



EBITDA sobe 26% no Terceiro Trimestre

O volume de vendas cresce 87%, alcançando R\$95,3 milhões

Rio de Janeiro, 14 de novembro de 2006 – A Brascan Residential Properties S.A. (Bovespa: BISA3), hoje anunciou seus resultados para o terceiro trimestre de 2006 (3T06).

Destaques

- O volume total de vendas aumentou 87%, com um crescimento de 30% no número de unidades vendidas – equivalente a um aumento de 51% nas vendas por metro quadrado – aliada a um preço de venda por m² 31% mais alto.
- O aumento no volume de vendas foi devido ao sucesso dos empreendimentos Santa Monica Jardins, Praia de Itaúna, Reserva de Itaúna e Les Résidences de Monaco, este, pré-lançado em set/06.
- O preço médio por metro quadrado também aumentou devido a vendas de empreendimentos para a classe média alta e classe alta, incluindo os empreendimentos Maisons Leblon e Les Résidences de Monaco.
- Apesar do aumento nas vendas, a receita operacional líquida caiu 10%, de R\$76,4 milhões para R\$68,9 milhões, pois as nossas vendas se concentraram em empreendimentos novos, ainda em estágios iniciais de construção.
- O lucro bruto atingiu R\$37,7 milhões aumentando 21%, enquanto a margem bruta atingiu 55%, acima dos 41% atingidos no 3T05. Essas altas margens brutas se devem a vendas de empreendimentos com maiores margens, principalmente o Praia de Itaúna e o Maisons Leblon.
- O EBITDA da companhia para o 3T06 foi de R\$ 26,9 milhões, subiu 26% quando comparado ao 3T05. A margem EBITDA aumentou de 28% para 39%, principalmente devido a projetos com margens maiores.
- O lucro líquido do 3T06 foi de R\$0,9 milhão, comparado aos R\$18,4 milhões contabilizados no 3T05, basicamente em função das despesas financeiras líquidas, que incluíam ganhos cambiais de R\$32,9 milhões no 3T05.
- Nossas disponibilidades em 30 de setembro de 2006 somaram R\$37,1 milhões.
- Após 30 de setembro de 2006, a companhia completou com sucesso sua Oferta Pública Inicial de ações ordinárias arrecadando R\$ 1,2 bilhão de recursos brutos, dos quais R\$ 940 milhões representam ações ordinárias de tesouraria emitidas pela companhia. Estes recursos serão utilizados para financiar o futuro crescimento dos negócios.
- As informações financeiras e operacionais são apresentadas em BR GAAP e em Reais (R\$) e todas as comparações se referem ao mesmo período de 2005¹ (3T05)

Destaques Operacionais e Financeiros	3T06	3T05	Var.	9M06	9M05	Var.
Vendas						
Unidades Vendidas (Unidades)	114	88	29,5%	364	224	62,5%
Área Útil Vendida (m ²)	25.728	17.061	50,8%	65.720	39.598	66,0%
Volume Total de Vendas (R\$ milhões)	95,3	51,0	86,8%	208,9	126,3	65,4%
Preço de Venda Médio (R\$ 000/Unidade)	836	580	44,2%	574	564	1,8%
Preço de Venda Médio (R\$ /m ²) ⁽¹⁾	5.726	4.367	31,1%	5.176	4.279	21,0%
Unid. Vendidas e Não-Performadas (Unid.)	490	354	38,4%	490	354	38,4%
Unid. Vendidas e Não-Performadas (R\$ MM)	184,2	101,8	80,9%	184,2	101,8	80,9%
Dados Financeiros (R\$ milhões)						
Receita Líquida	68,9	76,4	-9,8%	272,9	183,6	48,6%
Lucro Bruto	37,7	31,1	21,4%	127,8	85,4	49,7%
EBITDA	26,9	21,4	25,7%	104,3	63,3	64,8%
Margem EBITDA	39,0%	28,0%	11,0 %	38,2%	34,5%	3,7%
Lucro Líquido	0,9	18,4	-94,9%	57,3	58,1	-1,4%
Dívida Líquida	727,0	892,2	-18,5%	727,0	892,2	-18,5%
Dívida Líquida/EBITDA anualizado	6,76x	10,4x	-35,0%	5,23x	10,57x	-50,5%

⁽¹⁾ Preço de venda médio por m² exclui vendas de terrenos.

