



Comentário de Desempenho 4T06 e Ano de 2006

PDG REALTY LANÇA 28 PROJETOS EM 2006, CONSOLIDANDO-SE COMO UMA DAS MAIORES INCORPORADORAS DO PAÍS.

São Paulo, 28 de março de 2007 – A PDG Realty S.A. (PDGR3) - Empreendimentos e Participações (Companhia), uma das maiores empresas atuantes no setor imobiliário do país, divulga seus resultados do 4º. Trimestre de 2006 (4T06) e do exercício findo em 31 de dezembro de 2006 (2006). As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são elaboradas de acordo com práticas contábeis adotadas no Brasil, baseada na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM (GAAP Brasileiro)¹. Os comentários a seguir referem-se ao desempenho operacional e financeiro consolidados da Companhia.

DESTAQUES DO ANO DE 2006

- A PDG apresentou uma Receita Líquida de R\$ 198,4 milhões, um aumento de 140% quando comparado ao mesmo período do ano anterior
- O EBITDA do ano alcançou R\$51,3 milhões, um crescimento de 109,4% em relação a 2005
- O Lucro Líquido apresentou crescimento de 105,73%, alcançando R\$42,8 milhões
- O VGV lançado foi de R\$761,7 milhões, sendo R\$ 301,3 milhões de participação PDG
- Do VGV lançado, cerca de 70,5 % foram em unidades com foco em empreendimentos nos segmentos de classe média e média-baixa
- Em 2006 participamos do lançamento de 28 empreendimentos distribuídos nos estados do Rio de Janeiro, São Paulo e Bahia

INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	4T06	4T05	2006	2005
Receita Líquida – R\$ mil	102.383	33.919	198.364	82.643
EBITDA ⁽¹⁾ – R\$mil	22.904	11.375	51.293	24.512
Margem EBITDA ⁽²⁾	22,4%	33,5%	25,9%	29,7%
Empreendimentos Lançados	16	4	28	9
VGV Lançado ^{(3) (4)} – R\$mil	355.315	310.947	761.715	592.207
VGV Lançado PDG Realty – R\$mil	159.217	116.829	301.355	274.694
Número de Unidades Lançadas ^{(3) (4)}	2.221	1.464	3.994	2.089
Vendas Contratadas – R\$mil ⁽³⁾	210.428	155.726	563.881	444.467
Número de Unidades Vendidas ^{(3) (4)}	1.723	581	3.116	1.304
Área Privativa Lançada TOTAL (m²) ^{(3) (4) (5)}	138.185	114.051	251.790	184.956
Área Média (m²) ⁽⁵⁾	61	78	66	89
Preço Médio (R\$/m²) ⁽⁵⁾	2.628	2.726	2.869	3.202

¹ As informações financeiras “pro-forma” refletem a situação financeira e resultados operacionais da Companhia como se as Empresas Contribuídas tivessem sido contribuídas ao capital da PDG Realty desde a data de sua aquisição pelo FIP PDG I.

(1) O EBITDA é utilizado como uma medida de desempenho pela nossa administração. Nosso EBITDA foi calculado de acordo com o Ofício Circular CVM 1/2005, que determina que o EBITDA pode ser definido como lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização e resultados não operacionais, conforme demonstrado na seção “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional”. O EBITDA não é uma



medida adotada de acordo com o BR GAAP, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como um substituto para o lucro líquido, como indicador do nosso desempenho operacional ou como substituto para o fluxo de caixa, nem tampouco como indicador de liquidez. Considerando que o EBITDA não possui significado padronizado, a nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

(2) EBITDA dividido pela receita operacional líquida.

(3) Incluindo a participação de sócios nas Subsidiárias controladas em conjunto.

(4) Desprezadas as Unidades objeto de permuta.

(5) Para o cálculo da área privativa lançada total, área média e preço médio, são excluídos os loteamentos. Este procedimento é adotado para evitar distorções

DESTAQUES DO QUARTO TRIMESTRE DE 2006

- A Receita Líquida foi de R\$ 102,4 milhões, um aumento de 201,8% quando comparado ao 4T05
- Participamos do lançamento de 16 projetos, totalizando 2.221 unidades
- O EBITDA do trimestre alcançou R\$22,9 milhões, um crescimento de 135,4%
- O Lucro Líquido alcançou R\$22,4 milhões, um aumento de 138,1%
- O VGV lançado foi de R\$355,3 milhões, sendo R\$ 159,2 milhões a participação da PDG
- Do VGV lançado, cerca de 85,4 % foram em unidades com foco em empreendimentos nos segmentos de classe média e média-baixa

EVENTOS RECENTES

Oferta pública de ações da PDG Realty S/A

Em 26 de janeiro de 2007 concluímos com sucesso a oferta pública de ações da companhia, onde foram captados para a PDG Realty o valor aproximado de R\$440 milhões, valor este já líquido de comissões e considerando o exercício do lote suplementar. Com esta capitalização o Patrimônio Líquido da PDG Realty alcançou aproximadamente R\$680 milhões.

Controle Acionário e Recursos do IPO

Abaixo mostramos a abertura da composição acionária após a conclusão da oferta:

	AÇÕES	PARTICIPAÇÃO
FIP PDG	64.338.175	58,140000%
Conselho	6	0,000001%
Free Float	46.313.900	41,860000%
Total	110.652.081	100,00%

Dos recursos captados para a PDG Realty, até 15/03/2007, aproximadamente 25% já haviam sido utilizados. Destacamos a quitação de uma dívida que tínhamos em nosso balanço no valor aproximado de R\$ 35 milhões e o exercício da opção para compra de 40% da CHL, por aproximadamente R\$ 48 milhões. Adicionalmente, conforme nosso plano de negócios, continuamos a investir em nossas subsidiárias, em projetos de co-incorporação e na aquisição de novos terrenos.

Os recursos ainda não investidos estão alocados em dois fundos exclusivos administrados por instituição financeira de primeira linha, possuem liquidez imediata e buscam uma rentabilidade em linha com o CDI.

Aquisição de 40% da CHL

No dia 05 de fevereiro de 2007, exercemos a opção de compra de 40% (quarenta por cento) do capital social e votante da CHL Desenvolvimento Imobiliário S.A. ("CHL"), empresa construtora e incorporadora do segmento residencial, e uma das líderes no ranking das construtoras e incorporadoras deste segmento no Estado do Rio de Janeiro. Juntamente com a aquisição da participação, obtivemos o controle compartilhado da CHL, através de prerrogativas que garantem que decisões relevantes para a CHL sejam efetivadas somente com a nossa aprovação.

