

## **CAMARGO CORRÊA DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO ANUNCIA DADOS OPERACIONAIS DO 3T07 E COMPLETA A AQUISIÇÃO DA HM ENGENHARIA**

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, anuncia hoje resumo de operações e vendas. Ver, na página 19, informações sobre divulgação de resultados financeiros e teleconferência.

### **LANÇAMENTOS**

- **Lançamentos:** A CCDI mantém seu *guidance* de lançamento em R\$ 1,2 bilhão para 2007, com R\$ 611 milhões já lançados e vários lançamentos para ocorrer ainda em 2007. A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário lançou, no 3T07, um empreendimento imobiliário, o Vilas de São Vicente – Jacob Emerich, com VGV de R\$ 33 milhões. Já no 4T07, a Companhia lançou o Vilas de São Vicente – João Ramalho (VGV de R\$ 22 milhões) e o Horizontes do Brooklyn (VGV de R\$ 56 milhões). Ver próximos lançamentos no Anexo III.

### **DIVERSIFICAÇÃO**

- **Diversificação de Segmentos:** no trimestre, a Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário acentuou sua diversificação entre os vários segmentos de mercado. Ver Banco de Terrenos no Anexo I e Lançamentos no Anexo II.
  - **Baixa Renda** (unidades de R\$ 40 mil a R\$ 100 mil):
    - **Aquisição da HM Engenharia e Construções** – construtora especializada neste segmento, especialmente no interior de São Paulo. A HM é uma empresa fundada há 30 anos que entregou, ao longo de suas operações, aproximadamente 87.000 unidades habitacionais (4.600 somente em 2006), atuando em mais de 30 cidades. Atualmente, possui terrenos para futuros desenvolvimentos em 19 cidades do interior paulista, com VGV potencial de R\$ 655,0 milhões.  
A Due Diligence de aquisição foi encerrada em 30 de outubro, com a efetivação da transação. A CCDI pagou R\$ 30,6 milhões por 51% da empresa (*valuation* total de R\$ 60,0 milhões) e tem uma opção para adquirir outros 30%, no início de 2009. O preço da *call* será baseado no mesmo *valuation* utilizado para a aquisição presente, com variações em função do volume de lançamentos e margem líquida alcançados. **Estima-se que a call será exercida entre 1,0 e 1,5 EBITDA de 2009.**  
Para maiores detalhes sobre a aquisição da HM Engenharia e Construções, ver **Release específico publicado hoje;**
    - Aquisição, pela HM, em 22/10, de um terreno para futuro desenvolvimento em Campinas (SP), com VGV estimado em R\$ 300 milhões.
  - **Segmento Econômico** (unidades entre R\$ 100 mil e R\$ 200 mil):
    - Lançamento, em setembro, do empreendimento Villas de São Vicente – Jacob Emerich, e, no início de outubro, do Villas de São Vicente – João Ramalho (VGV total de R\$ 57 milhões; participação CCDI: 95%);
    - Aquisição de terreno em Taboão da Serra, com VGV de R\$ 97,5 milhões (participação da CCDI: 70%).

- **Diversificação Geográfica:** A CCDI continua com sua estratégia de diversificação geográfica.
  - Adquiriu terreno em Ribeirão Preto (SP), para um desenvolvimento de VGV potencial de R\$ 130 milhões (participação da CCDI: 85%) e unidades entre R\$ 350 mil e R\$ 500 mil.
  - Por meio da HM, a CCDI possui terrenos em Campinas, Sumaré, Americana, São José do Rio Preto, Barretos, Franca, Jundiaí, Itu, entre outras.
  - A CCDI abriu um escritório regional no Rio de Janeiro durante o terceiro trimestre de 2007 e deverá abrir um escritório regional em Belo Horizonte até o final do ano.

## VENDAS

- **Vendas:** A CCDI manteve elevado nível de vendas, alcançando 107 unidades comercializadas e R\$ 53,2 milhões em vendas contratadas no trimestre. Mais detalhes no Anexo IV.
- **Consistência:** A velocidade de vendas da CCDI manteve-se em patamares elevados, sendo equivalentes a mais de 67% de todo o volume lançado até o terceiro trimestre de 2007 (exceto pelas unidades do Ventura Corporate Towers).

## RECONHECIMENTOS

- **Excelência:** Nas últimas semanas, a Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário recebeu prêmios por sua excelência em operações e gestão.
  - Foi eleita, em pesquisa realizada pela Interscience e a Revista Carta Capital, como a 2ª empresa mais admirada do Brasil em seu segmento de atuação, a maior evolução de uma empresa do setor.
  - Além disso, recebeu o Prêmio Master Imobiliário 2007 na categoria "Marketing" pelo empreendimento "Arquitetura de Morar", projeto inspirado na vida e obra do maestro Tom Jobim e que inovou no conceito de desenvolvimento urbano na cidade de São Paulo.
  - Finalmente, o Ventura Corporate Towers, complexo de escritórios sendo construído no Rio de Janeiro, foi pré-certificado como Green Building, selo concedido pelo LEED para empreendimentos sustentáveis e recebeu o IV Grande Prêmio de Arquitetura, nas categorias "Master de Arquitetura" e "Green Building".

## BANCO DE TERRENOS - AQUISIÇÕES

Após o segundo trimestre, ocorreram as seguintes aquisições de terrenos:

Terreno	Local	Aquisição	m <sup>2</sup>	Segmento (1)	VGV Potencial (1) (R\$ milhões)	Permuta	% Permuta (2)	% CCDI
Bertioga	Bertioga(SP)	Julho/07	3.000.000	Médio - Alto	R\$ 1.000,0	Física	96,5%	100%
Taboão	Taboão da Serra (SP)	Agosto/07	32.000	Econômico	R\$ 97,5	Financeira	100,0%	70%
Ribeirão	Ribeirão Preto (SP)	Agosto/07	197.627	Médio - Alto	R\$ 130,0	---	0,0%	85%
Campinas	Campinas (SP)	Outubro/07	250.000	Baixa Renda	R\$ 300,0	---	0,0%	51%
HM(*)	Interior de SP	Agosto/07	2.133.077	Baixa Renda	R\$ 655,0	---	---	51%
<b>Total</b>			<b>5.612.704</b>				<b>65,3%</b>	

- (1) Calculado pelo preço médio estimativo das unidades a lançar  
 (2) Calculado como percentual do preço de aquisição dos imóveis

Legenda:

Baixa Renda – unidades entre R\$ 40 mil e R\$ 100 mil  
 Segmento Econômico – unidades entre R\$ 100 mil e R\$ 200 mil  
 Segmento Médio – unidades entre R\$ 200 mil e R\$ 350 mil  
 Segmento Médio -Alto – unidades entre R\$ 350 mil e R\$ 500 mil  
 Segmento Alto – unidades entre R\$ 500 mil e R\$ 1,0 milhão  
 Segmento Altíssimo – unidades com valor superior a R\$ 1 milhão

O VGV de cada projeto está baseado nas expectativas da administração com relação aos projetos a serem desenvolvidos no local, podendo ser alterado.

(\*) Além dos terrenos listados na tabela, foram adicionados ao banco de terrenos outros 30 terrenos, com VGV potencial de R\$ 655,0 milhões, destinados à baixa renda (participação da CCDI de 51%), no âmbito da aquisição da HM Engenharia e Construções. Para mais detalhe sobre o banco de terrenos da CCDI, ver Anexo I.

## OPERAÇÕES NO TRIMESTRE

No 3T07 foi lançado o empreendimento Vilas de São Vicente – Jacob Emerich. O empreendimento, de 188 unidades e VGV de R\$ 35,0 milhões (parte CCDI: 95%) foi o primeiro lançamento da Camargo Corrêa no litoral de São Paulo no segmento de primeira moradia (compradores são moradores da cidade) e, também, o primeiro da empresa no segmento “econômico”.

