



PDG ATINGE LANÇAMENTO DE R\$ 1,12 BILHÃO, 14% DO PONTO INICIAL DO GUIDANCE, COM VENDAS CONTRATADAS LÍQUIDAS DE R\$ 1,79 BILHÃO NO TRIMESTRE. VENDAS SOBRE OFERTA ("VSO") NO TRIMESTRE DE 27%. REPASSAMOS 5,8 MIL UNIDADES NO PRIMEIRO TRIMESTRE DO ANO.

Rio de Janeiro, 14 de Maio de 2012 – A PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações - PDGR3 - divulga seus resultados do 1º trimestre de 2012 (1T12). As demonstrações financeiras consolidadas da companhia são elaboradas de acordo com práticas contábeis adotadas no Brasil, baseada na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM.

DESTAQUES OPERACIONAIS DO 1T12	<ul style="list-style-type: none">✓ LANÇAMENTOS <i>PRO RATA</i> PDG ALCANÇARAM R\$ 1,12 BILHÃO NO 1T12, REPRESENTANDO UMA REDUÇÃO DE 37% EM RELAÇÃO AO 1T11;✓ 14% DO PONTO INICIAL DO GUIDANCE DE LANÇAMENTOS PARA O ANO DE 2012 (R\$8,0 - R\$9,0 BILHÕES) JÁ FOI LANÇADO ATÉ O FECHAMENTO DO TRIMESTRE;✓ VENDAS CONTRATADAS LÍQUIDAS <i>PRO RATA</i> PDG DE R\$1,79 BILHÃO NO 1T12, REPRESENTANDO UM CRESCIMENTO DE 5% EM RELAÇÃO AO 1T11;✓ VSO DO TRIMESTRE ATINGIU 27%;✓ 16% DOS LANÇAMENTOS DO 1T12 FORAM CONCENTRADOS NO SEGMENTO ECONÔMICO, 28% NO SEGMENTO DE MÉDIA RENDA E 46% NO SEGMENTO DE MÉDIA - ALTA RENDA;✓ ENTREGAMOS ATÉ MARÇO 3,8 MIL UNIDADES, 11% DA ESTIMATIVA DE UNIDADES ENTREGUES PARA O ANO DE 2012.
DESTAQUES FINANCEIROS DO 1T12	<ul style="list-style-type: none">✓ EBITDA AJUSTADO ATINGIU R\$ 221,6 MILHÕES NO 1T12, COM 15% DE MARGEM EBITDA AJUSTADA;✓ LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO ATINGIU R\$ 49,8 MILHÕES NO 1T12, COM 3,4% DE MARGEM LÍQUIDA AJUSTADA;✓ ROE DO TRIMESTRE ATINGIU 3,1%;✓ REPASSAMOS 5,9 MIL UNIDADES PARA FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO.
DESTAQUES E EVENTOS RECENTES	<ul style="list-style-type: none">✓ ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA: PAGAMENTO DE DIVIDENDOS E ELEIÇÃO DOS MEMBROS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO;✓ MUDANÇAS NA DIRETORIA;✓ NOVA POLÍTICA DE NEGOCIAÇÃO DAS AÇÕES;✓ MARKETING: EVOLUÇÃO DOS PROCESSOS E GANHOS DE EFICIÊNCIA;✓ PDG SERVIÇOS;✓ PRÊMIO EXECUTIVO DE VALOR.



INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

	1T12	1T11	Var (%)
VGVLançado⁽¹⁾ – R\$ milhões	1.160,7	2.388,0	-51%
VGVLançado PDG – R\$ milhões	1.115,3	1.757,9	-37%
Empreendimentos Lançados	23	38	
Número de Unidades Lançadas⁽¹⁾	3.231	9.695	-67%
Número de Unidades Residenciais Lançadas⁽⁶⁾	3.102	9.049	-66%
Vendas Contratadas – R\$ milhões⁽¹⁾	2.121,3	2.198,3	-4%
Vendas Contratadas PDG – R\$ milhões	1.793,9	1.703,7	5%
Número de Unidades Vendidas⁽¹⁾	7.202	8.794	-18%
Estoque a Valor de Mercado - R\$ milhões	4.972,5	4.227,8	18%
Área Privativa Lançada TOTAL (m²)^{(1) (2)}	225.603	771.432	
Área Média (m²)⁽²⁾	73	82	
Preço Médio (R\$/m²)⁽²⁾	4,991	2,862	
Receita Líquida - R\$ milhões	1.476,2	1.513,2	-2%
Lucro Bruto - R\$ milhões	280,2	438,1	-36%
Margem Bruta - %	19,0%	28,9%	-997 bps
Margem Bruta Ajustada - %⁽³⁾	27,3%	35,2%	-789 bps
EBITDA Ajustado - R\$ milhões^{(4) (5)}	221,6	359,8	-38%
Margem EBITDA Ajustada- %	15,0%	23,8%	-876 bps
Lucro Líquido Ajustado - R\$ milhões⁽⁵⁾	49,8	239,1	-79%
Margem Líquida Ajustada- %	3,4%	15,8%	-1.243 bps
Lucro líquido Ajustado anualizado / PL médio do período (ROE)	3,1%	15,9%	-1.283 bps

(1) Incluindo a participação de sócios nas Subsidiárias controladas em conjunto.

(2) Para o cálculo da área privativa lançada total, área média, preço médio, são excluídos os loteamentos e empreendimentos comerciais. Este procedimento é adotado para evitar distorções.

(3) Ajustado com a exclusão dos juros capitalizados no CMV e amortização de ágio.

(4) O EBITDA AJUSTADO consiste nos nossos lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação, amortização, despesas com plano de opções de ações, juros de financiamentos capitalizados no CMV e amortização de ágio. O EBITDA não é uma medida de acordo com o BR GAAP, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como substituto para o lucro líquido como indicador do nosso desempenho operacional ou como substituto para o fluxo de caixa como indicador de liquidez. O EBITDA não possui significado padronizado e nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

(5) Ajustado pelas despesas referentes ao plano de opção de compra de ações e a apropriação da amortização do ágio.

(6) Unidades lançadas totais subtraídas de unidades de loteamentos e comerciais.



ÍNDICE

Resultados do 1º trimestre de 2012	Página
▪ Destaques e Eventos Recentes	4
▪ Assembleia Geral Ordinária	4
▪ Mudanças na Diretoria	4
▪ Nova Política de Negociação das Ações	6
▪ Marketing: evolução dos processos e ganhos de eficiência	6
▪ PDG Serviços	6
▪ Prêmio Executivo de Valor	8
▪ Desempenho Operacional - Lançamentos	9
▪ Desempenho Operacional - Vendas	10
▪ Desempenho Operacional - Estoque	12
▪ Cronograma de Entrega de Unidades	14
▪ Acompanhamento do Repasse de Clientes	14
▪ Landbank	15
▪ Desempenho Econômico financeiro	17
▪ Principais Indicadores Financeiros	17
▪ Margem Bruta	18
▪ Despesas Gerais & Administrativas	18
▪ Resultado Financeiro	18
▪ Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar (REF)	19
▪ Balanço Patrimonial	19
▪ Estoque de Imóveis a Comercializar	19
▪ Contas a Receber	19
▪ Endividamento	20
▪ Variação da Dívida Líquida (<i>Cash Burn</i>)	21
▪ Demonstrações Financeiras	22
▪ DRE Trimestres findos em 31 de Março de 2012 e 2011	22
▪ Balanço Patrimonial Consolidado Trimestres findos em 31 de Março de 2012 e 2011	23
▪ Teleconferência	24
▪ Contato RI	24
▪ Sobre a PDG	24



DESTAQUES E EVENTOS RECENTES

■ Assembleia Geral Ordinária

Pagamento de Dividendos

Na Assembleia Geral Ordinária, realizada em 08 de maio deste ano, a PDG aprovou o pagamento dos dividendos referentes ao resultado do exercício de 2011, no valor de R\$168.151.258,63, representando R\$ 0,1484 a ser pago por cada ação ordinária da empresa.

