

São Paulo, 29 de março de 2018: a PDG Realty S.A. (PDGR3) – Em Recuperação Judicial – anuncia **hoje** seus resultados do quarto trimestre e do ano de 2017. Fundada em 2003, a PDG desenvolve projetos para diversos segmentos e diferentes públicos, atuando na incorporação, construção e nas vendas de empreendimentos residenciais, comerciais e loteamentos.

Destaques do Resultado:

- ❖ Em 30 de novembro de 2017, a PDG aprovou em Assembleia de Credores seu Plano de Recuperação Judicial, **reestruturando R\$4,6 bilhões em dívidas;** (página 21)
- ❖ Decorrente da aprovação do Plano de Recuperação, houve uma **redução de R\$818 milhões na dívida bancária bruta da Companhia,** além de seu alongamento para até 25 anos. **Considerando o Ajuste a Valor Justo (AVJ), a dívida bancária da Companhia sofreu redução líquida de R\$3,1 bilhões.** (página 20)
- ❖ Com a adesão aos Programas de Regularização Tributária (PERT e ao PRT), a Companhia obteve uma **redução de R\$323 milhões nos impostos a pagar;** (página 5)
- ❖ **As despesas gerais e administrativas** seguem em trajetória decrescente, registrando **queda de 35%** na comparação entre o 4T16 e o 4T17, além da redução de **34%** entre 2016 e 2017. (página 18)
- ❖ No 4T17, as **despesas comerciais recuaram 72%** em relação ao 4T16, e **79% na comparação entre 2016 e 2017.** (página 18)

Eventos Recentes:

- ❖ Como parte das ações previstas no Plano de Recuperação da Companhia, foi aprovado em 15.03.2018 o Aumento de Capital para conversão de dívida em participação societária no valor de R\$74,2 milhões. Esse Aumento de Capital respeitará integralmente o direito de preferência dos atuais acionistas da PDG. (página 6)

Relações com Investidores:

(+55 11) 2110-4400
www.pdg.com.br/ri
ri@pdg.com.br

Teleconferência de Resultados

Data:
Segunda-Feira, 02 de Abril
de 2018

➤ Português

11h00 (local)
10h00 (NY)

Tel.: (11) 3193-1001
(11) 2820-4001

Replay: (11) 3193-1012
Código: 1170856#

➤ Inglês (Tradução Simultânea)

10h00 (NY)
11h00 (local)

Tel.: +1 (800) 492-3904
+1 (646) 828-8246

Replay: (11) 3193-1012
Código: 5703603#

❖ Mensagem da Administração	3
❖ Indicadores Operacionais e Financeiros	7
❖ Desempenho Operacional – Lançamentos	8
❖ Desempenho Operacional – Vendas	8
❖ Desempenho Operacional – Distratos e Revenda	9
❖ Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)	11
❖ Desempenho Operacional – Estoque	12
❖ Desempenho Operacional - Banco de Terrenos	14
❖ Desempenho Operacional – Painel <i>de-risking</i>	14
❖ Desempenho Operacional – Averbações	15
❖ Desempenho Operacional – Dados Históricos	16
❖ Desempenho Operacional - Repasse	16
❖ Desempenho Econômico-Financeiro	17
❖ Demonstrações de Resultado e Balanço Patrimonial	23

Mensagem Inicial

O processo de recuperação pelo qual qualquer empresa passa é de um aprendizado ímpar. Os obstáculos, as demandas, as cobranças e necessidades vividas, se por um lado exigem grandes sacrifícios de todos, por outro lado forçam e estimulam a empresa a rever todos os seus processos e conceitos, impelindo-a a se renovar e reinventar.

A equipe da PDG prova a cada dia que é forte e competente, e que as lições aprendidas estão forjando uma nova PDG, mais sólida, moderna e preparada para competir novamente no mercado brasileiro.

Processo de Recuperação da Companhia

O ano de 2017 foi, sem dúvidas, o período mais importante e mais desafiador no processo de reestruturação da PDG. No primeiro trimestre, a Companhia ajuizou seu pedido de Recuperação Judicial, cujos principais objetivos foram: (i) continuar avançando no processo de reestruturação, de forma organizada e com prazos e procedimentos pré-definidos, em conjunto com todos os envolvidos no processo de reestruturação; (ii) buscar a manutenção da normalidade operacional das atividades da Companhia; e (iii) preservar o valor e proteger o caixa.

Após o deferimento do pedido de Recuperação Judicial, em 02.03.17, a Companhia e seus assessores iniciaram o processo de desenvolvimento do Plano com longas rodadas de reuniões com os principais credores, a fim de conceber um Plano capaz de acomodar as exigências de seus credores, e ao mesmo tempo permitir o reequilíbrio e a continuidade da PDG.

Relembrando o processo, em 06.06.2017, a Companhia entregou a primeira versão de seu Plano de Recuperação, tendo como objetivo principal abranger a integralidade dos direitos e obrigações do Grupo PDG, com exceção dos patrimônios de afetação, que ficaram fora do Processo de Recuperação Judicial. O Plano apresentado contempla os meios de recuperação pelos quais acreditamos que será possível equacionar o descompasso de fluxo de caixa, manter a normalidade operacional, e permitir a continuidade das obras momentaneamente paralisadas.

Entre os meios estabelecidos para recuperação estão: (i) o redimensionamento dos negócios do Grupo PDG; (ii) a reestruturação das dívidas sujeitas à Recuperação Judicial; (iii) a captação de novos recursos, e (iv) a alienação de ativos de acordo com a dinâmica apresentada no Plano.

Ainda durante o segundo trimestre de 2017, no âmbito estratégico-operacional, iniciamos os estudos para identificar e capturar eventuais oportunidades para futuros lançamentos, permitindo a continuidade do processo de retomada da Companhia, conforme previsto no Plano de Recuperação.

Mensagem da Administração

Ao longo do terceiro trimestre, envidamos esforços, em conjunto com nossos assessores, para adequar e aprimorar o Plano de Recuperação Judicial apresentado em junho. Neste sentido, após diversas reuniões com os principais credores da Companhia, a versão final do Plano consolidado foi apresentado em 30.11.2017, concluindo assim mais uma importante etapa no processo de recuperação da PDG.

Desta forma, em 30.11.2017, nove meses após o protocolo de seu pedido de Recuperação Judicial, o Plano foi aprovado em Assembleia Geral de Credores, e homologado em 18.12.2017.

A aprovação e homologação do Plano de Recuperação da Companhia possibilitará uma reestruturação abrangente de seus passivos e, conseqüentemente de sua estrutura de capital, além de sua continuidade operacional.

Não resta dúvida de que o processo de recuperação judicial da PDG representa, desde o início, um marco inédito, pois envolveu prazos e valores sem precedentes na história recente: (i) o Plano foi desenvolvido, negociado, aprovado e homologado em pouco mais de nove meses após o protocolo do pedido de recuperação da Companhia; (ii) o Plano foi aprovado pelos credores em todas classes de crédito; (iii) ao todo, mais de 20 mil credores tiveram seus créditos renegociados; e (iv) o montante de crédito reestruturado superou os R\$4,6 bilhões.

Entre as principais medidas para reestruturação dos passivos da Companhia aprovadas no plano estão: (i) recuperação de Multas e Juros de Dívidas de aproximadamente R\$818,5 milhões no passivo da Companhia; (ii) conversão de dívida em *equity* (aumento de capital) de R\$74,2 milhões; e (iii) alongamento do restante da dívida da Companhia em até 25 anos.

Em relação à continuidade da operação da Companhia, o Plano de Recuperação prevê a volta progressiva de seus lançamentos, de modo que pretendemos lançar R\$150 milhões no primeiro ano de lançamento, R\$300 milhões no segundo ano e aproximadamente R\$500 milhões no terceiro ano de lançamento. Durante os primeiros anos de retomada, daremos prioridade para praças que a Companhia acredita ter maior probabilidade de sucesso, de acordo com seu plano de retomada.

Sendo assim, a partir de 2018, e em paralelo à implantação do Plano de Recuperação Judicial, passaremos a dar ênfase à operação da PDG, com intuito de alavancar as vendas e retomar os lançamentos no momento oportuno, e retomar os esforços de aperfeiçoamento dos controles internos, prejudicados ao longo do período de estruturação e aprovação do Plano de Recuperação da Companhia.

Resultados Operacionais:

Além do Plano de Recuperação Judicial, a Administração da Companhia empreendeu, durante todo o ano de 2017, esforços para reduzir continuamente as despesas comerciais e administrativas, bem como no ganho de produtividade. Empreendeu também, incansável dedicação à preservação e entrada de caixa, focando principalmente nas vendas à vista de unidades imobiliárias

desoneradas, no descruzamento de parcerias, na venda de SPEs e de terrenos, e na revisão e otimização de seus processos. Todas essas ações auxiliaram a Companhia a atravessar um momento difícil de liquidez, imposto pelo cenário econômico do País, pela atividade ainda desaquecida do setor, pela escassez de novos recursos, e também por consequência do próprio pedido de Recuperação Judicial.

Em 2017 também revisamos os processos da empresa, o que nos possibilitou um ganho significativo de produtividade e redução de custos.

Em função da estratégia adotada, as vendas brutas somaram R\$94 milhões no 4T17, 154% acima do valor registrado no 3T17. No ano, as vendas brutas atingiram R\$275 milhões, 81% abaixo do valor registrado em 2016. Dos R\$94 milhões em vendas brutas registradas no 4T17, R\$61 milhões referem-se às vendas de unidades cujos recursos podem ser utilizados para despesas da própria SPE, e R\$33 milhões referem-se às vendas de unidades que geraram caixa livre para a Companhia.

Durante o 4T17, o valor distratado foi de R\$14 milhões, 82% menor que o valor registrado no 3T17, e 92% inferior ao montante observado no 4T16. Mesmo diante de um volume de distratos inferior ao dos últimos trimestres, continuamos priorizando a realização dos distratos de unidades com boa liquidez e livre de ônus, que serão geradoras de caixa livre no momento da revenda. Em 2017, os distratos somaram R\$344 milhões, 69% menor em relação ao ano de 2016.

Decorrente do maior volume de vendas brutas no 4T17, e do baixo volume de distratos registrados, as vendas líquidas no último trimestre do ano foram de R\$80 milhões. Entretanto, o baixo ritmo de vendas brutas acumuladas no ano, aliado ao volume de distratos registrado, resultaram em uma venda líquida negativa de R\$69 milhões em 2017.

