

São Paulo, 22 de outubro de 2008

PARA DIVULGAÇÃO IMEDIATA: A CAMARGO CORRÊA DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO (“CCDI”; Bovespa: CCIM3) anuncia seus resultados operacionais referentes ao terceiro trimestre de 2008. Os números aqui apresentados são gerenciais e não auditados.

CCDI ATINGE R\$200 MILHÕES DE VENDAS CONTRATADAS NO 3T08. NOS 9M08, VENDAS ATINGEM R\$889 MILHÕES; EMPRESA REVIS *GUIDANCE*.

No 4T08, destaques para o lançamento do *Innova Blue*, que já é sucesso de venda e para a aquisição de 19% da HM.

DESTAQUES

- A CCDI atingiu R\$200,3 milhões de vendas contratadas no 3T08. No acumulado até 30 de setembro, as vendas atingem R\$888,5 milhões, 315,5% de expansão em relação aos nove primeiros meses de 2007;
- No trimestre, os lançamentos somaram R\$365,0 milhões, crescendo quase dez vezes sobre o volume lançado no mesmo período de 2007. Nos 9M08, os lançamentos já somam R\$788,6 milhões (parte CCDI);
- Lançamentos e vendas da HM Engenharia aceleraram-se. Os lançamentos da HM Engenharia, nos nove primeiros meses de 2008 somaram R\$182,8 milhões, enquanto as vendas contratadas somaram R\$84,5 milhões.
- No trimestre, a CCDI definiu a compra dos 19% restantes da HM Engenharia. Foram pagos R\$12,4 milhões em caixa, mais 3,9 milhões de ações da CCDI, a serem emitidas após aprovação de AGE.
- Já no 4T08, a CCDI já lançou dois novos projetos com VGV de R\$81,0 milhões (parte CCDI). O “*Innova Blue*”, lançado em Osasco, em parceria com a Rodobens, vem repetindo o sucesso comercial das várias fases do *Innova*, lançadas anteriormente. Em seu primeiro fim de semana de vendas, mais de 200 unidades foram contratadas. O outro projeto lançado é o “*Quinta das Laranjeiras*”, desenvolvido pela HM em Jaguariúna (SP).
- A CCDI revisou seu *guidance* de lançamentos para 2008 de R\$2,0 bilhões para R\$1,3 bilhão. O *guidance* para 2009 está em revisão. Não estão incluídos os valores referentes a projetos de escritórios AAA, cujo VGV de lançamento, de aproximadamente R\$1,3 bilhão (parte CCDI), será alocado entre 2008 e 2009.

PRINCIPAIS INDICADORES

INDICADORES CCDI (R\$MM) ¹	3T08	3T07	%	9M08	9M07	%
VENDAS CONTRATADAS (100%)	234,6	58,1	303,8%	1.354,8	217,1	524,0%
LANÇAMENTOS (100%)	365,0	35,0	942,9%	971,8	814,7	19,3%
VENDAS CONTRATADAS (% CCDI)	200,3	55,5	260,9%	888,5	213,8	315,6%
LANÇAMENTOS (% CCDI)	365,0	33,3	996,1%	788,6	573,0	37,6%

¹ CCDI consolidado

INDICADORES CCDI (R\$MM) ²	3T08	3T07	%	9M08	9M07	%
VELOCIDADE DE VENDAS (VSO) ³	17,1%	14,2%	2,9 p.p.	53,3%	28,1%	25,2 p.p.
VELOCIDADE DE VENDAS (VV) ⁴	54,9%	167,2%	-112,3 p.p.	112,7%	37,9%	74,8 p.p.
VELOCIDADE DE VENDAS (MÉDIA) ⁵	77,5%	86,6%	-9,1 p.p.	---	---	---
VENDAS POR MÊS (MÉDIA)	109,5	40,9	---	---	---	---
GIRO (MESES)	15,5	13,8	---	---	---	---
BANCO DE TERRENOS (100%)	10.140,0	7.089,0	43,3%	---	---	---
BANCO DE TERRENOS (% CCDI)	9.699,0	6.620,0	46,5%	---	---	---

INDICADORES HM (R\$MM)	3T08	
VENDAS CONTRATADAS	37,5	<p>A partir deste trimestre, vamos abrir a velocidade de vendas, calculada pelas três metodologias, para a HM. Em setembro, a velocidade de vendas VSO foi de 20,2%. Mais importante, contudo, é que as vendas vêm crescendo materialmente em relação com os trimestres anteriores. No 3T08, as vendas contratadas da HM foram de R\$37,5 milhões, mais do que o dobro da média alcançada nos últimos 18 meses, que foi de R\$16,6 milhões.</p>
LANÇAMENTOS	65,4	
VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)	21,6%	
VELOCIDADE DE VENDAS (VV)	57,3%	
VELOCIDADE DE VENDAS (MÉDIA)	93,8%	
VENDAS POR MÊS (MÉDIA)	16,6	
GIRO (MESES)	12,8	
BANCO DE TERRENOS	1.062,2	

VENDAS CONTRATADAS são a soma dos contratos de compra e venda assinados no período. Aos valores, são acrescidos a correção monetária aplicada sobre contratos assinados em períodos anteriores, independente do prazo de quitação da unidade.