O crédito de dividendos será feito de forma individualizada, a cada acionista, com base na sua posição acionária em 09 de maio de 2012. Ressaltamos que o pagamento dos dividendos será feito em moeda corrente nacional, em parcela única, sem qualquer atualização monetária ou incidência de juros, no dia 05 de julho de 2012.

Eleição dos Membros do Conselho de Administração

Os acionistas aprovaram, na Assembleia, a eleição dos seguintes membros do Conselho de Administração: Gilberto Sayão da Silva, Alessandro Monteiro Morgado Horta, José Antonio Tornaghi Grabowsky, Alexandre Gonçalves Silva, Paulo Roberto Nunes Guedes, Milton Goldfarb, João da Rocha Lima Jr. e João Cox Neto.

As modificações no Conselho de Administração incluem a entrada de três novos membros: Milton Goldfarb, João da Rocha Lima Jr. e João Cox Neto, além da saída de Michel Wurman. A adição dos membros citados acima tem como objetivo agregar à companhia experiências externas, visões diferenciadas e uma gestão mais independente. Concomitante à inclusão de mais membros independentes, a entrada de Milton Goldfarb traz uma visão operacional do negócio ao Conselho de Administração. Com as alterações, o Conselho de Administração agora conta com 75% dos membros independentes, reforçando a governança corporativa da empresa.

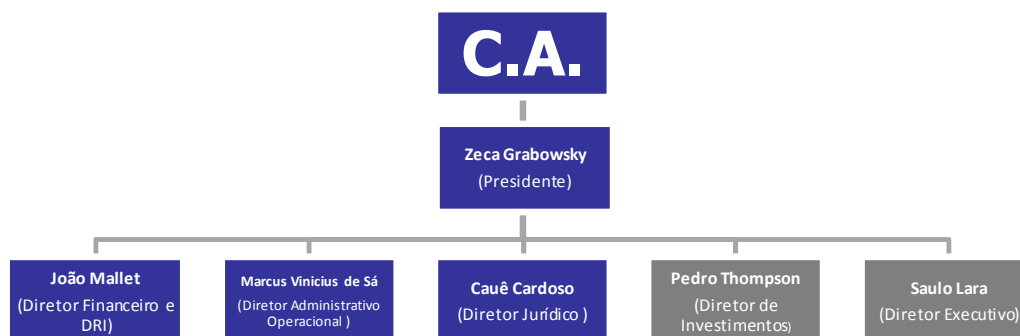
■ Mudanças na Diretoria

No dia 11 de maio recebemos as renúncias do Michel Wurman aos cargos de Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores, e de Frederico Marinho Carneiro da Cunha, ao cargo de Diretor de Investimentos e Planejamento Gerencial. O Conselho de Administração da Companhia elegeu João Mallet para o cargo de Diretor de Relações com Investidores, cumulativamente ao cargo de Diretor Financeiro que já ocupa, Pedro Thompson para o cargo de Diretor de Investimentos e Planejamento Gerencial, e ainda Saulo Lara como Diretor sem designação especial, mas que terá suas funções orientadas para as áreas de auditoria interna, risco e processos. O cargo de Diretor Vice-Presidente permanece vago.



Além disso, reiteramos a permanência do Diretor Presidente, Zeca Grabowsky, a frente da Companhia e de suas atividades, bem como da equipe de Diretores da Companhia e principais executivos de suas subsidiárias.

Segue abaixo o organograma do novo quadro da diretoria estatutária da PDG com as respectivas funções e currículos dos novos membros.



✓ **Sr. Pedro Thompson**

Função: Diretor de Investimento e Planejamento Gerencial

Pedro Thompson desde 2007 faz parte da equipe da Holding da PDG Realty na área de investimentos e planejamento financeiro. Antes de ingressar na PDG, atuou durante quatro anos na Deloitte Touche Tohmatsu como auditor sênior, nas áreas financeira e de fundos de investimentos. Desde 2011 é membro do conselho de administração da REP DI.

✓ **Sr. Saulo Lara**

Função: Diretor Executivo

Saulo de Tarso Alves de Lara é 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 *Control and Finance*. O Sr Lara iniciou sua carreira na Arthur Andersen permanecendo como auditor externo por dez anos. 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. Em 1998 foi contratado como diretor de Planejamento e Controle da Cyrela Brazil Realty, permanecendo na companhia até 2010, ano em que integrou o Grupo PDG, para participar da equipe de gestão financeira do grupo.



■ Nova Política de Negociação das Ações

Na data de 11 de maio, na Reunião do Conselho, foi aprovada a nova política de negociação das ações. Com a finalidade de reforçar a governança corporativa da empresa, a nova política aumenta as restrições de negociações de ações, buscando um maior alinhamento de interesses entre os colaboradores e os acionistas. Apresentamos a seguir as principais mudanças na política:

1. As negociações envolvendo opções e derivativos de ações e valores mobiliários de emissão da Companhia estão proibidas;
2. Foi instituído um calendário anual de restrição de negociação de ações (*blackout period*):
 - a. Do dia 1º de fevereiro de cada ano até o dia da divulgação das demonstrações financeiras do ano anterior;
 - b. Dos dias 1º de abril/julho/outubro até o dia da divulgação das demonstrações financeiras dos trimestres (1º/2º/3º).

Com isso, aumentamos o *blackout period*, que de acordo com as normas da CVM o prazo é de no mínimo 15 dias antes da divulgação, para 60 dias antes do prazo final da divulgação das DFs e para 45 dias antes do prazo final da divulgação dos ITRs.

■ Marketing

Após o projeto de unificação de suas marcas, a PDG continua focada na evolução de seus processos de Marketing/Comunicação, com o objetivo de otimizar seus investimentos gerando economia de escala a partir de:

- ✓ Uso de poder de barganha para compra de mídia centralizada com objetivo de reduzir os custos de venda por *prospect*;
- ✓ Centralização da criação das campanhas de produtos em uma agência *online* (voltada à internet) e outra *offline* (voltada para as mídias tradicionais), reduzindo assim o número de agências de vinte para duas, e possibilitando o aumento do controle e eficiência da comunicação;
- ✓ Estruturação de área de Marketing Digital, com objetivo de fortalecer o *e-commerce* e fomentar inovação;
- ✓ Contratação de parceiro de *branding*, com foco na gestão da marca e reestruturação do mix de comunicação atual, voltado para a redução de custos e fortalecimento da imagem da companhia junto ao seu público-alvo.

■ PDG Serviços

Em 2011 contratamos a consultoria Accenture para nos auxiliar no processo de implementação do Centro de Serviços Compartilhados da PDG. O projeto foi estruturado em duas fases: construção e implementação. Uma equipe multidisciplinar com mais de 100 funcionários de diferentes unidades de negócios dedicou-se ao projeto revisando mais de 300 processos a fim de escolher as melhores práticas internas e do mercado.



