

PARA DIVULGAÇÃO IMEDIATA: São Paulo, 14 de fevereiro de 2012: A CAMARGO CORRÊA DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO ("CCDI" ou "Companhia"; BM&FBovespa: CCIM3) anuncia seus resultados referentes ao quarto trimestre de 2011 e do ano de 2011. Os números devem ser lidos acompanhados com as Demonstrações Financeiras da Companhia e respectivas Notas Explicativas.

PREJUÍZO DE R\$192,8 MILHÕES EM 2011 ATUALIZAÇÃO ORÇAMENTÁRIA COM IMPACTO DE R\$81,7 MILHÕES NO 4T11 VENDAS CONTRATADAS EM 2011 ALCANÇAM R\$1.174,2 MILHÕES

DESTAQUES DO PERÍODO:

- Além da atualização orçamentária realizada no 2T11, foi realizada no 4T11 uma nova atualização dos orçamentos dos empreendimentos em execução da Companhia com impacto de R\$81,7 milhões no resultado. Em 2011 o impacto no resultado das atualizações orçamentárias foi de R\$171,8 milhões.
- Vendas contratadas:
 - Vendas Contratadas alcançaram R\$1.174,2 milhões em 2011, patamar estável em relação a 2010, mesmo com menor número de lançamentos
 - O segmento de baixa renda apresentou 87% de crescimento na comparação acumulada.
 - Forte venda de estoques ao longo do ano que representaram 91,1% das vendas contratadas em 2011.
- Maior volume de entregas na história da CCDI: 3.613 unidades ou R\$579,3 milhões em VGV em 2011.
- Segmento baixa renda: aumento de 44% na receita líquida acumulada e forte crescimento no número de obras em andamento.
- Início das obras dos projetos de lajes corporativas ("AAA") em São Paulo totalizando 88.836m² de ABL (parcela CCDI).

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

REPORTADO CONSOLIDADO (R\$ MM)	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10	2011	2010	2011/2010
OPERACIONAL:								
VENDA CONTRATADA	144,3	301,1	328,2	-52,1%	-56,0%	1.174,2	1.179,3	-0,4%
LANÇAMENTOS	64,1	142,1	535,5	-54,9%	-88,0%	436,1	1.391,5	-68,7%
FINANCEIRO:								
RECEITA LÍQUIDA	190,7	308,7	273,7	-38,2%	-30,3%	946,9	932,5	1,5%
LUCRO BRUTO	(42,2)	65,6	69,8	-164,3%	-160,4%	40,1	238,9	-83,2%
MARGEM BRUTA (%)	-22,1%	21,3%	25,5%	-43,4 pp.	-47,6 pp.	4,2%	25,6%	-21,4 pp.
EBITDA	(84,9)	28,4	37,9	-398,8%	-323,7%	(121,0)	143,7	-184,2%
MARGEM EBITDA (%)	-44,5%	9,2%	13,9%	-53,7 pp.	-58,4 pp.	-12,8%	15,4%	-28,2 pp.
LUCRO LÍQUIDO	(100,7)	(12,6)	26,8	-701,8%	-476,6%	(192,8)	93,8	-305,5%
MARGEM LÍQUIDA (%)	-52,8%	-4,1%	9,8%	-48,8 pp.	-62,6 pp.	-20,4%	10,1%	-30,4 pp.
POSIÇÃO DE CAIXA (FINAL DO PERÍODO)	128,0	154,6	238,5	-17,2%	-46,3%	128,0	238,5	-46,3%
DÍVIDA LÍQUIDA (FINAL DO PERÍODO)	(900,5)	(816,7)	(522,2)	10,3%	72,4%	(900,5)	(522,2)	72,4%

2010: exclui receita com a venda do terreno Itaitec por R\$100 milhões no 1T10, esta negociação gerou um impacto positivo de R\$49,4 milhões no Lucro Líquido

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A CCDI teve um ano com resultados muito aquém do esperado. O maior problema localizou-se no segmento Tradicional com significativos desvios de orçamento. Nos segmentos de Baixa Renda (HM) e AAA a companhia cumpriu adequadamente suas metas, alcançando os resultados esperados tanto em termos financeiros quanto de avanço físico dos empreendimentos.

O significativo aumento nas entregas em 2011, 3363 unidades - 52,3% acima de 2010, acarretou no reconhecimento de desvios significativos dos custos dos empreendimentos e consequente impacto nos resultados do segmento Tradicional da companhia. As atualizações orçamentárias totalizaram R\$262,6 milhões, ou 8,5% do custo orçado total dos empreendimentos sendo o impacto do 4º trimestre de R\$121,4 milhões. Essas atualizações orçamentárias resultaram em um impacto negativo de R\$171,8 milhões no resultado de 2011, sendo R\$81,7 milhões no 4T11. Os desvios de orçamentos decorreram principalmente de (i) pressões de custo de mão-de-obra e materiais causados pelo crescimento exponencial do setor imobiliário a partir de 2007, (ii) dos desafios de gestão e (iii) de disputas contratuais com algumas construtoras terceirizadas. As atualizações de orçamentos realizadas em 2011 tiveram seus efeitos concentrados (mais de 80%) nos empreendimentos no segmento tradicional e lançados antes de 2009. Esses empreendimentos apresentam no final do ano um avanço físico médio superior a 85% e deverão ser entregues em 2012. Os nossos empreendimentos de baixa renda e AAA não apresentam desvios materiais de orçamentos.

Após a atualização orçamentária realizada no segundo trimestre de 2011, a companhia tomou medidas que possibilitaram melhorar o grau de segurança nos orçamentos atuais da companhia. Elementos externos, como o desempenho de construtoras terceirizadas e pressões inflacionárias, continuarão, no entanto, sendo fatores a serem monitorados cuidadosamente. Entre as principais medidas tomadas pela nova administração, vale ressaltar (i) a contratação de empresas independentes de engenharia para avaliarem os orçamentos das obras mais críticas, (ii) o fortalecimento da administração de custos com a criação de uma Superintendência de Orçamentos na Diretoria de Engenharia com a missão de validar e revisar continuamente todos os orçamentos das obras, e (iii) a substituição de empresas e empreiteiros terceirizados nas obras com indicadores de baixa performance física ou financeira pela célula de construção própria da CCDI. Vale notar que nas obras onde já atuam as células próprias de construção, observa-se um desempenho favorável no controle de custos e cronogramas.

Em 2011 a companhia atingiu R\$1,175 bilhão em vendas contratadas, sendo R\$1,0 bilhão em venda de estoques. Este volume de vendas está em linha com o realizado em 2010, sendo que lançou-se R\$436 milhões em 2011, contra R\$1,4 bilhão em 2010. Com o menor volume de lançamentos e com a venda de estoques foi possível reforçar o fluxo de caixa da Companhia e permitir maior atenção no controle dos empreendimentos em execução. O foco de gestão em 2011 também se traduziu em uma maior concentração nas praças de São Paulo e Curitiba.

No segmento de baixa renda, as vendas foram 87% maiores em comparação com 2010, tendo dobrado o volume de obras em execução no terceiro trimestre de 2011 em comparação com o trimestre anterior, iniciando-se 10 novas obras.

