

Primeiro Trimestre de 2011

Relatório de Resultados e Informações

Financeiras Suplementares



SÃO CARLOS

Teleconferência ITII

Data:
Terça-feira,
10 de maio 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: 41031342

> Em Inglês

12h00 (horário de Brasília)
11h00 (horário de Nova York)
Tel: (1 412) 317-6776
Código: São Carlos
Replay: (1 412) 317-0088
Código: 450353#1



São Carlos Reporta Bons Resultados no 1T11: Receita de R\$ 51 mm e Margem EBITDA de 84%

A São Carlos Empreendimentos e Participações SA anuncia hoje seus resultados do primeiro trimestre de 2011. Para preservar a comparabilidade com os resultados apresentados nos mesmos períodos de 2010, a empresa apresenta neste *release* uma análise de informações ajustadas (vide seção 'Ajustes à Demonstração de Resultado' deste *release* para mais informações).

Principais Destaques

- **Receita bruta com locações** de R\$ 51 milhões no 1T11 (+45% vs. 1T10). Considerando apenas a mesma base de imóveis, o aumento foi de aproximadamente 15% no 1T11 vs. 1T10;
- **Receita bruta anual recorrente** estimada em R\$ 220 milhões. 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\$ 296 milhões;
- **Margem EBITDA** de 84% e **margem FFO** de 39% no 1T11. Sem a provisão para remuneração variável e contabilização do plano de opções, a margem EBITDA no 1T11 seria de 88%. Margem EBITDA anual recorrente estimada em 85%;
- **Lucro líquido** de R\$ 12 milhões no 1T11;
- **Valor de mercado do portfólio de imóveis** estimado em R\$ 2,24 bilhões (vs. R\$ 1,76 bilhão em Mar/10) e NAV atinge R\$ 1,70 bilhão (R\$ 30/ação);
- **São Carlos atingiu vacância zero nos seus imóveis no Rio de Janeiro**, após a locação do imóvel Meier; e
- **Saldo de caixa** de R\$ 306 milhões ao final do trimestre, com boa capacidade de alavancagem.

Indicadores Financeiros e Operacionais	1T11	1T10	1T11 vs 1T10
Receita Bruta Locações (R\$' mm)	50,9	35,2	44,5%
Margem NOI (%)	97,2%	97,4%	
EBITDA Ajustado (R\$' mm)	39,1	29,0	34,5%
Margem (%)	83,6%	88,0%	
FFO (R\$' mm)	18,0	18,4	-2,1%
Margem (%)	38,5%	55,7%	
Lucro Líquido (R\$' mm)	11,8	19,2	-38,7%
NAV (R\$' bi)	1,70	1,32	28,8%
NAV por Ação (R\$)	30	23	29,2%



Mensagem da Administração

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

Mais uma vez apresentamos margens de rentabilidade saudáveis e robustas. As margens EBITDA e FFO foram de 84% e 39%, respectivamente. As altas margens da Companhia refletem o sucesso na implementação da estratégia de crescimento apoiada na compra de imóveis de forma seletiva, visando sempre a maior rentabilidade possível, e a venda de imóveis já consolidados.

Durante o primeiro trimestre de 2011 a companhia teve receita de locação bastante superior àquela apresentada no mesmo período do ano anterior (1T10), mesmo considerando-se apenas a comparação da mesma base de imóveis. Isso deve-se ao movimento de reajuste de contratos de locação ou por atualização de inflação, ou por renovação em patamares muito acima dos antes praticados e em alguns casos por revisões amigáveis de contratos.

Nesse período também atingimos vacância zero no Rio de Janeiro, com a locação da última área vaga existente nas propriedades localizadas nesta cidade, que é um empreendimento localizado no Méier. O prédio foi locado para uma empresa de call center, que se beneficiou do programa da prefeitura do Rio de Janeiro que tem como objetivo transformar a cidade no Polo Brasileiro de Call Center.

A taxa de vacância em nosso portfólio permanece em nível baixo e controlado, e acreditamos que conseguiremos locar boa parte das áreas vagas até o próximo trimestre. A vacância física da Companhia e a vacância financeira ficaram em torno de 2,5%, e com perspectivas de redução com a assinatura próxima de alguns contratos.

Continuamos com um saldo de caixa muito confortável em R\$ 306 milhões e com um *buying power* em torno de R\$ 1 bilhão, considerando uma alavancagem de 70%. Temos atualmente um portfólio com 41 imóveis e valor estimado de mercado de R\$ 2,24 bilhões.

