

Wave
Rio de Janeiro - RJ
Lançado em Setembro/2011



NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA

Apresentação Cyrela

Apimec SP
Novembro 2011



ASSOCIAÇÃO DOS ANALISTAS
E PROFISSIONAIS DE INVESTIMENTO
DO MERCADO DE CAPITAIS



Cyrela em resumo – Ubirajara Freitas

Atividades Recentes da Cyrela – José Florencio

Indicadores Operacionais – Ubirajara Freitas

Living – Antonio Guedes



Cyrela em resumo

🏠 Posição de **Liderança**: uma das maiores incorporadoras residenciais do Brasil com 50 anos de experiência

🏠 Marca e **presença** em todos os segmentos do mercado

🏠 Operação **integrada** desde a aquisição do terreno, até a entrega da unidade aos clientes.

🏠 Forte **desempenho operacional**, com 100.000 unidades lançadas de 2005 a 2010

🏠 Equipe de gestão **altamente qualificada**, com profundo conhecimento no setor imobiliário

🏠 Posição **financeira sólida** com relacionamentos chaves com os principais bancos

🏠 Experiência em design e **projetos inovadores**

🏠 **Marca Forte**: Top Imobiliário 2011 (Incorporador), 50 marcas mais valiosas do Brasil (Millward Brown), Empresas mais admiradas do Brasil (Revista Carta Capital) por 9 anos consecutivos



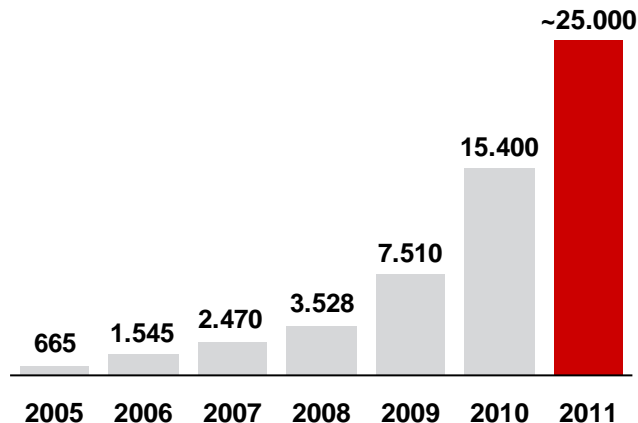


Uma história de crescimento sólido

Unidades Entregues

50 anos de história

Presença em
16 estados e Distrito
Federal



Aproximadamente **15.000**
colaboradores

Mais de **200.000** clientes



Marcas Reconhecidas

Incorporação e Construção



Vendas



Joint Ventures e Parcerias



Serviços





Cyrela em resumo – Ubirajara Freitas

Atividades Recentes da Cyrela – José Florencio

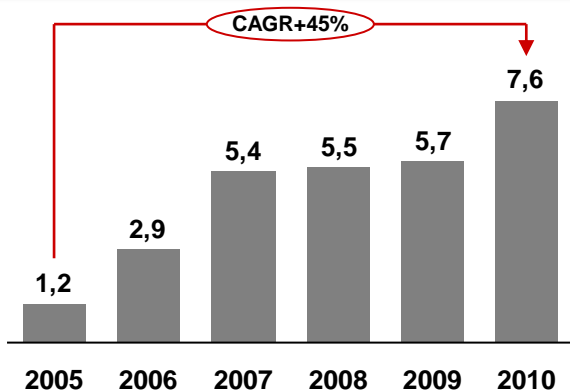
Indicadores Operacionais – Ubirajara Freitas

Living – Antonio Guedes

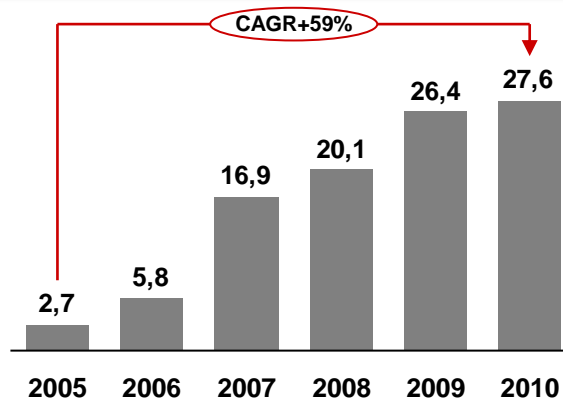


Histórico de Crescimento

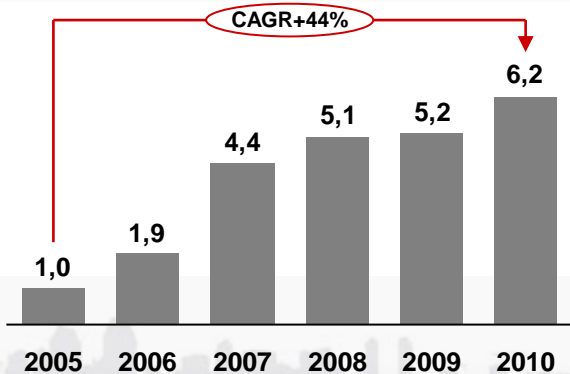
Histórico de Lançamentos – VGV (bilhões)



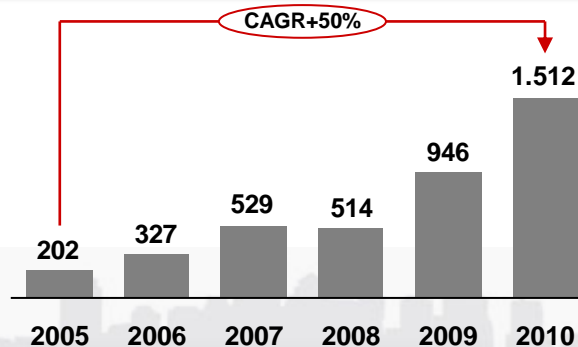
Histórico de Unidades Lançadas



Histórico de Vendas Contratadas – VGV (bilhões)



Histórico de Número de Colaboradores Diretos





Migração para Modelo de Crescimento Orgânico

A estratégia de Joint Ventures foi importante para a expansão geográfica. Porém, a companhia agora se concentra em uma estratégia de crescimento mais orgânico...

