

PARA DIVULGAÇÃO IMEDIATA: São Paulo, 11 de novembro de 2011: A CAMARGO CORRÊA DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO (“CCDI” ou “Companhia”; BM&FBovespa: CIM3) anuncia seus resultados referentes ao terceiro trimestre de 2011. Os números devem ser lidos acompanhados com as Demonstrações Financeiras da Companhia e respectivas Notas Explicativas.

## VENDAS CONTRATADAS ALCANÇAM R\$301,1 MILHÕES

### ALTO VOLUME DE ENTREGAS

### INÍCIO DAS OBRAS DE 88.836M<sup>2</sup>\* EM PROJETOS AAAs

### RECUPERAÇÃO DE MARGEM BRUTA

#### DESTAQUES DO PERÍODO:

- Vendas contratadas:
  - Vendas Contratadas alcançaram R\$301,1 milhões no 3T11, destaque para o segmento de baixa renda com 74% de crescimento na comparação com 3T10 e 126% na comparação acumulada.
  - Forte venda de estoques no trimestre
- Início das obras dos projetos de lajes corporativas (“AAA”) em São Paulo totalizando 88.836m<sup>2</sup> de ABL (parcela CCDI):
  - Construção de 2 projetos de localização privilegiada, um na Avenida Paulista com torre comercial e shopping center e outro com 2 torres comerciais na Av. Pres. Juscelino Kubitschek
- Alto volume de entregas:
  - No 3T11 foram entregues 1.564 unidades ou R\$200,5 milhões em VGV.
- Segmento baixa renda: início de 10 obras no 3T11
- Recuperação do resultado financeiro: aumento de 13,3% da Receita Líquida vs 3T10 e 68,5% vs 2T11, Margem Bruta atingiu 21,3% no 3T11 ou 25,7% excluindo custo de financiamento

#### PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

CONSOLIDADO (R\$ MM)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10	9M11	9M10	9M11/ 9M10
<b>OPERACIONAL:</b>								
<b>VENDA CONTRATADA</b>	301,1	412,3	343,5	-27,0%	-12,3%	1.029,8	851,1	21,0%
<b>LANÇAMENTOS</b>	142,1	25,6	505,0	455,7%	-71,9%	372,0	856,0	-56,5%
<b>FINANCEIRO:</b>								
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	308,7	183,2	272,4	68,5%	13,3%	756,3	755,2	0,1%
<b>LUCRO BRUTO</b>	65,6	(38,5)	71,6	-	-8,4%	82,2	221,6	-62,9%
<b>MARGEM BRUTA (%)</b>	21,3%	-21,0%	26,3%	42,3 pp.	-5,0 pp.	10,9%	29,3%	-18,5 pp.
<b>EBITDA</b>	28,4	(88,8)	46,2	-	-38,5%	(36,1)	158,2	-122,8%
<b>MARGEM EBITDA (%)</b>	9,2%	-48,5%	16,9%	57,6 pp.	-7,7 pp.	-4,8%	21,0%	-25,7 pp.
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	(12,6)	(90,9)	26,1	-86,2%	-148,1%	(92,1)	116,4	-179,1%
<b>MARGEM LÍQUIDA (%)</b>	-4,1%	-49,6%	9,6%	45,5 pp.	-13,7 pp.	-12,2%	15,4%	-27,6 pp.
<b>POSIÇÃO DE CAIXA (FINAL DO PERÍODO)</b>	154,6	192,1	284,6	-19,5%	-45,7%	154,6	284,6	-45,7%
<b>DÍVIDA LÍQUIDA (FINAL DO PERÍODO)</b>	(816,7)	(716,1)	(446,1)	14,0%	83,1%	(816,7)	(446,1)	83,1%

9M10: exclui receita com a venda do terreno Itautec por R\$100 milhões no 1T10, esta negociação gerou um impacto positivo de R\$49,4 milhões no Lucro Líquido

\* ABL Parcela CCDI

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

---

O terceiro trimestre de 2011 foi marcado por importantes conquistas operacionais e a melhora das margens dos empreendimentos após a atualização orçamentária feita no 2T11.

O desempenho comercial continua aquecido, com destaque para a forte venda de estoques no trimestre, as Vendas Contratadas alcançaram R\$301,1 milhões, vale ressaltar o desempenho do segmento de baixa renda, que teve 74% de crescimento na comparação com 3T10 e 126% na comparação acumulada.

O trimestre foi, novamente, marcado pelo alto volume de entregas, com 1.564 unidades ou R\$200,5 milhões em VGV entregues, fechando o período acumulado de 9 meses com um total de 3.363 unidades entregues, que representaram um VGV de R\$455,7 milhões.

No segmento de baixa renda, onde temos construção própria para todas as obras, foram iniciadas um total de 10 obras no 3T11, ao final do 2T11 havia 11 empreendimentos sob construção, passando a ter 21 ao final do 3T11, assim o número de obras quase dobrou. Com esse aumento no volume de obras no segmento de baixa renda, o reconhecimento de receita deste segmento também irá aumentar na medida em que evoluírem as obras já iniciadas.

Além disso, no segmento de lajes corporativas, ou AAA, as obras dos empreendimentos Paulista e JK continuam evoluindo, e dada a relevância dos dois projetos, foi constituída uma nova diretoria específica para esse segmento, a Diretoria de Incorporação Lajes Corporativas e Projetos Estruturados. A Companhia reconhece os projetos AAA como um segmento de negócio com alto potencial de geração de valor.

O Resultado financeiro da companhia no 3T11 já apresentou recuperação e impacto positivo dos esforços feitos com a atualização orçamentária, tivemos melhora em todos indicadores financeiros na comparação com o último trimestre. E conforme as entregas dos empreendimentos lançados até 2008 ocorrerem os resultados irão melhorar cada vez mais. É importante ressaltar que a partir dos próximos trimestres o reconhecimento de receita do segmento de baixa renda irá aumentar conforme ocorrerem a evolução das obras já iniciadas, além disso, teremos resultado do segmento de lajes corporativas, que atualmente não é visível no resultado.

## INFORMAÇÃO DE TELECONFERÊNCIA

### DIA 17 DE NOVEMBRO DE 2011/ 15H (Brasília)

Pela Internet: [www.ccdi.com.br/ri](http://www.ccdi.com.br/ri)

#### Português

Tel.: 11 4688-6361

Senha: CCDI

#### Inglês

Tel.: 11 4688-6361 (Brasil)

Tel.: 1 888-700-0802 (EUA)

Tel.: 1786-924-6977 (Outros)