¹ No dia 29 de dezembro de 2005, a BISA Holdings transferiu suas participações em empresas de incorporações imobiliárias para a Companhia. Portanto, para fins comparativos, as demonstrações financeiras de 2005 refletem os resultados consolidados destas subsidiárias.

Comentários do CEO

É com grande prazer que a Brascan Residential Properties S.A. apresenta os seus resultados para o terceiro trimestre de 2006 e acreditamos que estamos extremamente bem-posicionados para executar a nossa estratégia de longo prazo.

Acesso a terrenos estrategicamente posicionados e a habilidade de identificar áreas com grande potencial de crescimento é crítico para o sucesso no mercado imobiliário. Nesse contexto, nós temos uma forte vantagem competitiva, pois o nosso banco de terrenos é equivalente a aproximadamente 8 anos de incorporações gerando visibilidade em nossos fluxos de caixa futuros.

Esse banco de terrenos associado ao nosso histórico, a nossa experiência no mercado imobiliário e a nossa estrutura operacional integrada nos permitem atingir uma rentabilidade superior à da média do setor.

Além disso, a marca Brascan é reconhecida no mercado, nos ajudando a manter e expandir a nossa participação nos mercados de classe média, média alta e alta.

Por exemplo, nós destacamos os lançamentos de projetos para a classe média alta, como o Maisons Leblon, situado em uma área extremamente valorizada, onde a quantidade de terrenos disponíveis é extremamente limitada, e Le Résidences de Monaco na orla da Barra da Tijuca, Rio de Janeiro.

A combinação da marca Brascan, nossa renomada qualidade e terrenos estrategicamente posicionados foi responsável pelo aumento de 87% nas vendas no trimestre. Esses mesmos fatores também influenciaram positivamente o nosso mix de vendas, resultando em um aumento de 26% no EBITDA no trimestre e um aumento na margem EBITDA de 11% sobre o 3T05.

Nós estamos muito confiantes com relação às perspectivas da nossa Companhia e do mercado imobiliário brasileiro em geral nos próximos anos e esperamos no futuro poder continuar reportando fortes resultados.

Também convidamos a todos a participar da nossa primeira teleconferência de resultados para discutir maiores detalhes da nossa estratégia e resultados do terceiro trimestre.

Vendas

O volume total de vendas aumentou 87%, impulsionado pelo aumento de 30% no número de unidades vendidas – equivalente a um crescimento de 51% nas vendas em metros quadrados – combinado a um preço médio por m² 31% mais alto.

O volume total de vendas foi alavancado pelo sucesso dos empreendimentos Santa Monica Jardins, Praia de Itaúna, Reserva de Itaúna e Les Résidences de Monaco, um pré-lançamento de setembro de 2006. Ao mesmo tempo, o preço médio por metro quadrado também aumentou em função de vendas de empreendimentos para a classe alta e média alta, incluindo o Maisons Leblon e Les Résidences de Monaco.

No terceiro trimestre, nós vendemos 114 unidades, 62 delas ainda em construção e também entregamos o projeto Up Side Condominium Club com 215 unidades vendidas no começo do 3T06. Apesar do número de unidades do estoque ter diminuído em 153, o seu valor total subiu R\$10,9 milhões, refletindo o aumento no preço por unidade vendida no trimestre em relação ao preço médio por unidade entregue. No 3T05, nós vendemos 88 unidades, 17 delas em construção. Consequentemente, o nosso estoque de unidades vendidas e ainda não entregues aumentou R\$4,7 milhões no trimestre.

A nossa carteira de vendas contém 567 unidades a um valor contábil de R\$140,4 milhões, com um custo adicional estimado de R\$120,0 milhões para conclusão de projetos. A tabela abaixo mostra todos os novos projetos e unidades incorporados em 30 de setembro de 2006.

