



IBEF – SP Encontro Setorial

19 de agosto de 2010





Aviso Importante

Este documento contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Brookfield Incorporações S.A.. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Brookfield Incorporações S.A. em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Brookfield Incorporações S.A.. 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 Brookfield Incorporações S.A. e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. Cabe ressaltar também que todos os dados, exceto quando mencionado, dos anos anteriores a 2008, inclusive, são pro forma.



Sumário

Tripé

Demografia
Distribuição de renda
Crédito

Demanda e Preços

Autoconstrução x Mercado Formal
Custo de Construção
Bolha ou crescimento sustentável?

- Mercado de SP
- Mercado do RJ
- Mercado do CO

Riscos

**Esgotamento de recursos da poupança – CRI/
Securitização**
**Capacidade de Construção – INCC x IGPM / Aço e
Cimento**

Brookfield Incorporações

Oportunidades
Linha do tempo
Crescimento da companhia

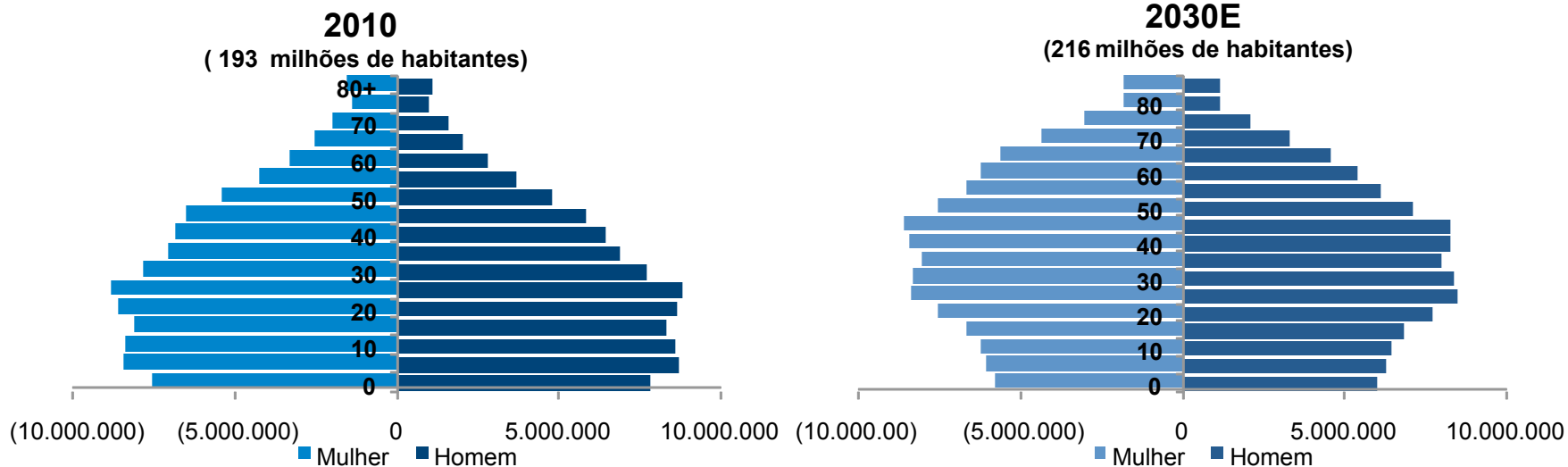


Demografia - Renda - Crédito



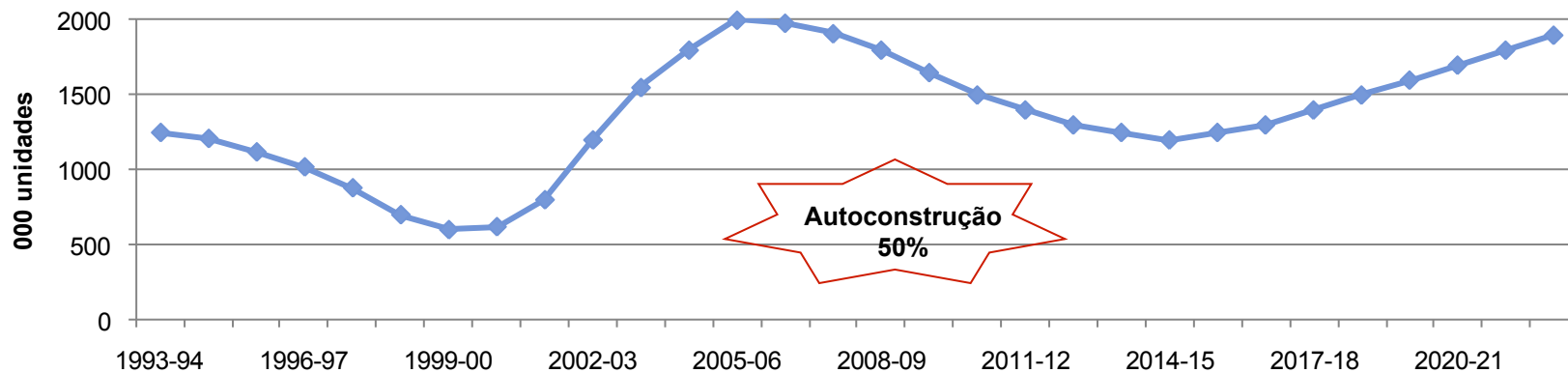
Demografia

Distribuição da População Brasileira



Fonte: IBGE – Projeção da População Brasileira 1980/2050 - Revisão 2008

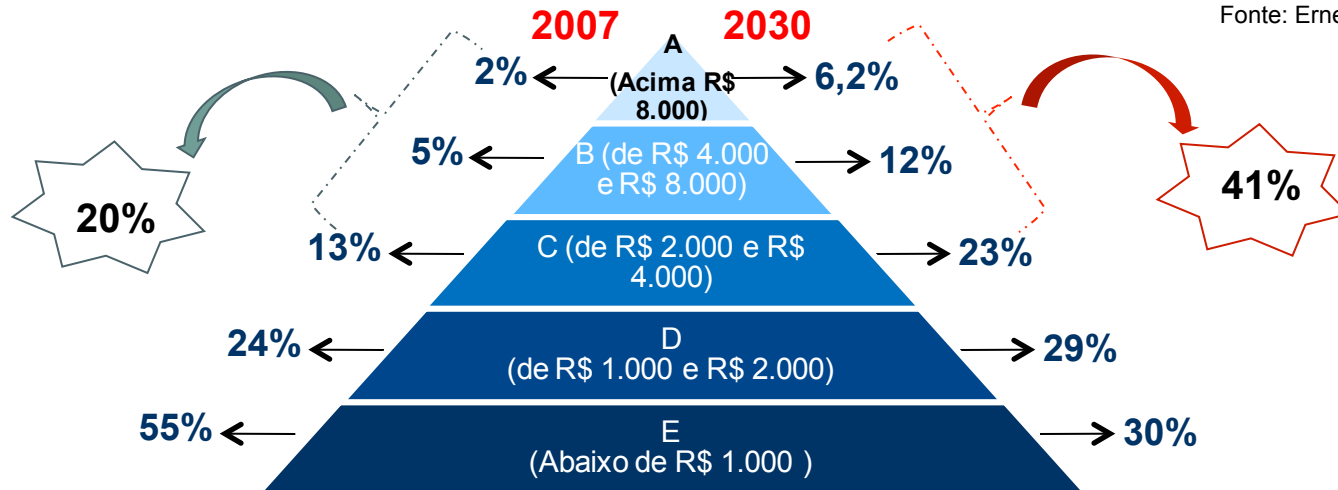
Crescimento Anual de Domicílios



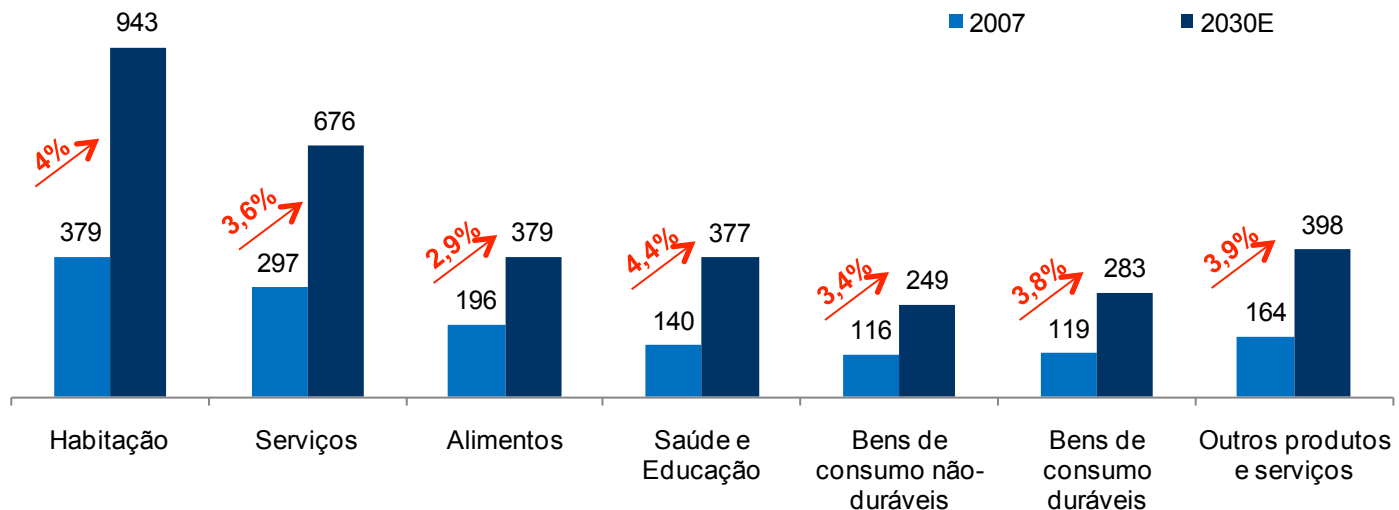
Distribuição de Renda

Distribuição de Renda por Domicílios (2007-2030E)

Fonte: Ernest Young, FGV e IBGE



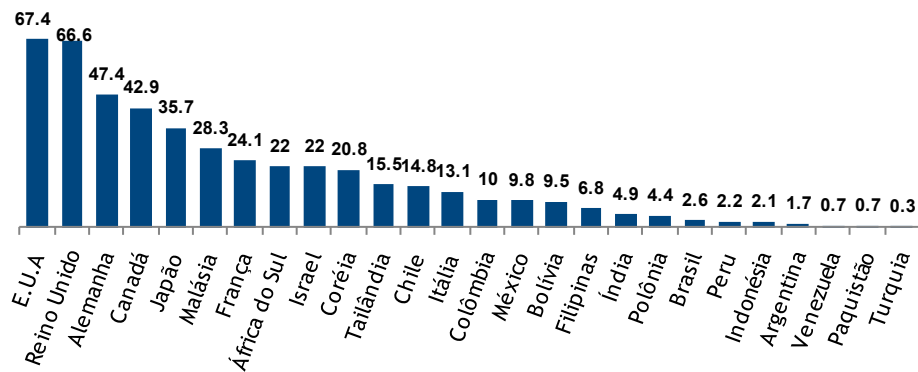
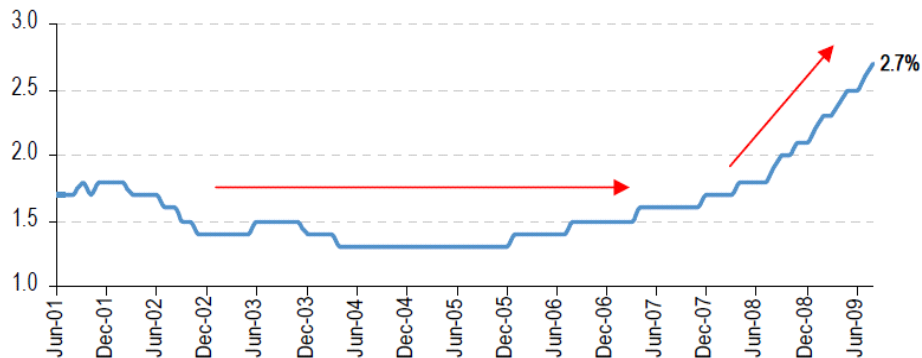
Mercado Consumidor Brasileiro (R\$ bilhões)





