

São Paulo, 29 de Março de 2017: a PDG Realty S.A. (PDGR3) – Em Recuperação Judicial – anuncia **hoje** seus resultados do quarto trimestre e do ano de 2016. 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.

Relações com Investidores:

(+55 11) 2110-4401
www.pdg.com.br/ri
ri@pdg.com.br

Teleconferência de Resultados

Data:
Quinta-feira, 30 de Março
de 2017

➤ Português

11h00 (local)
10h00 (NY)

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

Replay: (11) 3193-1012
Código: 2836782#

➤ Inglês

(Tradução Simultânea)

10h00 (NY)
11h00 (local)

Tel.: +1 (888) 700-0802
+1 (786) 924-6977

Replay: (11) 3193-1012
Código: 4827183#

Destaques do Resultado:

- ❖ **Queda de R\$182 milhões no saldo da dívida SFH** entre o 3T16 e o 4T16, e de **R\$690 milhões** durante o ano de 2016. (página 22)
- ❖ No 4T16, **a dívida líquida foi reduzida em R\$53 milhões** em relação ao 3T16. **No ano de 2016, a redução foi de R\$433mm.** (página 22)
- ❖ A **alavancagem total** da Companhia, incluindo a dívida financeira líquida e o custo a incorrer, **teve uma redução de R\$53mm** entre o 3T16 e o 4T16, **no acumulado de 2016 a redução foi de R\$352mm.** (página 21)
- ❖ **As despesas gerais e administrativas** seguem em trajetória decrescente, com **queda de 25% na comparação entre o 4T16 e o 4T15, e queda de 22% em 2016**, na comparação com o ano anterior. (página 18)
- ❖ No acumulado de 2016, as **despesas comerciais caíram 9% em relação ao acumulado de 2015.** (página 18)
- ❖ No acumulado do ano, **as despesas financeiras apresentaram queda de 3%** em relação a 2015. (página 20)
- ❖ Ao longo de 2016, foram **entregues 16 projetos representando mais de 5.500 unidades**, reduzindo ainda mais o risco financeiro e de execução dos empreendimentos da Companhia. (página 14)

Eventos Recentes:

- ❖ Concluímos no início de 2017, **a integralização das segundas séries das 9ª e 10ª emissões de debêntures no valor total de R\$50mm.** (página 21)
- ❖ Em fevereiro de 2017, a Companhia **ajuizou seu pedido de Recuperação Judicial, tendo obtido o deferimento** pelo Juiz no início de março. (páginas 4 e 5)

❖ Mensagem da Administração	3
❖ Indicadores Operacionais e Financeiros	7
❖ Desempenho Operacional – Lançamentos e Cancelamentos	8
❖ Desempenho Operacional – Vendas	8
❖ Desempenho Operacional – Distratos e Revenda	9
❖ Desempenho Operacional –Velocidade de Venda (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
❖ Demonstração de Resultado e Balanço Patrimonial	23

O ano de 2016 foi um período no qual tomamos importantes decisões em relação ao Plano de Reestruturação da Companhia, que foi iniciado em agosto de 2015. Ao longo do ano, focamos na renegociação das dívidas junto aos maiores credores, e na melhoria da estrutura de capital da Companhia. Adicionalmente, reduzimos significativamente os custos operacionais e administrativos.

Durante o primeiro semestre, a Companhia assinou, junto aos seus principais credores (Banco do Brasil, Bradesco, CEF e Itaú Unibanco), um Memorando de Entendimentos para reestruturação de dívidas, prevendo: (a) o alongamento das dívidas corporativas em 48 meses, com pagamento de juros e amortizações em uma única parcela (bullet); (b) a concessão de novos financiamentos para custear as despesas gerais e administrativas da Companhia, com vencimento em três anos; (c) a possibilidade de concessão de financiamentos para cobrir os custos e despesas para finalização de obras e comercialização dos projetos financiados pelos credores envolvidos no acordo e; (d) o alongamento dos vencimentos das dívidas de financiamento à produção por um período de 12 a 24 meses.

Em agosto de 2016, concluímos a renegociação da dívida da Companhia com o Banco Votorantim, na ordem de R\$ 565 milhões, prorrogando o vencimento para 2020, nos mesmos termos estabelecidos junto aos principais bancos credores. Desta forma, considerando o acordo assinado junto aos demais credores, aproximadamente R\$4 bilhões em dívidas foram renegociados, equivalente a 74% da dívida total da Companhia.

Ainda no âmbito do Memorando de Entendimentos, a Companhia concluiu, junto a Vinci Partners, a linha de financiamento no valor total de R\$100 milhões, que foi efetivado por intermédio de duas emissões de debêntures simples, cada qual dividida em duas séries. As primeiras séries da 9ª e 10ª emissão, totalizando R\$ 50 milhões, foram integralizadas em 2016. As segundas séries, por sua vez, foram integralizadas em 2017, também no valor total de R\$50 milhões.

Além das renegociações de dívidas ocorridas no ano, diversas medidas direcionadas à venda de ativos e descruzamento de participações societárias foram tomadas, dando continuidade ao Plano de Reestruturação. Neste sentido, em maio de 2016, celebramos o contrato de venda da totalidade de nossa participação (58%) na REP, recebendo o equivalente a R\$34 milhões em unidades imobiliárias localizadas em São Paulo, além de reduzir em R\$214 milhões a dívida líquida da Companhia. Também em maio de 2016, concluímos a venda de 2 projetos (D´oro e Arena) pelo valor de R\$10 milhões, além de reduzir o custo a incorrer da Companhia em R\$52 milhões.

Em novembro, conforme comunicado divulgado ao mercado, encerramos a parceria em 18 SPEs, das quais 15 ficaram com a HM1 e 3 SPEs com a PDG, permitindo que a Companhia utilize discricionariamente os ativos dos projetos remanescentes. Por consequência desse descruzamento, houve uma redução de aproximadamente R\$237 milhões na dívida estendida no 4T16. Ademais, por meio desta operação, reduzimos em R\$7 milhões o custo a incorrer e em R\$32 milhões a dívida de SFH da Companhia. Também em novembro, concluímos a venda do Buona Vita Atibaia. Por consequência, houve uma redução de custos a incorrer de aproximadamente R\$1,4 mm e uma redução de R\$8,6 mm no passivo da Companhia.

Ainda dentro do conjunto de medidas adotadas para dar continuidade ao Plano de Reestruturação, além da contratação da RK Partners como assessor financeiro, anunciamos a assunção, em novembro, do Sr. Vladimir Kundert Ranevsky como CEO, CFO e Diretor de Relações com Investidores da Companhia.

Apesar de todos os esforços empreendidos durante o ano para dar continuidade ao Plano de Reestruturação, a piora na situação da economia do País e do setor, em adição às dificuldades financeiras e operacionais já existentes, exerceu grande impacto na Companhia. A deterioração da confiança do consumidor, o aumento da inflação e do desemprego, impactaram diretamente na demanda por imóveis e no aumento dos distratos. Além disso, o aumento dos juros, e por consequência do custo das dívidas da Companhia, além da escassez de *funding*, comprometeram a gestão e continuidade dos nossos empreendimentos imobiliários. Todos esses fatores somados, culminaram na interrupção de algumas obras em andamento, no acúmulo de dívidas condominiais e IPTU de unidades prontas, além de dívidas com fornecedores e aumento do contencioso da Companhia.

Recuperação Judicial

Diante da delicada situação da economia do País, do setor, e principalmente da PDG, a nova administração em conjunto com seus assessores financeiros, intensificou as rodadas de negociações com os principais credores, buscando equilibrar a estrutura de capital da Companhia, e destravar as linhas de financiamento para finalização dos empreendimentos. Além disso, redobrou os esforços em outras frentes previstas no Plano, como a venda de ativos, o descruzamento de participações societárias, e a redução de custos operacionais e administrativos.

Apesar de todos os esforços e dos avanços alcançados, a administração e os assessores da Companhia ponderaram que ainda não havia sido possível encontrar, no âmbito extrajudicial, uma solução sustentável para a crise financeira pela qual passa o Grupo PDG, e concluiu que o ajuizamento da Recuperação Judicial seria a medida mais adequada para: (i) continuar avançando, de forma organizada e com prazos e procedimentos pré-definidos, com a coordenação de todos os envolvidos no Processo de Reestruturação; (ii) possibilitar a manutenção da normalidade operacional das atividades da Companhia, bem como; (iii) preservar o valor e proteger o caixa da Companhia.

Outro passo importante envolvendo a Recuperação Judicial da Companhia, foi o deferimento do Pedido de Recuperação pelo Juiz, ocorrido no dia 02/03/2017. Entre as principais providências determinadas estão:

Mensagem da Administração

- (i) a nomeação da PricewaterhouseCoopers Assessoria Empresarial Ltda. como administradora judicial;
- (ii) a suspensão das ações e execuções atualmente em curso contra a PDG, pelo prazo de 180 dias;
- (iii) a expedição de edital, nos termos do artigo 52, § 1º da LRF, com prazo de 30 dias, para apresentação de habilitações e/ou divergências de créditos no âmbito do Processo de Recuperação Judicial;
- (iv) a apresentação do plano de recuperação judicial do Grupo PDG no prazo de 60 dias.

O ajuizamento e o deferimento do Pedido representam avanços essenciais na continuidade do Processo de Reestruturação da Companhia.

Resultados Operacionais

Durante o ano de 2016, a administração da Companhia empreendeu grandes esforços para: (i) reduzir as despesas comerciais e administrativas; (ii) priorizar a entrada e preservação de caixa por meio do descruzamento de parcerias e; (iii) reduzir a dívida.

Seguindo o objetivo de adequar a estrutura corporativa ao tamanho da operação, ao longo de 2016, o quadro de funcionários sofreu redução de 48%, encerrando 2016 com 887 colaboradores. Como resultado dessa iniciativa e da austeridade adotada pela administração da Companhia, as despesas gerais e administrativas sofreram redução de 25% no 4T16 em relação ao 4T15, e de 22% no acumulado anual.

As despesas comerciais apresentaram redução de 9% na comparação entre 2016 e 2015. Essa diminuição se deve, principalmente, a não realização de lançamentos e de campanhas de vendas em 2016.

