

PARA DIVULGAÇÃO IMEDIATA: São Paulo, 12 de agosto de 2009: A **CAMARGO CORRÊA DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO** ("CCDI" ou "Companhia"; Bovespa: CCIM3) anuncia seus resultados referentes ao segundo trimestre de 2009, consolidado. Os números devem ser lidos acompanhados com as Demonstrações Financeiras da Companhia e respectivas Notas Explicativas.

LUCRO LÍQUIDO É R\$7,6 MILHÕES; RECEITA AVANÇA 21,8%; SEGMENTOS BAIXA RENDA/ECONÔMICO: 64% DAS VENDAS.

Vendas Contratadas: R\$172,8 milhões. Velocidade de Vendas chega a 17,6%;

Empresa encerra o trimestre com R\$112,4 milhões em caixa e endividamento total de 28,3% do PL.

DESTAQUES DO TRIMESTRE

- 🔴 Receita Líquida é de R\$133,5 milhões no 2T09;
- 🔴 Lucro Bruto (2T09): R\$29,3 milhões; Margem Bruta: 21,9%;
- 🔴 EBITDA soma R\$12,3 milhões; Margem EBITDA: 9,2%;
- 🔴 Lucro Líquido atinge R\$7,6 milhões; Margem Líquida: 5,7%.
- 🔴 Vendas Contratadas somaram R\$172,8 milhões (parte CCDI);
- 🔴 VSO ficou em 17,6%; VSO (unidades da HM) ficou em 31,0%;
- 🔴 Lançamentos do 2T09 somam R\$101,4 milhões.

PRINCIPAIS INDICADORES DO PERÍODO

INDICADORES CCDI (R\$000) ¹	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
LUCRO LÍQUIDO	7,6	10,0	(2,3)	-24,4%	---	17,5	55,5	-68,4%
MARGEM LÍQUIDA - %	5,7%	9,1%	-2,3%	-3,5 pp.	---	7,2%	16,6%	-9,4 pp.
LUCRO POR AÇÃO (R\$) ²	0,067	0,088	(0,021)	-24,4%	---	0,155	0,491	-68,4%
EBITDA	12,3	15,8	(7,8)	-22,3%	---	28,1	48,7	-42,4%
MARGEM EBITDA - %	9,2%	14,4%	-7,7%	-5,2 pp.	---	11,5%	14,6%	-3,1 pp.
LUCRO BRUTO	29,3	36,1	27,3	-19,0%	7,1%	65,4	123,6	-47,1%
MARGEM BRUTA - %	21,9%	33,0%	27,0%	-11,0 pp.	-5,1 pp.	26,9%	37,1%	-10,2 pp.
RECEITA LÍQUIDA	133,5	109,6	101,2	21,8%	31,9%	243,1	333,5	-27,1%
POSIÇÃO DE DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA	183,2	98,4	(108,7)	86,2%	---	183,2	(108,7)	---
DÍVIDA (CAIXA) LÍQ./PL - %	28,3%	15,4%	-17,4%	12,9 pp.	---	28,3%	-17,4%	---
POSIÇÃO DE CAIXA	112,4	61,5	203,0	82,7%	-44,6%	112,4	203,0	-44,6%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	648,5	640,9	624,1	1,2%	3,9%	648,5	624,1	3,9%
MARKET CAP (ÚLTIMO DIA DO PERÍODO)	435,1	227,1	1.011,4	91,5%	-57,0%	435,1	1.011,4	-57,0%
RECEITAS A APROPRIAR	877,3	851,0	726,6	3,1%	20,7%	877,3	726,6	20,7%
RESULTADOS A APROPRIAR	233,4	239,6	206,9	-2,6%	12,8%	233,4	206,9	12,8%
MARGEM S/ VENDA A APROPRIAR	26,6%	28,2%	28,5%	-1,6 pp.	-1,9 pp.	26,6%	28,5%	-1,9 pp.
ESTOQUE A VALOR DE MERCADO NO FINAL DO PERÍODO (100% CCDI) ³	810,8	879,5	767,9	-7,8%	5,6%	810,8	767,9	5,6%

¹ CCDI consolidado.

² Número de ações: 113.000.000.

³ Não inclui os valores referentes ao Ventura Corporate Towers

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Observamos, no segundo trimestre de 2009, uma sensível recuperação do cenário macroeconômico brasileiro, com a taxa de juros básica convergindo para patamares historicamente baixos e reversão da influência negativa do cenário internacional volátil no nível de emprego e renda internos. Adicione-se a estes os efeitos do programa “Minha Casa, Minha Vida”, e temos uma importante injeção de otimismo no mercado imobiliário brasileiro.

A demanda por unidades imobiliárias, que mostrou sinais de esgotamento no final de 2008 – especialmente para as unidades de maior valor unitário, foi favorecida, mostrando, a cada mês, uma tendência de recuperação. Com isso, retornaram os lançamentos, gerando um momento ainda mais marcante para as vendas.

Para a CCDI, o trimestre foi um importante marco: decidimos retomar os lançamentos, colocando dois projetos de baixa renda, e alinhando operações e recursos para uma aceleração no segundo semestre de 2009. Em termos comerciais, nosso otimismo foi recompensado por um resultado comercial que, mais uma vez, foi superior ao nosso volume de lançamentos. A velocidade de vendas chegou a 17,6%, recuperando-se em relação ao trimestre anterior.

Nosso estoque, consideradas apenas as unidades lançadas e não vendidas (terrenos para futuro desenvolvimento excluídos) recuou 8%, representando pouco mais do que cinco trimestres de vendas ao ritmo do segundo trimestre de 2009. Este resultado é ainda menor para as unidades de baixa renda, que têm demanda aquecida e giro (venda de 100% das unidades lançadas) inferior a um ano.

Em termos financeiros, tivemos outro trimestre de receitas em expansão, na esteira da aceleração do ritmo de obras dos projetos lançados em 2007 e início de 2008. Temos dezenas de canteiros de obra em execução, em várias cidades da Região Metropolitana de São Paulo.

Nossa Margem Bruta do trimestre foi negativamente impactada por alguns ajustes não recorrentes executados – especialmente ligados à contabilização do índice de correção monetária a alguns contratos de venda. O total dos ajustes foi realizado no trimestre.

Nosso Lucro Bruto foi R\$29,3 milhões, o EBITDA chegou a R\$12,3 milhões e o lucro líquido contabilizou R\$7,6 milhões. No período, reforçamos nossa posição de caixa, fazendo uma captação de capital de giro (Notas Promissórias) de R\$100 milhões, com prazo de 12 meses e taxa indexada ao CDI.

Para os próximos períodos, acreditamos que a recuperação de demanda por unidades imobiliárias deverá se consolidar, tornando possível uma aceleração no volume de lançamentos concomitante à manutenção de um índice de estoques (unidades lançadas e não vendidas) adequado.

INFORMAÇÃO DE TELECONFERÊNCIA

DIA 13 DE AGOSTO DE 2009

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

PORTUGUÊS

14:00 horas (Brasília)

Telefone: 5511-4688-6301

Senha: CCDI

INGLÊS

15:00 horas (Brasília)

Telefones: 1-888-700-0802 (EUA)

1-786-924-6977 (Outros Países)

5511-4688-6361 (Brasil)

Senha: CCDI

Replay

Disponível do dia 13/05 até o dia 19/05

Telefone: 5511 4688-6312

Senha Português: 622

Senha Inglês: 909

INFORMAÇÕES DE CONTATO

Leonardo de Paiva Rocha

Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Tel: (11) 3841-5880

ri.ccdi@camargocorrea.com.br

Fernando Bergamin

Gerente de Relações com Investidores

Acesse nosso Blog de RI no www.ccdi.com.br/blog

SOBRE A CCDI

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário é a empresa de incorporação de empreendimentos residenciais e comerciais do Grupo Camargo Corrêa, um dos maiores e mais sólidos grupos econômicos brasileiro. Com presença em todos os segmentos de mercado e em várias regiões do Brasil, a Companhia é controladora da "HM Engenharia", empresa com mais de 30 anos de experiência na incorporação de unidades residenciais destinadas ao segmento de baixa renda (unidades entre R\$50 mil e R\$100 mil). Além disso, foi responsável pelo desenvolvimento de projetos de destaque, como o Ventura Corporate Towers, edifício de escritórios padrão AAA localizado no centro do Rio de Janeiro; a família Innova, que já teve aproximadamente 2.100 unidades vendidas dos vários projetos; e o Arquitetura de Morar, projeto de reurbanização do bairro do Jardim Sul, em São Paulo, dentre outros. Tem várias áreas destinadas a futuros desenvolvimentos, com destaque para o terreno de Caieiras, na Região Metropolitana de São Paulo, que tem 5,2 milhões de metros quadrados e está localizado em região amplamente servida pela malha viária (rodovias Anhanguera, Bandeirantes e Rodoanel Mario Covas, e linha "A" da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos) da capital paulista.

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.

DISCUSSÕES E ANÁLISES OPERACIONAIS ⁴

HM ENGENHARIA – A Construtora do Brasil

A HM Engenharia e Construções (“HM”), subsidiária integral da CCDI que atua no segmento baixa renda, tem vários projetos lançados e em fase de lançamento que se enquadram no Programa Habitacional do Governo Federal, o ‘Minha Casa, Minha Vida’. O primeiro projeto da construtora paulista enquadrado no Programa foi o Residencial Parque Cosmópolis, lançado em Abril de 2009. Localizado no município de Cosmópolis, região metropolitana de Campinas, interior de São Paulo, o projeto é composto por 230 casas cujas prestações obedeceram ao limite de enquadramento para o segmento de 3 a 6 salários mínimos. No momento da celebração do contrato de financiamento das unidades com os compradores, a Caixa Econômica Federal assinou contrato de antecipação de capital de giro com a HM Engenharia, primeiro contrato dessa natureza a ser assinado no país.

No 2T09, a HM lançou dois novos projetos, igualmente inseridos no Programa Federal ‘Minha Casa, Minha Vida’:



Residencial Parque Campinas foi lançado em Maio/2009. Tem VGV total de R\$56,2 milhões. São casas de 2 dormitórios (41 m²), todas com uma vaga de garagem. O projeto conta com uma área de lazer e convívio é composta por pista de *cooper* e caminhada, equipamentos de ginástica ao longo do percurso, playground, *boulevard*, praças de convívio e ampla área verde.

Nome do empreendimento	Parque Campinas
Localização	Campinas - SP
Nº de unidades lançadas	784
Tipo de unidades lançadas	Casas de 2 dormitórios com 41 m ²
VGV total do projeto	R\$ 56,2 milhões
Área privativa	124.337 m ²
Metragem total do terreno	246.600,00 m ²
Hot site	http://www.parquecampinas.com.br/



Residencial Bela Vista Casas foi lançado em Junho/2009. Tem VGV total de R\$45,2 milhões. São dois tipos de casas: 49 m² e 64 m². O loteamento terá área verde com pista de *cooper* e caminhada, *boulevard* de descanso, praças de convívio, uma praça com equipamentos de ginástica, e outra com playground. O loteamento também foi projetado com concepção paisagística.