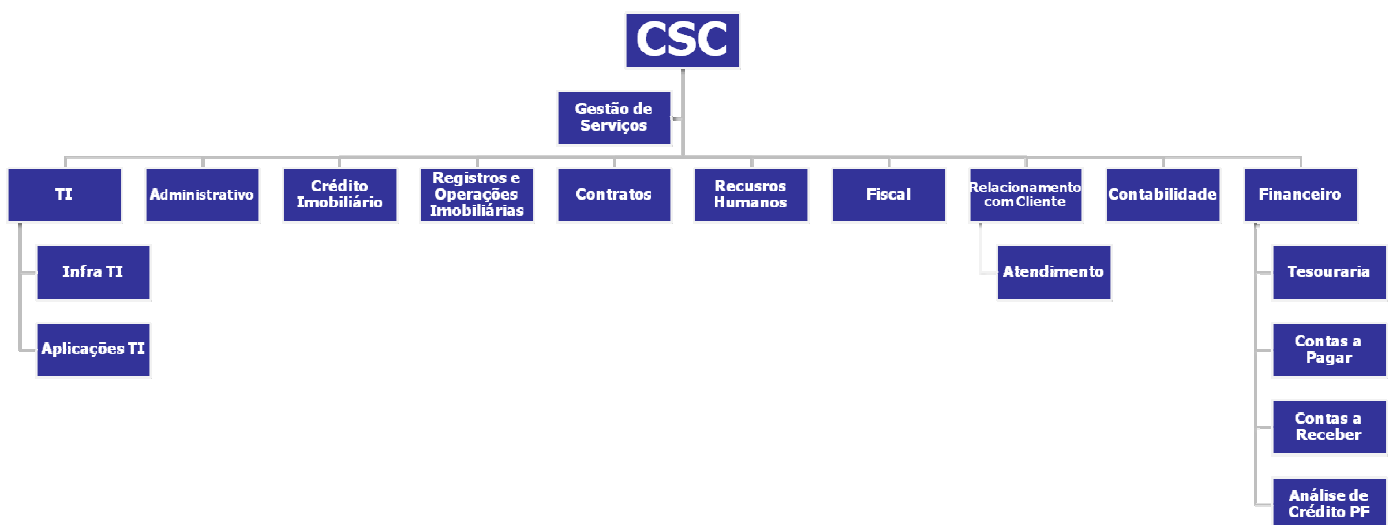
O grande diferencial do modelo de Centro de Serviços Compartilhados está no monitoramento e gestão de serviços: enquanto a centralização e a padronização entregam benefícios significativos no curto prazo, a excelência na gestão de serviços sustenta o valor agregado do negócio no longo prazo.

O Centro de Serviços Compartilhados da PDG chama-se PDG Serviços e inicia suas atividades em maio de 2012 com matriz em São Paulo contando com uma equipe de aproximadamente 900 funcionários. A PDG Serviços está sendo implementada com a proposta de centralizar, padronizar e simplificar os processos e, conseqüentemente, aumentar a qualidade dos serviços que prestamos e a facilidade que teremos em realizá-los. Nesse modelo, as atividades de suporte ao negócio que a empresa praticava de forma segmentada ganham maior eficiência uma vez que são integradas.

Abaixo, apresentamos os principais objetivos da PDG Serviços.

- ✓ Simplificação e padronização de processos;
- ✓ Aumentar a qualidade das entregas aos clientes internos e externos;
- ✓ Manter o foco dos executivos no *core business*/incorporação e engenharia;
- ✓ Dar suporte à novos negócios;
- ✓ Compartilhar práticas de negócios entre empresas.

Nesse modelo, todas as atividades transacionais das áreas de TI, Recursos Humanos, Departamento Pessoal, Análise de Crédito, Contas a Pagar, Contas a Receber, Tesouraria, Administrativo, Crédito Imobiliário, Contratos, Registro e Operações Imobiliárias, Contabilidade, Fiscal e Relacionamento com o Cliente, que até o momento são executadas de forma independente nas várias unidades de negócios da PDG no país, passam a fazer parte da PDG Serviços (vide organograma).





Concluimos que a PDG Serviços é um grande passo para a Companhia e um marco para a integração das unidades de negócio.

■ **Prêmio Executivo de Valor**

Zeca Grabowsky, CEO da PDG, foi eleito como Executivo de Valor na Indústria de Construção pela Revista Valor Econômico.

Anualmente especialistas em recrutamento e seleção acompanham a trajetória de sucesso dos principais líderes de cada segmento do mercado e elegem os melhores para a publicação. Os critérios da eleição levam em conta resultados financeiros, aspectos de gestão, capacidade para identificar oportunidades de inovação e de crescimento, habilidade na liderança das equipes e a imagem que a empresa tem dentro de seu mercado.

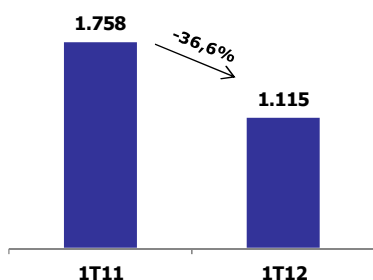
Como CEO da PDG desde sua criação, Zeca foi responsável por uma gestão eficiente que garantiu o posicionamento da empresa entre as maiores incorporadoras imobiliárias do país.



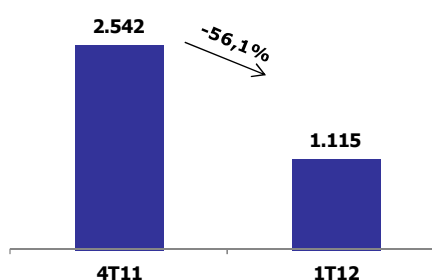
DESEMPENHO OPERACIONAL - LANÇAMENTOS

O VGV lançado *pro rata* PDG atingiu R\$ 1,115 bilhões (VGV total de R\$1,161 bilhões) no 1T12, distribuídos em 23 projetos. Atingindo 14% do ponto inicial do guidance de lançamentos para o ano de 2012 (R\$8,0 - R\$9,0 Bilhões).

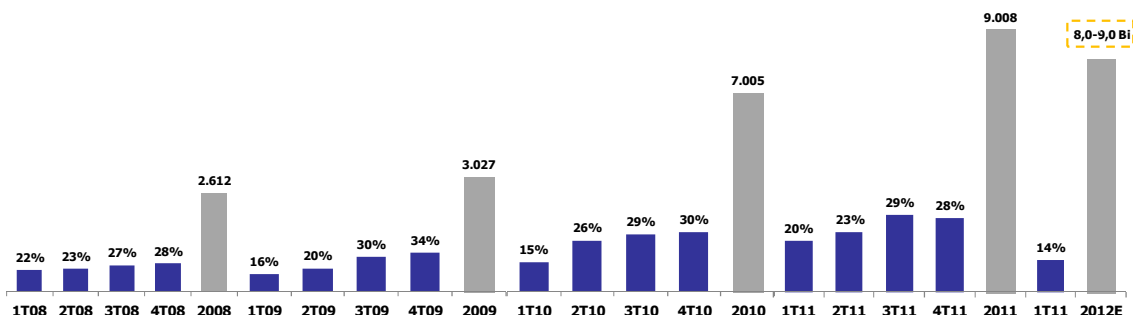
VGV Lançado PDG (R\$ mm)



VGV Lançado PDG (R\$ mm)

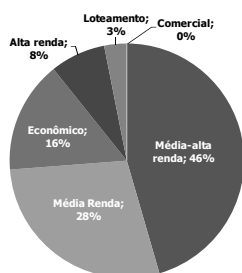


Apresentamos abaixo a quebra dos lançamentos da PDG por trimestre (R\$ milhões) a partir de 2008 (não consolidamos Agre no ano de 2008 e 2009). Assim podemos perceber a consistência no nível de lançamentos ao longo dos trimestres objetivando uma boa distribuição dos mesmos durante o ano.

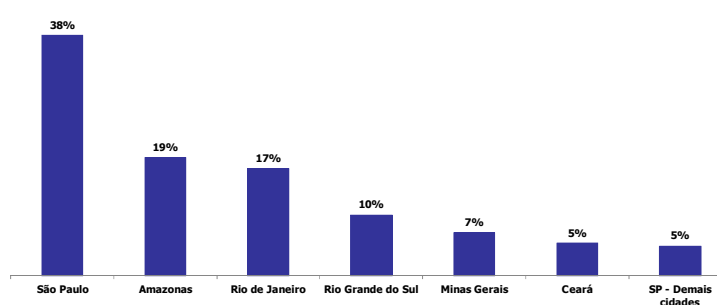


O gráfico abaixo mostra a divisão por segmentos e geografia dos lançamentos do 1T12:

Segmentação de Lançamentos 1T12 (%)



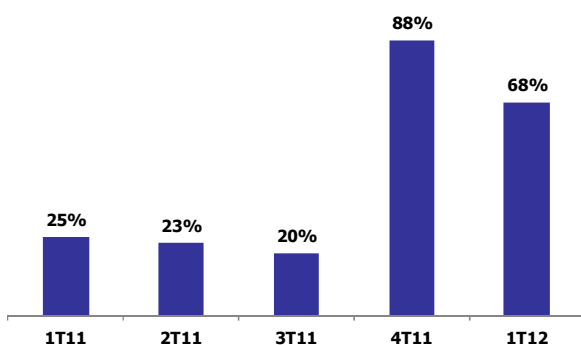
Distribuição Geográfica dos Lançamentos 1T12 (%)