Nos cálculos de **VELOCIDADE DE VENDAS** demonstrados acima, não estão considerados os valores de vendas e estoque referentes ao Ventura Corporate Towers Fases 1 e 2. A Fase 1 do Ventura foi vendida no primeiro trimestre de 2008. A Fase 2 do empreendimento encontra-se em negociação. Desta forma, estão considerados no cálculo apenas os dados relativos às vendas “de varejo”, destinadas ao consumidor final.

² CCDI consolidado

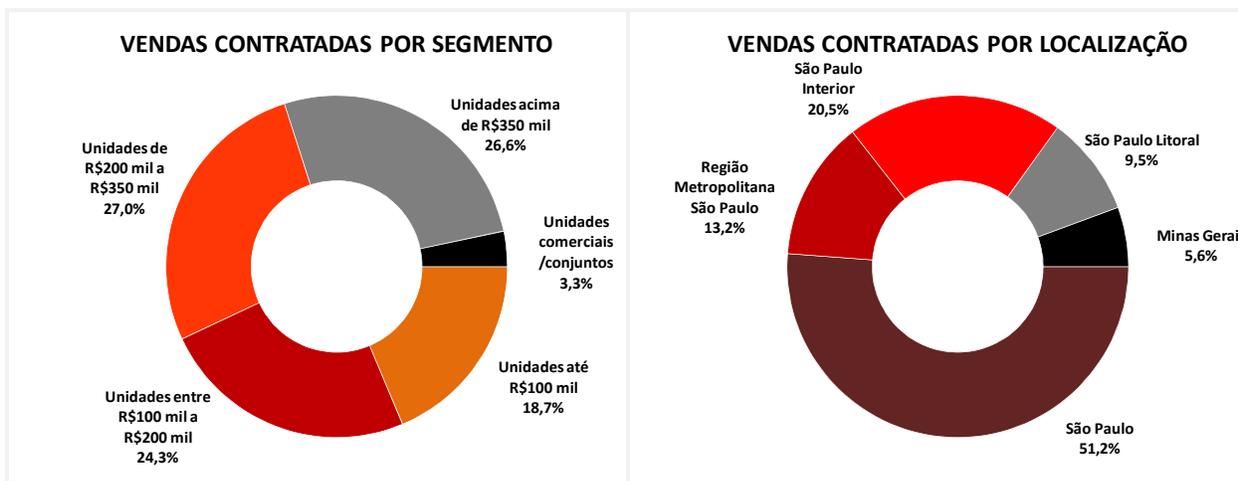
³ VELOCIDADE DE VENDAS (VSO) é calculada como total de vendas contratadas no período sobre o total disponível para venda (estoque mais lançamento). Este indicador é apresentado em bases trimestrais.

⁴ VELOCIDADE DE VENDAS (VV) é calculada como total de vendas contratadas no período sobre o total lançado no mesmo período. Este indicador é apresentado em bases trimestrais.

⁵ VELOCIDADE DE VENDAS (MÉDIA) é calculada como função do volume médio de vendas mensal e o volume total disponível para vendas. Este indicador é apresentado em bases anuais.

