



Comentário de Desempenho - 1T07

PDG REALTY ALCANÇA EBITDA DE R\$ 21,0 MILHÕES, UM CRESCIMENTO DE 235,7% QUANDO COMPARADO AO MESMO PERÍODO DE 2006

São Paulo, 15 de Maio de 2007 – A PDG Realty S.A. - Empreendimentos e Participações - PDGR3 - (Companhia), divulga seus resultados do 1º trimestre de 2007 (1T07). 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.

DESTAQUES DO 1º TRIMESTRE DE 2007

- A Receita Líquida da PDG Realty chegou à R\$68,0 milhões, um aumento de 220,9% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.
- O EBITDA do trimestre alcançou R\$21,0 milhões, um crescimento de 235,7% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- O VGV lançado foi de R\$366,6 milhões, sendo R\$143,9 milhões a participação *pro rata* PDG Realty.
- A PDG Realty participou do lançamento de 13 projetos residenciais que somam 1.632 unidades e 1 shopping center de vizinhança para renda.
- 84% das unidades lançadas foram em empreendimentos nos segmentos de classe média e média-baixa.
- Lançamento do CCS Shopping Valinhos (interior de SP), com 5.277m² de ABL.
- Conclusão da estruturação da equipe de colaboradores e das novas instalações da PDG Realty.

INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	1T07	1T06
Receita Líquida – R\$ mil	67.950	21.174
EBITDA ⁽¹⁾ – R\$ mil	21.010	6.259
Margem EBITDA ⁽²⁾	30,9%	29,6%
VGV Lançado ^{(3) (4)} – R\$ mil	366.554	167.400
VGV Lançado PDG Realty – R\$ mil	143.975	70.869
Empreendimentos Lançados	14*	4
Número de Unidades Lançadas ^{(3) (4)}	1.632	1.019
Vendas Contratadas – R\$ mil ⁽³⁾	217.963	163.792
Número de Unidades Vendidas ^{(3) (4)}	859	616
Área Privativa Lançada TOTAL (m²) ^{(3) (4) (5)}	115.944	62.421
Área Média (m²) ⁽⁵⁾	73	61
Preço Médio (R\$/m²) ⁽⁵⁾	3.080	2.682

(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

* 13 empreendimentos residenciais e 1 shopping center

EVENTOS RECENTES

Aumento de participação na CHL

Em 20 de abril de 2007 contratamos aumento de participação na CHL Desenvolvimento Imobiliário S.A., de 40% para 50%.

A PDG Realty realizará esta aquisição adicional através da emissão de 2.022.272 ações, que serão entregues ao Sr. Rogério Chor (presidente da CHL).

A CHL é uma das maiores construtoras e incorporadoras do segmento residencial na cidade do Rio de Janeiro. Dentro da estratégia traçada para a sociedade está a sua expansão para Niterói e Norte Fluminense, bem como a atuação nos segmentos comercial e de loteamentos. Para este ano de 2007 a empresa pretende lançar entre R\$400 – R\$450 milhões de VGV total.

O aumento de participação na CHL visa capturar o grande potencial de expansão da empresa no mercado imobiliário do Estado do Rio de Janeiro e o aprofundamento do alinhamento estratégico entre os atuais acionistas, Rogério Chor (presidente da CHL) e a PDG Realty.

Os acionistas da CHL pretendem capitalizar a empresa com aporte adicional de até R\$100 milhões ao longo deste ano para suportar seu plano de crescimento acelerado a partir de 2007.

Aquisição de 20% da Patrimóvel

Em 25 de Abril de 2007 a PDG Realty adquiriu da Gulf Investimentos Ltda. 40% do capital social e votante de uma sociedade holding que detém 50% da Patrimóvel Consultoria Imobiliária S/A e da RVI Empreendimentos Imobiliários Ltda.

A Patrimóvel é líder de mercado no ramo de corretagem imobiliária no Estado do Rio de Janeiro, sendo responsável pela comercialização de aproximadamente 2/3 (dois terços) dos lançamentos de imóveis na cidade. A empresa atua há 30 anos no mercado imobiliário carioca, sendo vice-líder no mercado nacional.

A RVI é corretora imobiliária com 80 corretores atuando principalmente em Niterói, Búzios e Macaé.

O investimento realizado pela PDG Realty na Holding totaliza cerca de R\$12.000.000,00, sendo que aproximadamente R\$6.000.000,00 foram pagos à vista à Gulf pela aquisição da participação na Holding.



A aquisição de 20% da Patrimóvel visa aumentar nossa presença no setor de serviços de corretagem imobiliária; que apresenta baixo risco e grande perspectiva de crescimento, através de aquisição de participação na segunda maior empresa do setor.

Aumento de participação na Goldfarb

Em 30 de abril de 2007 contratamos aumento de participação na Goldfarb Incorporações e Construções S.A., de 49% para 70%. A operação será realizada através de aumento de capital no valor de R\$80 milhões exclusivamente pela PDG Realty e emissão de 5.040.000 ações da PDG Realty que serão entregues aos demais acionistas da Goldfarb.

A Goldfarb tem mais de 40 anos de experiência e é uma das maiores incorporadoras e construtoras da região metropolitana de São Paulo com foco em unidades habitacionais populares e econômicas.