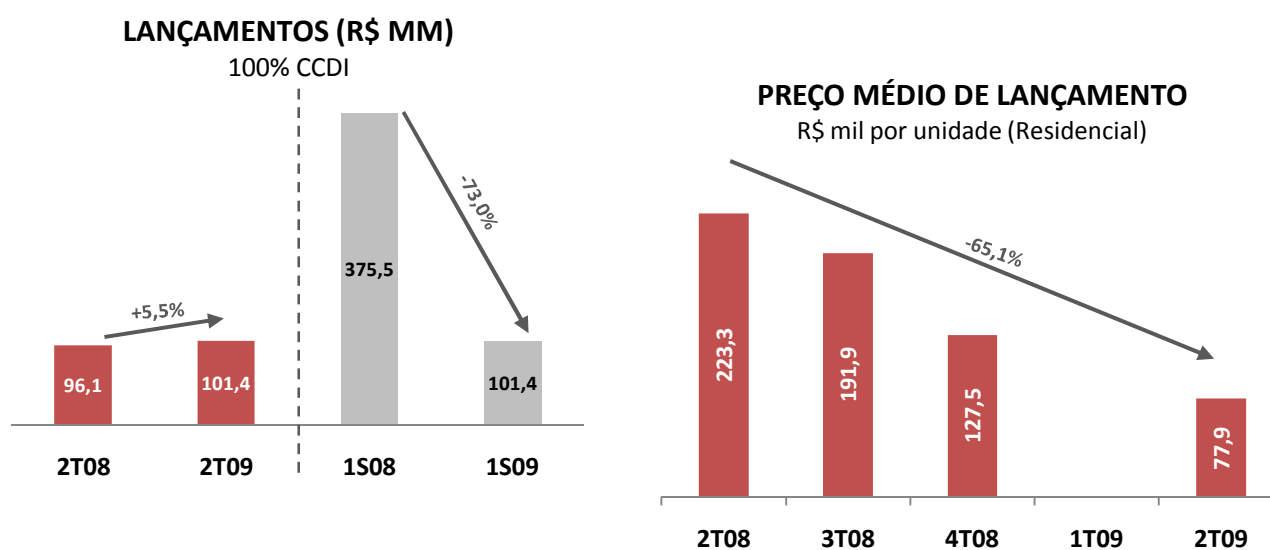
Nome do empreendimento	Bela Vista Casas
Localização	Campinas - SP
Nº de unidades lançadas	519
Tipo de unidades lançadas	Casas de 2 dormitórios com 49 m ² ; Casas de 3 dormitórios com suíte com 64 m ²
VGV total do projeto	R\$ 45,2 milhões
Área privativa	82.188 m ²
Metragem total do terreno	199.629 m ²
Hot site	http://www.belavistacampinas.com.br/

⁴ Os números aqui apresentados são gerenciais e não auditados.

LANÇAMENTOS

Os lançamentos do 2T09 totalizaram R\$101,4 milhões em Valor Geral de Vendas. Foram lançados dois projetos no segmento Baixa Renda (unidades com preço médio até R\$100 mil). Favor referir-se ao item anterior para mais detalhes.

Os preços médios de lançamentos da CCDI foram reduzidos a cada trimestre, corroborando a estratégia da Companhia de atuar nos segmentos de renda mais baixas. No segundo trimestre de 2009, pelo fato dos dois lançamentos feitos terem sido executados pela HM Engenharia, com alvo na baixa renda, o preço médio das unidades lançadas sofreu drástica redução. Para os próximos períodos, quando serão lançados projetos em outros segmentos, o preço médio de lançamento por unidade tende a retomar os patamares observados em trimestres anteriores. Mais detalhes serão disponibilizados na seção “Análise de Métricas de Vendas e Estoque”, na página 10.



*Não houve lançamentos no 1T09.

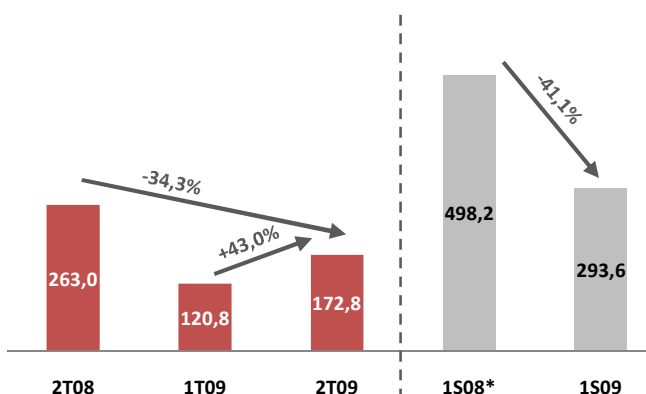
VENDAS CONTRATADAS (R\$MM)

As vendas contratadas, exclusivas da Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário, no 2T09 atingiram R\$172,8 milhões; 43% superiores às vendas contratadas pela Companhia no 1T09. Em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, observa-se uma redução de 34,3%. As vendas contratadas verificadas tiveram o comportamento esperado, em linha com o mercado, que observou, no 2T09, uma recuperação em relação ao primeiro trimestre, onde, além do fator sazonal, foram observados, com maior relevância, efeitos da crise financeira internacional, em especial no volume de vendas contratados nos segmentos de renda superior. Entretanto, o volume de vendas contratadas ainda se encontra abaixo dos índices verificados nos trimestres pré-crise.

Em termos semestrais, as vendas contratadas do 1S09 atingiram R\$293,6 milhões; 41,1% menores do que o volume comercial observado no 1S08.

Na análise das vendas contratadas do 2T09, verifica-se que 19,8% das unidades vendidas (em valor de vendas) foram lançadas até 2007, e 61,1% foram lançadas em 2008. Os empreendimentos lançados no próprio trimestre representaram 19,2% do VGV total vendido. A divisão comprova o sucesso obtido pela Companhia na comercialização do seu estoque. O volume de vendas de unidades lançadas no 2T09 é fortemente impactado pelo menor ticket unitário das unidades, uma vez que os lançamentos concentraram-se em unidades destinadas à baixa renda, com preço médio de R\$77,9 mil, conforme discutido anteriormente.

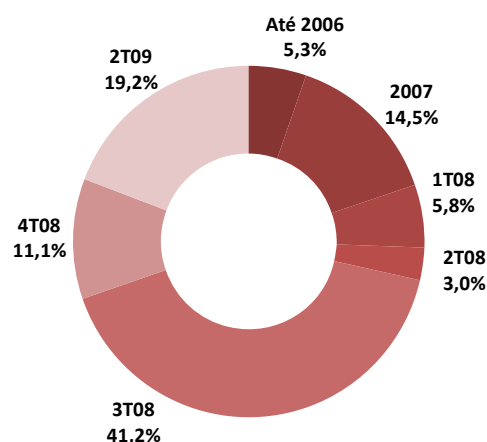
VENDAS CONTRATADAS (R\$ MM)



* Exclui a venda do Ventura Corporate Towers

VENDAS CONTRATADAS 2T09

Por período de Lançamento

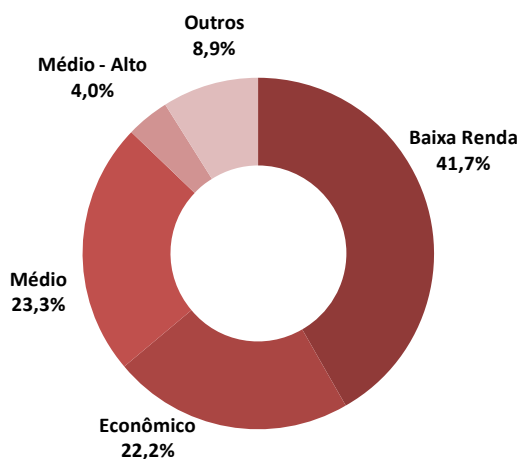


Das vendas residenciais contratadas no 2T09, 63,9% ocorreram nos segmentos com unidades de até R\$200 mil (segmentos de baixa renda e econômico). Os segmentos mais populares são, com efeito, os que têm demonstrado o maior potencial de demanda, em função do Programa “Minha Casa, Minha Vida”, do Governo Federal, e pela melhoria (decréscimo de preço e alargamento de prazos) dos financiamentos no âmbito do Sistema Financeiro da Habitação – SFH.

Em termos de localização, as vendas de unidades no Estado de São Paulo foram responsáveis por 84,2% das vendas contratadas totais, refletindo claramente a dispersão geográfica de lançamentos da Companhia.

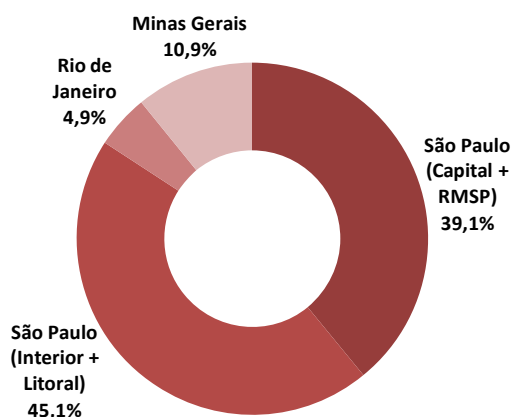
VENDAS CONTRATADAS 2T09

Segmento de Mercado



VENDAS CONTRATADAS 2T09

Localização



As próximas tabelas exibem a evolução das vendas contratadas do 1T09 para o 2T09, projeto a projeto, em percentual.

EMPREENDIMENTOS LANÇADOS	Data de Lanc.	Vendas Acumuladas (%) - Baixa Renda																				
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
Praças de Sumaré	1T08	100%																				
Residencial da Mata	2T08	100%																				
Residencial Casas do Parque	1T08																		87%			
Portal Dumont	2T08																		85%		94%	
Residencial Alto de Reboças	1T08																60%			71%		
Residencial Parque Cosmópolis	3T08																58%				84%	
Quinta das Laranjeiras	4T08														33%					65%		
Brisa da Mata Cond. Resort	3T08														32%					53%		
Quinta do Café	4T07														31%						72%	
Araucária Cond. Club	3T08														31%							88%
Quinta do Conde	4T08	0%																				
Bela Vista Varandas	4T08	0%	5%																			
Parque Campinas	2T09	0%																		39%		
Bela Vista Casas	2T09	0%	24%																			
ESCALA		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	

Legenda

	Dados do 1T09
	Dados do 2T09

EMPREENHIMENTOS LANÇADOS	Data de Lanc.	Vendas Acumuladas (%) - Bairro Jardim Sul																			
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
Luzes da Mata	3T04	100%																			
Cores Jardim Sul - Azul	2T08	100%																			
Fotografia	2T07	98%																			
Terra da Mata	3T03	100%																			
Raizes da Mata	3T03	100%																			
Refúgio da Mata	1T05	100%																			
Oficina	4T07	92%																			
Wave	4T06	91%																			
Passarim	4T06	82%																			
Cores Jardim Sul - Vermelho	3T08	73%																			
Passeio de Itanhatim	1T06	72%																			
Corcovado	4T06	72%																			
Águas de Março	2T07	60%																			
Antigua	4T07	60%																			
Cristais da Terra	2T07	47%																			
ID Jardim Sul	1T08	37%																			
Andorinha	4T07	23%																			
Luíza	3T08	20%																			
ESCALA		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100

Legenda

	Dados do 1T09
	Dados do 2T09

EMPREENDIMENTOS LANÇADOS	Data de Lanc.	Vendas Acumuladas (%) - Outros Residenciais																			
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
Porto Pinheiros	2T06	100%																			
Cyprae	4T06	98%																			
Innova São Francisco 1 e 2	4T07	98%																			
Innova São Francisco 4	1T08	98%																			
Interclube Parque Residencial 1	1T08	97%																			
Forte do Golf	2T05	96%																			
Innova São Francisco 3	1T08	94%																			
Jacob Emerich	3T07	90%																			
Interclube Parque Residencial 2	1T08	88%																			
Viveiro Marília Vogt	2T07	86%																			
Vista Pacaembú	2T08	84%																			
João Ramalho	4T07	79%																			
Jardins de Vila Rica	4T07	76%																			
Ponta da Praia - Vila Marina	4T07	71%																			
Innova Blue	4T08	69%																			
Eco's Natureza Clube 1 e 2	4T07	61%																			
Cassis	1T07	57%																			
Aqua Clube Residencial	3T08	48%																			
Admira Icaraí	3T08	42%																			
Jardim Sul Ribeirão Preto	4T07	21%																			
ESCALA		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100

Legenda



EMPREENDIMENTOS LANÇADOS	Data de Lanc.	Vendas Acumuladas (%) - Comerciais																			
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
Ventura Corporate Towers I	2T06	100%																			
Empresarial Jardim Sul	4T07	100%																			
Central Park	4T05	99%																			
Innova São Francisco 5	2T08	0%																			
Ventura Corporate Towers II	2T07	0%																			
ESCALA		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100

Legenda



ANÁLISE DE MÉTRICAS DE VENDAS E ESTOQUE

No segundo trimestre de 2009, os preços médios de lançamento e venda reduziram-se se comparados aos preços médios auferidos no mesmo período do ano anterior. O decréscimo nos indicadores é compatível com a estratégia da Companhia de direcionar suas operações aos segmentos mais populares do mercado imobiliário (especialmente, nos segmentos de unidades com preço de até R\$200 mil).

