

**PDG** Realty



## Apresentação dos resultados – 2T07

### Relações com Investidores:

**Michel Wurman**

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

**João Mallet**

Gerente Financeiro e de Relações com Investidores

**Gustavo Janer**

Analista Financeiro e de Relações com Investidores

Telefone: (21) 3504-3800

E-mail: [ri@pdgrealty.com.br](mailto:ri@pdgrealty.com.br)

Website: [www.pdgrealty.com.br/ri](http://www.pdgrealty.com.br/ri)

**PDG** Realty



## Participantes

**Michel Wurman**

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

**João Mallet**

Gerente de Relações com Investidores

Telefone: (21) 3504-3800

E-mail: [ri@pdgrealty.com.br](mailto:ri@pdgrealty.com.br)

Website: [www.pdgrealty.com.br/ri](http://www.pdgrealty.com.br/ri)

# Destques do 2T07



- ✓ O VGV lançado foi de R\$499,86 milhões, sendo R\$230,77 milhões a participação pro rata PDG Realty.
- ✓ 57% das unidades lançadas no 2T07 já foram vendidas até o momento.
- ✓ A PDG Realty participou do lançamento de 21 projetos, somando 2.570 unidades.
- ✓ 88% das unidades residenciais lançadas no período foram em empreendimentos nos segmentos de classe média e média-baixa.
- ✓ A Receita Líquida da PDG Realty chegou à R\$124,2 milhões, um aumento de 95% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.
- ✓ O EBITDA do trimestre alcançou R\$36,2 milhões com 29,1% de margem, um crescimento de 130% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- ✓ O Landbank pro rata PDG Realty alcançou R\$3,3 bilhões (distribuídos em 159 projetos). Do VGV pro rata residencial da PDG Realty, 78% dos projetos se concentram nos segmentos de classe média e média-baixa.
- ✓ A partir deste trimestre, em função de sua relevância no portfólio da PDG Realty, será divulgado em anexo o Release de Resultados da Goldfarb.

# Eventos Recentes



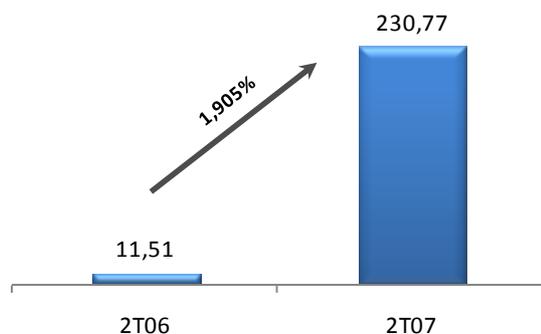
- ✓ Parceria entre a CHL Desenvolvimento Imobiliário S/A e a Pinto de Almeida Engenharia S/A para o desenvolvimento de projetos imobiliários na Cidade de Niterói, Estado do Rio de Janeiro.
- ✓ Venda de participação de 20% da Patrimóvel Consultoria Imobiliária S/A e da RVI Empreendimentos Imobiliários Ltda
- ✓ Parceria com a Construtora Abaurre Ltda. para o desenvolvimento de projetos imobiliários voltados para a classe média e classe média-baixa no Estado do Espírito Santo.
- ✓ Parceria firmada entre a CHL Desenvolvimento Imobiliário S/A e a Estrutura Ltda. visando o desenvolvimento de loteamentos na região norte fluminense.
- ✓ Emissão de R\$ 250 milhões de debêntures não conversíveis da PDG Realty.
- ✓ Aprovação de emissão de novas ações PDG Realty em função do aumento de participação de 40% para 50% na CHL Desenvolvimento Imobiliário S/A (2.022.272 ações) e de 49% para 70% da Goldfarb Incorporações e Construções S/A (5.040.000 ações).

# Desempenho Operacional - Lançamentos

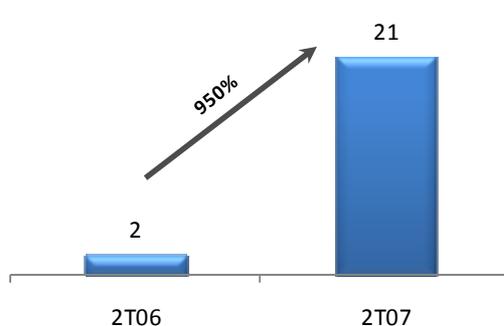


✓ No 2T07 participamos de lançamentos que representaram um VGV total de R\$499,86 milhões, sendo que deste valor R\$230,77 milhões se referem à participação da PDG Realty.

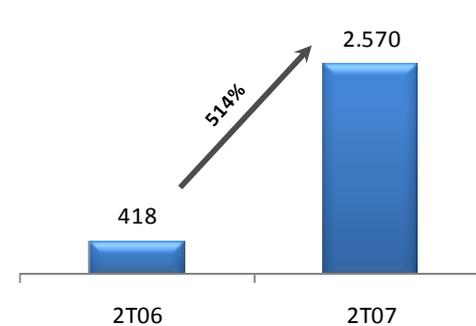
Lançamentos - % PDG Realty (R\$ mm)



