

São Paulo, 15 de maio de 2020: a PDG Realty S.A. (PDGR3) – Em Recuperação Judicial – anuncia **hoje** seus resultados do primeiro trimestre de 2020. 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:

- ❖ **Queda de 27% no prejuízo líquido da Companhia**, que passou de R\$240 milhões no 1T19, para R\$175 milhões no 1T20. (página 21)
- ❖ **As despesas gerais e administrativas** seguem em trajetória decrescente, registrando **queda de 12%** na comparação entre o 1T19 e o 1T20. (página 17)
- ❖ Desde o início do Plano de Recuperação da Companhia, as **amortizações de dívidas concursais somaram R\$282 milhões** até o encerramento do 1T20. (página 20)
- ❖ **Melhora de 6,1 pontos percentuais na Margem Bruta Ajustada**, passando de 1,5% no 1T19, para 7,6% no 1T20. (página 16)
- ❖ Recuperação **das vendas líquidas** frente aos três últimos trimestre, **atingindo R\$19 milhões no 1T20**. (página 09)

Teleconferência de Resultados

Segunda-Feira, 18 de maio de 2020

➤ Português

11h00 (local)
10h00 (NY)

Tel.: (11) 3193-1080
(11) 2820-4080

Replay: (11) 3193-1012 | Código: 5430072#

➤ Inglês (Tradução Simultânea)

10h00 (NY)
10h00 (local)

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

Replay: (11) 3193-1012 | Código: 9096741#

Relações com Investidores:

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



Eventos Subsequentes:

Pandemia Covid-19 – Principais Ações – Pessoal:

Março:

- ❖ Envio de comunicações internas com as práticas recomendadas pelo Ministério da Saúde para prevenção;
- ❖ Intensificação da limpeza geral do escritório;
- ❖ Disponibilização de álcool gel em diversos locais da empresa, banheiros e salas de reunião;
- ❖ Disponibilização de máscaras para os colaboradores que prestam atendimento pessoa;
- ❖ (a) 100% dos colaboradores em home office; (b) disponibilização de manuais de acesso remoto e reuniões por videoconferência;
- ❖ Acompanhamento diário com todos os colaboradores para identificação de algum caso confirmado ou suspeito de Contaminação.

Abril e Maio:

- ❖ Envio de comunicações internas com as práticas recomendadas pelo Ministério da Saúde para prevenção e cuidados com a saúde durante o *Home Office*;
- ❖ Reuniões online do presidente com todos os colaboradores, visando manter o alinhamento em relação à operação da Companhia;
- ❖ Acompanhamento diário com todos os colaboradores para identificação de algum caso confirmado ou suspeito de Contaminação (apenas um caso até o momento);
- ❖ Pesquisa e acompanhamento sobre a efetividade do trabalho remoto, visando identificar ações de melhoria;
- ❖ Disponibilização de vacina contra gripe para os colaboradores e dependentes.

Pandemia Covid-19 – Principais Ações – Operação:

DIRETRIZ 1: RETENÇÃO MÁXIMA DO CAIXA

- ❖ Revisão dos pagamentos mensais, com renegociações possíveis – preservação de caixa;
- ❖ Acompanhamento diário sobre o percentual de inadimplência - ainda sem grandes variações;
- ❖ Adoção dos benefícios gerados pela MP (FGTS e Sistema S).

DIRETRIZ 2: MANUTENÇÃO DOS EMPREGOS PARA RETOMADA OPERACIONAL

- ❖ Programação de férias e banco de horas para grupo de colaboradores;
- ❖ Avaliação e planejamento para eventual adoção de jornada flexível.

❖ Mensagem da Administração	4
❖ Indicadores Operacionais e Financeiros	8
❖ Desempenho Operacional – Vendas	9
❖ Desempenho Operacional – Distratos e Revenda	10
❖ Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)	11
❖ Desempenho Operacional – Estoque	12
❖ Desempenho Operacional - Banco de Terrenos	14
❖ Desempenho Operacional – Dados Históricos	14
❖ Desempenho Operacional – Habite-ses	15
❖ Desempenho Operacional - Repasse	15
❖ Desempenho Econômico - Financeiro	16
❖ Demonstrações de Resultado e Balanço Patrimonial	21

Mensagem Inicial

Experimentamos um bom início de trimestre, com a continuidade das vendas dentro do esperado pela Companhia, o G&A controlado, e a continuidade do planejamento para a volta dos lançamentos neste ano de 2020.

Já no início do mês de março, dado o rápido avanço da COVID-19, rapidamente focamos na estratégia proteção do Caixa, manutenção das operações e na saúde dos nossos colaboradores.

No primeiro momento, disponibilizamos álcool gel em toda empresa, intensificamos a limpeza de todos os ambientes e do ar condicionado, distribuímos máscaras para os colaboradores em atendimento presencial, além de enviar comunicações sobre as práticas de prevenção recomendadas pelo Ministério da Saúde e Governo do Estado.

No início da segunda quinzena de março, diante da intensificação da Pandemia, instituímos o trabalho em regime de "*Home Office*" para 100% dos nossos colaboradores de escritório. Como resultado desta decisão, em apenas 3 dias, todos estavam trabalhando remotamente. Desta forma, conseguimos manter todas as operações da Companhia sem qualquer interrupção, preservando principalmente a saúde dos nossos colaboradores.

Ao longo desse período de trabalho remoto, temos realizado reuniões virtuais com todo o nosso quadro de colaboradores, além de enviarmos informativos sobre saúde e ergonomia, recomendações de prevenção, disponibilização de ferramentas para otimização do trabalho, além do acompanhamento de casos suspeitos ou que necessitem de assistência de nosso departamento de Gente e Gestão.

O bom resultado do Programa pôde ser verificado por meio do resultado da pesquisa que a Companhia realizou em conjunto com empresa de consultoria *Great Place to Work* (GTW). A PDG aderiu a pesquisa "O impacto do Coronavírus no seu dia a dia e nos negócios", e os resultados apresentados foram acima da média das empresas participantes, motivo de muito orgulho para todo time PDG.

No entanto, falando sobre os impactos financeiros, o contínuo avanço da pandemia, trouxe consigo instabilidade à economia e turbulência aos mercados, impactando nas vendas da PDG e de todo mercado. Esses impactos se iniciaram no final do mês de março e, por este motivo, não impactaram de maneira relevante os resultados daquele mês e, considerando que as vendas dos meses de janeiro e fevereiro permaneceram dentro do esperado pela Companhia, o resultado das vendas do 1T20 não sofreu grande impacto.

Em função do cenário de queda nas vendas apresentado ao final de março e a imprevisibilidade quanto a retomada da economia, iniciamos uma revisão de nossas as projeções, prevendo diversos níveis de redução nas receitas. Trabalhamos com diversos cenários de queda, incluindo cenários bastantes críticos, com impacto previsto nas receitas para todo o ano de 2020 e início de 2021, cenário sobre o qual estamos baseando todas as tomadas de decisão da Companhia.

Mensagem Inicial

Entretanto, mesmo adotando o cenário mais pessimista das projeções, foi possível observar que a Companhia possivelmente contará com os recursos necessários para atravessar este momento mais crítico, sem a necessidade de nenhuma ação mais restritiva que possa impactar as nossas atividades operacionais.

Diante desta dura realidade imposta pela Pandemia, pudemos identificar oportunidades, nesse momento fundamentais para a nossa continuidade operacional, como a necessidade de digitalização do nosso processo de vendas. Damos início então ao nosso projeto de Jornada Digital, que prevê a implantação de um processo totalmente eletrônico para as vendas. Parte deste projeto já foi iniciado neste mês de maio. Ele tem como objetivo reduzir materialmente o tempo gasto ao longo do processo de vendas, oferecer aos clientes uma forma segura de compra, face ao cenário de isolamento social, e também atualizar e agilizar os processos da Companhia diante das novas tendências do mercado. Temos a convicção de que a digitalização é um caminho sem volta e esperamos estar com a nossa Jornada de Vendas sendo realizada de maneira inteiramente digital, o mais breve possível.

Desde o início do nosso plano de retomada realizamos um intenso controle e corte de custos, permitindo que hoje a Companhia tenha um G&A em níveis adequados para enfrentar o momento atual.

Outro fator positivo para esse momento, refere-se ao fato de que nossas operações de venda estão concentradas em estoques prontos, o que nos permite realizar os repasses dos contratos de financiamento dos clientes em momento imediatamente seguinte à venda, o que praticamente elimina o risco de distratos das novas vendas, ajudando na manutenção do caixa em níveis adequados à realidade.

Em relação à possível queda nos preços de imóveis no mercado, a PDG não vislumbra, neste momento, uma correção no valor de seus estoques que possa impactar os resultados. Ao longo do período de Recuperação Judicial, a Companhia já realizou diversos reajustes de preços com base na característica de suas unidades à venda.

Temos priorizado ainda mais a retenção do caixa por meio da revisão dos pagamentos mensais e com as renegociações que forem possíveis. Temos acompanhado diariamente o percentual de inadimplência, e buscamos a adoção dos benefícios gerados por Medida Provisória (postergação do pagamento de impostos). Mesmo diante da incerteza dos impactos financeiros, a manutenção dos empregos para retomada operacional também tem sido uma prioridade. A Companhia vem realizando programação de férias e utilização do banco de horas para alguns grupos de colaboradores, e também está avaliando e planejando uma eventual adoção de jornada flexível.

Também como medida para reter o caixa e diante das incertezas do mercado, decidimos suspender, temporariamente, o lançamento com VGV aproximado de R\$85 milhões, previsto para esse ano de 2020 e todos os demais investimentos anteriormente previstos, até que tenhamos um cenário menos incerto, e uma maior previsibilidade quanto às reais consequências futuras da crise.

Mensagem Inicial

A Assembleia Geral de Acionistas foi temporariamente suspensa pela Companhia, que permaneceu aguardando os dispositivos legais por parte do Governo Federal e da Comissão de Valores Mobiliários. Considerando que as regras para realização da Assembleia digital foram publicadas pelos respectivos órgãos, em breve a Companhia publicará o Edital de Convocação para realização da reunião com seus acionistas.

Resultados Operacionais

No primeiro trimestre, as vendas brutas somaram R\$39 milhões, 55% abaixo do valor registrado no 1T19. A redução no volume de vendas, deve-se (i) à alteração na política de vendas a partir do 2T19, no qual voltamos a focar nas vendas de unidades geradoras de caixa livre e (ii) ao impacto do avanço da pandemia do COVID-19 no Brasil, principalmente após a segunda quinzena de março.

Durante o 1T20, os distratos somaram R\$20 milhões, 31% abaixo do 1T19. A Companhia segue adotando a estratégia de priorizar a realização dos distratos em ativos com boa liquidez de mercado e desonerados, para reforço do caixa da Companhia.

As vendas líquidas somaram R\$19 milhões no trimestre, 66% abaixo do 1T19, porém representando um aumento expressivo em relação ao trimestre anterior, no qual as vendas líquidas foram negativas.

Durante o 1T20, foram repassadas 153 unidades, equivalente a um VGV de R\$19 milhões, através de um processo rápido e estritamente alinhado à nossa estratégia comercial, focada na geração de caixa livre. Entretanto, parte da queda no repasse é reflexo da suspensão ou da diminuição no ritmo de trabalho de alguns cartórios e bancos, em função da pandemia. Desta forma, parte dos repasses que deveriam ocorrer dentro do primeiro trimestre, serão realizados ao longo do segundo trimestre.

As despesas gerais e administrativas registraram queda de 12% na comparação entre o 1T19 e o 1T20, principalmente, devido à diminuição nas despesas com Prestação de Serviços, em linha com o objetivo da Companhia de readequar constantemente sua estrutura e aumentar a eficiência da operação.

Em função da reversão não recorrente ocorrida na linha de despesas comerciais, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais (SG&A) registraram queda de 92% na comparação entre o 1T19 e o 1T20.

A dívida extraconcursal registrou aumento de R\$91 milhões (3%) durante o 1T20, reflexo dos R\$118 milhões de juros incorridos somados à liberação de R\$11 milhões e deduzidos das amortizações de R\$38 milhões.

Resultados Operacionais

No 1T20 a dívida concursal aumentou em R\$18 milhões, principalmente devido aos juros incorridos no período.

Ao final do 1T20, considerando o aumento de capital, o pagamento das parcelas aos credores das classes I, III e IV e as dações realizadas, a Companhia já amortizou aproximadamente R\$282 milhões em dívidas concursais.

Reflexo do conjunto de ações que vêm sendo tomadas pela administração, durante o primeiro trimestre de 2020, foi possível observar uma queda de 27% no prejuízo líquido da Companhia, que passou de R\$240 milhões no 1T19, para R\$175 milhões no 1T20.

Mensagem Final

Fato que, ao longo dos anos, a Companhia adquiriu grande experiência em enfrentar situações diversas de crise, seja econômica, seja do setor, seja de sua própria situação – a exemplo da Recuperação Judicial. O processo de Recuperação Judicial, por si só, forçou a Companhia a se reinventar, a criar novas formas e meios de enfrentar as turbulências e crises impostas e, podemos dizer que, até aqui, enfrentamos com sucesso.

Continuamos com nossa atenção total voltada aos impactos e consequências impostas pela crise, preparados para eventuais ajustes que precisem ser feitos, priorizando, ao máximo, a retenção total do nosso caixa, a saúde dos nossos colaboradores e a manutenção do nosso time para que estejamos preparados para a retomada, tão logo ela chegue.