Projeto	Loc.	Construção %	Data de Conclusão	Unid. Total	Unid. Restantes	Valor Contábil (Set/06)
Em Construção						
Praia de Itaúna	RJ	21%	Fev-08	138	90	8.500
Maisons Leblon (1ª Fase)	RJ	90%	Mar-07	23	6	4.374
Maisons Leblon (2ª Fase)	RJ	49%	Mar-08	22	15	7.095
Les Résidences de Monaco	RJ	0%	Dez-08	56	48	30.077
Condominium Club East Side	SP	93%	Mar-07	225	87	14.538
Top Tower Offices	SP	40%	Abr-08	382	137	4.127
Panoramic	SP	41%	Mar-08	34	19	3.584
Total (em construção)				880	402	72.295
Construídos						
Reserva de Itaúna	RJ	100%	Abr-05	100	2	1.160
Santa Mônica Jardins-1ª Fase: Lotes	RJ	100%	Dez-04	122	13	6.774
Barra de Itaúna	RJ	100%	Dez-02	150	2	1.265
Giardino	RJ	100%	Out-04	70	6	1.817
Lagoa de Itaúna	RJ	100%	Fev-04	196	11	4.771
Saint Tropez	RJ	100%	Fev-02	179	4	2.507
Waterways	RJ	100%	Mar-03	267	7	5.269
Up Side Condominium Club	SP	100%	Set-06	259	39	6.828
Villa Amalfi	SP	100%	Jul-03	161	38	17.095
Outros		100%		2.158	43	20.637
Total (unidades construídas)				3.662	165	68.123
Total				4.542	567	140.418

A nossa estratégia de vendas reflete a nossa meta de maximizar o retorno e reduzir a quantidade de capital próprio investido em projetos. Para se fazer isto, nós vendemos uma porcentagem mínima de unidades de um determinado projeto após ele ser lançado e antes das obras começarem. Após isso, nós periodicamente aumentamos o preço das unidades remanescentes, com base na demanda e outros fatores. Nós concentramos os nossos esforços de venda no estágio inicial da construção e depois ao longo do processo de desenvolvimento a fim de que o projeto atinja o seu preço máximo.

Receita Operacional Líquida

A receita operacional líquida foi de R\$68,9 milhões no trimestre, caindo 10%, de R\$76,4 milhões no 3T05. É importante notar que essa queda não reflete o desempenho operacional da Companhia, como prova o forte crescimento das vendas, mas sim a concentração das vendas de novos empreendimentos, ainda em construção, comparado com o período anterior.

Como em BR GAAP as receitas são reconhecidas de acordo com o andamento do projeto, a maior participação dos empreendimentos novos nas vendas totais tem um impacto negativo sobre as receitas. Neste trimestre, os projetos em andamento corresponderam a 65% do total de vendas, comparado a somente 9% no 3T05.

O aumento da participação dos novos empreendimentos nas vendas é absolutamente compatível com o crescimento das operações da Companhia, com R\$363,6 milhões de lançamentos e pré-lançamentos nos últimos doze meses, comparado a R\$32,6 milhões lançados no período de doze meses findo em 30 de setembro de 2005.

Portanto, nós consideramos que a mudança no mix de vendas, com o aumento da venda de projetos não concluídos é uma tendência positiva, pois tem um impacto positivo no fluxo de caixa e cria um significativo estoque de vendas a serem reconhecidas de forma a alavancar os resultados futuros.

Custos Operacionais

Os custos operacionais totalizaram R\$31,2 milhões no trimestre, uma redução de 31% dos R\$45,3 milhões registrados no 3T05. Mesmo como porcentagem das vendas líquidas, os custos operacionais caíram de 59% para 45% no 3T06.

Esses resultados positivos demonstram o nosso compromisso com um rígido controle de custos e, ainda mais importante, o impacto positivo do reconhecimento de resultados de projetos com maior valor agregado. Entre esses projetos, nós destacamos o impacto dos empreendimentos Praia de Itaúna e Maisons Leblon.

Lucro Bruto e Margem Bruta

O nosso lucro bruto foi de R\$37,7 milhões, 21% superior aos R\$31,1 milhões registrados no 3T05. Os projetos com maior margem mais do que compensaram a redução das receitas contabilizadas no trimestre e alavancaram o lucro bruto tanto em termos absolutos quanto em margem.

Nossa margem bruta foi de 55%, contra 41% no 3T05, um aumento de 14% na margem.

Despesas Operacionais

Despesas de Marketing e Vendas

As despesas de marketing e vendas somaram R\$2,7 milhões no trimestre, uma queda de 17% em relação aos R\$3,2 milhões registrados no 3T05, representando 4% da receita operacional líquida.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$4,0 milhões, quase o dobro dos R\$2,0 milhões registrados no 3T05, representando 6% e 3% da despesa operacional líquida, respectivamente.