As vendas brutas totalizaram R\$334 milhões no 4T16, 9% abaixo do 3T16. Em 2016, as vendas brutas atingiram R\$1,5 bilhão, 41% abaixo das vendas brutas realizadas em 2015.

Devido a restrição de caixa enfrentada pela Companhia, durante o 4T16, o valor distratado foi de R\$172 milhões, 54% menor que o valor registrado no 3T16. Ao longo de 2016, o valor distratado atingiu R\$1,1 bilhão, 42% inferior ao valor atingido em 2015.

Decorrente do menor volume de distratos registrados no 4T16, as vendas líquidas no período atingiram R\$162 milhões, 153% acima do valor observado no mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, as vendas líquidas atingiram R\$332 milhões, queda de 40% em relação ao ano de 2015.

No 4T16, entregamos 1 projeto e, mesmo diante da situação mais restritiva de caixa e de crédito para financiamento à produção, em 2016 entregamos 16 projetos, sendo 13 de gestão financeira PDG, com um total de 5.552 unidades e aproximadamente R\$1,6 bilhão em VGV (%PDG). Desta forma, iniciamos 2017 com apenas 27 projetos em andamento.

A restrição de crédito imobiliário enfrentada ao longo do ano, além de impactar diretamente na quantidade de unidades entregues em 2016, influenciou também no volume de unidades repassadas, refletindo uma queda de 54% em relação a 2015. Desta forma, 6.520 unidades foram repassadas durante o ano, que correspondem a R\$1,3 bilhão em VGV.

Desde o final de 2012, o custo a incorrer total, que era de R\$7,1 bilhões, registrou queda de 88%, diminuindo de forma muito expressiva o risco de execução da Companhia. Apesar do descruzamento de parcerias e do avanço de algumas obras, o custo a incorrer se manteve em linha com o 3T16. O aumento de R\$81 milhões no custo a incorrer na comparação entre 2015 e 2016, decorreu, principalmente, da correção do INCC e da revisão do orçamento de obras ocorrida no segundo semestre, que tiveram seu ritmo reduzido em função das restrições de caixa da Companhia.

Seguimos reduzindo o saldo de financiamento à produção (SFH), como resultado da entrega e repasse dos empreendimentos e descruzamento de parcerias. Conseguimos reduzir o saldo total da dívida SFH em R\$182 milhões (16%) entre 3T16 e o 4T16, e em R\$690 milhões (42%) nos últimos 12 meses.

Desta forma, a alavancagem estendida, que considera a dívida líquida mais o custo a incorrer, foi reduzida em R\$53 milhões entre 3T16 e 4T16 e em R\$352 milhões durante o ano de 2016. Continuaremos tomando as medidas necessárias para acelerar a entrada de caixa, com foco na monetização dos ativos, redução de custos e readequação dos passivos da Companhia.

Seguimos em negociações contínuas com as bancos no sentido de retomarmos e finalizarmos empreendimentos inacabados, agregando assim mais valor aos ativos.

A Companhia continua obtendo êxito em seu processo de desalavancagem. No 4T16, a dívida líquida foi reduzida em R\$53 milhões, sendo R\$11 milhões, referentes ao descruzamento de parceria com a HM1. No ano, a redução na dívida líquida foi de R\$433 milhões.

No dia 19 de setembro a Companhia realizou a amortização da totalidade das 198.905.897 debêntures da 8ª emissão de debêntures simples, conversíveis em ações, pelo valor nominal unitário de R\$0,01, totalizando o valor de R\$1.989.058,97. Em razão de seu vencimento, as debêntures deixaram de ser negociadas na mesma data de sua amortização.

O ajuizamento e deferimento do Pedido de Recuperação Judicial representam passos importantes na continuidade do Processo de Reestruturação da Companhia, e nos permitirá trabalhar com mais foco na concepção do Plano de Recuperação, fundamental para o reequilíbrio da empresa e sua continuidade.

A Administração.

Indicadores Operacionais e Financeiros

- ❖ A partir do início de 2014, passamos a divulgar nossos resultados operacionais também em IFRS10, em adição ao critério proporcional à participação da PDG em cada empreendimento. As informações financeiras estão todas em IFRS10.

Lançamentos	4T16	4T15	4T16 vs. 4T15	2016	2015	2016 vs. 2015	4T16 (IFRS)	2016 (IFRS)
VGV Lançado Total - R\$ milhões	0	0	n.m.	0	23	n.m.	0	0
VGV Lançado PDG - R\$ milhões	0	0	n.m.	0	23	n.m.	0	0
Empreendimentos Lançados	0	0	n.m.	0	1	n.m.	0	0
Número de Unidades Lançadas - %PDG	0	0	n.m.	0	187	n.m.	0	0
Vendas e Estoque	4T16	4T15	4T16 vs. 4T15	2016	2015	2016 vs. 2015	4T16 (IFRS)	2016 (IFRS)
Vendas Brutas %PDG - R\$ milhões	334	551	-39,4%	1.449	2.466	-41,2%	324	1.391
Vendas Líquidas Contratadas %PDG - R\$ milhões	162	64	n.m.	332	552	-39,9%	154	290
Número de Unidades Vendidas Líquidas %PDG	604	257	n.m.	1.202	1.882	-36,1%	572	989
Estoque a Valor de Mercado %PDG - R\$ milhões	2.263	2.967	-23,7%	2.263	2.967	-23,7%	2.220	2.220
Resultado do Exercício ⁽¹⁾	4T16	4T15	4T16 vs. 4T15	2016	2015	2016 vs. 2015		
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	72	130	-44,7%	247	1.824	-86,4%		
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	(242)	(217)	11,7%	(726)	(42)	n.m.		
Margem Bruta - %	n.a	n.a	n.m.	n.a	n.a	n.m.		
Margem Bruta Ajustada - %	n.a	n.a	n.m.	n.a	6,1	n.m.		
Margem EBITDA - %	n.a	n.a	n.m.	n.a	n.a	n.m.		
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	(2.440)	(1.969)	23,9%	(5.308)	(2.764)	92,0%		
Margem Líquida - %	n.a	n.a	n.m.	n.a	n.a	n.m.		
Resultado de Exercício Futuro ⁽¹⁾	4T16	4T15	4T16 vs. 4T15					
Receita Líquida de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	677	722	-6,2%					
Custo de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	(512)	(497)	3,0%					
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	165	225	-26,7%					
Margem Bruta REF - %	24,4	31,2	-680bps					
Balanço Patrimonial ⁽¹⁾	4T16	4T15	4T16 vs. 4T15					
Disponibilidades - R\$ milhões	201	604	-66,7%					
Dívida Líquida - R\$ milhões	5.118	5.551	-7,8%					
Patrimônio Líquido - R\$ milhões	(3.415)	2.385	n.m.					
Dívida Líquida (ex-Apoio à Produção) / Patrimônio Líquido (%)	n.a	118,7	n.m.					
Ativos Totais - R\$ milhões	4.651	10.958	-57,6%					

Obs: (1) Resultados Financeiros consideram IFRS 10.

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

Desempenho Operacional – Lançamentos

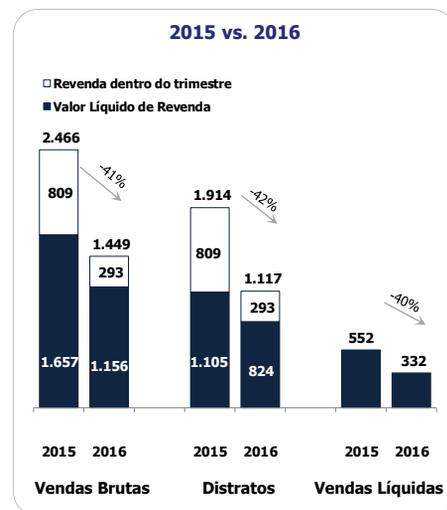
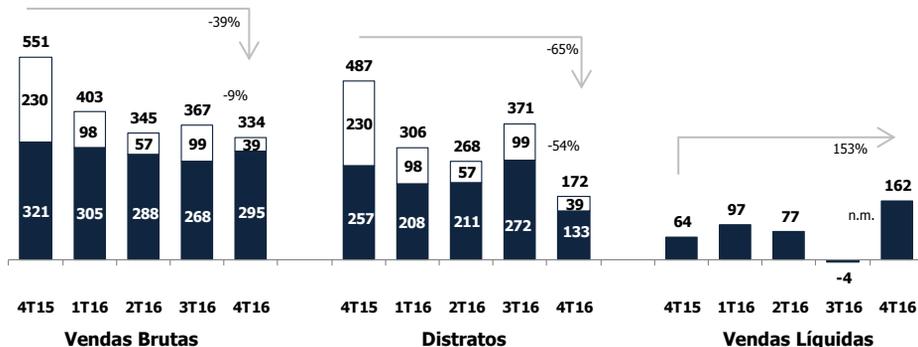
- ❖ Durante o ano de 2016 nenhum lançamento foi realizado, e todos os esforços continuam voltados para monetização dos ativos, redução de custos e readequação dos passivos da Companhia.