❖ Abaixo os resultados dos principais indicadores da Companhia referentes ao 1T20.

	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	1T20 (IFRS)
Vendas Brutas %PDG - R\$ milhões	39	86	-55,0%	39
Vendas Líquidas Contratadas %PDG - R\$ milhões	19	57	-67,0%	19
Número de Unidades Vendidas Líquidas %PDG	56	260	-78,5%	55
Estoque a Valor de Mercado %PDG - R\$ milhões	1.852	1.806	2,5%	1.852
Resultado do Exercício ⁽¹⁾				
	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	47	129	-63,6%	
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	(3)	(17)	-82,4%	
Margem Bruta - %	n.a.	n.a.	n.m.	
Margem Bruta Ajustada - %	7,6	1,5	6,1 p.p	
Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	2	23	-91,3%	
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	(175)	(240)	-27,1%	
Margem Líquida - %	n.a.	n.a.	n.m.	
Resultado de Exercício Futuro ⁽¹⁾				
	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	
Receita Líquida de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	489	503	-2,8%	
Custo de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	(398)	(409)	-2,7%	
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	91	94	-3,2%	
Margem Bruta REF - %	18,6	18,7	-0,1 p.p	
Balanço Patrimonial ⁽¹⁾				
	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	
Disponibilidades - R\$ milhões	108	138	-21,7%	
Dívida Líquida - R\$ milhões	2.978	2.682	11,0%	
Patrimônio Líquido - R\$ milhões	(5.099)	(4.249)	20,0%	
Dívida Líquida (ex-Apoio à Produção) / Patrimônio Líquido (%)	n.a.	n.a.	n.m.	
Ativos Totais - R\$ milhões	1.861	2.330	-20,1%	

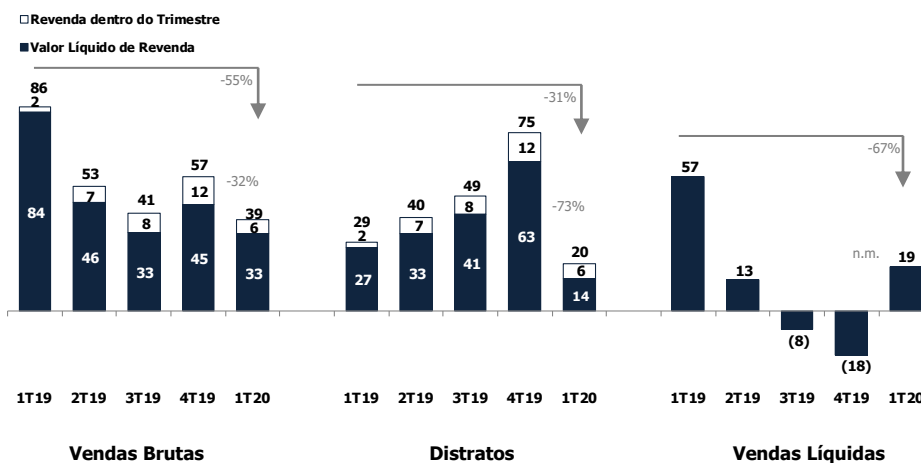
Obs: ⁽¹⁾ Resultados Financeiros consideram IFRS 10.

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

Desempenho Operacional – Vendas

- ❖ No 1T20, as vendas brutas somaram R\$39 milhões, 55% abaixo do 1T19 e 32% abaixo do 4T19. A queda nas vendas brutas observada ao longo dos últimos trimestres é explicada pela alteração na política de vendas da Companhia, que voltou a focar seus esforços comerciais na venda de unidades geradoras de caixa livre imediato.
- ❖ Obtivemos uma boa performance nas vendas à vista, que atingiram R\$5,6 milhões no 1T20, representando 14% das vendas brutas totais do trimestre.
- ❖ Durante o 1T20, os distratos somaram R\$20 milhões, 31% abaixo do 1T19 e 73% abaixo do 4T19. Continuamos priorizando a realização dos distratos de unidades livres de ônus para reforçar a geração de caixa imediato para companhia no momento da revenda.
- ❖ As vendas líquidas somaram R\$19 milhões no 1T20, 67% abaixo do 1T19. Desde o 2T19, as vendas líquidas vinham perdendo força, registrando, inclusive, valores negativos nos últimos dois trimestres de 2019. Entretanto, o resultado deste trimestre reverteu a sequencia de vendas líquidas mais fracas, mesmo diante da desaceleração das vendas a partir da segunda quinzena de março.

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



- ❖ Do total de unidades distratadas no 1T20, 99% corresponde a empreendimentos com faixa de vendas acima de 60%, refletindo a estratégia adotada pela Companhia, de priorizar os distratos em produtos com boa liquidez de mercado e que, portanto, devem apresentar uma velocidade maior de revenda.
- ❖ Durante o trimestre, 100% do volume distratado correspondeu a unidades de empreendimentos que já estão concluídos, portanto, essas unidades estão aptas para revenda e geração de caixa imediata.

Distratos no 1T20 por Faixa de Venda e Ano de Entrega

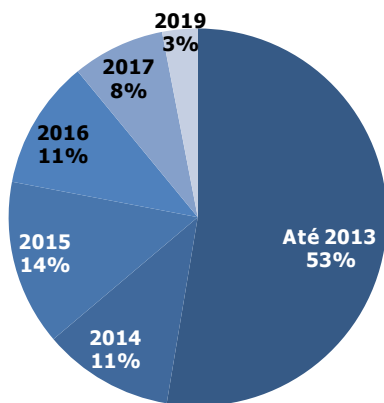
Faixa de Venda	Entregue		Não Entregue		Total Distrato	
	Unidade	VGv	Unidade	VGv	Unidade	VGv
Até 20%	-	-	-	-	-	-
Entre 21 e 40%	-	-	-	-	-	-
Entre 41 e 60%	1	0,3	-	-	1	0,3
Entre 61 e 80%	1	0,2	-	-	1	0,2
Entre 81 e 99%	76	19,4	-	-	76	19,4
TOTAL	78	19,9	-	-	78	19,9

VGv em R\$ milhões

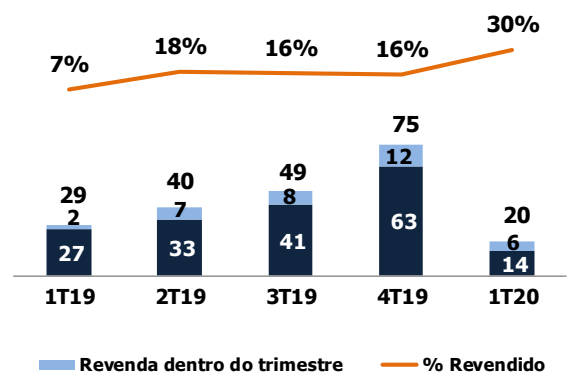
↓ 100%
↓ 99%

- ❖ Considerando os distratos por safra de venda, 64% dos distratos ocorridos no 1T20 foram de unidades comercializadas até 2014, sob um processo de análise de crédito menos criterioso, e que portanto, têm maior probabilidade de ocorrência de distrato por motivos financeiros.
- ❖ Dos R\$20 milhões distratados durante o 1T20, R\$6 milhões (30%) foram revendidos dentro do próprio trimestre, comprovando novamente a assertividade na estratégia de priorização dos distratos com maior liquidez.

Distratos por Safra de Venda – %VGv – 1T20



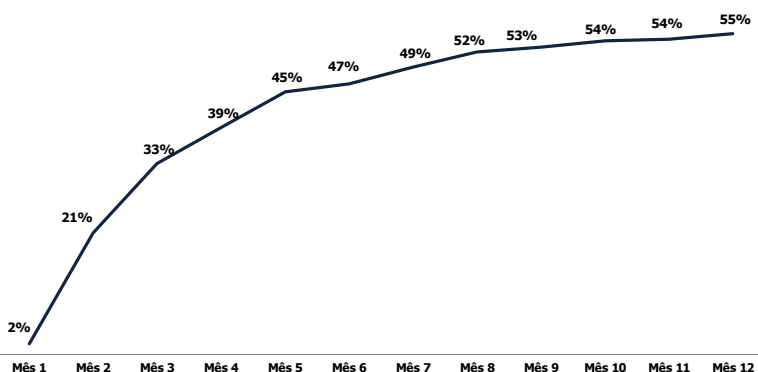
Evolução dos Distratos e Revenda – R\$ milhões



Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

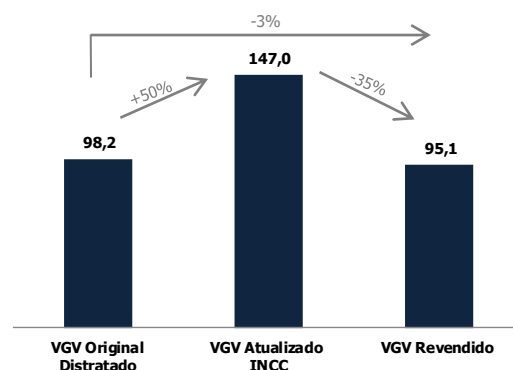
- ❖ Em média 55% das unidades distratadas são revendidas em até 12 meses.
- ❖ Nos últimos 12 meses, o preço de revenda foi, em média, 3% inferior em relação ao preço da venda original.

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 (VSO de vendas brutas), o índice atingiu 2% no 1T20, em linha com o valor registrado nos últimos três trimestres.
- ❖ A equipe comercial da PDG foi responsável por 83% das vendas brutas realizadas no 1T20.

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

	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Estoque Inicial	1.891	1.806	1.793	1.827	1.862
(+) Lançamentos	0	0	0	0	0
(-) Vendas Líquidas	57	13	-8	-18	19
Vendas Brutas ¹	86	53	41	57	39
Distratos ¹	29	40	49	75	20
(+) Ajustes ²	-28	0	26	16	9
Estoque Final	1.806	1.793	1.827	1.862	1.852
VSO Trimestral (Venda Bruta)	5%	3%	2%	3%	2%
VSO Trimestral (Venda Líquida)	3%	1%	n.a.	n.a.	1%

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

(2) O ajuste positivo de R\$9 milhões no 1T20 refere-se, principalmente, à correção pelo INCC.

Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta por Região

- No 1T20, a velocidade de vendas sobre oferta por região (ex. comercial) registrou queda de 3 p.p. em relação ao mesmo período de 2019. Essa queda é explicada por dois fatores: (i) pela alteração na política de vendas da Companhia, que voltou a focar seus esforços comerciais na venda de unidades não oneradas, que são geradoras de caixa livre no momento da revenda; (ii) pelo impacto negativo da pandemia nas vendas, a partir da segunda quinzena de março.
- As regiões Norte e Centro-Oeste registraram as maiores velocidades de vendas sobre oferta, 11% e 7%, respectivamente.

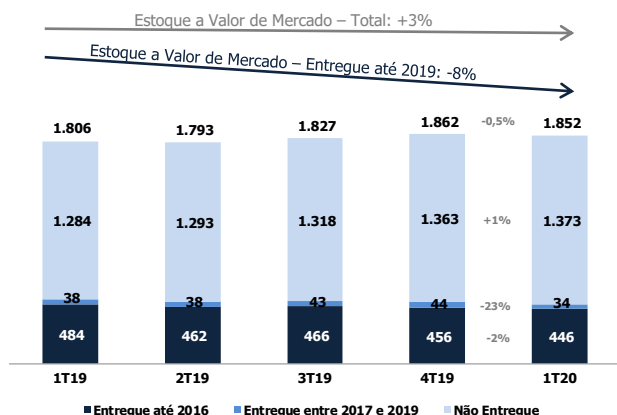
Quadro de Vendas Brutas sobre Oferta (VSO) por Região

Região (ex-Comercial)	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
SÃO PAULO	3%	4%	3%	5%	2%
RIO DE JANEIRO	1%	2%	1%	0%	1%
MG/ES	7%	3%	10%	4%	0%
NORTE	12%	10%	8%	14%	11%
NORDESTE	8%	1%	3%	1%	3%
SUL	7%	14%	4%	9%	0%
CENTRO-OESTE	58%	43%	41%	36%	7%
TOTAL (EX-COMERCIAL)	7%	5%	4%	5%	4%
COMERCIAL	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	5%	3%	2%	3%	2%

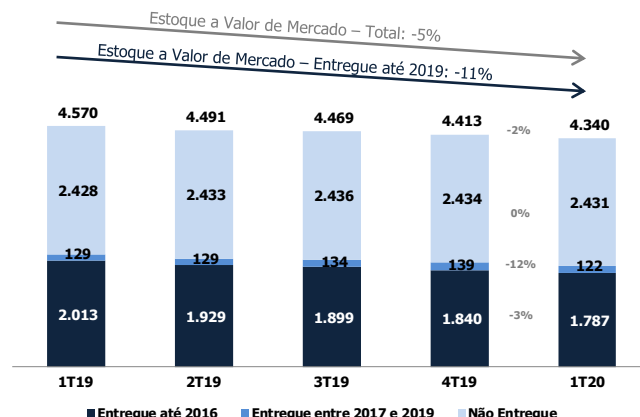
Desempenho Operacional – Estoque

- Ao final do 1T20, o estoque a valor de mercado totalizou R\$1.852 milhões, 0,5% abaixo do valor registrado ao final do 4T19. Em relação ao 1T19, houve um aumento de 3% no valor do estoque.
- O número de unidades totais somaram 4.340 no 1T20, diminuição de 2% na comparação com o 4T19. Em relação ao 1T19, houve uma diminuição de 5% no número de unidades em estoque.
- Considerando apenas as unidades concluídas até o final de 2019, a queda do estoque entre o 1T19 e o 1T20 foi de 8% em VGV e 11% em número de unidades.

