



Relatório Anual 2007

Cyrela Brazil Realty Annual Report





Relatório Anual 2007

Cyrela Brazil Realty **Annual Report**





ÍNDICE

CONTENTS

PERFIL CORPORATIVO	4
PILARES DO CRESCIMENTO	18
GOVERNANÇA CORPORATIVA	38
DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO	56
RECONHECIMENTO	78

COMPANY PROFILE	4
FOUNDATIONS OF GROWTH	18
CORPORATE GOVERNANCE	38
OPERATING AND FINANCIAL PERFORMANCE	56
AWARDS	78



PERFIL CORPORATIVO
COMPANY PROFILE

Çiragan, em São Paulo, SP,
entregue em setembro de 2007

Çiragan, in São Paulo, SP,
delivered in September 2007

CARTA AOS ACIONISTAS | A LETTER TO OUR SHAREHOLDERS

O ano de 2007 foi excepcional para a Cyrela Brazil Realty. Registramos um lucro líquido de R\$ 422 milhões, 74,2% superior ao ano anterior. Tal resultado confirma o acerto das estratégias comerciais e financeiras adotadas para garantir a lucratividade dos nossos acionistas e a satisfação de nossos clientes.

A Cyrela realizou um volume recorde de lançamentos (R\$ 5,4 bilhões) e de vendas contratadas (R\$ 4,4 bilhões), determinados principalmente pela consolidação da expansão geográfica. Hoje, estamos presentes em 43 cidades de 14 estados brasileiros. Outra meta atingida em 2007 foi a consolidação da nossa participação no segmento econômico por meio da marca Living. Os bons resultados permitiram que as ações valorizassem 265,5% desde a primeira oferta feita no Novo Mercado da Bovespa, em setembro de 2005. Todas essas realizações aconteceram em sintonia com o crescimento dos mercados atuais.

Entre as estratégias da Cyrela para garantir esse ritmo de expansão, está o investimento na ampliação do landbank: foram 129 novos terrenos adquiridos em 2007, os quais, somados ao estoque existente, totalizam 8,8 milhões de metros quadrados.

O ANO DE 2007 FOI EXCEPCIONAL. REALIZAMOS UM VOLUME RECORDE DE LANÇAMENTOS E DE VENDAS CONTRATADAS

2007 WAS EXCEPTIONALLY GOOD. WE HIT A RECORD VOLUME IN LAUNCHES AND PRE-SALES

The year 2007 was exceptionally good for Cyrela Brazil Realty. The company recorded net profit of R\$ 422 million, 74.2% higher than the previous year. This result confirms the success of the commercial and financial strategies adopted to ensure profitability to our shareholders and the satisfaction of our clients.

Cyrela set a record in terms of volume (R\$ 5.4 billion) and pre-sales (R\$ 4.4 billion), primarily due to the consolidation of geographic expansion. Today, we are present in 43 cities in 14 Brazilian states. Another target met in 2007 was our entrance in the economic market segment with the Living brand. The good results obtained by Cyrela have driven shares to appreciate 265.5% since the initial public offering in September of 2005. All of these achievements occurred in tandem with the growth of current markets.

Among the strategies employed by Cyrela to ensure this rate of growth, is an investment in the expansion of the land bank: 129 new lands were acquired in 2007 for a grand total of 8.8 million square meters.

Nosso desafio é manter, de maneira competitiva, nosso posicionamento no mercado brasileiro da incorporação imobiliária, amparado pelo compromisso com o padrão de qualidade pelo qual somos reconhecidos. A força da marca Cyrela, a expertise do nosso corpo diretivo, a nossa equipe de vendas e a solidez da empresa são diferenciais que nos possibilitam superar este desafio a cada dia.

As parcerias têm sido muito importantes para sedimentar esse crescimento. Escolhemos sempre parceiros capacitados para seguir nossos padrões de qualidade. O cenário econômico favorável e a ampliação acelerada do setor permitem propor, para 2008, metas ainda mais ousadas. Objetivamos um total de R\$ 7 bilhões em lançamentos e R\$ 5,5 bilhões em vendas contratadas, mantendo a atual estratégia de atender a diferentes segmentos e avançar para outras cidades do país.

Só conseguimos atingir metas tão grandiosas porque podemos contar com o empenho de nossos colaboradores e parceiros, um time qualificado e comprometido com princípios éticos e valores, e com a excelência de nossos produtos e serviços. São eles que garantem a qualidade e a confiança dos clientes e dos acionistas da Cyrela.

Elie Horn, Presidente

Our major challenge is to maintain our competitiveness and position in the Brazilian real estate development market, shielded by commitment to the high quality for which we are known. The strength of the Cyrela brand, the expertise of our management, the sales team and the strength of the company are advantages that allow us to overcome challenges every day.

Partnerships have been very important to consolidate this growth. We have always chosen qualified partners that can meet our standards of quality. The favorable economic scenario and the accelerated expansion of the sector allow us to propose even bolder targets for 2008. We are planning a total of R\$ 7 billion in launches and R\$ 5.5 billion in pre-sales, while maintaining the current strategy of serving different segments and advancing into other cities throughout the country.

We've been able to achieve these ambitious goals by relying on the efforts of our employees and partners – a qualified, ethical and committed team – and the excellence of our products and services. They are the ones who ensure the quality and the trust of clients and shareholders of Cyrela.

Elie Horn, CEO

PERFIL CORPORATIVO | CORPORATE PROFILE

Novos mercados, novos públicos, novos produtos e recordes de vendas. Dessa forma, a Cyrela Brazil Realty, maior empresa do mercado imobiliário brasileiro na incorporação de empreendimentos residenciais, fechou o ano de 2007. Seu principal desafio, consolidar a expansão de seus negócios para além do eixo Rio-São Paulo, onde é líder, está sendo realizado com sucesso. Hoje, a Cyrela opera em mais de 40 cidades brasileiras, em 14 estados, e, ainda, em uma nova unidade na cidade de Buenos Aires na Argentina.

Crescer com qualidade e credibilidade. O grande sucesso na expansão para novas regiões deveu-se, principalmente, às bem-sucedidas alianças com incorporadoras imobiliárias locais. Para cada avanço em uma nova região, a Cyrela investe muito em pesquisa e treinamento para que seu padrão de qualidade seja cada vez mais rigoroso e elevado.

A Cyrela é líder de mercado e, reconhecidamente, uma das marcas mais fortes no segmento residencial. Em 2007, seu investimento na busca por novos públicos e novos produtos fez da marca Living, criada em 2006 para atender ao mercado econômico e super econômico, uma das maiores marcas deste segmento no país. Para a Cyrela, o sucesso é fruto de pesquisa e de visão estratégica para atender com rapidez aos anseios do mercado.

A atuação da Cyrela se estende ainda à gestão de serviços dos empreendimentos comerciais, residenciais e de escritório, por meio da marca Facilities, serviços de corretagem exclusivamente para imóveis Cyrela, por meio da Seller, além da construção de parte de seus empreendimentos, pela Cyrela Construtora.

A Cyrela integra o Novo Mercado da Bovespa desde 2005, quando converteu todas as suas ações em ordinárias, comprometendo-se com as melhores práticas de governança corporativa. Ao término de 2007, 41,3% do capital pertencia ao Grupo Controlador, enquanto 58,7% era negociado no mercado (free-float).

New markets, new publics, new projects and record sales. That is how Cyrela Brazil Realty, the largest Brazilian residential property developer, closed out the year. The chief challenge, consolidating and expanding its businesses beyond Rio-São Paulo, where it leads the market, is being carried out successfully. Today, Cyrela operates in more than 40 cities in 14 Brazilian states, and has opened a new unit in Buenos Aires, Argentina.

Growing with quality and credibility. The tremendous success in expanding into new regions is due primarily to successful alliances with local property developers. For each advance into a new region, Cyrela invests heavily in research and training so that the Company can continue to raise standards of quality.

Cyrela is the market leader and known as one of the strongest brands in the residential segment. In 2007, its investment in the search for new publics and new products resulted in the "Living" brand, created in 2006 to serve the economic and super economic market. Today, the brand is one of Brazil's largest in this segment. For Cyrela, success is the result of research and strategic vision to promptly serve the appetites of the market.

The work of Cyrela extends into: the management of services for commercial, residential and office properties through its Facilities brand; exclusive real estate brokerage services for Cyrela developments, through Seller; in addition to the construction arm of part of its developments, through Cyrela Construtora.

Cyrela has been listed on the Novo Mercado of the Bovespa Stock Exchange since 2005, when it converted all of its shares into common stock to show its commitment to the best practices in corporate governance. At the end of 2007, 41.3% of capital stock was held by the controlling group, while 58.7% was traded on the market (free-float).



HISTÓRICO | HISTORY

1962	Constituição da Cyrela.
1981	Criação da Cyrela Construtora e da Seller.
1994	Constituição da Brazil Realty, joint venture com a empresa argentina IRSA.
1996	A Brazil Realty faz oferta pública de ações – IPO.
2000	Início da parceria com a RJZ Engenharia, no Rio de Janeiro.
2002	Aquisição da participação da IRSA na Brazil Realty.
2004	Reunião das subsidiárias do Grupo Cyrela na Cyrela Vancouver.
2005	Maio Incorporação da Cyrela Vancouver pela Brazil Realty e alteração da denominação da empresa para Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações. Setembro A Cyrela faz sua primeira oferta pública de ações (IPO).
2006	Início da expansão geográfica com oito parcerias, em sete estados brasileiros. Janeiro Criação da Agra Empreendimentos Imobiliários. Fevereiro Constituição da Mac Empreendimentos Imobiliários S.A. Abril Constituição da Plano & Plano Participações e da Goldsztein Cyrela, para atuar no Rio Grande do Sul, em Santa Catarina e Paraná. Incorporação da RJZ Engenharia. Julho Segunda oferta pública de ações (<i>Follow-On</i>) da Cyrela. Dezembro Criação da Living, marca dos empreendimentos voltados aos segmentos econômico e super econômico.
2007	A Cyrela prossegue com sua expansão geográfica. No final do ano, já está presente em 43 cidades de 14 estados brasileiros. Julho A Cyrela acerta <i>joint ventures</i> com a Concima, com a Cury e com a empresa Tecnum, com a criação da Cytec+. Agosto Criação da Cyrela Commercial Properties (CCP), a partir da cisão dos imóveis corporativos, centros de logística e shopping centers. As ações da CCP iniciam suas negociações no Novo Mercado da Bovespa no dia 9 de agosto.

1962	Cyrela is founded.
1981	Cyrela Construtora and Seller are established.
1994	Brazil Realty is founded, a joint venture with the Argentinian company IRSA.
1996	Brazil Realty goes public – IPO.
2000	Start of partnership with RJZ Engenharia, in Rio de Janeiro.
2002	Acquisition of IRSA's share in Brazil Realty.
2004	Merger of subsidiaries of Grupo Cyrela in Cyrela Vancouver.
2005	May Takeover of Cyrela Vancouver by Brazil Realty, changing the name of the company to Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações. September Cyrela goes public (IPO).
2006	Beginning of geographic expansion with eight partners, in seven Brazilian states. January Creation of Agra Empreendimentos Imobiliários. February Mac Empreendimentos Imobiliários S.A. is established. April Plano & Plano Participações and Goldsztein Cyrela are established to operate in Rio Grande do Sul, Santa Catarina and Paraná. Takeover of RJZ Engenharia. July Follow-On offering by Cyrela. December Living is established, the brand of developments designed for economic and super economic segments.
2007	Cyrela continues with its geographic expansion. At the end of the year, it is already present in 43 cities in 14 Brazilian states. July Cyrela seals joint ventures with Concima, Cury and Tecnum, with the creation of Cytec+. August Founding of Cyrela Commercial Properties (CCP), from split-up of corporate properties, logistics centers and shopping centers. CCP shares begin trading on the Bovespa Novo Mercado on August 9.

DESTAQUES DE 2007 | HIGHLIGHTS 2007

LANÇAMENTOS | LAUNCHES

Por Segmento	2007	2006	Var. %
Luxo	8	4	100,0
Médio-Alto	31	18	72,2
Médio	26	11	136,4
Econômico	5	3	66,7
Super Econômico	7	-	-
Total	77	36	113,9

Segment	2007	2006	Chg. %
Luxury	8	4	100.0
Mid-High	31	18	72.2
Middle	26	11	136.4
Economic	5	3	66.7
Super Economic	7	-	-
Total	77	36	113.9

OS 77 LANÇAMENTOS DE 2007
SOMARAM R\$ 5,4 MILHÕES,
VALOR 85% MAIS ALTO DO
QUE EM 2006

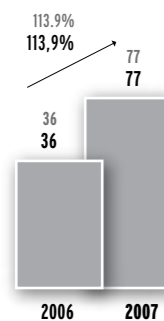
THE 77 LAUNCHES IN 2007
TOTALLED R\$ 5.4 MILLION, AN
85% IMPROVEMENT OVER 2006

Vie Pinheiros, em
São Paulo, SP, lançado
em outubro de 2007
- perspectiva ilustrada

Vie Pinheiros, in
São Paulo, SP, launched
in October 2007
- illustrated perspective

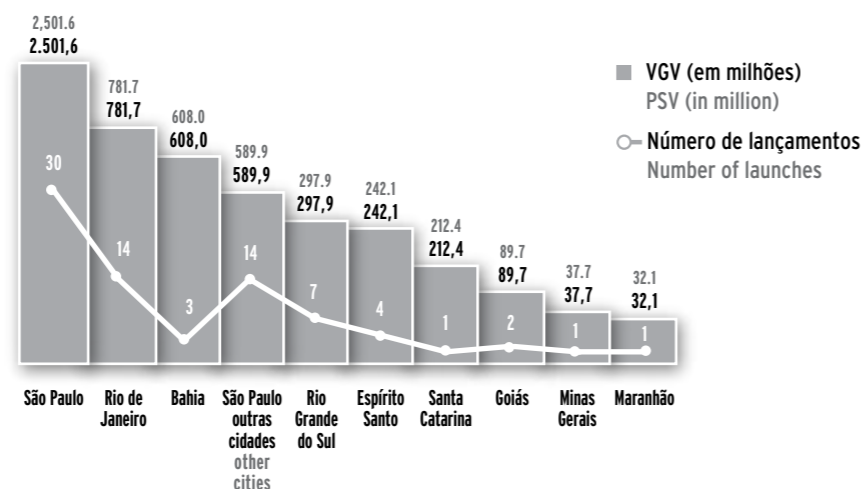


Número de Lançamentos (1)
Number of Launches (1)



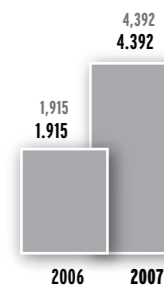
(1) Não estão incluídas as unidades permutadas
Excluding exchanges

Lançamentos 2007 - Quantidade e VGV
2007 Launches - Quantity and PSV



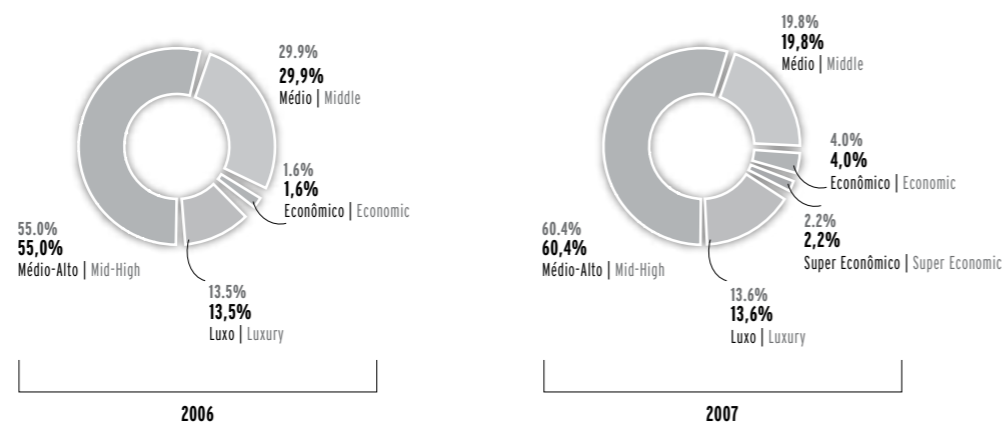
*Valores de 2006 e 2007 ajustados pelas despesas das Ofertas Públicas de Ações
*2006 and 2007 amounts adjusted at the Initial Public Offering expenses

