

PDG Realty



Apresentação dos resultados – 2T07

Relações com Investidores:

Michel Wurman

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

João Mallet

Gerente Financeiro e de Relações com Investidores

Gustavo Janer

Analista Financeiro e de Relações com Investidores

Telefone: (21) 3504-3800

E-mail: ri@pdgrealty.com.br

Website: www.pdgrealty.com.br/ri

PDG Realty



Participantes

Michel Wurman

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

João Mallet

Gerente de Relações com Investidores

Telefone: (21) 3504-3800

E-mail: ri@pdgrealty.com.br

Website: www.pdgrealty.com.br/ri

Destques do 2T07



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

Eventos Recentes



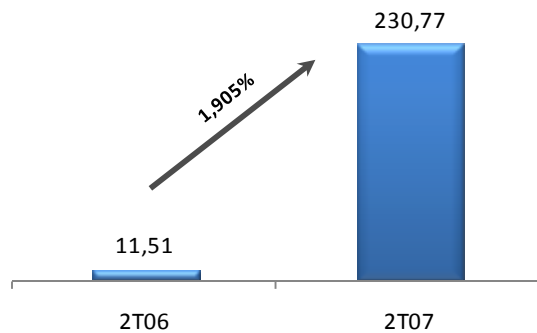
- ✓ Parceria entre a CHL Desenvolvimento Imobiliário S/A e a Pinto de Almeida Engenharia S/A para o desenvolvimento de projetos imobiliários na Cidade de Niterói, Estado do Rio de Janeiro.
- ✓ Venda de participação de 20% da Patrimóvel Consultoria Imobiliária S/A e da RVI Empreendimentos Imobiliários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

Desempenho Operacional - Lançamentos

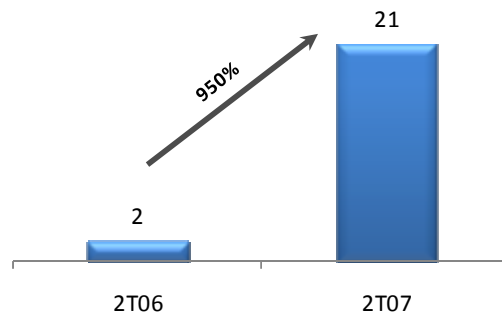


✓ No 2T07 participamos de lançamentos que representaram um VGV total de R\$499,86 milhões, sendo que deste valor R\$230,77 milhões se referem à participação da PDG Realty.

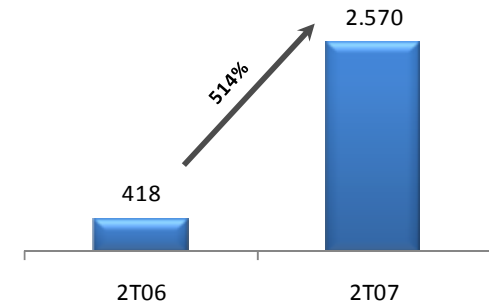
Lançamentos - % PDG Realty (R\$ mm)



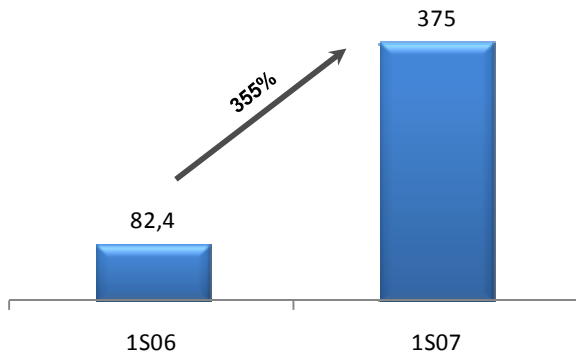
Numero de Projetos Lançados



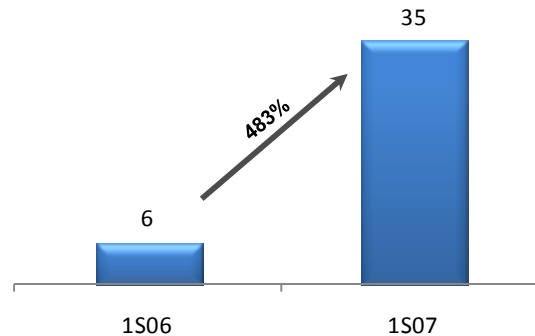
Número de Unidades Lançadas



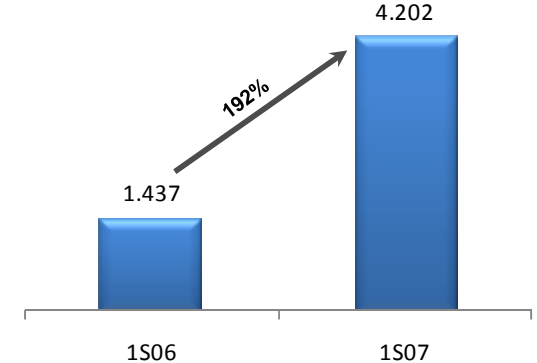
Lançamentos - % PDG Realty (R\$ mm)