Atualmente a empresa conta com 15 (quinze) projetos em desenvolvimento, que totalizam um VGV potencial de aproximadamente R\$450 milhões, sendo R\$180 milhões o valor da participação *pro rata* da PDG Realty.

A aquisição da participação acionária na CHL foi realizada como parte da estratégia de investimentos de portfólio, seguindo um modelo de *private equity*, com participação ativa na administração e efetiva influência na definição da estratégia de negócios.

Pedido de abertura de capital da controlada Goldfarb

Em 26/02/2007, a Goldfarb, empresa da qual a PDG Realty detém 49%, entrou com pedido de abertura de capital junto à Comissão de Valores Mobiliários.

A Goldfarb é uma das maiores empresas do segmento de construção e incorporação de unidades habitacionais populares e econômicas destinadas a famílias com renda mensal bruta entre 5-20 salários mínimos (de R\$1.750,00 a R\$7.000,00).

Em 2006, a Goldfarb lançou aproximadamente 2.300 unidades, representando um VGV *pro rata* Goldfarb de aproximadamente R\$142,0 milhões.

A empresa apresenta um modelo de estruturação de negócio imobiliário focado no segmento de atuação, na padronização de projetos e na verticalização da produção e da comercialização das unidades.

Maiores detalhes sobre as operações da empresa podem ser conseguidos através do prospecto preliminar disponível no site da CVM.

MERCADO IMOBILIÁRIO E PERSPECTIVAS

O ambiente macro-econômico brasileiro influenciou de forma positiva o setor imobiliário ao longo do ano de 2006, dado que proporcionou três fatores extremamente relevantes para o nosso mercado: (i) inflação sob controle; (ii) queda nas taxas de juros; e (iii) aumento de renda.

Outro fator primordial para o crescimento do setor foi a maior disponibilidade de crédito, tanto para financiamento à construção de imóveis quanto para o comprador de imóveis. Os bancos privados financiaram no ano de 2006, R\$9,5 bilhões, apresentando um crescimento de 75,9% em relação ao ano anterior. A Caixa Econômica Federal (CEF) por sua vez financiou um montante de R\$13,8 bilhões, gerando um crescimento na base de empréstimo de 52% quando comparado à 2005. Acreditamos que a disponibilidade de crédito e, principalmente, a melhoria de suas condições para o comprador (prazos mais longos e juros menores) são fundamentais para o crescimento de nosso mercado, principalmente para os segmentos de classe média e média-baixa, segmentos onde estamos concentrando nossa atuação.

Para o ano de 2007, continuamos a acreditar que o mercado imobiliário apresentará uma dinâmica de crescimento bastante favorável, contudo de forma não homogênea entre seus segmentos.

Julgamos que existe, principalmente na cidade de São Paulo, um desajuste de curto-prazo nos produtos voltados para os segmentos de renda mais elevada, onde a concorrência por terrenos e a maior oferta de produtos poderá causar uma redução na velocidade das vendas e/ou redução das margens.

De forma oposta, acreditamos fortemente na performance dos produtos voltados para os segmentos de classe média e média-baixa, com foco em famílias com renda mensal de 5 a 20 salários mínimos.

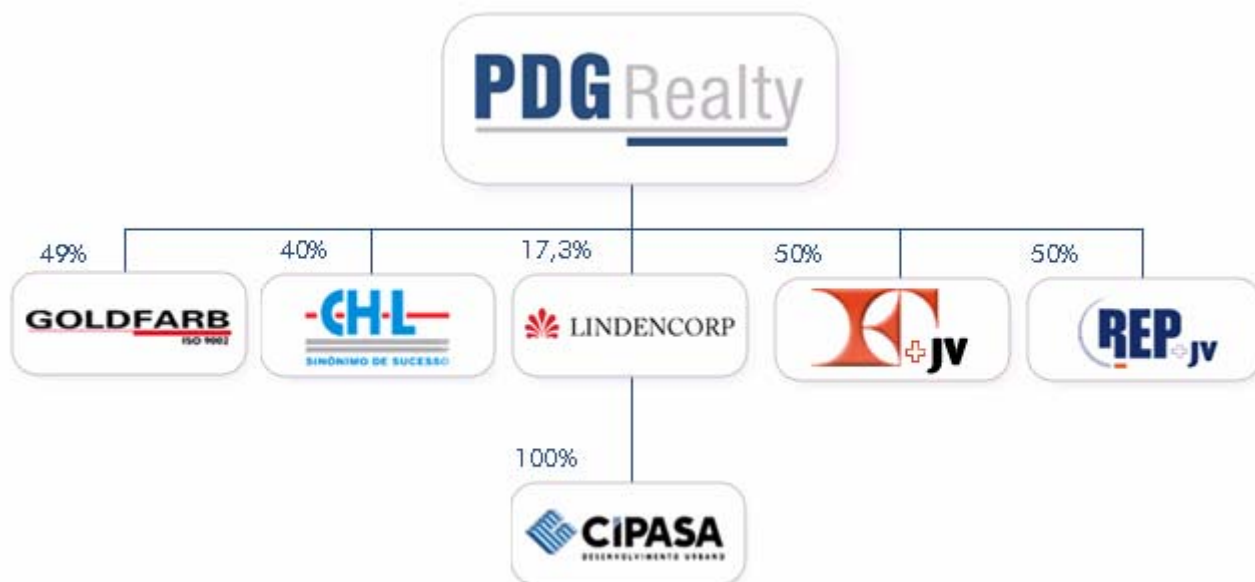
Esta nossa visão se baseia no fato de grande parte do déficit habitacional se concentrar nestes segmentos, aliada à expansão, tanto do volume quanto dos prazos de financiamento disponíveis para o comprador final.

A PDG Realty, através da execução do seu plano de negócios, construiu uma posição de destaque nestes segmentos, aumentando a exposição de sua carteira de lançamentos e aquisição de terrenos, tanto através da Goldfarb como através de projetos de co-incorporação. O sucesso na execução desta estratégia pode ser visto em nossos resultados, na quantidade de lançamentos, na velocidade de venda e na respectiva carteira de projetos para lançamento futuro, que apresenta 75% dos projetos em desenvolvimento nesse segmento.

Acreditamos que nos próximos anos o setor passará por um movimento de consolidação, dado a sua alta fragmentação, as dificuldades de execução que surgirão com o aumento do número de projetos, e ao aumento de competitividade por terrenos. Acreditamos que nossa visão estratégica, nossa capacidade de execução, nossa experiência em fusões e aquisições e *private equity*, e nosso modelo de negócios nos coloca em uma posição privilegiada para aproveitar este movimento do setor.





