

Segundo Trimestre de 2011

Relatório de Resultados e Informações

Financeiras Suplementares



**SÃO
CARLOS**

Teleconferência 2T11

Data:
Sexta-feira,
12 de agosto de 2011

> Em Português

11h00 (horário de Brasília)

10h00 (horário de Nova York)

Tel: (55 11) 3127-4971

Código: São Carlos

Replay: (55 11) 3127-4999

Código: 61424039

> Em Inglês

12h00 (horário de Brasília)

11h00 (horário de Nova York)

Tel: (1 516) 300-1066

Código: São Carlos

Replay: (55 11) 3127-4999

Código: 65204439



São Carlos Reporta Muito Bons Resultados no 2T11: Receita aumenta 43% e lucro aumenta 52%, vs. 2T10

A São Carlos Empreendimentos e Participações SA anuncia hoje seus resultados do segundo trimestre de 2011. Para preservar a comparabilidade dos números, a empresa apresenta neste *release* uma análise dos resultados de 2011 comparados a resultados de 2010 ajustados (vide seção 'Ajustes à Demonstração de Resultado' deste *release* para mais informações).

Principais Destaques

- **Lucro líquido** aumentou 52% no 2T11 vs. 2T10 ajustado, atingindo R\$ 18 milhões, e aumentou 17% no 6M11 vs. 6M10 ajustado, atingindo R\$ 29 milhões. A margem líquida no 2T11 foi de 34%;
- **Receita bruta com locações** de R\$ 55 milhões no 2T11 (+43% vs. 2T10). Considerando apenas a mesma base de imóveis, o aumento foi de aproximadamente 34%;
- **Receita bruta recorrente** estimada em R\$ 237 milhões/ano. Se todos os preços de locação nos nossos contratos estivessem a mercado, e adicionássemos a receita de locação esperada nos dois imóveis atualmente em processo de retrofit (Venezuela 43 e Barros Loureiro), calculamos que a receita bruta anual seria de R\$ 302 milhões;
- **Margem EBITDA** de 84% e **margem FFO** de 46% no 2T11. Sem a provisão para remuneração variável a margem EBITDA no 2T11 seria de 87%. A margem EBITDA anual recorrente é estimada em 85%;
- **Valor de mercado do portfólio de imóveis** estimado em R\$ 2,24 bilhões (vs. R\$ 1,63 bilhão em Jun/10) e NAV atinge R\$ 1,73 bilhão (R\$ 30/ação);
- **São Carlos encerra Junho de 2011 com a menor taxa média de vacância na sua história:** 0,7% de vacância física e 0,5% de vacância financeira - após a locação de área corporativa no imóvel Business Space Tower; e
- **Saldo de caixa** de R\$ 311 milhões ao final do trimestre, com boa capacidade de alavancagem. Dívida líquida de 2,9x o EBITDA do 2T11 anualizado ou 2,7x o EBITDA recorrente.

Indicadores Financeiros e Operacionais	2T11	2T10 (*)	2T11 vs 2T10	6M11 vs 6M10		
				6M11	6M10 (*)	6M11 vs 6M10
Receita Bruta Locações (R\$' mm)	55,3	38,7	42,8%	106,1	73,9	43,6%
Margem NOI (%)	97,3%	97,7%		97,1%	97,4%	
EBITDA (R\$' mm)	43,8	31,6	38,6%	82,9	60,7	36,6%
Margem (%)	84,2%	87,3%		83,9%	87,6%	
FFO (R\$' mm)	23,7	16,6	43,2%	41,7	35,0	19,4%
Margem (%)	45,6%	45,7%		42,3%	50,5%	
Lucro Líquido (R\$' mm)	17,5	11,5	52,3%	29,3	25,0	17,1%
NAV (R\$' bi)	1,73	1,29	33,7%			
NAV por Ação (R\$)	30	22	34,5%			

(*) EBITDA e Lucro Líquido do 2T10 e 6M10 são ajustados



Mensagem da Administração

“É com grande satisfação que apresentamos ao mercado excelentes resultados financeiros e operacionais da São Carlos relativos ao segundo trimestre de 2011.

Como grande destaque do segundo trimestre apresentamos a baixíssima taxa de vacância física no portfólio, de 0,7%, que representa uma vacância financeira de apenas 0,5%. Esta taxa de vacância mostra ao mesmo tempo a força do mercado de locação para espaços corporativos e o sucesso da estratégia da São Carlos de adquirir imóveis de forma seletiva, sempre com o foco em rentabilidade e extrema disciplina de capital.

Mais uma vez apresentamos margens de rentabilidade saudáveis e robustas. As margens EBITDA e FFO foram de 84% e 46%, respectivamente.

Continuamos o processo de reajuste dos nossos contratos de locação para patamares de mercado durante o segundo trimestre de 2011. Neste período a companhia teve receita de locação 43% superior à do mesmo período em 2010 (2T10) e 34% superior considerando-se apenas a comparação da mesma base de imóveis. A São Carlos continua com grande potencial de reajuste de contratos de locação, com 23% dos seus contratos vencendo nos próximos 24 meses, onde estimamos um potencial de reajuste de 31%.

Neste trimestre a Companhia seguiu investindo na construção do edifício Jauaperi do imóvel Centro Administrativo Rio Negro, localizado em Alphaville, que deve ser entregue ao seu proprietário no 4T11. Lembramos que este investimento caracterizou a liberação de um *hidden value* no nosso portfólio em Dezembro de 2010, de 12 mil m² com valor de venda de R\$ 69 milhões. A Companhia continuou investindo também no *retrofit* do edifício Venezuela 43, localizado na região portuária do Rio de Janeiro, que será concluído no final do quarto trimestre de 2011. A pré-locação deste imóvel encontra-se em fase final de negociação. O edifício Barros Loureiro continua em fase de aprovação de projeto na prefeitura, e estimamos que o *retrofit* deve ser concluído em 12 meses a partir desta aprovação.

O nosso saldo de caixa se mantém em nível confortável, em R\$ 311 milhões, e representa um *buying power* em torno de R\$ 1 bilhão, se considerada uma alavancagem de 70% com financiamentos para aquisições. Temos atualmente um portfólio com 43 imóveis e valor estimado de mercado de R\$ 2,24 bilhões.

Continuamos muito confiantes com as perspectivas do mercado imobiliário brasileiro, em especial em virtude do cenário econômico brasileiro que tem estimulado a demanda por espaços corporativos nos principais mercados de atuação da São Carlos e pressionando os valores de locação. A Companhia segue em sua estratégia de adquirir edifícios de escritório padrão classe A, com foco nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, e imóveis de varejo de rua.

