

PARA DIVULGAÇÃO IMEDIATA: São Paulo, 13 de maio de 2011: A **CAMARGO CORRÊA DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO** (“CCDI” ou “Companhia”; BM&FBovespa: CCIM3) anuncia seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2011. Os números devem ser lidos acompanhados com as Demonstrações Financeiras da Companhia e respectivas Notas Explicativas.

AUMENTO DE RECEITA LÍQUIDA, LUCRO BRUTO E EBITDA NA COMPARAÇÃO COM 1T10¹

As Vendas Contratadas alcançam R\$316,5 milhões, 64,1% maior que no 1T10

DESTAQUES DO PERÍODO:

- Lançamentos:
 - CCDI atinge R\$204,3 milhões de lançamentos no 1T11, 16,8% acima do 1T10, totalizando 1.507 unidades.
 - Lançamentos da HM Engenharia, segmento de baixa renda da Companhia, aumentaram em 307,1%, representando 48% no total da CCDI no 1T11.
- Vendas contratadas:
 - Vendas Contratadas do 1T11 alcançaram R\$316,5 milhões, aumento de 64,1% em relação ao 1T10.
 - Participação das Regionais atinge 26,3% do total de vendas do 1T11, um crescimento de 22,1 pp em relação ao 4T10.
- Velocidade de Vendas (VSO):
 - VSO Consolidada foi de 22,8% no 1T11, representando um aumento de 3,4 pp em relação à 1T10.
- Receita líquida aumentou 58,0% em relação 1T10¹.
- Lucro Bruto avançou 25,6% na comparação com 1T10¹, destaque para o segmento de baixa renda que atingiu R\$15,0 milhões no 1T11, 59,9% acima do 1T10.
- Ebitda registrou crescimento de 5,2% em relação ao mesmo período do ano passado¹.
- Banco de Terrenos: compra de 2 terrenos no 1T11: um na região do ABC na grande São Paulo e outro em Curitiba.
- Entregas: entrega de 2 empreendimentos no segmento baixa renda no 1T11, no início de abril entregamos os empreendimentos Innova (em Osasco) e Interclubes fase 1 no bairro de Interlagos em São Paulo.

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

| INDICADORES CONSOLIDADO (R\$ MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 | 1T10 s/ Itaotec ¹ | 1T11/1T10 s/ Itaotec |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|-----------|-----------|------------------------------|----------------------|
| OPERACIONAL: | | | | | | | |
| VENDA CONTRATADA | 316,5 | 328,2 | 192,9 | -3,6% | 64,1% | 192,9 | 64,1% |
| LANÇAMENTOS | 204,3 | 535,5 | 174,9 | -61,8% | 16,8% | 174,9 | 16,8% |
| FINANCEIRO: | | | | | | | |
| RECEITA LÍQUIDA | 264,3 | 273,7 | 263,6 | -3,4% | 0,3% | 167,2 | 58,0% |
| LUCRO BRUTO | 55,1 | 69,8 | 96,3 | -21,0% | -42,8% | 43,9 | 25,6% |
| MARGEM BRUTA (%) | 20,8% | 25,5% | 36,5% | -4,6pp. | -15,7pp. | 26,2% | -5,4pp. |
| EBITDA | 24,2 | 37,9 | 75,4 | -36,2% | -67,9% | 23,0 | 5,2% |
| MARGEM EBITDA (%) | 9,2% | 13,9% | 28,6% | -4,7pp. | -19,5pp. | 13,8% | -4,6pp. |
| LUCRO LÍQUIDO | 11,4 | 26,8 | 65,3 | -57,4% | -82,6% | 16,0 | -28,6% |
| MARGEM LÍQUIDA (%) | 4,3% | 9,8% | 24,8% | -5,5pp. | -20,5pp. | 9,5% | -5,2pp. |
| POSIÇÃO DE CAIXA (FINAL DO PERÍODO) | 270,1 | 238,9 | 362,7 | 13,1% | -25,5% | 262,7 | 2,8% |
| DÍVIDA LÍQUIDA (FINAL DO PERÍODO) | (609,7) | (522,2) | (289,3) | 16,7% | 110,7% | (389,3) | 56,6% |

¹Exclui receita com a Venda do Terreno Itaotec por R\$100 milhões no 1T10, esta negociação gerou um impacto positivo de R\$49,4 milhões no Lucro Líquido

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Os resultados do primeiro trimestre de 2011 demonstram que os lançamentos e os produtos da CCDI nesse período tiveram uma boa aceitação pelo mercado, não enfrentando problemas de demanda, a Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2011 com R\$316,5 milhões de vendas contratadas, um crescimento de 64,1% em relação ao mesmo período de 2010. A evolução da participação das Regionais foi destaque no período, nos mercados do Paraná e Rio de Janeiro, atingiu 26,3% do total de vendas do 1T11, um crescimento de 22,1 pp em relação ao 4T10.

O bom desempenho de vendas dos produtos da Companhia contribuiu para o aumento na Velocidade de Vendas, que foi de 22,8% nos três primeiros meses do ano 2,5 pontos percentuais acima do índice do último trimestre de 2010 e 3,4 pontos percentuais superior ao número apresentado no primeiro trimestre do ano passado.

Nos primeiros três meses do ano, a CCDI lançou cinco empreendimentos com 1.507 unidades, que totalizaram R\$204,3 milhões em Valor Geral de Vendas (VGV), superando em 16,8% os lançamentos realizados no mesmo período de 2010. O segmento de baixa renda, representado pela HM Engenharia, foi responsável por 48% do total dos lançamentos, um expressivo acréscimo de 307,1% em relação ao mesmo período do ano passado.

A companhia encerrou o 1T11 com R\$8,5 bilhões em VGV para futuro desenvolvimento em seu Landbank. Dois terrenos foram adquiridos neste trimestre. Um deles está localizado em Curitiba (PR) e tem VGV de R\$43,0 milhões. O empreendimento contará com unidades residenciais no segmento de média renda (de R\$200 a R\$350 mil/unidade). O segundo terreno adquirido, com VGV de R\$114,8 milhões, está localizado em São Bernardo do Campo (SP) e contará com salas e lojas comerciais.

No âmbito financeiro vale ressaltar a melhora de indicadores na comparação com o mesmo período do ano passado (excluindo receita com a venda do terreno Itautec no 1T10), como por exemplo, a Receita Líquida que cresceu 58,0%, Lucro Bruto que registrou aumento de 25,6% e 5,2% de melhora no Ebitda. É importante destacar também a melhora do desempenho do segmento de baixa renda no 1T11 em relação ao último trimestre: crescimento de 3,8 pontos percentuais em margem bruta, melhora de 8,4 pontos percentuais em margem líquida.

Em 20 de abril de 2011, foi realizada a Assembléia Geral Ordinária que teve como destaque a deliberação de pagamento de dividendos recorde da Companhia, um total de R\$31,7 milhões, 130% a mais que ano passado. Além disso, foi aprovada a manutenção do Conselho Fiscal e eleito 3 membros, sendo que 1 deles foi eleito pelos acionistas minoritários como seu representante.

No 1T11 um grande destaque foi o lançamento do Empreendimento Sou!. Este lançamento tem conceito diferenciado e é um projeto padrão que poderá ser replicado em outras regiões. Suas principais características são: a relação entre custo e benefício, sustentabilidade e acessibilidade. Designado para a média renda é um produto econômico, porém não deixa de lado aspectos como conforto, lazer e sustentabilidade, são apartamentos compactos de 2 e 3 dormitórios com opções de plantas de 49,55 e 66 m² com preço competitivo que varia de R\$183 mil a R\$249 mil.

Um dos principais diferenciais do projeto é a oferta de opções de plantas adaptadas a pessoas Portadoras de Necessidades Especiais (PNE), sem custo adicional para os optantes, esta adaptação inclui interruptores, maçanetas e bancadas em altura acessível, resgate nas escadas, banheiros acessíveis nas áreas comuns e escada acessível à piscina.

Este empreendimento praticamente não teve despesas com marketing e foi um sucesso comercial, suas unidades foram totalmente vendidas em apenas 12 horas.

No 1T11 avançamos no desenvolvimento de pessoas com o lançamento da “Academia de Líderes” com início do treinamento, que visa desenvolver novas competências gerenciais, como coaching, feedback e gestão de equipes.

Evoluímos também em construção própria neste trimestre, em fevereiro houve o fechamento da primeira laje da nossa primeira obra da construção própria, o empreendimento Chardonnay, atualmente a terceira laje já está em finalização, evidenciando o bom andamento o que nos propicia o desenvolvimento dos próximos empreendimentos com a construção própria.

Em abril obtivemos o alvará de execução da torre comercial e shopping na Avenida Paulista no centro comercial de São Paulo. Em maio iniciamos, em conjunto com a Cyrela Commercial Properties (CCP), as obras. Este terreno é um dos mais bem localizados em São Paulo, contará com uma nova área verde de 2.380 m2 composta por árvores nativas da Mata Atlântica e será formado por torre comercial e shopping center. A previsão de entrega é no 1º semestre de 2015.

Nosso guidance para 2011 divulgado no começo do ano se mantém com lançamentos entre R\$1.550 milhões a R\$1.650 milhões em VGV. Deste valor, o segmento de baixa renda irá representar entre 40% e 45%. É importante lembrar, que em 2011 a Companhia estará focada no fortalecimento das margens, no volume de entregas de empreendimentos previsto para o ano e na redução do endividamento.

INFORMAÇÃO DE TELECONFERÊNCIA

DIA 16 DE MAIO DE 2011

Pela Internet: www.ccdi.com.br/ri

PORTUGUÊS

09:00 horas (Brasília)

Telefone: 5511 2188-0155

Senha: CCDI

INGLÊS

11:00 horas (Brasília)

Telefones: 1-866-890-2584 (EUA)

1-646-843-6054 (Outros Países)

5511 2188-0155 (Brasil)

Senha: CCDI

Replay

Disponível do dia 16/05 até o dia 22/05

Telefone: 5511 2188-0155

DISCUSSÕES E ANÁLISES OPERACIONAIS¹

LANÇAMENTOS

No 1T11, a Companhia lançou 5 empreendimentos totalizando R\$204,3 milhões em Valor Geral de Vendas, superando em 16,8% os lançamentos realizados no 1T10.

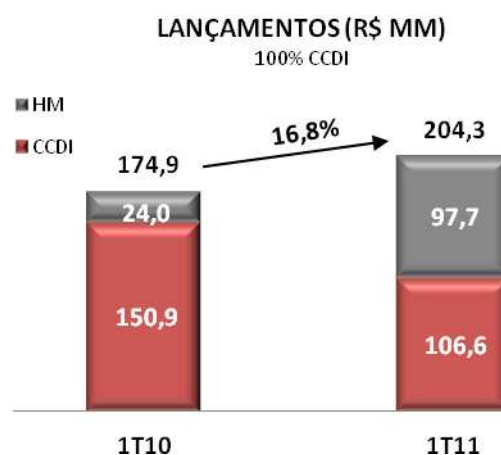
O segmento de baixa renda representou 48% ou R\$97,7 milhões do total dos lançamentos do 1T11, um expressivo aumento de 3 vezes em relação ao mesmo período do ano passado. Esse segmento é representado pela HM Engenharia dentro do Programa Minha Casa, Minha Vida.

Ainda neste segmento, o destaque de lançamento foi o empreendimento em Valinhos (SP) que teve 200 unidades vendidas no final de semana de seu lançamento, que contou com a presença de mais de 1.000 pessoas ao stand.