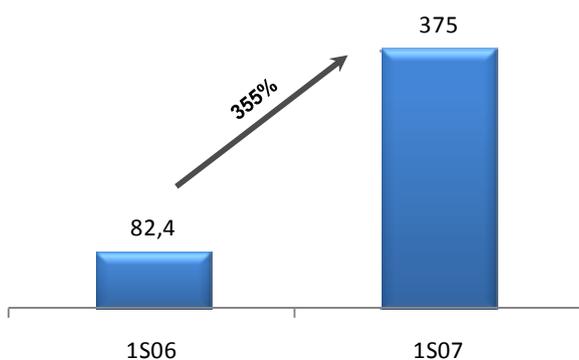
Numero de Projetos Lançados



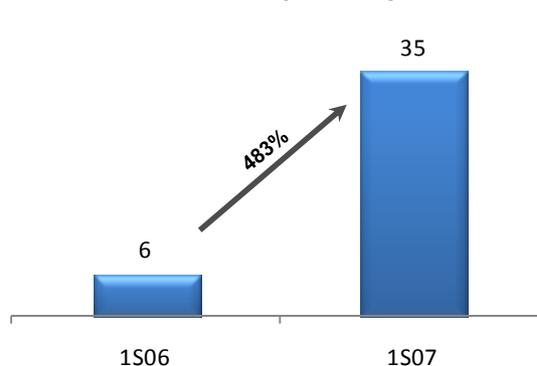
Número de Unidades Lançadas



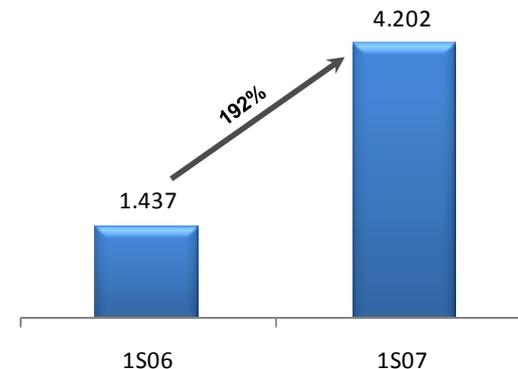
Lançamentos - % PDG Realty (R\$ mm)



Número de Projetos Lançados



Número de Unidades Lançadas

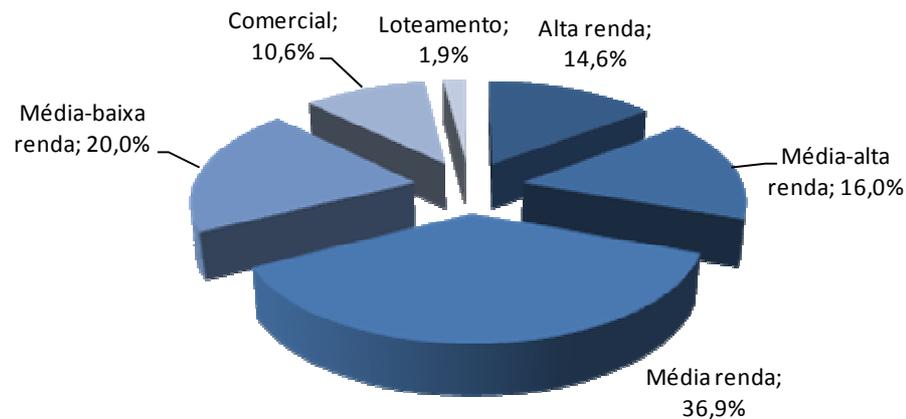


# Desempenho Operacional - Lançamentos

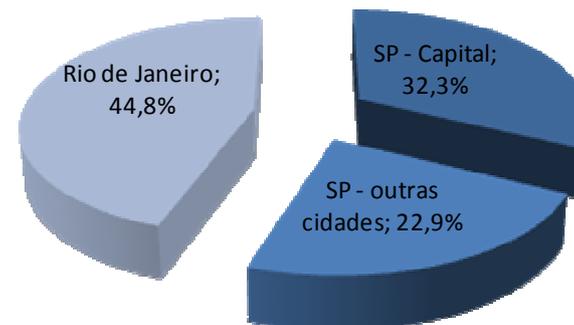


✓ Do VGV pro rata residencial lançado no 2T07, 88% se concentrou nos segmentos de classe média e média baixa

Lançamentos - Segmentos 2T07



Lançamentos - VGV % PDG Realty 2T07

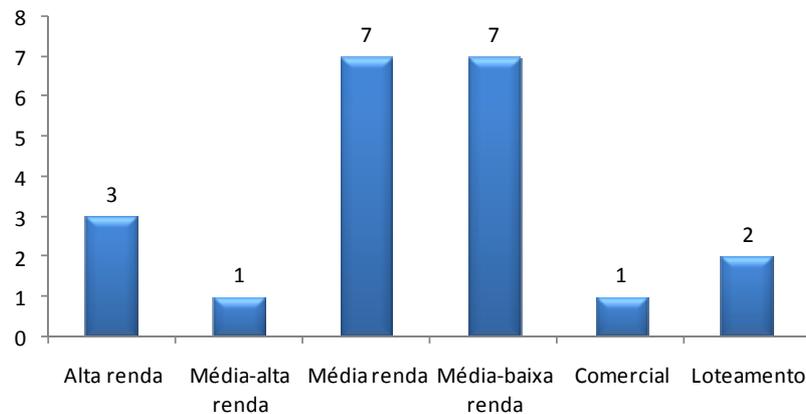


# Desempenho Operacional - Lançamentos

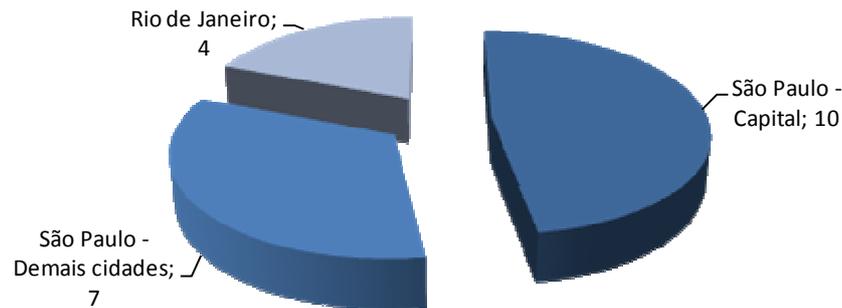


✓ A PDG Realty lançou 21 projetos no 2T07, acumulando 35 lançamentos no 1º semestre de 2007.

Número de lançamentos por Segmento 2T07



Número de lançamentos por região - 2T07



# Desempenho Operacional - Vendas



✓ Das unidades lançadas no 2T07, 56,5% já foram vendidas até o momento.

