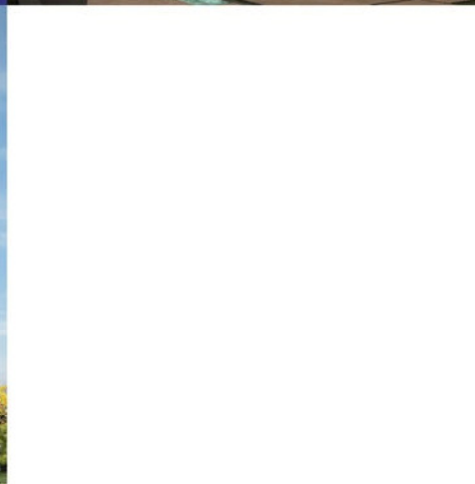




Apresentação Resultados - 2T12



Agosto, 2012

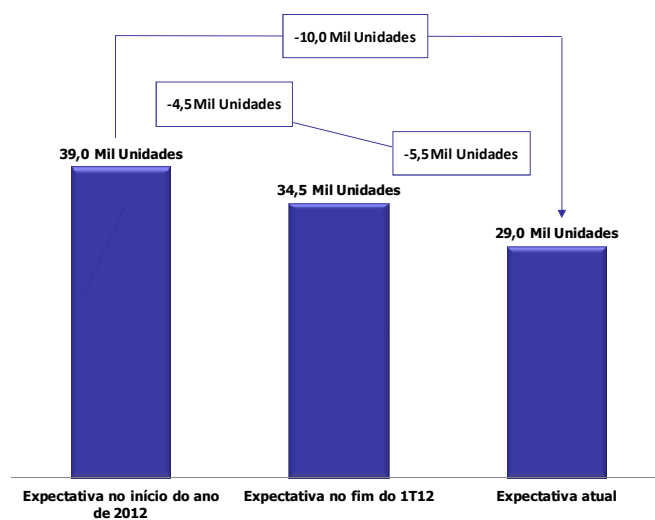
Destques Operacionais & Financeiros

<p>DESTAQUES OPERACIONAIS DO 1º SEMESTRE DE 2012</p>	<ul style="list-style-type: none">✓ LANÇAMENTOS <i>PRO RATA</i> PDG ALCANÇARAM R\$ 1,52 BILHÃO NO 1S12;✓ VENDAS CONTRATADAS LÍQUIDAS <i>PRO RATA</i> PDG DE R\$ 3,04 BILHÕES NO 1S12;✓ VSO DO TRIMESTRE ATINGIU 23%;✓ 34% DO NOVO <i>GUIDANCE</i> DE LANÇAMENTOS PARA O ANO DE 2012 FOI LANÇADO ATÉ O FECHAMENTO DO SEMESTRE;✓ NO SEMESTRE LANÇAMOS EM 7 ESTADOS E 14 CIDADES, COM MAIOR CONCENTRAÇÃO DE LANÇAMENTOS NA REGIÃO SUDESTE.
<p>DESTAQUES FINANCEIROS DO 1º SEMESTRE DE 2012</p>	<ul style="list-style-type: none">✓ A RECEITA LÍQUIDA NO SEMESTRE FOI DE R\$ 2,54 BILHÕES, O QUE REPRESENTA REDUÇÃO DE 21% QUANDO COMPARADO AO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2011;✓ O LUCRO BRUTO FOI DE R\$ 75 MILHÕES NO SEMESTRE;✓ PREJUÍZO LÍQUIDO DO PRIMEIRO SEMESTRE FOI DE R\$ 387,75 MILHÕES, AFETADO PRINCIPALMENTE PELA REVISÃO NOS ORÇAMENTOS REALIZADA NO 2T12;✓ ENCERRAMOS O SEMESTRE COM POSIÇÃO DE CAIXA DE R\$ 1,98 BILHÃO.
<p>DESTAQUES E EVENTOS RECENTES</p>	<ul style="list-style-type: none">✓ REVISÃO NOS ORÇAMENTOS DAS OBRAS DA PDG;✓ CRESCIMENTO DA PARTICIPAÇÃO DAS OBRAS PRÓPRIAS NOS LANÇAMENTOS DA PDG;✓ REDUÇÃO DO NÚMERO DE UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS;✓ MAIOR CONCENTRAÇÃO NA REGIÃO SUDESTE;✓ REVISÃO DO <i>GUIDANCE</i> DE LANÇAMENTOS PARA 2012;✓ AUMENTO DE FUNCIONÁRIOS PRÓPRIOS NAS OBRAS EXECUTADAS POR NOSSA EQUIPE;✓ OPERAÇÃO DE CAPITALIZAÇÃO;✓ PDG LÍQUIDA DUAS EMISSÕES DE CCBs;✓ NOVAS OPERAÇÕES DE SECURITIZAÇÃO DE RECEBÍVEIS.