Vale destacar também o lançamento do empreendimento Soul, em São Paulo capital, no bairro Jardim Sul, que foi integralmente vendido no final de semana de lançamento. Isso prova que a demanda continua aquecida e que a Companhia está aproveitando esse cenário.

As Regionais marcaram presença no 1T11 com dois lançamentos, Rio de Janeiro e Paraná, que contribuíram para fortalecer sua atuação dentro da Companhia. As Regionais realizam parcerias com construtoras locais e experientes.

Abaixo segue quadro resumo dos lançamentos realizados no 1T11 (% CCDI):

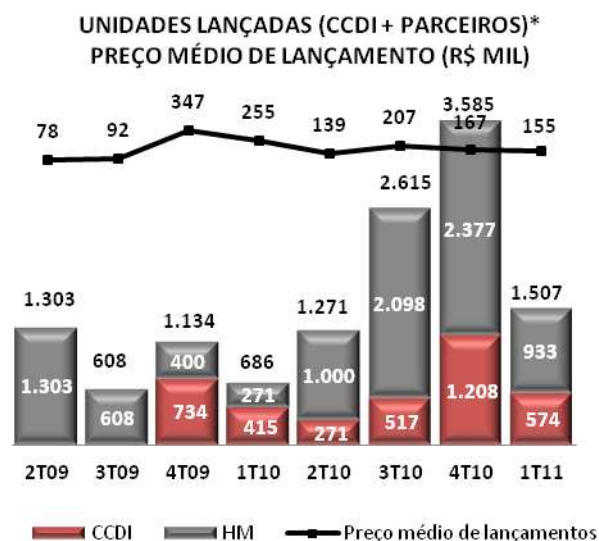


| Empreendimento | Localização | Data de Lançamento | Unidades | VG - % CCDI (R\$ MM) | Segmento | Empresa |
|---|---------------------------|--------------------|--------------|----------------------|-------------|---------|
| 1 Connect Workstation | Campos dos Goytacazes, RJ | fev/11 | 243 | 29,1 | Conjuntos | CCDI |
| 2 Soul Jardim Sul | São Paulo, SP | fev/11 | 180 | 38,3 | Médio | CCDI |
| 3 Set Cabral | Curitiba, PR | fev/11 | 151 | 39,2 | Médio-alto | CCDI |
| 4 Condomínio Residencial Vale das Figueiras | Valinhos, SP | mar/11 | 760 | 78,0 | Baixa Renda | HM |
| 5 Vivenda do Horto - Vivenda Orquídea | Hortolândia, SP | mar/11 | 173 | 19,7 | Baixa Renda | HM |
| Total de Lançamentos em 2011 | | | 1.507 | 204,3 | | |

¹ Os números aqui apresentados são gerenciais e não auditados.

O preço médio dos lançamentos do 1T11 ficou em R\$155,1 mil por unidade, abaixo do preço médio de lançamentos do 4T10 principalmente devido ao lançamento de baixa renda em Valinhos (SP) que tem um alto número de unidades (760 unidades).

A CCDI HM tem como parte de sua estratégia realizar lançamentos em três segmentos de mercado: Baixa Renda, segmento "Tradicional" que compreende empreendimentos residenciais (unidades a partir de R\$130 mil) e salas comerciais, além do segmento de Lajes Corporativas.



*Não houve lançamento no 1T09.

ENTREGA DE EMPREENDIMENTOS

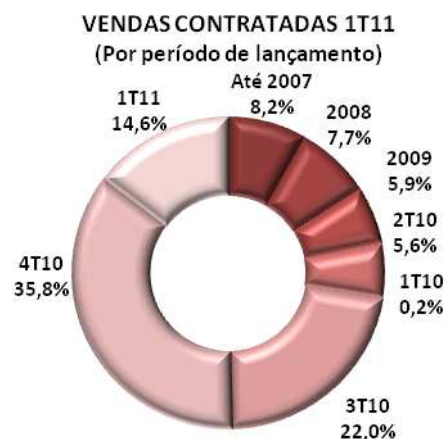
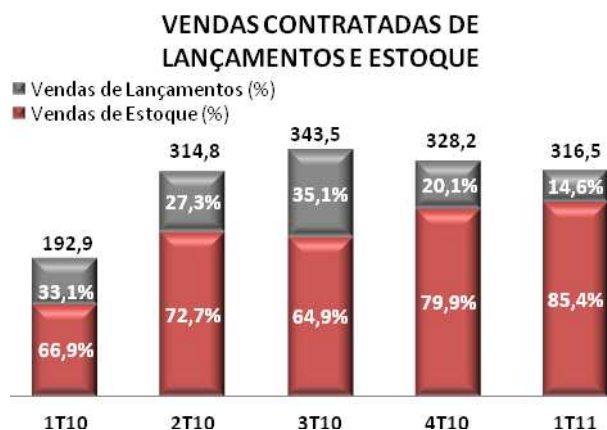
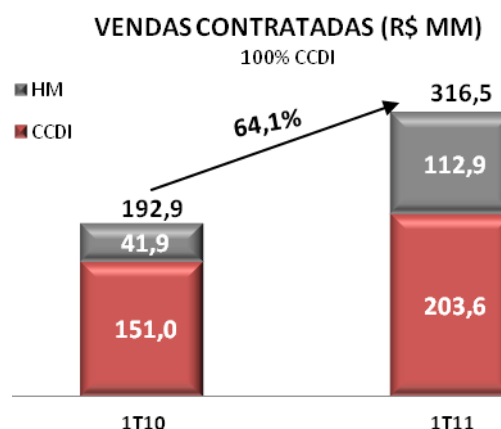
No primeiro trimestre de 2011, no segmento de baixa renda a CCDI entregou dois empreendimentos: o Quinta das Laranjeiras (SP), localizado em Jaguariúna, que possui VGV de R\$ 13,5 milhões distribuídos em 108 unidades e em Campinas (SP), o Brisa da Mata com VGV de R\$ 28,9 milhões que possui 168 unidades. Desta forma, a companhia entregou um total de R\$ 42,4 milhões no 1T11.

No início de abril entregamos os empreendimentos Innova fase 1 (em Osasco), e Interclubes fase 1 no bairro de Interlagos em São Paulo. Com estas entregas, a CCDI totalizou R\$ 71,7 milhões em VGV entregue distribuídos em 639 unidades.

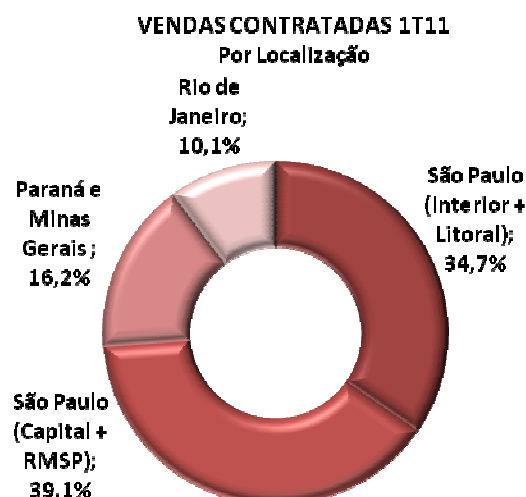
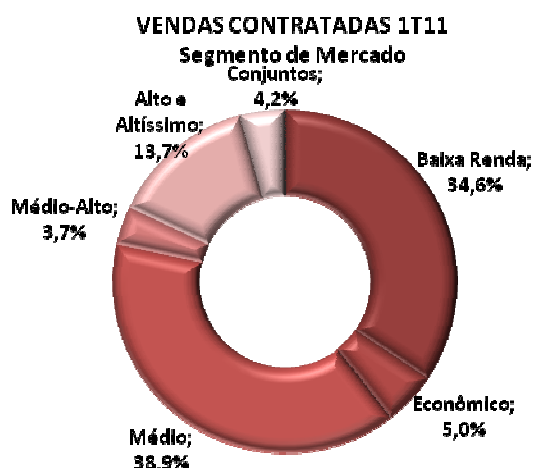
VENDAS CONTRATADAS

No primeiro trimestre de 2011, as Vendas Contratadas atingiram R\$316,5 milhões, o que representa um forte crescimento de 64,1% em relação às Vendas Contratadas no mesmo período no ano anterior.

No primeiro trimestre, a CCDI realizou o lançamento do empreendimento Soul Jardim Soul que contribuiu para o bom nível de vendas.



Dos R\$204,3 milhões lançados no 1T11, 22,6% foram comercializados no mesmo período. Analisando-se as Vendas Contratadas do 1T11 por período de lançamentos, verifica-se que as vendas de unidades em estoque representaram 85,4% (R\$270,3 milhões) das Vendas Contratadas totais. As vendas de estoque representaram 24,3% do estoque de R\$1.112,3 milhões ao final do 1T11.



Em termos de segmento de mercado, as Vendas Contratadas do 1T11 foram maiores nos segmentos de média e baixa renda (73,5%), devido aos lançamentos realizados nestes segmentos nos últimos meses. Os outros 26,5% foram distribuídos em todos os segmentos de mercado em que a CCDI atua.

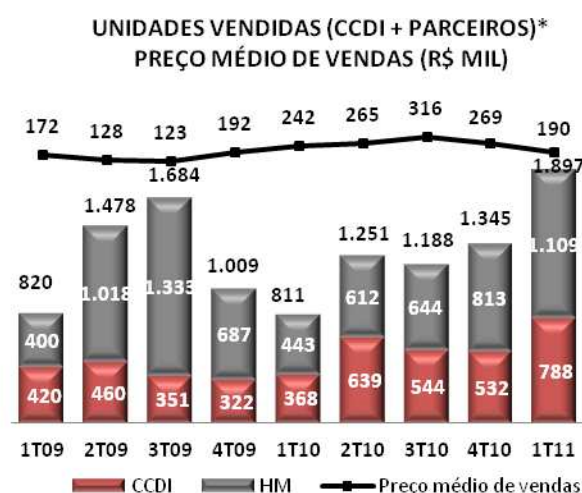
A análise por localização, indica que as vendas de unidades no Estado de São Paulo foram responsáveis por 73,8% das vendas contratadas totais, contra 95,8% no 4T10, essa queda se deve ao aumento da participação das Regionais do Paraná e Rio de Janeiro, que contaram com dois lançamentos importantes no 1T11.

A Velocidade de Vendas da CCDI Consolidado (VSO) foi de 22,8% no 1T11, maior em 2,5 pontos percentuais em relação ao 4T10 e 3,4 pontos percentuais superior ao número apresentado no 1T10. Esse aumento da VSO demonstra a boa performance de venda dos últimos lançamentos da Companhia.

A VSO exclusiva da HM Engenharia foi de 19,3% no 1T11 contra 13,7% no 4T10, um aumento de 5,6 pontos percentuais. É importante ressaltar que o volume total de lançamentos da HM em 2010 triplicou em relação a 2009, impactando assim a VSO na comparação entre 1T11 e 1T10.

Em número de unidades vendidas, no 1T11 a Companhia vendeu 1.897 unidades, sendo que 57,2% delas foram comercializadas dentro do Programa Minha Casa Minha Vida.

O preço médio de vendas do 1T11 foi de R\$190 mil por unidades, 29,4% menor que do 4T10 e 21,5% maior que o 1T10. Essa variação é devida, principalmente, pelo aumento de vendas do segmento de Baixa Renda, que teve 41,7% de aumento em relação ao 4T10 e 90,1% versus o 1T10.