COMPOSIÇÃO DAS VENDAS CONTRATADAS NO 3T08

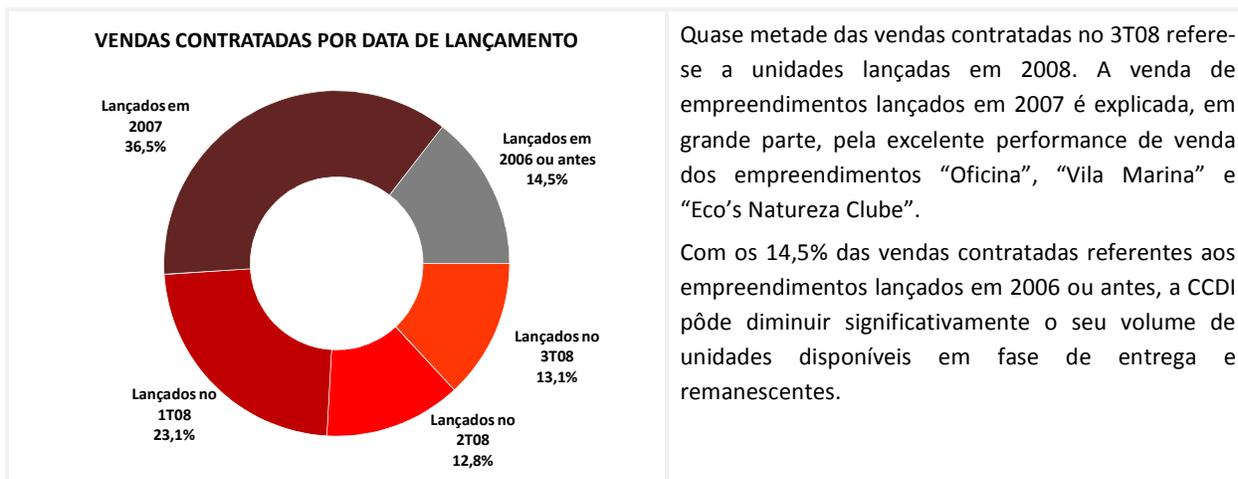
Em Resumo: 70% das vendas contratadas no trimestre vieram de unidades dos segmentos mais populares.



As unidades do segmento de Baixa Renda, que tem projetos de unidades de até R\$100 mil, já representam quase 20% do total de vendas contratadas da CCDI. Este é o segmento em que a HM Engenharia atua. Este resultado é amplamente satisfatório dado que o primeiro lançamento da CCDI/HM ocorreu em novembro de 2007. A tendência é que esta rubrica se torne ainda mais importante, com a aceleração dos lançamentos executados pela subsidiária integral da CCDI.

No total, as unidades com preço inferior a R\$350 mil (incluindo as dos segmentos de baixa renda, econômico e médio), que se inserem nas condições especiais de crédito do sistema financeiro da habitação – SFH, já representam 70% de tudo o que a CCDI vendeu no terceiro trimestre de 2008. Esta é mais uma demonstração de que a CCDI planeja concentrar atividades nas faixas renda mais populares, onde a demanda latente é enorme.

Em termos de geografia, no trimestre, mais da metade das vendas da CCDI concentraram-se em São Paulo. O destaque vai, contudo, para as vendas registradas no empreendimento “Acqua Clube”, localizado em Belo Horizonte (MG). Apesar de ter sido lançado nos últimos dias do trimestre, suas vendas contratadas representaram mais de cinco por cento do total registrado no 3T08. Foi o primeiro lançamento da CCDI fora do eixo Rio - São Paulo.



LANÇAMENTOS DO TRIMESTRE

Em Resumo: Apenas um lançamento do trimestre foi feito em segmentos de preços por unidade acima de R\$350 mil.

Os seguintes empreendimentos foram lançados durante o trimestre:

SEGMENTOS	Empreendimentos	Localização	Lançamento	Área Privativa (m ²)	Unidades	VGV (R\$MM)	% CCDI	VGV CCDI (R\$MM)	Previsão de entrega
BAIXA RENDA	Residencial Parque Cosmópolis	Cosmópolis	Jul/08	9.074	230	11,5	100%	11,5	Ago/09
	Araucária Cond. Club	Sumaré	Set/08	18.765	320	25,0	100%	25,0	Ago/10
ECONÔMICO	Cores Jardim Sul - Vermelho	São Paulo	Set/08	19.122	330	53,5	100%	53,5	Set/11
	Brisa da Mata Cond. Resort	Campinas	Set/08	12.561	168	28,9	100%	28,9	Fev/10
MÉDIO	Acqua Clube Residencial	Belo Horizonte	Set/08	29.844	384	82,2	100%	82,2	Set/11
	Admira Icarai	Niterói	Set/08	25.891	318	81,4	100%	81,4	Nov/11
OUTRAS RENDAS	Condomínio Luíza	São Paulo	Jul/08	26.241	152	82,5	100%	82,5	Ago/11

Legenda:

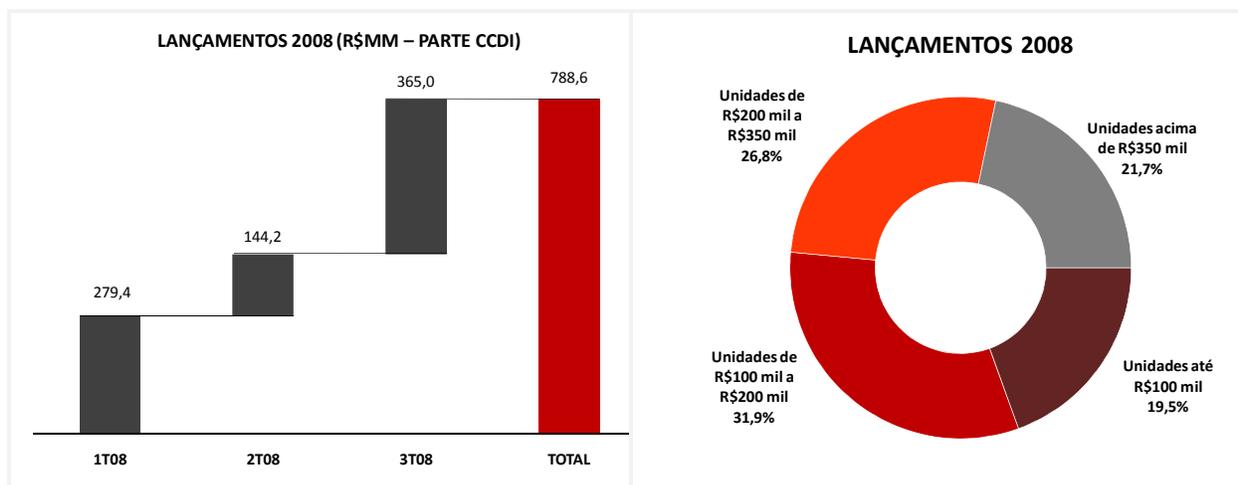
BAIXA RENDA: unidades de até R\$100 mil

MÉDIO: unidades de R\$200 mil a R\$350 mil

ECONÔMICO: unidades de R\$100 mil a R\$200 mil

OUTRAS RENDAS: unidades acima de R\$350 mil

Com os R\$365 milhões lançados no trimestre, a CCDI atingiu R\$788,6 milhões de lançamentos (parte CCDI).



Aproximadamente 78,2% do VGV lançado pela CCDI em 2008 refere-se a unidades residenciais cujos preços são de até R\$350 mil (segmentos de baixa renda, econômico e médio). As unidades de baixa renda se aproximam de 20% do total de lançamentos.

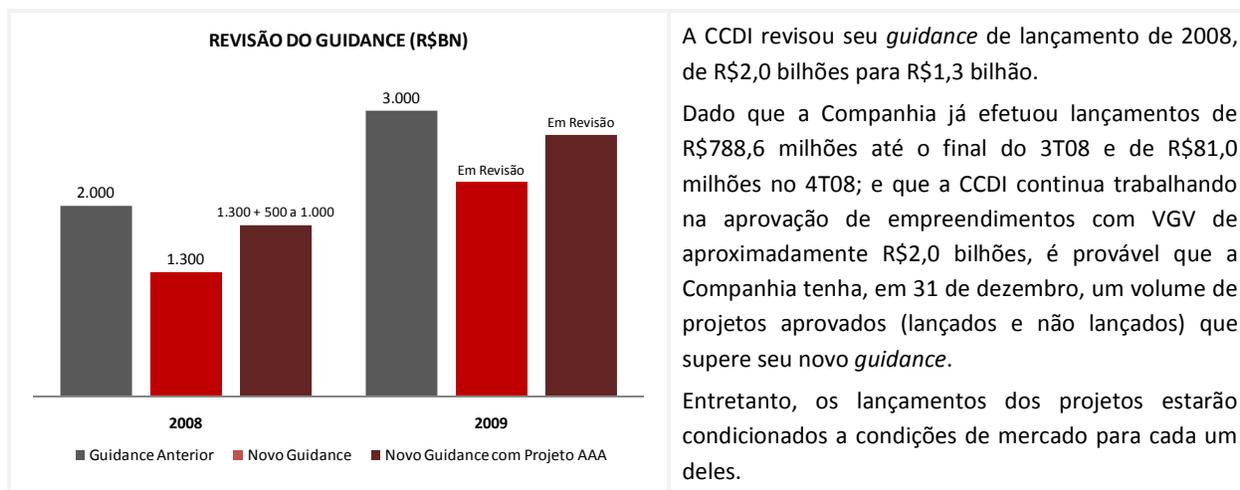
Três projetos foram lançados com unidades acima do limite do sistema financeiro da habitação – SFH. O Vista Pacaembú estava 70% vendido na data de seu lançamento. Atualmente, está com 87% das suas unidades vendidas. O ID Jardim Sul, localizado na zona Sul de São Paulo, já conta com 40% de suas unidades vendidas. E o Luíza, lançado no âmbito do projeto “Arquitetura de Morar”, foi lançado em setembro.

Em termos de diversificação geográfica, o trimestre marcou o primeiro lançamento da CCDI fora do eixo Rio – São Paulo. O Acqua Clube Residencial foi lançado em Belo Horizonte e em apenas um fim de semana, mais de R\$11,2 milhões haviam sido contratados (o empreendimento tem VGV de R\$82,2 milhões).