INVESTIMENTOS DE PORTFÓLIO



	Participação PDG Realty: 49%
	Modelo de negócio: incorporação e construção residencial com foco no segmento de baixa e média-baixa renda, sendo uma das maiores homebuilders do país
	Regiões de atuação: São Paulo, (capital e interior) e Rio de Janeiro
	Participação PDG Realty: 17,3%
	Modelo de negócio: incorporação e construção residencial com foco no segmento alta e média-alta renda, com uma marca amplamente conhecida no mercado de luxo paulista.
	Regiões de atuação: São Paulo
	Participação PDG Realty: 17,3%
	Modelo de negócio: desenvolvimento de projetos de loteamento para todos os segmentos de renda, sendo uma das maiores empresas de loteamento do país.
	Regiões de atuação: interior de São Paulo
	Participação PDG Realty: 40%
	Modelo de negócio: incorporação e construção residencial e comercial com atuação no segmento de classe média a alto luxo, sendo a segunda maior incorporadora do estado do Rio de Janeiro
	Regiões de atuação: Rio de Janeiro

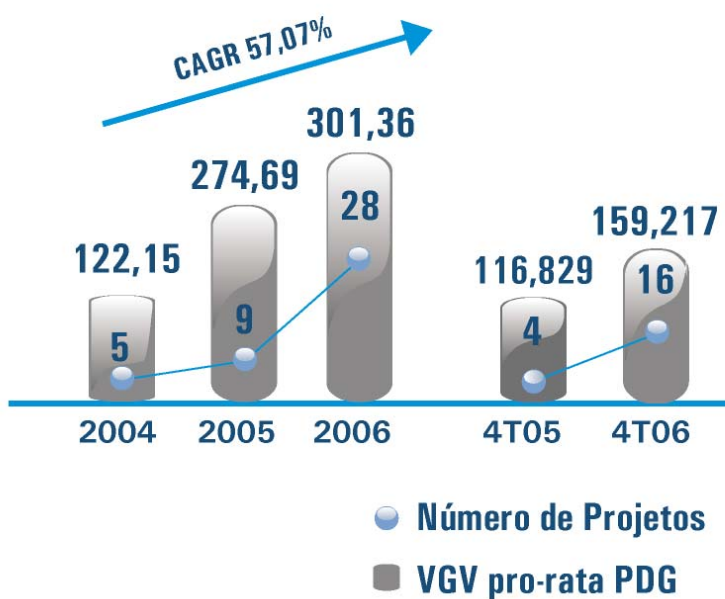


	Participação PDG Realty: 50%
	Modelo de negócio: joint venture para incorporação residencial e comercial com atuação no segmento de classe média e média alta.
	Regiões de atuação: Salvador e possivelmente outras capitais da região Nordeste
	Participação PDG Realty: 50%
	Modelo de negócio: join venture para desenvolvimento de projetos de shopping center de pequeno e médio porte e centros de conveniências (strip malls) e também projetos de build to suit.
	Regiões de atuação: São Paulo e Rio de Janeiro

DESEMPENHO OPERACIONAL

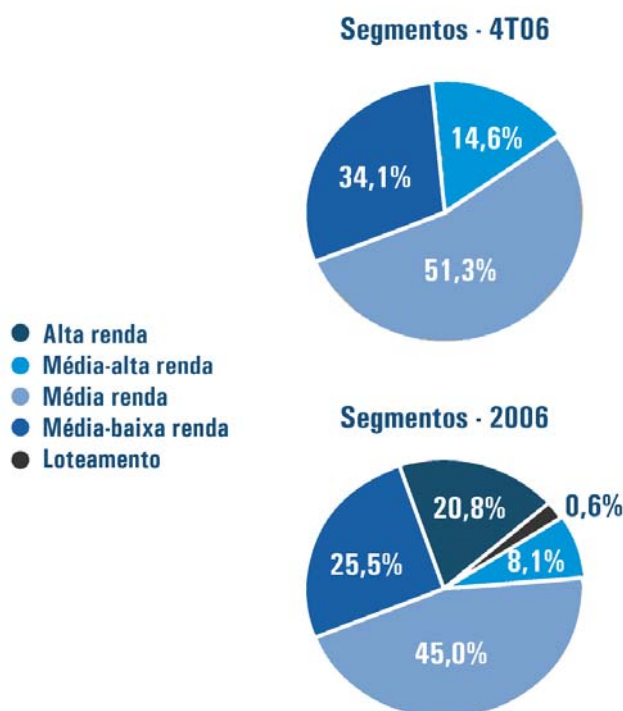
Lançamentos

Em 2006 participamos de lançamentos que representaram um VGV total de R\$761,7 milhões, sendo que deste valor R\$301,4 milhões se referem à participação da PDG Realty. Alcançamos este volume através do lançamento de 28 projetos, distribuídos em 3 estados, sendo: 21 em São Paulo, 4 no Rio de Janeiro e 3 na Bahia.





Analisando de forma mais detalhada os nossos lançamentos, destacamos a bem-sucedida execução da estratégia traçada, ainda no ano de 2005, de buscar maior exposição nos segmentos de classe média e média-baixa. Colocando em números, vemos que 70,5% do VGV lançado em 2006 (% PDG Realty) se concentrou nestes segmentos. Quando olhamos somente o 4T06, este valor aumenta para 85,4%. A execução, conforme previsão em nosso plano de negócios para 2006, ocorreu tanto por meio de co-incorporação, como por meio de nossos investimentos de portfólio.



O fato de sermos uma das companhias com a maior exposição nos segmentos de média e média-baixa renda no país pode ser evidenciado também pela redução do preço médio por m² de venda e pela metragem média de nossas unidades lançadas. Quando comparado com 2005, tivemos uma redução da unidade média lançada de 89m² para 66m². Acreditamos ser a empresa com a maior diversidade de atuação entre segmentos, o que pode ser evidenciado pelo *gap* entre a unidade de menor e a de maior área lançada.