Seguimos implementando ações para redução das despesas gerais e administrativas, que atingiram R\$28,9 milhões no 4T17, 35% inferior na comparação com o 4T16. No acumulado do ano, a queda nas despesas foi de 34%, em linha com o objetivo da Companhia de readequar sua estrutura de operação.

As despesas comerciais foram reduzidas em 72% na comparação entre 4T16 e o 4T17, e em 79% na comparação anual. Essa diminuição decorreu, principalmente, da ausência de lançamentos e de campanhas de vendas, além da redução no volume de vendas.

A fim de aproveitar os benefícios instituídos pelo programa de regularização tributária, a Companhia aderiu ao Programa Especial de Regularização Tributária (PERT) com novos débitos e com a migração de parte dos débitos previamente inclusos em PRT. A adesão ao PERT e ao PRT gerou uma redução de R\$323 milhões nos impostos a pagar.

No âmbito operacional, continuamos tomando as medidas necessárias para acelerar a entrada de caixa, com foco na monetização dos ativos, na redução de custos, e na readequação dos passivos. Essas medidas têm auxiliado a Companhia em seu processo de recuperação, e continuarão entre as suas prioridades.

Mensagem da Administração

Em decorrência da implantação do Plano de Recuperação da Companhia, R\$4,6 bilhões em dívidas foram reestruturados. Entre outras medidas previstas no Plano, houve redução de R\$818,5 milhões na dívida da Companhia, além da conversão de dívida em *equity* no valor de R\$74,2 milhões. Além disso, o restante da dívida concursal que foi reestruturada dentro do Plano, no valor de R\$3,8 bilhões, foi reclassificada para o longo prazo, de acordo com a opção de crédito de cada credor. A dívida remanescente (extraconcursal), ou seja, a parcela que não foi reestruturada dentro do Plano, e que soma R\$2,7 bilhões, está sendo renegociada com cada credor individualmente.

Outro impacto relevante nos resultados da Companhia, decorrente da implantação do Plano, foi o ajuste no valor da dívida com os credores. Conforme definição do CPC 38 sobre instrumentos financeiros, reconhecimento e mensuração, quando há modificação substancial nos termos de passivo financeiro existente, ou parte dele, a Companhia deve contabilizar a extinção do passivo financeiro original e reconhecer o novo passivo a valor justo. A diferença apurada entre estes passivos deve ser registrada no resultado do período de apuração.

Sendo assim, após calcular o valor justo de sua dívida a valor presente, a Companhia registrou em seu resultado um ajuste positivo de R\$2,9 bilhões. A metodologia de cálculo, bem como o saldo original da dívida e o saldo da dívida a valor justo estão contemplados na Nota 13 de nossas Demonstrações Financeiras.

Ao final de 2016, o total das provisões para contingências prováveis somavam R\$1.057 milhões. Após os ajustes decorrentes da aprovação do Plano, R\$735 milhões foram reclassificados para rubrica de "Obrigações a pagar do plano de recuperação judicial". Desta forma, o saldo remanescente de tais provisões totalizou R\$575 milhões ao final de 2017, dos quais 57% ou R\$328 milhões também estarão sujeitos às condições Previstas no Plano de Recuperação da Companhia, que prevê pagamento em até 20 anos. O mesmo racional se aplica para as contingências possíveis, onde R\$390mm também estão sujeitos ao Plano, conforme nota 17 das Demonstrações Financeiras.

Eventos Subsequentes:

Como parte das ações previstas no Plano de Recuperação da Companhia, e dentro do escopo de readequação de seus passivos financeiros, divulgamos um Fato Relevante, em 02.02.2018, acerca do Aumento de Capital da Companhia. O Aumento de Capital proposto e aprovado em Assembleia Geral Extraordinária (AGE) em 15.03.2018 será de R\$74,2 milhões, e tem como objetivo converter parte da dívida da Companhia em participação societária, conforme opção de parte dos credores. Esse aumento respeitará integralmente o direito de preferência dos atuais acionistas da PDG.

Ainda no âmbito da AGE do dia 15.03.2018, foram aprovadas também as seguintes medidas: (i) O aumento do limite do capital autorizado para 50.000.000 (cinquenta milhões) de ações ordinárias; (ii) a alteração do número mínimo e máximo de membros do Conselho de Administração para, respectivamente, 3 membros e 5 membros e (iii) a alteração do número de conselheiros independentes para, no mínimo, 2 conselheiros ou 20% do Conselho de Administração, o que for maior. As medidas que se referem às mudanças na composição do Conselho de Administração refletem as novas exigências do Regulamento do Novo Mercado, vigentes a partir de 2018.

Indicadores Operacionais e Financeiros

- ❖ A partir do início de 2014, passamos a divulgar os resultados operacionais em IFRS10, além do critério proporcional à participação da PDG em cada empreendimento.
- ❖ Abaixo os resultados dos principais indicadores da Companhia referentes ao 4T17 e 2017.

Lançamentos	4T17	4T16	4T17 vs. 4T16	2017	2016	2017 vs. 2016	4T17 (IFRS)	2017 (IFRS)
VGV Lançado Total - R\$ milhões	0	0	n.m.	0	0	n.m.	0	0
VGV Lançado PDG - R\$ milhões	0	0	n.m.	0	0	n.m.	0	0
Empreendimentos Lançados	0	0	n.m.	0	0	n.m.	0	0
Número de Unidades Lançadas - %PDG	0	0	n.m.	0	0	n.m.	0	0
Vendas e Estoque	4T17	4T16	4T17 vs. 4T16	2017	2016	2017 vs. 2016	4T17 (IFRS)	2017 (IFRS)
Vendas Brutas %PDG - R\$ milhões	94	334	-72,0%	275	1.449	-81,0%	83	245
Vendas Líquidas Contratadas %PDG - R\$ milhões	80	162	-50,8%	(69)	332	n.m.	69	(98)
Número de Unidades Vendidas Líquidas %PDG	333	604	-44,9%	(247)	1.202	n.m.	301	(325)
Estoque a Valor de Mercado %PDG - R\$ milhões	2.214	2.263	-2,2%	2.214	2.263	-2,2%	2.213	2.213
Resultado do Exercício ⁽¹⁾	4T17	4T16	4T17 vs. 4T16	2017	2016	2017 vs. 2016		
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	167	72	n.m.	458	247	85,5%		
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	(18)	(242)	-92,5%	26	(726)	n.m.		
Margem Bruta - %	n.a.	n.a.	n.m.	5,7	n.a.	n.m.		
Margem Bruta Ajustada - %	n.a.	n.a.	n.m.	11,7	n.a.	n.m.		
Margem EBITDA - %	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.		
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	1.281	(2.440)	n.m.	173	(5.308)	n.m.		
Margem Líquida - %	n.a.	n.a.	n.m.	0	n.a.	n.m.		
Resultado de Exercício Futuro ⁽¹⁾	4T17	4T16	4T17 vs. 4T16					
Receita Líquida de Vendas a Apropriar - R\$milhões	488	677	-27,9%					
Custo de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	(388)	(512)	-24,2%					
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	100	165	-39,4%					
Margem Bruta REF - %	20,5	24,4	-3,9 p.p					
Balanço Patrimonial ⁽¹⁾	4T17	4T16	4T17 vs. 4T16					
Disponibilidades - R\$milhões	213	201	6,0%					
Dívida Líquida - R\$milhões	2.459	5.118	-52,0%					
Patrimônio Líquido - R\$milhões	(3.228)	(3.415)	-5,5%					
Dívida Líquida (ex-Apoio à Produção) / Patrimônio Líquido (%)	n.a.	n.a.	n.m.					
Ativos Totais - R\$ milhões	2.969	4.651	-36,2%					

Obs: (1) Resultados Financeiros consideram IFRS 10.

VGV %PDG refere-se apenas a parcela correspondente à participação da Companhia, excluindo parceiros.

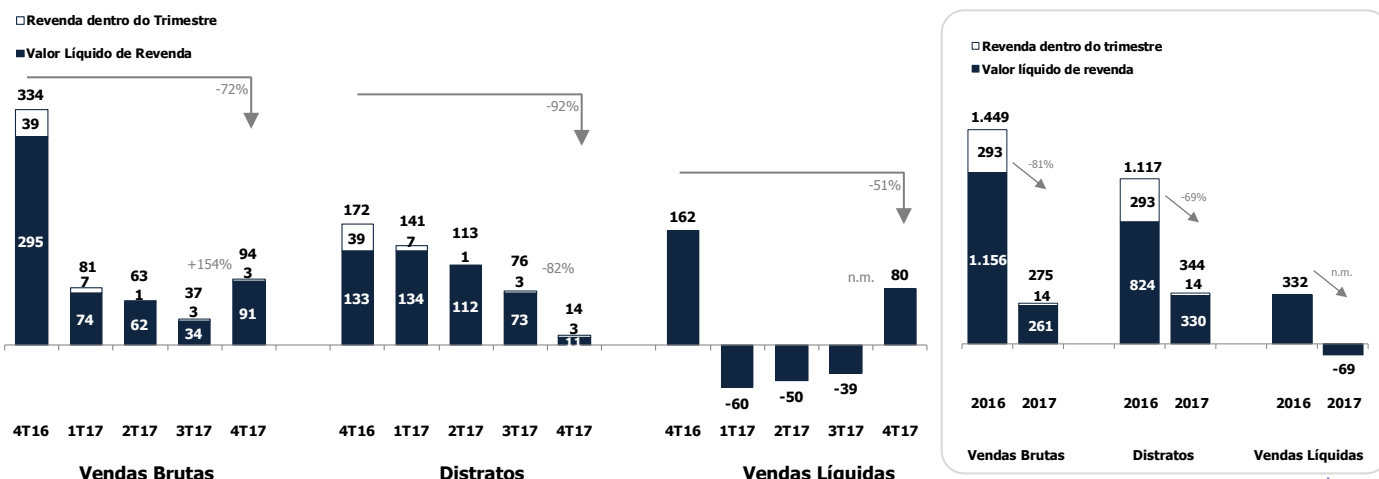
Desempenho Operacional – Lançamentos

- ❖ Durante o ano de 2017 nenhum lançamento foi realizado, e todos os esforços foram direcionados para a estruturação e aprovação do Plano de Recuperação Judicial da Companhia.
- ❖ A partir da aprovação do Plano, a Companhia passou a focar na implementação no Plano de Recuperação Judicial. Neste sentido, e como parte das ações previstas no Plano, a projeção da Companhia considera um aumento progressivo no número de lançamentos, sendo R\$150 milhões em VGV no primeiro ano de lançamento, R\$300 milhões no segundo ano e até R\$500 milhões no terceiro ano.