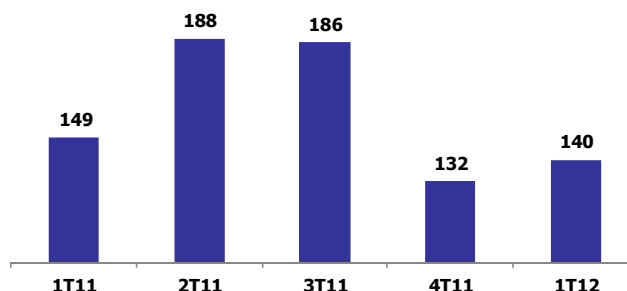


O gráfico abaixo, a esquerda, demonstra a participação das unidades elegíveis ao programa "Minha Casa Minha Vida" nos lançamentos econômicos da PDG e o gráfico a direita o histórico de preço médio das unidades econômicas:

Unidades elegíveis ao programa MCMV nos lançamentos econômicos da PDG (em % de unidades)



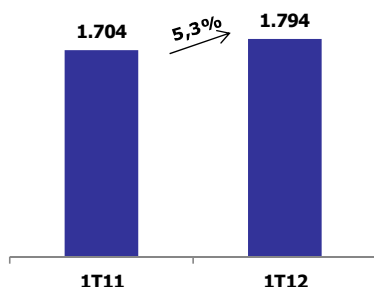
Preço Médio de Lançamento das Unidades Econômicas – R\$ mil



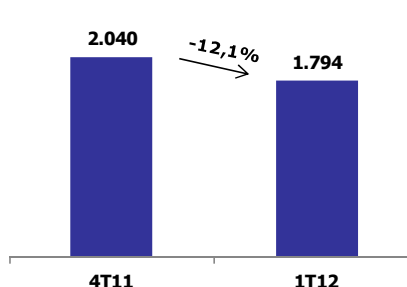
DESEMPENHO OPERACIONAL – VENDAS

As Vendas Contratadas (*pro rata* PDG) alcançaram R\$1,794 bilhão no 1T12 (representando um crescimento de 5,3% em relação ao 1T11), com vendas contratadas totais de R\$2,121 bilhões no primeiro trimestre de 2012.

Vendas Contratadas PDG (R\$ mm)



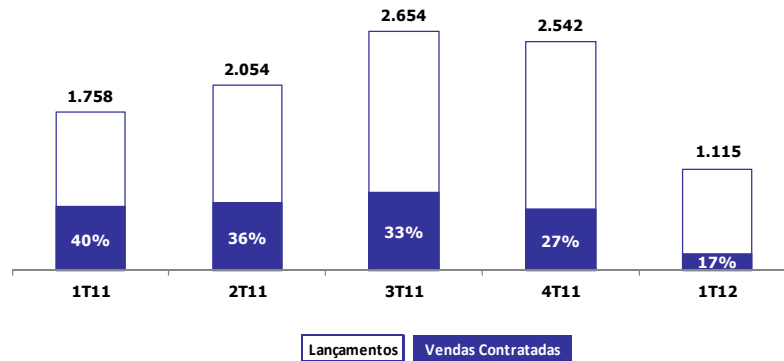
Vendas Contratadas PDG (R\$ mm)



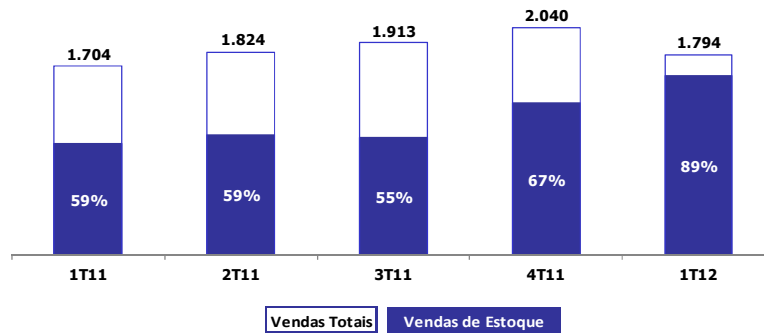


Das Vendas Contratadas do 1T12, R\$188 milhões foram vendas de lançamentos do próprio trimestre e R\$1.605 milhões foram referentes a vendas de lançamentos de trimestres anteriores.

Vendas Contratadas de Lançamentos do Trimestre (%) / VGV pro rata Lançado (R\$ milhões)

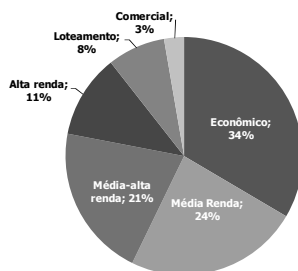


Vendas Contratadas de Estoque (%) / Vendas Contratadas (R\$ milhões)

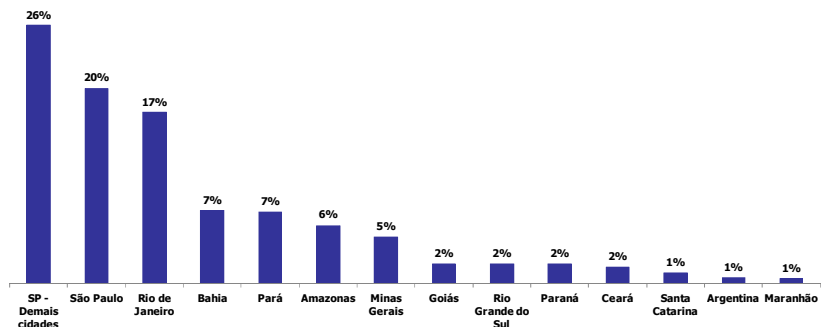


O gráfico abaixo mostra a divisão por segmentos e por geografia das vendas do 1T12:

Segmentação de Vendas 1T12 (%)



Distribuição Geográfica das Vendas 1T12 (%)





DESEMPENHO OPERACIONAL – ESTOQUE

Abaixo podemos analisar o cálculo da variação do estoque e do indicador vendas sobre oferta (VSO): VSO do trimestre atingiu 27%;

	1T09	2T09	3T09	4T09	1T10	2T10	3T10	4T10	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12
Estoque a Valor de Mercado Inicial - R\$ milhões	3.679,2 *	3.507,0	3.229,2	3.411,3	3.688,9	3.385,5	3.632,7	3.820,5	4.173,7	4.178,2**	4.407,9	5.149,6	5.651,0
VG V Lançado PDG Realty - R\$ milhões	472,4	737,8	1.511,4	1.548,3	1.051,7	1.803,7	2.039,9	2.109,6	1.757,9	2.053,7	2.654,4	2.541,6	1.115,3
Vendas Contratadas PDG Realty - R\$ milhões	644,6	1.015,6	1.329,4	1.270,7	1.355,1	1.556,5	1.852,1	1.756,5	1.703,7	1.824,0	1.912,8	2.040,1	1.793,9
Vendas de lançamentos - R\$ milhões	206,8	306,1	755,3	639,6	306,8	532,9	949,3	776,1	705,0	745,4	864,9	677,0	188,4
Vendas de estoque - R\$ milhões	437,7	709,4	573,6	631,1	1.048,2	1.023,6	902,8	980,4	998,7	1.078,6	1.047,9	1.363,1	1.605,5
Estoque Final - R\$ milhões	3.507,0	3.229,2	3.411,3	3.688,9	3.385,5	3.632,7	3.820,5	4.173,7	4.227,8	4.407,9	5.149,6	5.651,0	4.972,5
Vendas Sobre Oferta (VSO) - %	16%	24%	28%	26%	29%	30%	33%	30%	29%	29%	27%	27%	27%
Vendas de Lançamentos / Vendas totais	32%	30%	57%	50%	23%	34%	51%	44%	41%	41%	45%	33%	11%
Vendas de Estoque / Vendas totais	68%	70%	43%	50%	77%	66%	49%	56%	59%	59%	55%	67%	89%

(*) Aumento do estoque considerando Goldfarb e CHL em 100% e a aquisição da Agre

(**) Redução do estoque considerando o desinvestimento na LDI

A tabela abaixo demonstra o histórico de lançamentos da PDG com suas respectivas posições de venda e o aging das unidades em estoque.