No segmento Tradicional, o foco em 2012 será na gestão das obras. É fundamental superar os problemas detectados em 2011 e entregar as unidades no prazo e na qualidade planejados. O bom desempenho nas entregas será fundamental para garantir o volume dos repasses financeiros esperados neste ano, que são necessários à sustentação do fluxo de caixa da companhia. No segmento de Baixa Renda, a HM aumentará a sua exposição ao segmento econômico valendo-se de sua reconhecida capacidade neste segmento, onde conta com mais de 30 anos de experiência. A administração manterá a prioridade na gestão de caixa e no controle de gastos, mantendo um processo contínuo de depuração de seu landbank.

INFORMAÇÃO DE TELECONFERÊNCIA

DIA 15 DE FEVEREIRO DE 2012/ 16H (Brasília)

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

Português

Tel.: 11 4688-6361

Senha: CCDI

Inglês

Tel.: 11 4688-6361 (Brasil)

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

Phone.: 1 786-924-6977 (Outros)

Senha.: CCDI

Replay

Português- Tel.: 11 4688-6312

Senha:6972771#

Inglês- Tel.: 55 11 4688-6312

Senha:5746164#

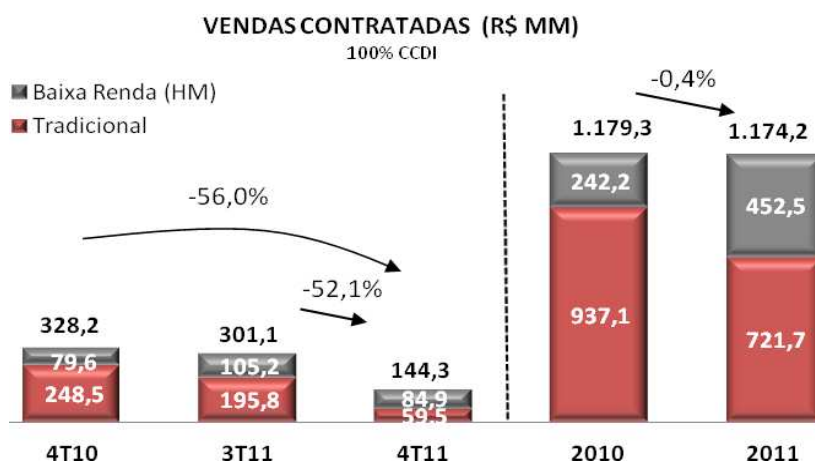
Disponível do dia 15/02 até 21/02.

ANÁLISES OPERACIONAIS

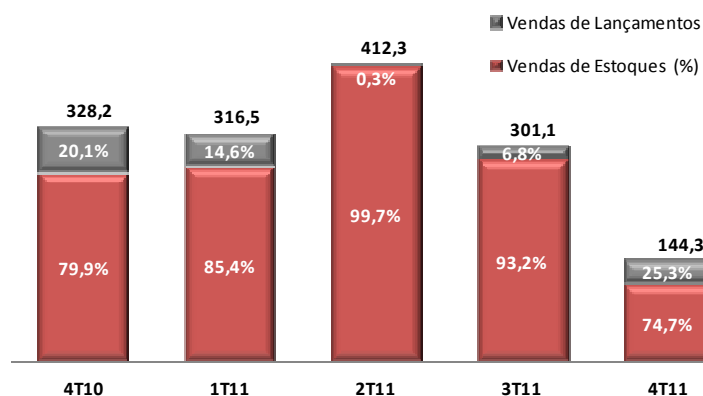
VENDAS CONTRATADAS

No quarto trimestre de 2011, as Vendas Contratadas atingiram R\$144,3 milhões, sendo que 59% foram do segmento de baixa renda, representado pela HM Engenharia.

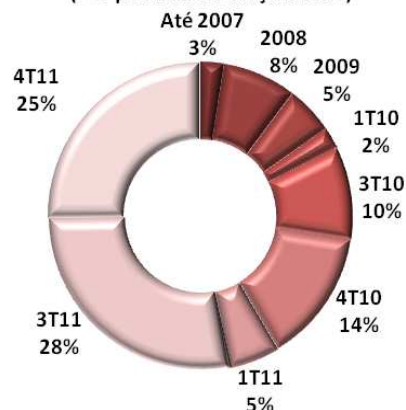
Na acumulada anual, as Vendas Contratadas permaneceram estáveis, mesmo com redução nos projetos lançados. Destaque para o crescimento de 86,8% das vendas do segmento de baixa renda.



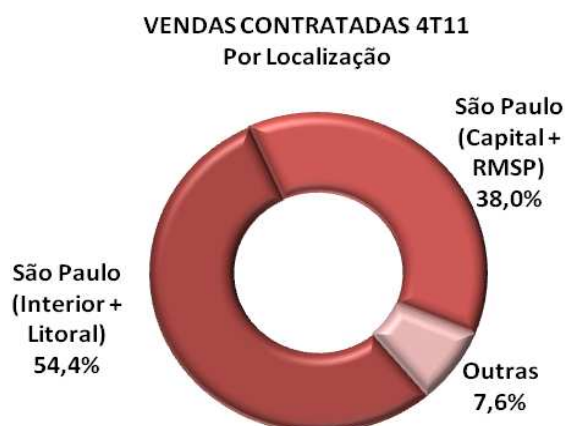
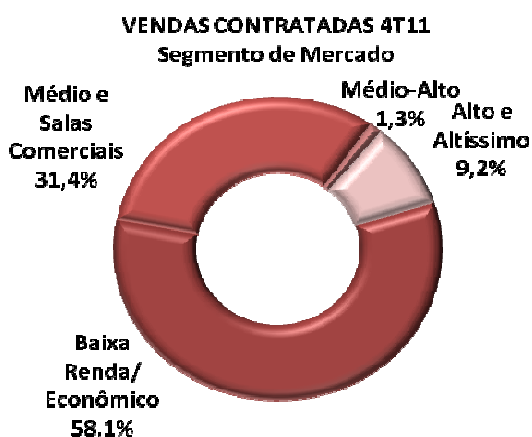
VENDAS CONTRATADAS DE LANÇAMENTOS E ESTOQUE



VENDAS CONTRATADAS 4T11 (Por período de lançamentos)



Dos R\$64,1 milhões lançados no 4T11, 57,0% foram comercializados no mesmo período. Analisando-se as Vendas Contratadas do 4T11 por período de lançamentos, verifica-se que as vendas de unidades em estoque representaram 74,7% das Vendas Contratadas totais. As vendas de estoque no 4T11 representaram 14,8% do estoque de R\$728,0 milhões ao final do 3T11.



Em termos de segmento de mercado, as Vendas Contratadas do 4T11 foram maiores nos segmentos de baixa renda e econômico (58,1%), devido aos lançamentos realizados nestes segmentos nos últimos trimestres. Os outros 41,9% foram distribuídos em todos os segmentos de mercado em que a CCDI atua.