Desempenho Operacional – Vendas

- ❖ Desde o pedido de recuperação judicial adotamos uma estratégia na qual passaram a ser priorizadas as vendas de unidades sem ônus e, portanto, geradoras de caixa imediato, além das vendas de unidades cujos recursos pudessem ser usados para pagar despesas da própria SPE.
- ❖ Considerando a estratégia de vendas adotada, as vendas brutas somaram R\$94 milhões no 4T17, 72% abaixo do valor registrado no 4T16. Em relação ao 3T17, o aumento nas vendas brutas foi de 154%, decorrente, principalmente, de campanhas promocionais de vendas. No acumulado do ano, as vendas brutas totalizaram R\$275 milhões, 81% abaixo de 2016.
- ❖ As vendas à vista atingiram R\$23,4 milhões no 4T17, representando 25% das vendas brutas do trimestre. Em 2017 as vendas à vista totalizaram R\$70,1 milhões, representando 25% das vendas brutas do ano.
- ❖ Os distratos totais atingiram R\$14 milhões no 4T17, 82% abaixo do valor registrado no 3T17, e 92% menor em relação ao 4T16. No acumulado do ano os distratos somaram R\$344 milhões, redução de 69% em comparação à 2016.
- ❖ As vendas líquidas somaram em R\$80 milhões no 4T17, revertendo o quadro de vendas líquidas negativas apresentado durante os três primeiros trimestres do ano. No acumulado do ano, as vendas líquidas foram negativas em R\$69 milhões.

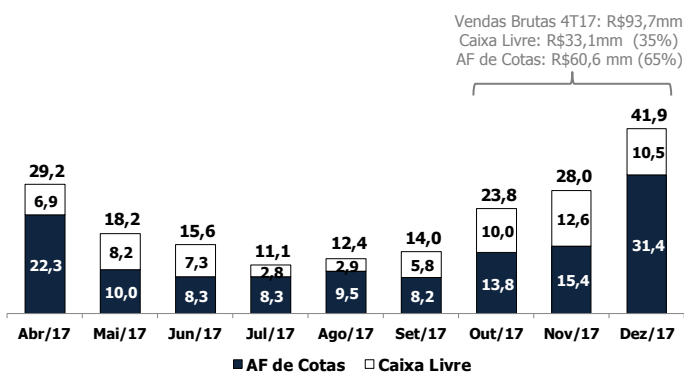
Performance de Vendas – VGV %PDG em R\$ milhões



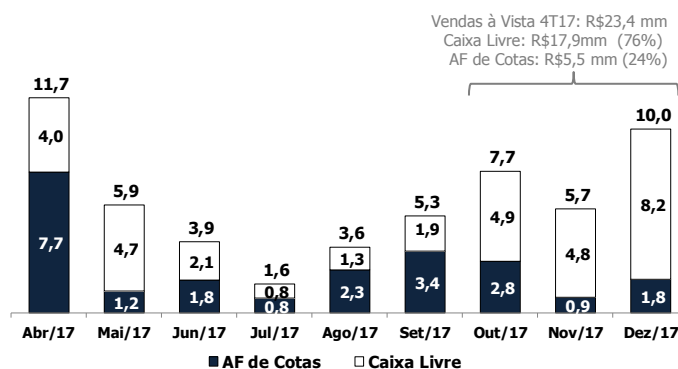
Desempenho Operacional – Vendas (Estratégia Atual)

- Conforme mencionado no item anterior, adotamos uma estratégia de vendas cujo objetivo era reforçar o caixa da Companhia até a aprovação do Plano de Recuperação Judicial. Essa estratégia direcionou o foco das vendas para unidades livres de ônus, além das vendas de unidades cujos recursos pudessem ser utilizados para pagar despesas da própria SPE (AF de Cotas).
- Desta forma, dos R\$93,7 milhões em vendas brutas registradas no 4T17, R\$60,6 milhões referem-se a vendas de unidades cujos recursos podem ser usados para pagamentos dentro de suas respectivas SPES (AF de Cotas), e R\$33,1 milhões referem-se a venda de unidades que geraram caixa livre para a Companhia.
- Do total de R\$23,4 milhões em vendas à vista registrados durante o 4T17, R\$5,5 milhões foram vendidos dentro da dinâmica de AF de Cotas, e R\$17,9 milhões dentro da dinâmica de caixa livre.

Vendas Brutas (Nova Estratégia) – R\$ milhões



Vendas à Vista (Nova Estratégia) – R\$ milhões



Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

- Do total de unidades distratadas no 4T17, 89% corresponde a empreendimentos com faixa de vendas acima de 60%, reforçando a ocorrência dos distratos em produtos com boa liquidez de mercado e que, portanto, devem apresentar uma velocidade maior de revenda.
- Durante o quarto trimestre, 89% do volume distratado correspondeu a unidades de empreendimentos já concluídos.

Distratos no 4T17 por Faixa de Venda e Ano de Entrega

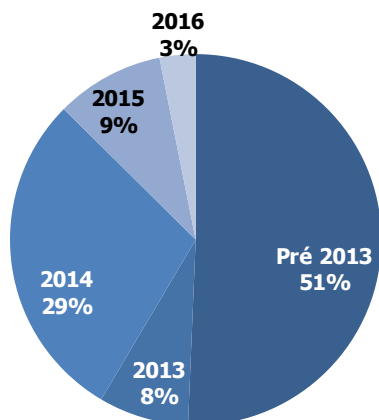
Faixa de Venda	Concluídos		Entrega em 2017		Entrega em 2018		Entrega após 2018		Total Distrato	
	Unidade	VGv	Unidade	VGv	Unidade	VGv	Unidade	VGv	Unidade	VGv
Até 20%	-	-	-	-	-	-	2	0,4	2	0,4
Entre 21 e 40%	-	-	-	-	-	-	1	0,3	1	0,3
Entre 41 e 60%	-	-	-	-	-	-	3	0,8	3	0,8
Entre 61 e 80%	4	0,8	-	-	-	-	-	-	4	0,8
Entre 81 e 99%	39	11,6	-	-	1	0,2	-	-	40	11,7
TOTAL	43	12,4	-	-	1	0,2	6	1,5	50	14,0

89% (highlighted in orange box around 12,4 and 11,7)

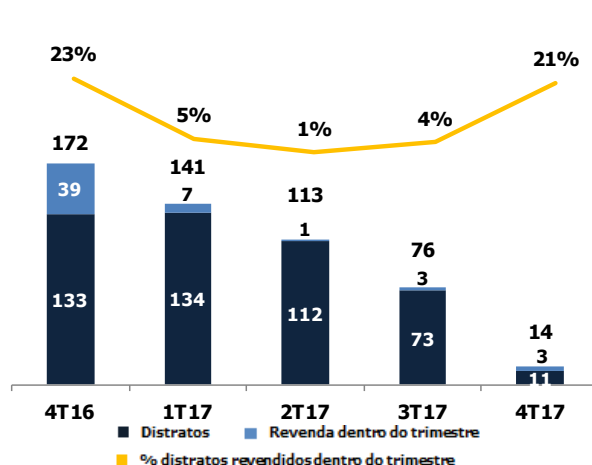
Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

- ❖ Considerando os distratos por safra de venda, 59% dos distratos ocorridos no 4T17 foram de unidades comercializadas antes de 2014, ou seja, sob um processo de análise de crédito menos criterioso, e que portanto, têm atualmente maior probabilidade de ocorrência de distrato por insuficiência de renda.
- ❖ Dos R\$14 milhões distratados durante o 4T17, R\$3 milhões (aproximadamente 21%) foram revendidos dentro do mesmo trimestre, aumento de 17p.p. em relação ao 4% registrado no 3T17. No acumulado do ano, revendemos 4% das unidades distratadas, redução de 22p.p em relação ao ano de 2016. A desaceleração na revenda dos distratos durante o ano decorreu, principalmente, da mudança na estratégia de vendas da Companhia.

Distratos por Safra de Venda – %VGV – 4T17

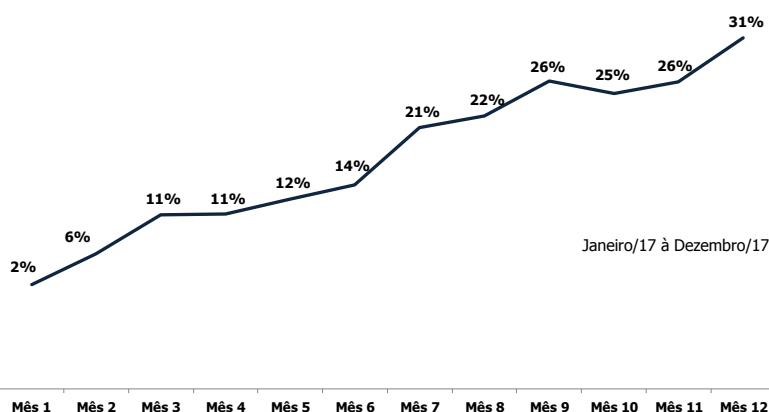


Evolução dos Distratos e Revenda – R\$ milhões



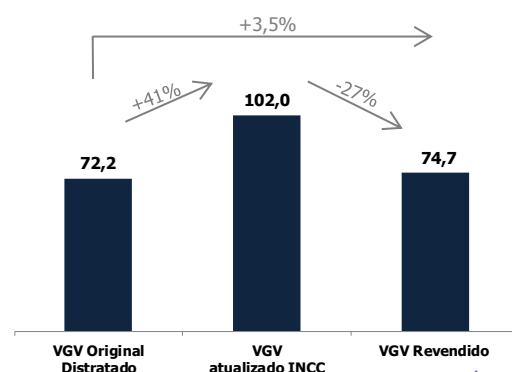
- ❖ Conforme é possível observar no gráfico abaixo, a curva média de revenda registrou valor abaixo dos 50%, atingindo uma média 31% após 12 meses do ato do distrato. Essa redução é explicada pela adoção da nova estratégia de vendas da Companhia desde o 2T17.
- ❖ O preço de revenda voltou a apresentar ganho em relação ao preço da venda original. Nos últimos 12 meses, o VGV revendido ficou, em média, 4% acima do VGV da venda original. Esse pequeno ganho reflete parte da retomada, ainda tímida, do setor.