Número de Projetos Lançados



Número de Unidades Lançadas

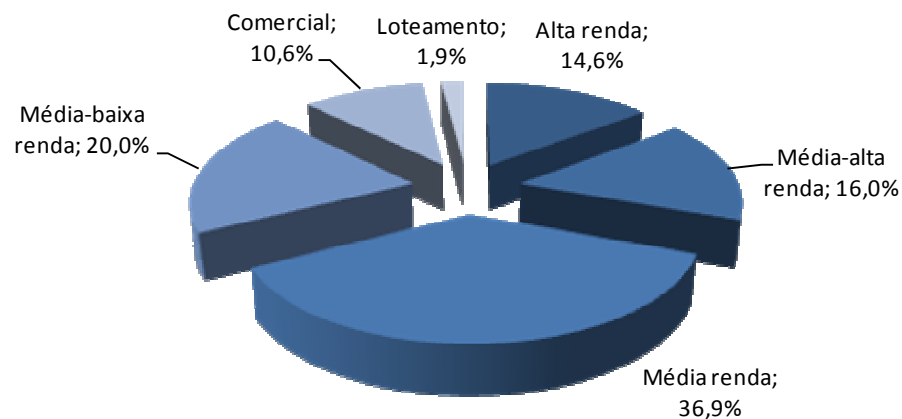


Desempenho Operacional - Lançamentos

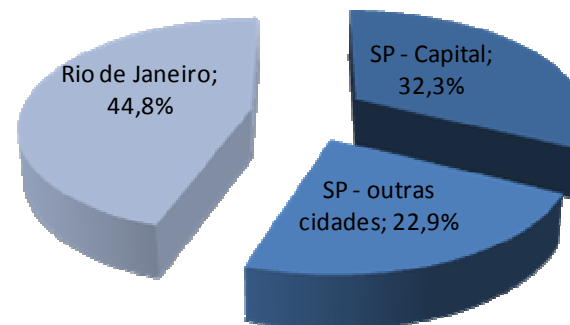


✓ Do VGV pro rata residencial lançado no 2T07, 88% se concentrou nos segmentos de classe média e média baixa

Lançamentos - Segmentos 2T07



Lançamentos - VGV % PDG Realty 2T07

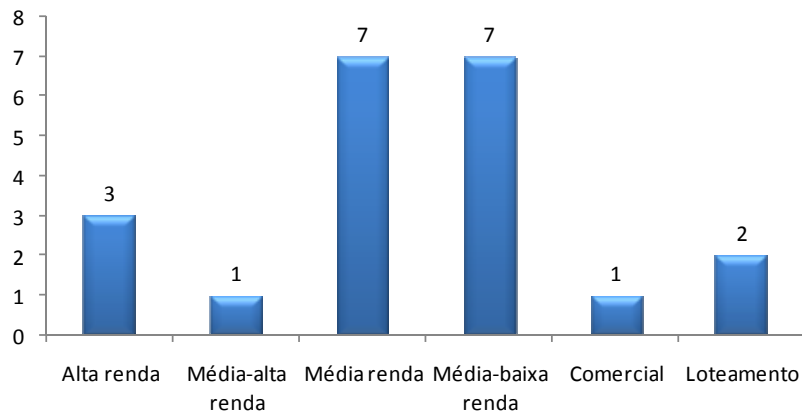


Desempenho Operacional - Lançamentos

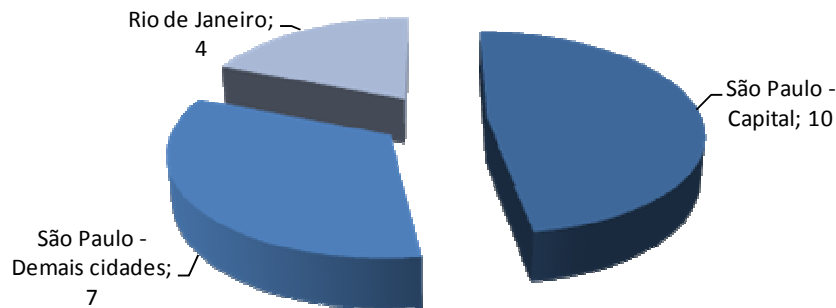


✓ A PDG Realty lançou 21 projetos no 2T07, acumulando 35 lançamentos no 1º semestre de 2007.