REVISÃO DE GUIDANCE

Em Resumo: Novo guidance para 2008 é R\$1,3 bilhão. Para 2009, o guidance está em revisão.

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário revisou seu *guidance* de lançamento para 2008.



A CCDI revisou seu *guidance* de lançamento de 2008, de R\$2,0 bilhões para R\$1,3 bilhão.

Dado que a Companhia já efetuou lançamentos de R\$788,6 milhões até o final do 3T08 e de R\$81,0 milhões no 4T08; e que a CCDI continua trabalhando na aprovação de empreendimentos com VGV de aproximadamente R\$2,0 bilhões, é provável que a Companhia tenha, em 31 de dezembro, um volume de projetos aprovados (lançados e não lançados) que supere seu novo *guidance*.

Entretanto, os lançamentos dos projetos estarão condicionados a condições de mercado para cada um deles.

Já os novos lançamentos de empreendimentos AAA, cujo VGV soma R\$1,3 bilhão (parte CCDI), dependem de aprovações, mas tem menor impacto imediato em vendas e receitas pela característica do modelo de negócio para o segmento AAA: iniciar e avançar obras (possivelmente fazendo a conclusão e locação do espaço como ação intermediária) para vender o projeto/fase todo para um único investidor.

O *guidance* para 2009 está em revisão e será divulgado nos termos do compromisso da empresa com a transparência e as boas práticas de relacionamento com investidores, tão logo as condições de mercado permitam.

AQUISIÇÃO DE 19% DA HM ENGENHARIA

A CCDI concluiu, em 7 de outubro de 2008, a aquisição completa da HM Engenharia. Desde agosto de 2007 – data da assinatura do primeiro contrato de aquisição acionária entre CCDI e HM foi assinado, a HM Engenharia lançou 9 projetos próprios, mais um projeto em parceria com a CCDI. A velocidade de vendas dos projetos lançados vem sendo incrementada. Além disso, a agora subsidiária integral da CCDI consolidou seu banco de terrenos com a aquisição de vários terrenos localizados estrategicamente. Na tabela abaixo, encontra-se um resumo da aquisição da HM.

R\$MM	Data	Pago aos sócios da HM	Colocado no caixa da HM pelos sócios	Colocado no caixa da HM pela CCDI	Posição de Caixa Inicial	Posição de Caixa Final	"Valuation" pré-money
Aquisição de 51% mais opção para mais 30%	Ago/07	10,6	20,0	20,0	0,0	40,0	60,0
Exercício antecipado de opção: 25,72%	Mar/08	0,0	0,0	72,2	40,0	112,2	60,0
Exercício antecipado de opções: 4,28%	Abr/08	7,0	0,0	0,0	112,2	112,2	60,0
Aquisição de 19%	Out/08	42,4 ⁶	0,0	0,0	112,2	112,2	60,0

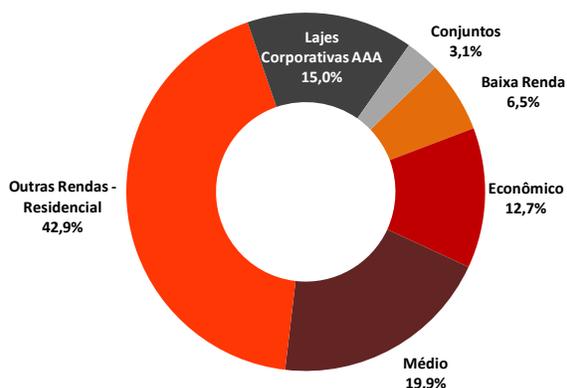
⁶ R\$12,4 milhões em caixa, mais 3,9 milhões de ações da CCDI a serem emitidas após aprovação da AGE (avaliadas em cerca de R\$30,0 milhões).