Esse aumento nas despesas gerais e administrativas é basicamente uma consequência da expansão das operações da Companhia, que pode ser melhor avaliada pelo crescimento no volume total de vendas (+87%). Além de novas despesas administrativas, particularmente aquelas relacionadas com o seu status de companhia aberta.

Despesas relacionadas ao IPO

Neste trimestre, a Companhia registrou despesas não-recorrentes de R\$0,9 milhão relacionadas ao Oferta Pública Inicial. Essas despesas iniciais relacionadas à oferta cobrem despesas como taxas bacárias e honorários advocatícios, custos de impressão, despesas com o roadshow.

EBITDA

O EBITDA atingiu R\$26,9 milhões no 3T06, 26% acima do 3T05. A margem EBITDA para o 3T06 foi 39%, subindo 11% de 28,0% no 3T05 em consequência de melhorias significativas no desempenho operacional.

Esses resultados demonstram a capacidade da Companhia de gerar maior rentabilidade, tanto em termos absolutos quanto de margem, em um trimestre em que, para fins contábeis, as nossas receitas caíram significativamente apesar do aumento no volume de vendas.

A tabela abaixo apresenta a reconciliação do lucro líquido para o EBITDA nos trimestres e nove meses findos em 30 de setembro de 2006 e 2005:

EBITDA (R\$ Milhões)	3T06	3T05	Var. %	9M06	9M05	Var. %
Lucro Líquido	0,9	18,4	-94,9%	57,3	58,1	-1,4%
(+) IR/CS	1,6	9,5	-83,5%	26,7	29,9	-11,0%
(+) Despesas Financeiras Líq. (Receitas)	24,0	(7,6)	n.m.	19,0	(28,1)	n.m.
(+) Depreciação e Amortização	0,4	1,1	-62,1%	1,3	3,3	-61,0%
EBITDA	26,9	21,4	25,7%	104,3	63,3	64,8%
Margem EBITDA (%)	39,0%	28,0%	+11,0 p.p.	38,2%	34,5%	+3,8 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido recuou de uma receita de R\$7,6 milhões no 3T05 para uma despesa de R\$24,0 milhões no 3T06 principalmente em função de um ganho cambial de R\$32,9 milhões registrado no 3T05.

Excluindo esse efeito, as despesas financeiras teriam diminuído em consequência da redução da dívida e de taxas de juros mais baixas.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O imposto de renda e a contribuição social caíram de R\$9,5 milhões no 3T05 para R\$1,6 milhão no 3T06, principalmente devido a uma redução no lucro tributável.

Lucro Líquido

O lucro líquido do 3T06 foi de R\$ 0,9 milhão, comparado a um lucro líquido de R\$ 18,4 milhões no 3T05, basicamente como resultado do impacto já mencionado dos ganhos de variação cambial sobre o lucro, uma vez que os resultados operacionais foram significativamente superiores ao mesmo período do ano anterior.

Comentários sobre o Balanço

Liquidez e Recursos de Capital

As nossas operações de vendas são financiadas principalmente por financiamentos de imóveis, empréstimos garantidos por recebíveis e fluxos de caixa gerados pelas nossas operações, além de financiamentos diretos e indiretos de longo-prazo com a nossa controladora. Nós também vendemos uma porcentagem mínima das unidades antes do começo da construção dos nossos projetos para aumentar o retorno. Nós acreditamos que as nossas fontes de recursos e geração de caixa são suficientes para cumprir os nossos objetivos financeiros de curto-prazo e cobrir as nossas necessidades de capital.

Nós limitamos a nossa exposição a riscos relacionados ao crédito atendendo uma ampla base de consumidores e analisando continuamente o crédito dos nossos clientes. As perdas registradas nas reintegrações de posse são geralmente recuperadas quando a unidade é vendida novamente. Nós registramos provisões de R\$1,0 milhão nos nove meses findos em 30 de setembro de 2006, trazendo a nossa provisão para perdas com crédito para R\$9,1 milhões, valor que consideramos adequado.