Senha.: CCDI

#### Replay

Português- Tel.: 11 4688-6312

Senha: 3105753

Inglês- Tel.: 55 11 4688-6312

Senha: 5515550

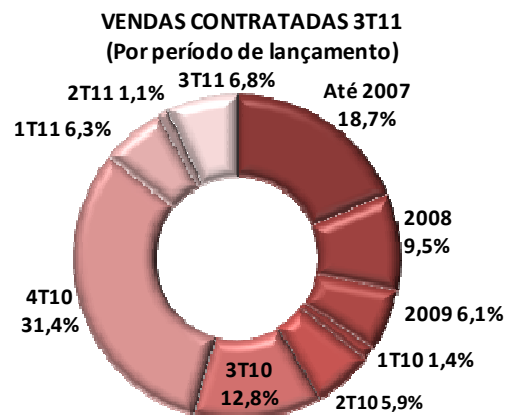
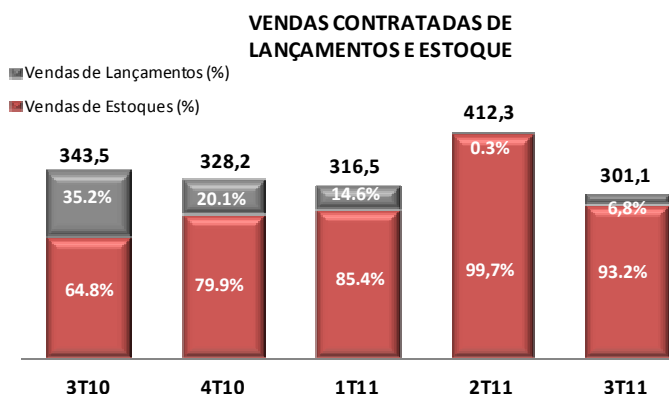
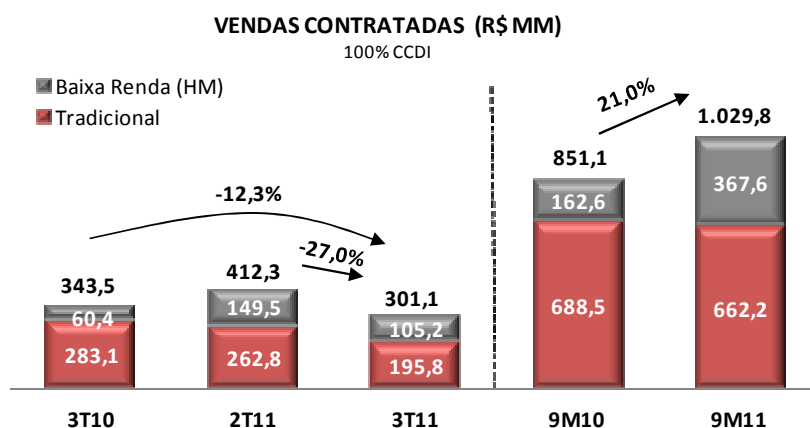
Disponível de 17/11 até 23/11.

## ANÁLISES OPERACIONAIS

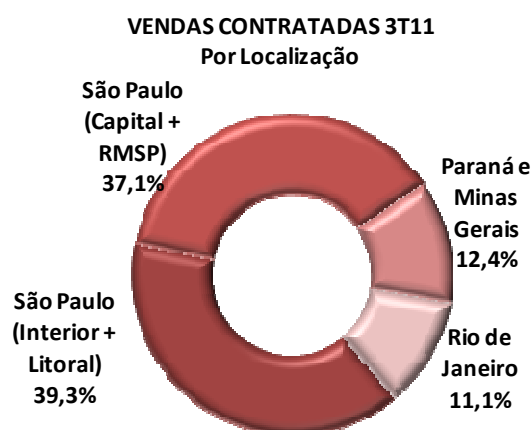
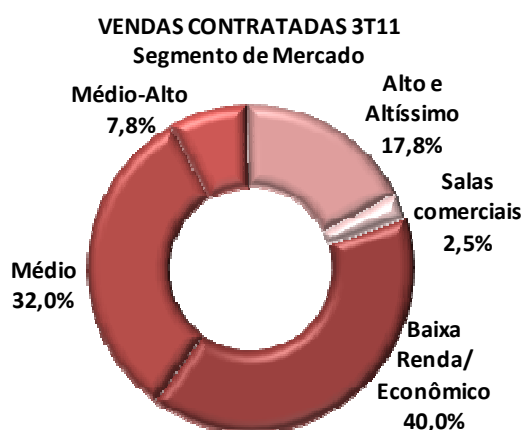
### VENDAS CONTRATADAS

No terceiro trimestre de 2011, as Vendas Contratadas atingiram R\$301,1 milhões, sendo que 35% foram do segmento de baixa renda, representado pela HM Engenharia.

Na comparação acumulada dos 9 meses, as Vendas Contratadas aumentaram em 21,0%, com destaque para o crescimento de 126% das vendas do segmento de baixa renda.



Dos R\$142,1 milhões lançados no 3T11, 14,5% foram comercializados no mesmo período. Analisando-se as Vendas Contratadas do 3T11 por período de lançamentos, verifica-se que as vendas de unidades em estoque representaram 93,2% das Vendas Contratadas totais. As vendas de estoque no 3T11 representaram 35,6% do estoque de R\$787,6 milhões ao final do 2T11.



Em termos de segmento de mercado, as Vendas Contratadas do 3T11 foram maiores nos segmentos de média e baixa renda (72%), devido aos lançamentos realizados nestes segmentos nos últimos trimestres. Os outros 28% foram distribuídos em todos os segmentos de mercado em que a CCDI atua.

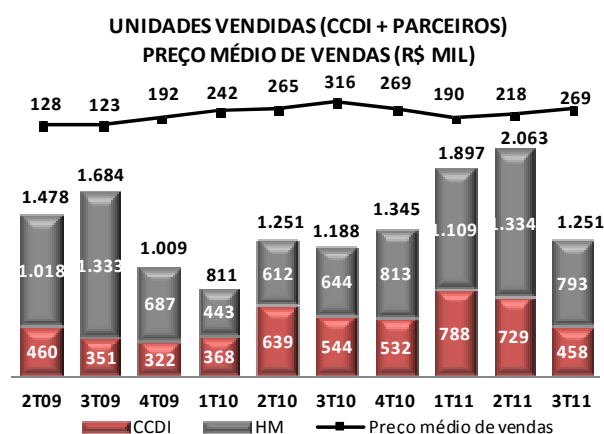
A análise por localização indica que as vendas de unidades no Estado de São Paulo foram responsáveis por 76,5% das vendas contratadas totais, contra 79,2% no 2T11, essa queda se deve ao aumento da participação da Regional do Paraná, que contou com um lançamento no 3T11.

A Velocidade de Vendas Consolidada (VSO) foi de 32,4% no 3T11, maior em 4,5 pontos percentuais em relação ao 3T10 e 3,8 pontos percentuais inferior ao número apresentado no 2T11. O aumento da VSO na comparação com o mesmo período de 2010 demonstra a forte venda de estoques da Companhia.

A VSO exclusiva do segmento de baixa renda foi de 25,6% no 3T11 contra 18,7% no 3T10, um aumento de 6,9 pontos percentuais.

Em número de unidades vendidas, no 3T11 a Companhia vendeu 1.251 unidades, sendo que 63,4% delas foram comercializadas dentro do Programa Minha Casa Minha Vida.

O preço médio de vendas no 3T11 foi de R\$269 mil por unidade, 23,4% maior que no 2T11.



## ENTREGAS

No 3T11 a CCDI teve um expressivo volume de entregas de empreendimentos, foram 1.564 unidades ou R\$200,5 milhões em VGV (% CCDI). Somando as entregas dos empreendimentos feitas até o 1S11, o período acumulado de 9 meses finaliza com um total de 3.363 unidades entregues, que representaram um VGV de R\$455,7 milhões.

<b>Empreendimentos</b>	<b>Lançamento</b>	<b>Data de Entrega</b>	<b>Unidades</b>	<b>VGV - (R\$ MM)</b>
Cristais da Terra - Fase II	Dez/07	Ago/11	50	33,3
Empresarial Jardim Sul	Dez/07	Set/11	260	64,0
Vila São Vicente - João Ramalho	Out/07	Set/11	150	22,0
Araucária Cond. Club (baixa renda)	Set/08	Set/11	320	25,0
Parque Campinas (baixa renda)	Mai/09	Set/11	784	56,2
<b>Total Consolidado</b>			<b>1.564</b>	<b>200,5</b>

### Cristais da Terra



### João Ramalho



### Empresarial Jd Sul



### Parque Campinas (baixa renda)



### Araucária Condomínio Club (baixa renda)



## LAJES CORPORATIVAS “AAAs”

A CCDI conta com 2 projetos tipo “AAA” (Lajes Corporativas), localizados em áreas nobres da cidade de São Paulo, são 88.836 m<sup>2</sup> de ABL (parcela CCDI) em construção para entrega a partir de 2014.