Expansão de crédito

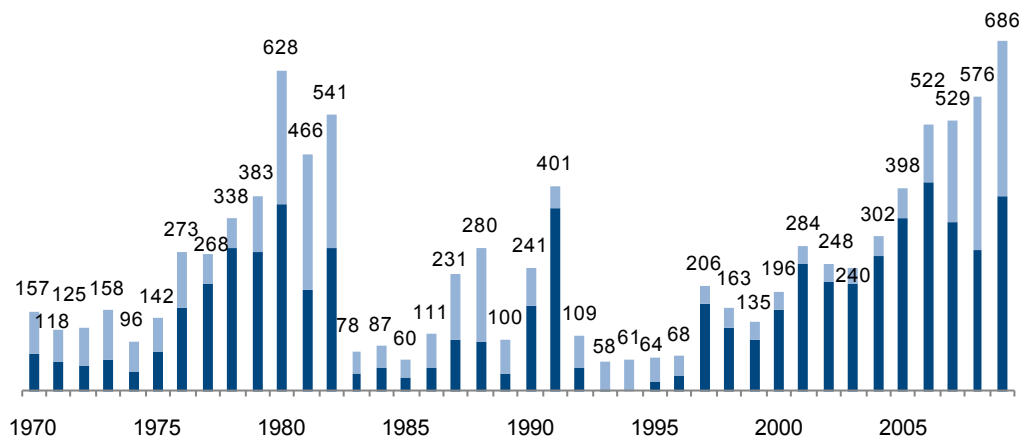
Financiamento habitacional (% PIB)



Fonte: Estimativas JP Morgan, Banco Central:

Fonte: Warnock and Warnock (2008)

Unidades financiadas (milhares)



Brookfield
Incorporações

■ FGTS ■ SBPE

Fonte: Abecip

Melhoria das condições de financiamento

Preço médio da unidade

R\$ 130.000

Período

décadas de

Hoje

LTV (% financiado)

70% - 80%

=> 80% - 90%

Taxa de Juros (a.a.)

12%

=> 9% -11%

Prazo do financiamento (meses)

120-180

=> 240-360

Comprometimento de renda (% da renda mensal)

20 - 25%

=> 25 - 30%

Renda necessária (Salários mínimos)

14 - 20

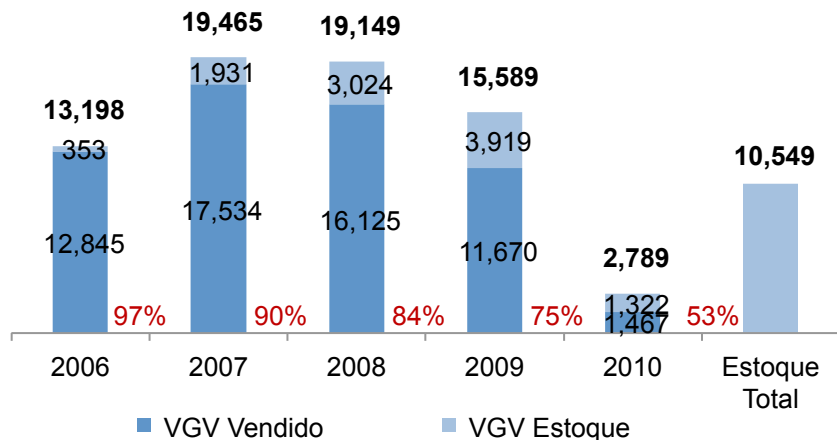
=> 8 - 11



Demanda e preço

Evolução dos preços – RM de São Paulo

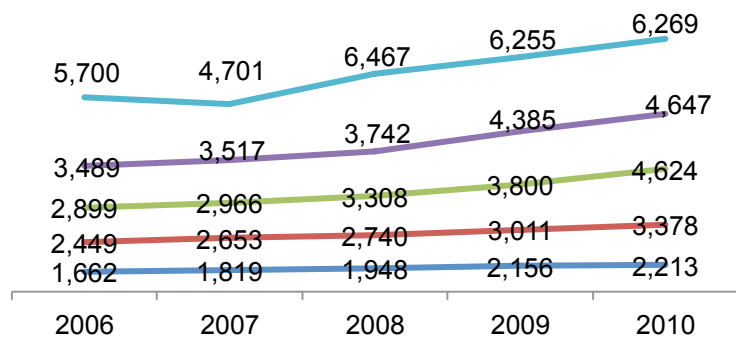
VGW Lançado (2006-1T10)



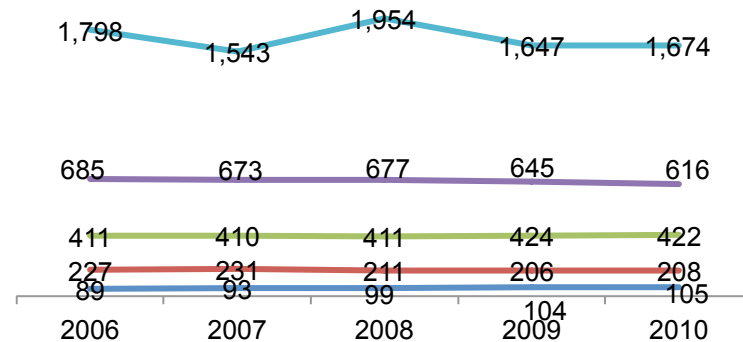
Evolução do preço (R\$/m²)

CAGR 2006-1T10	R\$	IGPM+	IPCA+
Alto	3,0%	-3,1%	-2,6%
Medio Alto	9,2%	2,8%	3,4%
Medio	15,5%	8,6%	9,3%
Medio Baixo	10,4%	3,9%	4,5%
Economico	9,2%	2,8%	3,4%

VUV por classe de renda - R\$/m² (2006-1T10)

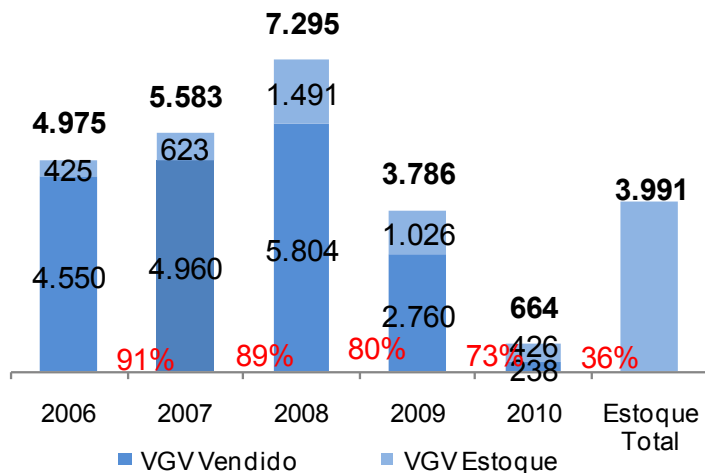


VMU por classe de renda – R\$ mil (2006-1T10)