Neste trimestre a Companhia seguiu investindo na construção do edifício Jauaperi do imóvel Centro Administrativo Rio Negro, em Alphaville, mesmo após sua venda, que caracterizou a liberação de um *hidden value* do nosso portfólio – com valor total de investimentos estimado em R\$ 43 milhões –, sendo que no 1T11 foram investidos cerca de R\$ 6 milhões. Estimamos que o Edifício Jauaperi fique pronto no 4T11. Continuamos investindo também no retrofit do Edifício Venezuela 43, na zona portuária do Rio de Janeiro, com aplicação de R\$ 1 milhão no período, cujo investimento total estimado será de R\$ 14 milhões. Calculamos que esse retrofit será concluído no final do quarto trimestre de 2011. O Edifício Barros Loureiro continua em fase de aprovação de projeto e deve ser concluído em 12 meses a partir desta aprovação.

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 despeito da perspectiva de aumento na taxa básica de juros no País. **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.**”

Receita Bruta com Locações: R\$ 51 milhões no 1T11

A Companhia apresentou receita bruta com locações de R\$ 50,9 milhões no 1T11 (+44,5% vs. 1T10). Excluindo a receita de locação dos imóveis comprados e vendidos recentemente, ou seja, considerando apenas a mesma base de imóveis, **verificamos que a receita bruta com locações aumentou 15,0% na comparação do 1T11 vs. 1T10**. Estes aumentos decorrem principalmente via reajuste do valor de locação e aluguel de áreas que antes estavam vagas.

Neste 1T11, além da oportunidade de corrigir 28 contratos pela inflação – com IGPM médio de 11,37%¹ – nós renovamos ou iniciamos 8 contratos de locação, **com aumento real médio de 21%**. 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. **Todos os preços de locação são reajustados anualmente pela inflação dos 12 meses anteriores (cerca de 90% com a variação do IGPM).**

¹ A inflação IGP-M acumulada nos 12 meses anteriores a janeiro/2011 foi de 11,32%; a fevereiro/2011 foi de 11,50%; e a março/2011 foi de 11,30%. Para efeito de comparação, a inflação IGP-M acumulada nos 12 meses anteriores a janeiro/2010 foi de -1,71%; a fevereiro/2010 foi de -0,66%; e a março/2010 foi de 0,26%.



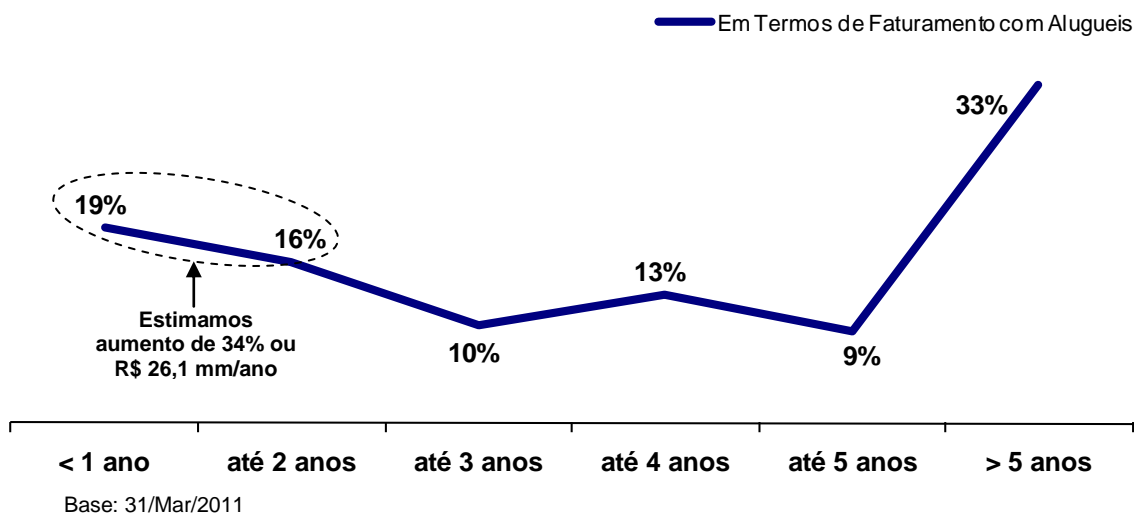
O faturamento com locação de edifícios de escritório representou 94% do faturamento total com locações no 1T11, conforme apresentamos abaixo:

Receita Bruta com locações (R\$ mm)	1T11		1T10	
Lojas de Varejo	1,4	3%	2,9	8%
Escritórios	47,7	94%	31,2	89%
Outros	1,7	3%	1,1	3%
Total	50,9	100%	35,2	100%

Estimamos que a receita recorrente da Companhia seja de R\$ 220,4 milhões/ano (base: Março/11), considerando apenas os contratos de locação existentes e assinados sobre o atual portfólio de imóveis, sem contar com renovações, revisões e reajustes².

