

Tenda Anuncia seus Resultados do 4T08 e ano de 2008

Lançamentos e Vendas Contratadas totalizam R\$ 1,9 bilhão e R\$ 901,0 milhões, respectivamente, em 2008

Demonstrações Contábeis em conformidade com a Lei 11.638
Resultados da Fit Residencial consolidados a partir de 21 de outubro de 2008
Resultados Operacionais incluem a totalidade da performance da Fit Residencial em 2008

São Paulo, 09 de março de 2009 – A Construtora Tenda S.A. (Bovespa: TEND3), única companhia do setor imobiliário residencial voltada exclusivamente para o segmento de baixa renda e com equipe própria de vendas, anuncia hoje os seus resultados do quarto trimestre de 2008 (4T08) e ano de 2008. As demonstrações contábeis da Companhia são elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, baseadas na Lei das Sociedades Anônimas, nas regras da CVM e nos padrões e regras de contabilidade estabelecidas pelo Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (“GAAP Brasileiro”). Exceto quando indicado, as comparações referem-se ao quarto trimestre de 2007 (4T07) e ano de 2007. Somente as informações financeiras extraídas das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFP) foram submetidas ao processo de revisão feita pelos auditores independentes. Informações de natureza operacional, estatística e financeira que não derivam diretamente da DFP (ex. VGV Lançado, Vendas Contratadas, Landbank, etc.) ou que representam medida não contábil (ex.: EBITDA) não foram revisados pelos auditores independentes. **Para todas as informações operacionais, independente do ano em questão, foi inclusa a performance da Fit Residencial (Fit), para efeitos de plena comparabilidade.**

O CEO Carlos Trostli comentou: “Ao longo do quarto trimestre de 2008, procedemos com a implementação de importantes passos para melhorar nossa performance operacional, incluindo a capacitação interna para estabelecer um processo mais ágil de financiamento ao cliente, a revisão de nossa política de preços em todos os mercados de atuação, e o alinhamento de nossa estrutura de custos mediante a incorporação da Fit Residencial. Especificamente com relação a Fit, estamos bastante satisfeitos com a unificação das duas empresas em um novo espaço corporativo, o que já tem propiciado economias de escala, maior poder de barganha junto aos fornecedores e maior eficiência nas vendas, tendo em vista a distribuição de nosso amplo portfólio de produtos em um único canal de distribuição. Tal ganho de eficiência, que fortalece nossa sólida posição no segmento de baixa renda, nos permitirá capturar maior número de clientes em busca de uma moradia acessível e de qualidade. “

Contato RI

Paulo Mazzali
Diretor Financeiro e de RI

Gabriel Macarofq
Gerente de RI

e-mail: ri@tenda.com

Site de RI:

www.tenda.com/ri

Teleconferência sobre os Resultados do 4T08/2008

10 de março de 2009 (terça-feira)

> Português

8:30 (BR) | 7:30 (NY) | 11:30

(Londres)

Tel.: (11) 4688-6301

Código: Tenda

Replay: (11) 4688-6312

Código: Tenda

> Inglês

9:45 (BR) | 8:45 (NY) | 12:45

(Londres)

Tel.: +1 (412) 858-4600

Código: Tenda

Replay: +1 (412) 317-0088

Código: 428398

Destaque Operacionais e Financeiros

📈 Lançamentos alcançaram R\$ 1,9 bilhão em 2008, praticamente estável em relação a 2007. Os lançamentos do quarto trimestre de 2008 totalizaram R\$ 216,4 milhões.

📈 As Vendas Contratadas cresceram 28,1% na comparação ano-a-ano, de R\$ 703,3 milhões em 2007 para R\$ 901,1 milhões em 2008. O número de unidades vendidas aumentou 20,2%, alcançando 11.429 unidades. No quarto trimestre de 2008, as vendas contratadas atingiram R\$ 167,8 milhões versus R\$ 376,9 milhões no 4T07.

📈 A Receita Operacional Líquida cresceu 79,6% na comparação ano-a-ano, de R\$ 269,9 milhões em 2007 (pró-forma) para R\$ 484,9 milhões em 2008. No 4T08, a Receita Operacional Líquida foi de R\$ 163,0 milhões.

📈 O EBITDA Ajustado em 2008 foi negativo em R\$ 15,7 milhões (margem EBITDA ajustada de -3,2%), excluindo despesas não recorrentes no valor total de R\$ 40,4 milhões. No último trimestre de 2008, o EBITDA ajustado foi de R\$ 0,9 milhão.

📈 Em 2008, a Tenda registrou um prejuízo líquido de R\$ 38,2 milhões. No quarto trimestre de 2008, o Lucro Líquido foi de R\$ 13,8 milhões.

📈 O resultado a apropriar (REF) alcançou R\$ 345,9 milhões em 2008, com uma margem bruta a apropriar de 33,1%.

Comentários da Administração

2008 foi um ano de transformação para a Tenda, saindo do processo de IPO e consolidando sua posição de liderança no segmento de habitação econômica com a incorporação da Fit Residencial e renovando a sua Administração. A Tenda entra em 2009 como a única incorporadora nacional com histórico de foco exclusivo no segmento econômico, com uma linha de produto completa para os segmentos de baixa renda, e com uma estrutura de vendas de varejo única espalhada pelos mercados brasileiros de alto crescimento.

Embora tenhamos enfrentado turbulências nos mercados, a trajetória da economia do Brasil resultou no nascimento de uma nova categoria de consumidor e em um mercado alvo de considerável tamanho e potencial. A jovem e crescente população do país está pela primeira vez experimentando um aumento de seu poder de compra devido ao maior acesso aos mercados de trabalho, o que por sua vez tem criado uma demanda crescente no segmento de entrada e econômicos do mercado imobiliário. De fato, mais da metade das famílias brasileiras se encaixam hoje no segmento de baixa renda (renda familiar mensal entre R\$1.064 e R\$4.561). Apesar do recente crescimento do mercado imobiliário nos últimos três anos, um déficit habitacional estimado em 7,8 milhões unidades ainda existe nos segmentos atendidos pelos produtos da empresa.

As tendências econômicas favoráveis como taxas de juros decrescentes e acesso ao financiamento habitacional nos bancos privados incentivou o governo a ser ainda mais ativo e criar estruturas para o desenvolvimento do setor através de uma série de iniciativas que deverão prover mais de R\$6 bilhões em financiamentos. Outro pacote patrocinado pelo Governo, esperado em 2009, mira especificamente o consumidor de baixa renda e deverá acelerar ainda mais o segmento de habitação econômica.

Durante o quarto trimestre, o foco da companhia foi no aumento da eficiência operacional. A empresa fez progressos importantes em várias iniciativas. Revisamos nossa carteira de clientes de maneira a facilitar os repasses à Caixa Econômica Federal. Nós também avançamos na incorporação da Fit Residencial, revisando por completo nossas estruturas de custos corporativas e regionais, e também procedendo com uma análise de preço e margens de nosso estoque e projetos que nos levou a cancelar 8 empreendimentos que não estavam desempenhando bem.

A Tenda entra em 2009 com atenção renovada na implementação de processos de controles internos e reforço de sua imagem de marca e volumes de vendas. Para atingir estas metas, é fundamental um relacionamento mais próximo e funcional com a Caixa, o banco que mais se dedica a atender clientes qualificados de unidades de baixa renda. Nós acreditamos que a combinação dos nossos relacionamentos em escala regional aliados com a reputação de disciplina financeira da Gafisa deverá reforçar esta conexão.

Nós continuamos a acreditar que as tendências demográficas e macroeconômicas, auxiliadas por políticas públicas que dêem suporte à aquisição de moradias, devem sobrepujar as incertezas econômicas. Além disso, o segmento de habitação econômica está bem posicionado para crescer e deverá ser o principal motor de crescimento do setor imobiliário nos próximos anos.

Carlos Trostli
CEO – Construtora Tenda S.A.

Indicadores Operacionais	4T08	4T07	VAR%	2008	2007	VAR%
Lançamentos						
Número de empreendimentos lançados	8	71	-88,7%	101	119	-15,1%
Número de unidades lançadas (100% Tenda) ⁽¹⁾	2.000	17.919	-88,8%	22.274	25.892	-14,0%
GVV Lançado (em R\$ mil) (100% Tenda) ⁽¹⁾	216.371	1.363.642	-84,1%	1.944.472	1.997.673	-2,7%
Preço Médio de Lançamento por unidade (em R\$ mil)	108,2	76,1	42,2%	87,3	77,2	13,1%
Vendas						
Número de unidades vendidas ⁽²⁾	2.423	5.028	-51,8%	11.429	9.505	20,2%
Vendas Contratadas (em R\$ mil) ⁽²⁾	167.850	376.992	-55,5%	901.093	703.300	28,1%
Preço Médio de Venda por unidade (em R\$ mil)	69,3	75,0	-7,6%	78,8	74,0	6,6%
Indicadores Financeiros	4T08 PRÓ-FORMA	4T07	VAR%	2008	2007 PRÓ-FORMA	VAR%
Receita operacional líquida (em R\$ mil)	163.037	ND	-	484.876	269.960	79,6%
Lucro bruto (em R\$ mil)	53.075	ND	-	167.024	71.854	132,4%
Margem bruta	32,6%	ND	-	34,4%	26,6%	7,8 p.p.
Despesas comerciais / VGV lançado	13,3%	ND	-	4,5%	1,5%	3, p.p.
Despesas comerciais / vendas contratadas	17,1%	ND	-	9,8%	4,2%	5,5 p.p.
Despesas comerciais / receita operacional líquida	17,6%	ND	-	18,1%	11,0%	7,1 p.p.
Despesas gerais e Adm. / VGV Lançado	16,8%	ND	-	7,0%	1,5%	5,5 p.p.
Despesas gerais e adm. / vendas contratadas	21,6%	ND	-	15,0%	4,1%	10,9 p.p.
Despesas gerais e adm. / receita operacional líquida	22,3%	ND	-	27,9%	10,8%	17,1 p.p.
EBITDA (em R\$ mil)	(11.980)	ND	-	(56.089)	13.044	-
Margem EBITDA	-7,3%	ND	-	-11,6%	4,8%	-16,4 p.p.
EBITDA ajustado (em R\$ mil)	920	ND	-	(15.707)	15.903	-
Margem EBITDA ajustada	0,6%	ND	-	-3,2%	5,9%	-
Lucro (prejuízo) líquido (em R\$ mil)	13.771	ND	-	(38.209)	12.426	-
Margem líquida	8,4%	ND	-	-7,9%	4,6%	-12,5 p.p.
Lucro líquido por ação (em R\$)	0,09	ND	-	(0,24)	0,13	-
Destaques do Balanço Patrimonial	31/12/08	31/12/2007 PRÓ-FORMA	VAR%			
Dívida (Caixa) Líquida (em R\$ mil)	55.212	376.414	-85,3%			
Patrimônio Líquido (em R\$ mil)	1.062.214	683.677	55,4%			
Ativos Totais (em R\$ mil)	1.544.030	927.186	66,5%			
Receita bruta a apropriar (em R\$ milhões)	1.083,3	647,0	67,4%			
Venda líquida a apropriar (em R\$ milhões)	1.043,8	623,4	67,4%			
Custo de unidades vendidas a apropriar (em R\$ milhões)	(697,9)	(375,3)	85,9%			
Resultado a apropriar (em R\$ milhões)	345,9	248,0	39,5%			
Margem bruta a apropriar	33,1%	39,8%	-6,7 p.p.			

