

PARA DIVULGAÇÃO IMEDIATA: São Paulo, 17 de janeiro de 2011: A CAMARGO CORRÊA DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO (“CCDI” ou “Companhia”; Bovespa: CCIM3) anuncia seus resultados operacionais do quarto trimestre de 2010 e do ano de 2010. Os números aqui apresentados são gerenciais e não auditados.

CCDI ALCANÇA EM 2010 CRESCIMENTO DE 152,5% EM LANÇAMENTOS E 75,3% EM VENDAS EM RELAÇÃO A 2009. O TOTAL DE LANÇAMENTOS EM 2010 ATINGIU R\$1.391,5 MM E SUPEROU A BASE DO GUIDANCE. VENDAS CONTRATADAS EM 2010 SOMAM R\$1.179,3 MILHÕES.

DESTAQUES DO PERÍODO:

- Lançamentos:
 - CCDI atinge R\$1.391,5 milhões de lançamentos em 2010, 152,5% acima dos lançamentos em 2009, totalizando 8.157 unidades lançadas em 2010.
 - Lançamentos do 4T10 alcançaram R\$535,5 milhões e superaram os valores registrados em cada um dos demais trimestres do ano.
 - Lançamentos da HM Engenharia, segmento de baixa renda da Companhia, aumentaram em 220,8% em 2010, representando 44,6% no total da CCDI, alcançando a base do *guidance* de participação da HM Engenharia (45% a 55%).
- Vendas contratadas:
 - Vendas Contratadas do 4T10 alcançaram R\$328,2 milhões. No acumulado do ano as vendas contratadas atingiram R\$1.179,3 milhões, representando um aumento de 75,3% em relação a 2009.
- Velocidade de Vendas (VSO):
 - VSO Consolidada foi de 20,2% no 4T10 e 53,2% em 2010, representando um aumento de 9,6 pp em relação a 2009.
- Empreendimentos entregues:
 - Em 2010 foram entregues um total de 2.373 unidades representando R\$682,8 milhões, distribuídos em 13 empreendimentos. Desse total, a HM Engenharia representou 1.723 unidades e R\$129,0 milhões.

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS

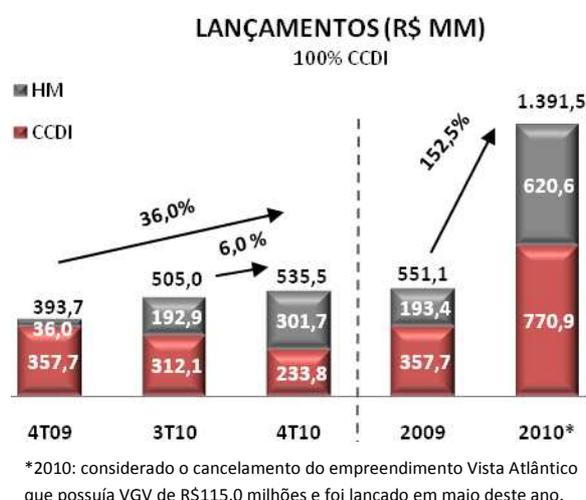
INDICADORES CONSOLIDADOS (R\$ MM)	4T10	3T10	4T09	4T10/3T10	4T10/4T09	2010	2009	2010/2009
LANÇAMENTOS:								
CCDI CONSOLIDADO	535,5	505,0	393,7	6,0%	36,0%	1.391,5	551,1	152,5%
HM (EXCLUSIVO)	301,7	192,9	36,0	56,4%	738,1%	620,6	193,4	220,8%
VENDAS CONTRATADAS								
CCDI CONSOLIDADO	328,2	343,5	185,0	-4,5%	77,4%	1.179,3	672,8	75,3%
HM (EXCLUSIVO)	79,6	60,4	66,4	31,9%	20,0%	231,5	297,9	-22,1%
VSO								
CCDI CONSOLIDADO	20,2%	25,5%	19,7%	-5,3 pp.	0,5 pp.	53,2%	43,6%	9,6 pp.
HM (EXCLUSIVO)	13,7%	18,7%	45,4%	-5,0 pp.	-31,7 pp.	32,7%	69,9%	-37,1 pp.
ESTOQUE A VALOR DE MERCADO*								
CCDI CONSOLIDADO*	1.186,3	1.086,7	824,1	9,2%	44,0%	1.186,3	824,1	44,0%
HM (EXCLUSIVO)	487,1	279,0	87,3	74,6%	458,2%	487,1	87,3	458,2%
BANCO DE TERRENOS (BILHÕES)								
CCDI CONSOLIDADO	8,5	9,1	9,1	-6,6%	-6,6%	8,5	9,1	-6,6%
HM (EXCLUSIVO)	1,7	1,9	1,2	-10,5%	41,7%	1,7	1,2	41,7%