### “Paulista”:

Empreendimento tipo AAA (torre + shopping) localizado na Avenida Paulista, na cidade de São Paulo. A CCDI possui 50% do projeto.

- ABL %CCDI: Shopping – 9.500 m<sup>2</sup>  
Torre – 6.136 m<sup>2</sup>
- Término obras (previsão): Shopping – 2T15  
Torre – 2T15

### Foto obra “Paulista” (set/2011)

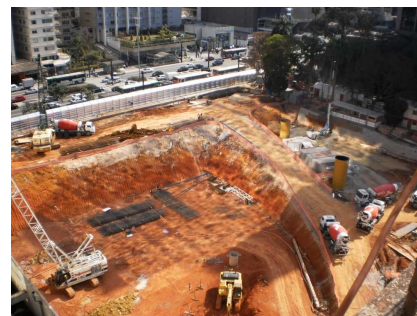


### “JK”:

Empreendimento tipo AAA localizado na Rua Funchal, bairro vila Olímpia, na cidade de São Paulo. A CCDI possui 60% do projeto.

- ABL % CCDI: 73.200 m<sup>2</sup>
- Término obras (previsão): Torre A 4T14  
Torre B 4T15

### Foto obra “JK” (set/2011)



ABL: área bruta locável

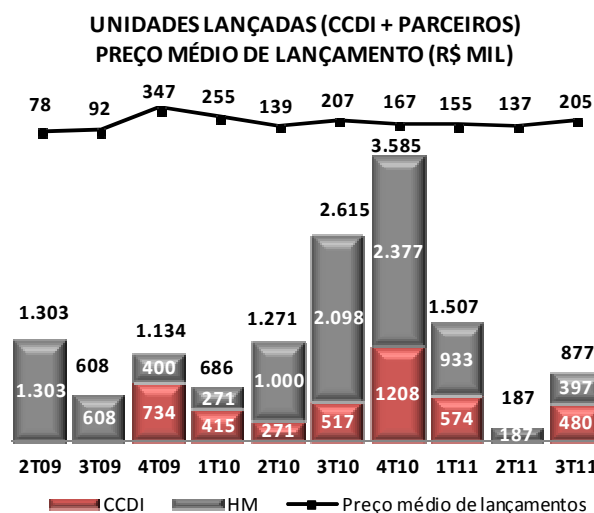
## LANÇAMENTOS

No 3T11, a Companhia lançou dois empreendimentos, um no segmento de baixa renda e o segundo no segmento de média renda, somando um total de R\$142,1 milhões em Valor Geral de Vendas. Abaixo segue quadro resumo dos lançamentos realizados no 9M11 (% CCDI):

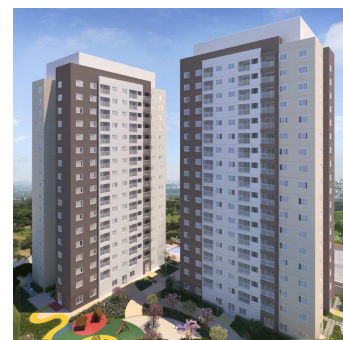
Empreendimento	Localização	Data de Lançamento	Unidades	VG - % CCDI (R\$ MM)	Segmento
1 Connect Workstation	Campos dos Goytacazes, RJ	fev/11	243	29,1	Salas Comerciais
2 Soul Jardim Sul	São Paulo, SP	fev/11	180	38,3	Médio
3 Set Cabral	Curitiba, PR	fev/11	151	39,2	Médio-alto
4 Condomínio Residencial Vale das Figueiras	Valinhos, SP	mar/11	760	78,0	Baixa Renda
5 Vivenda do Horto - Vivenda Orquídea	Hortolândia, SP	mar/11	173	19,7	Baixa Renda
6 Vanguard Ipiranga	São Paulo, SP	jun/11	70	11,7	Baixa Renda
7 Quinta das Figueiras	Cajamar, SP	jun/11	117	13,9	Baixa Renda
8 Vega Work & Life	Curitiba, PR	ago/11	397	86,8	Média Renda
9 Estação Vida Nova	Itapevi, SP	set/11	480	55,0	Baixa Renda
<b>Total de Lançamentos em 2011</b>			<b>2.571</b>	<b>371,7</b>	



O preço médio dos lançamentos do 3T11 ficou em R\$205 mil por unidade, acima do preço médio de lançamentos do 2T11 devido ao mix lançado.



Dia 22 de outubro lançamos o Feel Jardim Sul, o primeiro empreendimento da nova família denominada Feel, uma das principais tendências do mercado imobiliário, apartamentos com qualidade, conveniente localização, preço acessível. O Feel Jardim Sul está localizado em área de 6.980 m<sup>2</sup> no Morumbi, em São Paulo, e conta com apartamentos de 2 e 3 dormitórios, com área privativa de 57m<sup>2</sup> e 73m<sup>2</sup>, totalizando um VGV de R\$64,1 milhões.



## ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

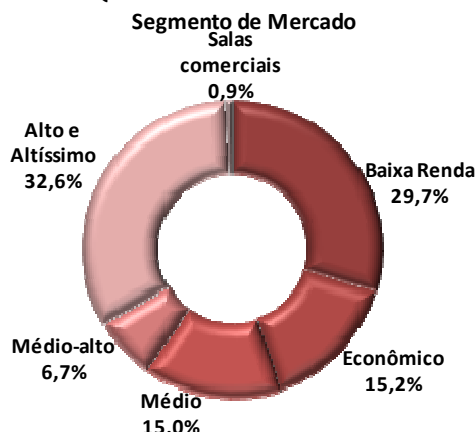
O Estoque a Valor de Mercado é uma aproximação gerencial do montante total de unidades lançadas e não vendidas (“estoque”) avaliadas ao seu valor individual de lançamento (“valor de mercado”).

ESTOQUE A VALOR DE MERCADO	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10
<b>INÍCIO DO PERÍODO - R\$MM</b>	787,6	1.112,3	727,8	-29,2%	8,2%
<b>FINAL DO PERÍODO - R\$MM</b>	728,0	787,6	1.086,7	-7,6%	-33,0%

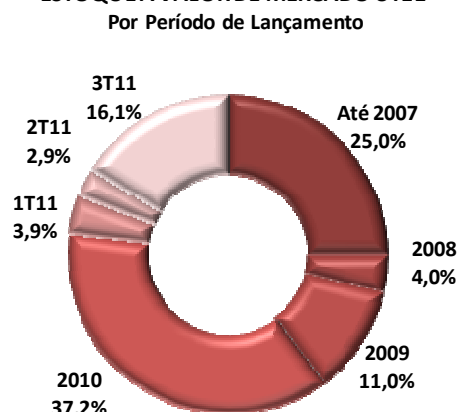
A CCDI encerrou o 3T11 com R\$728 milhões de VGV em estoque, 7,6% inferior ao estoque registrado em junho de 2011 (R\$787,6 milhões) e 33% inferior ao estoque registrado no final do 3T10 (R\$1.086,7 milhões). A queda de estoque em se deve pela forte venda de estoque, que representou 93,2% do total das vendas contratadas no 3T11.