(1) Unidades lançadas, VGV lançado, Área útil e Área útil média de unidades lançadas excluem unidades permutadas.

(2) Unidades vendidas e vendas contratadas líquidas (excluem cancelamentos de vendas, exceto os cancelamentos extraordinários realizados no 4T08).

Obs.: Procedemos com todos os ajustes pertinentes requeridos pela Lei 11.638 e a Orientação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis – OCPC 01 em nossas demonstrações contábeis referente ao exercício de 2008, o que ocasionou um impacto total de R\$ 5,7 milhões negativo no resultado. Da mesma forma, o resultado do 4T08 foi impactado em R\$ 713 mil.

As alterações introduzidas pela Lei nº 11.638 também tiveram efeitos relevantes sobre as demonstrações contábeis referentes ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2007, e conforme facultado pela Deliberação CVM nº 565, a Companhia optou por apresentar as referidas demonstrações contábeis pelos valores originais, não possibilitando a comparabilidade entre os exercícios.

A Administração considera, entretanto, que substancial parcela dos ajustes acumulados em 31/12/2007 é incorrida no exercício de 2007, devido ao tamanho da companhia em 31/12/2006. Portanto adotamos nas comparações ano-a-ano balanço e resultados de 2007 pró-forma e não auditados contendo a totalidade dos ajustes do período anterior a 31/12/2007. Entretanto, pelo mesmo motivo, optamos por não publicar o demonstrativo de resultados referente ao quarto trimestre de 2007, o que prejudicou a comparabilidade com o resultado pró-forma apurado no quarto trimestre de 2008, o qual reflete todos os novos procedimentos contábeis em questão.

Despesas Extraordinárias – 2008

No ano de 2008, apuramos um montante total de R\$ 40,4 milhões a título de despesas extraordinárias, sendo R\$ 27,5 milhões no 3T08 relacionado com a constituição de provisões para cobertura de contingências cíveis e potenciais contingências trabalhistas e incorporação da Fit (prestação de serviços de assessoria financeira, auditoria e honorários advocatícios) e R\$ 12,9 milhões no 4T08, composto por R\$ 7,2 milhões de despesas relacionadas com a transação de incorporação da Fit e R\$ 5,7 milhões a título de despesas com a reestruturação do quadro de pessoal e rescisões trabalhistas. Para cálculo do EBITDA ajustado no ano de 2008, são estas as despesas a serem consideradas como não-recorrentes.

Impacto de Novos Procedimentos Contábeis – Programa de Opções de Ações e Lei 11.638

Em 2008, também tivemos um impacto no nosso resultado por conta do novo procedimento contábil para registro do Programa de Opções de Ações 2008 da Companhia, conforme estabelecido pelo CPC no. 10. Tal procedimento gerou uma despesa extraordinária e sem efeito caixa de R\$ 5,5 milhões contabilizada na rubrica “Despesas Gerais e Administrativas”.

O valor justo das opções de ações concedidas aos nossos funcionários durante o ano passado é calculado com base na data de concessão das mesmas e alocado nos resultados da Companhia ao longo da vida útil destas. EM 31 de dezembro de 2008 o preço básico de exercício do Programa 2008 mencionado acima era de R\$ 7,20, sendo que o preço do ativo-objeto na mesma data era de R\$ 1,16.

Adicionalmente, procedemos com todos os ajustes pertinentes requeridos pela Lei 11.638 e a Orientação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis – OCPC 01 em nossas demonstrações contábeis referente ao exercício de 2008, o que ocasionou um impacto total de R\$ 5,7 milhões negativo no resultado do ano de 2008. Da mesma forma, o resultado do 4T08 foi impactado negativamente em R\$ 713 mil.

Análise do Desempenho Operacional

Lançamentos

No quarto trimestre de 2008 lançamos 8 empreendimentos em 7 cidades distribuídas em 6 estados, totalizando 2.000 unidades e um VGV de R\$ 216,4 milhões. Tivemos projetos cancelados durante o 4T08, tendo em vista a provisão para cancelamento de empreendimentos constituída no 3T08. Ao todo, foram cancelados 8 projetos (listados abaixo), totalizando 1.594 unidades e um VGV de R\$ 139,0 milhões. As tabelas disponibilizadas abaixo com as diversas classificações dos lançamentos realizados no 4T08 não consideram tais cancelamentos, para efeito de melhor análise de preços médios e tipologia, mas estão incorporados nos índices dos números de 2008.

A queda em relação ao volume registrado no 4T07, mesmo levando-se em conta o valor bruto de projetos cancelados, reflete a decisão da Companhia de reduzir o ritmo de lançamentos tendo em vista a otimização dos níveis de estoque, já de tamanho adequado para o nível de atividade do setor, e em parte em função as incertezas cercando o cenário macroeconômico atual. Especialmente nos principais estados de atuação (São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais), temos níveis de estoque que nos permitirão gerenciar os lançamentos no ano de 2009 de forma a atender demandas específicas. Em termos de tipologia, 45,8% do VGV lançado foi representado pelo produto Life e 7,2% pelo Tower, sendo o 46,9% remanescente advindo de lançamentos realizados pela Fit.

O preço médio de lançamento no 4T08, que foi de R\$ 108,2 mil, não é representativo do portfólio total de produtos da Companhia e reflete o menor volume de lançamentos realizado neste período, mesmo após a incorporação da Fit, que possui lançamentos com preços médios superiores a aqueles observados nos lançamentos da Tenda. Isto pode ser comprovado através do preço médio observado para o ano de 2008, que foi de R\$ 87,3 mil.

Produto	VGV Lançado* - R\$ mil			Unidades Lançadas*		
	4T08	4T07	VAR%	4T08	4T07	VAR%
Garden	-	269.343	-	-	3.764	-
Duo	-	57.864	-	-	894	-
Life	99.149	735.870	-86,5%	1.138	9.990	-88,6%
Tower	15.670	99.168	-84,2%	112	1.184	-90,5%
Fit	101.551	201.397	-49,6%	750	2.087	-64,1%
Total	216.371	1.363.642	-84,1%	2.000	17.919	-88,8%

Produto	VGV Lançado* - R\$ mil				Preço Médio	
	4T08	A.V.	4T07	A.V.	4T08	4T07
Garden	-	0,0%	269.343	19,8%	-	71,6
Duo	-	0,0%	57.864	4,2%	-	64,7
Life	99.149	45,8%	735.870	54,0%	87,1	73,7
Tower	15.670	7,2%	99.168	7,3%	139,9	83,8
Fit	101.551	46,9%	201.397	14,8%	135,5	96,5
Total	216.371	100,0%	1.363.642	100,0%	108,2	76,1

* VGV Lançado e Unidades Lançadas líquidos de unidades permutadas

No ano de 2008, os lançamentos, líquidos dos projetos cancelados, totalizaram 22.274 unidades, equivalente a um VGV de R\$ 1,9 bilhão, praticamente em linha com a performance registrada em 2007.

Produto	VGV Lançado* - R\$ mil			Unidades Lançadas*		
	2008	2007	VAR%	2008	2007	VAR%
Garden	42.000	308.013	-86,4%	600	4.358	-86,2%
Duo	21.580	133.971	-83,9%	332	1.941	-82,9%
Life	1.183.637	1.170.104	1,2%	15.483	15.441	0,3%
Tower	201.108	122.227	64,5%	2.100	1.407	49,3%
Fit	496.147	263.358	88,4%	3.759	2.745	36,9%
Total	1.944.472	1.997.673	-2,7%	22.274	25.892	-14,0%

Produto	VGV Lançado* - R\$ mil				Preço Médio	
	2008	A.V.	2007	A.V.	2008	2007
Garden	42.000	2,2%	308.013	15,4%	70,0	70,7
Duo	21.580	1,1%	133.971	6,7%	65,0	69,0
Life	1.183.637	60,9%	1.170.104	58,6%	76,4	75,8
Tower	201.108	10,3%	122.227	6,1%	95,8	86,9
Fit	496.147	25,5%	263.358	13,2%	132,0	95,9
Total	1.944.472	100,0%	1.997.673	100,0%	87,3	77,2

* VGV Lançado e Unidades Lançadas líquidos de unidades permutadas

PROJETOS CANCELADOS – 2008

CANCELAMENTOS - 2008							
ESTADO	LANÇAMENTO	PRODUTO	CIDADE	EMPREENHIMENTO	UNIDADES	VGV (R\$ mil)	PREÇO MÉDIO (R\$)
BA	1T08	LIFE	Camaçari	Morada Nobre	180	10.980.000	61.000
SP	1T08	LIFE	Ribeirão Preto	Residencial Costa do Sauípe	216	12.312.000	57.000
SP	2T08	GARDEN	Itanhaém	Granville Itanhaém - Garden	40	2.480.000	62.000
RJ	2T08	LIFE	São Gonçalo	São Pedro Life	87	6.003.000	69.000
GO	2T08	LIFE	Anápolis	Parque Montebello II	272	19.584.000	72.000
RS	2T08	LIFE	Porto Alegre	Vivendas do Sol I	200	11.800.000	59.000
RJ	3T08	FIT	São Gonçalo	Fit Vida Nova	281	35.422.094	126.147
GO	3T08	FIT	Goiania	Fit Araguaia Fase 1	318	40.416.920	127.097
TOTAL					1.594	138.998.014	87.212

A companhia continua a apresentar uma diversificação geográfica importante, sem abrir mão de sua eficiência. Aproximadamente 86% do VGV lançado no 4T08 derivou dos estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Bahia e Paraná, neste último caso estado em que a Tenda passou a operar mediante a incorporação da Fit. No ano de 2008, aproximadamente dois terços do VGV lançado foi realizado nos principais mercados de atuação da Companhia: São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, além do estado da Bahia, onde registramos um substancial volume de vendas ao longo de 2008. A incorporação da Fit, por sua vez, possibilitou a entrada da Companhia em 4 novos estados: Alagoas, Pernambuco e Paraíba, além do Paraná, conforme mencionado acima.