* Final do período

LANÇAMENTOS

No 4T10, a CCDI e a HM Engenharia lançaram 10 empreendimentos totalizando R\$535,5 milhões em Valor Geral de Vendas, superando em 6,0% os lançamentos realizados no 3T10. Ao longo do ano de 2010 foram lançados 26 empreendimentos, representando R\$1.391,5 milhões, um forte aumento de 152,5% em relação a 2009.

O segmento de baixa renda/econômico representou 56,3% ou R\$301,7 milhões do total dos lançamentos do 4T10 e 44,6% ou R\$620,6 milhões em 2010, esse segmento é executado pela HM Engenharia dentro do Programa Minha Casa, Minha Vida. No 4T10 a CCDI lançou R\$233,8 milhões referentes a 4 empreendimentos, sendo todos de médio padrão, unidades de R\$200 mil a R\$350 mil, dois deles lançados em São Paulo (capital) o In Jardim Sul (Street e Gallery), um no Rio de Janeiro (Macaé) e outro no Paraná (Curitiba).



De acordo com o *guidance* divulgado no início do ano, os lançamentos realizados ao longo de 2010 alcançaram 103% da base do *guidance*. Os lançamentos da HM Engenharia representaram 44,6% do total lançado em 2010, seguindo a estratégia de lançamentos divulgada junto com o *guidance*.

É importante ressaltar o expressivo crescimento no número de empreendimentos lançados em 2010 em relação a 2009, um aumento de 160%: 26 empreendimentos lançados em 2010 contra 10 empreendimentos em 2009.

No final de 2010 a CCDI decidiu cancelar o lançamento do empreendimento Vista Atlântico realizado em maio do mesmo ano e localizado na cidade de Vila Velha-ES. O empreendimento tinha VGV estimado de R\$115 milhões (parte CCDI) e um total de 240 unidades. O cancelamento foi motivado pela baixa performance de vendas.

Abaixo segue quadro resumo dos lançamentos realizados em 2010, já considerando o cancelamento do empreendimento Vista Atlântico lançado em maio de 2010 com VGV de R\$115,0MM (%CCDI):