Com relação aos lançamentos, o ticket médio das unidades lançadas caiu 55,6% em relação ao ano anterior, de R\$175,5 mil, para R\$77,9 mil. No trimestre, foram feitos dois lançamentos no segmento de Baixa Renda. O preço médio das unidades vendidas no 2T09 recuou 43,4% se comparado ao 2T08, em função do mix de unidades ofertadas à venda. Em termos semestrais, o preço médio das unidades vendidas também recuou: 31,4%.

CÁLCULO	PREÇO MÉDIO ⁵	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
A	VGVL LANÇAMENTOS (R\$MM)	101,4	-	96,1	---	5,6%	101,4	375,5	-73,0%
B	VENDAS CONTRATADAS (R\$MM)	172,8	120,8	262,7	43,1%	-34,2%	293,6	497,5	-41,0%
C	UNIDADES LANÇADAS	1.303	-	548	-	138,0%	1.303	2.727	-52,2%
D	UNIDADES VENDIDAS	1.392	731	1.198	90,4%	16,2%	2.123	2.468	-14,0%
A/C	PREÇO MÉDIO DE LANÇAMENTO (R\$'000/UNID)	77,9	-	175,5	---	-55,6%	77,9	137,7	-43,5%
B/D	PREÇO MÉDIO DE VENDA (R\$'000/UNID)	124,2	165,3	219,3	-24,9%	-43,4%	138,3	201,7	-31,4%

Quando analisamos as unidades vendidas e lançadas exclusivamente pela HM Engenharia, temos que o preço médio das unidades lançadas e vendidas vem se mantendo razoavelmente constantes, em torno de R\$80 mil. A notar, também, a aceleração de vendas verificada, que variou de R\$32,0 milhões no 1T09 para R\$82,3 milhões no 2T09 (129,9%). No período, a HM Engenharia vendeu mais de mil unidades (78,1% das 1.303 unidades lançadas no período).

CÁLCULO	PREÇO MÉDIO ²	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
A	VGVL LANÇAMENTOS (R\$MM)	101,4	-	18,7	---	442,2%	101,4	117,5	-13,7%
B	VENDAS CONTRATADAS (R\$MM)	82,3	32,0	35,8	157,2%	129,9%	114,4	44,4	157,7%
C	UNIDADES LANÇADAS	1.303	-	256	---	409,0%	1.303	1.540	-15,4%
D	UNIDADES VENDIDAS	1.018	400	368	154,5%	176,6%	1.418	540	162,6%
A/C	PREÇO MÉDIO DE LANÇAMENTO (R\$'000/UNID)	77,8	-	73,0	---	6,5%	77,8	76,3	2,0%
B/D	PREÇO MÉDIO DE VENDA (R\$'000/UNID)	80,8	80,0	97,3	1,1%	-16,9%	80,7	82,2	-1,9%

A velocidade de vendas ("VSO") da CCDI expandiu-se 5,8 pontos percentuais no 2T09, quando comparada ao 1T09, atingindo 17,6%. Se comparada ao mesmo período do ano anterior, a VSO recuou 9,7 pontos percentuais, principalmente devido ao maior volume de lançamentos no primeiro semestre de 2008.

CÁLCULO	VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO) ²	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
A	LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$MM)	101,4	-	96,1	---	5,6%	101,4	375,5	-73,0%
B	ESTOQUE TOTAL INICIAL (R\$MM)	879,5	1.026,6	867,5	-14,3%	1,4%	1.026,6	880,8	16,6%
C	VENDAS CONTRATADAS (R\$MM)	172,8	120,8	262,7	43,1%	-34,2%	293,6	497,5	-41,0%
C/(A+B)	VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO)	17,6%	11,8%	27,3%	5,8 pp.	-9,7 pp.	26,0%	39,6%	-13,6 pp.

A "VSO" exclusiva da HM Engenharia expandiu-se fortemente (14,6 pontos percentuais) entre o 1T09 e o 2T09: chegou a 31,0%. Em termos semestrais, a velocidade de vendas também incrementou-se entre 2008 e 2009: 8,3 pontos percentuais. Fator determinante para o desempenho foi o Programa "Minha Casa, Minha Vida" do Governo Federal, e o incremento das condições macroeconômicas, com o conseqüente reflexo nas condições de financiamento imobiliário (custo mais baixo e prazo mais largo).

⁵ Todos os valores são 100% CCDI e não incluem os valores referentes ao Ventura Corporate Towers.

CÁLCULO	VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO) ²	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
A	LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$MM)	101,4	-	18,8	---	441,0%	101,4	117,5	-13,6%
B	ESTOQUE TOTAL INICIAL (R\$MM)	164,6	196,1	116,7	-16,1%	41,0%	196,1	30,0	553,6%
C	VENDAS CONTRATADAS (R\$MM)	82,4	32,0	35,8	157,1%	129,8%	114,4	44,4	157,6%
C/(A+B)	VELOCIDADE SOBRE OFERTA (VSO)	31,0%	16,3%	26,5%	14,6 pp.	4,5 pp.	38,4%	30,1%	8,3 pp.

A velocidade de vendas “VV”, que é calculada como a razão entre vendas e lançamentos realizados em um determinado período, foi de 170,4% no 2T09, extremamente positivo, pois indica que a Companhia foi capaz, no período, de reduzir o montante total do seu estoque. Mesmo assim, o resultado foi inferior à “VV” do mesmo período do ano anterior, que foi de 273,3%. Influenciaram no resultado o maior volume de vendas registradas no 2T08, função de um cenário mais positivo, observado então, para as vendas das unidades de ticket médio maior, e o volume de lançamentos observado no 1T08 (no 1T09, a Companhia não realizou lançamentos).

Em termos semestrais, a “VV” do semestre foi bastante superior ao índice verificado no 1S08, principalmente pelo menor volume lançado no período.

CÁLCULO	VELOCIDADE DE VENDAS (VV) ²	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
A	VENDAS CONTRATADAS (R\$MM)	172,8	120,8	262,7	43,1%	-34,2%	293,6	497,5	-41,0%
B	LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$MM)	101,4	-	96,1	---	5,6%	101,4	375,5	-73,0%
A/B	VELOCIDADE DE VENDAS (VV)	170,4%	-	273,3%	---	-102,9 pp.	289,4%	132,5%	156,9 pp.

As vendas contratadas da HM Engenharia no 2T09 somaram R\$82,4 milhões; representando 81,2% dos seus lançamentos do trimestre. Em termos semestrais, a velocidade de vendas em relação aos lançamentos ficou em 112,8%, valor que é 74,9 pontos percentuais superior ao verificado no 1S08.

CÁLCULO	VELOCIDADE DE VENDAS (VV) ²	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
A	VENDAS CONTRATADAS (R\$MM)	82,4	32,0	35,8	157,1%	129,8%	114,4	44,4	157,6%
B	LANÇAMENTOS NO PERÍODO (R\$MM)	101,4	-	18,8	---	441,0%	101,4	117,5	-13,6%
A/B	VELOCIDADE DE VENDAS (VV)	81,2%	---	191,1%	---	110,0 pp.	112,8%	37,8%	74,9 pp.

A Velocidade de Vendas (“Speed of Sales” – SoS) captura o avanço das vendas médias mensais e se este é suficiente para absorver a velocidade de lançamentos da Companhia (levando-se em conta a performance comercial da Companhia nos últimos 18 meses, para se expurgar efeitos eventuais de sazonalidade).

No 2T09, a CCDI obteve uma venda média mensal de R\$62,7 milhões (móvel de 18 meses), 25,1% inferior ao mesmo indicador obtido no trimestre anterior. A comparação com o indicador do mesmo trimestre do ano anterior (2T09/2T08) mostra uma retração de 36,5%. A variação negativa deve-se ao efeito das menores vendas verificadas no primeiro trimestre de 2009 e pelo fato de as vendas estarem, com maior ênfase, concentradas nas unidades em estoque devido ao menor volume de lançamentos ocorridos entre outubro/08 e junho/09. Se mantiver este volume de vendas médias mensais, a Companhia esgotaria seu estoque de unidades à venda em 16 meses.

CÁLCULO	VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA (SoS) ²	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08
A	VGV LANÇADO (ÚLTIMOS 18 MESES) - R\$MM	1.001,7	1.594,9	1.404,9	-37,2%	-28,7%
B	MESES DE LANÇAMENTO ⁶	10,7	11,6	7,1	-7,5%	51,3%
C	VENDAS DE UNIDADES LANÇADAS NOS ÚLTIMOS 18 MESES ACUMULADA - R\$MM	672,3	971,0	699,4	-30,8%	-3,9%
C/B = D	VENDA POR MÊS (MÉDIA) - R\$MM	62,7	83,7	98,7	-25,1%	-36,5%
(D*12)/A	VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA (SoS) - %	75,1%	63,0%	84,3%	12,1 p.p.	-9,2 pp.
A/D	GIRO (MESES PARA 100% DE VENDAS)	16,0	19,1	14,2	-16,1%	12,3%

⁶ 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 (ex.: Dezembro/08 equivale a 0,5 mês).

Se analisarmos as vendas médias da HM Engenharia exclusivamente, temos que o indicador avançou 49,4% na comparação 2T09/1T09, atingindo a R\$24,7 milhões. A venda média mensal também aumentou na comparação 2T09/2T08: 107,9%, para R\$24,7 milhões. No caso da HM Engenharia, o giro de estoque se daria em 15,0 meses (versus 18,1 meses no indicador para o trimestre anterior).

CÁLCULO	VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA (SoS) ²	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08
A	VGW LANÇADO (ÚLTIMOS 18 MESES) - R\$MM	370,6	299,1	147,5	23,9%	151,3%
B	MESES DE LANÇAMENTO ³	8,5	9,0	4,0	-5,9%	113,9%
C	VENDAS DE UNIDADES LANÇADAS NOS ÚLTIMOS 18 MESES ACUMULADA - R\$MM	209,0	148,7	47,0	40,6%	344,7%
C/B = D	VENDA POR MÊS (MÉDIA) - R\$MM	24,7	16,5	11,9	49,4%	107,9%
(D*12)/A	VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA (SoS) - %	80,0%	66,3%	96,6%	13,7 p.p.	16,7 p.p.
A/D	GIRO (MESES PARA 100% DE VENDAS)	15,0	18,1	12,4	-17,1%	20,9%

Com relação às Vendas Contratadas mensais, nota-se claramente, mais uma vez, a evolução das vendas contratadas mês a mês durante o trimestre.