Estado	VGV Lançado* - R\$ mil			Unidades Lançadas*		
	4T08	4T07	VAR%	4T08	4T07	VAR%
DF	15.670	57.866	-72,9%	112	736	-84,8%
MG	15.264	136.586	-88,8%	192	1.983	-90,3%
RJ	73.396	328.237	-77,6%	838	3.970	-78,9%
SP	39.595	259.596	-84,7%	404	3.109	-87,0%
BA	26.978	362.122	-92,6%	187	5.383	-96,5%
MA	-	60.219	-	-	447	-
PR	45.468	-	-	266	-	-
GO	-	122.676	-	-	1.831	-
RS	-	36.340	-	-	460	-
Total	216.371	1.363.642	-84,1%	2.000	17.919	-88,8%

Estado	VGV Lançado* - R\$ mil				Preço Médio	
	4T08	A.V.	4T07	A.V.	4T08	4T07
DF	15.670	7,2%	57.866	4,2%	139,9	78,6
MG	15.264	7,1%	136.586	10,0%	79,5	68,9
RJ	73.396	33,9%	328.237	24,1%	87,6	82,7
SP	39.595	18,3%	259.596	19,0%	98,0	83,5
BA	26.978	12,5%	362.122	26,6%	144,1	67,3
MA	-	0,0%	60.219	4,4%	-	134,7
PR	45.468	21,0%	-	-	170,7	-
GO	-	0,0%	122.676	9,0%	-	67,0
RS	-	0,0%	36.340	2,7%	-	79,0
Total	216.371	100,0%	1.363.642	100,0%	108,2	76,1

* VGV Lançado e Unidades Lançadas líquidos de unidades permutadas

Estado	VGV Lançado* - R\$ mil			Unidades Lançadas*		
	2008	2007	VAR%	2008	2007	VAR%
DF	55.430	57.866	-4,2%	557	736	-24,3%
MG	209.311	238.940	-12,4%	2.528	3.530	-28,4%
RJ	332.975	468.456	-28,9%	3.736	5.807	-35,7%
SP	489.331	598.380	-18,2%	5.800	7.099	-18,3%
BA	237.696	384.699	-38,2%	2.636	5.609	-53,0%
MA	-	60.219	-	-	447	-
PR	93.055	-	-	581	-	-
GO	111.304	122.676	-9,3%	1.605	1.831	-12,3%
RS	165.885	36.340	356,5%	2.312	460	402,6%
PE	104.378	-	-	1.440	-	-
AL	23.707	-	-	235	-	-
PA	102.116	30.098	239,3%	689	373	84,8%
PB	19.284	-	-	155	-	-
Total	1.944.472	1.997.673	-2,7%	22.274	25.892	-14,0%

Estado	VGV Lançado* - R\$ mil				Preço Médio	
	2008	A.V.	2007	A.V.	2008	2007
DF	55.430	2,9%	57.866	2,9%	99,5	78,6
MG	209.311	10,8%	238.940	12,0%	82,8	67,7
RJ	332.975	17,1%	468.456	23,5%	89,1	80,7
SP	489.331	25,2%	598.380	30,0%	84,4	84,3
BA	237.696	12,2%	384.699	19,3%	90,2	68,6
MA	-	0,0%	60.219	3,0%	-	134,7
PR	93.055	4,8%	-	0,0%	160,2	-
GO	111.304	5,7%	122.676	6,1%	69,3	67,0
RS	165.885	8,5%	36.340	1,8%	71,8	79,0
PE	104.378	5,4%	-	0,0%	72,5	-
AL	23.707	1,2%	-	0,0%	100,9	-
PA	102.116	5,3%	30.098	1,5%	148,1	80,7
PB	19.284	1,0%	-	0,0%	124,6	-
Total	1.944.472	100,0%	1.997.673	100,0%	87,3	77,2

* VGV Lançado e Unidades Lançadas líquidos de unidades permutadas

Em termos de preço médio, mesmo após a incorporação da Fit, aproximadamente 80% dos lançamentos realizados em 2008 (VGV lançado) teve um preço médio inferior a R\$ 120 mil e 63% um preço médio inferior a R\$ 90 mil, refletindo a total vocação da Tenda em atender ao segmento de baixa renda. A companhia destaca esta segmentação por preço como extremamente benéfica para seu futuro, reforçando sua marca e atingindo os clientes de uma faixa de renda que ao longo dos anos vêm sendo alvo das políticas habitacionais do Governo Brasileiro e que, segundo avaliação da companhia, deve continuar a se beneficiar das políticas de incentivo governamentais.

Faixa de Preço	VGV Lançado* - R\$ mil			Unidades Lançadas*		
	4T08	4T07	VAR%	4T08	4T07	VAR%
Até R\$ 60 mil	-	141.733	-	-	2.411	-
Acima de R\$ 60 mil até R\$ 90 mil	66.527	919.366	-92,8%	816	12.730	-93,6%
Acima de R\$ 90 mil até R\$ 120 mil	61.729	208.560	-70,4%	618	2.067	-70,1%
Acima de R\$ 120 mil	88.115	93.983	-6,2%	566	711	-20,5%
Total	216.371	1.363.642	-84,1%	2.000	17.919	-88,8%
Faixa de Preço	VGV Lançado* - R\$ mil			Preço Médio		
	4T08	A.V.	4T07	A.V.	4T08	4T07
Até R\$ 60 mil	-	0,0%	141.733	10,4%	-	58,8
Acima de R\$ 60 mil até R\$ 90 mil	66.527	30,7%	919.366	67,4%	81,5	72,2
Acima de R\$ 90 mil até R\$ 120 mil	61.729	28,5%	208.560	15,3%	99,9	100,9
Acima de R\$ 120 mil	88.115	40,7%	93.983	6,9%	155,8	132,2
Total	216.371	100,0%	1.363.642	100,0%	108,2	76,1

* VGV Lançado e Unidades Lançadas líquidos de unidades permutadas

Faixa de Preço	VGV Lançado* - R\$ mil			Unidades Lançadas*		
	2008	2007	VAR%	2008	2007	VAR%
Até R\$ 60 mil	37.099	175.065	-78,8%	657	3.071	-78,6%
Acima de R\$ 60 mil até R\$ 90 mil	1.179.839	1.327.619	-11,1%	15.681	18.129	-13,5%
Acima de R\$ 90 mil até R\$ 120 mil	330.899	386.118	-14,3%	3.257	3.879	-16,0%
Acima de R\$ 120 mil	396.635	108.872	264,3%	2.679	813	229,5%
Total	1.944.472	1.997.673	-2,7%	22.274	25.892	-14,0%
Faixa de Preço	VGV Lançado* - R\$ mil			Preço Médio		
	2008	A.V.	2007	A.V.	2008	2007
Até R\$ 60 mil	37.099	1,9%	175.065	8,8%	56,5	57,0
Acima de R\$ 60 mil até R\$ 90 mil	1.179.839	60,7%	1.327.619	66,5%	75,2	73,2
Acima de R\$ 90 mil até R\$ 120 mil	330.899	17,0%	386.118	19,3%	101,6	99,5
Acima de R\$ 120 mil	396.635	20,4%	108.872	5,4%	148,1	133,9
Total	1.944.472	100,0%	1.997.673	100,0%	87,3	77,2

* VGV Lançado e Unidades Lançadas líquidos de unidades permutadas

Vendas

Nossas vendas contratadas líquidas no 4T08 foram de 2.423 unidades, com um VGV de R\$ 167,9 milhões. Foram efetivados neste trimestre os cancelamentos já provisionados no 3T08 (sem efeito financeiro ou nas vendas acima

reportadas no trimestre), totalizando 6.079 unidades, por conta da revisão extensiva realizada em nossa carteira de clientes e clientes em empreendimentos com vendas suspensas. É condição vital para a empresa admitir clientes de bom histórico de crédito e que serão repassados aos agentes financiadores do setor durante o desenvolvimento dos projetos ou no momento da entrega de chaves. Nossas políticas de crédito têm sido mais estritas a cada período, e entendemos ter análises similares às executadas pelos bancos que financiam os clientes no pós-chaves, notadamente similar à análise de crédito da Caixa Econômica Federal, entidade que absorve a maioria de nossos clientes dado o preço de nossas unidades.

Apesar do cancelamento destas mais de 6000 unidades, no ano de 2008, vendemos 11.429 unidades, representando um volume de vendas contratadas de R\$ 901,1 milhões, 28,1% maior em relação ao montante registrado em 2007 (R\$ 703,3 milhões). Considerando somente os lançamentos de 2008, sem levar em conta as unidades vendidas derivadas de lançamentos de 2007 e anos anteriores, foram vendidas 8.043 unidades, correspondendo a 77,8% das vendas contratadas no mesmo período.

Produto	Vendas Contratadas* - R\$ mil			Unidades Vendidas*		
	2008	2007	VAR%	2008	2007	VAR%
Garden	40.763	52.790	-22,8%	773	828	-6,6%
Duo	21.170	58.172	-63,6%	370	834	-55,6%
Life	375.252	462.089	-18,8%	5.765	6.444	-10,5%
Tower	69.868	83.105	-15,9%	826	934	-11,6%
Fit	394.040	47.143	735,8%	3.695	465	694,6%
Total	901.093	703.300	28,1%	11.429	9.505	20,2%

Produto	Vendas Contratadas* - R\$ mil			Preço Médio		
	2008	A.V.	2007	A.V.	2008	2007
Garden	40.763	4,5%	52.790	7,5%	52,7	63,8
Duo	21.170	2,3%	58.172	8,3%	57,2	69,8
Life	375.252	41,6%	462.089	65,7%	65,1	71,7
Tower	69.868	7,8%	83.105	11,8%	84,6	89,0
Fit	394.040	43,7%	47.143	6,7%	106,6	101,4
Total	901.093	100,0%	703.300	100,0%	78,8	74,0

* Vendas Contratadas e Unidades Vendidas líquidas de cancelamentos de vendas

Em termos de tipologia, a maior parte das vendas do ano derivou do nosso principal produto, o Life (41,6% do total) e dos produtos Fit (43,7%). O preço médio de venda de R\$ 78,8 mil foi 6,5% maior que o registrado em 2007, tendo em vista a inclusão dos lançamentos Fit realizados em 2008. Isto pode ser constatado observando-se a quebra por estado dos lançamentos anuais, onde os estados da Bahia, Minas Gerais e Rio de Janeiro representaram 55,3% do total, com preço médio combinado de R\$ 76,3 mil, além do estado do Paraná, no qual não estávamos presentes anteriormente, onde a Fit lançou 3 projetos durante o ano (Fit Terra Bonita, Fit Palladium e Fit Filadélfia), com preço médio combinado de R\$ 160,2 mil.