Estoque a Valor de Mercado – R\$ milhões



Unidades em Estoque



Desempenho Operacional - Estoque

- ❖ Ao final do 1T20, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentravam 61% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Do total do estoque residencial disponível, 42% 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		%
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	
SÃO PAULO	235	208,8	395	62,6	523	117,7	1.153	389,0	37%
RIO DE JANEIRO	213	205,4	59	29,0	120	22,6	392	256,9	24%
MG/ES	-	-	-	-	21	3,5	21	3,5	0%
NORTE	134	55,3	113	90,8	196	55,6	443	201,7	19%
NORDESTE	490	142,3	-	-	89	48,5	579	190,8	18%
SUL	-	-	-	-	29	8,3	29	8,3	1%
CENTRO-OESTE	-	-	-	-	44	6,9	44	6,9	1%
% Total (Ex-Comercial)		58%		17%		25%			100%
TOTAL (Ex-Comercial)	1.072	611,8	567	182,4	1.022	263,1	2.661	1.057,2	100%
COMERCIAL	1.525	734,4	95	41,2	59	19,1	1.679	794,7	43%
TOTAL	2.597	1.346,2	662	223,5	1.081	282,2	4.340	1.852,0	100%
% Total		73%		12%		15%			100%

42%

Estoque por Faixa de Vendas e Ano de Entrega

VGV em R\$ milhões

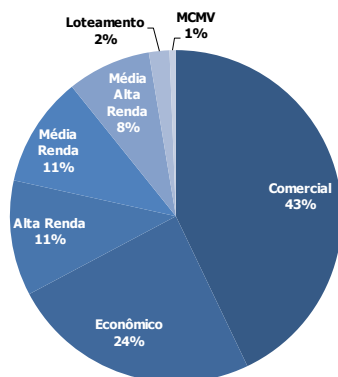
Faixa de Venda	Entregue		Não Entregue		Total		% Total
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	
Até 20%	20	2,9	529	261,0	549	263,9	14%
Entre 21 e 40%	2	1,6	708	453,7	710	455,3	25%
Entre 41 e 60%	411	129,9	927	497,1	1.338	627,0	34%
Entre 61 e 80%	395	62,6	267	161,0	662	223,5	12%
Entre 81 e 99%	1.081	282,2	-	-	1.081	282,2	15%
TOTAL	1.909	479,3	2.431	1.372,7	4.340	1.852,0	100%

72%

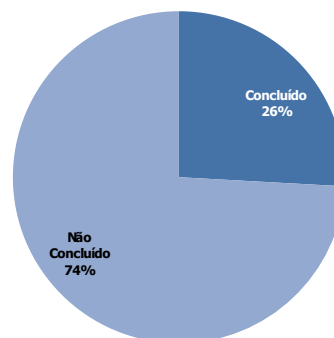
27%

- ❖ Atualmente, o estoque da Companhia apresenta as seguintes características: (i) 27% do estoque total (incluindo o produto comercial) está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%; (ii) 54% do estoque total está concentrado em produtos residenciais (excluindo MCMV, Loteamento e Comercial);
- ❖ Do total do estoque concluído (R\$479,3 milhões): (i) 74% do VGV está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro e, (ii) 72% está concentrado em projetos com faixa de vendas entre 61% e 99%.

Estoque por Produto – %VGV



Estoque por Ano de Entrega – % VGV



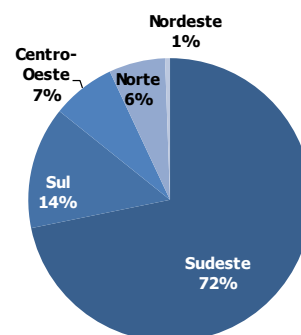
Desempenho Operacional – Banco de Terrenos

- ❖ Durante o 1T20 foi vendido um terreno que não se enquadrava na estratégia de retomada da Companhia. Desta forma, o banco de terrenos encerrou o 1T20 com VGV potencial de R\$8,1 bilhões (%PDG), equivalente a aproximadamente 20,9 mil unidades.
- ❖ Outros terrenos que também não se enquadram na estratégia da Companhia continuarão em processo de venda ou distrato, auxiliando na aceleração da redução dos custos, na monetização de ativos para desalavancagem e no reforço de caixa.

Banco de Terrenos – Unidades e VGV

Segmento	Unidades (%PDG)	%	VGV PDG (R\$ mm)	%	Preço Médio (R\$)
Alta Renda	3.225	15%	1.208,7	15%	374.791
Média Alta Renda	80	0%	29,6	0%	369.625
Média Renda	1.078	5%	545,6	7%	506.077
Econômico	11.739	56%	4.491,7	56%	382.627
Residencial	16.122	77%	6.275,5	78%	389.250
Comercial	-	0%	-	0%	-
Loteamento	4.800	23%	1.803,7	22%	375.776
Total	20.922		8.079,2		386.159

Distribuição por Região - %VGV PDG



Desempenho Operacional – Dados Históricos

- ❖ Ao final do 1T20, a Companhia possuía 17 projetos não concluídos, com um total de 4.096 unidades (%PDG), sendo 256 (6%) pertencentes ao Programa Minha Casa Minha Vida e 3.840 unidades (94%) residenciais (ex-MCMV), comerciais e loteamento.

	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Lançamentos⁽¹⁾	714	160.526	155.046
Concluídos⁽²⁾	697	156.378	150.950
Em Construção⁽³⁾	17	4.148	4.096

(1) Histórico de lançamentos até março/2020 - Líquido de cancelamentos

(2) Projetos com Habite-se ou Vendidos até o final de março/2020

(3) Projetos em construção ao final de março/2020

Projetos Concluídos	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	426	96.692	95.337
MCMV - Crédito Associativo	271	59.686	55.613
Total	697	156.378	150.950

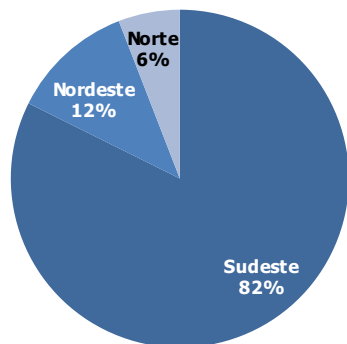
Projetos em Construção	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	16	3.892	3.840
MCMV - Crédito Associativo	1	256	256
Total	17	4.148	4.096

Obs: Considera apenas obras sob gestão financeira da PDG

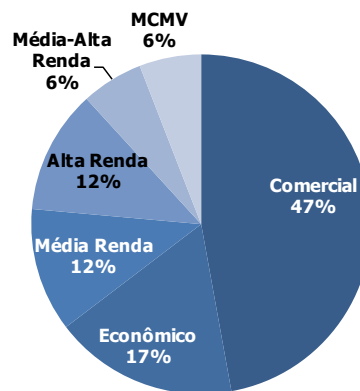
Desempenho Operacional – Dados Históricos

- ❖ Dos 17 projetos não concluídos, 82% estão localizados na região Sudeste e 47% correspondem a projetos residenciais (ex. MCMV, Comercial e Loteamento).

Distribuição por Região – % VGV



Distribuição por Produto – % VGV



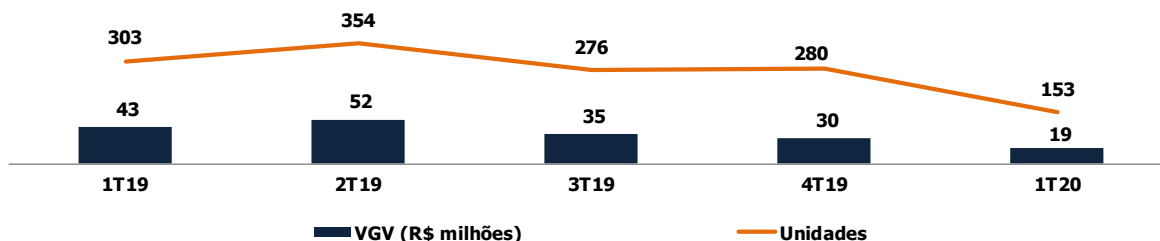
Desempenho Operacional – Habite-ses

- ❖ Durante o 1T20 não foram emitidos habite-ses para projetos da Companhia.

Desempenho Operacional – Repasse

- ❖ Ao longo do 1T20, foram repassadas 153 unidades, equivalentes a um VGV de R\$19 milhões. Na comparação com o mesmo período de 2018, observou-se uma redução de 56% no VGV repassado.
- ❖ A queda no volume financeiro repassado ao longo do 1T20 não é apenas reflexo da redução no volume de vendas, mas também reflexo da suspensão ou da diminuição no ritmo de trabalho de alguns cartórios e bancos, em função da pandemia. Desta forma, parte dos repasses que deveriam ocorrer dentro do primeiro trimestre, serão realizados ao longo do segundo trimestre.

Repasse por Trimestre – VGV e Unidades



Margem Bruta

- No 1T20, a margem bruta continuou pressionada, principalmente, em função da redução da receita, que foi impactada pela queda nas vendas.

R\$ milhões em IFRS

MARGEM BRUTA	TRIMESTRAL		
	1T20	1T19	(%) Var.
Receita Líquida	47	129	-64%
Custo	(50)	(146)	-66%
Lucro (Prejuízo) Bruto	(3)	(17)	-83%
Margem Bruta	n.a.	n.a.	n.m.
(+) Juros Capitalizados no Custo	6	19	-66%
Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado	3	2	50%
Margem Bruta Ajustada	7,6%	1,5%	6,1 pp

Resultado de Exercícios Futuros (REF)

- Ao final do 1T20, a margem bruta REF era de 18,6%, redução de 0,5 p.p. em relação ao 4T19.
- O cronograma previsto para apropriação do lucro bruto REF no resultado da Companhia é de 57,1% em 2020 e 42,9% em 2021.

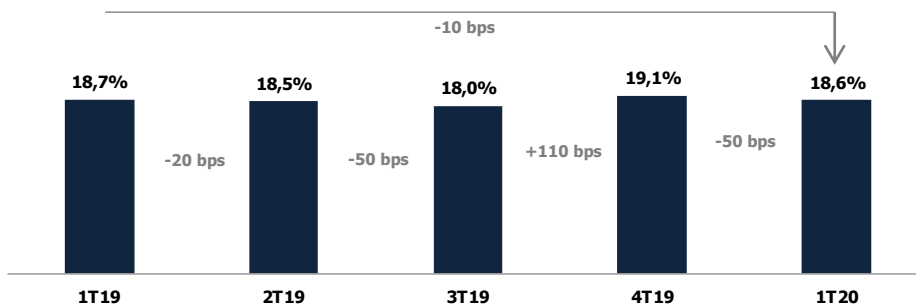
R\$ milhões em IFRS

Resultado de Exercícios Futuros - REF	1T20	4T19
Receita de vendas a apropriar	498	496
(-) Impostos sobre as vendas a apropriar *	(9)	(9)
Receita líquida REF	489	487
(-) Custo de vendas a apropriar	(398)	(394)
Lucro bruto REF	91	93
Margem bruta REF	18,6%	19,1%
Juros capitalizados	10	10
Margem bruta REF Ajustada**	16,6%	17,0%

* 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 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	2020	2021
	57,1%	42,9%

Evolução da Margem Bruta REF



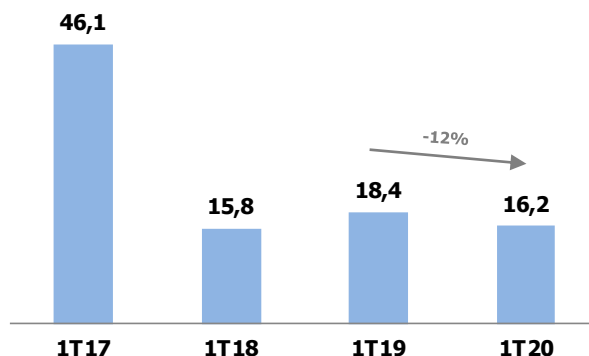
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (SG&A)

- ❖ No 1T20, as Despesas Gerais e Administrativas diminuíram 12% em relação ao 1T19, principalmente devido ao menor volume de despesas com Prestação de Serviços.
- ❖ O saldo de despesas comerciais foi negativo em R\$14 milhões no 1T20, em função da reversão de provisão para pagamento de IPTU e condomínio de unidades prontas.
- ❖ Em função da reversão não recorrente ocorrida na linha de despesas comerciais, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais (SG&A) registraram queda de 92% na comparação entre o 1T19 e o 1T20.
- ❖ Como vem sendo feito ao longo dos últimos anos, e diante do cenário de grande incerteza trazido pela eclosão da COVID-19, a Companhia continuará direcionando ainda mais esforços para reduzir seus custos, buscando aumentar constantemente a eficiência da operação.

