



## Comentários de Desempenho 4T07 e 2007

São Paulo, 17 de Março de 2008 – A PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações - PDGR3 - divulga seus resultados do 4º trimestre (4T07) e de 2007. 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 4T07 E 2007

<b>VELOCIDADE DE VENDAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 77% DAS UNIDADES LANÇADAS EM 2007 JÁ FORAM VENDIDAS ATÉ O MOMENTO, TOTALIZANDO 9.963 UNIDADES</li> <li>✓ 63% DAS UNIDADES LANÇADAS NO 4T07 JÁ FORAM VENDIDAS ATÉ O MOMENTO, TOTALIZANDO 2.412 UNIDADES</li> </ul>
<b>FOCO NO SEGMENTO ECONÔMICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 96% DO VGV PRO RATA LANÇADO NO 4T07 SE CONCENTROU NO SEGMENTO ECONÔMICO</li> <li>✓ 67% DO VGV PRO RATA LANÇADO EM 2007 SE CONCENTROU NO SEGMENTO ECONÔMICO</li> <li>✓ 47 MIL UNIDADES ECONÔMICAS NO LANDBANK</li> </ul>
<b>SUPERANDO GUIDANCES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ PDG REALTY ALCANÇA R\$ 1.233 BILHÕES DE VGV LANÇADO PRO RATA EM 2007, SUPERANDO O GUIDANCE DE R\$ 1.200 BILHÕES</li> <li>✓ A EMPRESA ALCANÇOU EBITDA DE R\$ 161 MILHÕES PARA 2007, REPRESENTANDO UM AUMENTO DE 212% EM RELAÇÃO À 2006</li> <li>✓ O LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO ALCANÇOU R\$ 129,5 MILHÕES EM 2007, REPRESENTANDO UM AUMENTO DE 203% EM RELAÇÃO À 2006</li> </ul>
<b>REVISÃO DE GUIDANCE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ESTAMOS NOVAMENTE REVISANDO O NOSSO GUIDANCE DE LANÇAMENTO DE VGV PRO RATA PARA O ANO DE 2008:</li> <li>✓ O GUIDANCE ATUAL DE R\$ 2,0 – R\$2,1 BILHÕES,</li> <li>✓ REVISÃO DE GUIDANCE: ENTRE R\$ 2,4 – R\$ 2,6 BILHÕES</li> </ul>
<b>POSIÇÃO DE CAIXA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CONCLUSÃO DO FOLLOW ON: CAPTAÇÃO DE R\$ 575 MILHÕES</li> <li>✓ POSIÇÃO DE CAIXA (4T07) DE R\$716 MILHÕES TRAZ SEGURANÇA E SOLIDEZ PARA A EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO ATUAL DA EMPRESA</li> </ul>
<b>CRESCIMENTO DO LANDBANK</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ LANDBANK ATUAL ATINGE R\$ 5,7 BILHÕES , UM AUMENTO DE 182% EM RELAÇÃO AO 4T06</li> <li>✓ 239 PROJETOS DISTRIBUIDOS EM 12 ESTADOS E 44 CIDADES</li> <li>✓ 74% DO VGV PRO RATA DO LANDBANK ESTÁ CONCENTRADO EM UNIDADES ECONÔMICAS</li> </ul>

### INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	4T07	4T06	2007	2006
<b>VGV Lançado <sup>(1)</sup> – R\$ milhões</b>	631,41	355,32	2.259,55	761,72
<b>VGV Lançado PDG Realty – R\$ milhões</b>	473,67	159,22	1.233,45	301,36
<b>Empreendimentos Lançados</b>	17	16	73	28
<b>Número de Unidades Lançadas <sup>(1)</sup></b>	3.829	2.221	12.860	3.994
<b>Vendas Contratadas – R\$mil <sup>(1)</sup></b>	781,64	210,43	2.077,96	563,88
<b>Vendas Contratadas PDG Realty – R\$ milhões</b>	427,90	81,86	969,95	263,67
<b>Número de Unidades Vendidas <sup>(1)</sup></b>	4.367	1.723	10.636	3.116
<b>Área Privativa Lançada TOTAL (m<sup>2</sup>) <sup>(1) (2)</sup></b>	255.569	135.210	855.729	251.790
<b>Área Média (m<sup>2</sup>) <sup>(2)</sup></b>	67	61	75	66
<b>Preço Médio (R\$/m<sup>2</sup>) <sup>(2)</sup></b>	2,471	2,628	2,640	2,869
<b>Receita Líquida – R\$ milhões</b>	190,70	102,38	552,0	198,36
<b>Lucro Bruto – R\$ milhões</b>	65,58	41,33	196,7	77,32
<b>Margem Bruta - %</b>	34,4%	40,4%	35,6%	39,0%
<b>EBITDA – R\$ mil <sup>(3)</sup></b>	60,40	27,80	161,1	53,1
<b>Margem EBITDA - %</b>	31,7%	27,2%	29,2%	26,8%
<b>Lucro Líquido Ajustado – R\$ milhões</b>	50,66	22,39	129,5	42,8
<b>Margem Líquida Ajustada - %</b>	26,6%	21,9%	23,5%	21,6%
<b>Lucro por Ação (R\$)</b>	0,374	0,122	1,093	0,364

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

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

(3) 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. 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.



**Comentários de Desempenho 4T07 e 2007**

**PDG REALTY – VISÃO GERAL 2007**

A tabela abaixo apresenta nossos resultados de 2007, operacionais e financeiros, através dos segmentos de mercado em que atuamos:

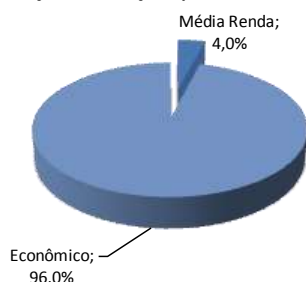
Segmento	Lançamentos VGV pro rata %	Vendas VGV pro rata %	Landbank VGV pro rata %	Receita Líquida (%)	EBITDA (%)	Lucro Líquido (%)
Econômico	67,1%	52,7%	74,1%	57,7%	46,6%	41,5%
Média	14,0%	21,1%	12,0%	16,7%	22,7%	28,3%
Média-alta e Alta	15,4%	22,4%	9,0%	24,7%	23,6%	21,7%
Renda	2,9%	3,3%	1,6%	0,3%	0,6%	0,3%
Loteamento	0,5%	0,5%	3,4%	0,0%	0,0%	0,0%
Serviços	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	6,5%	8,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Definição de segmentos:  
 Econômico: unidades até R\$250mil  
 Média renda: unidades de R\$251mil até R\$500mil  
 Média-alta renda: unidades de R\$501mil até R\$999mil  
 Alta renda: unidades acima de R\$1.000mil

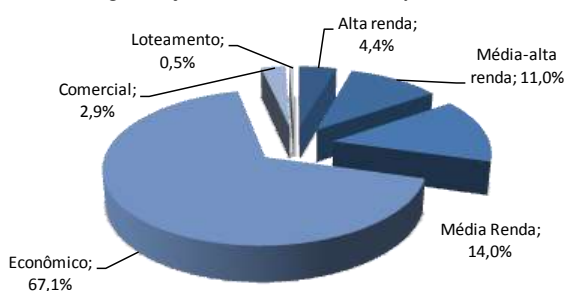
**EXPOSIÇÃO AO SEGMENTO ECONÔMICO**

Em linha com o planejamento estratégico da companhia, nossas operações apresentaram grande exposição ao segmento Econômico no ano de 2007, sendo ainda mais relevante no 4T07. Devido à esta importância, estamos mais uma vez abrindo os resultados deste segmento em uma sessão separada.

Segmentação VGV Lançado *pro rata* PDG Realty - 4T07



Segmentação VGV Pro Rata PDG Realty - 2007



Como pode ser visto acima, no ultimo trimestre de 2007 participamos de lançamentos neste segmento que representaram um VGV *pro rata* PDG Realty de R\$454,7 milhões, correspondente à 96% do VGV Lançado *pro rata* da PDG Realty.

