PARA DIVULGAÇÃO IMEDIATA: São Paulo, 14 de julho de 2010: A **CAMARGO CORRÊA DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO** ("CCDI" ou "Companhia"; Bovespa: CCIM3) anuncia seus resultados operacionais referentes ao segundo trimestre de 2010. Os números aqui apresentados são gerenciais e não auditados.

VENDAS CONTRATADAS NO 1S10 ULTRAPASSAM R$507 MILHÕES, RESULTADO 73% ACIMA DO OBTIDO NO MESMO PERÍODO DE 2009.

DESTAQUES DO PERÍODO:

- Vendas contratadas:
  - Vendas Contratadas do 2T10 são 63,2% superiores às Vendas do 1T10.
  - CCDI vende quase a totalidade das unidades do Terraço Empresarial Jardim Sul no lançamento.
  - Vendas Contratadas da HM Engenharia aumentam 43,9% em relação ao 1T10.
- Velocidade de Vendas (VSO):
  - VSO Consolidado tem incremento de 9,2 pontos percentuais em relação ao 1T10, atingindo 28,5%.
  - VSO exclusivo da Baixa Renda (HM Engenharia) é de 34,7% no 2T10.
- Lançamentos:
  - CCDI atinge R$466,0 milhões de lançamentos no 1S10, 359,6% acima dos lançamentos do 1S09.
  - Lançamentos dentro do Programa Minha Casa, Minha Vida representam 27% do total lançado em 2010, em linha com o planejado.
  - Evento subseqüente: HM Engenharia lança dois empreendimentos na cidade de Cajamar, em terreno adquirido em fevereiro de 2010, totalizando R$25 milhões em VGV Potencial.
- Banco de Terrenos:
  - CCDI fortalece a regional do Rio de Janeiro com a aquisição de três terrenos.
  - HM Engenharia se expande para a Região de Guarulhos.
  - Evento subseqüente: CCDI adquire terreno na Vila São Francisco em São Paulo – Capital, com VGV Potencial de R$52,0 milhões.

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS

INDICADORES CONSOLIDADOS (R$ MM)	2T10	1T10	2T09	2T10/1T10	2T10/2T09	1S10	1S09	1S10/1S09
LANÇAMENTOS:								
CCDI CONSOLIDADO	291,1	174,9	101,4	66,4%	187,1%	466,0	101,4	359,6%
HM (EXCLUSIVO)	102,0	24,0	101,4	325,0%	0,6%	126,0	101,4	24,3%
VENDAS CONTRATADAS								
CCDI CONSOLIDADO	314,8	192,9	172,8	63,2%	82,2%	507,7	293,6	72,9%
HM (EXCLUSIVO)	60,3	41,9	82,4	43,9%	-26,8%	102,2	114,4	-10,7%
VSO								
CCDI CONSOLIDADO	28,5%	19,3%	14,7%	9,2 pp.	13,8 pp.	39,4%	26,9%	12,5 pp.
HM (EXCLUSIVO)	34,7%	37,7%	31,0%	-3,0 pp.	3,7 pp.	47,9%	34,2%	13,7 pp.
ESTOQUE A VALOR DE MERCADO*								
CCDI CONSOLIDADO**	841,4	815,0	764,5	3,2%	10,1%	841,4	764,5	10,1%
HM (EXCLUSIVO)	130,1	72,1	185,6	80,4%	-29,9%	130,1	185,6	-29,9%
BANCO DE TERRENOS (BILHÕES)								
CCDI CONSOLIDADO	8,7	8,6	10,0	1,2%	-13,0%	8,7	10,0	-13,0%
HM (EXCLUSIVO)	1,4	1,3	1,0	7,7%	40,0%	1,4	1,0	40,0%