O prazo médio dos contratos de locação ao final do mês de março/2011 era de 3,5 anos. No gráfico abaixo, com o *duration* dos contratos de locação base março/2011, apontamos que cerca de 35% dos contratos em termos de receita vencerão nos próximos 2 anos, ou seja, até março/2013. Se considerarmos que os valores de locação nestes contratos serão reajustados para o respectivo valor de mercado de lajes corporativas, na ocasião do vencimento, calculamos que o aumento médio nestes contratos seria de aproximadamente 34%, ou mais R\$ 26,1 milhões/ano.

DURATION DOS CONTRATOS DE LOCAÇÃO



A propósito, calculamos que se todos os valores de locação nos contratos da São Carlos fossem levados à atual condição 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 bruta anual da empresa seria de R\$ 296 milhões. Identificamos em alguns dos nossos contratos de locação uma diferença muito grande entre o valor cobrado e o atual valor de mercado. Neste casos a São Carlos está negociando um novo valor de locação ou poderá iniciar uma ação revisional. A empresa tem atualmente 2 revisionais em andamento.

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 Março/2011. Foi considerado o ajuste nos contratos de lojas de varejo em relação ao valor mínimo de aluguel, que acontece anualmente sempre em Dezembro. Esta simulação não inclui premissas de reajustes de aluguel por inflação, locação de áreas vagas ou compra/venda de imóveis.



A margem NOI (*net operating income*) da Companhia segue estável e em patamar alto, em torno de 97% da receita bruta com locações:

Cálculo do NOI		
(R\$' milhões)	1T11	1T10
Receita Bruta com Locações	50,9	35,2
G&A com áreas vagas	(1,4)	(0,9)
NOI	49,5	34,3
Margem NOI	97,2%	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 41 imóveis comerciais, 412.897 m² de ABL Própria e R\$ 2,24 bilhões de valor de mercado estimado³ (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 Mar/10			402.513	1.563,9
Aquisição do Edifício Sul America	Escritório	Abr/10	22.206	130,0
Venda de 8 Lojas de Varejo	Loja	Abr/10	(53.159)	(58,5)
Aquisição de 1 andar do Itaim Center	Escritório	Mai/10	589	4,2
Venda do edifício Sacadura Cabral	Escritório	Jun/10	(5.814)	(6,5)
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
Posição em Mar/11			412.897	2.228,7
Aquisição de terreno em Diadema	Terreno	Abr/11	-	4,3
Aquisição de terreno em Cotia	Terreno	Abr/11	-	3,6
Posição Atual			412.897	2.236,6

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 43%, devido principalmente à compra e venda de imóveis; à apreciação pela 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 milhões⁴, 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.

Neste trimestre a São Carlos comprou pequenos terrenos nas cidades de Paulínia (por R\$ 980/m²), Diadema (por R\$ 1.500/m²) e Cotia (por R\$ 900/m²); e seguiu investindo nas obras de construção da torre Jauaperi, no Centro Administrativo Rio Negro (R\$ 5,8 milhões no 1T11); e nas obras de retrofit dos edifícios Venezuela 43, no Rio de Janeiro (R\$ 1,0 milhões no 1T11), e Barros Loureiro, em São Paulo (R\$ 0,2 milhões no 1T11) (vide seção 'Investimentos' deste relatório).

³ 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.

⁴ 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.



Calculamos que o NAV da Companhia passou de R\$ 1,32 bilhão (R\$ 23/ação) ao final de Março/2010 para R\$ 1,70 bilhão (R\$ 30/ação) ao final de Março/2011. A ação SCAR3 tem sido recentemente negociada em torno de R\$ 22/ação, o que denota um grande desconto em relação ao NAV.

NAV (net asset value)	
Valor estimado do portfólio (R\$' mm)	2.236,6
Dívida líquida (R\$' mm)	(535,8)
NAV (Valor do imóveis menos dívida) (R\$' mm)	1.700,8
Quantidade de ações ex-tesouraria (mm)	57,4
NAV/ação	\$30 /ação

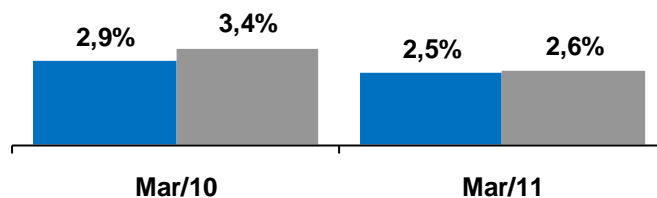
Este valor de NAV ainda não inclui os potenciais de expansão em algumas das propriedades no portfólio, que no conjunto são bastante relevantes. Apesar da São Carlos adquirir imóveis levando em conta apenas as receitas provenientes da locação de áreas já construídas e operacionais, em alguns casos existe 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 março de 2011 o portfólio de imóveis da Companhia apresentava vacância física de 2,5% e vacância financeira de 2,6%⁵, referente a áreas disponíveis principalmente no imóvel Business Space Tower. Estes níveis de vacância são baixos e estão em linha com o previsto pela empresa. **A vacância dos imóveis da Companhia no Rio de Janeiro é zero.**

Continuamos confiantes de que conseguiremos locar boa parte das áreas vagas até o começo do próximo trimestre.