Em Maio de 2011 contratamos Felipe Góes para a posição de diretor-superintendente da São Carlos. Felipe tem 38 anos, trabalhou por 10 anos na consultoria McKinsey onde era sócio e, mais recentemente, foi secretário de desenvolvimento do município do Rio de Janeiro por 2 anos e meio. Felipe é administrador de empresas e possui MBA pela Universidade de Michigan. Felipe vem reforçar o time da São Carlos, sendo responsável pelas 3 diretorias da companhia: Operações, Novos Negócios e Financeira.”

Receita Bruta com Locações: R\$ 55 milhões no 2T11

A receita bruta com locações da Companhia cresceu 42,8% vs. 2T10 e atingiu R\$ 55,3 milhões no 2T11; e cresceu 43,6% vs. 6M10 e atingiu R\$ 106,1 milhões no 6M11. Estes aumentos decorrem principalmente: (a) dos aumentos reais nos preços de locação no período; (b) do aluguel de imóveis comprados ou vendidos no período, com destaque para o C.A.S.A., adquirido no 4T10; e (c) dos reajustes pela inflação. Excluindo a receita de locação dos imóveis comprados e vendidos no período, ou seja, considerando apenas a mesma base de imóveis, verificamos que a receita bruta com locações aumentou 34,2% na comparação do 2T11 vs. 2T10 e aumentou 36,2% na comparação do 6M11 vs. 6M10.

Neste 2T11 a São Carlos renegociou ou iniciou 20 contratos de locação e obteve aumento real médio de 32% sobre o que havia antes. Isto reflete o aumento nos aluguéis de lajes corporativas em São Paulo, de maneira geral, e no Rio de Janeiro, de maneira ainda mais acentuada. Adicionalmente, no 2T11 nós reajustamos 45 contratos de locação pela inflação, com aumento nominal médio de 10,18% ou R\$ 433 mil/mês¹. Todos os preços de locação são reajustados anualmente pela inflação dos 12 meses anteriores (cerca de 90% com a variação do IGP-M).

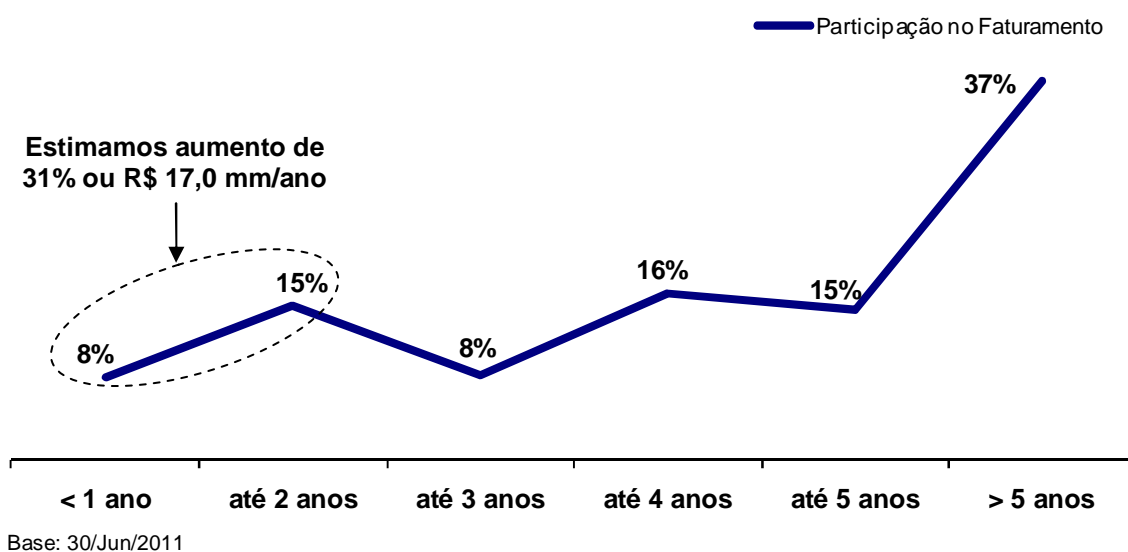
¹ Para efeito de comparação, a inflação IGP-M acumulada nos 12 meses anteriores a abril/2011 foi de 10,95%; a maio/2011 foi de 10,60%; e a junho/2011 foi de 9,76%.



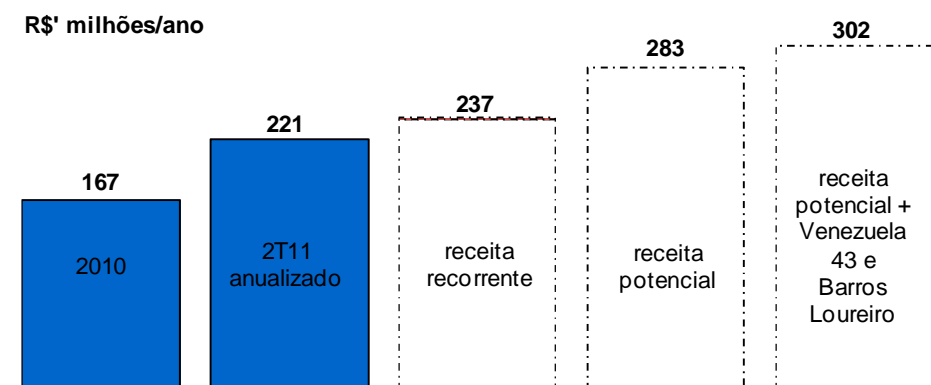
Estimamos que a receita recorrente da Companhia seja de R\$ 237 milhões/ano (base: Junho/11), considerando apenas os contratos de locação existentes e assinados sobre o atual portfólio de imóveis. Este valor não inclui reajustes pela inflação, aumentos reais de aluguel ou locação de áreas vagas².

O prazo médio para vencimento dos contratos de locação ao final do mês de junho/2011 é de 4,1 anos³. No gráfico abaixo, com o *duration* dos contratos de locação base junho/2011, apontamos que cerca de 23% dos contratos em termos de receita vencerão nos próximos 2 anos, ou seja, até junho/2013. Se considerarmos que os valores de locação nestes contratos serão reajustados para o respectivo valor de mercado na ocasião do vencimento, **calculamos que o aumento médio seria de aproximadamente 31%, ou mais R\$ 17,0 milhões/ano na receita.**

DURATION DOS CONTRATOS DE LOCAÇÃO



Adicionalmente, calculamos que se todos os valores de locação nos contratos da São Carlos fossem levados ao atual patamar de mercado, e adicionássemos a receita de locação esperada nos dois imóveis atualmente em processo de retrofit (Venezuela 43 e Barros Loureiro), **calculamos que a receita potencial da empresa seria de R\$ 302 milhões/ano.**



² A receita recorrente simula 12 meses completos de receita com a locação do atual portfólio de imóveis e com os contratos em vigor no mês de Junho/2011. Foi considerado o ajuste nos contratos de lojas de varejo em relação ao valor mínimo de aluguel, que acontece anualmente sempre em Dezembro.

