



PDG ALCANÇA R\$ 2,01 BILHÕES DE VOLUME DE LANÇAMENTOS E R\$ 3,75 BILHÕES DE VENDAS CONTRATADAS LÍQUIDAS NOS NOVE PRIMEIRO MESES DE 2012. LUCRO LÍQUIDO DO TRIMESTRE DE R\$ 27 MILHÕES.

Rio de Janeiro, 14 de Novembro de 2012 – A PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações - PDGR3 - divulga seus resultados do 3T12 e dos 9M12. 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 3T12 & 9M12	<ul style="list-style-type: none">✓ LANÇAMENTOS <i>PRO RATA</i> PDG ALCANÇARAM R\$ 489 MILHÕES NO 3T12, REPRESENTANDO UMA REDUÇÃO DE 82% EM RELAÇÃO AO 3T11;✓ LANÇAMENTOS <i>PRO RATA</i> PDG ALCANÇARAM R\$ 2,008 BILHÕES NO 9M12, REPRESENTANDO UMA REDUÇÃO DE 69% EM RELAÇÃO AO 9M11;✓ VENDAS LÍQUIDAS <i>PRO RATA</i> PDG ALCANÇARAM R\$ 713 MILHÕES NO 3T12, REPRESENTANDO UMA REDUÇÃO DE 63% EM RELAÇÃO AO 3T11;✓ VENDAS LÍQUIDAS <i>PRO RATA</i> PDG ALCANÇARAM R\$ 3,747 BILHÕES NO 9M12, REPRESENTANDO UMA REDUÇÃO DE 31% EM RELAÇÃO AO 9M11;✓ VSO DO TRIMESTRE ATINGIU 15%;✓ ENTREGAMOS ATÉ SETEMBRO 19.072 UNIDADES, REPRESENTANDO 67% DA ESTIMATIVA PARA O ANO DE 2012 (28 A 30 MIL UNIDADES).
DESTAQUES FINANCEIROS DO 3T12 & 9M12	<ul style="list-style-type: none">✓ A RECEITA LÍQUIDA DO 3T12 FOI DE R\$ 1,53 BILHÃO, O QUE REPRESENTA REDUÇÃO DE 17% QUANDO COMPARADO AO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2011;✓ LUCRO LÍQUIDO DO TRIMESTRE FOI DE R\$ 27 MILHÕES, TOTALIZANDO PREJUÍZO LÍQUIDO ACUMULADO DE R\$ 391 MILHÕES NO 9M12;✓ ENCERRAMOS O TRIMESTRE COM POSIÇÃO DE CAIXA DE R\$ 1,85 BILHÃO.
DESTAQUES E EVENTOS RECENTES	<ul style="list-style-type: none">✓ BALANÇO INICIAL NOVO MANAGEMENT<ul style="list-style-type: none">• VALIDAÇÃO DO POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO INICIADA;• REDESENHO DA ESTRUTURA DE ORGANIZACIONAL INICIADO;• ADOÇÃO DE INICIATIVAS DE CONTROLE DE CUSTOS.



INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

	3T12	3T11	Var (%)	9M12	9M11	Var (%)
VGVLançado⁽¹⁾ - R\$ milhões	506,5	3.282,5	-85%	2.129,0	8.200,7	-74%
VGVLançado PDG - R\$ milhões	488,9	2.654,4	-82%	2.008,5	6.466,0	-69%
Empreendimentos Lançados	7	36	-81%	61	113	-46%
Número de Unidades Lançadas⁽¹⁾	1.229	10.082	-88%	5.906	29.444	-80%
Número de Unidades Residenciais Lançadas⁽⁶⁾	973	8.109	-88%	5.521	26.642	-79%
Vendas Contratadas - R\$ milhões⁽¹⁾	764,0	2.415,1	-68%	4.177,2	6.954,6	-40%
Vendas Contratadas PDG - R\$ milhões	712,6	1.912,8	-63%	3.747,2	5.440,5	-31%
Número de Unidades Vendidas⁽¹⁾	1.956	8.191	-76%	14.769	25.797	-43%
Estoque a Valor de Mercado - R\$ milhões	3.912,3	5.149,6	-24%	3.912,3	5.149,6	-24%
Área Privativa Lançada TOTAL (m²)⁽¹⁾⁽²⁾	91.518	542.536	-83%	405.759	1.984.190	-80%
Área Média (m²)⁽²⁾	94	67	41%	73	74	-1%
Preço Médio (R\$/m²)⁽²⁾	5,348	4,939	8%	3,981	3,716	7%
Receita Líquida - R\$ milhões	1.543,8	1.840,1	-16%	4.080,4	5.064,4	-19%
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	336,1	442,2	-24%	411,1	1.474,1	-72%
Margem Bruta - %	21,8%	28,5%	-671 bps	10,1%	29,1%	-1.903 bps
Margem Bruta Ajustada - %⁽³⁾	29,3%	35,5%	-622 bps	18,9%	36,0%	-1.712 bps
EBITDA Ajustado - R\$ milhões⁽⁴⁾⁽⁵⁾	226,4	414,8	-45%	189,3	1.283,1	-85%
Margem EBITDA Ajustada - %	14,7%	26,7%	-1.204 bps	4,6%	25,3%	-2.070 bps
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	27,1	261,6	-90%	-390,6	751,8	-152%
Margem Líquida - %	1,8%	14,0%	-1.224 bps	-9,6%	14,4%	-2.394 bps
Margem Líquida Ajustada - %⁽⁵⁾	2,1%	14,4%	-1.233 bps	-8,7%	14,8%	-2.356 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 3º trimestre de 2012	Página
▪ Destaques e Eventos Recentes	4
▪ Balanço Inicial Novo Management	5
▪ Desempenho Operacional - Lançamentos	6
▪ Desempenho Operacional - Vendas	7
▪ Desempenho Operacional - Estoque	9
▪ Cronograma de Entrega de Unidades	9
▪ Acompanhamento do Repasse de Clientes	10
▪ Landbank	10
▪ Desempenho Econômico financeiro	12
▪ Margem Bruta	12
▪ Resultado Financeiro	12
▪ Despesas Gerais & Administrativas	12
▪ Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar (REF)	13
▪ Balanço Patrimonial	13
▪ Estoque de Imóveis a Comercializar	13
▪ Contas a Receber	13
▪ Endividamento	14
▪ Fluxo de Caixa	15
▪ Demonstrações Financeiras	16
▪ DRE Trimestres findos em 30 de Setembro de 2012 e 2011	16
▪ DRE Nove meses findos em 30 de Setembro de 2012 e 2011	17
▪ Balanço Patrimonial Consolidado Trimestres findos em 30 de Setembro de 2012 e 2011	18
▪ Teleconferência	19
▪ Contato RI	19
▪ Sobre a PDG	19