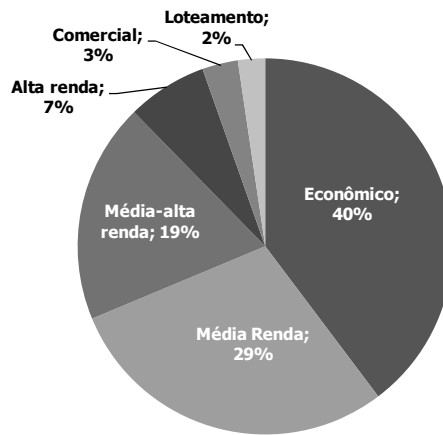
Lançamento	Unidades Lançadas	Unidades Vendidas	% Vendido
2006 - 2007	37.751	37.456	99%
2008	26.566	26.270	99%
1T2008	8.170	7.874	96%
2T2008	6.685	6.685	100%
3T2008	6.504	6.504	100%
4T2008	5.207	5.207	100%
2009	34.844	33.531	96%
1T2009	4.271	4.271	100%
2T2009	6.839	6.839	100%
3T2009	10.121	10.018	99%
4T2009	13.613	12.402	91%
2010	42.612	34.454	81%
1T2010	7.105	6.691	94%
2T2010	9.893	7.932	80%
3T2010	14.509	11.851	82%
4T2010	11.105	7.980	72%
2011	40.299	23.697	59%
1T2011	9.695	6.492	67%
2T2011	9.667	7.037	73%
3T2011	10.082	6.146	61%
4T2011	10.855	4.022	37%
2012	3.231	390	12%
1T2012	3.231	390	12%
Total	185.303	155.797	84%



Estoque a Valor de Mercado

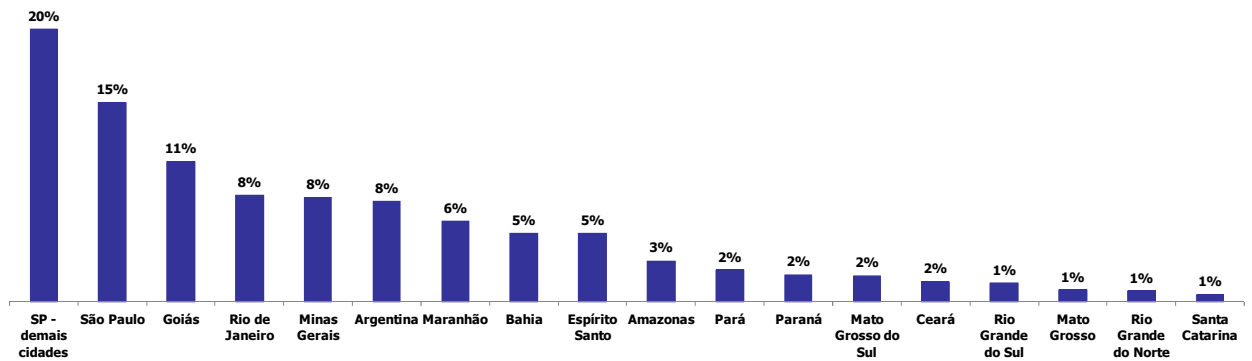
O estoque a valor de mercado totalizou R\$ 4,97 bilhões ao final do 1T12. O gráfico abaixo mostra a sua divisão por segmento para o trimestre:

Segmentação do Estoque – VGV pro rata 1T12 (%)



O gráfico abaixo mostra a distribuição geográfica do estoque a valor de mercado no 1T12:

Distribuição Geográfica do Estoque – VGV pro rata 1T12 (%)

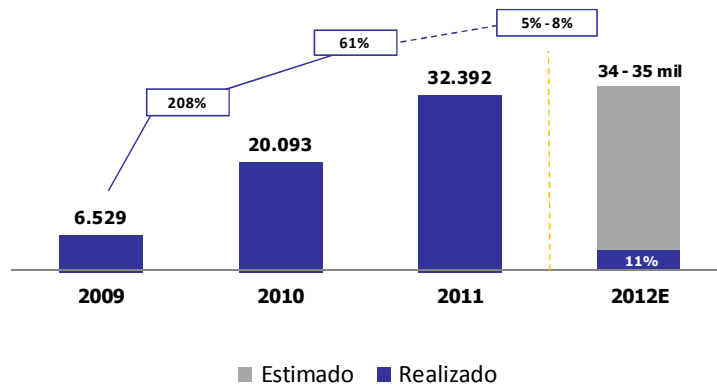




CRONOGRAMA DE ENTREGA DE UNIDADES

As unidades entregues até março, somaram 3,8 mil em 27 projetos. Abaixo apresentamos o histórico de unidades entregues e o novo cronograma esperado de entregas para 2012 já revisado com a performance do primeiro trimestre.

Cronograma de Entrega de Unidades

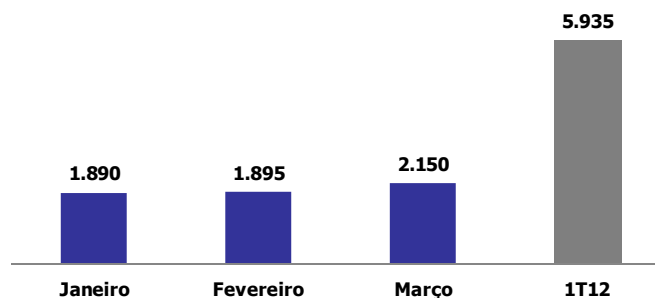


ACOMPANHAMENTO DO REPASSE DE CLIENTES

Em linha com a evolução de entrega de unidades da companhia, a área de repasses vem progressivamente ganhando mais eficiência. Hoje a equipe de repasse conta com 320 funcionários dedicados exclusivamente à transferência dos clientes aos bancos parceiros.

No trimestre atingimos 5,9 mil unidades repassadas, e abaixo apresentamos a quebra mensal por número de unidades.

Quebra Mensal de Repasse por unidade - 1T12



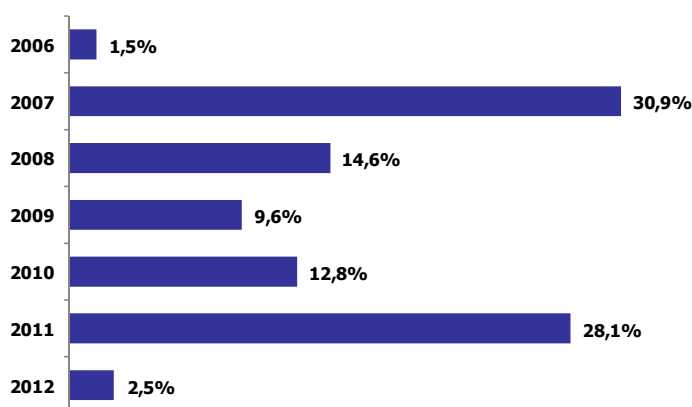


LANDBANK

O landbank consolidado PDG ao final do 1T12 soma R\$ 26,1 bilhões, distribuídos em 418 projetos e 130 mil unidades.

O gráfico abaixo apresenta a quebra por VGV PDG do ano de aquisição do banco de terreno. A partir do mesmo, podemos perceber que 47% do nosso banco de terreno foi comprado antes de 2009.

Quebra por Ano de Aquisição do Banco de Terrenos (%)



Na tabela a seguir podemos visualizar a quebra das unidades residenciais no landbank da PDG (excluindo unidades comerciais e loteamentos). O valor do landbank é calculado a partir de estudos de viabilidade realizados na data da compra do terreno. Sendo assim, os números apresentados nesta seção, em sua maioria, não englobam a apreciação do preço dos imóveis no Brasil nos últimos anos ou qualquer mudança de produto que possa ocorrer no período de pré-lançamento.