A empresa é uma das maiores operadores de crédito associativo junto à Caixa Econômica Federal e conta com uma empresa de comercialização exclusiva, a Avance, com mais de 100 corretores.

A Goldfarb apresenta um modelo de estruturação de negócio imobiliário focado no segmento de classe média e classe média-baixa, na padronização de projetos e na verticalização da produção e da comercialização das unidades.

O aumento de participação na Goldfarb visa consolidar a PDG Realty como a empresa do setor imobiliário com maior volume de negócios nos segmentos de classe média e média baixa, setor de maior demanda reprimida do mercado imobiliário brasileiro.

INVESTIMENTOS DE PORTFÓLIO



*Após a finalização das aquisições adicionais

	Participação PDG Realty: 70%*
	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



	<p>Participação PDG Realty: 50%*</p> <p>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.</p> <p>Regiões de atuação: Estado do Rio de Janeiro</p>
	<p>Participação PDG Realty: 17,3%</p> <p>Modelo de negócio: incorporação residencial com foco no segmento alta e média-alta renda, com uma marca amplamente conhecida no mercado de luxo paulista.</p> <p>Regiões de atuação: São Paulo (capital e interior)</p>
	<p>Participação PDG Realty: 17,3%</p> <p>Modelo de negócio: desenvolvimento de projetos de loteamento para todos os segmentos de renda, sendo uma das maiores empresas de loteamento do país.</p> <p>Regiões de atuação: interior de São Paulo</p>
	<p>Participação PDG Realty: 50%</p> <p>Modelo de negócio: joint venture para incorporação residencial e comercial com atuação no segmento de classe média e média alta.</p> <p>Regiões de atuação: Salvador</p>
	<p>Participação PDG Realty: 50%</p> <p>Modelo de negócio: joint venture para desenvolvimento de projetos de shopping center de pequeno e médio porte e centros de conveniência (strip malls) e também projetos de build to suit.</p> <p>Regiões de Atuação: São Paulo e Rio de Janeiro</p>
 	<p>Participação PDG Realty: 20%</p> <p>Modelo de negócio: a empresa é líder na comercialização e corretagem de imóveis no Estado do Rio de Janeiro, sendo vice líder do mercado nacional.</p> <p>Regiões de atuação: Rio de Janeiro (capital e interior) e Espírito Santo</p>
	<p>Participação PDG Realty: 49%</p> <p>Modelo de negócio: empresa de comercialização exclusiva da Goldfarb com mais de 100 corretores, sendo uma das maiores da região metropolitana de São Paulo.</p> <p>Regiões de atuação: São Paulo (capital e interior)</p>

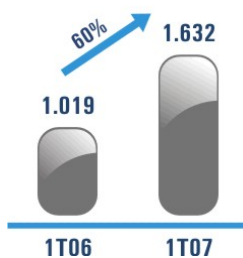


DESEMPENHO OPERACIONAL

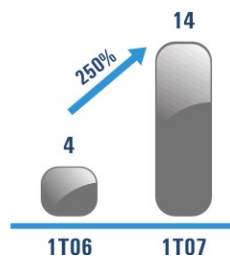
Lançamentos

No 1T07 participamos de lançamentos que representaram um VGV total de R\$366,6 milhões, sendo que deste valor R\$143,9 milhões se referem à participação da PDG Realty. Alcançamos este volume através do lançamento de 14 projetos, distribuídos geograficamente da seguinte forma: 13 no Estado de São Paulo, sendo 10 na capital, e 1 na cidade do Rio de Janeiro.

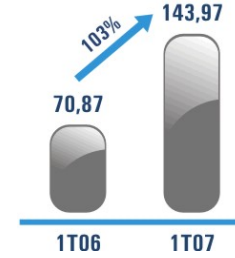
Número de Unidades Lançadas



Número de Projetos Lançados

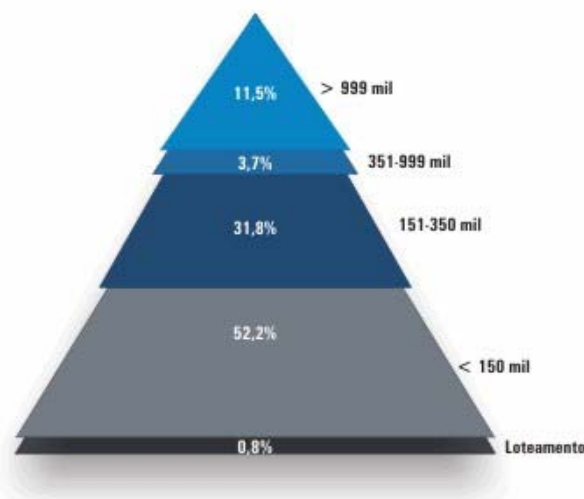


Lançamentos - %PDG (R\$ mm)



Destacamos a bem-sucedida execução da estratégia traçada de buscar maior exposição nos segmentos de classe média e média-baixa. No 1T07 participamos de lançamentos nestes segmentos que representaram um VGV *pro rata* PDG Realty de R\$121 milhões, contra R\$71 milhões no mesmo período do ano anterior. A PDG Realty firmou-se como a empresa do setor imobiliário com maior volume de negócios nos segmentos de classe média e média baixa.

Lançamentos por Segmentação de Renda



84% dos lançamentos nos segmentos de classe média e média-baixa



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 1T07.