Empreendimento	Localização	Data de Lançamento	Unidades	VGV - % CCDI (R\$ MM)	Segmento	Empresa	
1	In Berrini	São Paulo, SP	fev/10	216	77,1	Médio-alto	CCDI
2	Residencial Águas de Março	Pedreira, SP	fev/10	271	24	Baixa Renda	HM
3	Pinot Noir	São Paulo, SP	mar/10	199	73,8	Médio-alto	CCDI
4	Terras de São Pedro - Pátio do Engenho	Santa Barbara D'Oeste, SP	abr/10	312	32	Baixa Renda	HM
5	Terras de São Pedro - Pátio do Barão	Santa Barbara D'Oeste, SP	abr/10	452	48	Baixa Renda	HM
6	Portal Galeazzi - Varandas	São José do Rio Preto, SP	abr/10	118	11	Baixa Renda	HM
7	Portal Galeazzi - Mirante	São José do Rio Preto, SP	abr/10	118	11	Baixa Renda	HM
8	Terraço Empresarial Jardim Sul	São Paulo, SP	mai/10	271	74,1	Conjuntos	CCDI
9	Residencial Quinta das Roseiras	Cajamar, SP	jul/10	45	5	Baixa Renda	HM
10	Residencial Quinta das Oliveiras	Cajamar, SP	jul/10	187	20	Baixa Renda	HM
11	Parque das Veredas	Campinas, SP	jul/10	600	51	Baixa Renda	HM
12	Parque das Colinas	Campinas, SP	jul/10	420	35	Baixa Renda	HM
13	Quinta do Loureiro	Cajamar, SP	jul/10	174	22	Baixa Renda	HM
14	Vila Allegra São Francisco	São Paulo, SP	set/10	271	55,8	Médio	CCDI
15	Residencial Quinta das Pitangueiras	Jaguariúna	set/10	672	59,9	Baixa Renda	HM
16	The Parker	São Paulo, SP	set/10	246	256,3	Altíssimo	CCDI
17	Alameda dos Jacarandás	Campinas, SP	out/10	246	40,7	Econômico	HM
18	Alameda das Aroeiras	Campinas, SP	out/10	530	87,6	Econômico	HM

19	Porto belo Condomínio Clube	Sumaré, SP	out/10	320	31,4	Baixa Renda	HM
20	Vivenda do Horto - Vivenda Girassol	Hortolândia	out/10	496	47,5	Baixa Renda	HM
21	UP Residence	Macaé	nov/10	312	71,1	Médio	CCDI
22	Mid Curitiba	Curitiba	nov/10	500	76,6	Médio	CCDI
23	Americana Gardens	Americana	nov/10	708	86,0	Baixa Renda	HM
24	Vivenda do Horto - Vivenda Tulipa	Hortolândia	dez/10	77	8,6	Baixa Renda	HM
25	In Jardim Sul Street	São Paulo	dez/10	198	41,9	Médio	CCDI
26	In Jardim Sul Gallery	São Paulo	dez/10	198	44,3	Médio	CCDI
Total de Lançamentos em 2010				8.157			1.391,5

ENTREGA DE EMPREENDIMENTOS

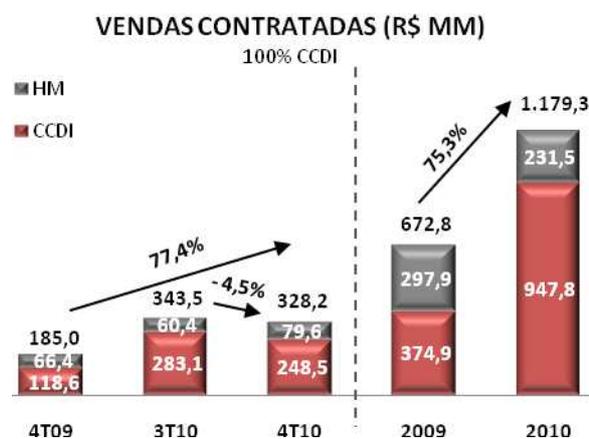
No quarto trimestre de 2010, a CCDI entregou os empreendimentos Cristais da Terra fase 1 e Ribeirão Preto fase 1. O empreendimento Cristais da Terra fase 1 está localizado em São Paulo no bairro Jardim Sul, e possui VGV (fase 1) de R\$66,7 milhões, distribuídos em 2 torres com 100 unidades de 171m² e 200m². O condomínio conta com ampla área de lazer, piscina, churrasqueira, fitness entre outros. O empreendimento Jardim Sul Ribeirão Fase I é um condomínio de casas com lazer completo, localizado na cidade de Ribeirão Preto, interior do Estado de São Paulo, totalizando 134 unidades de 189m² a 315m² e possui VGV (fase 1) de R\$71,0 milhões.

No segmento de baixa renda representado pela HM Engenharia foi entregue o empreendimento denominado Alto de Rebouças, um residencial de casas localizado no interior de São Paulo na cidade de Sumaré, com localização privilegiada, composto por 336 unidades com 43m² e 69m² cada com lazer composto por pista de Cooper e aparelhos de ginástica. Este empreendimento possui VGV total de R\$34,0 milhões.

