

**São Paulo, 15 de maio de 2018:** a PDG Realty S.A. (PDGR3) – Em Recuperação Judicial – anuncia **hoje** seus resultados do primeiro trimestre de 2018. Fundada em 2003, a PDG desenvolve projetos para diversos segmentos e diferentes públicos, atuando na incorporação, construção e nas vendas de empreendimentos residenciais, comerciais e loteamentos.

## Destaques do Resultado:

### Relações com Investidores:

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

### Teleconferência de Resultados

Data:  
Quarta-Feira, 16 de Maio  
de 2018

#### ➤ Português

11h00 (local)  
10h00 (NY)

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

Replay: (11) 3193-1012  
Código: 274152#

#### ➤ Inglês (Tradução Simultânea)

10h00 (NY)  
11h00 (local)

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

Replay: (11) 3193-1012  
Código: 582988#

- ❖ **As despesas gerais e administrativas** seguem em trajetória decrescente, registrando **queda de 66%** na comparação entre o 1T17 e o 1T18. (página 14)
- ❖ Melhora significativa das receitas financeiras durante o 1T18, que totalizaram R\$29,6 milhões, frente um resultado negativo em R\$1,7 milhão registrado no 1T17. (página 17)
- ❖ **Redução de 27% nas despesas financeiras**, passando de R\$173 milhões no 1T17 para R\$126 milhões no 1T18. (página 17)
- ❖ **Redução de 6% no prejuízo líquido do período**, passando de R\$275,7 milhões no 1T17, para R\$260,1 milhões na comparação entre o 1T18 e 1T17. (página 18)

## Eventos Recentes:

- ❖ O aumento de capital referente à conversão de dívida em *equity*, no valor de R\$74,2 milhões, está em fase final implementação. A homologação do aumento deverá ocorrer ao longo do segundo trimestre, quando faremos a devida comunicação ao mercado. (página 4)
- ❖ Durante o período de preferência dos acionistas, encerrado em 30/04/2018, houve subscrição de 70.145 ações, totalizando R\$165 mil. (página 4)

❖ Mensagem da Administração	3
❖ Indicadores Operacionais e Financeiros	5
❖ Desempenho Operacional – Lançamentos	6
❖ Desempenho Operacional – Vendas	6
❖ Desempenho Operacional – Distratos e Revenda	7
❖ Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)	8
❖ Desempenho Operacional – Estoque	9
❖ Desempenho Operacional - Banco de Terrenos	11
❖ Desempenho Operacional – Habite-ses	11
❖ Desempenho Operacional – Dados Históricos	11
❖ Desempenho Operacional – Cronograma de Habite-se	12
❖ Desempenho Operacional - Averbações	12
❖ Desempenho Operacional - Repasse	12
❖ Desempenho Econômico-Financeiro	13
❖ Demonstração de Resultado e Balanço Patrimonial	18

### Mensagem Inicial

O primeiro trimestre de 2018 marcou a fase inicial da implementação do Plano de Recuperação Judicial da PDG. Todos os processos, controles e estruturas da Companhia foram revistos e redefinidos, tanto para aumentar a eficiência e reduzir os custos, quanto para atender às novas necessidades trazidas pela aprovação do Plano. Este primeiro ano de implementação do plano de RJ é um dos mais importantes para a empresa na medida em que prevê, a partir do segundo semestre, o pagamento de parte dos valores acordados no plano de recuperação.

Embora o Plano de Recuperação abranja boa parte dos passivos da PDG, seguimos em negociações contínuas com os bancos, no sentido de retomarmos e finalizarmos empreendimentos inacabados, cumprindo o compromisso que assumimos junto aos nossos clientes, e também agregando mais valor aos ativos da Companhia.

Sentimos ao longo do trimestre uma pequena melhora no mercado imobiliário, porém insuficiente para justificar uma mudança significativa em nossas previsões para este ano.

### Resultados Operacionais

Neste primeiro trimestre do ano, as vendas brutas somaram R\$49 milhões, 40% abaixo do 1T17 e 48% abaixo do valor registrado no 4T17. A queda nas vendas decorreu da estratégia adotada pela Companhia após o pedido de recuperação judicial, na qual passamos a priorizar a venda de unidades sem ônus e, portanto, geradoras de caixa imediato, além de priorizar também a venda de unidades cujos recursos pudessem ser usados para pagar despesas das próprias SPEs. Desde o início do segundo trimestre de 2018, alteramos a política de vendas, e retomamos também as vendas das unidades oneradas. Desta forma, será possível observar uma melhora significativa no volume de vendas brutas do próximo trimestre.

Durante o 1T18, o valor distratado foi de R\$52 milhões, 63% menor que o valor registrado no 1T17, e 271% acima do montante observado no 4T17. Ao longo do ano de 2018, manteremos a estratégia de priorizar a realização dos distratos de unidades com boa liquidez e livre de ônus, sendo, portanto, geradoras de caixa imediato no momento da revenda. Decorrente do aumento do volume distratado durante o 1T18, as vendas líquidas no período foram negativas em R\$3 milhões.

As despesas gerais e administrativas sofreram uma expressiva redução de 66% em relação ao 1T17, em linha com o objetivo da Companhia de readequar constantemente sua estrutura e aumentar a eficiência da operação. Entre o 1T17 e o 1T18, houve redução de 57% no “headcount”, assim, encerramos o trimestre com 261 colaboradores. As despesas comerciais aumentaram 16% na comparação entre 1T17 e o 1T18. Esse aumento se deve ao reconhecimento das despesas com comissões referentes aos distratos ocorridos até o final do 1T18.

Durante o 1T18, foram repassadas 202 unidades, equivalentes a um VGV de R\$40 milhões. No mesmo período, o estoque da Companhia atingiu R\$2,1 bilhões, redução de 9% em relação ao 1T17, e redução de 7% em relação ao 4T17.

Em função do ritmo mais reduzido das obras e da correção pelo INCC, o custo a incorrer registrou aumento de 1% em relação ao 4T17, e aumento de 5% em relação ao 1T17. Em termos históricos, desde o final de 2012, o custo a incorrer total, que era de R\$7,1 bilhões, registrou queda de 89%.

Desta forma, durante o primeiro trimestre de 2018, a PDG registrou um prejuízo líquido de R\$260 milhões, 6% inferior ao prejuízo apurado no 1T17.

O aumento de capital referente à conversão de dívida em *equity*, previsto no Plano de Recuperação Judicial, no valor de R\$74,2 milhões, está em fase final implementação, entretanto, ainda não foi registrado nos resultados da PDG. A homologação deste aumento deverá ocorrer ao longo do segundo trimestre, quando as devidas comunicações serão realizadas. Cabe salientar que, durante o período de preferência dos acionistas no processo de aumento de capital, houve uma parcela dos investidores que exerceu seu direito de preferência, e subscreveu as ações, evitando a diluição. Ao todo, durante o período de preferência foram subscritas 70.145 ações, no valor total de R\$165 mil.

Ainda que o cenário econômico continue a impor grandes desafios comerciais ao setor, as medidas previstas no Plano, principalmente o alongamento das dívidas, em conjunto com uma maior agressividade nas vendas, deverão reduzir ainda mais a pressão sobre o caixa, permitindo a retomada gradual da operação da Companhia.

A Administração.

## Indicadores Operacionais e Financeiros

- ❖ A partir do início de 2014, passamos a divulgar os resultados operacionais em IFRS10, além do critério proporcional à participação da PDG em cada empreendimento.
- ❖ Abaixo os resultados dos principais indicadores da Companhia referentes ao 1T18.