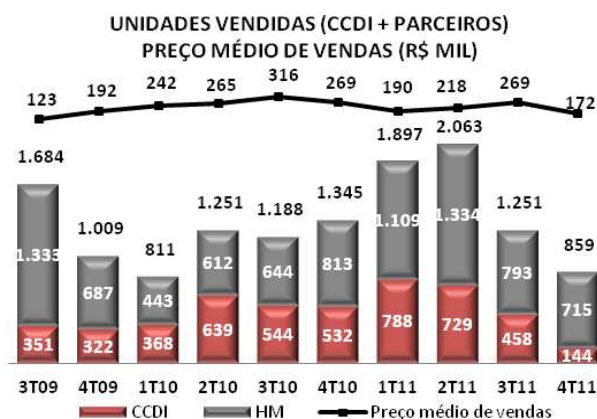
A análise por localização indica que as vendas de unidades no Estado de São Paulo foram responsáveis por 92,4% das vendas contratadas totais, contra 76,5% no 3T11.

A Velocidade de Vendas Consolidada (VSO) foi de 18,2% no 4T11, menor em 2,0 pontos percentuais em relação ao 4T10 e 14,2 pontos percentuais inferior ao número apresentado no 3T11.

A VSO exclusiva do segmento de baixa renda foi de 26,2% no 4T11 contra 13,7% no 4T10, um aumento de 12,5 pontos percentuais.

Em número de unidades vendidas, no 4T11 a Companhia vendeu 859 unidades, sendo que 83,2% delas foram comercializadas dentro do Programa Minha Casa Minha Vida.

O preço médio de vendas no 4T11 foi de R\$172 mil por unidade, 36,1% menor que no 3T11.



ENTREGAS

No 4T11 a CCDI entregou 274 unidades ou R\$96,1 milhões em VGV (% CCDI). Não foram entregues todas as unidades esperadas, tivemos atrasos em algumas obras, impactando o cronograma.

Somando as entregas do resto do ano, o ano de 2011 finaliza com um total de 3.613 unidades entregues, que representaram um VGV de R\$579,3 milhões.

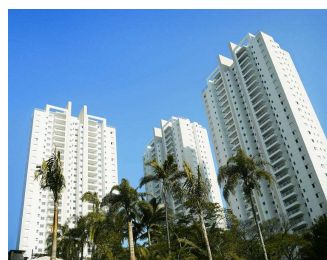
Empreendimentos	Lançamento	Data de Entrega	Unidades	GVG - (R\$ MM)
Brisa da Mata Cond. Resort	set/08	1T11	168	28,9
Quinta das Laranjeiras	out/08	1T11	108	17,0
Quinta do Café	dez/07	2T11	448	30,0
Innova São Francisco (fase 1)	out/08	2T11	436	55,3
Interclube Parque Residencial (fase 1)	jan/08	2T11	203	16,4
Viveiro Marília Vogt	mai/07	2T11	40	29,0
Ecos Natureza Clube (fase 1)	set/11	2T11	341	69,0
Vista Pacaembu	abr/08	2T11	31	37,1
Cristais da Terra - Fase II	Dez/07	3T11	50	33,3
Empresarial Jardim Sul	Dez/07	3T11	260	64,0
Vila São Vicente - João Ramalho	Out/07	3T11	150	22,0
Araucária Cond. Club (baixa renda)	Set/08	3T11	320	25,0
Parque Campinas (baixa renda)	Mai/09	3T11	784	56,2
ID Jardim Sul	Mar/08	4T11	46	50,0
Ecos's Natureza Clube 2	Dez/07	4T11	228	46,1
Total Consolidado Ano			3.613	579,3

Entregas do 4T11:

ID Jardim Sul



Eco's Natureza Clube 2



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 m² 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 m²
Torre – 6.136 m²
- Término obras (previsão): Shopping – 2T15
Torre – 2T15

Foto obra “Paulista” (Dez/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 m²
- Término obras (previsão): Torre A 4T14
Torre B 4T15

Foto obra “JK” (jan/2012)



ABL: Área Bruta Locável

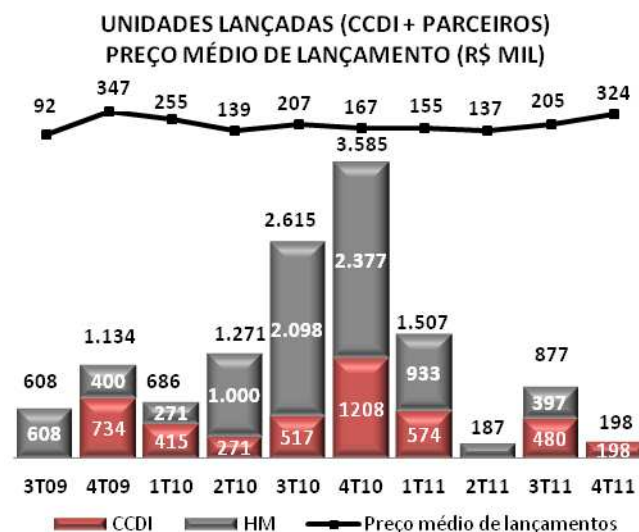
LANÇAMENTOS

No 4T11, a Companhia lançou um empreendimento no segmento médio, representando R\$64,1 milhões em Valor Geral de Vendas. Totalizando todos os lançamentos do ano chegamos a 2.769 unidades e R\$436,1 milhões em VGV. O número de empreendimentos lançados reduziu em comparação a 2010, pois a Companhia focou na preservação do caixa, dado que possui atualmente, um alto número de obras em andamento, principalmente na fase final. Para 2012 esse foco será mantido, onde os lançamentos serão em menor quantidade, visando rentabilidade para Companhia.

Abaixo segue quadro resumo dos lançamentos realizados em 2011 (% CCDI):

Empreendimento	Localização	Data de Lançamento	Unidades	VGV - % 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	87,1	Médio
9 Estação Vida Nova	Itapevi, SP	set/11	480	55,0	Baixa Renda
10 Feel Jardim Sul	São Paulo, SP	out/11	198	64,1	Médio
Total de Lançamentos em 2011			2.769	436,1	

O preço médio dos lançamentos do 4T11 ficou em R\$324 mil por unidade, acima do preço médio de lançamentos do 3T11 devido ao mix lançado.



No dia 12 de Janeiro deste ano lançamos o Condomínio Residencial Sonata Morumbi Melodia. O Empreendimento do segmento econômico está localizado em área de 9.505m² no Jardim Sul, em São Paulo, e conta com apartamentos de 1 e 2 dormitórios, com área privativa de 40m² a 55m², totalizando um VGV de R\$51,3 milhões.



ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

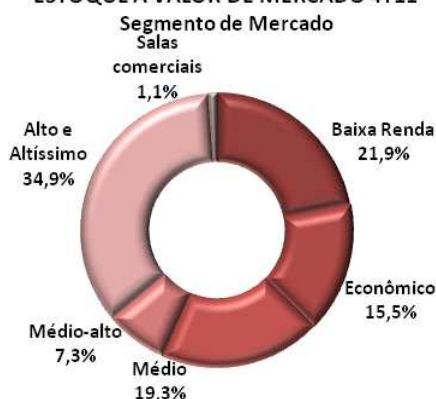
O Estoque a Valor de Mercado é uma aproximação gerencial do montante total de unidades lançadas e não vendidas (“estoque”) avaliadas ao seu valor individual de lançamento (“valor de mercado”).