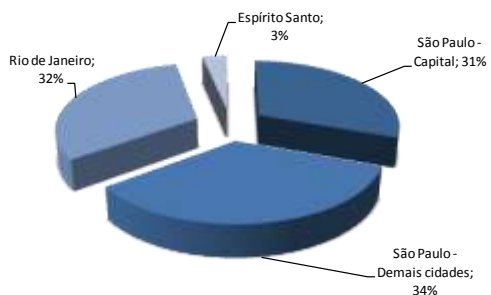
No ano de 2007 o segmento Econômico representou 67% do VGV Lançado *pro rata* da PDG Realty ou R\$828,1 milhões.

Nos gráficos abaixo apresentamos a distribuição dos lançamentos do segmento Econômico através das localidades em que ocorreram:

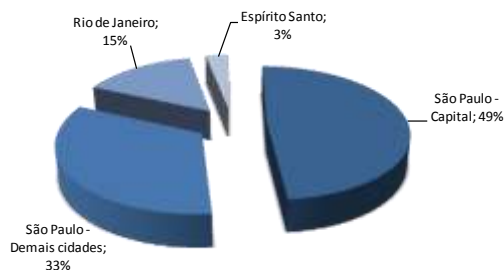


**Comentários de Desempenho 4T07 e 2007**

**Distribuição Geográfica VGV pro rata Econômico PDG Realty - 4T07**

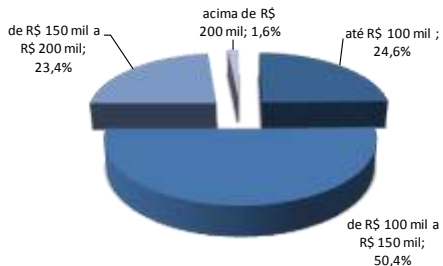


**Distribuição Geográfica VGV pro rata Econômico PDG Realty - 2007**

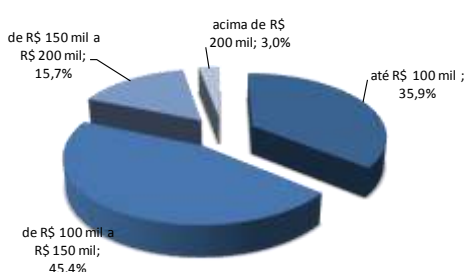


Abaixo podemos visualizar a quebra do landbank da PDG Realty no segmento Econômico, que já atinge R\$4,2 bilhões de VGV pro rata PDG Realty, distribuídos em 47 mil unidades:

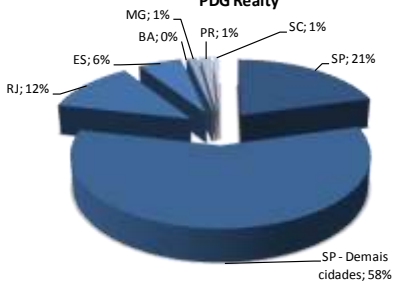
**Segmento Econômico - VGV pro rata PDG Realty**



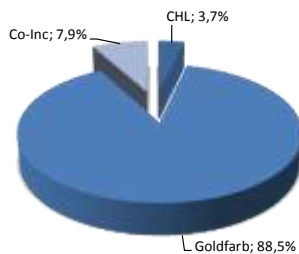
**Segmento Econômico - Unidades**



**Distribuição Geográfica Landbank Econômico - VGV Pro Rata PDG Realty**



**Distribuição de Parceiros Landbank Econômico VGV Pro Rata PDG Realty**





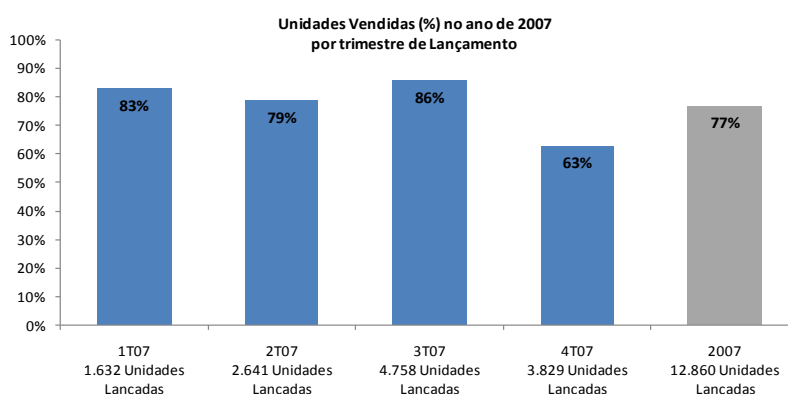
## Comentários de Desempenho 4T07 e 2007

### DADOS OPERACIONAIS

#### Vendas

As vendas contratadas no 4T07 (até 31/12/07) foram de R\$428 milhões, participação *pro rata* da PDG Realty. Para o ano de 2007, o total de vendas contratadas foi de R\$2,077 bilhões, sendo R\$970 milhões a participação *pro rata* da PDG Realty.

Consideramos ainda mais importante a métrica abaixo, onde podemos ver a velocidade de vendas alcançada pelos projetos lançados em cada trimestre do ano de 2007 até a presente data de divulgação. Destacamos que 77% de todas as unidades lançadas em 2007 já se encontram vendidas:



O quadro a seguir mostra as principais características dos lançamentos realizados no 4T07 até o momento:

Projeto	VG (R\$ MM)	% Total PDG	VG Pro- rata PDG (R\$ MM)	Unidades	Unidades Vendidas	Unidades Vendidas (%)	Segmento
<b>São Paulo - Capital</b>							
1 Villagio de Bologna	10,0	85,60%	8,6	115	102	89%	Econômico
2 Green Park	18,8	90,00%	16,9	194	49	25%	Econômico
3 Villa Verdi	35,2	90,00%	31,7	252	230	91%	Econômico
4 Vila Aveiro	26,6	90,00%	24,0	155	102	66%	Econômico
5 Ilhas Canárias	33,5	90,00%	30,1	278	62	22%	Econômico
6 Varandas	48,7	15,90%	7,7	160	33	21%	Média Renda
7 Versailles	31,0	90,00%	27,9	174	119	68%	Econômico
<b>São Paulo - Demais cidades</b>							
1 Jardins do Taquaral	88,0	90,00%	79,2	567	497	88%	Econômico
2 Altos de São Bernardo	42,4	90,00%	38,2	288	197	68%	Econômico
3 Vida Home Resort	42,6	90,00%	38,4	240	106	44%	Econômico
<b>Rio de Janeiro</b>							
1 Atlantis Park (fase 1)	99,0	70,00%	69,3	525	468	89%	Econômico
2 Atlantis Park (fase 2)	38,7	70,00%	27,1	196	51	26%	Econômico
3 Quinta Top	25,0	70,00%	17,5	120	36	30%	Econômico
4 Double Top	32,0	35,00%	11,2	70	6	9%	Média Renda
5 Sintonia Residencial	17,1	90,00%	15,4	165	53	32%	Econômico
6 Vita Residencial	17,1	90,00%	15,4	71	52	73%	Econômico
<b>Espírito Santo</b>							
1 Solar das Ilhas (2ª fase)	25,6	59,00%	15,1	259	249	96%	Econômico
<b>17 Total</b>	<b>631,41</b>		<b>473,67</b>	<b>3.829</b>	<b>2.412</b>	<b>63%</b>	





## Comentários de Desempenho 4T07 e 2007

Abaixo podemos visualizar alguns dos projetos lançados com diferentes parceiros que foram destaques no 4T07:

### Atlantis Park



Parceiro	CHL
Localização	Rio de Janeiro/RJ
Lançamento	Outubro/2007
VGv total	R\$ 138 mm (Fase 1 e 2)
Unidades	721 (Fase 1 e 2)
% vendas	89% (F.1) 26% (F. 2)

### Solar das Ilhas (2º fase)



Parceiro	Goldfarb e Abaurre
Localização	Serra/ES
Lançamento	Novembro/2007
VGv total	R\$ 26,5 mm
Unidades	259
% vendas	96%

### Jardins do Taquaral



Parceiro	Goldfarb
Localização	Campinas/SP
Lançamento	Novembro/2007
VGv total	R\$ 88 mm
Unidades	567
% vendas	88%

### Altos de São Bernardo



Parceiro	Goldfarb
Localização	Campinas/SP
Lançamento	Dezembro/2007
VGv total	R\$ 42mm
Unidades	288
% vendas	68%

Apresentamos também, algumas métricas utilizadas pela Companhia para auxiliar no controle da performance de vendas e do nível de estoque.