PORTFOLIO DA CCDI

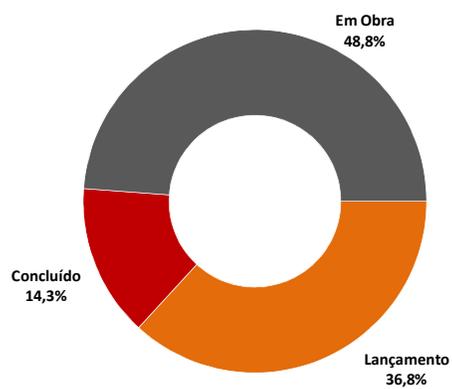
SEGMENTOS	Empreendimentos	Cidade	Lançamento	Previsão de Entrega	Estágio	Área Privativa (m²)	Unidades	VG (R\$ MM)	% CCDI	VG CCDI (R\$ MM)
BAIXA RENDA (até R\$100 mil por unidade)	Quinta do Café	Franca	Dez/07	Dez/09	Em construção	29.055	448	30,0	100%	30,0
	Praças de Sumaré	Sumaré	Fev/08	Fev/10	Em construção	22.718	480	33,8	100%	33,8
	Residencial Alto de Rebouças	Sumaré	Mar/08	Abr/10	Em construção	22.582	359	34,0	100%	34,0
	Residencial Casas do Parque	Campinas	Mar/08	Mar/10	Em construção	18.830	445	30,9	100%	30,9
	Portal Dumont	Campinas	Jun/08	Abr/10	Em construção	2.802	64	4,7	100%	4,7
	Residencial da Mata	Campinas	Jun/08	Abr/10	Em construção	9.368	192	14,0	100%	14,0
	Residencial Parque Cosmópolis	Cosmópolis	Jul/08	Ago/09	Em construção	9.074	230	11,5	100%	11,5
	Brisa da Mata Cond. Resort	Campinas	Set/08	Fev/10	Na planta	12.561	168	28,9	100%	28,9
Araucária Cond. Club	Sumaré	Set/08	Ago/10	Na planta	18.765	320	25,0	100%	25,0	
Econômico (unidades entre R\$100 mil e R\$200 mil)	Jacob Emerich	São Vicente	Set/07	Set/10	Em construção	14.953	188	35,0	95%	33,3
	João Ramalho	São Vicente	Out/07	Set/10	Em construção	9.245	150	22,0	95%	20,9
	Innova São Francisco 1 e 2	Osasco	Dez/07	Mai/11	Em construção	50.469	868	110,1	50%	55,1
	Interclube Parque Residencial 1	São Paulo	Jan/08	Fev/11	Na planta	28.572	406	65,7	50%	32,9
	Innova São Francisco 3	Osasco	Fev/08	Mai/11	Na planta	24.547	422	55,5	50%	27,8
	Interclube Parque Residencial 2	São Paulo	Mar/08	Mai/11	Na planta	28.814	470	75,8	50%	37,9
	Innova São Francisco 4	Osasco	Mar/08	Mai/11	Na planta	26.018	400	64,4	50%	32,2
	Cores Jardim Sul - Azul	São Paulo	Mai/08	Jun/11	Na planta	15.159	272	38,7	100%	38,7
	Cores Jardim Sul - Vermelho	São Paulo	Set/08	Jun/11	Na planta	19.122	330	53,5	100%	53,5
Médio (unidades entre R\$200 mil e R\$350 mil)	Terra da Mata	São Paulo	Ago/03	Dez/06	Concluído	16.616	112	37,0	100%	37,0
	Wave	São Paulo	Dez/06	Dez/09	Em construção	18.790	162	50,9	100%	50,9
	Oficina	São Paulo	Dez/07	Dez/10	Na planta	14.790	168	42,2	100%	42,2
	Ponta da Praia - Vila Marina	Santos	Dez/07	Out/11	Na planta	33.813	400	88,7	90%	79,8
	Antígua	São Paulo	Dez/07	Dez/10	Na planta	16.403	148	48,9	100%	48,9
	Eco's Natureza Clube	Taboão da Serra	Dez/07	Dez/10	Na planta	39.144	342	95,7	70%	67,0
	Eco's Natureza Clube Fase 2	Taboão da Serra	Jun/08	Jul/11	Na planta	25.962	227	68,7	70%	48,1
	Cores Jardim Sul - Vermelho	São Paulo	Set/08	Jun/11	Na planta	19.122	330	53,5	100%	53,5
	Admira Icarai	Niterói	Set/08	Nov/11	Na planta	25.891	318	81,4	100%	81,4
	Acqua Clube Residencial	Belo Horizonte	Set/08	Out/11	Na planta	29.844	384	82,2	100%	82,2