Número de lançamentos por Segmento 2T07



Número de lançamentos por região - 2T07



Desempenho Operacional - Vendas



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

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

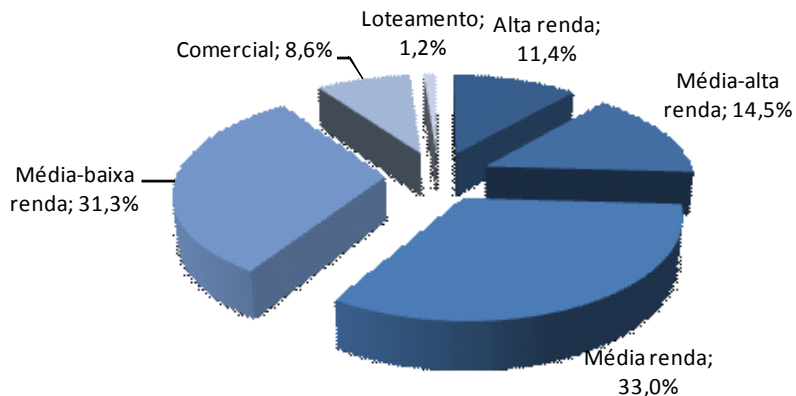
(*) Aquisição adicional de participação na co-incorporação do empreendimento

Desempenho Operacional - Vendas

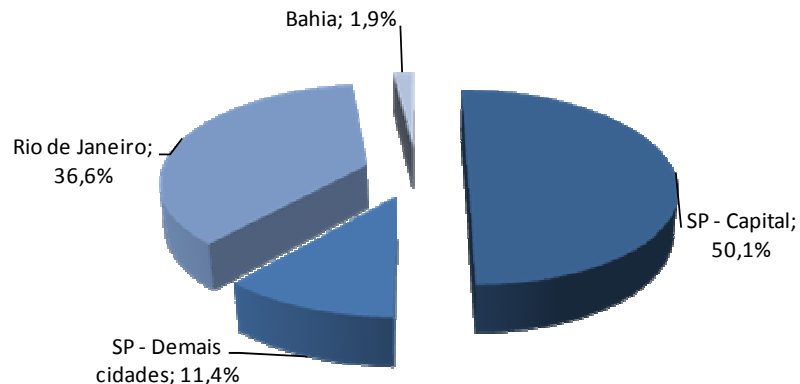


✓ O total de vendas contratadas no 2T07 foi de R\$534,24 milhões, sendo R\$223,88 milhões a participação *pro rata* da PDG Realty.

Vendas Contratadas % PDG Realty - 2T07



Vendas Contratadas % PDG Realty - 2T07



Desempenho Operacional - Vendas



✓ Destaques dos lançamentos do 2T07:

Place Verte



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

Prime Leblon



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

Villagio di Veneto



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

Villagio di Salerno



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

Desempenho Operacional - Vendas



✓ Destaques dos lançamentos do 2T07:

Tucumã



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

Island Offices



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

Green Garden



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

Residencial São Jose - Paulínea



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

Desempenho Operacional - Vendas



✓ Velocidade de Vendas dos lançamentos do 2T07:

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

Desempenho Operacional - Vendas



✓ Histórico de Vendas:

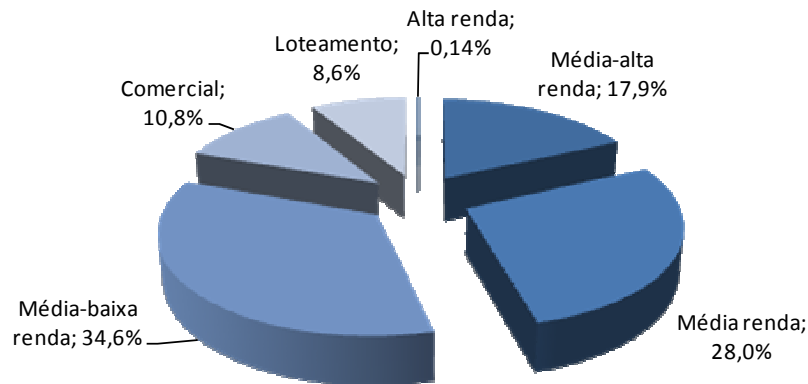
| | Empreendimentos Lançados | Unidades Lançadas | Unidades Vendidas | % de Venda |
|-----------------|--------------------------|-------------------|-------------------|------------|
| Ano 2003 | 3 | 293 | 289 | 99% |
| 3º Tri | 1 | 188 | 188 | 100% |
| 4º Tri | 2 | 105 | 101 | 96% |
| Ano 2004 | 5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