Em setembro de 2011, o Estoque a Valor de Mercado da Companhia apresentava a seguinte distribuição: 2,5% em unidades concluídas, 44,9% em unidades em construção e 52,6% em unidades na planta.

### ESTOQUE A VALOR DE MERCADO 3T11



### ESTOQUE A VALOR DE MERCADO 3T11



Em termos de segmento de mercado, o estoque está concentrado nos segmentos de Baixa renda (29,7%) e Alto padrão (32,6%). Na análise por localização, 83,2% do estoque está localizado no estado de São Paulo, devido ao foco de atuação da Companhia.

A Velocidade de Vendas (VSO) da Companhia foi de 32,4% no 3T11, 3,8 pontos percentuais abaixo da VSO do 2T11, e 4,5 pontos percentuais acima do mesmo período do ano passado. Estas variações na VSO se devem principalmente pela oscilação de venda de estoque.

CÁLCULO	VELOCIDADE SOBRE OFERTA	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10	9M11	9M10	9M11/9M10
A	LANÇAMENTOS NO PERÍODO	142,1	25,6	505,0	455,7%	-71,9%	372,0	856,0	-56,5%
B	ESTOQUE TOTAL INICIAL	787,6	1.112,3	727,8	-29,2%	8,2%	1.186,3	824,1	44,0%
C	VENDAS CONTRATADAS	301,1	412,3	343,5	-27,0%	-12,3%	1.029,8	851,1	21,0%
C/(A+B)	VELOCIDADE SOBRE OFERTA	32,4%	36,2%	27,9%	-3,8pp	4,5pp	66,1%	50,7%	15,4pp

Abaixo segue tabela com o estoque a valor de mercado exclusivo do segmento de baixa renda e econômico representado pela HM Engenharia, em que o 3T11 também apresentou redução de 9,4% no estoque do final do período em relação ao último trimestre.

ESTOQUE A VALOR DE MERCADO	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10
INÍCIO DO PERÍODO - R\$MM	356,8	475,3	130,1	-24,9%	174,2%
FINAL DO PERÍODO - R\$MM	323,3	356,8	279,0	-9,4%	15,9%

A "VSO" exclusiva do segmento de baixa renda ficou em 25,6%, 4,3 pontos percentuais inferior ao "VSO" do 2T11. Quando comparado com o 3T10, a "VSO" aumentou 6,9 pontos percentuais.

CÁLCULO	VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10	9M11	9M10	9M11/9M10
A	LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$MM)	55,0	25,6	192,9	115,1%	-71,5%	178,3	318,9	-44,1%
B	ESTOQUE TOTAL INICIAL (R\$MM)	356,8	475,3	130,1	-24,9%	174,2%	475,3	72,1	559,4%



C	<b>VENDAS CONTRATADAS (R\$MM)</b>	105,2	149,5	60,4	-29,6%	74,3%	367,6	162,6	126,1%
C/(A+B)	<b>VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO)</b>	25,6%	29,8%	18,7%	-4,3 pp.	6,9 pp.	56,2%	41,6%	14,7 pp.

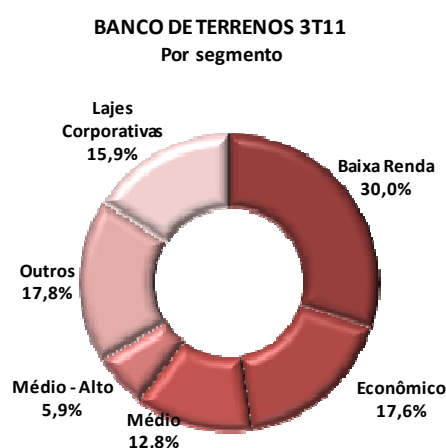
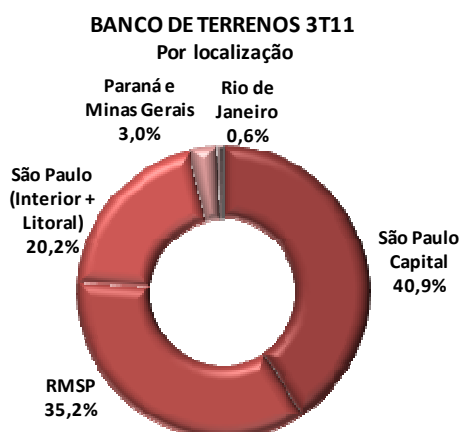
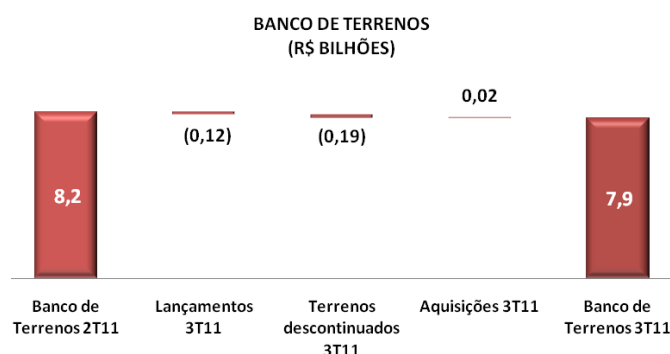
## BANCO DE TERRENOS

No 3T11, a Companhia lançou R\$142,1 milhões em VGV. Os terrenos referentes a esses empreendimentos estavam registrados no Banco de Terrenos com VGV de R\$117,1 milhões. Além disso, a Companhia adquiriu um terreno de R\$20,8 milhões em VGV.

O terreno comprado no trimestre está localizado no interior do estado de São Paulo, na cidade de Jaguariúna. O empreendimento contará com unidades residenciais no segmento de baixa renda (R\$65 mil/unidade).

Adicionalmente, a Companhia analisou seu Banco de Terrenos e, baseada em condições de mercado e aprovações legais decidiu descontinuar projetos que não haviam sido lançados, totalizando um VGV de R\$186 milhões.

Desta forma, o atual Banco de Terrenos da Companhia fechou o 3T11 em R\$7,9 bilhões em valor geral de vendas para futuro desenvolvimento. Deste montante, R\$1,5 bilhão refere-se a terrenos exclusivos da HM Engenharia. É importante ressaltar que 66,3% do VGV potencial do Landbank total estão direcionados a projetos com preço unitário até R\$500 mil (faixa-teto do FGTS) e que 96,4% localizam-se no maior pólo econômico e demográfico do Brasil: São Paulo (Capital e Região Metropolitana).