■ Vacância Física
■ Vacância Financeira



Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

As despesas G&A da Companhia cresceram de R\$ 4,0 milhões no 1T10 para R\$ 7,8 milhões no 1T11 principalmente devido: (a) ao novo procedimento para provisão de remuneração variável a funcionários e administradores; e (b) à contabilização do plano de opções da Companhia.

Até dezembro/2010 a Companhia tinha como procedimento provisionar o valor total para o pagamento de participação nos lucros e bônus aos funcionários e administradores no mês de dezembro; em 2011 a Companhia passou a provisionar mensalmente uma parcela do valor esperado para esta despesa. Adicionalmente, a Companhia contabilizou no 1T11 cerca de R\$ 0,8 milhões referente ao plano de opções, que não havia no 1T10. **Sem estes efeitos as despesas G&A no 1T11 totalizariam R\$ 5,7 milhões, com margem de 12% das receitas líquidas.**

⁵ 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.



Análise das Despesas G&A (R\$' milhões)	1T11	1T10	1T11 vs. 1T10
Áreas vagas (para cálculo de NOI)	1,4	0,9	
Pessoal	4,5	1,9	
Outros	1,9	1,2	
Total Despesas G&A	7,8	4,0	95%
Provisão para remuneração variável	(1,4)	-	
Plano de Opções	(0,8)	-	
Despesas G&A efetivos	5,7	4,0	42%
Margem G&A	12%	12%	

Outros destaques nas despesas G&A 1T11 foram: uma despesa extraordinária com IPTU em janeiro/2011 (R\$ 71 mil); a compensação pela reforma de um imóvel feita pelo usuário (R\$ 189 mil); e a despesa com o registro do condomínio no imóvel BST (R\$ 255 mil).

EBITDA: Margem de 84%

R\$' Milhões	1T11	1T10 Ajustado	1T11 vs 1T10
(+) Receita Líquida	46,7	33,0	41,5%
(+) Despesas G&A	(7,8)	(4,0)	95,3%
(+) Outras Rec. Operacionais	0,1	0,0	737,8%
(=) EBITDA	39,1	29,0	34,5%
Margem EBITDA	83,6%	88,0%	-4,4 bps

O EBITDA da Companhia aumentou 34% na comparação 1T11 vs. 1T10, devido principalmente ao crescimento da receita líquida em montante maior do que o crescimento das despesas G&A no período (R\$ 13,7 milhões vs. R\$ 3,8 milhões, respectivamente). A margem EBITDA atingiu 84% no 1T11. Mas, para efeito de comparação com 1T10, se desconsideradas a provisão para pagamento de remuneração variável e a contabilização do plano de opções (vide seção 'Despesas Gerais e Administrativas' acima) a margem EBITDA no 1T11 seria de 88%.

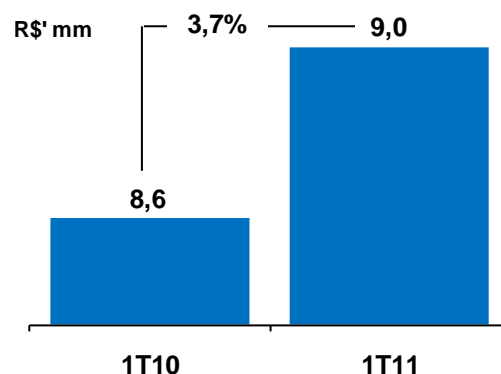
Para efeito de análise, considerando a receita bruta anual recorrente da Companhia base março/2011 (vide seção 'Receita Bruta com Locações' acima); a alíquota efetiva de Pis/Cofins de 6,7% da receita bruta; e as despesas G&A do 1T11 anualizadas, **calculamos que a margem EBITDA anual recorrente seria de 85%.**

R\$'mm	Anual
Receita Bruta Recorrente	220,4
Pis/Cofins	(14,8)
Receita Líquida Recorrente	205,6
G&A 1T11 anualizado	(31,2)
Outras Receitas 1T11 anualizado	0,5
EBITDA Recorrente	174,9
Margem EBITDA Recorrente	85,1%