Curva Média de Revenda – unidades



Preço de Revenda

VGV distratado nos últimos 12 meses – R\$ milhões



Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)

- ❖ Analisando a venda sobre oferta (VSO) trimestral sob o conceito de estoque efetivamente disponível, ou seja, o VSO de vendas brutas, o índice atingiu 4% no 4T17, 8p.p. abaixo do valor registrado no 4T16. Em 2017, o VSO de vendas brutas atingiu 12%, 37p.p abaixo de 2016.
- ❖ Neste trimestre, a equipe comercial da PDG foi responsável por 71,4% das vendas brutas realizadas, e por 72,8% das vendas em 2017.

Quadro de Vendas sobre Oferta (VSO) – R\$ milhões

	2016	1T17	2T17	3T17	4T17	2017
Estoque Inicial	2.967	2.263	2.262	2.321	2.348	2.263
(-) Cancelamentos	39	0	0	0	0	0
= Estoque Efetivo	2.928	2.263	2.262	2.321	2.348	2.263
(+) Lançamentos	0	0	0	0	0	0
(-) Vendas Líquidas	332	-60	-50	-39	80	-69
Vendas Brutas ⁽¹⁾	1.449	81	63	37	94	275
Distratos ⁽¹⁾	1.117	141	113	76	14	344
(+) Ajustes⁽²⁾	-333	-61	9	-12	-54	-118
Estoque Final	2.263	2.262	2.321	2.348	2.214	2.214
VSO Trimestral (Venda Bruta)	49%	4%	3%	2%	4%	12%
VSO Trimestral (Venda Líquida)	11%	n.a.	n.a.	n.a.	3%	n.a.

(1) Vendas Brutas e Distratos consideram revendas realizadas no mesmo trimestre;

(2) O ajuste de R\$118 milhões negativos em 2017 refere-se, principalmente, à reprecificação de determinadas unidades em estoque e aos descontos concedidos nas vendas.

Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta por Região

- ❖ A velocidade de vendas sobre oferta por região apresentou melhora em relação ao 3T17, reflexo do aumento das vendas brutas no 4T17. A principal melhora foi no VSO de São Paulo, que registrou 11%. Além disso, a região Sul apresentou VSO de 15%, em função de sua melhor performance de vendas em relação ao seu estoque diminuto.
- ❖ O produto comercial foi separado intencionalmente do produto residencial, por possuir uma dinâmica própria de vendas.

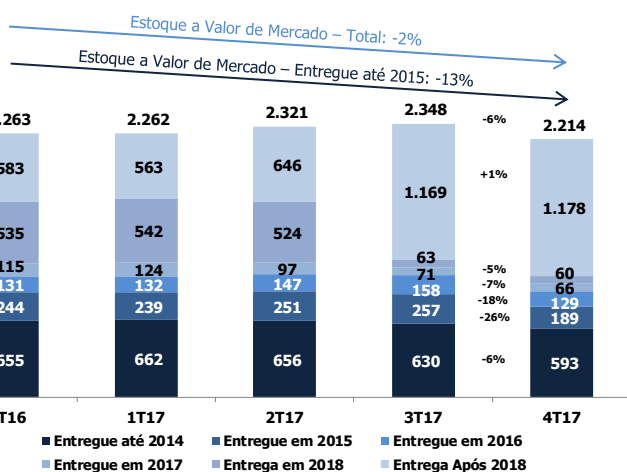
Quadro de Vendas Brutas sobre Oferta (VSO) por Região

Região (ex-Comercial)	VSO - Vendas Brutas				
	1T17	2T17	3T17	4T17	
SÃO PAULO	6%	6%	3%	11%	} VSO SP e RJ 8%
RIO DE JANEIRO	2%	0%	0%	3%	
MG/ES	5%	3%	0%	6%	
NORTE	5%	3%	3%	4%	} VSO (ex-SP e RJ) 3%
NORDESTE	3%	2%	1%	2%	
SUL	13%	15%	17%	15%	
CENTRO-OESTE	9%	2%	1%	1%	
TOTAL (EX-COMERCIAL)	5%	4%	2%	6%	
COMERCIAL	0%	1%	0%	0%	
TOTAL	4%	3%	2%	4%	

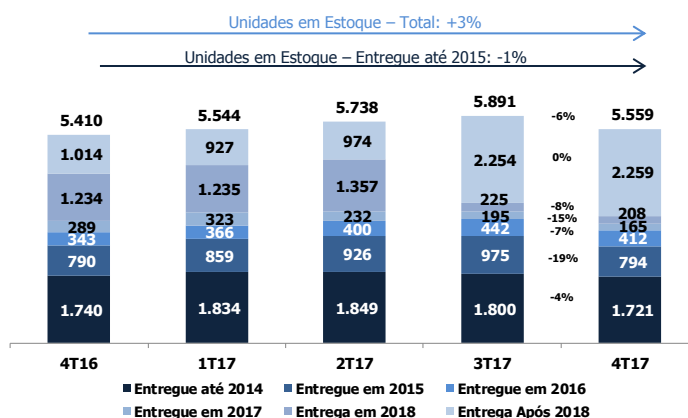
Desempenho Operacional – Estoque

- ❖ Ao final do 4T17, o estoque total a valor de mercado totalizou R\$2.214 milhões, 6% abaixo do valor registrado ao final do 3T17. Em relação ao 4T16, a queda no estoque foi de 2%.
- ❖ O número de unidades totais em estoque passou de 5.891 no 3T17 para 5.559 no 4T17, diminuição de 6%. Em relação ao 4T16, houve um aumento de 3% no número de unidades em estoque.
- ❖ Considerando apenas as unidades concluídas até o final de 2015, a queda do estoque entre o 4T16 e o 4T17 foi de 13% em VGV e de 1% em número de unidades.

Estoque a Valor de Mercado – R\$ milhões



Unidades em Estoque



- ❖ Ao final do 4T17, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentravam 53% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Do total do estoque residencial disponível, 61% está concentrado em projetos com faixa de venda acima de 60%, fato que pode auxiliar na aceleração das vendas da Companhia.

Estoque por Faixa de Vendas e Região

Região	Até 60%		De 61 a 80%		De 81 a 99%		Total		
	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV	%
SÃO PAULO	226	179,3	459	91,4	578	180,8	1.263	451,5	32%
RIO DE JANEIRO	220	189,9	64	27,3	241	84,6	525	302,0	21%
MG/ES	-	-	-	-	45	8,2	45	8,2	1%
NORTE	115	44,6	411	150,6	284	99,9	810	295,1	21%
NORDESTE	475	136,5	-	-	194	102,3	669	238,7	17%
SUL	-	-	-	-	78	29,9	78	29,9	2%
CENTRO-OESTE	-	-	384	70,7	105	22,6	489	93,3	6%
% Total (Ex-Comercial)		39%		24%		37%			100%
TOTAL (Ex-Comercial)	1.036	550,4	1.318	340,0	1.525	528,3	3.879	1.418,7	64%
COMERCIAL	1.232	620,9	312	133,2	136	41,7	1.680	795,8	36%
TOTAL	2.268	1.171,4	1.630	473,2	1.661	570,0	5.559	2.214,5	100%
% Total		53%		21%		26%			100%

61%

Estoque por Faixa de Vendas e Ano de Entrega

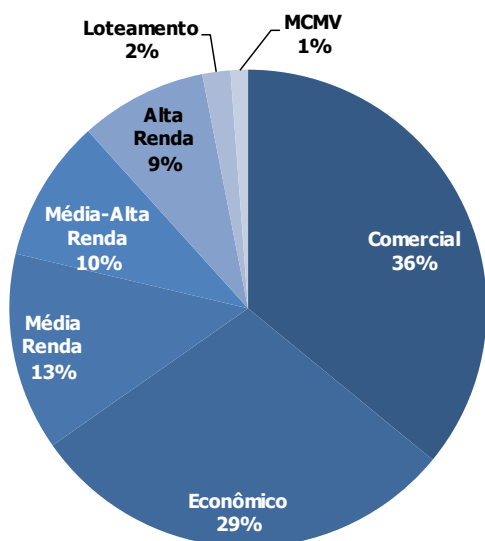
VGV em R\$ milhões

Faixa de Venda	Concluídos		Entrega em 2017		Entrega em 2018		Entrega Após 2018		Total		% Total
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	VGV
Até 20%	140	94,8	-	-	30	5,5	475	136,5	645	236,9	11%
Entre 21 e 40%	-	-	-	-	-	-	680	409,7	680	409,7	18%
Entre 41 e 60%	8	1,7	-	-	-	-	935	523,0	943	524,7	24%
Entre 61 e 80%	1.366	326,5	-	-	95	37,8	169	109,0	1.630	473,2	21%
Entre 81 e 99%	1.578	553,3	-	-	83	16,7	-	-	1.661	570,0	26%
TOTAL	3.092	976,2	-	-	208	60,1	2.259	1.178,2	5.559	2.214,5	100%

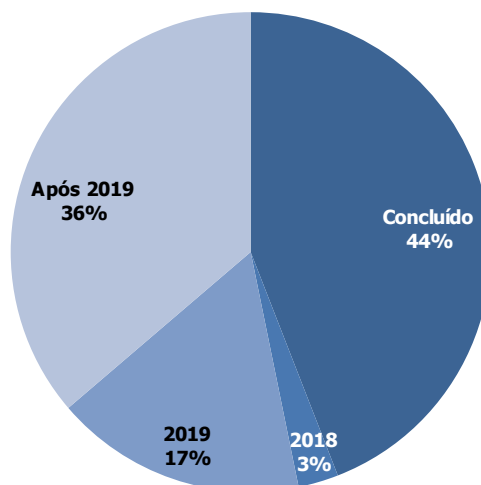
↓ 90%
↓ 47%

- Atualmente o estoque da Companhia apresenta as seguintes características: (i) 47% do estoque total (incluindo o produto comercial) está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%; (ii) 61% está concentrado em produtos residenciais (excluindo MCMV, Loteamento e Comercial);
- Do total do estoque concluído (R\$976,2 milhões): (i) 60% do VGV está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro e, (ii) 90% está concentrado em projetos com faixa de vendas entre 61% e 99%.
- Do total do estoque referente a projetos em andamento (R\$1.238,3 milhões): (i) 77% do VGV está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro e, (ii) 13% está concentrado em projetos com faixa de vendas entre 61% e 99%.