Projeto	VGV (R\$ mm)	Área Privativa Total (m²)	Unid.	% vendido	% PDG	VGV prorateada PDG (R\$ mil)	Segmento
São Paulo							
1 Horizons	31,50	12.538	159	36%	85%	26,78	Média renda
2 Villagio Natura	34,00	10.569	232	42%	85%	28,90	Média renda
3 Spazio Fellicita Imirim	36,20	16.535	335	43%	28%	10,14	Média-baixa renda
4 Manhattan	30,90	12.358	206	12%	35%	10,82	Média-baixa renda
5 Villagio di Veneza	4,90	3.399	62	94%	70%	3,43	Média-baixa renda
6 Villagio di Napoli	13,10	7.947	146	25%	70%	9,17	Média-baixa renda
7 Villagio di Capri	4,00	2.779	41	37%	70%	2,80	Média-baixa renda
8 Alto di Fellicitá	14,20	6.861	138	41%	70%	9,94	Média-baixa renda
9 Loteamento Tgb	19,74	100.901	42	19%	6%	1,14	Loteamento
10 Lindenberg Iguatemi	68,10	12.320	54	13%	17%	11,78	Alta renda
São Paulo - Demais Cidades							
1 Parque Prado	23,80	8.300	100	5%	80%	19,04	Média renda
2 Vista Marina	76,62	21.546	112	30%	7%	5,30	Média-alta renda
3 Shopping Valinhos	n/a	n/a	n/a	n/a	50%	n/a	Locação comercial
Rio de Janeiro							
1 CHL Lagoa	9,50	792	5	1	50%	4,75	Alta renda
14 Total	366,55	216.845	1.632	33,5%		143,97	

(*) Vendas Realizadas até 30/03/07

Abaixo apresentamos a comparação dos nossos lançamentos no 1T07 vs. 1T06, onde podemos ver, de forma mais clara, a diversificação do nosso portfolio.

Lançamentos (% PDG em R\$ milhões)

Segmentos	1T07	(%)	1T06	(%)
Alta renda	16,53	11,5%	0,00	0,0%
Média-alta renda	5,30	3,7%	0,00	0,0%
Média renda	45,82	31,8%	54,00	76,2%
Média-baixa renda	75,19	52,2%	16,87	23,8%
Comercial	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Loteamento	1,14	0,8%	0,00	0,0%
Total	143,97	100,0%	70,87	100,0%

Região	1T07	(%)	1T06	(%)
SP - Capital	114,88	79,8%	16,87	23,8%
SP - Demais cidades	24,34	16,9%	0,00	0,0%
Rio de Janeiro	4,75	3,3%	54,00	76,2%
Bahia	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Total	143,97	100,0%	70,87	100,0%



Lançamentos (projetos)

Lançamos 14 projetos no 1T07, que de acordo com nosso modelo de negócio são feitos com diversos parceiros e em diversas regiões geográficas. Entendemos que atuando desta forma, diluimos o risco operacional em diversos projetos, não dependendo exclusivamente de um único projeto.

Segmentos	1T07	(%)	1T06	(%)
Alta renda	2	14,3%	0	0,0%
Média-alta renda	1	7,1%	0	0,0%
Média renda	2	14,3%	1	25,0%
Média-baixa renda	7	50,0%	3	75,0%
Comercial	1	7,1%	0	0,0%
Loteamento	1	7,1%	0	0,0%
Total	14	100,0%	4	100,0%

Região	1T07	(%)	1T06	(%)
SP - Capital	10	71,4%	3	75,0%
SP - Demais cidades	3	21,4%	0	0,0%
Rio de Janeiro	1	7,1%	1	25,0%
Bahia	0	0,0%	0	0,0%
Total	14	100,0%	4	100,0%

Lançamentos (área privativa - m²)

Segmentos	1T07	(%)	1T06	(%)
Alta renda	13.112	6,0%	0	0,0%
Média-alta renda	21.546	9,9%	0	0,0%
Média renda	20.838	9,6%	32.507	52,1%
Média-baixa renda	60.448	27,9%	29.914	47,9%
Comercial	0	0,0%	0	0,0%
Loteamento	100.901	46,5%	0	0,0%
Total	216.845	100,0%	62.421	100,0%

Região	1T07	(%)	1T06	(%)
SP - Capital	186.207	85,9%	29.914	47,9%
SP - Demais cidades	29.846	13,8%	0	0,0%
Rio de Janeiro	792	0,4%	32.507	52,1%
Bahia	0	0,0%	0	0,0%
Total	216.845	100,0%	62.421	100,0%



Lançamentos (unidades)

Segmentos	1T07	(%)	1T06	(%)
Alta renda	59	3,6%	0	0,0%
Média-alta renda	112	6,9%	0	0,0%
Média renda	259	15,9%	427	41,9%
Média-baixa renda	1160	71,1%	592	58,1%
Comercial	0	0,0%	0	0,0%
Loteamento	42	2,6%	0	0,0%
Total	1.632	100,0%	1.019	100,0%

Região	1T07	(%)	1T06	(%)
SP - Capital	1.415	86,7%	592	58,1%
SP - Demais cidades	212	13,0%	0	0,0%
Rio de Janeiro	5	0,3%	427	41,9%
Bahia	0	0,0%	0	0,0%
Total	1.632	100,0%	1.019	100,0%