Na tabela abaixo vemos a velocidade de vendas alcançada em 30, 60 e 90 dias corridos para os projetos lançados no 4T07 (por ordem cronológica de lançamento):

Projeto	Parceiro	Mês Lançamento	Tipo	Total Vendido	% de Vendas a cada período (acumulado)		
					30 dias	60 dias	90 dias
Vida Home Resort	Goldfarb	Outubro	Econômica	44,17%	12,50%	29,17%	33,33%
Atlantis Park (fase 1)	CHL	Outubro	Econômica	89,14%	86,29%	87,81%	88,95%
Atlantis Park (fase 2)	CHL	Outubro	Econômica	26,02%	21,43%	25,00%	25,51%
Varandas	Lindencorp	Outubro	Média Renda	20,63%	15,63%	18,13%	20,63%
Villagio de Bologna	Goldfarb	Novembro	Econômica	88,70%	42,61%	76,52%	88,70%
Jardins do Taquaral	Goldfarb	Novembro	Econômica	87,65%	67,90%	82,36%	85,19%
Solar das Ilhas (2º fase)	Goldfarb	Novembro	Econômica	96,14%	49,03%	96,14%	97,68%
Green Park	Goldfarb	Novembro	Econômica	25,26%	9,28%	14,95%	23,20%
Villa Verdi	Goldfarb	Novembro	Econômica	91,27%	49,60%	61,51%	86,51%
Quinta Top	CHL	Novembro	Econômica	30,00%	26,67%	30,00%	30,00%
Vila Aveiro	Goldfarb	Dezembro	Econômica	65,81%	54,19%	62,58%	65,81%
Double Top	CHL	Dezembro	Média Renda	8,57%	8,57%	8,57%	8,57%
Sintonia Residencial	Goldfarb	Dezembro	Econômica	32,12%	16,36%	29,70%	32,12%
Vita Residencial	Goldfarb	Dezembro	Econômica	73,24%	38,03%	69,01%	73,24%
Versalles	Goldfarb	Dezembro	Econômica	68,39%	50,00%	60,34%	68,39%
Altos de São Bernardo	Goldfarb	Dezembro	Econômica	68,40%	49,31%	65,28%	68,40%
Ilhas Canárias	Goldfarb	Dezembro	Econômica	22,30%	13,67%	22,30%	n/a



## Comentários de Desempenho 4T07 e 2007

A seguir apresentamos outra forma de visualizar a performance de vendas, calculando o número de semanas necessárias para alcançar 30%, 50% e 80% de venda por empreendimento:

Projeto	Parceiro	Mês Lançamento	Tipo	Total Vendido	Semanas para atingir % de Vendas		
					30%	50%	80%
Vida Home Resort	Goldfarb	Outubro	Econômica	44,17%	7 Semanas	n/a	n/a
Atlantis Park (fase 1)	CHL	Outubro	Econômica	89,14%	1 Semana	1 Semana	2 Semanas
Atlantis Park (fase 2)	CHL	Outubro	Econômica	26,02%	n/a	n/a	n/a
Varandas	Lindencorp	Outubro	Média Renda	20,63%	n/a	n/a	n/a
Villagio de Bologna	Goldfarb	Novembro	Econômica	88,70%	3 Semanas	5 Semanas	8 Semanas
Jardins do Taquaral	Goldfarb	Novembro	Econômica	87,65%	1 Semana	2 Semanas	5 Semanas
Solar das Ilhas (2º fase)	Goldfarb	Novembro	Econômica	96,14%	1 Semana	3 Semanas	7 Semanas
Green Park	Goldfarb	Novembro	Econômica	25,26%	n/a	n/a	n/a
Villa Verdi	Goldfarb	Novembro	Econômica	91,27%	2 Semanas	3 Semanas	10 Semanas
Quinta Top	CHL	Novembro	Econômica	30,00%	4 Semanas	n/a	n/a
Vila Aveiro	Goldfarb	Dezembro	Econômica	65,81%	1 Semana	2 Semanas	n/a
Double Top	CHL	Dezembro	Média Renda	8,57%	n/a	n/a	n/a
Sintonia Residencial	Goldfarb	Dezembro	Econômica	32,12%	8 Semanas	n/a	n/a
Vita Residencial	Goldfarb	Dezembro	Econômica	73,24%	3 Semanas	6 Semanas	n/a
Versalles	Goldfarb	Dezembro	Econômica	68,39%	1 Semana	2 Semanas	n/a
Altos de São Bernardo	Goldfarb	Dezembro	Econômica	68,40%	2 Semanas	4 Semanas	n/a
Ilhas Canárias	Goldfarb	Dezembro	Econômica	22,30%	n/a	n/a	n/a

A tabela abaixo demonstra todo o histórico de lançamentos da PDG Realty até a data de divulgação de resultados. Nas duas colunas à direita apresentamos as vendas (4T07 e 2007) por data de lançamento dos projetos:

Empreendimentos Lançados	Unidades Lançadas	Unidades Vendidas	% de Venda	Unidades em Estoque	VGv vendido no 4º Tri 2007 - PDG Realty	VGv vendido em 2007 - PDG Realty	
<b>Ano 2003</b>	<b>3</b>	<b>296</b>	<b>294</b>	<b>99%</b>	<b>2</b>	<b>(0)</b>	<b>3</b>
3º Tri	1	188	188	100%	-	-	1
4º Tri	2	108	106	98%	2	(0)	2
<b>Ano 2004</b>	<b>5</b>	<b>882</b>	<b>851</b>	<b>96%</b>	<b>31</b>	<b>1</b>	<b>17</b>
1º Tri	-	-	-	0%	-	-	-
2º Tri	1	69	49	71%	20	1	2
3º Tri	2	176	170	97%	6	0	12
4º Tri	2	637	632	99%	5	(1)	3
<b>Ano 2005</b>	<b>9</b>	<b>2.731</b>	<b>2.568</b>	<b>94%</b>	<b>163</b>	<b>6</b>	<b>27</b>
1º Tri	1	26	24	92%	2	-	2
2º Tri	3	649	576	89%	73	1	6
3º Tri	1	54	54	100%	-	-	0
4º Tri	4	2.002	1.914	96%	88	6	19
<b>Ano 2006</b>	<b>28</b>	<b>4.176</b>	<b>3.857</b>	<b>92%</b>	<b>319</b>	<b>23</b>	<b>111</b>
1º Tri	4	1.032	987	96%	45	(1)	5
2º Tri	2	418	418	100%	-	1	3
3º Tri	6	489	451	92%	38	1	19
4º Tri	16	2.237	2.001	89%	236	22	83
<b>Ano 2007</b>	<b>73</b>	<b>12.860</b>	<b>9.963</b>	<b>77%</b>	<b>2.897</b>	<b>511</b>	<b>925</b>
1º Tri	14	1.632	1.354	83%	278	12	114
2º Tri	21	2.641	2.084	79%	557	22	182
3º Tri	21	4.758	4.113	86%	645	175	327
4º Tri	17	3.829	2.412	63%	1.417	302	302
out	4	1.121	658	59%	463	87	87
nov	6	1.507	1.163	77%	344	130	130
dez	7	1.201	591	49%	610	85	85
<b>TOTAL</b>	<b>118</b>	<b>20.945</b>	<b>17.533</b>	<b>84%</b>	<b>3.412</b>	<b>541,0</b>	<b>1.083,2</b>

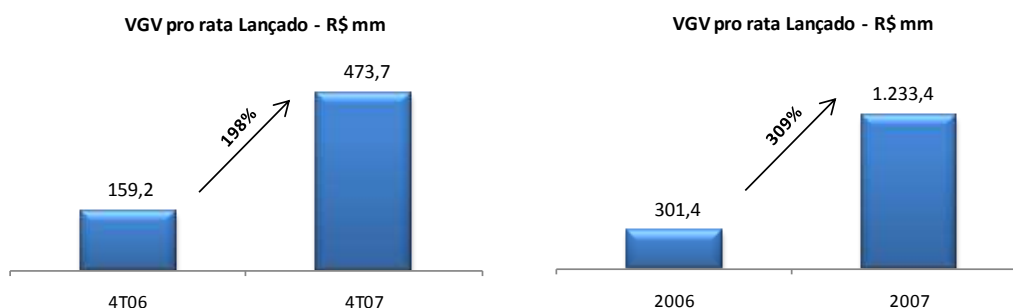
Destacamos que apenas 16% de todas as unidades lançadas até hoje não foram vendidas, em linha com a estratégia de manter um baixo nível de unidades em estoque.