(R\$ milhões)	ABRIL/09	MAIO/09	JUNHO/09
VENDAS CONTRATADAS - CCDI + PARCEIROS	50,1	63,4	76,2
VENDAS CONTRATADAS - % CCDI	41,2	60,4	71,2
VENDAS CONTRATADAS - % HM ENGENHARIA	10,4	35,2	36,8

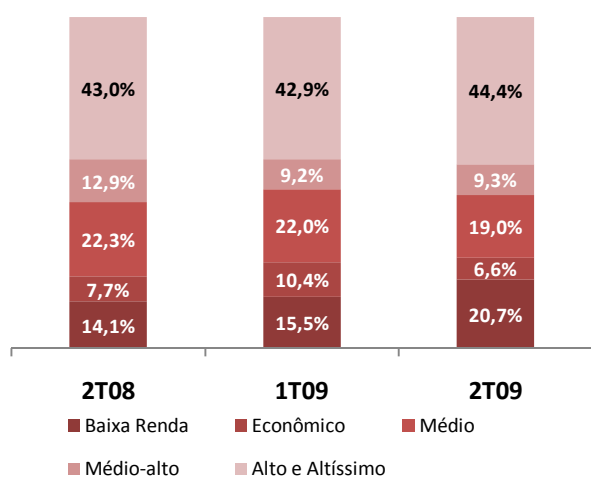
ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

O Estoque a Valor de Mercado é uma aproximação do montante total de unidades lançadas e não vendidas ("estoque") avaliadas a valor atual de vendas ("valor de mercado") de cada uma delas. Nos cálculos, foram incluídas apenas as unidades "de varejo", o que significa que, para fins desta análise, não foram consideradas as unidades referentes ao Ventura Corporate Towers.

ESTOQUE A VALOR DE MERCADO ²	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
INÍCIO DO PERÍODO - R\$MM	879,5	1.026,6	867,5	-14,3%	1,4%	1.026,6	880,8	16,6%
FINAL DO PERÍODO - R\$MM	810,8	879,5	767,9	-7,8%	5,6%	810,8	765,2	6,0%

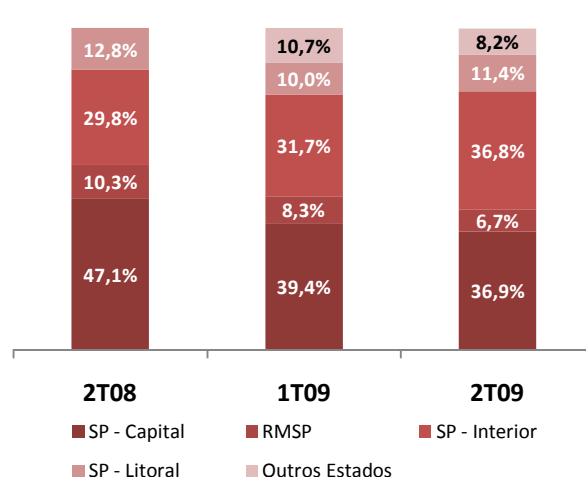
ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

2T09 - Segmento de Mercado



ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

2T09 - Localização



BANCO DE TERRENOS

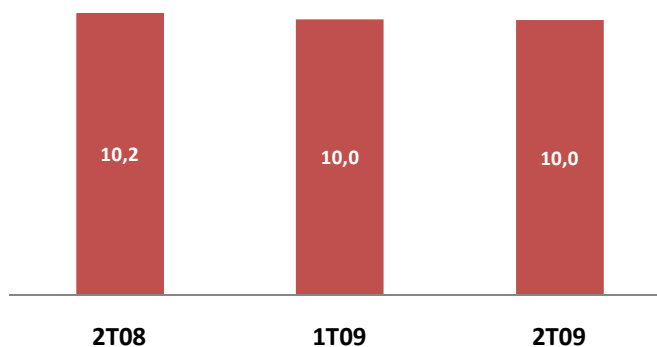
No 2T09, a CCDI fez uma reavaliação do seu Banco de Terreno, ajustando o VGV potencial de lançamentos de alguns terrenos que foram adquiridos no passado – especialmente daqueles adquiridos por permuta financeira.

Sendo assim, mesmo tendo lançado 2 empreendimentos no 2T09 (com VGV total de R\$101,4 milhões), não tivemos movimentação no volume potencial total de vendas do Banco de Terrenos.

É importante ressaltar, que 62,5% do VGV potencial está direcionado a projetos com preço unitário até R\$500 mil (nova faixa-teto do SFH) e que 80,2% do Banco de terrenos está localizado no maior pólo econômico e demográfico do Brasil: São Paulo Capital e Região Metropolitana.

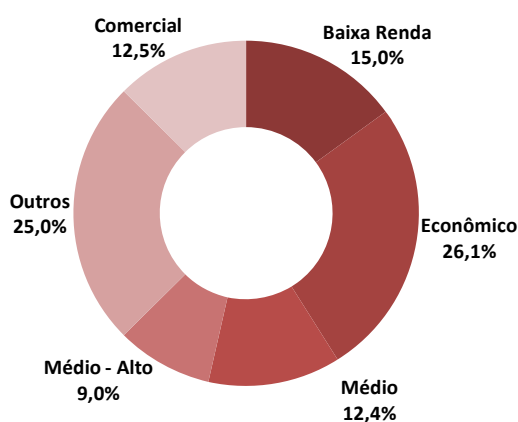
BANCO DE TERRENOS

R\$ Bilhões



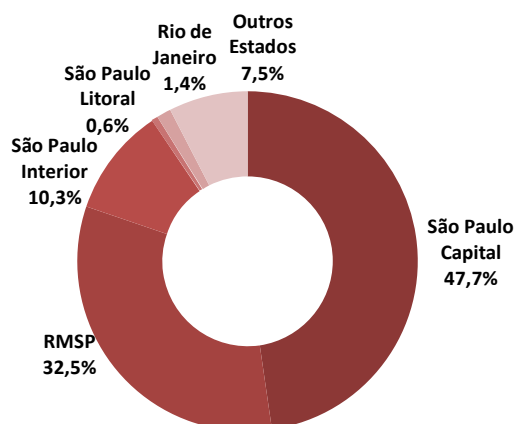
BANCO DE TERRENOS 2T09

Por segmento



BANCO DE TERRENOS 2T09

Por localização



DISCUSSÕES E ANÁLISES FINANCEIRAS

RECEITA LÍQUIDA, LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

INDICADORES CCDI (R\$000) ⁷	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
RECEITA LÍQUIDA	133,5	109,6	101,2	21,8%	31,9%	243,1	333,5	-27,1%
LUCRO BRUTO	29,3	36,1	27,3	-19,0%	7,1%	65,4	123,6	-47,1%
MARGEM BRUTA (%)	21,9%	33,0%	27,0%	-11,1 pp.	-5,1 pp.	26,9%	37,1%	-10,2 pp.

No segundo trimestre de 2009, a **RECEITA LÍQUIDA** da CCDI foi de R\$133,5 milhões, valor 21,8% superior à Receita Líquida do trimestre imediatamente anterior (R\$109,6 milhões). Se comparada ao segundo trimestre do ano passado (R\$101,2 milhões), a variação foi positiva em 31,9%. O incremento no volume reconhecido de receitas é decorrente do avanço físico-financeiro de um maior número de obras em andamento.

Em termos semestrais (1S09/1S08), verifica-se uma variação negativa de 27,1% na Receita Líquida. A variação negativa refere-se, primordialmente, ao reconhecimento de Receita da venda do Ventura Corporate Towers no 1S08.

A Margem Bruta do 2T09 foi de 21,9%; variando negativamente em 11 pontos percentuais em relação à Margem Bruta registrada no 1T09. Tal variação deve-se: ao mix de produtos cujas receitas foram reconhecidas; a um ajuste contábil realizado ao longo trimestre, referente à indexação monetária das Contas a Receber da Companhia no valor de R\$5,2 milhões; e a R\$4,3 milhões negativos referentes a distratos realizados ao longo do trimestre. Além disso, tivemos, no período, a contabilização de custos extras referentes à construção da primeira fase do Ventura Corporate Towers, no valor de R\$1,9 milhão.

Na comparação com o 2T08, a Margem Bruta também sofreu variação negativa: 5,1 pontos percentuais. A comparação semestral (1S09/1S08) também mostra redução de 10,2 pontos percentuais na Margem Bruta. Nesta comparação, além dos aspectos já citados, contribuiu para o resultado o impacto positivo do reconhecimento de receitas do Ventura no 1S08, projeto cuja margem é bastante superior àquelas registradas por empreendimentos residenciais.

Vale ressaltar que, assim como todo o mercado imobiliário brasileiro, a CCDI reconhece sua receita com base no complemento físico-financeiro de cada um dos seus projetos (conforme instrução 963 do Conselho Federal de Contabilidade) e reporta, desde o 4T08, seus números de acordo com as normas da OCPC-01/09 e da Lei 11.638/07.

⁷ CCDI consolidado.

A seguir, apresentamos a tabela de Reconhecimento de Receita:

Empreendimentos	Lançamento	Previsão de Entrega*	Estágio*	Unid.	VGV CCDI (R\$ MM)	Receita Reconhecida (R\$ MM)	
						2T09	1T09
Baixa Renda (até R\$100 mil por unidade)							
Quinta do Café	dez/07	mai/10	Em construção	448	30,0	5,2	1,4
Praças de Sumaré	fev/08	dez/09	Em construção	480	33,8	5,7	4,1
Residencial Alto de Rebouças	mar/08	abr/10	Em construção	359	34,0	3,1	3,0
Residencial Casas do Parque	mar/08	mai/10	Em construção	445	30,9	4,0	4,1
Portal Dumont	jun/08	dez/09	Em construção	64	4,7	0,4	1,8
Residencial da Mata	jun/08	jan/10	Em construção	192	14,0	2,9	2,0
Residencial Parque Cosmópolis	jul/08	fev/10	Em construção	230	11,5	3,0	1,8
Araucária Cond. Club	set/08	ago/10	Na planta	320	25,0	1,4	0,4
Quinta do Conde	dez/08	dez/10	Na planta	336	30,4	0,0	0,0
Bela Vista Varandas	dez/08	dez/10	Na planta	544	42,4	0,1	0,0
Parque Campinas	mai/09	fev/11	Na planta	784	56,2	2,7	0,0
Bela Vista Casas	jun/09	fev/11	Na planta	519	45,2	2,3	0,0
Econômico (unidades entre R\$100 mil e R\$200 mil)							
Jacob Emerich	set/07	out/10	Em construção	188	35,0	1,8	2,0
João Ramalho	out/07	out/10	Em construção	150	22,0	1,7	1,5
Innova São Francisco 1 e 2	dez/07	ago/10	Em construção	868	55,1	5,4	1,4
Interclube Parque Residencial 1	jan/08	jul/10	Em construção	406	32,9	0,9	1,1
Innova São Francisco 3	fev/08	jun/11	Em construção	422	27,8	2,8	0,2
Interclube Parque Residencial 2	mar/08	jan/11	Em construção	470	37,9	1,8	1,4
Innova São Francisco 4	mar/08	jun/11	Em construção	400	32,2	1,8	0,4
Cores Jardim Sul - Azul	mai/08	jun/11	Na planta	272	38,7	0,7	0,3
Cores Jardim Sul - Vermelho	set/08	set/11	Na planta	330	53,5	5,3	1,4
Brisa da Mata Cond. Resort	set/08	ago/10	Em construção	168	28,9	3,2	1,5
Quinta das Laranjeiras	out/08	jun/10	Em construção	108	13,5	1,4	0,4
Innova Blue	out/08	jun/12	Na planta	840	73,4	2,8	2,1
Médio (unidades entre R\$200 mil e R\$350 mil)							
Terra da Mata	ago/03	dez/06	Concluído	112	37,0	(1,3)	0,0
Wave	dez/06	dez/09	Em construção	162	50,9	6,1	5,2
Oficina	dez/07	jan/11	Em construção	168	42,2	1,3	1,3
Ponta da Praia - Vila Marina	dez/07	out/11	Em construção	400	79,8	5,3	5,0
Antigua	dez/07	jan/11	Em construção	148	48,9	2,2	1,8
Eco's Natureza Clube 1 e 2	dez/07	jun/11	Em construção	569	115,1	6,8	2,8
Admira Icarai	set/08	nov/11	Na planta	318	81,4	2,7	0,8
Aqua Clube Residencial	set/08	set/11	Na planta	384	82,2	2,8	1,4

* Dados referente a junho/2009.