* Não considera Lajes Corporativas

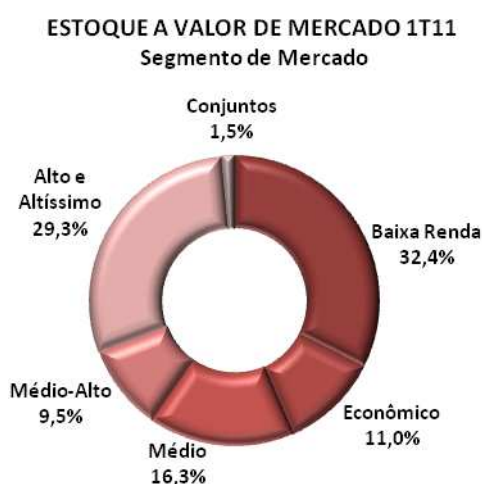
ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

O Estoque a Valor de Mercado é uma aproximação gerencial do montante total de unidades lançadas e não vendidas (“estoque”) avaliadas ao seu valor individual de lançamento (“valor de mercado”).

| Estoque a Valor de Mercado - Consolidado | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|--|---------|---------|-------|-----------|-----------|
| INÍCIO DO PERÍODO - R\$MM | 1.186,3 | 1.086,7 | 824,1 | 9,2% | 44,0% |
| FINAL DO PERÍODO - R\$MM | 1.112,3 | 1.186,3 | 815,0 | -6,2% | 36,5% |

A CCDI encerrou o 1T11 com R\$1.112,3 milhões de VGV em estoque; 6,2% inferior ao estoque registrado em dezembro de 2010 (R\$1.186,3 milhões) e 36,5% superior ao estoque registrado no final do 1T10 (R\$815,0 milhões). A queda de estoque em relação ao último trimestre se deve pelo aumento da venda de estoque, que representou 85,4% do total das vendas contratadas no 1T11. O aumento do estoque em relação ao 1T10 está diretamente relacionado ao maior número de lançamentos na comparação ano a ano.

Em março de 2011, o Estoque a Valor de Mercado da Companhia apresentava a seguinte distribuição: 2,9% em unidades concluídas, 28,3% em unidades em construção e 68,8% em unidades na planta. Além disso, 13,9% do estoque no final de 1T11 são unidades lançadas no próprio trimestre, e 32,2% lançadas no trimestre passado, o que evidencia a baixa idade do estoque da Companhia.



Em termos de segmento de mercado, o estoque está concentrado nos segmentos de Baixa renda (32,4%) e Alto padrão (29,3%). Na análise por localização, 84,1% do estoque está localizado no estado de São Paulo, devido ao foco de atuação da Companhia.

Abaixo segue tabela com o estoque a valor de mercado exclusivo do segmento de baixa renda, em que o 1T11 também apresentou redução no estoque do final do período em relação ao último trimestre. Em março de 2011, o Estoque a Valor de Mercado estava distribuído da seguinte forma: 0,9% em unidades concluídas, 6,1% em unidades em construção e 93,0% em unidades na planta.

| Estoque a Valor de Mercado - Consolidado | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|--|-------|-------|------|-----------|-----------|
| INÍCIO DO PERÍODO - R\$MM | 487,1 | 279,0 | 87,3 | 74,6% | 458,2% |
| FINAL DO PERÍODO - R\$MM | 475,3 | 487,1 | 72,1 | -2,4% | 559,4% |

ANÁLISE DE MÉTRICAS DE VENDAS

A Velocidade de Vendas (VSO) da Companhia foi de 22,8% no 1T11, 2,5 pontos percentuais acima da VSO do 4T10. Na comparação com o 1T10, a melhora foi ainda maior 3,4 pontos percentuais. O aumento da Velocidade de Vendas deve-se a ótima performance de venda dos últimos lançamentos, com destaque para o empreendimento Soul Jardim Sul em São Paulo e Vale das Figueiras em Valinhos.

| CÁLCULO | VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---------|---------------------------------|---------|---------|-------|-----------|-----------|
| A | LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$ MM) | 204,3 | 535,5 | 174,9 | -61,8% | 16,8% |
| B | ESTOQUE TOTAL INICIAL (R\$ MM) | 1.186,3 | 1.086,7 | 824,1 | 9,2% | 44,0% |
| C | VENDAS CONTRATADAS (R\$ MM) | 316,4 | 328,2 | 192,9 | -3,6% | 64,1% |
| C/(A+B) | VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO) | 22,8% | 20,2% | 19,3% | 2,5pp. | 3,4pp. |

A velocidade de vendas “VV”, que é calculada como a razão entre vendas e lançamentos realizados em um determinado período, foi de 154,9% no 1T11, aumento de 93,6 pontos percentuais acima do último trimestre devido ao aumento de vendas de estoques. Na comparação com mesmo período do ano passado o 1T11 ficou 44,6 pontos percentuais acima, principalmente, devido ao crescimento de 64,1% na venda contratada.

| CÁLCULO | VELOCIDADE DE VENDAS (VV) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---------|---------------------------------|--------|-------|--------|-----------|-----------|
| A | VENDAS CONTRATADAS (R\$ MM) | 316,4 | 328,2 | 192,9 | -3,6% | 64,1% |
| B | LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$ MM) | 204,3 | 535,5 | 174,9 | -61,8% | 16,8% |
| A/B | VELOCIDADE DE VENDAS (VV) | 154,9% | 61,3% | 110,3% | 93,6pp. | 44,6pp. |

A Velocidade de Vendas (“Speed of Sales” – SoS) captura o avanço das vendas médias mensais e se estas são suficientes para absorver a velocidade de lançamentos da Companhia (levando-se em conta a performance comercial da Companhia nos últimos 18 meses, para se expurgar efeitos eventuais de sazonalidade).

No 1T11, a Companhia obteve uma venda média mensal de R\$141,7 milhões (móvel de 18 meses), 91,0% superior quando comparada ao 1T10 e 4,2% inferior em relação o 4T10.

Se o volume de vendas médias do período for mantido para os próximos períodos, desconsiderados novos lançamentos, a Companhia venderá todo o seu estoque de unidades em 14,0 meses.

| CÁLCULO | VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA (SoS) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|----------|---|---------|---------|--------|-----------|-----------|
| A | VGV LANÇADO (ÚLTIMOS 18 MESES) - R\$ MM | 1.989,5 | 1.841,2 | 885,7 | 8,1% | 124,6% |
| B | MESES DE LANÇAMENTO | 8,6 | 6,7 | 6,8 | 27,2% | 25,1% |
| C | VENDAS DE UNIDADES LANÇADAS NOS ÚLTIMOS 18 MESES ACUMULADA – R\$ MM | 1212,9 | 994,8 | 507,7 | 21,9% | 138,9% |
| C/B = D | VENDA POR MÊS (MÉDIA) – R\$ MM | 141,7 | 147,9 | 74,2 | -4,2% | 91,0% |
| (D*12)/A | VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA (SoS) - % | 85,5% | 96,4% | 100,5% | -10,9pp. | -15,0pp. |
| A/D | GIRO (MESES PARA 100% DE VENDAS) | 14,0 | 12,5 | 11,9 | 12,8% | 17,6% |

SEGMENTO BAIXA RENDA

A “VSO” exclusiva do segmento de baixa renda ficou em 19,3%; 5,6 pontos percentuais superior ao “VSO” do 4T10 devido ao crescimento das vendas. Quando comparado com o 1T10, a “VSO” reduziu 18,4 pontos percentuais. Tal redução deve-se ao maior volume de lançamentos no 1T11, que, na comparação com 1T10, o aumento foi de 307,1%.

| CÁLCULO | VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---------|---------------------------------|-------|-------|-------|-----------|-----------|
| A | LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$ MM) | 97,7 | 301,7 | 24,0 | -67,6% | 307,1% |
| B | ESTOQUE TOTAL INICIAL (R\$ MM) | 487,1 | 279,0 | 87,3 | 74,6% | 458,2% |
| C | VENDAS CONTRATADAS (R\$ MM) | 112,9 | 79,6 | 41,9 | 41,7% | 169,4% |
| C/(A+B) | VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO) | 19,3% | 13,7% | 37,7% | 5,6pp. | -18,4pp. |

No indicador mais simples de velocidade de vendas (Vendas sobre Lançamentos - “VV”), o indicador foi de 115,5% no 1T11, acima em 89,1 pontos percentuais em relação ao trimestre passado devido ao aumento de vendas neste período. Em relação ao mesmo período do ano passado com o aumento de 307% nos lançamentos a VV teve redução de 59 pontos percentuais.

| CÁLCULO | VELOCIDADE DE VENDAS (VV) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---------|---------------------------------|--------|-------|--------|-----------|-----------|
| A | VENDAS CONTRATADAS (R\$ MM) | 112,9 | 79,6 | 41,9 | 41,7% | 169% |
| B | LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$ MM) | 97,7 | 301,7 | 24,0 | -67,6% | 307% |
| A/B | VELOCIDADE DE VENDAS (VV) | 115,5% | 26,4% | 174,6% | 89,1pp. | -59,0pp. |

Na análise das vendas médias mensais o 1T11 fechou com 71,0%, quando comparado ao 4T10 se manteve estável. A Velocidade de Vendas Média do 1T11 reduziu quando comparado ao 1T10 devido ao maior volume de lançamentos.

Se o volume de vendas médias do período for mantido para os próximos períodos, desconsiderados novos lançamentos, a Companhia venderá todo o seu estoque de unidades em 16,9 meses.

| CÁLCULO | VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA (SoS) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|----------|---|-------|-------|-------|-----------|-----------|
| A | VGVL LANÇADO (ÚLTIMOS 18 MESES) - R\$ MM | 754,3 | 712,6 | 303,8 | 5,9% | 148,3% |
| B | MESES DE LANÇAMENTO | 6,8 | 5,8 | 9,9 | 18,5% | -30,7% |
| C | VENDAS DE UNIDADES LANÇADAS NOS ÚLTIMOS 18 MESES ACUMULADA - R\$ MM | 305,7 | 244,7 | 242,1 | 24,9% | 26,2% |
| C/B = D | VENDA POR MÊS (MÉDIA) - R\$ MM | 44,6 | 42,3 | 24,5 | 5,4% | 82,0% |
| (D*12)/A | VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA (SoS) - % | 71,0% | 71,3% | 96,8% | -0,3pp. | -25,8pp. |
| A/D | GIRO (MESES PARA 100% DE VENDAS) | 16,9 | 16,8 | 12,4 | 0,0 | 36,4% |

BANCO DE TERRENOS

No primeiro trimestre de 2011, conforme mencionado anteriormente, a Companhia lançou R\$204,3 milhões em Valor Geral de Vendas. Os terrenos referentes a esses empreendimentos estavam registrados no Banco de Terrenos no valor de R\$161,1 milhões. Além disso, a Companhia adquiriu dois terrenos totalizando R\$157,8 milhões em VGV.

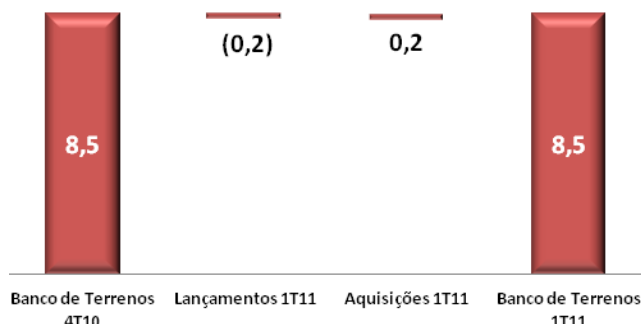
O primeiro terreno comprado no trimestre está localizado na regional do Paraná, na cidade de Curitiba. O VGV Total do projeto é de R\$43,0 milhões. O empreendimento contará com unidades residenciais no segmento de média renda (de R\$200 a R\$350 mil/unidade).