Vendas Totais Contratadas R\$ milhões (100%) (1)
Pre-Sales Contracts R\$ million (100%) (1)

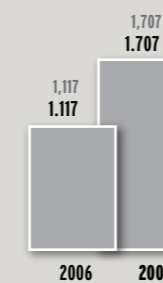


(2) Líquido de Rescisões
Net of cancellations

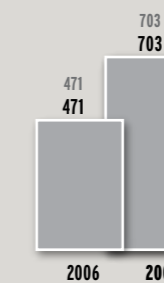
Vendas Contratadas por Segmento de Renda
Pre-Sales Contracts by Segment of Income



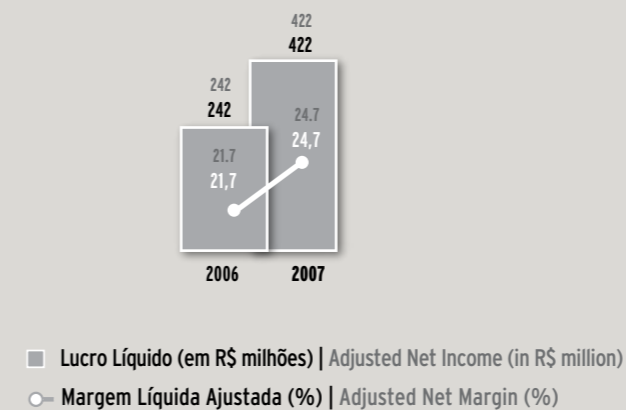
Receita Líquida (em R\$ milhões)
Net Revenue (in R\$ million)



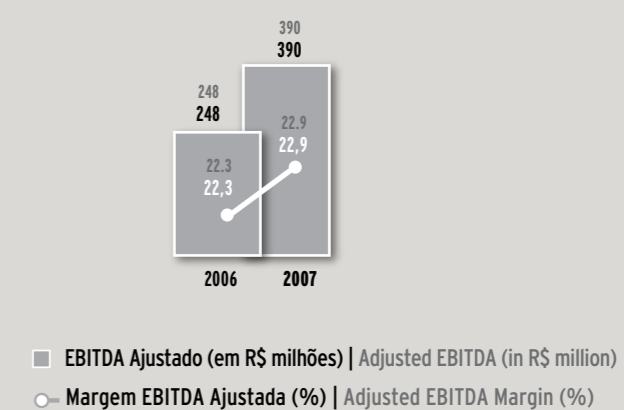
Lucro Bruto (em R\$ milhões)
Gross Profit (in R\$ million)



Lucro Líquido e Margem Líquida Ajustados (*)
Adjusted Net Income and Net Margin (*)



EBITDA e Margem EBITDA Ajustados (*)
Adjusted EBITDA and EBITDA Margin (*)



*Valores de 2006 e 2007 ajustados pelas despesas das Ofertas Públicas de Ações
2006 and 2007 amounts adjusted at the Initial Public Offering expenses

Sucessos de lançamento em 2007:

■ **Produtos Cyrela**

Cristall Parque Aclimação, SP - 100% vendido
 Le Palais Botafogo, RJ - 100% vendido
 UP Side Icaraí, RJ - 100% vendido
 Mandai, RJ - 93% vendido
 Villa-Lobos Office Park, SP - 100% vendido
 Domínio Marajoara, SP - 100% vendido
 Vie Pinheiros, SP - 100% vendido
 Varanda Pompéia, SP - 100% vendido
 Vergê Perdizes, SP - 100% vendido
 Raízes Juquehy, Litoral Norte, SP - 100% vendido
 Provence Horto, BA - 100% vendido
 Reserva Jardim, RJ - 60% vendido

■ **Produtos LIVING**

Mérito, SP - 100% vendido
 Garden Resort (fase II), SP Interior - 100% vendido
 Vivare, RS - 97% vendido
 Global Park Residencial, RJ - 98% vendido
 Parque dos Sonhos, SP - 100% vendido (fase I)
 Vitória Parque Vila Prudente, SP - 100% vendido
 Vitória Vila Matilde, SP - 100% vendido



Successes of launch in 2007:

■ **Cyrela Products**

Cristall Parque Aclimação, SP - 100% sold
 Le Palais Botafogo, RJ - 100% sold
 UP Side Icaraí, RJ - 100% sold
 Mandai, RJ - 93% sold
 Villa-Lobos Office Park, SP - 100% sold
 Domínio Marajoara, SP - 100% sold
 Vie Pinheiros, SP - 100% sold
 Varanda Pompéia, SP - 100% sold
 Vergê Perdizes, SP - 100% sold
 Raízes Juquehy - Litoral Norte, SP - 100% sold
 Provence Horto, BA - 100% sold
 Reserva Jardim, RJ - 60% sold

■ **LIVING Products**

Mérito, SP - 100% sold
 Garden Resort (phase II), SP Countryside - 100% sold
 Vivare, RS - 97% sold
 Global Park Residencial, RJ - 98% sold
 Parque dos Sonhos, SP - 100% sold (phase I)
 Vitória Parque Vila Prudente, SP - 100% sold
 Vitória Vila Matilde, SP - 100% sold



Raízes Juquehy, em Juqueí (litoral),
 SP, lançado em novembro de 2007
 - perspectiva ilustrada

Raízes Juquehy, in Juqueí (coast),
 SP, launched in November 2007
 - illustrated perspective



Domínio Marajoara,
 em São Paulo, SP,
 lançado em setembro
 de 2007 - perspectiva
 ilustrada

Domínio Marajoara,
 in São Paulo, SP,
 launched in September
 2007 - illustrated
 perspective



PILARES DO CRESCIMENTO
FOUNDATIONS OF GROWTH

Cidade Jardim, no Rio de Janeiro,
RJ, lançado em outubro de 2007
- perspectiva ilustrada

Cidade Jardim, in Rio de Janeiro,
RJ, launched in October 2007
- illustrated perspective

FILOSOFIA DA CYRELA COMPANY PHILOSOPHY

Para entender a filosofia da Cyrela é preciso conhecer seu processo de produção. Isso porque a estratégia comercial da empresa está baseada em três pilares: pesquisa, treinamento e um rigoroso controle de qualidade. Com eles, a Cyrela cresce ano após ano e supera suas metas com larga margem, o que comprova o acerto de sua filosofia.

Cada lançamento da Cyrela leva em sua essência a marca da maior empresa do mercado imobiliário residencial brasileiro. Sua atuação no mercado pode ser comparada ao seu fluxo de trabalho: passo a passo, tijolo a tijolo, sempre com a preocupação de atender aos anseios de seus clientes.

Conhecendo a importância de uma base sólida para o sucesso de seus empreendimentos, a Cyrela dá atenção especial à pesquisa e aquisição dos terrenos. Para cada terreno escolhido, inúmeros são analisados. Ao firmar sua base, inicia-se o processo de criação e concepção do produto, que vai exigir muito planejamento e uma definição precisa dos custos. O investimento nessas pesquisas faz com que a Cyrela seja orientada pelo mercado e antecipe tendências. O resultado dessa filosofia é traduzido pelas vendas recordes de seus empreendimentos.

CYRELA ESTÁ BASEADA EM TRÊS PILARES: PESQUISA, TREINAMENTO E CONTROLE DE QUALIDADE

CYRELA IS BASED ON THREE
PILLARS: RESEARCH, TRAINING
AND QUALITY CONTROL

To understand Cyrela's philosophy, it is important to understand its production process. This is because the Company's strategy is based on three pillars: research, training and strict quality control. With these pillars, Cyrela grows year after year and surpasses targets by a wide margin, thus demonstrating the success of its philosophy.

Each launch by Cyrela possesses the essence of the brand of the largest residential property developer in Brazil. Its operations in the market can be compared to its workflow: step by step, brick by brick, and a constant concern in meeting the needs of clients.

Understanding the importance of a solid base for the success of its developments, Cyrela pays special attention to research and land acquisition. For each property chosen, countless are analyzed. After a property is chosen, thus begins the process of creating the concept for the product, which requires much planning and a precise definition of costs. Investment in these studies means that Cyrela is guided by the market and is able to anticipate trends. The result of this philosophy is seen in the record sales of its developments.



→
Cristall Parque Aclimação, em São Paulo, SP, lançado em agosto de 2007 - perspectiva ilustrada
Cristall Parque Aclimação, in São Paulo, SP, launched in August 2007 - illustrated perspective

Após a concepção e criação do produto, inicia-se o planejamento da estratégia de vendas e da comunicação dos lançamentos, assim como a construção do estande de vendas, onde o cliente pode reconhecer seus desejos, uma tradição da Cyrela.

Assim, baseada no processo de produção de cada um de seus empreendimentos, pode ser definida a filosofia da Cyrela. Uma empresa que conta com uma equipe de profissionais qualificada, motivada, com metas claras e que caminham juntos na mesma direção. Ao construir o sonho do cliente com ética e qualidade, a Cyrela reafirma o seu sucesso.

A EXPANSÃO DA EMPRESA EM 2007 THE EXPANSION OF THE COMPANY IN 2007

Ao longo dos anos, o trabalho da Cyrela vem apresentando resultados sempre positivos. Seu crescimento, baseado no compromisso de entregar aos seus clientes, parceiros e acionistas mais do que o prometido, é sustentado por um planejamento eficiente e uma estratégia acertada.

Em 2007, a Cyrela direcionou seu crescimento para a expansão geográfica e para o segmento econômico. Para atingir esses objetivos, manteve o foco na estruturação das parcerias com incorporadores das regiões nas quais decidiu operar. A partir do sucesso do fortalecimento de sua atuação no eixo Rio-São Paulo, avançou para o Nordeste, o Norte e Sul, Centro-Oeste, além dos estados do Sudeste onde ainda não atuava.

Diante do grande potencial de desenvolvimento imobiliário nessas regiões, a Cyrela entendeu que para que houvesse igual dedicação às operações regionais seria necessário criar Unidades de Negócios com foco geográfico. E foi o que a Cyrela fez. Foram criadas cinco Unidades de Negócios: Grande São Paulo, Rio de Janeiro, Norte, Nordeste e Centro-Oeste/Sul/Sudeste. As áreas corporativas e de vendas permaneceram com atuação nacional.

After creating a concept for the product, the strategic planning for sales and communication of launches is set up, including the construction of the sales show room, where the client can discover his dreams, a Cyrela tradition.

In this way, Cyrela's philosophy can be found in the production process of each one of its developments. A company that relies on a team of qualified, motivated professionals, who work toward a clear, common goal. By building the dreams of its clients with ethics and quality, Cyrela reaffirms its success.

Over the years, Cyrela's efforts have always shown positive results. Its growth, based on the commitment to deliver to its clients, partners and shareholders more than what was promised, is based on efficient planning and a successful strategy.

In 2007, Cyrela directed its growth toward geographic expansion and the economic segment. To reach these objectives, the Company focused on the structuring of partnerships with developers in the regions in which it decided to operate. Based on its success in strengthening its operations in the Rio-São Paulo corridor, the Company ventured into the Northeast, North and South, Midwest, in addition to states in the Southeast where it had no operations.

Faced with the great potential of real estate development offered by these regions, Cyrela decided that for regional operations to receive the same dedication, it would need to create Business Units based on geography. And that was exactly what Cyrela did. Five Business Units were created: Greater São Paulo, Rio de Janeiro, North, Northeast and Midwest/South/Southeast. Sales and corporate departments remain national in scope.



Sky Life, em Goiânia, GO,
lançado em agosto de 2007
- perspectiva ilustrada

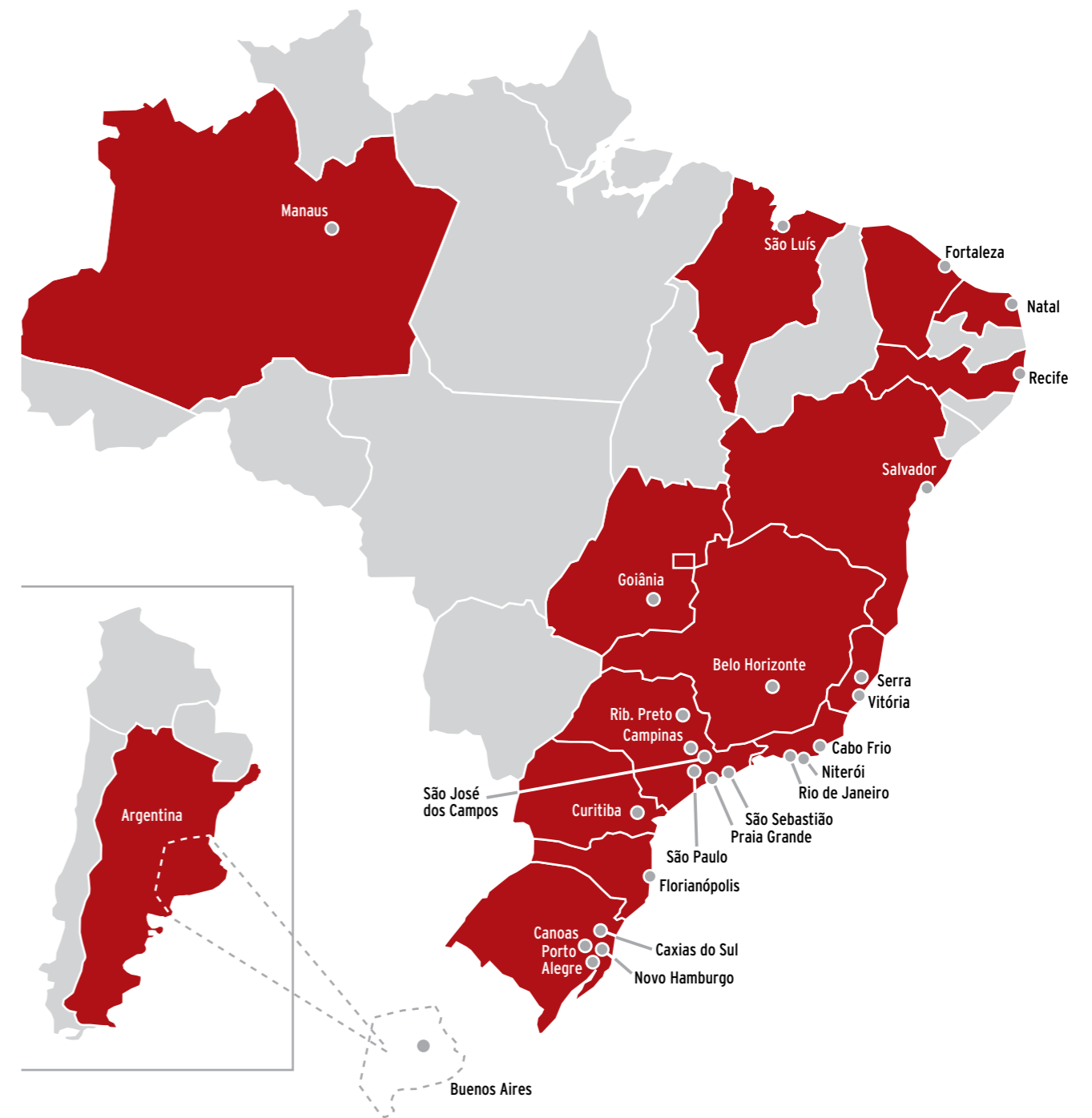
Sky Life, in Goiânia, GO,
launched in August 2007
- illustrated perspective

EXPANSÃO GEOGRÁFICA: JOINT VENTURES

Parceiro	Área de Atuação	Segmento de Atuação	Participação Cyrela Brazil Realty
Goldsztein	Região Sul	Todos os segmentos	50%
Irsa - Cyrela	Argentina - Buenos Aires	Todos os segmentos	50%
Líder	Minas Gerais e Distrito Federal	Todos os segmentos	50%
Mac	São Paulo	Médio / Médio-Alto	50%
SKR	São Paulo	Médio / Médio-Alto	50%
Concima	São Paulo	Econômico e Super Econômico	80%
Cury Empreendimentos	São Paulo	Econômico e Super Econômico	50%
Cytec+	São Paulo	Econômico e Super Econômico	75%
Plano & Plano	São Paulo	Econômico e Super Econômico	79%

GEOGRAPHIC EXPANSION: JOINT VENTURES

Partner	Area of Operations	Segment of Operations	Participation of Cyrela Brazil Realty
Goldsztein	South Region	All Segments	50%
Irsa - Cyrela	Argentina - Buenos Aires	All Segments	50%
Líder	Minas Gerais and Distrito Federal	All Segments	50%
Mac	São Paulo	Middle / Mid-High	50%
SKR	São Paulo	Middle / Mid-High	50%
Concima	São Paulo	Economic and Super Economic	80%
Cury Empreendimentos	São Paulo	Economic and Super Economic	50%
Cytec+	São Paulo	Economic and Super Economic	75%
Plano & Plano	São Paulo	Economic and Super Economic	79%





A Cyrela tem seguido sua filosofia de conhecer profundamente os mercados locais antes de avançar para novas regiões. Desse modo, a fórmula encontrada para a expansão foi buscar parceiros com os mesmos valores, idoneidade, seriedade, competência e experiência no mercado local. A troca de conhecimento e de experiências foi decisiva para o êxito dos negócios em 2007.