Evolução dos preços – Rio de Janeiro

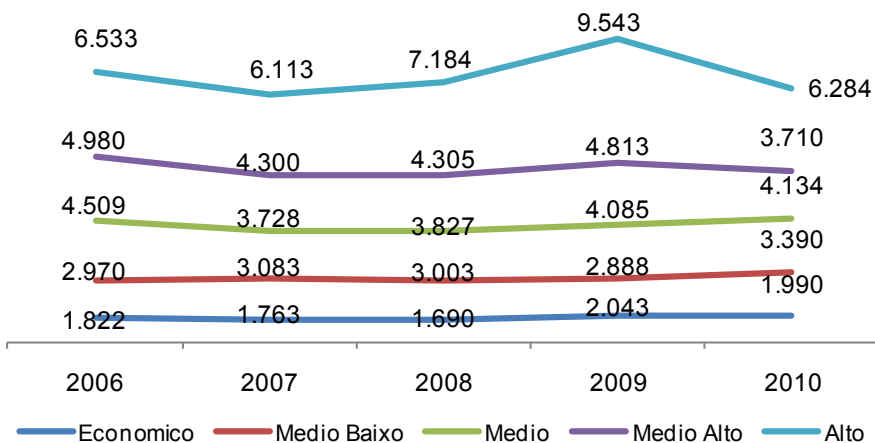
VGVLançado (2006-1T10)



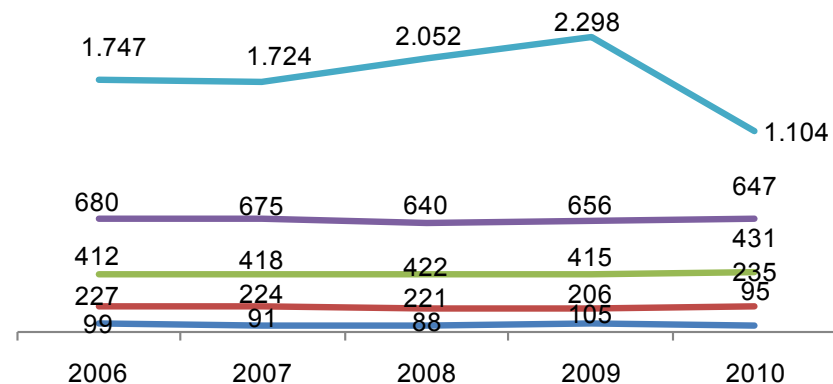
Evolução do preço (R\$/m²)

CAGR 2006-1T10	R\$	IGPM+	IPCA+
Alto	-1,2%	-7,0%	-6,5%
Medio Alto	-8,7%	-14,0%	-13,6%
Medio	-2,6%	-8,4%	-7,9%
Medio Baixo	4,2%	-2,0%	-1,4%
Economico	2,8%	-3,3%	-2,8%

VUV por classe de renda - R\$/m² (2006-1T10)

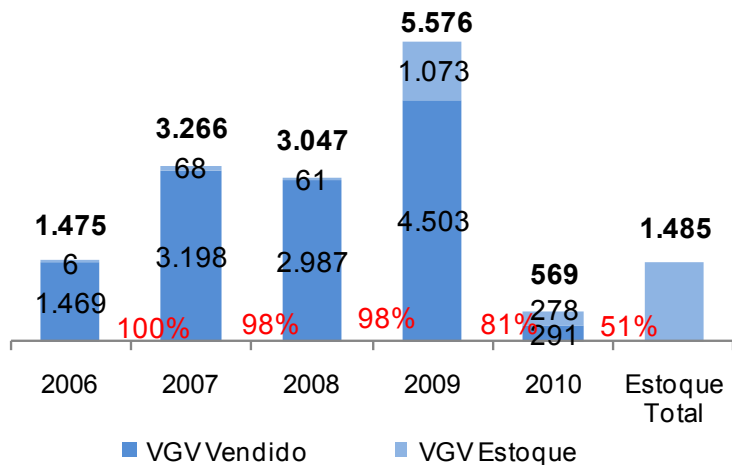


VMU por classe de renda – R\$ mil (2006-1T10)



Evolução dos preços – Distrito Federal

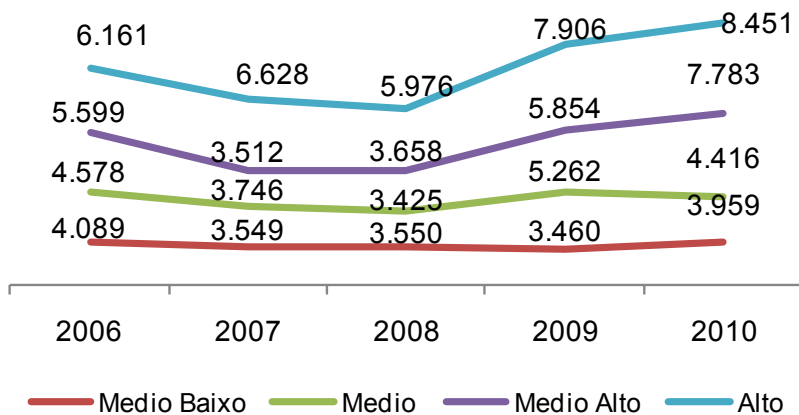
VGV Lançado (2006-1T10)



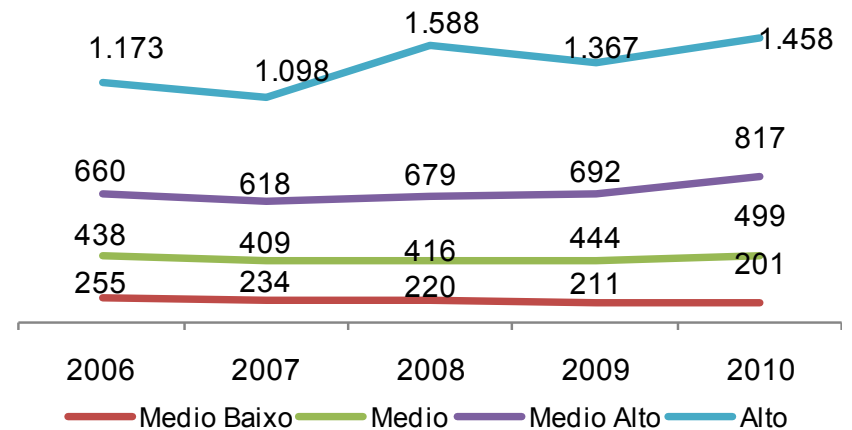
Evolução do preço (R\$/m²)