Já no 4T07, a CCDI lançou o Vilas de São Vicente – João Ramalho, com VGV de R\$ 25,0 milhões (parte CCDI: 95%), e 150 unidades que têm as mesmas características do empreendimento anterior (primeira moradia, segmento “econômico”), e o Horizontes do Brooklyn, projeto de 78 unidades e VGV de R\$ 56,0 milhões (parte CCDI: 100%).

Com isso, a CCDI já soma R\$ 612,7 milhões lançados em 2007, crescendo 35,2% sobre o total lançado no ano anterior. Para mais detalhes, ver Anexo II.

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário contratou, no 3T07, o total de R\$ 53,2 milhões. Dessa forma, o total contratado para o ano chega a R\$ 223,2 milhões, valor 29,8% maior do que o total contratado em 2006. Foram vendidas 107 unidades no trimestre e 433 nos 9M07.

Vale ressaltar que nenhuma venda do empreendimento lançado em São Vicente foi efetivada no terceiro trimestre – essas unidades passaram a ser registradas já no 4T07.

Desta forma, se não forem consideradas as unidades lançadas no Ventura Corporate Towers e em São Vicente, a CCDI vendeu, ao longo de 2007, o equivalente a 67% do seu VGV lançado.

O que se verificou neste período foi um decréscimo na velocidade de vendas, especialmente por conta da sazonalidade – já esperada – verificada no mês de julho. Nos meses de agosto e setembro, as vendas voltaram ao patamar apresentado no início do ano.

Em outubro, a velocidade de vendas permaneceu bastante aquecida. Cerca de 35% das unidades do Vilas de São Vicente (Jacob Emerich e João Ramalho) já estão vendidas.

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário mantém-se em sua estratégia de crescimento calcada em três pilares estratégicos: a disciplina no uso do capital, a atuação diversificada entre segmentos e o compromisso com o crescimento consistente e contínuo.

Mantivemos a estratégia de compra de terrenos por meio de permuta, em especial financeira. Após a abertura de capital da Companhia, já com um mercado bastante competitivo por terrenos nobres, adquirimos mais de R\$ 2,0 bilhões em terras, em várias regiões, com índice de permuta superior a 80%. Negociamos com os principais bancos comerciais brasileiros linhas de financiamento direto à construção, suficientes para alavancar os projetos que serão lançados nos próximos dois a três anos. Além disso, mantemos nossa política de repassar a carteira de clientes, no pós-chaves, para os bancos (a valor de face), para que o capital possa ser reempregado em novos projetos imobiliários, que têm retornos sensivelmente maiores. Estes três aspectos nos dão a capacidade de – com o volume financeiro levantado na abertura de capital – desenvolver mais de R\$ 5,0 bilhões em lançamentos. Nossa posição de caixa permanece extremamente confortável, comprometido para financiar o crescimento expressivo projetado para exercícios futuros.

Nos segmentos de unidades imobiliárias com valor superior a R\$ 100 mil, mantivemos a postura de ser uma incorporadora pura, isto é, contratamos construtoras para executar nossos projetos. Os contratos de Preço Máximo Garantido nos dão conforto com relação ao custo da obra, ao mesmo tempo em que os processos de contratação de construtoras torna-se mais competitivo. Com isso, os custos das obras continuam dentro do planejado e nossas margens brutas vêm subindo consistentemente.

No segmento de baixa renda, com unidades entre R\$ 40 mil e R\$ 100 mil, a padronização de construção é primordial para a viabilidade econômica dos projetos – dada a maior importância relativa da construção em relação ao VGV do projeto. Para este segmento, adquirimos uma empresa que tem experiência de 30 anos, mais de 87.000 unidades entregues e um histórico de operações e financeiro sólidos para ser nossa plataforma de crescimento. A HM Engenharia e Construções está focada nos principais centros urbanos do interior de São Paulo e conta com um banco de terrenos expressivo e diversificado, além de um relacionamento bastante ativo com o principal agente financiador do segmento, a Caixa Econômica Federal.

Com relação à expansão para novas praças, já fizemos lançamentos na Península de São Lourenço e em São Vicente. Santos e Ribeirão Preto terão lançamentos ainda em 2007, enquanto temos terrenos em desenvolvimento em outras cidades como Rio de Janeiro, Belo Horizonte e, por meio da HM, várias cidades do interior paulista. Estudamos áreas em vários centros urbanos brasileiros, e as negociações continuam em andamento. Seguimos o modelo de parceria por projeto, com a firme intenção de ter o controle da operação a todo tempo, não apenas para fins de gerência financeira, mas, principalmente, para poder usufruir dos benefícios e características da marca Camargo Corrêa, que tem abrangência nacional.

Trabalhamos, agora, para realizar uma série de lançamentos no 4T07 e nos primeiros meses de 2008. Iniciamos operações de um escritório regional no Rio de Janeiro, com investimento baixíssimo devido a todos os benefícios dos sistemas integrados pelo Centro de Serviços Compartilhados do Grupo Camargo Corrêa. Em breve, teremos novos escritórios regionais, seguindo o mesmo modelo. Fizemos um grande esforço para montar uma equipe de profissionais qualificados, com diferentes históricos e experiência, para serem o alicerce de nosso crescimento. Nossa equipe está praticamente completa e inteiramente focada e comprometida com nossa ambição de, em dois ou três anos, sermos uma das principais empresas do setor imobiliário brasileiro.

## ANEXO I – BANCO DE TERRENOS

### A) BANCO DE TERRENOS COMPLETO

A tabela abaixo demonstra em detalhes o banco de terrenos da CCDI na data deste release.