A Cyrela cresceu em duas frentes: nos segmentos tradicionais de produtos Cyrela (segmentos médio, médio-alto e luxo) e produtos com a marca Living (segmentos econômico e super econômico). O sucesso da Living, cuja atuação é voltada para consumidores com renda de até 12 salários mínimos, foi resultado de duas táticas acertadas: as parcerias com incorporadores que atuam no segmento e com instituições financeiras interessadas em financiar os clientes Living.



O crescimento do segmento econômico está relacionado à redução da taxa básica de juros e à disponibilidade de recursos da Caderneta de Poupança e do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) disponibilizados ao crédito imobiliário por meio do Sistema Financeiro da Habitação - SFH. A parceria da Cyrela com as principais instituições financeiras privadas e com a Caixa Econômica Federal permitiu financiamentos de até 95% do valor do imóvel, com taxas de juros para compradores que variam de TR + 6% a.a. a TR + 10% a.a. e prazo de até 30 anos para pagamento.

Todo o planejamento da Cyrela visa dar continuidade ao crescimento das duas linhas atuação, de forma consistente. Para 2008, a estimativa é de que cerca de 70% do volume total de lançamentos seja relativo ao segmento tradicional de atuação, e 30% relativo à Living. Na avaliação da administração da Companhia, existe uma grande demanda no mercado imobiliário para os empreendimentos de médio e alto padrão, cujo crescimento foi facilitado pela redução da taxa de juros, aumento de níveis de emprego e de renda da população.

Cyrela has followed its philosophy in gaining a deep understanding of local markets before advancing into new regions. In this manner, the formula found for expansion was to find partners with the same values, honesty, seriousness, competence and experience in the local market. The exchange of knowledge and experience was decisive for the success of business in 2007.

Cyrela grew on two fronts: in Cyrela's traditional product segments (middle, premium and luxury) and products with the LIVING brand (economic and super economic). The success of Living, whose developments are aimed at consumers who earn up to 12 minimum wages, was the result of two successful tactics: partnerships with developers who work in this segment and with financial institutions interested in financing clients of Living.

The growth of the economic segment is related to a reduction in interest rates and the availability of resources from savings accounts and the compulsory severance pay fund made available for real estate credit through the Housing Finance System (SFH). Cyrela's partnerships with the major private financial institutions and Caixa Econômica Federal Bank enable financing of up to 95% of the value of the property, with interest rates for buyers that range from TR + 6% to TR + 10% with terms of up to 30 years.

Cyrela planning is carried out with a view to providing continuity to growth in its two lines of business. For 2008, it is projected that around 70% of the total volume of launches will come from the traditional segment, and 30% from Living. The Company's management believes that there is a huge demand in the real estate market for middle and luxury developments, whose growth has been facilitated by a reduction in interest rates, and an increase in employment levels and income.

A Cyrela atua em uma indústria de capital e mão-de-obra intensiva e, por isso, busca, continuamente, o aperfeiçoamento de seu capital humano. Para ampliar a formação de seus colaboradores, criou a Academia Cyrela, que abrange desde a alfabetização de funcionários no canteiro de obras até o financiamento de cursos de MBA para seus profissionais.

Para basear seu crescimento sempre no trabalho de bons profissionais, a empresa criou também o Programa de Trainees cujo aproveitamento foi de 80% em 2007. Para reter o capital humano na empresa após todo esse investimento, a Cyrela aposta no bom ambiente de trabalho, na ética, nos valores, nos planos de carreira e em uma estratégia eficaz de remuneração, com salários-base competitivos, bônus e, incentivo de longo prazo, stock options (Programa Cyrela em Ação).

Este programa incentiva os colaboradores a se tornarem acionistas da empresa e os bonifica pela permanência na Companhia no longo prazo. Para a Cyrela, ser uma marca líder também significa atrair e formar os melhores profissionais do mercado.



Cyrela operates in an industry that depends heavily on capital and labor inputs and this is why it continually strives to improve labor conditions. To better prepare its employees, the Academia Cyrela was created. It covers activities ranging from literacy training on construction sites to MBA courses for its professionals.

To ensure a steady stream of quality professionals, the Company created the Trainees Program. The success of the program is demonstrated by the 80% of trainees that were ultimately hired in 2007. To retain human capital at the company after all of this investment, Cyrela has invested in quality working environments, ethics, values, career plans and an effective compensation strategy, with competitive base salaries, bonuses and long-term incentives, such as the Cyrela Stock Option Program.

This program encourages employees to become shareholders in the Company by rewarding them for remaining at the Company. For Cyrela, being a leading brand also means attracting and preparing the best professionals in the market.



Global Park Residencial,
no Rio de Janeiro, RJ,
lançado em maio de 2007
- perspectiva ilustrada

Global Park Residencial,
in Rio de Janeiro, RJ,
launched in May 2007
- illustrated perspective

Reserva Gran Parc, em Goiânia, GO,
lançado em novembro de 2007
- perspectiva ilustrada

Reserva Gran Parc, in Goiânia, GO
launched in November 2007
- illustrated perspective





MEIO AMBIENTE | ENVIRONMENT

A Cyrela, através da sua construtora, investe na gestão de resíduos de todas as suas obras desde 2005. Em 2003, participou do grupo-piloto do Programa de Gestão Ambiental de Resíduos em Canteiros de Obras promovido pelo Sinduscon-SP (Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo). Com isto tornou-se uma das construtoras pioneiras na implantação de gestão de resíduos em obras.

A gestão de resíduos da Cyrela Construtora tem como objetivo conscientizar todos os colaboradores quanto à importância da preservação do meio ambiente, atendendo as exigências legais. Os processos utilizados são integrados ao sistema de gestão da qualidade, consolidado há anos na Cyrela. Os resíduos que não podem ser evitados devem estar em condições de reutilização ou reciclagem. Ao final do processo, o que precisar ser descartado tem sua destinação compromissada. Plástico, metal e papel são doados para cooperativas para reciclagem. Com isso, a Cyrela evita o desperdício e promove o cuidado com o meio-ambiente.

NO BOSQUE DO CENTRAL PARK PRIME, EM SÃO PAULO, CADA FAMÍLIA GANHA UMA ÁRVORE QUE TERÁ SEU NOME

AT CENTRAL PARK PRIME'S BUSH, IN SÃO PAULO, EACH FAMILY RECEIVES A TREE BEARING THEIR NAME

Cyrela, through its construction company, has invested in waste management for all of its construction sites since 2005. In 2003, the Company participated in a pilot project of the Construction Site Waste Environmental Management Program sponsored by Sinduscon-SP (Construction Industry Union of the State of São Paulo). These efforts made it one of the first property developers to introduce waste management in construction projects.

The management of waste from Cyrela Construtora is aimed at educating all employees about the importance of preserving the environment and complying with legal requirements. The processes used are integrated into the quality management system, used for years now by Cyrela. The waste that cannot be avoided should be reused or recycled. At the end of the process, what must be discarded has a predetermined destination. Waste such as plastic, metal and paper is donated to recycling cooperatives. This is how Cyrela prevents waste and cares for the environment.



Central Park Prime, em São Paulo, SP, lançado em agosto de 2007 - perspectiva ilustrada
Central Park Prime, in São Paulo, SP, launched in August 2007 - illustrated perspective

Para se ter idéia da abrangência do programa de gestão de resíduos, em 2007, de 20 empreendimentos em média, foram recolhidos mais de 1.100 m³ de papel e plástico, que correspondem a aproximadamente 190 caçambas de papel e 90 de plástico. Além disso, os resíduos como alvenaria, concreto, gesso, madeira e metal, tiveram adequada destinação.

Destaca-se também no ano de 2007, a demolição de um prédio realizada para execução de um empreendimento futuro, onde foram destinados para reciclagem mais de 18.000 m³ de resíduos classe A.

Os profissionais da Cyrela Construtora também são treinados para gerir com eficiência os processos de produção, otimizando o uso dos recursos naturais e minimizando os desperdícios.

Ao realizar empreendimentos que alteram as paisagens onde se instalam, a Companhia também procura combater a poluição visual e contribuir para o embelezamento das cidades. O cuidado com o entorno está no plantio de árvores e jardins, na manutenção de diversas praças públicas e melhorias para o tráfego local.

NOSSOS PROFISSIONAIS SÃO TREINADOS PARA OTIMIZAR O USO DOS RECURSOS NATURAIS E MINIMIZAR DESPERDÍCIOS

OUR PROFESSIONALS ARE
TRAINED TO OPTIMIZE THE
USE OF NATURAL RESOURCES
AND MINIMIZE WASTE

To get an idea of the scope of the Company's waste management program, in 2007, of the 20 developments on average, more than 1,100 m³ of the primary recyclable waste was collected – paper and plastic – which corresponds to approximately 190 dumpsters full of paper and 90 of plastic. Furthermore, waste materials such as bricks, concrete, wood and metal are also disposed of properly.

A case in point in 2007 was the demolition of a building for a future development, which included the recycling of more than 18,000 m³ of class A waste.

The professionals at Cyrela Construtora are also trained to work efficiently with production processes, optimizing the use of natural resources and minimizing waste.

When it is necessary for developments to alter the landscaping on the sites where they are built, the Company also works to fight visual pollution and contribute to making cities more beautiful. Care is taken in the surroundings by planting trees and gardens, and by maintaining many public town squares and improving local traffic.

→
Le Parc, no Rio de Janeiro, RJ, entregue em agosto de 2007
Le Parc, in Rio de Janeiro, RJ, delivered in August 2007



Área de lazer na cobertura
do Çiragan, em São Paulo, SP,
entregue em setembro de 2007

Leisure area on the top of
Çiragan, in São Paulo, SP,
delivered in September 2007

EDUCAÇÃO E CIDADANIA | EDUCATION AND CITIZENSHIP

Se, em alguns setores industriais, o padrão de qualidade varia de acordo com a manutenção das máquinas, para a Cyrela, que depende de gente para realizar o seu trabalho quase artesanal, a boa formação dos profissionais garante o sucesso do negócio. E formar não é tão simples.

A partir de 2000, a Cyrela iniciou um programa para erradicar o analfabetismo entre seus operários. Com o nome "Construindo Pessoas", o projeto comemora a formação de 560 operários, desde sua implantação. As aulas, ministradas nos canteiros de obras, cumprem o programa da alfabetização até a quarta série em quatro meses, com certificado do Ministério da Educação (MEC).

Oitenta por cento dos operários, que estudam após o expediente, se formam. Os operários das empreiteiras contratadas e os terceirizados também podem participar dos cursos oferecidos pela Cyrela. O programa foi iniciado com quatro salas de aula e hoje está presente nas principais obras da Cyrela Construtora, em São Paulo e no Rio de Janeiro. Ao final do ano estavam em funcionamento dez salas em São Paulo, uma em Campinas e três no Rio de Janeiro. Para 2008, estão previstas 22 salas, 11 delas em São Paulo.

If in some industrial sectors the standard of quality varies according to the maintenance of machines, for Cyrela, quality depends on professionals with strong educational backgrounds who perform customized work to ensure business success. And education is not simple.

Cyrela started a literacy program for its workers in 2000. With the name "Construindo Pessoas," the project celebrates the education of 560 workers since its beginning. The classes are taught at construction sites and focus on literacy up to the fourth grade. They last four months and students receive a certificate from the Ministry of Education (MEC).

Eighty percent of the workers, who study after their shift, graduate. The workers from outsourced contractors can also participate in courses offered by Cyrela. The program started with four classrooms and today it is present on the main construction sites of Cyrela Construtora, in São Paulo and Rio de Janeiro. At the end of the year there were ten classrooms in São Paulo, one in Campinas and three in Rio de Janeiro. For 2008, 22 classrooms are projected, 11 in São Paulo.

A BOA FORMAÇÃO DOS PROFISSIONAIS DA CYRELA GARANTE O SUCESSO DO NEGÓCIO

PROFESSIONAL EDUCATION
AT CYRELA ENSURES
BUSINESS SUCCESS

A partir de 2008, os filhos e parentes dos funcionários das obras poderão participar do Programa Construindo Profissionais, parceria entre a Cyrela e o SENAI. Serão ministrados cursos de elétrica e hidráulica, totalmente gratuitos, e os alunos aprovados serão automaticamente contratados e começarão a trabalhar em nossas obras.

No segundo semestre de 2007, a Cyrela implementou o Programa Aprendiz. Em atendimento à Lei nº 10.097/2000, o Programa propicia aos estudantes do Ensino Médio obter qualificação social e profissional, com o objetivo de aumentar as suas oportunidades de inserção no mercado de trabalho. Já são 22 aprendizes contratados em parceria com o SENAI. Em 2008, iniciaremos o mesmo programa no Rio de Janeiro.

A preocupação com a formação de sua mão-de-obra levou a Cyrela a intensificar, também, o Programa de Trainees, iniciado em 2005, com o objetivo principal de elevar o nível de profissionalismo do setor. Em 2007, o programa avançou nessas formações e teve início um novo curso preparatório de treinadores (*coaches*) para as novas turmas.

CONSTRUINDO PESSOAS: FORMAÇÃO DE 560 PROFISSIONAIS DESDE SUA IMPLEMENTAÇÃO

CONSTRUINDO PESSOAS:
560 PROFESSIONALS
HAVE GRADUATED SINCE
ITS INTRODUCTION

→
Construindo Pessoas



Starting in 2008, the children and relatives of construction site employees will be able to participate in the Building Professionals Program, a partnership between Cyrela and SENAI. Free courses in electrical installations and plumbing will be given, and approved students will be automatically hired and begin working on our construction projects.

In the second semester of 2007, Cyrela introduced the Apprentice Program. In compliance with Law n. 10,097/2000, the Program provides high school students with the means to obtain social and professional qualifications, with the objective of broadening opportunities for their entry into the job market. Twenty-two apprentices have already been hired in partnership with SENAI. In 2008, we will introduce the same program in Rio de Janeiro.

The concern with the education of its employees also led Cyrela to intensify the Trainees Program, started in 2005, with the primary objective of raising the level of professionalism in the sector. In 2007, the program continued to make progress with a new teacher-training course for new classes.