O segundo terreno adquirido está localizado em São Bernardo do Campo, na grande São Paulo, e possui VGV de R\$114,8 milhões e contará com salas e lojas comerciais.

Desta forma, o atual Banco de Terrenos da Companhia fechou o 1T11 em R\$8,5 bilhões em valor geral de vendas (VGV) para futuro desenvolvimento. Deste montante; R\$1,6 bilhão refere-se a terrenos exclusivos da HM Engenharia.

É importante ressaltar que 69,4% do VGV potencial do Landbank da CCDI estão direcionados a projetos com preço unitário até R\$500 mil (nova faixa-teto do FGTS) e que 74,5% localizam-se no maior pólo econômico e demográfico do Brasil: São Paulo (Capital e Região Metropolitana).

BANCO DE TERRENOS
(R\$ BILHÕES)



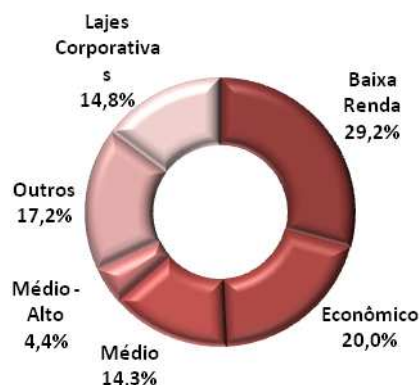
BANCO DE TERRENOS 1T11

Por localização



BANCO DE TERRENOS 1T11

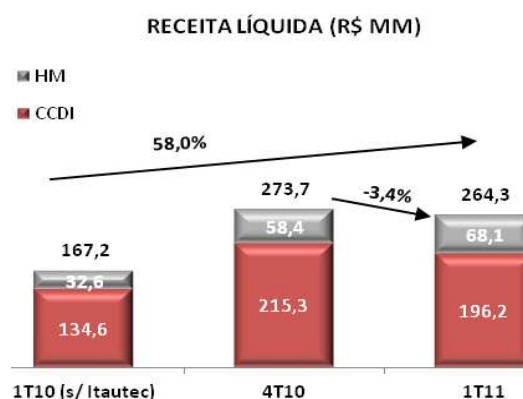
Por segmento



DISCUSSÕES E ANÁLISES FINANCEIRAS

RECEITA LÍQUIDA, LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

No 1T11, a **RECEITA LÍQUIDA** consolidada atingiu R\$264,3 milhões, valor 3,4% inferior aos R\$273,7 milhões registrados no 4T10, e 58% superior à Receita Líquida do 1T10 desconsiderando a Receita da venda do terreno Itautec no 1T10.



A Receita Líquida exclusiva do segmento de baixa renda foi de R\$68,1 milhões no 1T11, 16,7% superior a Receita Líquida do 4T10 e 109,0% acima da Receita Líquida do 1T10. A participação da Receita Líquida do segmento de baixa renda na Receita Consolidada foi 25,8% no 1T11, contra 21,3% no trimestre anterior e 19,5% no 1T10, excluindo-se a receita com a venda do terreno Itautec.

Vale ressaltar que, a CCDI reconhece sua receita com base no complemento físico-financeiro de cada um dos seus projetos (conforme instrução 963 do Conselho Federal de Contabilidade) e reporta, desde o 4T08, seus números de acordo com as normas da OCPC-01/08.

O **LUCRO BRUTO** Consolidado do 1T11 atingiu R\$55,1 milhões, 21,0% inferior ao Lucro Bruto registrado no 4T10. Desconsiderando a venda do terreno Itautec no 1T10, o Lucro Bruto do 1T10 seria de R\$43,9 milhões. Na comparação ano a ano, o Lucro Bruto Consolidado do 1T11 teria um crescimento de 25,6%.

A **MARGEM BRUTA** Consolidada do 1T11 atingiu 20,8%, 4,6 pontos percentuais abaixo da Margem Bruta do trimestre anterior e 5,4 pontos percentuais inferior ao 1T10 (já desconsiderando a receita com a venda do Terreno Itautec). A margem bruta do 1T11 foi impactada por margens menores de empreendimentos lançados até 2008 e que serão entregues ao longo do ano de 2011, esse impacto irá reduzir à medida que as entregas forem ocorrendo. Uma evidência de que esse efeito é transitório, é a margem REF (de exercício futuro) consolidada registrada no 1T11 de 32,7%.

| CONSOLIDADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 s/ Itautec | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|-------------------------|-------|-------|-----------------|-----------|-----------|
| RECEITA LÍQUIDA | 264,3 | 273,7 | 167,2 | -3,4% | 58,0% |
| LUCRO BRUTO | 55,1 | 69,8 | 43,9 | -21,0% | 25,6% |
| MARGEM BRUTA (%) | 20,8% | 25,5% | 26,2% | -4,6 pp. | -5,4 pp. |

Abaixo a ilustramos a margem bruta sem o custo de financiamento, uma leve queda de 0,3pp de margem na comparação com o 1T10:

| CONSOLIDADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 s/ Itautec | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---|-------|-------|-----------------|-----------|-----------|
| RECEITA LÍQUIDA | 264,3 | 273,7 | 167,2 | -3,4% | 0,3% |
| LUCRO BRUTO ex CUSTO DE FINANCIAMENTO | 63,3 | 76,2 | 40,6 | -21,0% | -42,8% |
| MARGEM BRUTA ex CUSTO DE FINANCIAMENTO (%) | 23,9% | 27,8% | 24,3% | -3,9 pp. | -0,3 pp. |

| CONSOLIDADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---------------------|-------|-------|-------|-----------|-----------|
| RECEITA LÍQUIDA | 264,3 | 273,7 | 263,6 | -3,4% | 0,3% |
| LUCRO BRUTO | 55,1 | 69,8 | 96,3 | -21,0% | -42,8% |
| MARGEM BRUTA (%) | 20,8% | 25,5% | 36,5% | -4,6pp. | -15,7pp. |

O Lucro Bruto exclusivo do segmento de baixa renda foi de R\$15,0 milhões no 1T11, 40,7% superior ao Lucro Bruto de R\$10,7 milhões registrados no 4T10 e 59,9% acima do Lucro Bruto registrado do 1T10.

A Margem Bruta exclusiva do segmento de baixa renda foi de 22,0% no 1T11, 3,8 pontos percentuais acima da Margem Bruta do 4T10, e 6,7 pontos percentuais inferior à Margem Bruta do 1T10.

| HM ENGENHARIA (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|-----------------------|-------|-------|-------|-----------|-----------|
| LUCRO BRUTO | 15,0 | 10,7 | 9,4 | 40,7% | 59,9% |
| MARGEM BRUTA (%) | 22,0% | 18,2% | 28,7% | 3,8pp. | -6,7pp. |

ABERTURA DE CUSTOS

Os **CUSTOS TOTAIS** são uma combinação, por projeto, da porção reconhecida de custos de terreno, de obras e demais custos diretos. A relevância relativa de cada componente dos custos totais depende do montante de vendas do período, do avanço financeiro das obras e da incidência de custos de financiamento.

No primeiro trimestre de 2011 os custos totais reconhecidos aumentaram 2,6% em relação ao trimestre anterior e 25,0% relação ao mesmo período do ano passado.

Os custos com terrenos e construção permaneceram em linha com leve alta de 1,8% em relação ao trimestre anterior e em relação ao mesmo período do ano passado um aumento de 22,3% devido, principalmente, a maior atividade operacional da Companhia.

Os custos de financiamento do 1T11 tiveram um aumento em relação aos períodos anteriores. Tal aumento está relacionado à liberação de parcelas de financiamento dos empreendimentos que estão em construção. Os custos de financiamentos no 1T11 aumentaram 148,5% na comparação com o mesmo período de 2010, e 28,1% em relação ao trimestre anterior, crescimentos compatíveis com o aumento do número de empreendimentos que estão em construção e com o avanço de obras dos mais antigos.

Em março de 2011 a Companhia possuía 47 canteiros de obras sendo 35 do segmento tradicional e 12 do segmento de baixa renda.

| CONSOLIDADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|--|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| CUSTOS DE TERRENO E DE CONSTRUÇÃO | 200,1 | 196,5 | 163,6 | 1,8% | 22,3% |
| CUSTOS DE FINANCIAMENTO | 8,2 | 6,4 | 3,3 | 28,1% | 148,5% |
| TOTAL DE CUSTOS DIRETOS | 208,3 | 202,9 | 166,9 | 2,7% | 24,8% |
| OUTROS CUSTOS | 0,9 | 1,0 | 0,4 | -10,0% | 125,0% |
| CUSTOS TOTAIS | 209,2 | 203,9 | 167,3 | 2,6% | 25,0% |

DESPESAS, LUCRO E MARGEM OPERACIONAL

As **DESPESAS COMERCIAIS** consolidadas atingiram R\$8,4 milhões no 1T11 representando, na comparação com o 4T10, uma redução de 84,9%. Em relação ao mesmo período do ano passado o aumento foi devido ao maior volume de lançamentos e mix de lançamentos. Dos R\$8,4 milhões de despesas comerciais no 1T11 23,8% foram referentes a stand de apartamento decorado.

O índice que mede a eficiência comercial (Despesas com Vendas / ROL) atingiu 3,2% no 1T11, representando uma eficiência de 1,7 pontos percentuais em relação ao último trimestre. Desconsiderando-se o efeito da venda do terreno Itautec no 1T10, o índice que mede a eficiência operacional neste trimestre teria sido de 2,7%, sendo assim, um incremento de apenas 0,5 ponto percentual na comparação 1T11 e 1T10.

| AJUSTADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 s/ Itautec | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|--------------------------|-------|--------|--------------------|-----------|-----------|
| DESPESAS COMERCIAIS | (8,4) | (13,5) | (4,6) | -37,5% | 84,9% |
| DESP. COMERCIAIS/ROL (%) | 3,2% | 4,9% | 2,7% | -1,7 pp. | 0,5 pp. |

| CONSOLIDADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|--------------------------|-------|--------|-------|-----------|-----------|
| DESPESAS COMERCIAIS | (8,4) | (13,5) | (4,6) | -37,5% | 84,9% |
| DESP. COMERCIAIS/ROL (%) | 3,2% | 4,9% | 1,7% | -1,7 pp. | 1,5 pp. |

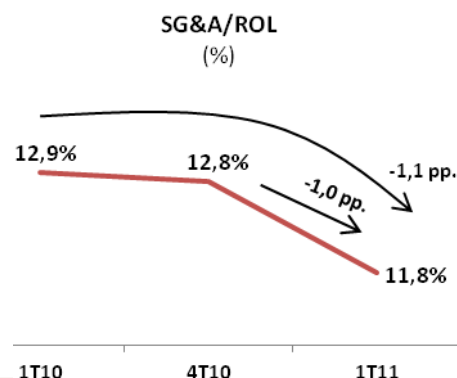
As **DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)** do 1T11 atingiram R\$22,7 milhões, um aumento de 5,8% em relação ao último trimestre. Na comparação com o 1T10 anterior houve um aumento de 33,0%. Tal incremento corresponde ao forte crescimento operacional que a Companhia teve ao longo de 2010.