R\$ milhões em IFRS

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS	TRIMESTRE		
	1T20	1T19	(%) Var.
Total de Despesas Comerciais	-14,3	4,4	n.m.
Salários e Encargos	8,1	9,1	-11%
Prestação de Serviços	4,9	7,6	-36%
Outras Despesas Administrativas	3,2	1,7	88%
Total de Despesas Gerais e Administrativas	16,2	18,4	-12%
Total de Despesas SG&A	1,9	22,8	-92%

Evolução das Despesas Gerais e Administrativas – R\$milhões



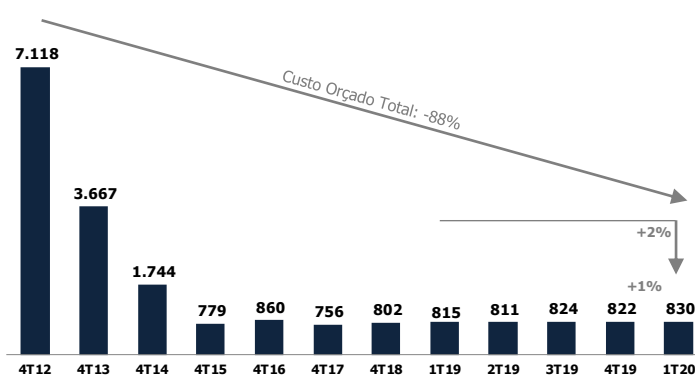
Contas a Receber (on e off balance) e Custo a Incorrer

- ❖ Encerramos o trimestre com um total de contas a receber de R\$618 milhões, diminuição de 0,5% em relação ao 4T19. Essa diminuição decorreu, principalmente, dos recebimentos ocorridos no período.
- ❖ O custo a incorrer aumentou R\$8 milhões durante o 1T20, decorrente da correção do INCC. Em termos históricos, desde o final de 2012, o custo a incorrer total, que era de R\$7,1 bilhões, registrou queda de 88%.

Contas a Receber

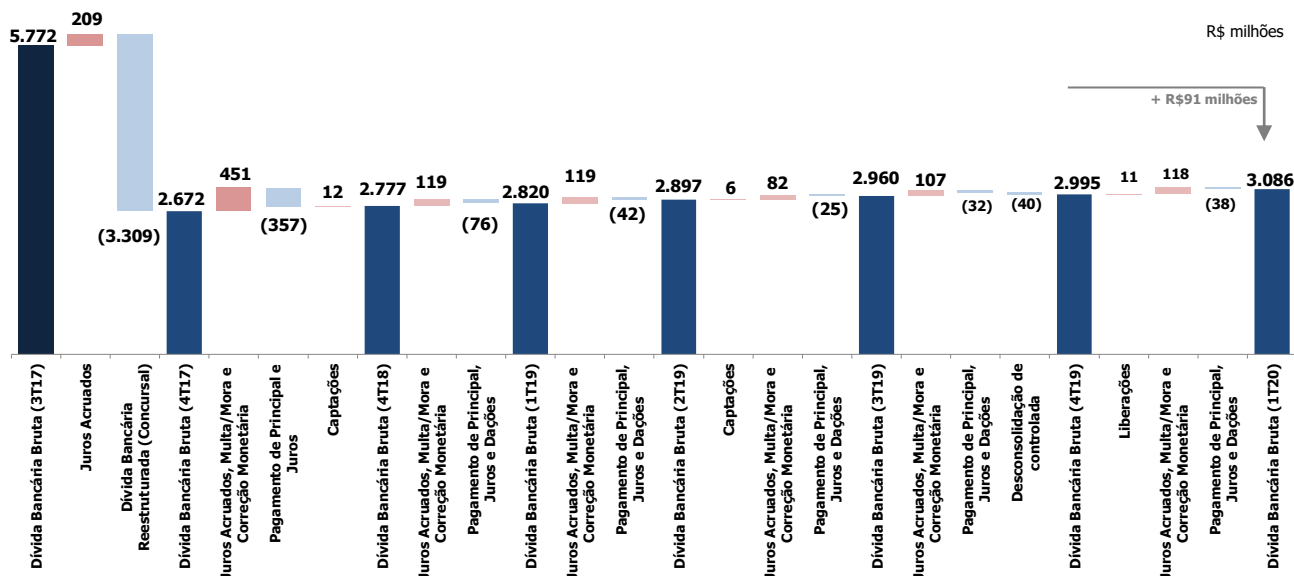
CONTAS A RECEBER ON E OFF BALANCE (R\$ MM)		1T20	4T19	(%) Var.
<small>RS milhões em IFRS</small>				
Contas a receber (on balance)		279	283	-1%
Receita bruta de vendas - REF		498	496	0%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes		(60)	(60)	0%
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados		(99)	(98)	1%
Total de contas a receber (a)		618	621	0%
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas		(394)	(390)	1%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque		(436)	(432)	1%
Compromisso com custos orçados a incorrer (b)		(830)	(822)	1%
Total de contas a receber líquido (a + b)		(212)	(201)	5%
Curto Prazo		274	195	41%
Longo Prazo		5	87	-94%
Total de contas a receber (on balance)		279	282	-1%

Custo a Incorrer – R\$ milhões



Dívida Extraconcursal

- ❖ A dívida extraconcursal registrou aumento de R\$91 milhões (3%) durante o 1T20, reflexo dos R\$118 milhões de juros incorridos somados aos R\$11 milhões referentes as liberações, deduzidos das amortizações de R\$38 milhões.



Dívida Extraconcursal

- ❖ Considerando a redução de R\$10 milhões nas Disponibilidades, a Dívida Líquida aumentou R\$101 milhões (4%) na comparação entre o 4T19 e o 1T20.

ENDIVIDAMENTO	R\$ milhões em IFRS		
	1T20	4T19	(%) Var.
Disponibilidades	108	118	-8%
SFH	731	729	0%
Debêntures	179	168	7%
CCB/CRI	226	214	6%
Apoio a Produção	1.136	1.111	2%
Capital de giro, SFI e NP	350	350	0%
Finep/Finame	7	7	0%
Debêntures	427	406	5%
CCB/CRI	1.165	1.120	4%
Cooperação	1	1	0%
Dívida Corporativa	1.950	1.884	4%
Dívida Bruta	3.086	2.995	3%
Dívida Líquida	2.978	2.877	4%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)	1.842	1.766	4%
Patrimônio Líquido Total ⁽¹⁾	(5.099)	(4.923)	4%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)/ PL	n.a.	n.a.	n.m.

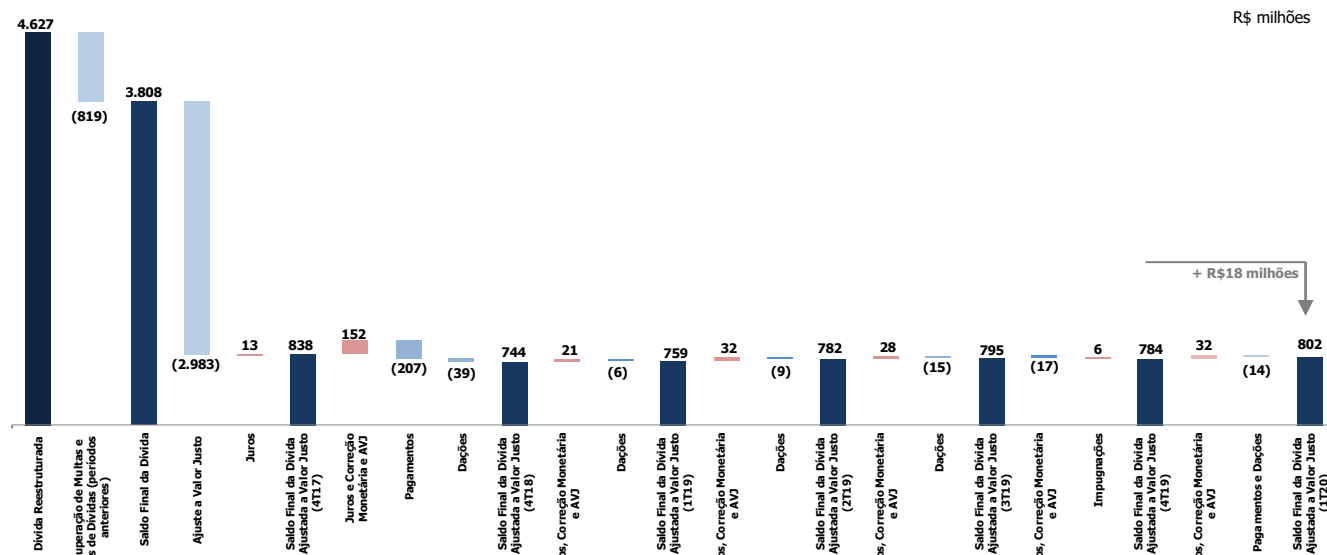
(1) Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores

Quadro de Variação da Dívida Líquida

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ MM)	R\$ milhões em IFRS							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	1T20
Disponibilidades	1.353	1.092	604	201	213	138	118	108
Variação das Disponibilidades	(468)	(261)	(488)	(403)	12	(75)	(20)	(10)
Dívida Bruta	8.367	7.869	6.155	5.319	2.672	2.777	2.995	3.086
<i>Apoio a Produção</i>	5.215	4.517	2.719	1.643	1.050	1.086	1.111	1.136
<i>Dívida Corporativa</i>	3.152	3.352	3.436	3.676	1.622	1.691	1.884	1.950
Variação das Dívida Bruta	602	(498)	(1.714)	(836)	(2.647)	105	218	91
Variação da dívida líquida	(1.070)	237	1.226	433	2.659	(180)	(238)	(101)

Dívidas Concursais

- No 1T20 a dívida concursal aumentou R\$18 milhões, principalmente devido aos juros acruados no período.
- No total, considerando o aumento de capital, os pagamentos aos credores das classes I, II e IV e as dações realizadas, a Companhia já amortizou R\$282 milhões de dívidas concursais.



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

- O prejuízo financeiro aumentou em 3% na comparação entre o 1T19 e o 1T20.

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ MM)	TRIMESTRE		
	1T20	1T19	(%) Var.
Rendimento de aplicações financeiras	0,5	1,0	-50%
Variação Monetária, juros e multas por atraso	9,1	(14,7)	n.m.
Outras receitas financeiras	1,7	7,9	-78%
Total de receitas financeiras	11,3	(5,8)	n.m.
Juros de empréstimos	(120,3)	(141,6)	-15%
Despesas bancárias	(0,2)	(0,2)	0%
Outras despesas financeiras	(32,4)	1,5	n.m.
Despesas financeiras brutas	(152,9)	(140,3)	9%
Juros capitalizados ao estoque	4,5	13,6	-67%
Total de despesas financeiras	(148,4)	(126,7)	17%
Total do resultado financeiro	(137,1)	(132,5)	3%

Trimestres findos em 31 de março de 2020 e 2019

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO (R\$ '000) - IFRS	TRIMESTRAL		
	1T20	1T19	(%) Var.
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	62.542	141.714	-56%
Outras receitas operacionais	(1.230)	(920)	34%
(-) Deduções da receita	(14.414)	(11.679)	23%
Receita operacional líquida	46.898	129.115	-64%
Custo das unidades vendidas	(43.347)	(127.242)	-66%
Juros capitalizados	(6.325)	(18.658)	-66%
Custo dos imóveis vendidos	(49.672)	(145.900)	-66%
Lucro (prejuízo) bruto	(2.774)	(16.785)	-83%
Margem bruta	n.a.	n.a.	n.m.
Margem bruta ajustada (1)	7,6%	1,5%	6,1 pp
Receitas (despesas) operacionais:			
Equivalência patrimonial	29	169	-83%
Gerais e administrativas	(16.160)	(18.459)	-12%
Comerciais	14.285	(4.438)	n.m.
Tributárias	(358)	(1.647)	-78%
Depreciação e amortização	(562)	(973)	-42%
Outras despesas operacionais	(33.392)	(63.132)	-47%
Resultado financeiro	(137.120)	(132.536)	3%
Total receitas (despesas) operacionais	(173.278)	(221.016)	-22%
Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	(176.052)	(237.801)	-26%
Imposto de renda e contribuição social	46	(6.856)	n.m.
Lucro (prejuízo) dos acionistas não controladores	(176.006)	(244.657)	-28%
Acionistas não controladores	990	4.402	-78%
Lucro (prejuízo) líquido do período	(175.016)	(240.255)	-27%
Margem líquida	n.a.	n.a.	n.m.

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

EBITDA	TRIMESTRAL		
	1T20	1T19	(%) Var.
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(176.052)	(237.801)	-26%
(-/+) Resultado financeiro	137.120	132.536	3%
(+) Depreciação / Amortização	562	973	-42%
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	6.325	18.658	-66%
(-/+) Resultado de equivalência patrimonial	(29)	(169)	-83%
EBITDA	(32.074)	(85.803)	-63%
Margem EBITDA	n.a.	n.a.	n.m.