Empreendimentos	Lançamento	Previsão de Entrega*	Estágio*	Unid.	VGV CCDI (R\$ MM)	Receita Reconhecida (R\$ MM)	
						2T09	1T09
Médio-Alto (unidades entre R\$350 mil e R\$500 mil)							
Raizes da Mata	set/03	nov/06	Concluído	120	53,4	(1,2)	2,8
Refúgio da Mata	mar/05	ago/08	Concluído	104	50,7	(0,7)	(0,5)
Forte do Golf	mai/05	mai/09	Concluído	294	141,1	4,8	11,6
Passeio de Itanhatim	fev/06	dez/08	Concluído	80	33,0	3,5	3,1
Passarim	dez/06	fev/10	Em construção	108	49,8	8,9	5,4
Fotografia	jun/07	jun/11	Em construção	108	44,1	(0,0)	0,5
Andorinha	dez/07	jun/11	Na planta	155	63,1	0,5	0,7
Outras Rendas (unidades residenciais acima de R\$500 mil)							
Luzes da Mata	ago/04	nov/07	Concluído	90	55,0	(1,5)	1,3
Porto Pinheiros	mai/06	ago/09	Em construção	75	57,3	3,6	7,9
Cyprae	nov/06	nov/09	Em construção	60	46,1	7,0	5,9
Corcovado	dez/06	jan/10	Em construção	50	29,4	5,0	2,9
Viveiro Marília Vogt	mai/07	jul/10	Em construção	40	29,1	2,1	1,8
Águas de Março	jun/07	jun/11	Na planta	80	58,0	0,4	(0,0)
Cristais da Terra	jun/07	dez/10	Em construção	150	97,1	4,7	3,4
Jardins de Vila Rica	nov/07	jan/11	Em construção	44	30,0	0,9	2,1
Jardim Sul Ribeirão Preto	dez/07	jul/10	Em construção	323	144,5	1,6	1,5
Luíza	jul/08	ago/11	Em construção	152	82,5	1,8	1,2
Cassis	fev/07	---	---	71	71,4	(2,3)	(1,5)
ID Jardim Sul	mar/08	jun/11	Em construção	46	50,0	4,1	0,1
Vista Pacaembú	abr/08	abr/11	Em construção	31	37,1	2,0	1,4
Conjuntos							
Central Park	dez/05	mar/08	Concluído	99	21,1	0,2	0,1
Empresarial Jardim Sul	dez/07	dez/10	Em construção	260	64,0	5,2	6,4
Innova São Francisco 5	jun/08	jan/11	Na planta	5	1,6	0,0	0,0
AAA							
Ventura Corporate Towers I	jun/06	ago/08	Concluído	36	186,8	0,0	0,0
Ventura Corporate Towers II	jun/07	ago/10	Em construção	36	240,0	0,0	0,0
Ajustes	-	-	-	-	-	0,0	2,3
TOTAL				14.221	3.082,7	136,9	111,3



* Dados referente a junho/2009.

CONCLUSÃO FÍSICO-FINANCEIRA

As próximas tabelas exibem a evolução da conclusão físico-financeira do 1T09 para o 2T09, projeto a projeto.

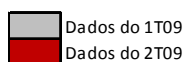
EMPREENHIMENTOS LANÇADOS	Data de Lanc.	Conclusão Físico Financeira (%) - Baixa Renda																			
Portal Dumont	2T08																	74%			
Residencial Parque Cosmópolis	3T08																	45%			
Residencial da Mata	2T08																	42%			
Residencial Casas do Parque	1T08																	37%			
Residencial Alto de Reboças	1T08																	36%			
Praças de Sumaré	1T08																	33%			
Quinta do Café	4T07																	31%			
Quinta das Laranjeiras	4T08																	26%			
Brisa da Mata Cond. Resort	3T08																	24%			
Araucária Cond. Club	3T08																	9%			
Quinta do Conde	4T08																	0%			
Bela Vista Varandas	4T08																	0%			
Parque Campinas	2T09																	0%			
Bela Vista Casas	2T09																	0%			
ESCALA		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100

Legenda

	Dados do 1T09
	Dados do 2T09

EMPREENDIMENTOS LANÇADOS	Data de Lanc.	Conclusão Físico Financeira (%) - Bairro Jardim Sul																				
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
Terra da Mata	3T03	100%																				
Raízes da Mata	3T03	100%																				
Luzes da Mata	3T04	100%																				
Refúgio da Mata	1T05	100%																				
Passeio de Itanhatim	1T06	100%																				
Wave	4T06																75%			89%		
Corcovado	4T06																72%			84%		
Passarim	4T06													57%				75%				
Cristais da Terra	2T07													40%				50%				
Andorinha	4T07													25%				25%				
Águas de Março	2T07													24%				24%				
Antigua	4T07													24%				26%				
Oficina	4T07													23%				26%				
Fotografia	2T07													21%				22%				
Luíza	3T08													21%				21%				
Cores Jardim Sul - Azul	2T08													19%				19%				
ID Jardim Sul	1T08													16%				30%				
Cores Jardim Sul - Vermelho	3T08	10%					20%															
ESCALA		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	

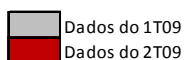
Legenda



EMPREENDIMENTOS LANÇADOS	Data de Lanc.	Conclusão Físico Financeira (%) - Outros Residenciais																			
Forte do Golf	2T05	100%																			
Porto Pinheiros	2T06	93%																			
Cyprae	4T06	65%																			
Vista Pacaembú	2T08	42%																			
Viveiro Marília Vogt	2T07	36%																			
Cassis	1T07	34%																			
Jardins de Vila Rica	4T07	31%																			
Ponta da Praia - Vila Marina	4T07	31%																			
Jardim Sul Ribeirão Preto	4T07	32%																			
Admira Icarai	3T08	32%																			
João Ramalho	4T07	28%																			
Innova São Francisco 1 e 2	4T07	27%																			
Interclube Parque Residencial 1	1T08	26%																			
Interclube Parque Residencial 2	1T08	26%																			
Jacob Emerich	3T07	26%																			
Innova São Francisco 4	1T08	23%																			
Innova São Francisco 3	1T08	22%																			
Eco's Natureza Clube 1 e 2	4T07	22%																			
Innova Blue	4T08	15%																			
Aqua Clube Residencial	3T08	15%																			
ESCALA		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100

EMPREENDIMENTOS LANÇADOS	Data de Lanc.	Conclusão Físico Financeira (%) - Comerciais																			
Central Park	4T05	100%																			
Ventura Corporate Towers I	2T06	100%																			
Empresarial Jardim Sul	4T07	61%																			
Innova São Francisco 5	2T08	0%																			
Ventura Corporate Towers II	2T07	0%																			
ESCALA		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100

Legenda



ABERTURA DOS 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 segundo trimestre de 2009 os custos totais reconhecidos aumentaram 41,8% em relação ao trimestre imediatamente anterior, e 41,0% quando comparados ao 2T08. Além do efeito da maior atividade operacional, com vários canteiros de obra sendo executados concomitantemente, contribuiu para o incremento no reconhecimento dos custos trimestrais o ajuste de custo de alguns terrenos comprados em permuta financeira. Quando a Companhia adquire um terreno em permuta financeira, lança-se em estoque o valor estimado do custo a ser pago pela propriedade, denominado como um percentual do VGV projetado para cada empreendimento a desenvolver. A reavaliação do valor do terreno é feita para adequar o valor contábil dos terrenos ao Volume Geral de Vendas auferido após o lançamento do produto. Essa reavaliação é feita duas vezes por ano (Junho e Dezembro).

Os custos totais reconhecidos do 1S09 somaram R\$177,7 milhões, valor 15,3% menor do que os custos totais reconhecidos no 1S08 (R\$209,9 milhões). O reconhecimento dos custos incorridos relativos à primeira fase do Ventura Corporate Towers foi determinante para o maior volume de custos reconhecidos no 1S08.

(R\$000)	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
CUSTOS DE TERRENO	19,8	1,4	13,3	1314,3%	48,9%	21,2	39,2	-45,9%
CUSTOS DE CONSTRUÇÃO	82,9	69,6	57,4	19,1%	44,4%	152,5	163,7	-6,8%
CUSTOS DE FINANCIAMENTO	1,5	2,3	2,4	-34,8%	-37,5%	3,8	3,3	15,2%
TOTAL DE CUSTOS DIRETOS	104,2	73,3	73,1	42,2%	42,5%	177,5	206,2	-13,9%
OUTROS CUSTOS	(0,0)	0,2	0,8	---	---	0,2	3,7	-94,6%
CUSTOS TOTAIS	104,2	73,5	73,9	41,8%	41,0%	177,7	209,9	-15,3%

DESPESAS, LUCRO, MARGEM OPERACIONAL E RESULTADO FINANCEIRO

INDICADORES CCDI (R\$milhões) ⁸	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
RECEITA LÍQUIDA (ROL)	133,5	109,6	101,2	21,8%	31,9%	243,1	333,5	-27,1%
LUCRO BRUTO	29,3	36,1	27,3	-19,0%	7,1%	65,4	123,6	-47,1%
DESPESAS COMERCIAIS	(6,5)	(4,4)	(15,1)	47,8%	-56,9%	(10,9)	(36,8)	-70,4%
DESP. COMERCIAIS/ROL (%)	4,9%	4,0%	14,9%	0,9pp.	-10,0pp.	4,5%	11,0%	-6,5pp.
DESP. GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)	(9,2)	(18,3)	(19,4)	-49,5%	-52,2%	(27,6)	(34,7)	-20,6%
G&A/ROL (%)	6,9%	16,7%	19,1%	-9,8pp.	-12,2pp.	11,3%	10,4%	0,9pp.
OUTRAS DESPESAS	(0,0)	(0,0)	(2,9)	516,7%	-98,7%	(0,0)	(7,8)	-99,5%
LUCRO OPERACIONAL	13,5	13,4	(10,0)	0,5%	-235,2%	26,9	44,3	-39,2%
MARGEM OPERACIONAL (%)	10,1%	12,3%	-9,9%	-2,1pp.	20,0pp.	11,1%	13,3%	-2,2pp.

Em função do menor nível de atividades comerciais da CCDI, e da estrutura comercial e de marketing diferenciada da HM Engenharia, as **DESPESAS COMERCIAIS** consolidadas variaram de R\$4,4 milhões, no 1T09 para R\$6,5 milhões no 2T09 devido à reclassificação de rubricas que anteriormente estavam classificadas como Despesas Gerais e Administrativas e passaram a ser classificadas como Despesas Comerciais a partir do 2T09, no valor de R\$2,0 milhões.

⁸ CCDI consolidado.

Em termos de percentual de Receita Operacional Líquida, houve uma variação de 0,9 ponto percentual, de 4,0% para 4,9%. A companhia mantém sua prática de racionalizar investimentos com comunicação e stand de vendas, buscando maior efetividade comercial.

Na comparação 2T09/2T08, houve uma variação negativa de 56,9% nas despesas comerciais, por conta de uma maior atividade comercial no 2T08, e pela contabilização do balanço das despesas comerciais as comissões legais e de estruturação relativas à venda do Ventura Corporate Towers, não apropriadas durante o 1T08.