DESTAQUES E EVENTOS RECENTES

■ **Balço Inicial Novo Management**

Com a chegada da nova administração em setembro, iniciou-se a execução de um extenso plano de trabalho que prevê a aceleração da geração de valor para os acionistas no longo prazo. Esse plano contempla, dentre outros, uma validação do posicionamento estratégico da companhia, sua estrutura organizacional e modelo de gestão, além da implantação de uma forte cultura de controle de custos e despesas. O Plano de trabalho ainda está em curso e o seu resultado será comunicado ao mercado após a sua conclusão. A seguir descrevemos os destaques de algumas ações em curso:

■ **Validação do Posicionamento Estratégico**

Essa iniciativa tem como objetivo estabelecer aspirações alcançáveis para empresa, desenvolver uma estratégia coerente com essas aspirações e propor ajustes ao modelo operacional para atingi-las. Para isso, estamos analisando a atratividade dos diferentes segmentos geográficos e de renda em relação ao seu potencial de crescimento, intensidade competitiva, margens e riscos associados. Esse trabalho nos permitirá definir a diversidade geográfica e o foco nos segmentos de renda que devem maximizar o valor para a empresa.

Mesmo sem o resultado final desse trabalho, revimos de forma preliminar a partir do mês de setembro todos os lançamentos previstos e realizados há menos de 6 meses. O resultado desse trabalho foi uma redução do número de lançamentos, a concentração dos lançamentos no sudeste e no segmento de média-alta renda e a elevação do número de distratos nesse trimestre.

Nessa revisão, também decidimos rever algumas parcerias que tínhamos, a fim de aumentar o controle sobre a operação e minimizar possíveis estouros de obras. Como exemplo dessa iniciativa, podemos citar o início da reestruturação de nossa parceria no Pará com a Leal Moreira e no Paraná com a LN Empreendimentos Imobiliários, onde realizamos o descruzamento de participações e pretendemos atuar de maneira independente.

■ **Redesenho da Estrutura de Organizacional**

Esperamos ter a nova estrutura organizacional após a conclusão da validação do posicionamento estratégico. Entretanto, já realizamos alguns ajustes na estrutura atual por acreditar que teremos benefícios no curto prazo. Dentre elas podemos destacar:

- ✓ Redução do número de diretorias executivas de incorporação de quatro para duas, como parte do processo de integração. Essas diretorias passaram a participar de reuniões periódicas a fim de promover a troca de experiências e melhorar o processo decisório;
- ✓ Criação de diretoria única de crédito imobiliário, que será responsável por todas as atividades de contratação de financiamento a produção, repasse e registro em cartório de imóveis. Acreditamos que a nova estrutura permitirá reduzir o tempo médio para desligamento do cliente e recebimento de caixa dos bancos financiadores; e,



- ✓ Troca da subordinação e consolidação da área de suprimentos, que deixou de responder para as diretorias de engenharia e passou a responder de forma consolidada à presidência. Acreditamos que essa medida promoverá um maior controle das suas atividades e aumentará o potencial ganho devido a economias de escala no processo aquisição de materiais e serviços.

■ **Adoção de Iniciativas de Controle de Custos**

A nova administração tomou a decisão de rever todas as obras em curso dado a sua relevância para o negócio, apesar do trabalho feito anteriormente pela administração passada. Foi estabelecida uma nova política de alçada de pagamentos, nova rotina de visita a obras e novos fóruns para aprovação de assuntos financeiros relativos aos empreendimentos. Este trabalho ainda está em curso e suas conclusões serão apresentadas ao mercado junto com o novo plano de negócios da empresa.

Além do maior controle de obras, foi iniciado um trabalho detalhado de orçamento para o próximo ano que auxiliará no controle de despesas e custos e na integração entre as diversas áreas da empresa. Esse trabalho também permitirá a análise de eventual alienação de ativos *non-core* da empresa, permitindo focar nosso tempo e capital nas atividades estratégicas definidas.

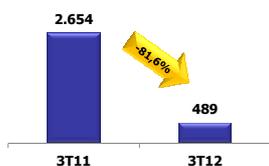
Ao término do plano de trabalho, a companhia pretende divulgar um novo plano de negócios, que contemplará seus novos objetivos de longo prazo. Enquanto esse trabalho não é concluído, a companhia optou por deixar de fornecer um *guidance* de lançamentos para 2012. Em breve, pretendemos fornecer métricas de acompanhamento que julgamos mais adequadas para o acompanhamento do desenvolvimento financeiro e operacional da companhia, respeitando características particulares do negócio.



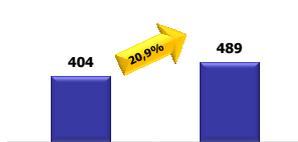
DESEMPENHO OPERACIONAL - LANÇAMENTOS

O VGV lançado *pro rata* PDG atingiu R\$ 489 milhões (VGV total de R\$ 506 milhões) no 3T12. Os lançamentos foram distribuídos em 7 projetos. Nos primeiros nove meses de 2012, lançamos R\$ 2,01 bilhões.