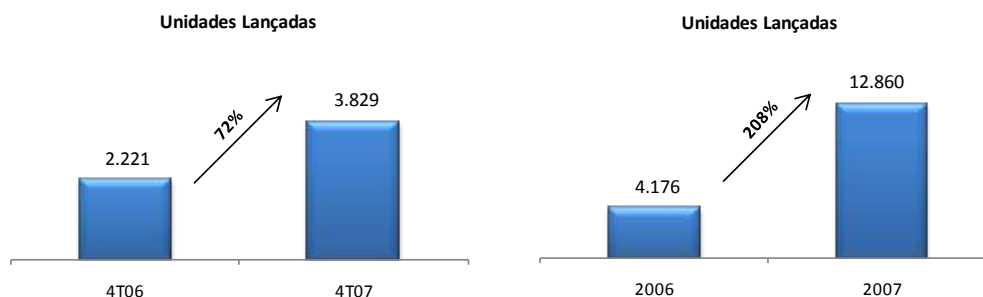
**Lançamentos**

No 4T07 participamos de lançamentos que representaram um VGV total de R\$631 milhões, sendo que deste valor R\$474 milhões se referem à participação da PDG Realty.

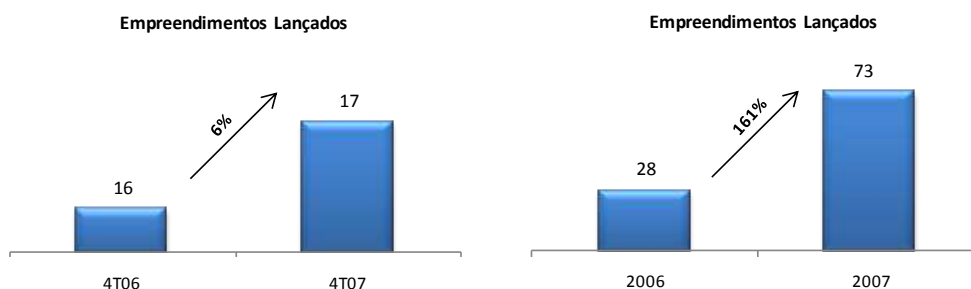
Para o ano de 2007, atingimos um VGV total lançado de R\$2,26 bilhões, sendo que deste valor R\$1,23 bilhões se referem à participação *pro rata* PDG Realty, representando uma variação de 309% em relação ao ano de 2006:



Lançamos 12,860 unidades em 2007, representando um aumento de 208% em relação a 2006.



O número de projetos lançados também apresentou crescimento conforme gráficos abaixo:

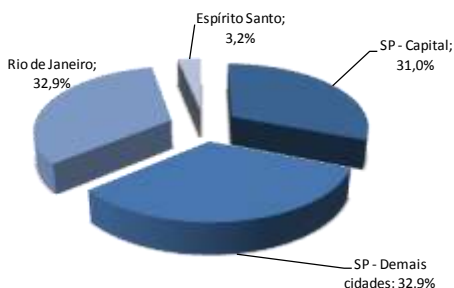




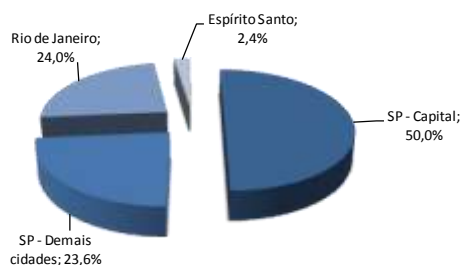
**Comentários de Desempenho 4T07 e 2007**

Os gráficos a seguir exibem a quebra dos lançamentos pelas regiões de lançamento e por parceiro:

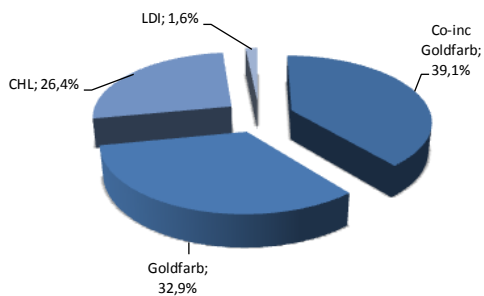
**Distribuição Geográfica VGV pro rata PDG Realty - 4T07**



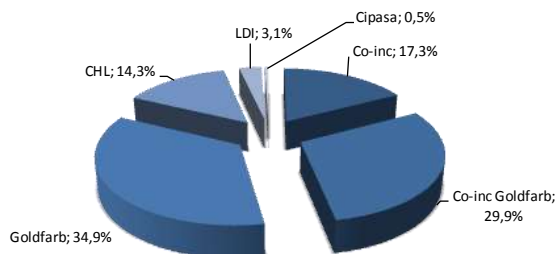
**Distribuição Geográfica VGV pro rata PDG Realty - 2007**



**Distribuição Parceiros VGV pro rata PDG Realty - 4T07**



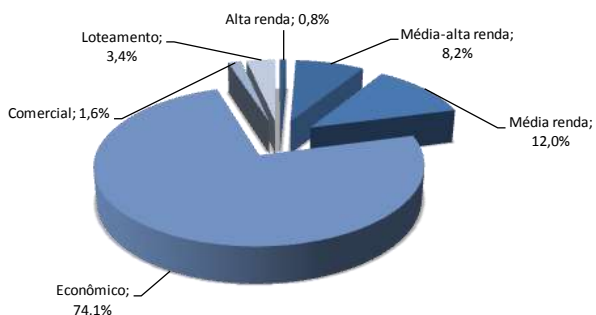
**Distribuição Parceiros VGV pro rata PDG Realty - 2007**



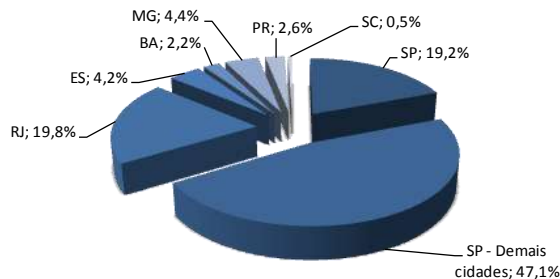
**LANDBANK**

Atualmente, o Landbank *pro rata* PDG Realty alcança R\$5,7 bilhões (distribuídos em 239 projetos), representando um crescimento de 182% em relação ao Landbank do 4T06.