O índice que mede a eficiência administrativa (G&A/ROL) da Companhia atingiu 8,6% no 1T11, um leve aumento de 0,7 pontos percentuais em relação ao 4T10. Desconsiderando-se a receita com a venda do terreno Itautec o índice do 1T10 teria sido 10,2%, assim na comparação entre o 1T11 e o 1T10 ajustado houve um ganho de eficiência de 1,6 pontos percentuais.

| AJUSTADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 s/ Itautec | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|--------------------------------------|--------|--------|--------------------|-----------|-----------|
| DESP. GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A) | (22,7) | (21,4) | (17,0) | 5,8% | 33,0% |
| G&A/ROL (%) | 8,6% | 7,8% | 10,2% | 0,7 pp. | -1,6 pp. |

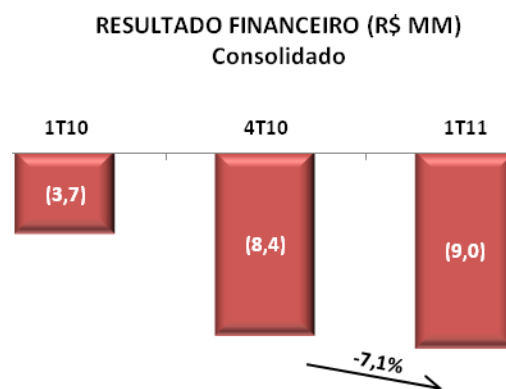
| CONSOLIDADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|-----------|-----------|
| DESP. GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A) | (22,7) | (21,4) | (17,0) | 5,8% | 33,0% |
| G&A/ROL (%) | 8,6% | 7,8% | 6,5% | 0,7 pp. | 2,1 pp. |

Ao lado ilustramos que o controle de despesas continua em foco na Companhia, no 1T11 o nível de Despesas Gerais e Administrativas em conjunto com Despesas Comerciais em relação à Receita Líquida caiu na comparação com o último trimestre e o mesmo período de 2010 (1T10 exclui receita com a venda do terreno Itautec):



RESULTADO FINANCEIRO

No 1T11 o **RESULTADO FINANCEIRO** Consolidado foi de R\$9,0 milhões negativos contra R\$8,4 milhões negativos no trimestre anterior e R\$3,7 milhões negativos no 1T10. É importante ressaltar que o nível de despesa financeira aumentou devido ao pagamento de juros das Debêntures emitidas ao final de 2009. A receita financeira do 1T11 na comparação com 1T10 caiu devido a redução de R\$1,1 milhões de juros ativos de recebíveis performados e devido a redução de R\$1,1 milhões devido a menor receita com variação monetária.

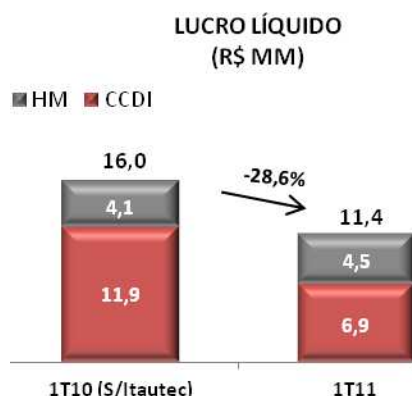


| CONSOLIDADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|-----------------------------|--------|--------|--------|-----------|-----------|
| DESPESA FINANCEIRA | (15,7) | (16,7) | (13,3) | -5,9% | 17,9% |
| RECEITA FINANCEIRA | 6,7 | 8,3 | 9,6 | -19,1% | -29,9% |
| RESULTADO FINANCEIRA | (9,0) | (8,4) | (3,7) | 7,1% | 139,7% |

| CONSOLIDADO(R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---|------|------|------|-----------|-----------|
| DESPESAS DE JUROS DAS DEBÊNTURES | 12,5 | 12,6 | 10,1 | -0,9% | 24,2% |

No 1T11 os juros das Debêntures foram de R\$12,5 milhões. As debêntures fazem jus ao pagamento semestral de juros de CDI + 1,9%, sendo que o primeiro ocorreu em 23/06/2010 e o último ocorrerá em 23/12/2015. Os recursos disponíveis em Caixa estão aplicados em CDB, LFT e LTN.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA



O **LUCRO LÍQUIDO** consolidado do 1T11 atingiu R\$11,4 milhões, 28,6% inferior aos R\$16,0 milhões reportados no mesmo trimestre do ano passado (excluindo a receita com a venda do terreno Itautec). O segmento de baixa renda teve uma evolução importante, saindo de um prejuízo de R\$1,1 milhões no último trimestre para um lucro líquido de R\$4,5 milhões no 1T11, e um crescimento de 10,1% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Abaixo o Lucro Líquido por ação, excluindo as ações em tesouraria do cálculo.

| CONSOLIDADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 ¹ | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|-----------------------|---------|---------|-------------------|-----------|-----------|
| LUCRO POR AÇÃO | 0,10086 | 0,23676 | 0,14130 | -57,4% | -28,6% |

¹Desconsidera a receita com a venda do terreno Itautec no 1T10.

EBITDA E MARGEM EBITDA

O **EBITDA** Consolidado da CCDI atingiu de R\$24,2 milhões no 1T11. No trimestre anterior (4T10), o EBITDA alcançou R\$37,9 milhões. Já no 1T10, o EBITDA atingiu R\$75,4 milhões. Vale ressaltar que no 1T10 a CCDI realizou a venda do terreno Itautec tendo uma receita adicional que impactou positivamente este trimestre, excluindo-se esta receita o Ebitda do 1T10 seria de R\$23,0 milhões, um crescimento de 5,2% na comparação entre 1T11 e 1T10.

A **MARGEM EBITDA** do 1T11 atingiu 9,2%, resultado inferior à Margem de 13,9% apresentada no 4T10. No 1T10, a Margem EBITDA foi impactada positivamente pela venda do terreno Itautec.

| REPORTADO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 | 1T10 (s/ Itautec) | 1T11/1T10 (s/ Itautec) |
|-------------------------------------|------|-------|-------|-----------|-----------|-------------------|------------------------|
| LUCRO LÍQUIDO | 11,4 | 26,8 | 65,3 | -57,4% | -82,6% | 16,0 | -28,6% |
| DESPESA (RECEITA) FINANCEIRA | 9,0 | 8,4 | 3,7 | 7,1% | 139,7% | 3,7 | 139,7% |
| IMP. RENDA E CONTRIB. SOCIAL | 3,2 | 2,1 | 5,9 | 49,7% | -45,6% | 2,8 | 14,2% |
| DEPRECIÇÃO/AMORTIZAÇÃO | 0,6 | 0,7 | 0,5 | -3,0% | 29,9% | 0,5 | 28,6% |
| EBITDA | 24,2 | 37,9 | 75,4 | -36,2% | -67,9% | 23,0 | 5,2% |
| MARGEM EBITDA | 9,2% | 13,9% | 28,6% | -4,7pp. | -19,5pp. | 13,8% | -4,6pp. |

RECEITAS, CUSTOS, RESULTADO E MARGEM A RECONHECER

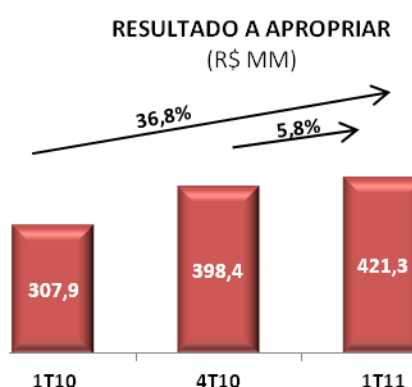
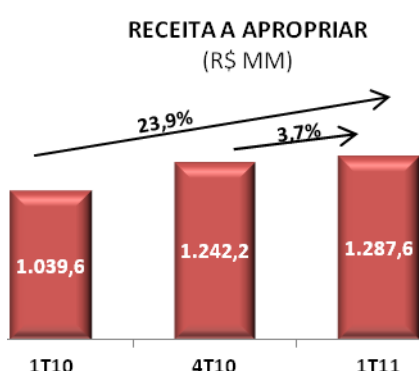
Como mencionado anteriormente, a CCDI reconhece a receita apenas da parcela já construída (avanço físico-financeiro do projeto) de cada uma de suas unidades vendidas. Isto significa que a Companhia tem **RECEITAS A RECONHECER** de unidades que já foram vendidas, mas que ainda não tiveram suas obras completas. Da mesma maneira, para o percentual do avanço financeiro do projeto ainda não realizado, correspondem **CUSTOS A RECONHECER**. Se as Receitas e Custos a Reconhecer forem faturados, chega-se ao **RESULTADO A RECONHECER**, que é o resultado da vendas de imóveis a apropriar em exercícios futuros.

O Resultado a Reconhecer é o “estoque de lucro” da incorporadora, que será reconhecido no resultado conforme andamento das obras dos empreendimentos vendidos. As futuras vendas não são consideradas neste resultado. Vale ressaltar que esta conta é “*off-books*”, o que significa que não está computada em Balanço.

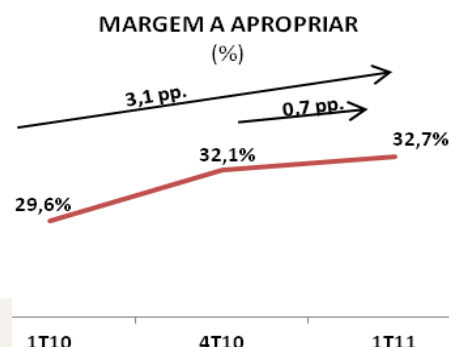
A Companhia compatibilizou o cálculo do Resultado de Exercícios Futuros (REF) com as práticas utilizadas no mercado imobiliário brasileiro.

| RECEITAS E RESULTADOS A APROPRIAR (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T11/4T10 |
|--|-----------|-----------|-----------|
| RECEITA CONTRATUAL DAS UNIDADES VENDIDAS | 4.108,5 | 3.787,7 | 8,5% |
| RECEITA RECONHECIDA – ACUMULADA | (2.820,9) | (2.545,5) | 10,8% |
| CUSTO ORÇADO TOTAL - ACUMULADO | 2.831,9 | 2.611,5 | 8,4% |
| CUSTO TOTAL INCORRIDO – ACUMULADO | (1.693,5) | (1.525,9) | 11,0% |
| CUSTO DO TERRENO PERMUTADO – ACUMULADO | (272,1) | (241,7) | 12,6% |
| RECEITA CONTRATUAL A APROPRIAR | 1.287,6 | 1.242,2 | 3,7% |
| CUSTO A APROPRIAR DAS UNIDADES VENDIDAS | (866,2) | (843,8) | 2,7% |
| RESULTADO DA VENDA DE IMÓVEIS A APROPRIAR (OFF BOOK) | 421,3 | 398,4 | 5,8% |
| MARGEM SOBRE VENDA DE IMÓVEIS A APROPRIAR (%) | 32,7% | 32,1% | 0,7 pp. |

No 1T11 a Receita a Apropriar da CCDI somou R\$1.287,6 milhões, valor 3,7% superior aos R\$1.242,2 milhões registrados no 4T10, e 23,9% superior ao 1T10. A Receita a Apropriar é bruta de impostos diretos, tais como PIS e Cofins. O Resultado a Apropriar variou de R\$398,4 milhões no 4T10, para R\$421,3 milhões no 1T11. Com Relação ao 1T10, a variação foi de 36,8%.



