

CAMARGO CORRÊA DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO ANUNCIA COMPRA DE 51% DA HM ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES

São Paulo, 31 de outubro de 2007

Para divulgação imediata: A **Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário S.A.** (Bovespa: CCIM3 - NM), empresa do Grupo Camargo Corrêa especializada em incorporação imobiliária e uma das líderes brasileiras no setor, anunciou a conclusão do processo de aquisição da HM Engenharia e Construções, divulgada ao Mercado no dia 30 de agosto de 2007.

A HM ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES

A HM Engenharia e Construções ("HM") é uma empresa que projeta, desenvolve, incorpora, constrói e comercializa unidades habitacionais, para o segmento de baixa renda. Tem 710 funcionários, sendo aproximadamente 5% destes na parte administrativa e os demais ligados diretamente a projetos e edificações.

Localizada em Barretos (SP), a HM iniciou suas atividades há 30 anos. Ao longo de sua história, a HM já entregou 86.700 unidades habitacionais, sendo 4.600 apenas em 2006, além de 11.000 lotes urbanizados e outras obras de infra-estrutura e edificações.

A HM foca suas atividades no interior de São Paulo. Atuou em mais de trinta cidades e tem projetos em andamento ou terrenos para futuro desenvolvimento em 14 cidades.

A Tabela abaixo mostra uma comparação entre a HM e os principais *players* brasileiros no segmento de baixa renda.



Experiência	30 anos	27 anos	38 anos
Atuação	30 cidades	47 cidades	58 cidades
Regiões	1 estado	7 estados	8 estados
Maior Concentração	São Paulo (100,0%)	São Paulo (60,4%)	São Paulo (43,5%)
Funcionários	710	1.510	520
Range de Preço	R\$ 40.000 a R\$ 100.000	R\$60.000 a R\$ 220.000	R\$ 58.000 a R\$ 110.000
Land Bank	R\$ 955 milhões	R\$ 4,3 bi	R\$ 8,3 bi
Land Bank (unidades)	10.300	44.000	103.111
Receita Operacional Líquida (2006) - R\$ MM	R\$ 65,3	R\$ 140,3	R\$ 72,2
Lucro Líquido (2006) - R\$ MM	R\$ 9,7	R\$ 17,0	R\$ 4,0
Market Cap	(*)	R\$ 4,72 bi	R\$ 1,25 bi
Cotação em 30.10.2007	NA	R\$ 34,90	R\$ 8,60



(*) - Valuation para 100% da HM foi negociado em R\$ 60,0 milhões, conforme explicado em seção específica neste documento.

AQUISIÇÃO x CRESCIMENTO ORGÂNICO

A decisão da Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário de adquirir uma empresa para atuação no segmento de baixa renda deve-se a, principalmente, três fatores:

a) Modelos de negócio diferenciados

A Tabela mostra as principais diferenças de modelo de negócio entre a Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário e a HM Engenharia e Construções.

	 HM ENGENHARIA <i>A Construtora do Brasil</i> <small>ISO 9001:2000</small>	 CAMARGO CORRÊA <small>DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO</small>
Valor das unidades	R\$ 40 mil a R\$ 100 mil	Acima de R\$ 100 mil
Tipo de Produto	Residencial (vertical ou horizontal) e loteamentos	Residencial (vertical ou horizontal), comercial (Triple A ou conjuntos) e loteamentos
Construção	Própria	Terceirizada a "Preço Máximo Garantido"
Estrutura de Vendas	Própria	Terceirizada
Aquisição de Terrenos	Principalmente Caixa	Principalmente Permuta
Financiamento à construção	Sim	Sim
Financiamento a clientes	Desde o lançamento	Após a entrega das chaves (por meio de bancos comerciais)
Ciclo de desenvolvimento	18 a 24 meses	36 meses
Custo do Terreno/VGV		5% 15%
Custo da Construção/VGV		60% 50%
Margem Bruta Esperada		30% 30%

b) Início de operações com escala operacional e comercial, inclusive relacionamento com donos de terrenos, autoridades locais e com os agentes financiadores do segmento, principalmente a Caixa Econômica Federal

Ter escala no segmento de baixa renda é essencial para ser competitivo. A padronização dos processos e insumos e a capacidade de replicagem dos projetos são fatores que influenciam diretamente as margens dos projetos.