Project	GVV (R\$ MM)	Unidades	Unidades Vendidas (%)	Área Privativa Total (m²)	% PDG	GVV Pro-rata PDG	Segmento
<b>São Paulo - Capital</b>							
1 Liberty Ipiranga	13,1	88	27%	5.399	85,00%	11,1	Média-baixa renda
2 Villagio di Veneto	3,3	31	100%	2.101	70,00%	2,3	Média renda
3 Reserva do Alto	59,4	363	77%	22.349	23,10%	13,7	Média-baixa renda
4 Villagio di Salerno	6,2	58	98%	3.931	70,00%	4,4	Média-baixa renda
5 Higienópolis	32,3	17	0%	5.705	17,30%	5,6	Alta renda
6 Tucumã	53,0	21	43%	6.665	17,30%	9,2	Alta renda
7 Villagio di Arezzo	3,4	31	81%	2.169	70,00%	2,4	Média-baixa renda
8 Villagio di Livorno	3,7	35	86%	2.372	70,00%	2,6	Média-baixa renda
9 Villagio di Ravenna	3,2	29	90%	1.966	70,00%	2,2	Média-baixa renda
10 Green garden	19,2	130	96%	7.464	70,00%	13,4	Média-baixa renda
Green Village*	21,2	248	83%	12.007	15,00%	3,2	Média-baixa renda
Villa Dolce*	16,1	196	27%	10.552	15,00%	2,4	Média-baixa renda
Alto di Fellicitá*	14,2	138	70%	6.861	15,00%	2,1	Média-baixa renda
<b>São Paulo - Demais cidades</b>							
1 Paulínia	32,1	600	55%	105.423	8,65%	2,8	Loteamento
2 Petersen	24,7	400	27%	30.219	6,92%	1,7	Loteamento
3 Vila Hera	6,8	39	66%	2.908	85,00%	5,8	Média renda
4 Vila Antúrio	10,4	58	100%	4.435	85,00%	8,8	Média renda
5 Vila Ásper	12,2	68	32%	5.198	85,00%	10,4	Média renda
6 Vila Amarílls	13,7	77	17%	5.884	85,00%	11,6	Média renda
7 Vila Dália	13,8	78	32%	5.961	85,00%	11,7	Média renda
<b>Rio de Janeiro</b>							
1 Prime Leblon	38,0	35	100%	3.040	50,00%	19,0	Alta renda
2 Island Offices	49,0	175	79%	14.000	50,00%	24,5	Comercial
3 Place Verte	73,7	97	70%	16.987	50,00%	36,9	Média-alta renda
4 Eco Life Três Rios	28,7	140	41%	7.972	80,00%	23,0	Média-baixa renda
<b>21 Total</b>	<b>499,86</b>	<b>2.570</b>	<b>56,5%</b>			<b>230,77</b>	

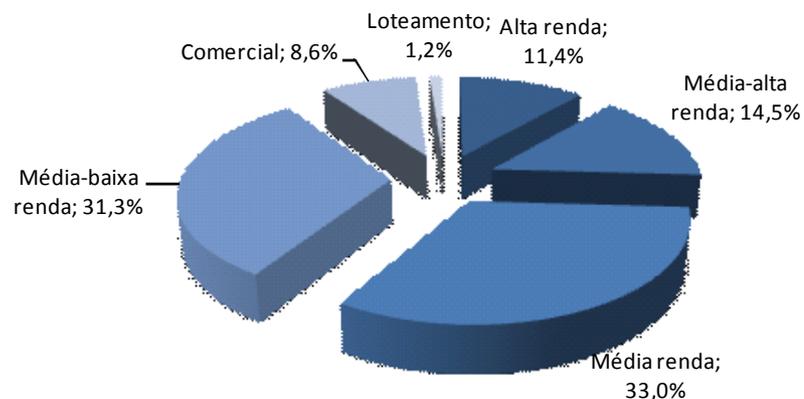
(\*) Aquisição adicional de participação na co-incorporação do empreendimento

# Desempenho Operacional - Vendas

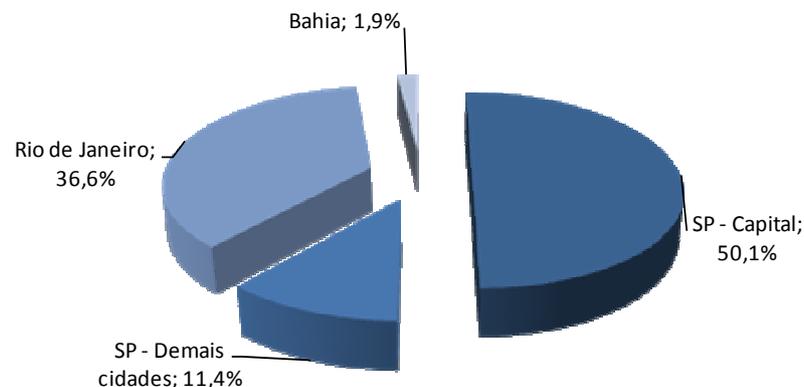


✓ O total de vendas contratadas no 2T07 foi de R\$534,24 milhões, sendo R\$223,88 milhões a participação *pro rata* da PDG Realty.