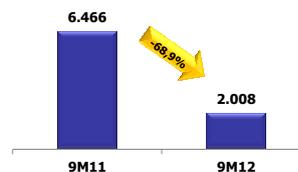
VGV Lançado PDG (R\$ mm)



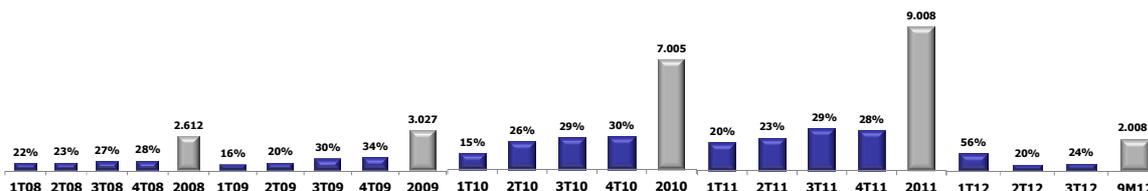
VGV Lançado PDG (R\$ mm)



VGV Lançado PDG (R\$ mm)

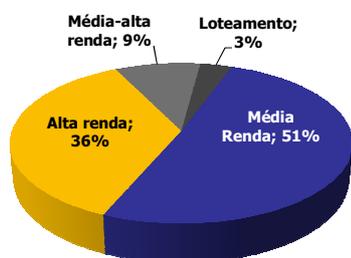


Apresentamos abaixo a quebra dos lançamentos da PDG por trimestre (R\$ milhões) a partir de 2008 (não consolidamos Agre no ano de 2008 e 2009).

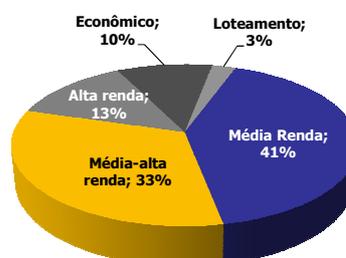


O gráfico abaixo mostra a divisão dos lançamentos por segmento do 3º trimestre de 2012 e dos últimos nove meses do ano (3T12 e 9M12). No 3º trimestre, 51% dos lançamentos se concentraram no segmento de Média Renda (unidades de R\$250 mil a R\$ 500 mil), além de 36% no segmento de Alta Renda (unidades acima de R\$ 1 milhão), 9% no segmento de Média-alta Renda (unidades de R\$500 mil a R\$1 milhão) e 3% em Loteamento. Já nos últimos nove meses do ano, 41% dos lançamentos estiveram concentrados no segmento de Média Renda, 33% no segmento de Média-alta Renda, 13% no segmento de Alta Renda, 10% no Econômico e 3% em Loteamento.

Segmentação de Lançamentos 3T12 (%)



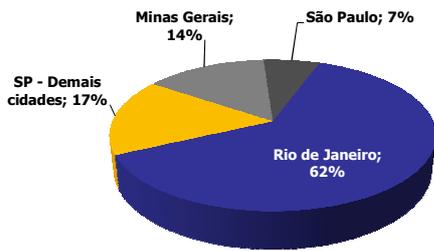
Segmentação de Lançamentos 9M12 (%)



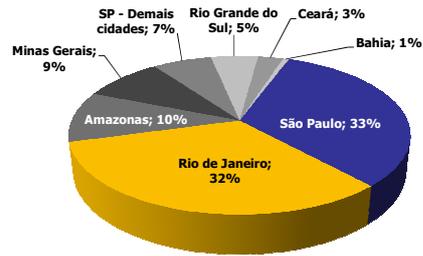


Abaixo podemos notar a distribuição geográfica dos lançamentos do 3T12 e dos 9M12. No 3T12, os lançamentos foram distribuídos em 6 cidades e 3 estados, com 100% do volume total estando concentrado na Região Sudeste. Por outro lado, nos 9M12 os lançamentos estiveram distribuídos entre as Regiões Sudeste (81%), Norte (10%), Sul (5%) e Nordeste (4%).

Distribuição Geográfica dos Lançamentos 3T12 (%)



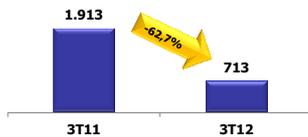
Distribuição Geográfica dos Lançamentos 9M12 (%)



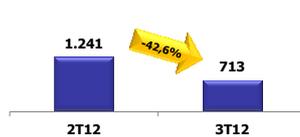
DESEMPENHO OPERACIONAL – VENDAS

As Vendas Contratadas (*pro rata* PDG) alcançaram R\$713 milhões no 3T12 (representando uma redução de 62,7% em relação ao 3T11). Nos primeiros nove meses de 2012, as Vendas Contratadas Líquidas atingiram R\$3,747 bilhões.

Vendas Contratadas PDG (R\$ mm)



Vendas Contratadas PDG (R\$ mm)

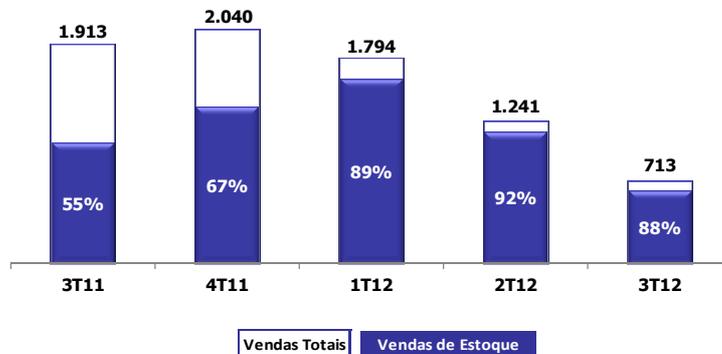


Vendas Contratadas PDG (R\$ mm)



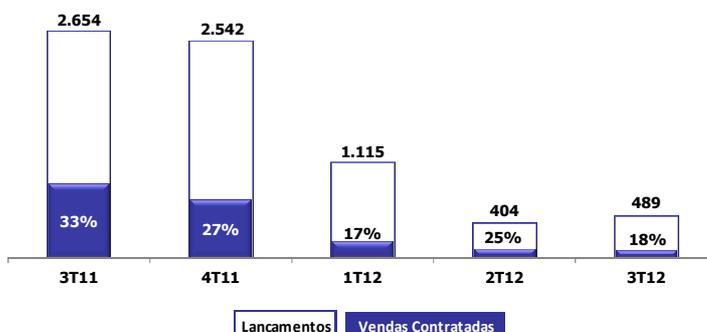
Das Vendas Contratadas do 3T12, R\$86 milhões foram vendas de lançamentos do próprio trimestre e R\$627 milhões foram referentes a vendas de lançamentos de trimestres anteriores.