	4T06	4T05	2006	2005
Área Privativa Lançada:				
Unidade de Maior Área (m ²)	200	313	1,303	284
Unidade de Menor Área (m ²)	32	53	32	53
Unidade Média (m ²)	62	78	66	89
Preço de Venda				
Maior Preço (R\$/m ²)	7,884	4,392	7,884	8,518
Menor Preço (R\$/m ²)	1,804	1,868	1,804	1,883
Preço Médio (R\$/m ²)	2,571	2,726	2,869	3,202



Por operarmos através das marcas de nossas investidas, temos a flexibilidade de operar em diversos segmentos, sem gerar um conflito de marca na percepção de nossos clientes finais. Acreditamos que esta estratégia de diversificação por segmentos nos coloca em uma posição privilegiada para aproveitar o crescimento de todos os segmentos do setor nos próximos anos.

A tabela abaixo detalha os projetos lançados no 4T06. Destacamos o lançamento do projeto Libertá, no Rio de Janeiro, em conjunto com a Rossi Residencial, o Viva Lapa com a CHL e o lançamento de 8 projetos através da Goldfarb.

Projeto	VGV (R\$ mil)	Área Privativa Total (m ²)	Unid.	% vendido (*)	% PDG	VGV pro-rata PDG (R\$ mil)	Segmento de renda
São Paulo							
1 Green Village	20.100	12.007	248	63%	49%	9.849	Média-baixa
2 Villa Dolce	15.000	10.552	196	20%	49%	7.350	Média-baixa
3 Villagio Allegro	14.800	7.675	164	49%	49%	7.252	Média-baixa
4 Villagio dell'Armonia	18.500	10.255	212	36%	29%	5.439	Média-baixa
5 Villagio di Roma	6.200	4.574	78	99%	49%	3.038	Média-baixa
6 Bella Vista	11.500	6.051	124	100%	25%	2.818	Média-baixa
7 Villagio di Firenze	3.000	2.187	38	92%	49%	1.470	Média-baixa
8 Vila Leopoldina	28.000	11.386	165	21%	80%	22.400	Média
9 Villa Sintra	20.600	7.969	124	64%	49%	10.094	Média
10 Linderberg Id	25.000	6.788	36	25%	17%	4.325	Média-alta
Rio de Janeiro							
1 Viva Lapa	15.000	5.742	178	98%	20%	3.000	Média-baixa
2 Libertá	73.000	20.321	276	32%	43%	31.025	Média
3 Port Brise	11.500	1.459	15	33%	40%	4.600	Média-alta
Bahia							
1 Caesar Business	28.139	8.539	200	34%	50%	14.070	Média-baixa
2 Amazon	36.362	12.675	120	13%	50%	18.181	Média
3 Sky	28.613	10.007	50	24%	50%	14.307	Média-alta
16 Total	355.315	138.185	2.221	48%		159.217	

(*) Vendas Realizadas até 31/12/06

Abaixo apresentamos a comparação dos nossos lançamentos 4T06 vs. 4T05 e 2006 vs. 2005, onde podemos ver, de forma mais clara, a diversificação do nosso portfolio.

Lançamentos (% PDG em R\$ milhões)								
Segmentos	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
Alta renda	0,00	0,0%	5,50	4,7%	62,65	20,8%	13,73	5,0%
Média-alta renda	23,23	14,6%	0,00	0,0%	24,43	8,1%	113,84	41,4%
Média renda	81,70	51,3%	92,00	78,7%	135,70	45,0%	92,00	33,5%
Média-baixa renda	54,29	34,1%	19,33	16,5%	76,83	25,5%	55,13	20,1%
Loteamento	0,00	0,0%	0,00	0,0%	1,73	0,6%	0,00	0,0%
Total	159,22	100,0%	116,83	100,0%	301,36	100,0%	274,69	100,0%
Região	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
São Paulo	74,03	46,5%	24,83	21,3%	162,17	53,8%	163,55	59,5%
Rio de Janeiro	38,63	24,3%	92,00	78,7%	92,63	30,7%	111,14	40,5%
Bahia	46,56	29,2%	0,00	0,0%	46,56	15,4%	0,00	0,0%
Total	159,22	100,0%	116,83	100,0%	301,36	100,0%	274,69	100,0%



Lançamentos (área privativa - m²)

Segmentos	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
Alta renda	0	0.0%	2,505	2.2%	24,024	7.6%	9,601	5.2%
Média-alta renda	18,254	13.2%	0	0.0%	21,574	6.9%	44,799	24.2%
Média renda	52,351	37.9%	76,396	67.0%	84,858	27.0%	76,396	41.3%
Média-baixa renda	67,581	48.9%	35,150	30.8%	121,335	38.5%	54,160	29.3%
Loteamento	0	0.0%	0	0.0%	63,001	20.0%	0	0.0%
Total	138,185	100.0%	114,051	100.0%	314,791	100.0%	184,956	100.0%

Região	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
São Paulo	79,442	57.5%	37,655	33.0%	223,541	71.0%	99,572	53.8%
Rio de Janeiro	27,521	19.9%	76,396	67.0%	60,029	19.1%	85,384	46.2%
Bahia	31,221	22.6%	0	0.0%	31,221	9.9%	0	0.0%
Total	138,185	100.0%	114,051	100.0%	314,791	100.0%	184,956	100.0%

Lançamos 28 projetos em 2006. De acordo com nosso modelo de negócio, estes lançamentos são feitos com diversos parceiros e em diversas regiões geográficas. Entendemos que atuando desta forma, diluímos o risco operacional em diversos projetos, não dependendo exclusivamente de um único projeto.

Lançamentos (unidades)

Segmentos	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
Alta renda	0	0.0%	8	0.5%	33	0.8%	33	1.6%
Média-alta renda	98	4.4%	0	0.0%	116	2.9%	300	14.4%
Média renda	685	30.8%	880	60.1%	1,112	27.8%	880	42.1%
Média-baixa renda	1,438	64.7%	576	39.3%	2,526	63.2%	876	41.9%
Loteamento	0	0.0%	0	0.0%	207	5.2%	0	0.0%
Total	2,221	100.0%	1,464	100.0%	3,994	100.0%	2,089	100.0%

Região	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
São Paulo	1,385	62.4%	584	39.9%	2,731	68.4%	1,112	53.2%
Rio de Janeiro	466	21.0%	880	60.1%	893	40.2%	977	46.8%
Bahia	370	16.7%	0	0.0%	370	16.7%	0	0.0%
Total	2,221	100.0%	1,464	100.0%	3,994	100.0%	2,089	100.0%

Lançamentos (projetos)

Segmentos	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
Alta renda	0	0.0%	1	25.0%	4	14.3%	2	22.2%
Média-alta renda	3	18.8%	0	0.0%	4	14.3%	3	33.3%
Média renda	4	25.0%	1	25.0%	5	17.9%	1	11.1%
Média-baixa renda	9	56.3%	2	50.0%	14	50.0%	3	33.3%
Loteamento	0	0.0%	0	0.0%	1	3.6%	0	0.0%
Total	16	100.0%	4	100.0%	28	100.0%	9	100.0%

Região	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
São Paulo	10	62.5%	3	75.0%	21	75.0%	7	77.8%
Rio de Janeiro	3	18.8%	1	25.0%	4	14.3%	2	22.2%
Bahia	3	18.8%	0	0.0%	3	10.7%	0	0.0%
Total	16	100.0%	4	100.0%	28	100.0%	9	100.0%



Vendas

Em 2006 as vendas contratadas referentes à participação da PDG aumentaram 8,9% quando comparadas ao ano de 2005, alcançando o valor de aproximadamente R\$236,7 milhões. No 4T06 as vendas contratadas somaram R\$81,9 milhões, um crescimento de 28,1%.