Vendas Contratadas % PDG Realty - 2T07



Vendas Contratadas % PDG Realty - 2T07



# Desempenho Operacional - Vendas



✓ Destaques dos lançamentos do 2T07:

## Place Verte



Parceiro	CHL
Localização	Rio de Janeiro / RJ
Lançamento	Junho/2007
VGV total	R\$ 73 mm
Unidades	97
% vendas	70%

## Prime Leblon



Parceiro	CHL
Localização	Rio de Janeiro / RJ
Lançamento	Abril/2007
VGV total	R\$ 38 mm (c/ lojas)
Unidades	35
% vendas	100%

## Villagio di Veneto



Parceiro	Goldfarb
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Abril/2007
VGV total	R\$ 3,3 mm
Unidades	31
% vendas	100%

## Villagio di Salerno



Parceiro	Goldfarb
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Abril/2007
VGV total	R\$ 6,2 mm
Unidades	58
% vendas	98%

# Desempenho Operacional - Vendas



✓ Destaques dos lançamentos do 2T07:

## Tucumã



Parceiro	Lindencorp
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Junho/2007
VGV total	R\$ 53 mm
Unidades	21
% vendas	43%

## Island Offices



Parceiro	CHL
Localização	Rio de Janeiro / RJ
Lançamento	Maió/2007
VGV total	R\$ 49mm
Unidades	175
% vendas	79%

## Green Garden



Parceiro	Goldfarb
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Maió/2007
VGV total	R\$ 19,2 mm
Unidades	130
% vendas	96%

## Residencial São Jose - Paulínea



Parceiro	Cipasa
Localização	Paulínea / SP
Lançamento	Junho/2007
VGV total	R\$ 32,0mm
Unidades	600
% vendas	55%

# Desempenho Operacional - Vendas



✓ Velocidade de Vendas dos lançamentos do 2T07:

Projeto	Lançamento	Local	Segmento	Velocidade de Vendas		
				% Vendido	30 dias	60 dias
Villagio di Veneto	Abril/2007	São Paulo	Média renda	100%	65%	94%
Reserva do Alto	Abril/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	77%	36%	58%
Prime Leblon	Abril/2007	Rio de Janeiro	Alta renda	100%	83%	94%
Villagio di Salerno	Abril/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	98%	69%	100%
Island Offices	Maio/2007	Rio de Janeiro	Comercial	79%	71%	77%
Green garden	Maio/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	96%	89%	96%
Vila Hera	Maio/2007	SP - Demais cidades	Média renda	66%	35%	66%
Vila Antúrio	Maio/2007	SP - Demais cidades	Média renda	100%	65%	100%
Vila Ásper	Maio/2007	SP - Demais cidades	Média renda	32%	15%	32%
Vila Amarílls	Maio/2007	SP - Demais cidades	Média renda	17%	5%	17%
Vila Dália	Maio/2007	SP - Demais cidades	Média renda	32%	15%	32%
Villagio di Livorno	Junho/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	86%	86%	n/a
Villagio di Ravenna	Junho/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	90%	90%	n/a
Liberty Ipiranga	Junho/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	27%	27%	n/a
Place Verte	Junho/2007	Rio de Janeiro	Média-Alta Renda	70%	70%	n/a
Tucumã	Junho/2007	São Paulo	Alta renda	43%	43%	n/a
Paulínia	Junho/2007	SP - Demais cidades	Loteamento	55%	55%	n/a
Petersen	Junho/2007	SP - Demais cidades	Loteamento	27%	27%	n/a
Eco Life Três Rios	Junho/2007	Rio de Janeiro	Média-baixa renda	41%	41%	n/a
Villagio di Arezzo	Junho/2007	SP - Demais cidades	Média-baixa renda	81%	81%	n/a
Higienópolis	Junho/2007	São Paulo	Alta renda	0%	0%	n/a

# Desempenho Operacional - Vendas



✓ Histórico de Vendas:

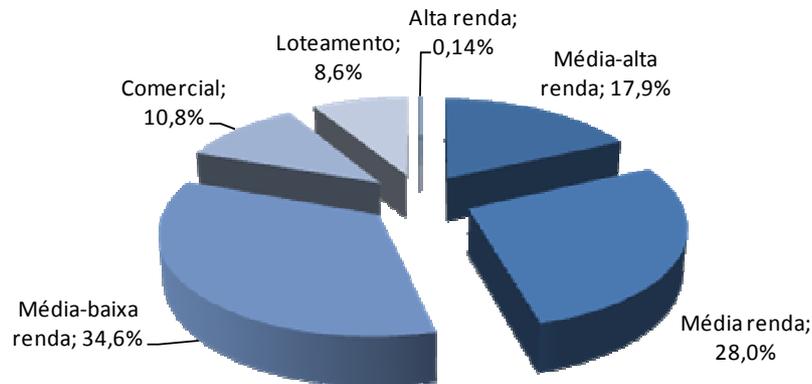
	Empreendimentos Lançados	Unidades Lançadas	Unidades Vendidas	% de Venda
<b>Ano 2003</b>	<b>3</b>	<b>293</b>	<b>289</b>	<b>99%</b>
3º Tri	1	188	188	100%
4º Tri	2	105	101	96%
<b>Ano 2004</b>	<b>5</b>	<b>826</b>	<b>786</b>	<b>95%</b>
2º Tri	1	67	43	64%
3º Tri	2	120	113	94%
4º Tri	2	637	630	99%
<b>Ano 2005</b>	<b>9</b>	<b>2.686</b>	<b>2.376</b>	<b>88%</b>
1º Tri	1	25	20	80%
2º Tri	3	647	566	87%
3º Tri	1	53	53	100%
4º Tri	4	1.961	1.737	89%
<b>Ano 2006</b>	<b>28</b>	<b>4.083</b>	<b>3.271</b>	<b>80%</b>
1º Tri	4	977	966	99%
2º Tri	2	418	349	83%
3º Tri	6	467	398	85%
4º Tri	16	2.221	1.558	70%
<b>Ano 2007</b>	<b>35</b>	<b>4.202</b>	<b>2.481</b>	<b>59%</b>
1º Tri	14	1.632	1.028	63%
2º Tri	21	2.570	1.453	57%
Abril	3	429	347	81%
Mai	3	363	320	88%
Junho	15	1.778	786	44%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>12.088</b>	<b>9.203</b>	<b>76%</b>