Terreno	Localização	Cidade	Área (m <sup>2</sup> )	VGV Potencial (100%)	% CCDI	Tipo	Segmento (1)	Permuta
1	Aclimação	Aclimação	5.831	81,5	100,0%	Residencial	Altíssimo	Não
2	Aclimação	Aclimação 2	35.600	370,0	100,0%	Residencial	Alto	Sim
3	Aldeia da Serra	Aldeia da Serra	736.340	30,0	100,0%	Loteamento	Loteamento	Sim
4	Aldeia da Serra II	Aldeia da Serra	725.927	120,0	100,0%	Loteamento	Loteamento	Sim
5	AlphaSítio Fase 1	Alphaville I - Fase 1	31.429	150,0	100,0%	Residencial	Médio	Sim
6	AlphaSítio Fase 2	Alphaville I - Fase 2	31.429	165,9	100,0%	Residencial	Médio-Alto	Sim
7	AlphaSítio Fase 3	Alphaville I - Fase 3	31.429	165,9	100,0%	Residencial	Médio-Alto	Sim
8	Buritis	Belo Horizonte	36.000	80,0	100,0%	Residencial	Médio-Baixo	Não
9	Campina Verde	Campinas - SP	145.200	23,5	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
10	Campinas	Bairro São Bernardo	127.500	300,0	51,0%	Residencial	Baixo	Não
11	Camping I	Península Fase 3	25.125	125,0	100,0%	Res - Lazer	Médio	Sim
12	Camping II	Península Fase 4	25.125	125,0	100,0%	Res - Lazer	Médio	Sim
13	Campo Florido	Campinas - SP	199.630	36,3	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
14	Cinderela	Sumaré - SP	38.752	19,1	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
15	Colorado	S. J.do Rio Preto - SP	5.611	8,2	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
16	Delta	Bertioga	3.000.000	1.000,0	100,0%	Res - Lazer	Médio	Sim
17	Guarujá	Enseada	21.104	78,0	100,0%	Res - Lazer	Altíssimo	Sim
18	Hortolândia 4A	Hortolândia - SP	101.000	28,7	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
19	Hortolândia 4B	Hortolândia - SP	147.000	52,0	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
20	Icea I e II	Campinas - SP	177.057	23,7	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
21	Interlagos	Interlagos	9.035	38,1	50,0%	Residencial	Médio Baixo	Não
22	Itautec	ITC - Fase 1	27.584	150,0	100,0%	Residencial	Médio-Alto	Não
23	Itautec	ITC - Fase 2	27.584	150,0	100,0%	Residencial	Médio-Alto	Não
24	Itautec	ITC - Fase 3	27.584	150,0	100,0%	Residencial	Médio-Alto	Não
25	Jaguariúna I	Jaguariúna - SP	57.846	10,8	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
26	Jaguariúna II	Jaguariúna - SP	66.815	12,0	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
27	Jaguariúna III	Jaguariúna - SP	88.000	14,7	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
28	Jardim Colina V	Colina - SP	466.556	49,8	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
29	Jardim Sul I	Q70	3.958	43,5	100,0%	Residencial	Alto	Sim
30	Jardim Sul I	Q84	6.669	40,0	100,0%	Residencial	Médio	Sim
31	Jardim Sul I	Q88	13.332	80,0	100,0%	Residencial	Altíssimo	Sim
32	Jardim Sul I	Empr. Jardim Sul	6.047	58,2	100,0%	Residencial	Conjuntos	Sim
33	Jardim Sul II	Q167	8.163	43,1	100,0%	Residencial	Médio	Sim
34	Jardim Sul II	Q185	2.002	10,6	100,0%	Residencial	Médio	Sim
35	Jardim Sul II	Q43	8.012	42,3	100,0%	Residencial	Médio	Sim
36	Jardim Sul II	Q155	8.855	43,0	100,0%	Residencial	Médio	Sim
37	Jardim Sul II	Q150	9.204	48,6	100,0%	Residencial	Médio	Sim
38	Jardim Sul II	Q151	11.619	61,4	100,0%	Residencial	Médio	Sim
39	Jardim Sul II	Q189	6.236	32,9	100,0%	Residencial	Médio	Sim
40	Jardim Sul II	Q37	3.455	18,2	100,0%	Residencial	Médio	Sim
41	Jardim Sul II	Q165	3.138	16,6	100,0%	Residencial	Médio	Sim
42	Jardim Sul II	Q41	4.399	23,2	100,0%	Residencial	Médio	Sim
43	Jardim Sul II	Q160	9.223	48,7	100,0%	Residencial	Médio	Sim
44	Jardim Sul II	Q39	2.350	12,4	100,0%	Residencial	Médio	Sim
45	Jardim Sul II	Q40	2.590	13,7	100,0%	Residencial	Médio	Sim
46	Jardim Sul II	Q156	5.541	25,5	100,0%	Residencial	Médio	Sim
47	Jardim Sul II	Q177	5.850	40,8	100,0%	Residencial	Médio-Alto	Sim
48	Jardim Sul II	Q178	7.272	43,1	100,0%	Residencial	Médio-Alto	Sim
49	Jardim Sul III	Q89	3.355	15,4	100,0%	Residencial	Médio	Sim
50	Jardim Sul III	Q108	6.858	31,5	100,0%	Residencial	Médio	Sim

51	Jardim Sul III	Q119	SP - Capital	4.584	21,1	100,0%	Residencial	Médio	Sim
52	Jardim Sul III	Q127	SP - Capital	4.436	20,4	100,0%	Residencial	Médio	Sim
53	Jardim Sul III	Q136	SP - Capital	9.516	43,8	100,0%	Residencial	Médio	Sim
54	Jardim Sul III	Q137	SP - Capital	2.942	13,5	100,0%	Residencial	Médio	Sim
55	Jardim Sul III	Q128	SP - Capital	5.455	25,1	100,0%	Residencial	Médio	Sim
56	Jardim Sul III	Q129	SP - Capital	7.690	35,4	100,0%	Residencial	Médio	Sim
57	Jardim Sul III	Q130	SP - Capital	4.989	22,9	100,0%	Residencial	Médio	Sim
58	Jardim Sul III	Q134	SP - Capital	3.702	17,0	100,0%	Residencial	Médio	Sim
59	Jardim Sul III	Q141	SP - Capital	9.237	42,5	100,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
60	Jardim Sul III	Q138	SP - Capital	9.676	44,5	100,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
61	Jardim Sul III	Q100	SP - Capital	3.713	17,1	100,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
62	Jardim Sul III	Q105	SP - Capital	10.293	47,3	100,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
63	Jardim Sul III	Q109	SP - Capital	5.763	26,5	100,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
64	Jardim Sul III	Q142	SP - Capital	8.006	36,8	100,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
65	Jardim Sul III	Q145	SP - Capital	6.980	32,1	100,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
66	Lote 27	BRJ	Rio de Janeiro	48.704	150,0	100,0%	Residencial	Alto	Não
67	M 1, 2 e 3	Campinas - SP	SP - Litoral e Interior	78.648	53,5	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
68	Oxiplan Fase 1	Osasco	SP - RMSP	10.250	40,0	50,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
69	Oxiplan Fase 2	Osasco	SP - RMSP	10.250	44,2	50,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
70	Oxiplan Fase 3	Osasco	SP - RMSP	10.250	57,4	50,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
71	Oxiplan Fase 4	Osasco	SP - RMSP	10.250	60,0	50,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
72	Panamby - Fase 1	Panamby 1	SP - Capital	19.295	150,0	100,0%	Residencial	Altíssimo	Sim
73	Panamby - Fase 1	Panamby 2	SP - Capital	16.143	100,0	100,0%	Residencial	Alto	Sim
74	Panamby Fase 2	Panamby 3	SP - Capital	18.416	130,0	100,0%	Residencial	Altíssimo	Sim
75	Panamby Fase 2	Panamby 4	SP - Capital	19.950	150,0	100,0%	Residencial	Alto	Sim
76	Panamby Fase 3	Panamby 5	SP - Capital	16.409	132,9	100,0%	Residencial	Alto	Sim
77	Panamby Fase 3	Panamby 6	SP - Capital	22.302	186,6	100,0%	Residencial	Médio	Sim
78	Parque da Mata III	Campinas - SP	SP - Litoral e Interior	18.606	14,4	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
79	PTA	Avenida Paulista	SP - Capital	11.927	144,4	50,0%	Comercial	Triple A	Sim
80	PDZ	Perdizes	SP - Capital	1.425	32,3	55,0%	Residencial	Altíssimo	Não
81	PE	Franca - SP	SP - Litoral e Interior	201.130	26,8	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
82	Pinheiros	Pinheiros	SP - Capital	3.920	33,0	100,0%	Residencial	Médio-Alto	Sim
83	Piracicaba I	Piracicaba	SP - Litoral e Interior	14.978	11,9	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
84	The Palms II	Campinas - SP	SP - Litoral e Interior	17.688	24,4	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
85	Residencial Itapevi	Itapevi - SP	SP - Litoral e Interior	78.144	28,0	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
86	RP	Ribeirão Preto - SP	SP - Litoral e Interior	222.567	130,0	85,0%	Residencial	Médio-Baixo	Não
87	Rio Preto I	S. J.do Rio Preto - SP	SP - Litoral e Interior	6.272	7,1	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
88	Jundiaí I	Jundiaí - SP	SP - Litoral e Interior	40.515	30,0	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
89	Santos I	Ponta da Praia I	SP - Litoral e Interior	6.209	72,3	100,0%	Residencial	Médio-Alto	Sim
90	Santos II	Ponta da Praia I	SP - Litoral e Interior	6.209	36,2	100,0%	Residencial	Alto	Sim
91	Santos III	Vila Rica	SP - Litoral e Interior	1.389	30,0	100,0%	Residencial	Médio	Não
92	Sumaré I	Sumaré - SP	SP - Litoral e Interior	43.833	30,2	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
93	Taboão	Taboão	SP - RMSP	24.016	97,5	75,0%	Residencial	Médio-Baixo	Sim
94	Uniplaza I	Campinas - SP	SP - Litoral e Interior	20.686	14,9	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
95	Uniplaza II	Sumaré - SP	SP - Litoral e Interior	49.513	33,7	51,0%	Residencial	Baixa Renda	HM
96	Villa São Paulo	Villa São Paulo	SP - Capital	36.650	62,8	100,0%	Residencial	Altíssimo	Sim
97	VIOL Fase 1	VIOL F1	SP - Capital	8.176	188,5	100,0%	Comercial	Triple A	Sim
98	VIOL Fase 2	VIOL F2	SP - Capital	8.242	100,0	100,0%	Comercial	Triple A	Sim
99	VIOL Fase 3	VIOL F3	SP - Capital	14.091	285,0	100,0%	Comercial	Triple A	Sim
100	VIOL Fase 4	VIOL F4	SP - Capital	7.894	182,0	100,0%	Comercial	Triple A	Sim
101	Morumbi I	Morumbi	SP - Capital	10.098	38,0	100,0%	Residencial	Altíssimo	Sim
<b>Total</b>				<b>7.792,2</b>	<b>7.704,9</b>				