A tabela abaixo apresenta o balanço de recebíveis de clientes:

Calendário de Vencimentos (R\$ milhões)	Setembro 06	Junho 06
2006	51,1	79,4
2007	153,9	137,4
2008	123,3	106,5
2009	79,5	72,4
2010	60,2	55,8
2011	44,2	38,8
Após 2011	89,8	69,6
Total de Recebíveis	602,1	560,0
Receita Não Reconhecida	(97,5)	(55,8)
Total de Recebíveis (líq. de rec. não reconhecida)	504,6	504,2

Os recebíveis de clientes geralmente são ajustados mensalmente pela inflação através do índice da construção civil durante o período de construção e, após a entrega da unidade, por um índice geral de inflação (IGP-M).

Dívida Total e Dívida Líquida

A nossa dívida total somava R\$764,1 milhões em 30 de setembro de 2006, um aumento de 5% em relação aos R\$724,9 milhões registrados em 30 de junho de 2006. A nossa dívida líquida aumentou 4%, atingindo R\$727,0 milhões em setembro de 2006.

Também tomamos financiamentos do SFH - Sistema Financeiro de Habitação, que oferece taxas de juros mais baixas que as do mercado privado, opções de adiantamento de pagamento e a possibilidade de transferir as nossas dívidas para os nossos clientes. Nós também tentamos mitigar o nosso risco relacionado à taxa de juros ao equilibrar os prazos nossos ativos e passivos.

A tabela abaixo apresenta a distribuição das dívidas em 30 de setembro de 2006:

Empréstimos (R\$ milhões)	Maturidade	Taxa Efetiva	2006
Empréstimos com Garantia Hipotecária	2006 a 2016	12,3% + IGP-M	238,8
Empréstimos a Termo	2006 a 2007	7,2% fixo	118,3
Financiamento de Construção	2006 a 2019	12,4% + TR	50,5
Empréstimos com Acionistas e Partes Relacionadas	2006 a 2015	12,0% e IGP-M 11,5% fixo	356,5
Dívida Total			764,1
(-) Caixa			37,1
Dívida Líquida			727,0

A tabela abaixo mostra o calendário de pagamento de dívidas em 30 de setembro de 2006:

Ano	Montante (R\$ milhões)
2006	169,6
2007	255,4
2008	73,3
2009	43,6
2010	33,5
Thereafter	188,7
Total	764,1

Eventos Subseqüentes

Eventos Subseqüentes

Em 13 de novembro de 2006, nós concluímos com sucesso a nossa Oferta Pública Inicial de 74.250.000 ações (incluindo a opção "Greenshoe" do Coordenador Líder da Oferta) a R\$16 por ação gerando recursos brutos no montante de R\$ 1,2 bilhão entre a oferta primária e secundária. Excluindo as comissões e a oferta secundária, a Companhia recebeu recursos líquidos no montante de aproximadamente R\$892 milhões, sendo que aproximadamente R\$473 milhões serão utilizados para amortizar dívidas em moeda estrangeira e local (incluindo dívidas intercompany), e o restante será usado para propósitos corporativos gerais de modo a financiar a expansão do nosso negócio no futuro. Conseqüentemente, a companhia hoje tem um caixa líquido.

Sobre a Brascan Residential

A Brascan Residential Properties S.A. é uma das maiores incorporadoras de edifícios residenciais, casas e condomínios planejados, para Classe Média, Classe Média Alta e Classe Alta nas regiões metropolitanas dos Estados de São Paulo e do Rio de Janeiro. É uma incorporadora integrada, com operações que incluem a aquisição de terrenos, o planejamento, a construção, a venda, o financiamento e o serviço de atendimento ao cliente. É parte integrante do Grupo Brascan, que opera no Brasil desde 1899, quando iniciou suas atividades no país no mercado de energia. O Grupo Brascan atua no setor imobiliário desde 1978 tendo conquistado sólida reputação com relação à qualidade, consistência e profissionalismo de seus produtos e serviços. A BRP integra o Novo Mercado da Bovespa e é negociada com o código BISA3. Para maiores informações, acesso o site www.brascanresidencial.com.br/ri.

Teleconferências de Resultado

Inglês

16 de Novembro de 2006
09h00 a.m. (US EST)
12h00 a.m. (Horário de Brasília)
Telefone: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (973) 341-3080
Código: 8086838

Português

16 de Novembro de 2006
10h00 a.m. (US EST)
13h00 p.m. (Horário de Brasília)
Telefone: +55 (11) 2101-4848
Replay: +55 (11) 2101-4848
Código: BRASCAN

Os participantes devem se conectar 15 minutos antes do início das teleconferências.