**Segmentação Landbank - VGV Pro Rata PDG Realty**



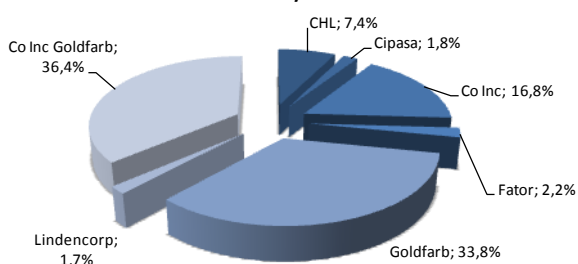
**Distribuição Geográfica Landbank - VGV Pro Rata PDG Realty**



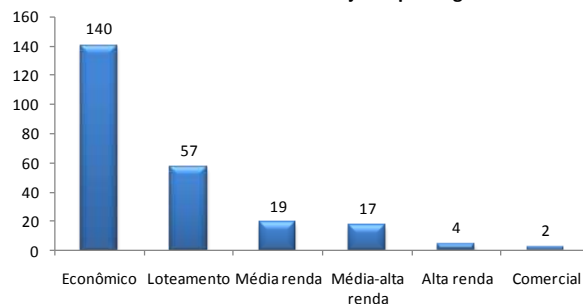




**Distribuição de Parceiros Landbank VGV Pro Rata PDG Realty**

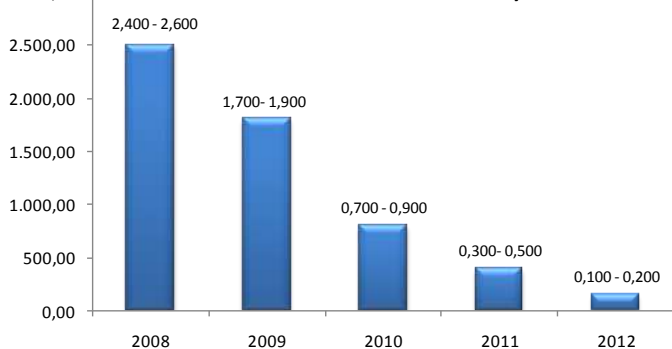


**Landbank - Número de Projetos por Segmento**

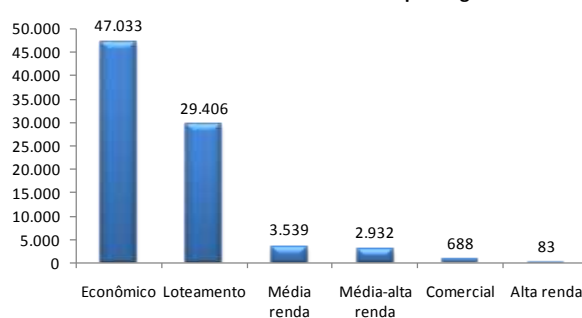


Abaixo podemos analisar a estimativa de distribuição do VGV *pro rata* no landbank da PDG Realty ano a ano (gráfico abaixo à esquerda):

**Duration Estimado do Landbank PDG Realty - R\$ bilhões**



**Landbank - Número de Unidades por Segmento**



**EVENTOS RECENTES****Aumento de participação na Goldfarb para 80% com opção para a compra de adicionais 20% atingindo 100%****GOLDFARB**  
www.goldfarb.com.br

A PDG Realty exerceu a opção de aquisição de participação adicional de mais 5% (cinco por cento) do capital social da GOLDFARB, consoante previsto no Memorando de Entendimentos celebrado em 31 de agosto de 2007 com os acionistas da Goldfarb, divulgado ao mercado através de fato relevante na mesma data, passando a deter 80% do capital da empresa.

Com o exercício da opção a PDG Realty realizou um aumento de capital social da Goldfarb no valor de R\$100 milhões de reais, e submeteu aos seus acionistas proposta de incorporação de sociedade holding que detinha 2,5% da Goldfarb, com a emissão de 1.136.364 novas ações ordinárias da PDG Realty. A operação acima descrita segue os mesmos moldes da operação de aumento de participação já realizada pela PDG Realty em junho de 2007 e setembro de 2007.

Adicionalmente, a PDG Realty e os demais acionistas da Goldfarb celebraram uma opção mútua de compra e venda de participação para aquisição dos demais 20% da Goldfarb pela PDG Realty. A opção poderá ser exercida anualmente por qualquer das partes em 4 tranches a partir da AGO de 2009 que aprovar as contas do exercício de 2008.

A aquisição e a emissão de novas ações foram aprovadas em assembléia geral extraordinária realizada em 21 de dezembro de 2007. O valor econômico da Goldfarb para efeito do exercício das opções será obtido através de comparação de múltiplos de preço/lucro, com desconto de 35% em relação ao múltiplo da PDG Realty a cada ano, de 2009 a 2012, sendo utilizado como base o lucro líquido auditado do ano anterior.

**Aumento de participação na CHL para 70% com opção de compra de adicionais 30%**

Aumentamos a nossa participação acionária na CHL Desenvolvimento Imobiliário S.A. em 27 de Novembro de 2007 através de (i) aumento do capital social da CHL pela PDG Realty, no valor de R\$100 milhões, passando a PDG Realty a deter 57,69% das ações ordinárias da CHL. Para esta operação foi considerado um valor econômico para a CHL antes do aumento de capital de R\$550 milhões; (ii) incorporação de uma holding pela PDG Realty detentora de ações ordinárias de emissão da CHL equivalentes a 12,31% do capital social da CHL, com emissão de 3,2 milhões de novas ações ordinárias pela PDG Realty.

Adicionalmente, a PDG Realty e os demais acionistas da CHL celebraram uma opção mútua de compra e venda de participação para aquisição dos 30% restantes da CHL pela PDG Realty. A opção poderá ser exercida anualmente por qualquer das partes em 4 tranches a partir da AGO que aprovar as contas do exercício de 2008, sendo a primeira tranche de 6% e as demais de 8% das ações ordinárias da CHL. A aquisição se dará através de emissão de novas ações da PDG Realty, conforme proposta a ser submetida aos acionistas.

O valor econômico da CHL para efeito do exercício das opções será obtido através de comparação de múltiplos de preço/lucro, com desconto de 35% em relação ao múltiplo da PDG Realty a cada ano, de 2009 a 2012, sendo utilizado como base o lucro líquido auditado do ano anterior.

**Joint Venture CHL e Goldfarb**

A joint venture (cada empresa com participação de 50%) será denominada GC Desenvolvimento Imobiliário S/A ("GC JV") e concentrará as atividades de incorporação e construção de projetos imobiliários voltados para o segmento econômico no estado do Rio de Janeiro.

A parceria já possui em seu portfólio 5 projetos, com VGV total de R\$326 milhões (VGV pro rata PDG Realty de R\$225 milhões), sendo que 3 destes projetos devem ser lançados até o final do 1º semestre de 2008. A GC JV deve lançar entre 2 mil e 4 mil unidades anualmente a partir de 2008.

A associação visa atender o crescente mercado de projetos imobiliários voltados para o segmento econômico, que possui demanda reprimida no mercado nacional. A parceria visa integração e sinergia entre as duas empresas, buscando eficiência em suas operações.

**Parceria PDG Realty com Terrano Empreendimentos Imobiliários**

A parceria originará oportunidades de investimentos em incorporações residenciais voltados para o segmento econômico, que serão desenvolvidas pela Goldfarb através do conceito de Bairros Planejados.

A parceria será focada em empreendimentos nos Estados do Goiás, Pará, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Distrito Federal, que serão desenvolvidos por uma sociedade holding detida 80% pela PDG Realty e 20% pelos demais acionistas da Goldfarb.