(1) Calculado pelo preço médio estimativo das unidades a lançar

Legenda:

Baixa Renda – unidades entre R\$ 40 mil e R\$ 100 mil

Segmento Econômico – unidades entre R\$ 100 mil e R\$ 200 mil

Segmento Médio – unidades entre R\$ 200 mil e R\$ 350 mil

Segmento Médio -Alto – unidades entre R\$ 350 mil e R\$ 500 mil

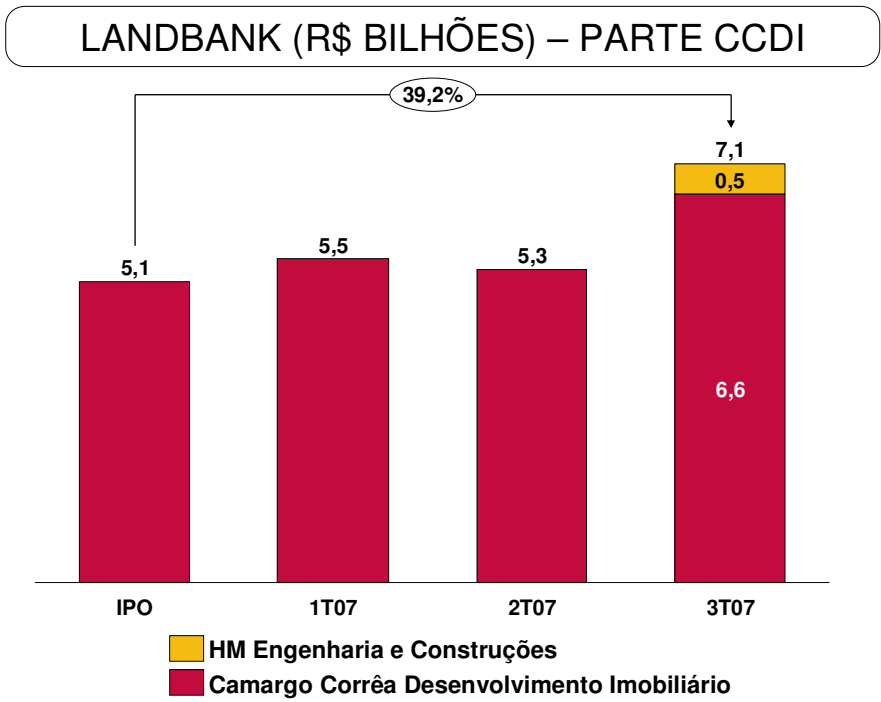
Segmento Alto – unidades entre R\$ 500 mil e R\$ 1,0 milhão

Segmento Altíssimo – unidades com valor superior a R\$ 1 milhão

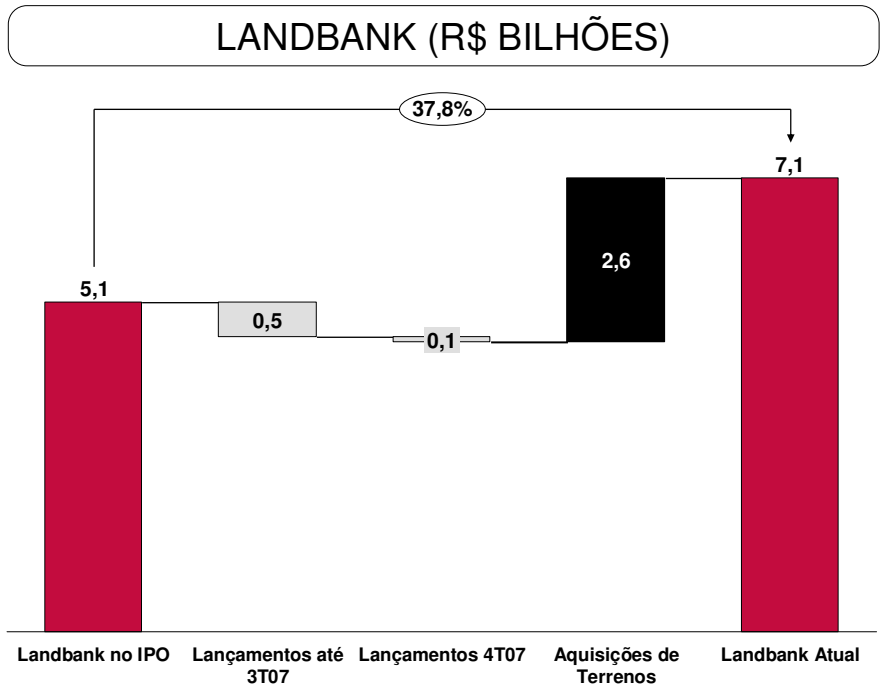
Triple A – Lajes Corporativas (escritórios)

O VGV de cada projeto está baseado nas expectativas da administração com relação aos projetos a serem desenvolvidos no local, podendo ser alterado.

Desde o IPO da CCDI, em 31 de janeiro de 2007 até a data, esta foi a evolução do banco de terrenos da Companhia, em termos do VGV dos projetos a desenvolver.



Se considerarmos o montante lançado, temos a seguinte movimentação de banco de terrenos:



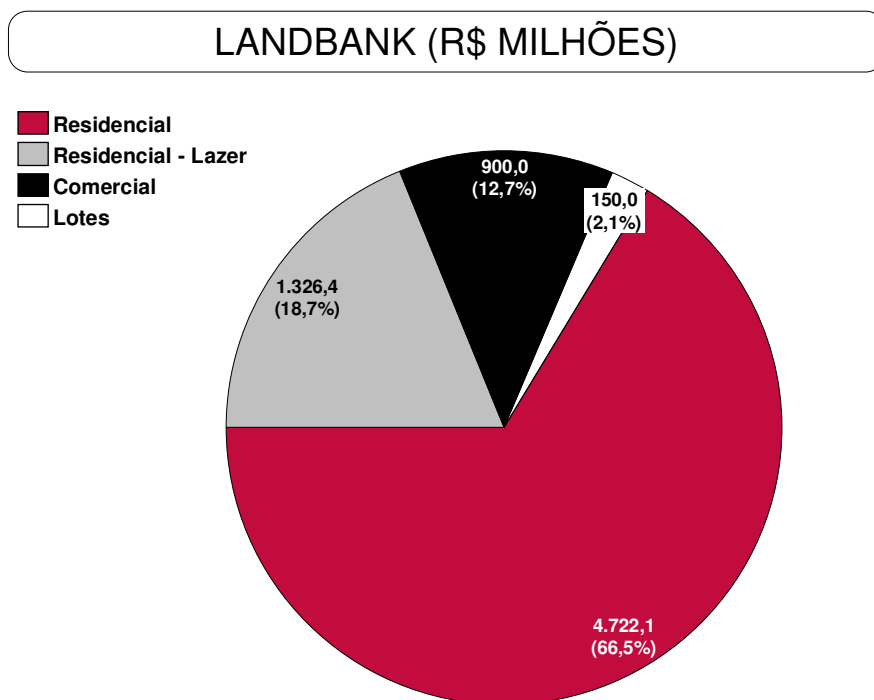
**INFORMAÇÃO RELEVANTE:** - Desde o IPO da CCDI, mais de 80% do preço pago pelos terrenos adquiridos foram negociados em permuta, em especial as financeiras. A despeito da maior competição por terrenos advinda de um número maior de empresas capitalizadas no setor, a CCDI mantém sua estratégia de adquirir terrenos por permuta.