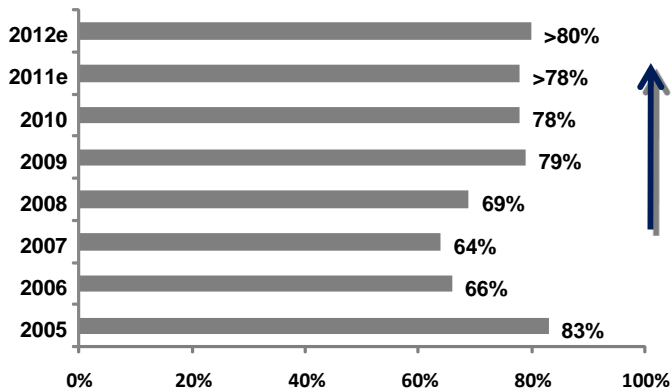
	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
(+) Início de parcerias		 	 				
(-) Término / Incorporação					 	 	
(=) Situação final		 	 	 	 	 	
	1	4	10	11	9	7	4



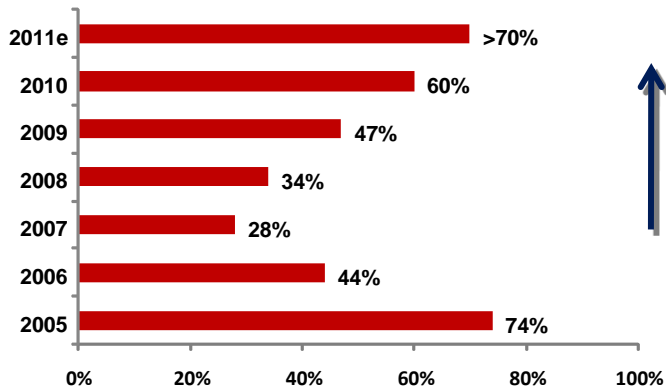
Revisão Estratégica

...desde 2010, a estratégia da companhia é crescer organicamente, com maior participação e total controle sobre as obras

Participação da Cyrela nos Projetos



Participação da Cyrela na Gestão da Obra





...2011 é um ano de transição. Em 2012 voltaremos a margens históricas, com crescimento sustentável.

Lançamentos e Vendas Contratadas para 2011 - 2012

	2011	Δ%	2012	Δ% do topo
Lançamentos (R\$ bilhões)	7,6 a 8,5	0~12%	8,7 a 9,8	2~15%
Vendas (R\$ bilhões)	6,9 a 7,7	10~25%	8,0 a 8,9	4~16%
% Cyrela	> 78%		> 80%	

Margem sobre Receita Líquida

	2011	2012
Margem Bruta	27% a 31%	31% a 35%
Margem EBITDA	15% a 19%	18% a 22%



Pilares do Crescimento

Foco em Engenharia

- Planejamento
- Execução
- Monitoramento

Disciplina de custos

- Racionalização do G&A
- Otimização das despesas de venda

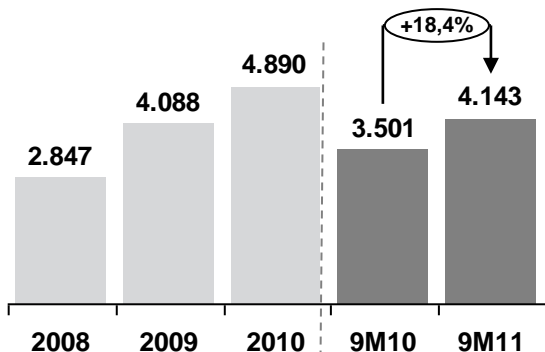
Ajuste na estrutura de capital

- Securitização
- Programa de Recompra de Ações
- Melhoria do perfil da dívida
 - Alongamento do vencimento da dívida
 - Redução das taxas de juros

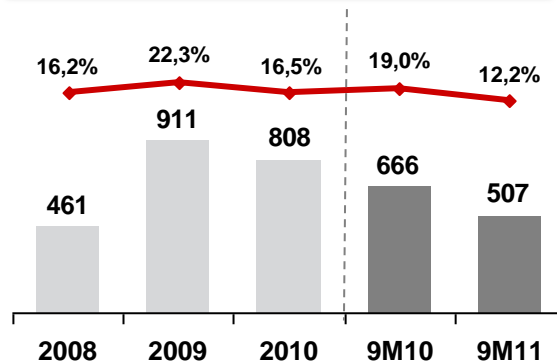


Resultado Financeiro (R\$ milhões)