Com a entrega de mais três empreendimentos, a CCDI e a HM Engenharia finalizaram 2010 um total de R\$682,8 milhões (parte CCDI), distribuídos em 13 projetos, totalizando 2.373 unidades. A parte exclusiva da HM Engenharia é de 06 projetos, totalizando 1.723 unidades e R\$129,0 milhões de VGV. A CCDI teve um expressivo aumento de unidades entregues quando comparado a 2009.

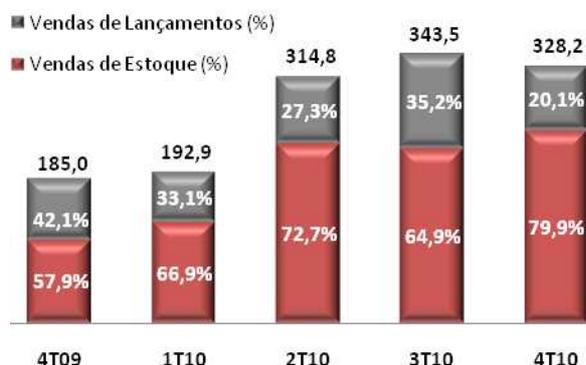
VENDAS CONTRATADAS

No quarto trimestre de 2010, as Vendas Contratadas atingiram R\$328,2 milhões, totalizando R\$1.179,3 milhões no ano de 2010, o que representa um forte crescimento de 75,3% em relação às Vendas Contratadas em 2009. As Vendas Contratadas da HM Engenharia, o segmento de baixa renda, são impulsionadas pelo Programa Minha Casa, Minha Vida e os 6 lançamentos ocorridos neste segmento ao longo do quarto trimestre de 2010 contribuíram para o aumento de vendas de 31,9% em relação ao terceiro trimestre do mesmo ano. No quarto trimestre, a CCDI realizou o lançamento dos empreendimentos In Jardim Sul (Street e Gallery), os quais contribuíram para o bom nível de vendas.

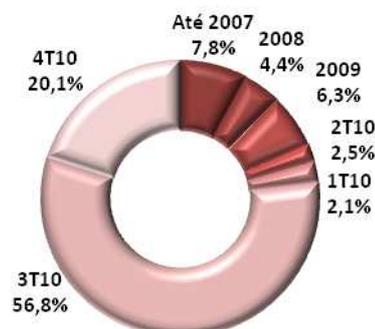


O aumento expressivo das Vendas Contratadas em 2010, deve-se, principalmente, ao aumento de 160% no número de lançamentos ao longo do ano (10 empreendimentos em 2009 e 26 em 2010).

VENDAS CONTRATADAS DE LANÇAMENTOS E ESTOQUE

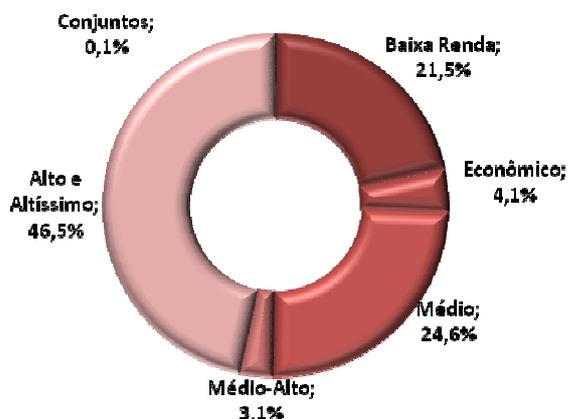


VENDAS CONTRATADAS 4T10 (Por período de lançamento)



Dos R\$535,5 milhões lançados no 4T10, 12,3% foram comercializados no mesmo período. Analisando-se as Vendas Contratadas do 4T10 por período de lançamentos, verifica-se que as vendas de unidades em estoque representaram 79,9% (R\$262,3 milhões) das Vendas Contratadas totais. As vendas de estoque representaram 24,1% do estoque de R\$1.086,7 milhões ao final do 3T10.