ESTOQUE A VALOR DE MERCADO	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10
INÍCIO DO PERÍODO - R\$MM	728,0	787,6	1.086,7	-7,6%	-33,0%
FINAL DO PERÍODO - R\$MM	659,7	728,0	1.186,3	-9,4%	-44,4%

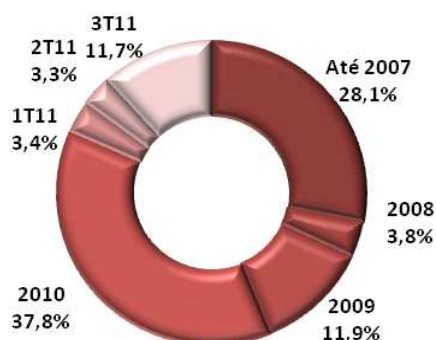
A CCDI encerrou o 4T11 com R\$659,7 milhões de VGV em estoque, 9,4% inferior ao estoque registrado em setembro de 2011 (R\$728,0 milhões) e 44,4% inferior ao estoque registrado no final do 4T10 (R\$1.186,3 milhões). A queda se deve principalmente pela redução no número de lançamentos pela forte venda de estoque, que representou 74,7% do total das vendas contratadas no 4T11.

Em dezembro de 2011, o Estoque a Valor de Mercado da Companhia apresentava a seguinte distribuição: 1,9% em unidades concluídas, 48,5% em unidades em construção e 49,6% em unidades na planta.

ESTOQUE A VALOR DE MERCADO 4T11



ESTOQUE A VALOR DE MERCADO 4T11
Por Período de Lançamento



Em termos de segmento de mercado, o estoque está concentrado nos segmentos de Baixa renda (21,9%) e Alto padrão (34,9%). Na análise por localização, 82,8% 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 18,2% no 4T11, 14,2 pontos percentuais abaixo da VSO do 3T11, e 2,0 pontos percentuais abaixo do mesmo período do ano passado. Na comparação acumulada anual, o VSO passou de 53,2% para 72,4%.

CÁLCULO	VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO)	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10	2011	2010	2011/2010
A	LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$MM)	64,1	142,1	535,5	-54,9%	-88,0%	436,1	1.391,5	-68,7%
B	ESTOQUE TOTAL INICIAL (R\$MM)	728,0	787,6	1.086,7	-7,6%	-33,0%	1.186,3	824,1	44,0%
C	VENDAS CONTRATADAS (R\$MM)	144,3	301,1	328,2	-52,1%	-56,0%	1.174,2	1.179,3	-0,4%
C/(A+B)	VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO)	18,2%	32,4%	20,2%	-14,2 pp.	-2,0 pp.	72,4%	53,2%	19,1 pp.

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 4T11 apresentou redução de 25,4% no estoque do final do período em relação ao último trimestre.

ESTOQUE A VALOR DE MERCADO	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10
INÍCIO DO PERÍODO - R\$MM	323,3	356,8	279,0	-9,4%	15,9%
FINAL DO PERÍODO - R\$MM	241,1	323,3	487,1	-25,4%	-50,5%

A "VSO" exclusiva do segmento de baixa renda ficou em 26,2%, 0,7 pontos percentuais superior ao "VSO" do 3T11. Quando comparado com o 4T10, a "VSO" aumentou 12,5 pontos percentuais.

CÁLCULO	VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO)	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10	2011	2010	2011/2010
A	LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$MM)	-	55,0	301,7	-100,0%	-100,0%	178,3	620,6	-71,3%
B	ESTOQUE TOTAL INICIAL (R\$MM)	323,3	356,8	279,0	-9,4%	15,9%	487,1	87,3	458,2%
C	VENDAS CONTRATADAS (R\$MM)	84,9	105,2	79,6	-19,4%	6,6%	452,5	242,2	86,8%
C/(A+B)	VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO)	26,2%	25,6%	13,7%	0,7 pp.	12,5 pp.	68,0%	34,2%	33,8 pp.

BANCO DE TERRENOS

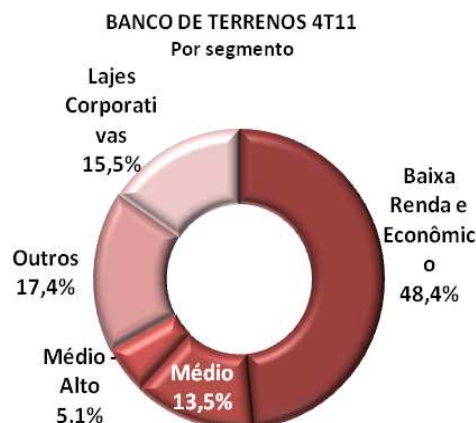
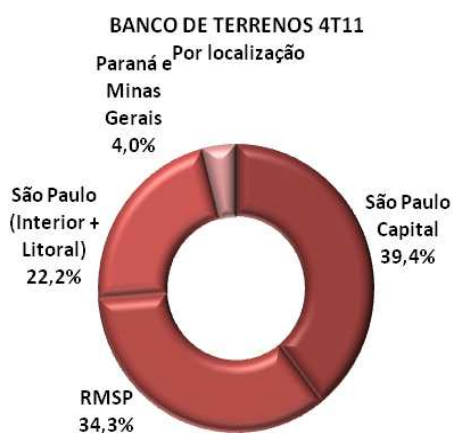
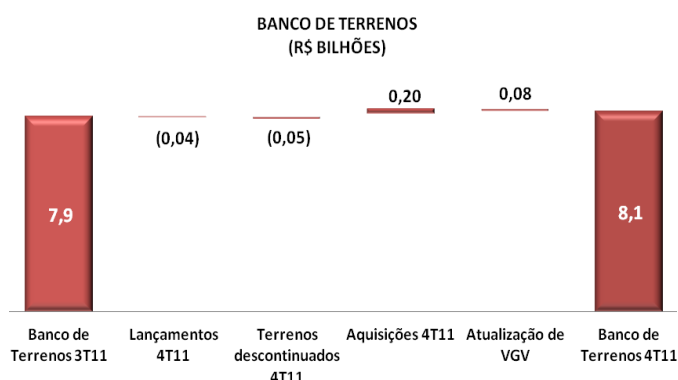
No 4T11, a Companhia lançou R\$64,1 milhões em VGV. O terreno referente a esse empreendimento estava registrado no Banco de Terrenos com VGV de R\$40,0 milhões. Além disso, a Companhia adquiriu um terreno de R\$203,4 milhões em VGV.

O terreno comprado no trimestre está localizado no interior do estado de São Paulo, na cidade de Jundiaí. O empreendimento contará com unidades residenciais no segmento de baixa renda (aproximadamente R\$150 mil/unidade).

Adicionalmente, a Companhia analisou seu Banco de Terrenos e, baseada em condições de mercado e aprovações legais decidiu descontinuar um projeto que não havia sido lançado, totalizando um VGV de R\$47,4 milhões.

O Banco de terrenos foi analisado e baseado em valorizações dos terrenos comprados, houve uma atualização total de VGV de R\$ 84,3 milhões.