## ANÁLISES FINANCEIRAS

### RECEITA LÍQUIDA, LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

3T11	TRADICIONAL	BAIXA RENDA	CONSOLIDADO
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	227,0	81,7	<b>308,7</b>
<b>LUCRO BRUTO</b>	50,0	15,6	<b>65,6</b>
<b>MARGEM BRUTA (%)</b>	<b>22,0%</b>	<b>19,1%</b>	<b>21,3%</b>
<b>MARGEM BRUTA ex CUSTO DE FINANCIAMENTO (%)</b>	<b>27,3%</b>	<b>21,0%</b>	<b>25,7%</b>

9M11	TRADICIONAL	BAIXA RENDA	CONSOLIDADO
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	534,0	222,2	<b>756,3</b>
<b>LUCRO BRUTO</b>	36,8	45,4	<b>82,2</b>
<b>MARGEM BRUTA (%)</b>	<b>6,9%</b>	<b>20,4%</b>	<b>10,9%</b>
<b>MARGEM BRUTA ex CUSTO DE FINANCIAMENTO (%)</b>	<b>12,6%</b>	<b>21,8%</b>	<b>15,3%</b>

No 3T11, a Receita Líquida consolidada atingiu R\$308,7 milhões, aumento de 13,3% versus o mesmo período do ano passado, e no período acumulado de 9 meses de 2011 a receita líquida alcançou R\$756,3 milhões, um aumento de 14,8% na comparação com o mesmo período de 2010. Vale lembrar que no 2T11 a Companhia realizou a atualização dos orçamentos dos empreendimentos, o que impactou os resultados desse período. A margem bruta sem o custo de financiamento fechou em 25,7% no 3T11, forte melhora na comparação entre o último trimestre e o mesmo do ano passado

CONSOLIDADO (R\$MM)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10	9M11	9M10	9M11/9M10
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	308,7	183,2	272,4	68,5%	13,3%	756,3	658,8	14,8%
<b>LUCRO BRUTO</b>	65,6	(38,5)	71,6	-	-8,4%	82,2	169,1	-51,4%
<b>MARGEM BRUTA (%)</b>	<b>21,3%</b>	<b>-21,0%</b>	<b>26,3%</b>	<b>42,3 pp.</b>	<b>-5,0 pp.</b>	<b>10,9%</b>	<b>25,2%</b>	<b>-14,4 pp.</b>
<b>MARGEM BRUTA ex CUSTO DE FINANCIAMENTO (%)</b>	<b>25,7%</b>	<b>-14,8%</b>	<b>28,3%</b>	<b>40,4 pp.</b>	<b>-2,7 pp.</b>	<b>15,3%</b>	<b>27,7%</b>	<b>-12,4 pp.</b>

9M10: exclui receita com a venda do terreno Itauteç por R\$100 milhões no 1T10, esta negociação gerou um impacto positivo de R\$49,4 milhões no Lucro Líquido

A Receita Líquida exclusiva do segmento de baixa renda foi de R\$81,7 milhões no 3T11, 12,9% superior a Receita Líquida do 2T11 e 31,8% acima da Receita Líquida do 3T10. Na análise do período acumulado no 9M11 a Receita líquida exclusiva do segmento de baixa renda aumentou 49,1% na comparação com o mesmo período do ano passado. A participação da Receita Líquida do segmento de baixa renda na Receita Consolidada foi 26,5% no 3T11. O Lucro Bruto exclusivo do segmento de baixa renda foi de R\$15,6 milhões no 3T11 com margem bruta de 19,1%, já no período acumulado alcançou R\$45,4 milhões, com margem bruta de 20,4%. O segmento de baixa renda sofreu impacto em sua margem bruta no 3T11 com o atraso de início de obras, contudo esse atraso foi sanado, e o 4T11 iniciou com quase o dobro de número de obras de baixa renda, ao todo 21 empreendimentos em construção.

HM ENGENHARIA (R\$MM)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10	9M11	9M10	9M11/9M10
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	81,7	72,4	62,0	12,9%	31,8%	222,2	149,1	49,1%
<b>LUCRO BRUTO</b>	15,6	14,8	18,4	5,7%	-15,0%	45,4	45,0	1,0%
<b>MARGEM BRUTA (%)</b>	<b>19,1%</b>	<b>20,4%</b>	<b>29,7%</b>	<b>-1,3 pp.</b>	<b>-10,5 pp.</b>	<b>20,4%</b>	<b>30,2%</b>	<b>-9,7 pp.</b>
<b>% RECEITA NA RECEITA CONSOLIDADA</b>	<b>26,5%</b>	<b>39,5%</b>	<b>22,8%</b>	<b>-13,03pp.</b>	<b>3,7pp.</b>	<b>29,4%</b>	<b>22,6%</b>	<b>6,8pp.</b>

A participação da receita do segmento de baixa renda na receita total da Companhia irá aumentar gradativamente com a evolução de novas obras, no 3T11 foram iniciadas 10 obras, totalizando 21 empreendimentos em construção, um forte aumento, e conforme essas obras forem evoluindo o reconhecimento de receita aumentará.

## 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.

É importante ressaltar que o segmento de baixa renda iniciou 10 obras durante o 3T11, isto é, praticamente dobrou o número de empreendimentos em obras, que no 2T11 eram 11 e no 3T11 fechou com 21 empreendimentos em construção.

No terceiro trimestre de 2011 os custos totais reconhecidos aumentaram 9,6% em relação ao trimestre anterior e 21,1% relação ao mesmo período do ano passado. Os custos com construção aumentaram em relação ao trimestre anterior e em relação ao mesmo período do ano passado devido, principalmente, a maior atividade operacional da Companhia.

Os custos de financiamento do 3T11 tiveram um aumento compatível com o aumento do número de empreendimentos que estão em construção e com o avanço de obras dos mais antigos.

Em setembro de 2011 a Companhia possuía 59 empreendimentos em construção sendo 38 do segmento tradicional e 21 do segmento de baixa renda.

CONSOLIDADO (R\$MM)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10	9M11	9M10	9M11/9M10
<b>CUSTOS DE TERRENO E DE CONSTRUÇÃO</b>	230,4	210,9	193,5	9,2%	19,1%	641,4	516,8	24,1%
<b>CUSTOS DE FINANCIAMENTO</b>	12,1	10,0	5,6	20,9%	116,0%	30,3	13,1	131,3%
<b>TOTAL DE CUSTOS DIRETOS</b>	<b>242,5</b>	<b>220,9</b>	<b>199,1</b>	<b>9,8%</b>	<b>21,8%</b>	<b>671,7</b>	<b>529,9</b>	<b>26,8%</b>
<b>OUTROS CUSTOS</b>	0,6	0,8	1,7	-27,2%	-65,3%	2,3	3,7	-37,8%
<b>CUSTOS TOTAIS</b>	<b>243,1</b>	<b>221,7</b>	<b>200,8</b>	<b>9,6%</b>	<b>21,1%</b>	<b>674,0</b>	<b>533,6</b>	<b>26,3%</b>

## DESPESAS

As **DESPESAS COMERCIAIS** consolidadas atingiram R\$10,2 milhões no 3T11, ou 3,3% da Receita Líquida e 3,4% das vendas contratadas do mesmo período.

CONSOLIDADO (R\$MM)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10	9M11	9M10	9M11/9M10
<b>DESPESAS COMERCIAIS</b>	(10,2)	(9,6)	(8,6)	6,0%	18,3%	(28,2)	(19,8)	42,2%
<b>DESP. COMERCIAIS/ROL (%)</b>	3,3%	5,2%	3,2%	-1,9 pp.	0,1 pp.	3,7%	3,0%	0,7 pp.
<b>DESP. COMERCIAIS/VENDAS CONTRATADAS (%)</b>	3,4%	2,3%	2,5%	1,0 pp.	0,9 pp.	2,7%	2,3%	0,4 pp.

As **DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)** do 3T11 atingiram R\$26,3 milhões. O aumento em relação aos períodos anteriores corresponde ao forte crescimento operacional que a Companhia teve ao longo de 2010.

CONSOLIDADO (R\$MM)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10	9M11	9M10	9M11/9M10
<b>DESP. GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&amp;A)</b>	(26,3)	(22,1)	(17,8)	18,8%	47,8%	(71,1)	(51,5)	38,0%
<b>G&amp;A/VENDAS CONTRATADAS (%)</b>	8,7%	5,4%	5,2%	3,4pp.	3,6pp.	6,9%	6,1%	0,9pp.
<b>G&amp;A/ROL (%)</b>	8,5%	12,1%	6,5%	-3,6pp.	2,0pp.	9,4%	7,8%	1,6pp.
<b>OUTRAS DESPESAS/RECEITAS</b>	(1,4)	(19,1)	0,3	-92,6%	-511,9%	(20,9)	6,3	-430,5%
<b>OUTRAS DESPESAS/ROL (%)</b>	0,5%	10,4%	0,1%	-10,0pp.	0,3pp.	2,8%	1,0%	1,8pp.