Em 31 de março de 2020 e 31 de dezembro 2019

ATIVO (R\$ '000) - IFRS	1T20	4T19	(%) Var.
Circulante			
Disponibilidades e aplicaões financeiras	108.267	118.326	-9%
Contas a receber de clientes	200.248	195.435	2%
Estoques de imóveis a comercializar	1.112.049	1.162.667	-4%
Despesas com vendas a apropriar	743	-	n.m.
Créditos com partes relacionadas	8.334	7.788	7%
Tributos correntes a recuperar	10.066	10.134	-1%
Total Circulante	1.439.707	1.494.350	-4%
Não Circulante			
Realizável a longo prazo			
Contas a receber de clientes	81.144	87.486	-7%
Estoques de imóveis a comercializar	160.491	172.957	-7%
Tributos correntes a recuperar	17.351	17.499	-1%
Créditos com partes relacionadas	54.291	53.992	1%
Outros créditos	60.382	60.042	1%
Total Realizável a longo prazo	373.659	391.976	-5%
Permanente			
Investimentos	44.657	44.986	-1%
Imobilizado	1.140	1.265	-10%
Intangível	2.130	2.307	-8%
Total Permanente	47.927	48.558	-1%
Total Não circulante	421.586	440.534	-4%
Total do Ativo	1.861.293	1.934.884	-4%

Em 31 de março de 2020 e 31 de dezembro 2019

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ '000) - IFRS			
	1T20	4T19	(%) Var.
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	1.088.371	1.085.911	0%
Debêntures	605.928	574.068	6%
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	1.379.160	1.333.445	3%
Coobrigação na cessão de recebíveis	1.304	1.304	0%
Fornecedores	106.363	125.210	-15%
Obrigações com credores do plano de recuperação judicial	24.655	24.750	0%
Obrigações por aquisição de imóveis	714	714	0%
Adiantamentos de clientes	287.279	131.828	n.m.
Obrigações fiscais e trabalhistas	19.823	22.961	-14%
Obrigações tributárias diferidas	16.598	17.865	-7%
Imposto de renda e contribuição social	11.980	10.342	16%
Obrigações com partes relacionadas	8.514	8.062	6%
Provisões para contingências diversas	121.349	21.230	n.m.
Outras obrigações	122.385	379.292	-68%
Total Circulante	3.794.423	3.736.982	2%
Exigível de longo prazo			
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	11.256	-	n.m.
Obrigações com credores do plano de recuperação judicial	777.539	759.274	2%
Obrigações por aquisição de imóveis	21.836	21.564	1%
Adiantamentos de clientes	26.197	26.197	0%
Obrigações fiscais e trabalhistas	7.705	7.595	1%
Obrigações com partes relacionadas	62.368	62.492	
Obrigações tributárias diferidas	975.843	978.626	0%
Provisões para contingências diversas	953.590	942.963	1%
Outras obrigações	329.931	322.578	2%
Total Exigível de longo prazo	3.166.265	3.121.289	1%
Patrimônio líquido			
Capital social	4.992.033	4.992.033	0%
Reserva de capital	1.236.743	1.236.743	0%
Prejuízos acumulados	(11.267.500)	(11.092.484)	2%
Participação atribuída aos acionistas não controladores	(60.671)	(59.679)	2%
Total Patrimônio Líquido	(5.099.395)	(4.923.387)	4%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.861.293	1.934.884	-4%

São Paulo, May 15th, 2020: PDG Realty S.A. (PDGR3) – Under Court-supervised Reorganization - announces today its results for the first quarter of 2020. Founded in 2003, PDG develops projects for different segments and publics, operating in the development, construction and sale of residential and commercial units, as well as land plots.

Highlights:

- ❖ **Reduction of 27% in the Company's net loss**, from R\$240 million in 1Q19 to R\$175 million in 1Q20. (page 21)
- ❖ **G&A expenses continue on a downward trend, with a 12% decrease** in when comparing 1Q19 to 1Q20. (page 17)
- ❖ Since the beginning of the Company's Recovery Plan, **the amortization of tender debts totaled R\$282 million** until the end of 1Q20. (page 20)
- ❖ **Improvement of 6.1 percentage points in Gross Adjusted Margin** from 1.5% in 1Q19 to 7.6% in 1Q20. (page 16)
- ❖ **Net sales** recovered from the last three quarters, **reaching R\$19 million in 1Q20**. (page 09)

Conference Call

Monday, May 18th, 2020

➤ **Portuguese**

11:00 a.m. (Brasília)
10:00 a.m. (NY)

Tel.: (+55 11) 3193-1080
(+55 11) 2820-4080

Replay: (+55 11) 3193-1012 | Code: 5430072#

➤ **English (Simultaneous translation)**

10:00 a.m. (NY)
11:00 a.m. (Brasília)

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

Replay: (11) 3193-1012 | Code: 9096741#

**Investor
Relations:**

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

Subsequent Events:

Covid-19 Pandemic – Main Actions - Workforce

March:

- ❖ Internal communications with the practices for prevention recommended by the Health Ministry;
- ❖ Intensification of office cleaning;
- ❖ Providing alcohol gel in several locations in the office, bathrooms and meeting rooms;
- ❖ Providing masks for employees who offer personal assistance for clients.
- ❖ (a) 100% of employees in working from their homes; (b) provision of remote access manuals and meetings by videoconference;
- ❖ Daily follow-up with employees to identify any confirmed or suspected contamination case.

April and May:

- ❖ Internal communications with the practices recommended by the Health Ministry for prevention and health care;
- ❖ Online meetings with the CEO and all employees to maintain the alignment about the Company's operation;
- ❖ Daily follow-up with employees to identify any confirmed or suspected contamination cases (only one case so far);
- ❖ Research and follow-up on the effectiveness of remote work, aiming to identify improvement actions;
- ❖ Availability of flu vaccine for employees and dependents.

Covid-19 Pandemic – Main Actions - Operation

GUIDELINE 1: MAXIMUM CASH RETENTION

- ❖ Review of monthly payments, with possible renegotiations - cash preservation;
- ❖ Daily monitoring the default rate - still without major variations;
- ❖ Adoption of the benefits generated by Provisional Measure 927 (FGTS and Sistema S);

GUIDELINE 2: MAINTENANCE OF JOBS FOR OPERATIONAL RESUMPTION

- ❖ Schedule of vacation and bank of hours for a group of employees;
- ❖ Evaluation and planning for the eventual implementation of flexible working hours.

❖	Message from Management	4
❖	Operating and Financial Indicators	8
❖	Operating Performance – Sales	9
❖	Operating Performance – Cancellations and Resale	10
❖	Operating Performance – Sales Speed (SoS)	11
❖	Operating Performance – Inventory	12
❖	Operating Performance – Landbank	14
❖	Operating Performance – Historical Data	14
❖	Operating Performance – Occupancy Permits	15
❖	Operating Performance – Mortgage Transfers	15
❖	Financial Performance	16
❖	Income Statement and Balance Sheet	21

Initial Message

We experienced a good quarter start, with the continuity of sales as expected by the Company, G&A controlled, and the continuity of planning for the return of launches in 2020.

At the beginning of March, given the fast spread of COVID-19, we quickly focused on the strategy of cash protection, maintenance of operations, and the health of our employees.

At the first moment, we made alcohol gel available throughout the company, intensified the cleaning of all office settings and the air conditioning, we distributed masks to employees, and also sent communications on the prevention practices recommended by the Health Ministry and State Government.

At the beginning of the second half of March, when faced with the intensification of the Pandemic, we instituted remote work for 100% of our office employees. As a result of this decision, in only 3 days, everyone was working remotely. In this way, we were able to maintain all the Company's operations without any interruption, preserving the health of our employees.

Throughout this period of remote work, we have held virtual meetings with our entire workforce, in addition to sending information on health and ergonomics, prevention recommendations, and provision of tools to optimize the work, we've been also observing suspected cases or those requiring assistance from our Human Resources department.

The good result of the remote work program was verified through the results of the research that the Company conducted together with the Great Place to Work (GTW) consulting company. PDG adhered to the survey "The impact of Coronavirus on your day-to-day life and business", and the results presented were above the average of the participating companies, a reason for great pride for all PDG team.

However, about the financial impacts, the continuous spread of the pandemic, brought instability to the economy and turbulence to the markets, impacting PDG's sales, and the entire market. These impacts started at the end of March and, for this reason, they didn't have a significant impact on that month's results. Considering that sales in January and February remained within the Company's expectations, the 1Q20 sales result didn't suffer much impact.

Due to the scenario of reduction in sales presented at the end of March and the unpredictability of the economic recovery, we have begun a review of our projections, foreseeing several levels of reduction in revenues. We have worked with several scenarios of decline, including quite critical scenarios, with the expected impact on revenues for the whole 2020 and early 2021, a scenario on which we are basing all of the Company's decision making.

Initial Message

However, even considering the most pessimistic scenario, it was possible to observe that the Company will possibly have the necessary resources to go through this most critical moment, without the need for any more restrictive action that could impact our operating activities.

Faced with this tough reality imposed by the Pandemic, we were able to identify opportunities, that are fundamental to our operational continuity, such as the need to make our sales process digital. We started a 'Digital Journey' project, which foresees turning our sales into a completely electronic process. Part of this project has already started this month of May. It aims to significantly reduce the time spent throughout the sales process, offer customers a safe way to purchase, given the scenario of social isolation, and also modernize the Company's processes considering the new market trends. We're convinced that digitization is a path of no return and we hope to have our Sales Journey being carried out entirely digitally, as soon as possible.

Since the beginning of our resumption plan, we conducted an intense control and cost-cutting, allowing the Company today to have its G&A at an appropriate level to face the current moment.

Another positive factor for this moment is that our sales operations are concentrated in concluded inventory, which allows us to transfer the client's financing contracts immediately after the sale, which practically eliminates the risk of cancellations in new sales, helping in the maintenance of the cash in adequate levels.

About the potential decrease in real estate prices, PDG does not foresee at this moment a correction in the value of its inventory that could impact the results. Throughout Judicial Reorganization, the Company has already made several price adjustments based on the characteristics of its units for sale.

We have further prioritized cash retention by reviewing monthly payments and with the possible renegotiations. We have monitored daily the percentage of default, and pursue the adoption of the benefits generated by Provisional Measure (postponement of tax payments). Although the uncertainty of financial impacts, maintaining jobs to resume operations has also been a priority. The Company has been implementing vacation and 'bank of hours' programs for some employees and is also evaluating and planning an eventual adoption of flexible working hours.

Also as a measure to retain cash and in the face of market uncertainties, we have decided to temporarily suspend the launch planned for 2020 (with PSV R\$85 million) and all other investments previously planned, until we have a less uncertain scenario and greater predictability about the real future consequences of the crisis.

Initial Message

The General Shareholders' Meeting was temporarily suspended by the Company, awaiting the legal provisions from the Federal Government and the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM). Considering that the rules for holding the Digital Shareholders' Meeting were published by the respective bodies, the Company will soon publish the Notice of Meeting with its shareholders.

Operating Results

In the first quarter, gross sales totaled R\$39 million, 55% below 1Q19. The reduction in sales volume was due (i) to the change in sales policy since 2Q19 when the Company returned to focus on sales of units that generate free cash inflow (unencumbered units) and (ii) to the impact of the spread of the COVID-19 pandemic in Brazil, mainly after the second half of March.

During 1Q20 cancellations amounted to R\$20 million, 31% down on 1Q19. The Company continues with the strategy to prioritize the cancellation of unencumbered units with good liquidity to reinforce the Company's cash inflow.

Net sales totaled R\$19 million in the quarter, 67% below 1Q19, but representing a significant increase over the previous quarter, when net sales were negative.

During 1Q20 153 units were transferred, equivalent to a PSV of R\$19 million, through a fast and strictly aligned process to our commercial strategy, focused on free cash inflow. However, the decreased work pace in some notary offices and banks due to the pandemic, impacted PDG's transfers. Therefore some transfers that should have occurred in 1Q20 will occur over the second quarter.

G&A expenses were reduced by 12% QoQ, mainly due to the decrease in expenses with third party services, in line with the Company's goal of constantly readjust its structure and increase the efficiency of its operation.

Due to non-recurring reversal in the 'commercial expenses' line, general and administrative expenses added to selling expenses (SG&A) decreased by 92% QoQ.

Company's gross debt increased by R\$91 million (3%) during 1Q20, due to the R\$118 million in interest accrued added to the R\$11 million fundraise and deducted from the R\$38 million amortization.

Operating Results

In 1Q20, the Debts subjected to the Recovery Plan increased by R\$18 million, mainly due to interest accrued in the period.

Considering the Capital Increase, the payments made to creditors of classes I, II and, IV and the payments in assets, the Company already amortized R\$282 million in debts subjected to the Recovery Plan.

Due to the set of actions that have been taken by management during the first quarter, net loss decreased 27% QoQ, from R\$240 million in 1Q19 to R\$175 million in 1Q20.

Final Message

Over the years, the Company has acquired great experience in facing numerous crises conditions, whether economic, in the sector or its situation. The process of Judicial Reorganization, in itself, forced the Company to reinvent itself, to create new ways and means to face the imposed turbulences and crises, and we can say that, so far, we have successfully dealt with them.

We continue with our full attention focused on the impacts and consequences imposed by the crisis, prepared for any adjustments that may be needed, prioritizing as much as possible the retention of our cash flow, the health of our employees and the maintenance of our workforce, so that we are prepared to restart the Company's recovery plan.