Vendas contratadas Totais (em R\$ milhões)

Segmentos	1T07	(%)	1T06	(%)
Alta renda	25,11	11,5%	3,95	2,4%
Média-alta renda	54,48	25,0%	12,67	7,7%
Média renda	63,23	29,0%	139,67	85,3%
Média-baixa renda	70,86	32,5%	7,51	4,6%
Comercial	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Loteamento	4,29	2,0%	0,00	0,0%
Total	217,97	100,0%	163,79	100,0%

Região	1T07	(%)	1T06	(%)
SP - Capital	144,95	66,5%	28,48	17,4%
SP - Demais cidades	24,45	11,2%	0,00	0,0%
Rio de Janeiro	45,14	20,7%	135,31	82,6%
Bahia	3,43	1,6%	0,00	0,0%
Total	217,97	100,0%	163,79	100,0%

Lançamentos	1T07	(%)	1T06	(%)
2003	14	6,2%	6,77	4,1%
2004	1	0,5%	4,22	2,6%
2005	8	3,9%	44,80	27,4%
2006	63	28,9%	108,00	65,9%
2007	132	60,4%	0,00	0,0%
Total	217,97	100,0%	163,79	100,0%

* Incluindo a participação de sócios nas Subsidiárias controladas em conjunto



Unidades Vendidas

Segmentos	1T07	(%)	1T06	(%)
Alta renda	14	1,6%	3	0,5%
Média-alta renda	91	10,6%	23	3,7%
Média renda	219	25,5%	550	89,3%
Média-baixa renda	521	60,6%	40	6,5%
Comercial	0	0,0%	0	0,0%
Loteamento	14	1,7%	0	0,0%
Total	859	100,0%	616	100,0%

Região	1T07	(%)	1T06	(%)
SP - Capital	676	78,7%	80,00	13,0%
SP - Demais cidades	39	4,5%	0,00	0,0%
Rio de Janeiro	130	15,1%	536,00	87,0%
Bahia	14	1,6%	0,00	0,0%
Total	859	100,0%	616	100,0%



LANDBANK

Atualmente o VGV estimado *pro rata* PDG Realty alcança R\$2,6 bilhões. Deste total entre R\$757 e R\$957 milhões estão previstos para serem lançados no restante do ano de 2007.

Analisando a segmentação do nosso landbank vemos que 73% dos lançamentos previstos para 2007, concentram-se nos segmentos de média e média-baixa renda.

Quando olhamos a segmentação geográfica, identificamos a estratégia adotada pela empresa de diversificar seu landbank, principalmente buscando reduzir a exposição à capital de São Paulo.

Lançamentos landbank (% PDG em R\$ milhões)

Segmentos	1T07	Range 2007E	Range 2007	(%)	Landbank Total	(%)
Alta renda	16,53	33,00 – 41,00	49,53 – 57,53	5,3%	39,31	1,5%
Média-alta renda	5,30	158,00 – 200,00	163,30 – 205,30	18,4%	347,64	13,5%
Média renda	45,82	205,00 – 260,00	250,82 – 305,82	27,8%	675,70	26,2%
Média-baixa renda	75,19	332,00 – 420,00	407,19 – 495,19	45,1%	963,51	37,3%
Comercial	0,00	25,00 – 32,00	25,00 – 32,00	2,8%	335,40	13,0%
Loteamento	1,14	4,00 – 4,00	5,14 – 5,14	0,5%	219,44	8,5%
Total	143,98	757,00 – 957,00	900,98 – 1.100,98	100,0%	2.581	100,0%

Região	1T07	Range 2007E	Range 2007	(%)	Landbank Total	(%)
SP - Capital	114,89	332,00 – 420,00	446,89 – 534,89	49,0%	879,13	34,1%
SP - Demais cidades	24,34	178,00 – 225,00	202,34 – 249,34	22,6%	921,01	35,7%
Rio de Janeiro	4,75	239,00 – 302,00	243,75 – 306,75	27,5%	649,76	25,2%
Espírito Santo	0,00	0,00 – 0,00	0,00 – 0,00	0,0%	50,33	1,9%
Bahia	0,00	8,00 – 10,00	8,00 – 10,00	0,9%	80,77	3,1%
Total	143,98	757,00 – 957,00	900,98 – 1.100,98	100,0%	2.581	100,0%

Nosso landbank é composto por 141 projetos, sendo 52 lançamentos previstos ainda para 2007.

Lançamentos landbank (projetos)

Segmentos	1T07	2007E	2007 Total	(%)	Landbank Total	(%)
Alta renda	2	5	7	10,6%	5	3,5%
Média-alta renda	1	9	10	15,2%	16	11,3%
Média renda	2	9	11	16,7%	20	14,2%
Média-baixa renda	7	23	30	45,5%	50	35,5%
Comercial	1	2	3	4,5%	9	6,4%
Loteamento	1	4	5	7,6%	41	29,1%
Total	14	52	66	100,0%	141	100,0%

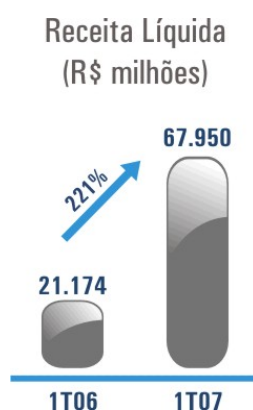
Região	1T07	2007E	2007 Total	(%)	Landbank Total	(%)
SP - Capital	10	24	34	51,5%	49	34,8%
SP - Demais cidades	3	13	16	24,2%	62	44,0%
Rio de Janeiro	1	14	15	22,7%	22	15,6%
Espírito Santo	0	0	0	0,0%	1	0,7%
Bahia	0	1	1	1,5%	7	5,0%
Total	14	52	66	100,0%	141	100,0%



DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Receita Líquida

A nossa receita líquida foi de R\$68 milhões no 1T07, contra R\$21,1 milhões em 1T06, representando uma variação de 220,9%.