Lançamentos	1T18	1T17	1T18 vs. 1T17	1T18 (IFRS)
VGV Lançado Total - R\$ milhões	0	0	n.m.	0
VGV Lançado PDG - R\$ milhões	0	0	n.m.	0
Empreendimentos Lançados	0	0	n.m.	0
Número de Unidades Lançadas - %PDG	0	0	n.m.	0
Vendas e Estoque	1T18	1T17	1T18 vs. 1T17	1T18 (IFRS)
Vendas Brutas %PDG - R\$ milhões	49	81	-39,5%	49
Vendas Líquidas Contratadas %PDG - R\$ milhões	(3)	(60)	-95,8%	(3)
Número de Unidades Vendidas Líquidas %PDG	13	(209)	n.m.	13
Estoque a Valor de Mercado %PDG - R\$ milhões	2.064	2.262	-8,8%	2.063
Resultado do Exercício <sup>(1)</sup>	1T18	1T17	1T18 vs. 1T17	
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	65	118	-44,9%	
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	(5)	2	n.m.	
Margem Bruta - %	n.a.	1,7	n.m.	
Margem Bruta Ajustada - %	5,3	5,1	0,2 p.p	
Margem EBITDA - %	n.a.	n.a.	n.m.	
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	(260)	(276)	-5,7%	
Margem Líquida - %	n.a.	n.a.	n.m.	
Resultado de Exercício Futuro <sup>(1)</sup>	1T18	1T17	1T18 vs. 1T17	
Receita Líquida de Vendas a Apropriar - R\$milhões	464	485	-4,3%	
Custo de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	(369)	(386)	-4,4%	
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	95	99	-4,0%	
Margem Bruta REF - %	20,5	20,4	0.1 p.p	
Balanço Patrimonial <sup>(1)</sup>	1T18	1T17	1T18 vs. 1T17	
Disponibilidades - R\$milhões	221	217	1,8%	
Dívida Líquida - R\$milhões	2.532	5.091	-50,3%	
Patrimônio Líquido - R\$milhões	(3.493)	(3.670)	-4,8%	
Dívida Líquida (ex-Apoio à Produção) / Patrimônio Líquido (%)	n.a.	n.a.	n.m.	
Ativos Totais - R\$ milhões	2.827	4.448	-36,4%	

Obs: <sup>(1)</sup> Resultados Financeiros consideram IFRS 10.  
VGV %PDG refere-se apenas a parcela correspondente à participação da Companhia, excluindo parceiros.

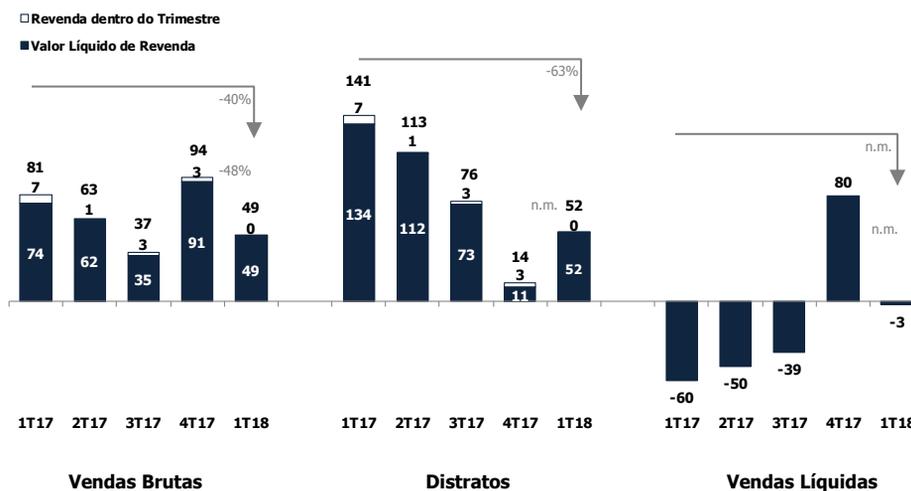
## Desempenho Operacional – Lançamentos

- ❖ Durante o 1T18 nenhum lançamento foi realizado, e todos os esforços continuam direcionados para a implementação do Plano de Recuperação Judicial.

## Desempenho Operacional – Vendas

- ❖ Desde o pedido de recuperação judicial, adotamos uma estratégia na qual passaram a ser priorizadas as vendas de unidades sem ônus e, portanto, geradoras de caixa imediato, além das vendas de unidades cujos recursos pudessem ser usados para pagar despesas da própria SPE. Essa estratégia, embora favoreça a entrada de caixa, impacta negativamente o volume de vendas, devido à quantidade reduzida de unidades livres de ônus, quando comparada ao total de unidade em estoque.
- ❖ Considerando a estratégia de vendas adotada, as vendas brutas somaram R\$49 milhões no 1T18, 40% abaixo do valor registrado no 1T17, e 48% abaixo do 4T17.
- ❖ As vendas à vista atingiram R\$17,4 milhões no 1T18, representando 35% das vendas brutas do trimestre.
- ❖ Os distratos totais atingiram R\$52 milhões no 1T18, 63% abaixo do valor registrado no 1T17. Ao longo do ano de 2018, manteremos a estratégia de priorizar a realização dos distratos de unidades com melhor liquidez e livre de ônus, sendo, portanto, geradoras de caixa imediato no momento da revenda. Desta forma, houve um aumento de 271% nos distratos entre o 4T17 e o 1T18 .
- ❖ Em consequência da diminuição do volume de vendas brutas no trimestre e do aumento dos distratados, as vendas líquidas foram negativas em R\$3 milhões no 1T18.
- ❖ A partir do segundo trimestre deste ano, alteramos a política de vendas, e retomamos também as vendas de parte das unidades oneradas. Desta forma, será possível observar uma melhora significativa no volume de vendas brutas do próximo trimestre.

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



## Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

- ❖ Do total de unidades distratadas no 1T18, 79% corresponde a empreendimentos com faixa de vendas acima de 60%, reforçando a ocorrência dos distratos em produtos com boa liquidez de mercado e que, portanto, devem apresentar uma velocidade maior de revenda.
- ❖ Durante o primeiro trimestre, 77% do volume distratado correspondeu a unidades de empreendimentos já concluídos.

### Distratos no 1T18 por Faixa de Venda e Ano de Entrega

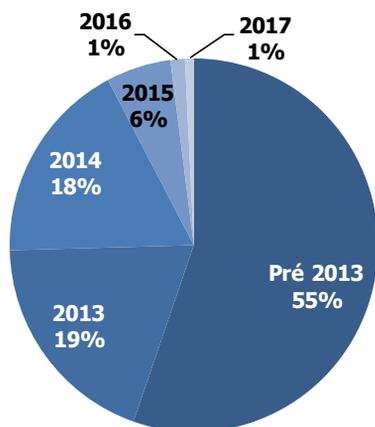
VGV em R\$ milhões

Faixa de Venda	Concluídos		Entrega em 2018		Entrega em 2019		Entrega após 2019		Total Distrato	
	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV
Até 20%	-	-	-	-	-	-	5	1,0	5	1,0
Entre 21 e 40%	-	-	-	-	15	5,0	2	1,9	17	6,9
Entre 41 e 60%	-	-	-	-	-	-	8	3,0	8	3,0
Entre 61 e 80%	64	14,5	-	-	1	0,3	1	0,3	66	15,1
Entre 81 e 99%	100	25,7	1	0,2	-	-	-	-	101	25,9
<b>TOTAL</b>	<b>164</b>	<b>40,2</b>	<b>1</b>	<b>0,2</b>	<b>16</b>	<b>5,3</b>	<b>16</b>	<b>6,2</b>	<b>197</b>	<b>51,9</b>

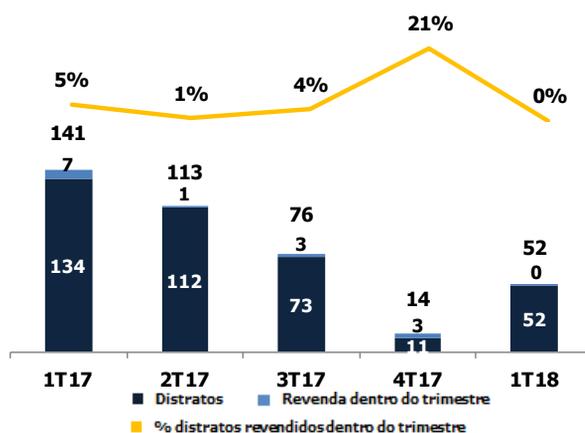
↓ 77%      ↓ 79%

- ❖ Considerando os distratos por safra de venda, 74% dos distratos ocorridos no 1T18 foram de unidades comercializadas antes de 2014, ou seja, sob um processo de análise de crédito menos criterioso, e que portanto, têm atualmente maior probabilidade de ocorrência de distrato por insuficiência de renda.
- ❖ Considerando que 83% dos distratos registrados durante o 1T18 foram realizados apenas no final de março, não houve tempo hábil para revenda de unidades distratadas no mesmo trimestre.