Dos 23 trainees formados, 80% foram contratados. Para 2008 estarão em preparação mais 42 jovens. O crescimento do programa pode ser avaliado pelo número de candidatas que disputam cada vaga. Em 2006 eram 11 candidatas para cada vaga e, em 2007, esse número saltou para 52.

O programa de trainee é visto pela Cyrela como um importante caminho para suprir a demanda futura de profissionais nas áreas de negócios, incorporações, compra de terrenos e desenvolvimento de produtos.

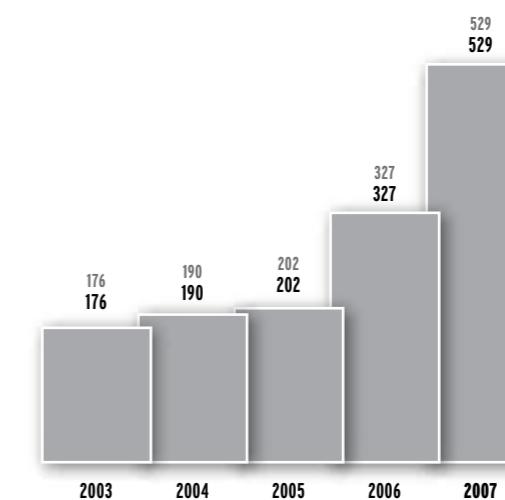
Esses processos de formação deram início à Academia Cyrela, que aposta na continuidade da formação como garantia para a qualidade de seus profissionais. Para isso, a Cyrela oferece a alfabetização, a formação acadêmica formal em parceria com consultores, cursos profissionalizantes e cursos de MBA. A Cyrela sabe também que todo esse conhecimento, a gestão desse capital intelectual e a transferência desse *know-how* têm de ser repassados para os sócios e parceiros, pois assim estará garantido o crescimento sustentável da Companhia.

Of the 23 trainees who graduated, 80% were hired. In 2008, another 42 young people will receive training. The growth of the program can be seen in the number of candidates who apply for each position. In 2006, there were 11 applicants for each position, in 2007, this number jumped to 52.

The trainee program is seen by Cyrela as an important strategy for supplying future professionals in the areas of business, developments, property negotiation and product development.

These educational processes gave rise to the Cyrela Academy, which invests in continuing education as a way of guaranteeing the quality of its professionals. That is why Cyrela offers literacy training, formal education in partnership with consultants, and vocational and MBA courses. Cyrela also knows that all this knowledge, the management of this intellectual capital and the transfer of this know-how have to be passed on to partners to ensure the sustainable growth of the Company.

Evolução do número de funcionários diretos
Growth in number of direct employees





GOVERNANÇA CORPORATIVA
CORPORATE GOVERNANCE

Le Palais Botafogo, no Rio de Janeiro,
RJ, lançado em setembro de 2007
- perspectiva ilustrada

Le Palais Botafogo, in Rio de Janeiro,
RJ, launched in September 2007
- illustrated perspective

GOVERNANÇA CORPORATIVA | CORPORATE GOVERNANCE

Em 21 de setembro de 2005, a Cyrela Brazil Realty ingressou no Novo Mercado da BOVESPA, comprometendo-se ainda mais com avançadas práticas de governança corporativa. Desde então, a Cyrela trabalha continuamente para estreitar o seu relacionamento com o público investidor através de reuniões públicas com investidores e participação em diversos seminários e conferências, nacionais e internacionais. Em novembro de 2007, promoveu duas reuniões públicas com investidores e profissionais do mercado de capitais (APIMECs) em São Paulo e no Rio de Janeiro, contando com a presença de mais de 100 pessoas.

A Cyrela participou, ainda, de 24 eventos entre conferências internacionais, nacionais e seminários, mostrando a Companhia como uma excelente alternativa de investimento.

Todas essas iniciativas se refletem, também, no valor da companhia. Em 2007 a Cyrela se consolidou como a maior empresa do setor imobiliário residencial da América Latina em valor de mercado.

CYRELA: A MAIOR EMPRESA DO SETOR NA AMÉRICA LATINA EM VALOR DE MERCADO

CYRELA: THE LARGEST COMPANY IN ITS INDUSTRY IN LATIN AMERICA IN TERMS OF MARKET CAP

On September 21, 2005, Cyrela Brazil Realty joined Bovespa's Novo Mercado, reinforcing its commitment to advanced corporate governance practices. Since then, Cyrela has been working consistently to develop a closer relationship with investors by holding public meetings with investors and participating in various Brazilian and international seminars and conferences. In November 2007, Cyrela held two public meetings with over 100 investors and capital market professionals (APIMECs) in São Paulo and Rio de Janeiro.

Cyrela also participated in 24 events, including Brazilian and international conferences and seminars, to present the Company as an excellent investment option.

All these initiatives are also reflected in the Company's value. In 2007, Cyrela consolidated its position as the largest residential real estate company in Latin America in terms of market value.

→
Mandarim, no Rio de Janeiro, RJ, entregue em agosto de 2007
Mandarim, in Rio de Janeiro, RJ, delivered in August 2007



Saint Martin, no Rio de Janeiro, RJ, lançado em junho de 2007 - perspectiva ilustrada

Saint Martin, in Rio de Janeiro, RJ, launched in June 2007 - illustrated perspective



Com o objetivo de adicionar mais valor ao acionista e dar mais ênfase às oportunidades no segmento de lajes corporativas, em 2007, foi criada a Cyrela Commercial Properties (CCP), uma companhia independente que assumiu a incorporação e administração do segmento de lajes corporativas, shopping centers e centros de distribuição. Para isso, realizou a cisão de 11,7% do patrimônio líquido da Cyrela, correspondente aos seus ativos que a partir de então seriam geridos pela nova Companhia. Em agosto, a CCP obteve o registro de capital aberto junto à CVM e ingressou no Novo Mercado da Bovespa.

Para a sustentação do crescimento da Cyrela em todas as regiões de atuação, foi desenhado um modelo de gestão em cinco Unidades de Negócios: grande São Paulo, Rio de Janeiro, Norte, Nordeste e Centro-Oeste/Sul/Sudeste. As áreas corporativas e de vendas permaneceram com atuação nacional.

Cyrela Commercial Properties (CCP) was created in 2007 to add value to its shareholders and emphasize the opportunities in the commercial properties segment. It is an independent company responsible for developing and managing commercial properties, shopping centers and distribution centers. Cyrela spun off 11.7% of its equity in assets that would be taken over and managed by the new Company. In August, CCP obtained its registry as a publicly-held company from the Brazilian Securities Exchange Commission (CVM) and joined Bovespa's Novo Mercado.

To sustain Cyrela's growth in all regions where it operates, a management model was created based on five regional Business Units: Greater São Paulo, Rio de Janeiro, North, Northeast and Midwest/South/Southeast. The corporate and sales departments continue to operate on a nationwide basis.



Ventana, em São Paulo, SP, entregue em setembro de 2007

Ventana, in São Paulo, SP, delivered in September 2007



PLANO DE OPÇÕES | STOCK OPTION PLAN

O programa “Cyrela em Ação”, destinado a todos os funcionários da Cyrela tem vigência de cinco anos e frequência anual de outorgas durante a sua vigência sujeitos à aprovação do Conselho de Administração. Para participar do programa, o funcionário deverá adquirir nossas ações a preço de mercado e em prazos predefinidos, mediante a utilização de recursos oriundos exclusivamente do recebimento dos bônus anuais concedidos de acordo com a política de remuneração da Companhia, sendo que serão outorgados, para cada ação adquirida, um determinado número de opções de compra de ações a ser estabelecido anualmente. As opções poderão ser exercidas por até cinco anos, por um preço simbólico, a contar do término de um período de carência de cinco anos a partir de cada outorga, o qual inclui um período de bloqueio inicial de dois anos. O ganho potencial do participante irá resultar da valorização da ação sobre o preço de exercício da opção, qual seja o preço de aquisição das ações.

Our stock option plan, named “Cyrela em Ação,” approved for all Cyrela employees, is valid for five years with annual options, subject to approval from the Board of Directors. To participate in the program, employees must buy our shares at market price within pre-defined time periods with funds from annual bonuses granted according to the Company’s compensation policy. For each share purchased, the Company will grant a certain number of share options to be determined annually. The options may be exercised for a symbolic price within five years, counting from the end of a five-year vesting period following each option granting, which includes an initial vesting period of two years. The potential gains for the participant will come from the increase in share value over the exercised option price, regardless of the shares’ purchase price.

EVENTOS SUBSEQÜENTES | SUBSEQUENT EVENTS

Em comunicado ao mercado no dia 31 de janeiro de 2008, a Cyrela desistiu do pedido de registro de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações de sua emissão, protocolado em 18 de dezembro de 2007 junto à CVM.

In a notice to the market on January 31, 2008, Cyrela withdrew its registration request for a Public Offering of Primary Distribution of Shares issued by the Company that had been filed with the CVM on December 18, 2007.

Em 8 de fevereiro de 2008, a Companhia anunciou o encerramento da Distribuição Pública de Debêntures Simples Não-Convertíveis em Ações, no montante total de R\$ 499,5 milhões, remuneradas a CDI + 0,65% a.a., com vencimento em 2018.

On February 8, 2008, the Company announced the conclusion of the Public Distribution of Simple Non-convertible Debentures in the total amount of R\$ 499.5 million, remunerated at Interbank Deposit Certificate (CDI) rate + 0.65% p.a. with a maturity date of 2018.



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A titularidade das Ações Ordinárias da Cyrela Brazil Realty em 31/12/2007, para titulares de 2,0% ou mais das Ações Ordinárias e por todos os membros do Conselho de Administração e da Diretoria como um grupo, bem como Ações Ordinárias em tesouraria, fica assim distribuída:

Cyrela Brazil Realty S.A.	Posição de 31/12/2007	
Elie Horn	110.461.778	31,1%
EH Capital Management (1)	7.502.400	2,1%
Eirenor Sociedad Anonima (2)	21.900.008	6,2%
Janus Capital Management LLC (3)	23.677.255	6,7%
Sloane Robinson LLP (4)	18.138.017	5,1%
Rogério Jonas Zylbersztajn	7.097.744	2,0%
Administradores (5)	1.275.96	0,4%
Tesouraria	6.000	0,0%
Outros	165.582.221	46,6%
	355.641.387	100,0%
Versão Resumida		
Grupo Controlador	146.961.932	41,3%
Administradores	1.275.962	0,4%
Tesouraria	6.000	0,0%
Free Float	207.397.493	58,3%
	355.641.387	100,0%

(1) Companhia holding constituída de acordo com as leis das Ilhas Virgens Britânicas e controlada pelo acionista controlador.

(2) Companhia constituída de acordo com as leis do Uruguai e controlada pelo acionista controlador.

(3) Sociedade de Investimentos constituída de acordo com as leis dos Estados Unidos da América.

(4) Sociedade constituída e existente de acordo com as leis de Inglaterra.

(5) Excluída a participação do nosso administrador Sr. Rogério Jonas Zylbersztajn, presente no Grupo Controlador.

SHAREHOLDER STRUCTURE

The holding of Cyrela Brazil Realty common stock on 12/31/2007, by each owner with 2.0% or more of common stock and for all the members of the Board of Directors and the Executive Board as a group, as well as Common Shares in the treasury, was composed as follows:

Cyrela Brazil Realty S.A.	As of 12/31/2007	
Elie Horn	110,461,778	31.1%
EH Capital Management (1)	7,502,400	2.1%
Eirenor Sociedad Anonima (2)	21,900,008	6.2%
Janus Capital Management LLC (3)	23,677,255	6.7%
Sloane Robinson LLP (4)	18,138,017	5.1%
Rogério Jonas Zylbersztajn	7,097,744	2.0%
Management (5)	1,275,962	0.4%
Treasury	6,000	0.0%
Others	165,582,221	46.6%
	355,641,387	100.0%
Summarized Version		
Controlling Group	146,961,932	41.3%
Officers	1,275,962	0.4%
Treasury	6,000	0.0%
Free Float	207,397,493	58.3%
	355,641,387	100.0%

(1) Holding company established according to the laws of the British Virgin Islands legislation and controlled by the controlling shareholder.

(2) Company established according to Uruguayan laws and controlled by the controlling shareholder.

(3) Investment Company established according to the laws of the United States of America.

(4) Company established and existing according to the laws of England.

(5) Excludes the interest share of our officer Rogério Jonas Zylbersztajn, a member of the Controlling Group.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO | BOARD OF DIRECTORS

O atual Conselho de Administração, reeleito em abril de 2007, é responsável pelo estabelecimento das políticas estratégicas e comerciais gerais da Companhia, por eleger os diretores e fiscalizar a gestão dos mesmos. Integram o Conselho de Administração da Cyrela:

Elie Horn, Presidente do Conselho e Diretor Presidente. Atua nas duas funções desde a constituição da Brazil Realty em 1994 e é também o sócio fundador e presidente da Cyrela desde 1978. É bacharel em Direito pela Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Rogério Jonas Zybersztajn é o Vice-Presidente do Conselho de Administração e Diretor da Cyrela desde 2006. É, também, Vice-Presidente da ADEMI e Vice-Presidente da Sinduscon-Rio. É bacharel em Engenharia Civil pela Universidade Santa Úrsula, Estado do Rio de Janeiro.

George Zausner é membro do Conselho desde 1994. Está na Companhia desde 1982 e até 2007 exerceu o cargo de Diretor Técnico e membro do Conselho de Administração desde 1994, acumulativamente. Foi gerente da FOA - Engenharia e Fundações Ltda., de 1970 a 1982. É bacharel em Engenharia Civil pela Escola Politécnica da Universidade Federal da Bahia.

Rafael Novellino é membro do Conselho desde 1994. Está na Compa-

Reelected in April 2007, the current Board of Directors is responsible for setting the Company's general strategic and commercial policies, electing the directors and supervising their management. The Cyrela Board of Directors is formed as follows:

Elie Horn, Chairman of the Board and CEO. Mr. Horn has held both positions since the founding of Brazil Realty in 1994 and is also the founder and CEO of Cyrela since 1978. He holds a Law Degree from Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Rogério Jonas Zybersztajn is Deputy Chairman of the Cyrela Board of Directors and a Director of Cyrela since 2006. He is also Vice-President of ADEMI and Sinduscon-Rio. He holds a degree in Civil Engineering from the Universidade Santa Úrsula in the state of Rio de Janeiro.

George Zausner is a director of the Board since 1994. He has worked at the company since 1982 and from 1994 to 2007 he held both the position of Technical Director and Board Director. He was manager of FOA - Engenharia e Fundações Ltda. from 1970 to 1982. He holds a degree in Civil Engineering from the Escola Politécnica da Universidade Federal da Bahia.

Rafael Novellino has been a director of the Board since 1994. He has worked at the company since 1982 and from 1994 to 2007 he held both the position of Administrative Director of Finance and Board Director. He was Director of Finance for Indústria Anhembi in 1981 and 1982, controller of the Grupo Ferraz de Andrade from 1972 to 1981, and manager of Supergasbras Gas Distribui-

nhia desde 1982 e até 2007 exerceu o cargo de Diretor Administrativo Financeiro e membro do Conselho de Administração de 1994, acumulativamente. Foi Diretor Financeiro da Indústria Anhembi em 1981 e 1982, controller do Grupo Ferraz de Andrade, de 1972 a 1981, e gerente da Supergasbras Distribuidora de Gás, de 1961 a 1972. É bacharel em Contabilidade pela Escola Técnica do Comércio Trinta de Outubro e bacharel em Economia pela Faculdade de Ciências Econômicas São Luis.

Andrea Sandro Calabi é membro independente do Conselho desde 2005 e membro do Conselho de Administração do Banco Nossa Caixa Nosso Banco S.A., da Companhia de Saneamento do Estado de São Paulo - Sabesp, e da Companhia de Seguros do Estado de São Paulo - Cosesp. É sócio e diretor da AACC - Administração e Consultoria S.C. Ltda. É bacharel em Ciências Econômicas e mestre em Economia pela Universidade do Estado de São Paulo e Master of Arts e Ph.D. pela Universidade da Califórnia, Berkeley, nos Estados Unidos.