A HM tem em seu corpo gerencial indivíduos com larga escala no desenvolvimento de projetos para o segmento de baixa renda, extenso network para originação de novos negócios, aprovação de projetos e negociação com os agentes financiadores.

Este corpo gerencial fica na HM. Não só os sócios ainda participam da sociedade, proporcionalmente à participação de cada um deles pré-aquisição, mas todos os principais gestores permanecem à frente do negócio.

A CCDI apontou um diretor de finanças e administração e um diretor de negócios, para desenvolver a estrutura de reporting financeiro e adequar a HM às práticas de Governança Corporativa da CCDI. Além disso, foi criado um corpo decisório, um Conselho de Administração, no qual a CCDI tem três membros e a HM possui dois.

A HM possui três pequenas subsidiárias que atuam em desenvolvimento de projetos, marketing e comercialização de produtos imobiliário e uma indústria, que faz parte da serralheria e caxilheira necessários à obras, além de conjuntos pré-moldados.

A verticalização de processos e da cadeia de negócios contribui para a eficiência financeira da HM. O fato de a CCDI não ter que desenvolver este know how internamente lhe traz benefícios em termos de diminuição do tempo de aprendizado e de economias de escala.

c) Banco de Terrenos já formado, com áreas localizadas nos principais centros urbanos do interior paulista.

A HM possui áreas nas principais conurbações do Estado de São Paulo. Sua estratégia é adquirir empreendimentos em cidades menores, próximas aos grandes centros, para que o projeto tenha custo reduzido de terrenos e seja demandado pela população local e das outras localidades da mesma.

Segue abaixo a tabela com os principais terrenos do portfolio da HM.

		m ²	VG	R\$ mil/unidade
Campina Verde	Campinas - SP	145.200	23,5	54,1
Campo Florido	Campinas - SP	199.630	36,3	70,0
Cinderela	Sumaré - SP	38.752	19,1	63,0
Colorado	São J.do Rio Preto - SP	5.611	8,2	96,0
Hortolandia 4A	Hortolandia - SP	101.000	28,7	71,8
Hortolandia 4B	Hortolandia - SP	147.000	52,0	65,0
Icea I e II	Campinas - SP	177.057	23,7	70,0
Jaguariúna I	Jaguariúna - SP	57.846	10,8	85,0
Jaguariúna II	Jaguariúna - SP	66.815	12,0	75,0
Jaguariúna III	Jaguariúna - SP	88.000	14,7	77,5
Jardim Colina V	Colina - SP	466.556	49,8	58,0
M 1, 2 e 3	Campinas - SP	78.648	53,5	62,0
Parque da Mata III	Campinas - SP	18.606	14,4	75,0
PE	Franca - SP	201.130	26,8	49,9
Piracicaba I	Piracicaba	14.978	11,9	62,0
Reserva da Mata - The Palms II	Campinas - SP	17.688	24,4	151,4
Residencial Itapevi	Itapevi - SP	78.144	28,0	70,0
Rio Preto I	São J.do Rio Preto - SP	6.272	7,1	119,0
Jundiá I	Jundiá - SP	40.515	30,0	87,3
Sumaré I	Sumaré - SP	43.833	30,2	63,0
Uniplaza I	Campinas - SP	20.686	14,9	72,0
Uniplaza II	Sumaré - SP	49.513	33,7	62,0
Campinas	Campinas - SP	200.000	300,0	100,0

VALUATION

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário avaliou a HM Engenharia e Construções com base nas seguintes premissas:

- a) Land Bank já adquirido ou opcionado na data da transação
- b) Desconto do fluxo de caixa gerado pelos projetos (12% real), considerando-se lançamentos em 2007, 2008 e parte de 2009, com velocidade de vendas de 50% pré-construção e 100% até as chaves
- c) Geração conjunta de novos negócios (sem perpetuidade)