Faixa de Preço	Nº unidades	%	VGV PDG (R\$ mm)	%	VGV (R\$ mm)	%	Unidade Média (R\$)	Principal Fonte de Financiamento
até R\$ 130 mil	44.459	39%	4.418	18%	4.574	14%	102.877	
de R\$ 130 mil até R\$ 170 mil	13.611	12%	1.987	8%	2.021	6%	148.507	SFH
de R\$ 170 mil até R\$ 250 mil	16.900	15%	3.118	13%	3.503	11%	207.299	SFH
de R\$ 250 mil até R\$ 500 mil	22.225	20%	4.787	20%	7.603	23%	342.094	SFH
Acima de R\$ 500 mil	15.563	14%	9.782	41%	14.872	46%	955.585	Taxas de mercado
Total	112.758		24.092		32.573			



A presença geográfica da PDG abrange hoje 14 estados e 70 cidades, além do Distrito Federal e Argentina. Abaixo podemos visualizar a quebra do landbank por segmentação e por geografia ao final o 1T12:

Distribuição Geográfica	
Estados	(%)
BA	27,9%
SP - Demais cidades	24,1%
RJ	10,3%
SP	9,3%
MG	8,3%
PE	5,4%
GO	3,4%
PA	2,7%
RS	2,1%
PR	1,6%
AM	1,6%
AR	1,2%
RN	0,9%
Brasília - DF	0,3%
CE	0,3%
ES	0,3%
MS	0,1%
TOTAL (R\$)	26,1 Bi



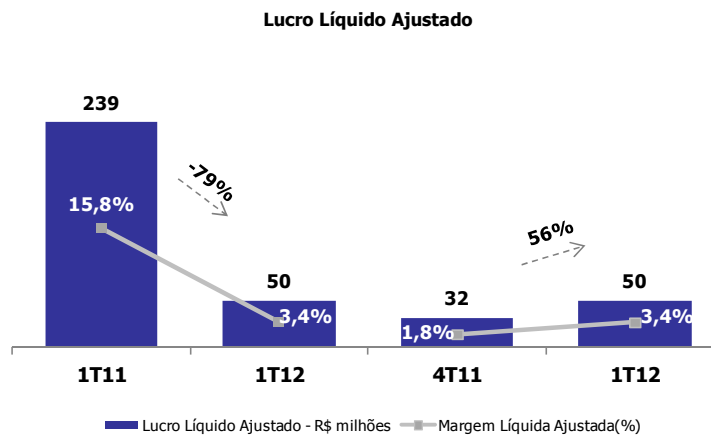
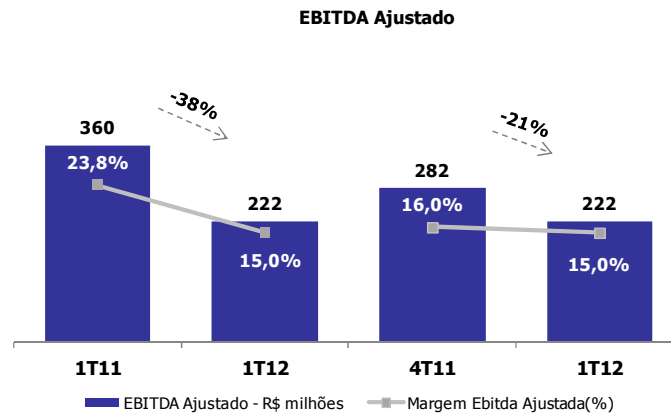
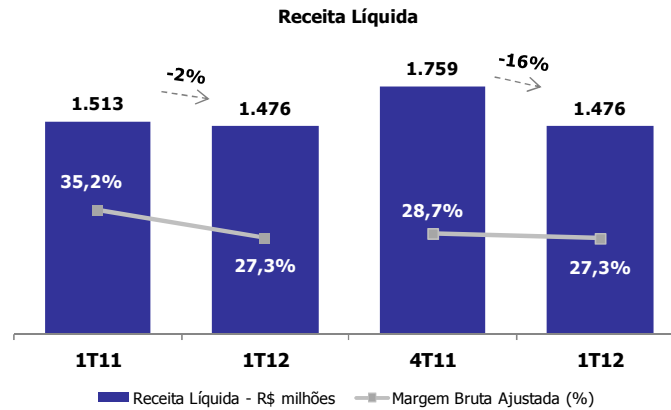
Evolução Landbank	2007	2008	2009	2010	2011	1T12
Sudeste	95%	83%	66%	49%	52%	52%
Nordeste	2%	1%	1%	28%	28%	35%
Sul	3%	3%	9%	12%	7%	4%
Centro Oeste	0%	9%	21%	7%	7%	4%
Norte	0%	0%	0%	4%	5%	4%
Argentina	0%	4%	3%	1%	1%	1%
Total (R\$ bilhões)	5,7	6,2	10,3	29,6	26,9	26,1



DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Principais Indicadores Financeiros

Abaixo demonstramos a evolução dos principais indicadores financeiros do 1T12:





Margem Bruta

Abaixo apresentamos a conciliação de nossa margem bruta com os juros de financiamentos imobiliários capitalizados e apropriação da amortização do ágio no CMV:

	1T12	1T11	4T11
Receita líquida	1.476.162	1.513.224	1.758.556
CMV	(1.195.945)	(1.075.160)	(1.433.238)
Lucro bruto	280.217	438.064	325.318
(+) Juros capitalizados no CMV	113.182	94.471	135.159
(+) Apropriação do ágio de ativos identificáveis na combinação dos negócios	9.627	-	43.927
Lucro Bruto Ajustado	403.026	532.535	504.404
Margem Bruta	19,0%	28,9%	18,5%
Margem Bruta Ajustada	27,3%	35,2%	28,7%

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

No quadro abaixo demonstramos a evolução das despesas com vendas, gerais & administrativas, mostrando ainda algumas métricas de eficiência operacional:

R\$ mm		
	1T12	1T11
Despesas com vendas (R\$ mm)	70,5	82,2
Despesas com G&A (R\$ mm) ⁽¹⁾	106,9	85,3
Despesas com vendas + G&A	177,4	167,5
Despesas com vendas / lançamentos	6,3%	4,7%
Despesas com G&A / lançamentos	9,6%	4,9%
Despesas com vendas + G&A / lançamentos	15,9%	9,5%
Despesas com vendas / vendas contratadas	3,9%	4,8%
Despesas com G&A / vendas contratadas	6,0%	5,0%
Despesas com vendas + G&A / vendas contratadas	9,9%	9,8%
Despesas com vendas / receita bruta	4,6%	5,3%
Despesas com G&A / receita bruta	6,9%	5,5%
Despesas com vendas + G&A / receita bruta	11,5%	10,8%

(1) Ajustado por despesas com plano de opções de ações (não-caixa)

Resultado Financeiro

Abaixo, segue abertura do resultado financeiro (R\$mil):

Resultado Financeiro	1T12	1T11
Receitas financeiras	47.314	58.803
Despesas Financeiras	(78.722)	(45.856)
Total	(31.408)	12.947



Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar (REF)

Resultado de Exercícios Futuros (R\$ mm)	1T12	1T11	4T11
Receita de vendas a apropriar	6.292	5.524	6.598
(-) Impostos sobre vendas a serem reconhecidos (1)	(230)	(202)	(241)
Receita Líquida REF	6.062	5.322	6.357
(-) Custo de vendas a apropriar	(3.732)	(3.316)	(3.903)
Lucro Bruto REF	2.330	2.006	2.454
Margem Bruta REF	38,4%	37,7%	38,6%

(1) Estimamos a despesa com PIS e Cofins para melhor visualização da Margem bruta REF

Cronograma apropriação REF	2012	2013	2014	2015
	61%	31%	6%	2%

Balço Patrimonial

Estoque de Imóveis a Comercializar

Abertura do estoque (R\$ mil):

	1T12	4T11
Imóveis em construção	2.012.823	2.115.293
Imóveis concluídos	224.561	222.731
Terrenos para futuras incorporações	2.229.902	2.299.320
Total	4.467.286	4.637.344

Contas a Receber

Abertura das contas a receber on e off balance (R\$ mil):

	1T12	4T11
Contas a receber	8.995.583	8.889.180
Receita REF	6.291.617	6.598.186
Total	15.287.200	15.487.366



Endividamento

Abaixo demonstramos o perfil do endividamento da empresa ao final do 1T12 (em R\$mil).