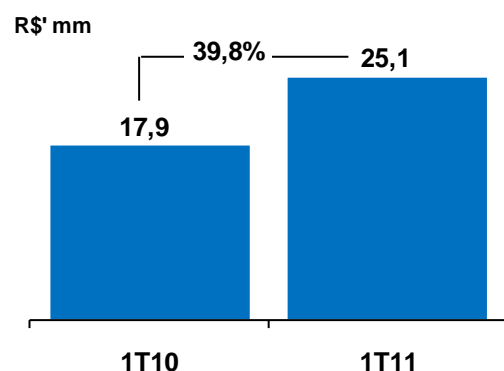


Resultado Financeiro: saudável e controlado

As 'Receitas Financeiras' aumentaram 4% no 1T11 vs. 1T10, principalmente devido à melhor rentabilidade das aplicações no 1T11. O saldo de caixa da Companhia tem sido aplicado somente em ativos de renda fixa, com rendimento próximos a 100% da taxa CDI.



As 'Despesas Financeiras' aumentaram 40% no 1T11 vs. 1T10, principalmente devido aos novos financiamentos contratados para aquisição de imóveis em 2010 (total de aproximadamente R\$ 296 milhões com custo médio de TR+10,5% ao ano). O custo médio do passivo bancário da São Carlos no 1T11 foi de 2,9% no 1T11 (equivalente a 12,3% ao ano).



Lucro Líquido e FFO (*Funds From Operations*)

Vide a seção 'Ajustes à Demonstração de Resultado' deste release para conhecer os ajustes com impacto neste item.

A tabela ao lado explica a variação entre o lucro líquido da Companhia no 1T11 (R\$ 11,8 milhões) em relação ao 1T10 (R\$ 19,2 milhões).

Vê-se que, muito embora o EBITDA da Companhia tenha melhorado em R\$ 10,0 milhões no período, o lucro líquido caiu em relação ao 1T10 devido principalmente ao aumento nas despesas financeiras (vide a seção 'Resultado Financeiro' deste *release*) e ao lucro contábil de R\$ 5,7 milhões no 1T10 com a venda da loja de Campo Grande (vide a seção 'Ajustes à Demonstração de Resultado' deste *release*).

Racional da Variação no Lucro Líquido (R\$'mm)	
Lucro Líquido no 1T10	19,2
Receita Líquida	13,7
G&A	(3,8)
Outras Rec. Operacionais	0,1
Variação no Resultado Operacional (EBITDA)	10,0
Depreciação	(1,4)
Eventos Não Recorrentes	(5,7)
Resultado Financeiro	(6,8)
IR/CS	(3,6)
Variação em Outras Linhas do DRE	(17,5)
Lucro Líquido no 1T11	11,8

O FFO da Companhia no 1T11 veio praticamente igual ao calculado no 1T10 (cerca de R\$ 18 milhões), pois o aumento nas despesas financeiras e com IR/CS foram compensadas com a melhora no resultado operacional no período. A margem FFO passou de 56% no 1T10 para 39% no 1T11 devido ao aumento na receita líquida da Companhia no período.



R\$ Milhões	1T11	1T10	1T11 vs 1T10
(+) Lucro Líquido	11,8	19,2	-38,7%
(+) Depreciação	6,2	4,9	27,8%
(+) Itens não recorrentes	-	(5,7)	
(=) FFO	18,0	18,4	-2,1%
Margem FFO	38,5%	55,7%	-17,2 bps

Investimentos

A São Carlos investiu cerca de R\$ 17,8 milhões em imóveis no 1T11, sendo cerca de R\$ 9,4 milhões na aquisição de 3 terrenos e R\$ 5,8 milhões na construção do edifício Jauaperi, já vendido para o grupo Bradesco. **Até o final de 2011, estimamos investir mais R\$ 14,5 milhões na conclusão do edifício Jauaperi; mais R\$ 13,6 milhões no retrofit do edifício Venezuela 43; e R\$ 11,2 milhões no retrofit do edifício Barros Loureiro.**

Investimentos 1T11 (var. ativo imobilizado)	R\$ mm
Aquisições de Imóvel	9,4
Construção do edifício Jauaperi	5,8
Retrofit do edifício Venezuela 43	1,0
Retrofit do BFC	0,5
Retrofit do edifício Barros Loureiro	0,2
Outros Investimentos	0,9
Total Investimentos 1T11	17,8

Dívida Líquida: há espaço para financiar o crescimento da Companhia

A São Carlos encerrou o trimestre com um saldo de caixa de R\$ 306 milhões e dívida líquida de R\$ 528 milhões, ou 3,0x o EBITDA anual recorrente (vide o cálculo do EBITDA anual recorrente na seção EBITDA deste relatório).