Desta forma, o atual Banco de Terrenos da Companhia fechou o 4T11 em R\$8,1 bilhões em valor geral de vendas para futuro desenvolvimento. Deste montante, R\$1,7 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 75,7% localizam-se no maior pólo econômico e demográfico do Brasil: São Paulo (Capital e Região Metropolitana).



ANÁLISES FINANCEIRAS

RECONCILIAÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

No 4T11, como mencionado na Mensagem da Administração (página 2), a Companhia tomou decisões que impactaram no Resultado da Companhia.

Abaixo, encontra-se a reconciliação da Demonstração de Resultado a fim de esclarecer cada impacto:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (R\$ MM) CONSOLIDADO	4T11 Pro Forma	Atualização de orçamentos	4T11 Reportado	2011 pro forma	Atualização de orçamentos	2011 Reportado
RECEITA BRUTA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS	285,4		197,7	1.161,6	(183,5)	978,2
Venda de Imóveis	282,5	(87,6)	194,9	1.151,4	(183,5)	968,0
Aluguéis de Imóveis	-	-	-	0,1	-	0,1
Prestação de Serviços	0,7	-	0,7	4,5	-	4,5
Outras Receitas	2,1	-	2,1	5,5	-	5,5
DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA	(10,2)	3,2	(7,0)	(37,9)	6,7	(31,2)
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS	275,1	(84,4)	190,7	1.123,7	(176,8)	946,9
CUSTO DE BENS E/OU SERVIÇOS PRESTADOS	(232,8)	-	(232,8)	(906,9)	-	(906,9)
LUCRO BRUTO	42,3	(84,4)	(42,2)	216,8	(176,8)	40,1
MARGEM BRUTA (%)	15,4%		-22,1%	19,3%	(0,2)	4,2%
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS	(43,2)	-	(43,2)	(163,4)	-	(163,4)
Com Vendas	(5,6)	-	(5,6)	(33,8)	-	(33,8)
Gerais e Administrativas	(37,6)	-	(37,6)	(129,7)	-	(129,7)
Despesas Gerais e Administrativas	(29,8)	-	(29,8)	(100,9)	-	(100,9)
Outras Despesas Operacionais	(7,8)	-	(7,8)	(28,7)	-	(28,7)
(PREJUÍZO) LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RES. FINANC.	(0,9)	(84,4)	(85,4)	53,4	(176,8)	(123,4)
RESULTADO FINANCEIRO	(12,8)	-	(12,8)	(42,4)	-	(42,4)
Receitas Financeiras	4,8	-	4,8	27,2	-	27,2
Despesas Financeiras	(17,5)	-	(17,5)	(69,7)	-	(69,7)
RESULTADO ANTES TRIBUTAÇÃO / PARTICIPAÇÕES	(13,7)	(84,4)	(98,2)	11,0	(176,8)	(165,8)
IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(5,3)	2,7	(2,6)	(31,9)	4,9	(27,0)
LUCRO / PREJUÍZO DO PERÍODO	(19,0)	(81,7)	(100,7)	(21,0)	(171,8)	(192,8)
MARGEM LÍQUIDA (%)	-6,9%	-	-52,8%	-1,9%	-	-20,4%

Os impactos nos resultados foram:

1. Impactos no Lucro Líquido das atualizações:

A atualização dos orçamentos impactou negativamente o resultado do quarto trimestre de 2011 em R\$81,7 milhões. O montante total dessa atualização, considerada até a conclusão dos respectivos empreendimentos, é de R\$121,4 milhões ou 3,8% sobre o custo total orçado dos empreendimentos da Companhia.

Abaixo, tabela com abertura do impacto no lucro líquido por ano de lançamento dos empreendimentos:

LANÇAMENTO	%	IMPACTO NO LUCRO LÍQUIDO
2007	46,7%	(38,1)
2008	23,1%	(18,9)
2009	10,4%	(8,5)
2010	15,8%	(12,9)
2011	4,0%	(3,2)
TOTAL	100,0%	(81,7)

2. Impactos nas Despesas Operacionais:

As despesas operacionais da Companhia tiveram um impacto negativo de R\$9,3 milhões no quarto trimestre de 2011. Esse impacto está refletido na linha de Outras Despesas Operacionais e foi causado pelo aumento na provisão que foi criada no segundo trimestre para cobrir custos futuros com as entregas de empreendimentos em atraso. A provisão foi calculada com base nos valores em negociação com os clientes dos empreendimentos que já apresentam atrasos que ultrapassam os limites definidos em carência. Esse valor tende a diminuir na medida em que as entregas forem ocorrendo. Em 31 de dezembro de 2011 a provisão anual fechou com um total de R\$20,4 milhões.

No decorrer do Release, serão explicados os efeitos desses ajustes na comparação com períodos anteriores.

RECEITA LÍQUIDA, LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

4T11	TRADICIONAL	BAIXA RENDA	CONSOLIDADO	2011	TRADICIONAL	BAIXA RENDA	CONSOLIDADO
RECEITA LÍQUIDA	114,4	76,3	190,7	RECEITA LÍQUIDA	648,4	298,5	946,9
LUCRO BRUTO	-54,4	12,3	-42,2	LUCRO BRUTO	-17,6	57,7	40,1
MARGEM BRUTA (%)	-47,6%	16,1%	-22,1%	MARGEM BRUTA (%)	-2,7%	19,3%	4,2%

No 4T11, a Receita Líquida consolidada atingiu R\$190,7 milhões, variação de -30,3% versus o mesmo período do ano passado, e na comparação anual a receita líquida alcançou R\$946,9 milhões, um aumento de 1,5% em relação ao ano de 2010.

A elevação dos custos no setor de construção civil impactou significativamente os resultados da Companhia. Essas elevações de custos influenciaram o processo de atualização dos orçamentos dos empreendimentos em R\$121,4 milhões ou 3,8% sobre o custo total orçado no 4T11. O impacto no lucro líquido registrado no 4T11 de acordo com as normas contábeis foi de R\$81,7 milhões. O acréscimo acima se concentra nas obras de projetos lançados em 2007 e 2008, e dentro do segmento tradicional.

AJUSTADO (R\$MM)	4T11 PRO FORMA	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10	2011 PRO FORMA	2.010	2011/2010
RECEITA LÍQUIDA	275,1	308,7	273,7	-10,9%	0,5%	1.123,7	932,5	20,5%
LUCRO BRUTO	42,3	65,6	69,8	-35,6%	-39,4%	216,8	238,9	-9,2%
MARGEM BRUTA (%)	15,4%	21,3%	25,5%	-5,9 pp.	-10,1 pp.	19,3%	25,6%	-6,3 pp.

CONSOLIDADO (R\$MM)	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10	2011	2010	2011/2010
RECEITA LÍQUIDA	190,7	308,7	273,7	-38,2%	-30,3%	946,9	932,5	1,5%
LUCRO BRUTO	(42,2)	65,6	69,8	-164,3%	-160,4%	40,1	238,9	-83,2%
MARGEM BRUTA (%)	-22,1%	21,3%	25,5%	-43,4 pp.	-47,6 pp.	4,2%	25,6%	-21,4 pp.