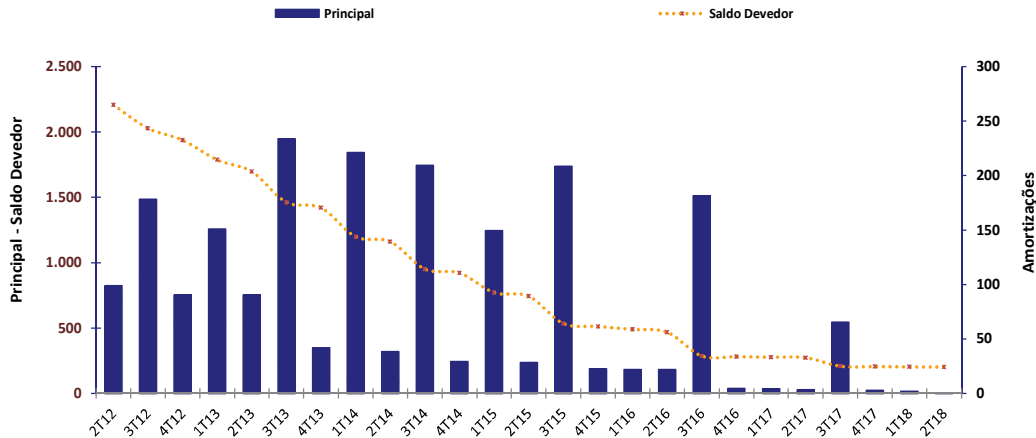
Debêntures - 1ª Emissão		Debêntures - 4ª Emissão		Debêntures - 6ª Emissão	
Saldo atual:	253.671	Saldo atual:	281.920	Saldo atual:	110.939
Indexador:	CDI	Indexador:	CDI	Indexador:	-
Juros ao ano:	1,80%	Juros ao ano:	2,40%	Juros ao ano:	11,31%
Banco Coordenador:	Bradesco BBI	Banco Coordenador:	Bradesco BBI	Banco Coordenador:	Votorantim
Duration:	58 meses	Duration:	31 meses	Duration:	54 meses
Coupon:	Semestral (Jan/Jul)	Coupon:	Trimestral (Ago/Fev/Nov/Mai)	Coupon:	Bullet (Set/16)
Principal em 4 parcelas anuais a partir de jul/15		Principal em 16 parcelas trimestrais a partir de nov/12		Principal em 1 parcela no vencimento em set/16	

SFH		Capital de Giro		Debêntures - 7ª Emissão	
Saldo atual:	3.876.560	Saldo atual:	690.357	Saldo atual:	137.205
Indexador:	TR	Indexador:	CDI e Outros	Indexador:	IPCA
Juros médios ao ano:	9,98%	Juros ao ano:	1,58%	Juros ao ano:	6,56%
Credor:	Diversos	Credor:	Diversos	Banco Coordenador:	BTG Pactual
Duration:	17 meses	Duration:	16 meses	Duration:	81 meses
				Coupon:	Anual (Mar)
Principal em 2 parcelas semestrais a partir de mar/18				Principal em 2 parcelas semestrais a partir de mar/18	

Consolidado por Credor		Consolidado por Índice	
Total:	5.350.653	Total:	5.350.653
CEF	22,03%	CDI	21,11%
Itaú	19,15%	TR	72,45%
Bradesco	19,51%	Outros	6,44%
Santander	13,88%	Duration:	22 meses
BB	8,83%		
Outros	16,60%		

Abaixo apresentamos o cronograma de pagamentos de nossas dívidas, excluindo as dívidas de SFH.

Dívida (exclui SFH e parcerias em projetos já contemplados no fluxo das SPE's e considera as debêntures 3ª e 5ª emissões) - cronograma pós 1T12 e saldo devedor no fim do período (R\$mil)

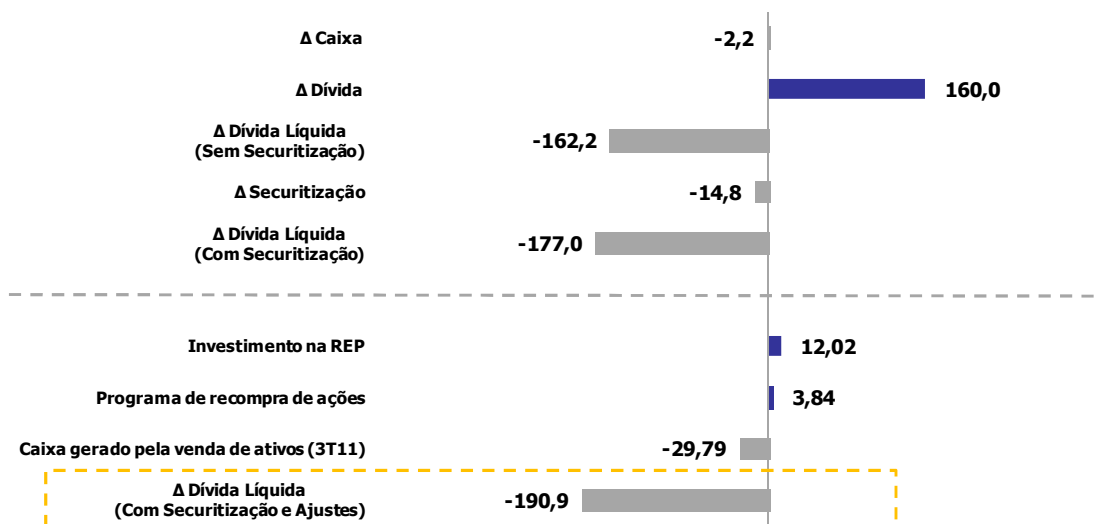




A tabela a seguir mostra os índices de endividamento da empresa ao final do 1T12:

	1T12	4T11
Caixa	1.720.023	1.722.263
Dívida	5.350.653	5.190.690
<i>Dívida SFH</i>	3.876.560	3.718.485
<i>Dívida Corporativa</i>	1.474.093	1.472.205
Obrigação por emissão de CRI	1.479.040	1.464.234
Dívida Líquida sem securitização	3.630.630	3.468.427
Dívida Líquida com securitização	5.109.670	4.932.661
Patrimônio líquido	6.519.805	6.419.822
Dívida Líquida / PL	55,7%	54,0%
Dívida Líquida (ex SFH) / PL	-3,8%	-3,9%
Dívida Líquida (com securitização) / PL	78,4%	76,8%

Variação da Dívida Líquida (*Cash Burn*) – R\$ milhões





DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS

Trimestres findos em 31 de Março, 2012 e 2011

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ '000)			
	1T12	1T11	Var. %
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	1.520.132	1.522.738	0%
Outras receitas operacionais	21.081	30.558	-31%
(-) Impostos sobre as vendas	(65.050)	(40.072)	62%
Receita operacional líquida	1.476.162	1.513.224	-2%
Juros capitalizados	(113.182)	(94.471)	20%
Apropriação do ágio de ativos identificáveis na aquisição da Agre	(9.627)	-	0%
Custo das unidades vendidas	(1.073.136)	(980.689)	9%
Lucro bruto	280.217	438.064	-36%
Margem bruta	19,0%	28,9%	-996,6 bps
Margem bruta ajustada (1)	27,3%	35,2%	-789,0 bps
Receitas (despesas) operacionais:			
Comerciais	(70.489)	(82.155)	-14%
Gerais e administrativas	(114.538)	(95.574)	20%
Tributárias	(2.408)	(3.132)	-23%
Financeiras	(31.408)	12.947	-343%
Depreciação e Amortização	(5.275)	3.952	-233%
Outras	(1.632)	(2.173)	-25%
Total receitas (despesas) operacionais	(225.749)	(166.134)	36%
Resultado Operacional	54.467	271.929	-80%
Resultado não operacional			
Lucro antes do I.R. e C.S.	54.467	271.929	-80%
Imposto de renda e contribuição social	(22.547)	(38.942)	-42%
Lucro antes da participação dos minoritários	31.920	232.987	-86%
Participação dos empregados	553	(4.165)	-113%
Participação dos minoritários	-	-	-
Lucro Líquido do período	32.473	228.823	-86%
Margem líquida	2,2%	15,1%	-1.292,2 bps
Lucro Líquido Ajustado (2)	49.769	239.083	-79%
Margem líquida ajustada	3,4%	15,8%	-1.243 bps