Dívida Líquida (R\$ Milhões)	Mar/11	Mar/10
Disponibilidades	(306)	(388)
Contas a receber por venda de imóveis	(2)	(4)
Financiamentos	832	635
Contas a pagar por compra de imóveis	3	-
Dívida Líquida	528	243
EBITDA	175	132
Valor do Portfolio	2.229	1.564
Dívida Líquida / EBITDA	3,0 x	1,8 x
Dívida Líquida / Valor do Portfolio	23,7%	15,5%

OBS: No cálculo da Dívida Líquida/EBITDA em Mar/10 consideramos o EBITDA Ajustado dos 12 meses seguintes. No caso de Mar/11, consideramos o EBITDA anual recorrente.

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

Nos últimos 12 meses a Companhia contratou financiamentos para aquisição: (i) do edifício 'Sul América', com montante de R\$ 105,0 milhões (81% do valor total de aquisição), prazo de 15 anos e custo de TR+10,90% a.a. e; (ii) 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 Março 2010 e 2011:

Uso dos Recursos	Data Início	Prazo (anos)	Juros	Saldo em 31/Mar/11	Saldo em 31/Mar/10
1) Aquisição Itaim Center	21/12/06	14	TR + 10,00% aa	R\$ 9,9 mm	R\$ 10,3 mm
2) Aquisição Rio Negro 1	22/11/06	14	TR + 10,00% aa	R\$ 56,2 mm	R\$ 59,0 mm
3) Aquisição Spop II e X	28/12/06	15	IGP-M + 10,89% aa	R\$ 30,3 mm	R\$ 27,8 mm
4) Aquisição Top Center	30/11/04	10	IGP-M + 8,60% aa	R\$ 42,3 mm	R\$ 46,4 mm
5) Aquisição Citibank	30/11/05	10	IGP-M + 10,30% aa	R\$ 35,6 mm	R\$ 37,1 mm
6) Aquisição CEB	24/11/07	15	CDI + 1,80% aa	R\$ 27,0 mm	R\$ 26,1 mm
7) Aquisição Borges Lagoa	11/4/07	15	TR + 10,00% aa	R\$ 18,7 mm	R\$ 19,5 mm
8) Aquisição Rio Negro 2	20/4/07	15	TR + 10,00% aa	R\$ 25,5 mm	R\$ 26,8 mm
9) Aquisição BST&Logistic	16/8/07	15	TR + 9,70% aa	R\$ 32,0 mm	R\$ 33,2 mm
10) Aquisição Mykonos	3/8/07	15	TR + 9,70% aa	R\$ 9,4 mm	R\$ 9,8 mm
11) Aquisição Corporate Plaza	28/8/07	15	TR + 9,70% aa	R\$ 19,4 mm	R\$ 20,1 mm
12) Aquisição Pasteur 110	5/9/07	15	TR + 9,70% aa	R\$ 26,2 mm	R\$ 27,2 mm
13) Aquisição Eldorado 1	12/11/07	15	TR + 9,90% aa	R\$ 31,7 mm	R\$ 32,6 mm
14) Aquisição Eldorado 2	23/11/07	15	TR + 9,95% aa	R\$ 87,1 mm	R\$ 90,2 mm
15) Aquisição Visconde O.P.	28/3/08	15	TR + 9,90% aa	R\$ 12,3 mm	R\$ 12,6 mm
16) Aquisição CE Guaíba	27/2/08	15	TR + 10,00% aa	R\$ 37,2 mm	R\$ 38,5 mm
17) Aquisição Antonio Carlos	27/3/08	15	TR + 10,00% aa	R\$ 8,0 mm	R\$ 8,3 mm
18) Aquisição 60% GlobalTech	18/10/08	15	TR + 10,20% aa	R\$ 12,8 mm	R\$ 13,2 mm
19) Aquisição Arcos da Lapa	11/12/09	10	TR + 11,00% aa	R\$ 18,6 mm	R\$ 19,8 mm
20) Aquisição Edifício BFC	5/3/10	12	TR + 10,00% aa	R\$ 76,5 mm	R\$ 75,9 mm
21) Aquisição Edifício Sul America	4/6/10	15	TR + 10,90% aa	R\$ 104,2 mm	-
22) Aquisição C.A.S.A.	29/10/10	12	TR + 10,50% aa	R\$ 114,8 mm	-
TOTAL				R\$ 835,8 mm	R\$ 634,6 mm

Ao final de Março/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 9,80%; 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 11,3 anos em Março/2010 para 11,1 anos em Março/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 Março/2011 a Companhia tinha capital social representado por 57.737.319 ONs e tinha 318.237 ONs em tesouraria (vs. 1.890.481 ONs ao final de Março/2010).