Claudio Thomaz Lobo Sonder é membro independente do Conselho desde 2005. Atuou como Presidente de sociedades do setor químico-farmacêutico por 40 anos e, atualmente, participa dos Conselhos de Administração da Cia. Suzano de Papel e Celulose S.A., Suzano Petroquímica S.A., Grupo RBS e é Vice-Presidente do Conselho Deliberativo do Hospital Israelita Albert Einstein. É bacharel em Engenharia Química e em Ciências Econômicas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Luiz Alves Paes de Barros é membro independente do Conselho desde 2005 e Presidente do Conselho da Tarpon Investimentos S.A. e Diretor Presidente da Prin S.A. É membro do Conselho de Administração das empresas Bahema S.A. e Semco Investimentos e Participações Ltda., além de membro do Conselho Fiscal da Alfa Holding S.A., Consórcio Alfa de Administração S.A. e Financia Alfa S.A. e do Banco Alfa de Investimentos S.A. É bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade do Estado de São Paulo.

tor, from 1961 to 1972. He holds an Accounting degree from the Escola Técnica do Comércio Trinta de Outubro and a degree in Economics from the Faculdade de Ciências Econômicas São Luis.

Andrea Sandro Calabi has served as an independent member of the Board since 2005 and a Board director for Banco Nossa Caixa Nosso Banco S.A., Sabesp - State of São Paulo Sanitation Company and Cosesp - State of São Paulo Insurance Company. He is a member and director of AACC - Administração e Consultoria S.C. Ltda. He holds an undergraduate and master's degree in Economics from the Universidade do Estado de São Paulo and a Master of Arts and PhD from the University of California, Berkeley.

Claudio Thomaz Lobo Sonder is an independent member of the Board since 2005. He has served as President at companies in the pharmaceutical industry for 40 years and currently sits on the Boards at Suzano de Papel e Celulose S.A., Suzano Petroquímica S.A. and Grupo RBS. He is also a Vice-President of the Decision-making Council at the Hospital Israelita Albert Einstein. He holds a degree in Chemical Engineering and Economics from Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Luiz Alves Paes de Barros has served as independent Board member since 2005 and Chairman of the Board for Tarpon Investimentos S.A. and CEO of Prin S.A. He is a member of the Board at Bahema S.A. and Semco Investimentos e Participações Ltda., as well as a member of the Fiscal Council for Alfa Holding S.A., Consórcio Alfa de Administração S.A., Financia Alfa S.A. and Banco Alfa de Investimentos S.A. He holds a degree in Economics from the Universidade do Estado de São Paulo.



Lounge do On the Park, em São Paulo, SP, entregue em outubro de 2007

Lounge of On the Park, in São Paulo, SP, delivered in October 2007

DIRETORIA | EXECUTIVE MANAGEMENT

A administração executiva da Cyrela é feita pelos seguintes diretores:

Elie Horn, diretor Presidente.

Rogério Jonas Zylbersztajn, diretor Vice-Presidente.

Cássio Mantelmacher é diretor desde 2007. Graduado em Engenharia Civil (1989) pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, iniciou sua carreira no setor imobiliário em 1986, atuando como estagiário e posteriormente como engenheiro residente de obras na Gafisa S.A. Na mesma empresa ocupou os cargos de analista de incorporação, consultor e Gerente de Incorporações. Em 1997 passou tornou-se Gerente Comercial do braço imobiliário do Grupo Schahin. Em 2000 foi promovido a Diretor de Incorporações, cargo que ocupou até 2003 quando passou a atuar como Diretor Geral acumulando as diretorias de obras públicas, privadas, concessões e telecomunicações, além da Diretoria de Incorporações. Em maio de 2005, se juntou à Cyrela para dirigir o área de Desenvolvimento Imobiliário.

Luis Largman, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores. Foi Diretor de Operações da Coimbra S.A., de 2001 a 2003, Diretor da BMG Asset Management, de 1999 a 2001, Diretor Financeiro e Diretor de Relações com Investidores do Grupo Vicunha/Vicunha Nordeste, de 1994 a 1999, Diretor de Asset Management do Banco de Boston, de 1989 a 1993, e Gerente de Ativos do Banco Crefisul, de 1985 a 1989. É bacharel em Engenharia Química Industrial pelas Faculdades Osvaldo Cruz, e mestre em Administração de Empresas pela Universidade do Estado de São Paulo.

Saulo de Tarso Alves de Lara é diretor desde 2007. Graduado em Administração de Empresas (1979) pela Fundação Getúlio Vargas, fez cursos de extensão no IMD - International Management Development (1984), onde obteve sua pós graduação na área de Finanças e Controles. No período de 1987 até 1996 atuou no segmento da construção civil, em indústria cimenteira, responsável pela área de controle e controle corporativo das operações do Brasil e América do Sul. Em 1996, Lara foi indicado para ser o CFO da empresa americana do ramo de embalagens e, sob sua liderança, foi implantada a planta industrial de embalagens de alumínio em Cabreúva. Em 1998, integrou o Grupo Cyrela, para comandar a área de Controle e Planejamento Financeiro.

Cyrela's executive board is formed by the following directors:

Elie Horn, CEO.

Rogério Jonas Zylbersztajn, Director/Vice-President.

Cássio Mantelmacher has served as a director since 2007. He holds a degree in Civil Engineering (1989) from the Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. He began his career in real estate in 1986 as an intern and resident construction engineer at Gafisa S.A., where he was development analyst, consultant and Development Manager. In 1997, he became Sales Manager for Grupo Schahin's real estate division. In 2000, was promoted to Director of Development. In 2003, became General Director, which included public works, private works, concessions and telecommunication, and development. In 2005, joined Cyrela to lead the Business Development department.

Luis Largman, Director of Investor Relations. He was CFO and COO at Coimbra S.A. from 2001 to 2003, Director of BMG Asset Management from 1999 to 2001, CFO and Director of Investor Relations for the Grupo Vicunha/Vicunha Nordeste from 1994 to 1999, Director of Asset Management at Banco de Boston from 1989 to 1993 and Asset Manager at Banco Crefisul from 1985 to 1989. He holds an undergraduate degree in Chemical Engineering from Faculdades Osvaldo Cruz and a master's degree in Business from the Universidade do Estado de São Paulo.

Saulo de Tarso Alves de Lara is a director since 2007. He holds an undergraduate degree in Business (1979) from the Fundação Getúlio Vargas and studied at IMD (International Management Development) (1984), where earned a graduate degree in Finance and Controls. From 1987 to 1996, he worked in the construction segment of the cement industry, where was responsible for corporate control of operations in Brazil and South America. In 1996, was named CFO of an American company in the packaging industry and under his leadership an aluminum packaging manufacturing plant was built in Ca-

participou da reestruturação do grupo de empresas Cyrela (fusão da Cyrela com a Brazil Realty).

Ubirajara Spessotto de Camargo Freitas é diretor desde 2007. Graduado em Engenharia Civil (1983) pela Escola de Engenharia Civil da Universidade Mackenzie com especialização em Administração de Negócios - PDG EXEC / IBMEC - 1988. Atuou por 16 anos na Gomes de Almeida Fernandes de estagiário a diretor, tendo sido convidado para assumir a Direção Executiva da Schahin Cury (atual Grupo Schahin) no ano de 1996, onde reativou a Incorporadora do Grupo Schahin, atingindo a 4ª posição no ranking da cidade de São Paulo. Foi Presidente para América do Sul e "Junior Partner" da Cushman&Wakefield, uma empresa americana de prestação de serviços na área imobiliária (2000-2002). Em janeiro de 2003 fundou sua própria Empresa de Incorporação Imobiliária e após obter bons resultados iniciais foi convidado em abril de 2004 a assumir a área de Incorporação Imobiliária da Cyrela Brazil Realty.

Antonio Fernando Guedes é diretor de Novos Negócios. Graduado em Engenharia Civil (1983) pela Universidade Paulista (UNIP) com especialização em Gestão Empresarial - USP/FEA - 2001. Iniciou sua carreira na Jafet Tomassim Sayeg (1982/1985) como estagiário de obras e engenheiro residente, em seguida atuou como coordenador de obras na Construtora Consaj (1986/1990). Após um período com sua própria empresa, ingressou na Gafisa S/A (1992) como gerente geral de obras. De 1999 a 2005 atuou na mesma empresa como gerente de incorporações e marketing. Ingressou na Cyrela Brazil Realty em 2005 na área de vendas. No início de 2006, passou a dirigir a área responsável pelos produtos econômicos (Living) e expansão das regiões Sul, Sudeste, Centro Oeste e Argentina.

Gilson Fernando Hochman é diretor nacional de Vendas. Graduado em Engenharia Eletrônica pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. Iniciou sua carreira em FURNAS - Centrais Elétricas como Analista de Sistemas, passando pela Esso Brasileira de Petróleo (EXXON Móbil) e como sócio gerente na MSC Informática. Iniciou na área comercial como diretor na IDIMA S/A Indústria Plástica. Em 1998 foi contratado pela Cyrela onde dirige a área comercial.

breúva. In 1998, he joined Grupo Cyrela to take over the Control and Financial Planning area. He participated in the restructuring of the Cyrela group of companies (merger of Cyrela and Brazil Realty).

Ubirajara Spessotto de Camargo Freitas has served as a director since 2007. He holds a degree in Civil Engineering (1983) from the Escola de Engenharia Civil da Universidade Mackenzie with a specialization in Business - PDG EXEC/IBMEC - 1988. He worked for 16 years at Gomes de Almeida Fernandes, where started as an intern and became a director. He was Executive Director at Schahin Cury (Grupo Schahin) in 1996, to restart the Grupo Schahin Development unit that ranked fourth in São Paulo. Was Director for South America and a Junior Partner of Cushman&Wakefield, an American real estate services company (2000-2002). In January 2003, founded his own Real Estate Development Company. In April 2004 was invited to take over the Real Estate Development department at Cyrela Brazil Realty.

Antonio Fernando Guedes is Vice President of New Business Development. He holds a degree in civil engineering (1983) from Universidade Paulista (UNIP) with specialization in Corporate Management - USP/FEA - 2001. He began his career at Jafet Tomassi Sayeg (1982-1985) as a project intern and resident engineer and worked as project coordinator for the Consaj Construction Company (1986-1990). After working in his own company, entered Gafisa S/A (1992) as general manager of construction projects. From 1999 to 2005 worked as manager of incorporations and marketing. Then started at Cyrela Brazil Realty in the sales department. In 2006, took over as head of affordable products (Living) and expansion into the Brazil's South, Southeast and Mid-west markets and Argentina.

Gilson Fernando Hochman is national sales director. Mr. Hochman holds a degree in electronic engineering from the Universidade Federal do Rio de Janeiro. He began his career at FURNAS as a systems analyst, worked at Esso Brasileira de Petróleo (EXXON Mobil) and as managing partner at MSC Informática. He started in sales as director at IDIMA S/A Indústria Plástica. In 1998, was hired by Cyrela where manages the sales department.

CONSELHO FISCAL | FISCAL COUNCIL

Atualmente, a Companhia não possui um Conselho Fiscal instalado. No entanto, ele pode ser convocado em qualquer exercício social, caso seja solicitado por parte de acionistas.

Currently, the Company does not have a permanent Fiscal Council. However, a council can be called at any time if so requested by shareholders.

MERCADO DE CAPITAIS | CAPITAL MARKET

No ano de 2007, a ação ordinária da Cyrela Brazil Realty S.A. (CYRE3), negociada na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), valorizou 36,1%, contra uma valorização de 43,7% do índice Ibovespa. Desde setembro de 2005, data da realização do IPO, até 31 de dezembro de 2007, as ações da Cyrela Brazil Realty S.A. registraram uma valorização ajustada de 265,5%.

In 2007, the value of Cyrela Brazil Realty S.A. (CYRE3) common shares traded in the São Paulo Stock Exchange (Bovespa) increased 36.1%, compared to an overall increase of 43.7% in the Ibovespa index. From September 2005, when the IPO was held, to December 31, 2007, Cyrela Brazil Realty S.A. has posted an adjusted increase of 265.5%.

O volume médio diário negociado nesse período foi de R\$ 32,8 milhões, contra R\$ 16,6 milhões em 2006.

The average daily traded volume during this period was R\$ 32.8 million, compared to R\$ 16.6 in 2006.



←
Apartamento decorado no Wide, São Paulo, SP, lançado em novembro de 2007

Decorated apartment at Wide, São Paulo, SP, launched in November 2007



Le Parc Residencial Resort, em Salvador, BA, lançado em novembro de 2007 - perspectiva ilustrada

Le Parc Residential Resort, in Salvador, BA, launched in November 2007 - illustrated perspective

O número de ações ordinárias da Cyrela Brazil Realty S.A. negociadas na BOVESPA é de 355.647.387, com valor de mercado total de R\$ 8,6 bilhões conforme última cotação de 2007 de R\$ 24,20.

As ações da Cyrela são negociadas também na Bolsa de Valores de Nova York, por meio de um programa de Global Depositary Receipts (GDR), Nível I, sendo cada GDR equivalente a 20 ações ordinárias, em mercado de balcão, sob o código "CYRBY".

** Em abril de 2007, a coligada Agra concluiu com sucesso a sua Oferta Pública de Ações, obtendo aproximadamente R\$ 715,0 milhões de valorização em seu patrimônio e diluindo a participação da Cyrela em seu capital de 42,5% para 19,0%, após a conclusão da oferta. Apesar da redução da participação efetiva em seu capital, a valorização da Agra após a sua Oferta de Ações gerou um ganho (sem efeito caixa) para a CBR de R\$ 102,7 milhões, integralmente reconhecido em 2007.*

The total number of Cyrela Brazil Realty S.A. common shares traded at Bovespa is of the controlling group, with a total market value of R\$ 8.6 billion according to the last quote of 2007 at R\$ 24.20.

Cyrela shares are also listed at the New York Stock Exchange by means of a Global Depositary Receipts (GDR) program, Level 1. Each GDR is equal to 20 common shares in the over-the-counter market, under the code "CYRBY."

** In April 2007, the affiliate Agra successfully completed its Initial Public Offering, obtaining approximately R\$ 715.0 million in equity, which diluted Cyrela's interest from 42.5% to 19.0% of its capital following the completion of the offer. Despite the reduction in the effective interest share, the increase in Agra's value following its Share Offer generated a gain (with no cash effect) for CBR of R\$ 102.7 million, fully accounted for in 2007.*

**DESDE SETEMBRO DE 2005
AS AÇÕES DA CYRELA
REGISTRARAM UMA
VALORIZAÇÃO DE 265,5%**

**SINCE SEPTEMBER OF 2005
CYRELA SHARES HAVE
APPRECIATED BY 265.5%**

Informações sobre a ação CYRE3	2007
Cotação de abertura em 02/01/2007 (R\$)	17,92
Cotação Mínima (R\$)	15,28
Cotação Média (R\$)	21,10
Cotação Máxima (R\$)	30,50
Cotação de fechamento em 28/12/2007 (R\$)	24,20
Variação do período	35,1%
Variação Ibovespa	43,6%
Variação IGC	31,5%
Variação Itag	24,2%
Volume financeiro médio diário (R\$ mil)	34,917
Número total de ações	355,647,387
Valor de mercado em 28/12/2007 (R\$ mil)	8.606.667
Número de acionistas (final do ano) (1)	6.270

(1) Não contabilizados detentores de ADR

CYRE3 shares information	2007
Opening quotation on 01/02/2006 (R\$)	17.92
Minimum quotation (R\$)	15.28
Average quotation (R\$)	21.10
Maximum quotation (R\$)	30.50
Closing quotation on 12/28/2007 (R\$)	24.20
Change for the period	35.1%
Ibovespa change	43.6%
IGC change	31.5%
Itag chance	24.2%
Average daily financial volume (R\$ thousand)	34,917
Total amount of shares	355,647,387
Market capitalization on 12/28/2007 (R\$ thousand)	8,606,667
Number of shareholders (year-end) (1)	6,270

(1) ADR holders not included

Villa-Lobos Office Park, em
São Paulo, SP, lançado em agosto
de 2007 - perspectiva ilustrada

Villa-Lobos Office Park, in
São Paulo, SP, launched in August
2007 - illustrated perspective



**DESEMPENHO OPERACIONAL
E FINANCEIRO**
OPERATING AND FINANCIAL PERFORMANCE

MERCADO | MARKET

A Cyrela registrou em 2007 o melhor ano de sua história. A consolidação da estratégia de expansão geográfica fortaleceu ainda mais seu crescimento, exigindo reorganização e a criação de cinco unidades de negócios atuando em todas as regiões do país.