Estado	Vendas Contratadas* - R\$ mil			Unidades Vendidas*		
	2008	2007	VAR%	2008	2007	VAR%
SP	77.284	306.796	n.a.	1.032	3.860	n.a.
MG	123.849	139.694	-11,3%	1.626	2.159	-24,7%
RJ	109.547	134.271	-18,4%	1.416	1.752	-19,2%
BA	264.663	92.359	186,6%	3.482	1.342	159,5%
GO	47.533	16.653	185,4%	699	259	169,9%
RS	55.690	1.143	4771,3%	803	15	5253,3%
DF	45.276	-	-	640	-	-
PE	31.707	-	-	508	-	-
AL	7.372	-	-	94	-	-
MA	22.626	5.979	278,4%	177	44	302,3%
PA	83.631	6.404	1205,9%	730	74	886,5%
PB	5.415	-	-	44	-	-
PR	26.502	-	-	178	-	-
Total	901.093	703.300	28,1%	11.429	9.505	20,2%

Estado	Vendas Contratadas* - R\$ mil				Preço Médio	
	2008	A.V.	2007	A.V.	2008	2007
SP	77.284	8,6%	306.796	43,6%	74,9	79,5
MG	123.849	13,7%	139.694	19,9%	76,2	64,7
RJ	109.547	12,2%	134.271	19,1%	77,4	76,6
BA	264.663	29,4%	92.359	13,1%	76,0	68,8
GO	47.533	5,3%	16.653	2,4%	68,0	64,3
RS	55.690	6,2%	1.143	0,2%	69,4	76,2
DF	45.276	5,0%	-	0,0%	70,7	-
PE	31.707	3,5%	-	0,0%	62,4	-
AL	7.372	0,8%	-	0,0%	78,4	-
MA	22.626	2,5%	5.979	0,9%	127,8	135,9
PA	83.631	9,3%	6.404	0,9%	114,6	86,5
PB	5.415	0,6%	-	0,0%	123,1	-
PR	26.502	2,9%	-	0,0%	148,9	-
Total	901.093	100,0%	703.300	100,0%	78,8	74,0

* Vendas Contratadas e Unidades Vendidas líquidas de cancelamentos de vendas

Refletindo o aumento do preço médio das unidades vendidas na comparação ano-a-ano, na quebra das vendas contratadas por faixas de preço, observou-se uma maior representatividade da faixa de preço entre R\$ 90 mil e R\$ 120 mil, que atingiu 36% do total de vendas contratadas de 2008, versus 21,3% em 2007, período em que as vendas contratadas resultantes de unidades com preço entre R\$ 60 mil e R\$ 90 mil representaram 58,3% do total.

Faixa de Preço	Vendas Contratadas* - R\$ mil			Unidades Vendidas*		
	2008	2007	VAR%	2008	2007	VAR%
Até R\$ 60 mil	135.630	109.655	23,7%	2.314	2.064	12,1%
Acima de R\$ 60 mil até R\$ 90 mil	291.707	409.687	-28,8%	4.015	5.661	-29,1%
Acima de R\$ 90 mil até R\$ 120 mil	322.437	149.476	115,7%	4.035	1.528	164,1%
Acima de R\$ 120 mil	151.319	34.483	338,8%	1.065	252	322,6%
Total	901.093	703.300	28,1%	11.429	9.505	20,2%

Faixa de Preço	Vendas Contratadas* - R\$ mil			Preço Médio		
	2008	A.V.	2007	A.V.	2008	2007
Até R\$ 60 mil	135.630	15,1%	109.655	15,6%	58,6	53,1
Acima de R\$ 60mil até R\$ 90 mil	291.707	32,4%	409.687	58,3%	72,7	72,4
Acima de R\$ 90 mil até R\$ 120 mil	322.437	35,8%	149.476	21,3%	79,9	97,8
Acima de R\$ 120 mil	151.319	16,8%	34.483	4,9%	142,1	136,8
Total	901.093	100,0%	703.300	100,0%	78,8	74,0

* Vendas Contratadas e Unidades Vendidas líquidas de cancelamentos de vendas

A velocidade de vendas (VSO) no 4T08, obtida através da divisão da soma das unidades vendidas líquidas neste trimestre com os cancelamentos extraordinários mencionados acima pela soma do estoque gerencial de unidades (unidades lançadas e ainda não comercializadas, concluídas, em construção e ainda a serem iniciadas) em 31 de setembro de 2008 com as unidades lançadas no 4T08, líquidas dos projetos cancelados, atingiu 8,8%, conforme demonstrado na tabela abaixo. A mesma tabela, demonstrando o cálculo do VSO no 4T08 com base no VGV destas unidades, também se encontra abaixo.

Unidades	Estoque em	Lançamentos	Cancelamentos	(A) + (B) - (C)	Vendas 4T08	Estoque em	VSO
	30/9/2008	4T08	4T08			31/12/2008	
	(A)	(B)	(C)				
Fit	2.864	151	(47)	3.061	924	2.137	30,2%
Tenda	18.038	255	(6.032)	24.325	1.499	22.826	6,2%
Consolidado	20.901	406	(6.079)	27.386	2.423	24.963	8,8%

VGV (R\$ mil)	Estoque em	Lançamentos	Cancelamentos	(A) + (B) - (C)	Vendas 4T08	Estoque em	VSO
	30/9/2008	4T08	4T08			31/12/2008	
	(A)	(B)	(C)				
Fit	366,1	25,7	(4,9)	396,7	96,5	300,2	24,3%
Tenda	1.276,2	51,7	(454,7)	1.782,5	71,4	1.711,2	4,0%
Consolidado	1.642,3	77,4	(459,5)	2.179,2	167,9	2.011,3	7,7%

Nosso estoque gerencial de 24.963 unidades em 31 de dezembro de 2008 possuía um valor de mercado de R\$ 2.011,3 milhões, e distribuído, conforme demonstrado na tabela abaixo, por ano de lançamento dos empreendimentos:

Lançamentos	31/12/2008	
	Unidades	VGV (R\$ mil)
Lançamentos de 2008	13.396	1.161.840
Lançamentos de 2007	10.531	787.333
Lançamentos de 2006 e Anos Anteriores	1.036	62.169
TOTAL	24.963	2.011.342

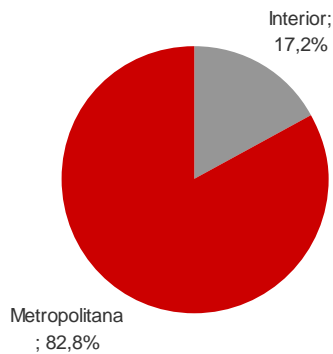
Banco de Terrenos

Em 31 de dezembro de 2008, nosso banco de terrenos totalizava 182 empreendimentos, 67.574 unidades, líquido de permutas e VGV potencial líquido de R\$ 6,3 bilhões, abrangendo 11 estados mais Distrito Federal. Vale destacar que 83,4% das unidades, correspondentes a 82,8% do VGV potencial, está localizado em regiões metropolitanas, com fácil acesso a transporte público, e em linha com nossa estratégia de incorporação, que prioriza o potencial de mercado do terreno, agilidade na obtenção das devidas aprovações do projeto, bem como o custo de oportunidade do recurso a ser dispendido, no caso de pagamento em dinheiro.

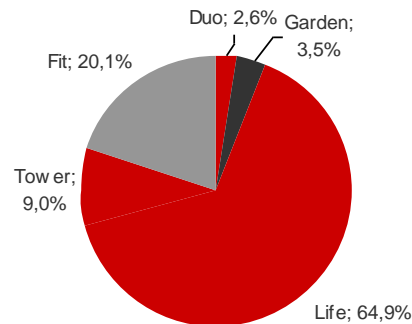
Quando comparamos nossa presença geográfica com a estimativa de déficit habitacional de 7,8 milhões de residências (fontes: FGV e Ernst & Young), estamos presentes em estados que concentram 82% deste déficit, maximizando o poder de reação da companhia aos estímulos externos (econômicos e de políticas habitacionais).

Em termos de distribuição por produto, 64,9% do VGV potencial de nosso banco de terrenos deriva do produto Life, 9,0% Tower, 3,5% Garden, 2,6% Duo e o 20,1% remanescente é composto pelos terrenos destinados aos produtos Fit.

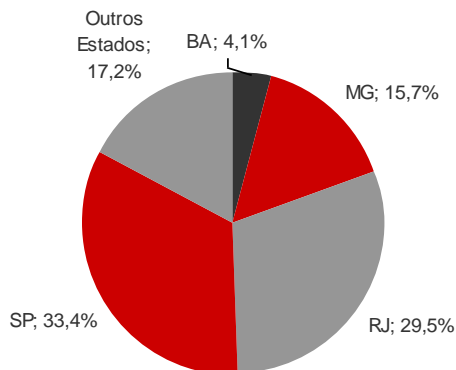
VGV Potencial por Localização



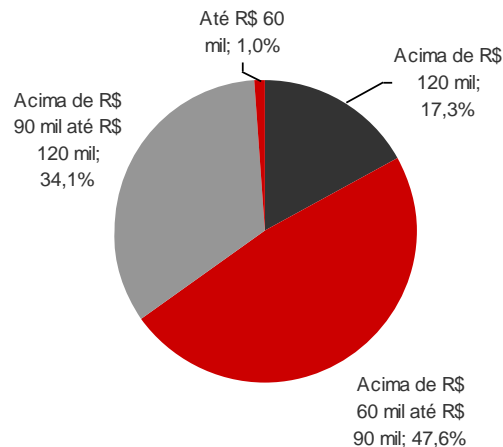
VGV Potencial por Tipologia



VGV Potencial por Estado



VGV Potencial por Faixa de Preço



Analisando a quebra do nosso banco de terrenos por faixas de preço das unidades, mais uma vez verifica-se o nosso foco exclusivo no segmento de baixa renda, com 48,6% das unidades com preço de até R\$ 90 mil e 82,7% com preço de até R\$ 120 mil. Além disso, no que diz respeito à quebra por localização geográfica, não apresentamos elevada concentração em nenhum dos estados em que estamos presentes, com São Paulo representando 33,4% do VGV potencial, Rio de Janeiro com 29,5%, Minas Gerais com 15,7% e os demais 8 estados e Distrito Federal com os 21,4% restantes. Esses fatores de localização e preço dirigem nosso futuro para uma linha de atuação consistente com a nossa atual estratégia de atender prioritariamente uma população de uma faixa de renda que pode se tornar a mola propulsora do crescimento do setor, na avaliação da companhia

Estado	Região	Unidades*	Empreendimentos	VGV Potencial* (R\$ milhões)
SP	Interior	6.889	17	650,6
	Metropolitana	15.319	53	1.462,1
	Total	22.208	70	2.112,7
RJ	Interior	226	1	15,4
	Metropolitana	20.850	37	1.852,4
	Total	21.076	38	1.867,8
MG	Interior	4.072	4	421,5
	Metropolitana	5.974	21	572,0
	Total	10.046	25	993,6
GO	Interior	0	0	0,0
	Metropolitana	2.881	10	279,0
	Total	2.881	10	279,0
DF	Metropolitana	928	3	110,6
	Total	928	3	110,6
BA	Metropolitana	3.470	11	260,3
	Total	3.470	11	260,3
AL	Metropolitana	171	1	25,1
	Total	171	1	25,1
RS	Metropolitana	2.494	11	254,8
	Total	2.494	11	254,8
PR	Metropolitana	1.394	5	174,7
	Total	1.394	5	174,7
PE	Metropolitana	2.300	4	147,1
	Total	2.300	4	147,1
PA	Metropolitana	497	3	81,1
	Total	497	3	81,1
CE	Metropolitana	109	1	17,6
	Total	109	1	17,6
Total Geral		67.574	182	6.324
Metropolitana		56.387	160	5.237
Interior		11.187	22	1.088
Metropolitana		83,4%	87,9%	82,8%
Interior		16,6%	12,1%	17,2%

* Número de unidades e VGV potencial já líquidos de unidades permutadas

O custo dos terrenos, incluindo as unidades permutadas, correspondia a 5,1% do VGV total potencial em 31 de dezembro de 2008, sendo que 17,7% do valor dos terrenos foi negociado para pagamento através de permuta física, 2,6% através de permuta financeira e o restante para pagamento em dinheiro.