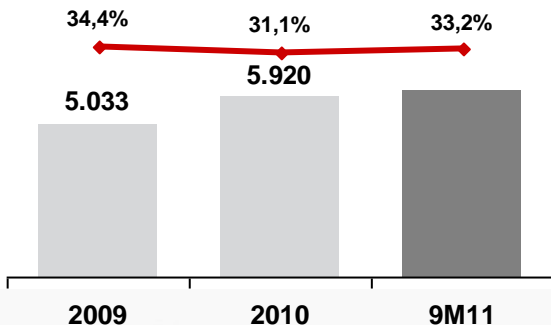
Receita Líquida



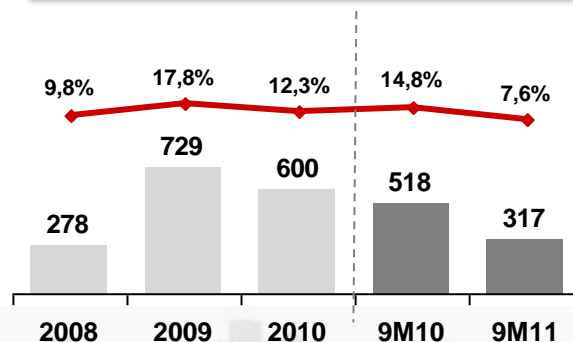
EBITDA e Margem EBITDA ⁽¹⁾



Backlog



Lucro Líquido e Margem Líquida ⁽²⁾



(1) A Margem EBITDA Ajustada pelo aumento de custo de obra, excluindo o 4T10 seria de 12,8%

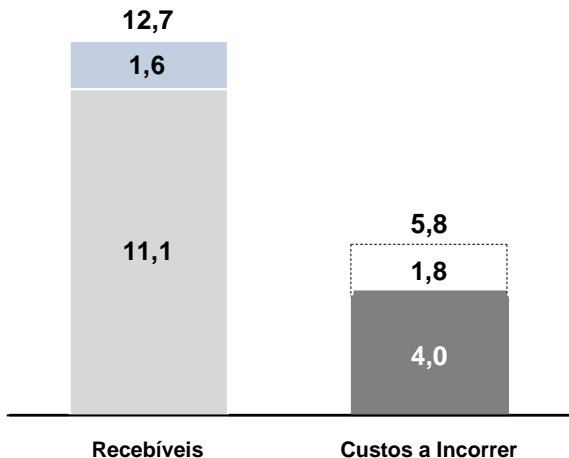
(2) A Margem Líquida Ajustada pelo aumento de custo de obra, excluindo o 4T10 seria de 8,3%



Contas a Receber

Recebíveis x Custo a Incorrer

(R\$ bilhões)



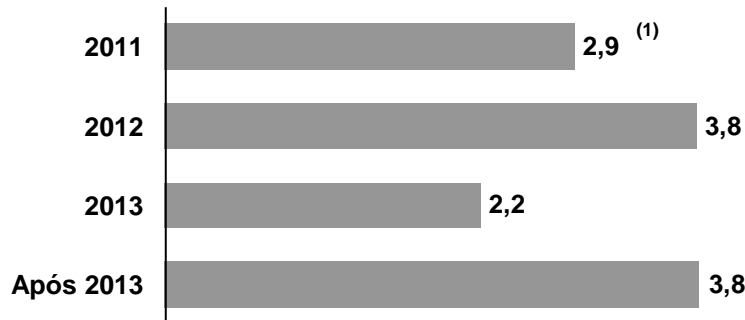
Construídas: IGP-M + 12%a.a.

Em Construção: INCC

- Unidades construídas
- Unidades em construção
- Custo de Construção a Incorrer - Vendidas
- Custo de Construção a Incorrer - Estoque

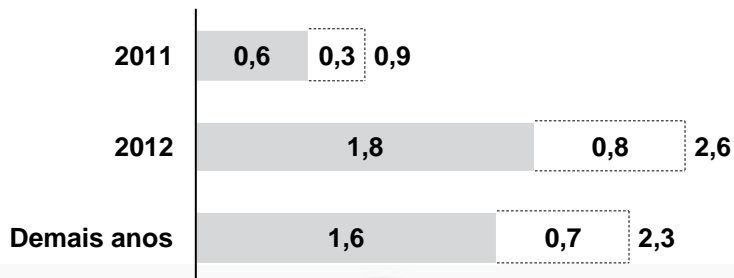
Cronograma de Recebíveis

(R\$ bilhões)



Cronograma do Custo a Incorrer

(R\$ bilhões)



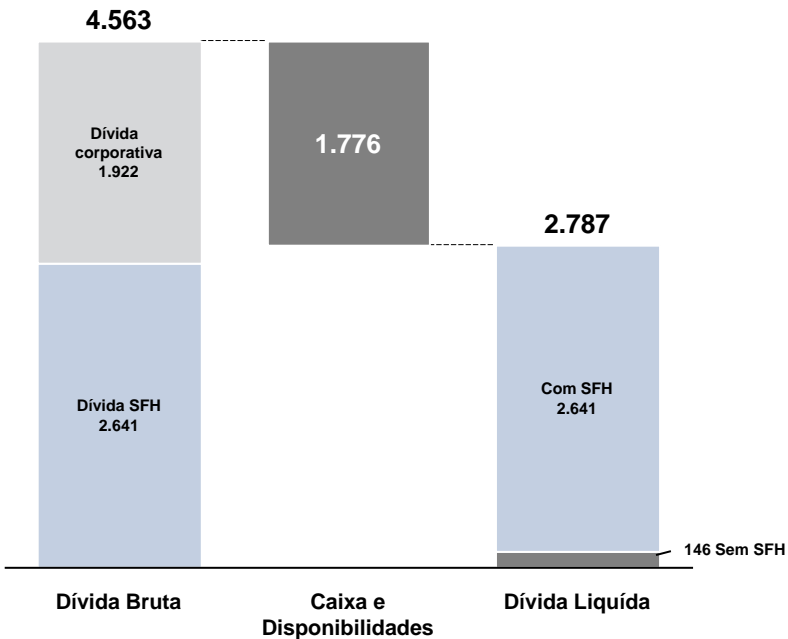
■ Unidades Vendidas Unidades em Estoque



Liquidez e Endividamento

Endividamento

(R\$ milhões)