Palestrantes:

Marcos Levy – Diretor Presidente

Cristiano Machado – Diretor Financeiro e de RI

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

Demonstração de Resultado

(R\$ mil)	3T06	3T05	Var. %	9M06	9M05	Var. %
Receita Bruta	71.856	78.783	-8,8%	282.666	189.479	49,2%
Receita de Incorp. e Vendas Imobiliárias	68.542	74.936	-8,5%	275.230	176.042	56,3%
Outras Receitas	3.314	3.847	-13,9%	7.436	13.439	-44,7%
Impostos e Taxas	(2.929)	(2.370)	23,6%	(9.782)	(5.839)	67,5%
Receita Líquida	68.927	76.413	-9,8%	272.884	183.640	48,6%
Custos Operacionais	(31.202)	(45.326)	-31,2%	(145.082)	(98.273)	47,6%
Custos de Incorp. e Vendas Imobiliárias	(29.110)	(44.059)	-33,9%	(141.050)	(93.689)	50,6%
Outros Custos	(2.092)	(1.267)	65,1%	(4.032)	(4.584)	-12,0%
Lucro Bruto	37.725	31.087	21,4%	127.802	85.367	49,7%
Margem Bruta	54,7%	40,7%	14,0 p.p.	46,8%	46,5%	0,3 p.p.
Despesas Operacionais						
Despesas com Vendas e Marketing	(2.687)	(3.224)	-16,7%	(6.742)	(9.356)	-27,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(4.009)	(2.019)	98,6%	(11.013)	(6.875)	60,2%
Depreciação e Amortização	(424)	(1.119)	-62,1%	(1.296)	(3.326)	-61,0%
Despesas do IPO	(945)	-	n.m.	(945)	-	n.m.
Outras Despesas	(3.194)	(4.454)	-28,3%	(4.355)	(5.089)	-14,4%
Resultados Não-Operacionais	(2)	-	n.m.	(424)	(753)	-43,7%
EBITDA	26.888	21.390	25,7%	104.323	63.294	64,8%
Margem EBITDA	39,0%	28,0%	11,0 p.p.	38,2%	34,5%	3,8 p.p.
Resultados Financeiros	(23.953)	7.563	n.m.	(19.036)	28.106	n.m.
Despesas Financeiras	(23.715)	(27.940)	-15,1%	(74.143)	(84.484)	-12,2%
Ganhos com Variação Cambial	(1.753)	32.863	n.m.	47.079	107.884	-56,4%
Receitas Financeiras	1.515	2.640	-42,6%	8.028	4.706	70,6%
Lucro antes de Impostos	2.511	27.834	-91,0%	83.991	88.074	-4,6%
IR/CS	(1.565)	(9.463)	-83,5%	(26.660)	(29.945)	-11,0%
Lucro Líquido	946	18.371	-94,9%	57.331	58.129	-1,4%
Número de Ações (milhares)	126.278	105.278	19,9%	126.278	105.278	19,9%
Lucro por Ação	0,007	0,454	-98,5%	0,174	0,552	-68,5%

Balanco Patrimonial

(R\$ mil)

ATIVOS	Set-06	Jun-06
Disponibilidades	37.088	24.667
Recebíveis	87.473	95.588
Propriedades para Desenvolvimento e Venda	153.571	124.939
Outros	7.889	4.946
Ativo Circulante	286.021	250.140
Recebíveis	417.100	408.574
Propriedades para Desenvolvimento e Venda	307.912	326.345
Outros	48.010	42.628
Ativo de Longo Prazo	773.022	777.547
Ativo Permanente	10.847	11.165
ATIVO TOTAL	1.069.890	1.038.852
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	Set-06	Jun-06
Empréstimos	138.058	279.032
Dívidas com Pessoas Ligadas	269.227	-
Contas a Pagar	20.220	21.270
Outras	43.444	46.776
Passivo Circulante	470.949	347.078
Empréstimos	269.551	201.029
Dívidas com Pessoas Ligadas	87.279	244.831
Impostos Diferidos	64.583	62.635
Outros	28.267	34.964
Passivo exigível a longo prazo	449.680	543.459
Capital Social	126.278	126.278
Lucros (prejuízos) Acumulados	22.983	22.037
Patrimônio Líquido	149.261	148.315
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO TOTAL	1.069.890	1.038.852