³ Média ponderada pela receita recorrente com locações



A locação de áreas corporativas em escritórios representa atualmente 92%-93% do faturamento total da Companhia com locações, conforme apresentamos abaixo:

Receita Bruta com Locações (R\$' milhões)		2T11		6M11	
Lojas de Varejo	2,5	5%	4,0	4%	
Escritórios	50,9	92%	98,6	93%	
Outros	1,9	3%	3,6	3%	
Total	55,3	100%	106,1	100%	

A margem NOI da Companhia segue estável e em patamar alto, em torno de 97,5% da receita bruta com locações:

NOI (Net Operating Income) (R\$' milhões)	2T11	2T10	6M11	6M10
Receita Bruta com Locações	55,3	38,7	106,1	73,9
G&A com manutenção e áreas vagas	(1,5)	(0,9)	(3,1)	(1,9)
NOI	53,8	37,8	103,1	72,0
Margem NOI	97,3%	97,7%	97,1%	97,4%

Portfólio de imóveis: 413 mil m² de ABL própria e valor estimado em R\$ 2,24 bi

A Companhia tem atualmente um portfólio de 43 imóveis comerciais, 412.897 m² de ABL Própria e R\$ 2,24 bilhões de valor de mercado estimado⁴ (vide a seção 'Perfil do Portfólio' deste *release* para mais informações).

Variações no portfólio de imóveis da São Carlos	Grupo	Mês	ABL Própria (m ²)	Valor (R\$ mm)
Posição em Jun/10			366.335	1.633,0
Apreciação geral no valor do portfólio				424,8
Posição em Set/10 (Avaliação CBRE)			366.335	2.057,8
Aquisição do C.A.S.A.	Escritório	Out/10	38.150	165,0
Aquisição do edifício Barros Loureiro	Escritório	Nov/10	8.130	39,0
Aquisição de terreno em Pindamonhangaba	Terreno	Nov/10	-	1,6
Aquisição de meio andar do edifício Mykonos	Escritório	Dez/10	283	2,0
Venda do Edifício Jauaperi	Escritório	Dez/10	-	(41,5)
Aquisição de terreno em Paulínia	Terreno	Mar/11	-	4,9
Aquisição de terreno em Diadema	Terreno	Abr/11	-	4,3
Aquisição de terreno em Cotia	Terreno	Abr/11	-	3,6
Aquisição de terreno em São Paulo	Terreno	Jun/11	-	3,2
Posição em Jun/11			412.897	2.239,9
Aquisição de terreno em Campinas	Terreno	Jul/11	-	4,0
Posição Atual			412.897	2.243,9

OBS: aquisições consideradas ao valor da transação e vendas consideradas ao valor da avaliação feita pela consultoria CBRE

O valor de mercado do portfólio nos últimos 12 meses aumentou aproximadamente 37%, devido principalmente à compra e venda de imóveis; à boa qualidade e localização dos nossos imóveis; e ao aumento na demanda por lajes corporativas como as oferecidas pela Companhia. Ainda, essa apreciação de R\$ 424,8 milhões⁵, se deve ao crescente interesse de investidores por imóveis comerciais com objetivo de renda, consequência da melhora nas condições de crédito de longo prazo no Brasil. A Companhia registra na contabilidade suas propriedades para investimento ao valor de

⁴ Este valor refere-se ao valor de avaliação do portfólio da Companhia a mercado, conforme calculado pela consultoria CB Richard Ellis para o mês-base Setembro/2010, ajustado pelos imóveis adquiridos e vendidos após Setembro.

⁵ Trata-se da apreciação verificada nos 12 meses anteriores a Setembro/2010, descontadas as compras e vendas de imóveis no período, conforme avaliação da consultoria CB Richard Ellis naquele mês.



custo, ao invés do valor justo, como permite a legislação pertinente. Ao final de Junho de 2011 o valor contábil das propriedades para investimento era R\$ 1,18 bilhão.

Neste trimestre, a São Carlos comprou pequenos terrenos nas cidades de Diadema (por R\$ 1.500/m²), Cotia (por R\$ 900/m²) e São Paulo (R\$ 1.420/m²); e seguiu investindo nas obras de construção da torre Jauaperi, no Centro Administrativo Rio Negro (R\$ 4,6 milhões no 2T11), e nas obras de retrofit do edifício Venezuela 43, no Rio de Janeiro (R\$ 1,1 milhões no 2T11) (vide seção 'Investimentos' deste relatório). Ademais, em Julho/2011 a São Carlos comprou um terreno em Campinas para fins de desenvolvimento na área de varejo (R\$ 1.380/m²)

Calculamos que o NAV da Companhia passou de R\$ 1,29 bilhão (R\$ 22/ação) ao final de Junho/2010 para R\$ 1,73 bilhão (R\$ 30/ação) ao final de Junho/2011. A ação SCAR3 tem sido negociada em aproximadamente R\$ 22/ação, o que denota grande potencial de valorização.

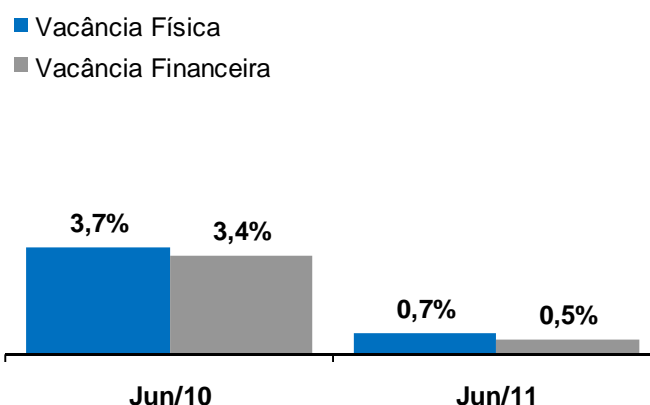
NAV	
Valor estimado do portfólio (R\$' mm)	2.243,9
Dívida líquida (R\$' mm)	(514,9)
NAV (Valor dos imóveis menos dívida) (R\$' mm)	1.728,9
Quantidade de ações ex-tesouraria (mm)	57,4
NAV/ação	R\$ 30 /ação

Este valor de NAV ainda não inclui os potenciais de expansão em algumas das propriedades no portfólio, que no conjunto são bastante relevantes. Apesar da São Carlos adquirir imóveis levando em conta apenas as receitas provenientes da locação de áreas já construídas e operacionais, em alguns casos existe uma área livre com potencial de construção adicional. A Companhia poderá realizar estes desenvolvimentos à medida que a demanda por áreas corporativas na região dos imóveis se apresentar.