VENDAS CONTRATADAS 4T10 Segmento de Mercado



VENDAS CONTRATADAS 4T10 Por Localização



Em termos de segmento de mercado, as Vendas Contratadas do 4T10 foram maiores nos segmentos de alta e altíssima renda (46,5%), devido aos lançamentos realizados nestes segmentos nos últimos meses. Os outros 53,5% foram distribuídos em todos os segmentos de mercado em que a CCDI atua.

A análise por localização, indica que as vendas de unidades no Estado de São Paulo foram responsáveis por 95,8% das vendas contratadas totais.

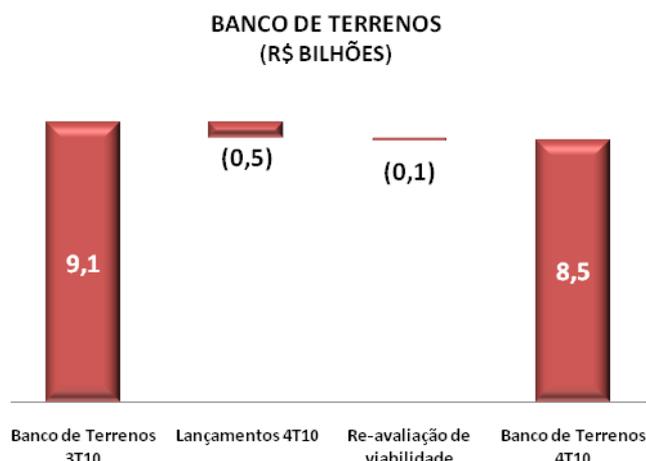
A Velocidade de Vendas da CCDI Consolidado (VSO) foi de 20,2% no 4T10, menor em 5,3 pontos percentuais em relação ao 3T10 e 0,5 ponto percentual superior ao número apresentado no 4T09 (19,7%).

A VSO exclusiva da HM Engenharia foi de 13,7% no 4T10 contra 18,7% no 3T10 e 45,4% no 4T09. É importante ressaltar que o volume total de lançamentos da HM em 2010 aumentou 220,8% em relação a 2009.

BANCO DE TERRENOS

No quarto trimestre de 2010, conforme mencionado anteriormente, a CCDI e a HM Engenharia lançaram R\$535,5 milhões em Valor Geral de Vendas. Os terrenos referentes a esses empreendimentos estavam registrados no Banco de Terrenos no valor de R\$482,0 milhões. Além disso, a CCDI elaborou um novo estudo de viabilidade de três terrenos com VGV potencial de R\$182,0 milhões, que resultou na recomendação de transferência dos terrenos para HM Engenharia, que desenvolverá empreendimentos de baixa renda com VGV de R\$94 milhões.

Durante o quarto trimestre de 2010 a Companhia não adquiriu novos terrenos.



Desta forma, o atual Banco de Terrenos da Companhia passou a ser de R\$8,5 bilhões em valor geral de vendas (VGV) para futuro desenvolvimento. Deste montante; R\$1,7 bilhão refere-se a terrenos exclusivos da HM Engenharia.

É importante ressaltar que 69,0% do VGV potencial do Landbank da CCDI estão direcionados a projetos com preço unitário até R\$500 mil (nova faixa-teto do FGTS) e que 73,5% localizam-se no maior pólo econômico e demográfico do Brasil: São Paulo (Capital e Região Metropolitana).