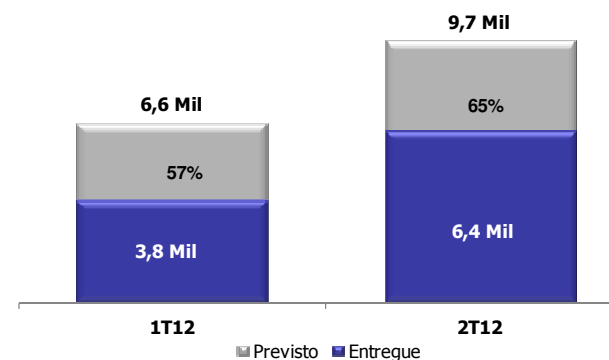
Revisão no Cronograma de Entrega de Unidades

- Seguem abaixo a evolução do cronograma de unidades entregues (gráfico à esquerda) e a entrega de unidades no primeiro semestre de 2012 *versus* a expectativa de entregas (gráfico à direita):

Revisões no Cronograma de Entrega de Unidades PDG

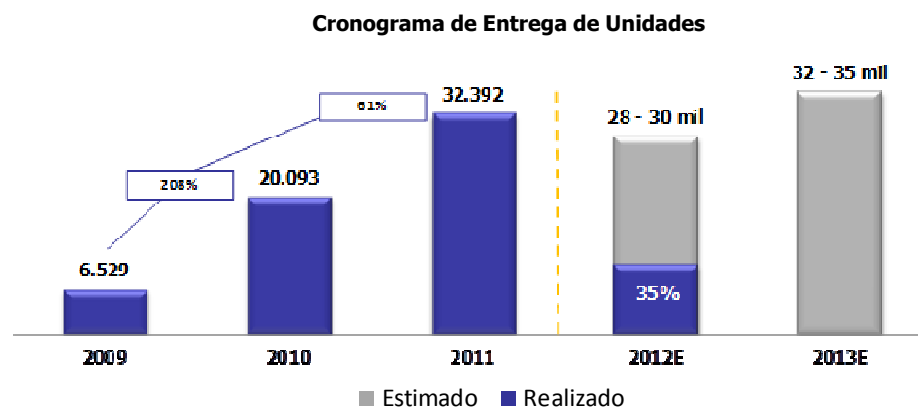


Entrega de Unidades: Previsto x Realizado

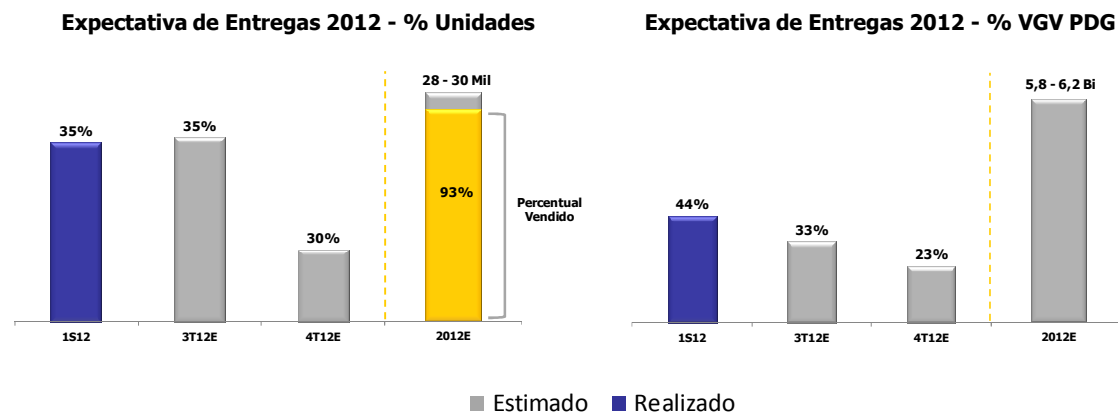


Novo Cronograma de Entrega de Unidades

- As unidades entregues até junho, somaram 10,2 mil distribuídas em 51 projetos. Abaixo, apresentamos