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário tem em seu *pipeline* de negociação terrenos que totalizam aproximadamente R\$ 4,0 bilhões em VGV potencial. A Companhia pretende fechar, pelo menos, metade destas negociações até meados de 2008. A grande maioria dos terrenos está sendo negociada em permuta.

**IMPACTO EM MARGENS:** - Comprar terreno em permuta pode representar alguns pontos percentuais a menor em termos de margens. Entretanto, em termos de Taxa Interna de Retorno dos Projetos e no gerenciamento do capital da Companhia, a prática é bastante vantajosa, ou seja, o valor presente dos projetos é superior, a despeito da margem contábil mostrada ao mercado. A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário é gerenciada tomando-se em conta o que traz mais valor a seus acionistas. Apesar de, no Demonstrativo de Resultados, as margens atuais serem ligeiramente inferiores àquelas demonstradas pro nossos concorrentes, em termos de gerenciamento do fluxo de caixa, a CCDI está bastante confortável, em posição de financiar, dadas as condições atuais, seu crescimento para os próximos períodos.

## B) DIVERSIFICAÇÃO POR SEGMENTOS

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário atua nos segmentos residencial, de lazer ou segunda residência, comercial (conjuntos e lajes corporativas "Triple A") e em loteamentos. O atual banco de terrenos da CCDI, em termos de VGV dos projetos, está distribuído desta forma:



**B1) SEGMENTO COMERCIAL:** A CCDI tem em seu banco de terrenos as duas principais áreas para desenvolvimento de lajes comerciais "Triple A". A primeira está localizada na Avenida Paulista e foi adquirida em parceria com a Cyrela Commercial Properties (50%). O terreno tem aproximadamente 12.000 m<sup>2</sup> e será desenvolvido, a partir do primeiro semestre de 2008 em um empreendimento que terá espaços para escritórios e um shopping center.

O outro terreno tem aproximadamente 39.000 m<sup>2</sup> e localiza-se na Vila Olímpia. Neste terreno serão desenvolvidas três novas torres de escritório, associadas ao *retrofit* da torre já existente no local. Ao todo, serão aproximadamente 120.000 m<sup>2</sup> de área útil.

O Valor Geral de Vendas Potencial destes dois projetos é de R\$ 900,0 milhões (parte CCDI).

**INFORMAÇÃO RELEVANTE:** - É intenção da CCDI continuar a atuar no segmento de lajes corporativas "Triple A". Atualmente, a empresa detém três projetos de qualidade superior: o Ventura Corporate Towers, já lançado, e o Paulista (Matarazzo) e o Vila Olímpia, ainda em fase de desenvolvimento. A CCDI planeja ter cerca de 15% de seus negócios advindos de desenvolvimentos deste padrão. Para este tipo de empreendimento, os mercados-alvo são São Paulo, Rio de Janeiro e ocasionalmente alguma outra capital brasileira.

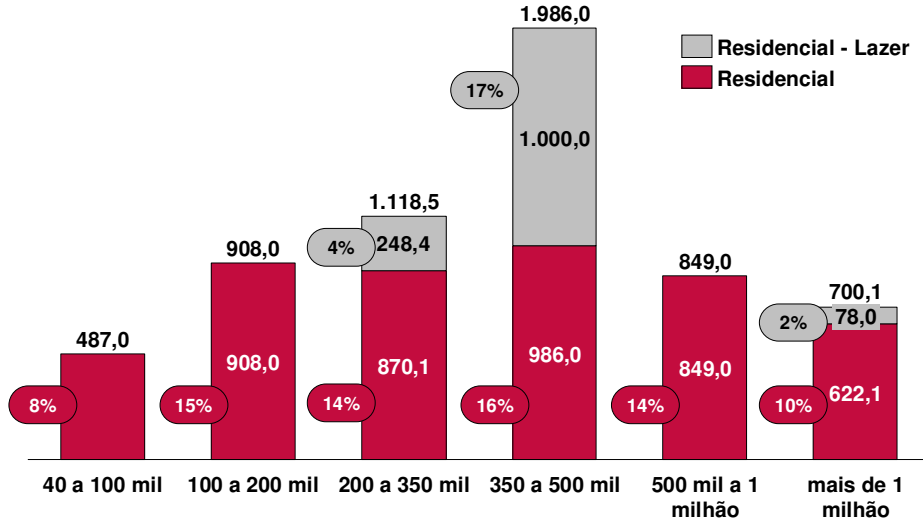
**IMPACTO NAS MARGENS:** - A CCDI atua no mercado de Lajes Corporativas Triple A como incorporadora: não é estratégia da Companhia manter os ativos em balanço para coletar alugueres. A locação dos espaços é, nesta estratégia, um passo intermediário para a obtenção de um melhor preço de venda para o imóvel. Em termos de margens, um desenvolvimento Triple A tem margens e retornos mais elevados do que um desenvolvimento residencial típico. Entretanto, o ciclo do negócio é mais longo, e os resultados são auferidos apenas no momento da venda do imóvel, tipicamente ao final da construção.

**EFEITO VENTURA CORPORATE TOWERS:** - A primeira torre do Ventura Corporate Towers já se encontra em estágio avançado de obras. A entrega está prevista para o segundo trimestre de 2008. A CCDI já tem negociações adiantadas para a locação da torre, como também para sua venda. No momento em que esta venda for executada, toda a receita relativa ao percentual financeiro da obra já incorrido será reconhecida de uma vez só, e o restante será reconhecido até a conclusão da obra. A segunda torre também já teve suas obras iniciadas.

**B2) LOTEAMENTOS:** A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário tem, ainda, duas áreas para loteamento, localizadas em Aldeia da Serra (SP). As áreas totalizam 1,5 milhão de m<sup>2</sup> e têm VGV projetado de R\$ 150,0 milhões.

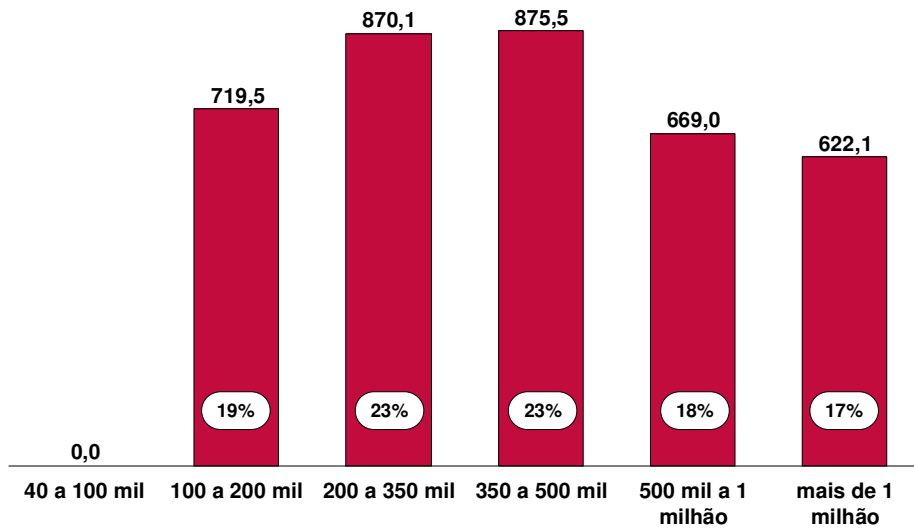
**B3) SEGMENTO RESIDENCIAL:** Atualmente, 41% do land bank residencial da CCDI já está abaixo do limite do financiamento pelo Sistema Financeiro da Habitação (R\$ 350 mil por unidade). Ainda que os primeiros lançamentos executados pela CCDI tenham sido focados nos segmentos de renda superior a R\$ 350 mil por unidade, o banco de terrenos da Companhia já se encontra bastante segmentado entre unidades de R\$ 40 mil até mais de R\$ 1 milhão.