Desempenho Operacional – Vendas

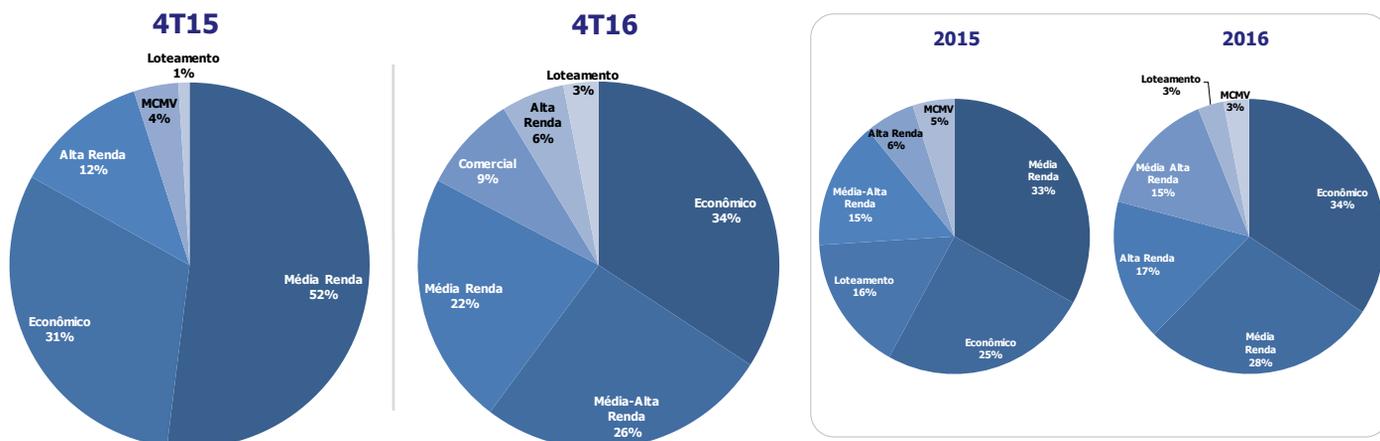
- ❖ No 4T16, a Companhia registrou vendas brutas de R\$334 milhões (considerando as revendas realizadas no mesmo trimestre do distrato), volume 9% inferior ao valor registrado no 3T16, e 39% menor que o 4T15. No acumulado do ano, as vendas brutas atingiram R\$1,5 bilhão, queda de 41% em relação a 2015.
- ❖ No 4T16, as vendas líquidas atingiram R\$162 milhões, aumento de 153% em relação ao 4T15. Em 2016, as vendas líquidas totalizaram R\$332 milhões, queda de 40% em relação aos 2015.
- ❖ As vendas à vista atingiram R\$64 milhões no 4T16, representando 19% das vendas brutas do trimestre. No acumulado de 2016, as vendas à vista somaram R\$286 milhões, equivalente a 20% das vendas brutas do período.
- ❖ Os distratos totais atingiram R\$172 milhões no 4T16, 54% abaixo do valor registrado no 3T16, e 65% abaixo do valor registrado no 4T15. No acumulado do ano, os distratos totalizaram aproximadamente R\$1,1 bilhão, queda de 42% em relação ao ano de 2015. Conforme indicamos ao longo do ano, as condições de crédito, a escassez de *funding*, as atuais taxas de financiamento e o cenário econômico ainda deprimido, afetaram negativamente os distratos neste ano, que só não foram maiores em função da restrição de caixa da Companhia, que não permitiu a efetivação de todos os distratos solicitados ao longo do ano.

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

□ Revenda dentro do Trimestre
■ Valor Líquido de Revenda

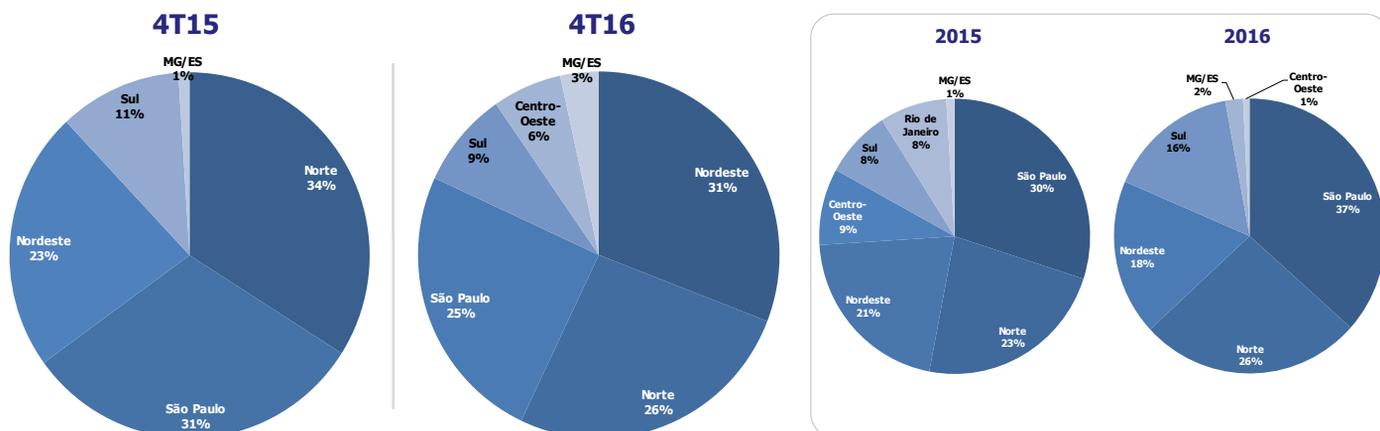


Vendas Líquidas por Produto % PDG – vgv



Vendas Líquidas por Região – % vgv

❖ Por apresentar vendas líquidas negativas, o Rio de Janeiro não figura nos gráficos do 4T15, 4T16 e 2016.



Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

- ❖ Do total de unidades distratadas no 4T16, 93% corresponde a empreendimentos com vendas acima dos 60%, um indicador positivo, que reforça a ocorrência dos distratos em produtos com boa liquidez de mercado e, portanto, com maior velocidade de revenda.
- ❖ Além disso, durante o quarto trimestre, 86% do volume distratado correspondeu a empreendimentos já concluídos, ou seja, na medida em que essas unidades forem revendidas, permitirão a entrada imediata de caixa para Companhia, por meio do repasse junto aos bancos.

Distratos no 4T16 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%	-	-	-	-	-	-	1	0,3	1	0,3
Entre 21 e 40%	-	-	-	-	29	6,4	-	-	29	6,4
Entre 41 e 60%	-	-	-	-	10	3,1	6	2,1	16	5,2
Entre 61 e 80%	104	21,7	3	0,9	3	1,0	-	-	110	23,6
Entre 81 e 99%	495	125,7	31	10,8	2	0,3	-	-	528	136,8
TOTAL	599	147,4	34	11,7	44	10,8	7	2,4	684	172,3

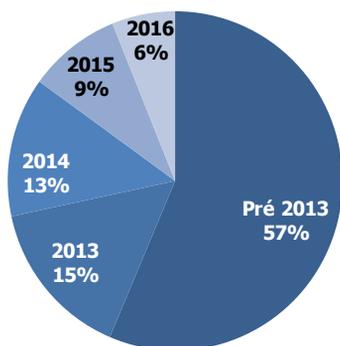
86%

93%

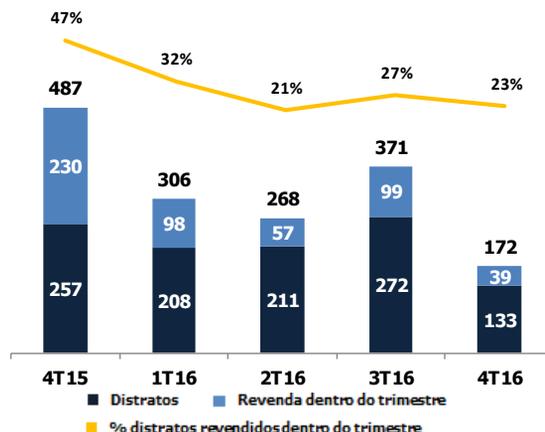
Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

- ❖ Considerando os distratos por safra de venda, 72% dos distratos ocorridos no 4T16 foram de unidades comercializadas antes de 2014, ou seja, sob um processo de análise de crédito menos criterioso, e que portanto, tem atualmente maior probabilidade de ocorrência de distrato por insuficiência de renda.
- ❖ Dos R\$172 milhões distratados durante o 4T16, R\$39 milhões (o equivalente a 23%) foram revendidos dentro do mesmo trimestre, queda de 4p.p. em relação aos 27% registrados no 3T16. No acumulado de 2016, foram revendidos R\$293 milhões dentro dos trimestres, representando 26% dos distratos realizados.

Distrato por Safra de Venda – %VGV - 4T16

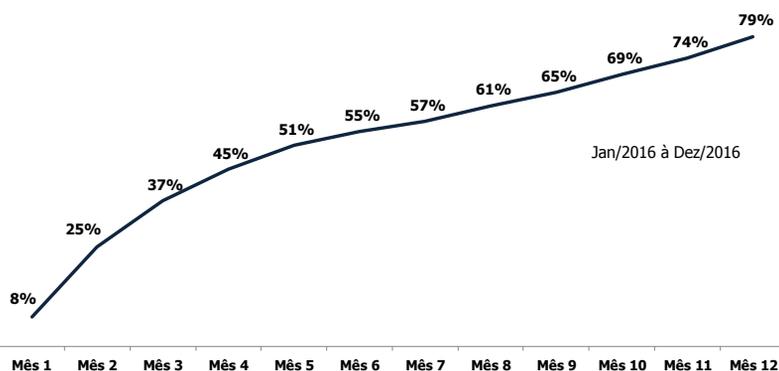


Evolução dos Distratos e Revenda – R\$ milhões



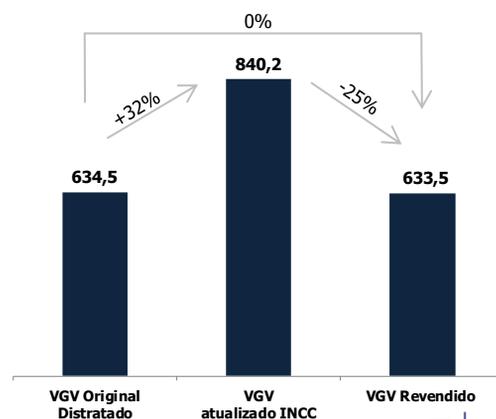
- ❖ Conforme é possível observar no gráfico abaixo, a curva média de revenda registrou valor abaixo dos 80%, atingindo 79% após 12 meses do ato do distrato. Essa redução é explicada pela desaceleração na realização dos distratos, em função das restrições de caixa, que impedem a efetivação dos distratos para que as unidades possam ser revendidas.
- ❖ A queda no preço da revenda frente a inflação acumulada, entre período da venda original e o momento da revenda, é explicada pela concessão de descontos para acelerar as vendas de estoque, incluindo descontos nas vendas à vista. Nos últimos 12 meses o VGV revendido ficou em linha com VGV da venda original.
- ❖ Para garantir que a Companhia mantenha o índice de revenda de distratos na casa dos 80%, continuaremos dedicando esforços junto a nossa equipe comercial.

Curva Média de Revenda – unidades



Preço de Revenda

12 meses Acumulados – 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 12% no 4T16, 2p.p. abaixo do valor registrado no 3T16.
- ❖ A velocidade de vendas líquidas do trimestre ficou em 6% no 4T16, 4 p.p. acima do valor registrado no 4T15. Esse aumento é explicado pela desaceleração na efetivação dos distratos ocorrida no 4T16, fruto das restrições de caixa da Companhia.
- ❖ A equipe comercial da PDG continua mantendo o bom desempenho nas vendas de estoque, e foi responsável por 64% das vendas brutas realizadas no 4T16. Durante o ano de 2016, a equipe comercial da PDG representou 67% do total das vendas da Companhia.