o histórico de unidades entregues e o novo cronograma esperado de entregas para 2012 e 2013.



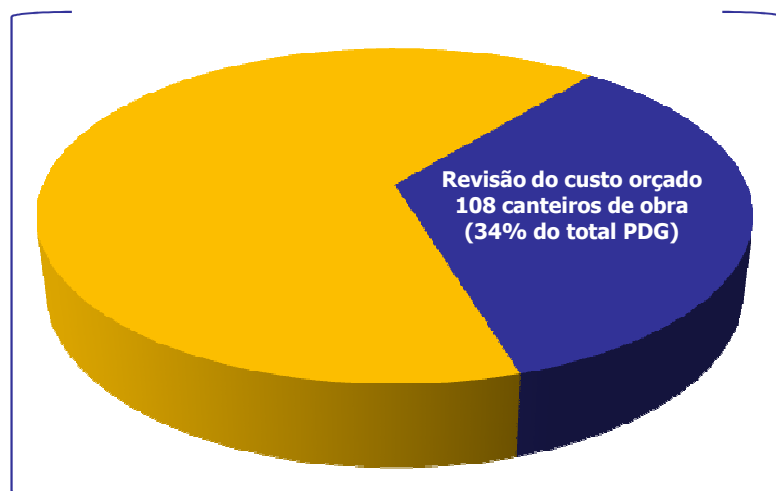
- Segue abaixo a expectativa de entrega para o ano de 2012 em unidades e em Valor Geral de Vendas (VGV). Até julho de 2012, 35% das unidades e 44% do VGV esperado para o ano foram entregues. Além disso, pode-se observar que 93% das unidades que serão entregues em 2012 já estão vendidas.



Revisão de Orçamento do Custo de Obras PDG

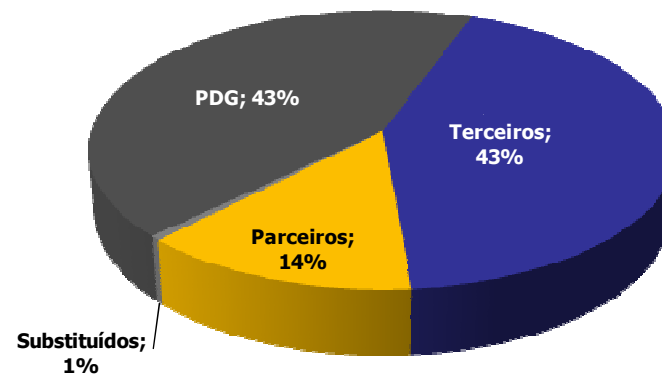
- Segue abaixo os efeitos da análise referente à carteira de obras da PDG:

Análise de todos os **315** canteiros de obra



Revisão de Custo:
Acréscimo de R\$ 478 milhões no custo

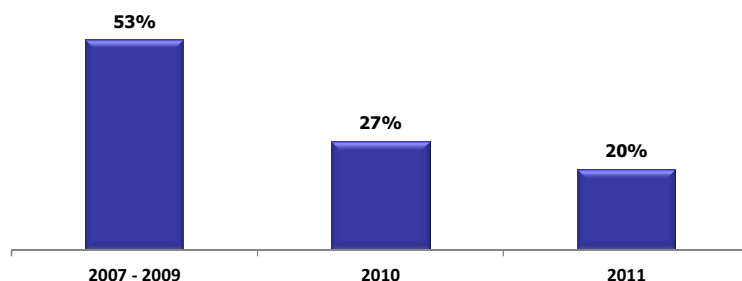
- ✓ **3,6%** de toda a carteira de obras da PDG - R\$ 13,2 bilhões
- ✓ **10,6%** do custo orçado de todos os 108 projetos revisados



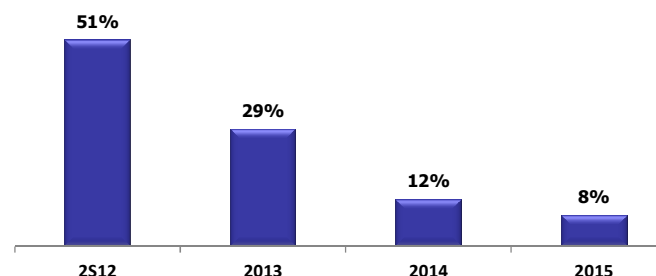
Características dos Projetos Reorçados

- Maior concentração dos projetos reorçados (51% do VGV Total) possuem data de entrega para o segundo semestre de 2012;

VGW Revisado por Ano de Lançamento (%)



VGW Revisado por ano de entrega (%)

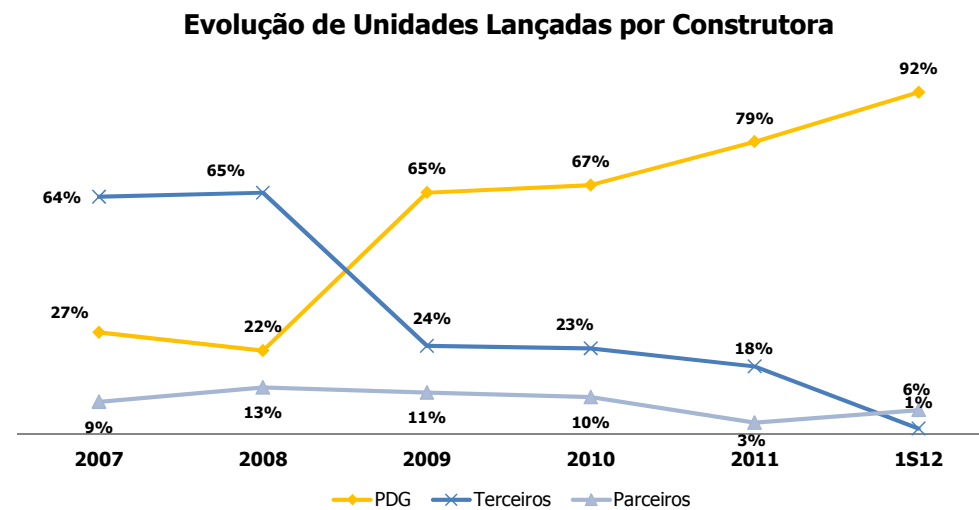


- O custo incorrido médio das obras revisadas (PoC) alcançou o valor de 71%. Tratam-se de projetos mais próximos da data de conclusão, dado que 53% desses projetos foram lançados entre 2007 e 2009;
- Os projetos reorçados totalizaram R\$ 8,2 bilhões em volume geral de vendas ("VGW").

Fatos e Providências

1) Crescimento da participação das obras próprias nos lançamentos da PDG:

- 64% dos atrasos de entregas de unidades de 2012 são de obras não executadas por nossa construtora.
- Vantagens:
 - ✓ Maior controle sobre nossas obras;
 - ✓ Maior facilidade na identificação de desvios nos orçamentos no decorrer da construção.