O mercado imobiliário continua apresentando uma forte demanda em todos os seus segmentos. A redução da taxa de juros, a possibilidade de financiamentos mais extensos e o aumento da renda permitiram ao mercado melhores oportunidades para a compra de residências, resultando, conseqüentemente, no crescimento do setor.

O segmento econômico continuará aquecido, principalmente em função das condições de financiamento que chegam a prazos de 30 anos e a 95% do valor do imóvel. As negociações da Cyrela com as principais instituições financeiras privadas e com a Caixa Econômica Federal vêm ajudando a impulsionar esse segmento.

Pelo sexto ano consecutivo, a Cyrela manteve-se líder de mercado segundo o ranking da Embraesp. E a marca Living, responsável pelos segmentos econômico e super econômico, conquistou o primeiro lugar em "Performance em Vendas" no prêmio Top Imobiliário.

PELO SEXTO ANO CONSECUTIVO, A CYRELA MANTEVE-SE COMO A INCORPORADORA LÍDER DE MERCADO SEGUNDO A EMBRAESP

FOR THE SIXTH STRAIGHT YEAR,
CYRELA HAS MAINTAINED ITS POSITION
AS TOP PROPERTY DEVELOPER,
ACCORDING TO EMBRAESP

In 2007, Cyrela had the best year in its history. The consolidation of the geographical expansion strategy further strengthened its growth by requiring reorganization and the creation of five business units operating in all regions of Brazil.

The real estate market continues showing signs of strong demand in all of its segments. Reduced interest rates, extended financing periods and higher income created better market opportunities for home buyers, driving growth in the industry.

The economic segment of the market will continue to be promising, especially due to financing conditions that now include 30 year mortgages for 95% of property values. Cyrela's negotiations with the main private financing institutions and with Caixa Econômica Federal have helped drive this growth.

For the sixth consecutive year, Cyrela remained the market leader according to the Embraesp ranking. The "Living" brand, covering the economic and super economic segments, took first prize in the "Sales Performance" category at the Top Imobiliário awards.

LANÇAMENTOS | LAUNCHES

Em 2007 foram lançados 77 empreendimentos com valor potencial de vendas de R\$ 5.393,1 milhões, 84,9% superior aos R\$ 2.916,6 milhões de 36 lançamentos feitos em 2006. Do total do VGV lançado no ano, 39,1% ocorreram fora do eixo Rio-São Paulo, refletindo a diversificação geográfica de nossos negócios.

Considerando a segmentação de renda, 59,8% dos lançamentos do ano foram no segmento de padrão médio-alto. O preço médio do metro quadrado lançado no ano apresentou redução de 13,3% quando comparado a 2006 devido a maior participação de empreendimentos dos segmentos econômico e super econômico e aos lançamentos feitos em regiões cujos preços por metro quadrado são menores se comparados com os preços praticados no eixo Rio-São Paulo.

In 2007, 77 developments were launched with sales potential of R\$ 5,393.1 million, 84.9% above the R\$ 2,916.6 million from 36 launches in 2006. Of the total PSV launched for the year, 39.1% were outside the Rio-São Paulo corridor, reflecting the geographic diversification of our business.

With regard to income bracket segments, 59.8% of the launches for the year were in the mid-high segment. The average price for square meter launched during the year fell by 13.3% over 2006 due to the larger share of developments in the economic and super-economic segments and launches in regions with lower square meter prices than those in the Rio-São Paulo corridor.



←
Complexo aquático do Condomínio Domínio Marajoara, em São Paulo, SP, lançado em setembro de 2007 - perspectiva ilustrada

Pool facilities of Condomínio Domínio Marajoara, in São Paulo, SP, launched in September 2007 - illustrated perspective

VENDAS | SALES

As vendas contratadas em 2007 somaram R\$ 4.391,8 milhões, representando um aumento de 129,3% em relação ao mesmo período de 2006. A Seller, nossa força interna de vendas, foi responsável por R\$ 1.680 milhões das vendas contratadas no ano. Em 2007, a Seller atuava nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Bahia.

Em 2007, o mercado do estado de São Paulo representou 61,1% da totalidade das vendas contratadas, decréscimo de 7,2 p.p. em relação ao mesmo período de 2006, em linha com o plano de diversificação geográfica da Companhia. O Rio de Janeiro respondeu por 19,3% das vendas contratadas em 2007 (representando um decréscimo de 7,8 p.p. em relação a 2006). As novas localidades onde a Cyrela Brazil Realty começou a atuar (Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Goiás, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Maranhão) já representam 19,6% das vendas contratadas no exercício. Entre elas, merecem destaque a Bahia e Espírito Santo que representam, respectivamente, 6,6% e 4,6% das vendas contratadas. Nosso principal foco de atuação continua sendo os segmentos luxo, médio-alto e médio padrões, que responderam por 93,8% das vendas contratadas em 2007 (98,4% em 2006).

A BAHIA E O ESPÍRITO SANTO MERECEM DESTAQUE NAS VENDAS CONTRATADAS

BAHIA AND ESPÍRITO SANTO
DESERVE SPECIAL NOTE FOR
REMARKABLE PRE-SALES

Pre-sales in 2007 totaled R\$ 4,391.8 million, a rise of 129.3% over the same period in 2006. Seller, our in-house sales force, was responsible for R\$ 1,680 million in pre-sales for the year. In 2007, Seller operated in the states of São Paulo, Rio de Janeiro and Bahia.

In 2007, the market in the state of São Paulo represented 61.1% of all pre-sales, a fall of 7.2 percentage points on the same period in 2006, in line with the Company's geographic diversification plan. Rio de Janeiro was responsible for 19.3% of pre-sales in 2007 (representing a decrease of 7.8 percentage points over 2006). The new locations where Cyrela Brazil Realty began operations (Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Goiás, Santa Catarina, Rio Grande do Sul and Maranhão) already represent 19.6% of sales contracted for the year. Bahia and Espírito Santo deserve special note as they are responsible for 6.6% and 4.6% of pre-sales respectively. Our main focus for operations continues to be the luxury, mid-high and middle segments, which are responsible for 93.8% of pre-sales in 2007 (98.4% in 2006).

→
Estande de vendas do Wide, em São Paulo, SP, lançado em 2007
Sales stand for Wide, in São Paulo, SP, launched in 2007



Por Região	Vendas contratadas (R\$ mil)			Unidades			Área útil vendida (m ²)			Preço médio (R\$/m ²)			% CBR		
	2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %
São Paulo	2.259.259	1.138.267	98,5	6.011	2.765	117,4	692.142	363.237	90,5	3.264	3.134	4,2	60,4	77,6	-17,2 pp
São Paulo - outras cidades	422.794	170.039	148,6	2.011	427	370,9	179.063	63.600	181,5	2.361	2.674	-11,7	61,6	52,5	9,1 pp
Rio de Janeiro	846.880	519.990	62,9	2.326	1.180	97,1	209.050	124.650	67,7	4.051	4.172	-2,9	82,2	68,2	13,9 pp
Minas Gerais	95.684	55.249	73,2	68	46	47,8	24.699	15.244	62,0	3.874	3.624	6,9	50,0	50,0	0,0 pp
Espírito Santo	203.656	5.986	3302,2	707	19	3621,1	74.867	2.663	2711,5	2.720	2.248	21,0	57,5	50,0	7,5 pp
Goiás	46.843	-	-	110	-	-	20.484	-	-	2.287	-	-	70,0	-	-
Santa Catarina	1.598	-	-	6	-	-	519	-	-	3.081	-	-	25,0	-	-
Maranhão	45.590	-	-	87	-	-	16.385	-	-	2.782	-	-	51,0	-	-
Rio Grande do Sul	180.765	25.566	607,0	816	135	504,4	69.743	10.206	583,3	2.592	2.505	3,5	41,6	43,7	-2,1 pp
Bahia	288.782	-	-	799	-	-	99.333	-	-	2.907	-	-	68,6	-	-
Total	4.391.850	1.915.098	129,3	12.940	4.572	183,0	1.386.285	579.601	139,2	3.168	3.304	-4,1	64,1	71,5	-7,4 pp

Region	Pre-Sales contracts (R\$ thousand)			Units			Usable area sold (m ²)			Average price (R\$/m ²)			% CBR		
	2007	2006	Chg. %	2007	2006	Chg. %	2007	2006	Chg. %	2007	2006	Chg. %	2007	2006	Chg. %
São Paulo	2,259,259	1,138,267	98.5	6,011	2,765	117.4	692,142	363,237	90.5	3,264	3,134	4.2	60.4	77.6	-17.2 pp
São Paulo - other cities	422,794	170,039	148.6	2,011	427	370.9	179,063	63,600	181.5	2,361	2,674	-11.7	61.6	52.5	9.1 pp
Rio de Janeiro	846,880	519,990	62.9	2,326	1,180	97.1	209,050	124,650	67.7	4,051	4,172	-2.9	82.2	68.2	13.9 pp
Minas Gerais	95,684	55,249	73.2	68	46	47.8	24,699	15,244	62.0	3,874	3,624	6.9	50.0	50.0	0.0 pp
Espírito Santo	203,656	5,986	3302.2	707	19	3621.1	74,867	2,663	2711.5	2,720	2,248	21.0	57.5	50.0	7.5 pp
Goiás	46,843	-	-	110	-	-	20,484	-	-	2,287	-	-	70.0	-	-
Santa Catarina	1,598	-	-	6	-	-	519	-	-	3,081	-	-	25.0	-	-
Maranhão	45,590	-	-	87	-	-	16,385	-	-	2,782	-	-	51.0	-	-
Rio Grande do Sul	180,765	25,566	607.0	816	135	504.4	69,743	10,206	583.3	2,592	2,505	3.5	41.6	43.7	-2.1 pp
Bahia	288,782	-	-	799	-	-	99,333	-	-	2,907	-	-	68.6	-	-
Total	4,391,850	1,915,098	129.3	12,940	4,572	183.0	1,386,285	579,601	139.2	3,168	3,304	-4.1	64.1	71.5	-7.4 pp

Por Segmento	Vendas contratadas (R\$ mil)			Unidades			Área útil vendida (m ²)			Preço médio (R\$/m ²)			% CBR		
	2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %
Luxo	597.057	258.450	131,0	673	197	241,6	97.798	40.090	143,9	6.105	6.447	-5,3	60,2	62,4	-2,3 pp
Médio-Alto	2.652.965	1.052.866	152,0	5.630	2.361	138,5	789.449	319.426	147,1	3.361	3.296	2,0	63,0	74,6	-11,6 pp
Médio	870.184	573.024	51,9	4.051	1.728	134,4	343.589	203.464	68,9	2.533	2.816	-10,1	70,0	69,5	0,6 pp
Econômico	174.479	30.758	467,3	1.367	286	378,0	87.024	16.621	423,6	2.005	1.851	8,3	67,4	78,6	-11,2 pp
Super Econômico	97.165	-	-	1.219	-	-	68.425	-	-	1.420	-	-	59,9	-	-
Total	4.391.850	1.915.098	129,3	12.940	4.572	183,0	1.386.285	579.601	139,2	3.168	3.304	-4,1	64,1	71,5	-7,4 pp

Segment	Pre-Sales contracts (R\$ thousand)			Units			Usable area sold (m ²)			Average price (R\$/m ²)			% CBR		
	2007	2006	Chg. %	2007	2006	Chg. %	2007	2006	Chg. %	2007	2006	Chg. %	2007	2006	Chg. %
Luxury	597,057	258,450	131.0	673	197	241.6	97,798	40,090	143.9	6,105	6,447	-5.3	60.2	62.4	-2.3 pp
Mid-High	2,652,965	1,052,866	152.0	5,630	2,361	138.5	789,449	319,426	147.1	3,361	3,296	2.0	63.0	74.6	-11.6 pp
Middle	870,184	573,024	51.9	4,051	1,728	134.4	343,589	203,464	68.9	2,533	2,816	-10.1	70.0	69.5	0.6 pp
Economic	174,479	30,758	467.3	1,367	286	378.0	87,024	16,621	423.6	2,005	1,851	8.3	67.4	78.6	-11.2 pp
Super Economic	97,165	-	-	1,219	-	-	68,425	-	-	1,420	-	-	59.9	-	-
Total	4,391,850	1,915,098	129.3	12,940	4,572	183.0	1,386,285	579,601	139.2	3,168	3,304	-4.1	64.1	71.5	-7.4 pp

TERRENOS | LAND

Em 2007, foram adquiridos 129 novos terrenos que somam 4.363,7 milhões de m², com VGV potencial de R\$ 10,1 milhões. Ao final do ano, nosso estoque de terrenos somava 8,8 milhões de m² de área útil comercializável com potencial de vendas total de R\$ 22,1 bilhões, considerando as *joint-ventures* e parcerias, sendo que 81,0% deles foram adquiridos através de sistema de permuta, sem a necessidade de desembolso de caixa. O alto percentual de permutas na aquisição de terrenos mostra a credibilidade da Companhia no mercado e reforça a estratégia de manutenção dessa forma de negociação. A participação da CBR nesse total é de 80,0%.

No último ano, intensificamos nossa atuação em outras regiões do país e 66,9% VGV potencial adquirido está localizado fora do eixo Rio-São Paulo. Essas regiões já representam 34,6% do VGV do nosso banco de terrenos.

In 2007, 129 new sites were acquired, totaling 4,363.7 million sq.m, with PSV potential of R\$ 10.1 million. At the end of the year, our landbank totaled 8.8 million sq.m of marketable area with total potential sales of R\$ 22.1 billion, taking into account joint-ventures and partnerships, of which 81.0% were acquired through swap agreements, without swap cash disbursement. The high percentage of exchange in the acquisition of properties shows the credibility of the Company in the market and reinforces the strategy of using this type of negotiation. CBR's share in this total is 80.0%.

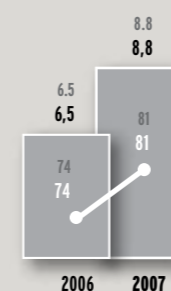
Over the last year, we have intensified our operations in other regions around the country and 66.9% of acquired PSV lies outside the Rio-São Paulo corridor. These regions already represent 34.6% of the PSV of our land bank.