Taxa de vacância permanece em nível baixo e controlado

Ao final de junho de 2011 o portfólio de imóveis da Companhia apresentava vacância física de 0,7% e vacância financeira de 0,5%⁶, **portanto os níveis mais baixos de vacância média na história da Companhia.** A redução na vacância deve-se à recente locação de área nos imóveis 'Meier', 'Business Space Tower' e 'CE Guaíba'.

A vacância dos imóveis da Companhia no Rio de Janeiro atualmente é zero.



⁶ Nós calculamos a taxa de vacância física dividindo a ABL própria vaga pela ABL própria total do portfólio, excluindo os imóveis não operacionais e os edifícios Venezuela 43 e Barros Loureiro; e calculamos a taxa de vacância financeira dividindo uma estimativa de receita potencial para as áreas vagas dos imóveis por uma estimativa de receita total com locações para aquele determinado mês.



Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

O total de despesas G&A da Companhia aumentou R\$ 2,7 milhões entre 2T10 e 2T11, e R\$ 6,5 milhões entre 6M10 e 6M11, principalmente devido ao aumento nas despesas com pessoal, áreas vagas e manutenção de imóveis.

A variação nas despesas com pessoal é decorrente principalmente da mudança no procedimento de provisão de remuneração variável a funcionários e administradores (até o final do ano passado a provisão era feita uma vez ao ano, sempre no mês de dezembro, mas a partir de Janeiro/2011 passou a ser feita mensalmente); e do aumento no número de colaboradores (passamos de 33 funcionários ao final de Junho de 2010 para 47 funcionários ao final de Junho de 2011, e contratamos mais um diretor no 2T11).

Sem a provisão para remuneração variável as despesas G&A totalizariam R\$ 7,1 milhões no 2T11 e R\$ 13,5 milhões no 6M11, com margem de 14% das receitas líquidas.

Análise das Despesas G&A (R\$' milhões)			2T11 vs.			6M11 vs.
	2T11	2T10	2T10	6M11	6M10	6M10
Manutenção de Imóveis e áreas vagas (*)	1,5	0,9		3,1	1,9	
Pessoal	5,3	2,5		9,8	4,4	
Outros	1,8	2,4		3,5	3,6	
Total Despesas G&A	8,5	5,8	46%	16,3	9,8	66%
Provisão para remuneração variável	(1,4)	-		(2,8)	-	
Despesas G&A comparável	7,1	5,8	22%	13,5	9,8	38%
Margem G&A	14%	16%		14%	14%	

(*) valores utilizados no cálculo do NOI – Net Operating Income

EBITDA: Margem de 84%

R\$' Milhões	2T10		2T11 vs	6M10		6M11 vs
	2T11	Ajustado	2T10	6M11	Ajustado	6M10
(+) Receita Líquida	52,1	36,2	43,7%	98,8	69,3	42,7%
(+) Despesas G&A	(8,5)	(4,6)	83,3%	(16,3)	(8,6)	88,8%
(+) Outras Rec. Operacionais	0,3	0,0		0,4	0,1	
(=) EBITDA	43,8	31,6	38,6%	82,9	60,7	36,6%
Margem EBITDA	84,2%	87,3%	-3,1 bps	83,9%	87,6%	-3,7 bps

O EBITDA da Companhia aumentou 39% na comparação 2T11 vs. 2T10, e 37% na comparação 6M11 vs. 6M10, devido principalmente ao crescimento da receita líquida em montante maior do que o crescimento das despesas G&A no período. Para efeito de comparação, se desconsiderada a provisão para pagamento de remuneração variável (vide seção 'Despesas Gerais e Administrativas' acima) as margens EBITDA seriam de 87% no 2T11 e no 6M11, portanto bastante em linha com o apresentado em 2010.

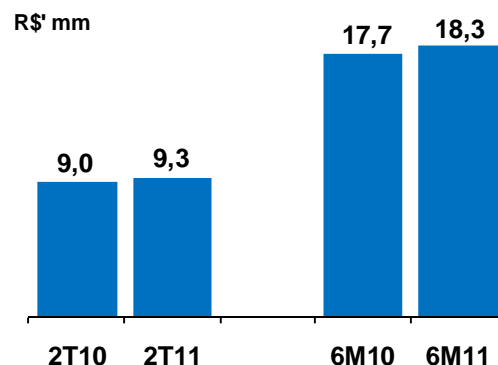
Adicionalmente, para efeito de análise, considerando a receita bruta anual recorrente da Companhia base junho/2011 (vide seção 'Receita Bruta com Locações' acima); a alíquota efetiva de Pis/Cofins de 6,7% da receita bruta; e as despesas G&A do 2T11 anualizadas, **calculamos que a margem EBITDA recorrente seria de 85%.**

EBITDA Recorrente (R\$'milhões)	Anual
Receita Bruta Recorrente	236,6
Taxa efetiva de Pis/Cofins (6,7%)	(15,8)
Receita Líquida	220,8
G&A 2T11 anualizado	(34,0)
Outras Receitas 2T11 anualizadas	1,1
EBITDA Recorrente	187,9
Margem EBITDA Recorrente	85,1%

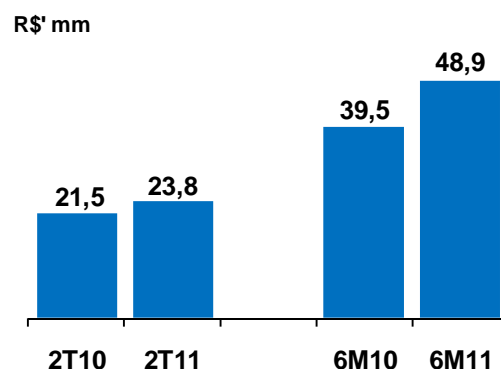


Resultado Financeiro: saudável e controlado

As 'Receitas Financeiras' no 2T11 e 6M11 aumentaram cerca de 3% em relação ao 2T10 e 6M10 respectivamente, pois a rentabilidade melhor em 2011 mais do que compensou o saldo médio relativamente menor das aplicações. O saldo de caixa da Companhia tem sido aplicado somente em ativos de renda fixa, com rendimentos próximos a 100% da taxa CDI.