Landbank

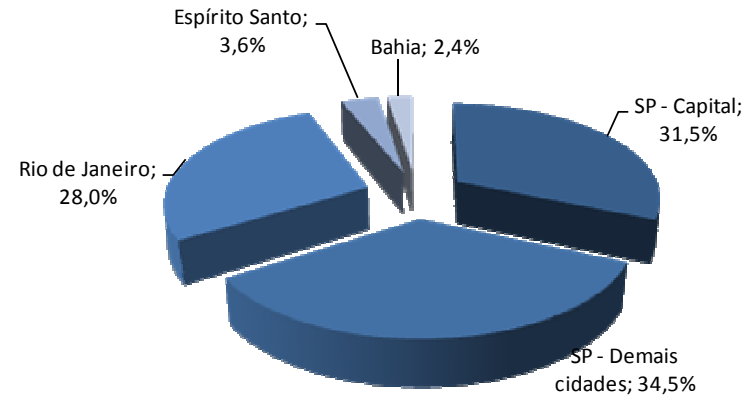


✓ Atualmente o VGV estimado pro rata PDG Realty alcança R\$3,3 bilhões, distribuídos em 159 projetos (com 40 a 45 projetos para serem lançados ainda em 2007).

Segmentação Landbank Pro Rata PDG Realty



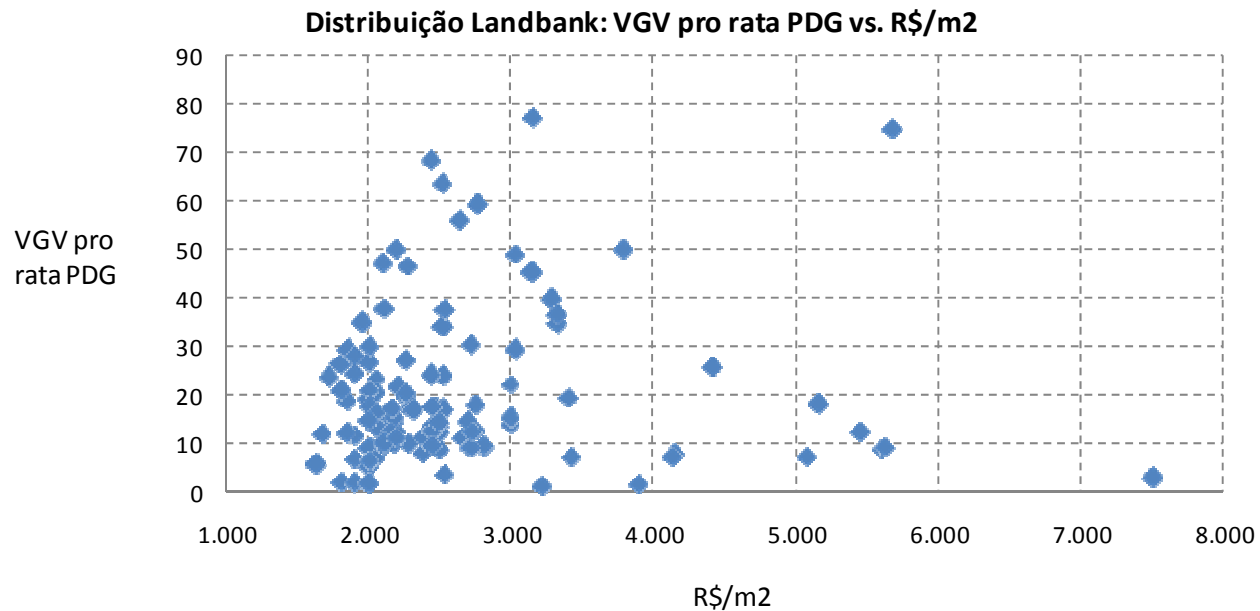
Distribuição Geográfica Landbank Pro Rata PDG Realty