A Margem a Apropriar do 1T11 ficou 0,7 ponto percentual superior a Margem apresentada no 4T10. Em relação à Margem apresentada no 1T10, houve um aumento de 3,1 pontos percentuais, resultado do diferente mix de produtos e parcelas de receitas e lucros a reconhecer.



POSIÇÃO DE CAIXA

A CCDI encerrou o primeiro trimestre de 2011 com uma **POSIÇÃO DE CAIXA** de R\$270,1 milhões, valor 13,1% acima da posição de caixa do final do 4T10. No 1T11 a CCDI consumiu R\$70,3 milhões em atividades operacionais. O fluxo de caixa das atividades de financiamento foi de R\$105,7 milhões, devido principalmente à captação de financiamento a produção (SFH).

| MOVIMENTAÇÃO DE CAIXA (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---|--------|--------|--------|-----------|-----------|
| SALDO DE CAIXA INICIAL (BANCO + APL. FINANC.) | 238,9 | 284,6 | 318,9 | -16,0% | -25,1% |
| FLUXO DE CAIXA – ATIVIDADES OPERACIONAIS | (70,3) | (71,7) | 4,0 | -1,9% | -1838,1% |
| FXCX – INVESTIMENTOS | (16,8) | 52,6 | 52,3 | -132,0% | -132,2% |
| FXCX - INVESTIMENTOS (APL. FINANC.)* | 12,6 | (52,3) | (55,7) | -124,2% | -122,7% |
| FLUXO DE CAIXA – FINANCIAMENTOS | 105,7 | 25,8 | 43,1 | 310,6% | 145,3% |
| FLUXO DE CAIXA - FINAL DO PERÍODO | 270,1 | 238,9 | 362,7 | 13,1% | -25,5% |

*FXCX -INVESTIMENTOS - Referem-se às aplicações financeiras sem liquidez imediata de acordo com novo critério contábil (CPC nº 3)

ENDIVIDAMENTO

No final do 1T11, a **DÍVIDA BRUTA** da CCDI era de R\$879,8 milhões contra R\$761,1 milhões no 4T10. O incremento da Dívida está relacionado ao aumento de 29,2% em financiamento à construção de projetos:

| ENDIVIDAMENTO (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T11/4T10 | TIPO | VENC. |
|--------------------------|-------|-------|-----------|------------|----------|
| TOTAL FINANCIAMENTOS SFH | 469,3 | 363,2 | 29,2% | SFH | Até 2015 |
| OUTROS FINANCIAMENTOS | 410,5 | 397,9 | 3,2% | Debêntures | 2015 |
| TOTAL DOS FINANCIAMENTOS | 879,8 | 761,1 | 15,6% | --- | --- |

Pela característica dos financiamentos tomados no âmbito do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), o repagamento dos valores em aberto ocorre após a entrega das obras, mediante a transferência, ao agente financiador, da carteira de clientes dos projetos. A transferência, conhecida no mercado como “repassê”, pressupõe que, para cada unidade assumida pelos bancos, a fração do financiamento correspondente seja amortizada a valor de face, i.e., sem desconto, sendo que eventuais sobras são liberadas à incorporadora. A partir deste momento, os riscos relacionados com o financiamento das unidades são totalmente vinculados aos agentes financiadores, sem recorrência à Companhia. Em síntese, a liquidação dos financiamentos tomados não é efetuada com recursos provenientes do caixa da empresa, mas sim com a redução das contas a receber.

Nos quarenta projetos em que a CCDI tem contratos de financiamentos, o total de contas a receber é de R\$856,4 milhões. Abaixo mostramos Dívida Líquida, que desconsiderando o SFH temos um índice de 17,8% em relação ao Patrimônio Líquido.

| INDICADORES (R\$MM) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---|---------|---------|---------|-----------|-----------|
| POSIÇÃO DE CAIXA NO FINAL DO PERÍODO | 270,1 | 238,9 | 362,7 | 13,1% | -25,5% |
| FINANCIAMENTOS | (879,8) | (761,1) | (652,0) | 15,6% | 34,9% |
| DÍVIDA LÍQUIDA | (609,7) | (522,2) | (289,3) | 16,7% | 110,7% |
| DÍVIDA LÍQUIDA TOTAL/PL | 77,2% | 67,1% | 39,6% | 10,1 pp. | 37,7 pp. |
| DÍVIDA LÍQUIDA EX-SFH | (140,4) | (159,0) | (46,6) | -11,7% | 201,1% |
| DÍVIDA LÍQUIDA EX-SFH/PL | 17,8% | 20,4% | 6,4% | -2,6 pp. | 11,4 pp. |
| CONTAS A RECEBER DOS PROJETOS FINANCIADOS | 856,4 | 762,4 | 485,0 | 12,3% | 76,6% |
| CAIXA (DÍVIDA) LÍQUIDA PROJETADA | 246,7 | 240,2 | 195,7 | 2,7% | 26,1% |

A **DÍVIDA LÍQUIDA total** da CCDI atingiu R\$609,7 milhões ao final do 1T11, O aumento em relação a 2010 se deve, principalmente pelo maior número de empreendimentos em construção, especialmente na fase final. A CCDI não possui dívida em moeda estrangeira. Todos os recursos de caixa são aplicados em fundo exclusivo administrado por instituição privada. A carteira é diversificada, com aplicações em ativos de renda fixa e variável de emissão pública e privada.

SEGMENTO DE BAIXA RENDA (HM ENGENHARIA): SUMÁRIO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Fundada em 1977 na cidade de Barretos (SP), a HM Engenharia é uma incorporadora e construtora com forte atividade no segmento “Baixa Renda” (unidades de R\$ 40 mil até R\$ 130 mil). Com escritórios em Barretos e Campinas, a empresa conta com mais de 1.900 colaboradores. Em 2007 a CCDI adquiriu 51% da HM e em 2008 os 49% restantes, passando a ser controladora integral da HM Engenharia. Possui processo 100% verticalizado, toda construção é feita internamente com forte padronização de produtos. O processo construtivo da HM é reconhecido pela sua qualidade através de certificações de qualidade ISO.

Este segmento é beneficiado pelo programa Minha Casa Minha Vida, que fez com que a média de unidades vendidas mais que dobrasse desde o início do programa ano 2T09. Além disso o segmento de baixa renda apresentou um crescimento expressivo em unidades vendidas ao longo de 1 ano, um crescimento de 150,3% de unidades vendidas na comparação entre 1T11 e 1T10.



Abaixo apresentamos um sumário das Demonstrações Financeiras do segmento de baixa renda:

| HM ENGENHARIA (R\$ MILHÕES) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|--------------------------------|--------|--------|--------|-----------|-----------|
| RECEITA LÍQUIDA | 68,1 | 58,4 | 32,6 | 16,7% | 109,0% |
| CUSTO | (53,1) | (47,7) | (23,2) | 11,3% | 128,8% |
| LUCRO BRUTO | 15,0 | 10,7 | 9,4 | 40,7% | 59,9% |
| MARGEM BRUTA (%) | 22,0% | 18,2% | 28,7% | 3,8 pp. | -6,7 pp. |
| DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS | (8,4) | (9,9) | (4,3) | -15,3% | 96,9% |
| LUCRO OPERACIONAL | 6,6 | 0,7 | 5,1 | 816,0% | 28,9% |
| IR E CS | (2,1) | (1,8) | (1,0) | 15,6% | 105,4% |
| LUCRO LÍQUIDO | 4,5 | (1,1) | 4,1 | n.d | 10,1% |
| MARGEM LÍQUIDA | 6,6% | -1,8% | 12,5% | 8,4 pp. | -5,9 pp. |

A HM Engenharia lançou 2 empreendimentos no 1T11, com VGV Total de R\$97,7 milhões, um expressivo aumento de 307,1% em relação ao mesmo período de 2010, ao todo foram lançadas 933 unidades. Os empreendimentos lançados estão enquadrados dentro do Programa “Minha Casa, Minha Vida” lançado pelo Governo Federal no início de 2009. O grande destaque foi o lançamento do empreendimento em Valinhos (SP), Vivenda do Horto, que teve 200 unidades vendidas no final de semana de seu lançamento, que contou com a presença de mais de 1.000 pessoas ao stand.

Em termos de Vendas Contratadas, este segmento vendeu no 1T11 R\$112,9 milhões e obteve uma velocidade de vendas (VSO) de 19,3%.

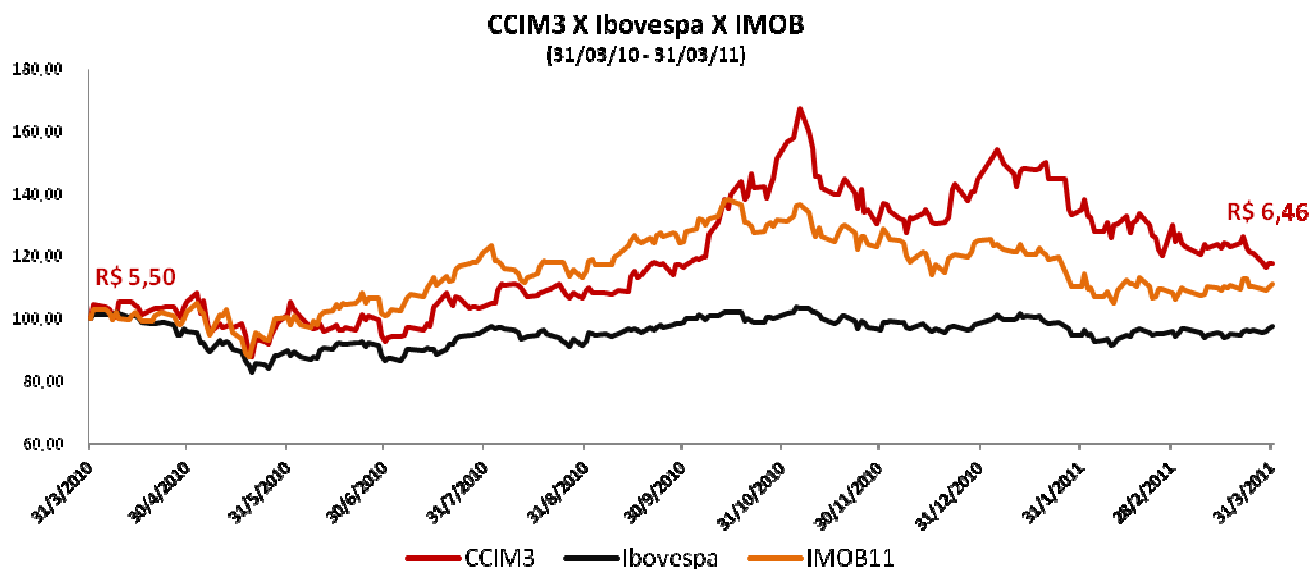
No 1T11 o destaque do segmento de baixa renda foi o aumento de lucro bruto, 59,9% versus o 1T10 e 40,7% em relação ao 4T10, impactando positivamente na margem do 1T11 que teve melhora de 3,8 pontos percentuais em relação ao último trimestre.

Informações operacionais e financeiras detalhadas sobre a HM Engenharia encontram-se ao longo deste release.

MERCADO DE CAPITAIS

A CCDI possui ações negociadas na BM&FBovespa desde 2007, sob o código CCIM3, sendo listada no Novo Mercado, nível mais alto de Governança Corporativa do Mercado Brasileiro.