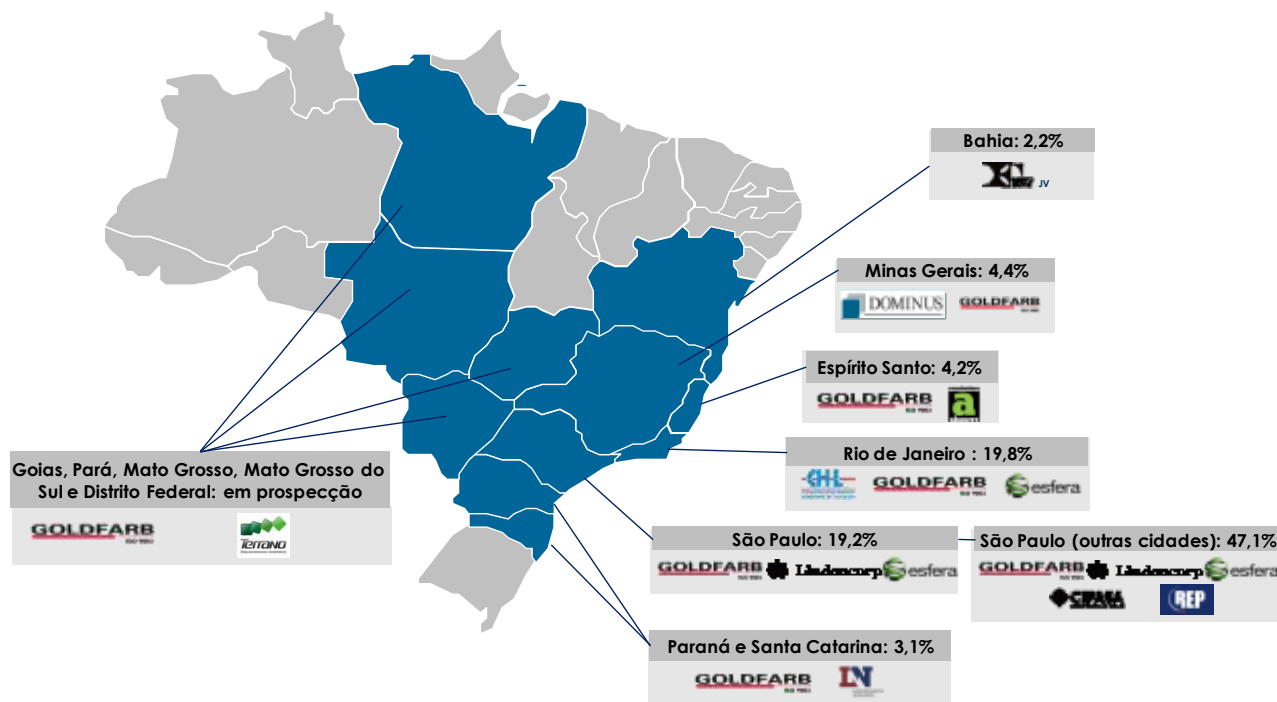
Os sócios executivos da Terrano possuem mais de 20 anos de experiência em loteamentos residenciais nas regiões Centro-Oeste e Norte, tendo obtido grande destaque em seus lançamentos imobiliários.

Acreditamos que a parceria proporcionará o desenvolvimento de projetos de loteamentos, com grande relevância para o segmento econômico, que totalizem até R\$200 milhões de VGV pro rata PDG Realty ao ano a partir de 2009.



**Expansão Geográfica**

Após a conclusão de mais um parceria bem sucedida, a PDG Realty foi capaz de ampliar mais uma vez a sua presença geográfica, abrangendo hoje 12 estados e 44 cidades, conforme o gráfico abaixo (distribuição do VGV *pro rata* no Landbank PDG Realty):



**Parceria Goldfarb e Caixa Econômica Federal**



A parceria prevê a atuação da Goldfarb como correspondente negocial da CEF junto aos adquirentes de unidades e tomadores de financiamento. A parceria permitirá a centralização de tarefas operacionais e administrativas relacionadas à aprovação de crédito de seus clientes em sua equipe interna, o que permitirá uma aceleração da aprovação dos financiamentos, com conseqüente antecipação dos pagamentos realizados pela CEF no modelo de crédito associativo, e significativo reflexo positivo no fluxo de caixa da Goldfarb.

Adicionalmente, os clientes que comprovarem o pagamento de 12 meses de aluguel com pontualidade terão tal valor pré-aprovado como parcela mensal para seu financiamento habitacional, dentro do conceito de Adimplência Premiada da CEF. Tal fator adicionado a atuação da Goldfarb como correspondente negocial facilitará o processo de aprovação de crédito dos clientes da Goldfarb.

Atualmente a Goldfarb é uma das maiores operadoras de crédito associativo da CEF. Segundo dados da CEF, a Goldfarb já entregou mais de 32 mil unidades habitacionais. De 2006 para 2007 a Goldfarb mais do que triplicou o número de unidades lançadas, de 2.600 para 8.100.

Com a parceria, a CEF deverá financiar até 12 mil unidades habitacionais por ano para os clientes da Goldfarb, totalizando aproximadamente R\$1,2bi em financiamentos.



**INVESTIMENTOS EM SERVIÇOS – BRASIL BROKERS**

A Brasil Brokers é hoje o maior grupo de consultoria e intermediação imobiliária do Brasil.

A empresa está presente nas 5 regiões do país, atuando na intermediação imobiliária de edifícios, unidades residenciais, loteamentos, condomínios de casas, shopping centers, conjuntos comerciais, flats e hotéis.

A Brasil Brokers, atualmente, é formada por 22 imobiliárias que possuem reconhecimento e posições de liderança em seus respectivos mercados, o que garante a maior força de vendas do país: mais de 4.600 corretores parceiros distribuídos atualmente em mais de 600 pontos-de-venda.

A PDG Realty detém hoje, cerca de 6% de participação na Brasil Brokers, participando na gestão da empresa e mantendo uma cadeira em seu Conselho de Administração.



**INVESTIMENTOS EM PROJETOS DE RENDA**

A PDG Realty vem intensificando seus investimentos em projetos voltados para renda principalmente através da REP. A empresa está focada no desenvolvimento e gestão de centros comerciais para varejo de conveniência, principalmente shoppings de pequeno e médio porte.

Os administradores da REP tem mais de 20 anos de experiência no desenvolvimento de projetos voltados à geração de renda, tendo participado de mais de 40 empreendimentos e cerca de 550 mil m<sup>2</sup> de ABL lançados.





**Comentários de Desempenho 4T07 e 2007**

Abaixo podemos analisar alguns modelos de projetos que a REP desenvolve em seu portfólio:

<p><b>(“CCS”) Centros de Conveniência e Serviços</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ União de conceitos: one-stop-shop e strip mall</li> <li>▪ Reunião de diversas operações de conveniência e serviços com sinergia do mix</li> <li>▪ Atendimento ao público de passagem e à população do entorno</li> <li>▪ Localizado em ruas e avenidas de grande circulação</li> <li>▪ Segurança e estacionamento no local</li> <li>▪ ABL de até 5.000 m<sup>2</sup></li> </ul>
<p><b>Shopping Centers de Comunidade</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mercados de 100 mil a 500 mil habitantes</li> <li>▪ Classes B e C</li> <li>▪ ABL entre 10.000 m<sup>2</sup> e 20.000 m<sup>2</sup></li> <li>▪ Âncoras com atuação nacional</li> <li>▪ Localização conveniente ao dia-a-dia da comunidade</li> <li>▪ Atende a necessidades cotidianas</li> <li>▪ Não concorre com shoppings centers regionais</li> </ul>
<p><b>Built-to-suit &amp; Expansão de Varejo</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empreendimento customizado: estudo, site location, construção e locação sob responsabilidade da REP</li> <li>▪ Geração de renda e aproximação das grandes redes varejistas</li> <li>▪ Site location: identificação de oportunidades de imóveis para o cliente, negociação em seu nome e gerenciamento da transação</li> <li>▪ Foco em grandes redes varejistas: apenas parceiras da REP em outros empreendimentos</li> </ul>

A empresa já apresenta um portfólio relevante de negócios e pretende expandir significativamente suas atividades nos próximos anos conforme apresentado na tabela abaixo:

PROJETO	LOCALIZAÇÃO	TIPO	INAUGURAÇÃO PREVISTA	ABL	PARTICIPAÇÃO REP
<b>OPERACIONAIS</b>					
Valinhos Fase I	Valinhos - SP	Shopping	Ago/07	5.478	100%
Panamby Open Mall	São Paulo - SP	CCS	Set/06	3.757	23%
<b>PRÉ OPERACIONAIS</b>					
9 de Julho	Jundiaí - SP	CCS	Ago/08	996	100%
Cardoso	São Paulo - SP	CCS	Mar/09	460	20%
Hortolândia	Hortolândia - SP	Shopping	Mai/09	7.935	100%
Valinhos Fase II	Valinhos - SP	Shopping	Mar/09	5.656	100%
Automotivo Campinas	Campinas - SP	Shopping	Jul/09	9.022	33,3%
Largo XIII	São Paulo - SP	Shopping	Set/09	16.791	100%
Diógenes	São Paulo - SP	CCS	Jun/09	1.810	100%
Vergueiro	São Paulo - SP	Shopping	Abr/10	7.521	100%
<b>SUB TOTAL II</b>				<b>50.193</b>	<b>94,2%</b>

Além dos projetos detalhados acima, a REP já está em fase de negociações para a participação em cerca de 20 outros projetos, que podem atingir um ABL total de 224 mil m<sup>2</sup>.