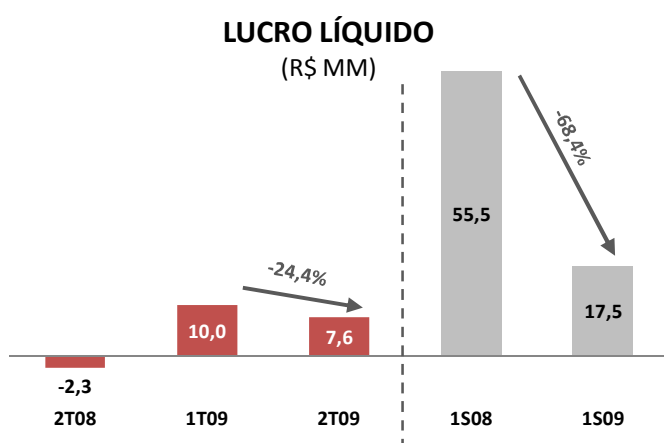
As **DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)** somaram R\$9,2 milhões no trimestre, representando 6,9% da Receita Operacional Líquida. No trimestre anterior, as G&A foram de R\$18,3 milhões e 16,7% da ROL. Além de um esforço para a redução das despesas gerais e administrativas implementado pela CCDI, inclusive envolvendo corte de pessoal, houve no período reclassificação de despesas Gerais e Administrativas para Despesas Comerciais a partir do 2T09 e reversão do ágio da aquisição da HM no valor aproximado de R\$2,0 milhões de acordo com a Lei 11.638.

Na análise 2T09 sobre 2T08, quando as G&A haviam somado R\$19,4 milhões (19,1% da ROL), a redução das despesas administrativas e gerais, que, combinada com a expansão da Receita Reconhecida, favoreceu o índice de eficiência G&A/ROL.

O **LUCRO OPERACIONAL** do segundo trimestre de 2009 atingiu R\$13,5 milhões, representando uma variação de meio ponto percentual sobre o Lucro Operacional reconhecido no trimestre anterior. No 2T08, o resultado foi negativo em R\$10,0 milhões.

Por conta de todo o exposto acima, a Margem Operacional variou de -9,9% no 2T08 para 12,3% no 1T09 e 10,1% no 2T09.

LUCRO, MARGEM LÍQUIDA E LUCRO POR AÇÃO (EPS)



O **LUCRO LÍQUIDO** do 2T09 foi de R\$7,6 milhões, contra lucro de R\$10,0 milhões no trimestre imediatamente anterior. No 2T08, a CCDI apresentou prejuízo de R\$2,3 milhões. Na comparação semestral, o Lucro Líquido do 1S09 foi R\$17,5 milhões; 68,4% menor que o Lucro Líquido do 1S08 (R\$55,5 milhões).

A **MARGEM LÍQUIDA** do trimestre foi de 5,7%, contra os 9,1% registrados no 1T09 e os -2,3% verificados no 2T08. Em termos semestrais, a Margem Líquida do 1S09 foi 7,2%, frente aos 16,6% reportados no primeiro semestre do ano anterior. O **LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO (EPS)** da CCDI no 2T09 ficou em R\$0,06681 calculado sobre 113.000.000 de ações.

EBITDA E MARGEM EBITDA

INDICADORES CCDI (R\$000)	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
LUCRO LÍQUIDO	7,6	10,0	(2,3)	-24,4%	---	17,5	55,5	-68,4%
DESPESA (RECEITA) FINANCEIRA	0,6	(0,8)	(7,9)	---	---	(0,2)	(13,2)	-98,5%
IMP. RENDA E CONTRIB. SOCIAL	5,4	4,2	0,4	28,1%	1152,3%	9,6	3,1	210,2%
DEPRECIÇÃO/AMORTIZAÇÃO	(1,2)	2,4	2,2	---	---	1,1	4,4	-74,4%
RESULTADO NÃO OPERACIONAL	-	-	-	---	---	-	-	---
PARTICIPAÇÃO DE MINORITÁRIOS	-	-	(0,2)	---	---	-	(1,1)	---
EBITDA	12,3	15,8	(7,8)	-22,3%	---	28,1	48,7	-42,4%
MARGEM EBITDA (%)	9,2%	14,4%	-7,7%	-5,2 pp.	---	11,5%	14,6%	-3,1 pp.

No 2T09, o **EBITDA** da CCDI somou R\$12,3 milhões, com redução de R\$3,5 milhões na comparação com o trimestre imediatamente anterior. A redução do EBITDA deve-se ao menor resultado operacional da Companhia no período. No 2T08, o EBITDA foi negativo em R\$7,8 milhões.

A Margem EBITDA do 2T09 atingiu 9,2%; uma redução de 5,2 pontos percentuais quando comparado ao 1T09. No 2T08, a margem EBITDA foi negativa em 7,7%.

Na comparação semestral, o EBITDA do 1S09 ficou em R\$28,1 milhões (Margem EBITDA de 11,5%) contra R\$48,7 milhões no 1S08 (Margem EBITDA de 14,6%). O resultado atingido no 1S08 foi influenciado pela lucratividade auferida na venda da primeira fase do Ventura Corporate Towers.

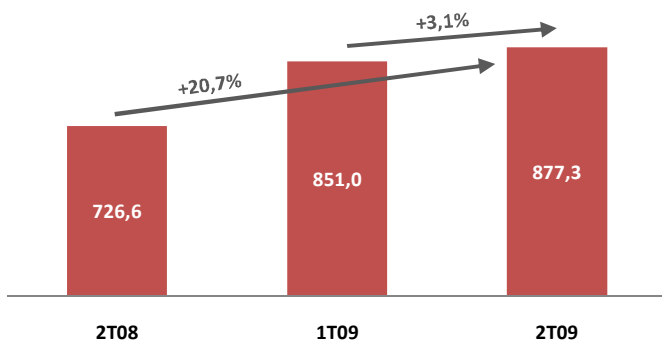
RECEITAS, CUSTOS, RESULTADO E MARGEM A RECONHECER

Como mencionado anteriormente, a CCDI receita apenas a 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, uma vez que: a) novas vendas não são consideradas; e b) as obras iniciadas serão completas, permitindo a contabilização completa de receitas e custos. Vale ressaltar que esta conta é “*off-books*”, o que significa que não está computada em Balanço.

RECEITAS E RESULTADOS A APROPRIAR (R\$000)	2T09	1T09	2T09/1T09
RECEITA CONTRATUAL DAS UNIDADES VENDIDAS	1.577,2	1.390,9	13,4%
AJUSTE A VALOR PRESENTE DA RECEITA CONTRATUAL	(80,6)	(56,9)	41,5%
RECEITA RECONHECIDA – ACUMULADA	619,4	483,0	28,2%
CUSTO TOTAL INCORRIDO – ACUMULADO	(539,4)	(449,4)	20,0%
CUSTO DO TERRENO PERMUTADO – ACUMULADO	(97,2)	(72,6)	33,8%
CUSTO DO TERRENO PERMUTADO NO PERÍODO	(24,5)	(6,1)	302,8%
RECEITA CONTRATUAL A APROPRIAR	877,3	851,0	3,1%
CUSTO A APROPRIAR DAS UNIDADES VENDIDAS	(643,9)	(611,4)	5,3%
RESULTADO DA VENDA DE IMÓVEIS A APROPRIAR (OFF BOOK)	233,4	239,6	-2,6%
MARGEM SOBRE VENDA DE IMÓVEIS A APROPRIAR (%)	26,6%	28,2%	-1,6 pp.

RECEITA A APROPRIAR
(R\$ MM)

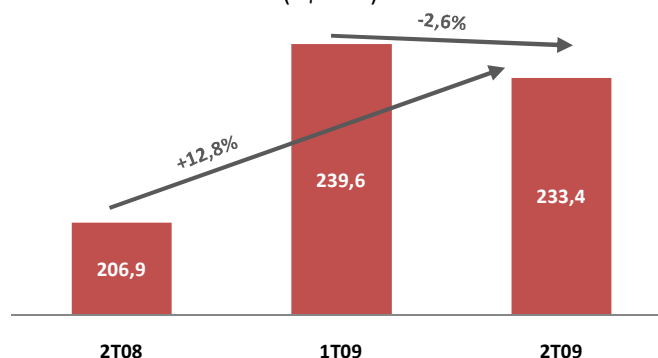


A Receita a Apropriar da CCDI, no 2T09, foi de R\$877,3 milhões, crescendo 3,1% em termos trimestrais e 20,7% em termos anuais.

*2T08 não ajustado as normas contábeis da Lei 11.638.

O Resultado a Apropriar variou de R\$239,6 milhões no 1T09 para R\$233,4 milhões no segundo trimestre de 2009, ou -2,6%. Com relação ao 2T08, a variação foi de 12,8%. Necessário apontar que o número referente ao segundo trimestre de 2008 não está ajustado de acordo com as determinações da Lei 11.638/07 e da OCPC-01/09.

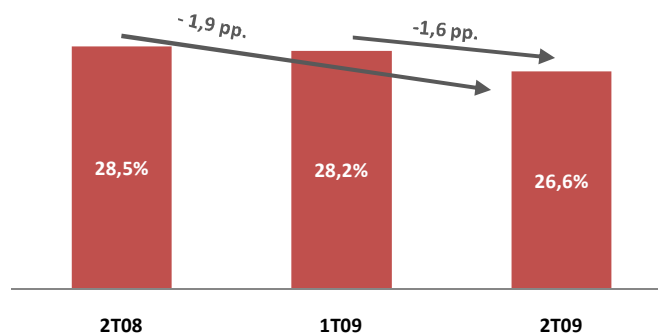
RESULTADO A APROPRIAR
(R\$ MM)



*2T08 não ajustado as normas contábeis da Lei 11.638.

Com isso, na análise 2T09/1T09, a Margem sobre o Resultado a Apropriar ("Margem REF") recuou em 1,6 ponto porcentual, de 28,2% para 26,6%. Se compararmos 2T09/2T08, a variação na Margem REF é negativa em 1,9 ponto porcentual e deve-se ao mix de produtos cujas receitas ainda não foram reconhecidas.

MARGEM A APROPRIAR
(%)



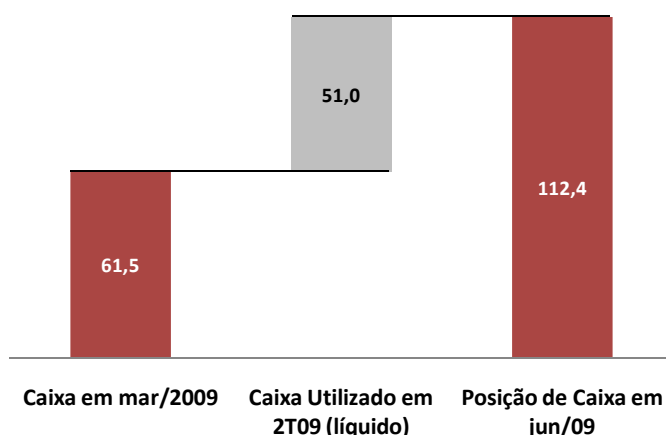
*2T08 não ajustado as normas contábeis da Lei 11.638.

Ao final do 2T09, o Custo de Terreno Permutado contabilizado dentro dos Custos a Apropriar correspondia a R\$24,5 milhões.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Com atuação conservadora em termos de gestão de seu caixa, a Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário teve mais um trimestre com uma situação de caixa equalizada. A Companhia ainda mantém situação de dívida líquida que representa uma baixa alavancagem, com capacidade de financiar seus projetos, com recursos do Sistema Financeiro de Habitação, e de levantar recursos para financiamento do capital de giro junto a bancos.