SEGMENTOS	Empreendimentos	Cidade	Lançamento	Previsão de Entrega	Estágio	Área Privativa (m ²)	Unidades	VGv (R\$ MM)	% CCDI	VGv CCDI (R\$ MM)
Outras Rendas (unidades residenciais acima de R\$350 mil)	Raízes da Mata	São Paulo	Set/03	Nov/06	Concluído	22.310	120	53,4	100%	53,4
	Refúgio da Mata	São Paulo	Mar/05	Ago/08	Concluído	17.840	104	50,7	100%	50,7
	Forte do Golf	São Paulo	Mai/05	Mai/09	Em construção	47.978	294	141,1	100%	141,1
	Passoie de Itanhatim	São Paulo	Fev/06	Nov/08	Em construção	11.304	80	33,0	100%	33,0
	Passarim	São Paulo	Dez/06	Dez/09	Em construção	19.331	108	49,8	100%	49,8
	Fotografia	São Paulo	Jun/07	Jun/10	Em construção	15.442	108	44,1	100%	44,1
	Andorinha	São Paulo	Dez/07	Fev/11	Na planta	20.337	155	63,1	100%	63,1
	Luzes da Mata	São Paulo	Ago/04	Nov/07	Concluído	19.774	90	55,0	100%	55,0
	Porto Pinheiros	São Paulo	Mai/06	Jun/09	Em construção	15.109	75	57,3	100%	57,3
	Cyprae	São Lourenço	Nov/06	Abr/09	Em construção	11.670	60	46,1	100%	46,1
	Corcovado	São Paulo	Dez/06	Dez/09	Em construção	10.307	50	29,4	100%	29,4
	Viveiro Marília Vogt	São Paulo	Mai/07	Mai/10	Em construção	7.520	40	29,1	100%	29,1
	Águas de Março	São Paulo	Jun/07	Jun/10	Em construção	13.827	80	58,0	100%	58,0
	Cristais da Terra	São Paulo	Jun/07	Jun/10	Em construção	27.983	150	97,1	100%	97,1
	Jardins de Vila Rica	Santos	Nov/07	Nov/10	Na planta	8.502	44	30,0	100%	30,0
	Jardim Sul Ribeirão Preto	Ribeirão Preto	Dez/07	Dez/10	Na planta	71.043	323	170,0	85%	144,5
	Luíza	São Paulo	Jul/08	Ago/11	Na planta	26.241	152	82,5	100%	82,5
	Cassis	São Lourenço	Fev/07	Ago/09	Em construção	16.529	71	71,4	100%	71,4
ID Jardim Sul	São Paulo	Mar/08	Mai/11	Na planta	13.491	46	50,0	100%	50,0	
Vista Pacaembu	São Paulo	Abr/08	Abr/10	Em construção	12.039	31	67,4	55%	37,1	
Conjuntos	Central Park	São Paulo	Dez/05	Mar/08	Concluído	7.489	99	38,4	55%	21,1
	Empresarial Jardim Sul	São Paulo	Dez/07	Nov/10	Em construção	13.504	260	64,0	100%	64,0
	Innova São Francisco 5	Osasco	Jun/08	Jan/11	Na planta	751	5	3,2	50%	1,6
AAA	Ventura Corporate Towers I	Rio de Janeiro	Jun/06	Ago/08	Concluído	53.378	36	373,6	50%	186,8
	Ventura Corporate Towers II	Rio de Janeiro	Jun/07	Jun/10	Em construção	53.378	36	480,0	50%	240,0