# Landbank

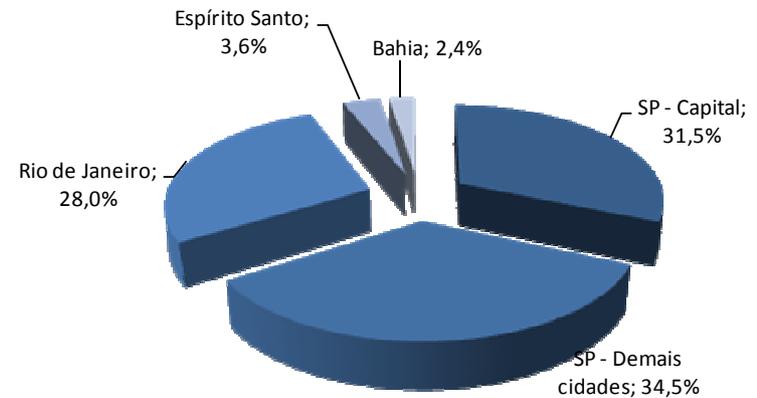


✓ Atualmente o VGV estimado pro rata PDG Realty alcança R\$3,3 bilhões, distribuídos em 159 projetos (com 40 a 45 projetos para serem lançados ainda em 2007).

**Segmentação Landbank Pro Rata PDG Realty**



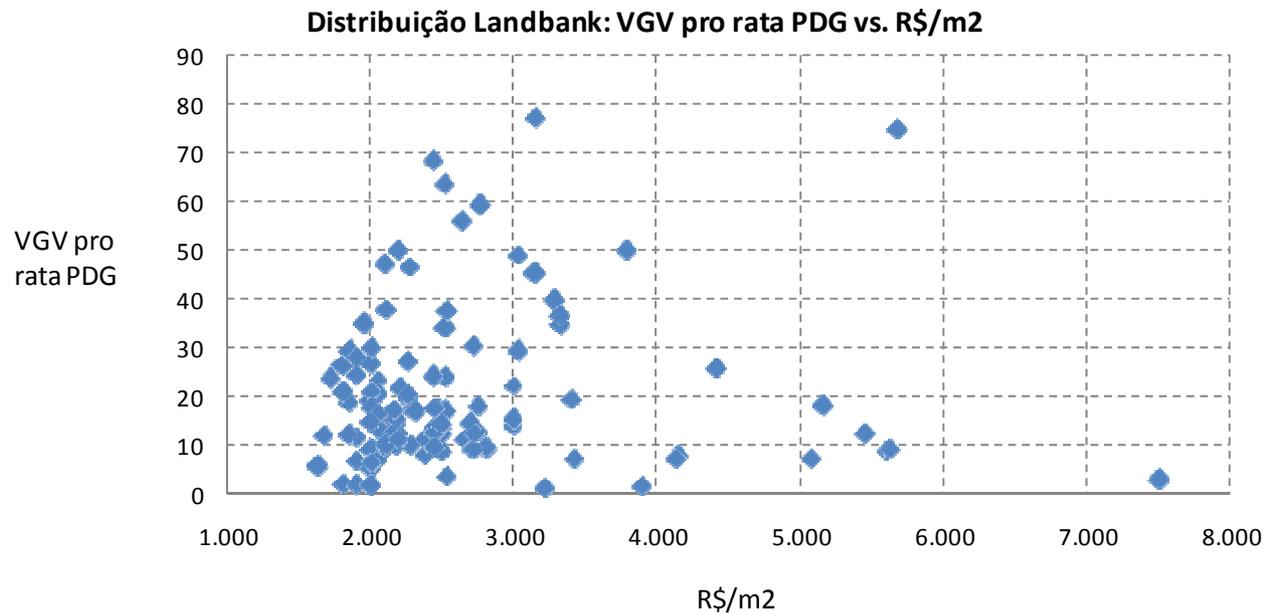
**Distribuição Geográfica Landbank Pro Rata PDG Realty**



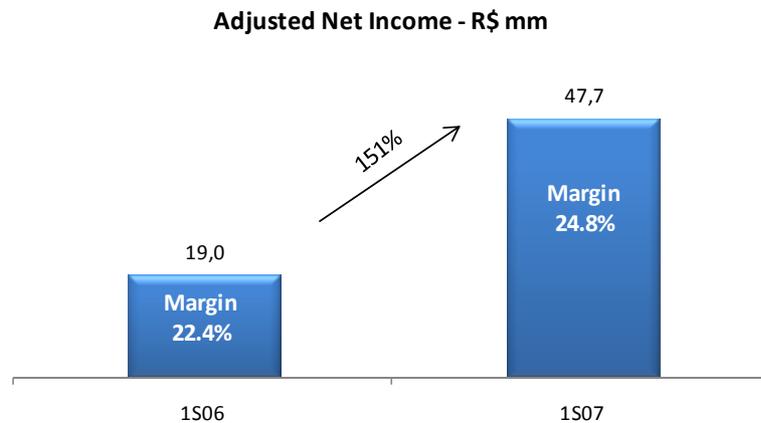
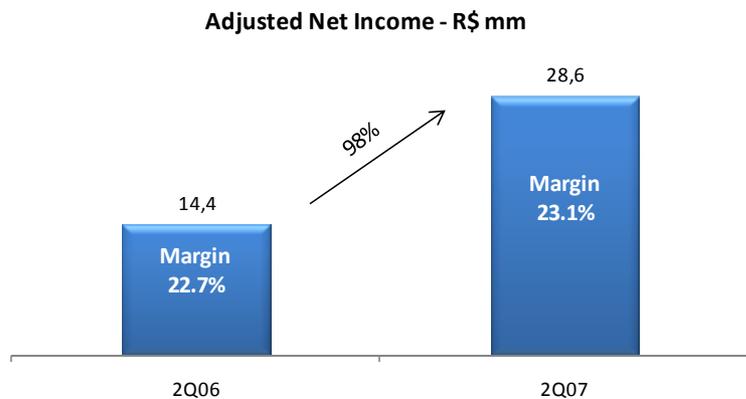
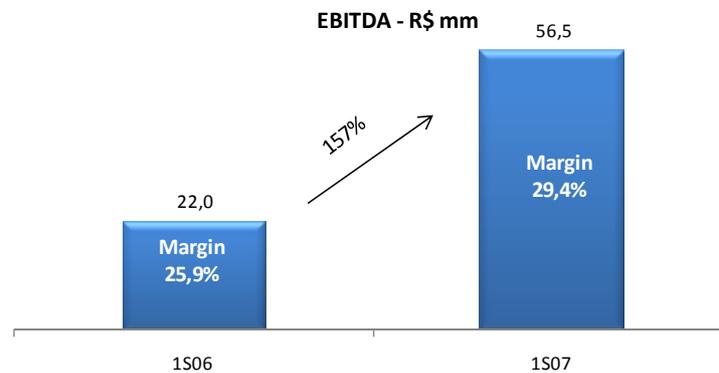
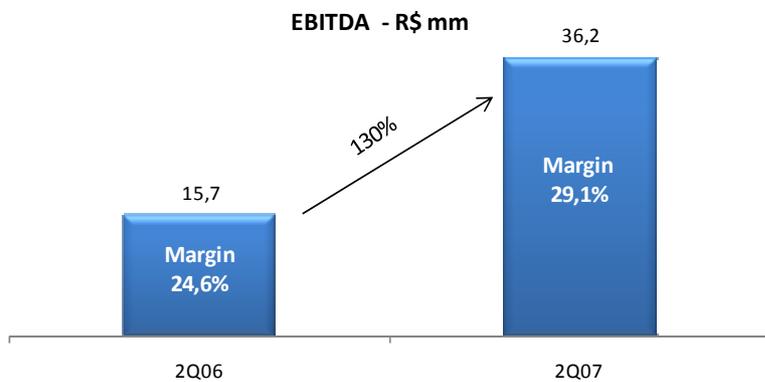
# Landbank