Dívida Líquida → COM SFH = 4,29
EBITDA 12M → SEM SFH = 0,23

Dívida Líquida → COM SFH = 0,57
Patrimônio Líq. → SEM SFH = 0,03

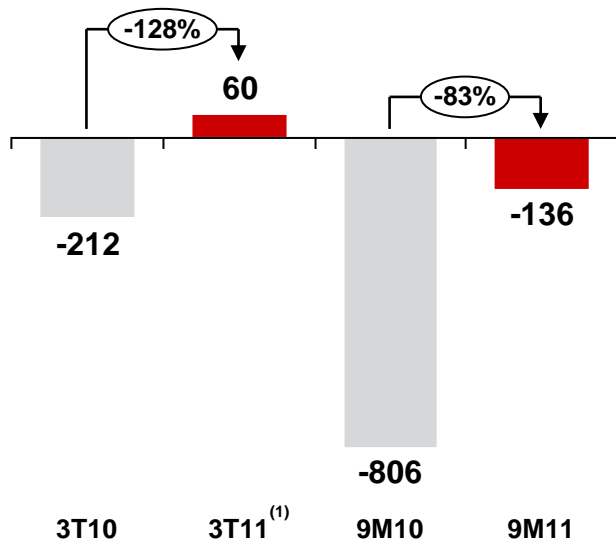


Cash burn

🏠 Geração de Caixa* de R\$ 60 milhões no 3T11 e *Cash Burn* de R\$ 136 milhões no 9M11

Cash Burn (ex-dividendos)

(R\$ milhões)



Uso potencial de excesso de caixa

Investimento ⁽²⁾

1. Recompra de ações = R\$ 170 M
2. Pré pagamento de dívida = R\$ 130 M
3. Compra estratégica de terrenos
4. Oportunidades de M&A = R\$ 130 M
5. Dividendos Extras

(1) Excluindo recompra e aquisição
(2) Investimento total em 2011



Cyrela em resumo – Ubirajara Freitas

Atividades Recentes da Cyrela – José Florencio

Indicadores Operacionais – Ubirajara Freitas

Living – Antonio Guedes

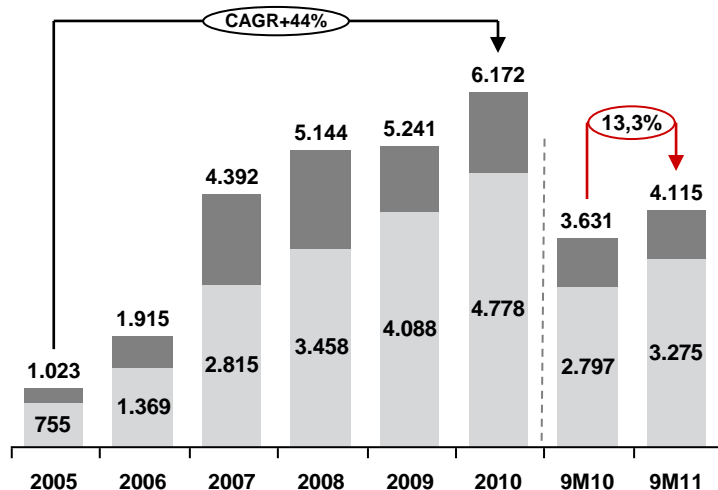
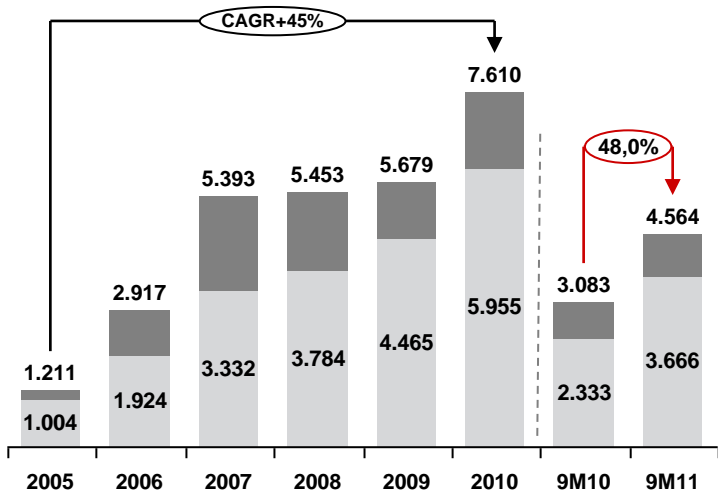


Resultados Operacionais Cyrela e Living

- 21 empreendimentos lançados no 3T11 e 59 lançados no 9M11
- 3,4 mil unidades vendidas no 3T11, totalizando 13 mil unidades vendidas no 9M11
- 58 % das vendas do 3T11 foram referentes a lançamentos de outros trimestres

Lançamentos - (R\$ milhões)

Vendas Contratadas - (R\$ milhões)