A REP celebrou em Outubro de 2007 *Joint Venture and Quotaholders' Agreement* com a Kimco Realty Corporation para o desenvolvimento de empreendimentos imobiliários voltados para a geração de renda.



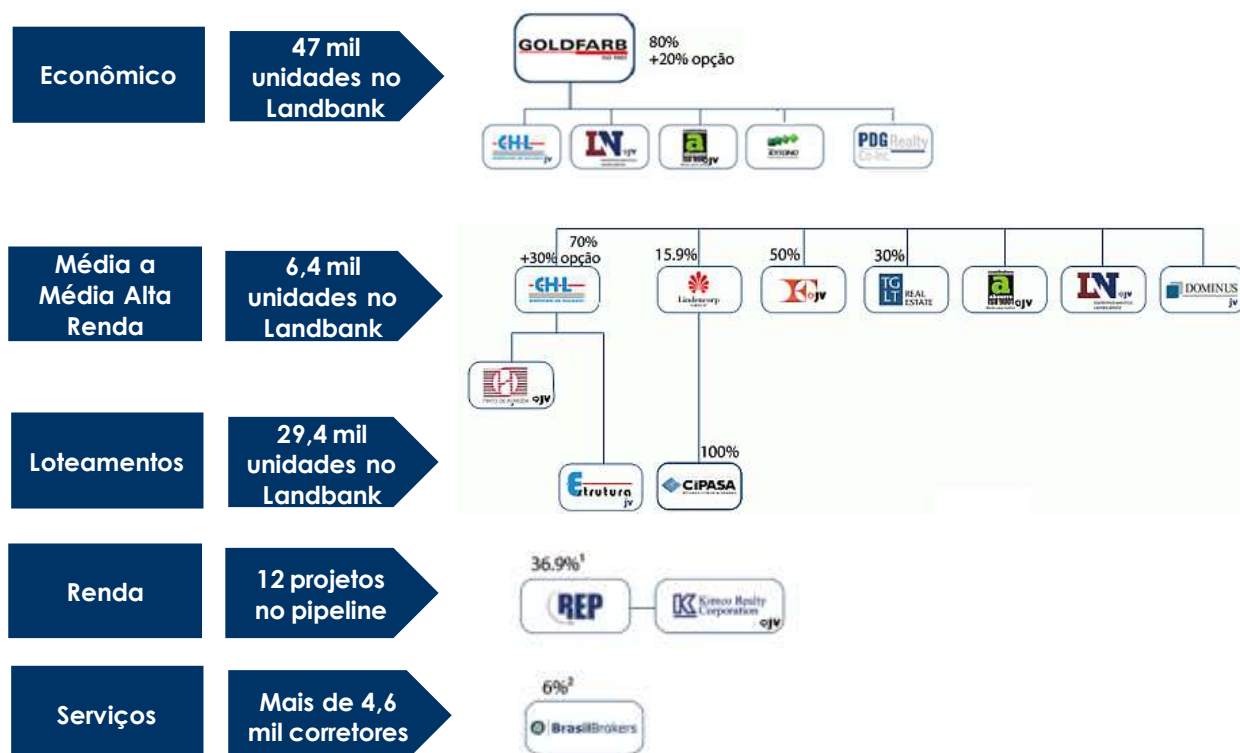
## Comentários de Desempenho 4T07 e 2007

As empresas planejam focar suas atividades no desenvolvimento de shoppings de vizinhança e de Centros de Conveniência e Serviços, segmento no qual a REP já possui grande *expertise*.

Inicialmente as partes planejam investir até US\$150 milhões em projetos imobiliários, sendo a participação da Kimco de 70% e da REP de 30%, ficando a cargo da REP o desenvolvimento, gestão e administração dos empreendimentos.

## INVESTIMENTOS DE PORTFÓLIO E CO-INCORPORAÇÃO

A PDG Realty vem continuamente originando novos negócios através do modelo de private equity e firmando novas parcerias de sucesso com diversas empresas de comprovada capacidade de execução.

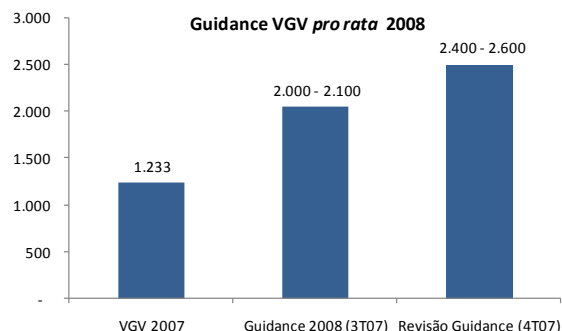
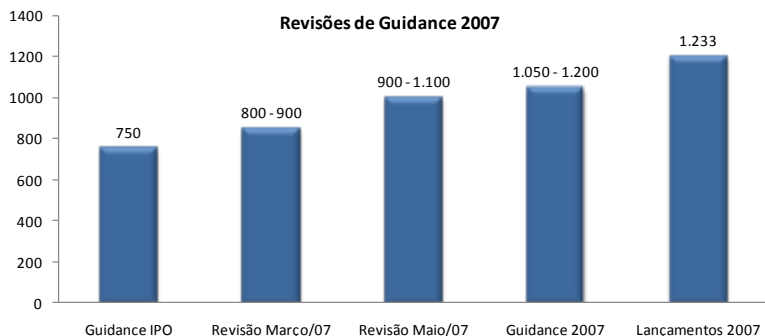


Nota:  
 1 25% diretamente e 11.9% indiretamente através da Lindencorp  
 2 Sujeito à mudanças



**REVISÕES DE GUIDANCE**

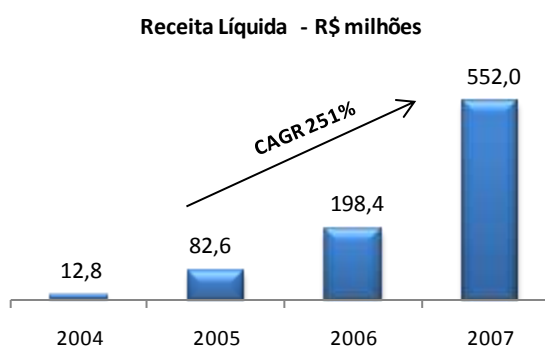
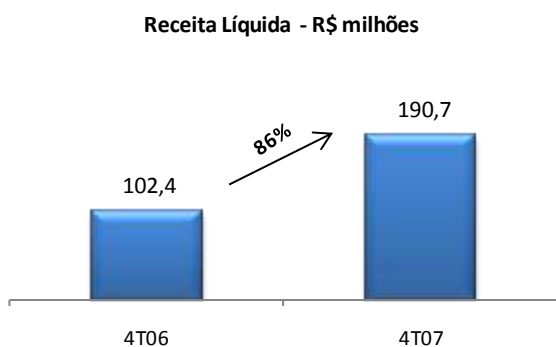
Aproveitamos para revisar mais uma vez a nossa estimativa de lançamento de VGV *pro rata* para o ano de 2008, conforme o gráfico abaixo:



**DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO**

**Receita Líquida**

A nossa receita líquida no 4T07 foi de R\$190,7 milhões, contra R\$102,4 milhões no 4T06, representando uma variação de 86%. Para o ano de 2007 a receita líquida atingiu R\$552,0 milhões, contra R\$198,4 milhões em 2006, representando uma variação de 178%.