Capacidade de Execução

No que diz respeito à execução de nossas obras, contamos atualmente com 36 franqueados e parceiros construtores especializados na construção de empreendimentos de baixa renda, tendo vasta experiência nesse setor e tipo de construção. Em 31 de dezembro de 2008, tínhamos em atividade 96 canteiros de obras nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia, Pernambuco, Goiás e no Distrito Federal, equivalente a 15,5 mil unidades em construção.

ESTADO	CANTEIROS DE OBRA		TOTAL
	TENDA	FIT	
SP	22	9	31
MG	19	0	19
RJ	16	0	16
BA	9	2	11
RS	4	0	4
GO	4	1	5
DF	3	0	3
PA	0	2	2
PR	0	2	2
PE	3	0	3
TOTAL	80	16	96

ESTADO	UNIDADES EM CONSTRUÇÃO		TOTAL
	TENDA	FIT	
SP	2.862	2.459	5.321
MG	2.366	0	2.366
RJ	2.124	0	2.124
BA	2.113	504	2.617
RS	860	0	860
GO	388	270	658
DF	3	0	3
PA	0	599	599
PR	0	522	522
PE	432	0	432
TOTAL	11.148	4.354	15.502

Ao longo do quarto trimestre de 2008, concluímos a construção de 21 projetos, totalizando 1.623 unidades, conforme demonstrado na tabela abaixo.

#	Projeto	Data Entrega	Local	Unidades
1	Residencial Pacífico	out-08	SP	48
2	Residencial Quintas de Portugal	out-08	SP	32
3	Residencial San Marino II	out-08	SP	60
4	Residencial Contagem Life	out-08	MG	160
5	Residencial Parque das Amoras	out-08	MG	90
6	Residencial Araguaia Life	out-08	GO	96
7	Residencial Atibaia Garden	out-08	GO	85
8	Residencial Terra Nova I Garden	out-08	GO	84
9	Residencial Nicolau Kuhn	out-08	RS	60
10	Residencial Lisboa Life	out-08	DF	64
11	Residencial Madrid	nov-08	SP	48
12	Residencial Santa Julia	nov-08	SP	218
13	Residencial Esparta	nov-08	MG	160
14	Moradas das Violetas	nov-08	RJ	44
15	Residencial Feira de Santana Life	nov-08	BA	80
16	Residencial Quintas do Sol Ville I	nov-08	BA	45
17	Residencial Vila da Paz	dez-08	SP	50
18	Residencial Vila Serena	dez-08	SP	50
19	Residencial Canadá	dez-08	MG	44
20	Residencial Bosque dos Jacarandás I	dez-08	MG	45
21	Residencial Bartolomeu de Gusmão	dez-08	RS	60
Total de Unidades Concluídas - 4T08				1.623
Total de Unidades Concluídas - 9M08				2.752
Total de Unidades Concluídas - 2008				4.375

Análise do Desempenho Financeiro

Ajustes às Novas Práticas Contábeis

Em 28 de dezembro de 2007, foi promulgada a Lei 11.638 com o objetivo principal de aproximar a legislação societária brasileira ao padrão internacional de práticas contábeis IFRS. Com base nisto, a Orientação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis – OCPC 01 - determinou que, para as demonstrações contábeis a partir do quarto trimestre de 2008 e ano de 2008, as seguintes mudanças de práticas contábeis fossem implementadas por todas as construtoras, entre outras: desconto a valor presente do montante de contas a receber e a pagar, registro das permutas físicas pelo valor justo e o reconhecimento das despesas com vendas a apropriar no resultado do exercício. Nossas demonstrações contábeis referentes ao exercício de 2008 já compreendem todos os ajustes

pertinentes, que totalizaram um impacto total de R\$ 5,7 milhões negativo, conforme demonstrado na tabela abaixo. Da mesma forma, o resultado do 4T08 foi impactado negativamente em R\$ 713 mil.

2008	ANTES DOS AJUSTES	MUDANÇAS LEI 11.638					REPORTADO
		AVP - A RECEBER E A PAGAR	PERMUTAS	STOCK OPTIONS	OUTROS	TOTAL	
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO							
Receita Operacional Líquida	462,1	(5,0)	28,1			23,1	485,2
Custo de Produtos Vendidos	(299,0)	-	(18,9)			(18,9)	(317,9)
Lucro Bruto	163,1	(5,0)	9,2			4,2	167,3
Margem Bruta	35,3%						34,5%
Despesas de Vendas	(87,6)						(87,6)
Despesas Gerais e Administrativas	(120,8)			(5,5)	(9,6)	(15,1)	(135,9)
Total de Despesas Operacionais	(208,4)			(5,5)	(9,6)	(15,1)	(223,5)
EBITDA	(45,3)	(5,0)	9,2	(5,5)	(9,6)	(10,9)	(56,1)
Margem EBITDA	-9,8%						-11,6%
Depreciações e Amortizações	(10,9)				(0,6)	(0,6)	(11,5)
Receitas Financeiras	21,2						21,2
Despesas Financeiras	(11,5)						(11,5)
Lucro Operacional	(46,5)	(5,0)	9,2	(5,5)	(10,2)	(11,5)	(58,0)
Provisão para IR e CS (corrente e diferido)	13,9		5,9			5,9	19,8
Lucro Líquido do Exercício	(32,6)	(5,0)	15,1	(5,5)	(10,2)	(5,7)	(38,3)
Margem Líquida	-7,0%						-7,9%

As alterações introduzidas pela Lei nº 11.638 tiveram efeitos relevantes sobre as demonstrações contábeis referentes ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2007, e conforme facultado pela Deliberação CVM nº 565, a Companhia optou por apresentar as referidas demonstrações contábeis pelos valores originais, não possibilitando a comparabilidade entre os exercícios.

A Administração considera, entretanto, que substancial parcela dos ajustes acumulados em 31/12/2007 é incorrida no exercício de 2007, devido ao tamanho da companhia em 31/12/2006. Portanto adotamos nas comparações ano-a-ano balanço e resultados de 2007 pró-forma e não auditados contendo a totalidade dos ajustes do período anterior a 31/12/2007. Entretanto, pelo mesmo motivo, optamos por não publicar o demonstrativo de resultados referente ao quarto trimestre de 2007, o que prejudicou a comparabilidade com o resultado pró-forma apurado no quarto trimestre de 2008, o qual reflete todos os novos procedimentos contábeis em questão.

Receita Operacional Líquida

A receita operacional líquida no ano de 2008 totalizou R\$ 484,9 milhões, um crescimento de 79,6% na comparação ano-a-ano, refletindo o maior volume de vendas contratadas entre os períodos analisados, conjuntamente com o processo de expansão geográfica da Companhia, que se intensificou logo após a incorporação da Fit Residencial e a evolução financeira das obras. Além disso, a receita operacional líquida em 2008 considera dois meses (novembro e dezembro) de atividades da Fit. No quarto trimestre de 2008, considerando todos os ajustes relativos às novas práticas contábeis, nossa receita operacional líquida pró-forma seria de R\$ 163,0 milhões.

Custo Operacional e Margem Bruta

O custo operacional em 2008 foi de R\$ 317,9 milhões, montante 60,4% superior ao custo registrado em 2007. Esta elevação é função do crescimento do volume de unidades vendidas e em produção, além da inclusão dos

custos operacionais da Fit nos últimos dois meses do ano. Como percentual da receita líquida, o custo dos imóveis vendidos foi reduzido de 70,1% em 2007 para 63,0% em 2008, o que possibilitou a expansão de 7,8 pontos percentuais da margem bruta em 2008, que atingiu 34,4% (26,6% em 2007). No quarto trimestre de 2008, considerando todos os ajustes relativos às novas práticas contábeis, nosso custo operacional pró-forma seria de R\$ 110,0 milhões, resultando em um lucro bruto e margem bruta pró-forma de R\$ 53,1 milhões e 32,6%, respectivamente.

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

As despesas comerciais aumentaram 195,3% (2008 vs. 2007), passando de R\$ 29,8 milhões para R\$ 87,9 milhões, refletindo o crescimento das operações da Companhia logo após a conclusão de sua Oferta Pública de Ações, bem como a inclusão das despesas comerciais da Fit nos dois últimos meses de 2008, no montante de R\$ 9,1 milhões.

No último trimestre de 2008, iniciamos um processo de reestruturação da estrutura comercial da Companhia, que envolveu a redução do número de lojas e equipe de colaboradores comerciais, de forma a melhor dimensioná-la para o volume futuro de lançamentos e vendas esperado. Encerramos o ano de 2008 com uma rede composta por 37 lojas e atualmente contamos com 32 lojas. Conseqüentemente, nossa força de vendas decresceu de 563 para 310 colaboradores comerciais

Tendo em vista não menor nível de velocidade de vendas observada no terceiro trimestre e especialmente no quarto trimestre de 2008 em virtude do cancelamento de clientes e o conseqüente aumento de estoques, nossas despesas comerciais atingiram um maior nível de representatividade em relação ao volume de vendas contratadas, representando 9,8% em 2008 versus 4,2% em 2007, um aumento de 5,6 p.p.