As 'Despesas Financeiras' aumentaram 10,5% no 2T11 vs. 2T10 e 23,8% no 6M11 vs. 6M10, principalmente devido ao custo do financiamento contratado para aquisição do imóvel C.A.S.A., no 4T10. O custo nominal médio do passivo bancário da São Carlos no 2T11 foi de 2,8% (ou 11,7% ao ano) e no 6M11 foi de 5,8% (ou 11,9% ao ano).



Lucro Líquido e FFO (*Funds From Operations*)

O lucro líquido da Companhia aumentou 52,3% no 2T11 vs. 2T10 ajustado, atingindo R\$ 17,5 milhões, e aumentou 17,1% no 6M11 vs. 6M10 ajustado, atingindo R\$ 29,3 milhões. Para permitir comparação, os resultados da Companhia no 2T10 e 6M10 foram ajustados para desconsiderar os efeitos da venda de imóveis e da provisão para pagamento de JCP aos acionistas nestes períodos⁷. O lucro líquido por ação foi de R\$ 0,3053/ação no 2T11 e R\$ 0,5109/ação no 6M11.

A tabela ao lado explica com mais detalhes a variação no lucro líquido entre o 2T10 ajustado e 2T11 e entre o 6M10 ajustado e 6M11.

Destacamos que, tanto na comparação de trimestres quanto na de semestres, a variação positiva no resultado operacional da Companhia (EBITDA) mais do que compensou a variação negativa nas linhas 'Depreciação', 'Resultado Financeiro' e 'IR/CS' combinadas.

Racional da Variação no Lucro Líquido (R\$ milhões)		
	trimestre	semestre
Lucro Líquido AJUSTADO no 2T10 e 6M10	11,5	25,0
Var. Receita Líquida	15,8	29,5
Var. G&A	(3,9)	(7,7)
Var. Outras Rec. Operacionais	0,2	0,3
Var. Resultado Operacional (EBITDA)	12,2	22,2
Var. Depreciação	(1,1)	(2,5)
Var. Resultado Financeiro	(2,0)	(8,8)
Var. IR/CS	(3,0)	(6,6)
Var. Outras Linhas do DRE	(6,2)	(17,9)
Lucro Líquido no 2T11 e 6M11	17,5	29,3

O FFO da Companhia aumentou 43% no 2T11 vs. 2T10 (praticamente igual ao aumento da receita líquida no mesmo período) e aumentou 19% no 6M11 vs. 6M10 (portanto acima da variação no lucro líquido no mesmo período). A margem FFO no 2T11 (45,6%) veio praticamente igual à do 2T10 (45,7%) e acima da margem do 6M11 (42,3%).

⁷ Vide a seção 'Ajustes à Demonstração de Resultado' deste *release* para conhecer os ajustes feitos na DRE do 2T10 e 6M10 da Companhia.



R\$ Milhões	2T11	2T10	2T11 vs 2T10	6M11	6M10 Ajustado	6M11 vs 6M10
(+) Lucro Líquido	17,5	55,9	-68,7%	29,3	75,1	-61,0%
(+) Depreciação	6,2	5,1	22,5%	12,4	9,9	25,1%
(+) Itens não recorrentes	-	(44,4)		-	(50,1)	
(=) FFO	23,7	16,6	43,2%	41,7	35,0	19,4%
Margem FFO	45,6%	45,7%	-0,2 bps	42,3%	50,5%	-8,2 bps

Investimentos

A São Carlos investiu cerca de R\$ 20,9 milhões em imóveis no 2T11, sendo cerca de R\$ 11,2 milhões na aquisição de 3 terrenos para imóveis de varejo de rua. **Até o final de 2011, estimamos investir mais R\$ 11,1 milhões na conclusão do edifício Jauaperi; e mais R\$ 12,5 milhões no retrofit do edifício Venezuela 43.**

Investimentos (R\$ milhões)	2T11	6M11
Imóveis de Varejo	11,7	16,9
Construção edifício Jauaperi	4,6	10,4
Retrofit Venezuela 43	1,1	2,1
Retrofit do BFC	0,6	1,1
Retrofit do Barros Loureiro	0,3	0,5
Outros Investimentos	2,5	3,2
Total	20,9	34,2

Dívida Líquida: há espaço para financiar o crescimento da Companhia

A São Carlos encerrou o trimestre com um saldo de caixa de R\$ 311 milhões e dívida líquida de R\$ 511 milhões, ou 2,7x o EBITDA anual recorrente (vide o cálculo do EBITDA anual recorrente na seção EBITDA deste relatório).

Dívida Líquida (R\$ Milhões)	Jun/11	Jun/10
Disponibilidades	(311)	(381)
Contas a receber por venda de imóveis	(2)	(16)
Financiamentos	823	736
Dívida Líquida	511	339
EBITDA (*)	188	144
Valor Estimado do Portfolio	2.240	1.633
Dívida Líquida / EBITDA (*)	2,7 x	2,4 x
Dívida Líquida / Valor do Portfolio	22,8%	20,8%

(*) No cálculo da Dívida Líquida/EBITDA em Jun/10 consideramos o EBITDA Ajustado dos 12 meses seguintes. No caso de Jun/11, consideramos o EBITDA anual recorrente.

Os principais eventos que impactaram o saldo de caixa da Companhia desde Junho/2010, além da geração normal de caixa com as operações, são: (i) compra e venda de imóveis até Junho/2011; e (ii) investimento nas obras de construção do edifício Jauaperi (torre D) e retrofit do edifício Venezuela 43 e Barros Loureiro.

Nos últimos 12 meses a Companhia iniciou um financiamento para aquisição do edifício 'CASA' com montante de R\$ 115,5 milhões (70% do total de aquisição), prazo de 12 anos e custo de TR + 10,50% a.a.