**LANDBANK RESIDENCIAL**  
Diversificação por Segmentos - R\$/unidade (R\$ milhões)



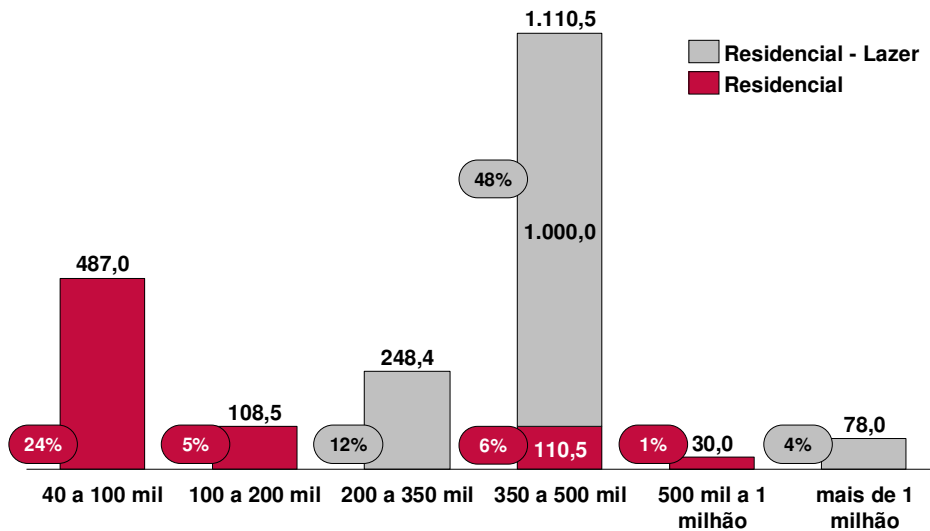
Na Região Metropolitana de São Paulo, o *break down* entre segmentos é conforme segue:

**LANDBANK RESIDENCIAL - RMSP**  
Diversificação por Segmentos - R\$/unidade (R\$ milhões)



Já no Litoral e Interior do Estado de São Paulo, a diversificação geográfica é:

**LANDBANK RESIDENCIAL - SP/Litoral e Interior**  
Diversificação por Segmentos - R\$/unidade (R\$ milhões)



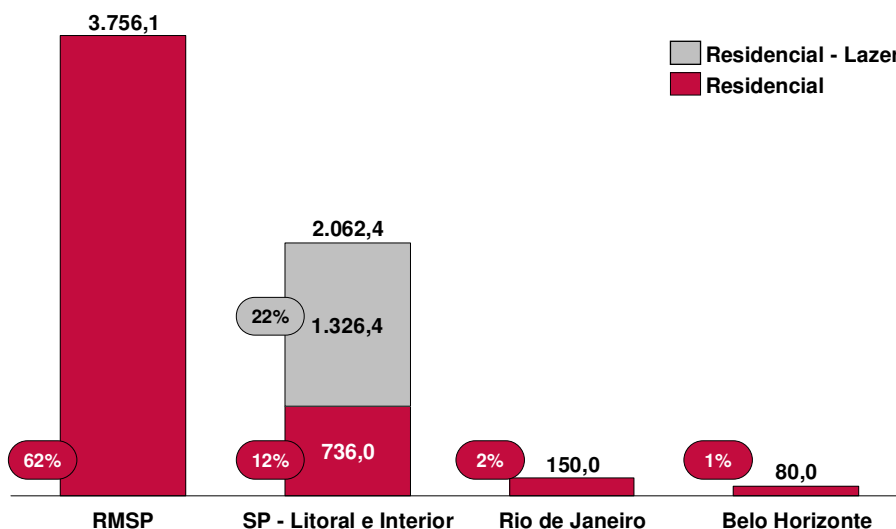
A Companhia possui, ainda, terrenos para desenvolvimentos residenciais no Rio de Janeiro (VGV: R\$ 150 milhões) e em Belo Horizonte (VGV: R\$ 80 milhões). Para o segmento de lazer/segunda residência, a CCDI tem quatro áreas, sendo três delas em Bertioga, e uma no Guarujá. O VGV total destas áreas totaliza R\$ 1,3 bilhão.

### C) DIVERSIFICAÇÃO GEOGRÁFICA

O banco de terrenos da CCDI está espalhado em várias cidades, com especial localização em São Paulo (Região Metropolitana e Litoral e Interior).

Do land bank residencial, 38% já se encontra fora da Região Metropolitana de São Paulo. A CCDI tem terrenos no Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Santos, Guarujá, Bertioga, Ribeirão Preto, Campinas e várias outras cidades no interior do Estado de São Paulo.

**LANDBANK RESIDENCIAL**  
Diversificação por Regiões (R\$ milhões)



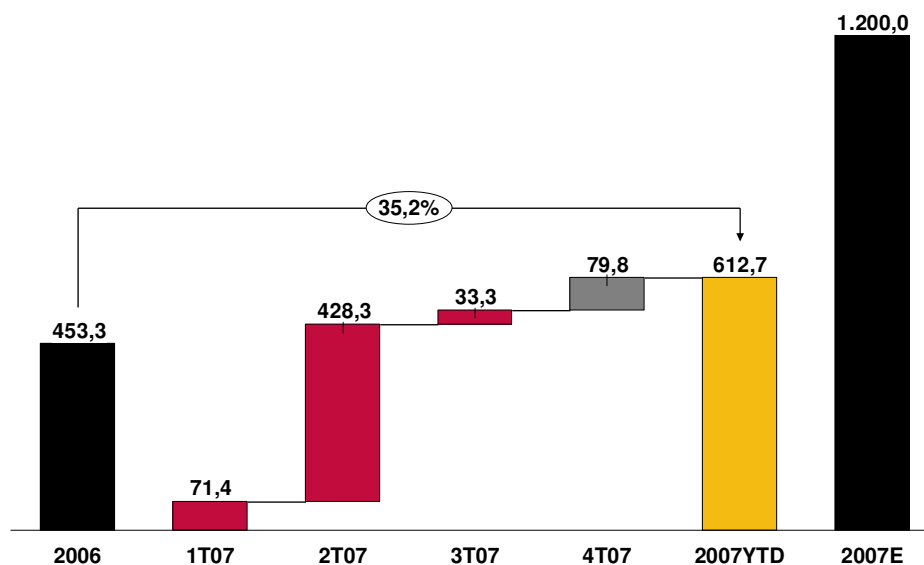
**INFORMAÇÃO RELEVANTE:** - São Paulo é, e continuará sendo, o maior mercado do Brasil. A CCDI está expandindo-se geograficamente, de acordo com sua estratégia de estar entre as líderes nos mercados em que atua. Ademais, mantém sua política de manter o controle das operações em todas as praças em que atuar, para aproveitar-se das sinergias com o Grupo Camargo Corrêa e o poder de reconhecimento nacional de sua marca.

**IMPACTO NAS OPERAÇÕES:** - A CCDI selecionou 26 conurbações urbanas para atuação, baseados em potencial de mercado (tamanho da população, volume e perfil de distribuição de renda, perfil demográfico) e atratividade (potencial de crescimento, disponibilidade de terrenos, capacidade de diversificar produtos, dentre outras). Priorizaremos, inicialmente, 17 dessas 26 regiões. Já demos passos firmes para fechar negócios nestas regiões e para estabelecer a marca "Camargo Corrêa" de maneira consistente e de maneira que nos propicie vantagens competitivas, sinergias com outras empresas do Grupo e economias de escala, com conseqüente geração de valor para os acionistas.