CAGR 2006-1T10	R\$	IGPM+	IPCA+
Alto	10,2%	3,7%	4,3%
Medio Alto	10,7%	4,1%	4,7%
Medio	-1,1%	-6,9%	-6,4%
Medio Baixo	2,8%	-3,3%	-2,8%

VUV por classe de renda - R\$/m² (2006-1T10)

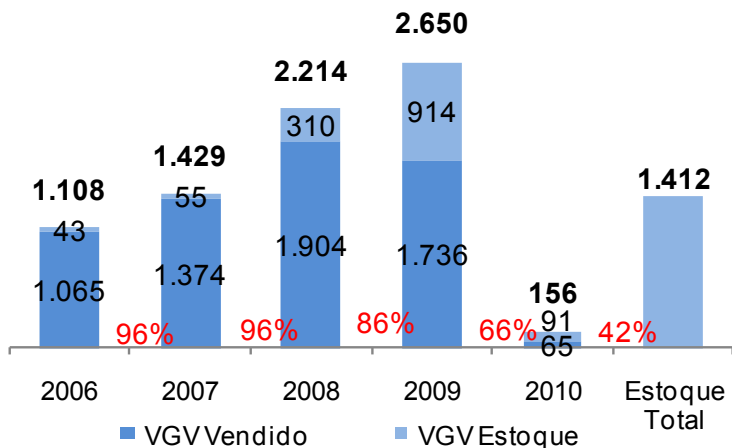


VMU por classe de renda – R\$ mil (2006-1T10)



Evolução dos preços – Goiás

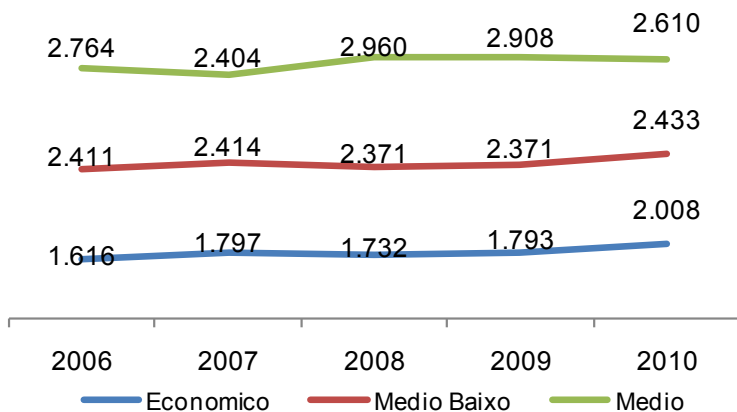
VGV Lançado (2006-1T10)



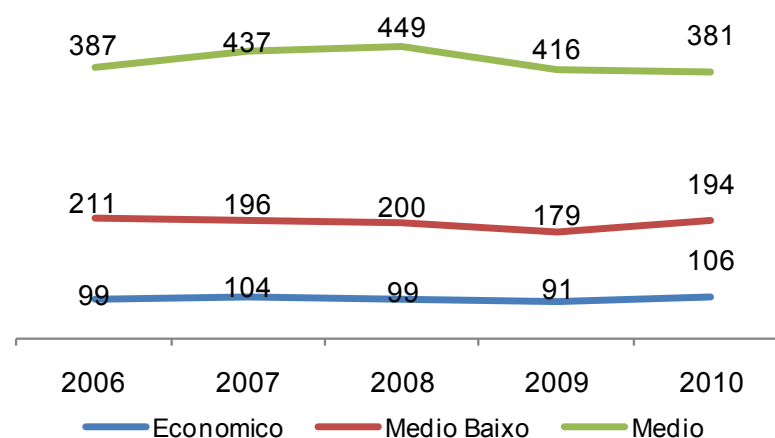
Evolução do preço (R\$/m²)

CAGR 2006-1T10	R\$	IGPM+	IPCA+
Medio	-1,7%	-7,5%	-7,0%
Medio Baixo	0,3%	-5,6%	-5,1%
Economico	6,9%	0,6%	1,2%

VUV por classe de renda - R\$/m² (2006-1T10)



VMU por classe de renda – R\$ mil (2006-1T10)





Alternativas – CRI - Securitização



Fontes de Recursos

Fontes tradicionais de recursos são limitadas e insuficientes

Poupança

- ▶ Tradicional e Associada com casa própria
- ▶ Prazo – Inadequado
- ▶ Liquidez – risco de descasamento
- ▶ Captação – barata para bancos de rede
- ▶ Limita redução de taxa de juros básicos

FGTS

- ▶ Tradicionalmente associado a baixa-renda
- ▶ Prazo – Adequado
- ▶ Liquidez – Adequada
- ▶ Captação – sujeito a burocracias



Fontes de Recursos – Novos Instrumentos

Suportarão o vertiginoso crescimento do mercado imobiliário

CRI – Certificados de Recebíveis Imobiliários

Tributação

✓ Isenção de Imposto de Renda sobre rendimentos quando titular do CRI for pessoa física ou o próprio FII. Os rendimentos pagos aos demais investidores estão sujeitos à alíquota de 20%

Risco

✓ Risco de crédito do devedor do crédito imobiliário lastro do CRI

Lastro

✓ Créditos Imobiliários

Prazo

✓ Não superior ao prazo do crédito Imobiliário lastro do CRI

Quotas de Fundo Imobiliário

Tributação

✓ Isenção de Imposto de Renda a pessoa física e outro FII quotista relativamente aos rendimentos distribuídos pelo FII. Rendimentos distribuídos aos demais investidores estão sujeitos à alíquota de 20% de Imposto de Renda

Risco

✓ Risco associado aos ativos do fundo

Lastro

✓ Imóveis ou bens e direitos relativos a imóveis

Prazo

✓ Indeterminado ou prazo constante no regulamento do fundo



Fontes de Recursos – Novos Instrumentos

Situação atual dos mercados

- ▶ **Legislação Adequada e pronta para geração de volume de operações**
- ▶ **Bom nível de conhecimento de agentes que operam este mercado**
- ▶ **Taxas de juros em níveis adequados**
- ▶ **Iniciativas por parte dos grandes investidores**