O programa de recompra de ações aprovado na reunião do Conselho de Administração de 21 de Maio de 2010 foi cancelado em 2 de fevereiro de 2011. Contudo, nesta mesma data o Conselho de Administração aprovou um novo programa de recompra de até 500.000 ações 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) e Marcia Denes (Analista)
 Tel.: +55 11 3048-5413 / 5434
 E-mail: dri@scsa.com.br
 Website: <http://www.scsa.com.br/ri>

Teleconferência de Resultados 1T11

Data: Terça-Feira, 10 de Maio de 2011

> Em Português

11:00 (horário de Brasília)
 10:00 (horário Nova York)
 Tel: +55 (11) 3127-4971
 Código: São Carlos
 Replay: +55 (11) 3127-4999
 Código: 41031342

> Em Inglês

12:00 (horário de Brasília)
 11:00 (horário Nova York)
 Tel: +1 (412) 317-6776
 Código: São Carlos
 Replay: +1 (412) 317-0088
 Código: 450353#

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 e operacionais do 1T11 com as do 1T10, a empresa apresenta neste *release* uma análise de informações do 1T10 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. **O único evento considerado não recorrente no 1T10 é a venda da loja de Campo Grande/MS, que gerou receita de R\$ 10,5 milhões e lucro contábil estimado em R\$ 5,7 milhões.**

DRE (R\$'Mil)	1T10	Venda de Imóvel	1T10 Ajustado
Receita Bruta	45.698	(10.500)	35.198
Locação de Imóveis	35.198		35.198
Venda de Imóveis	10.500	(10.500)	-
Serviços	-		-
PIS/Cofins	(2.177)		(2.177)
Receita Líquida	43.521	(10.500)	33.021
Custo dos Produtos Vendidos	(7.870)	3.002	(4.868)
Depreciação	(4.868)		(4.868)
Custo dos Imóveis Vendidos	(3.002)	3.002	-
Lucro Bruto	35.651	(7.498)	28.153
(Despesas) Receitas Operacionais	(3.978)		(3.978)
Gerais e Administrativas	(3.156)		(3.156)
Honorários da Administração	(838)		(838)
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	15		15
Lucro Oper. Antes do Result. Financeiro	31.672	(7.498)	24.174
Resultado Financeiro Líquido	(9.284)		(9.284)
Receita Financeira	8.648		8.648
Despesa Financeira	(17.932)		(17.932)
Lucro Antes do IR e CSLL	22.388	(7.498)	14.890
IR / CSLL	(3.142)	1.785	(1.358)
Reversão de JCP	-		-
Lucro Líquido do Exercício	19.246	(5.713)	13.532



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

Ajustado

DRE (R\$'milhões)	1T11	1T10 Ajustado	1T11 vs 1T10
Receita Bruta	51,1	35,2	45,2%
Locação de Imóveis	50,9	35,2	44,5%
Serviços	0,3	-	
PIS/Cofins	(4,4)	(2,2)	101,6%
Receita Líquida	46,7	33,0	41,5%
Custo dos Produtos Vendidos	(6,2)	(4,9)	27,8%
Lucro Bruto	40,5	28,2	43,9%
(Despesas) Receitas Operacionais	(7,7)	(4,0)	92,9%
Gerais e administrativas	(6,0)	(3,2)	91,4%
Honorários da Administração	(1,8)	(0,8)	109,9%
Outras receitas operacionais, líquidas	0,1	0,0	737,8%
Lucro Oper. Antes do Result. Financeiro	32,8	24,2	35,8%
Resultado Financeiro Líquido	(16,1)	(9,3)	73,4%
Receitas Financeiras	9,0	8,6	3,7%
Despesas Financeiras	(25,1)	(17,9)	39,8%
Lucro Antes do IR e CSLL	16,7	14,9	12,4%
IR / CSLL	(4,9)	(1,4)	264,0%
Lucro Líquido do Exercício	11,8	13,5	-12,9%

EBITDA

R\$' Milhões	1T11	1T10 Ajustado	1T11 vs 1T10
(+) Receita Líquida	46,7	33,0	41,5%
(+) Despesas G&A	(7,8)	(4,0)	95,3%
(+) Outras Rec. Operacionais	0,1	0,0	737,8%
(=) EBITDA	39,1	29,0	34,5%
Margem EBITDA	83,6%	88,0%	-4,4 bps

FFO

R\$' Milhões	1T11	1T10	1T11 vs 1T10
(+) Lucro Líquido	11,8	19,2	-38,7%
(+) Depreciação	6,2	4,9	27,8%
(+) Itens não recorrentes	-	(5,7)	
(=) FFO	18,0	18,4	-2,1%
Margem FFO	38,5%	55,7%	-17,2 bps