## ANEXO II – LANÇAMENTOS

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário lançou, até a data deste release, R\$ 612,7 milhões em nove projetos, sendo oito residenciais (dois em São Vicente, um na Península de São Lourenço) e a segunda fase do Ventura Corporate Towers. Este montante já é 35% superior ao verificado em todo o ano anterior.

### LANÇAMENTOS (R\$ MILHÕES)



## ANEXO III – PRÓXIMOS LANÇAMENTOS

A CCDI já tem aprovados aproximadamente R\$ 100 milhões em lançamentos, sendo R\$ 70 milhões em projetos adquiridos no âmbito da aquisição da HM Engenharia e Construções (parte CCDI), e outros R\$ 30 milhões aprovados em outros projetos.

Trabalha, entretanto, com um grande número de projetos, para que possa cumprir seu *guidance* de lançamentos até o final do ano. Os lançamentos planejados para as próximas semanas estão distribuídos de acordo com a seguinte segmentação:

Laçamentos	%	Laçamentos	%	Laçamentos	%
RMSP	39%	Comercial – Conjuntos	8%	Comercial - Conjuntos	8%
SP – Litoral e Interior	61%	Residencial	81%	40 a 100 mil	11%
		Residencial - Lazer	11%	100 a 200 mil	18%
				200 a 350 mil	0%
				350 a 500 mil	22%
				500 mil a 1 milhão	25%
				Acima de 1 milhão	16%

A Tabela com os próximos lançamentos é:

Laçamentos	Localização	Unidades	Metragem (unidade)	Segmento (1)	Participação CCDI (%)
Oficina	Jardim Sul	168	87	Médio	100%
Antígua	Jardim Sul	148	107	Médio	100%
Andorinha	Jardim Sul	155	128	Médio-Alto	100%
Innova São Francisco	Osasco	1.728	50 – 65	Econômico	50%
Taboão	Taboão da Serra	560	90 – 120	Médio	70%
Jardim de Vila Rica	Santos	44	180	Alto	95%
Terra Brasil (I)	Alphaville	112	108 – 129	Médio	100%
Jardim Sul Ribeirão	Ribeirão Preto	325	190 – 315	Médio=Alto	85%
Empresarial Jardim Sul	Jardim Sul	260	34 – 190	Comercial – Conjuntos	100%
Interclub Interlagos	São Paulo	204	70	Econômico	50%
HM	Interior de SP	1.120	40-70	Baixa Renda	51%
<b>Total (VGV CCDI): R\$ 600 MM</b>					

(1) Calculado pelo preço médio estimativo das unidades a lançar

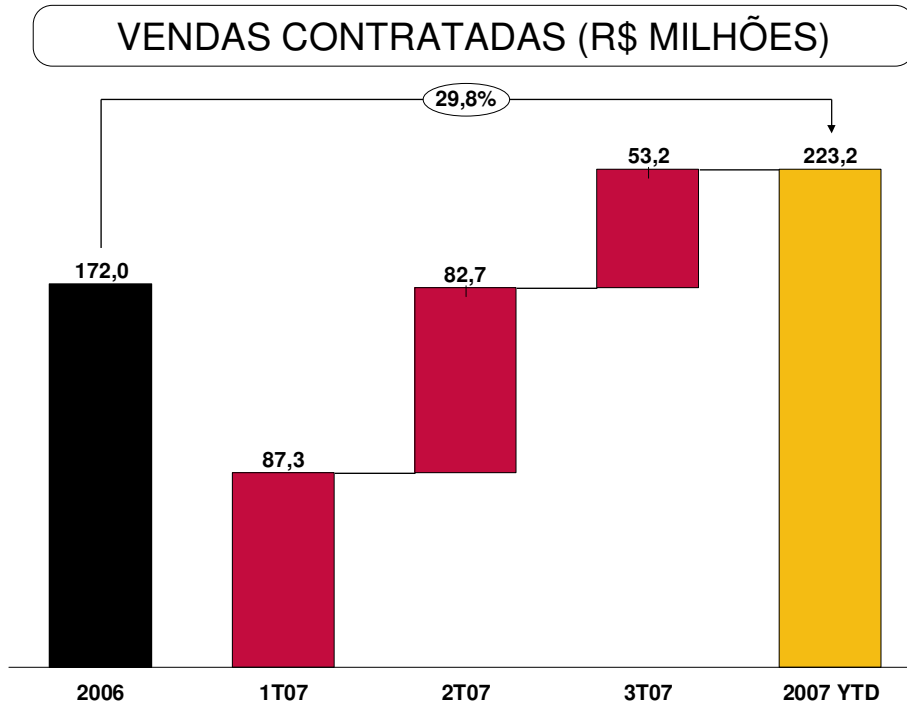
O VGV de cada projeto está baseado nas expectativas da administração com relação aos projetos a serem desenvolvidos no local, podendo ser alterado.

Legenda:

Baixa Renda – unidades entre R\$ 40 mil e R\$ 100 mil  
 Segmento Econômico – unidades entre R\$ 100 mil e R\$ 200 mil  
 Segmento Médio – unidades entre R\$ 200 mil e R\$ 350 mil  
 Segmento Médio -Alto – unidades entre R\$ 350 mil e R\$ 500 mil  
 Segmento Alto – unidades entre R\$ 500 mil e R\$ 1,0 milhão  
 Segmento Altíssimo – unidades com valor superior a R\$ 1 milhão

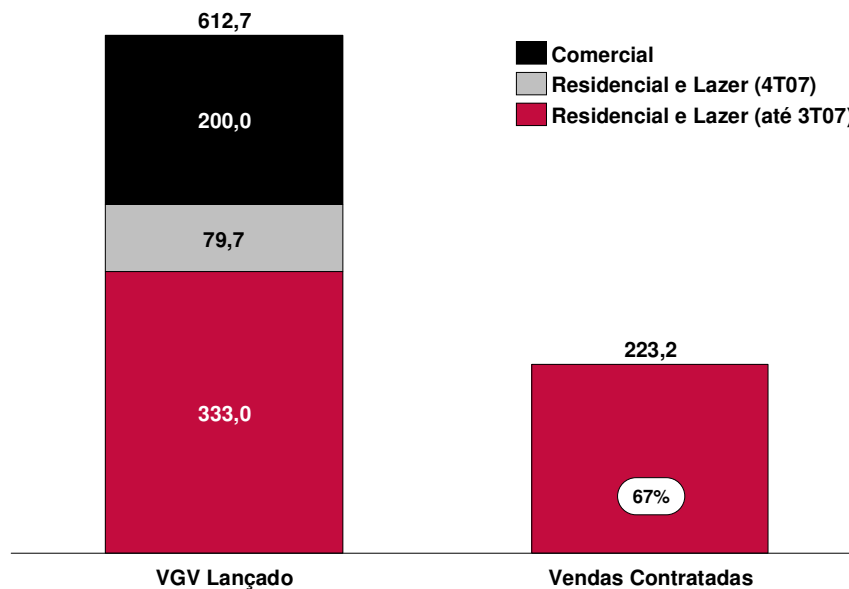
## ANEXO IV – VENDAS

As vendas da Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário mantêm-se em ritmo acelerado. Apesar do impacto da menor velocidade de vendas verificada em julho, mês em que o mercado residencial da capital paulistana é tipicamente cíclico por conta do período de férias escolares, as vendas contratadas do período somaram R\$ 53,2 milhões.