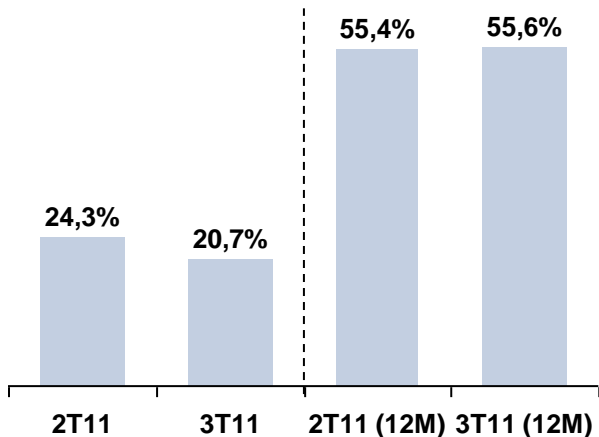
Parceiros Cyrela



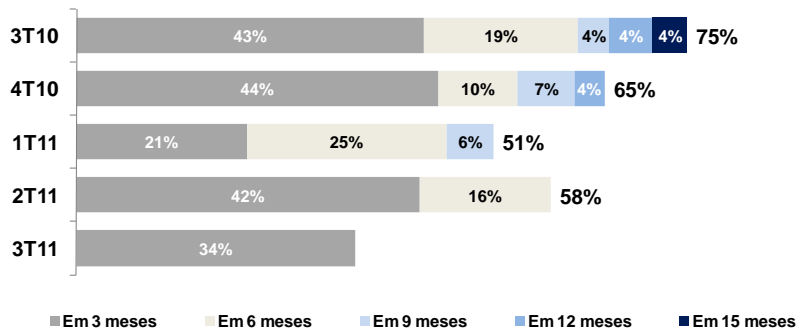
Velocidade de Vendas Cyrela

🏠 Estoque em 30 de setembro de 2011: R\$ 5,7 bi (100%) e R\$ 4,5 bi (%CBR) ➡ 9,5 meses de vendas*

Vendas Sobre Oferta (VSO)



Velocidade de Vendas de Lançamento



* Considerando a média mensal de vendas do ponto mínimo do guidance de 2011

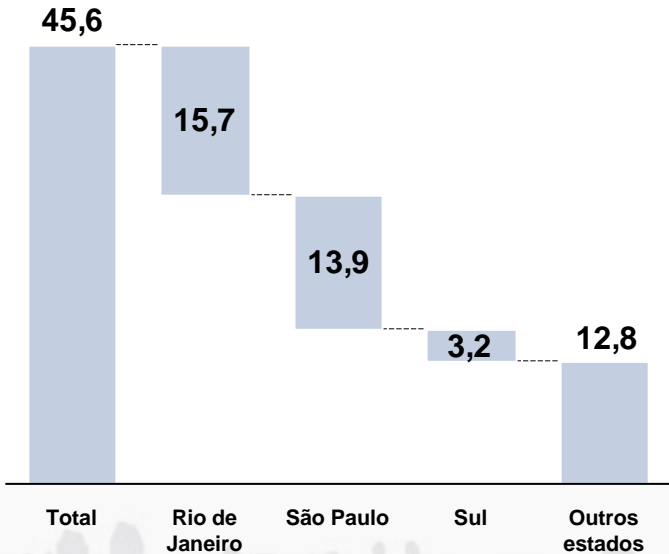


Estoque de Terrenos

- 🏠 R\$ 45,6 bilhões de VGV potencial (R\$ 39,8 bilhões %CBR)
- 🏠 78% dos terrenos adquiridos por meio de permuta
- 🏠 244 projetos com 182 mil unidades

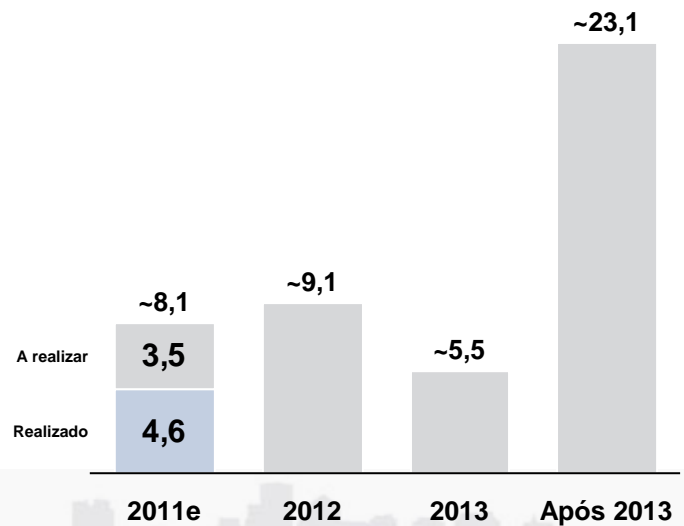
Estoque de Terrenos (100%)

(R\$ bilhões)



Aging de Terrenos (100%)

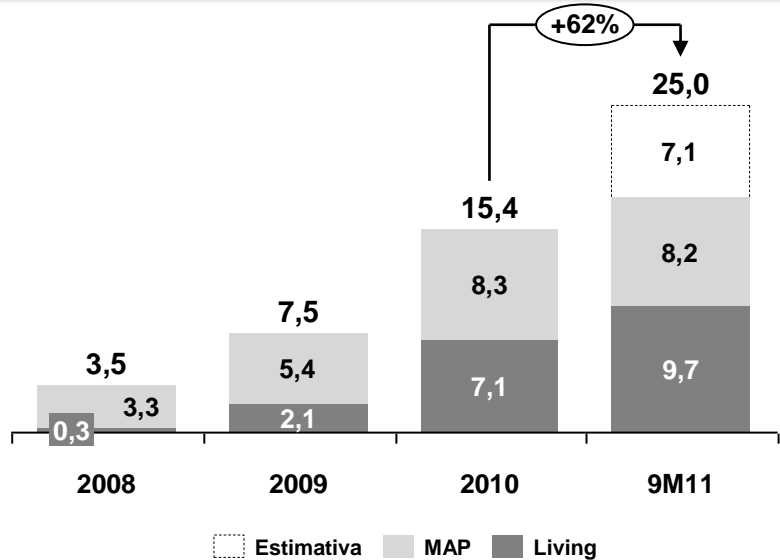
(R\$ bilhões)





Unidades Entregues

(Unidades mil)