Apresentamos abaixo o passivo bancário da Companhia ao final de Junho 2010 e 2011:

Uso dos Recursos	Data Início	Prazo (anos)	Juros	Saldo em 30/Jun/11	Saldo em 30/Jun/10
1) Aquisição Itaim Center	21/12/06	14	TR + 10,00% aa	R\$ 9,8 mm	R\$ 10,2 mm
2) Aquisição Rio Negro 1	22/11/06	14	TR + 10,00% aa	R\$ 55,5 mm	R\$ 58,3 mm
3) Aquisição Spop II e X	28/12/06	15	IGP-M + 10,90% aa	R\$ 30,3 mm	R\$ 28,5 mm
4) Aquisição Top Center	30/11/04	10	IGP-M + 8,60% aa	R\$ 40,2 mm	R\$ 45,6 mm
5) Aquisição Citibank	30/11/05	10	IGP-M + 10,30% aa	R\$ 34,5 mm	R\$ 36,9 mm
6) Aquisição CEB	24/11/07	15	CDI + 1,80% aa	R\$ 27,3 mm	R\$ 26,2 mm
7) Aquisição Borges Lagoa	11/4/07	15	TR + 10,00% aa	R\$ 18,5 mm	R\$ 19,3 mm
8) Aquisição Rio Negro 2	20/4/07	15	TR + 10,00% aa	R\$ 25,2 mm	R\$ 26,5 mm
9) Aquisição BST&Logistic	16/8/07	15	TR + 9,70% aa	R\$ 31,7 mm	R\$ 32,9 mm
10) Aquisição Mykonos	3/8/07	15	TR + 9,70% aa	R\$ 9,4 mm	R\$ 9,7 mm
11) Aquisição Corporate Plaza	28/8/07	15	TR + 9,70% aa	R\$ 19,2 mm	R\$ 19,9 mm
12) Aquisição Pasteur 110	5/9/07	15	TR + 9,70% aa	R\$ 26,0 mm	R\$ 27,0 mm
13) Aquisição Eldorado 1	12/11/07	15	TR + 9,90% aa	R\$ 31,2 mm	R\$ 32,3 mm
14) Aquisição Eldorado 2	23/11/07	15	TR + 9,95% aa	R\$ 86,4 mm	R\$ 89,4 mm
15) Aquisição Visconde O.P.	28/3/08	15	TR + 9,90% aa	R\$ 12,2 mm	R\$ 12,5 mm
16) Aquisição CE Guaíba	27/2/08	15	TR + 10,00% aa	R\$ 36,9 mm	R\$ 38,2 mm
17) Aquisição Antonio Carlos	27/3/08	15	TR + 10,00% aa	R\$ 7,9 mm	R\$ 8,2 mm
18) Aquisição 60% GlobalTech	18/10/08	15	TR + 10,20% aa	R\$ 12,7 mm	R\$ 13,1 mm
19) Aquisição Arcos da Lapa	11/12/09	10	TR + 11,00% aa	R\$ 18,3 mm	R\$ 19,5 mm
20) Aquisição Edifício BFC	5/3/10	12	TR + 10,00% aa	R\$ 75,9 mm	R\$ 76,0 mm
21) Aquisição Edifício Sul America	4/6/10	15	TR + 10,90% aa	R\$ 103,7 mm	R\$ 106,0 mm
22) Aquisição C.A.S.A.	29/10/10	12	TR + 10,50% aa	R\$ 114,1 mm	-
TOTAL				R\$ 826,8 mm	R\$ 736,3 mm

Ao final de Junho/2011, cerca de 84% do financiamentos da Companhia em termos de valor era atrelado à variação da TR (taxa referencial), com um cupom médio de 10,20%; 13% era atrelado à variação do IGP-M (Índice Geral de Preços - Mercado), com um cupom médio de 9,82%; e 3% era atrelado à variação do CDI (certificado de depósito interbancário), com um cupom médio de 1,80%. O tempo médio para vencimento dos contratos de financiamento passou de 11,7 anos em Junho/2010 para 10,8 anos em Junho/2011. As garantias dos financiamentos normalmente são: a hipoteca ou a alienação fiduciária do imóvel adquirido, os recebíveis de locação de áreas no imóvel adquirido e a garantia da São Carlos controladora.

Capital Social e Ações em Tesouraria

Ao final de Junho/2011 a Companhia tinha capital social representado por 57.737.319 ONs e tinha 385.746 ONs em tesouraria (vs. 1.765.037 ONs ao final de Junho/2010).

Permanece em aberto o programa de recompra de ações, aprovado na reunião do Conselho de Administração de 2 de fevereiro de 2011, de até 500.000 ações e com prazo de 1 ano.



Glossário

ABL	Área Bruta Locável
Cap rate	Receita bruta de um imóvel com locações nos próximos 12 meses, considerando os atuais valores nos contratos de locação e sem qualquer reajuste, dividido pelo valor do imóvel.
EBITDA	Lucro Líquido do exercício excluindo os efeitos do resultado financeiro, resultado não operacional, imposto de renda, contribuição social sobre o lucro, depreciação e amortização. O EBITDA por nós calculado pode não ser comparável ao EBITDA calculado por outras companhias.
FFO (Funds from Operations)	Lucro Líquido do exercício ajustado para incluir as despesas com depreciações/amortizações, excluir os ganhos com a venda de imóveis e excluir os efeitos de itens extraordinários contabilizados no período, se houver. O FFO por nós calculado pode não ser comparável ao FFO calculado por outras companhias.
NOI (Net Operating Income)	Receita bruta com o aluguel de imóveis menos as despesas alocadas às propriedades do portfólio, tais como os encargos sobre áreas vagas, manutenção de responsabilidade do proprietário e comissão de locação de áreas vagas, dentre outras. O NOI por nós calculado pode não ser comparável ao NOI calculado por outras companhias.
NAV (Net Asset Value)	Valor de mercado do portfólio de imóveis menos a dívida líquida da empresa, em determinada data. O NAV por nós calculado pode não ser comparável ao NAV calculado por outras companhias.

Contatos

Relações com Investidores

Fabio Russo Correa – Diretor Financeiro e DRI

Marc Grossmann (Gerente)

Tel.: +55 11 3048-5413

E-mail: dri@scsa.com.br

Website: <http://www.scsa.com.br/ri>

Teleconferência de Resultados 2T11

> Em Português

> Em Inglês

Data: Sexta-feira, 12 de Agosto de 2011

11:00 (horário de Brasília)

12:00 (horário de Brasília)

10:00 (horário Nova York)

11:00 (horário Nova York)

Tel: +55 (11) 3127-4971

Tel: +(1 516) 300-1066

Código: São Carlos

Código: São Carlos

As estimativas e declarações futuras constantes do presente documento têm por embasamento, em grande parte, as nossas expectativas atuais e as estimativas sobre eventos futuros e tendências que afetam ou podem potencialmente vir a afetar os nossos negócios, o nosso setor de atuação, a nossa situação financeira, os nossos resultados operacionais e prospectivos. Estas estimativas e declarações estão sujeitas a diversos riscos, incertezas e suposições e são feitas com base nas informações de que atualmente dispomos.