O quadro abaixo demonstra a evolução de vendas das principais obras em andamento nos anos de 2006 e 2007 e sua respectiva apropriação de receita de vendas imobiliárias naquelas datas:

Empreendimento	Trimestre de lançamento	Área Privativa Total	Partic. PDG Realty	Receita Bruta (R\$ mil)		% Vendido Acumulado em		Custo Incorrido Acumulado em	
				1T07	1T06	2007	2006	2007	2006
Alive	3T03	17.973	50%	588	880	98%	76%	100%	99%
Arte Arquitetura	2T02	9.815	50%	711	914	61%	49%	93%	51%
Duetto Jardins	3T04	3.786	50%	150	329	94%	56%	96%	60%
Boa Viagem	4T04	5.893	50%	663	344	46%	38%	90%	48%
Tutóia	1T05	7.097	25%	845	622	76%	68%	64%	42%
Eco life Butantã	2T05	19.010	100%	6.918	724	79%	66%	61%	17%
Lanai	2T05	8.988	25%	2.512	(1.129)	90%	84%	61%	56%
Giardino	2T05	24.865	95%	3.169	1.353	99%	81%	53%	22%
HLI	3T05	1.367	20%	331	186	100%	92%	33%	28%
Villagio Splendore	4T05	7.213	75%	1.620	-	97%	50%	46%	0%
Saray	4T05	2.505	50%	-	-	0%	0%	57%	0%
Quartier	4T05	76.396	40%	13.922	3.804	88%	74%	56%	29%
Barra Family	1T06	32.507	50%	3.448	-	100%	100%	30%	30%
ACL	3T06	11.727	50%	281	-	33%	0%	61%	0%
Vila Leopoldina	4T06	11.386	80%	4.446	-	42%	0%	26%	0%
Sardenha	3T04	12.584	80%	3.590	2.892	92%	78%	92%	57%
Tuiuti	4T04	66.012	40%	5.127	7.307	99%	99%	93%	37%
Villagio da Serra	4T03	14.280	50%	61	3.079	92%	71%	100%	97%
Libertá	4T06	20.321	43%	3.554	-	61%	0%	34%	0%
Investimentos por portfólio (1)				17.639	-				
				69.575	21.305				

(1) Receita Bruta das Empresas Lindencorp, Goldfarb, CHL, Fator JV e Repac

(2) Receita negativa em função de rescisões contratuais

Custo das Unidades Vendidas

O custo das unidades vendidas passou de R\$ 12,6 milhões nos primeiros três meses de 2006 (representando 59,4% da nossa receita operacional líquida), para R\$ 42,3 milhões nos primeiros três meses de 2007 (representando 62,3% da nossa receita operacional líquida),



um aumento de 236,9%. Este aumento é justificado principalmente pelo crescimento do volume de construção de novos empreendimentos imobiliários, conforme descrito acima.

Despesas Operacionais

As nossas despesas operacionais foram de R\$24,33 milhões no 1T07, contra R\$2,84 milhões em 1T06, representando um aumento de 756,8%, conforme demonstrado abaixo:

Despesas Operacionais (R\$ mil)	1T07	1T06
Equivalência Patrimonial	34	44
Comerciais	(2.315)	(1.844)
Gerais e Administrativas	(3.247)	(463)
Tributárias	(586)	(80)
Financeiras	(17.701)	(494)
Amortização de ágio	(1.377)	-
Depreciação	(149)	-
Outras	1.008	(3)
	(24.333)	(2.840)

Despesas Comerciais

As nossas despesas comerciais passaram de R\$1,8 milhão nos primeiros três meses de 2006 (representando 9% da nossa receita operacional líquida) para R\$2,3 milhões nos primeiros três meses de 2007 (representando 3,4% da nossa receita operacional líquida), um aumento de 25,5%. Este aumento decorreu do maior número de lançamentos e VGV Lançado no período de 2007. O aumento percentual relativo à nossa receita operacional líquida ocorreu em razão dos maiores gastos realizados com publicidade em mídia, stands e com campanhas de vendas.

Despesas Gerais e Administrativas

Nossas despesas gerais e administrativas passaram de R\$ 0,4 milhão nos primeiros três meses de 2006 (representando 2% da nossa receita operacional líquida) para R\$ 2,7 milhões nos primeiros três meses de 2007 (representando 4% da nossa receita operacional líquida), um aumento de 490,5%. Este aumento decorreu, principalmente, do aumento de nosso investimento em portfólio, a qual incorporamos tais despesas provenientes de nossas empresas investidas.