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

	1T16	2T16	3T16	4T16	2016
Estoque Inicial	2.967	2.778	2.695	2.720	2.967
(-) Cancelamentos	0	0	39	0	39
=Estoque Efetivo	2.967	2.778	2.656	2.720	2.928
(+) Lançamentos	0	0	0	0	0
(-) Vendas Líquidas	97	77	-4	162	332
Vendas Brutas ⁽¹⁾	403	345	367	334	1.449
Distratos ⁽¹⁾	306	268	371	172	1.117
(+) Ajustes⁽²⁾	-92	-6	60	-295	-333
Estoque Final	2.778	2.695	2.720	2.263	2.263
VSO Trimestral (Venda Bruta)	14%	12%	14%	12%	49%
VSO Trimestral (Venda Líquida)	3%	3%	n.a.	6%	11%

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

(2) O ajuste de R\$295 milhões negativos no 4T16 refere-se, principalmente, aos descontos concedidos nas vendas, descruzamento de parcerias e vendas de projetos.

Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta por Região

- ❖ A velocidade de vendas sobre oferta por praça mostra que as regiões fora no eixo RJ-SP continuam apresentando bom desempenho comercial, atingindo um VSO médio de 27% no 4T16, enquanto as regiões de São Paulo e Rio registraram um VSO médio de 9% no período. Ressaltamos que o produto comercial foi separado intencionalmente do produto residencial, por possuir uma dinâmica própria de vendas.
- ❖ Por mais um trimestre, além do momento difícil enfrentado pela economia e pelo setor, a ausência de campanhas de vendas e ações de marketing continua afetando o desempenho das vendas.

Quadro de Vendas sobre Oferta (VSO) por Região

Região (ex-Comercial)	VSO - Vendas Brutas				
	4T15	1T16	2T16	3T16	4T16
SÃO PAULO	19%	15%	16%	14%	10%
RIO DE JANEIRO	30%	16%	14%	13%	6%
MG/ES	13%	22%	17%	21%	50%
NORTE	23%	18%	17%	21%	26%
NORDESTE	27%	21%	18%	30%	27%
SUL	29%	33%	25%	32%	28%
CENTRO-OESTE	30%	24%	15%	15%	26%
TOTAL (EX-COMERCIAL)	23%	18%	16%	18%	16%
COMERCIAL	2%	1%	1%	2%	3%
TOTAL	19%	14%	14%	14%	12%

VSO SP e RJ 9%

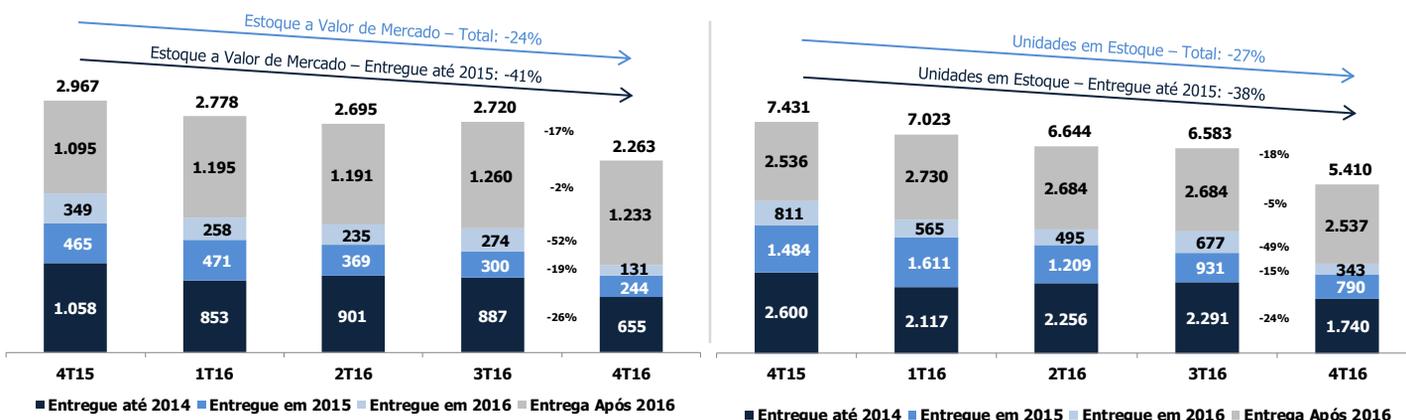
VSO (ex-SP e RJ) 27%

Desempenho Operacional – Estoque

- ❖ O estoque total a valor de mercado fechou o 4T16 em R\$2.263 milhões, diminuição de 17% em relação ao final do 3T16, em relação ao 4T15, a queda foi de 24%. Essa queda é explicada, principalmente, pelas vendas líquidas de R\$332 milhões ao longo de 2016, do descruzamento da parceria com a HM1, da venda de projetos (ex.: D'Oro, Arena e Buona Vita Atibaia) e dos ajustes nos preços ocorridos no ano.
- ❖ O número de unidades totais em estoque passou de 6.583 no 3T16 para 5.410 no 4T16, queda de 18%. Em relação ao 4T15, a queda no estoque total foi 27% em número de unidades.
- ❖ Considerando apenas as unidades concluídas até o final de 2015, a queda do estoque entre o 4T15 e o 4T16 foi de 41% em VGV e de 38% em número de unidades, refletindo o êxito dos esforços da companhia em monetizar o estoque concluído, gerador de caixa imediato, que contribui diretamente para acelerar a desalavancagem da Companhia.

Estoque a Valor de Mercado – R\$ milhões

Unidades em Estoque



- ❖ Atualmente, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentram 60% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Porém, em função da desaceleração das vendas, essas regiões (SP e RJ) apresentaram um VSO inferior em relação às demais regiões, refletindo o desaquecimento das vendas imobiliárias nas principais praças de atuação da Companhia.
- ❖ Aproximadamente 65% do estoque, excluindo o produto comercial, está concentrado em projetos que apresentam excelente liquidez, com faixa de venda acima de 60%, fato que pode auxiliar na aceleração das vendas da Companhia no momento de melhoria do cenário econômico e do setor.

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	241	196,7	411	121,7	842	282,2	1.494	600,6	40%
RIO DE JANEIRO	204	176,2	49	21,8	311	111,0	564	309,0	20%
MG/ES	-	-	-	-	33	5,5	33	5,5	0%
NORTE	105	39,5	108	77,4	357	125,5	570	242,4	16%
NORDESTE	412	113,9	-	-	170	97,7	582	211,6	14%
SUL	1	1,3	48	17,6	88	34,6	137	53,5	4%
CENTRO-OESTE	-	-	197	39,7	199	43,6	396	83,3	6%
% Total (Ex-Comercial)		35%		19%		46%			100%
TOTAL (Ex-Comercial)	963	527,6	813	278,2	2.000	700,1	3.776	1.505,9	67%
COMERCIAL	1.202	572,6	92	35,4	340	149,1	1.634	757,1	33%
TOTAL	2.165	1.100,2	905	313,6	2.340	849,2	5.410	2.263,0	100%
% Total		49%		14%		37%			100%

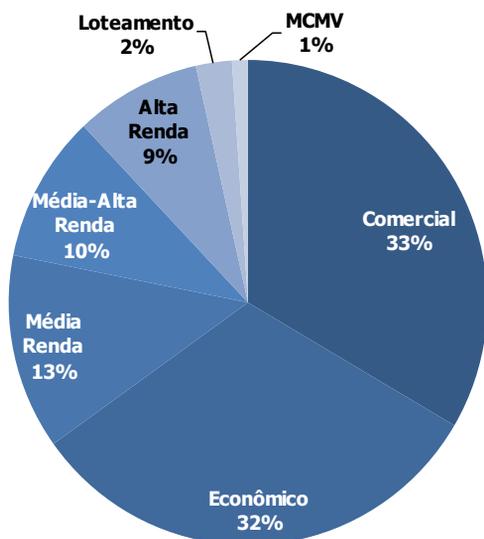
Estoque por Faixa de Vendas e Ano de Entrega

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%	193	118,1	-	-	-	-	505	259,3	698	377,4	17%
Entre 21 e 40%	-	-	-	-	412	113,9	21	66,1	433	180,0	8%
Entre 41 e 60%	13	3,8	-	-	733	389,4	288	149,6	1.034	542,8	24%
Entre 61 e 80%	609	162,5	139	51,9	49	21,8	108	77,4	905	313,6	14%
Entre 81 e 99%	2.058	745,7	150	62,6	40	10,6	92	30,3	2.340	849,2	37%
TOTAL	2.873	1.030,1	289	114,5	1.234	535,7	1.014	582,7	5.410	2.263,0	100%

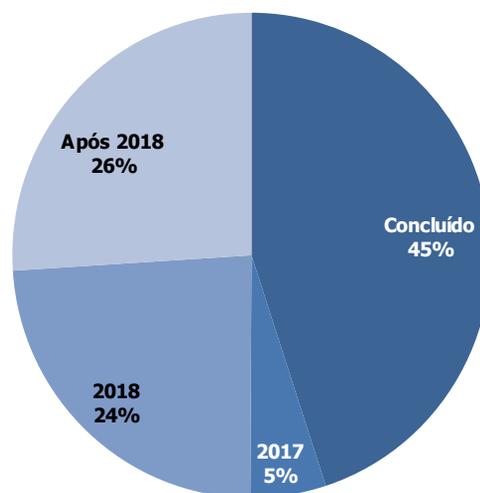
88%
51%

- ❖ De forma geral, o estoque da Companhia apresenta boa liquidez de mercado, fato que pode ser constatado se observarmos que: (i) 51% do estoque total (incluindo produto comercial) está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%; (ii) 64% está concentrado em produtos residenciais (excluindo MCMV, Loteamento e Comercial); e (iii) 45% do estoque já está concluído (gerador de caixa imediato), do qual 70% está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro.
- ❖ Do total do estoque concluído (45%), 88% está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%, sendo: (i) 16% com faixa de vendas entre 61% e 80% e; (ii) 72% com faixa de vendas entre 81% e 99%.