2010: 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

A Receita Líquida exclusiva do segmento de baixa renda foi de R\$76,3 milhões no 4T11, 6,6% inferior a Receita Líquida do 3T11 e 30,7% acima da Receita Líquida do 4T10. Na análise anual a Receita líquida exclusiva do segmento de baixa renda aumentou 43,9% em relação ao ano de 2010. A participação da Receita Líquida do segmento de baixa renda na Receita Consolidada foi 40,0% no 4T11. O Lucro Bruto exclusivo do segmento de baixa renda foi de R\$12,3 milhões no 4T11 com margem bruta de 16,1%, já no período acumulado alcançou R\$57,7 milhões, com margem bruta de 19,3%.

HM ENGENHARIA (R\$MM)	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10	2011	2010	2011/2010
RECEITA LÍQUIDA	76,3	81,7	58,4	-6,6%	30,7%	298,5	207,4	43,9%
LUCRO BRUTO	12,3	15,6	10,7	-21,7%	15,1%	57,7	55,6	3,7%
MARGEM BRUTA (%)	16,1%	19,1%	18,2%	-3,1 pp.	-2,2 pp.	19,3%	26,8%	-7,5 pp.
% RECEITA NA RECEITA CONSOLIDADA	40,0%	26,5%	21,3%	13,5 pp.	18,7 pp.	31,5%	22,2%	9,3 pp.

ABERTURA DE CUSTOS

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

No quarto trimestre de 2011 os custos totais reconhecidos diminuiram 4,2% em relação ao trimestre anterior e aumentaram 14,2% relação ao mesmo período do ano passado. Os custos de financiamento do 4T11 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 dezembro de 2011 a Companhia possuía 68 empreendimentos em construção sendo 38 do segmento tradicional e 30 do segmento de baixa renda.

CONSOLIDADO (R\$MM)	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10	2011	2010	2011/2010
CUSTOS DE TERRENO	69,5	22,5	11,7	209,0%	493,9%	209,1	105,4	98,4%
CUSTOS DE CONSTRUÇÃO	147,4	206,4	184,8	-28,6%	-20,2%	660,5	607,9	8,7%
CUSTOS DE FINANCIAMENTO	15,7	13,6	6,4	15,4%	145,3%	49,1	19,5	151,8%
TOTAL DE CUSTOS DIRETOS	232,6	242,5	202,9	-4,1%	14,6%	918,7	732,8	25,4%
OUTROS CUSTOS	0,2	0,6	1,0	-66,1%	-80,0%	2,5	4,7	-46,8%
CUSTOS TOTAIS	232,8	243,1	203,9	-4,2%	14,2%	921,2	737,5	24,9%

DESPESAS

As **DESPESAS COMERCIAIS** consolidadas atingiram R\$5,6 milhões no 4T11, ou 2,9% da Receita Líquida e 3,9% das vendas contratadas do mesmo período.

CONSOLIDADO (R\$MM)	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10	2011	2010	2011/2010
DESPESAS COMERCIAIS	(5,6)	(10,2)	(13,5)	-45,1%	-58,6%	(33,8)	(33,3)	1,4%
DESP. COMERCIAIS/ROL (%)	2,9%	3,3%	5,0%	-0,4 pp.	-2,0 pp.	3,6%	3,6%	0,0 pp.
DESP. COMERCIAIS/VENDAS CONTRATADAS (%)	3,9%	3,4%	4,1%	0,5 pp.	-0,2 pp.	2,9%	2,8%	0,1 pp.

As **DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)** do 4T11 atingiram R\$29,8 milhões.

CONSOLIDADO (R\$MM)	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10	2011	2010	2011/2010
DESP. GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)	(29,8)	(26,3)	(21,4)	13,5%	39,3%	(100,9)	(72,9)	38,4%
G&A/VENDAS CONTRATADAS (%)	20,7%	8,7%	6,5%	11,9 pp.	14,1 pp.	8,6%	6,2%	2,4 pp.
G&A/ROL (%)	15,7%	8,5%	7,8%	7,1 pp.	7,8 pp.	10,7%	7,8%	2,8 pp.
OUTRAS DESPESAS/RECEITAS	(7,8)	(1,4)	2,4	449,3%	-421,7%	(28,7)	8,8	-428,1%
OUTRAS DESPESAS/ROL (%)	4,1%	0,5%	0,9%	3,6 pp.	3,2 pp.	3,0%	0,9%	2,1 pp.

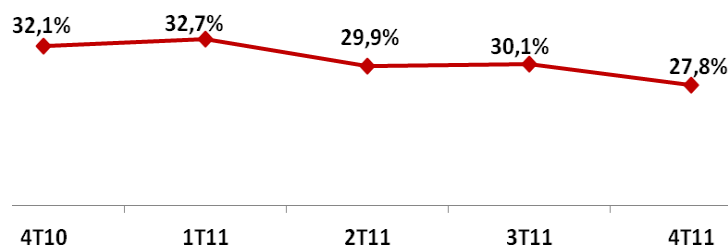
O aumento de R\$3,5 milhões no total de despesas gerais e administrativas em relação ao trimestre anterior se deve, principalmente, a gastos com terrenos descontinuados de R\$2,8 milhões (maiores detalhes na nota 6b das Notas Explicativas contida nas Demonstrações Financeiras).

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)	4T11	3T11	4T11/3T11
RECEITA CONTRATUAL DAS UNIDADES VENDIDAS	4.973,9	4.827,2	3,0%
RECEITA RECONHECIDA – ACUMULADA	(3.536,3)	(3.331,3)	-6,2%
CUSTO ORÇADO TOTAL - ACUMULADO	3.633,9	3.449,1	5,4%
CUSTO TOTAL INCORRIDO – ACUMULADO	(2.288,7)	(2.098,2)	-9,1%
CUSTO DO TERRENO PERMUTADO – ACUMULADO	(307,7)	(304,8)	-0,9%
RECEITA CONTRATUAL A APROPRIAR	1.437,6	1.495,9	-3,9%
CUSTO A APROPRIAR DAS UNIDADES VENDIDAS	(1.037,5)	(1.046,1)	0,8%
RESULTADO DA VENDA DE IMÓVEIS A APROPRIAR (OFF BOOK)	400,1	449,8	-11,0%
MARGEM SOBRE VENDA DE IMÓVEIS A APROPRIAR (%)	27,8%	30,1%	-2,2 pp.

MARGEM REF



No gráfico acima é possível ver a evolução da margem REF ao longo de 1 ano. No 4T11 fechou em 27,8%.

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:

MARGEM REF			
ANO DE LANÇAMENTO	TRADICIONAL	BAIXA RENDA	CONSOLIDADO
2007	7,0%	-	7,0%
2008	17,1%	23,2%	17,3%
2009	25,8%	25,6%	25,8%
2010	34,3%	27,5%	31,7%
2011	32,2%	29,8%	31,0%
TOTAL DEZ 2011	27,8%	27,9%	27,8%

EBITDA E MARGEM EBITDA

O **EBITDA** Consolidado da CCDI foi impactado pelo complemento de custo orçado ocorrido no trimestre e pelos ajustes na linha de outras despesas. Excluindo-se esses ajustes o EBITDA do 4T11 foi de -R\$0,4 milhões com margem de -0,2%, no acumulado anual o EBITDA foi de R\$55,8 milhões com margem de 5,0%.