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. No 1T07 acreditamos que as mesmas ainda se encontram subestimadas, tendo em vista que a estruturação da equipe de colaboradores da PDG Realty foi concluída em abril.

Lucro Líquido

Pelas razões apresentadas acima, nosso lucro líquido passou de R\$ 4,5 milhões nos primeiros três meses de 2006 (representando 21,4% da nossa receita operacional líquida) para um prejuízo de R\$ 1,3 milhões nos primeiros três meses de 2007 (representando 1,9% da nossa receita operacional líquida).



EBITDA

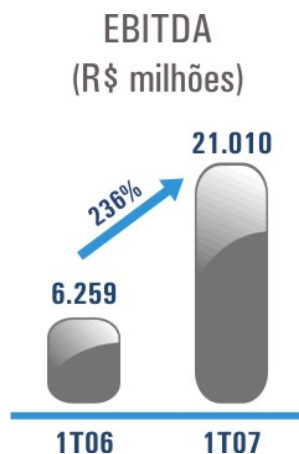
Segue abaixo o cálculo do nosso EBITDA nos exercícios encerrados em 31 de Março de 2007 e 2006.

EBITDA		
	1T07	1T06
Lucro/ (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	1.270	5.765
(+/-) Receitas / Despesas financeiras	(17.701)	(494)
(+) Depreciação e amortização	(2.039)	-
EBITDA (1)	21.010	6.259
<i>Margem EBITDA (2)</i>	<i>30,92%</i>	<i>29,56%</i>

(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.

(2) EBITDA dividido pela receita operacional líquida.

O EBITDA do 1T07 alcançou R\$ 21 milhões, um crescimento de 235,7% em relação a 1T06, que foi de R\$ 6,2 milhões.





ENDIVIDAMENTO

Buscamos uma sólida posição de caixa com nível adequado de endividamento conforme demonstrado no quadro abaixo:

Controladas e Controladas em Conjunto	Encargos	Saldo devedor 31.03.07	Amortização	Garantias
Amércia Piqueri Incorporadora S.A	TR + 12%aa	16,562	Final da construção	Fiança bancária
Bento Lisboa Participações S.A.	TR + 12%aa	21,948	Final da construção	Fiança bancária
Boa Viagem Empreendimento Imobiliário S.A.	TR + 12%aa	2,162	Final da construção	-
Eco Life Butantã Empreendimentos Imobiliários S.A.	TR + 12%aa	12,820	Final da construção	Fiança Bancária
Goldfarb Incorporações e Construções S.A.	TR + 12%aa	42,561	Final da construção	Recebíveis
HL Empreendimentos S.A.	TR + 12%aa	3,487	Final da construção	Fiança bancária
Lindencorp Desenvolvimento Imobiliário S.A.	IGPM + 12%aa	965	Final da construção	Fiança bancária
Sardenha Empreendimentos Imobiliários S.A.	TR + 12%aa	16,692	Final da construção	Fiança bancária
Outros		3,654		
Total de endividamento		120,851		
Circulante		67,352		
Não circulante		53,499		

PROJEÇÕES

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

Estimativas - VGV Lançado
PDG Realty (R\$ mm)



2007E *

Informações Financeiras (R\$ milhões)

Receita Líquida	360 - 380
EBITDA	80 - 90
Lucro Líquido Ajustado	100 - 110

* Estimativas em revisão

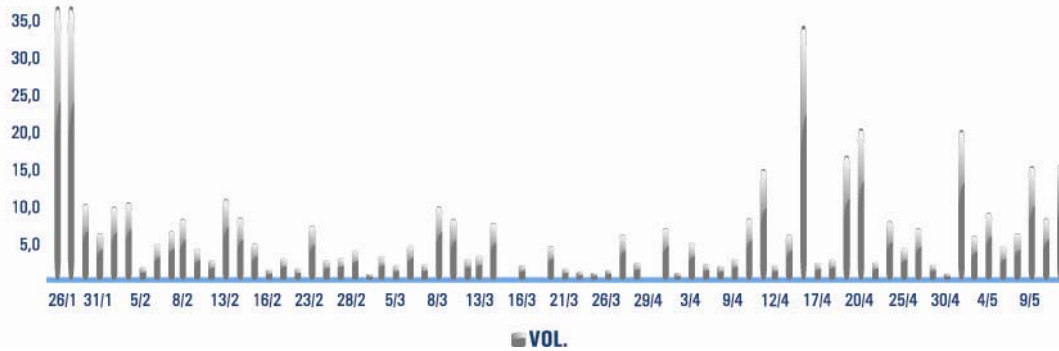


PERFORMANCE DA AÇÃO

PDGR3 x IBOVESPA



R\$ milhões



▪ Evolução do volume médio diário:

- Janeiro-07: R\$31,7 milhões
- Fevereiro-07: R\$3,9 milhões
- Março-07: R\$2,9 milhões
- Abril-07: R\$5,5 milhões
- Maio-07: R\$6,7 milhões


ANEXO
DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS DOS TRIMESTRES FINDOS EM
31 DE MARÇO DE 2007 E 2006 (Em milhares de reais)
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO - "Pró-forma"