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



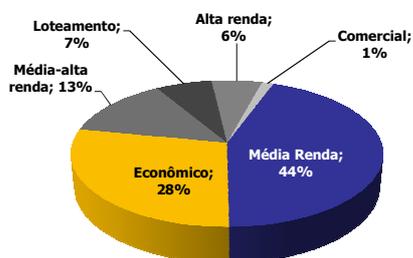


Vendas Contratadas de Lançamentos do Trimestre (%) / VGV pro rata Lançado (R\$ milhões)

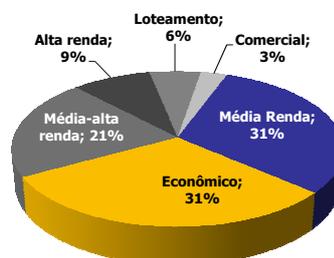


Os gráficos abaixo mostram a divisão por segmentos das vendas contratadas do 3T12 e dos 9M12. É possível notar que as vendas contratadas tanto do 3T12 quanto dos 9M12 tiveram maior concentração nos segmentos de Média Renda (44% no 3T12 e 31% nos 9M12) e Econômico (28% no 3T12 e 31% nos 9M12).

Segmentação de Vendas 3T12 (%)

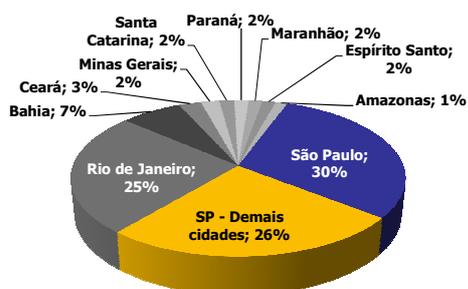


Segmentação de Vendas 9M12 (%)

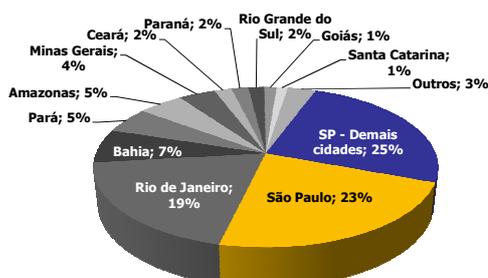


Abaixo se encontra a distribuição geográfica das vendas contratadas do 3T12 e dos 9M12. Podemos perceber que houve maior concentração de vendas contratadas no 3T12 nas regiões Sudeste (85%) e Nordeste (13% no 3T12). Nos 9M12, houve maior concentração de vendas nas regiões Sudeste (71%) e Norte (10%).

Distribuição Geográfica das Vendas 3T12 (%)



Distribuição Geográfica das Vendas 9M12 (%)





DESEMPENHO OPERACIONAL – ESTOQUE

Abaixo podemos analisar o cálculo da variação do estoque e do indicador vendas sobre oferta (VSO). O VSO do trimestre atingiu 15%:

	3T09	4T09	1T10	2T10	3T10	4T10	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12	3T12
Estoque a Valor de Mercado Inicial - R\$ milhões	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	4.972,5	4.136,0
GVG Lançado PDG Realty - R\$ milhões	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	404,3	488,9
Vendas Contratadas PDG Realty - R\$ milhões	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	1.240,7	712,6
Vendas de lançamentos - R\$ milhões	755,3	639,6	306,8	532,9	949,3	776,1	705,0	745,4	864,9	677,0	188,4	99,3	85,6
Vendas de estoque - R\$ milhões	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	1.141,5	627,0
⁽¹⁾ Estoque Final - R\$ milhões	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	4.136,0	3.912,3
Vendas Sobre Oferta (VSO) - %	28%	26%	29%	30%	33%	30%	29%	29%	27%	27%	27%	23%	15%
Vendas de Lançamentos / Vendas totais	57%	50%	23%	34%	51%	44%	41%	41%	45%	33%	11%	8%	12%
Vendas de Estoque / Vendas totais	43%	50%	77%	66%	49%	56%	59%	59%	55%	67%	89%	92%	88%

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

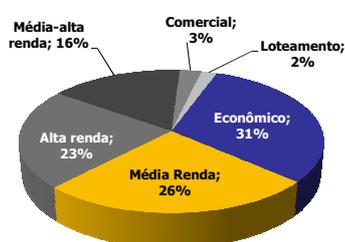
(**) Redução do estoque considerando o desinvestimento na LDI

(1) Estoque a valor histórico nas datas de lançamento em VGV pro-rata PDG

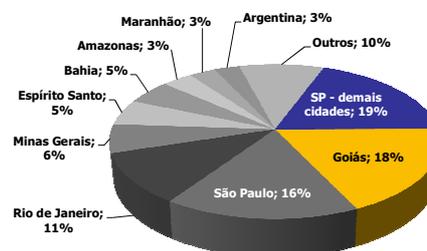
Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado totalizou R\$ 3.912 milhões ao final do 3T12. O gráfico abaixo, à esquerda, mostra a sua divisão por segmento e o gráfico à direita, mostra a distribuição geográfica do estoque no 3T12. Podemos notar que a maior concentração de estoque é proveniente do segmento Econômico e 57% se encontra localizado na Região Sudeste.