PRO FORMA (R\$MM)	4T11 PRO FORMA	3T11	4T10	3T11/2T11	3T11/3T10	2011 PRO FORMA	2010	2011/ 2010
LUCRO LÍQUIDO	(19,0)	(12,6)	26,8	-51,2%	-171,0%	(20,9)	143,2	-114,6%
DESPESA (RECEITA) FINANCEIRA	12,8	9,3	8,4	38,1%	52,2%	42,4	22,7	86,7%
IMP. RENDA E CONTRIB. SOCIAL	5,3	31,0	2,1	-83,0%	146,9%	31,9	27,9	14,2%
DEPRECIÇÃO/AMORTIZAÇÃO	0,5	0,7	0,7	-20,5%	-20,1%	2,4	2,3	1,6%
EBITDA	(0,4)	28,4	37,9	-101,5%	-101,1%	55,8	196,2	-71,6%
MARGEM EBITDA	-0,2%	9,2%	13,9%	-9,4 pp.	-14,0 pp.	5,0%	19,1%	-14,1 pp.

REPORTADO (R\$MM)	4T11	3T11	4T10	3T11/2T11	3T11/3T10	2011	2010	2011/ 2010
LUCRO LÍQUIDO	(100,7)	(12,6)	26,8	-701,8%	-476,6%	(192,8)	143,2	-234,6%
DESPESA (RECEITA) FINANCEIRA	12,8	9,3	8,4	38,1%	52,2%	42,4	22,7	86,7%
IMP. RENDA E CONTRIB. SOCIAL	2,6	31,0	2,1	-91,7%	20,4%	27,0	27,9	-3,3%
DEPRECIÇÃO/AMORTIZAÇÃO	0,5	0,7	0,7	-20,5%	-20,1%	2,4	2,3	1,6%
EBITDA	(84,9)	28,4	37,9	-398,8%	-323,7%	(121,0)	196,2	-161,7%
MARGEM EBITDA	-44,5%	9,2%	13,9%	-53,7 pp.	-421,0%	-12,8%	19,1%	-31,8 pp.

2010: 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

ENDIVIDAMENTO

No final do 4T11, a dívida bruta da CCDI era de R\$1.028,5 milhões contra R\$971,2 milhões no 3T11. O incremento da Dívida está relacionado ao aumento de 10,4% em financiamento à construção de projetos:

FINANCIAMENTOS (R\$MM)	4T11	3T11	4T11/3T11	VENCIMENTO
TOTAL FINANCIAMENTOS SFH	617,5	559,1	10,4%	Até 2017
DEBÊNTURES	411,0	412,2	-0,3%	2015
TOTAL DOS FINANCIAMENTOS	1.028,5	971,2	-5,6%	

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

Abaixo mostramos Dívida Líquida, que desconsiderando o SFH temos um índice de 48,4% em relação ao Patrimônio Líquido e de 28,7% em relação ao Patrimônio Líquido mais os Resultados a apropriar.

INDICADORES (R\$MM)	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10
POSIÇÃO DE CAIXA NO FINAL DO PERÍODO	128,0	154,6	238,9	-17,2%	-46,4%
FINANCIAMENTOS	(1.028,5)	(971,2)	(761,1)	5,9%	35,1%
CAIXA LÍQUIDO	(900,5)	(816,7)	(522,2)	10,3%	72,4%
DÍVIDA LÍQUIDA/PL	154,0%	119,2%	67,1%	34,8 pp.	86,8 pp.
DÍVIDA LÍQUIDA EX-SFH	(283,0)	(257,6)	(159,0)	9,9%	78,0%
DÍVIDA LÍQUIDA EX-SFH/PL	48,4%	37,6%	20,4%	10,8 pp.	28,0 pp.
DÍVIDA LÍQUIDA EX-SFH/(PL+REF)	28,7%	22,7%	13,5%	6,0 pp.	15,2 pp.

A Dívida Líquida total da CCDI atingiu R\$900,5 milhões ao final do 4T11, 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)	4T11	3T11	3T10	4T11/3T11	4T11/4T10	2011	2010	2011/2010
RECEITA LÍQUIDA	76,3	81,7	58,4	-6,6%	30,7%	298,5	207,4	43,9%
CUSTO	(64,1)	(66,1)	(47,7)	-3,1%	34,2%	(240,9)	(151,8)	58,6%
LUCRO BRUTO	12,3	15,6	10,7	-21,7%	15,1%	57,7	55,6	3,7%
MARGEM BRUTA (%)	16,1%	19,1%	18,2%	-3,1 pp.	-2,2 pp.	19,3%	26,8%	-7,5 pp.
DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS	(9,1)	(11,4)	(9,9)	-20,2%	-8,7%	(39,4)	(28,6)	37,7%
LUCRO OPERACIONAL	3,2	4,3	0,7	-25,5%	344,4%	18,3	27,0	-32,3%
IR E CS	(2,4)	(2,6)	(1,8)	-7,3%	36,2%	(9,3)	(6,3)	47,6%
LUCRO LÍQUIDO	0,7	1,6	(1,1)	-54,7%	-169,5%	9,0	20,7	-56,5%
MARGEM LÍQUIDA	1,0%	2,0%	-1,8%	-1,0 pp.	2,8 pp.	3,0%	10,0%	-7,0 pp.

No 4T11 o segmento de baixa renda teve um aumento na Receita Líquida de 30,7% em relação ao 4T10. O reconhecimento de receita deste segmento irá aumentar, pois com o forte crescimento de lançamentos em 2010 e 2011, o número de obras em 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

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\$ 8,1 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)	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10
RECEITA BRUTA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS	197.716	319.398	283.927	-38,1%	-30,4%
Venda de Imóveis	194.903	317.381	277.516	-38,6%	-29,8%
Prestação de Serviços	729	802	4.560	-9,1%	-84,0%
Outras Receitas	2.084	1.215	1.851	71,5%	12,6%
DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA	(7.033)	(10.663)	(10.257)	-34,0%	-31,4%
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS	190.683	308.735	273.670	-38,2%	-30,3%
CUSTO DE BENS E/OU SERVIÇOS PRESTADOS	(232.841)	(243.120)	(203.896)	-4,2%	14,2%
Venda de Imóveis	(232.627)	(671.755)	(202.924)	-65,4%	14,6%
Prestação de Serviços	(214)	(2.277)	(972)	-90,6%	-78,0%
LUCRO BRUTO	(42.158)	65.615	69.774	-164,3%	-160,4%
MARGEM BRUTA (%)	-22,1%	21,3%	25,5%	-43,4 pp.	-47,6 pp.
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS	(43.234)	(37.882)	(32.493)	14,1%	33,1%
Com Vendas	(5.586)	(10.169)	(13.491)	-45,1%	-58,6%
Gerais e Administrativas	(37.648)	(27.713)	(19.002)	35,8%	98,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(29.843)	(26.292)	(21.428)	13,5%	39,3%
Outras (Despesas)/Receitas Operacionais	(7.805)	(1.421)	2.426	449,3%	-421,7%
(PREJUÍZO) LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RES. FINANC.	(85.392)	27.733	37.281	-407,9%	-329,0%
RESULTADO FINANCEIRO	(12.780)	(9.256)	(8.396)	38,1%	52,2%
Receitas Financeiras	4.754	9.324	8.276	-49,0%	-42,6%
Despesas Financeiras	(17.534)	(18.580)	(16.672)	-5,6%	5,2%
RESULTADO ANTES TRIBUTAÇÃO / PARTICIPAÇÕES	(98.172)	18.477	28.885	-631,3%	-439,9%
IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(2.568)	(31.041)	(2.133)	-91,7%	20,4%
LUCRO / PREJUÍZO DO PERÍODO	(100.740)	(12.564)	26.752	701,8%	-476,6%
MARGEM LÍQUIDA (%)	-52,8%	-4,1%	9,8%	-48,8 pp.	-62,6 pp.