✓ Do VGV pro rata de incorporação residencial da PDG Realty, 78% dos projetos se concentram nos segmentos de classe média e média-baixa.



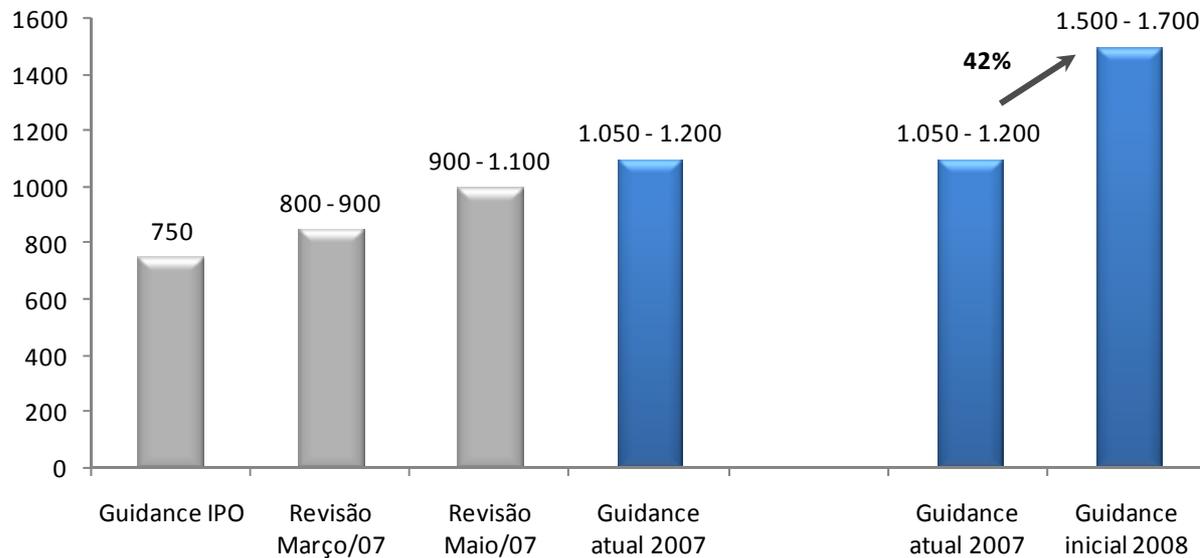
# Destques Financeiros



# Guidance



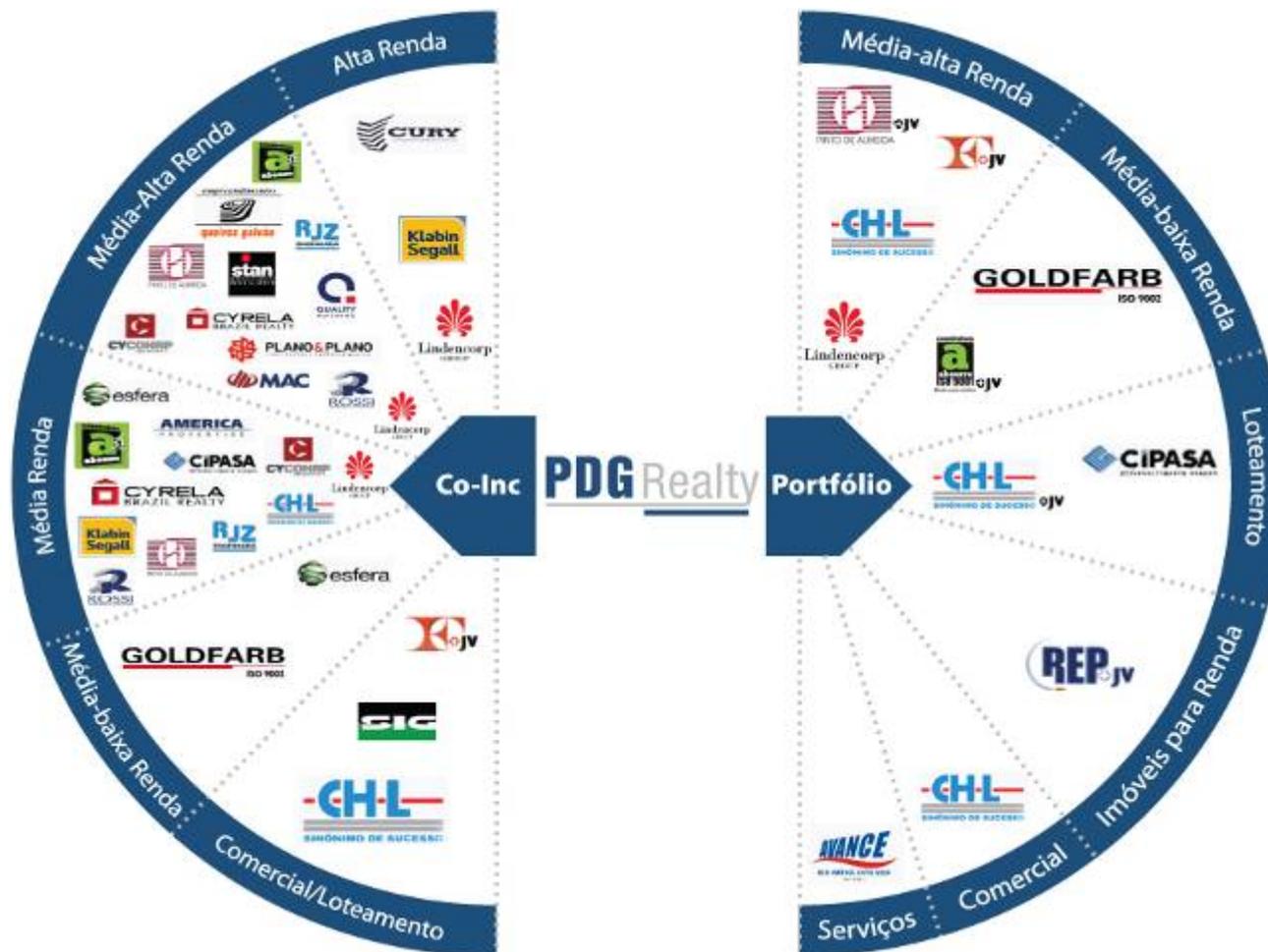
✓ Mais uma vez estamos revisando o nosso guidance de lançamento de VGV (*pro rata*) para o exercício de 2007. Além disso, aproveitamos para divulgar a projeção de VGV lançado para 2008:



# Investimentos de Portfolio e Co-incorporação



✓ A PDG Realty vem conseguindo continuamente originar novos negócios e firmar novas parcerias de sucesso com diversos parceiros de comprovada capacidade de execução.



# Destques Goldfarb 2T07

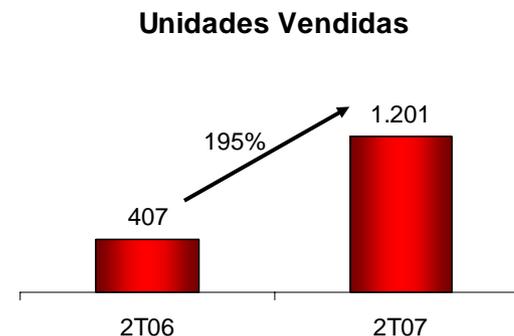
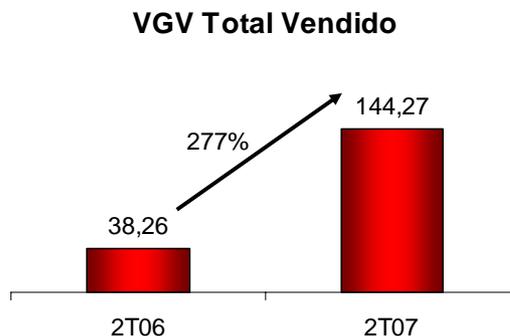
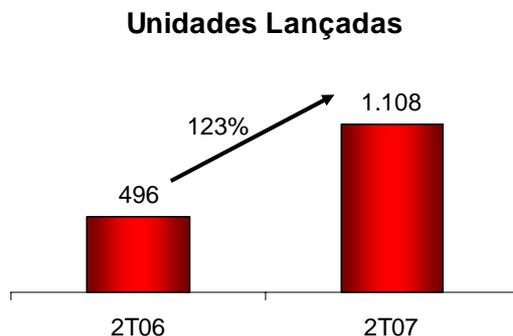
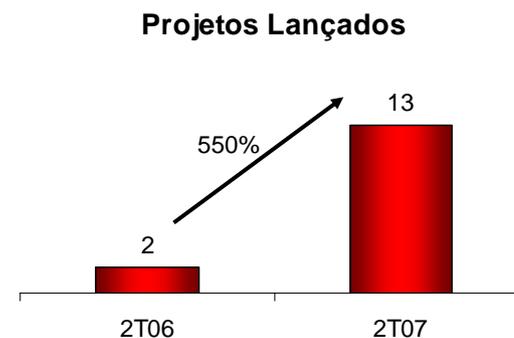
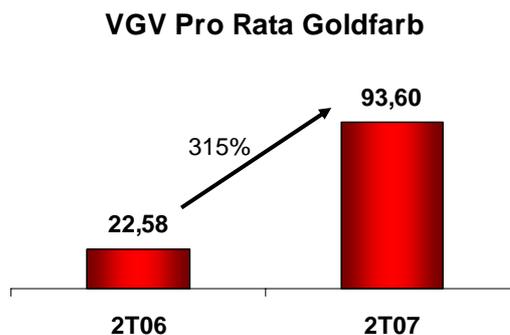
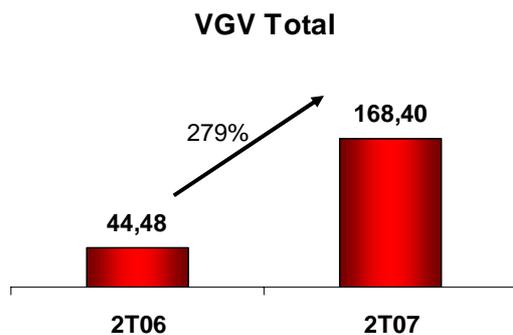