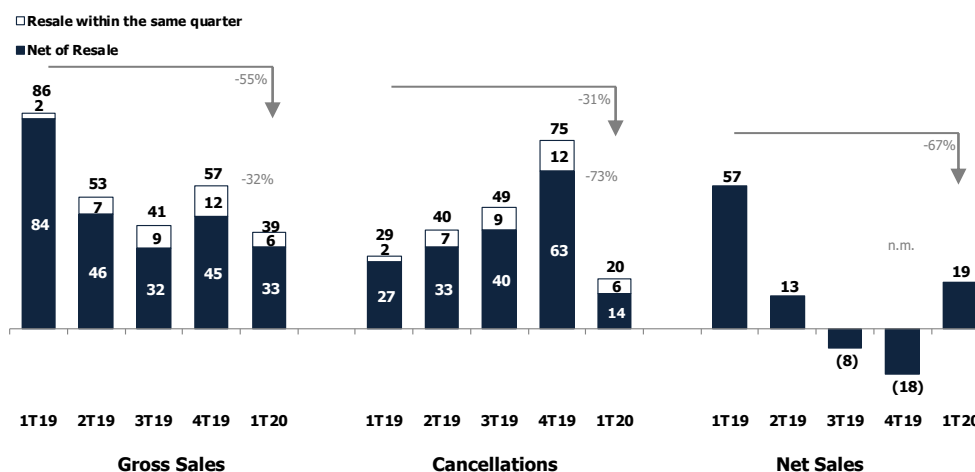
❖ The Company's main results and indicators regarding 1Q20 are the following:

Sales and Inventory	1Q20	1Q19	1Q20 vs. 1Q19	1Q20 (IFRS)
Gross Sales %PDG - R\$ million	39	86	-55.0%	39
Net Sales %PDG - R\$ million	19	57	-67.0%	19
# of Net Sold Units %PDG	56	260	-78.5%	55
Inventory at Market Value %PDG - R\$ million	1,852	1,806	2.5%	1,852
Operational Result ⁽¹⁾	1Q20	1Q19	1Q20 vs. 1Q19	
Net Operational Revenues - R\$ million	47	129	-63.6%	
Gross Profits (Losses) - R\$ million	(3)	(17)	-82.4%	
Gross Margin - %	n.a.	n.a.	n.m.	
Adjusted Gross Margin - %	7.6	1.5	6,1 p.p	
EBITDA Margin - %	2	23	-91.3%	
Net Earnings (Losses) - R\$ million	(175)	(240)	-27.1%	
Net Margin - %	n.a.	n.a.	n.m.	
Backlog Results (REF) ⁽¹⁾	1Q20	1Q19	1Q20 vs. 1Q19	
Gross Revenues (REF) - R\$ million	489	503	-2.8%	
COGS - R\$ million	(398)	(409)	-2.7%	
Gross Profit - R\$ million	91	94	-3.2%	
Gross Backlog Margin - %	18.6	18.7	-0,1 p.p	
Balance Sheet ⁽¹⁾	1Q20	1Q19	1Q20 vs. 1Q19	
Cash and Cash Equivalents - R\$ million	108	138	-21.7%	
Net Debt - R\$ million	2,978	2,682	11.0%	
Shareholders Equity - R\$ million	(5,099)	(4,249)	20.0%	
Net Debt (ex. SFH) / Shareholder Equity (%)	n.a.	n.a.	n.m.	
Total Assets - R\$ million	1,861	2,330	-20.1%	

Operating Performance – Sales

- ❖ In 1Q20, gross sales totaled R\$39 million, 55% below 1Q19, and 32% below 4Q19. The decrease in gross sales over the last quarters is explained by the change in the Company's sales policy, which refocused its commercial efforts on selling units that generate free cash inflow (unencumbered units).
- ❖ We achieved a good performance in cash sales, which reached R\$5.6 million in 1Q20, representing 14% of the total of 1Q20 gross sales.
- ❖ During 1Q20 cancellations amounted to R\$20 million, 31% down on 1Q19, and 73% down on 4Q19. We continue with the strategy to prioritize the cancellation of unencumbered units with good liquidity to reinforce the Company's cash inflow at the resale moment.
- ❖ Net sales totaled R\$19 million in 1Q20, 67% decrease QoQ. Since 2Q19, net sales had been losing strength, even registered negative figures in the last two quarters of 2019. However, this quarter's result reversed the sequence of weaker net sales, even considering the deceleration in sales in the second half of March.

Sales Performance – PSV %PDG in R\$ million



Operating Performance – Cancellations and Resale

- ❖ Of the total 1Q20 cancellations, 99% corresponded to projects with more than 60% of its units sold, reflecting the sales strategy adopted of prioritizing cancellations of units with good market liquidity, which should represent a higher resale speed.
- ❖ During the 1Q20, 100% of cancellations corresponded to concluded projects. Actually these units are available to be resold, generating immediate cash inflow.

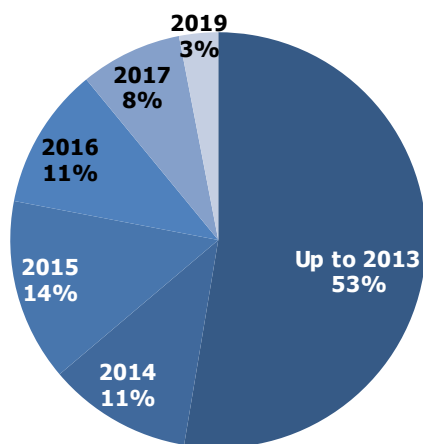
Cancellations in 1Q20 by Percentage of Resale and Year of Delivery

Percentage Sold	Delivered		Undelivered		Total	
	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV
20% or less	-	-	-	-	-	-
21% to 40%	-	-	-	-	-	-
41% to 60%	1	0.3	-	-	1	0.3
61% to 80%	1	0.2	-	-	1	0.2
81% to 99%	76	19.4	-	-	76	19.4
TOTAL	78	19.9	-	-	78	19.9

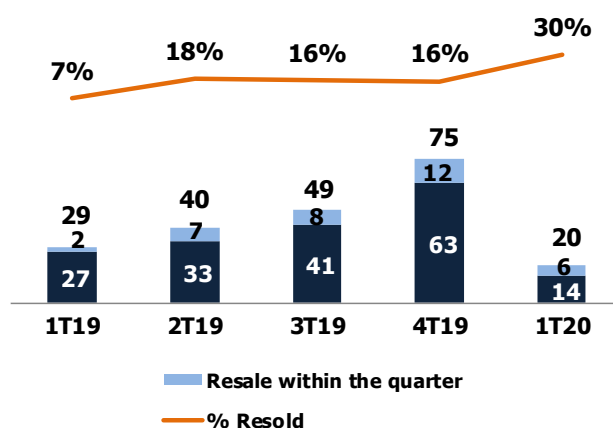
↓ 100%
↓ 99%

- ❖ Considering the cancellations per period of sale, 64% of the cancellations that occurred in 1Q20 were from units sold until 2014, under a less careful credit analysis process, therefore with a higher probability of been canceled.
- ❖ Of the R\$20 million canceled in 1Q20, R\$6 million (30%) were resold in the same quarter, once more proving the assertiveness in the strategy of prioritizing cancellations of units with higher liquidity.

Cancellations by Year of Sale – %PSV – 1Q20



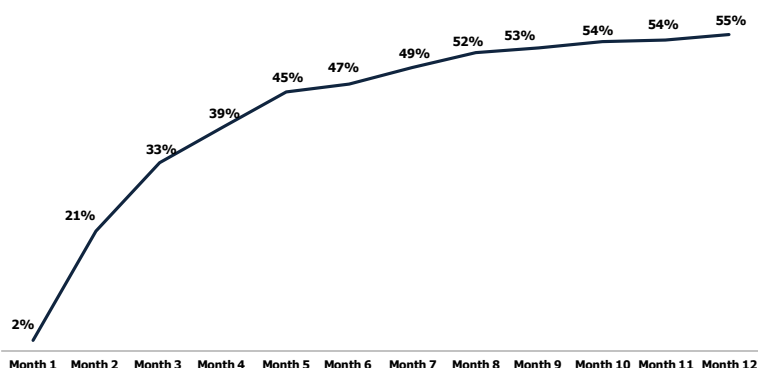
Cancellations and Resale Evolution – R\$ million



Operating Performance – Cancellations and Resale

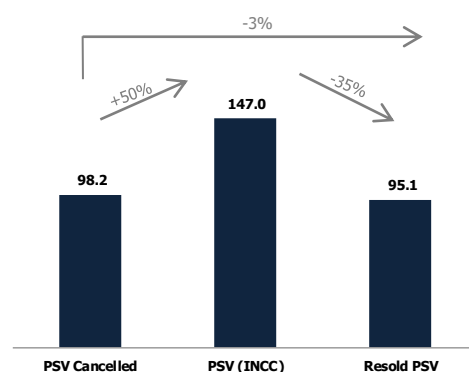
- ❖ On average 55% of canceled units are resold in up to 12 months.
- ❖ In the last 12 months, resale PSV has been on average 3% lower than the PSV from the original sale.

Average Resale Curve – units



Resale Price

Accrued in the last 12 months – R\$ million



Operating Performance – Sales Speed (SoS)

- ❖ Looking at the quarterly sales over supply (SoS) in terms of inventory units effectively available, the ratio reached 2% in 1Q20, in line with the results registered in the last three quarters.
- ❖ PDG's sales team was responsible for 83% of gross sales in 1Q20.

Sales Speed (SoS) – R\$ million

	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
Initial Inventory	1,891	1,806	1,793	1,827	1,862
(+) Launches	0	0	0	0	0
(-) Net Sales	57	13	-8	-18	19
Gross Sales⁽¹⁾	86	53	41	57	39
Cancellations⁽¹⁾	29	40	49	75	20
(+) Adjustments⁽²⁾	-28	0	26	16	9
Final Inventory	1,806	1,793	1,827	1,862	1,852
Quarterly Sales Speed (SoS) - Gross Sales	5%	3%	2%	3%	2%
Quarterly Sales Speed (SoS) - Net Sales	3%	1%	n.a.	n.a.	1%

(1) Gross sales and cancellations include resales within the same quarter.

(2) The positive adjustment of R\$9 million in 1Q20 is mainly due to the monetary correction in inventory units.

Operating Performance – Sales over Supply by Region

- ❖ In 1Q20, the sales over supply by region (except commercial) decreased by 3 p.p. QoQ. This reduction is explained by two factors: (i) the change in the Company's sales policy, which focused its commercial efforts on the sale of unencumbered units; (ii) the negative impact of the pandemic on sales, as of the second half of March.
- ❖ The North and Midwest regions recorded the highest sales over supply, 11%, and 7%, respectively.

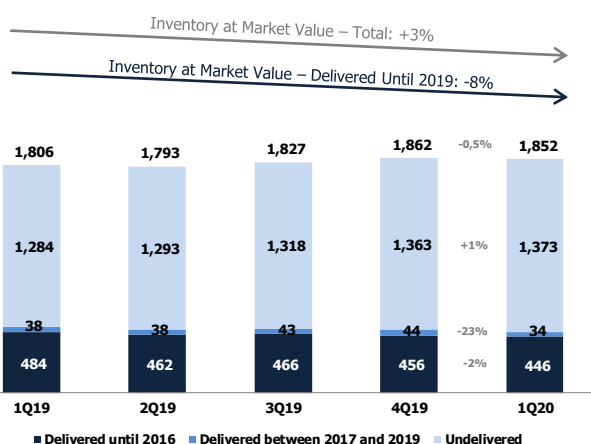
Sales over Supply (SoS) by Region

Region (ex-Commercial)	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
SÃO PAULO	3%	4%	3%	5%	2%
RIO DE JANEIRO	1%	2%	1%	0%	1%
MG/ES	7%	3%	10%	4%	0%
NORTH	12%	10%	8%	14%	11%
NORTHEAST	8%	1%	3%	1%	3%
SOUTH	7%	14%	4%	9%	0%
MIDWEST	58%	43%	41%	36%	7%
TOTAL (EX-COMMERCIAL)	7%	5%	4%	5%	4%
COMMERCIAL	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	5%	3%	2%	3%	2%

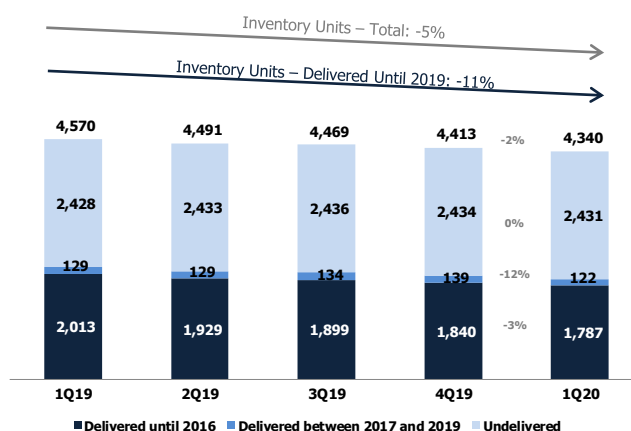
Operating Performance – Inventory

- ❖ At the end of 1Q20, inventory at market value totaled R\$1,852 million, 0.5% down on 4Q19 and 3% higher than 1Q19.
- ❖ The total number of units totaled 4,340 in 1Q20, a 2% decrease over 4Q19 and a 5% decrease over 1Q19.
- ❖ Considering only the units delivered until 2019, the decrease in inventory QoQ was 8% in PSV and 11% in number of units.

Inventory at Market Value – R\$ million



Inventory Units



Operating Performance – Inventory

- In the 1Q20 the inventory located in São Paulo and Rio de Janeiro corresponds to 61% of the Company's total inventory, excluding commercial units. Considering the residential units available, 42% is concentrated in projects that have more than 60% of its units sold, hence with better market liquidity.