### Distratos por Safra de Venda – %VGV – 1T18



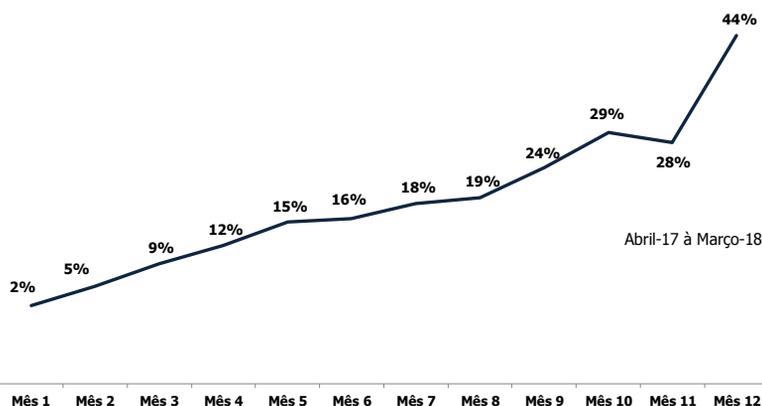
### Evolução dos Distratos e Revenda – R\$ milhões



## Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

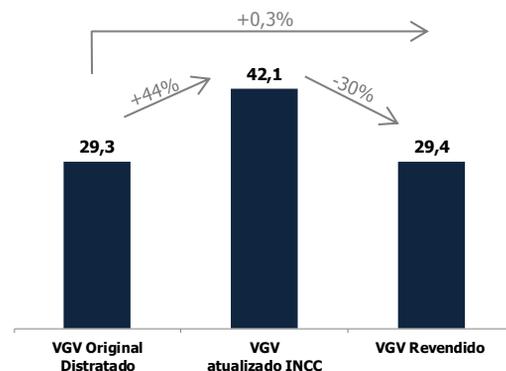
- ❖ A curva de revenda registrou média de 44% após 12 meses do ato do distrato. Essa recuperação na revenda dos distratos dentro de 12 meses, reflete o êxito na estratégia adotada de priorizar os distratos das unidades mais líquidas.
- ❖ O preço de revenda voltou a apresentar ganho em relação ao preço da venda original. Nos últimos 12 meses, o VGV revendido ficou, em média, 0,3% acima do VGV da venda original. Esse ganho, embora pequeno, reflete parte da retomada, ainda tímida, do setor.

**Curva Média de Revenda – unidades**



**Preço de Revenda**

VGV distratado nos últimos 12 meses – R\$ milhões



## Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)

- ❖ Analisando a venda sobre oferta (VSO) trimestral sob o conceito de estoque efetivamente disponível, ou seja, o VSO de vendas brutas, o índice atingiu 2% no 1T18, 2p.p. abaixo do valor registrado no 1T17.
- ❖ Neste trimestre, a equipe comercial da PDG foi responsável por 74,8% das vendas brutas realizadas.

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

	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18
<b>Estoque Inicial</b>	2.263	2.262	2.321	2.348	2.214
<b>(-) Cancelamentos</b>	0	0	0	0	0
<b>= Estoque Efetivo</b>	2.263	2.262	2.321	2.348	2.214
<b>(+) Lançamentos</b>	0	0	0	0	0
<b>(-) Vendas Líquidas</b>	-60	-50	-39	80	-3
Vendas Brutas <sup>(1)</sup>	81	63	37	94	49
Distratos <sup>(1)</sup>	141	113	76	14	52
<b>(+) Ajustes<sup>(2)</sup></b>	-61	9	-12	-54	-153
<b>Estoque Final</b>	2.262	2.321	2.348	2.214	2.064
<b>VSO Trimestral (Venda Bruta)</b>	4%	3%	2%	4%	2%
<b>VSO Trimestral (Venda Líquida)</b>	n.a.	n.a.	n.a.	3%	n.a.

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

(2) O ajuste negativo de R\$153 milhões no 1T18 refere-se, principalmente, à replicação de certas unidades e aos descontos concedidos nas vendas.

## Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta por Região

- Neste trimestre, a velocidade de vendas sobre oferta por região permaneceu baixa, reflexo das vendas brutas ainda retraídas. A região Sul continua a apresentar o melhor VSO (18% no 1T18), função de sua melhor performance de vendas em relação ao seu estoque reduzido.
- Em função da demanda ainda desaquecida, produto comercial segue apresentando baixa liquidez.

### Quadro de Vendas Brutas sobre Oferta (VSO) por Região

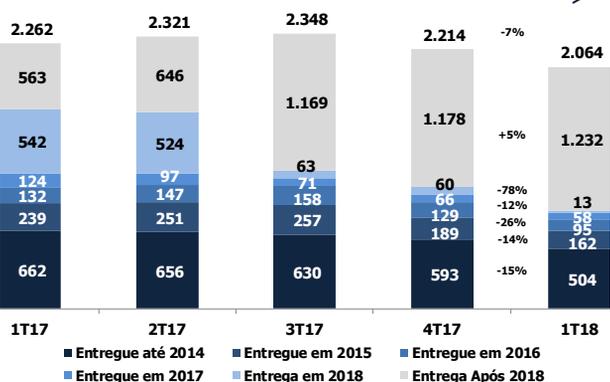
Região (ex-Comercial)	VSO - Vendas Brutas					
	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	
SÃO PAULO	6%	6%	3%	11%	3%	VSO SP e RJ: 2%
RIO DE JANEIRO	2%	0%	0%	3%	1%	
MG/ES	5%	3%	0%	6%	3%	VSO (ex-SP e RJ): 4%
NORTE	5%	3%	3%	4%	4%	
NORDESTE	3%	2%	1%	2%	3%	
SUL	13%	15%	17%	15%	18%	
CENTRO-OESTE	9%	2%	1%	1%	5%	
<b>TOTAL (EX-COMERCIAL)</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>	<b>6%</b>	<b>3%</b>	
COMERCIAL	0%	1%	0%	0%	1%	
<b>TOTAL</b>	<b>4%</b>	<b>3%</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>	

## Desempenho Operacional – Estoque

- Ao final do 1T18, o estoque total a valor de mercado totalizou R\$2.064 milhões, 7% abaixo do valor registrado ao final do 4T17. Em relação ao 1T17, a queda no estoque foi de 9%.
- O número de unidades totais em estoque passou de 5.559 no 4T17 para 5.454 no 1T18, diminuição de 2%. Em relação ao 1T17, houve uma diminuição de 2% no número de unidades em estoque.
- Considerando apenas as unidades concluídas até o final de 2015, a queda do estoque entre o 1T17 e o 1T18 foi de 26% em VGV e de 6% em número de unidades.

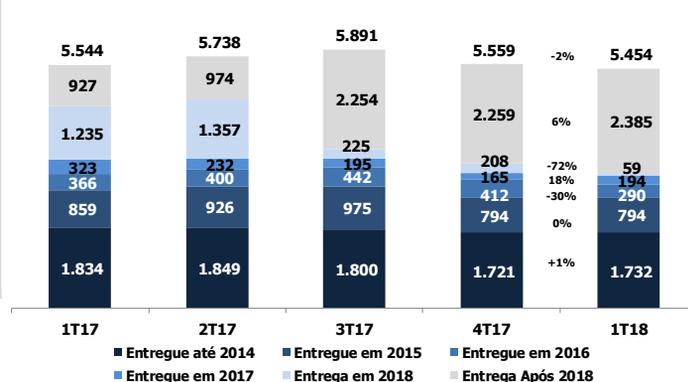
### Estoque a Valor de Mercado – R\$ milhões

Estoque a Valor de Mercado – Total: -9%  
 Estoque a Valor de Mercado – Entregue até 2015: -26%



### Unidades em Estoque

Unidades em Estoque – Total: -2%  
 Unidades em Estoque – Entregue até 2015: -6%



## Desempenho Operacional - Estoque

- ❖ Ao final do 1T18, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentravam 55% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Do total do estoque residencial disponível, 57% está concentrado em projetos com faixa de venda acima de 60%, portanto, com boa liquidez.