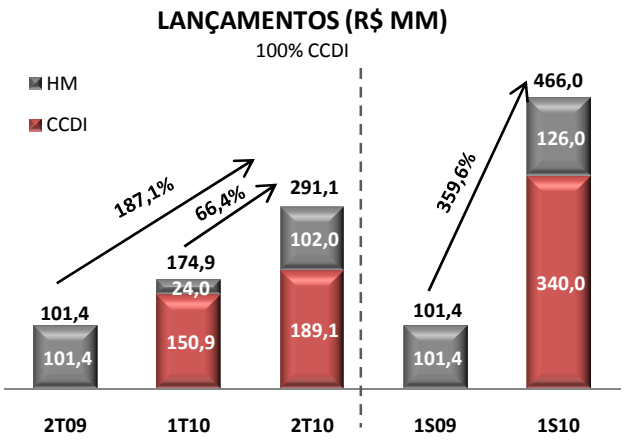
* Final do período
** Não considera Lajes Corporativas para 2T09

LANÇAMENTOS

No 2T10, a CCDI lançou 6 empreendimentos totalizando R$291,1 milhões em VGV, valor 66,4% superior aos lançamentos do trimestre anterior.

Em termos semestrais, os lançamentos atingiram R$466,0 milhões, 359,6% superior aos lançamentos do 1S09. O total lançados representa 35% da base do *guidance* de lançamentos divulgado no início de 2010, em linha com o planejado.

Dos lançamentos realizados no 2T10, 35% foram realizados no segmento de Baixa Renda, dentro do Programa Minha Casa, Minha Vida, pela nossa subsidiária integral, HM Engenharia e Construções, 39,5% no segmento alto (unidades com preço unitário de R$500,0 mil a R$1,0 milhão) e 25,5% no segmento de conjuntos comerciais.



Em termos de localização, a CCDI lançou seu primeiro empreendimento no Espírito Santo, representando 39,5% do VGV total lançado no 2T10. O restante foi lançado no estado de São Paulo (Capital e Interior).

Abaixo segue quadro resumo dos lançamentos já realizados em 2010:

	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	24,0	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	32,0	Baixa Renda	HM
5	Terras de São Pedro - Pátio do Barão	Santa Barbara D'Oeste, SP	abr/10	452	48,0	Baixa Renda	HM
6	Portal Galeazzi - Varandas	São José do Rio Preto, SP	abr/10	118	11,0	Baixa Renda	HM
7	Portal Galeazzi - Mirante	São José do Rio Preto, SP	abr/10	118	11,0	Baixa Renda	HM
8	Vista Atlântico	Vila Velha, ES	mai/10	240	115,0	Alto	CCDI
9	Terraço Empresarial Jardim Sul	São Paulo, SP	mai/10	271	74,1	Conjuntos	CCDI
	Total de Lançamentos em 2010			**2.197**	**466,0**		

ENTREGA DE EMPREENDIMENTOS

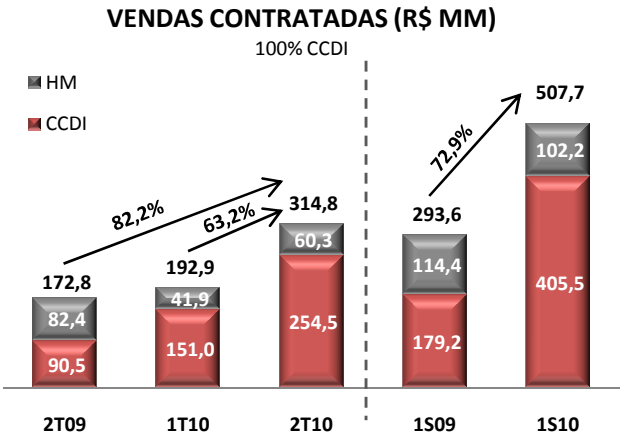
No segundo trimestre de 2010, a CCDI entregou os empreendimentos Corcovado e Passarim, ambos localizados no Bairro Jardim Sul da capital Paulista, totalizando 158 unidades. Os empreendimentos contam com ampla área de lazer, piscina, churrasqueira, fitness entre outros. O VGV total dos empreendimentos foi de R$79,2 milhões.