Estoque por Produto – %VGV



Estoque por Ano de Entrega – % VGV



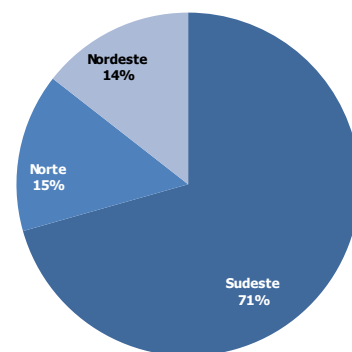
Desempenho Operacional – Banco de Terrenos

- ❖ O banco de terrenos encerrou o 4T17 com VGV potencial de R\$2,3 bilhões (%PDG), equivalente a 6.767 unidades.
- ❖ Em decorrência da desmobilização e dos distratos de terrenos nesse trimestre, o banco de terrenos sofreu redução de 3 terrenos, refletindo uma queda de R\$543,7 milhões (19%) no VGV potencial (% PDG) em relação ao 3T17.
- ❖ Terrenos que não se enquadram na estratégia da Companhia continuarão em processo de venda ou distrato, auxiliando na aceleração da redução dos custos e na monetização de ativos para desalavancagem e reforço do caixa.

Banco de Terrenos – Unidades e VGV

Segmento	Unidades (%PDG)	%	VGV PDG (R\$ mm)	%	VGV (R\$ mm)	%	Preço Médio (R\$)
Alta Renda	270	4,0%	333,7	14,5%	333,7	13,0%	1.235.822
Média Alta Renda	204	3,0%	171,3	7,5%	171,3	6,7%	839.918
Média Renda	865	12,8%	438,2	19,1%	716,2	27,8%	506.892
Econômico	2.664	39,4%	572,3	24,8%	572,3	22,2%	214.873
Residencial	4.002	59,1%	1.515,5	66,0%	1.793,6	69,7%	378.693
Comercial	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-
Loteamento	2.765	40,9%	780,4	34,0%	780,4	30,3%	282.246
Total	6.767		2.296,0		2.574,0		339.285

Banco de Terrenos por Região %VGV PDG



Desempenho Operacional – Painel *de-risking*

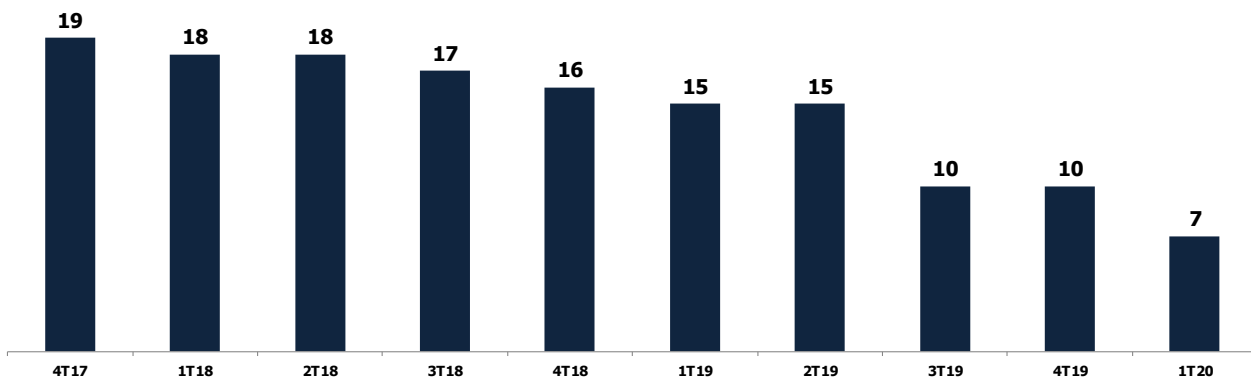
- ❖ Durante o 4T17, não obtivemos habite-se para os projetos em andamento. Em 2017, foram emitidos habite-ses para 6 projetos, com VGV (% PDG) de R\$508 milhões e 1.506 unidades.

Habite-ses – 2017

Entregas 2017 - Habite-se							
Empreendimento	Habite-se	Região	Produto	VGV Total (R\$ mm)	VGV PDG (R\$ mm)	Unidades PDG	Preço Médio (R\$ mil)
Projetos com Gestão Financeira PDG							
CONDOMÍNIO VILLA DO MAR	1T17	Salvador	Econômico	69,4	69,4	284	244,4
PRIX PIRITUBA	1T17	São Paulo	MCMV	30,2	30,2	156	193,6
MAXI PIRITUBA	1T17	São Paulo	Econômico	68,4	68,4	221	309,3
TOTAL PDG 1T17	3			168,0	168,0	661	-
BUONA VITA FLORENÇA	2T17	São Paulo Interior	Loteamento	122,6	122,6	397	308,7
TORRE CENÁRIO	2T17	Belém	Média Alta Renda	99,5	99,5	216	460,8
TOTAL PDG 2T17	2			222,1	222,1	613	-
TOTAL PDG 3T17	0			0,0	0,0	0	-
TOTAL PDG 4T17	0			0,0	0,0	0	-
TOTAL PDG 2017	5			390,1	390,1	1.274	-
Projetos com Gestão de Parceiros							
TOTAL PARCEIROS 1T17	0			0,0	0,0	0	-
RESIDENCIAL PALM BEACH	2T17	Manaus	Média Renda	137,1	117,9	232	507,8
TOTAL PARCEIROS 2T17	1			137,1	117,9	232	-
TOTAL PARCEIROS 3T17	0			0,0	0,0	0	-
TOTAL PARCEIROS 4T17	0			0,0	0,0	0	-
TOTAL PARCEIROS 2017	1			137,1	117,9	232	-
TOTAL 2017	6			527,2	508,0	1.506	-

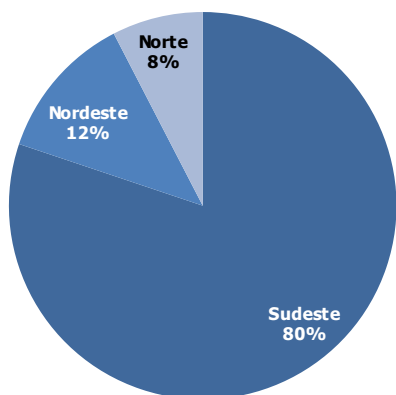
Projetos em andamento – Cronograma de Habite-se

- ❖ Devido à ausência de entregas durante o 4T17, a Companhia encerrou o ano de 2017 com 19 projetos em andamento, dos quais 80% estão localizados na região Sudeste, e 39% correspondem a projetos residenciais (ex. MCMV, Comercial e Loteamento).

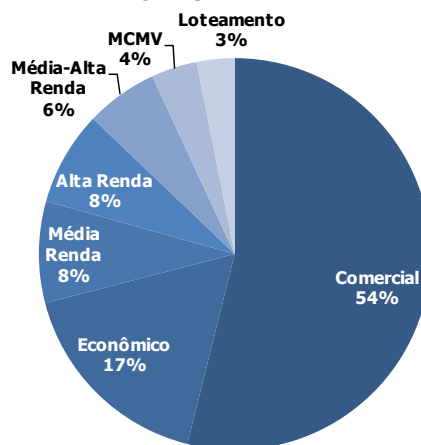


Obs.: Projetos em andamento ao final de cada trimestre. Apenas projetos com gestão financeira PDG.

Distribuição por Região – % VGV



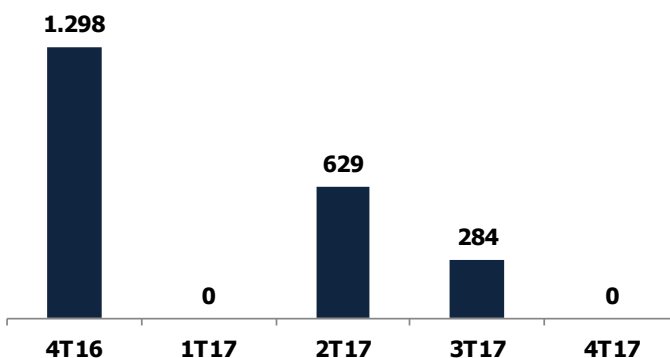
Distribuição por Produto – % VGV



Desempenho Operacional – Averbações

- ❖ Durante o 4T17, não averbamos projetos. Em 2017, foram averbadas 913 unidades.

Averbações – unidades



Desempenho Operacional – Dados Históricos

- ❖ Ao final do 4T17, a Companhia possuía 19 projetos em andamento, com um total de 5.058 unidades (%PDG), sendo 256 (5%) pertencentes ao Programa Minha Casa Minha Vida, e 4.802 unidades (95%) residenciais (ex-MCMV), comerciais e loteamento.

	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Lançamentos⁽¹⁾	714	160.526	155.046
Concluídos⁽²⁾	695	155.416	149.988
Em Construção⁽³⁾	19	5.110	5.058

(1) Histórico de lançamentos até Dezembro/17 - Líquido de cancelamentos

(2) Projetos com Habite-se ou Vendidos até o final de Dezembro/17

(3) Projetos em construção ao final de Dezembro/17

Projetos Concluídos	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	424	95.730	94.375
MCMV - Crédito Associativo	271	59.686	55.613
Total	695	155.416	149.988

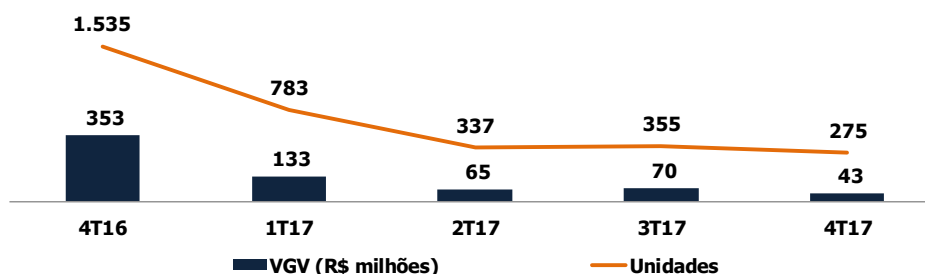
Projetos em Construção	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	18	4.854	4.802
MCMV - Crédito Associativo	1	256	256
Total	19	5.110	5.058

Obs: Considera apenas obras sob gestão financeira da PDG

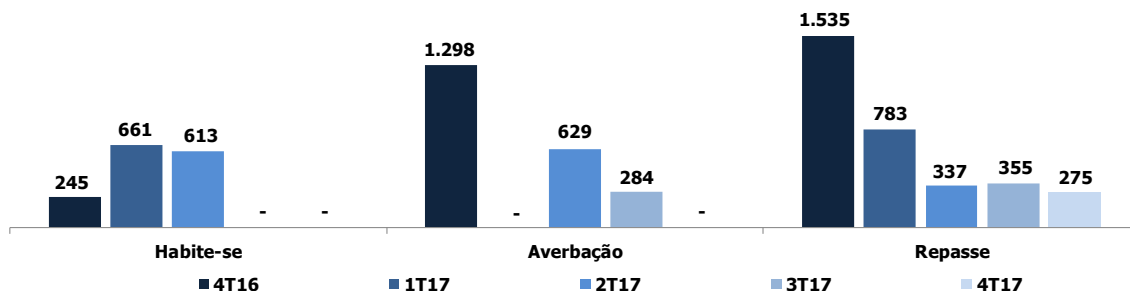
Desempenho Operacional – Repasse

- ❖ No 4T17, foram repassadas 275 unidades, equivalentes a um VGV de R\$43 milhões. A redução no volume de unidades repassadas decorreu, principalmente, da ausência de entregas no período em função da redução no ritmo das obras.
- ❖ No acumulado de 2017, foram repassadas 1.750 unidades com VGV total de R\$311 milhões.