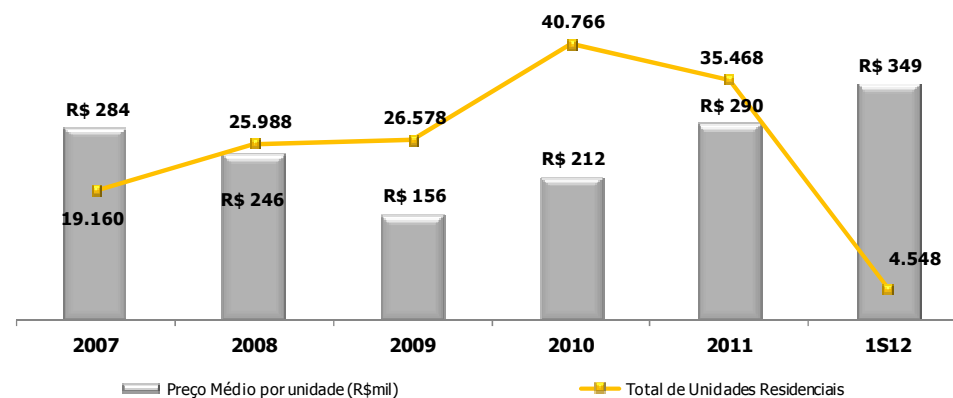


Fatos e Providências

2) Redução do número de unidades residenciais lançadas:

- Menor exposição ao segmento econômico e maior participação no segmento de média renda.
- Vantagens:
 - ✓ Essa estratégia nos permitiu viabilizar o nosso crescimento em lançamentos em 2011 com número menor de unidades lançadas.
 - ✓ Crescimento de 29% em VGV com 13% de redução no número de unidades lançadas se compararmos com 2010.

Total de Unidades Residenciais Lançadas X Preço Médio por Unidade

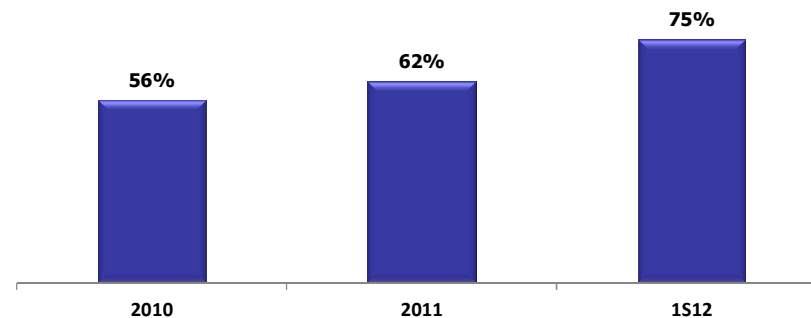


Fatos e Providências

3) Maior concentração na Região Sudeste:

- 97% de nosso total de lançamentos, no segundo trimestre de 2012, estiveram concentrados na região.
- Vantagens:
 - ✓ Maior visibilidade;
 - ✓ Maior controle sobre nossos projetos, de forma a evitar atrasos em obras e melhor controlar nossos custos.

Participação da Região Sudeste no VGV Lançado (%)



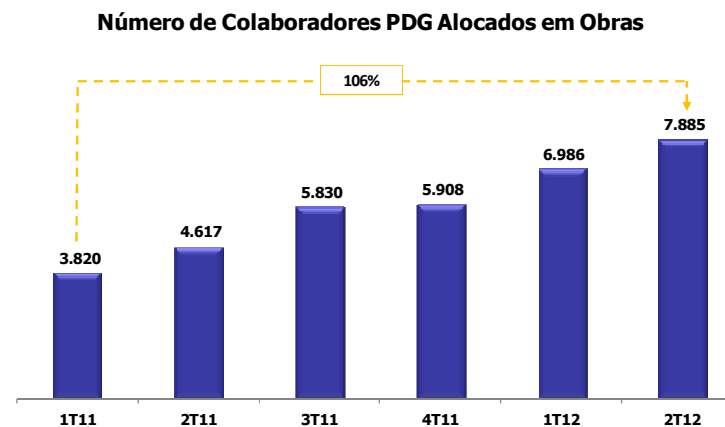
Fatos e Providências

4) Revisão do Guidance de Lançamentos para 2012:

- O novo *guidance* de lançamentos para o ano de 2012 está situado entre **R\$ 4,0 bilhões e R\$ 5,0 bilhões**.