Vendas Contratadas (% PDG em R\$ milhões)

Segmentos	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
Alta renda	0,00	0,0%	0,00	0,0%	23,15	9,8%	7,02	3,2%
Média-alta renda	9,79	12,0%	4,39	6,9%	42,94	18,1%	107,46	49,5%
Média renda	25,87	31,6%	57,98	90,7%	103,84	43,9%	79,99	36,8%
Média-baixa renda	44,60	54,5%	1,55	2,4%	65,14	27,5%	22,79	10,5%
Loteamento	1,60	2,0%	0,00	0,0%	1,60	0,7%	0,00	0,0%
Total	81,86	100,0%	63,93	100,0%	236,67	100,0%	217,27	100,0%
Região	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
São Paulo	55,44	67,7%	7,75	12,1%	132,28	55,9%	132,62	61,0%
Rio de Janeiro	15,94	19,5%	56,18	87,9%	93,90	39,7%	84,65	39,0%
Bahia	10,49	12,8%	0,00	0,0%	10,49	4,4%	0,00	0,0%
Total	81,86	100,0%	63,93	100,0%	236,67	100,0%	217,27	100,0%
Lançamento	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
2003	0,79	1,0%	1,86	2,9%	11,83	5,0%	9,72	4,5%
2004	0,74	0,9%	0,81	1,3%	11,83	5,0%	33,85	15,6%
2005	10,75	13,1%	61,26	95,8%	62,73	26,5%	173,70	79,9%
2006	69,58	85,0%	0,00	0,0%	150,27	63,5%	0,00	0,0%
Total	81,86	100,0%	63,93	100,0%	236,67	100,0%	217,27	100,0%

Quando analisamos os números da companhia em relação às unidades vendidas, vemos que a estratégia de buscar maior exposição nos segmentos de média e média-baixa renda, tem impactado positivamente no crescimento no número de unidades vendidas.

Unidades Vendidas

Segmentos	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
Alta renda	0	0,0%	0	0,0%	15	0,5%	16	1,2%
Média-alta renda	37	1,9%	14	2,4%	135	4,1%	304	23,3%
Média renda	241	12,6%	554	95,4%	894	27,0%	793	60,8%
Média-baixa renda	1.445	75,5%	13	2,2%	2.072	62,7%	191	14,6%
Loteamento	191	10,0%	0	0,0%	191	5,8%	0	0,0%
Total	1.914	100,0%	581	100,0%	3.307	100,0%	1.304	100,0%
Região	4T2006	(%)	4T2005	(%)	2006	(%)	2005	(%)
São Paulo	1.537	80,3%	43	7,4%	2.306	69,7%	649	49,8%
Rio de Janeiro	282	14,7%	538	92,6%	906	27,4%	655	50,2%
Bahia	95	5,0%	0	0,0%	95	2,9%	0	0,0%
Total	1.914	100,0%	581	100,0%	3.307	100,0%	1.304	100,0%



LANDBANK

Em março de 2007 o VGV estimado, proporcional à participação da PDG, alcançava R\$2,02 bilhões. Deste total, cerca de R\$926,31 milhões estão previstos para serem lançados ao longo do ano de 2007.

Analisando a segmentação do nosso landbank, vemos que 64,2% dos lançamentos previstos estão concentrados nos segmentos de média e média-baixa renda. A proporção destes segmentos para os lançamentos previstos em 2007 alcança 70,7%.

Quando olhamos a segmentação geográfica, identificamos a estratégia adotada pela empresa de buscar uma diversificação maior do nosso landbank, principalmente buscando reduzir a exposição à capital de São Paulo.

Landbank (% PDG em R\$ milhões)

Segmentos	2007 Total	(%)	Landbank Total	(%)
Alta renda	55,43	6,0%	55,43	2,7%
Média-alta renda	201,77	21,8%	253,43	12,5%
Média renda	343,54	37,1%	637,10	31,5%
Média-baixa renda	257,57	27,8%	607,56	30,1%
Comercial	62,63	6,8%	312,63	15,5%
Loteamento	5,38	0,6%	155,06	7,7%
Total	926,31	100,0%	2.021,22	100,0%

Região	2007 Total	(%)	Landbank Total	(%)
SP - Capital	548,89	59,3%	906,17	44,8%
SP - Demais cidades	90,59	9,8%	373,71	18,5%
Rio de Janeiro	244,87	26,4%	660,57	32,7%
Bahia	41,97	4,5%	80,77	4,0%
Total	926,31	100,0%	2.021,22	100,0%

Para 2007, a meta de lançamentos é de cerca de 64 projetos sendo que o landbank total é composto por 125 projetos, distribuídos conforme tabela abaixo.

Landbank (projetos)

Segmentos	2007 Total	(%)	Landbank Total	(%)
Alta renda	7	10,9%	7	5,6%
Média-alta renda	11	17,2%	14	11,2%
Média renda	15	23,4%	21	16,8%
Média-baixa renda	22	34,4%	32	25,6%
Comercial	4	6,3%	8	6,4%
Loteamento	5	7,8%	43	34,4%
Total	64	100,0%	125	100,0%

Região	2007 Total	(%)	Landbank Total	(%)
SP - Capital	32	50,0%	43	34,4%
SP - Demais cidades	13	20,3%	53	42,4%
Rio de Janeiro	15	23,4%	22	17,6%
Bahia	4	6,3%	7	5,6%
Total	64	100,0%	125	100,0%



DESEMPENHO ECONÔMICO- FINANCEIRO

Receita Líquida

A nossa receita líquida foi de R\$198,4 milhões em 2006, contra R\$82,6 milhões em 2005, representado um aumento de 140,2%. Este aumento decorreu basicamente dos seguintes fatores: (i) dos investimentos de portfólio que fizemos ao longo de 2006; (ii) do andamento das obras provenientes dos lançamentos realizados em 2004, 2005, e parcialmente em 2006, onde podemos destacar o Residencial Club Tuiuti, Residencial Sardenha e Quartier Carioca, dentre outros; e (iii) do lançamento de 28 empreendimentos imobiliários em 2006, onde podemos destacar o Barra Family Resort, realizado em conjunto com a Cyrela/RJZ.