Estoque por Produto – %VGV



Estoque por Ano de Entrega – % VGV



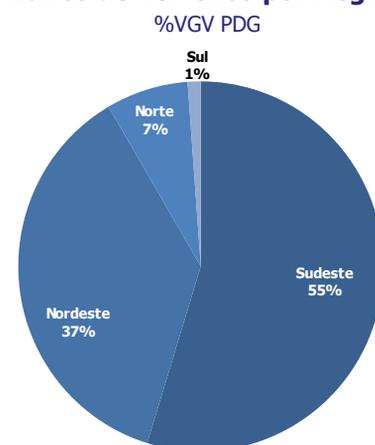
Desempenho Operacional – Banco de Terrenos

- ❖ O banco de terrenos encerrou o 4T16 com VGV potencial de R\$4,7 bilhões (%PDG), equivalente a 11.319 unidades.
- ❖ Em decorrência de vendas e distratos, o banco de terrenos sofreu uma queda de 19%, refletindo assim uma redução de R\$1,1 bilhão no VGV potencial (% PDG) em relação ao 3T16.
- ❖ Terrenos que não se enquadram na estratégia da Companhia continuarão em processo de venda e distrato, auxiliando na aceleração da redução dos custos e na monetização de ativos para desalavancagem da Companhia.

Banco de Terrenos – Unidades e VGV

Segmento	Unidades (%oPDG)	%	VGV PDG (R\$ mm)	%	VGV (R\$ mm)	%	Preço Médio (R\$)
Alta Renda	270	2,4%	333,7	7,1%	333,7	6,7%	1.235.822,2
Média Alta Renda	1.466	13,0%	1.374,1	29,2%	1.374,1	27,6%	937.294,5
Média Renda	1.267	11,2%	614,7	13,1%	892,8	17,9%	485.185,1
Econômico	4.898	43,3%	1.300,1	27,6%	1.300,1	26,1%	265.430,1
Residencial	7.901	69,8%	3.622,6	77,0%	3.900,7	78,3%	458.498,9
Comercial	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-
Loteamento	3.418	30,2%	1.083,3	23,0%	1.083,3	21,7%	316.925,7
Total	11.319		4.705,9		4.984,0		415.748,0

Banco de Terrenos por Região



Desempenho Operacional – Painel *de-risking*

- ❖ Durante o 4T16, obtivemos 1 habite-se de projeto com gestão PDG, totalizando VGV de R\$54mm e 245 unidades. Em relação a projetos com gestão de parceiros, não obtivemos habite-ses no 4T16. No acumulado de 2016, foram obtidos 16 habite-ses com VGV de R\$1,6 bilhão (%PDG) e 5.552 unidades.

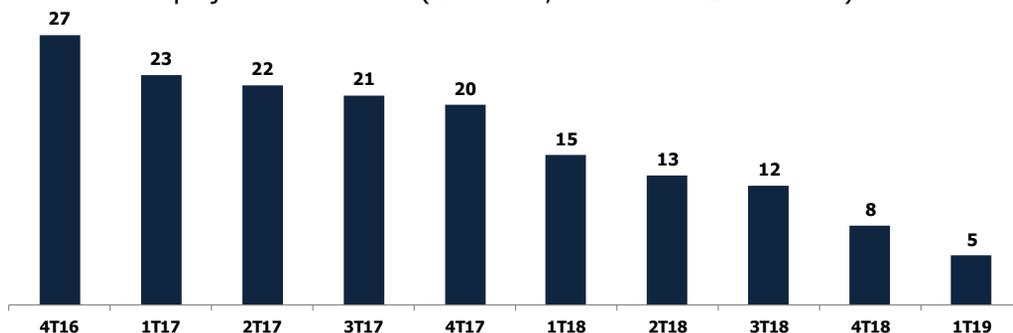
Habite-ses – 2016

Empreendimento	Entregas 2016 - Habite-se						
	Habite-se	Região	Produto	VGV Total (R\$ mm)	VGV PDG (R\$ mm)	Unidades PDG	Preço Médio (R\$ mil)
Projetos com Gestão Financeira PDG							
RESIDENCIAL BOSQUES DA ITALIA	1T16	São Paulo Interior	Econômico	78,2	78,2	504	155,2
CITTA MARIS I	1T16	Pará	MCMV	68,4	68,4	940	72,7
TOTAL PDG 1T16	2			146,6	146,6	1.444	-
MARINO RESIDENCIAL	2T16	Rio de Janeiro	Média-Alta Renda	48,8	43,9	55	799,1
RESERVA TAGUATINGA (JK)	2T16	Distrito Federal	Econômico	289,5	289,5	1.396	207,3
JARDIM BELA VIDA II	2T16	Pará	MCMV	38,2	38,2	392	97,5
VILLE RUBI	2T16	Minas Gerais	MCMV	46,9	46,9	252	186,0
CENARIO LARANJEIRAS	2T16	Rio de Janeiro	Alta Renda	82,0	82,0	60	1.366,8
TOTAL PDG 2T16	5			505,4	500,5	2.155	-
SLOPER CORPORATE	3T16	Rio de Janeiro	Comercial	97,8	97,8	32	3.056,3
CONDOMÍNIO RESIDENCIAL PLATNO	3T16	Salvador	Média Renda	274,2	274,2	482	568,9
FOCUS TIJUCA	3T16	Rio de Janeiro	Média-Alta Renda	74,4	74,4	88	845,6
CONDOMÍNIO RESIDENCIAL LUDCO	3T16	Salvador	Média-Alta Renda	268,9	268,9	427	629,7
SPAZIO OURO VERDE	3T16	São Paulo Interior	Loteamento	23,3	23,3	187	124,8
TOTAL PDG 3T16	5			738,6	738,6	1.216	-
GRAND FAMILY CLUB	4T16	Rio de Janeiro	Econômico	54,0	54,0	245	220,6
TOTAL PDG 4T16	1			54,0	54,0	245	-
TOTAL PDG 2016	13			1.444,6	1.439,7	5.060	-
Projetos com Gestão de Parceiros							
TOTAL PARCEIROS 1T16	0			0,0	0,0	0	-
VILA NOVA SABARÁ - PRAÇA MARAJOARA	2T16	São Paulo	Média Renda	99,7	49,8	102	488,7
RIVER SIDE	2T16	Manaus	Econômico	155,3	124,2	283	439,0
TOTAL PARCEIROS 2T16	2			255,0	174,1	385	-
PLATINUM TOWER	3T16	São Paulo Interior	Comercial	20,0	20,0	107	186,6
TOTAL PARCEIROS 3T16	1			20,0	20,0	107	-
TOTAL PARCEIROS 4T16	0			0,0	0,0	0	-
TOTAL PARCEIROS 2016	3			275,0	194,1	492	-
TOTAL 2016	16			1.719,6	1.633,8	5.552	-

Desempenho Operacional – Painel *de-risking*

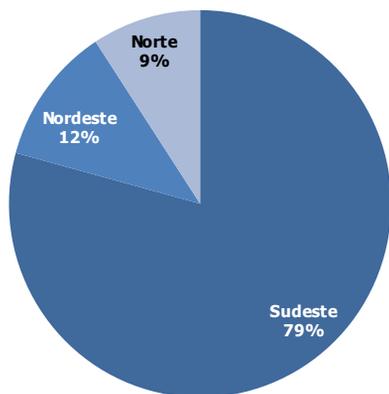
Projetos em andamento – Cronograma de Habite-se

- ❖ Das 18 SPEs que fizeram parte do descruzamento de parceria, 15 ficaram com a HM1, sendo que destas, 1 SPE ainda estava com o projeto em andamento.
- ❖ Portanto, considerando o descruzamento de 1 projeto, a venda do Buona Vita Atibaia e a entrega de 1 projeto no 4T16, a Companhia encerrou o quarto trimestre com 27 projetos em andamento, sendo 79% na região Sudeste e 70% projetos residenciais (ex. MCMV, Comercial e Loteamento).

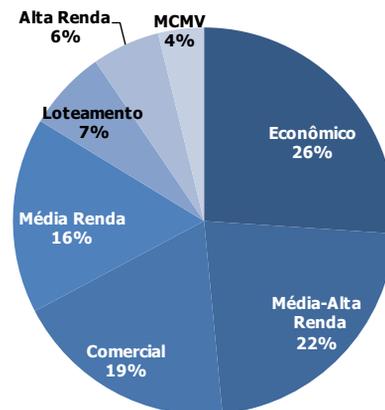


Obs.: Projetos em andamento ao final de cada trimestre. Apenas projetos com gestão financeira PDG.

Distribuição por Região – % VGV



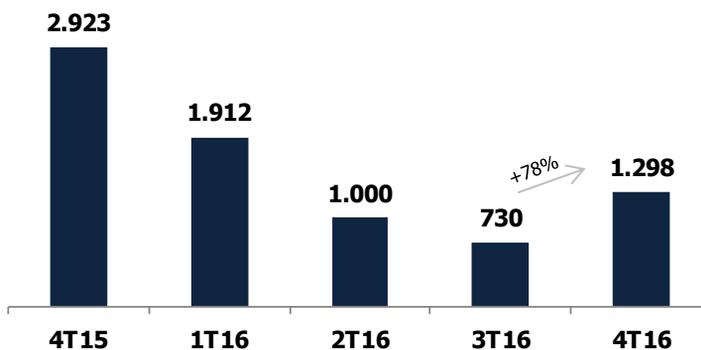
Distribuição por Produto – % VGV



Desempenho Operacional – Averbações

- ❖ Durante o 4T16, averbamos 1.298 unidades, aumento de 78% em relação ao trimestre anterior. Em 2016, 4.940 unidades foram averbadas.

Averbações – unidades



Desempenho Operacional – Dados Históricos

- ❖ Ao final do 4T16, a Companhia possuía 27 projetos em andamento, com um total de 7.391 unidades (part. PDG), sendo 412 (6%) pertencentes ao Programa Minha Casa Minha Vida, e 6.979 unidades (94%) em unidades residenciais (ex-MCMV), comerciais e loteamento.