Segmentação do Estoque – VGV pro rata 3T12 (%)



Distribuição Geográfica do Estoque – VGV pro rata 3T12 (%)



CRONOGRAMA DE ENTREGA DE UNIDADES

As unidades entregues até Setembro somaram 19,1 mil em 92 projetos, considerando a entrega de 8,9 mil unidades no 3T12. Abaixo apresentamos o histórico de unidades entregues.

Cronograma de Entrega de Unidades

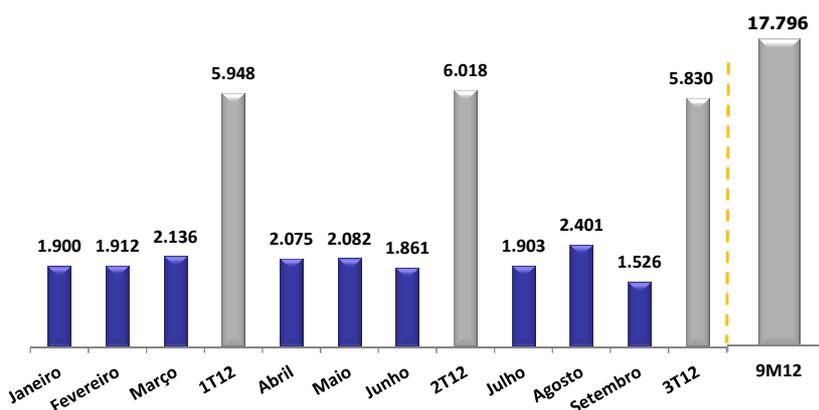




ACOMPANHAMENTO DO REPASSE DE CLIENTES

As unidades desligadas* totalizaram 17.796 nos 9M12, sendo 5.830 unidades no 3º trimestre. Segue abaixo o número de unidades repassadas por mês:

Quebra Mensal de Repasse por unidade - 3T12



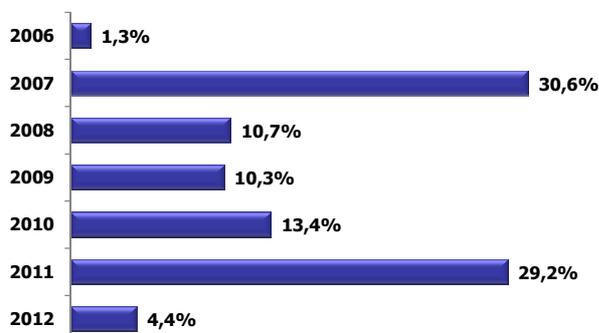
* As unidades desligadas, repassadas ou quitadas, não incluem loteamentos ou unidades onde o parceiro é responsável pelo repasse.

LANDBANK

O *landbank* consolidado PDG ao final do 3T12 soma R\$ 25,1 bilhões, distribuídos em 410 projetos e 117 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 42,6% 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 por segmento de renda do landbank da PDG. 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.

Segmento de Renda	Nº unidades	%	VGv PDG (R\$ mm)	%	VGv (R\$ mm)	%	Unidade Média (R\$)
Alta renda	3.147	3%	3.104	12%	4.334	13%	1.377.308
Média-alta renda	7.238	6%	4.113	16%	4.706	14%	650.195
Média Renda	26.914	23%	6.972	28%	11.349	35%	421.660
Econômico	58.173	50%	7.655	31%	8.091	25%	139.092
<i>Residencial</i>	<i>95.472</i>	<i>82%</i>	<i>21.843</i>	<i>87%</i>	<i>28.480</i>	<i>87%</i>	<i>298.312</i>
Comercial	4.613	4%	1.487	6%	2.146	7%	465.099
Loteamento	16.941	14%	1.757	7%	1.992	6%	117.582
Total	117.026		25.088		32.618		

A presença geográfica da PDG abrange hoje 13 estados e 64 cidades, além do Distrito Federal e Argentina. Abaixo podemos visualizar a quebra do *landbank* por região ao final do 3T12:

Evolução Landbank	2007	2008	2009	2010	2011	3T12
Sudeste	95%	83%	66%	49%	52%	47%
Nordeste	2%	1%	1%	28%	28%	39%
Sul	3%	3%	9%	12%	7%	4%
Centro Oeste	0%	9%	21%	7%	7%	2%
Norte	0%	0%	0%	4%	5%	6%
Argentina	0%	4%	3%	1%	1%	1%
Total (R\$ bilhões)	5,7	6,2	10,3	29,6	26,9	25,1



DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Margem Bruta

	3T12	3T11
Receita líquida	1.543.802	1.840.123
CMV	(1.207.701)	(1.280.510)
Lucro bruto	336.100	559.612
(+) Juros capitalizados no CMV	108.484	122.952
(+) Apropriação do ágio de ativos identificáveis na combinação dos negócios	7.938	-
Lucro Bruto Ajustado	452.522	682.564
Margem Bruta	21,8%	30,4%
Margem Bruta Ajustada	29,3%	37,1%

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	3T12	3T11	Var.
Despesas com vendas (R\$ mm)	62,3	103,8	-8,2
Despesas com G&A (R\$ mm) (1)	142,0	95,1	35,1
Despesas com vendas + G&A	204,2	199,0	26,9
Despesas com vendas / receita bruta	3,9%	5,4%	-64,5 bps
Despesas com G&A / receita bruta	9,0%	5,0%	202,4 bps
Despesas com vendas + G&A / receita bruta	12,9%	10,4%	138,0 bps

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

Resultado Financeiro

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

Resultado Financeiro	3T12	3T11	Varição
Receitas financeiras	106.535	58.334	83%
Despesas Financeiras	(126.185)	(96.762)	30%
Total	(19.650)	(38.428)	-49%



Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar (REF)*

Resultado de Exercícios Futuros (R\$ mm)	3T12	3T11	2T12
Receita de vendas a apropriar	5.820	6.313	6.173
(-) Impostos sobre vendas a serem reconhecidos ⁽¹⁾	(212)	(230)	(225)
Receita Líquida REF	5.608	6.083	5.948
(-) Custo de vendas a apropriar	(3.555)	(3.628)	(3.794)
Lucro Bruto REF	2.053	2.455	2.154
Margem Bruta REF	36,6%	40,4%	36,2%

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

Cronograma apropriação REF	2012	2013	2014	2015
	20%	50%	21%	9%

(*) A margem REF ("Backlog") se diferencia da margem bruta reportada pois a mesma não inclui os efeitos de AVP (Ajuste a Valor Presente), juros capitalizados e amortização do ágio decorrente da combinação de negócios realizada em 2010 com a Agre.