Adequação para o desenvolvimento do mercado

- ▶ **Criação de Mercado Secundário**
 - **Dar Liquidez ao papel**
 - **Criação de Market Maker**
- ▶ **Desenvolvimento de escala – consolidação do mercado**



Perspectivas - CRI

Emissor



- ▶ Fonte de recursos de longo prazo em moeda local e taxas competitivas(garantia imobiliária)
- ▶ Diversificação da fonte de recursos dado o apetite do mercado de capitais
 - ▶ Institucionais; e
 - ▶ Pessoas Físicas
- ▶ Possibilidade de captação de recursos sem onerar balanço patrimonial
- ▶ Não incidência de IOF como nos empréstimos diretos
- ▶ Apetite por parte de instituições financeiras para cumprimento da exigibilidade habitacional

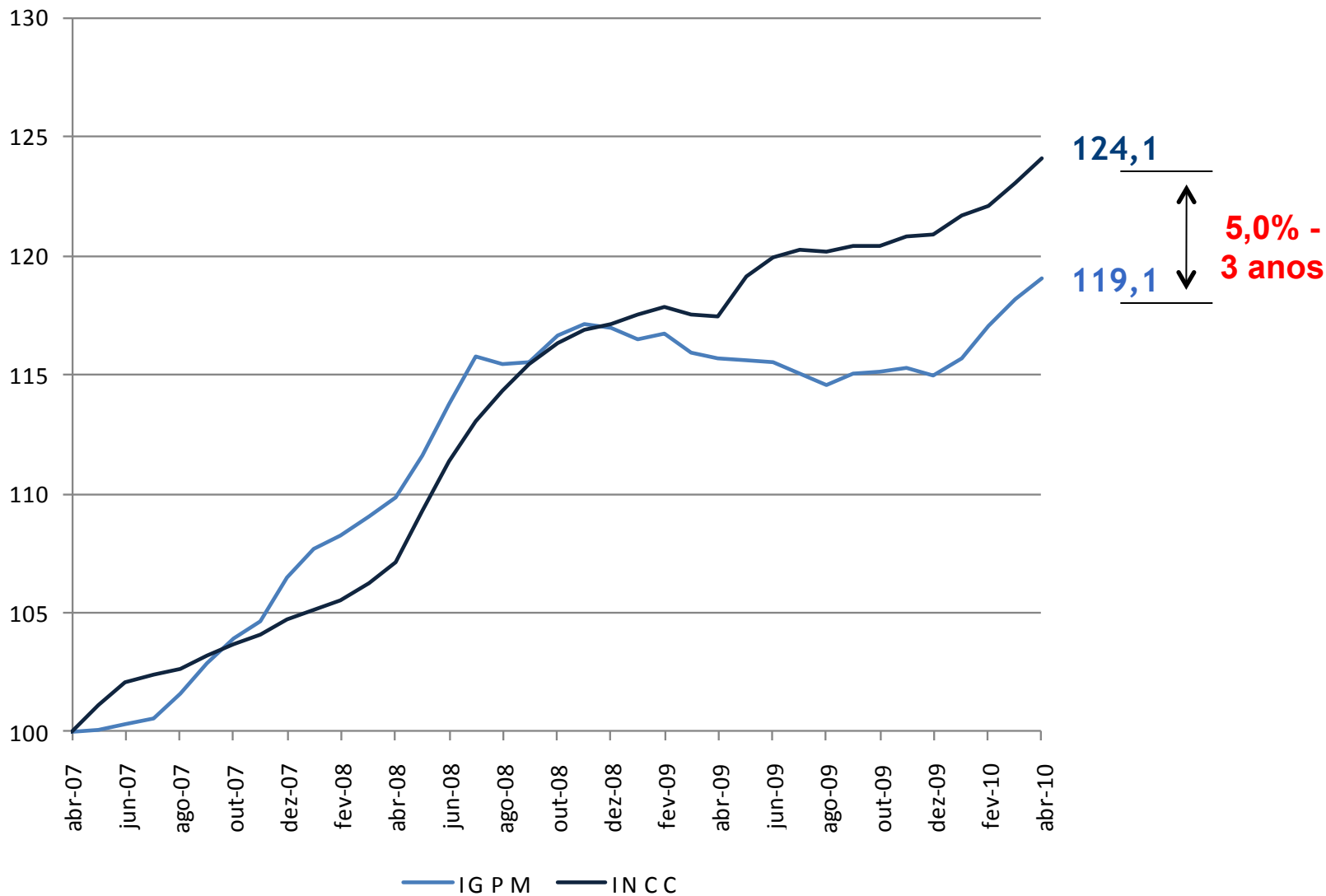
Investidor



- ▶ Títulos de longo prazo indexados a índice de preços
- ▶ Retorno atraente para uma estrutura lastreada em recebíveis e com garantia real
- ▶ Regime fiduciário e patrimônio separado garantem segregação do risco do emissor
- ▶ Isenção de IR para pessoas físicas
- ▶ Empresas com boa qualidade de crédito geralmente vinculadas aos CRI Corporativos



INCC x IGPM (ciclo dos últimos 3 anos)