- ✓ A Receita Líquida da Goldfarb chegou à R\$52,9 milhões no trimestre, um aumento de 103% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.
- ✓ O EBITDA do trimestre alcançou R\$12,6 milhões, um crescimento de 301% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- ✓ O VGV lançado foi de R\$168,4 milhões, sendo R\$93,6 milhões a participação pro rata Goldfarb. No semestre, o VGV lançado foi de R\$337,2 milhões, sendo R\$143,4 milhões a participação pro rata Goldfarb.
- ✓ A Goldfarb lançou 13 projetos que somam 1.108 unidades. No semestre, foram 21 projetos que somam 2.427 unidades.
- ✓ As vendas contratadas totais atingiram R\$144,3 milhões no trimestre, um crescimento de 277% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- ✓ O landbank da Goldfarb alcançou 63 projetos, 19,446 unidades, com um VGV total estimado de R\$2,2 bilhões.
- ✓ A empresa deu seqüência ao processo gradual de expansão geográfica, inaugurando sua filial e lançando 5 projetos na Cidade de Campinas, totalizando 319 unidades e um VGV total de R\$56,9 milhões, sendo R\$28,5 milhões a participação *pro rata* Goldfarb.

# Destques Goldfarb 2T07



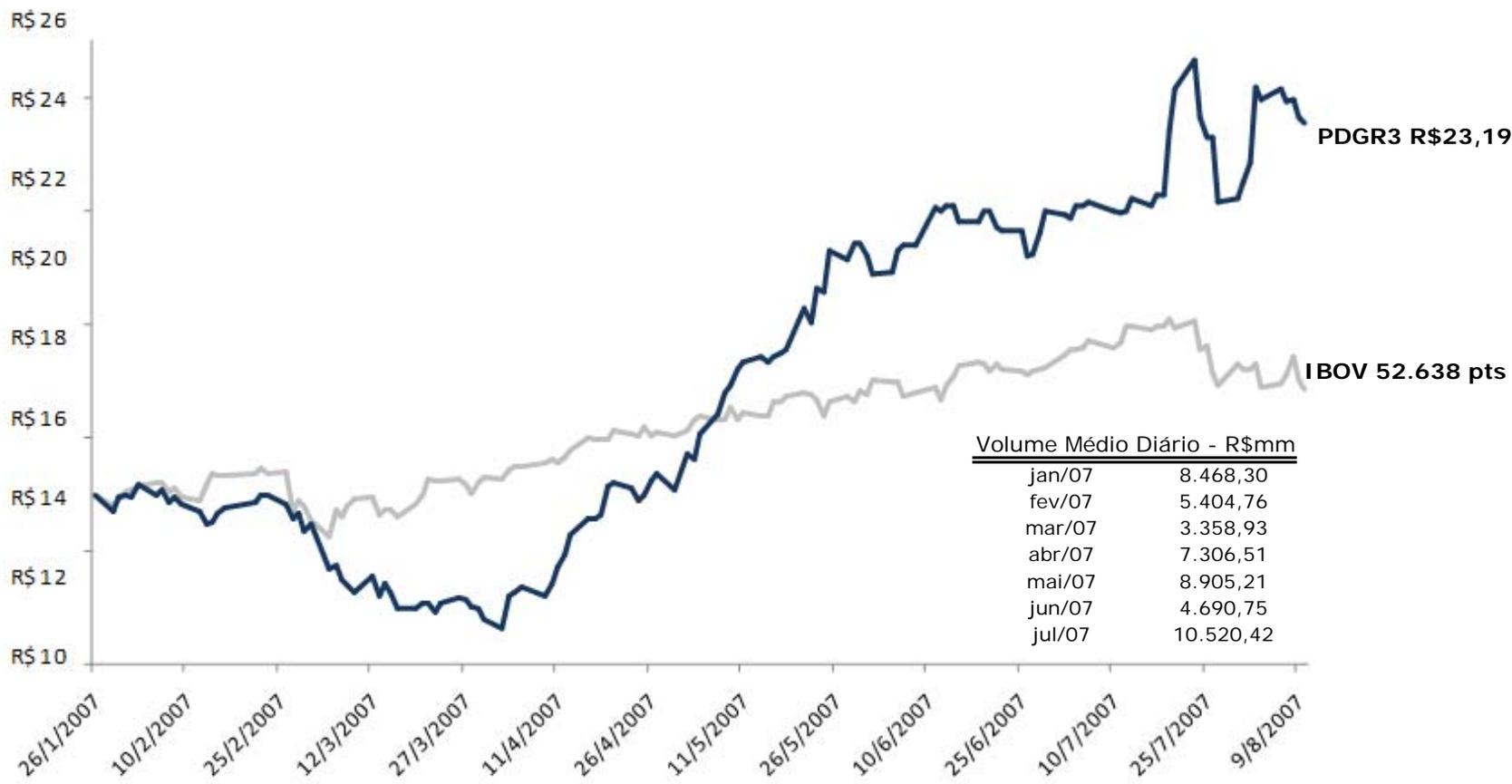
## ✓ Destaques operacionais



# Performance da Ação



✓ Desde 26/01/07



# Observações Finais



## Flexibilidade

- Flexibilidade para atuar em todos os segmentos do mercado imobiliário Brasileiro

## Diversificação

- Expertise e capilaridade para investir em:
  - Regiões geográficas
  - Mercados
  - Segmentos de renda

## Confiança em um dos melhores management teams do mercado

- Capacidade de agregar os melhores profissionais do mercado e alavancar suas habilidades em suas específicas áreas de atuação

## Potenciais ganhos de capital

- Potenciais ganhos de capital através dos seus investimentos de portfolio

## Expertise comprovada

- Gestão com grande expertise no setor imobiliário e financeiro, com forte cultura de maximização de retornos

- A plataforma ideal para um crescimento sustentável e de longo prazo
- Modelo único de negócios no mercado Imobiliário Brasileiro