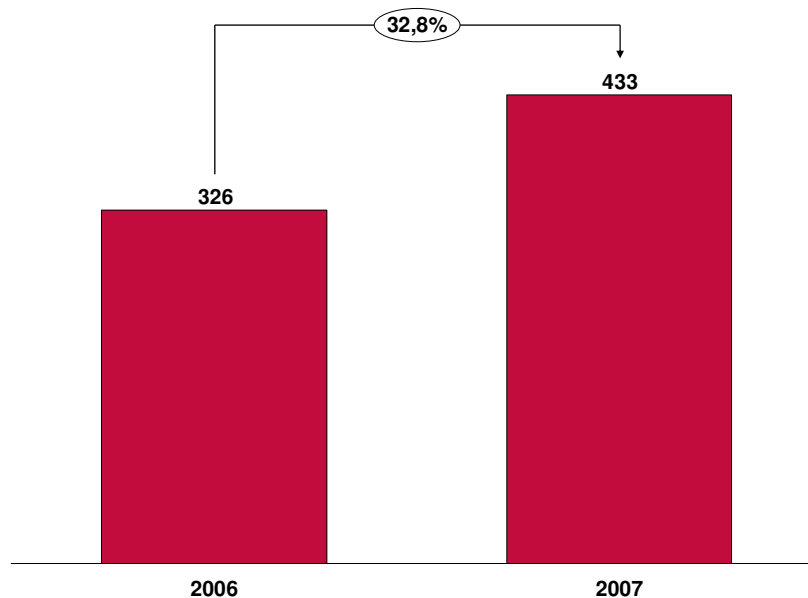
No ano, o total de vendas contratadas supera os R\$ 223 milhões e já são maiores em aproximadamente 30% se comparadas ao total verificado no ano anterior. Representam aproximadamente 67% do VGV lançado no período, se não considerarmos o Ventura Corporate Towers e os lançamentos do empreendimento Vilas de São Vicente – Jacob Emerich, lançado no final de setembro e cujas unidades começaram a ser vendidas na primeira semana de outubro, Vilas de São Vicente – João Ramalho e do Horizontes do Brooklyn, lançados em outubro. As vendas destes lançamentos já somavam 120 unidades até a data de fechamento deste *release*.

### VENDAS CONTRATADAS (R\$ MILHÕES)



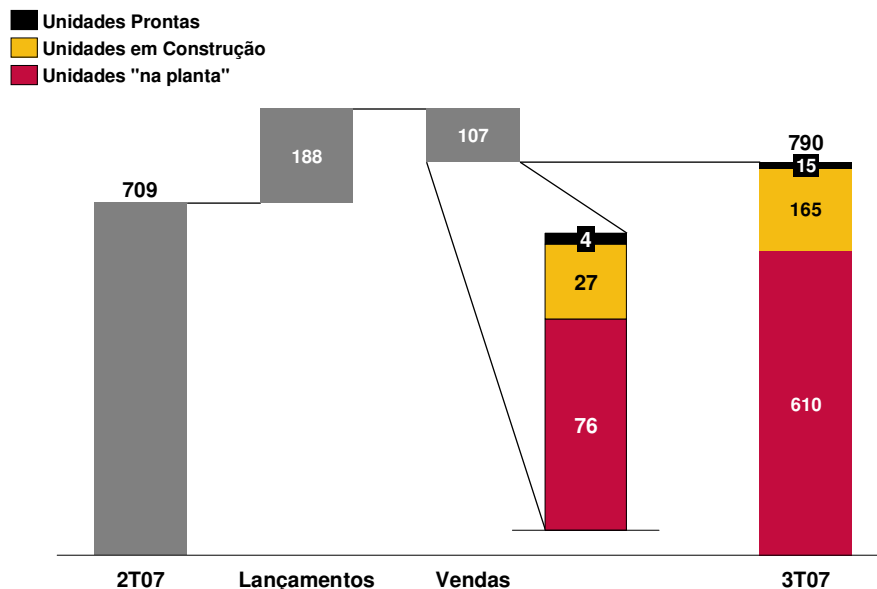
Em termos de unidades vendidas, o trimestre registrou 107 vendas, o que traz o total de unidades vendidas no ano para 433 (33% a mais do que todo o ano anterior).

### UNIDADES VENDIDAS



Das unidades vendidas, a maioria foi de unidades vendidas "na planta", enquanto o número de unidades prontas e disponíveis para venda reduziu-se de 18 para 15 no 3T07.

## UNIDADES DISPONÍVEIS PARA VENDA



Em termos de vendas contratadas no trimestre, 58% referem-se a unidades lançadas no 2T07.

Laçamentos	Venda Contratada no 3T07 (R\$ milhões)	%
Até 2005	2,401	4,5%
2005	10,633	20,0%
2006	7,628	14,3%
1T07	1,653	3,1%
2T07	30,902	58,1%
<b>TOTAL</b>	<b>53,217</b>	

Segue abaixo análise de venda dos empreendimentos da CCDI ao longo do tempo:

Empreendimento	Tipo	Unidades	Lançamento	Percentual Vendido Pós Lançamento (acumulado)		
				3 meses	6 meses	12 meses
Terra da Mata	Residencial	112	ago/03	44,6%	49,1%	61,6%
Raízes da Mata	Residencial	120	set/03	37,5%	45,8%	55,0%
Luzes da Mata	Residencial	90	ago/04	33,3%	38,9%	61,1%
Refúgio da Mata	Residencial	104	mar/05	26,0%	34,6%	54,8%
Forte do Golf	Residencial	294	mai/05	54,8%	61,9%	77,2%
Central Park	Comercial/Conjuntos	99	dez/05	57,6%	73,7%	74,7%
Passeio do Itanhatim	Residencial	80	fev/06	23,8%	32,5%	36,3%
Porto Pinheiros	Residencial	75	mai/06	69,3%	81,3%	92,0%
Condomínio Cyprae	Residencial - Lazer	60	nov/06	76,7%	95,0%	
Wave	Residencial	162	dez/06	17,9%	64,8%	
Passarim	Residencial	108	dez/06	17,6%	51,9%	
Corcovado	Residencial	50	dez/06	22,0%	46,0%	
Condomínio Cassis	Residencial - Lazer	71	fev/07	40,8%	52,1%	
Viveiro Marília Vogt	Residencial	40	mai/07	42,5%		
Águas de Março	Residencial	80	jun/07	15,0%		
Fotografia	Residencial	108	jun/07	14,8%		
Cristais da Terra	Residencial	150	jun/07	0,6%		

Em setembro obtivemos uma elevada velocidade de vendas. Dos empreendimentos Águas de Março, Fotografia e Cristais da Terra vendemos 7,5%, 14,7%, e 7,2%, respectivamente, adicionais ao período reportado na Tabela acima (jun/jul/ago).

Tal comportamento se confirmou em outubro, sendo que temos, na data deste release, um índice de comercialização que já atinge cerca de 31% para o Águas de Março, 44% para o Fotografia e 12% para o Cristais da Terra, adicionais 8,5%, 13,5% e 4,0%, respectivamente. Além disso, os empreendimentos de São Vicente (que não constam na tabela acima) superaram a marca dos 35% vendidos nas três primeiras semanas de comercialização. Estes números são de caráter meramente gerencial e não foram auditados.

## 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, Aldeia 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.

## DATA DO RELEASE E DE CONFERÊNCIAS

### Divulgação de Resultados 3T07

Data: 7 de novembro de 2007

### Teleconferências

Data: 9 de novembro de 2007

Português

11h (horário Brasília)

8h (horário Nova Iorque)

Tel: + 55 11 4688 6301/Código: Camargo Correa

Replay: + 55 11 4688 6312/Código: 662

Inglês

12h30 (horário Brasília)

9h30 (horário Nova Iorque)

Tel: +1 800 860 2442 (toll free)

Tel: + 1 412 858 4600/Código: CCDI

Replay: + 55 11 4688 6312/Código: 958

## INFORMAÇÕES DE CONTATO

Paulo Mazzali

Diretor Financeiro e de RI

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

Fernando Bergamin

Gerente de RI

[fernando.bergamin@camargocorrea.com.br](mailto:fernando.bergamin@camargocorrea.com.br)

Tel: (11) 3841-5880

[www.camargocorrea-ccdi.com.br/ri](http://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.*