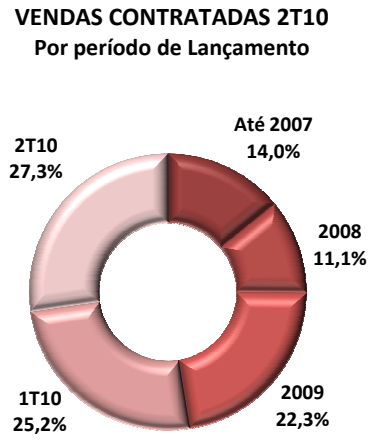
Até junho de 2010, a CCDI e a HM Engenharia entregaram 614 unidades, com VGV Total de R$146,3 milhões.

VENDAS CONTRATADAS

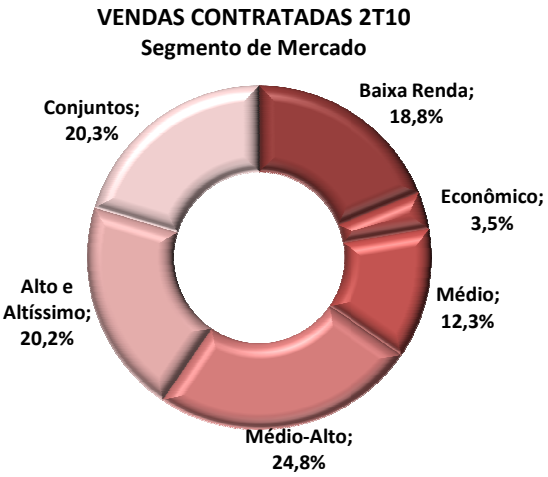
No segundo trimestre de 2010, as Vendas Contratadas da CCDI atingiram R$314,8 milhões, 63,2% superior às Vendas Contratadas do 1T10 e 82,2% superior aos R$172,8 milhões registrados no 2T09. O sucesso comercial do empreendimento Terraço Empresarial Jardim Sul, vendido quase integralmente no mês de lançamento, foi determinante para o incremento das Vendas Contratadas no 2T10.

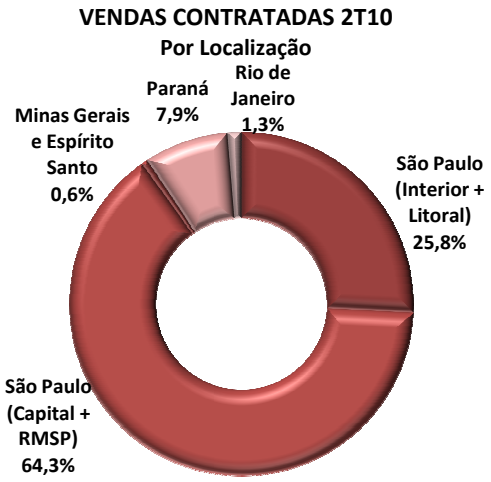
Em termos semestrais, as Vendas Contratadas do 1S10 atingiu R$507,6 milhões, volume 72,9% superior às Vendas Contratadas do 1S09. O aumento expressivo das Vendas Contratadas em 2010, deve-se à assertividade nos lançamentos realizados e à maior eficiência no processo de contratação das unidades vendidas.





Analisando-se as Vendas Contratadas do 2T10 por período de lançamentos, verifica-se que 52,5% das Vendas foram originadas de empreendimentos lançados em 2010. O restante corresponde a unidades que estavam em estoque.





Em termos de segmento de mercado, 20,3% das vendas contratadas foram originadas do segmento de conjuntos comerciais, segmento o qual a CCDI não tinha nenhuma unidade disponível para venda. O restante das vendas distribuiu-se nos segmentos de mercado residencial em que a CCDI atua.

A análise por localização, indica que as vendas de unidades no Estado de São Paulo foram responsáveis por 90,1% das vendas contratadas totais.

A Velocidade de Vendas da CCDI (VSO) foi de 28,5% no 2T10, 9,2 pontos percentuais superior a VSO de 19,3% apresentada no 1T10 e 13,8 pontos percentuais superiores a VSO do 2T09 (14,7%). A VSO exclusiva da HM Engenharia foi de 34,7% no 2T10 contra 37,7% no 1T10 e 31,0% no 2T09. Em termos semestrais, a VSO da CCDI foi de 39,4% no 1S10 contra 26,9% no 1S09. Em relação a HM Engenharia, a VSO foi de 47,9% no 1S10 contra 34,2% no 1S09.