Repasse por Trimestre – VGV e Unidades



Matéria Prima para Repasse – unidades



Desempenho Econômico Financeiro

Margem Bruta

- ❖ Durante o 4T17, a margem bruta permaneceu pressionada, principalmente em função da concessão de descontos para vendas à vista, para acelerar a entrada de caixa para Companhia. No acumulado do ano a margem bruta foi de 5,7%, em decorrência de reversão da provisão para distratos ocorrida no segundo trimestre, e também pela ocorrência de distratos em unidades com margens mais pressionadas no momento da venda.

	R\$ milhões em IFRS					
Margem Bruta	4T17	4T16	(%) Var.	2017	2016	(%) Var.
Receita Líquida	167	72	n.m.	458	247	85%
Custo	(185)	(314)	-41%	(432)	(973)	-56%
Lucro (Prejuízo) Bruto	(18)	(242)	-93%	26	(726)	n.m.
(+) Juros Capitalizados no Custo	7	30	-77%	28	87	-68%
Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado	(11)	(212)	-95%	54	(639)	n.m.
Margem Bruta	n.a.	n.a.	n.m.	5,7%	n.a.	n.m.
Margem Bruta Ajustada	n.a.	n.a.	n.m.	11,7%	n.a.	n.m.

Resultado de Exercícios Futuros (REF)

- ❖ Ao final do 4T17, a margem bruta REF era de 20,5%, queda de 0,2p.p em relação ao 3T17, e queda de 3,9 p.p. em relação ao 4T16.
- ❖ O cronograma previsto para apropriação do lucro bruto REF no resultado da Companhia é de 27,0% em 2018, 38,7% em 2019, e 34,3% de 2020 em diante.

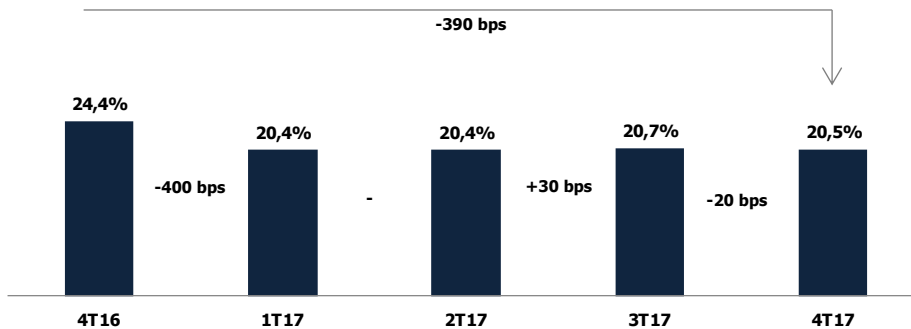
	R\$ milhões em IFRS		
Resultado de Exercícios Futuros - REF	4T17	3T17	4T16
Receita de vendas a apropriar	497	483	690
(-) Impostos sobre as vendas a apropriar *	(9)	(9)	(13)
Receita líquida REF	488	474	677
(-) Custo de vendas a apropriar	(388)	(376)	(512)
Lucro bruto REF	100	98	165
Margem bruta REF	20,5%	20,7%	24,4%
Juros capitalizados	10	9	48
Ágio da Agre	-	-	2
Margem bruta REF Ajustada**	18,4%	18,8%	17,0%

* Estimamos a despesa com PIS e Cofins para melhor visualização da Margem bruta REF

** A margem REF ("Backlog") se diferencia da margem bruta reportada no resultado pois a mesma não inclui os efeitos de juros capitalizados e amortização do ágio decorrente da combinação de negócios realizada em 2010 com a Agre.

Cronograma de apropriação do REF	2018	2019	2020
	27,0%	38,7%	34,3%

Evolução da Margem Bruta REF



Resultado de Exercícios Futuros (REF) – Quebra por Safra

- Os projetos lançados após 2012, com margem bruta de 22,6%, atualmente representam 87% do lucro bruto REF total.

Resultado de Exercícios Futuros - REF (Projetos até 2012 e pós 2012)	R\$ milhões em IFRS		
	Até 2012	Pós 2012	4T17
Receita Líquida REF	103	385	488
(-) Custo de vendas a apropriar	(90)	(298)	(388)
Lucro bruto REF	13	87	100
Margem bruta REF	12,6%	22,6%	20,5%
Juros capitalizados	3	7	10
Ágio da Agre	-	-	-
Margem bruta REFAjustada	9,7%	20,8%	18,4%

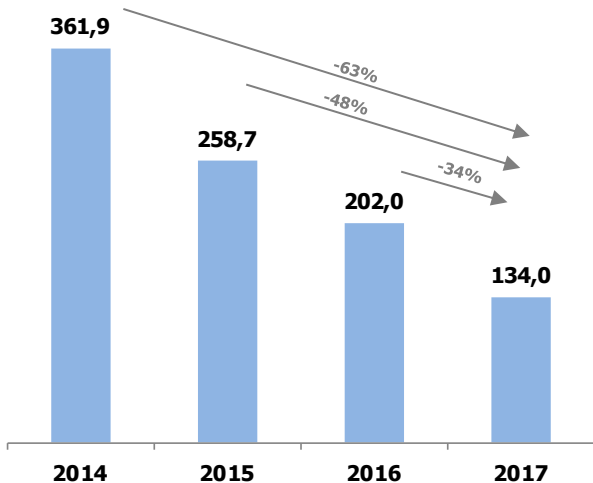
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (SG&A)

- A PDG continua focada no trabalho de redução de custos e no ajuste da estrutura ao tamanho da operação. As despesas gerais e administrativas encerraram o último trimestre 35% abaixo do valor registrado no 4T16. No acumulado do ano, a redução atingiu 34% em relação ao valor registrado em 2016.
- Ao longo do 4T17 as despesas comerciais foram reduzidas em 72% em relação ao 4T16, e no acumulado do ano a redução atingiu 79% em relação ao ano de 2016.
- No 4T17, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais (SG&A) registraram uma redução de 56% em relação ao 4T16. Considerando do ano, a redução foi de 52% em relação ao ano de 2016.

Despesas Comerciais	TRIMESTRE			ACUMULADO		
	4T17	4T16	(%) Var.	2017	2016	(%) Var.
Total de Despesas Comerciais	16,7	59,3	-72%	29,9	142,7	-79%
Despesas Gerais e Administrativas	4T17	4T16	(%) Var.	2017	2016	(%) Var.
Salários e Encargos	16,9	21,6	-22%	64,4	108,9	-41%
Participação nos resultados e Stock options	0,0	6,3	-100%	0,0	24,4	-100%
Prestação de Serviços	6,3	9,0	-30%	54,8	37,4	47%
Outras Despesas Administrativas	5,7	7,9	-28%	14,8	31,3	-53%
Total de Despesas Gerais e Administrativas	28,9	44,8	-35%	134,0	202,0	-34%
Total de Despesas SG&A	45,6	104,1	-56%	163,9	344,7	-52%

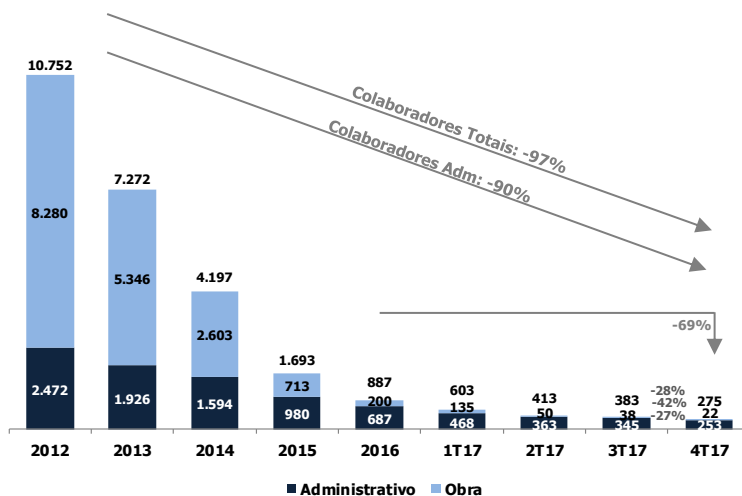
Evolução das Despesas Gerais e Administrativas

- Por mais um trimestre consecutivo a Companhia registrou queda em seu G&A. Na comparação com ano anterior a redução foi de 34%, em relação ao ano de 2015 a queda foi de 48%, em relação a 2014, a redução foi de 63%.



Quantidade de Colaboradores

- Continuamos realizando os ajustes necessários para adequar a estrutura da Companhia a sua operação. No 4T17, reduzimos a quantidade total de colaboradores em 28% em relação ao 3T17. Em relação ao 4T16, a redução foi de 69%.