MOVIMENTAÇÃO DE CAIXA (R\$ MM)



A CCDI consumiu R\$80,5 milhões em suas atividades de operação e investimento. Com o valor líquido do caixa gerado pelas atividades de financiamento, no período a Companhia incrementou sua posição de caixa em R\$51,0 milhões. A **POSIÇÃO DE CAIXA**, ao final do primeiro trimestre de 2009 era de R\$61,5 milhões. Ao final do 2T09, era de R\$112,4 milhões.

No período, a CCDI foi consumidora de caixa, em especial por conta da ampliação de suas atividades, notadamente aquelas relacionadas com a construção de projetos lançados anteriormente.

MOVIMENTAÇÃO DE CAIXA (R\$000)	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08	1S09	1S08	1S09/1S08
FXCX – ATIVIDADES OPERACIONAIS	(78,0)	(48,3)	(65,1)	61,4%	19,7%	(126,3)	16,3	---
FXCX - INVESTIMENTOS	(2,5)	(4,7)	(2,2)	-47,4%	11,2%	(7,1)	(27,5)	-74,1%
FXCX - FINANCIAMENTOS	131,4	48,1	5,2	173,1%	2.407,2%	179,5	4,4	3947,6%
AUMENTO (REDUÇÃO) EM CAIXA E EQUIV.	51,0	(4,9)	(62,1)	---	---	46,1	(6,7)	---
SALDO DE CAIXA - INÍCIO DO PERÍODO	61,5	66,4	264,5	-7,4%	-76,8%	66,4	209,1	-68,3%
MOVIMENTAÇÃO DE CAIXA DO PERÍODO	51,0	(4,9)	(62,1)	---	---	46,1	(6,7)	---
SALDO DE CAIXA - FIM DO PERÍODO	112,4	61,5	202,4	82,9%	-44,5%	112,4	202,4	-44,5%

A **DÍVIDA BRUTA** da CCDI avançou de R\$159,9 milhões (1T09) para R\$295,6 milhões (2T09) devido à liberação de parcelas de financiamento a construção de novos projetos e da contração de uma dívida de capital de giro. A Tabela abaixo detalha a evolução do montante desembolsado por projeto.

EMPREENHIMENTO (R\$MM)	2T09	1T09	2T09/1T09	TIPO	TAXA (TR+ a.a.)	VENC.
REFÚGIO DA MATA	-	7,8	---	SFH	10,5%	2009
FORTE DO GOLF	21,1	35,3	-40,2%	SFH	10,5%	2009
PASSEIO DE ITANHATIM	-	5,2	---	SFH	10,5%	2009
PORTO PINHEIROS	18,5	13,9	32,4%	SFH	10,6%	2010
CORCOVADO	7,2	5,0	43,9%	SFH	10,6%	2011
PASSARIM	12,3	8,9	38,1%	SFH	10,6%	2011
WAVE	14,2	10,3	38,4%	SFH	10,6%	2011
CYPRAE	7,4	5,7	31,0%	SFH	10,6%	2010
SÃO VICENTE JACOB EMERICH	2,6	0,1	1885,7%	SFH	10,0%	2011
CRISTAIS DA TERRA	9,2	1,3	623,0%	SFH	10,6%	2011
PRAÇAS DE SUMARÉ	11,0	5,6	96,3%	SFH	10,9%	2011
MARÍLIA VOGT	0,3	-	---	SFH	10,6%	2012
RESIDENCIAL DA MATA	5,8	-	---	SFH	10,9%	2011
SÃO VICENTE JOÃO RAMALHO	2,8	-	---	SFH	10,0%	2011
JARDINS DE VILA RICA	1,8	-	---	SFH	10,0%	2011
ECO'S NATUREZA CLUBE	4,3	-	---	SFH	10,0%	2011
INNOVA I	0,5	-	---	SFH	9,0%	2010
PARQUE COSMÓPOLIS	1,5	-	---	SFH	6,0%	2014
BRISA DA MATA	1,1	-	---	SFH	6,0%	2014
TOTAL FINANCIAMENTOS SFH	121,6	99,1	22,7%			
OUTROS FINANCIAMENTOS	174,0	60,8	186,0%	Outros	---	2010
TOTAL DOS FINANCIAMENTOS	295,6	159,9	84,8%			

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

Nos dezessete projetos em que a CCDI tem contratados financiamentos, o total das contas a receber é de R\$ 248,7 milhões o que lhe garante o total repagamento dos montantes desembolsados até o momento.

INDICADORES CCDI (R\$000) ⁹	2T09	1T09	2T08	2T09/1T09	2T09/2T08
POSIÇÃO DE CAIXA	112,4	61,5	202,4	82,9%	-44,5%
FINANCIAMENTOS	(295,6)	(159,9)	(94,3)	84,8%	213,4%
DÍVIDA LÍQUIDA	(183,2)	(98,5)	108,1	86,0%	-269,5%
CONTAS A RECEBER DOS PROJETOS FINANCIADOS	248,7	169,3	108,8	46,9%	128,6%
(DÍVIDA) CAIXA LÍQUIDO PROJETADO	65,5	70,9	216,9	-7,6%	-69,8%

A **DÍVIDA LÍQUIDA** da CCDI era de R\$183,2 milhões ao final do segundo trimestre de 2009. A CCDI não possui dívida em moeda estrangeira. Todos os recursos de caixa são aplicados em fundos exclusivos de renda fixa, não estando, portanto, expostos a variações cambiais e variação de preços de derivativos.

⁹ CCDI consolidado.

SUSTENTABILIDADE - Projeto Semeando Oportunidades

Idealizada pela Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário e pelo Instituto Camargo Corrêa em parceria com a Associação Obra do Berço e Itubanaiaá, o projeto Semeando Oportunidades nasceu como parte das atividades do Viveiro Te Amo São Paulo.

O objetivo é formar jovens com idade entre 16 e 29 anos, moradores dos bairros próximos, em educação ambiental e jardinagem. A aplicação da linha pedagógica é totalmente embasada nos preceitos da sustentabilidade, contribuindo para a inserção social e profissional desses jovens. O projeto é desenvolvido em ciclos de seis meses e são formadas quatro turmas por ano.

Ciclo I – Jardinagem e Viveirismo

- *Gestão pessoal e profissional*
- *Núcleo específico de jardinagem*
- *Visitas técnicas*

Ciclo II – Clube de Oportunidades

Este ciclo oferece aos jovens egressos do Ciclo I oportunidades de formação continuada, inserção e acompanhamento no mundo do trabalho e fomento de plano de negócio.

Em julho desse ano uma turma de 21 jovens foi aprovada no curso de Jardinagem e Viveirismo (Ciclo I), com duração de 5 meses, e passará a receber acompanhamento para entrada no mercado de trabalho (Ciclo II).

Dando continuidade ao projeto, a próxima turma de alunos já está formada e é composta por 44 alunos. O período de aulas iniciou em 20 de julho de 2009.

Para mais informações sobre o Projeto Semeando Oportunidades ou para contratação de jardineiros contate obradoberco@obradoberco.com.br.



ANEXO I – DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DRE - CONSOLIDADO (R\$MIL)	2T09	1T09	2T09/ 1T09	2T08	2T09/ 2T08	1S09	1S08	1S09/ 1S08
RECEITA BRUTA DE VENDAS, DE ALUGUÉIS E SERVIÇOS	138.764	113.761	22,0%	105.201	31,9%	252.525	346.743	-27,2%
VENDAS DE IMÓVEIS	136.949	111.273	23,1%	103.769	32,0%	248.222	341.565	-27,3%
ALUGUÉIS DE IMÓVEIS	177	150	18,0%	198	-10,6%	327	377	-13,3%
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	850	892	-4,7%	912	-6,8%	1.742	4.277	-59,3%
OUTRAS RECEITAS	788	1.446	-45,5%	322	144,7%	2.234	524	326,3%
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA								
IMPOSTOS INCIDENTES SOBRE VENDAS	(5.272)	(4.127)	27,7%	(4.031)	30,8%	(9.399)	(13.194)	-28,8%
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS E/OU SERVIÇOS	133.492	109.634	21,8%	101.170	31,9%	243.126	333.549	-27,1%
CUSTO DAS VENDAS, DOS ALUGUÉIS E SERVIÇOS	(104.198)	(73.486)	41,8%	(73.828)	41,1%	(177.684)	(209.902)	-15,3%
DE IMÓVEIS	(104.190)	(73.340)	42,1%	(73.048)	42,6%	(177.530)	(206.199)	-13,9%
DE ALUGUÉIS	-	60	---	(132)	---	60	(359)	---
DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	(8)	(206)	-96,1%	(648)	-98,8%	(214)	(3.344)	-93,6%
LUCRO BRUTO	29.294	36.148	-19,0%	27.342	7,1%	65.442	123.647	-47,1%
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS								
COM VENDAS	(6.506)	(4.403)	47,8%	(15.093)	-56,9%	(10.909)	(36.808)	-70,4%
GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(9.246)	(18.305)	-49,5%	(19.359)	-52,2%	(27.551)	(34.693)	-20,6%
RESULTADO DA EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL	-	-	---	-	---	-	-	---
OUTRAS RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(37)	(6)	516,7%	(2.881)	-98,7%	(43)	(7.837)	-99,5%
LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	13.505	13.434	0,5%	(9.991)	---	26.939	44.309	-39,2%
RESULTADO FINANCEIRO	(570)	762	-174,8%	7.875	---	192	13.164	-98,5%
RECEITAS FINANCEIRAS	7.631	5.849	30,5%	13.653	-44,1%	13.480	22.973	-41,3%
DESPESAS FINANCEIRAS	(8.201)	(5.087)	61,2%	(5.778)	41,9%	(13.288)	(9.809)	35,5%
LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL	12.935	14.196	-8,9%	(2.116)	---	27.131	57.473	-52,8%
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DO IR E CS	12.935	14.196	-8,9%	(2.116)	---	27.131	57.473	-52,8%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(5.385)	(4.204)	28,1%	(430)	1152,3%	(9.589)	(3.091)	210,2%
LUCRO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO ANTES DA PARTICIPAÇÃO DE MINORITÁRIOS	7.550	9.992	-24,4%	(2.546)	---	17.542	54.382	-67,7%
PARTICIPAÇÃO DE MINORITÁRIOS	-	-	---	221	---	-	1.124	---
LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO	7.550	9.992	-24,4%	(2.325)	---	17.542	55.506	-68,4%
NÚMERO DE AÇÕES, EX TESOURARIA (MILHARES)	113.000	113.000	0,0%	109.228	3,5%	113.000	109.228	3,5%
LUCRO (PREJUÍZO) POR AÇÃO	0,06681	0,08842	-24,4%	(0,02129)	---	0,15524	0,50817	-69,5%

BALANÇO PATRIMONIAL - ATIVO

ATIVO - CONSOLIDADO (R\$MIL)	30.06.09	31.03.09	%
CIRCULANTE			
CAIXA E BANCOS	112.415	61.463	82,9%
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES	235.763	164.059	43,7%
ADIANTAMENTOS A FORNECEDORES	1.630	2.350	-30,6%
IMÓVEIS A COMERCIALIZAR	412.972	363.409	13,6%
DESPESAS ANTECIPADAS	971	1.093	-11,2%
IMPOSTOS A RECUPERAR	10.064	10.979	-8,3%
OUTROS CRÉDITOS	11.463	8.025	42,8%
TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE	785.278	611.378	28,4%
NÃO CIRCULANTE			
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			
TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS	-	70	---
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES	232.650	216.779	7,3%
IMÓVEIS A COMERCIALIZAR	870.289	904.250	-3,8%
PARTES RELACIONADAS	33	4	725,0%
IMPOSTO DE RENDA E C.S. DIFERIDOS	8.623	10.585	-18,5%
DESPESAS ANTECIPADAS	5	227	-97,8%
OUTROS CRÉDITOS	830	1.024	-18,9%
INVESTIMENTOS			
PARTICIPAÇÕES EM CONTROLADAS	-	-	---
OUTROS	5	5	0,0%
IMOBILIZADO	89.994	89.372	0,7%
INTANGÍVEL	36.073	34.482	4,6%
TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE	1.238.502	1.256.798	-1,5%
TOTAL DO ATIVO	2.023.780	1.868.176	8,3%