Inventory by Percentage of Sales and Region

Region	Up to 60%		From 61 to 80%		From 81 to 99%		Total		%
	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV	
SÃO PAULO	235	208.8	395	62.6	523	117.7	1,153	389.0	37%
RIO DE JANEIRO	213	205.4	59	29.0	120	22.6	392	256.9	24%
MG/ES	-	-	-	-	21	3.5	21	3.5	0%
NORTH	134	55.3	113	90.8	196	55.6	443	201.7	19%
NORTHEAST	490	142.3	-	-	89	48.5	579	190.8	18%
SOUTH	-	-	-	-	29	8.3	29	8.3	1%
MIDWEST	-	-	-	-	44	6.9	44	6.9	1%
% Total (Ex- Commercial)		58%		17%		25%			100%
TOTAL (Ex-Commercial)	1,072	611.8	567	182.4	1,022	263.1	2,661	1,057.2	100%
COMMERCIAL	1,525	734.4	95	41.2	59	19.1	1,679	794.7	43%
TOTAL	2,597	1,346.2	662	223.5	1,081	282.2	4,340	1,852.0	100%
% Total		73%		12%		15%			100%

42%

Inventory by Percentage of Sales and Year of Delivery

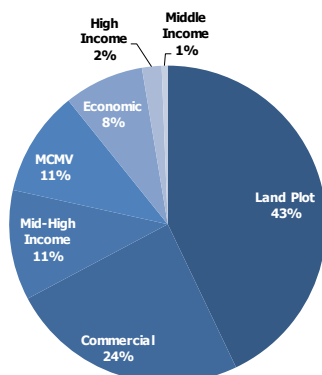
Percentage Sold	Built	2018 Delivery		Total	% Total		
	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV	
20% or less	20	2.9	529	261.0	549	263.9	14%
21% to 40%	2	1.6	708	453.7	710	455.3	25%
41% to 60%	411	129.9	927	497.1	1,338	627.0	34%
61% to 80%	395	62.6	267	161.0	662	223.5	12%
81% to 99%	1,081	282.2	-	-	1,081	282.2	15%
TOTAL	1,909	479.3	2,431	1,372.7	4,340	1,852.0	100%

72%

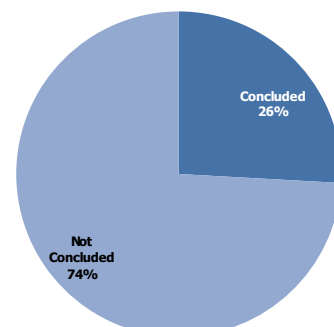
27%

- Company's inventory presents the following characteristics: (i) 27% of the total inventory (including commercial units) is concentrated in projects that are more than 60% sold; (ii) 54% is concentrated in residential products (excluding Brazil's social housing program - Minha Casa, Minha Vida - land development and commercial units).
- Concerning the concluded inventory (R\$479.3 million): (i) 74% of PSV is concentrated in projects located in São Paulo and Rio de Janeiro and (ii) 72% of PSV is concentrated in projects that have more than 60% of their units sold.

Inventory by Product – % PSV



Inventory by Status of Conclusion – % PSV



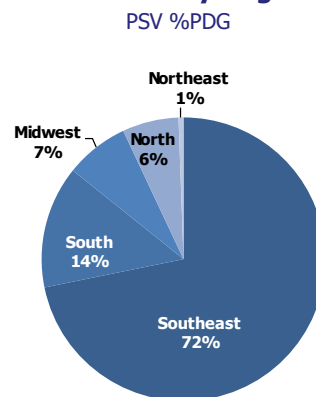
Operating Performance – Landbank

- During 1Q20, one land plot was sold. Thus, the land bank closed the 1Q20 with potential PSV of R\$8.1 billion (%PDG), equivalent to approximately 20.9 thousand units.
- The landbank that not match the Company's strategy is in the process of being canceled or sold, helping in the cost reduction and in the monetization of assets for the Company's deleveraging process

Landbank – Units and PSV

Product	Units (%PDG)	%	PSV PDG (R\$ mm)	%	Average Price (R\$)
High Income	3,225	15%	1,208.7	15%	374,791
Mid-High Income	80	0%	29.6	0%	369,625
Middle Income	1,078	5%	545.6	7%	506,077
Economic	11,739	56%	4,491.7	56%	382,627
Residential	16,122	77%	6,275.5	78%	389,250
Commercial	-	0%	-	0%	-
Land Plot	4,800	23%	1,803.7	22%	375,776
Total	20,922		8,079.2		386,159

Landbank by Region



Operating Performance – Historical Data

- At the end of 1Q20 the Company had 17 unfinished projects, equivalent to 4,096 units (PDG's share), 256 of which (6%) related to the Brazilian housing program 'Minha Casa Minha Vida' (MCMV) and 3,840 (94%) related to residential (excluding MCMV), commercial and landbank units.

	# Projects	# Total Units	# PDG Units
Launches⁽¹⁾	714	160,526	155,046
Finished⁽²⁾	697	156,378	150,950
Ongoing⁽³⁾	17	4,148	4,096

(1) Historical launches until March 2020 - net of cancellations

(2) Projects with Occupancy Permit or Sold until March 2020

(3) Ongoing projects until March 2020

Finished Projects	# Projects	# Total Units	# PDG Units
Residential, Commercial and Land Plots (ex- MCMV)	426	96,692	95,337
MCMV	271	59,686	55,613
Total	697	156,378	150,950

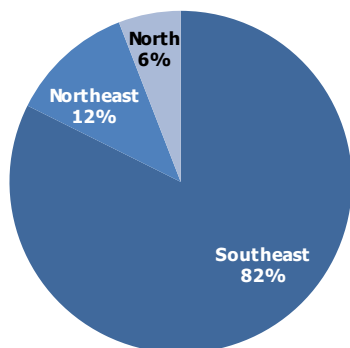
Ongoing Projects	# Projects	# Total Units	# PDG Units
Residential, Commercial and Land Plots (ex- MCMV)	16	3,892	3,840
MCMV	1	256	256
Total	17	4,148	4,096

Obs.: Only projects under PDG management.

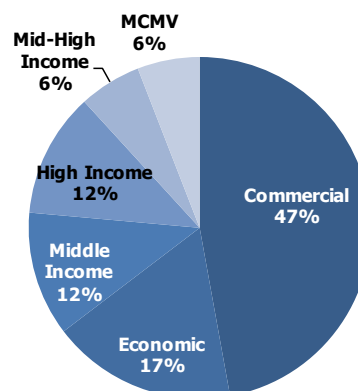
Operating Performance – Historical Data

- ❖ Of the 17 unfinished projects, 82% are located in the Southeast region and 47% are residential (excluding MCMV, land plot, and commercial units).

Breakdown by Region – % PSV



Breakdown by Product – % PSV



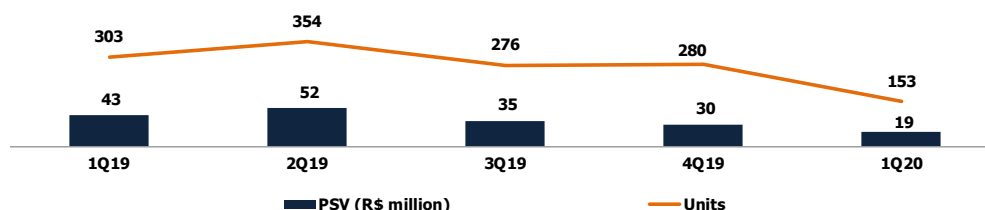
Operating Performance – Occupancy Permits

- ❖ During the first quarter no occupancy permits were obtained by the Company.

Operating Performance – Mortgage Transfers

- ❖ During 1Q20, 153 units were transferred, equivalent to a PSV of R\$19 million. Compared to the same period of 2019, there was a reduction of 56% in the PSV repassed.
- ❖ The drop in financial volume transferred over the 1Q20 isn't only due to the reduction in sales, but also reflects the decreased work pace in some notary offices and banks due to the pandemic. Therefore some transfers that should have occurred in 1Q20 will occur over the 2Q20.

Mortgage Transfers by Quarter – PSV and Units



Gross Margin

- In 1Q20, gross margin remained under pressure, mainly due to the reduction in revenue, which was impacted by the lower sales.

R\$ million in IFRS

GROSS MARGIN	QUARTER		
	1Q20	1Q19	(%) Var.
Net Revenues	47	129	-64%
Cost	(50)	(146)	-66%
Gross Profit (Loss)	(3)	(17)	-83%
(+) Capitalized Interest	n.a.	n.a.	n.m.
Adjusted Profit	6	19	-66%
Gross Margin	3	2	50%
Adjusted Gross Margin	7.6%	1.5%	6.1 pp

Backlog Result (REF)

- By the end of the quarter, the backlog margin was 18.6%, a 0.5 p.p decrease when compared to the 4Q19.
- The backlog recognition schedule is estimated at 57.1% in 2020 and 42.9% from 2021.

R\$ million in IFRS

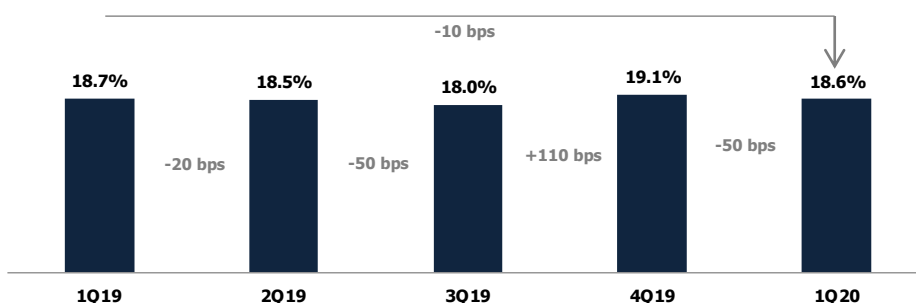
Backlog Results (REF)	1Q20	4Q19
Gross Revenues	498	496
(-) Taxes *	(9)	(9)
Net Revenues - REF	489	487
(-) COGS	(398)	(394)
Gross Profit - REF	91	93
Gross Backlog Margin	18.6%	19.1%
Capitalized Interest	10	10
Adjusted Gross margin **	16.6%	17.0%

* PIS and Cofins Estimate

** Backlog margin differs from reported margin in that it does not include capitalized interest effect, future guarantees and goodwill amortization.

Backlog result recognition schedule	2020	2021
	57.1%	42.9%

Backlog Margin Trends (REF)



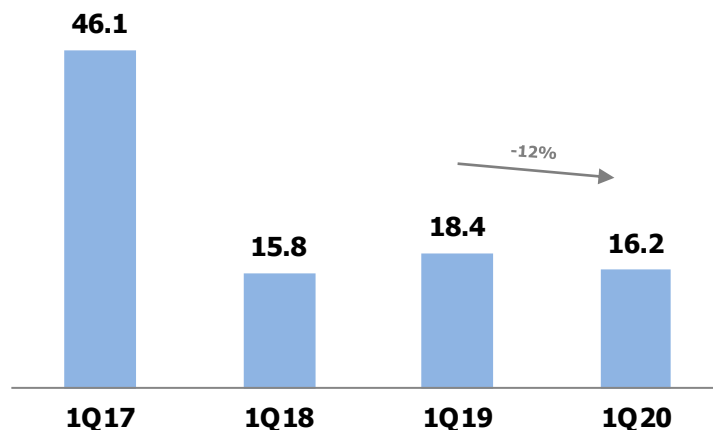
Selling, General and Administrative Expenses (SG&A)

- ❖ G&A expenses decreased by 12% QoQ, mainly due to the reduction in expenses with third party services.
- ❖ Commercial expenses were negative in R\$14 million in 1Q20, due to the non-recurring reversal of the provision for the payment of IPTU and condominium expenses of concluded units in inventory.
- ❖ Due to this non-recurring reversal, general and administrative expenses added to selling expenses (SG&A) registered a 92% decrease QoQ.
- ❖ As has been done over the last years, and because of the obscure scenario imposed by the pandemic, the Company will continue to make further efforts to reduce its expenses, seeking to constantly increase the efficiency of its operation.

R\$ million in IFRS

GENERAL, ADMINISTRATIVE E COMMERCIAL EXPENSES	QUARTER		
	1Q20	1Q19	(%) Var.
Total Commercial Expenses	-14.3	4.4	n.m.
Salaries and Benefits	8.1	9.1	-11%
Third Party Services	4.9	7.6	-36%
Other Admin. Expenses	3.2	1.7	88%
Other Admin. Expenses	16.2	18.4	-12%
Total G&A	1.9	22.8	-92%

Evolution of General and Administrative Expenses - R\$ million



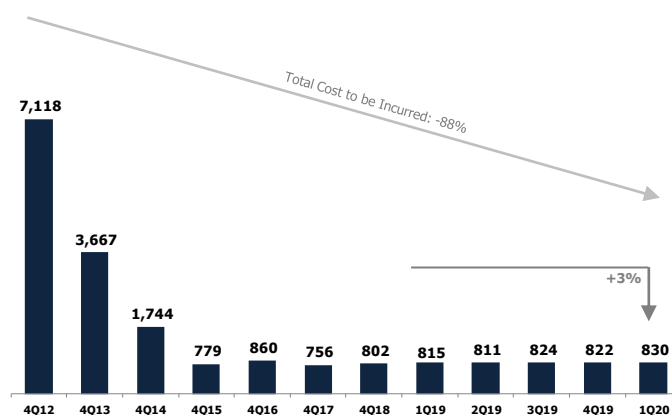
On and Off Balance Sheet Receivables and Cost to be Incurred

- ❖ We ended 1Q20 with total net receivables of R\$618 million, 0,5% lower than the previous quarter. This decrease was mainly due to receivements during the quarter.
- ❖ Due to the Construction Index correction the cost to be incurred increased by R\$8 million on 1Q20. Since late 2012, the total cost to be incurred, which was R\$7.1 billion, an 88% drop.