Balço Patrimonial

Estoque de Imóveis a Comercializar

Abertura do estoque (R\$mil):

	3T12	3T11	Varição
Imóveis em construção	1.657.515	1.932.098	-14%
Imóveis concluídos	618.419	219.779	181%
Terrenos para futuras incorporações	2.362.670	2.303.332	3%
Total	4.638.604	4.455.209	4%

Contas a Receber

Como é possível visualizar abaixo alcançamos o total de R\$ 15,1 bilhões de recebíveis *on* e *off* balance sendo 80% deste valor referente aos recebíveis não performados e 20% aos recebíveis performados.

	3T12	3T11	Varição
Contas a receber	9.327.857	8.079.269	15%
Receita REF	5.820.120	6.313.290	-8%
Total	15.147.977	14.392.559	5%



Endividamento

Abaixo demonstramos o perfil do endividamento da empresa ao final do 3T12 (em R\$mil).

Debêntures - 1ª Emissão	
Saldo atual:	252.616
Indexador:	CDI
Juros ao ano:	1,80%
Banco Coordenador:	Bradesco BBI
Duration:	52 meses
Coupon:	Semestral (Jan/Jul)
Principal em 4 parcelas anuais a partir de jul/15	

Debêntures - 4ª Emissão	
Saldo atual:	281.719
Indexador:	CDI
Juros ao ano:	2,40%
Banco Coordenador:	Bradesco BBI
Duration:	25 meses
Coupon:	Trimestral (Ago/Fev/Nov/Mai)
Principal em 16 parcelas trimestrais a partir de nov/12	

Debêntures - 6ª Emissão	
Saldo atual:	113.416
Indexador:	-
Juros ao ano:	11,31%
Banco Coordenador:	Votorantim
Duration:	48 meses
Coupon:	Bullet (Set/16)
Principal em 1 parcela no vencimento em set/16	

SFH	
Saldo atual:	3.834.458
Indexador:	TR
Juros médios ao ano:	9,90%
Credor:	Diversos
Duration:	16 meses

Capital de Giro	
Saldo atual:	1.115.515
Indexador:	CDI e Outros
Juros ao ano:	1,91%
Credor:	Diversos
Duration:	23 meses

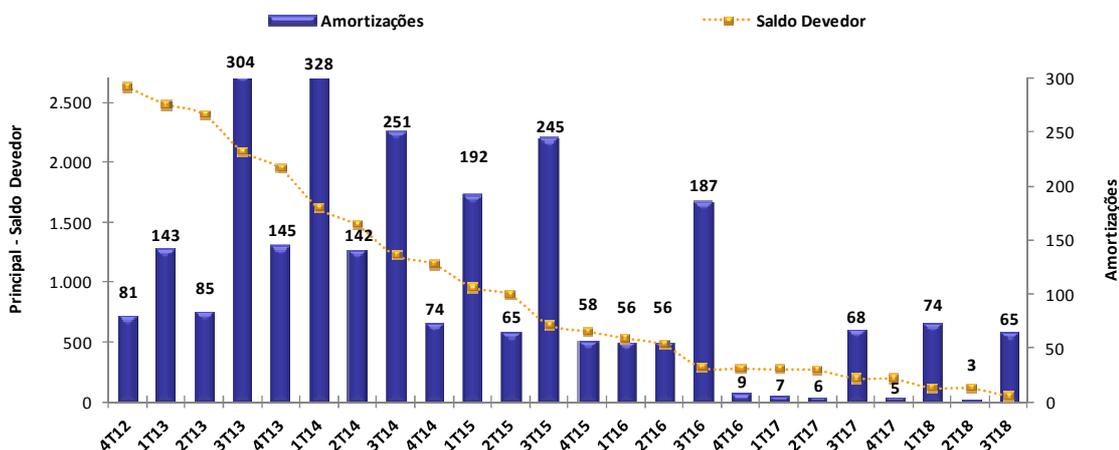
Debêntures - 7ª Emissão	
Saldo atual:	145.267
Indexador:	IPCA
Juros ao ano:	6,56%
Banco Coordenador:	BTG Pactual
Duration:	71 meses
Coupon:	Anual (Mar)
Principal em 2 parcelas em mar/18 e dez/18	

Consolidado por Credor	
Total:	5.742.991
CEF	26,83%
Itaú	13,37%
Bradesco	21,22%
Santander	11,85%
BB	7,16%
Outros	19,57%

Consolidado por Índice	
Total:	5.742.991
CDI	22,46%
TR	66,48%
Outros	11,06%
Duration:	22 meses