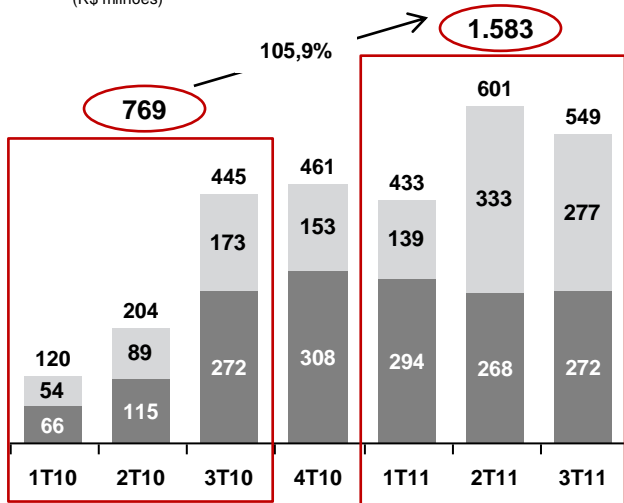
- 🏠 17,9 mil unidades entregues no 9M11 em 66 empreendimentos
- 🏠 Entregas Living: 9,7 mil unidades em 25 empreendimentos
- 🏠 Do total de entregas 97% das unidades já estavam vendidas
- 🏠 200 canteiros de obras ao final do 3T11, sendo 93 de empreendimentos Living
- 🏠 Volume em 2011 é 62% superior as entregas de 2010



Repasses

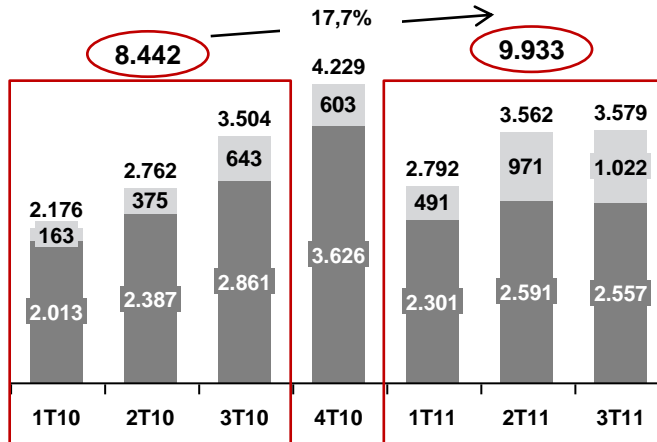
Volume Repassado

(R\$ milhões)



Unidades Repassadas

(Unidades)



MAP Living

- 📌 No trimestre, volume repassado em VGV é 24% superior ao realizado no 3T10
- 📌 Em unidades, o número é 2% superior ao realizado no mesmo período de 2010
- 📌 Repasses de R\$ 1,6 bi no 9M11 com 9,9 mil unidades repassadas



Cyrela em resumo – Ubirajara Freitas

Atividades Recentes da Cyrela – José Florencio

Indicadores Operacionais – Ubirajara Freitas

Living – Antonio Guedes





- 2006 – **Marca “Living”**
Atuação através de JVs
- 2009 - **Empresa “Living Construtora”**
Início da Atuação Orgânica
- 2011 - **Crescimento Orgânico**
Gestão Integrada em todas as fases do negócio

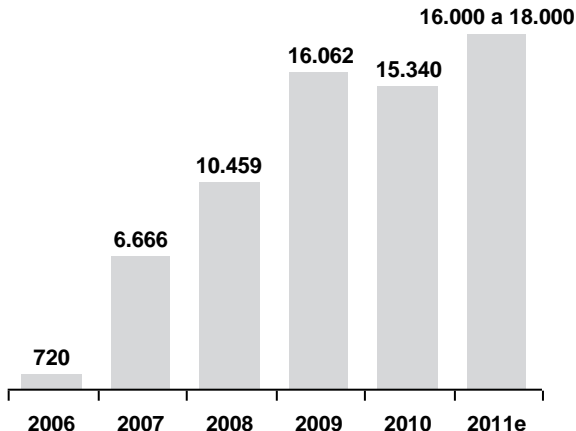
DNA Living

- **Desenv. Imobiliário:**
Terrenos e Incorporação descentralizadas nas regionais
- **Engenharia:**
Diretoria Corporativa
Orçamento, Suprimentos e Controle de Custos centralizados
- **MKT / Vendas:**
Estratégias e campanhas padronizadas (Luciano Huck)
Fortalecimento da presença On-line (Redes sociais)
Fortalecimento da Selling
- **Financeiro:**
Repasse e Rel. com Cliente centralizados
- **Pessoas:**
Formação e retenção de pessoas



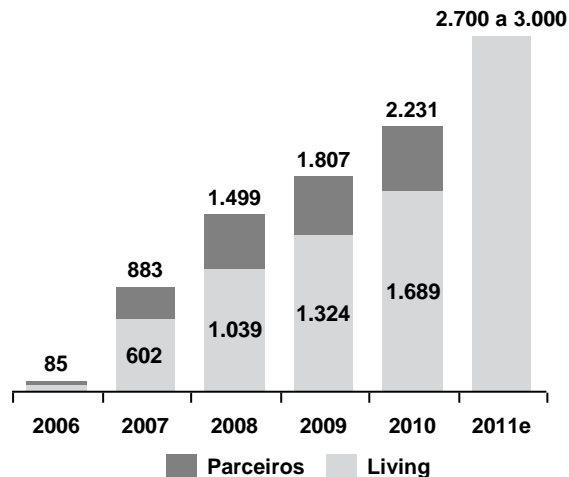
Histórico Living

Lançamentos (Unidades)