(1) Ajustado por juros capitalizados no custo das unidades vendidas e a apropriação do ágio de ativos identificáveis na aquisição da Agre
(2) Ajustado por despesas com plano de opções de ações (não-caixa) e a apropriação do ágio de ativos identificáveis na aquisição da Agre

EBITDA AJUSTADO			
	1T12	1T11	Chg. %
Lucro antes dos impostos	54.467	271.929	
(-/+) Receita / Despesa Financeira	31.408	(12.947)	
(+) Depreciação / Amortização	5.275	(3.952)	
(+) Despesa com Plano de opção de ações	7.669	10.260	
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	113.182	94.471	
(+) Apropriação do ágio de ativos identificáveis na aquisição da Agre	9.627	-	
EBITDA	221.628	359.761	-38%
Margem EBITDA AJUSTADO	15,0%	23,8%	-876,1 bps



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Trimestres findos em 31 de Março, 2012 e 2011

ATIVO (R\$ '000)	1T12	4T11	Var.
Circulante			
Disponibilidades e aplicações financeiras	1.661.396	1.629.877	2%
Contas a receber	6.861.852	6.700.571	2%
Estoques de imóveis a comercializar	3.395.864	3.706.220	-8%
Despesas a apropriar	71.866	106.689	-33%
Adiantamentos a fornecedores	73.703	74.571	-1%
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	-	-	-
Impostos a recuperar	110.123	101.163	9%
Adiantamentos para futuro aumento de capital	-	-	-
Partes relacionadas	82.208	58.421	41%
Direitos creditórios adquiridos	-	52.831	-100%
Outros	337.559	226.675	49%
	12.594.571	12.657.018	0%
Não circulante			
Realizável a longo prazo			
Disponibilidades e aplicações financeiras	58.627	92.386	-37%
Contas a receber	2.133.731	2.188.609	-3%
Debêntures	2.972	40.593	-93%
Estoques de imóveis a comercializar	1.071.422	931.124	15%
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	-	-	-
Direitos creditórios adquiridos	-	57.512	-100%
Partes relacionadas	4.688	32.648	-86%
Adiantamentos para futuro aumento de capital	82.334	-	-
Tributos diferidos	79.004	-	-
Outros	175.232	165.203	6%
	3.608.010	3.508.075	3%
Permanente			
Intangível	704.352	669.542	5%
Imobilizado	298.970	296.466	1%
Investimentos	121.505	121.978	0%
	1.124.827	1.087.986	3%
Total Não circulante	4.732.837	4.596.061	3%
Total do Ativo	17.327.409	17.253.079	0%
PASSIVO (R\$ '000)			
	1T12	4T11	Var.
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	2.012.825	1.872.531	7%
Fornecedores	285.377	317.751	-10%
Obrigações por aquisição de imóveis	559.526	813.795	-31%
Debêntures	-	-	-
Obrigações fiscais e trabalhistas	112.624	158.810	-29%
Coobrigação na cessão de recebíveis	-	113.430	-100%
Obrigações por emissão de CRI	-	-	-
Imposto de renda e contribuição social	23.106	37.817	-39%
Obrigações tributárias diferidas	361.890	338.916	7%
Partes Relacionadas	53.759	3.269	1545%
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	45.629	44.542	2%
Adiantamentos de clientes	714.914	442.438	62%
Dividendos a pagar	191.548	168.152	14%
Obrigações por aquisição de participações societárias	124.684	105.445	18%
Outras obrigações	582.817	606.644	-4%
	5.068.699	5.023.540	1%
Exigível de longo prazo			
Empréstimos e financiamentos	1.650.708	1.738.094	-5%
Fornecedores	5.411	248	2082%
Debêntures	1.687.120	1.580.065	7%
Obrigações por emissão de CRI	1.479.040	1.464.234	1%
Obrigações por aquisição de imóveis	333.074	177.665	87%
Obrigações fiscais e trabalhistas	2.728	485	462%
Tributos Parcelados	2.655	2.654	0%
Obrigações tributárias diferidas	201.451	167.177	21%
Coobrigação na cessão de recebíveis	115.786	16.477	603%
Provisão para contingências	27.456	27.456	0%
Partes Relacionadas	18.413	13.663	35%
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	-	-	-
Adiantamentos de clientes	65.125	319.060	-80%
Adiantamento para futuro aumento de capital	70.919	103.010	-31%
Outras obrigações	63.278	182.365	-65%
	5.723.164	5.792.653	-1%
Participação dos minoritários	15.741	17.064	-8%
Patrimônio líquido			
Capital social	4.885.723	4.822.038	1%
Reserva de capital	141.340	137.511	3%
Ajuste de avaliação patrimonial	(58.107)	(58.107)	0%
Reserva de Lucros	1.584.838	1.552.369	2%
Ações em Tesouraria	(33.989)	(33.989)	-
	6.519.805	6.419.822	2%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	17.327.409	17.253.079	0%



TELECONFERÊNCIA

15 de Maio de 2012

(com tradução simultânea para inglês)

Horário: 14h00 (Brasília) / 13h00 (Nova Iorque)

Português

Tel.: +55 (11) 4688-6361

Código: PDG

Replay: +55 (11) 4688-6312

Código: 2121776#

Inglês

Telefone (EUA) : +1 (888) 700-0802

Telefone (outros países): +1 (786) 924-6977

Código: PDG

Replay: +55 (11) 4688-6312

Código: 1411888#

Webcast ao vivo pela Internet:

www.pdg.com.br/ri

CONTATO RI

João Mallet

Diretor Financeiro e de RI

Pedro Thompson

Diretor de Investimentos

Julia Martins

Gerente de RI

Luiz Piani

Analista Financeiro e de RI

ri@pdg.com.br

Tel.: (0xx21) 3504-3800

Fax: (0xx21) 3504-3849

SOBRE A PDG

A PDG nasceu em 2003 como uma área focada no ramo imobiliário em um banco de investimentos. Em 2006, tornou-se uma unidade de negócios independente. Com a abertura de capital em janeiro de 2007 e com o forte crescimento do mercado imobiliário brasileiro, ela adquiriu três grandes empresas: a Goldfarb, uma das maiores incorporadoras e construtoras focadas no segmento econômico do Brasil, a CHL, uma das construtoras e incorporadoras mais respeitadas do Rio de Janeiro e, posteriormente, em 2010, a AGRE, com capilaridade expressiva e forte presença em São Paulo e nas regiões Norte e Nordeste do país.

Foi assim que a PDG tornou-se a líder do mercado brasileiro, presente em 17 estados, além do Distrito Federal, e mais de 100 cidades, e também o maior grupo das Américas do setor imobiliário em valor de mercado. Hoje, ela é a única empresa imobiliária com capital 100% pulverizado e tem a maior participação do setor dentro do IBOVESPA. Nesses anos, ela já entregou cerca de 65 mil unidades, em mais de 360 empreendimentos com alto padrão de qualidade.

A PDG desenvolve projetos para diversos segmentos e diferentes públicos, atuando em todo o processo: na incorporação, na construção e nas vendas de empreendimentos residenciais, comerciais e loteamentos. Mas a sua principal missão é construir uma relação de confiança com seus clientes. Confiança que se constrói a cada dia, respeitando compromissos, cumprindo o prometido, garantindo sempre a qualidade dos seus empreendimentos e a sua solidez financeira.