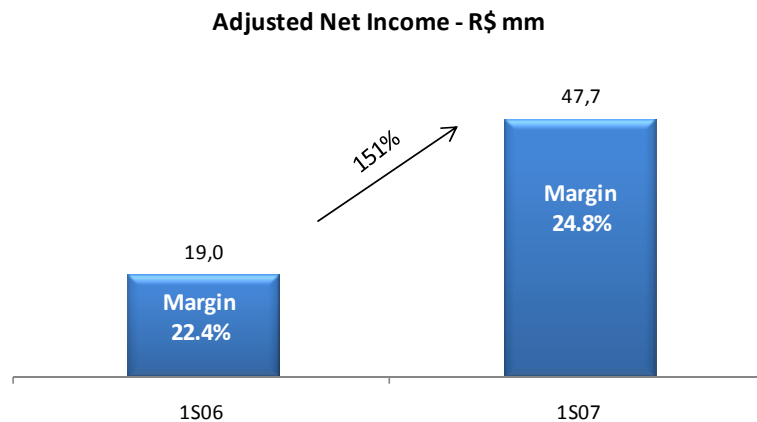
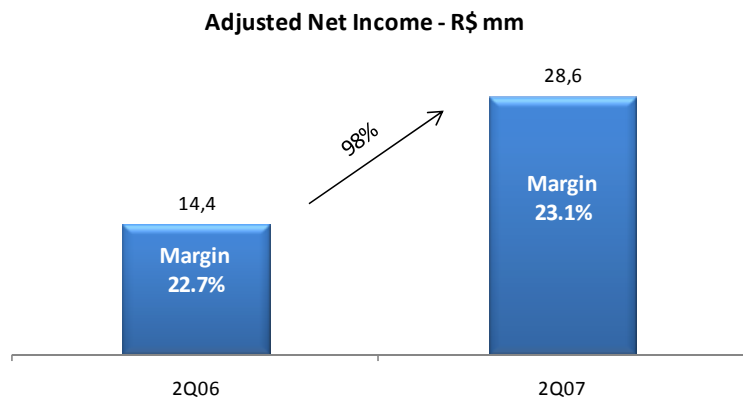
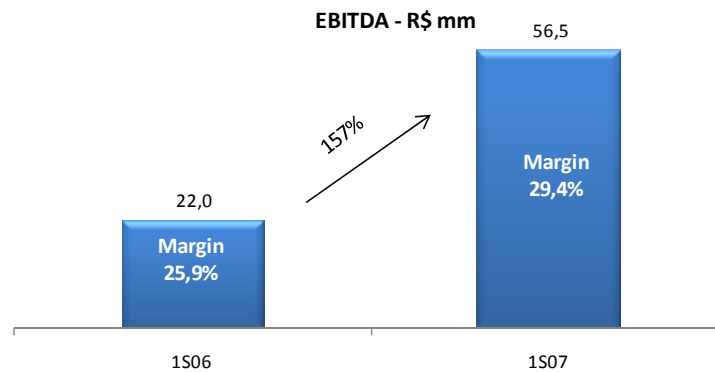
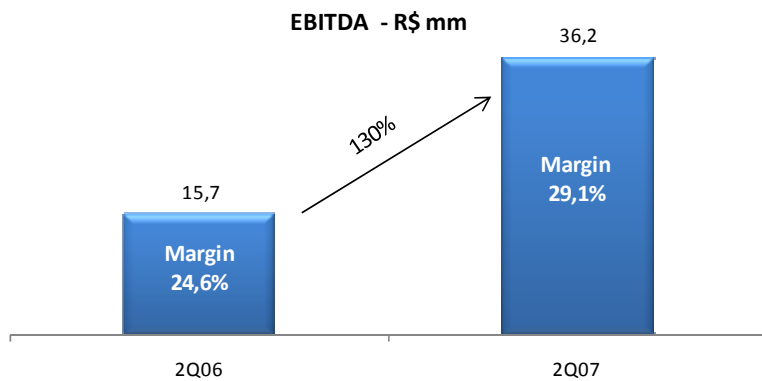
Landbank