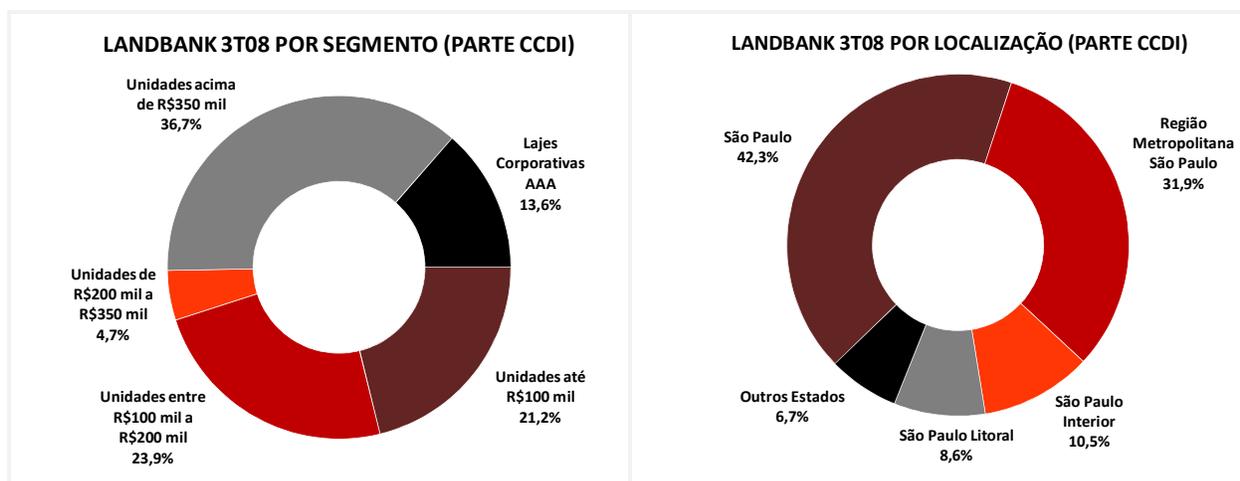
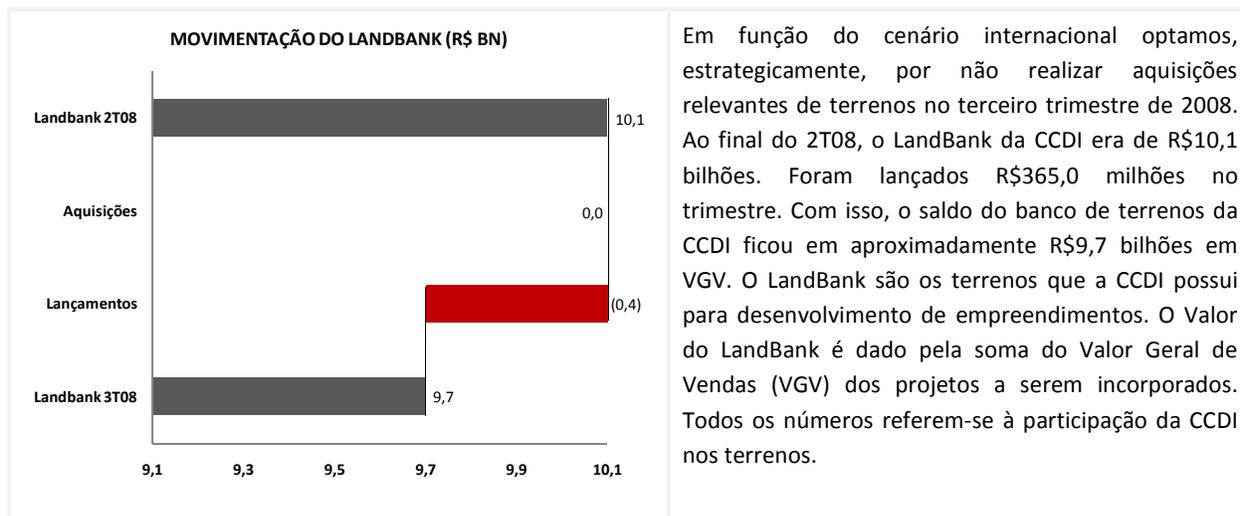
PORTFOLIO POR SEGMENTO - %CCDI



PORTFOLIO POR ESTÁGIO DA OBRA - %CCDI



LANDBANK



Em termos de diversificação por segmentos, o banco de terrenos da CCDI está aproximadamente 48% alocado para empreendimentos com unidades de até R\$350 mil. O destaque vai para a relevância do segmento de lajes corporativas AAA, com aproximadamente R\$1,3 bilhão de VGV potencial em dois projetos.

Em termos de regiões, o banco de terrenos da CCDI permanece concentrado especialmente em São Paulo (capital e região metropolitana). Em Caieiras, a 19 quilômetros da capital paulista, a CCDI possui uma área de 5,2 milhões de metros quadrados que será desenvolvida em um grande projeto urbanístico, focado em unidades para os segmentos de baixa renda e econômico, com vendas potenciais estimadas em R\$2,5 bilhões. O primeiro lançamento no local deve ocorrer em 2010.

A CCDI acredita que o mercado paulistano concentra parcela significativa da massa de renda do Brasil, postando, assim, menor risco de absorção, especialmente em tempos de volatilidade econômica. No interior, encontra-se o banco de terrenos da HM Engenharia, avaliado em aproximadamente R\$1,1 bilhão. A CCDI também está presente em Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Vila Velha (Espírito Santo) e Recife (Pernambuco), regiões metropolitanas com grande potencial sócio e macroeconômico.

SOBRE A CCDI

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário é parte integrante do Grupo Camargo Corrêa, um dos maiores conglomerados econômicos do Brasil. A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário é líder em incorporação de empreendimentos residenciais e comerciais. Atua em todos os segmentos de mercado e em várias regiões do Brasil. Tem banco de terrenos de R\$9,7 bilhões em VGV potencial. Possui mais de uma centena de áreas para desenvolvimento em São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Paraná. Desde o início de suas atividades de incorporação, em 2003, a Companhia lançou empreendimentos com Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$2,8 bilhões, um dos mais expressivos crescimentos do mercado imobiliário brasileiro. A empresa abriu seu capital em janeiro de 2007, listando-se no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo.

INFORMAÇÕES DE CONTATO

Fernando Bergamin

Relações com Investidores

Tel: (11) 3841-5880

fernando.bergamin@camargocorrea.com.br

ri.ccdi@camargocorrea.com.br

Acesse nosso Blog de RI no www.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.