### Estoque por Faixa de Vendas e Região

VGV em R\$ milhões

Região	Até 60%		De 61 a 80%		De 81 a 99%		Total		
	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV	%
SÃO PAULO	240	177,4	489	85,9	622	161,9	1.351	425,2	33%
RIO DE JANEIRO	212	189,2	58	26,3	244	68,9	514	284,4	22%
MG/ES	-	-	-	-	45	7,4	45	7,4	1%
NORTE	115	44,9	152	94,8	499	131,2	766	270,9	21%
NORDESTE	494	139,1	-	-	192	86,7	686	225,8	17%
SUL	-	-	-	-	67	20,2	67	20,2	1%
CENTRO-OESTE	-	-	360	57,2	64	8,9	424	66,1	5%
<b>% Total (Ex-Comercial)</b>		<b>43%</b>		<b>20%</b>		<b>37%</b>			<b>100%</b>
<b>TOTAL (Ex-Comercial)</b>	<b>1.061</b>	<b>550,6</b>	<b>1.059</b>	<b>264,2</b>	<b>1.733</b>	<b>485,2</b>	<b>3.853</b>	<b>1.300,0</b>	<b>63%</b>
COMERCIAL	1.132	601,2	334	136,3	135	26,1	1.601	763,6	37%
<b>TOTAL</b>	<b>2.193</b>	<b>1.151,8</b>	<b>1.393</b>	<b>400,5</b>	<b>1.868</b>	<b>511,3</b>	<b>5.454</b>	<b>2.063,6</b>	<b>100%</b>
<b>% Total</b>		<b>56%</b>		<b>19%</b>		<b>25%</b>			<b>100%</b>

57%

### Estoque por Faixa de Vendas e Ano de Entrega

VGV em R\$ milhões

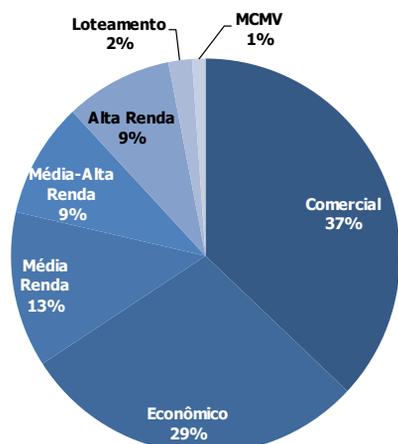
Faixa de Venda	Concluídos		Entrega em 2018		Entrega em 2019		Entrega Após 2019		Total	
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV
Até 20%	55	29,4	-	-	-	-	479	138,2	534	167,6
Entre 21 e 40%	19	38,6	-	-	163	71,6	534	345,6	716	455,7
Entre 41 e 60%	-	-	-	-	-	-	943	528,5	943	528,5
Entre 61 e 80%	1.127	252,6	-	-	153	64,2	113	83,8	1.393	400,6
Entre 81 e 99%	1.809	498,4	59	12,8	-	-	-	-	1.868	511,2
<b>TOTAL</b>	<b>3.010</b>	<b>818,9</b>	<b>59</b>	<b>12,8</b>	<b>316</b>	<b>135,8</b>	<b>2.069</b>	<b>1.096,0</b>	<b>5.454</b>	<b>2.063,6</b>

92%

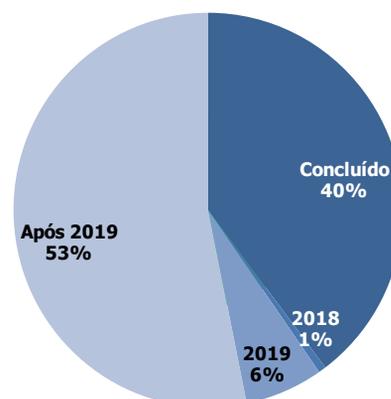
44%

- ❖ Atualmente o estoque da Companhia apresenta as seguintes características: (i) 44% do estoque total (incluindo o produto comercial) está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%; (ii) 60% do estoque total está concentrado em produtos residenciais (excluindo MCMV, Loteamento e Comercial);
- ❖ Do total do estoque concluído (R\$818,9 milhões): (i) 62% do VGV está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro e, (ii) 92% está concentrado em projetos com faixa de vendas entre 61% e 99%.
- ❖ Do total do estoque referente a projetos em andamento (R\$1.244,7 milhões): (i) 78% do VGV está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro e, (ii) 13% está concentrado em projetos com faixa de vendas entre 61% e 99%.

### Estoque por Produto – %VGV



### Estoque por Ano de Entrega – % VGV



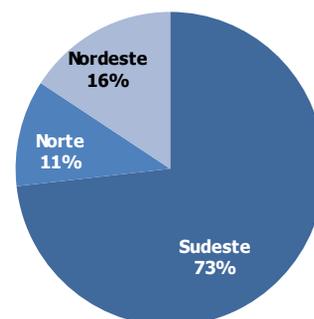
## Desempenho Operacional – Banco de Terrenos

- ❖ O banco de terrenos encerrou o 1T18 com VGV potencial de R\$2,1 bilhões (%PDG), equivalente a 6.008 unidades.
- ❖ Devido à venda e ao distrato de terrenos nesse trimestre, houve redução de 2 terrenos, refletindo uma queda de R\$195,3 milhões (9%) no VGV potencial (% PDG) em relação ao 4T17.
- ❖ Terrenos que não se enquadram na estratégia da Companhia continuarão em processo de venda ou distrato, auxiliando na aceleração da redução dos custos e na monetização de ativos para desalavancagem e reforço do caixa.

### Banco de Terrenos – Unidades e VGV

Segmento	Unidades (%PDG)	%	VGV PDG (R\$ mm)	%	VGV (R\$ mm)	%	Preço Médio (R\$)
Alta Renda	270	5%	333,7	16%	333,7	14%	1.235.822
Média Alta Renda	84	2%	58,8	3%	58,8	2%	700.514
Média Renda	865	14%	438,2	21%	716,2	30%	506.892
Econômico	2.664	44%	572,3	27%	572,3	24%	214.873
<b>Residencial</b>	<b>3.882</b>	<b>65%</b>	<b>1.403,0</b>	<b>67%</b>	<b>1.681,1</b>	<b>71%</b>	<b>361.420</b>
<b>Comercial</b>	-	<b>0%</b>	-	<b>0%</b>	-	<b>0%</b>	-
<b>Loteamento</b>	<b>2.126</b>	<b>35%</b>	<b>697,7</b>	<b>33%</b>	<b>697,7</b>	<b>29%</b>	<b>328.155</b>
<b>Total</b>	<b>6.008</b>		<b>2.100,7</b>		<b>2.378,7</b>		<b>349.649</b>

### Distribuição por Produto - %VGV PDG



## Desempenho Operacional – Habite-ses

- ❖ Durante o 1T18, não obtivemos habite-se para os projetos em andamento.
- ❖ Está prevista a entrega de 1 projeto no segundo trimestre de 2018.

## Desempenho Operacional – Dados Históricos

- ❖ Ao final do 1T18, a Companhia possuía 19 projetos em andamento, com um total de 5.058 unidades (%PDG), sendo 256 (5%) pertencentes ao Programa Minha Casa Minha Vida, e 4.802 unidades (95%) residenciais (ex-MCMV), comerciais e loteamento.