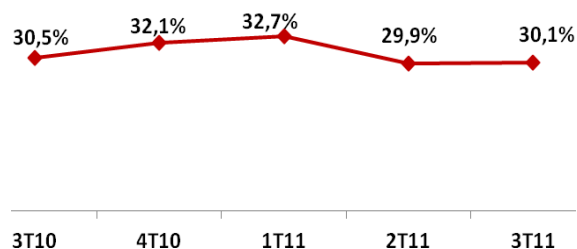
O aumento de R\$4,2 milhões no total de despesas gerais e administrativas se deve, principalmente, a: R\$1,5 milhões de gastos não recorrentes com rescisão e benefícios devido a troca de Diretoria, e R\$2,3 milhões com gastos de terrenos descontinuados (maiores detalhes na nota 6b das Notas Explicativas contida no ITR).

## RECEITAS, CUSTOS, RESULTADO E MARGEM A RECONHECER

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.

RECEITAS E RESULTADOS A APROPRIAR (R\$MM)	3T11	2T11	3T11/2T11
RECEITA CONTRATUAL DAS UNIDADES VENDIDAS	4.827,2	4.522,0	6,7%
RECEITA RECONHECIDA – ACUMULADA	(3.331,3)	(3.016,3)	10,4%
CUSTO ORÇADO TOTAL - ACUMULADO	3.449,1	3.228,3	6,8%
CUSTO TOTAL INCORRIDO – ACUMULADO	(2.098,2)	(1.883,8)	11,4%
CUSTO DO TERRENO PERMUTADO – ACUMULADO	(304,8)	(289,5)	5,3%
RECEITA CONTRATUAL A APROPRIAR	1.495,9	1.505,8	-0,7%
CUSTO A APROPRIAR DAS UNIDADES VENDIDAS	(1.046,1)	(1.055,0)	-0,8%
<b>RESULTADO DA VENDA DE IMÓVEIS A APROPRIAR</b>	<b>449,8</b>	<b>450,8</b>	<b>-0,2%</b>
<b>MARGEM SOBRE VENDA DE IMÓVEIS A APROPRIAR (%)</b>	<b>30,1%</b>	<b>29,9%</b>	<b>0,1 pp.</b>

Margem REF



No gráfico ao lado é possível ver a evolução da margem REF ao longo de 1 ano. No 3T11 fechou em 30,1%, com leve aumento em relação ao último trimestre.

Se analisarmos Margem REF por ano de lançamento dos empreendimentos, podemos observar que os projetos do segmento tradicional a partir de 2009 possuem margem melhores que os projetos antigos, conforme tabela abaixo:

ANO DE LANÇAMENTO	MARGEM REF		
	Tradicional	Baixa Renda	Consolidado
2007	18,3%	-	<b>18,3%</b>
2008	23,0%	28,6%	<b>23,4%</b>
2009	28,9%	27,0%	<b>28,6%</b>
2010	36,5%	27,6%	<b>33,1%</b>
2011	33,6%	29,4%	<b>31,6%</b>
<b>Total set 2011</b>	<b>30,9%</b>	<b>27,9%</b>	<b>30,1%</b>

## EBITDA E MARGEM EBITDA

O **EBITDA** Consolidado da CCDI no 3T11 fechou em R\$28,4 milhões com margem de 9,2%. Incorporando as despesas financeiras apropriadas no custo dos imóveis vendidos a Margem Ebitda no 3T11 seria de 13,6%.

REPORTADO (R\$MM)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10	9M11	9M10	9M11/9M10
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	(12,6)	(90,9)	26,1	-86,2%	-148,1%	(92,1)	67,1	-237,2%
<b>DESPESA (RECEITA) FINANCEIRA</b>	9,3	11,4	5,7	-18,9%	62,3%	29,7	14,3	106,9%
<b>IMP. RENDA E CONTRIB. SOCIAL</b>	31,0	(9,8)	13,8	-	125,6%	24,4	22,7	7,5%
<b>DEPRECIÇÃO/AMORTIZAÇÃO</b>	0,7	0,5	0,6	23,5%	11,0%	1,9	1,7	10,1%
<b>EBITDA</b>	<b>28,4</b>	<b>(88,8)</b>	<b>46,2</b>	<b>-</b>	<b>-38,5%</b>	<b>(36,1)</b>	<b>105,8</b>	<b>-134,2%</b>
<b>MARGEM EBITDA</b>	<b>9,2%</b>	<b>-48,5%</b>	<b>16,9%</b>	<b>57,6 pp.</b>	<b>-7,7 pp.</b>	<b>-4,8%</b>	<b>16,1%</b>	<b>-20,8 pp.</b>
<b>MARGEM EBITDA EX CUSTOS DE FINANCIAMENTO</b>	<b>13,6%</b>	<b>-42,2%</b>	<b>19,0%</b>	<b>55,8pp.</b>	<b>-5,4pp.</b>	<b>-0,4%</b>	<b>22,7%</b>	<b>-23,1pp.</b>

9M10: exclui receita com a venda do terreno Itautec por R\$100 milhões no 1T10, esta negociação gerou um impacto positivo de R\$49,4 milhões no Lucro Líquido

O lucro líquido da Companhia foi impactado pelo estorno de impostos diferidos sobre prejuízos fiscais em R\$27,3 milhões. A Companhia decidiu baixar o Imposto de Renda e Contribuição Social diferidos, pois entende que tais valores não serão recuperados em períodos futuros uma vez que a rentabilidade da companhia se dará em algumas SPE's e não na Controladora.

## ENDIVIDAMENTO

No final do 3T11, a dívida bruta da CCDI era de R\$971,2 milhões contra R\$908,1 milhões no 2T11. O incremento da Dívida está relacionado ao aumento de 9,6% em financiamento à construção de projetos:

FINANCIAMENTOS (R\$MM)	3T11	2T11	3T11/2T11	VENCIMENTO
<b>TOTAL FINANCIAMENTOS SFH</b>	559,1	510,2	9,6%	Até 2016
<b>DEBÊNTURES</b>	412,2	397,9	3,6%	2015
<b>TOTAL DOS FINANCIAMENTOS</b>	<b>971,2</b>	<b>908,1</b>	<b>7,0%</b>	

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 "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.

Abaixo mostramos Dívida Líquida, que desconsiderando o SFH temos um índice de 37,6% em relação ao Patrimônio Líquido e de 22,7% em relação ao Patrimônio Líquido mais os Resultados a apropriar.