O quadro abaixo demonstra a evolução de vendas das principais obras em andamento nos anos de 2004 e 2005 e sua respectiva apropriação de receita de vendas imobiliárias naquelas datas:

Empreendimento	Trimestre de Lançamento	Area Privativa Total (m2)	Partic. PDG Realty	Receita Bruta em 31/dez. (R\$mil)		% Vendido Acumulado em		Custo Incorrido Acumulado em	
				2006	2005	2006	2005	2006	2005
Alive	3T03	17.973	50%	6.700	9.439	96%	69%	100%	98%
Villagio da Serra	4T04	14.280	50%	4.798	6.423	93%	60%	100%	93%
Arte Arquitetura	2T02	9.815	50%	7.060	1.998	63%	48%	93%	40%
Sardenha	3T04	12.584	100%	18.673	10.145	89%	75%	86%	40%
Duetto Jardins	3T04	3.786	50%	5.417	1.630	94%	44%	96%	44%
Tuiuti	4T04	66.012	40%	35.172	18.604	99%	99%	84%	22%
Boa Viagem	4T04	5.893	50%	2.696	1.889	46%	38%	88%	41%
Tutóia	1T05	7.097	25%	3.128	1.633	72%	36%	75%	34%
Eco Life Butantã	2T05	19.010	100%	16.772	-	79%	64%	61%	16%
Lanai	2T05	8.988	25%	1.321	10.335	89%	87%	61%	47%
Giardino	2T05	24.865	100%	11.023	3.183	98%	77%	53%	15%
HLI	3T05	1.367	20%	1.367	2.289	100%	85%	33%	18%
Villagio Splendore	4T05	7.213	75%	4.764	-	96%	0%	46%	0%
Saray	4T05	2.505	50%	-	-	0%	0%	36%	0%
Quartier	4T05	76.396	40%	28.538	17.492	84%	61%	56%	26%
Barra Family	1T06	32.507	50%	18.844	-	100%	0%	30%	0%
ACL	3T06	11.727	50%	1.381	-	33%	0%	54%	0%
Libertá	4T06	20.321	43%	3.096	-	32%	0%	34%	0%
Vila Leopoldina	4T06	11.386	80%	-	-	21%	0%	26%	0%
Outros (1)				33.083	-				
TOTAL				203.832	85.061				

(1) Receita Bruta das empresas LDI, Goldfarb, Fator e CHL.



Custo das Unidades Vendidas

O custo das Unidades vendidas foi de R\$121,0 milhões em 2006, contra R\$51,4 milhões em 2005, representado um aumento de 135,4%. Este aumento reflete o crescimento de nossas operações de co-incorporação e nossa participação nos investimentos de portfólio. Apresentamos uma ligeira melhora na nossa margem bruta, em função de termos apurado um custo menor em nossas unidade vendidas. Acreditamos que tal margem deverá sofrer uma redução em função do crescimento de nossa atuação no segmento de classe média e média-baixa, segmento que apresenta margens inferiores aos demais segmentos.

Despesas Operacionais

As nossas despesas operacionais foram de R\$25,6 milhões em 2006, contra R\$7,0 milhões em 2005, representado um aumento de 265,7%, conforme demonstrado abaixo:

Despesas Operacionais (R\$ mil)	2.006	2.005
Equivalência Patrimonial	0,1	-
Perdas em sociedades controladas	(1,3)	-
Comerciais	(9,7)	(3,8)
Gerais e administrativas	(9,0)	(2,2)
Tributárias	(3,8)	(0,4)
Financeiras	(0,9)	(0,3)
Amortização de ágio	(0,4)	-
Outras	(0,5)	(0,3)
	(25,6)	(7,0)

Despesas Comerciais

As despesas comerciais incluem gastos com montagem dos plantões de vendas (stands de vendas), decoração do apartamento modelo, comissões sobre vendas, propagandas e publicidade. As despesas referentes aos stands de venda, a decoração do apartamento modelo e as comissões de vendas são apropriadas de acordo com a realização das receitas com base no percentual de evolução do custo incorrido de cada empreendimento imobiliário. As demais despesas comerciais, como propaganda e publicidade, são apropriadas pelo regime de competência.

As nossas despesas comerciais foram de R\$9,7 milhões em 2006, contra R\$3,8 milhões em 2005, representando um aumento de 155,3%. Este aumento decorreu do maior número de lançamentos e VGV Lançado em 2006. O aumento percentual relativo à nossa receita líquida ocorreu em razão dos maiores gastos realizados com publicidade em mídia, stands e com campanhas de vendas de grandes projetos lançados em 2006.



Despesas Gerais e Administrativas

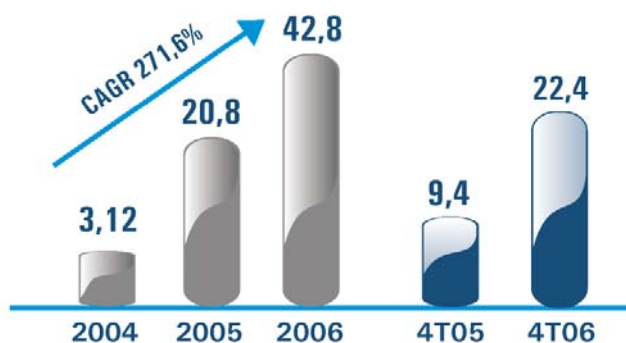
As nossas despesas gerais e administrativas foram de R\$9,0 milhões em 2006, contra R\$2,2 milhões em 2005, representando um aumento de 300,1%. Este aumento decorreu principalmente devido a aquisição da Goldfarb e LDI, que possuem suas próprias estruturas operacionais, as quais reconhecemos em nossas demonstrações na proporção de nossa participação.