	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Lançamentos⁽¹⁾	714	160.526	155.046
Concluídos⁽²⁾	687	152.853	147.655
Em Construção⁽³⁾	27	7.673	7.391

(1) Histórico de lançamentos até Dezembro/2016 - Líquido de cancelamentos

(2) Projetos com Habite-se ou Vendidos até o final de Dezembro/2016

(3) Projetos em construção ao final de Dezembro/2016

Projetos Concluídos	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	417	93.323	92.198
MCMV - Crédito Associativo	270	59.530	55.457
Total	687	152.853	147.655

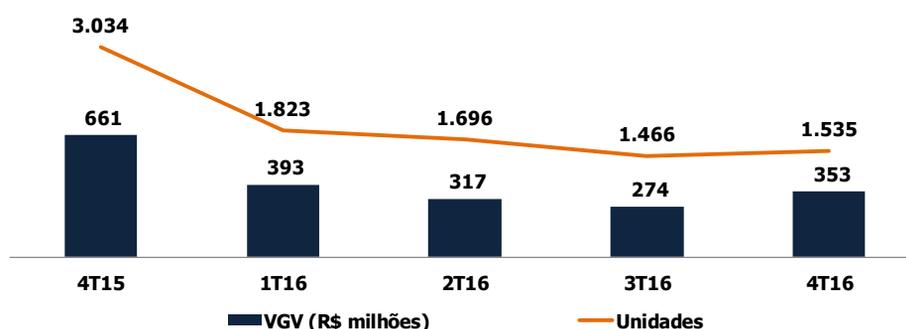
Projetos em Construção	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	25	7.261	6.979
MCMV - Crédito Associativo	2	412	412
Total	27	7.673	7.391

Obs: Considera apenas obras sob gestão financeira da PDG

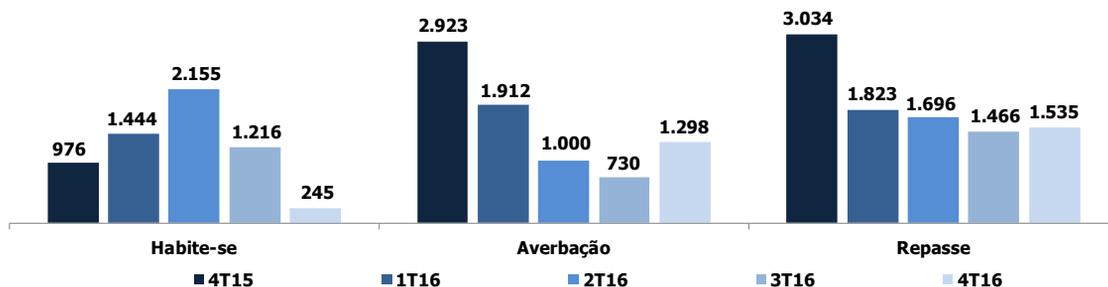
Desempenho Operacional – Repasse

- ❖ No 4T16, foram repassadas 1.535 unidades, equivalentes a um VGV de R\$353 milhões. No acumulado dos 12M16 foram repassadas 6.520 unidades, com VGV total de R\$1.337 milhões.
- ❖ Em virtude da restrição de *funding* dos bancos, da deterioração do cenário econômico e do enxugamento de crédito (aumento de taxas de juros e deterioração do saldo da poupança), da menor quantidade de entregas registrada nos últimos trimestres, e do menor volume de vendas, a quantidade de unidades repassadas manteve-se praticamente estável ao longo do ano.

Repasse por Trimestre – VGV e Unidades



Matéria Prima para Repasse – unidades



Desempenho Econômico Financeiro

Margem Bruta

- Em 2016, a margem bruta continuou sendo pressionada pela concessão de descontos, principalmente nas antecipações de pagamentos de parcelas e nas vendas à vista. Além disso, a queda na receita do período, em função da desaceleração nas vendas, também contribuiu para deterioração da margem.

Margem Bruta	R\$ milhões em IFRS					
	4T16	4T15	Var. %	2016	2015	Var. %
Receita Líquida	72	130	-45%	247	1.824	-86%
Custo	(314)	(347)	-10%	(973)	(1.866)	-48%
Lucro (Prejuízo) Bruto	(242)	(217)	12%	(726)	(42)	n.m.
(+) Juros Capitalizados no Custo	30	23	30%	87	153	-43%
Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado	(212)	(194)	9%	(639)	111	n.m.
Margem Bruta	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.
Margem Bruta Ajustada	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	6,1%	n.m.

Resultado de Exercícios Futuros (REF)

- A margem bruta a apropriar no 4T16 registrou queda em relação aos valores observados nos últimos trimestres. Ao final do 4T16, a margem bruta REF era de 24,4%, queda de 1,7 p.p. em relação ao 3T16 e de 6,8p.p. em relação ao 4T15.
- O cronograma previsto para apropriação do lucro bruto REF no resultado da Companhia é de 29,8% em 2017, 53,8% em 2018, e 16,4% de 2019 em diante.

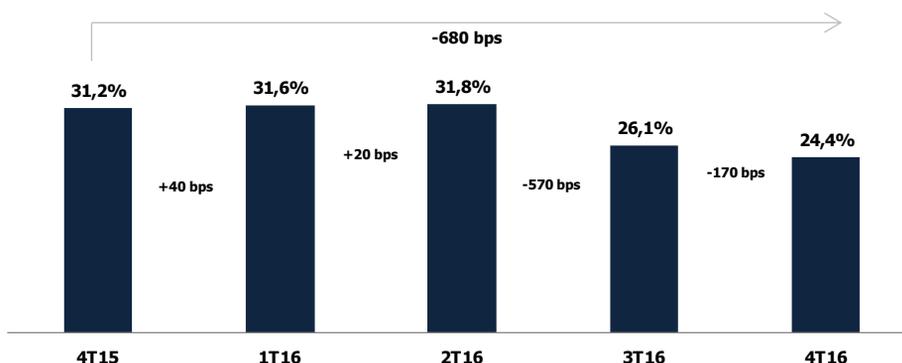
Resultado de Exercícios Futuros - REF	R\$ milhões em IFRS		
	4T16	3T16	4T15
Receita de vendas a apropriar	690	716	736
(-) Impostos sobre as vendas a apropriar *	(13)	(14)	(14)
Receita líquida REF	677	702	722
(-) Custo de vendas a apropriar	(512)	(519)	(497)
Lucro bruto REF	165	183	225
Margem bruta REF	24,4%	26,1%	31,2%
Juros capitalizados	48	57	115
Ágio da Agre	2	6	27
Margem bruta REF Ajustada**	17,0%	17,1%	11,5%

* 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	2017	2018	2019
	29,8%	53,8%	16,4%

Evolução da Margem Bruta REF



Resultado de Exercícios Futuros (REF) – Quebra por Safra

- Os projetos lançados após 2012, com margem bruta de 26,6%, já representam 95% do lucro bruto REF total, e vêm aumentando gradativamente sua relevância à medida que os projetos de safras anteriores a 2013 são entregues.

Resultado de Exercícios Futuros - REF (Projetos até 2012 e pós 2012)	R\$ milhões em IFRS		
	Até 2012	Pós 2012	4T16
Receita Líquida REF	86	591	677
(-) Custo de vendas a apropriar	(78)	(434)	(512)
Lucro bruto REF	8	157	165
Margem bruta REF	9,3%	26,6%	24,4%
Juros capitalizados	48	-	48
Ágio da Agre	2	-	2
Margem bruta REF Ajustada	-48,8%	26,6%	17,0%

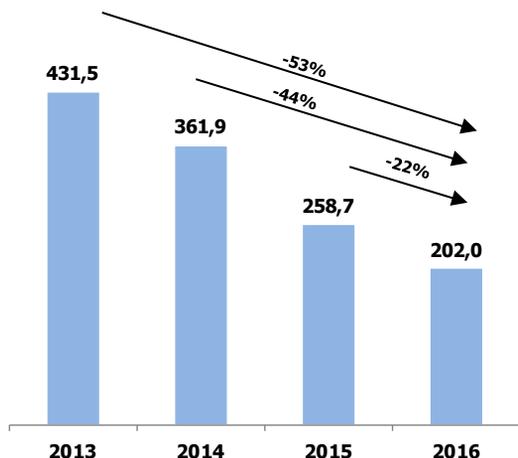
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (SG&A)

- Com objetivo de continuar o processo de desalavancagem e ajuste da estrutura ao tamanho da operação, a Companhia mantém como um dos principais focos o trabalho de redução de custos. As despesas gerais e administrativas encerraram o trimestre 25% abaixo do 4T15. No acumulado do ano, a redução atingiu 22% em relação a 2015.
- No trimestre, as despesas comerciais aumentaram 74% em relação ao 4T15, e no acumulado de 2016 houve uma redução de 9% em relação a 2015.
- No 4T16, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais (SG&A), registraram aumento de 11% em relação ao 4T15, e no acumulado do ano apresentaram uma redução de 17%.

Despesas Comerciais	TRIMESTRE			ACUMULADO		
	4T16	4T15	Var. %	2016	2015	Var. %
Total de Despesas Comerciais	59,3	34,1	74%	142,7	156,7	-9%
Despesas Gerais e Administrativas	4T16	4T15	Var. %	2016	2015	Var. %
Salários e Encargos	21,6	30,1	-28%	108,9	141,1	-23%
Participação nos resultados e Stock options	6,3	5,3	19%	24,4	12,7	92%
Prestação de Serviços	9,0	15,1	-40%	37,4	57,7	-35%
Outras Despesas Administrativas	7,9	9,2	-14%	31,3	47,2	-34%
Total de Despesas Gerais e Administrativas	44,8	59,7	-25%	202,0	258,7	-22%
Total de Despesas SG&A	104,1	93,8	11%	344,7	415,4	-17%

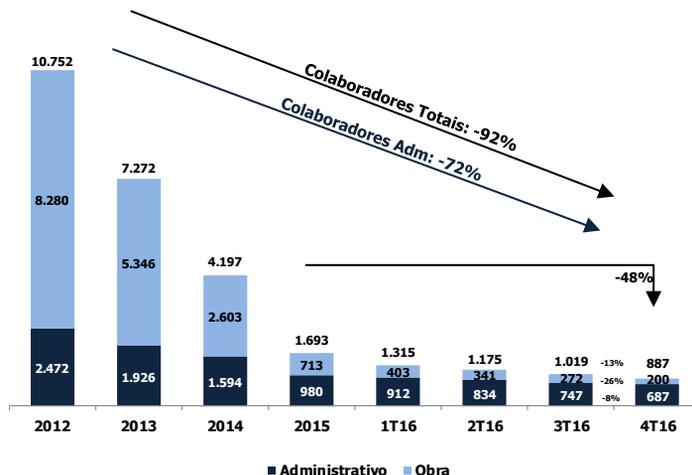
Evolução das Despesas Gerais e Administrativas

- As despesas gerais e administrativas seguem em trajetória decrescente, com queda de 22% em 2016, na comparação com o ano anterior. Em relação à 2014, a redução foi de 44%, e de 53% em relação à 2013.