INDICADORES (R\$MM)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10
<b>POSIÇÃO DE CAIXA NO FINAL DO PERÍODO</b>	154,6	192,1	284,6	-19,5%	-45,7%
<b>FINANCIAMENTOS</b>	(971,2)	(908,1)	(730,7)	7,0%	32,9%
<b>CAIXA LÍQUIDO</b>	<b>(816,7)</b>	<b>(716,1)</b>	<b>(446,1)</b>	<b>14,0%</b>	<b>83,1%</b>
<b>DÍVIDA LÍQUIDA/PL</b>	<b>119,2%</b>	<b>102,5%</b>	<b>57,0%</b>	<b>16,7 pp.</b>	<b>62,2 pp.</b>
<b>DÍVIDA LÍQUIDA EX-SFH</b>	(257,6)	(205,9)	(127,5)	25,1%	102,1%
<b>DÍVIDA LÍQUIDA EX-SFH/PL</b>	<b>37,6%</b>	<b>29,5%</b>	<b>16,3%</b>	<b>8,1 pp.</b>	<b>21,3 pp.</b>
<b>DÍVIDA LÍQUIDA EX-SFH/(PL+Resultado a apropriar)</b>	<b>22,7%</b>	<b>17,9%</b>	<b>11,1%</b>	<b>4,8 pp.</b>	<b>11,6 pp.</b>

A Dívida Líquida total da CCDI atingiu R\$816,7 milhões ao final do 3T11, o aumento em relação a 2010 se deve, principalmente pelo maior número de empreendimentos em construção, especialmente na fase final.

## 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\$ 170 mil). Com escritórios em Barretos e Campinas, a empresa conta com mais de 2.000 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.

O Sistema de Gestão da HM Engenharia foi certificado pela OHSAS 18001:2007. A oficialização da certificação foi definida pela Comissão Técnica da Fundação Carlos Alberto Vanzolini, em reunião realizada em julho. Desde julho do ano passado, a HM vem se organizando para conquistar a certificação, que se refere à segurança e saúde ocupacional. Durante o processo, não foram apontadas não conformidades, preocupações ou oportunidades de melhoria.

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

HM ENGENHARIA (R\$ MILHÕES)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10	9M11	9M10	9M11/9M10
RECEITA LÍQUIDA	81,7	72,4	62,0	12,9%	31,8%	222,2	149,1	49,1%
CUSTO	(66,1)	(57,6)	(43,6)	14,8%	51,5%	(176,8)	(104,1)	69,9%
LUCRO BRUTO	15,6	14,8	18,4	5,7%	-15,0%	45,4	45,0	1,0%
MARGEM BRUTA (%)	19,1%	20,4%	29,7%	-1,3pp.	-10,5pp.	20,4%	30,2%	-9,7pp.
DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS	(11,4)	(10,6)	(8,2)	7,7%	38,1%	(30,3)	(18,7)	62,4%
LUCRO OPERACIONAL	4,3	4,2	10,2	0,7%	-57,9%	15,1	26,3	-42,6%
IR E CS	(2,6)	(2,1)	(1,8)	24,2%	48,2%	(6,8)	(4,5)	52,2%
LUCRO LÍQUIDO	1,6	2,1	8,4	-22,7%	-80,4%	8,3	21,8	-62,1%
MARGEM LÍQUIDA	2,0%	2,9%	13,5%	-0,9pp.	-11,5pp.	3,7%	14,6%	-10,9pp.

No 3T11 o segmento de baixa renda teve aumento da receita líquida em 12,9% versus o 2T11 e 31,8% em relação ao 3T10. O reconhecimento de receita deste segmento irá aumentar, pois com o forte crescimento de lançamentos em 2010 (221%), o número de obras em 2011 e 2012 irá aumentar, e a evolução dessas obras impacta diretamente no maior reconhecimento de receita.

## INFORMAÇÕES DE CONTATO

### Ian Monteiro de Andrade

Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Tel: (11) 3841-4824/8809

[ri.ccdi@camargocorrea.com.br](mailto:ri.ccdi@camargocorrea.com.br)

### Mara Boaventura Dias

Gerente de Relações com Investidores

### Caio Sampaio Rodrigues

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\$7,9 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 (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

CONSOLIDADO (R\$ MIL)	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10
<b>RECEITA BRUTA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS</b>	<b>319.398</b>	<b>187.026</b>	<b>281.464</b>	<b>70,8%</b>	<b>13,5%</b>
Venda de Imóveis	317.381	183.457	276.837	73,0%	14,6%
Aluguéis de Imóveis	-	149	-	-100,0%	---
Prestação de Serviços	802	1.452	2.790	-44,8%	-71,3%
Outras Receitas	1.215	1.968	1.837	-38,3%	-33,9%
<b>DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA</b>	<b>(10.663)</b>	<b>(3.829)</b>	<b>(9.039)</b>	<b>178,5%</b>	<b>18,0%</b>
<b>RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS</b>	<b>308.735</b>	<b>183.197</b>	<b>272.425</b>	<b>68,5%</b>	<b>13,3%</b>
<b>CUSTO DE BENS E/OU SERVIÇOS PRESTADOS</b>	<b>(243.120)</b>	<b>(221.694)</b>	<b>(200.817)</b>	<b>9,7%</b>	<b>21,1%</b>
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>65.615</b>	<b>(38.497)</b>	<b>71.608</b>	<b>-</b>	<b>-8,4%</b>
<b>MARGEM BRUTA (%)</b>	<b>21,3%</b>	<b>-21,0%</b>	<b>26,3%</b>	<b>42,3 pp.</b>	<b>-5,0 pp.</b>
<b>(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS</b>	<b>(37.882)</b>	<b>(50.803)</b>	<b>(26.042)</b>	<b>-25,4%</b>	<b>45,5%</b>
Com Vendas	(10.169)	(9.596)	(8.594)	6,0%	18,3%
<b>Gerais e Administrativas</b>	<b>(27.713)</b>	<b>(41.207)</b>	<b>(17.448)</b>	<b>-32,7%</b>	<b>58,8%</b>
Despesas Gerais e Administrativas	(26.292)	(22.125)	(17.793)	18,8%	47,8%
Outras (Despesas)/Receitas Operacionais	(1.421)	(19.082)	345	-92,6%	-511,9%
<b>(PREJUÍZO) LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RES. FINANC.</b>	<b>27.733</b>	<b>(89.300)</b>	<b>45.566</b>	<b>-</b>	<b>-39,1%</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(9.256)</b>	<b>(11.415)</b>	<b>(5.702)</b>	<b>-18,9%</b>	<b>62,3%</b>
Receitas Financeiras	9.324	6.438	11.022	44,8%	-15,4%
Despesas Financeiras	(18.580)	(17.853)	(16.724)	4,1%	11,1%
<b>RESULTADO ANTES TRIBUTAÇÃO / PARTICIPAÇÕES</b>	<b>18.477</b>	<b>(100.715)</b>	<b>39.864</b>	<b>-</b>	<b>-53,6%</b>
IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(31.041)	9.821	(13.762)	-416,1%	125,6%
<b>LUCRO / PREJUÍZO DO PERÍODO</b>	<b>(12.564)</b>	<b>(90.894)</b>	<b>26.102</b>	<b>-86,2%</b>	<b>-148,1%</b>
<b>MARGEM LÍQUIDA (%)</b>	<b>-4,1%</b>	<b>-49,6%</b>	<b>9,6%</b>	<b>45,5 pp.</b>	<b>-13,7 pp.</b>