INFORMAÇÕES DE CONTATO

Leonardo de Paiva Rocha

Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Tel: (11) 3841-4824

ri.ccdi@camargocorrea.com.br

Mara Boaventura Dias

Gerente de Relações com Investidores

Gabriel Barros Oliveira de Gaetano

Analista de Relações com Investidores

SOBRE A CCDI

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário, empresa de incorporação e construção imobiliária do Grupo Camargo Corrêa, atua da baixa renda até os segmentos mais sofisticados de mercado, desenvolvendo empreendimentos residenciais e comerciais em várias regiões do Brasil. Desde 2008 é controladora integral da HM Engenharia, empresa com mais de 100 mil unidades incorporadas e construídas em mais de 33 anos de experiência, com foco exclusivo para o segmento de baixa renda. A CCDI é responsável pelo desenvolvimento de projetos de destaque no segmento imobiliário brasileiro, como o Ventura Corporate Towers, edifício de lajes corporativas de padrão "AAA" localizado no centro do Rio de Janeiro; a linha de produtos residenciais "Innova", cujo sucesso comercial ultrapassa a marca de duas mil unidades vendidas no segmento econômico, o In Berrini, que ganhou o prêmio Master Imobiliário de 2010 devido a seu sucesso de vendas resultante de sua estratégia inovadora; e o "Bairro Jardim Sul", projeto de reurbanização do bairro de mesmo nome, na zona sul de São Paulo, que compreende mais de duas dezenas de empreendimentos residenciais lançados. A CCDI e a HM Engenharia já lançaram mais de 21 mil unidades distribuídas em 22 cidades no Brasil. O Banco de terrenos para futuros desenvolvimentos soma R\$8,5 bilhões.

O grupo Camargo Corrêa é um dos maiores conglomerados empresariais brasileiros. Atua em engenharia e construção (infra-estrutura, construções e edificações, construção naval e incorporação); na indústria, controla um dos principais complexos de cimento da América do Sul (Cauê/Loma Negra); a maior fabricante de calçados do país (Alpargatas); e está presente no setor têxtil com a Tavex, líder mundial em produção de denim. Participa também do bloco de controle da CPFL Energia, maior investidora em energia elétrica do país; da CCR, concessionária que opera as principais rodovias brasileiras; e da Usiminas, a principal empresa de aços planos na América Latina. Tem, por fim, participação relevante na Itaúsa, um dos maiores conglomerados financeiros nacionais. As suas empresas controladas empregam diretamente mais de 54 mil funcionários.

DISCLAIMER

Este relatório contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capital para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

ANEXO 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 “repasse”, pressupõe que, para cada unidade assumida pelos bancos, a fração do financiamento correspondente seja amortizada a valor de face, i.e., sem desconto, sendo que eventuais sobras são liberadas à incorporadora. A partir deste momento, os riscos relacionados com o financiamento das unidades são totalmente vinculados aos agentes financiadores, sem recorrência à Companhia.

LEI 11.638: A Lei nº 11.638/07 e a Medida Provisória nº 449/08 modificam a Lei nº 6.404/76 em aspectos relativos à elaboração e divulgação das informações trimestrais. Essas leis tiveram, principalmente, o objetivo de atualizar a legislação societária brasileira para possibilitar o processo de convergência das práticas contábeis adotadas no Brasil para aquelas constantes nas normas internacionais de contabilidade (IFRS) e permitir que novas normas e procedimentos contábeis sejam expedidos pela CVM em consonância com o IFRS.

MESES DE LANÇAMENTO: média do tempo disponível para vendas (lançamentos mais estoque), ponderada pelo VGV de lançamento. Considera-se que todos os lançamentos foram feitos no meio de cada mês (ex.: Dezembro/08 equivale a 0,5 mês).

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

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

SEGMENTOS DE MERCADO: A CCDI atua em três grandes segmentos de mercado: **1) Baixa Renda** – unidades até R\$130,0 mil, **2) Tradicional** – unidades a partir de R\$130 mil e **3) Lajes Corporativas**. O segmento tradicional é subdividido em: Econômico – unidades de R\$130 mil a R\$200 mil, Médio – unidades de R\$200 mil a R\$350 mil, Médio-Alto – unidades de R\$350 mil a R\$500 mil, Alto – unidades de R\$500 mil a R\$1 milhão, Altíssimo – unidades acima de R\$1 milhão e conjuntos comerciais.

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.