Com isso, o total valuation da HM Engenharia e Construções foi de R\$ 60,0 milhões. A CCDI adquiriu 51% da HM por R\$ 30,6 milhões, que foram negociados da seguinte forma:

- a) R\$ 2,5 milhões em dinheiro para os sócios
- b) R\$ 8,1 milhões capitalizados na HM e distribuídos como dividendos aos acionistas da empresa em março de 2007
- c) R\$ 20,0 milhões serão capitalizados na HM nos próximos 18 meses, de acordo com as necessidades de caixa da empresa

Para evitar diluição, a CCDI se comprometeu a capitalizar outros R\$ 20,0 milhões, nas mesmas datas em que ocorrerem as capitalizações para a HM. Deste modo, a HM passa a contar com R\$ 40,0 milhões em capital de giro.

Adicionalmente, a CCDI adquiriu uma opção de compra de 30% adicionais pelo mesmo valuation considerado para a aquisição original. O preço de strike pode sofrer ajustes para maior ou menor, em função de VGV lançado em 2007 e 2008 (mínimo R\$ 500 milhões), e em função da margem líquida auferida nos projetos lançados a partir da efetivação da aquisição (mínimo 18%). Estima-se que, ainda que o preço de strike seja reajustado em 30%, o exercício será equivalente a entre 1,0 e 1,5 vezes o EBITDA da HM em 2009.

PERSPECTIVAS

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário acredita que a HM Engenharia e Construções será a primeira plataforma de crescimento no segmento de baixa renda. A Companhia já está estudando a atuação no mesmo segmento em outras regiões do Brasil.

Para 2007 e 2008, a HM espera lançar R\$ 500,0 milhões em VGV em projetos neste segmento. Além do banco de terrenos que já se encontra em portfólio, a HM tem negociações em andamento para incrementar seu banco de terrenos.

A CCDI espera que o segmento de baixa renda apresente um crescimento mais acelerado do que os demais segmentos de mercado, representando parcela cada vez mais relevante do VGV lançado, o que deverá posicionar a Companhia como um dos principais *players* do segmento no Brasil.

SOBRE A CCDI

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário é uma das maiores companhias em incorporação de empreendimentos residenciais e comerciais de alta qualidade no Brasil. Em 2007, a Companhia lançou sete empreendimentos (seis residenciais e um comercial), com VGV total de R\$555 milhões (parcela CCDI), crescimento de 22,5% sobre os R\$ 453,3 milhões lançados em todo o ano de 2006. Tem aproximadamente R\$7,0 bilhões de VGV potencial em seu banco de terrenos, com mais de 120 áreas para desenvolvimento em São Paulo, Osasco, Taboão da Serra, Santos, Guarujá, Bertioga, Ribeirão Preto, Rio de Janeiro e Belo Horizonte. A Companhia adquiriu, em agosto de 2007, 51% da HM Engenharia e Construções, para desenvolver empreendimentos em baixa renda. A HM tem foco de atuação no interior do Estado de São Paulo.

O Grupo Camargo Corrêa, um dos maiores conglomerados privados do Brasil, atua nas áreas de engenharia & construção, cimentos, siderurgia, calçados, têxtil, concessões nas áreas de energia e transportes. Com mais de 65 anos, sua história é marcada pela construção de obras de grande porte como a Ponte Rio-Niterói, a Hidrelétrica de Tucuruí, o Aeroporto de Cumbica e mais de 11,5 mil quilômetros de estradas em todo o país. Todas as companhias do Grupo Camargo Corrêa estão entre as líderes em seus respectivos mercados de atuação.

INFORMAÇÕES DE CONTATO

Paulo Mazzali
Diretor Financeiro e de RI
ri.ccdi@camargocorrea.com.br

Fernando Bergamin
Gerente de RI
fernando.bergamin@camargocorrea.com.br
Tel: (11) 3841-5880

www.camargocorrea-ccdi.com.br/ri

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.