Quantidade de Colaboradores

- Continuamos realizando os ajustes necessários para adequação da nossa estrutura ao tamanho da operação da Companhia. No 4T16, reduzimos a quantidade total de colaboradores em 13% em relação ao 3T16. Em 2016 a redução foi de 48% em relação à 2015.



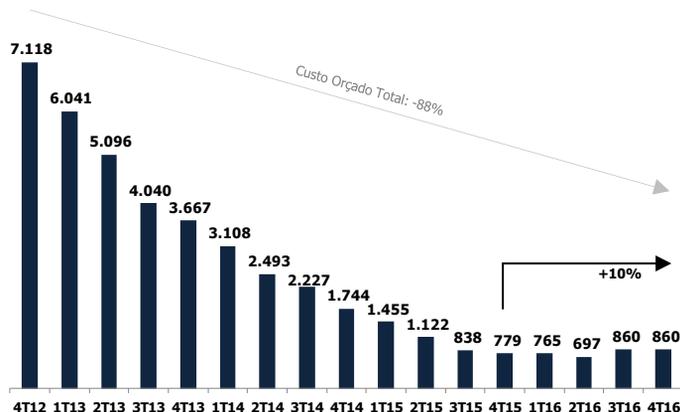
Contas a Receber (on e off balance) e Custo a Incurrir

- Encerramos o trimestre com um total de contas a receber de R\$2,5 bilhões, registrando queda de 37% em relação ao 3T16.
- Durante o 4T16, realizamos ajustes não recorrentes de R\$1,1 bilhão nas contas a receber, principalmente em função do aumento na provisão para devedores duvidosos, de deságio de cessões, e do descruzamento de parcerias.
- O custo a incorrer total se manteve em R\$860 milhões, em linha com o 3T16. Desde o final de 2012, o custo a incorrer total, que era de R\$7,1 bilhões, registrou queda de 88%, reduzindo de forma muito expressiva o risco de execução da Companhia. O aumento de 10% em relação ao 4T15, decorreu, principalmente, da correção do INCC e da revisão do orçamento de obras no segundo semestre, que tiveram seu ritmo reduzido em função das restrições de caixa da Companhia.

Contas a Receber

Contas a Receber on e off balance (R\$ mm)	R\$ milhões em IFRS		
	4T16	3T16	Var. %
Contas a receber (on balance)	2.023	3.440	-41%
Receita bruta de vendas - REF	690	716	-4%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes	(112)	(110)	2%
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados	(107)	(100)	7%
Total de contas a receber (a)	2.494	3.946	-37%
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas	(512)	(519)	-1%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque	(348)	(341)	2%
Compromisso com custos orçados a incorrer (b)	(860)	(860)	0%
Total de contas a receber líquido (a + b)	1.634	3.086	-47%
Curto Prazo	1.250	1.667	-25%
Longo Prazo	773	1.773	-56%
Total de contas a receber (on balance)	2.023	3.440	-41%

Custo a Incurrir – R\$m



Resultado Financeiro

- Neste trimestre, as despesas financeiras atingiram R\$287 milhões, 41% superior ao valor registrado no 3T16, e 7% maior em relação ao 4T15. No ano, o total de despesas financeiras totalizaram R\$932 milhões, redução de 3% em relação a 2015.

R\$ milhões em IFRS

Resultado financeiro (R\$ mm)	TRIMESTRE			ACUMULADO		
	4T16	4T15	Var. %	2016	2015	Var. %
Rendimento de aplicações financeiras	7,4	19,4	-62%	35,8	93,9	-62%
Valor justo de debêntures	-	-	0%	-	2,0	-100%
Variação Monetária, juros e multas por atraso	13,1	23,0	-43%	70,0	146,2	-52%
Outras receitas financeiras	4,5	25,2	-82%	15,6	45,7	-66%
Total de receitas financeiras	25,0	67,6	-63%	121,4	287,8	-58%
Juros de empréstimos	(239,9)	(265,9)	-10%	(897,4)	(1.045,2)	-14%
Despesas bancárias	(0,4)	(0,9)	-56%	(2,5)	(3,6)	-31%
Outras despesas financeiras	(11,0)	(20,5)	-46%	(38,9)	(63,2)	-38%
Despesas financeiras brutas	(251,3)	(287,3)	-13%	(938,8)	(1.112,0)	-16%
Juros capitalizados ao estoque	(35,7)	20,0	n.m.	6,4	152,7	-96%
Total de despesas financeiras	(287,0)	(267,3)	7%	(932,4)	(959,3)	-3%
Total do resultado financeiro	(262,0)	(199,7)	31%	(811,0)	(671,5)	21%

Endividamento

Em 2016, mesmo diante de um cenário bastante desafiador para Companhia, obtivemos importantes avanços na reestruturação das dívidas:

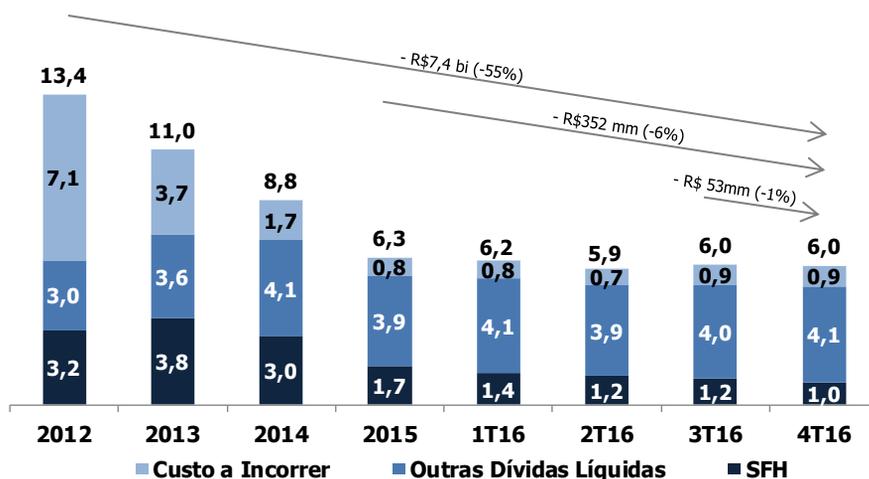
- Em maio de 2016, celebramos o contrato de venda da totalidade de nossa participação (58%) na REP, recebendo o equivalente a R\$34 milhões em unidades imobiliárias localizadas em São Paulo, além de reduzir em R\$214 milhões a dívida líquida da Companhia. Também em maio de 2016, concluímos a venda de 2 projetos (D'oro e Arena) pelo valor de R\$10 milhões, além de reduzir o custo a incorrer da Companhia em R\$52 milhões.
- Ainda em maio de 2016, a PDG publicou fato relevante, divulgando ao mercado a celebração, com os principais credores (Banco do Brasil, Bradesco, CEF e Itaú Unibanco), de um acordo não vinculante para reestruturação de dívidas ("Memorando de Entendimentos") que envolvia: (a) o alongamento das dívidas corporativas em 48 meses, com pagamento de juros e amortizações em uma única parcela (bullet); (b) a concessão de novos financiamentos para custear as despesas gerais e administrativas da Companhia, com vencimento em três anos; (c) a possibilidade de concessão de financiamentos para cobrir os custos e despesas para finalização de obras e comercialização dos projetos financiados pelos credores envolvidos no acordo e; (d) os vencimentos das dívidas de financiamento à produção foram prorrogados por um período de 12 a 24 meses.
- Em relação ao contrato de financiamento das despesas gerais e administrativas da Companhia (Financiamento G&A) celebrado junto aos bancos credores, foram liberados R\$102 milhões, recursos que vem auxiliando na regularidade operacional da PDG.

Desempenho Econômico Financeiro

- ❖ Em agosto de 2016, concluímos a renegociação da dívida da Companhia com o Banco Votorantim, da ordem de R\$565 milhões, prorrogando o seu vencimento para 2020, nos mesmos termos das dívidas corporativas com os grandes bancos acima referidos. Desta forma, ao todo, foram renegociados aproximadamente R\$4,0 bilhões, equivalente a 74% da dívida total existente no período.
- ❖ Concluímos junto a Vinci Partners a linha de financiamento no valor de até R\$100 milhões, que foi efetivado por intermédio de duas emissões de debêntures simples, cada qual dividida em duas séries. As primeiras séries da 9ª e 10ª emissão, totalizando R\$ 50 milhões, foram integralizadas em 2016. As segundas séries, por sua vez, foram integralizadas em 2017, também no valor de R\$50 milhões.
- ❖ Em novembro de 2016, conforme comunicado divulgado ao mercado, descruzamos a parceria com HM1 em 18 SPEs, das quais 15 ficaram com a HM1 e 3 SPEs com a PDG, permitindo que a Companhia utilize discricionariamente os ativos dos projetos remanescentes. Por consequência desse descruzamento, houve uma redução de aproximadamente R\$237 milhões na dívida estendida no 4T16. Ademais, com esta operação, reduzimos em R\$11 milhões o custo a incorrer e em R\$105 milhões a dívida de SFH da Companhia.

Dívida Líquida + Custo a Incorrer – R\$ bilhões

- ❖ No conceito de “alavancagem estendida” (dívida líquida + custo a incorrer), o endividamento vem registrando queda, com uma variação de 55%, ou R\$7,4 bilhões, desde o final de 2012, reduzindo também a complexidade operacional e o risco de execução de nossos ativos
- ❖ No trimestre, a alavancagem estendida foi reduzida em R\$53 milhões, considerando a desconsolidação do custo a incorrer dos projetos vendidos no 4T16. Em 2016, a alavancagem estendida foi reduzida em R\$352 milhões.



Obs.: Apenas para fins de comparação entre os períodos, as outras dívidas líquidas de 2012, 2013 e 2014 foram ajustadas com a inclusão da APR no valor de R\$300 milhões.