As palavras “acredita”, “pode”, “poderá”, “estima”, “continua”, “antecipa”, “pretende”, “espera” e expressões similares têm por objetivo identificar estimativas. Tais estimativas referem-se apenas à data em que foram expressas, sendo que a São Carlos não tem a obrigação de atualizar ou rever quaisquer dessas estimativas em razão da ocorrência de nova informação, de eventos futuros ou de quaisquer outros fatores. Essas estimativas envolvem riscos e incertezas e não consistem em garantia de um desempenho futuro, sendo que os reais resultados ou desenvolvimentos podem ser substancialmente diferentes das expectativas descritas nas estimativas e declarações futuras. Tendo em vista os riscos e incertezas envolvidos, as estimativas e declarações acerca do futuro constantes deste documento podem não vir a ocorrer e, ainda, os resultados futuros e o desempenho da São Carlos podem diferir substancialmente daqueles previstos nas estimativas da São Carlos. Por conta dessas incertezas, o investidor não deve se basear nessas estimativas e declarações futuras para tomar uma decisão de investimento.



AJUSTES À DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

Conciliação entre BR GAAP e DRE Ajustado

No intuito de preservar a comparabilidade das informações financeiras de 2011 com as de 2010, a empresa apresenta neste *release* uma análise de informações do 2T10 e do 6M10 ajustadas. Estas informações foram preparadas a partir da demonstração de resultados elaborada de acordo com as práticas contábeis brasileiras (BR GAAP) e revisada por auditoria independente, e ajustada para excluir os efeitos de eventos considerados não recorrentes no período. **Os eventos considerados não recorrentes são: (a) a venda da loja de Campo Grande/MS no 1T10, que gerou receita de R\$ 10,5 milhões e lucro contábil estimado em R\$ 5,7 milhões; (b) a venda de 8 lojas de rua no 2T10, que gerou receita de R\$ 65,0 milhões e lucro contábil estimado em R\$ 38,4 milhões; e (c) a provisão para pagamento de JCP – Juros sobre Capital Próprio no 2T10, no montante de R\$ 25,0 milhões e com impacto estimado em R\$ 6,0 milhões no lucro contábil da Companhia.**

DRE (R\$'Mil)	2T10	6M10	Vendas 1T10	Vendas 2T10	JCP	2T10 Ajustado	6M10 Ajustado
Receita Bruta	103.730	149.428	(10.500)	(65.014)	-	38.716	73.914
Locação de Imóveis	38.716	73.914				38.716	73.914
Venda de Imóveis	65.014	75.514	(10.500)	(65.014)		-	-
Serviços	-	-				-	-
PIS/Cofins	(2.480)	(4.657)				(2.480)	(4.657)
Receita Líquida	101.250	144.771	(10.500)	(65.014)	-	36.236	69.256
Custo dos Produtos Vendidos	(19.247)	(27.118)	3.002	14.166	-	(5.082)	(9.950)
Depreciação	(5.082)	(9.950)				(5.082)	(9.950)
Custo dos Imóveis Vendidos	(14.166)	(17.168)	3.002	14.166		-	-
Lucro Bruto	82.002	117.653	(7.498)	(50.849)	-	31.154	59.307
(Despesas) Receitas Operacionais	(5.783)	(9.761)	-	1.185	-	(4.598)	(8.576)
Gerais e Administrativas	(4.964)	(8.120)		1.185		(3.780)	(6.936)
Honorários da Administração	(857)	(1.695)				(857)	(1.695)
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	39	54				39	54
Lucro Oper. Antes do Result. Financeiro	76.220	107.892	(7.498)	(49.664)	-	26.556	50.730
Resultado Financeiro Líquido	(12.503)	(21.787)	-	-	-	(12.503)	(21.787)
Receita Financeira	9.031	17.679				9.031	17.679
Despesa Financeira	(21.534)	(39.466)				(21.534)	(39.466)
Lucro Antes do IR e CSLL	63.717	86.105	(7.498)	(49.664)	-	14.054	28.943
IR / CSLL	(7.838)	(10.980)	1.785	11.229	(5.950)	(2.559)	(3.917)
Lucro Líquido do Exercício	55.879	75.125	(5.713)	(38.435)	(5.950)	11.494	25.026



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO Ajustado

DRE (R\$ milhões)	2T11	2T10 Ajustado	2T11 vs 2T10	6M11	6M10 Ajustado	6M11 vs 6M10
Receita Bruta	55,5	38,7	43,5%	106,7	73,9	44,3%
Locação de Imóveis	55,3	38,7	42,8%	106,1	73,9	43,6%
Serviços	0,3	-		0,5	-	
PIS/Cofins	(3,5)	(2,5)	39,9%	(7,9)	(4,7)	68,7%
Receita Líquida	52,1	36,2	43,7%	98,8	69,3	42,7%
Custo dos Produtos Vendidos	(6,2)	(5,1)	22,5%	(12,4)	(9,9)	25,1%
Lucro Bruto	45,8	31,2	47,2%	86,4	59,3	45,6%
(Despesas) Receitas Operacionais	(8,2)	(4,6)	78,9%	(15,9)	(8,6)	85,4%
Gerais e administrativas	(6,5)	(3,8)	71,6%	(12,5)	(6,9)	80,6%
Honorários da Administração	(2,0)	(0,9)	134,9%	(3,8)	(1,7)	122,6%
Outras receitas operacionais, líquidas	0,3	0,0	597,4%	0,4	0,1	636,6%
Lucro Oper. Antes do Result. Financeiro	37,6	26,6	41,7%	70,5	50,7	38,9%
Resultado Financeiro Líquido	(14,5)	(12,5)	16,0%	(30,6)	(21,8)	40,5%
Receitas Financeiras	9,3	9,0	2,9%	18,3	17,7	3,3%
Despesas Financeiras	(23,8)	(21,5)	10,5%	(48,9)	(39,5)	23,8%
Lucro Antes do IR e CSLL	23,1	14,1	64,5%	39,8	28,9	37,7%
IR / CSLL	(5,6)	(2,6)	119,0%	(10,5)	(3,9)	169,3%
Lucro Líquido do Exercício	17,5	11,5	52,3%	29,3	25,0	17,1%

EBITDA

R\$ Milhões	2T11	2T10 Ajustado	2T11 vs 2T10	6M11	6M10 Ajustado	6M11 vs 6M10
(+) Receita Líquida	52,1	36,2	43,7%	98,8	69,3	42,7%
(+) Despesas G&A	(8,5)	(4,6)	83,3%	(16,3)	(8,6)	88,8%
(+) Outras Rec. Operacionais	0,3	0,0		0,4	0,1	
(=) EBITDA	43,8	31,6	38,6%	82,9	60,7	36,6%
Margem EBITDA	84,2%	87,3%	-3,1 bps	83,9%	87,6%	-3,7 bps

FFO

R\$ Milhões	2T11	2T10	2T11 vs 2T10	6M11	6M10	6M11 vs 6M10
(+) Lucro Líquido	17,5	55,9	-68,7%	29,3	75,1	-61,0%
(+) Depreciação	6,2	5,1	22,5%	12,4	9,9	25,1%
(+) Itens não recorrentes	-	(44,4)		-	(50,1)	
(=) FFO	23,7	16,6	43,2%	41,7	35,0	19,4%
Margem FFO	45,6%	45,7%	-0,2 bps	42,3%	50,5%	-8,2 bps

OBS: Demonstrativo não revisado. Vide a seção 'Ajustes à Demonstração de Resultado' deste release para mais informações.


BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO
BR GAAP – Revisado

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$milhões)	Jun/11	Jun/10	Jun11 x Jun10
Ativo Circulante	417,6	434,8	-3,9%
Disponibilidades	311,0	381,3	-18,4%
Contas a receber por venda de imóveis	1,9	15,6	-87,7%
Outras contas a receber	35,1	21,7	61,5%
Bens destinados à venda	44,3	-	
Impostos	21,1	14,0	50,0%
Outros créditos	4,3	2,1	104,3%
Ativo Realizável a Longo Prazo	12,5	9,3	35,1%
Contas a receber	0,0	0,0	
Outros créditos	12,5	9,3	35,0%
Ativo Permanente	1.179,0	987,3	19,4%
Investimentos	0,0	-	
Propriedades de Investimento Imobilizado	1.171,5	980,8	19,4%
Intangível	6,2	5,3	17,2%
	1,3	1,2	9,1%
TOTAL DO ATIVO	1.609,2	1.431,4	12,4%
Passivo Circulante	192,8	114,9	67,8%
Empréstimos e financiamentos	124,0	96,0	29,1%
Salários e encargos	3,9	0,6	545,4%
Impostos	12,2	11,9	2,7%
Contas a pagar por compra de imóveis	0,4	-	
Outras contas a pagar	52,2	6,4	718,3%
Passivo Exigível a Longo Prazo	725,0	661,2	9,6%
Empréstimos e financiamentos	699,4	640,3	9,2%
Impostos	3,6	-	
Provisão para contingências	21,9	20,9	4,7%
Patrimônio líquido	691,4	655,2	5,5%
Capital social	473,9	473,9	0,0%
Reserva de capital	4,1	0,7	485,8%
Ações em tesouraria	(12,1)	(23,3)	-48,0%
Reserva de lucros	196,2	153,8	27,6%
Lucro do Período	29,3	50,1	-41,5%
TOTAL DO PASSIVO	1.609,2	1.431,4	12,4%
Dívida Líquida (*)	(510,9)	(339,4)	50,5%
Dívida Líquida / EBITDA (**)	2,9 x	2,4 x	

OBS: O Balanço Patrimonial Consolidado da Companhia ao final de Junho de 2010 foi ajustado nas linhas 'Outros Créditos', no Ativo Realizável a Longo Prazo, 'Imobilizado', no Ativo Permanente e 'Provisão para contingências', no Passivo Exigível a Longo Prazo, de modo a permitir melhor comparação com o Balanço Patrimonial Consolidado da Companhia ao final de Junho de 2011.

(*) O cálculo da dívida líquida inclui os saldos de 'Disponibilidades', 'Contas a Receber por Venda de Imóveis', 'Empréstimos e Financiamentos' e 'Contas a Pagar por Compra de Imóveis'.

(**) Consideramos o EBITDA Ajustado dos próximos 12 meses; no caso de Jun/11 consideramos quatro vezes o EBITDA do 2T11.



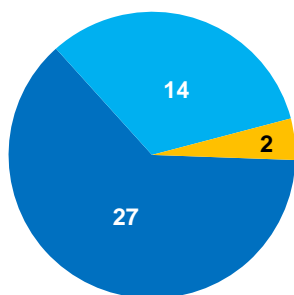
PERFIL DO PORTFÓLIO DE IMÓVEIS

O Portfólio de imóveis da São Carlos atingiu valor de mercado estimado em R\$2,24 bilhões com 43 imóveis distribuídos entre Escritórios Classe A e lojas de varejo, principalmente. Este valor foi calculado pela consultoria CBRE em Setembro de 2010 e então ajustado para incluir as aquisições e vendas de imóveis desde então.

Grupos de Imóveis	Atual Portfólio de Imóveis da São Carlos			
	Quantidade	ABL Própria (m ²)	Valor de Mercado Estimado	
Escritórios	27	328.395	R\$ 2.061,1 mm	91,9%
Lojas de Varejo	14	44.667	R\$ 113,7 mm	5,1%
Outros (*)	2	39.836	R\$ 69,1 mm	3,1%
TOTAL	43	412.897	R\$ 2.243,9 mm	100,0%

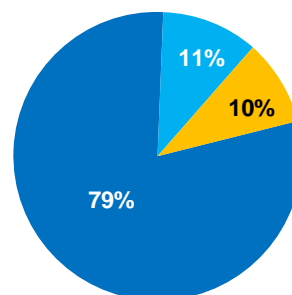
(*) inclui os imóveis 'CD Barueri' e 'Praça da Bandeira'

43 imóveis comerciais



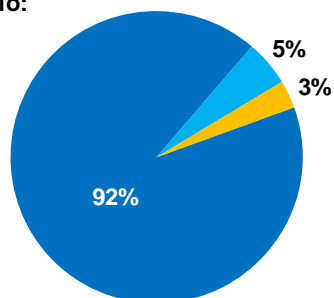
■ Escritórios ■ Varejo ■ Outros

ABL Própria: 412.897 m²



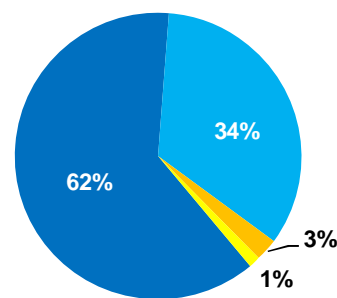
■ Escritórios ■ Varejo ■ Outros

Valor do Portfólio: R\$ 2.244 mm



■ Escritórios ■ Varejo ■ Outros

Distribuição Geográfica



■ SP ■ RJ ■ RS ■ MG

Ao final de Junho de 2011 a São Carlos tinha contratos de locação com 171 empresas consideradas de primeira linha, e atuantes em diversos setores da economia. O maior locatário da empresa, Sul América Seguros, contribui com aproximadamente 8% da receita recorrente de aluguel; e os 10 maiores locatários contribuem em conjunto com 42% desta receita.