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

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



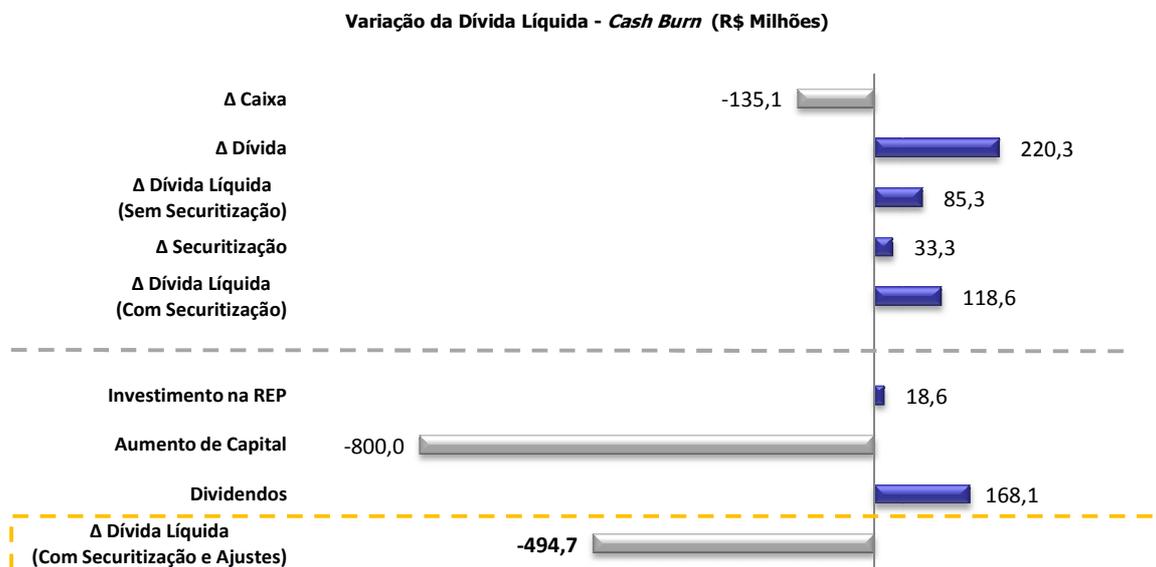


A tabela a seguir mostra os índices de endividamento da empresa ao final do 3T12:

	3T12	2T12
Caixa	1.846.624	1.981.712
Dívida	5.742.991	5.963.330
<i>Dívida SFH</i>	<i>3.834.458</i>	<i>3.952.648</i>
<i>Dívida Corporativa</i>	<i>1.908.533</i>	<i>2.010.682</i>
Obrigação por emissão de CCI	1.523.925	1.557.247
Divida Líquida sem securitização	3.896.367	3.981.618
Divida Líquida com securitização	5.420.292	5.538.865
Patrimônio líquido	6.889.778	6.065.724
Dívida Líquida / PL	56,6%	65,6%
Dívida Líquida (com securitização) / PL	78,7%	91,3%

Fluxo de Caixa

Neste trimestre, obtivemos uma queima de caixa ajustada de R\$ 495 milhões. Apresentamos abaixo a variação da dívida líquida - *Cash Burn* – da Companhia no 3T12:





DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS
Trimestres findos em 30 de Setembro, 2012 e 2011

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ '000)			
	3T12	3T11	Var. %
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	1.548.161	1.879.507	-18%
Outras receitas operacionais	36.644	26.287	39%
(-) Impostos sobre as vendas	(41.003)	(65.671)	-38%
Receita operacional líquida	1.543.802	1.840.123	-16%
Juros capitalizados	(108.484)	(122.952)	-12%
Apropriação do ágio de ativos identificáveis na aquisição da Agre	(7.938)	-	0%
Custo das unidades vendidas	(1.091.279)	(1.157.558)	-6%
Lucro (Prejuízo) bruto	336.100	559.612	-40%
Margem bruta	21,8%	30,4%	-864,1 bps
Margem bruta ajustada (1)	29,3%	37,1%	-778,1 bps
Receitas (despesas) operacionais:			
Comerciais	(62.268)	(103.825)	-40%
Gerais e administrativas	(139.046)	(102.823)	35%
Tributárias	(23.541)	(5.861)	302%
Financeiras	(19.650)	(38.428)	-49%
Depreciação e Amortização	(34.580)	(10.792)	220%
Outras	1.680	3.407	-51%
Total receitas (despesas) operacionais	(277.405)	(258.323)	7%
Resultado Operacional	58.696	301.290	-81%
Resultado não operacional			
Lucro (Prejuízo) antes do I.R. e C.S.	58.696	301.290	-81%
Imposto de renda e contribuição social	(32.802)	(39.558)	-17%
Lucro (Prejuízo) antes da participação dos minoritários	25.894	261.731	-90%
Participação dos empregados			
Participação dos minoritários	1.159	(4.237)	-127%
Lucro (Prejuízo) Líquido do período	27.053	257.494	-89%
Margem líquida	1,8%	14,0%	-1.224,1 bps
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado (2)	32.066	265.185	-88%
Margem líquida ajustada	2,1%	14,4%	-1.233 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			
	3T12	3T11	Chg. %
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	58.696	301.290	
(-/+ Receita / Despesa Financeira	19.650	38.428	
(+) Depreciação / Amortização	34.580	10.792	
(+) Despesa com Plano de opção de ações	(2.925)	7.691	
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	108.484	122.952	
(+) Apropriação do ágio de ativos identificáveis na aquisição da Agre	7.938	-	
EBITDA AJUSTADO	226.422	481.153	-53%
Margem EBITDA AJUSTADO	14,7%	26,1%	-1.148,1 bps



DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS

Nove meses findos em 30 de Setembro, 2012 e 2011

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ '000)			
	9M12	9M11	Var. %
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	4.142.396	5.144.883	-19%
Outras receitas operacionais	92.129	84.149	9%
(-) Impostos sobre as vendas	(154.145)	(164.606)	-6%
Receita operacional líquida	4.080.379	5.064.426	-19%
Juros capitalizados	(336.458)	(349.049)	-4%
Apropriação do ágio de ativos identificáveis na aquisição da Agre	(22.920)	-	0%
Custo das unidades vendidas	(3.309.912)	(3.241.259)	2%
Lucro (Prejuízo) bruto	411.089	1.474.118	-72%
Margem bruta	10,1%	29,1%	-1.903,3 bps
Margem bruta ajustada (2)	18,9%	36,0%	-1.711,7 bps
Receitas (despesas) operacionais:			
Comerciais	(208.060)	(288.358)	-28%
Gerais e administrativas	(351.760)	(278.676)	26%
Tributárias	(35.995)	(9.352)	285%
Financeiras	(56.470)	(58.137)	-3%
Depreciação e Amortização	(61.118)	(18.136)	237%
Outras	2.635	12.335	-79%
Total receitas (despesas) operacionais	(710.768)	(640.325)	11%
Resultado Operacional	(299.679)	833.793	-136%
Resultado não operacional		-	-
Lucro (Prejuízo) antes do I.R. e C.S.	(299.679)	833.793	-136%
Imposto de renda e contribuição social	(99.714)	(93.363)	7%
Lucro (Prejuízo) antes da participação dos minoritários	(399.393)	740.429	-154%
Participação dos empregados	-	-	0%
Participação dos minoritários	8.787	(12.613)	-170%
Lucro (Prejuízo) Líquido do período	(390.606)	727.816	-154%
Margem líquida	-9,6%	14,4%	-2.394,4 bps
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado (2)	(355.683)	751.784	-147%
Margem líquida ajustada	-8,7%	14,8%	-2.356 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			
	9M12	9M11	Chg. %
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(299.679)	833.793	
(-/+ Receita / Despesa Financeira	56.470	58.137	
(+) Depreciação / Amortização	61.118	18.136	
(+) Despesa com Plano de opção de ações	12.003	23.968	
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	336.458	349.049	
(+) Apropriação do ágio de ativos identificáveis na aquisição da Agre	22.920	-	
EBITDA	189.290	1.283.083	-85%
Margem EBITDA AJUSTADO	4,6%	25,3%	-2.069,6 bps



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Trimestres findos em 30 de Setembro, 2012 e 2011

ATIVO (R\$ '000)			
	3T12	3T11	Var.
Circulante			
Disponibilidades e aplicações financeiras	1.786.928	1.407.646	27%
Contas a receber	7.756.687	6.358.459	22%
Estoques de imóveis a comercializar	3.477.475	3.733.960	-7%
Despesas a apropriar	71.918	79.994	-10%
Adiantamentos a fornecedores	108.871	278.048	-61%
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	116.456	-	-
Impostos a recuperar	116.560	95.343	22%
Adiantamentos para futuro aumento de capital	-	10.648	-100%
Partes relacionadas	-	41.395	-100%
Direitos creditórios adquiridos	-	5.354	-100%
Outros	262.895	232.882	13%
	13.697.790	12.243.729	12%
Não circulante			
Realizável a longo prazo			
Disponibilidades e aplicações financeiras	59.696	54.656	9%
Contas a receber	1.571.170	1.720.810	-9%
Debêntures	67	23.133	-100%
Estoques de imóveis a comercializar	1.161.129	721.249	61%
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	-	127.590	-100%
Direitos creditórios adquiridos	-	-	-
Partes relacionadas	-	75.673	-100%
Adiantamentos para futuro aumento de capital	-	172.868	-100%
Tributos diferidos	101.499	102.821	-1%
Outros	114.831	218.986	-48%
	3.008.392	3.217.786	-7%
Permanente			
Intangível	626.780	878.245	-29%
Imobilizado	296.020	191.117	55%
Investimentos	121.084	115.468	5%
	1.043.884	1.184.830	-12%
	TRUE		
Total Não circulante	4.052.276	4.402.616	-8%
Total do Ativo	17.750.066	16.646.345	7%
PASSIVO (R\$ '000)			
	3T12	3T11	Var.
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	2.052.937	2.099.303	-2%
Fornecedores	266.847	404.824	-34%
Obrigações por aquisição de imóveis	700.246	759.006	-8%
Debêntures	62.422	-	-
Obrigações fiscais e trabalhistas	143.721	146.300	-2%
Coobrigação na cessão de recebíveis	33.669	-	-
Obrigações por emissão de CCBs e CCIs	-	-	-
Imposto de renda e contribuição social	26.607	29.337	-9%
Obrigações tributárias diferidas	452.870	327.620	38%
Partes Relacionadas	-	86.322	-100%
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	81.485	479	16911%
Adiantamentos de clientes	793.186	492.323	61%
Dividendos a pagar	-	-	-
Obrigações por aquisição de participações societárias	85.923	-	-
Outras obrigações	536.219	559.385	-4%
	5.236.132	4.904.899	7%
Exigível de longo prazo			
Empréstimos e financiamentos	2.053.761	1.390.040	48%
Fornecedores	401	355	13%
Debêntures	1.573.871	1.545.915	2%
Obrigações por emissão de CCBs e CCIs	1.523.925	1.214.732	25%
Obrigações por aquisição de imóveis	139.321	298.195	-53%
Obrigações fiscais e trabalhistas	1.023	525	95%
Tributos Parcelados	-	2.655	-100%
Obrigações tributárias diferidas	55.353	175.364	-68%
Coobrigação na cessão de recebíveis	71.816	-	-
Provisão para contingências	82.527	19.627	320%
Partes Relacionadas	-	49.291	-100%
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	-	35.933	-100%
Adiantamentos de clientes	79.641	194.905	-59%
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-
Outras obrigações	79.171	66.697	19%
	5.660.810	4.994.234	13%
	TRUE		
Participação dos minoritários	(36.654)	86.750	-142%
Patrimônio líquido			
Capital social	4.907.843	4.822.038	2%
Reserva de capital	878.283	129.821	577%
Ajuste de avaliação patrimonial	(58.107)	(8.091)	618%
Reserva de Lucros	1.161.759	1.716.694	-32%
	6.889.778	6.660.462	3%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	17.750.066	16.646.345	7%



TELECONFERÊNCIA

16 de Novembro de 2012

(Em **inglês** com tradução simultânea para **português**)

Horário: 09h30 (Brasília) / 06h30 (Nova Iorque)

Português

Tel.: +55 (11) 4688-6361

Código: PDG

Replay: +55 (11) 4688-6312

Código: 1303136#

Inglês

Telefone (EUA): +1 (855) 281-6021

Telefone (Outros Países): +1 (786) 924-6977

Código: PDG

Replay: +55 (11) 4688-6312

Código: 5478165#

Webcast ao vivo pela Internet:

www.pdg.com.br/ri

CONTATO 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 100 mil unidades, em mais de 400 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.