Dívida Líquida

- ❖ O saldo do financiamento à produção (SFH) segue diminuindo em decorrência da entrega e repasse dos empreendimentos, e do descruzamento de parceria envolvendo projetos em andamento neste trimestre. No quarto trimestre, o saldo total dessa linha caiu R\$182 milhões (16%) em relação ao 3T16. No ano, a queda na linha de SFH foi de R\$690 milhões (42%).

Endividamento	R\$ milhões em IFRS		
	4T16	3T16	Var. %
Disponibilidades	201	235	-14%
SFH	970	1.152	-16%
Debêntures	141	141	0%
CCB/CRI	532	574	-7%
Apoio a Produção	1.643	1.867	-12%
Capital de giro, SFI e NP	330	324	2%
Finep/Finame	101	101	0%
Debêntures	1.440	1.387	4%
CCB/CRI	1.781	1.702	5%
Coobrigação	24	25	-4%
Dívida Corporativa	3.676	3.539	4%
Dívida Bruta	5.319	5.406	-2%
Dívida Líquida	5.118	5.171	-1%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)	3.475	3.304	5%
Patrimônio Líquido Total (1)	- 3.415	- 838	n.m.
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)/ PL	n.a.	n.a.	n.m.

(1) Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores

Variação da Dívida Líquida

- ❖ Ainda que de forma mais lenta, a Companhia segue em seu processo de desalavancagem. No 4T16, a dívida líquida foi reduzida em R\$53 milhões, sendo R\$11 milhões, referentes ao descruzamento de parceria com a HM1.
- ❖ Em 2016, a queda na dívida líquida foi de R\$433 milhões. No total, desde 2014, a queda na dívida líquida foi de R\$1,9 bilhões.

Variação da dívida líquida (R\$ mm)	R\$ milhões em IFRS											
	2013	2014	1T15	2T15	3T15	4T15	2015	1T16	2T16	3T16	4T16	
Disponibilidades	1.353	1.092	881	1.198	508	604	604	373	271	235	201	
Variação das Disponibilidades	(468)	(261)	(211)	317	(690)	96	(488)	(231)	(102)	(36)	(34)	
Dívida Bruta	8.367	7.869	7.248	6.985	6.463	6.155	6.155	5.813	5.441	5.406	5.319	
<i>Apoio a Produção</i>	5.215	4.517	4.047	3.765	3.052	2.719	2.719	2.317	1.979	1.867	1.643	
<i>Dívida Corporativa</i>	3.152	3.352	3.201	3.220	3.411	3.436	3.436	3.496	3.462	3.539	3.676	
Variação da Dívida Bruta	602	(498)	(621)	(263)	(522)	(308)	(1.714)	(342)	(372)	(35)	(87)	
Variação da dívida líquida	(1.070)	237	410	580	(168)	404	1.226	111	270	(1)	53	
Ajustes	(86)	-	-	(502)	300	-	(202)	-	(214)	-	(11)	
<i>Valor justo da capitalização da debênture conversível</i>	(86)	-	-	(2)	-	-	(2)	-	-	-	-	
<i>Venda da REP</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	(214)	-	-	
<i>Aumento de Capital</i>	-	-	-	(500)	-	-	(500)	-	-	-	-	
<i>Venda SPes Paddock</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(11)	
<i>Resgate da APR e Captação de Nota Promissória</i>	-	-	-	-	300	-	300	-	-	-	-	
Variação da dívida líquida com ajustes	(1.156)	237	410	78	132	404	1.024	111	56	(1)	42	

Trimestres e Anos findos em 31 de dezembro de 2016 e 2015

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ '000) - IFRS						
	4T16	4T15	Var. %	2016	2015	Var. %
Receita bruta operacional						
Vendas imobiliárias	64.863	131.955	-51%	270.826	1.848.083	-85%
Outras receitas operacionais	6.432	31.297	-79%	57.804	125.214	-54%
(-) Deduções da receita	569	(33.042)	n.m.	(81.401)	(148.996)	-45%
Receita operacional líquida	71.864	130.210	-45%	247.229	1.824.301	-86%
Custo das unidades vendidas	(284.416)	(324.771)	-12%	(885.788)	(1.713.328)	-48%
Juros capitalizados	(29.864)	(22.583)	32%	(87.193)	(153.028)	-43%
Custo dos imóveis vendidos	(314.280)	(347.354)	-10%	(972.981)	(1.866.356)	-48%
Lucro (prejuízo) bruto	(242.416)	(217.144)	12%	(725.752)	(42.055)	n.m.
Margem bruta	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.
Margem bruta ajustada (1)	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	6,1%	n.m.
Receitas (despesas) operacionais:						
Equivalência patrimonial	764	13.496	-94%	578	113.380	-99%
Gerais e administrativas	(44.775)	(59.742)	-25%	(202.013)	(258.747)	-22%
Comerciais	(59.347)	(34.091)	74%	(142.685)	(156.713)	-9%
Tributárias	(7.526)	(3.111)	n.m.	(15.050)	(11.561)	30%
Depreciação e amortização	(30.589)	(371.771)	-92%	(88.302)	(412.194)	-79%
Outras despesas operacionais	(1.933.105)	(1.204.793)	60%	(3.448.078)	(1.360.730)	n.m.
Resultado financeiro	(261.956)	(199.668)	31%	(810.991)	(671.561)	21%
Total receitas (despesas) operacionais	(2.336.534)	(1.859.680)	26%	(4.706.541)	(2.758.126)	71%
Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	(2.578.950)	(2.076.824)	24%	(5.432.293)	(2.800.181)	94%
Imposto de renda e contribuição social	38.310	39.580	-3%	1.351	(42.301)	n.m.
Lucro (prejuízo) dos acionistas não controladores	(2.540.640)	(2.037.244)	25%	(5.430.942)	(2.842.482)	91%
Acionistas não controladores	100.849	68.306	48%	123.125	78.100	58%
Lucro (prejuízo) líquido do período	(2.439.791)	(1.968.938)	24%	(5.307.817)	(2.764.382)	92%
Margem líquida	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.

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

EBITDA						
	4T16	4T15	Var. %	2016	2015	Var. %
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(2.578.950)	(2.076.824)	24%	(5.432.293)	(2.800.181)	94%
(-/+ Resultado financeiro	261.956	199.668	31%	810.991	671.561	21%
(+) Depreciação / Amortização	30.589	371.771	-92%	88.302	412.194	-79%
(+) Despesa com plano baseado em ações e PLR	6.272	5.268	19%	24.366	12.730	91%
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	29.864	22.583	32%	87.193	153.028	-43%
(-/+ Resultado de equivalência patrimonial	(764)	(13.496)	-94%	(578)	(113.380)	-99%
EBITDA	(2.251.033)	(1.491.030)	51%	(4.422.019)	(1.664.048)	n.m.
Margem EBITDA	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.

Em 31 de Dezembro de 2016 e de 2015

ATIVO (R\$ '000) - IFRS			
	2016	2015	(%) Var.
Circulante			
Disponibilidades e aplicaões financeiras	200.973	604.093	-67%
Contas a receber de clientes	1.249.963	2.227.031	-44%
Estoques de imóveis a comercializar	1.166.612	1.722.545	-32%
Despesas antecipadas	7.763	9.137	-15%
Contas correntes e mútuos com parceiros nos empreendimentos	24.564	77.673	-68%
Impostos a recuperar	44.117	87.691	-50%
Tributos diferidos	10.214	-	n.m.
Outros créditos	-	120.030	-100%
Total Circulante	2.704.206	4.848.200	-44%
Não Circulante			
Realizável a longo prazo			
Contas a receber de clientes	772.702	3.264.276	-76%
Estoques de imóveis a comercializar	706.102	1.798.701	-61%
Tributos diferidos	-	2.457	-100%
Contas correntes e mútuos com parceiros nos empreendimentos	60.165	185.975	-68%
Outros créditos	223.503	2.350	n.m.
Total Realizável a longo prazo	1.762.472	5.253.759	-66%
Permanente			
Investimentos	49.012	218.479	-78%
Propriedades para investimentos	-	473.465	-100%
Imobilizado	27.640	36.219	-24%
Intangível	107.684	127.923	-16%
Total Permanente	184.336	856.086	-78%
Total Não circulante	1.946.808	6.109.845	-68%
Total do Ativo	4.651.014	10.958.045	-58%

Em 31 de Dezembro de 2016 e de 2015

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ '000) - IFRS			
	2016	2015	(%) Var.
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	1.013.591	1.735.042	-42%
Debêntures	1.546.357	958.829	61%
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	1.811.544	2.460.204	-26%
Coobrigação na cessão de recebíveis	24.411	31.460	-22%
Fornecedores	251.319	230.490	9%
Obrigações por aquisição de imóveis	85.825	174.774	-51%
Adiantamentos de clientes	188.928	156.641	21%
Obrigações fiscais e trabalhistas	185.557	215.260	-14%
Obrigações tributárias diferidas	45.483	56.399	-19%
Imposto de renda e contribuição social	97.562	76.288	28%
Contas correntes e mútuos com parceiros nos empreendimentos	5.798	9.135	-37%
Outras provisões	388.585	190.870	n.m.
Outras obrigações	162.472	224.240	-28%
Total Circulante	5.807.432	6.519.632	-11%
Exigível de longo prazo			
Empréstimos e financiamentos	387.571	924.278	-58%
Debêntures	34.609	-	n.m.
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	501.040	45.165	n.m.
Obrigações por aquisição de imóveis	34.701	101.708	-66%
Adiantamentos de clientes	72.368	147.514	-51%
Obrigações fiscais e trabalhistas	24.667	-	n.m.
Obrigações tributárias diferidas	44.919	219.372	-80%
Outras provisões	771.313	408.634	n.m.
Outras obrigações	386.896	207.177	87%
Total Exigível de longo prazo	2.258.084	2.053.848	10%
Patrimônio líquido			
Capital social	4.917.843	4.917.843	0%
Reserva de capital	1.236.706	1.235.345	0%
Prejuízos acumulados	(9.526.750)	(4.218.933)	n.m.
Participação atribuída aos acionistas não controladores	(42.301)	450.310	n.m.
Total Patrimônio líquido	(3.414.502)	2.384.565	n.m.
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	4.651.014	10.958.045	-58%