R\$ mil	1T07		1T06		Variação 1T07/1T06
	Vert (%)	Vert (%)	Vert (%)	Vert (%)	
Receita bruta operacional					
Vendas imobiliárias	69.575	102,4%	21.305	-2825,6%	226,6%
Outras receitas operacionais	396	0,6%	623	-82,6%	-36,4%
(-) Impostos sobre as vendas	(2.021)	-3,0%	(754)	100,0%	168,0%
	-		-		-
Receita operacional líquida	67.950	100%	21.174	-2808%	220,9%
Custo das unidades vendidas	(42.347)	2095,3%	(12.569)	1667,0%	242,4%
Lucro operacional bruto	25.603	35,5%	8.605	40,6%	197,5%
Receitas (despesas) operacionais:					
Equiv. Patrimonial	34	-1,7%	44	-5,8%	-22,7%
Comerciais	(2.315)	114,5%	(1.844)	244,6%	25,5%
Gerais e administrativas	(3.247)	160,7%	(463)	61,4%	601,3%
Tributárias	(586)	29,0%	(80)	10,6%	632,5%
Financeiras	(17.701)	875,9%	(494)	65,5%	3483,2%
Amortização de ágio	(1.377)	68,1%	0	n/a	n/a
Depreciação	(149)	7,4%	0	n/a	n/a
Outras	1.008	-49,9%	(3)	0,4%	-33700,0%
	(24.333)	1204,0%	(2.840)	376,7%	754,8%
Lucro/ (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	1.270	0,9%	5.765	27,2%	-78,0%
Imposto de renda e contribuição social	(2.194)	108,6%	(1.122)	148,8%	95,5%
Participação dos minoritários	(393)	19,4%	(111)	14,7%	254,1%
Lucro Líquido/(prejuízo) período	(1.317)	-1,9%	4.532	21,4%	-129,1%
Despesas não-recorrentes	(20.373)	-30,0%	-	n.a	n.a
Lucro Líquido (prejuízo) Ajustado	19.056	28,0%	4.532	21,4%	320,5%



BALANÇOS PATRIMONIAIS CONSOLIDADOS EM 31 DE MARÇO DE 2007 E 2006 (Em milhares de Reais)

ATIVO	2007		2006		Variação 07/06
	1T07	Vert (%)	1T06	Vert (%)	
Circulante					
Disponibilidades e aplicações financeiras	349.064	35,86%	12.335	8,36%	2729,9%
Contas a receber, líquidas	130.091	13,37%	34.261	23,23%	279,7%
Estoques de terrenos e de imóveis a comercializar	242.824	24,95%	51.699	35,05%	369,7%
Despesas a apropriar	5.813	0,60%	751	0,51%	674,0%
Adiantamentos a fornecedores	3.934	0,41%	1.047	0,71%	275,7%
Consórcios	9.249	1,13%	-	n.a.	n.a.
Outros ativos	8.302	0,67%	1.451	0,98%	472,2%
	749.277	76,98%	101.544	68,85%	637,88%
Realizável a longo prazo					
Aplicações financeiras	2.645	0,27%	188	0,13%	1307,1%
Contas a receber, líquidas	70.740	7,27%	33.212	22,52%	113,0%
Debêntures	45.497	4,67%	144	0,10%	31495,1%
Estoques de terrenos e de imóveis a comercializar	6.019	0,62%	7.920	5,37%	-24,0%
Consórcios	2.964	0,12%	-	n.a.	n.a.
Partes relacionadas	20.218	2,08%	-	n.a.	n.a.
Despesas a apropriar	1.844	0,19%	3.048	2,07%	-39,5%
Outros ativos	2.226	0,42%	2	0,0014%	111200,0%
	152.153	15,63%	44.514	30,18%	241,81%
Permanente					
Investimentos	-	0,00%	297	n.a.	n.a.
Ágio	67.544	6,94%	-	n.a.	n.a.
Imobilizado	1.659	0,17%	1.128	0,76%	47,1%
Diferido	2.603	0,27%	-	n.a.	n.a.
Outros Investimentos	67	0,01%	-	n.a.	n.a.
	71.873	7,38%	1.425	0,97%	4943,75%
Total do Ativo	973.304	100,00%	147.483	100,00%	559,9%
PASSIVO					
					Variação
	1T07	Vert (%)	1T06	Vert (%)	07/06
Circulante					
Empréstimos e financiamentos	67.352	6,92%	8.105	5,50%	731,0%
Fornecedores	12.282	1,26%	2.423	1,64%	406,9%
Obrigações por aquisição de imóveis	50.270	5,16%	2.541	1,72%	1878,4%
Impostos e contribuições a recolher	6.183	0,64%	480	0,33%	1188,1%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.731	0,28%	1.038	0,70%	163,1%
Adiantamentos de clientes	2.768	0,28%	3.047	2,07%	-9,2%
Consórcios	588	0,06%	-	n.a.	n.a.
Dividendos a pagar	6.532	0,67%	-	n.a.	n.a.
Partes Relacionadas	2.465	0,25%	4	0,003%	61525,0%
Outras obrigações	6.652	0	1.544	1,05%	330,8%
	157.823	16,22%	19.182	13,01%	722,77%
Exigível de longo prazo					
Empréstimos e financiamentos	53.499	5,50%	957	0,65%	5490,2%
Obrigações por aquisição de imóveis	38.281	3,93%	14.932	10,12%	156,4%
Tributos Parcelados	4.976	0,51%	20	0,01%	24777,5%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	8.207	0,84%	238	0,16%	3348,5%
Partes Relacionadas	-	0,00%	2.960	2,01%	-100,0%
Provisão para contingências	3.308	0,34%	-	n.a.	n.a.
Outras obrigações	13.864	1,42%	427	0,29%	3146,9%
	122.135	12,55%	19.534	13,24%	525,24%
Participação dos minoritários	9.915	1,02%	665	0,45%	1391,0%
Patrimônio líquido					
Capital social subscrito	673.444	69,19%	18.203	12,34%	3599,6%
Reserva Legal	1.035	0,11%	-	n.a.	n.a.
Capital a integralizar	-	0,00%	(5.239)	-3,55%	-100,0%
Lucros (Prejuízos) acumulados	8.952	0,92%	(705)	-0,48%	-1369,8%
	683.431	70,22%	12.259	8,31%	5474,93%
Acervo líquido de sociedade a ser incorporado	-	-	95.843	64,99%	-100,0%
	683.431	70,22%	108.102	73,30%	532,21%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	973.304	100,00%	147.483	100,00%	559,9%