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

(1) Histórico de lançamentos até Março/18 - Líquido de cancelamentos

(2) Projetos com Habite-se ou Vendidos até o final de Março/18

(3) Projetos em construção ao final de Março/18

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

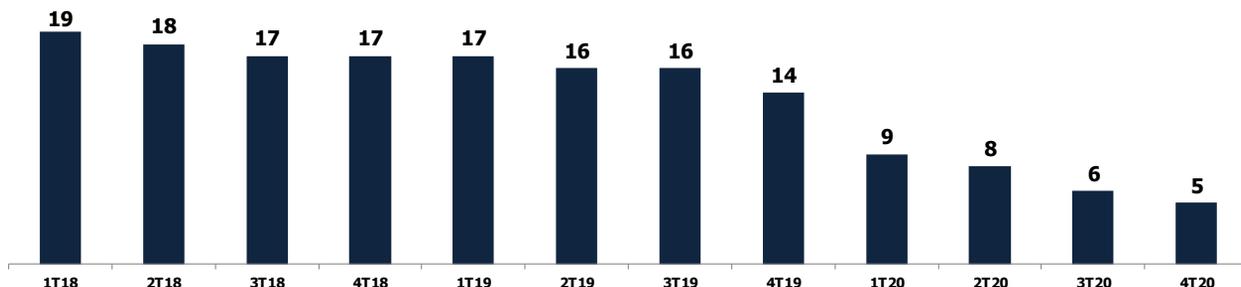
Projetos em Construção	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
<b>Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)</b>	18	4.854	4.802
<b>MCMV - Crédito Associativo</b>	1	256	256
<b>Total</b>	19	5.110	5.058

Obs: Considera apenas obras sob gestão financeira da PDG

## Desempenho Operacional – Cronograma de Habite-se

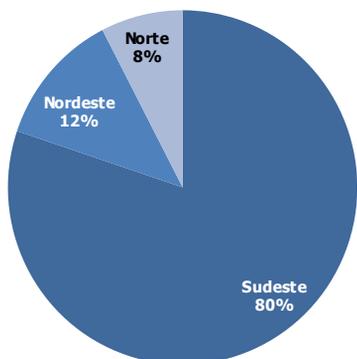
### Projetos em andamento – Cronograma de Habite-se

- Devido à ausência de entregas durante o 1T18, a Companhia encerrou o trimestre com 19 projetos em andamento, dos quais 80% estão localizados na região Sudeste, e 39% correspondem a projetos residenciais (ex. MCMV, Comercial e Loteamento).

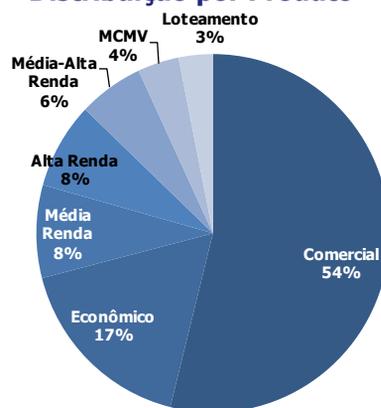


Obs.: Projetos em andamento ao final de cada trimestre. Apenas projetos com gestão financeira PDG.

### Distribuição por Região – % VGV



### Distribuição por Produto – % VGV



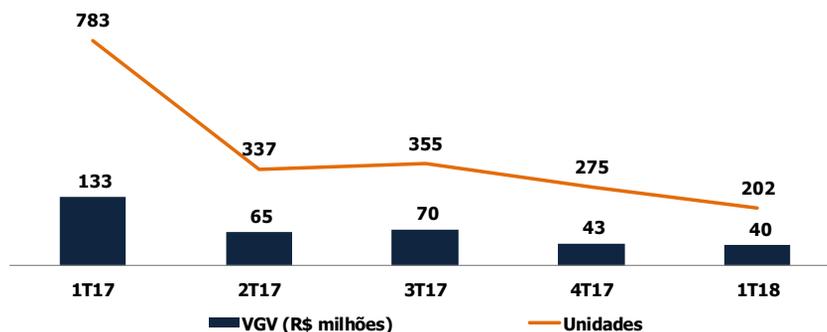
## Desempenho Operacional – Averbacões

- Durante o 1T18 não houve averbação de projetos.

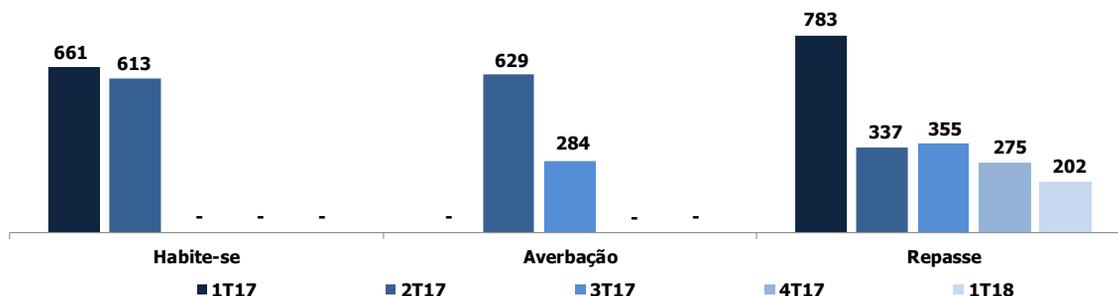
## Desempenho Operacional – Repasse

- No 1T18, foram repassadas 202 unidades, equivalentes a um VGV de R\$40 milhões. A redução no volume de unidades repassadas decorreu, principalmente, da ausência de entregas no período em função da redução no ritmo das obras.

### Repasse por Trimestre – VGV e Unidades



## Matéria Prima para Repasse – unidades



## Desempenho Econômico-Financeiro

### Margem Bruta

- ❖ Durante o 1T18, a margem bruta permaneceu pressionada, principalmente em função da concessão de descontos para vendas à vista, para acelerar a entrada de caixa para Companhia.

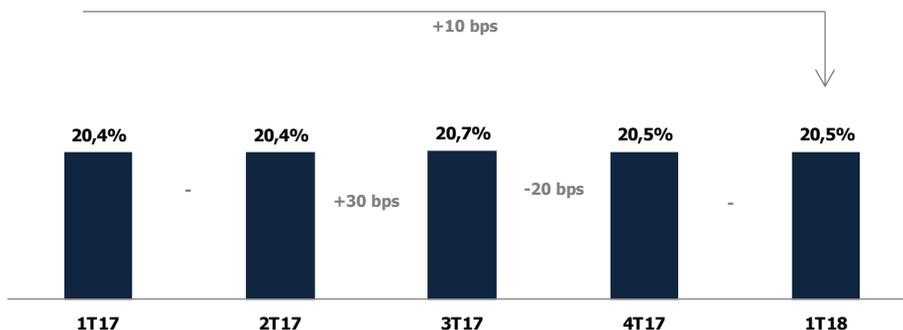
	R\$ milhões em IFRS		
Margem Bruta	1T18	1T17	(%) Var.
Receita Líquida	65	118	-45%
Custo	(70)	(116)	-39%
<b>Lucro (Prejuízo) Bruto</b>	<b>(5)</b>	<b>2</b>	<b>n.m.</b>
(+) Juros Capitalizados no Custo	8	4	n.m.
<b>Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>-50%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>n.a.</b>	<b>1,7%</b>	<b>n.m.</b>
<b>Margem Bruta Ajustada</b>	<b>5,3%</b>	<b>5,1%</b>	<b>0,2 pp</b>

### Resultado de Exercícios Futuros (REF)

- ❖ Ao final do 1T18, a margem bruta REF era de 20,5%, aumento de 0,1 p.p. em relação ao 1T17.
- ❖ O cronograma previsto para apropriação do lucro bruto REF no resultado da Companhia é de 27,0% em 2018, 38,7% em 2019, e 34,3% de 2020 em diante.

	R\$ milhões em IFRS		
Resultado de Exercícios Futuros - REF	1T18	4T17	1T17
Receita de vendas a apropriar	472	497	494
(-) Impostos sobre as vendas a apropriar *	(8)	(9)	(9)
Receita líquida REF	464	488	485
(-) Custo de vendas a apropriar	(369)	(388)	(386)
Lucro bruto REF	95	100	99
<b>Margem bruta REF</b>	<b>20,5%</b>	<b>20,5%</b>	<b>20,4%</b>
Juros capitalizados	11	10	62
Ágio da Agre	-	-	2
<b>Margem bruta REF Ajustada**</b>	<b>18,1%</b>	<b>18,4%</b>	<b>7,2%</b>
* Estimamos a despesa com Pis e Cofins para melhor visualização da Margem bruta REF			
** A margem REF ("Backlog") se diferencia da margem bruta reportada no resultado pois a mesma não inclui os efeitos de juros capitalizados e amortização do ágio decorrente da combinação de negócios realizada em 2010 com a Agre.			
Cronograma de apropriação do REF	2018	2019	2020
	27,0%	38,7%	34,3%

## Evolução da Margem Bruta REF



## Resultado de Exercícios Futuros (REF) – Quebra por Safra

- Os projetos lançados após 2012, com margem bruta de 19,5%, atualmente representam 76% do lucro bruto REF total.