O Gráfico abaixo mostra o histórico de negociação de dos últimos 12 meses até 31 de março de 2011:



As ações da CCDI valorizaram 17,5% no período, enquanto o Ibovespa sofreu desvalorização de 2,5% e o IMOB valorizou-se somente 11,0%.

Em 21 de março de 2011 foi aprovada a distribuição de R\$ 31.740.340,50 (trinta e um milhões, setecentos e quarenta mil, trezentos e quarenta reais e cinquenta centavos), relativos ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2010, perfazendo a quantia de R\$0,2809128 por ação, os maiores dividendos já pagos pela companhia, conforme gráfico abaixo:



SUSTENTABILIDADE – CCDI e HM firmam metas corporativas de sustentabilidade para 2011

Sustentabilidade é um dos pilares estratégicos da CCDI e HM. Este é um compromisso assumido e faz parte da avaliação de todos os profissionais, desta forma, todos são responsáveis pelo cumprimento das metas.

A gestão do plano de ação é feita pelo comitê de sustentabilidade, formado anualmente por profissionais de diversas áreas da empresa.

As metas acordadas para o ano de 2011 permeiam os pilares social, ambiental e econômico, com ações voltadas a inovação de produtos, processos, projetos sociais e atividades de mapeamento de impactos ambientais. Além disso, o grupo visa multiplicar conceitos, engajar equipes e apoiar ações de forma estruturada.

Com isso, CCDI e HM reforçam seu compromisso com a sociedade e meio ambiente.

Além disso, a HM Engenharia, segmento de baixa renda da Companhia, formou sua segunda turma de cursos profissionalizantes voltado para construção civil.

Em parceria com o Instituto Camargo Corrêa e a organização Obra Social São João Bosco, a HM Engenharia realizou a formatura da segunda turma dos cursos de Pedreiro, Eletricista e Encanador oferecidos pelo projeto Construvidas, em Campinas (SP). O objetivo é desenvolver a formação profissional de jovens e adultos na área de construção civil, além de incluí-los no mercado de trabalho.



Foram oferecidos quatro cursos profissionalizantes, com dois meses e meio de duração, para 200 jovens e adultos. A meta é inserir 90% deles no mercado de trabalho, no período de seis meses, após a conclusão do curso.

A organização Obra Social São João Bosco está prevendo, para a próxima turma, a inclusão de novas habilidades. Os alunos mostraram interesse em cursos mais especializados, como azulejista, gesso e pintor

INFORMAÇÕES DE CONTATO

Ian Monteiro de Andrade

Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Tel: (11) 3841-4824

ri.ccdi@camargocorrea.com.br**Mara Boaventura Dias**

Gerente de Relações com Investidores

Gabriel Barros Oliveira de Gaetano

Analista de Relações com Investidores

SOBRE A CCDI

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário, empresa de incorporação e construção imobiliária do Grupo Camargo Corrêa, atua da baixa renda até os segmentos mais sofisticados de mercado, desenvolvendo empreendimentos residenciais e comerciais em várias regiões do Brasil. Desde 2008 é controladora integral da HM Engenharia, empresa com mais de 100 mil unidades incorporadas e construídas em mais de 33 anos de experiência, com foco exclusivo para o segmento de baixa renda. A CCDI é responsável pelo desenvolvimento de projetos de destaque no segmento imobiliário brasileiro, como o Ventura Corporate Towers, edifício de lajes corporativas de padrão "AAA" localizado no centro do Rio de Janeiro; a linha de produtos residenciais "Innova", cujo sucesso comercial ultrapassa a marca de duas mil unidades vendidas no segmento econômico, o In Berrini, que ganhou o prêmio Master Imobiliário de 2010 devido a seu sucesso de vendas resultante de sua estratégia inovadora; e o "Bairro Jardim Sul", projeto de reurbanização do bairro de mesmo nome, na zona sul de São Paulo, que compreende mais de duas dezenas de empreendimentos residenciais lançados. A CCDI e a HM Engenharia já lançaram mais de 24 mil unidades distribuídas em 24 cidades no Brasil. O Banco de terrenos para futuros desenvolvimentos soma R\$8,5 bilhões. O grupo Camargo Corrêa é um dos maiores conglomerados empresariais brasileiros. Atua em engenharia e construção (infra-estrutura, construções, construção naval e incorporação); na indústria, controla um dos principais complexos de cimento da América do Sul (Cauê/Loma Negra); a maior fabricante de calçados do país (Alpargatas); e está presente no setor têxtil com a Tavex, líder mundial em produção de denim. Participa também do bloco de controle da CPFL Energia, maior investidora em energia elétrica do país; da CCR, concessionária que opera as principais rodovias brasileiras; e da Usiminas, a principal empresa de aços planos na América Latina. As suas empresas controladas empregam diretamente mais de 54 mil funcionários.

DISCLAIMER

Este relatório contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capital para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

ANEXO I - DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

| DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - CONSOLIDADO (R\$ MIL) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|----------------|-----------------|
| RECEITA BRUTA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS | 274.016 | 283.927 | 274.294 | -3,5% | -0,1% |
| Venda de Imóveis | 272.229 | 277.516 | 271.754 | -1,9% | 0,2% |
| Prestação de Serviços | 1.509 | 4.560 | 1.521 | -66,9% | -0,8% |
| Outras Receitas | 278 | 1.851 | 1.019 | -85,0% | -72,7% |
| DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA | (9.698) | (10.257) | (10.695) | -5,4% | -9,3% |
| RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS | 264.318 | 273.670 | 263.599 | -3,4% | 0,3% |
| CUSTO DE BENS E/OU SERVIÇOS PRESTADOS | (209.218) | (203.896) | (167.297) | 2,6% | 25,1% |
| LUCRO BRUTO | 55.100 | 69.774 | 96.302 | -21,0% | -42,8% |
| MARGEM BRUTA (%) | 20,8% | 25,5% | 36,5% | -4,6pp. | -15,7pp. |
| (DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS | (31.523) | (32.493) | (21.356) | -3,0% | 47,6% |
| Com Vendas | (8.431) | (13.491) | (4.559) | -37,5% | 84,9% |
| Gerais e Administrativas | (23.092) | (19.002) | (16.797) | 21,5% | 37,5% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (22.672) | (21.428) | (17.043) | 5,8% | 33,0% |
| Outras (Despesas)/Receitas Operacionais | (420) | 2.426 | 246 | -117,3% | -270,7% |
| (PREJUÍZO) LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RES. FINANC. | 23.577 | 37.281 | 74.946 | -36,8% | -68,5% |
| RESULTADO FINANCEIRO | (8.988) | (8.396) | (3.749) | 7,1% | 139,7% |
| Receitas Financeiras | 6.698 | 8.276 | 9.558 | -19,1% | -29,9% |
| Despesas Financeiras | (15.686) | (16.672) | (13.307) | -5,9% | 17,9% |
| RESULTADO ANTES TRIBUTAÇÃO / PARTICIPAÇÕES | 14.589 | 28.885 | 71.197 | -49,5% | -79,5% |
| IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL | (3.193) | (2.133) | (5.871) | 49,7% | -45,6% |
| LUCRO / PREJUÍZO DO PERÍODO | 11.396 | 26.752 | 65.326 | -57,4% | -82,6% |
| MARGEM LÍQUIDA (%) | 4,3% | 9,8% | 24,8% | -5,5pp. | -20,5pp. |
| NÚMERO AÇÕES, EX-TESOURARIA (unidades) | 112.990.000 | 112.990.000 | 112.990.000 | 0,0% | 0,0% |
| LUCRO POR AÇÃO | 0,1009 | 0,2368 | 0,5782 | -57,4% | -82,6% |

BALANÇO PATRIMONIAL - ATIVO

| BALANÇO PATRIMONIAL - CONSOLIDADO (R\$ MIL) | 31/3/2011 | 30/12/2010 | % |
|--|------------------|-------------------|--------------|
| ATIVO | 2.754.724 | 2.561.397 | 7,5% |
| TOTAL DO CIRCULANTE | 1.940.935 | 1.801.365 | 7,7% |
| Disponibilidades | 270.119 | 238.485 | 13,3% |
| Contas a Receber de Clientes | 1.014.884 | 946.343 | 7,2% |
| Adiantamento a Fornecedores | 10.419 | 10.656 | -2,2% |
| Imóveis a Comercializar | 556.904 | 513.810 | 8,4% |
| Despesas Antecipadas | 336 | 350 | -4,0% |
| Impostos a Recuperar | 12.247 | 12.716 | -3,7% |
| Outros Créditos | 76.026 | 79.005 | -3,8% |
| TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE | 813.789 | 760.032 | 7,1% |
| Realizável a Longo Prazo | 765.572 | 711.492 | 7,6% |
| Aplicações financeiras | 27 | 415 | -93,5% |
| Contas a Receber de Clientes | 209.886 | 156.314 | 34,3% |
| Imóveis a Comercializar | 530.169 | 537.693 | -1,4% |
| Partes Relacionadas | 5.021 | 3.009 | 66,9% |
| IR e CS Diferidos | 19.969 | 13.645 | 46,3% |
| Outros Créditos | 500 | 416 | 20,2% |
| Imobilizado | 11.334 | 11.879 | -4,6% |
| Intangível | 36.883 | 36.661 | 0,6% |

BALANÇO PATRIMONIAL - PASSIVO

| BALANÇO PATRIMONIAL - PASSIVO | 31/3/2011 | 30/12/2010 | % |
|--|------------------|-------------------|--------------|
| PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 2.754.724 | 2.561.397 | 7,5% |
| TOTAL DO CIRCULANTE | 699.278 | 679.027 | 3,0% |
| Financiamento para construção | 315.022 | 291.673 | 8,0% |
| Debêntures | 12.917 | 416 | 3005,0% |
| Obrigações pela compra de terrenos em espécie | 48.442 | 36.093 | 34,2% |
| Obrigações pela compra de terrenos em permuta financeira | 172.944 | 177.270 | -2,4% |
| Fornecedores e contas a pagar | 46.315 | 41.394 | 11,9% |
| Impostos e contribuições a recolher | 9.342 | 11.327 | -17,5% |
| Partes relacionadas | 2.053 | 3.431 | -40,2% |
| Salários e encargos a pagar | 20.258 | 18.257 | 11,0% |
| PIS e Cofins diferidos | 0 | 859 | -100,0% |
| Adiantamentos de clientes | 25.234 | 53.433 | -52,8% |
| Dividendos propostos | 31.743 | 31.743 | 0,0% |
| Outras contas a pagar | 15.008 | 13.131 | 14,3% |
| PASSIVO NÃO CIRCULANTE | 1.266.095 | 1.104.530 | 14,6% |
| Financiamento para construção | 154.233 | 71.563 | 115,5% |
| Debêntures | 397.631 | 397.449 | 0,0% |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 41.174 | 36.271 | 13,5% |
| PIS e Cofins diferidos | 42.679 | 37.220 | 14,7% |
| Adiantamento de Clientes | 90.650 | 36.730 | 146,8% |
| Obrigações pela compra de terrenos em espécie | 5.355 | 7.726 | -30,7% |
| Obrigações pela compra de terrenos em permuta financeira | 532.776 | 516.040 | 3,2% |
| Outras obrigações | 34 | 26 | 30,8% |
| Provisão para litígios | 1.563 | 1.505 | 3,9% |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 789.351 | 777.840 | 1,5% |
| Capital social realizado | 540.189 | 540.189 | 0,0% |
| Reservas de capital | 85.385 | 85.271 | 0,1% |
| Ações em tesouraria | (60) | (60) | 0,0% |
| Reserva de lucros | 163.837 | 152.440 | 7,5% |