As despesas gerais e administrativas (G&A), que totalizaram R\$ 135,2 milhões em 2008, foram impactadas pelos processos de incorporação da Fit e reestruturação da Tenda, os quais geraram despesas extraordinárias da ordem de R\$40,4 milhões, conforme já explicadas e detalhadas anteriormente na seção “Despesas Extraordinárias – 4T08” deste documento. Além disso, tivemos a inclusão de R\$ 5,7 milhões a título de despesas G&A da Fit referente aos últimos dois meses do ano.

Quando relativizadas em função das vendas contratadas, constatamos que as despesas G&A apresentaram um aumento de 10,9 pontos percentuais na comparação com o 2T08, atingindo 15,0%, percentual impactado pelas despesas mencionadas acima, além do menor crescimento das vendas contratadas, conforme explicado acima para as despesas comerciais. Desconsiderando-se as despesas extraordinárias, nossas despesas G&A seriam de R\$ 95,5 milhões, 10,6% das vendas contratadas.

EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA no ano de 2008 foi de R\$ 56,1 milhões negativo, com margem EBITDA negativa de 11,6%. O EBITDA ajustado, desconsiderando-se todas as despesas gerais e administrativas extraordinárias mencionadas acima, seria de R\$ 15,7 milhões negativo, correspondendo a uma margem EBITDA ajustada negativa de 3,2%. No 4T08, entretanto, apesar do resultado ter sido negativo em R\$ 12,0 milhões, se considerarmos as despesas não-recorrentes do período de R\$12,9 milhões, o EBITDA ajustado é positivo em R\$ 0,9 milhão..

Resultado Líquido e Margem Líquida

O prejuízo líquido em 2008 foi de R\$ 38,2 milhões, com margem líquida negativa de 7,9%. O prejuízo líquido por ação neste ano foi de R\$ 0,24, sendo que encerramos o ano com um capital social composto por 400.652.450 ações. Devido valores de impostos positivos do trimestre, o lucro líquido do período é positivo em R\$13,8 milhões, uma margem líquida de 8,4%.

Destaques do Balanço Patrimonial

Disponibilidades e aplicações financeiras

Em 31 de dezembro de 2008, o saldo de disponibilidades e aplicações financeiras totalizava R\$ 181,7 milhões, sendo que a sua redução, em relação ao saldo de R\$ 400,5 milhões registrado em 31 de dezembro de 2007 reflete os gastos com obras, desembolsos para pagamentos de terrenos previamente contratados e demais pagamentos devidos no curso normal de nossas operações, além do fato de que em dezembro de 2007 a Companhia havia acabado de concluir a sua Oferta Pública Inicial de Ações, que resultou na captação de R\$ 693,5 milhões.

Contas a receber (curto e longo prazo)

A Companhia encerrou o ano de 2008 com um saldo de contas a receber de R\$ 565,6 milhões, um crescimento de 125,3% em relação ao montante registrado em 31 de dezembro de 2007 de R\$ 251,1 milhões, em função, principalmente, do crescimento do volume de vendas e do andamento das obras. Vale ressaltar que o saldo total de contas a receber das unidades vendidas e ainda não concluídas não está totalmente refletido nas demonstrações contábeis, uma vez que o seu registro é limitado à parcela da receita reconhecida contabilmente, líquida das parcelas já recebidas.

O saldo de contas a receber ainda não incorporado ao nosso balanço, cuja receita ainda não foi reconhecida na demonstração de resultado pelo método do percentual de evolução financeira, não está sujeito ao ajuste a valor presente estabelecido pela Lei 11.638 e em 31 de dezembro de 2008 totalizava R\$ 1.083,3 milhões, 67,4% maior que o montante registrado em 2007. Somando-se os montantes realizados (registrados) aos não-realizados, o total de contas a receber era de R\$ 1.648,9 milhões ao final de 2008, um montante 83,6% maior que o observado em 2007.

Imóveis destinados a venda (curto e longo prazo)

O saldo de imóveis destinados a venda totalizou R\$ 550,0 milhões, apresentando um substancial aumento de 212,8% na comparação com 2007 (R\$ 175,8 milhões), tendo em vista a expansão do volume de operações da Companhia, além do avanço no andamento das obras. Esta rubrica é composta pelos custos das unidades concluídas e em construção não vendidas e terrenos para futuras incorporações, conforme demonstrado na tabela abaixo. Vale ressaltar a participação de apenas 2% por parte dos imóveis concluídos em relação ao total desta rubrica.

Imóveis destinados a venda (R\$ mil)	31/12/2008
Terrenos para futura incorporação	194.652
Imóveis em construção	344.196
Imóveis concluídos	11.141
Total	549.989
Circulante	401.852
Não Circulante	148.137

A maior parte de nosso estoque consiste de projetos lançados e com a construção ainda não iniciada, conforme detalhado na tabela abaixo, sendo que estas construções somente serão iniciadas após a obtenção de um nível mínimo de vendas, e em conformidade com a nossa atual política conservadora de gerenciamento do caixa.

Unidades

Não iniciadas	Em Progresso			Prontos	Total
	Até 30%	30% a 70%	70% a < 100%		
15.992	5.169	1.645	1.323	834	24.963

VGv (R\$ milhões)

Não iniciadas	Em Progresso			Prontos	Total
	Até 30%	30% a 70%	70% a < 100%		
1.315,6	402,7	131,8	100,6	60,7	2.011,3

Liquidez

No dia 31 de dezembro de 2008, a Tenda apresentava uma posição de caixa líquido de R\$ 55,2 milhões e uma relação caixa líquido sobre patrimônio líquido de 5,2%.

	31/12/2008	% Total	31/12/2007	% Total
Empréstimos para capital de giro	62.839		21.715	
Financiamento de obra	57.431		2.383	
Outros	6.178		-	
Total	126.448		24.098	
Parcela circulante	52.584	41,6%	23.304	96,7%
Parcela não circulante	73.866	58,4%	794	3,3%
Caixa	181.660		400.512	
Dívida (Caixa) Líquida	(55.212)		(376.414)	
Patrimônio Líquido	1.062.214		683.677	
Dívida (Caixa) Líquida / PL	-5,2%		-55,1%	

Na mesma data, nosso endividamento bruto totalizava R\$ 126,5 milhões, com 58,4% do total com vencimento no longo-prazo (acima de 1 ano). Esta dívida bruta é basicamente composta por financiamentos à construção (Plano Empresário) e empréstimos para capital de giro, e possui cronograma de vencimentos conforme detalhado na tabela abaixo. Não possuímos qualquer tipo de exposição em moeda estrangeira através de instrumentos derivativos.

Vencimento	Dívida Bruta (R\$ mil)
2009	52.584
2010	39.847
2011	28.834
2012	3.275
2013	1.910
TOTAL	126.450

Resultado de vendas a apropriar

O resultado a apropriar em 31 de dezembro de 2008 apresentou um crescimento de 39,5% na comparação com a mesma data em 2007, atingindo R\$ 345,9 milhões, com uma margem bruta a apropriar de 33,1%.

Resultado a Apropriar (R\$ milhões)	31/12/2008	31/12/2007	VAR%
Receita bruta a apropriar	1.083,3	647,0	67,4%
Venda líquida a apropriar (3,65% impostos)	1.043,8	623,4	67,4%
Custo das unidades vendidas a apropriar	(697,9)	(375,3)	85,9%
Resultado a apropriar	345,9	248,0	39,5%
Margem bruta a apropriar	33,1%	39,8%	-6,7 p.p.

Perspectivas 2009

Tendo em vista o cenário ainda incerto em relação ao que se pode esperar para o ano de 2009, bem como o potencial impacto positivo a ser gerado pelo Pacote de Habitação a ser anunciado em breve pelo governo, acreditamos não ser prudente fornecer por enquanto um guidance de resultados para a Companhia no presente momento.

Finalizamos o desenvolvimento de nosso plano de negócios para os próximos 5 anos, o qual poderá ter que ser revisado com base nos acontecimentos futuros. De qualquer forma, em 2009 seguiremos com uma postura seletiva no que diz respeito ao volume de lançamentos para este ano, focando na redução de nosso estoque gerencial através de crescentes esforços de vendas.

Glossário de Termos do Setor

Apuração do Resultado de Incorporação e Venda de Imóveis – Método PoC: De acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), a receita, bem como custos e despesas relativas à atividade de incorporação são apropriadas ao longo do período de construção à medida da evolução das obras (Método PoC) medindo-se o percentual de custos incorridos em relação aos custos totais orçados. Desta forma, parte substancial da receita de incorporação relativa a um período reflete a apropriação de vendas contratadas anteriormente.

Land Bank: Banco de Terrenos que a Tenda mantém para futuros empreendimentos, adquiridos em dinheiro ou por meio de permutas. Cada terreno adquirido pela Tenda é analisado pelo seu Comitê de Investimentos.

Margem de Resultados a apropriar: Equivalente a “Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar” dividido pelas “Receita de Vendas a Apropriar”.

Método PoC: De acordo com o BR GAAP, as receitas para o setor de construção civil são apropriadas com base no custo incorrido em relação ao total de custos orçados, incluindo os custos com o terreno e a construção, e o portfólio de vendas contratadas é contabilizado em exercícios futuros, mesmo quando o empreendimento já estiver completamente vendido.

Permuta: Sistema de compra de terreno pelo qual o dono do terreno recebe um determinado número de unidades ou percentual da receita do empreendimento a ser construído no mesmo. Adquirindo terreno em permutas, objetiva-se a redução da necessidade de recursos no desenvolvimento dos empreendimentos e o conseqüente aumento do retorno investido.

Receitas de Vendas a Apropriar: As receitas a apropriar correspondem às vendas contratadas cuja receita é apropriada em períodos futuros, em função do andamento da obra e não no momento da assinatura dos contratos.

Recursos do SFH: São originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e dos depósitos de caderneta de poupança. Bancos comerciais são obrigados a investir 65% desses depósitos no setor imobiliário, para a aquisição de imóvel de pessoa física ou para os incorporadores a taxas menores que o mercado comum.

Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar: Em função do crédito de reconhecimento de receitas e custos, que ocorre em função do andamento de obra (Método PoC) e não no momento da assinatura dos contratos, reconhecemos a receita de incorporação de contratos assinados em períodos futuros. Desta forma, o saldo de Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar corresponde às vendas contratadas menos o custo orçado de construção destas mesmas unidades, a serem reconhecidos em períodos futuros.

Valor Geral de Vendas (VGV): Somatório do valor de venda da totalidade das unidades de um empreendimento imobiliário específico.