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



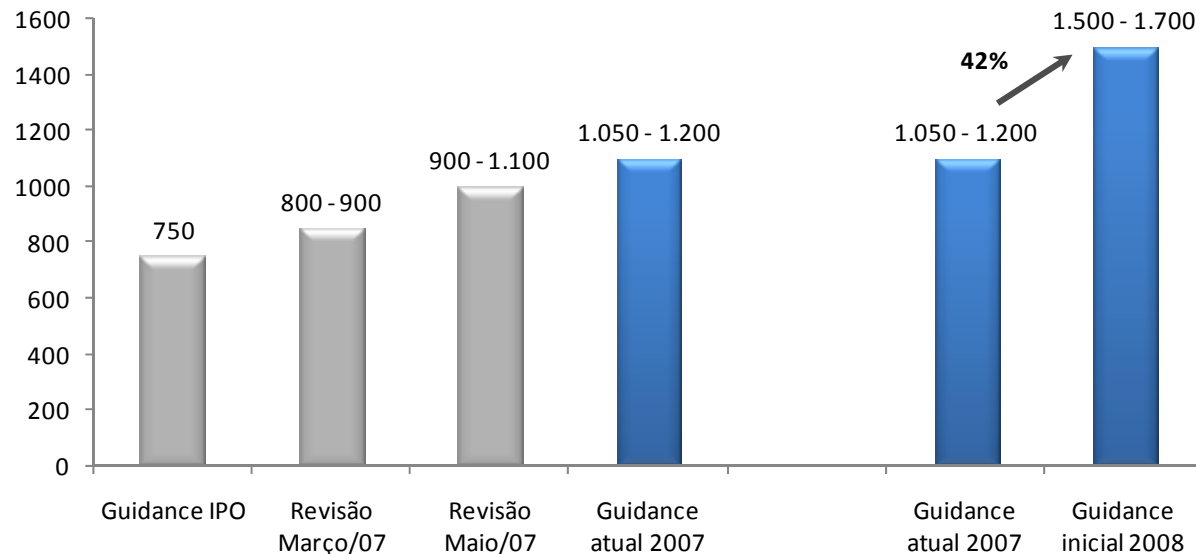
Destques Financeiros



Guidance



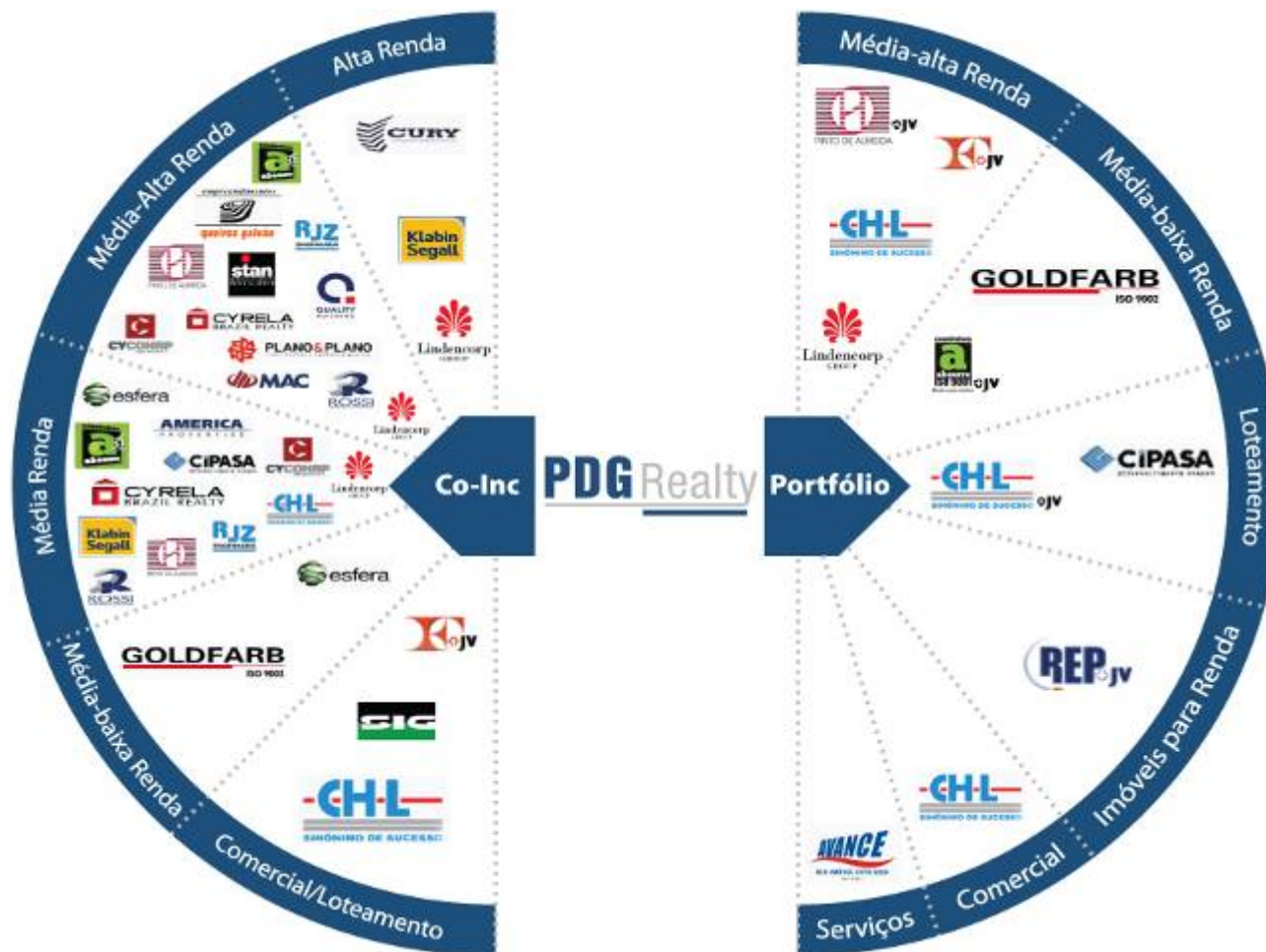
✓ Mais uma vez estamos revisando o nosso guidance de lançamento de VGV (*pro rata*) para o exercício de 2007. Além disso, aproveitamos para divulgar a projeção de VGV lançado para 2008:



Investimentos de Portfolio e Co-incorporação



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



Destques Goldfarb 2T07

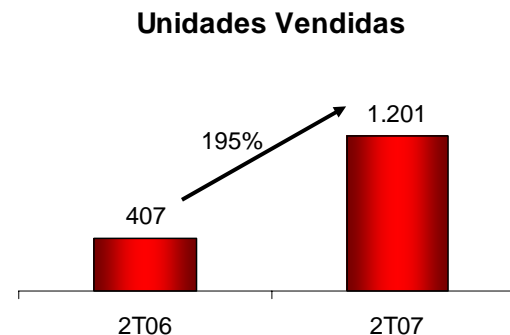
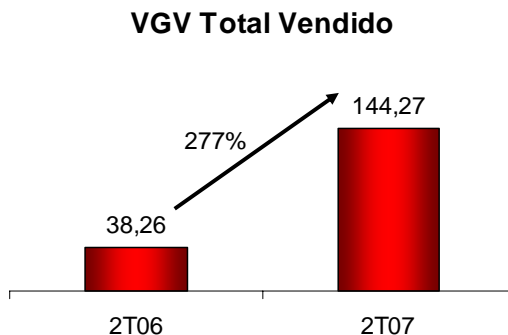
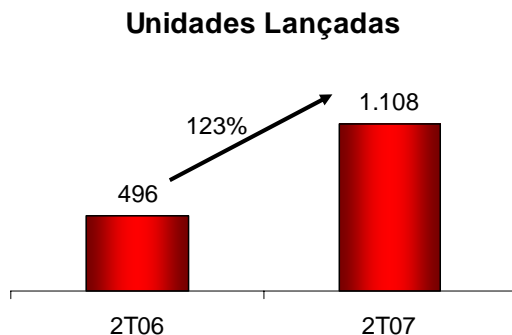
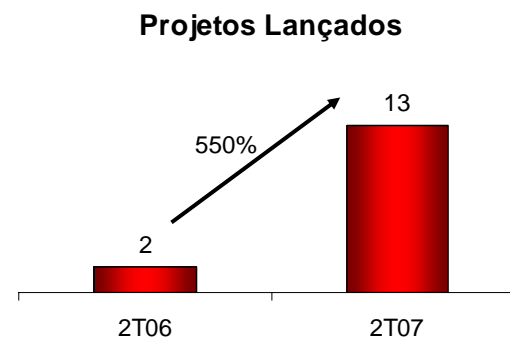
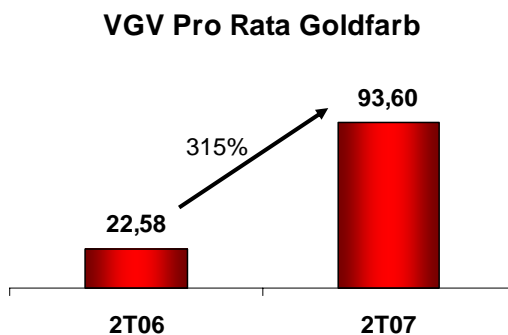
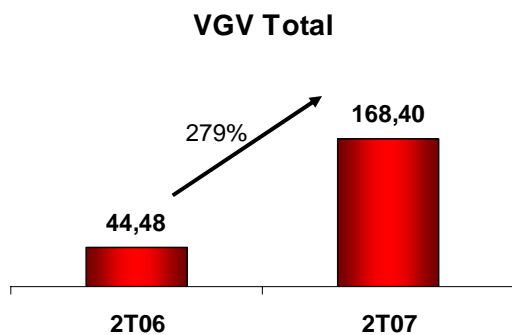