Resultado de Exercícios Futuros - REF (Projetos até 2012 e pós 2012)	R\$ milhões em IFRS		
	Até 2012	Pós 2012	1T18
Receita Líquida REF	94	370	464
(-) Custo de vendas a apropriar	(71)	(298)	(369)
Lucro bruto REF	23	72	95
<b>Margem bruta REF</b>	<b>24,5%</b>	<b>19,5%</b>	<b>20,5%</b>
Juros capitalizados	4	7	11
Ágio da Agre	-	-	-
<b>Margem bruta REFAjustada</b>	<b>20,2%</b>	<b>17,6%</b>	<b>18,1%</b>

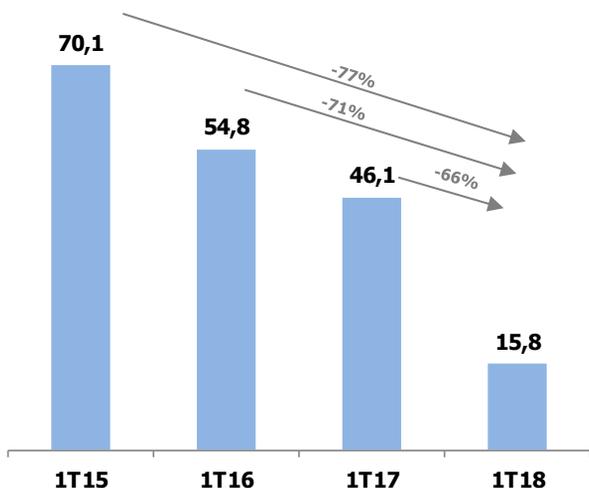
## Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (SG&A)

- A PDG continua focada no trabalho de redução de custos e no ajuste da estrutura ao tamanho da operação. As despesas gerais e administrativas encerraram o primeiro trimestre 66% abaixo do valor registrado no 1T17.
- As despesas comerciais aumentaram 16% na comparação entre 1T17 e o 1T18. Esse aumento se deve ao reconhecimento das despesas com comissões referentes aos distratos ocorridos até o final do 1T18.
- No 1T18, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais (SG&A) registraram uma redução de 54% em relação ao 1T17.

Despesas Comerciais	R\$ milhões em IFRS		
	TRIMESTRE		
	1T18	1T17	(%) Var.
<b>Total de Despesas Comerciais</b>	<b>9,2</b>	<b>7,9</b>	<b>16%</b>
Despesas Gerais e Administrativas	1T18	1T17	(%) Var.
Salários e Encargos	8,5	20,0	-58%
Participação nos resultados e Stock options	0,0	0,0	n.m.
Prestação de Serviços	5,6	22,0	-75%
Outras Despesas Administrativas	1,7	4,1	-59%
<b>Total de Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>15,8</b>	<b>46,1</b>	<b>-66%</b>
<b>Total de Despesas SG&amp;A</b>	<b>25,0</b>	<b>54,0</b>	<b>-54%</b>

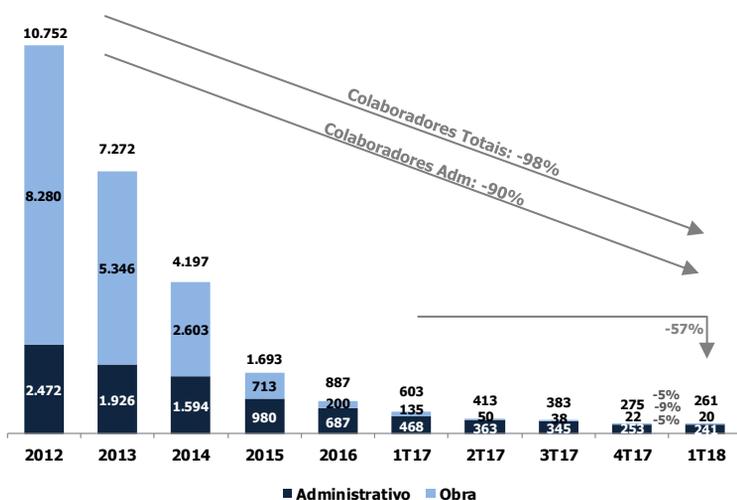
## Evolução das Despesas Gerais e Administrativas

- ❖ Por mais um trimestre consecutivo a Companhia registrou queda em seu G&A. Na comparação com 1T17 a redução foi de 66%, em relação 1T16 a queda foi de 71% e em relação ao 1T15, a redução foi de 77%.



## Quantidade de Colaboradores

- ❖ Continuamos realizando os ajustes necessários para adequar a estrutura da Companhia a sua operação. No 1T18, reduzimos a quantidade total de colaboradores em 5% em relação ao 4T17. Em relação ao 1T17, a redução foi de 57%.



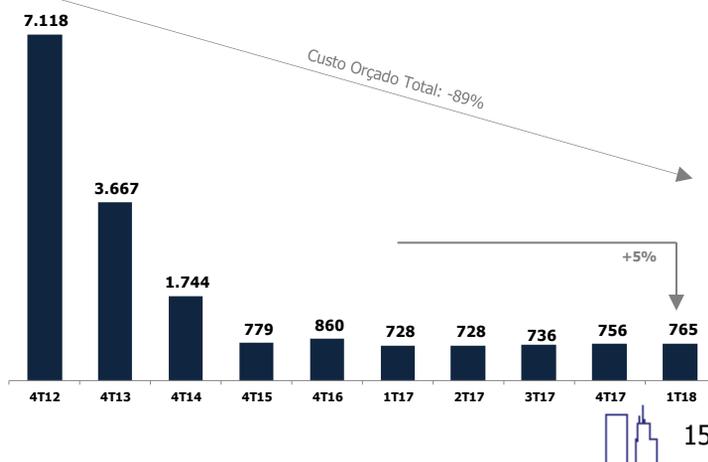
## Contas a Receber (on e off balance) e Custo a Incorrer

- ❖ Encerramos o trimestre com um total de contas a receber de R\$1,1 bilhão, registrando queda de 4% em relação ao 4T17. A diminuição no contas a receber é explicada pelos recebimentos ocorridos durante o trimestre.
- ❖ O custo a incorrer apresentou um aumento de R\$9 milhões entre o 4T17 e o 1T18, passando de R\$756 milhões para R\$765 milhões. Esse aumento decorreu, principalmente, da desaceleração no ritmo de obras, além da correção do INCC. Em relação ao 1T17, houve um aumento de 5% no custo a incorrer.

### Contas a Receber

	R\$ milhões em IFRS		
Contas a Receber on e off balance (R\$ mm)	1T18	4T17	(%) Var.
Contas a receber (on balance)	818	850	-4%
Receita bruta de vendas - REF	472	497	-5%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes	(64)	(73)	-12%
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados	(99)	(99)	0%
<b>Total de contas a receber (a)</b>	<b>1.127</b>	<b>1.175</b>	<b>-4%</b>
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas	(369)	(388)	-5%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque	(396)	(368)	8%
<b>Compromisso com custos orçados a incorrer (b)</b>	<b>(765)</b>	<b>(756)</b>	<b>1%</b>
<b>Total de contas a receber líquido (a + b)</b>	<b>362</b>	<b>419</b>	<b>-14%</b>
<b>Curto Prazo</b>	<b>665</b>	<b>688</b>	<b>-3%</b>
<b>Longo Prazo</b>	<b>153</b>	<b>162</b>	<b>-6%</b>
<b>Total de contas a receber (on balance)</b>	<b>818</b>	<b>850</b>	<b>-4%</b>