No exercício de 2006 apresentamos despesas administrativas subestimadas, uma vez que, anteriormente a nossa reestruturação societária, a empresa não possuía a estrutura administrativa que efetivamente teremos. Conforme descrito no nosso Prospecto de Distribuição Pública Primária e secundária de Ações Ordinárias, acreditamos que, caso tivéssemos esta estrutura neste período, nossas despesas gerais e administrativas teriam atingido o montante aproximado de R\$ 5,5 milhões.

Lucro Líquido

Pelas razões apresentadas acima, o nosso lucro líquido foi de R\$42,8 milhões em 2006 contra R\$ 20,8 milhões em 2005, um aumento de 105,8%.

Lucro Líquido (em milhões de R\$)



EBITDA (1)

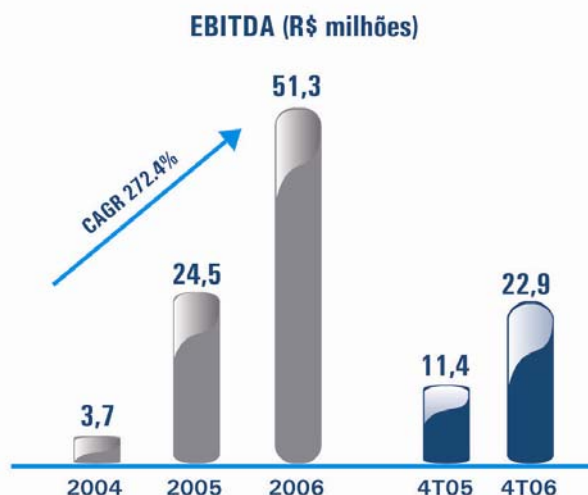
Segue, abaixo, o cálculo do nosso EBITDA nos exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2006, 2005 e 2004.

	"Pró-forma" - (R\$mil)		
	2006	2005	2004
Lucro/ (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	51.734	24.207	3.991
(+/-) Receitas/(despesas) financeiras	(889)	305	(301)
(+) Depreciação e amortização	448	-	-
EBITDA	51.293	24.512	3.690
Margem EBITDA (1)	25,9%	29,7%	28,8%

(1) EBITDA dividido pela receita operacional líquida.



O EBITDA do ano alcançou R\$ 51,3 milhões, um crescimento de 109,4% em relação a 2005, que foi de R\$ 24,5 milhões.



(1) O EBITDA consiste nos nossos lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização. O EBITDA não é uma medida de acordo com o BR GAAP, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como substituto para o lucro líquido como indicador do nosso desempenho operacional ou como substituto para o fluxo de caixa como indicador de liquidez. O EBITDA não possui significado padronizado e nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

ENDIVIDAMENTO

Companhia

Na medida necessária, tomamos alguns empréstimos, preferencialmente através do SFH, que oferece taxas de juros mais baixas que as praticadas no mercado privado, bem como buscamos diferentes possibilidades de transferência da nossa dívida para os nossos clientes. Neste sentido, pretendemos manter a nossa estratégia de baixo endividamento.

O quadro abaixo demonstra nossas linhas em 31 de dezembro de 2006:

SUBSIDIÁRIAS	% Participação	Encargos	TAC (%)	Saldo 100%	Saldo devedor em 31/12/06	Data de Vencimento	Garantias
HL Empreendimentos S/A	50,00%	TR + 12%aa	0,85%	6.511	3.255	fev/09	Fiança Bancária
Queiroz Galvão Mac Cyrela V. Empred. Imob.	20,00%	TR + 12%aa	0,00%	10	2	out/06	Fiança Bancária
America Piqueri Incorporadora S/A	40,00%	TR + 12%aa	0,50%	37.011	14.804	out/07	Fiança Bancária
Sardenha Empreendimentos Imobiliários S/A	100,00%	TR + 12%aa	0,00%	13.862	13.862	fev/08	Fiança Bancária
Boa Viagem Empreendimento Imobiliário S/A	50,00%	TR + 12%aa	0,00%	3.274	1.637	out/08	n/a
Eco Life Butantã Empreendimentos Imobiliários S/A	100,00%	TR + 12%aa	0,00%	8.796	8.796	out/08	Fiança Bancária
Bento Lisboa Participações S/A	40,00%	TR + 12%aa	0,4%	25.915	10.366	Abril/09	Fiança Bancária
Total Financiamento à Produção				95.379	52.723		
PDG (capital de giro)	100,00%			33.478	33.478		
Outros (investimentos de portfólio)				56.537	26.554		
Total Endividamento				185.394	112.755		
			TOTAL				
			<i>Circulante</i>		60.341		
			<i>Exigível de Longo Prazo</i>		52.414		



PROJEÇÕES

O quadro abaixo demonstra as expectativas da administração para o exercício de 2007.

	2007E
Informações Operacionais (R\$ milhões)	
VGW Lançado PDG Realty	800-1000
Informações Financeiras (R\$ milhões)	
Receita Líquida	360-380
EBITDA	80-90
Lucro Líquido	100-110


ANEXO
DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS DOS TRIMESTRES FINDOS EM
31 DE DEZEMBRO DE 2006 E 2005 (Em milhares de reais)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO - "Pró-forma"			
R\$ mil	Varição		
	4T06	4T05	4T06/4T05
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	104.392	34.717	200,7%
Outras receitas operacionais	1.196	-	na
(-) Impostos sobre as vendas	(3.205)	(798)	301,6%
Receita operacional líquida	102.383	33.919	201,8%
Custo das unidades vendidas	(61.051)	(19.428)	214,2%
Lucro operacional bruto	41.332	14.491	185,2%
Receitas (despesas) operacionais:			
Equiv. Patrimonial	142	-	na
Perdas em sociedades controladas	(1.342)	-	na
Comerciais	(4.231)	(2.169)	95,1%
Gerais e administrativas	(6.318)	(441)	1332,7%
Tributárias	(757)	(181)	318,2%
Financeiras	(2.448)	(84)	2814,3%
Amortização de ágio	(211)	-	na
Outras	(1.026)	(325)	215,7%
	(16.191)	(3.200)	406,0%
Lucro/ (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	25.141	11.291	122,7%
Imposto de renda e contribuição social	(1.728)	(1.887)	-8,4%
Participação dos minoritários	(1.025)	(3)	30961,9%
Lucro Líquido/(prejuízo) período	22.388	9.401	138,2%



DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO CONSOLIDADAS

DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2006 E 2005 (Em milhares de reais)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO - "Pró-forma"			
R\$ mil			Varição
	2006	2005	06/05
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	203.832	85.061	139,6%
Outras receitas operacionais	1.455	-	na
(-) Impostos sobre as vendas	(6.923)	(2.418)	186,3%
Receita operacional líquida	198.364	82.643	140,0%
Custo das unidades vendidas	(121.046)	(51.438)	135,3%
Lucro operacional bruto	77.318	31.205	147,8%
Receitas (despesas) operacionais:			
Equiv. Patrimonial	142	-	na
Perdas em sociedades controladas	(1.342)	-	na
Comerciais	(9.670)	(3.750)	157,9%
Gerais e administrativas	(9.030)	(2.185)	313,3%
Tributárias	(3.846)	(433)	788,2%
Financeiras	(889)	(305)	191,5%
Amortização de ágio	(448)	-	na
Outras	(501)	(325)	54,2%
	(25.584)	(6.998)	265,6%
Lucro/ (prejuízo) antes do I.R e C.S.	51.734	24.207	113,7%
Imposto de renda e contribuição social	(7.138)	(2.987)	139,0%
Participação dos minoritários	(1.749)	(393)	345,0%
Lucro Líquido/(prejuízo) do exercício	42.847	20.827	105,7%



BALANÇOS PATRIMONIAIS CONSOLIDADOS

EM 31 DE DEZEMBRO DE 2006 E 2005 (Em milhares de Reais)

ATIVO	Em 31 de dezembro de		Variação 06/05
	2006	2005 (1)	
Circulante			
Disponibilidades e aplicações financeiras	37.935	5.590	578,6%
Contas a receber, líquidas	113.784	26.750	325,4%
Estoques de terrenos e de imóveis a comercializar	184.748	72.728	154,0%
Despesas a apropriar	11.371	3.396	234,8%
Adiantamentos a fornecedores	3.403	-	na
Consórcios	9.944	-	na
Outros ativos	9.966	1.144	771,2%
	371.151	109.608	238,6%
Realizável a longo prazo			
Aplicações financeiras	1.503	1.584	-5,1%
Contas a receber, líquidas	50.552	24.210	108,8%
Debêntures	33.980	-	na
Estoques de terrenos e de imóveis a comercializar	9.287	-	na
Consórcios	2.574	-	na
Partes relacionadas	17.730	-	na
Despesas a apropriar	117	490	-76,1%
Outros ativos	2.250	253	789,3%
	117.993	26.537	344,6%
Permanente			
Investimentos	32.427	-	na
Imobilizado	898	525	71,0%
	33.325	525	6247,6%
Total do Ativo	522.469	136.670	282,3%
PASSIVO	Em 31 de dezembro de	Variação	
	2006	2005 (1)	06/05
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	84.569	11.713	622,0%
Fornecedores	10.052	1.520	561,3%
Obrigações por aquisição de imóveis	38.011	5.199	631,1%
Impostos e contribuições a recolher	6.226	2.251	176,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.967	-	na
Adiantamentos de clientes	2.740	7.966	-65,6%
Dividendos	1.481	-	na
Consórcios	668	-	na
Partes relacionadas	920	2.229	-58,7%
Outras obrigações	16.152	1.058	1426,7%
	161.807	31.936	406,7%
Exigível de longo prazo			
Empréstimos e financiamentos	28.186	-	na
Obrigações por aquisição de imóveis	37.384	13.860	169,7%
Tributos Parcelados	4.890	-	na
Imposto de renda e contribuição social diferidos	7.505	1.677	347,5%
Provisão para contingências	3.308	-	na
Partes Relacionadas	739	8.428	-91,2%
Consórcios	3.716	-	na
Outras obrigações	8.593	4.479	91,9%
	94.321	28.444	231,6%
Participação dos minoritários	4.452	511	771,2%
Patrimônio líquido			
Capital social subscrito	241.181	12.203	1876,4%
Capital a integralizar		(10.983)	-100,0%
Lucros (Prejuízos) acumulados	20.708	(702)	-3049,9%
	261.889	518	50457,7%
Acervo líquido de sociedade a ser incorporado		75.261	-100,0%
	261.889	75.779	245,6%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	522.469	136.670	282,3%

(1) "pro-forma"



TELECONFERÊNCIA

Português

28 de março de 2007

10h00 (horário de Brasília)

09h00 (horário de Nova York)

Tel.: +55 (11) 2101 -4848

Código: PDG

Replay: +55 (11) 2101 -4848

Inglês

28 de março de 2007

12h00 (horário de Brasília)

11h00 (horário de Nova York)

Tel.: +1 (973) 935 - 8756

Replay: +1 (973) 341- 3080

Código: 8589726

Webcast ao vivo pela Internet:

www.pdgrealty.com.br/ri

CONTATO RI

Michel Wurman

Diretor de RI

João Mallet

Gerente de RI

ri@pdg.com.br

Tel.: (0xx21) 3262-5006

Fax: (0xx21) 3262-5133

SOBRE A PDG REALTY S/A

A PDG Realty desenvolve atividades de co-Incorporação com diversas incorporadoras do mercado imobiliário e investimentos de portfólio, seguindo um modelo de *Private Equity*. Busca maximizar o valor das companhias investidas por meio de sua capitalização para futuros investimentos, otimização de sua gestão com implementação de modernas técnicas de governança corporativa, tendo como foco a administração eficiente dos ativos e recursos disponíveis.

Atualmente é uma companhia de investimentos com foco no mercado imobiliário listada no Novo Mercado da Bovespa (PDGR3). No ano de 2005 lançou 2.089 unidades, em 2006 praticamente dobrou esse número com quase 4 mil unidades, se consolidando como uma das maiores empresas do setor imobiliário do Brasil.

Lançou mais de 50 empreendimentos distribuídos pelo país, em diferentes segmentos do setor, os quais incluem incorporação de projetos residenciais para diversas classes, desde média-baixa até alta, desenvolvimento de loteamentos residenciais, e investimentos em empreendimentos comerciais com foco em geração de renda, por meio de locação.

Essa é a estratégia da PDG Realty, estar presente em regiões que apresentam grande potencial de crescimento econômico e demográfico, se antecipando ao mercado com um mix de produtos nos diferentes segmentos, nunca esquecendo de se adequar às particularidades impostas pelo mercado local.

A administração da PDG Realty é composta por profissionais com ampla experiência no setor imobiliário, investimentos de *private equity*, operações estruturadas e finanças corporativas. A equipe segue uma cultura diferenciada de gestão, possuindo um conjunto de habilidades e conhecimentos complementares e uma profunda compreensão do mercado imobiliário.

Qualidade, inovação e solidez financeira são as marcas da empresa.