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



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO
BR GAAP – Revisado

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$'milhões)	Mar/11	Mar/10 Ajustado	Mar11 x Mar10
Ativo Circulante	403,3	435,6	-7,4%
Disponibilidades	305,9	387,7	-21,1%
Contas a receber por venda de imóveis	1,9	3,9	-50,9%
Outras contas a receber	34,3	18,2	88,0%
Bens destinados à venda	39,7	-	
Impostos	17,1	12,0	42,1%
Outros créditos	4,4	13,7	-67,8%
Ativo Realizável a Longo Prazo	10,5	9,2	14,0%
Contas a receber	-	0,0	
Outros créditos	10,5	9,2	14,1%
Ativo Permanente	1.173,2	849,1	38,2%
Propriedades de Investimento	1.165,5	842,6	38,3%
Imobilizado	6,3	5,4	17,1%
Intangível	1,3	1,2	10,6%
TOTAL DO ATIVO	1.587,0	1.294,0	22,6%
Passivo Circulante	177,6	98,0	81,3%
Empréstimos e financiamentos	122,9	81,5	50,8%
Salários e encargos	2,2	0,5	335,8%
Impostos	7,5	5,8	28,9%
Contas a pagar por compra de imóveis	3,4	-	
Outras contas a pagar	41,5	10,2	308,6%
Passivo Exigível a Longo Prazo	734,6	573,8	28,0%
Empréstimos e financiamentos	709,4	553,1	28,3%
Impostos	3,6	-	
Provisão para contingências	21,6	20,7	4,0%
Patrimônio líquido	674,8	622,1	8,5%
Capital social	473,9	473,9	0,0%
Reserva de capital	3,0	-	
Ações em tesouraria	(9,9)	(24,8)	-59,9%
Reserva de lucros	196,1	153,8	27,5%
Lucro do Período	11,8	19,2	-38,7%
TOTAL DO PASSIVO	1.587,0	1.294,0	22,6%
Dívida Líquida (*)	(527,9)	(243,0)	117,3%
Dívida Líquida / EBITDA (**)	3,4 x	1,8 x	

OBS: O Balanço Patrimonial Consolidado da Companhia ao final de Março 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 Março de 2011.

(*) Consideramos no cálculo 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 Mar/11 consideramos quatro vezes o EBITDA Ajustado do 1T11.

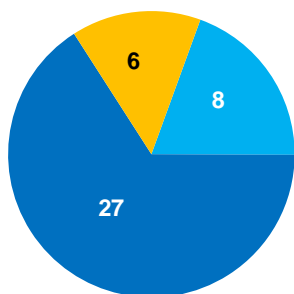


PERFIL DO PORTFÓLIO DE IMÓVEIS

O Portfólio de imóveis da São Carlos atingiu valor de mercado estimado em R\$2,24 bilhões com 41 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.

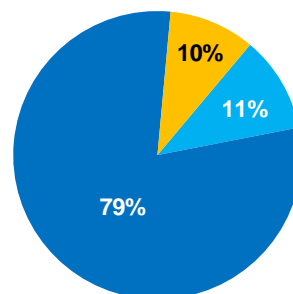
Grupos de Imóveis	Atual Portfólio de Imóveis da São Carlos			
	Quantidade	ABL Própria (m ²)	Valor de Mercado Estimado	
Escritórios	27	328.395	R\$ 2.061,1 mm	92,2%
Lojas de Varejo	8	44.667	R\$ 92,1 mm	4,1%
Outros	6	39.836	R\$ 83,5 mm	3,7%
TOTAL	41	412.897	R\$ 2.236,6 mm	100,0%

41 imóveis comerciais



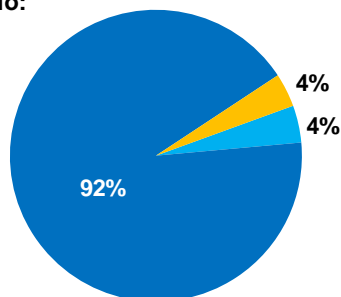
■ Varejo ■ Escritórios ■ Outros

ABL: 412.897 m²

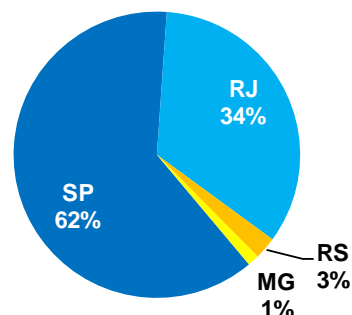


■ Varejo ■ Escritórios ■ Outros

Valor do Portfólio: R\$ 2.237 mm



■ Varejo ■ Escritórios ■ Outros



Ao final de Março de 2011 a São Carlos tinha contratos de locação com 179 empresas consideradas de primeira linha, e atuantes em diversos setores da economia. O maior locatário da empresa, Sul América Seguros, contribuiu com aproximadamente 7% da receita de aluguel no 1T11; e os 10 maiores locatários contribuíram com 41% da receita de aluguel no mesmo período.