### Custo a Incorrer – R\$ milhões



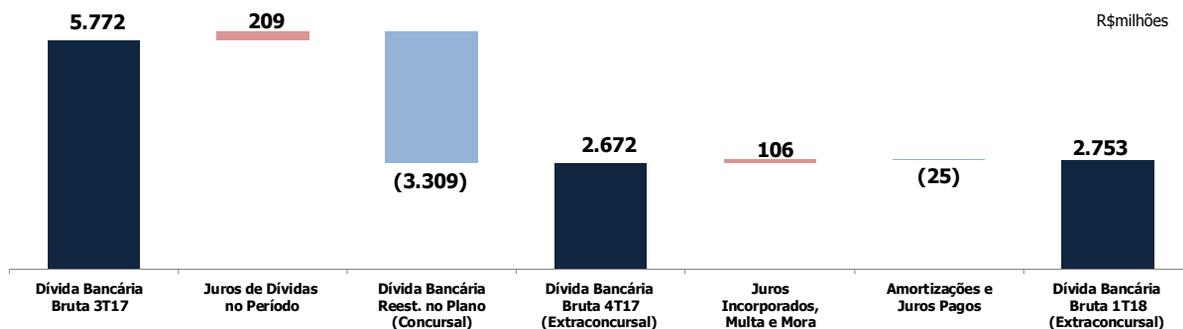
## Dívida Extraconcursal

- ❖ A dívida bruta da Companhia aumentou 3% ou R\$81 milhões entre o 4T17 e o 1T18. Esse aumento decorreu dos juros incorridos no período no valor de R\$106 milhões.
- ❖ No primeiro trimestre, foram amortizados R\$25 milhões.
- ❖ Durante o período a dívida líquida aumentou R\$73 milhões.

Endividamento	R\$ milhões em IFRS		
	1T18	4T17	(%) Var.
<b>Disponibilidades</b>	<b>221</b>	<b>213</b>	<b>4%</b>
SFH	763	732	4%
Debêntures	180	171	5%
CCB/CRI	152	147	3%
<b>Apoio a Produção</b>	<b>1.095</b>	<b>1.050</b>	<b>4%</b>
Capital de giro, SFI e NP	358	352	2%
Finep/Finame	5	5	0%
Debêntures	296	283	5%
CCB/CRI	988	968	2%
Coobrigação	11	14	-21%
<b>Dívida Corporativa</b>	<b>1.658</b>	<b>1.622</b>	<b>2%</b>
<b>Dívida Bruta</b>	<b>2.753</b>	<b>2.672</b>	<b>3%</b>
<b>Dívida Líquida</b>	<b>2.532</b>	<b>2.459</b>	<b>3%</b>
<b>Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)</b>	<b>1.437</b>	<b>1.409</b>	<b>2%</b>
<b>Patrimônio Líquido Total (1)</b>	<b>(3.493)</b>	<b>(3.228)</b>	<b>8%</b>
<b>Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)/ PL</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>

(1) Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores

## Nova Estrutura da Dívida da PDG (Extraconcursal)

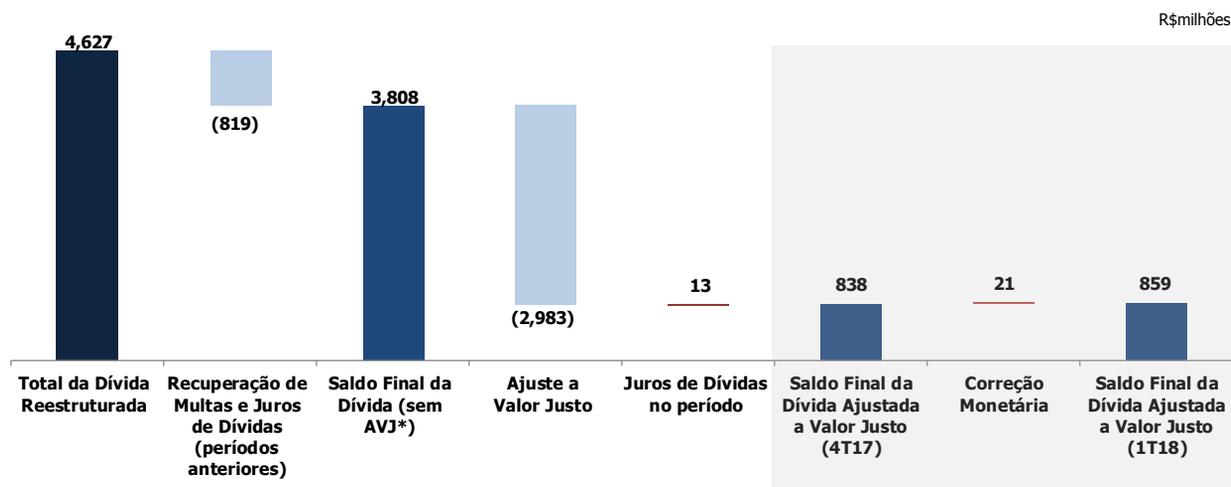


## Quadro de Variação da Dívida Líquida

Variação da dívida líquida (R\$ mm)	R\$ milhões em IFRS									
	2013	2014	2015	2016	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	
<b>Disponibilidades</b>	<b>1.353</b>	<b>1.092</b>	<b>604</b>	<b>201</b>	<b>217</b>	<b>244</b>	<b>225</b>	<b>213</b>	<b>221</b>	
Variação das Disponibilidades	(468)	(261)	(488)	(403)	16	27	(19)	(12)	8	
<b>Dívida Bruta</b>	<b>8.367</b>	<b>7.869</b>	<b>6.155</b>	<b>5.319</b>	<b>5.308</b>	<b>5.614</b>	<b>5.772</b>	<b>2.672</b>	<b>2.753</b>	
<i>Apoio a Produção</i>	5.215	4.517	2.719	1.643	1.591	1.627	1.647	1.050	1.095	
<i>Dívida Corporativa</i>	3.152	3.352	3.436	3.676	3.717	3.987	4.125	1.622	1.658	
Variação da Dívida Bruta	602	(498)	(1.714)	(836)	(11)	306	158	(3.100)	81	
<b>Variação da dívida líquida</b>	<b>(1.070)</b>	<b>237</b>	<b>1.226</b>	<b>433</b>	<b>27</b>	<b>(279)</b>	<b>(177)</b>	<b>3.088</b>	<b>(73)</b>	
<b>Ajustes</b>	<b>(86)</b>	<b>-</b>	<b>(202)</b>	<b>(225)</b>	<b>(53)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(3.309)</b>	<b>-</b>	
<i>Valor justo da capitalização da debênture conversível</i>	(86)	-	(2)	-	-	-	-	-	-	
<i>Venda da REP</i>	-	-	-	(214)	-	-	-	-	-	
<i>Aumento de Capital</i>	-	-	(500)	-	-	-	-	-	-	
<i>Venda SPES Paddock</i>	-	-	-	(11)	-	-	-	-	-	
<i>Venda Empreendimentos VBI</i>	-	-	-	-	(53)	-	-	-	-	
<i>Créditos concursais na recuperação judicial</i>	-	-	-	-	-	-	-	(3.309)	-	
<i>Resgate da APR e Captação de Nota Promissória</i>	-	-	300	-	-	-	-	-	-	
<b>Variação da dívida líquida com ajustes</b>	<b>(1.156)</b>	<b>237</b>	<b>1.024</b>	<b>208</b>	<b>(26)</b>	<b>(279)</b>	<b>(177)</b>	<b>(221)</b>	<b>(73)</b>	

## Dívidas Concursais

- ❖ Durante o primeiro trimestre, a dívida concursal ajustada a valor justo sofreu crescimento de R\$21 milhões ou 2,5%, passando de R\$838 milhões para R\$859 milhões. Esse aumento decorreu da capitalização de juros no período.
- ❖ A redução da dívida referente à conversão de dívida em *equity* no valor de R\$74,2 milhões ainda não foi contabilizada, e por este motivo, não consta no gráfico abaixo. O impacto da conversão ocorrerá apenas após a homologação do aumento de capital.



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

## Resultado Financeiro

- ❖ Melhora significativa das receitas financeiras durante o 1T18, que totalizaram R\$29,6 milhões, frente um resultado negativo em R\$1,7 milhão no 1T17. Essa melhora refere-se, principalmente, ao aumento na correção monetária dos valores a receber referentes as unidades prontas.
- ❖ O recuo de 27% nas despesas financeiras, passando de R\$173 milhões no 1T17 para R\$126 milhões no 1T18, deve-se à redução no montante das dívidas e das taxas, reestruturadas conforme previsto no Plano de Recuperação da Companhia.