5) Aumento de funcionários próprios nas obras executadas por nossa equipe:

- Vantagens:
 - ✓ Aumento do número de trabalhadores próprios em nossas obras, de forma a garantir mão de obra em um momento em que o mercado de Construção Civil passa por um período de escassez de mão de obra.



Covenants Financeiros

Renegociação da cláusulas que previam vencimento antecipado caso ocorresse o não cumprimento dos *Covenants* Financeiros (detalhado abaixo).

- 1º caso: 1º Emissão de Debênture
 - ✓ Suspensão da cláusula em relação às informações financeiras do 2º trimestre de 2012 até às informação financeiras da Companhia até o 2º trimestre de 2013 inclusive.
- 2º caso: 3º e 5º Emissões de Debêntures
 - ✓ A PDG foi dispensada de observar o Covenant Financeiro (iii) em relação às informações financeiras do 2º trimestre de 2012. Além disso, para as informações/demonstrações financeiras do 3º trimestre de 2012 até o 1º trimestre de 2013, deverá no cálculo do Covenant Financeiro (iii), realizar o cálculo com a exclusão do resultado dos trimestres anteriores ao 2º trimestre de 2012, inclusive.

Índices Financeiros (“Covenants Financeiros”)

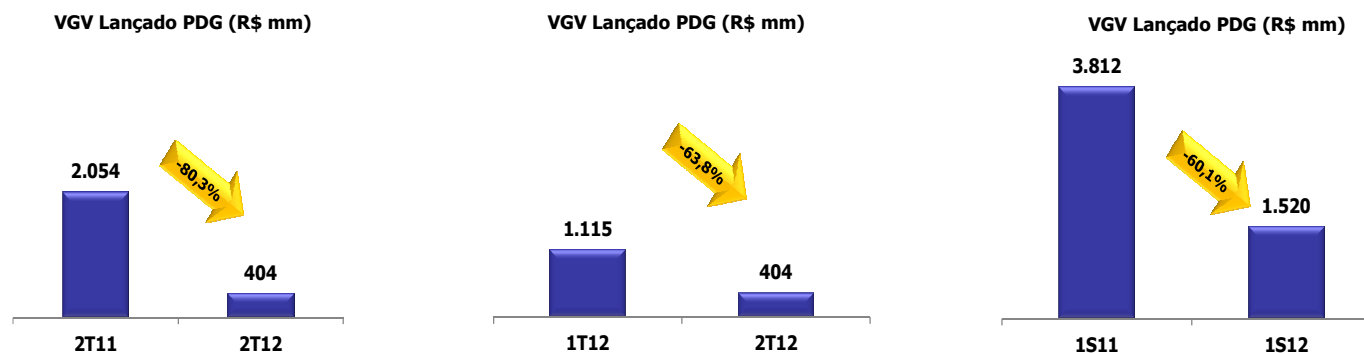
$$(i) \quad \frac{D\acute{v}ida\ Total - D\acute{v}ida\ de\ SFH - Caixa + Im\ \acute{o}veis\ a\ Pagar}{Patrim\ \acute{o}nio\ L\acute{q}uido} \leq 70\%$$

$$(ii) \quad \frac{Total\ de\ Receitas\ a\ Apropriar + Contas\ a\ Receber + Im\ \acute{o}veis\ a\ Comercializar}{D\acute{v}ida\ Total - D\acute{v}ida\ de\ SFH - Caixa + Im\ \acute{o}veis\ a\ Pagar + Custos\ e\ Despesas\ a\ Apropriar} \geq 1.3x\ ou < 0$$