BALANÇO PATRIMONIAL - PASSIVO

PASSIVO E PATR. LÍQUIDO - CONSOLIDADO (R\$MIL)	30.06.09	31.03.09	%
CIRCULANTE			
FINANCIAMENTO PARA CONSTRUÇÃO	51.078	73.547	-30,6%
CAPITAL DE GIRO	162.878	60.610	168,7%
FORNECEDORES E CONTAS A PAGAR	114.958	106.452	8,0%
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES A RECOLHER	3.937	3.748	5,0%
PARTES RELACIONADAS	6.598	8.027	-17,8%
SALÁRIOS E ENCARGOS A PAGAR	10.771	11.982	-10,1%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL DIFERIDOS	5	5	0,0%
PIS E COFINS DIFERIDOS	3.228	5.439	-40,7%
ADIANTAMENTOS DE CLIENTES	103	40	157,5%
DIVIDENDOS PROPOSTOS	42	1.993	-97,9%
OUTRAS CONTAS A PAGAR	6.151	3.443	78,7%
TOTAL DO PASSIVO CIRCULANTE	359.749	275.285	30,7%
NÃO CIRCULANTE			
FINANCIAMENTO PARA CONSTRUÇÃO	70.533	25.546	176,1%
CAPITAL DE GIRO	11.124	235	4.633,6%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL DIFERIDOS	21.296	19.747	7,8%
PIS E COFINS DIFERIDOS	16.856	10.673	57,9%
PARTES RELACIONADAS	1	1	0,0%
ADIANTAMENTOS PARA FUTUROS AUMENTOS DE CAPITAL	-	-	---
FORNECEDORES E CONTAS A PAGAR	893.322	893.278	0,0%
OUTRAS OBRIGAÇÕES	2.441	2.502	-2,4%
TOTAL DO PASSIVO NÃO CIRCULANTE	1.015.572	951.982	6,7%
PARTICIPAÇÃO DE MINORITÁRIOS	-	-	---
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
CAPITAL SOCIAL REALIZADO	540.189	540.189	0,0%
RESERVAS DE CAPITAL	84.461	84.461	0,0%
RESERVA DE LUCROS	6.267	6.267	0,0%
LUCROS / PREJUÍZOS ACUMULADOS	17.542	9.992	75,6%
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	648.459	640.909	1,2%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.023.780	1.868.176	8,3%

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

DEM. DOS FLUXOS DE CAIXA - CONSOLIDADO (R\$MIL)	2T09	1T09	2T09/ 1T09	2T08	2T09/ 2T08	1S09	1S08	1S09/ 1S08
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	12.935	14.196	-8,9%	(2.116)	---	27.131	57.473	-52,8%
DEPRECIACÕES E AMORTIZAÇÕES	(1.237)	2.357	---	2.209	---	1.120	4.367	-74,4%
RESULTADO DE EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL	-	-	---	-	---	-	-	---
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL DIFERIDOS	-	-	---	-	---	-	-	---
PIS E COFINS DIFERIDOS - LÍQUIDOS	3.564	1.571	126,9%	1.130	215,4%	5.135	2.021	154,1%
CONSTITUIÇÃO DE PROVISÃO PARA DEVEDORES DUVIDOSOS	-	630	---	-	---	630	-	---
ENCARGOS FINANCEIROS	5.949	4.251	39,9%	4.473	33,0%	10.200	7.697	32,5%
BAIXA DE ATIVO PERMANENTE	88	72	22,2%	7	1157,1%	160	76	110,5%
	21.299	23.077	-7,7%	5.703	273,5%	44.376	71.634	-38,1%
REDUÇÃO (AUMENTO) NOS ATIVOS OPERACIONAIS:								
CONTAS A RECEBER DE CLIENTES	(87.575)	(52.881)	65,6%	(38.165)	129,5%	(140.456)	(61.285)	129,2%
IMÓVEIS A COMERCIALIZAR	11.550	(4.152)	---	161.696	-92,9%	7.398	216.320	-96,6%
ADIANTAMENTOS A FORNECEDORES	720	3.633	-80,2%	(724)	---	4.353	5.972	-27,1%
DESPESAS ANTECIPADAS	344	318	8,2%	1.326	-74,1%	662	(1.853)	---
IMPOSTOS A RECUPERAR	915	1.319	-30,6%	(1.590)	---	2.234	(3.229)	---
OUTROS CRÉDITOS	(2.836)	589	---	(5.583)	-49,2%	(2.247)	(7.720)	-70,9%
AUMENTO (REDUÇÃO) NOS PASSIVOS OPERACIONAIS								
FORNECEDORES E CONTAS A PAGAR	(18.602)	(13.285)	40,0%	(188.612)	-90,1%	(31.887)	(203.674)	-84,3%
SALÁRIOS E FÉRIAS A PAGAR	(1.211)	939	---	80	---	(272)	1.825	---
ADIANTAMENTOS DE CLIENTES	63	(1.233)	---	6.455	-99,0%	(1.170)	8.611	---
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES A RECOLHER	189	(1.046)	---	(8.583)	---	(857)	(5.262)	-83,7%
OUTRAS CONTAS A PAGAR	2.646	(1.797)	---	392	575,0%	849	510	66,5%
CAIXA GERADO PELAS (APLICADO NAS) OPERAÇÕES	(72.498)	(44.519)	62,8%	(67.605)	7,2%	(117.017)	21.849	---
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL PAGOS	(1.873)	(1.020)	83,6%	4.489	---	(2.893)	(2.050)	41,1%
JUROS PAGOS PARA CONSTRUÇÃO	(3.625)	(2.799)	29,5%	(2.022)	79,3%	(6.424)	(3.525)	82,2%
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS (APLICADO NAS) ATIVIDADES DE OPERACIONAIS	(77.996)	(48.338)	61,4%	(65.138)	19,7%	(126.334)	16.274	---
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS								
AQUISIÇÕES DE INVESTIMENTOS	-	-	---	-	---	-	(4)	---
APLICAÇÕES FINANCEIRAS	70	(70)	---	169	-58,6%	-	(622)	---
RECEBIMENTO DE DIVIDENDOS E REDUÇÃO DE CAPITAL	-	-	---	-	---	-	-	---
PARTES RELACIONADAS - LÍQUIDAS	(1.458)	(1.167)	24,9%	498	---	(2.625)	(10.188)	-74,2%
OBRIGAÇÕES POR COMPRA DE CONTROLADA	-	-	---	26	---	-	(317)	---
ÁGIO NA AQUISIÇÃO DE CONTROLADA	-	-	---	(1.117)	---	-	(13.151)	---
AQUISIÇÃO DE BENS PARA O ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL	(1.064)	(3.426)	-68,9%	(1.781)	-40,3%	(4.490)	(3.169)	41,7%
CAIXA LÍQUIDO APLICADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS	(2.452)	(4.663)	-47,4%	(2.205)	11,2%	(7.115)	(27.451)	-74,1%

DEM. DOS FLUXOS DE CAIXA - CONSOLIDADO (R\$MIL)	2T09	1T09	2T09/ 1T09	2T08	2T09/ 2T08	1S09	1S08	1S09/ 1S08
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS								
PAGAMENTO DE DIVIDENDOS	(1.951)	-	---	(1.451)	34,5%	(1.951)	(1.451)	34,5%
CAPTAÇÃO DE FINANCIAMENTOS	210.488	76.777	174,2%	22.350	841,8%	287.265	38.287	650,3%
AMORTIZAÇÃO DE FINANCIAMENTOS	(77.137)	(28.668)	169,1%	(2.171)	3453,1%	(105.805)	(8.266)	1180,0%
AQUISIÇÃO DE AÇÕES EM TESOURARIA	-	-	---	(7.247)	---	-	(29.919)	---
AUMENTO DE PARTICIPAÇÃO DE MINORITÁRIOS	-	-	---	(6.240)	---	-	5.784	---
CAIXA LÍQUIDO GERADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	131.400	48.109	173,1%	5.241	2407,2%	179.509	4.435	3947,6%
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	50.952	(4.892)	---	(62.102)	---	46.060	(6.742)	---
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO INÍCIO DO EXERCÍCIO	61.463	66.355	-7,4%	264.476	-76,8%	66.355	209.116	-68,3%
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO FIM DO EXERCÍCIO¹⁰	112.415	61.463	82,9%	202.374	-44,5%	112.415	202.374	-44,5%

¹⁰ Composto por caixa, bancos e títulos e valores mobiliários resgatáveis no prazo de 60 dias.

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO (DVA)

DEM. DO VALOR ADIC. - CONSOLIDADO (R\$MIL)	2T09	2T08	2T09/2T08
RECEITAS	251.895	346.743	-27,4%
VENDAS DE IMÓVEIS E SERVIÇOS	250.291	346.219	-27,7%
OUTRAS RECEITAS	2.234	524	326,3%
PROVISÃO PARA CRÉDITOS DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA	(630)	-	---
INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS	(186.258)	(247.708)	-24,8%
CUSTO DE IMÓVEIS E SERVIÇOS PRESTADOS	(177.684)	(209.902)	-15,3%
MATERIAIS, ENERGIA, SERVIÇOS DE TERCEIROS E OUTROS	(8.574)	(37.806)	-77,3%
VALOR ADICIONADO (REDUZIDO) BRUTO	65.637	99.035	-33,7%
DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO	(1.120)	(4.367)	-74,4%
VALOR ADICIONADO (REDUZIDO) LÍQUIDO PRODUZIDO PELA COMPANHIA	64.517	94.668	-31,8%
VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA	13.480	22.973	-41,3%
RESULTADO DE EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL	-	-	---
RECEITAS FINANCEIRAS	13.480	22.973	-41,3%
VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR	77.997	117.641	-33,7%
PESSOAL			
REMUNERAÇÃO DIRETA	15.132	11.607	30,4%
BENEFÍCIOS	3.705	4.700	-21,2%
FGTS	1.393	986	41,3%
IMPOSTOS, TAXAS E CONTRIBUIÇÕES			
FEDERAIS	24.693	33.210	-25,6%
ESTADUAIS	175	41	326,8%
MUNICIPAIS	225	300	-25,0%
REMUNERAÇÃO DE CAPITALS DE TERCEIROS			
JUROS	13.288	9.809	35,5%
ALUGUÉIS	1.844	1.482	24,4%
REMUNERAÇÃO DE CAPITALS PRÓPRIOS			
LUCROS RETIDOS DO PERÍODO	17.542	54.382	-67,7%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO-CONTROLADORES NOS LUCROS RETIDOS	-	1.124	---
DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO	77.997	117.641	-33,7%

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 atual de vendas (“valor de mercado”) 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 “repasso”, 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.

RECEITAS A RECONHECER: receita de unidades que já foram vendidas, mas que ainda não tiveram suas obras completas.

RESULTADO A RECONHECER: resultado das vendas de imóveis a apropriar em exercícios futuros.

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. Não estão computadas nestas contas as unidades lançadas e vendidas do Ventura Corporate Towers.

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. Também para fins de análise, não foram computados os lançamentos e as vendas referentes ao Ventura Corporate Towers Fases 1 e 2.

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. Não estão, portanto, computados os valores lançados do Ventura (Fases 1 e 2) e as vendas contratadas do Ventura Fase 1.