Accounts Receivable

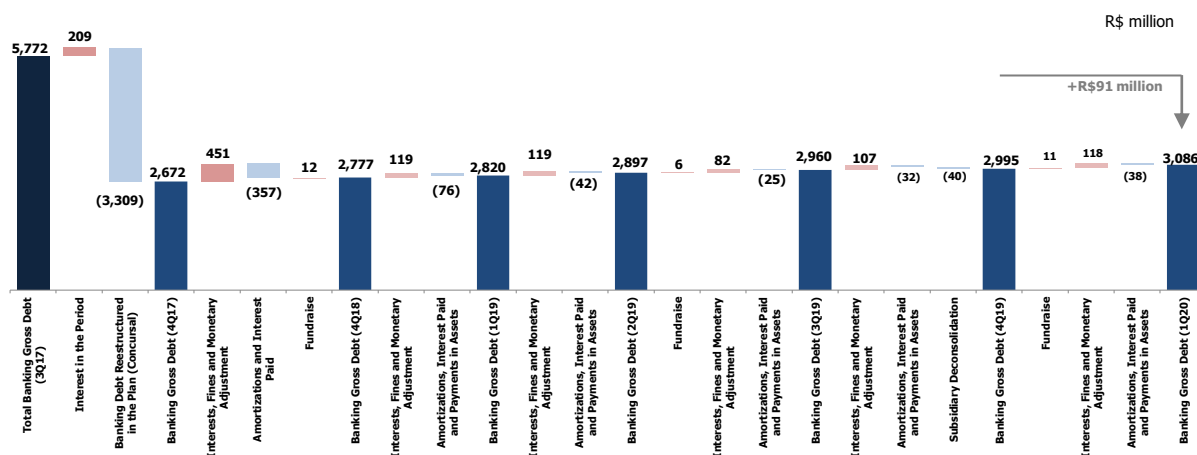
ON AND OFF BALANCE RECEIVABLES (R\$ MN)	1Q20	4Q19	(%) Var.
<small>R\$ million in IFRS</small>			
Receivables (<i>on balance</i>)	281	283	-1%
Gross Backlog Revenues - REF	498	496	0%
Advances from Clients - sales installments	(60)	(60)	0%
Advances from Clients - physical barter from launches	(99)	(98)	1%
Total Receivables (a)	620	621	0%
Cost to be Incurred - Sold Units	(394)	(390)	1%
Cost to be Incurred - Inventory Units	(436)	(432)	1%
Total Costs to be Incurred (b)	(830)	(822)	1%
Total Net Receivables (a+b)	(210)	(201)	4%
Short Term	200	195	3%
Long Term	81	87	-7%
Total Receivables (<i>on balance</i>)	281	282	0%

Costs to be Incurred – R\$ million



Indebtedness (Extraconcursal)

- ❖ The Company's gross debt increased by R\$91 million (3%) in 1Q20, due to the R\$118 million in interest accrued added to the R\$11 million fundraise and deducted from the R\$38 million amortization.



Indebtedness (Extraconcursal)

- ❖ Considering the R\$10 million decrease in Cash and Cash Equivalents, net debt increased by R\$101 million (4%) in 1Q20.

INDEBTEDNESS	R\$ million in IFRS		
	1Q20	4Q19	(%) Var.
Cash	108	118	-8%
SFH	731	729	0%
Debentures	179	168	7%
CCB/CRI	226	214	6%
Construction Financing	1,136	1,111	2%
Working Capital, SFI and Promissory Notes	350	350	0%
Finep/Finame	7	7	0%
Debentures	427	406	5%
CCB/CRI	1,165	1,120	4%
Obligation for the issuance of CCB and CCI	1	1	0%
Corporate Debt	1,950	1,884	4%
Gross Debt	3,086	2,995	3%
Net Debt	2,978	2,877	4%
Net Debt (ex. Construction Financing)	1,842	1,766	4%
Shareholders Equity ⁽¹⁾	(5,099)	(4,923)	4%
Net Debt (ex. SFH)/ Equity	n.a.	n.a.	n.m.

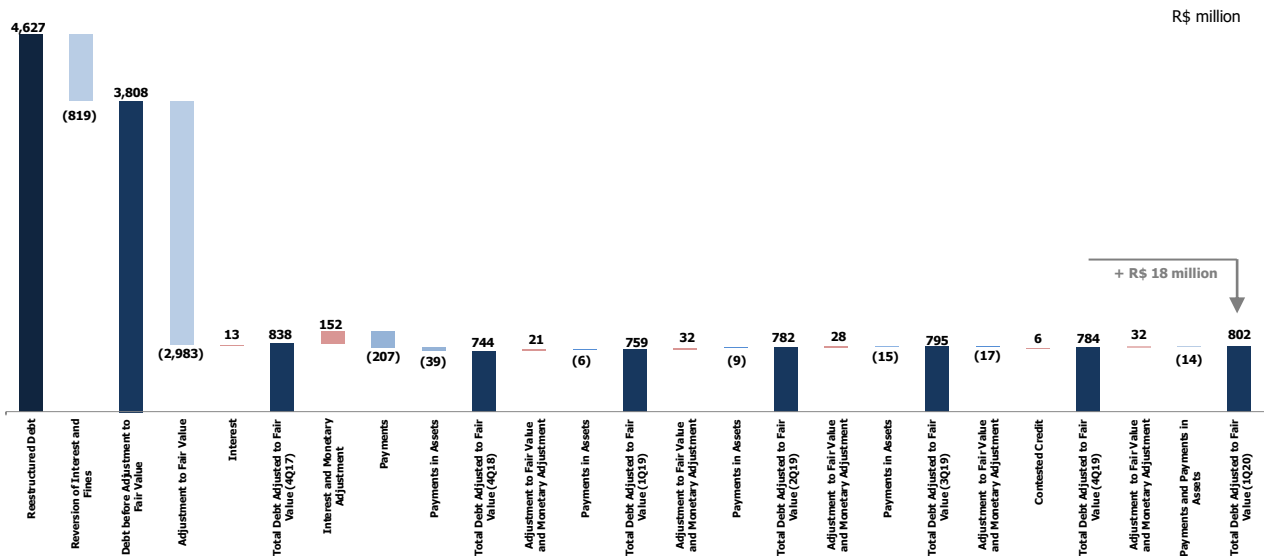
(1) Includes non-controlling equity

Net Debt Variation

NET DEBT VARIATION (R\$ MN)	R\$ million in IFRS							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	1Q20
Cash and Cash Equivalents	1,353	1,092	604	201	213	138	118	108
Cash Variation	(468)	(261)	(488)	(403)	12	(75)	(20)	(10)
Gross Debt	8,367	7,869	6,155	5,319	2,672	2,777	2,995	3,086
Construction Financing	5,215	4,517	2,719	1,643	1,050	1,086	1,111	1,136
Corporate Debt	3,152	3,352	3,436	3,676	1,622	1,691	1,884	1,950
Gross Debt Variation	602	(498)	(1,714)	(836)	(2,647)	105	218	91
Net Debt Variation	(1,070)	237	1,226	433	2,659	(180)	(238)	(101)

Debt Subjected to the Recovery Plan (Concursal)

- ❖ In 1Q20 Debts subjected to the Recovery Plan increased by R\$18 million mainly due to interest accrued in the period.
- ❖ Considering the Capital Increase, the payments made to creditors of classes I, II and, IV and the payments in assets, the Company already amortized R\$282 million in debts subjected to the Recovery Plan



Obs.: The methodology used to calculate the Fair Value and therefore the Total Debt Adjusted to Fair Value, is explained in Note 13 of the Financial Statements.

Financial Results

- ❖ The financial loss increased by 3% when comparing 1Q19 to 1Q20.

FINANCIAL RESULTS (R\$ MN)	R\$ million in IFRS		
	1Q20	1Q19	(%) Var.
Investment Income	0.5	1.0	-50%
Interest and fines	9.1	(14.7)	n.m.
Other financial revenue	1.7	7.9	-78%
Total financial revenues	11.3	(5.8)	n.m.
Interest	(120.3)	(141.6)	-15%
Bank Expenses	(0.2)	(0.2)	0%
Other	(32.4)	1.5	n.m.
Gross Financial Expenses	(152.9)	(140.3)	9%
Capitalized Interest on Inventory	4.5	13.6	-67%
Total Financial Expenses	(148.4)	(126.7)	17%
Total Financial Result	(137.1)	(132.5)	3%

Quarters ended on March 31st, 2020 and 2019

INCOME STATEMENTS (R\$ '000) - IFRS	QUARTER		
	1Q20	1Q19	(%) Var.
Operating Gross Revenue			
Real Estate Sales	62,542	141,714	-56%
Other Operating Revenues	(1,230)	(920)	34%
(-) Revenues Deduction	(14,414)	(11,679)	23%
Operating Net Revenue	46,898	129,115	-64%
Cost of Sold Units	(43,347)	(127,242)	-66%
Interest Expenses	(6,325)	(18,658)	-66%
Cost of sold properties	(49,672)	(145,900)	-66%
Gross Income (loss)	(2,774)	(16,785)	-83%
Gross margin	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.m.</i>
Adjusted gross margin ⁽¹⁾	7.6%	1.5%	610.0%
Operating Revenues (expenses):			
Equity Income	29	169	-83%
General and Administrative	(16,160)	(18,459)	-12%
Commercial	14,285	(4,438)	n.m.
Taxes	(358)	(1,647)	-78%
Depreciation & Amortization	(562)	(973)	-42%
Other	(33,392)	(63,132)	-47%
Financial Result	(137,120)	(132,536)	3%
Total operating revenues (expenses)	(173,278)	(221,016)	-22%
Income before taxes	(176,052)	(237,801)	-26%
Income Taxes and Social Contribution	46	(6,856)	n.m.
Income before minority stake	(176,006)	(244,657)	-28%
Minority interest	990	4,402	-78%
Net Income (loss)	(175,016)	(240,255)	-27%
Net margin	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.m.</i>

(1) Adjusted by interest expenses in cost of sold units and recognition of goodwill

EBITDA	QUARTER		
	1Q20	1Q19	(%) Var.
Income (loss) before taxes	(176,052)	(237,801)	-26%
(-/+) Financial Result	137,120	132,536	3%
(+) Depreciation and Amortization	562	973	-42%
(+) Interest Expenses - Cost of Sold Units	6,325	18,658	-66%
(-/+) Equity Income result	(29)	(169)	-83%
EBITDA	(32,074)	(85,803)	-63%
EBITDA Margin	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.m.</i>

On March 31st 2020 and on December 31st 2019

ASSET (R\$ '000)	1T20	4T19	(%) Var.
Current Assets			
Cash, cash equivalents and short-term investments	108,267	118,326	-9%
Accounts receivable	200,248	195,435	2%
Properties held for sale	1,112,049	1,162,667	-4%
Prepaid expenses	743	-	n.m.
Accounts with related parties	8,334	7,788	7%
Taxes to recover	10,066	10,134	-1%
Total Current Assets	1,439,707	1,494,350	-4%
Noncurrent Assets			
Long-Term			
Accounts receivable	81,144	87,486	-7%
Properties held for sale	160,491	172,957	-7%
Taxes to recover	17,351	17,499	-1%
Accounts with related parties	54,291	53,992	1%
Accounts with related parties	60,382	60,042	1%
Total Long-Term Assets	373,659	391,976	-5%
Permanent Assets			
Investments	44,657	44,986	-1%
Property and Equipment	1,140	1,265	-10%
Intangible	2,130	2,307	-8%
Total Permanent Assets	47,927	48,558	-1%
Total Noncurrent Assets	421,586	440,534	-4%
Total Assets	1,861,293	1,934,884	-4%

On March 31st 2020 and on December 31st 2019

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY (R\$ '000)			
	1T20	4T19	(%) Var.
Current			
Loans and financings	1,088,371	1,085,911	0%
Debentures	605,928	574,068	6%
Obligation for the issuance of CCB & CCI	1,379,160	1,333,445	3%
Co-obligation for the issuance of CRI	1,304	1,304	0%
Suppliers	106,363	125,210	-15%
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	24,655	24,750	0%
Property acquisition obligations	714	714	0%
Advances from clients	287,279	131,828	n.m.
Tax and labor obligations	19,823	22,961	-14%
Deferred taxes	16,598	17,865	-7%
Income and social contribution taxes	11,980	10,342	16%
Accounts with related parties	8,514	8,062	6%
Other provisions for contingencies	121,349	21,230	n.m.
Other Obligations	122,385	379,292	-68%
Total Current	3,794,423	3,736,982	2%
Long-Term			
Obligation for the issuance of CCB & CCI	11,256	-	n.m.
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	777,539	759,274	2%
Property acquisition obligations	21,836	21,564	1%
Advances from clients	26,197	26,197	0%
Taxes and contributions payable	7,705	7,595	1%
Accounts with related parties			
Deferred taxes	975,843	978,626	0%
Other provisions for contingencies	953,590	942,963	1%
Other Obligations	329,931	322,578	2%
Total Long-Term	3,166,265	3,121,289	1%
Shareholders' equity			
Subscribed capital	4,992,033	4,992,033	0%
Capital reserve	1,236,743	1,236,743	0%
Accumulated losses	(11,267,500)	(11,092,484)	2%
Minority interest	(60,671)	(59,679)	2%
Total Shareholders' equity	(5,099,395)	(4,923,387)	4%
Total liabilities and shareholders' equity	1,861,293	1,934,884	-4%