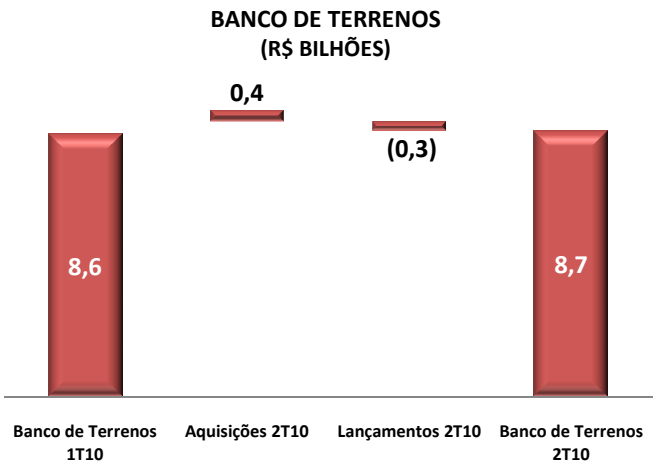
BANCO DE TERRENOS

No segundo trimestre de 2010, a CCDI lançou R$291,1 milhões em VGV Potencial e adquiriu 4 terrenos com VGV Potencial de R$ 376,0 milhões. Do montante total adquirido, R$ 240,0 milhões refere-se a um terreno de 270 mil m², localizado em Guarulhos, na região metropolitana de São Paulo, que será incorporado pela HM Engenharia e Construções, a partir do segundo trimestre de 2011.

Os outros três terrenos adquiridos estão localizados no estado do Rio de Janeiro e somam R$136,0 milhões em VGV, sendo dois terrenos, com VGV Potencial de R$67,0 milhões, destinados à incorporação de conjuntos comerciais.

Seguindo a estratégia da Companhia de adquirir terrenos com maior agilidade de lançamentos, os três terrenos adquiridos no Rio de Janeiro serão lançados em 2010 e início de 2011.

Desta forma, o atual Banco de Terrenos da Companhia passou a ser de R$8,7 bilhões em valor geral de vendas (VGV) para futuro desenvolvimento. Deste montante; R$1,4 bilhão refere-se a terrenos exclusivos da HM Engenharia.



É importante ressaltar que 66,0% do VGV potencial do Land bank da CCDI está direcionado a projetos com preço unitário até R$500 mil (nova faixa-teto do FGTS) e que 76,0% localiza-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

Camila Poleto Bernardi
Coordenadora de Relações com Investidores

Tel: (11) 3841-4824
ri.ccdi@camargocorrea.com.br

SOBRE A CCDI

A Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário, empresa de incorporação 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 da HM Engenharia, empresa com mais de 100 mil unidades incorporadas e construídas em mais de 30 anos de experiência, com foco exclusivo para o segmento de baixa renda. Foi responsável pelo desenvolvimento de projetos de destaque no segmento imobiliário brasileiro, como o Ventura Corporate Towers, edifício de escritórios padrão "AAA" localizado no centro do Rio de Janeiro; a linha de produtos residenciais "Innova", cujo sucesso comercial ultrapassa as duas mil unidades vendidas no segmento econômico; e o "Bairro Jardim Sul", projeto de reurbanização do bairro de mesmo nome, na zona sul de São Paulo, que compreende mais de uma dezena de empreendimentos residenciais lançados. A CCDI tem banco de terrenos com áreas destinadas a futuros desenvolvimentos, com destaque para o terreno de 5,2 milhões de m² em Caieiras, na Região Metropolitana de São Paulo, em local servido por extensa malha rodo- e ferroviária (rodovias Anhanguera, Bandeirantes e Rodoanel e linha "A" da CPTM).

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.

DISCLAMER

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 subdivido 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 Towes.

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.