Living está em entre os **4** maiores players do segmento

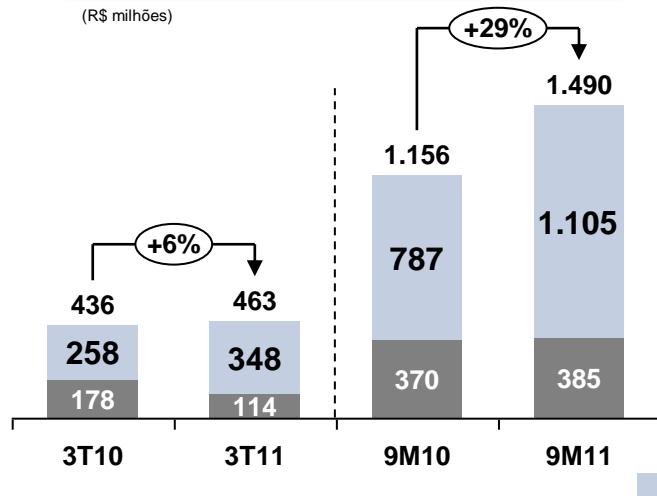
Lançamentos (R\$ milhões)



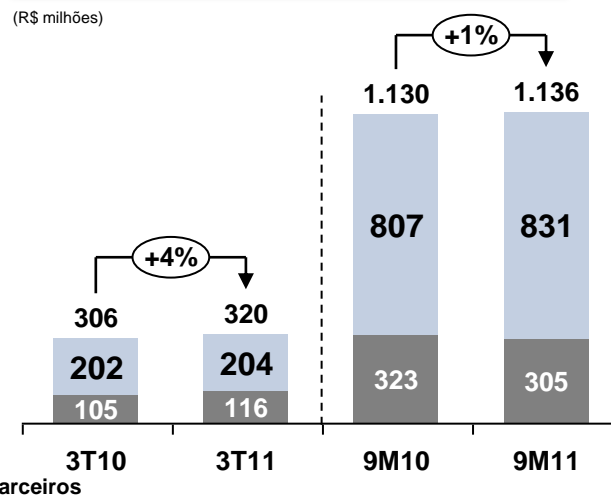
Presença em **14** estados



Lançamentos



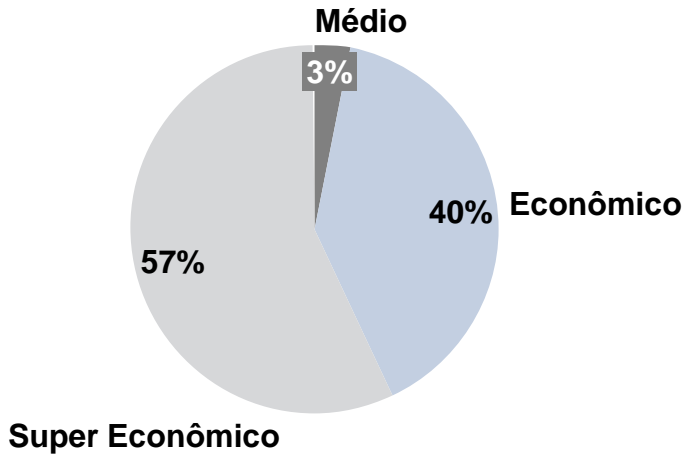
Vendas



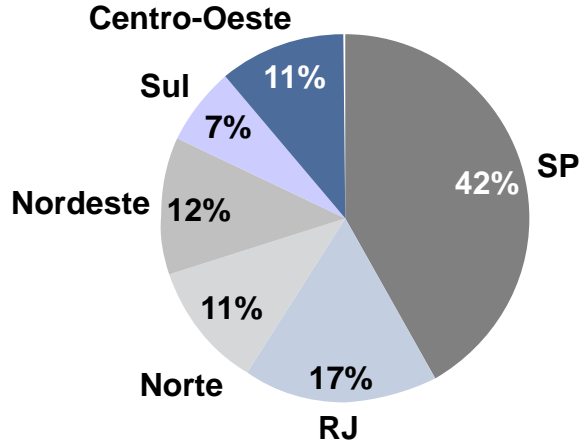
- 🏠 10 empreendimentos lançados no 3T11, somando 30 lançamentos em 2011
- 🏠 R\$ 1,5 bilhão lançado no 9M11, atingindo 32,7% do total lançado pela Cyrela em 2011
- 🏠 2,8 mil unidades lançadas no 3T11 ➔ 38,4% dentro do “MCMV”
- 🏠 Vendas Living : 28% do total vendido pela Cyrela em 2011
- 🏠 7,2 mil unidades vendidas no 9M11 com preço médio de R\$ 157 mil



Lançamentos por produto (%)

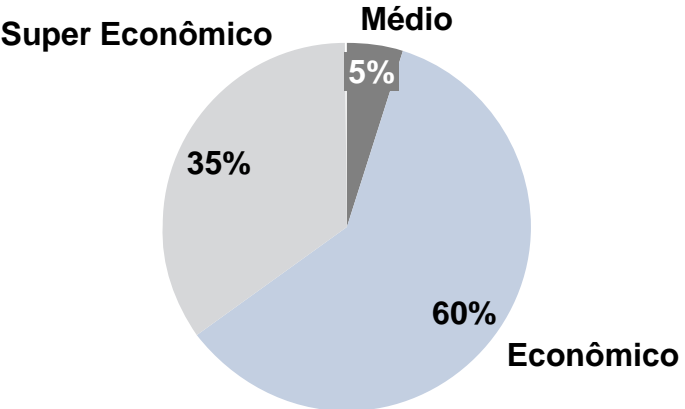


Lançamentos por região (%)