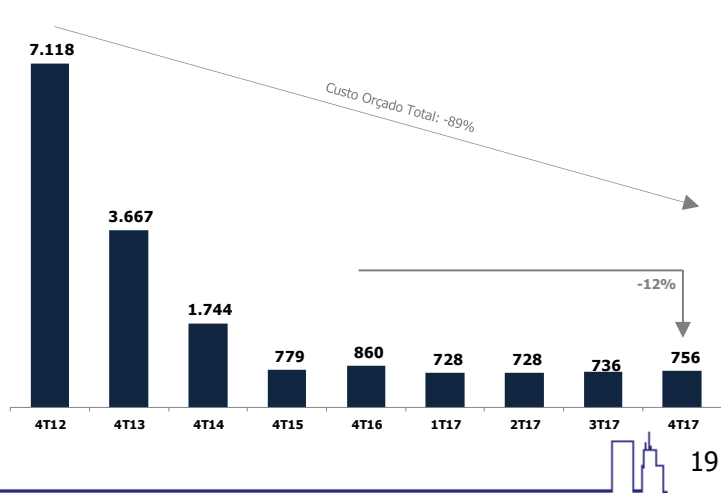
Contas a Receber (on e off balance) e Custo a Incorrer

- Encerramos o trimestre com um total de contas a receber de R\$1,2 bilhão, registrando queda de 35% em relação ao 3T17. A diminuição no contas a receber pode ser explicada, principalmente, em função da reavaliação da PECLD estimada.
- O custo a incorrer apresentou um aumento de R\$20 milhões entre o 3T17 e o 4T17, passando de R\$736 milhões para R\$756 milhões. Esse aumento decorreu, principalmente, da desaceleração no ritmo de obras, além da correção do INCC. Em relação ao 4T16, houve uma redução de 12% no custo a incorrer.

Contas a Receber

R\$ milhões em IFRS			
Contas a Receber on e off balance (R\$ mm)	4T17	3T17	(%) Var.
Contas a receber (on balance)	850	1.478	-42%
Receita bruta de vendas - REF	497	483	3%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes	(73)	(56)	30%
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados	(99)	(101)	-2%
Total de contas a receber (a)	1.175	1.804	-35%
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas	(388)	(376)	3%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque	(368)	(360)	2%
Compromisso com custos orçados a incorrer (b)	(756)	(736)	3%
Total de contas a receber líquido (a + b)	419	1.068	-61%
Curto Prazo	688	1.063	-35%
Longo Prazo	162	415	-61%
Total de contas a receber (on balance)	850	1.478	-42%

Custo a Incorrer – R\$ milhões



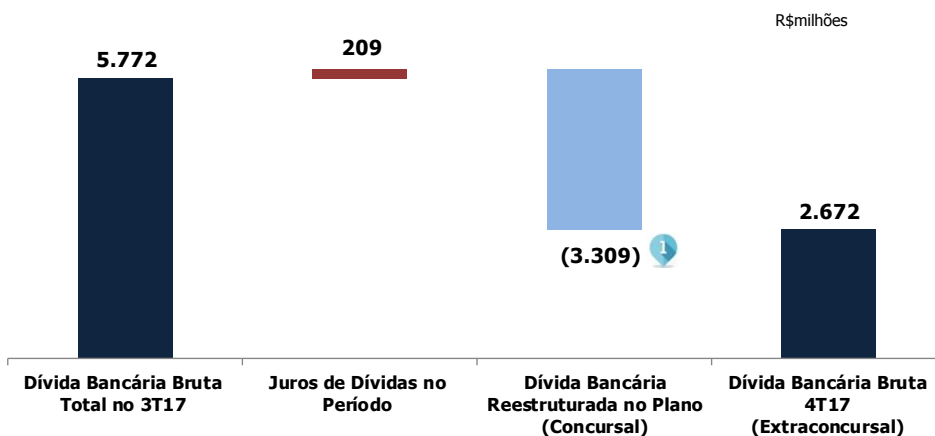
Nova Estrutura da Dívida da PDG

❖ A dívida bancária da Companhia foi reduzida em R\$3,1 bilhões entre o 3T17 e o 4T17, abaixo demonstramos a mutação da dívida ao longo do trimestre:

- Do total de R\$4,6 bilhões em dívidas reestruturadas dentro do Plano de Recuperação (dívidas concursais), R\$3,3 bilhões correspondem às dívidas bancárias, ou seja, que estavam classificadas dentro da dívida bruta da Companhia;

- Desta forma, a dívida bruta da Companhia, não considerando dívidas trabalhistas, fornecedores e outras dívidas não bancárias, passou de R\$5,8 bilhões no 3T17 para R\$2,7 bilhões no 4T17;

- A dívida remanescente, ou seja, a parcela que não foi reestruturada dentro do Plano, e que soma R\$2,7 bilhões, está sendo renegociada com cada credor individualmente.

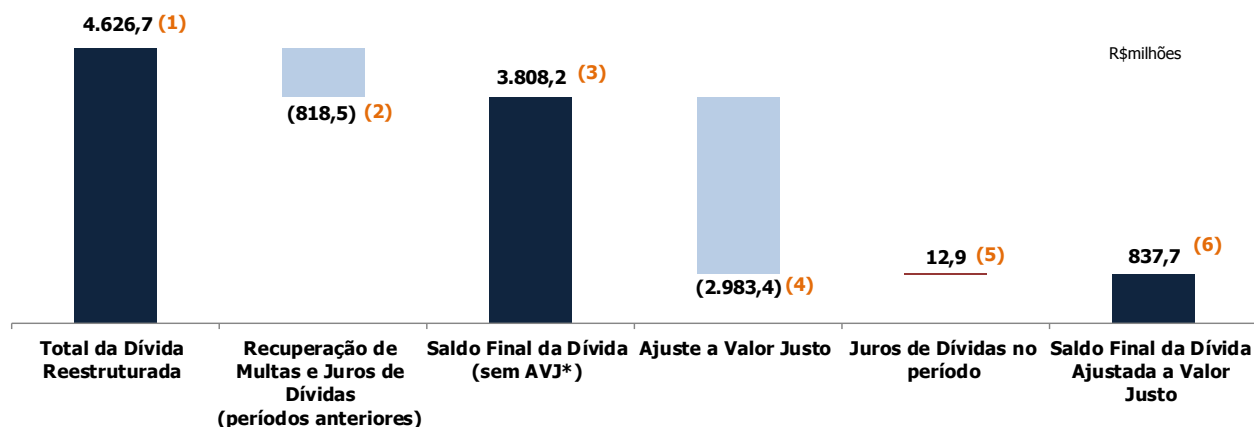


Quadro de Variação da Dívida Líquida

Variação da dívida líquida (R\$ mm)	R\$ milhões em IFRS							
	2013	2014	2015	2016	1T17	2T17	3T17	4T17
Disponibilidades	1.353	1.092	604	201	217	244	225	213
Variação das Disponibilidades	(468)	(261)	(488)	(403)	16	27	(19)	(12)
Dívida Bruta	8.367	7.869	6.155	5.319	5.308	5.614	5.772	2.672
<i>Apoio a Produção</i>	5.215	4.517	2.719	1.643	1.591	1.627	1.647	1.050
<i>Dívida Corporativa</i>	3.152	3.352	3.436	3.676	3.717	3.987	4.125	1.622
Variação da Dívida Bruta	602	(498)	(1.714)	(836)	(11)	306	158	(3.100)
Variação da dívida líquida	(1.070)	237	1.226	433	27	(279)	(177)	3.088
Ajustes	(86)	-	(202)	(225)	(53)	-	-	(3.309)
<i>Valor justo da capitalização da debênture conversível</i>	(86)	-	(2)	-	-	-	-	-
<i>Venda da REP</i>	-	-	-	(214)	-	-	-	-
<i>Aumento de Capital</i>	-	-	(500)	-	-	-	-	-
<i>Venda SPES Paddock</i>	-	-	-	(11)	-	-	-	-
<i>Venda Empreendimentos VBI</i>	-	-	-	-	(53)	-	-	-
<i>Créditos concursais na recuperação judicial</i>	-	-	-	-	-	-	-	(3.309)
<i>Resgate da APR e Captação de Nota Promissória</i>	-	-	300	-	-	-	-	-
Variação da dívida líquida com ajustes	(1.156)	237	1.024	208	(26)	(279)	(177)	(221)

Dívida Ajustada a Valor Justo e Recuperação de Multas e Juros

- ❖ Conforme mencionado anteriormente, o total de dívidas reestruturadas dentro do Plano de Recuperação Judicial da Companhia atingiu R\$4,6 bilhões⁽¹⁾ (dívida concursal). Esse montante engloba as dívidas bancárias mencionadas na página anterior, no valor de R\$3,3 bilhões, e as demais dívidas no valor de R\$1,3 bilhão (ex: dívidas com fornecedores, contingências, etc).
- ❖ Em negociação com seus credores, a Companhia recuperou multas e juros de períodos anteriores no valor de R\$818,5 milhões⁽²⁾, de forma que a dívida total reestruturada passou a ser de R\$3,8 bilhões⁽³⁾.
- ❖ Conforme definição do CPC 38 sobre instrumentos financeiros, reconhecimento e mensuração, quando há modificação substancial nos termos de passivo financeiro existente, ou parte dele, a Companhia deve contabilizar a extinção do passivo financeiro original e reconhecer o novo passivo a valor justo. A diferença apurada entre estes passivos deve ser registrada no resultado do período de apuração. Desta forma, após calcular o valor justo de sua dívida, a Companhia registrou em seu resultado uma redução de R\$2,9 bilhões⁽⁴⁾ no valor de sua dívida concursal.
- ❖ Durante o período de apuração das dívidas concursais, houve ainda incidência de juros no valor de R\$12,9 milhões⁽⁵⁾.
- ❖ Considerando todos os efeitos mencionados acima, o valor justo das dívidas (concurtais) era de R\$837,7⁽⁶⁾ milhões ao final de dezembro de 2017.
- ❖ Para segregar as dívidas extraconcursais, ou seja, aquelas não sujeitas ao Plano de Recuperação, das dívidas concursais, sujeitas ao Plano, foi inserida a rubrica de "Obrigações a pagar do plano de recuperação judicial" no Passivo de curto e de longo prazo da Companhia.
- ❖ A redução da dívida referente à conversão de dívida em *equity* no valor de R\$74,2 milhões ainda não foi contabilizada e por este motivo, não consta no gráfico abaixo. O impacto da conversão ocorrerá apenas após a homologação do aumento de capital, no mês de maio.



*A metodologia de cálculo, bem como o saldo original da dívida e o saldo da dívida a valor justo estão contemplados na Nota 13 de nossas Demonstrações Financeiras.

Dívida Líquida

- ❖ Considerando todos os efeitos oriundos da aprovação do Plano de Recuperação da Companhia, as dívidas extraconcurais da Companhia encerraram o ano em R\$2.672 milhões, e estão sendo renegociadas com cada credor individualmente
- ❖ É importante destacar que as dívidas extraconcurais, no valor de R\$2.672 milhões, possuem garantias (alienação fiduciária, cessão de direitos creditórios, hipoteca ou equipamentos), e serão quitadas à medida que os ativos em garantia forem monetizados.