**BALANÇO PATRIMONIAL - ATIVO**

<b>BALANÇO PATRIMONIAL - CONSOLIDADO (R\$ MIL)</b>	<b>30/9/2011</b>	<b>30/6/2011</b>	<b>%</b>
<b>ATIVO</b>	<b>2,922,477</b>	<b>2,630,766</b>	<b>11.1%</b>
<b>TOTAL DO CIRCULANTE</b>	<b>1,736,855</b>	<b>1,709,082</b>	<b>1.6%</b>
Disponibilidades	154,580	192,050	-19.5%
Contas a Receber de Clientes	1,003,194	911,763	10.0%
Adiantamento a Fornecedores	13,369	13,212	1.2%
Imóveis a Comercializar	542,079	574,368	-5.6%
Despesas Antecipadas	349	400	-12.8%
Impostos a Recuperar	14,697	14,541	1.1%
Outros Créditos	8,587	2,748	212.5%
<b>TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1,185,622</b>	<b>921,684</b>	<b>28.6%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>1,137,445</b>	<b>873,476</b>	<b>30.2%</b>
Aplicações financeiras	11	11	0.0%
Contas a Receber de Clientes	325,538	297,805	9.3%
Imóveis a Comercializar	798,075	544,052	46.7%
Partes Relacionadas	1,899	2,028	-6.4%
IR e CS Diferidos	10,777	28,655	-62.4%
Outros Créditos	1,145	925	23.8%
<b>Imobilizado</b>	<b>11,340</b>	<b>11,219</b>	<b>1.1%</b>
<b>Intangível</b>	<b>36,837</b>	<b>36,989</b>	<b>-0.4%</b>

**BALANÇO PATRIMONIAL - PASSIVO**

<b>BALANÇO PATRIMONIAL - PASSIVO</b>	<b>30/9/2011</b>	<b>30/6/2011</b>	<b>%</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2,922,477</b>	<b>2,630,766</b>	<b>11.1%</b>
<b>TOTAL DO CIRCULANTE</b>	<b>682,656</b>	<b>654,022</b>	<b>4.4%</b>
Financiamento para construção	375,309	351,853	6.7%
Debêntures	14,186	114	12343.9%
Obrigações pela compra de terrenos em espécie	2,005	16,524	-87.9%
Obrigações pela compra de terrenos em permuta financeira	146,378	149,036	-1.8%
Fornecedores e contas a pagar	48,588	48,388	0.4%
Impostos e contribuições a recolher	14,149	11,707	20.9%
Partes relacionadas	1,447	1,709	-15.3%
Salários e encargos a pagar	25,845	21,538	20.0%
Adiantamentos de clientes	23,419	23,642	-0.9%
Dividendos propostos	4	4	0.0%
Outras contas a pagar	31,326	29,507	6.2%
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1,554,789</b>	<b>1,278,496</b>	<b>21.6%</b>
Financiamento para construção	183,749	158,332	16.1%
Debêntures	397,998	397,814	0.0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	40,357	34,086	18.4%
PIS e Cofins diferidos	45,295	41,256	9.8%
Adiantamento de Clientes	319,879	90,901	251.9%
Obrigações pela compra de terrenos em espécie	4,765	5,125	-7.0%
Obrigações pela compra de terrenos em permuta financeira	558,599	546,908	2.1%
Fornecedores e contas a pagar	427	436	-2.1%
Outras obrigações	761	767	-0.8%
Provisão para litígios	2,959	2,871	3.1%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>685,032</b>	<b>698,248</b>	<b>-1.9%</b>
Capital social realizado	540,189	540,189	0.0%
Reservas de capital	84,755	85,177	-0.5%
Ações em tesouraria	(291)	(60)	385.0%
Reserva de lucros	60,379	72,942	-17.2%

## FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

FLUXO DE CAIXA - CONSOLIDADO (R\$ MIL) - Reportado	3T11	2T11	3T10	3T11/2T11	3T11/3T10
<b>Lucro Líquido do Exercício antes do IR e CS</b>	<b>18.477</b>	<b>(100.715)</b>	<b>39.864</b>	-	-53,6%
Ajustes para conciliar o lucro líquido ao caixa oriundo das atividades operacionais	-	-	-	---	---
Depreciações e amortizações	667	540	601	23,5%	11,0%
PIS e COFINS diferidos	4.041	(1.424)	5.638	-	-28,3%
Constituição (reversão) de provisões	(400)	16.882	(188)	-102,4%	112,8%
Encargos financeiros	22.824	33.224	19.297	-31,3%	18,3%
Baixa de ativo permanente	-	3	30	-100,0%	-100,0%
Contas a receber de clientes	(118.309)	6.167	(165.067)	-2018,4%	-28,3%
Imóveis a comercializar	130.791	(87.823)	(29.407)	-	-
Adiantamento a fornecedores	(157)	(2.793)	(2.629)	-94,4%	-94,0%
Despesas antecipadas	51	(64)	102	-	-50,0%
Impostos a Recuperar	(167)	(2.283)	(438)	-92,7%	-61,9%
Outros Créditos	(73.511)	72.827	(19.438)	-200,9%	278,2%
Fornecedores e contas a pagar	(4.757)	(40.367)	56.234	-88,2%	-108,5%
Salários e férias a pagar	4.307	1.350	3.767	219,0%	14,3%
Adiantamento de Clientes	(58.203)	59.252	215	-198,2%	-27171,2%
Impostos e contribuições a recolher	(190)	(992)	(1.188)	-80,8%	-84,0%
Outras Contas a Pagar	1.445	(1.943)	(1.189)	-	-
Caixa Líquido usado nas atividades operacionais	(73.091)	(48.159)	(93.796)	51,8%	-22,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social pagos	(4.249)	(2.608)	(2.215)	62,9%	91,8%
Juros pagos para construção	(8.575)	(35.039)	(5.862)	-75,5%	46,3%
<b>CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>(85.915)</b>	<b>(85.806)</b>	<b>(101.873)</b>	<b>0,1%</b>	<b>-15,7%</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>					
Partes Relacionadas Líquidas	1.766	243	(2.629)	626,7%	-
Resgates (Aplicações) de aplicações Financeiras	36.339	78.380	9.222	-53,6%	294,0%
Aquisição de Ações em Tesouraria	(231)	-	-	---	---
Obrigações por compra de controlada	-	(7.032)	-	-100,0%	---
Juros Recebidos	(7.817)	7.817	-	-200,0%	---
Ágio na aquisição de controlada	231	1.769	-	-86,9%	---
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(867)	(1.087)	(2.812)	-20,2%	-69,2%
Venda Projeto Rio Empreendimentos Ltda. menos caixa líquido	-	-	51.000	---	-100,0%
Adiantamento para futuro empreendimento – Projeto VIOL	-	784	-	-100,0%	---
<b>CAIXA APLICADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>	<b>29.421</b>	<b>80.874</b>	<b>54.781</b>	<b>-63,6%</b>	<b>-46,3%</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>					
Pagamento de dividendos	-	(31.739)	-	-100,0%	---
Captação líquida de financiamentos	97.018	108.182	71.081	-10,3%	36,5%
Pagamentos / Amortização de financiamentos	(52.397)	(71.216)	(11.890)	-26,4%	340,7%
<b>CAIXA APLICADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS</b>	<b>44.621</b>	<b>5.227</b>	<b>59.191</b>	<b>753,7%</b>	<b>-24,6%</b>
<b>Aumento (redução) em caixa e equivalentes</b>	<b>(11.873)</b>	<b>295</b>	<b>12.099</b>	<b>-4123,1%</b>	<b>-198,1%</b>
<b>Caixa e equivalentes no início do exercício</b>	<b>54.221</b>	<b>53.926</b>	<b>16.592</b>	<b>0,5%</b>	<b>226,8%</b>
<b>CAIXA E BANCOS NO FIM DO PERÍODO</b>	<b>42.348</b>	<b>54.221</b>	<b>28.691</b>	<b>-21,9%</b>	<b>47,6%</b>

## 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 de lançamento 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.

**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\$170,0 mil, **2) Tradicional** – unidades a partir de R\$170mil e **3) Lajes Corporativas**.

**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.

**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.

**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.