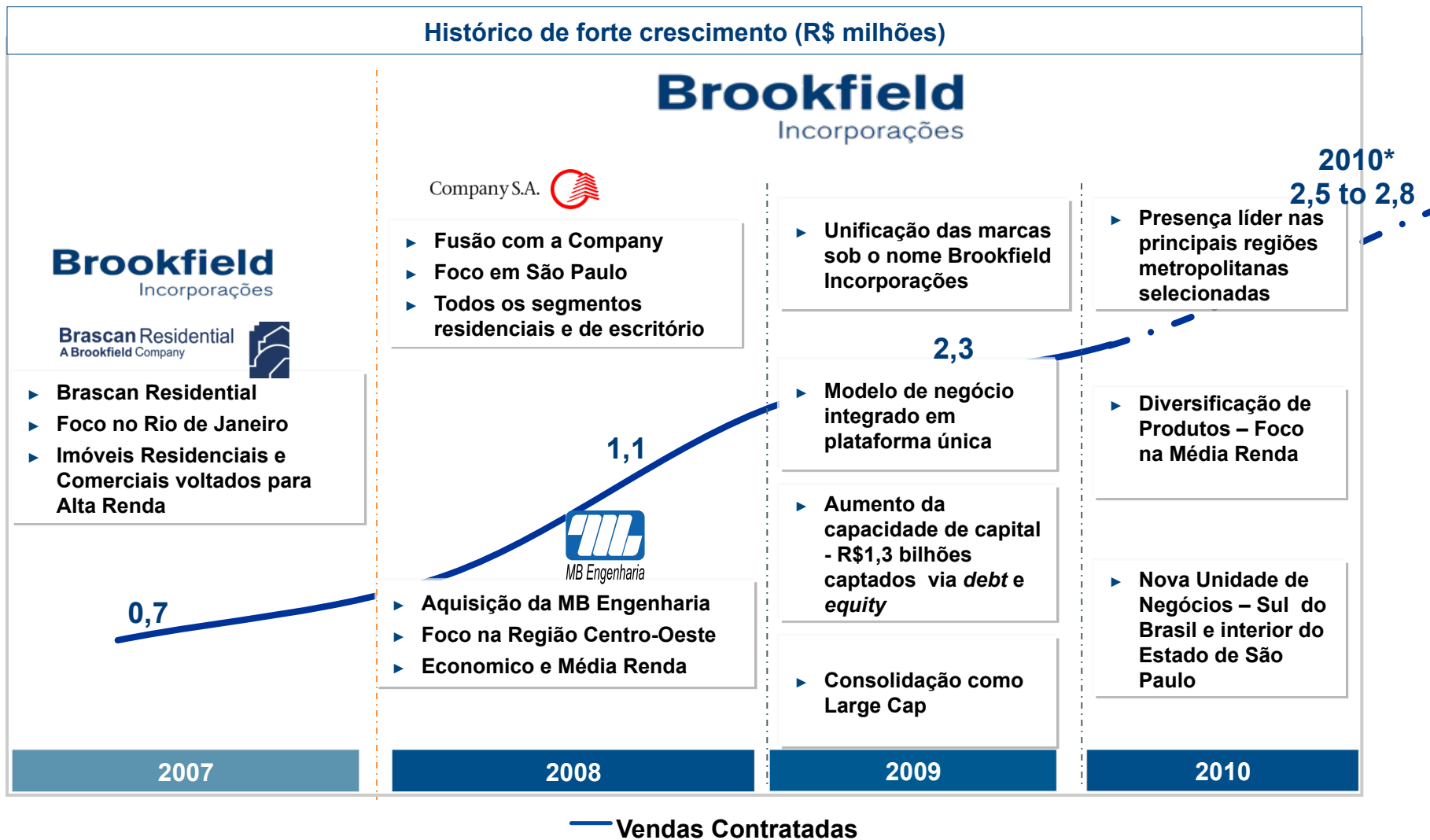




Brookfield Incorporações

Histórico comprovado no Mercado Imobiliário

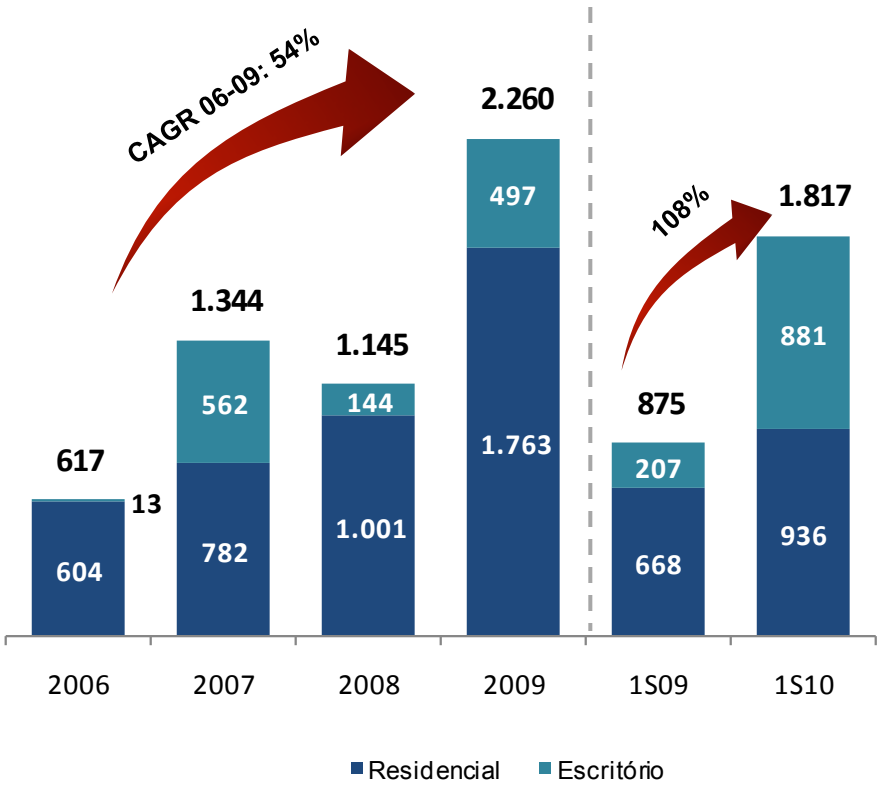
- ▶ Consolidador do setor, com histórico comprovado no mercado imobiliário