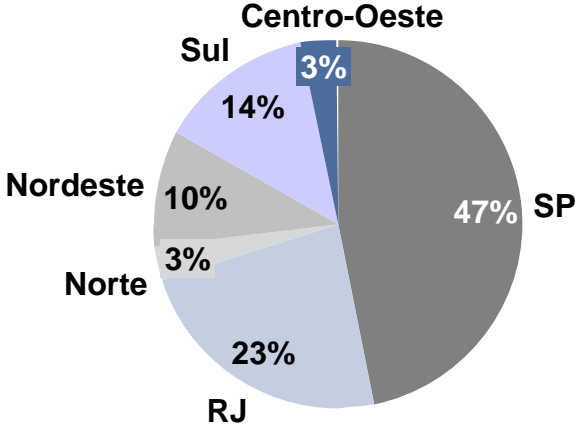




Vendas por produto (%)



Vendas por região (%)

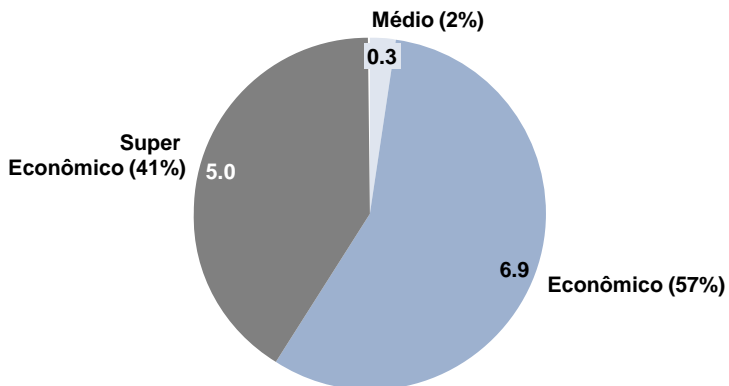


Terrenos Living

- 🏠 VGV potencial de R\$ 12,2 bilhões (100%) e R\$ 10,7 bilhões (% Living)
- 🏠 7 terrenos adquiridos no 3T11 ➡ VGV de R\$ 524,5 milhões
- 🏠 68% do banco de terrenos foi pago por meio de permuta
- 🏠 Preço médio da unidade R\$ 136 mil

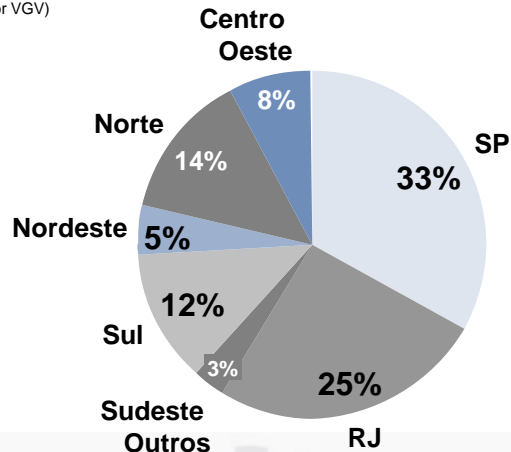
Estoque de Terrenos Living 100%

(R\$ bilhões)



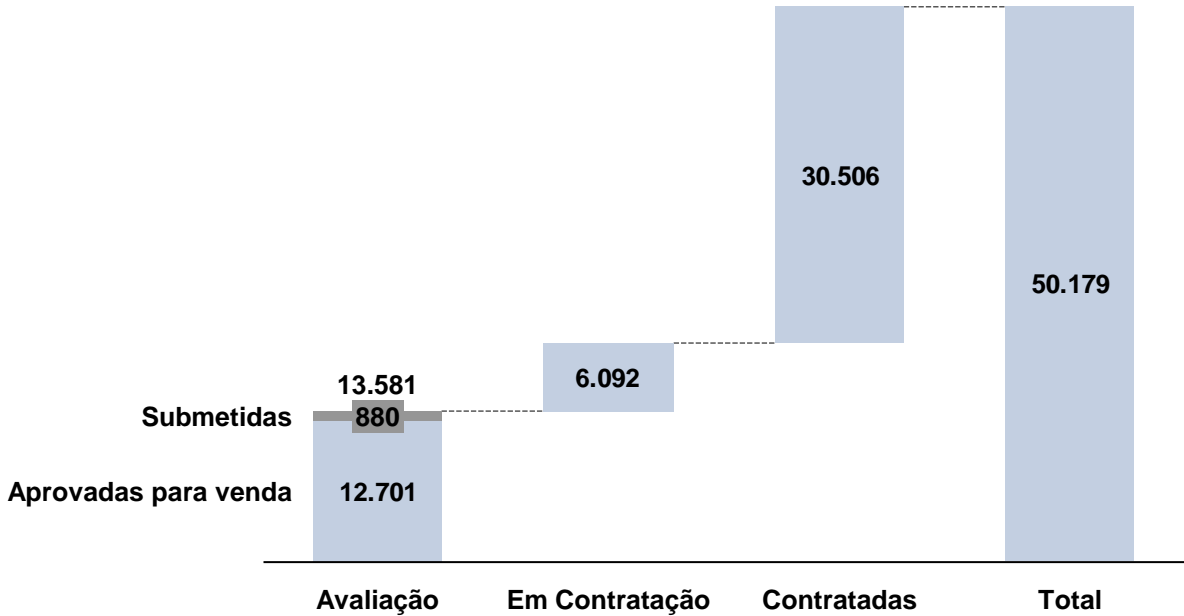
Terrenos por região

(por VGV)





Fluxo de Aprovação na Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil





Contate RI

Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações

Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1.455, 3º andar

São Paulo - SP – Brasil

CEP 04543-011

Relações com Investidores

Fone: (55 11) 4502-3153

ri@cyrela.com.br

www.cyrela.com.br/ri



Este comunicado contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Cyrela Brazil Realty. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Cyrela Brazil Realty 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, 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 Cyrela Brazil Realty e estão, portanto, sujeitas a mudança sem aviso prévio.

*CYRELA BRAZIL REALTY S.A.
EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES*



6 Anos

Selo Assiduidade
APIMEC-SP

Prata



2011