BALANÇO PATRIMONIAL - ATIVO

BALANÇO PATRIMONIAL - CONSOLIDADO (R\$ MIL)	31/12/2011	30/9/2011	%
ATIVO	2.895.118	2.922.477	-0,9%
TOTAL DO CIRCULANTE	1.567.451	1.736.855	-9,8%
Disponibilidades	128.037	154.580	-17,2%
Contas a Receber de Clientes	1.037.731	1.003.194	3,4%
Adiantamento a Fornecedores	12.215	13.369	-8,6%
Imóveis a Comercializar	359.721	542.079	-33,6%
Despesas Antecipadas	406	349	16,3%
Impostos a Recuperar	13.045	14.697	-11,2%
Outros Créditos	16.296	8.587	89,8%
TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE	1.327.667	1.185.622	12,0%
Realizável a Longo Prazo	1.280.045	1.137.445	12,5%
Aplicações financeiras	0	11	-100,0%
Contas a Receber de Clientes	294.326	325.538	-9,6%
Imóveis a Comercializar	971.230	798.075	21,7%
Partes Relacionadas	1.984	1.899	4,5%
IR e CS Diferidos	11.224	10.777	4,1%
Outros Créditos	1.281	1.145	11,9%
Imobilizado	10.909	11.340	-3,8%
Intangível	36.713	36.837	-0,3%

BALANÇO PATRIMONIAL - PASSIVO

BALANÇO PATRIMONIAL - PASSIVO	31/12/2011	30/9/2011	%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.895.118	2.922.477	-0,9%
TOTAL DO CIRCULANTE	785.662	682.656	15,1%
Financiamento para construção	396.586	375.309	5,7%
Debêntures	236	14.186	-98,3%
Obrigações pela compra de terrenos em espécie	7.349	2.005	266,5%
Obrigações pela compra de terrenos em permuta financeira	199.065	146.378	36,0%
Fornecedores e contas a pagar	53.747	48.588	10,6%
Impostos e contribuições a recolher	15.592	14.149	10,2%
Partes relacionadas	1.407	1.447	-2,8%
Salários e encargos a pagar	23.535	25.845	-8,9%
Adiantamentos de clientes	43.016	23.419	83,7%
Dividendos propostos	4	4	0,0%
Outras contas a pagar	45.125	31.326	44,0%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	1.524.675	1.554.789	-1,9%
Financiamento para construção	220.890	183.749	20,2%
Debêntures	410.796	397.998	3,2%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	36.436	40.357	-9,7%
PIS e Cofins diferidos	45.954	45.295	1,5%
Adiantamento de Clientes	292.116	319.879	-8,7%
Obrigações pela compra de terrenos em espécie	5.421	4.765	13,8%
Obrigações pela compra de terrenos em permuta financeira	509.330	558.599	-8,8%
Fornecedores e contas a pagar	248	427	-41,9%
Outras obrigações	757	761	-0,5%
Provisão para litígios	2.727	2.959	-7,8%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	584.781	685.032	-14,6%
Capital social realizado	540.189	540.189	0,0%
Reservas de capital	44.883	84.755	-47,0%
Ações em tesouraria	(291)	(291)	0,0%
Reserva de lucros	0	60.379	-100,0%

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

vbFLUXO DE CAIXA - CONSOLIDADO (R\$ MIL) - Reportado	4T11	3T11	4T10	4T11/3T11	4T11/4T10
Lucro Líquido do Exercício antes do IR e CS	(98.172)	18.477	28.885	-631,3%	-439,9%
Depreciações e amortizações	530	667	663	-20,5%	-20,1%
PIS e COFINS diferidos	659	4.041	4.942	-83,7%	-86,7%
Constituição (reversão) de provisões	12.036	(400)	(2.145)	-	-
Encargos financeiros	25.128	22.824	20.902	10,1%	20,2%
Baixa de ativo permanente	105	-	3	---	3400,0%
Contas a receber de clientes	67	(118.309)	(130.764)	-	-
Imóveis a comercializar	9.203	130.791	45.072	-93,0%	-79,6%
Adiantamento a fornecedores	1.154	(157)	(529)	-	-
Despesas antecipadas	(57)	51	-	-211,8%	---
Impostos a Recuperar	1.652	(167)	(1.615)	-	-
Outros Créditos	(5.935)	(73.511)	11.055	-91,9%	-153,7%
Fornecedores e contas a pagar	14.675	(4.757)	(65.118)	-	-
Salários e férias a pagar	(2.380)	4.307	(267)	-155,3%	791,4%
Adiantamento de Clientes	(7.954)	(58.203)	36.576	-86,3%	-121,7%
Impostos e contribuições a recolher	(421)	(190)	2.054	121,6%	-120,5%
Outras Contas a Pagar	4.629	1.445	(1.121)	220,3%	-
Caixa Líquido usado nas atividades operacionais	(45.081)	(73.091)	(51.407)	-38,3%	-12,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social pagos	(6.230)	(4.249)	(4.047)	46,6%	53,9%
Juros pagos para construção	(43.030)	(8.575)	(16.242)	401,8%	164,9%
CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	(94.341)	(85.915)	(71.696)	9,8%	31,6%
Partes Relacionadas Líquidas	(2.641)	1.766	(2.686)	-249,5%	-1,7%
Resgates (Aplicações) de aplicações Financeiras	34.999	36.339	52.296	-3,7%	-33,1%
Aquisição de Ações em Tesouraria	-	(231)	-	-	---
Juros Recebidos	-	(7.817)	-	-	---
Ágio na aquisição de controlada	-	231	-	-	---
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(80)	(867)	2.972	-	-102,7%
Venda Projeto Rio Empreendimentos Ltda. menos caixa líquido	-	-	60.038	---	-
Adiantamento para futuro empreendimento – Projeto VIOL	-	-	(60.038)	---	-
CAIXA APLICADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS	32.278	29.421	52.582	9,7%	-38,6%
Captação líquida de financiamentos	136.200	97.018	68.628	40,4%	98,5%
Pagamentos / Amortização de financiamentos	(78.446)	(52.397)	(42.877)	49,7%	83,0%
CAIXA APLICADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS	57.754	44.621	25.751	29,4%	124,3%
Aumento (redução) em caixa e equivalentes	(4.309)	(11.873)	6.637	-63,7%	-164,9%
Caixa e equivalentes no início do exercício	42.348	54.221	28.691	-21,9%	47,6%
CAIXA E BANCOS NO FIM DO PERÍODO	38.039	42.348	35.328	-10,2%	7,7%

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.