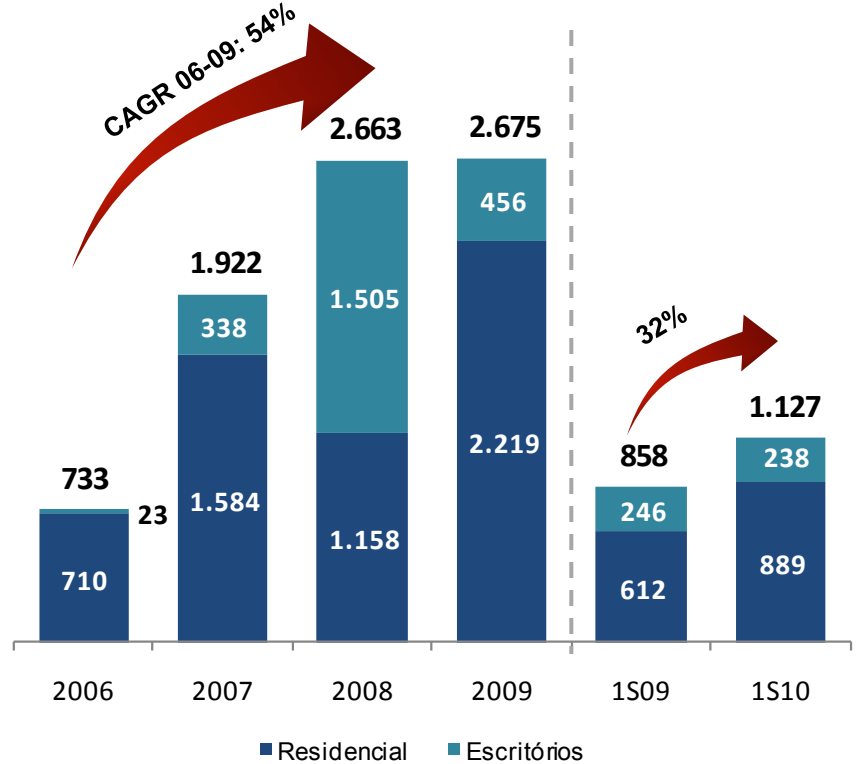


Dados Operacionais

Vendas Contratadas (R\$ milhões)

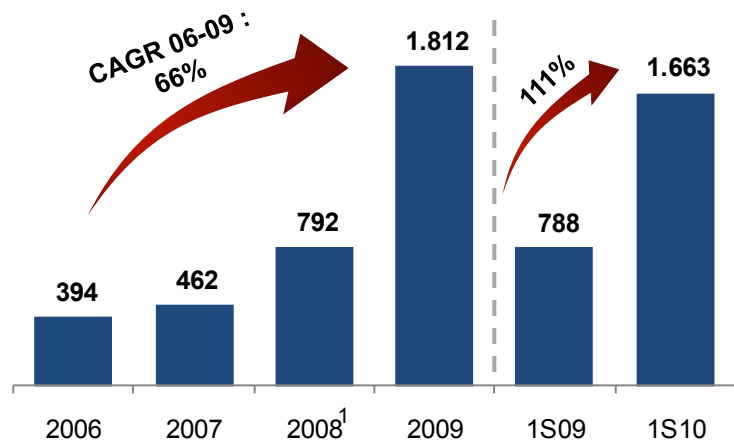


Lançamentos (R\$ milhões)

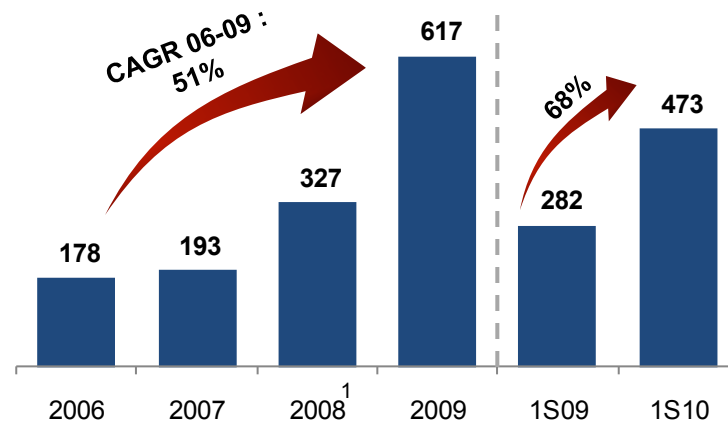


Dados Financeiros

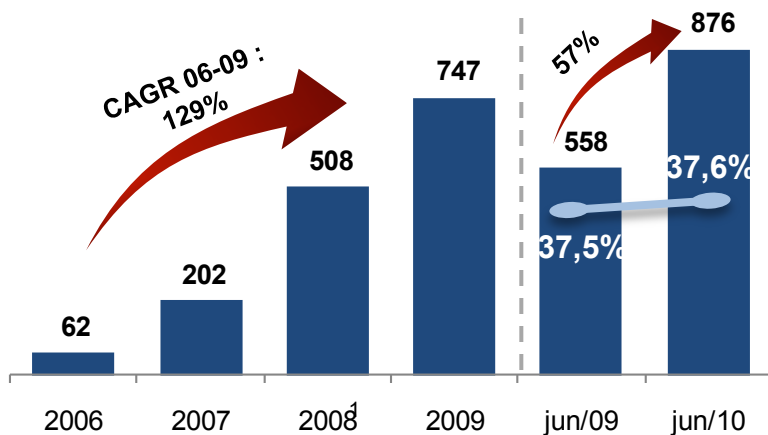
Receita Líquida (R\$ milhões)



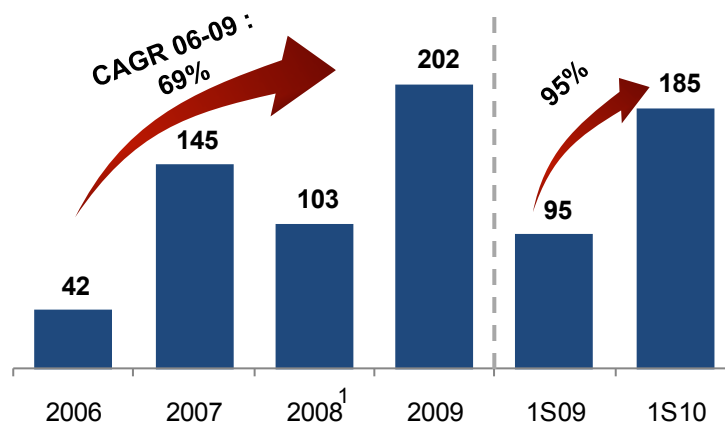
Lucro Bruto (R\$ milhões)



Receita a Reconhecer (R\$ milhões)



Lucro Líquido (R\$ milhões)





Palestrantes

Palestrantes

Nicholas Reade

Diretor Presidente

Cristiano Gaspar Machado

Diretor Executivo Financeiro

Luiz Rogelio Tolosa

Diretor Executivo de Relações Institucionais

Contato de RI

Horacio Moreira Piedras Jr.

Gerente de Relações com Investidores

Carolina Vasconcelos

Relações com Investidores

Contato

Rio de Janeiro

- Telefone : + 55 21 3823-7699
- Av. das Américas, 3434 Bloco II - 6º andar – Rio de Janeiro – RJ, Brazil – Cep: 22640-102

São Paulo

- Telefone : +55 11 3127-9200
- Avenida das Nações Unidas, 14.171 – 14º andar – Torre B – São Paulo - SP, Brazil – Cep: 04794-000
- E-mail: ri@br.brookfield.com