R\$ milhões em IFRS

Endividamento	4T17	3T17	(%) Var.
Disponibilidades	213	225	-5%
SFH	732	831	-12%
Debêntures	171	163	5%
CCB/CRI	147	653	-77%
Apoio a Produção	1.050	1.647	-36%
Capital de giro, SFI e NP	352	357	-1%
Finep/Finame	5	136	-96%
Debêntures	283	1.772	-84%
CCB/CRI	968	1.844	-48%
Coobrigação	14	16	-13%
Dívida Corporativa	1.622	4.125	-61%
Dívida Bruta	2.672	5.772	-54%
Dívida Líquida	2.459	5.547	-56%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)	1.409	3.900	-64%
Patrimônio Líquido Total (1)	(3.228)	(4.486)	-28%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)/ PL	n.a.	n.a.	n.m.

(1) Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores

Resultado Financeiro

- ❖ O resultado financeiro no 4T17 reflete a aprovação do Plano de Recuperação, e a consequente reestruturação das dívidas, gerando os seguintes impactos:
 - Reversão de multas e juros acumulados no valor de R\$818,5 milhões na linha de "Juros de empréstimos";
 - Ajuste a valor justo nas dívidas sujeitas ao Plano no valor de R\$2,9 bilhões, na linha de "Outras Receitas Financeiras";
- ❖ Portanto, considerando os efeitos da reestruturação das dívidas dentro do Plano, no 4T17 apresentamos um ganho financeiro de R\$3,4 bilhões. No acumulado do ano, o ganho financeiro foi de R\$2,7 bilhões.

R\$ milhões em IFRS

Resultado financeiro (R\$ mm)	TRIMESTRE			ACUMULADO		
	4T17	4T16	(%) Var.	2017	2016	(%) Var.
Rendimento de aplicações financeiras	2,4	7,4	-68%	4,1	35,8	-89%
Varição Monetária, juros e multas por atraso	51,9	13,1	n.m.	68,7	70,0	-2%
Outras receitas financeiras	2.984,4	4,5	n.m.	2.997,1	15,6	n.m.
Total de receitas financeiras	3.038,7	25,0	n.m.	3.069,9	121,4	n.m.
Juros de empréstimos	418,0	(239,9)	n.m.	(369,4)	(897,4)	-59%
Despesas bancárias	(0,2)	(0,4)	-50%	(1,0)	(2,5)	-60%
Outras despesas financeiras	(20,5)	(11,0)	86%	2,5	(38,9)	n.m.
Despesas financeiras brutas	397,3	(251,3)	n.m.	(367,9)	(938,8)	-61%
Juros capitalizados ao estoque	1,4	(35,7)	n.m.	25,1	6,4	n.m.
Total de despesas financeiras	398,7	(287,0)	n.m.	(342,8)	(932,4)	-63%
Total do resultado financeiro	3.437,4	(262,0)	n.m.	2.727,1	(811,0)	n.m.

Trimestres e Anos findos em 31 de dezembro de 2017 e 2016

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ '000) - IFRS	TRIMESTRE			ACUMULADO		
	4T17	4T16	(%) Var.	2017	2016	(%) Var.
Receita bruta operacional						
Vendas imobiliárias	166.671	64.863	n.m.	450.957	270.826	67%
Outras receitas operacionais	2.917	6.432	-55%	13.948	57.804	-76%
(-) Deduções da receita	(2.773)	569	n.m.	(6.652)	(81.401)	-92%
Receita operacional líquida	166.815	71.864	n.m.	458.253	247.229	85%
Custo das unidades vendidas	(177.944)	(284.416)	-37%	(404.844)	(885.788)	-54%
Juros capitalizados	(7.139)	(29.864)	-76%	(27.508)	(87.193)	-68%
Custo dos imóveis vendidos	(185.083)	(314.280)	-41%	(432.352)	(972.981)	-56%
Lucro (prejuízo) bruto	(18.268)	(242.416)	-92%	25.901	(725.752)	n.m.
Margem bruta	n.a.	n.a.	n.m.	5,7%	n.a.	n.m.
Margem bruta ajustada (1)	n.a.	n.a.	n.m.	11,7%	n.a.	n.m.
Receitas (despesas) operacionais:						
Equivalência patrimonial	3.472	764	n.m.	2.679	578	n.m.
Gerais e administrativas	(28.901)	(44.775)	-35%	(134.115)	(202.013)	-34%
Comerciais	(16.662)	(59.347)	-72%	(29.881)	(142.685)	-79%
Tributárias	(13.633)	(7.526)	81%	(29.533)	(15.050)	96%
Depreciação e amortização	(7.554)	(30.589)	-75%	(31.777)	(88.302)	-64%
Outras despesas operacionais	(1.092.569)	(1.933.105)	-43%	(1.577.564)	(3.448.078)	-54%
Resultado financeiro	3.437.377	(261.956)	n.m.	2.727.129	(810.991)	n.m.
Total receitas (despesas) operacionais	2.281.530	(2.336.534)	n.m.	926.938	(4.706.541)	n.m.
Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	2.263.262	(2.578.950)	n.m.	952.839	(5.432.293)	n.m.
Imposto de renda e contribuição social	(1.004.837)	38.310	n.m.	(792.276)	1.351	n.m.
Lucro (prejuízo) dos acionistas não controladores	1.258.425	(2.540.640)	n.m.	160.563	(5.430.942)	n.m.
Acionistas não controladores	22.090	100.849	-78%	12.658	123.125	-90%
Lucro (prejuízo) líquido do período	1.280.515	(2.439.791)	n.m.	173.221	(5.307.817)	n.m.
Margem líquida	n.a.	n.a.	n.m.	37,8%	n.a.	n.m.

(1) Ajustado por juros capitalizados no custo das unidades vendidas

EBITDA	TRIMESTRE			ACUMULADO		
	4T17	4T16	(%) Var.	2017	2016	(%) Var.
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	2.263.262	(2.578.950)	n.m.	952.839	(5.432.293)	n.m.
(-/+) Resultado financeiro	(3.437.377)	261.956	n.m.	(2.727.129)	810.991	n.m.
(+) Depreciação / Amortização	7.554	30.589	-75%	31.777	88.302	-64%
(+) Despesa com plano baseado em ações e PLR	(4)	6.272	n.m.	37	24.366	-100%
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	7.139	29.864	-76%	27.508	87.193	-68%
(-/+) Resultado de equivalência patrimonial	(3.472)	(764)	n.m.	(2.679)	(578)	n.m.
EBITDA	(1.162.898)	(2.251.033)	-48%	(1.717.647)	(4.422.019)	-61%
Margem EBITDA	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.

Em 31 de dezembro de 2017 e 2016

ATIVO (R\$ '000) - IFRS			
	2017	2016	(%) Var.
Circulante			
Disponibilidades e aplicaões financeiras	212.695	200.973	6%
Contas a receber de clientes	688.172	1.249.963	-45%
Estoques de imóveis a comercializar	1.203.161	1.166.612	3%
Despesas antecipadas	7.270	7.763	-6%
Contas correntes e mútuos com parceiros nos empreendimentos	27.004	24.564	10%
Impostos a recuperar	26.471	44.117	-40%
Tributos diferidos	13.557	10.214	33%
Total Circulante	2.178.330	2.704.206	-19%
Não Circulante			
Realizável a longo prazo			
Contas a receber de clientes	162.167	772.702	-79%
Estoques de imóveis a comercializar	380.523	706.102	-46%
Tributos diferidos	-	-	n.m.
Impostos a recuperar	10.716	-	n.m.
Contas correntes e mútuos com parceiros nos empreendimentos	67.891	60.165	13%
Outros créditos	71.017	223.503	-68%
Total Realizável a longo prazo	692.314	1.762.472	-61%
Permanente			
Investimentos	47.460	49.012	-3%
Imobilizado	13.801	27.640	-50%
Intangível	36.964	107.684	-66%
Total Permanente	98.225	184.336	-47%
Total Não circulante	790.539	1.946.808	-59%
Total do Ativo	2.968.869	4.651.014	-36%

Em 31 de dezembro de 2017 e 2016

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ '000) - IFRS			
	2017	2016	(%) Var.
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	1.088.805	1.013.591	7%
Debêntures	454.117	1.546.357	-71%
Obrigação por emissão de CCBs e CCI	1.115.071	1.811.544	-38%
Coobrigação na cessão de recebíveis	14.331	24.411	-41%
Fornecedores	115.592	251.319	-54%
Obrigações a pagar do plano de recuperação judicial	178.835	-	n.m.
Obrigações por aquisição de imóveis	12.738	85.825	-85%
Adiantamentos de clientes	149.713	188.928	-21%
Obrigações fiscais e trabalhistas	54.864	185.557	-70%
Obrigações tributárias diferidas	20.958	45.483	-54%
Imposto de renda e contribuição social	8.616	97.562	-91%
Contas correntes e mútuos com parceiros nos empreendimentos	13.748	5.798	n.m.
Outras provisões	98.276	388.585	-75%
Outras obrigações	134.162	162.472	-17%
Total Circulante	3.459.826	5.807.432	-40%
Exigível de longo prazo			
Empréstimos e financiamentos	-	387.571	n.m.
Debêntures	-	34.609	n.m.
Obrigação por emissão de CCBs e CCI	-	501.040	n.m.
Obrigações a pagar do plano de recuperação judicial	658.944	-	n.m.
Obrigações por aquisição de imóveis	42.546	34.701	23%
Adiantamentos de clientes	35.309	72.368	-51%
Obrigações fiscais e trabalhistas	1.618	24.667	-93%
Obrigações tributárias diferidas	1.052.318	44.919	n.m.
Outras provisões	564.851	771.313	-27%
Outras obrigações	381.817	386.896	-1%
Total Exigível de longo prazo	2.737.403	2.258.084	21%
Patrimônio líquido			
Capital social	4.917.843	4.917.843	0%
Reserva de capital	1.236.743	1.236.706	0%
Prejuízos acumulados	(9.353.530)	(9.526.750)	-2%
Participação atribuída aos acionistas não controladores	(29.416)	(42.301)	-30%
Total Patrimônio líquido	(3.228.360)	(3.414.502)	-5%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	2.968.869	4.651.014	-36%