Valor Geral de Vendas (VGV) Potencial: Corresponde ao valor total estimado a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades planejadas (i) no projeto de um determinado empreendimento imobiliário em desenvolvimento, ou (ii) relativamente ao estoque de terrenos da Companhia, a um preço estimado pela Companhia com base nas características de cada terreno, do produto projetado e dos parâmetros de mercado.



estabelecidos pela Companhia por meio de pesquisas ou de outra forma de avaliação. Há possibilidade de o VGV Potencial não ser realizado ou diferir significativamente do efetivo VGV Lançado, uma vez que a quantidade de unidades efetivamente lançadas em um empreendimento imobiliário poderá ser diferente da quantidade de unidades originalmente previstas no respectivo projeto e/ou o preço de lançamento de cada unidade poderá ser diferente do preço originalmente estimado.

Valor Geral de Vendas (VGV) Lançado: Corresponde ao valor total a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades lançadas de determinado empreendimento imobiliário ao preço de lançamento. Há possibilidade de o VGV Lançado não ser realizado ou diferir significativamente do valor das Vendas Contratadas, uma vez que a quantidade de unidades efetivamente vendidas poderá ser inferior à quantidade de unidades lançadas e/ou o preço efetivo de venda de cada unidade poderá ser diferente ao preço de lançamento.

Vendas Contratadas: Somatório do valor decorrente de todos os contratos de venda de unidades celebrados em determinado período, incluindo a venda de unidades lançadas.

Sobre a Construtora Tenda S.A.

Somos a companhia do setor imobiliário residencial voltada exclusivamente para o segmento de baixa renda, com equipe própria de vendas. Estamos presentes nas maiores áreas metropolitanas do Brasil, em regiões que representam grande parte do déficit habitacional do país, com foco na faixa de renda entre 4 a 20 salários mínimos. A Tenda integra o Novo Mercado da Bovespa e é negociada com o código TEND3.

Contatos

Relações com Investidores

e-mail: ri@tenda.com
site: www.tenda.com/ri

Imprensa

Máquina Comunicação Corporativa Integrada
Patricia Queiroz
(11) 3147-7409
patricia.queiroz@maquina.inf.br
Andréa Beer
(11) 3147-7922
andrea.beer@maquina.inf.br

Este comunicado contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da TENDA. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da TENDA em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, das 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 TENDA e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. Este comunicado também inclui dados não contábeis operacionais e financeiros, os quais não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

O EBITDA, de acordo com o Ofício Circular CVM 1/2005, pode ser definido como o lucro antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização e resultados não operacionais. O EBITDA é utilizado como uma medida de desempenho pela administração da Companhia e não é uma medida adotada pelas Práticas Contábeis Brasileiras, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como um substituto para o fluxo de caixa, nem tampouco como indicador de liquidez.

A administração da Tenda acredita que o EBITDA é uma medida prática para auferir seu desempenho operacional e permitir uma comparação com outras companhias do mesmo segmento. Entretanto, ressalta-se que o EBITDA não é uma medida estabelecida de acordo com os Princípios Contábeis Brasileiros (Legislação Societária ou BR GAAP) e pode ser definido e calculado de maneira diversa por outras companhias.

ANEXO I – DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS
COM AJUSTES REFERENTES A OCPC 01

DRE (R\$ mil)	4T08 PRÓ-FORMA	2008	2007 PRÓ-FORMA	VAR%
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	163.037	484.876	269.960	79,6%
(-) CUSTO OPERACIONAL	(109.962)	(317.852)	(198.106)	60,4%
(=) LUCRO BRUTO	53.075	167.024	71.854	132,4%
(+/-) DESPESAS E RECEITAS OPERACIONAIS:	(65.054)	(223.112)	(58.810)	279,4%
DESPESAS COMERCIAIS	(28.766)	(87.941)	(29.776)	195,3%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS*	(36.288)	(135.171)	(29.034)	365,6%
(=) EBITDA	(11.980)	(56.089)	13.044	-
(-) DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO	(6.279)	(11.499)	(2.638)	-
(=) EBIT	(18.259)	(67.588)	10.406	-
(+/-) RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	2.190	9.646	10.428	-7,5%
(=) LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL	(16.069)	(57.943)	20.833	-
(-) IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES DIFERIDOS	29.840	19.733	(8.407)	-
(=) LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO	13.771	(38.209)	12.426	-

* Inclui despesas extraordinárias com IPO em 2007

SEM AJUSTES REFERENTES A OCPC 01

DRE (R\$ mil)	4T08 PRÓ-FORMA	4T07	VAR%	2008 PRÓ-FORMA	2007	VAR%
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	169.700	147.887	14,8%	479.468	239.051	100,6%
(-) CUSTO OPERACIONAL	(113.057)	(92.340)	22,4%	(304.387)	(151.854)	100,4%
(=) LUCRO BRUTO	56.643	55.547	2,0%	175.081	87.198	100,8%
(+/-) DESPESAS E RECEITAS OPERACIONAIS:	(65.585)	(69.416)	-5,5%	(211.897)	(97.281)	117,8%
DESPESAS COMERCIAIS	(28.766)	(18.920)	52,0%	(87.941)	(29.776)	195,3%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS*	(36.819)	(50.496)	-27,1%	(123.956)	(67.505)	83,6%
(=) EBITDA	(8.942)	(13.869)	-35,5%	(36.816)	(10.083)	265,1%
(-) DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO	(3.390)	(1.645)	106,1%	(8.610)	(2.638)	-
(=) EBIT	(12.333)	(15.514)	-20,5%	(45.427)	(12.721)	257,1%
(+/-) RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	2.190	5.879	-62,8%	9.646	920	947,9%
(=) LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DO IR E CS	(10.143)	(9.635)	5,3%	(35.781)	(11.801)	203,2%
(-) PROVISÃO PARA IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	24.482	3.487	-	13.767	4.328	218,1%
(=) LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO	14.339	(6.148)	-	(22.014)	(7.474)	194,5%

* Inclui despesas extraordinárias com IPO em 2007

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL – COM AJUSTES REFERENTES A OCPC 01

ATIVO (R\$ MIL)	31/12/2008	31/12/2007 PRÓ-FORMA	VAR%
Circulante			
Caixa e Bancos	26.689	22.737	17%
Titulos e Valores Mobiliários	154.971	377.775	-59%
Clientes	142.666	76.662	86%
Estoques	401.852	128.742	212%
Gastos com Vendas a Apropiar	8.011	1.825	339%
Outras Contas a Receber	64.517	29.617	-
Total	798.706	637.357	25%
Realizável a longo prazo			
Clientes	422.887	174.393	142%
Estoques	148.137	47.092	215%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	95.167	52.123	-
Outros ativos	58.636	6.085	864%
Total	724.827	279.693	159%
Permanente			
Investimentos	-	1.981	-
Imobilizado	17.276	7.218	139%
Diferido	-	-	-
Intangível	3.221	937	244%
Total	20.497	10.136	102%
Ativo Total	1.544.030	927.186	67%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ MIL)	31/12/2008	31/12/2007 PRÓ-FORMA	VAR%
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	52.584	23.304	126%
Obrigações por Incorporações Imobiliárias	-	18.480	-
Obrigações por Compra de Imóveis	53.336	32.865	62%
Fornecedores	31.857	18.530	72%
Impostos e Contribuições	11.294	2.454	360%
Cessão de Créditos	-	-	-
Salários, Encargos e Participações a Pagar	9.209	8.379	10%
Adiantamento de Clientes	52.063	28.282	84%
Outros Credores	32.025	12.163	163%
Total	242.368	144.457	68%
Exigível a longo prazo			
Empréstimos e financiamentos	73.866	794	9198%
Obrigações por Incorporações Imobiliárias	-	4.080	-
Obrigações por Compra de Imóveis	15.311	11.950	28%
Cessão de Créditos	-	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	107.927	65.705	64%
Outros Credores	42.345	16.523	156%
Total	239.448	99.052	142%
Patrimônio líquido			
Capital Social	755.236	692.700	9%
Programa de Stock Options	5.505	-	-
Gastos com Oferta Pública de Ações	(38.471)	(38.471)	0%
Reserva de Capital	367.793	20.381	1705%
Reserva Especial de Ágio	20.381	-	-
Resultados Acumulados	(48.230)	9.067	-632%
Total	1.062.214	683.677	55%
Passivo Total	1.544.030	927.186	67%

ANEXO III – BALANÇO PATRIMONIAL – SEM AJUSTES REFERENTES A OCPC 01

ATIVO (R\$ MIL)	31/12/2008	31/12/2007	VAR%
Circulante			
Caixa e Bancos	26.689	22.737	17%
Titulos e Valores Mobiliários	154.971	377.775	-59%
Clientes	157.721	73.085	116%
Estoques	395.746	119.272	232%
Gastos com Vendas a Apropriar	17.800	1.825	875%
Outras Contas a Receber	59.757	29.617	-
Total	812.684	624.311	30%
Realizável a longo prazo			
Clientes	429.558	174.393	146%
Estoques	144.681	47.092	207%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	95.046	52.123	-
Outros ativos	45.161	6.085	642%
Total	714.447	279.693	155%
Permanente			
Investimentos	1.564	1.981	-21%
Imobilizado	12.482	7.218	73%
Diferido	15.859	937	1593%
Total	29.905	10.136	195%
Ativo Total	1.557.035	914.140	70%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ MIL)	31/12/2008	31/12/2007	VAR%
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	52.584	23.304	126%
Obrigações por Incorporações Imobiliárias	-	18.480	-
Obrigações por Compra de Imóveis	53.336	32.865	62%
Fornecedores	37.329	18.530	101%
Impostos e Contribuições	11.178	2.454	356%
Cessão de Créditos	-	-	-
Salários, Encargos e Participações a Pagar	9.209	8.379	10%
Adiantamento de Clientes	33.018	12.859	157%
Outros Credores	25.545	8.691	194%
Total	222.199	125.562	77%
Exigível a longo prazo			
Empréstimos e financiamentos	73.866	794	9198%
Obrigações por Incorporações Imobiliárias	-	4.080	-
Obrigações por Compra de Imóveis	15.791	11.950	32%
Cessão de Créditos	-	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	96.579	49.152	96%
Outros Credores	42.345	16.523	156%
Total	228.581	82.499	177%
Patrimônio líquido			
Capital Social	755.236	692.700	9%
Programa de Stock Options	-	-	-
Gastos com Oferta Pública de Ações	(38.471)	-	-
Reserva de Capital	367.793	20.381	1705%
Reserva Especial de Ágio	20.381	-	-
Resultados Acumulados	1.316	(7.004)	-
Total	1.106.255	706.078	57%
Passivo Total	1.557.035	914.140	70%