O ALTO PERCENTUAL DE PERMUTAS MOSTRA A CREDIBILIDADE DA EMPRESA NO MERCADO

THE HIGH PERCENTAGE OF EXCHANGE SHOWS THE COMPANY'S CREDIBILITY IN THE INDUSTRY

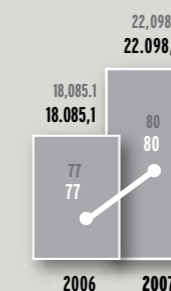
EVOLUÇÃO DO BANCO DE TERRENOS LANDBANK EVOLUTION

Área útil (em milhões de m²)
Usable area (in million m²)



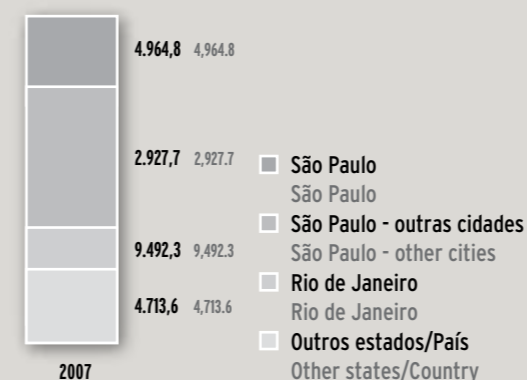
■ Área útil | Usable Area
○ % de permuta | Exchange %

VGV (R\$ milhões)
PSV (R\$ million)

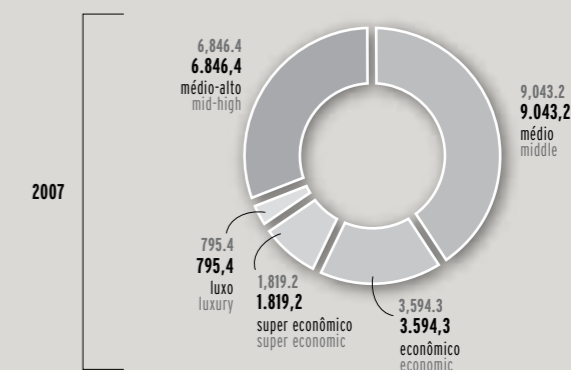


■ VGV | PSV
○ % CBR | % CBR

ESTOQUE DE TERRENOS POR REGIÃO (R\$ milhões) LANDBANK BY REGION (R\$ million)



ESTOQUE DE TERRENOS POR SEGMENTO (R\$ milhões) LANDBANK BY SEGMENT (R\$ million)



BANCO DE TERRENOS

Por Região	Área útil (m²)	VGW Potencial (R\$ mil)	Terrenos	Unidades	% Permuta	% CBR
São Paulo	1.736.330	4.964.824	49	17.352	50	72
São Paulo - outras cidades	1.427.932	2.927.677	46	19.532	54	72
Rio de Janeiro	3.775.721	9.492.340	22	45.354	98	97
Minas Gerais	84.488	283.384	3	640	15	67
Espírito Santo	154.479	389.339	6	1.826	77	59
Rio Grande do Sul	580.751	1.392.890	23	9.578	72	49
Bahia	344.741	1.052.886	5	2.785	95	61
Maranhão	341.631	725.429	3	1.280	44	61
Paraná	15.610	31.640	1	280	100	50
Santa Catarina	11.161	24.052	1	192	0	33
Ceará	15.950	28.710	1	290	0	50
Amazonas	51.869	160.747	2	683	13	50
Rio Grande do Norte	221.872	550.453	5	2.817	78	80
Argentina	31.457	74.078	1	217	75	50
Total	8.793.992	22.098.448	168	102.824	81	80

Por Segmento	Área útil (m²)	VGW Potencial (R\$ mil)	Terrenos	Unidades	% Permuta	% CBR
Luxo	141.244	795.361	7	1.592	43	71
Médio-Alto	2.005.104	6.846.392	37	15.537	81	80
Médio	3.777.430	9.043.166	49	41.826	93	87
Econômico	1.790.735	3.594.316	49	24.004	63	69
Super Econômico	1.079.479	1.819.213	26	19.865	49	70
Total	8.793.992	22.098.448	168	102.824	81	80

LANDBANK

Region	Usable area (m²)	PSV (R\$ thousand)	Lands	Units	% Exchange	% CBR
São Paulo	1,736,330	4,964,824	49	17,352	50	72
São Paulo - other cities	1,427,932	2,927,677	46	19,532	54	72
Rio de Janeiro	3,775,721	9,492,340	22	45,354	98	97
Minas Gerais	84,488	283,384	3	640	15	67
Espírito Santo	154,479	389,339	6	1,826	77	59
Rio Grande do Sul	580,751	1,392,890	23	9,578	72	49
Bahia	344,741	1,052,886	5	2,785	95	61
Maranhão	341,631	725,429	3	1,280	44	61
Paraná	15,610	31,640	1	280	100	50
Santa Catarina	11,161	24,052	1	192	0	33
Ceará	15,950	28,710	1	290	0	50
Amazonas	51,869	160,747	2	683	13	50
Rio Grande do Norte	221,872	550,453	5	2,817	78	80
Argentina	31,457	74,078	1	217	75	50
Total	8,793,992	22,098,448	168	102,824	81	80

Segment	Usable area (m²)	PSV (R\$ thousand)	Lands	Units	% Exchange	% CBR
Luxury	141,244	795,361	7	1,592	43	71
Mid-High	2,005,104	6,846,392	37	15,537	81	80
Middle	3,777,430	9,043,166	49	41,826	93	87
Economic	1,790,735	3,594,316	49	24,004	63	69
Super Economic	1,079,479	1,819,213	26	19,865	49	70
Total	8,793,992	22,098,448	168	102,824	81	80

LOTEAMENTOS URBANOS | URBAN DEVELOPMENTS

Ao final de 2007, a Cyrela possuía áreas destinadas ao segmento de loteamentos urbanos que somavam 3,4 milhões de metros quadrados, representando potencial de vendas de R\$ 483,1 milhões, 164,6% e 169,8% maiores que área e VGV potencial, respectivamente, detidos ao final de 2006. Todos os terrenos destinados a loteamento foram adquiridos através de permuta, e a participação da CBR no VGV potencial é de 61% (31% em 2006).

Em 2007 fizemos dois lançamentos de loteamentos: um no interior de São Paulo e outro no Rio de Janeiro que somaram VGV de R\$ 74,7 milhões e 649 unidades. Desse total, 59% foram vendidos durante o ano.

At the end of 2007, Cyrela owned areas for urban developments totaling 3.4 million square meters, with sales potential of R\$ 483.1 million, 164.6% and 169.8% greater in area and PSV potential, respectively, than that held at the end of 2006. All the properties designated for lots were acquired from swaps, and the share of CBR in PSV potential is 61% (31% in 2006).

In 2007 we conducted two launches: one in the countryside of São Paulo and the other in Rio de Janeiro totaling PSV of R\$ 74.7 million and 649 units. Of this total, 59% were sold during the year.

EM 2007, A CYRELA LANÇOU LOTEAMENTOS NO INTERIOR DE SÃO PAULO E NO RIO DE JANEIRO

IN 2007, CYRELA LAUNCHED TWO PROJECTS IN THE COUNTRYSIDE OF SÃO PAULO AND IN RIO DE JANEIRO



Lobby do Çiragan Office, em São Paulo, SP, entregue em setembro de 2007
Lobby of Çiragan Office, in São Paulo, SP, delivered in September 2007



RECEITA BRUTA I GROSS REVENUE

A receita bruta total somou R\$ 1.780,3 milhão. A maior parte refere-se à receita relativa a incorporação imobiliária residencial que, em 2007, alcançou R\$ 1.703,7 milhão, ou seja, 58,8% maior que o R\$ 1.072,8 milhão registrado em 2006. Esse sucesso reflete principalmente a construção e a entrega de unidades lançadas e vendidas nos períodos anteriores. A Cyrela iniciou o reconhecimento de receitas relacionadas a 73 novas obras em 2007. Essas novas obras proporcionaram uma apropriação de receita no montante de R\$ 566,4 milhões em dezembro de 2007.

Total gross revenue came to R\$ 1,780.3 million. Most of the revenue is derived from residential developments which, in 2007, reached R\$ 1,703.7 million, or, in other words, 58.8% higher than the R\$ 1,072.8 million recorded in 2006. This success is primarily a reflection of the construction and delivery of units launched and sold in previous periods. Cyrela began realizing income from 73 construction sites in 2007. These sites provided income of R\$ 566.4 million in December 2007.

Receitas										
Por Atividade	4T07	% Part.	4T06	% Part.	% Var.	2007	% Part.	2006	% Part.	% Var.
	R\$ mil		R\$ mil			R\$ mil		R\$ mil		
Incorporação Imobiliária Residencial	644.206	97,3	384.206	95,5	67,7	1.703.723	95,7	1.072.769	92,7	58,8
Incorporação e Vendas Lajes Corporativas	591	0,1	200	0,0	195,5	27.444	1,5	9.739	0,8	181,8
Locação de Imóveis	698	0,1	12.300	3,1	-	698	0,0	52.423	4,5	-98,7
Prestação de Serviços	16.559	2,5	5.459	1,4	203,3	48.416	2,7	21.837	1,9	121,7
Total	662.054	100,0	402.165	100,0	64,6	1.780.281	100,0	1.156.768	100,0	53,9

Revenue										
Segment	4Q07	% Part.	4Q06	% Part.	Chg. %	2007	% Part.	2006	% Part.	Chg. %
	R\$ thousand		R\$ thousand			R\$ thousand		R\$ thousand		
Residential Real Estate Development	644,206	97.3	384,206	95.5	67.7	1,703,723	95.7	1,072,769	92.7	58.8
Corporate Tower Development and Sales	591	0.1	200	0.0	195.5	27,444	1.5	9,739	0.8	181.8
Properties Leases	698	0.1	12,300	3.1	-	698	0.0	52,423	4.5	-98.7
Services Rendered	16,559	2.5	5,459	1.4	203.3	48,416	2.7	21,837	1.9	121.7
Total	662,054	100.0	402,165	100.0	64.6	1,780,281	100.0	1,156,768	100.0	53.9

MARGEM BRUTA I GROSS MARGIN

A margem bruta acumulada em 2007 foi de 41,2%, uma queda de 1,0 p.p. se comparada aos 42,2% registrados em 2006. Essa redução decorre dos novos produtos dos segmentos econômico e super econômico e da inclusão, na margem bruta de 2006, das operações dos ativos comerciais (lajes corporativas e shopping centers) não mais contabilizados em 2007. Ao excluir o efeito das receitas e custos decorrentes dessas alterações, a margem bruta ajustada de 2006 passa a ser de 39,7%, ou seja, em linha com o resultado de 2007. A margem bruta de incorporação e venda de lajes corporativas foi de 21,4% em 2007 contra 21,3% em 2006, decorrente da venda do empreendimento "Ataulfo Corporate", feito na modalidade de preço fechado.

The accumulated gross margin in 2007 was 41.2%, a 1.0 p.p. drop compared to the 42.2% gross margin recorded in 2006. This reduction is a result of new products in the economic and super economic segments and the inclusion in the gross margin in 2006 of commercial asset operations (corporate properties and shopping centers) that are no longer accounted for in 2007. When the effect of revenues and expenses resulting from these changes are excluded, the adjusted gross margin for 2006 falls to 39.7%, in line with the results for 2007. The gross margin of the development and sales of corporate properties was 21.4% in 2007 compared with 21.3% in 2006, resulting from the sale of the "Ataulfo Corporate" development, carried out under the "closed price" system.

Margem Bruta						
Por Atividade	4T07	4T06	Var.	2007	2006	% Var.
Incorporação Imobiliária Residencial	39,8%	37,4%	2,4 p.p.	41,1%	40,0%	1,1 p.p.
Incorporação e Vendas Lajes Corporativas	28,4%	0,2%	28,2 p.p.	21,4%	21,3%	0,1 p.p.
Locação de Imóveis	100,0%	93,3%	6,7 p.p.	100,0%	93,3%	6,7 p.p.
Prestação de Serviços	49,1%	51,9%	-2,8 p.p.	55,0%	37,9%	17,1 p.p.
Total	40,1%	39,3%	0,8 p.p.	41,2%	42,2%	-1,0 p.p.

Gross Margin						
Segment	4Q07	4Q06	Chg. %	2007	2006	Chg. %
Residential Real Estate Development	39.8%	37.4%	2.4 p.p.	41.1%	40.0%	1.1 p.p.
Corporate Tower Development and Sales	28.4%	0.2%	28.2 p.p.	21.4%	21.3%	0.1 p.p.
Properties Leases	100.0%	93.3%	6.7 p.p.	100.0%	93.3%	6.7 p.p.
Services Rendered	49.1%	51.9%	-2.8 p.p.	55.0%	37.9%	17.1 p.p.
Total	40.1%	39.3%	0.8 p.p.	41.2%	42.2%	-1.0 p.p.

EBITDA I EBITDA

O EBITDA registrado no ano de 2007 foi de R\$ 390,5 milhões, total 57,2% maior que o registrado no mesmo período de 2006. Esse valor representou uma margem de 22,9% em 2007 vs. 22,3% em 2006.

In 2007, EBITDA rose 57.2% to R\$ 390.5 million as compared to 2006. This amount is equal to a 22.9% margin in 2007 against 22.3% in 2006.

EBITDA	2007	2006	Var. %
	R\$ mil	R\$ mil	
Lucro antes do IR e Contribuição Social	505.444	296.864	70,3
(-) Ganho na Participação da Coligada Agra S.A.	(102.746)	-	-
(+) Resultado Financeiro	(25.234)	(48.843)	-48,3
(+) Depreciação e Amortização	1.751	3.564	-50,9
(+) Amortização de Ágios e Outros	14.332	1.494	859,3
(-) Participação de Empregados	(3.000)	(4.603)	-34,8
EBITDA	390.547	248.476	57,2
Margem Ebitda (%)	22,9	22,3	0,6 p.p.
(+) Gastos Oferta Pública	-	20.827	-
EBITDA AJUSTADO	390.547	269.303	45,0
Margem Ajustada Ebitda (%)	22,9	24,1	-1,2 p.p.
Receita Líquida	1.707.309	1.116.681	

EBITDA	2007	2006	Chg. %
	R\$ thousand	R\$ thousand	
Earnings before Income Tax and Social Contribution	505,444	296,864	70.3
(-) Gain on Equity Investment on Agra S.A.	(102,746)	-	-
(+) Financial Result	(25,234)	(48,843)	-48.3
(+) Depreciation and Amortization	1,751	3,564	-50.9
(+) Goodwill Amortization and Others	14,332	1,494	859.3
(-) Employees Participation	(3,000)	(4,603)	-34.8
EBITDA	390,547	248,476	57.2
EBITDA Margin (%)	22.9	22.3	0.6 p.p.
(+) IPO Expenses	-	20,827	-
Adjusted EBITDA	390,547	269,303	45.0
Adjusted EBITDA Margin (%)	22.9	24.1	-1.2 p.p.
Net Revenue	1,707,309	1,116,681	

LUCRO LÍQUIDO I NET PROFIT

A Cyrela Brazil Realty fechou o ano de 2007 com um lucro líquido recorde de R\$ 422,1 milhões, 74,2% superior aos R\$ 242,3 milhões registrados em 2006. A margem líquida foi de 24,7%, ou seja, 3,0 p.p. acima da margem líquida apurada no mesmo período do ano anterior. O resultado desse período considera dois efeitos não-recorrentes: a redução decorrente da cisão do segmento de imóveis comerciais cujo resultado está reconhecido na Cyrela Commercial Properties S.A. (CCP), sociedade constituída a partir dessa cisão; e o resultado não-operacional, no montante de R\$ 102,7 milhões, decorrente da valorização do investimento na coligada Agra. O lucro líquido ajustado por estas operações seria de R\$ 321,6 milhões e a margem líquida ajustada seria de 18,8%, em linha com o praticado pela Companhia.

Cyrela Brazil Realty ended 2007 with a record net profit of R\$ 422.1 million, 74.2% higher than the R\$ 242.3 million recorded in 2006. The net margin was 24.7%, 3.0 p.p. over the net margin for the previous year. The results for this period take into account two non-recurring events: the reduction resulting from the spin-off of the commercial real estate segment, whose earnings are accounted for at Cyrela Commercial Properties S.A. (CCP), the spun-off company; and the non-operating earnings, in the amount of R\$ 102.7 million, resulting from the appreciation of the investment in the Agra affiliate. The adjusted net profit for these operations would be R\$ 321.6 million and the adjusted net margin would be 18.8%, in line with the Company's figures.