R\$ milhões em IFRS

Resultado financeiro (R\$ mm)	TRIMESTRE		
	1T18	1T17	(%) Var.
Rendimento de aplicações financeiras	1,8	6,7	-73%
Variação Monetária, juros e multas por atraso	27,0	(8,8)	n.m.
Outras receitas financeiras	0,8	0,4	100%
<b>Total de receitas financeiras</b>	<b>29,6</b>	<b>(1,7)</b>	<b>n.m.</b>
Juros de empréstimos	(107,2)	(158,1)	-32%
Despesas bancárias	(0,1)	(0,4)	-75%
Outras despesas financeiras	(25,9)	(23,9)	8%
<b>Despesas financeiras brutas</b>	<b>(133,2)</b>	<b>(182,4)</b>	<b>-27%</b>
Juros capitalizados ao estoque	7,1	9,0	-21%
<b>Total de despesas financeiras</b>	<b>(126,1)</b>	<b>(173,4)</b>	<b>-27%</b>
<b>Total do resultado financeiro</b>	<b>(96,5)</b>	<b>(175,1)</b>	<b>-45%</b>

## Trimestres findos em 31 de março de 2018 e 2017

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ '000) - IFRS	TRIMESTRE		
	1T18	1T17	(%) Var.
<b>Receita bruta operacional</b>			
Vendas imobiliárias	70.582	127.414	-45%
Outras receitas operacionais	2.185	2.312	-5%
(-) Deduções da receita	(7.269)	(11.710)	-38%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>65.498</b>	<b>118.016</b>	<b>-45%</b>
Custo das unidades vendidas	(62.042)	(111.961)	-45%
Juros capitalizados	(8.244)	(3.995)	n.m.
<b>Custo dos imóveis vendidos</b>	<b>(70.286)</b>	<b>(115.956)</b>	<b>-39%</b>
<b>Lucro (prejuízo) bruto</b>	<b>(4.788)</b>	<b>2.060</b>	<b>n.m.</b>
<b>Margem bruta</b>	<b>n.a.</b>	<b>1,7%</b>	<b>n.m.</b>
<b>Margem bruta ajustada (1)</b>	<b>5,3%</b>	<b>5,1%</b>	<b>0,2 pp</b>
<b>Receitas (despesas) operacionais:</b>			
Equivalência patrimonial	(3.538)	20	n.m.
Gerais e administrativas	(15.799)	(46.078)	-66%
Comerciais	(9.238)	(7.918)	17%
Tributárias	(179)	(8.497)	-98%
Depreciação e amortização	(41.858)	(6.646)	n.m.
Outras despesas operacionais	(90.804)	(31.005)	n.m.
Resultado financeiro	(96.506)	(175.137)	-45%
<b>Total receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(257.922)</b>	<b>(275.261)</b>	<b>-6%</b>
<b>Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.</b>	<b>(262.710)</b>	<b>(273.201)</b>	<b>-4%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(3.922)	1.432	n.m.
<b>Lucro (prejuízo) dos acionistas não controladores</b>	<b>(266.632)</b>	<b>(271.769)</b>	<b>-2%</b>
Acionistas não controladores	6.320	(3.951)	n.m.
<b>Lucro (prejuízo) líquido do período</b>	<b>(260.312)</b>	<b>(275.720)</b>	<b>-6%</b>
<b>Margem líquida</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>

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

EBITDA	TRIMESTRE		
	1T18	1T17	(%) Var.
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(262.710)	(273.201)	-4%
(-/+ ) Resultado financeiro	96.506	175.137	-45%
(+) Depreciação / Amortização	41.858	6.646	n.m.
(+) Despesa com plano baseado em ações e PLR	-	13	-100%
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	8.244	3.995	n.m.
(-/+ ) Resultado de equivalência patrimonial	3.538	(20)	n.m.
<b>EBITDA</b>	<b>(112.564)</b>	<b>(87.430)</b>	<b>29%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>

Em 31 de março de 2018 e 31 de dezembro 2017

<b>ATIVO (R\$ '000) - IFRS</b>			
	<b>1T18</b>	<b>4T17</b>	<b>(%) Var.</b>
<b>Circulante</b>			
Disponibilidades e aplicaões financeiras	220.940	212.695	4%
Contas a receber de clientes	665.033	688.172	-3%
Estoques de imóveis a comercializar	1.156.773	1.203.161	-4%
Despesas antecipadas	-	7.270	-100%
Contas correntes e mútuos com parceiros nos empreendimentos	27.529	27.004	2%
Impostos a recuperar	23.972	26.471	-9%
Tributos diferidos	6.192	13.557	-54%
<b>Total Circulante</b>	<b>2.100.439</b>	<b>2.178.330</b>	<b>-4%</b>
<b>Não Circulante</b>			
<b>Realizável a longo prazo</b>			
Contas a receber de clientes	153.090	162.167	-6%
Estoques de imóveis a comercializar	333.468	380.523	-12%
Impostos a recuperar	14.291	10.716	33%
Contas correntes e mútuos com parceiros nos empreendimentos	95.002	67.891	40%
Outros créditos	75.113	71.017	6%
<b>Total Realizável a longo prazo</b>	<b>670.964</b>	<b>692.314</b>	<b>-3%</b>
<b>Permanente</b>			
Investimentos	47.032	47.460	-1%
Imobilizado	683	13.801	-95%
Intangível	8.016	36.964	-78%
<b>Total Permanente</b>	<b>55.731</b>	<b>98.225</b>	<b>-43%</b>
<b>Total Não circulante</b>	<b>726.695</b>	<b>790.539</b>	<b>-8%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>2.827.134</b>	<b>2.968.869</b>	<b>-5%</b>

Em 31 de março de 2018 e 31 de dezembro 2017

<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ '000) - IFRS</b>			
	<b>1T18</b>	<b>4T17</b>	<b>(%) Var.</b>
<b>Circulante</b>			
Empréstimos e financiamentos	1.125.448	1.088.805	3%
Debêntures	476.099	454.117	5%
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	1.140.247	1.115.071	2%
Coobrigação na cessão de recebíveis	11.115	14.331	-22%
Fornecedores	115.438	115.592	0%
Obrigações a pagar do plano de recuperação judicial	181.086	178.835	1%
Obrigações por aquisição de imóveis	11.168	12.738	-12%
Adiantamentos de clientes	139.790	149.713	-7%
Obrigações fiscais e trabalhistas	41.076	54.864	-25%
Obrigações tributárias diferidas	24.486	20.958	17%
Imposto de renda e contribuição social	8.600	8.616	0%
Contas correntes e mútuos com parceiros nos empreendimentos	14.049	13.748	2%
Outras provisões	108.144	98.276	10%
Outras obrigações	127.371	134.162	-5%
<b>Total Circulante</b>	<b>3.524.117</b>	<b>3.459.826</b>	<b>2%</b>
<b>Exigível de longo prazo</b>			
Obrigações a pagar do plano de recuperação judicial	678.248	658.944	3%
Obrigações por aquisição de imóveis	31.488	42.546	-26%
Adiantamentos de clientes	31.260	35.309	-11%
Obrigações fiscais e trabalhistas	892	1.618	-45%
Obrigações tributárias diferidas	1.053.469	1.052.318	0%
Outras provisões	586.852	564.851	4%
Outras obrigações	413.478	381.817	8%
<b>Total Exigível de longo prazo</b>	<b>2.795.687</b>	<b>2.737.403</b>	<b>2%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>			
Capital social	4.917.843	4.917.843	0%
Reserva de capital	1.236.742	1.236.743	0%
Prejuízos acumulados	(9.613.841)	(9.353.530)	3%
<b>Participação atribuída aos acionistas não controladores</b>	<b>(33.414)</b>	<b>(29.416)</b>	<b>14%</b>
<b>Total Patrimônio líquido</b>	<b>(3.492.670)</b>	<b>(3.228.360)</b>	<b>8%</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>2.827.134</b>	<b>2.968.869</b>	<b>-5%</b>