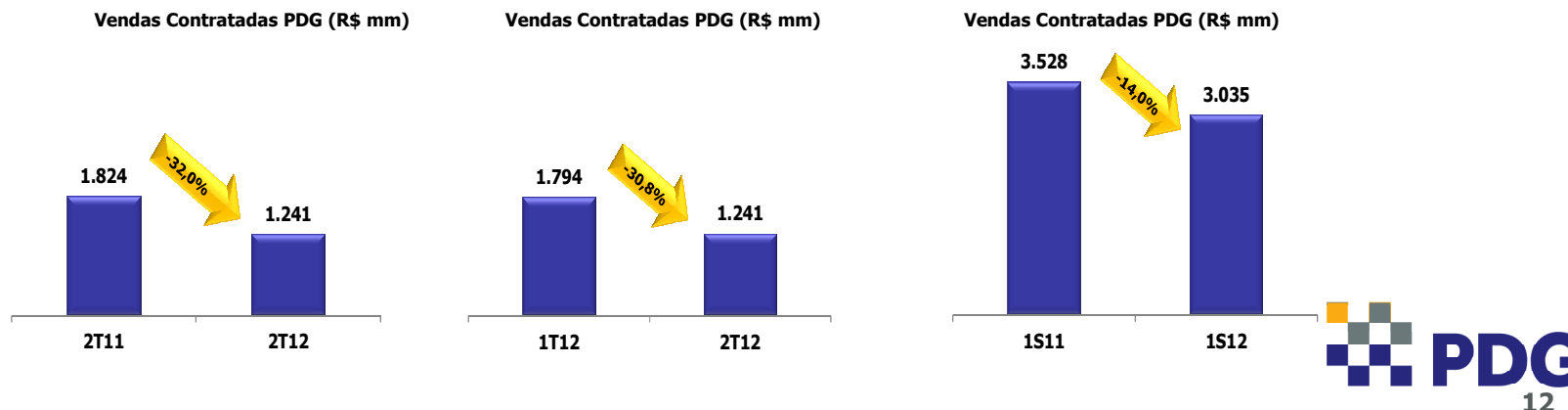
$$(iii) \quad \frac{EBIT}{Resultado\ Financeiro\ L\acute{q}uido} \geq 1.5x\ ou < 0\ e\ EBIT > 0$$

Lançamentos e Vendas 2T12

- O VGV lançado pro rata PDG atingiu R\$ 404 milhões (VGV total de R\$ 462 milhões) no 2T12. Os lançamentos foram distribuídos em 8 projetos. No semestre lançamos R\$ 1,5 bilhão atingindo 34% do ponto médio do guidance de lançamentos para o ano de 2012 (R\$ 4,0 - R\$ 5,0 Bilhões).



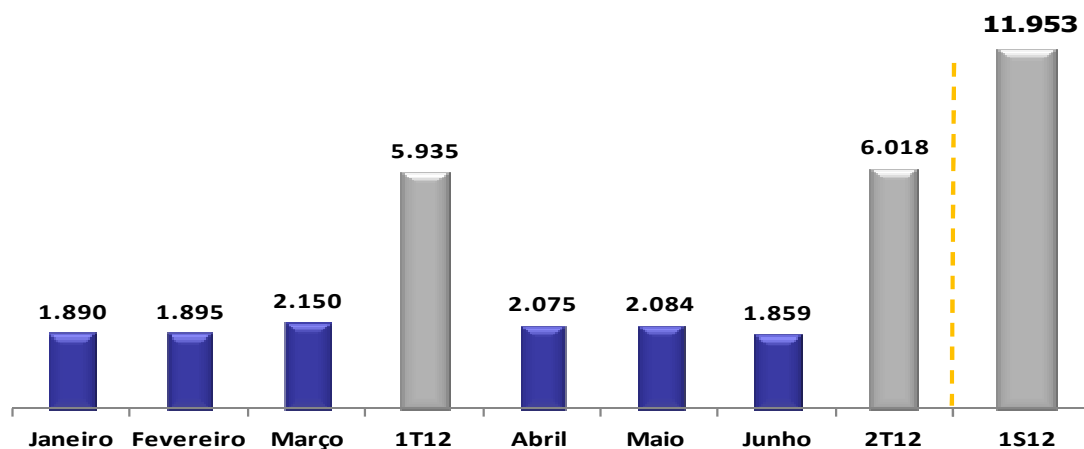
- As Vendas Contratadas (pro rata PDG) alcançaram R\$1,241 bilhão no 2T12 (representando uma redução de 32% em relação ao 2T11). Sendo que 63% desse montante foi realizado por vendedores exclusivos da PDG. No semestre, as Vendas Contratadas Líquidas atingiram R\$3,035 bilhões.