(2) "Vert." Calculada como porcentagem do "Total do Passivo e Patrimônio Líquido"


GOLDFARB
**BALANÇOS PATRIMONIAIS CONSOLIDADOS EM 31 DE MARÇO DE 2007
(Em milhares de Reais)**

ATIVO		PASSIVO	
	1T07		1T07
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Disponibilidades	6.349	Empréstimos e financiamentos	20.478
Aplicações Financeiras	17.155	Impostos e contribuições a recolher	1.715
Promitentes compradores de imóveis	51.060	Salários e encargos sociais	436
Imóveis a comercializar	148.405	Fornecedores	7.205
Demais contas a receber	1.683	Obrigações por compra de imóveis	50.218
Despesas a apropriar	2.027	Adiantamentos de clientes	1.179
Impostos a compensar	659	Demais contas a pagar	2.269
Contas a receber por venda de terrenos	3.575	Consortios	1.201
Consortios de sociedades	18.863		84.702
	249.777		
NÃO CIRCULANTE		NÃO CIRCULANTE	
REALIZAVEL A LONGO PRAZO		EXIGIVEL A LONGO PRAZO	
Partes relacionadas	20.299	Empréstimos e financiamentos	66.381
Outras contas a receber	40	Tributos a pagar	10.156
Imóveis a comercializar	0	Fornecedores	518
Tributos diferidos	2.400	Partes relacionadas	23.234
Consortios	6.049	Investimentos negativos em controladas	0
	28.788	Contingencias	6.752
PERMANENTE		Contas a pagar por aquisições de imóveis	35.184
Investimentos em controladas	0	Impostos e contribuições diferidos	8.464
Imobilizado	1.246	Consortios	7.100
	1.246	Demais contas a pagar	92
			157.883
TOTAL DO ATIVO	279.811	PARTICIPAÇÕES DE MINORITÁRIOS	19.022
		PATRIMONIO LIQUIDO	
		Capital social	26.510
		Reservas de capital	0
		Reservas de reavaliações	767
		Reserva legal	97
		Reservas de lucros	(9.170)
			18.204
		TOTAL DO PASSIVO E PATRIMONIO LIQUIDO	279.811


Demonstrações de Resultado - Goldfarb

	1T07
RECEITA BRUTA OPERACIONAL	
Incorporação e venda de imóveis	29.577
Vendas de serviços	63
Deduções da receita bruta	(980)
RECEITA LIQUIDA OPERACIONAL	28.660
CUSTOS DOS IMOVEIS VENDIDOS	(20.122)
LUCRO BRUTO	8.538
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS	
Com Vendas	(1.401)
Gerais e administrativas	(2.081)
Receitas financeiras	1.831
Despesas financeiras	(4.933)
Outras Receitas Operacionais	818
Contingencias	0
Resultado da equivalencia patrimonial	0
Despesas com abertura de capital	(507)
	(6.272)
LUCRO (PREJUIZO) ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	2.266
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	
Imposto de renda do exercicio	(212)
Imposto de renda diferido	(355)
Contribuição social diferida	47
Contribuição social do exercicio	(149)
	(668)
LUCRO (PREJUIZO) LIQUIDO ANTES DA PARTICIPAÇÃO DE MINORITARIOS	1.598
Participação de minoritarios	(958)
LUCRO (PREJUIZO) LIQUIDO DO EXERCICIO	640

TELECONFERÊNCIA

Português

16 de maio de 2007

18h00 (horário de Brasília)

17h00 (horário de Nova York)

Tel.: +55 (11) 2101-4848

Código: PDG

Replay: +55 (11) 2101-4848

Inglês

16 de maio de 2007

16h00 (horário de Brasília)

15h00 (horário de Nova York)

Tel.: +1 (973) 935-8893

Código: 8755989

Replay: +1 (973) 341-3080

Webcast ao vivo pela Internet:

www.pdgrealty.com.br/ri

CONTATO RI

Michel Wurman

Diretor de RI

João Mallet

Gerente de RI

ri@pdgrealty.com.br

Tel.: (0xx21) 3504-3800

Fax: (0xx21) 3504-3800

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.

A PDG Realty 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 58 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.