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

| FLUXO DE CAIXA - CONSOLIDADO (R\$ MIL) - Reportado | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|---|-----------------|-----------------|----------------|------------------|------------------|
| Lucro Líquido do Exercício antes do IR e CS | 14.589 | 28.885 | 71.197 | -49,5% | -79,5% |
| Depreciações e amortizações | 643 | 663 | 495 | -3,0% | 29,9% |
| PIS e COFINS diferidos | 4.599 | 4.942 | 2.803 | -6,9% | 64,1% |
| Constituição (reversão) de provisões | 922 | (2.145) | (88) | -143,0% | -1147,7% |
| Encargos financeiros | 18.637 | 20.902 | 14.928 | -10,8% | 24,8% |
| Baixa de ativo permanente | 464 | 3 | - | 15366,7% | --- |
| Contas a receber de clientes | (121.135) | (130.764) | (90.932) | -7,4% | 33,2% |
| Imóveis a comercializar | (6.329) | 45.072 | 77.362 | -114,0% | -108,2% |
| Adiantamento a fornecedores | 237 | (529) | (4.872) | -144,8% | -104,9% |
| Despesas antecipadas | 14 | - | 124 | --- | -88,7% |
| Impostos a Recuperar | 469 | (1.615) | 1.564 | -129,0% | -70,0% |
| Outros Créditos | 2.896 | 11.054 | (8.733) | -73,8% | -133,2% |
| Fornecedores e contas a pagar | 26.900 | (65.118) | (44.275) | -141,3% | -160,8% |
| Salários e férias a pagar | 2.001 | (267) | 2.334 | -849,4% | -14,3% |
| Adiantamento de Clientes | (640) | 36.576 | 4.209 | -101,7% | -115,2% |
| Impostos e contribuições a recolher | (2.662) | 2.054 | 1.639 | -229,6% | -262,4% |
| Outras Contas a Pagar | 1.943 | (1.121) | 1.187 | -273,3% | 63,7% |
| Caixa Líquido usado nas atividades operacionais | (56.452) | (51.408) | 28.942 | 9,8% | -295,1% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social pagos | (3.936) | (4.047) | (18.170) | -2,7% | -78,3% |
| Juros pagos para construção | (9.935) | (16.242) | (6.726) | -38,8% | 47,7% |
| CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS | (70.323) | (71.697) | 4.046 | -1,9% | -1838,1% |
| Partes Relacionadas Líquidas | (1.390) | (2.685) | (451) | -48,2% | 208,2% |
| Resgates (Aplicações) de aplicações Financeiras | (12.648) | 52.296 | 55.714 | -124,2% | -122,7% |
| Ágio na aquisição de controlada | (2.000) | - | (2.250) | --- | -11,1% |
| Aquisição de ativo imobilizado e intangível | - | 2.972 | - | -100,0% | --- |
| Adiantamento para futuro empreendimento – Projeto VIOL | (784) | - | (735) | --- | 6,7% |
| CAIXA APLICADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS | (16.822) | 52.583 | 52.278 | -132,0% | -132,2% |
| Captação líquida de financiamentos | 153.420 | 68.628 | 56.420 | 123,6% | 171,9% |
| Pagamentos / Amortização de financiamentos | (47.677) | (42.296) | (13.304) | 12,7% | 258,4% |
| Amortização de custo na emissão de debêntures | - | (581) | - | -100,0% | --- |
| CAIXA APLICADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS | 105.743 | 25.751 | 43.116 | 310,6% | 145,3% |
| Aumento (redução) em caixa e equivalentes | 18.598 | 6.637 | 99.440 | 180,2% | -81,3% |
| Caixa e equivalentes no início do exercício | 35.328 | 28.691 | 19.969 | 23,1% | 76,9% |
| CAIXA E BANCOS NO FIM DO PERÍODO | 53.926 | 35.328 | 119.409 | 52,6% | -54,8% |

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO (DVA)

| DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO - CONSOLIDADO (R\$ MIL) | 1T11 | 4T10 | 1T10 | 1T11/4T10 | 1T11/1T10 |
|--|------------------|------------------|------------------|---------------|---------------|
| RECEITAS | 274.016 | 1.067.474 | 274.294 | -74,3% | -0,1% |
| Vendas de imóveis e serviços | 273.738 | 1.060.127 | 273.275 | -74,2% | 0,2% |
| Outras receitas | 278 | 6.573 | 1.019 | -95,8% | -72,7% |
| Constituição de provisão para devedores duvidosos | 0 | 774 | 0 | -100,0% | --- |
| INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS | (212.902) | (746.403) | (171.522) | -71,5% | 24,1% |
| Custo de imóveis e serviços vendidos, Materiais, Energia, Serviços De Terceiros E Outros | (212.902) | (746.403) | (171.522) | -71,5% | 24,1% |
| VALOR ADICIONADO BRUTO | 61.114 | 321.071 | 102.772 | -81,0% | -40,5% |
| Depreciação e Amortização | (643) | (1.118) | (495) | -42,5% | 29,9% |
| VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE | 60.471 | 319.953 | 102.277 | -81,1% | -40,9% |
| Resultado de equivalência patrimonial | 0 | 0 | 0 | --- | --- |
| Receitas financeiras | 6.698 | 39.345 | 9.558 | -83,0% | -29,9% |
| VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA | 6.698 | 39.345 | 9.558 | -83,0% | -29,9% |
| VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR | 67.169 | 359.298 | 111.835 | -81,3% | -39,9% |
| PESSOAL | 21.320 | 69.785 | 12.605 | -69,4% | 69,1% |
| Remuneração direta | 16.261 | 56.712 | 9.749 | -71,3% | 66,8% |
| Benefícios | 3.780 | 9.178 | 2.136 | -58,8% | 77,0% |
| FGTS | 1.279 | 3.895 | 720 | -67,2% | 77,6% |
| IMPOSTOS, TAXAS E CONTRIBUIÇÕES | 17.680 | 80.489 | 19.736 | -78,0% | -10,4% |
| Federais | 17.203 | 78.407 | 19.242 | -78,1% | -10,6% |
| Estaduais | 14 | 70 | 47 | -80,0% | -70,2% |
| Municipais | 463 | 2.012 | 447 | -77,0% | 3,6% |
| REMUNERAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS | 16.773 | 65.829 | 14.168 | -74,5% | 18,4% |
| Juros | 15.686 | 62.077 | 13.307 | -74,7% | 17,9% |
| Aluguéis | 1.087 | 3.752 | 861 | -71,0% | 26,2% |
| REMUNERAÇÃO DE CAPITALS PRÓPRIOS | 11.396 | 143.195 | 65.326 | -92,0% | -82,6% |
| Dividendos | 0 | 31.740 | 0 | -100,0% | --- |
| Lucros retidos do exercício | 11.396 | 111.455 | 65.326 | -89,8% | -82,6% |

ANEXO II – GLOSSÁRIO

BANCO DE TERRENOS OU LAND BANK: São os terrenos que a companhia possui para empreendimentos futuros. É medido pela soma dos potenciais Valores Gerais de Venda (VGV) das unidades a serem desenvolvidas, considerando a parte CCDI sobre cada uma.

CUSTOS A RECONHECER: custos relacionados com o percentual do avanço financeiro do projeto ainda não realizado.

CUSTOS TOTAIS: Combinação, por projeto, da porção reconhecida de custos de terreno, de obras e demais custos diretos. A relevância relativa de cada componente dos custos totais depende do montante de vendas do período, do avanço financeiro das obras e da incidência de custos de financiamento.

ESTOQUE A VALOR DE MERCADO: Aproximação do montante total de unidades lançadas e não vendidas (“estoque”) avaliadas a valor atual de vendas (“valor de mercado”) de cada uma delas.

FINANCIAMENTO POR SISTEMA FINANCEIRO DA HABITAÇÃO (SFH): o pagamento dos valores em aberto ocorre após a entrega das obras, mediante a transferência, ao agente financiador, da carteira de clientes dos projetos. A transferência, conhecida no mercado como “repasse”, pressupõe que, para cada unidade assumida pelos bancos, a fração do financiamento correspondente seja amortizada a valor de face, i.e., sem desconto, sendo que eventuais sobras são liberadas à incorporadora. A partir deste momento, os riscos relacionados com o financiamento das unidades são totalmente vinculados aos agentes financiadores, sem recorrência à Companhia.

LEI 11.638: A Lei nº 11.638/07 e a Medida Provisória nº 449/08 modificam a Lei nº 6.404/76 em aspectos relativos à elaboração e divulgação das informações trimestrais. Essas leis tiveram, principalmente, o objetivo de atualizar a legislação societária brasileira para possibilitar o processo de convergência das práticas contábeis adotadas no Brasil para aquelas constantes nas normas internacionais de contabilidade (IFRS) e permitir que novas normas e procedimentos contábeis sejam expedidos pela CVM em consonância com o IFRS.

MESES DE LANÇAMENTO: média do tempo disponível para vendas (lançamentos mais estoque), ponderada pelo VGV de lançamento. Considera-se que todos os lançamentos foram feitos no meio de cada mês (ex.: Dezembro/08 equivale a 0,5 mês).

RECEITAS A RECONHECER: receita de unidades que já foram vendidas, mas que ainda não tiveram suas obras completas.

RESULTADO A RECONHECER: resultado da vendas de imóveis a apropriar em exercícios futuros.

SEGMENTOS DE MERCADO: A CCDI atua em três grandes segmentos de mercado: **1) Baixa Renda** – unidades até R\$130,0 mil, **2) Tradicional** – unidades a partir de R\$130 mil e **3) Lajes Corporativas.** O segmento tradicional é subdividido em: Econômico – unidades de R\$130 mil a R\$200 mil, Médio – unidades de R\$200 mil a R\$350 mil, Médio-Alto – unidades de R\$350 mil a R\$500 mil, Alto – unidades de R\$500 mil a R\$1 milhão, Altíssimo – unidades acima de R\$1 milhão e conjuntos comerciais.

VENDAS CONTRATADAS: Soma dos valores dos contratos de compra e venda assinados no período. O valor é acrescido da correção monetária aplicada sobre contratos assinados em períodos anteriores, independente do prazo de pagamento.

VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA (SoS): A Velocidade de Vendas Média é uma aproximação utilizada pelo Mercado para verificar qual o volume médio de vendas por mês, dada uma série histórica, e a velocidade de giro do estoque, dada esta mesma velocidade média. Não estão computadas nestas contas as unidades lançadas e vendidas do Ventura Corporate Towers.

VELOCIDADE DE VENDAS (VV): A Velocidade de Vendas é a razão entre o que foi vendido em um determinado período e o que foi lançado no mesmo período. Este índice serve para parametrizar a venda de estoque existente. Também para fins de análise, não foram computados os lançamentos e as vendas referentes ao Ventura Corporate Towers Fases 1 e 2.

VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO): A Venda sobre Oferta é o índice que mede o volume de vendas sobre o volume financeiro de unidades à venda. Para fins de análise, utilizamos apenas as vendas e estoque de unidades de varejo. Não estão, portanto, computados os valores lançados do Ventura (Fases 1 e 2) e as vendas contratadas do Ventura Fase 1.