- ✓ A Receita Líquida da Goldfarb chegou à R\$52,9 milhões no trimestre, um aumento de 103% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.
- ✓ O EBITDA do trimestre alcançou R\$12,6 milhões, um crescimento de 301% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- ✓ O VGV lançado foi de R\$168,4 milhões,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

Destques Goldfarb 2T07



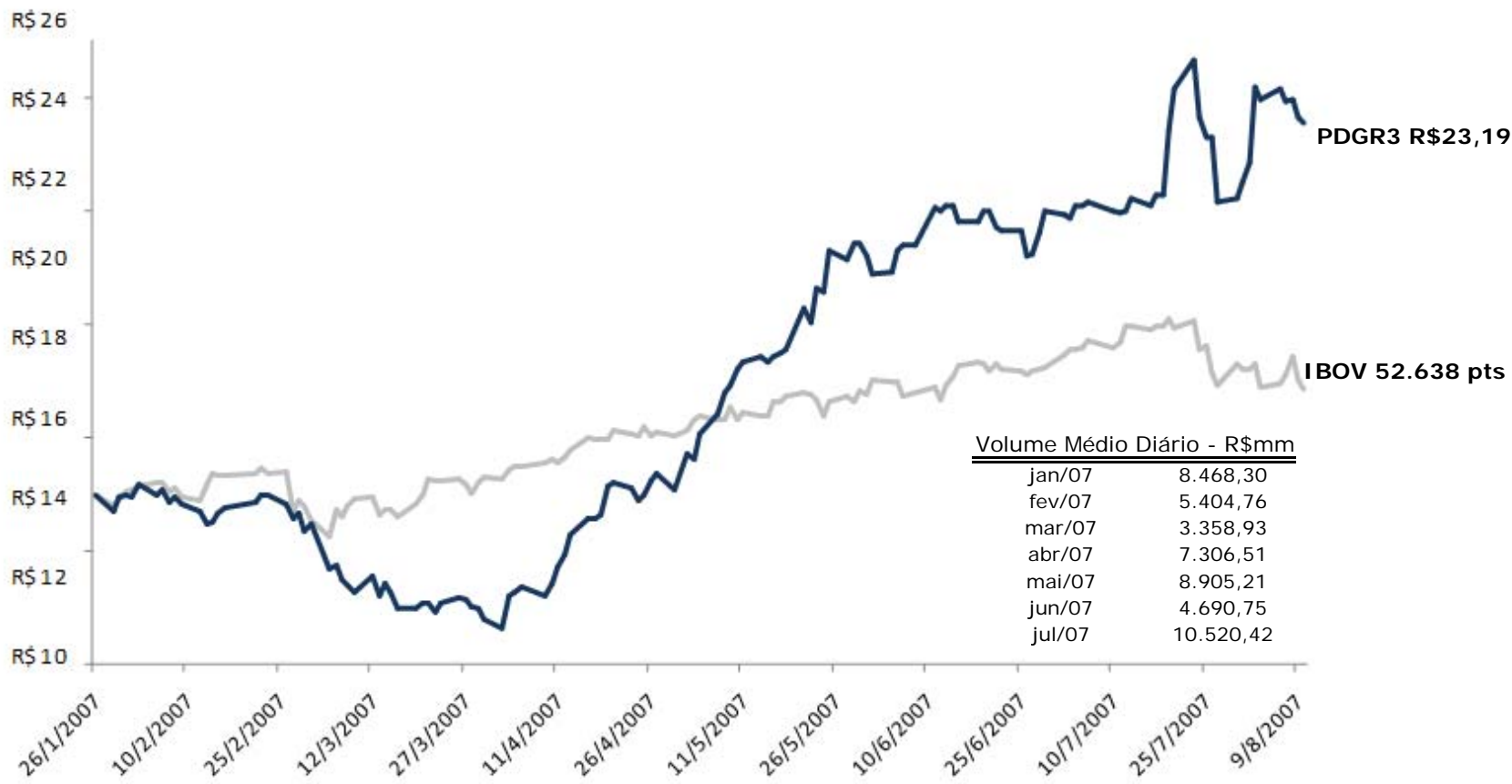
✓ Destaques operacionais



Performance da Ação



✓ Desde 26/01/07



Observações Finais



Flexibilidade

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

Diversificação

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

Confiança em um dos melhores management teams do mercado

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

Potenciais ganhos de capital

- Potenciais ganhos de capital através dos seus investimentos de portfolio

Expertise comprovada

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

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