ANEXO IV – LANÇAMENTOS 2008

ESTADO	TRIMESTRE	PRODUTO	CIDADE	EMPREENHIMENTO	UNIDADES	VGv (R\$ mil)	PREÇO MÉDIO (R\$)
SP	1T08	LIFE	Mogi das Cruzes	Mogi das Cruzes Life	351	35.942.400	102.400
SP	1T08	LIFE	São Paulo	Itaim Paulista Life I	160	11.840.000	74.000
RJ	1T08	LIFE	São Gonçalo	Residencial Nova Maricá Life	468	39.218.400	83.800
MG	1T08	LIFE	Governador Valadares	Residencial Parque das Aroeiras Life	240	18.768.000	78.200
RS	1T08	LIFE	Novo Hamburgo	Daltro Filho	160	11.040.000	69.000
SP	1T08	LIFE	Santo André	Santo André Life II	49	4.263.000	87.000
MG	1T08	TOWER	Belo Horizonte	Monte Carlo I	92	12.788.000	139.000
RS	1T08	LIFE	Novo Hamburgo	Residencial Bartolomeu de Gusmão	260	15.080.000	58.000
MG	1T08	LIFE	Belo Horizonte	Chácara Bom Jesus Life I	143	10.950.000	76.573
MG	1T08	LIFE	Contagem	Arvoredo Life	14	1.141.000	81.500
RJ	1T08	LIFE	Duque de Caxias	Residencial Casa Blanca Life	154	12.820.500	83.250
BA	1T08	TOWER	Feira de Santana	Santana Tower I	448	36.064.000	80.500
BA	1T08	TOWER	Feira de Santana	Santana Tower II	448	36.064.000	80.500
SP	1T08	LIFE	São Paulo	Residencial Curuçá	160	13.600.000	85.000
SP	1T08	DUO	Mogi das Cruzes	Residencial Bunkyo	332	21.580.000	65.000
MG	1T08	LIFE	Belo Horizonte	São Francisco Life	80	6.800.000	85.000
SP	1T08	LIFE	Bauru	Monte Cristo I	96	5.760.000	60.000
SP	1T08	TOWER	São José dos Campos	Residencial Brisa do Parque	53	4.452.000	84.000
BA	1T08	LIFE	Salvador	Residencial Salvador Life I	280	19.880.000	71.000
BA	1T08	LIFE	Salvador	Residencial Salvador Life II	180	12.780.000	71.000
RJ	1T08	GARDEN	Rio de Janeiro	Málaga Garden	300	21.000.000	70.000
RJ	1T08	GARDEN	Rio de Janeiro	Gibraltar Garden	300	21.000.000	70.000
PE	1T08	LIFE	Jaboatão dos Guararapes	Piedade Life	1.008	73.360.002	72.778
GO	1T08	LIFE	Águas Lindas de Goiás	Residencial Bela Vista	101	4.650.900	46.049
MG	1T08	LIFE	Betim	Residencial Betim Life	108	7.796.250	72.188
SP	1T08	LIFE	Ferraz de Vasconcelos	Ferraz Life I	792	66.771.001	84.307
RS	1T08	LIFE	Cachoerinha	Papa João XXIII	224	16.072.000	71.750
PE	1T08	LIFE	Jaboatão dos Guararapes	Jangadeiro Life	180	14.299.999	79.444
GO	1T08	LIFE	Goiânia	Residencial Estrela Nova Life	432	31.104.000	72.000
GO	1T08	LIFE	Goiânia	Residencial Maratá	400	27.200.000	68.000
MG	1T08	TOWER	Belo Horizonte	Portinari Tower	136	12.772.000	93.912
MG	1T08	LIFE	Betim	Residencial Madri Life I	160	12.705.000	79.406
MG	1T08	LIFE	Betim	Residencial Madrid Life II	160	12.700.000	79.375
BA	1T08	LIFE	Salvador	Residencial Salvador Life III	480	36.768.000	76.600
RJ	1T08	LIFE	Rio de Janeiro	Espaço Engenho Life I	80	6.130.000	76.625
SP	1T08	LIFE	Itaquaquecetuba	Conj. Residencial Portal do Sol	282	20.284.000	71.929
DF	1T08	TOWER	Ceilândia	Residencial Ciro Faraj	71	8.378.000	118.000
MG	1T08	LIFE	Belo Horizonte	Bahamas Life	40	3.576.000	89.400
SP	1T08	TOWER	Itapevi	Residencial das Flores	156	12.820.000	82.179
GO	1T08	LIFE	Anápolis	Parque Toulouse Life	192	14.013.000	72.984
MG	1T08	LIFE	Belo Horizonte	Residencial Napole Life	140	11.795.000	84.250
MG	2T08	LIFE	Barbacena	San Pietro Life	172	15.188.000	88.302
RJ	2T08	LIFE	Rio de Janeiro	Espaço Engenho Life II	79	6.646.000	84.127
BA	2T08	LIFE	Salvador	Vila Mariana Life	92	6.890.000	74.891
GO	2T08	LIFE	Goiânia	Residencial Ilha de Capri	224	15.904.000	71.000
RJ	2T08	LIFE	Nova Iguaçu	Comendador Life I	210	14.070.000	67.000
RJ	2T08	LIFE	Nova Iguaçu	Comendador Life II	165	11.055.000	67.000
SP	2T08	TOWER	São Vicente	Villagio do Jockey II	188	13.988.000	74.404
RS	2T08	LIFE	Porto Alegre	Vivendas do Sol II	200	11.608.000	58.040
DF	2T08	TOWER	Gama	Gama J A	72	7.344.000	102.000

ESTADO	TRIMESTRE	PRODUTO	CIDADE	EMPREENHIMENTO	UNIDADES	GVV (R\$ mil)	PREÇO MÉDIO (R\$)
MG	2T08	LIFE	Belo Horizonte	Boa Vista	38	3.838.000	101.000
MG	2T08	LIFE	Belo Horizonte	Villa Bela	16	1.232.000	77.000
RJ	2T08	LIFE	Rio de Janeiro	Moinho Life	207	15.687.000	75.783
MG	2T08	LIFE	Belo Horizonte	Residencial Bologna	306	23.256.000	76.000
BA	2T08	LIFE	Lauro de Freitas	Residencial Vila Rica Life	220	16.874.000	76.700
SP	2T08	LIFE	São Paulo	Colina Verde	200	15.000.000	75.000
GO	2T08	LIFE	Anápolis	Parque Montebello I	256	18.432.000	72.000
MG	2T08	LIFE	Belo Horizonte	Chácara das Flores	120	9.648.000	80.400
MG	2T08	LIFE	Belo Horizonte	Las Palmas	131	10.305.000	78.664
PE	2T08	LIFE	Recife	Ateliê	108	7.830.000	72.500
RJ	2T08	LIFE	Rio de Janeiro	América Life	139	12.903.000	92.827
RS	2T08	LIFE	Porto Alegre	Residencial JK I	160	10.400.000	65.000
RS	2T08	LIFE	Porto Alegre	Residencial JK II	260	16.900.000	65.000
RS	2T08	LIFE	Porto Alegre	Residencial Figueiredo II	220	15.180.000	69.000
SP	2T08	TOWER	São Paulo	Spázio Felicità	180	19.040.000	105.778
DF	2T08	LIFE	Novo Gama	Parque Lousã Life	302	24.038.000	79.596
SP	2T08	LIFE	Mauá	Parque Ipê Life	77	6.859.000	89.078
RS	3T08	LIFE	Porto Alegre	Residencial Figueiredo I	220	15.645.000	71.114
RJ	3T08	TOWER	Rio de Janeiro	Residencial Madureira Tower	144	21.728.000	150.889
RS	3T08	LIFE	São Leopoldo	Residencial Parque Baviera Life	500	37.763.000	75.526
SP	3T08	LIFE	São Paulo	Residencial Renata	200	12.935.000	64.675
SP	3T08	LIFE	Suzano	Residencial Recanto dos Pássaros I	200	12.600.000	63.000
SP	3T08	LIFE	São José dos Campos	Residencial Jardim Girassol II	520	48.360.000	93.000
MG	3T08	LIFE	Belo Horizonte	Residencial Arezzo Life	120	10.125.000	84.375
SP	3T08	LIFE	Campinas	Residencial Parque Romano	362	23.530.000	65.000
SP	3T08	LIFE	São Paulo	Residencial Clube Vivaldi	174	14.796.726	85.039
SP	3T08	LIFE	São Paulo	Residencial Mônaco	233	15.850.770	68.029
RJ	3T08	LIFE	Nova Iguaçu	Residencial Porto Life	76	6.478.000	85.237
PE	3T08	LIFE	Recife	Residencial Cidades do Mundo	144	8.888.112	61.723
MG	3T08	LIFE	Belo Horizonte	Residencial Di Stéfano Life	120	8.664.000	72.200
SP	4T08	LIFE	São Paulo	Residencial Vila Nova Life	108	10.489.080	97.121
RJ	4T08	LIFE	Campos dos Goytacases	Residencial Mondrian Life	624	51.262.548	82.152
RJ	4T08	LIFE	Niterói	Residencial Parque Arboris Life	214	22.133.842	103.429
MG	4T08	LIFE	Governador Valadares	Residencial Vermont Life	192	15.264.000	79.500
DF	4T08	TOWER	Samambaia	Residencial Le Grand Orleans Tower	112	15.670.200	139.913
BA	1T08	FIT	Salvador	Fit Vila Allegro	149	28.585.000	192.374
PR	2T08	FIT	Londrina	Fit Terra Bonita	155	23.455.000	151.284
BA	2T08	FIT	Salvador	Città Lauro de Freitas	152	16.813.213	110.613
PA	2T08	FIT	Belém	Fit Coqueiro - Stake Acquisition	114	10.608.643	93.058
PA	2T08	FIT	Ananindeua	Fit Mirante do Lago Fase 1	323	50.493.044	156.132
PA	2T08	FIT	Belém	Fit Mirante do parque	252	41.014.553	162.756
PR	2T08	FIT	Curitiba	Fit Palladium	160	24.131.883	151.202
SP	2T08	FIT	Riberão Preto	Fit Parque da Lagoinha	159	17.122.926	107.691
SP	2T08	FIT	São Bernardo do Campo	Fit Planalto	472	52.341.375	110.893
PB	2T08	FIT	João Pessoa	Fit Jardim Botânico Paraiba	155	19.284.298	124.645
AL	3T08	FIT	Maceió	Fit Parque Maceió	235	23.706.641	100.929
RS	3T08	FIT	Porto Alegre	Fit Cristal	108	16.197.373	150.254
RJ	3T08	FIT	Campos de Goytacazes	Fit Vivai	576	70.842.470	122.990
BA	4T08	FIT	Salvador	Città Itapoan	187	26.977.579	144.092
PR	4T08	FIT	Londrina	Fit Filadélfia	266	45.467.643	170.674
SP	4T08	FIT	São Paulo	Novo Osasco	296	29.105.682	98.330
TOTAL LANÇAMENTOS - 2008					22.274	1.944.472.057	87.299