Barra Experience, no Rio de Janeiro, RJ - o maior estande de vendas da América Latina, com 5.000 m², que conta com 11 apartamentos decorados

Barra Experience, in Rio de Janeiro, RJ - the largest sales stand in Latin America, with 5,000 sq.m and 11 decorated apartments

CONTAS A RECEBER | ACCOUNTS RECEIVABLE

Com um valor 93,6% maior que o montante de R\$ 2,4 bilhões registrado em 31 de dezembro de 2006, as contas a receber totalizaram R\$ 4,6 bilhões ao final de 2007. Este valor considera a totalidade dos contratos assinados com os clientes e inclui os valores ainda não apropriados no balanço. Desse total, 11,7% refere-se às unidades acabadas e 88,3% corresponde às unidades em construção. O prazo médio de realização dos recebíveis é de cerca de 3,9 anos e a experiência da Cyrela demonstra ausência de perdas significativas na realização deste ativo.

Accounts receivable totaled R\$ 4.6 billion at the end of 2007, an amount 93.6% higher than the R\$ 2.4 billion recorded on December 31, 2006. This amount covers all contracts signed with clients and includes amounts not apportioned in the balance sheet. Out of this total, 11.7% refers to completed units and 88.3% to units under construction. The duration of receivables is close to 3.9 years and Cyrela's experience is of no significant losses in realizing this asset.

Cronograma da Carteira de Recebíveis	R\$ mil
2008	1.055.454
2009	960.169
2010	760.045
2011	385.896
2012	296.265
2013	268.063
2014	226.636
2015	196.444
2016	161.949
Demais anos	295.593

Accounts Receivable Schedule	R\$ thousand
2008	1,055,454
2009	960,169
2010	760,045
2011	385,896
2012	296,265
2013	268,063
2014	226,636
2015	196,444
2016	161,949
Other years	295,593

→
Le Palais, no Rio de Janeiro, RJ, lançado em setembro de 2007
Le Palais, in Rio de Janeiro, RJ, launched in September 2007



ENDIVIDAMENTO | INDEBTEDNESS

O saldo de empréstimos e financiamentos era de R\$ 818,8 milhões em 31 de dezembro de 2007. Esse valor é 556,5% maior que os R\$ 124,7 milhões apresentados em 31 de dezembro de 2006. O saldo de empréstimos em moeda nacional aumentou em decorrência da emissão de debêntures, feita no segundo trimestre, no montante de R\$ 500 milhões, com remuneração de CDI + 0,48% a.a., com vencimento em 2014. O saldo de financiamentos refere-se aos recursos para a construção tomados junto ao Sistema Financeiro da Habitação (SFH) a taxas entre 10,0% e 13% a.a. acrescidos de TR, com vencimentos entre 2008 e 2013.

Ao longo do terceiro trimestre de 2007, a Cyrela recebeu o pagamento de duas dívidas das quais era credora. A primeira, no valor de R\$ 135,8 milhões, da Agra Empreendimentos Imobiliários S.A., e a segunda, correspondente à Cyrela Commercial Properties S.A., que liquidou a dívida no valor de R\$ 186,5 milhões. Ao final do ano de 2007, a Cyrela possuía dívida líquida de R\$ 135,9 milhões.

The balance for loans and financing was R\$ 818.8 million on December 31, 2007. This amount is 556.5% higher than the amount on December 31, 2006, of R\$ 124.7 million. The balance for loans in local currency increased due to the debentures issued during the second quarter in the amount of R\$ 500 million, with a remuneration of Interbank Deposit Certificate (CDI) rate + 0.48% p.a., maturing in 2014. The balance for financing refers to the funds for construction obtained from the Housing Financing System (SFH) at rates of 10% to 13% p.a. plus TR (reference rate), maturing between 2008 and 2013.

Throughout the third quarter of 2007, Cyrela received payment of two debts for which it was a creditor. The first one, valued at R\$ 135.8 million, was from Agra Empreendimentos Imobiliários S.A., and the second one was from Cyrela Commercial Properties S.A., which settled the R\$ 186.5 million debt. At the end of 2007, Cyrela had a net debt of R\$ 135.9 million.



← Grand Parc Residencial Resort, em Vitória, ES, lançado em maio de 2007 - perspectiva ilustrada

Grand Parc Residencial Resort, in Vitória, ES, launched in May 2007 - illustrated perspective

Modalidade (em R\$ mil)	2007	2006	% Variação
Empréstimos - moeda estrangeira	14.170	17.104	-17,2
Financiamentos - moeda nacional	289.836	94.225	207,6
Empréstimos - moeda nacional	500.000	12.752	3821,0
Juros a pagar	14.793	648	2182,9
Total	818.799	124.729	556,5

Financing Type (R\$ 000)	2007	2006	Chg. %
Loans - foreign currency	14,170	17,104	-17.2
Financing - local currency (SFH)	289,836	94,225	207.6
Loans - local currency	500,000	12,752	3821.0
Interest payable	14,793	648	2182.9
Total	818,799	124,729	556.5

Cronograma da Dívida	Valor Total (R\$ mil)
2008	90.272
2009	132.614
2010	49.245
2011	32.656
2012	12.878
2013	1.134
2014	500.000
Total	818.799

Debt Payment Schedule	Total Value (R\$ thousand)
2008	90,272
2009	132,614
2010	49,245
2011	32,656
2012	12,878
2013	1,134
2014	500,000
Total	818,799



RECONHECIMENTO
AWARDS

Le Parc, no Rio de Janeiro,
RJ, entregue em 2007

Le Parc, in Rio de Janeiro
RJ, delivered in 2007

PRÊMIOS | AWARDS

A Cyrela recebeu uma série de prêmios em 2007. Dentre eles, vale destacar o reconhecimento como uma das 30 empresas mais admiradas do país.

Prêmio Carta Capital - As empresas mais admiradas do Brasil 2007

Pelo quinto ano consecutivo, a Cyrela Brazil Realty aparece em primeiro lugar no ranking das empresas mais admiradas do Brasil na categoria "Construtoras & Incorporadoras", segundo o resultado divulgado na 10ª edição da pesquisa Carta Capital/TNS InterScience. No total geral, que inclui todos os setores pesquisados, a Cyrela está classificada entre as 30 empresas mais admiradas do Brasil.

Cyrela received a number of awards in 2007. Among these awards, the highlight was being named one of the 30 most admired companies in Brazil.

Prêmio Carta Capital - The most admired companies in Brazil 2007

For the fifth consecutive year, Cyrela Brazil Realty is ranked first among the most admired companies in Brazil in the "Construtoras & Incorporadoras" category, according to the results publicized on the 10th edition of the Carta Capital/TNS InterScience survey. Out of all the companies surveyed, with representatives from every industry, Cyrela ranks among the 30 most admired companies in Brazil.



A CYRELA FOI RECONHECIDA COMO UMA DAS 30 EMPRESAS MAIS ADMIRADAS DO PAÍS

CYRELA WAS RECOGNIZED AS ONE OF THE 30 MOST ADMIRED COMPANIES IN THE COUNTRY

Prêmio Master 2007 (SP)

A 13ª edição do Prêmio Master Imobiliário - evento promovido pelo Secovi (Sindicato da Habitação) em parceria com a FIABCI (Federação Internacional das Profissões Imobiliárias) - teve 60 inscritos. O Central Park Mooca, empreendimento da Cyrela Brazil Realty que teve suas 564 unidades comercializadas em apenas dez dias, ficou entre os 17 premiados e se tornou referência no mercado imobiliário de São Paulo. O case foi classificado para a categoria "Profissional", com destaque na comercialização, que avaliou trabalhos ou projetos ligados à área imobiliária.

Prêmio Master 2007 (SP)

The 13th edition of the Prêmio Master Imobiliário - an event promoted by Secovi (Housing Union) in conjunction with FIABCI (International Federation of the Real Estate Professions) - considered 60 projects. Central Park Mooca, a Cyrela Brazil Realty venture that had all its 564 units sold within ten days, was among the 17 award winners and has become a benchmark in São Paulo real estate. The case came under the "Professional" category, highlighting the sales process, which evaluated real estate projects.

Prêmio Master Imobiliário 2007 (RJ)

A Cyrela se destacou no Prêmio Master Imobiliário 2007, promovido pela Ademi-RJ (Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário). Nas 35 categorias da premiação, os destaques da companhia foram os empreendimentos: Duo Prime (quesito conjunto residencial de médio porte); Mandarin (quesito empreendimento residencial de grande porte); Maximum Double Suítes (quesito empreendimento residencial de médio porte); Les Palais Botafogo (quesito projeto de prédio residencial de grande porte); Lanai Condomínio Spa (quesito projeto de prédio residencial de médio porte); Norte Village Residencial (quesito marketing/comercialização de grande porte); e Cidade Jardim (quesito projeto urbanístico de grande porte).



Prêmio Master Imobiliário 2007 (RJ)

Cyrela stood out in the Prêmio Master Imobiliário 2007, sponsored by Ademi-RJ (Association of Real Estate Company Directors). Cyrela figured prominently among the 35 award categories with the following ventures: Duo Prime (mid-sized residential development category); Mandarin (large residential development category); Maximum Double Suites (mid-sized residential development category); Les Palais Botafogo (large residential building project category); Lanai Condomínio Spa (mid-sized residential building project category); Norte Village Residencial (large marketing/sales category); and Cidade Jardim (large urban planning project category).



Prêmio Top de Marketing 2007

Pelo quarto ano consecutivo, a Cyrela Brazil Realty se destacou no Top de Marketing ADVB (Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil), que premia empresas pela melhor sustentação de seu produto, serviço ou marca, por meio de táticas de marketing inovadoras e consistentes. Na 37ª edição do evento, os empreendimentos Galleria Boulevard, em parceria com a Rossi em Campinas, e Cosmopolitan Work Style, em parceria com a Carvalho Hosken, no Rio de Janeiro, foram os cases premiados.

Prêmio TOP Imobiliário 14ª Edição (ranking)

Pelo sexto ano consecutivo, a Cyrela Brazil Realty se manteve na primeira colocação na categoria "Incorporação" do prêmio TOP Imobiliário. A iniciativa é uma parceria do jornal O Estado de S. Paulo com a Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio). Para identificar as companhias vencedoras, o TOP Imobiliário utiliza o ranking da Embraesp, elaborado com base nas informações sobre todos os empreendimentos imobiliários, novos ou em lançamento, na região metropolitana de São Paulo, oferecidos durante o ano de 2006.



Prêmio Top de Marketing 2007

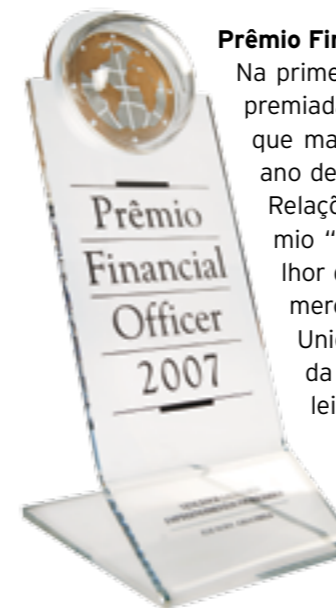
For the fourth consecutive year, Cyrela Brazil Realty figured prominently in the Top de Marketing ADVB (Association of Brazilian Sale Directors), which awards companies for innovative and consistent marketing tactics used to promote their product, service or brand. At the 37th edition of the event, the projects Galleria Boulevard, in partnership with Rossi, in Campinas, and Cosmopolitan Work Style, in partnership with Carvalho Hosken, in Rio de Janeiro, received awards.

Prêmio Top Imobiliário 14th Edition (ranking)

For the sixth consecutive year, Cyrela Brazil Realty came in first place in the "Development" category in the prêmio TOP Imobiliário. The initiative is a partnership between the O Estado de S. Paulo newspaper with Embraesp (Brazilian Asset Research Company). TOP Imobiliário uses the Embraesp ranking, based on data from all new real estate developments in the São Paulo metropolitan area during 2006, to determine the winning companies.

Prêmio TOP Imobiliário 14ª Edição

A Living conquistou o primeiro lugar em "Performance em Vendas" no prêmio Top Imobiliário, que destaca as melhores práticas de comercialização de empreendimentos e valoriza os melhores profissionais do setor com a premiação de cases de sucesso. A Living foi a campeã na categoria de imóveis de R\$ 60 a R\$ 140 mil com o empreendimento Liber Vila Matilde.



Prêmio Financial Officer

Na primeira edição do Prêmio Financial Officer foram premiadas as empresas e os executivos de finanças que mais se destacaram em seus setores durante o ano de 2006. Luis Largman, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Cyrela, recebeu o prêmio "Executivo de Destaque" e, na categoria "Melhor do Setor", a Cyrela foi a grande vencedora do mercado imobiliário. A premiação é realizada pela Unicorp e pela revista Financial Officer com apoio da Economática e da Abrasca (Associação Brasileira das Companhias Abertas).

Prêmio TOP Imobiliário 14th Edition

The Living brand won first place in "Sales Performance" at the Real Estate Top Awards, which awards the best development sales practices and recognizes the best professionals in the area by awarding successful cases. Living was the winner in the R\$ 60,000 to R\$ 140,000 category with the Liber Vila Matilde project.

Prêmio Financial Officer

Outstanding companies and finance executives in 2006 were recognized at the first edition of the Prêmio Financial Officer. Luis Largman, Cyrela's Director of Finance and Investor Relations, was awarded the "Outstanding Executive" prize, while Cyrela was the big winner in the real estate category. The awards are sponsored by Unicorp and the Financial Officer magazine with support from Economática and Abrasca (Brazilian Association of Publicly-held Companies).

**A COMPANHIA RECEBEU
SETE PRÊMIOS IMPORTANTES
DO SETOR NO ANO DE 2007**

THE COMPANY RECEIVED
SEVEN IMPORTANT
INDUSTRY AWARDS IN 2007

INFORMAÇÕES CORPORATIVAS | CORPORATE INFORMATION

Cyrela Brazil Realty S.A.

Empreendimentos e Participações

Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 1455 - 3º andar
Itaim Bibi - São Paulo - SP
04543-011
www.cyrela.com.br

Diretoria de Relações com Investidores

Luis Largman
Tel: (55 11) 4502-3153
Fax: (55 11) 4502-3140
ri@cyrela.com.br
www.cyrela.com.br/ri

Auditores Independentes

Terco Grant Thornton Auditores Independentes
SS Publicações e Informações
As publicações realizadas pela Companhia em decorrência da Lei das Sociedades por Ações são divulgadas no *Diário Oficial do Estado de São Paulo* e no jornal *Folha de S. Paulo*, bem como no site na internet: www.cyrela.com.br/ri

Atendimento aos Acionistas

Banco Itaú S.A.
Av. Eng. Armando de Arruda Pereira, 707 - 9º andar
São Paulo - SP
Tel: (55 11) 5029-1911
Fax: (55 11) 5029-1917
O atendimento aos acionistas da Companhia é efetuado em qualquer agência do Banco Itaú S.A. em todo o território nacional.

Cyrela Brazil Realty S.A.

Empreendimentos e Participações

Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 1455 - 3th floor
Itaim Bibi - São Paulo - SP
04543-011
www.cyrela.com.br

Investor Relations Officer

Luis Largman
Phone: (55 11) 4502-3153
Fax: (55 11) 4502-3140
ri@cyrela.com.br
www.cyrela.com.br/ir

Independent Auditors

Terco Grant Thornton Auditores Independentes
SS Publications and Information
Company disclosures in accordance to the Law of Publicly Held Companies are publicized in the *Diário Oficial do Estado de São Paulo* and in the *Folha de S. Paulo* newspaper, as well as on the following website: www.cyrela.com.br/ri

Shareholder Services

Banco Itaú S.A.
Av. Eng. Armando de Arruda Pereira, 707 - 9th floor
São Paulo - SP
Phone: (55 11) 5029-1911
Fax: (55 11) 5029-1917
Company shareholder services are available at any Banco Itaú S.A. branch throughout Brazil.

CRÉDITOS | CREDITS

Coordenação Geral | General Coordination

Cyrela Brazil Realty
Relações com Investidores
Marketing Corporativo

Realização | Publishing



Tradução | Translation

InterStudio Traduções Ltda.

Fotos | Photos

Acervo Cyrela e Egberto Nogueira

Impressão | Printing

Neoband