Acompanhamento do Repasse de Clientes

- Em linha com a evolução de entrega de unidades da companhia, a área de repasses vem progressivamente ganhando mais eficiência. Hoje a equipe de repasse conta com 320 funcionários dedicados exclusivamente à transferência dos clientes aos bancos parceiros.
- As unidades desligadas* totalizaram 11.953 no 1º semestre, sendo 6.018 unidades no 2º trimestre. Segue abaixo o número de unidades repassadas por mês:

Quebra Mensal de Repasse por unidade - 2T12



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

Endividamento

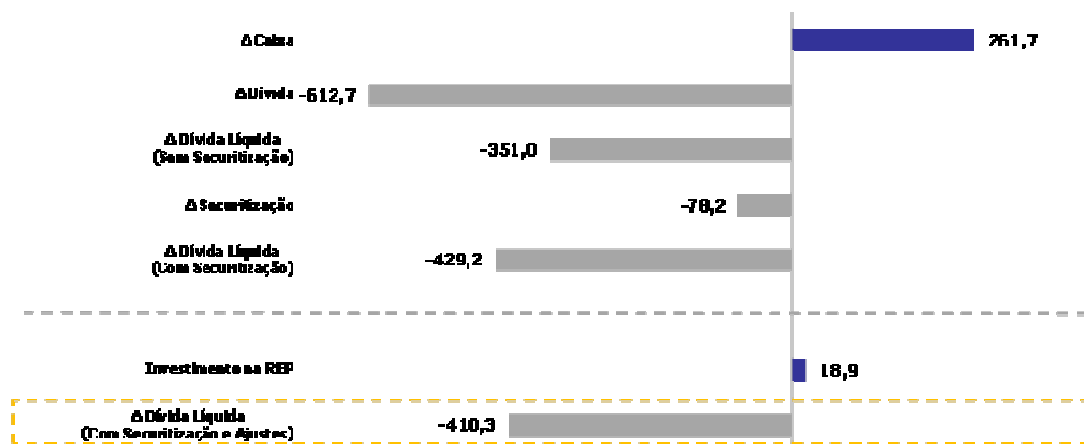
- A tabela a seguir mostra os índices de endividamento da empresa ao final do 2T12:

	2T12	1T12
Caixa	1.981.712	1.720.023
Dívida	5.963.330	5.350.653
<i>Dívida SFH</i>	<i>3.952.648</i>	<i>3.876.560</i>
<i>Dívida Corporativa</i>	<i>2.010.682</i>	<i>1.474.093</i>
Obrigação por emissão de CCI	1.557.247	1.479.040
Dívida Líquida sem securitização	3.981.618	3.630.630
Dívida Líquida com securitização	5.538.865	5.109.670
Patrimônio líquido	6.065.724	6.519.805
Dívida Líquida / PL	65,6%	55,7%
Dívida Líquida (ex SFH) / PL	0,5%	-3,8%
Dívida Líquida (com securitização) / PL	91,3%	78,4%

* Cenário com captação de R\$ 799 mm

	2T12
Caixa*	2.780.712
Patrimônio Líquido*	6.864.724
Dívida Líquida / PL*	46,4%
Dívida Líquida (ex SFH) / PL*	-11,2%
Dívida Líquida (com securitização) / PL*	69,0%

- Variação da Dívida Líquida (Cash Burn) – R\$ milhões



Contato:

- RI: ri@pdg.com.br
- Telefone: + 5521 3504-3800
- www.pdg.com.br/ri