## Comentários de Desempenho 4T07 e 2007

Quebra de receita e venda (até o momento) por empreendimento:

Projeto	Trimestre Lançamento	Part. PDG Realty	Receita Bruta		% Vendido	
			4T07	4T06	2007	2006
<b>Projetos:</b>						
ACL	3T06	50%	238	548	50%	33%
Alive	3T03	50%	128	2.562	100%	96%
Alto di Felicità	1T07	50%	473	-	80%	-
Altos de São Bernardo	4T07	90%	-	-	38%	-
Arte Arquitetura	2T02	50%	1.183	4.964	71%	63%
Baguari	1T07	50%	1.610	-	89%	-
Barra Family	1T06	50%	6.752	2.878	100%	100%
Boa Viagem	4T04	50%	98	1.074	69%	46%
Citta de Roma	3T07	50%	1.311	-	83%	-
Dream Vision	3T07	50%	1.362	-	98%	-
Duetto Jardins	3T07	50%	465	1.268	100%	94%
Domínio Marajoara	3T07	20%	8.228	-	100%	-
Eco life Butantã	2T05	100%	(409)	10.483	88%	79%
Eco Life Santana	3T07	80%	3.163	-	100%	-
Ecolife Parque Prado	1T07	80%	737	-	58%	-
Ecolife Três Rios	2T07	80%	635	-	54%	-
Ecolife Vila Leopoldina	4T06	80%	1.578	-	101%	-
Ecolife Independência	4T07	80%	2.346	-	42%	-
Giardino	2T05	100%	3.299	6.983	100%	98%
Green Park	4T07	90%	-	-	13%	-
HLI	3T05	20%	536	552	100%	100%
Ilhas Canárias	4T07	90%	-	-	0%	-
Jardins do Taquaral	4T07	90%	6.030	-	82%	-
Lanai	2T05	25%	1.452	761	90%	89%
Libertá	4T06	43%	1.872	3.096	86%	32%
Liberty Ipiranga	2T07	50%	373	-	61%	-
Quartier	4T05	40%	11.713	18.661	95%	84%
Residencial Horizons	1T07	50%	547	-	75%	-
Residencial Versailles	4T07	50%	1.015	-	68%	-
Residencial Ellegance	3T07	50%	1.129	-	85%	-
Saray	4T05	50%	-	-	0%	-
Sardenha	3T04	100%	496	7.880	96%	89%
Sintonia Residencial	4T07	90%	-	-	8%	-
Solar das Ilhas	4T07	59%	1.213	-	68%	-
Tuiuti	4T04	40%	537	15.706	100%	99%
Tutóia	1T05	25%	634	1.430	92%	72%
Vida Home Resort	4T07	90%	2.772	-	29%	-
Vila Aveiro	4T07	90%	1.148	-	55%	-
Vila Dolce	4T06	50%	2.244	-	85%	-
Vila Naturale	2T07	50%	1.259	-	69%	-
Villa Verdi	4T07	90%	2.047	-	54%	-
Villagio da Serra	4T04	50%	112	(600)	100%	93%
Villagio Splendore	4T05	75%	778	4.060	100%	96%
Vita Residencial	4T07	90%	-	-	-	-
			71.101	82.306		
<b>Investimentos de Portfólio:</b>						
Avance		49%	513	-		
Goldfarb		80%	87.214	14.275		
Lindencorp		16%	5.885	4.783		
Jazz		50%	5.296	3.027		
CHL		70%	24.406	-		
			123.314	22.086		
<b>Total</b>			<b>194.415</b>	<b>104.392</b>		

Abaixo, apresentamos a Receita líquida consolidada apropriada, de acordo com o ano de lançamento:

	Receita apropriada (R\$ mil)	%
Lançamentos em 2007	236.312	42,8%
Lançamentos em 2006	103.650	18,8%
Lançamentos em 2005	175.543	31,8%
Lançamentos em 2004	33.625	6,1%
Lançamentos em 2003	2.889	0,5%
<b>TOTAL</b>	<b>552.018</b>	<b>100,0%</b>



**Custo das Unidades Vendidas**

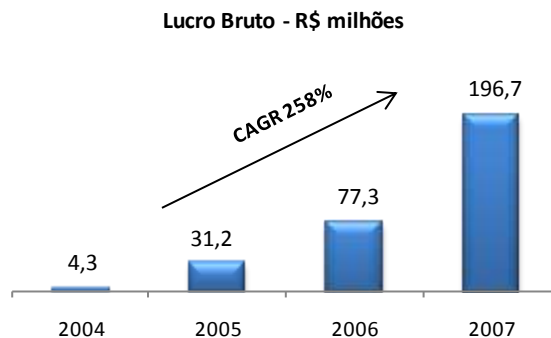
O custo das unidades vendidas passou de R\$61,0 milhões no quarto trimestre de 2006, para R\$125,2 milhões no quarto trimestre de 2007.

Para o ano de 2007, o Custo das Unidades Vendidas atingiu de R\$355,3 milhões, representando um aumento de 193% em relação a 2006.

**Lucro Bruto**

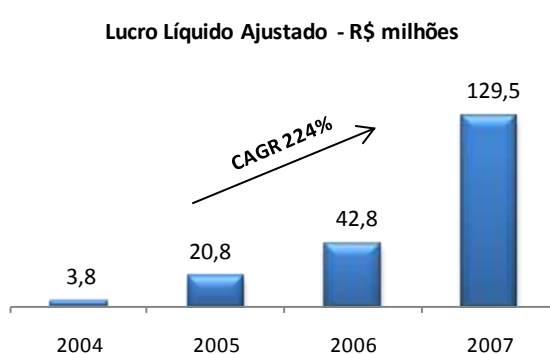
Nosso lucro bruto alcançou R\$65,6 milhões no trimestre, um crescimento de 59% quando comparado ao mesmo período de 2006.

Para o ano de 2007, o lucro bruto atingiu R\$ 196,7 milhões, representando um aumento de 154% em relação a 2006.



**Lucro Líquido**

O nosso lucro líquido passou de R\$22,4 milhões no quarto trimestre de 2006 para R\$50,7 milhões no quarto trimestre de 2007, um aumento de 126%. Para o ano de 2007, o lucro líquido atingiu R\$ 129,5 milhões, contra R\$ 42,8 milhões em 2006, representando uma variação de 156%.







**EBITDA**

Segue abaixo o cálculo do nosso EBITDA para os anos de 2006 e 2007:

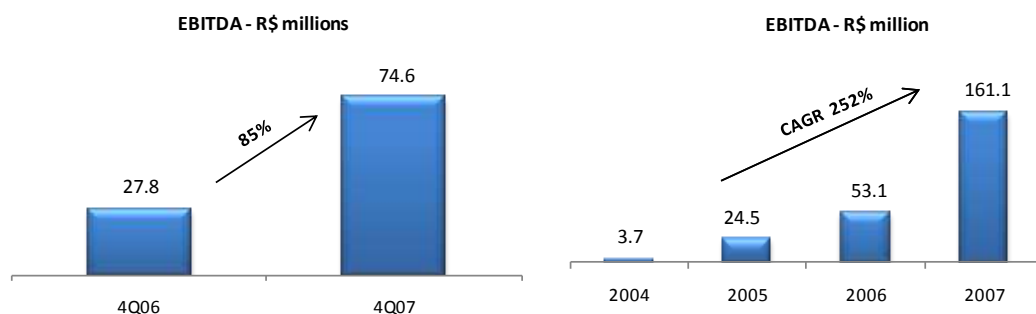
<b>EBITDA</b>	<b>2007</b>	<b>2006 (ajustado)</b>
Lucro antes dos impostos	122.786	51.734
(-/+ ) Receita / Despesa Financeira	21.743	889
(+ ) Depreciação / Amortização	16.571	448
<b>EBITDA (1)</b>	<b>161.100</b>	<b>53.071</b>
<i>Margem EBITDA (2)</i>	29,2%	26,8%

Apresentamos a seguir o EBITDA do quarto trimestre de 2006 e 2007:

<b>EBITDA</b>	<b>4Q07</b>	<b>4Q06</b>
Lucro antes dos impostos	35.388	25.141
(-/+ ) Receita / Despesa Financeira	18.185	2.448
(+ ) Depreciação / Amortização	6.562	211
<b>EBITDA (1)</b>	<b>60.405</b>	<b>27.800</b>
<i>Margem EBITDA (2)</i>	31,7%	27,2%

<sup>(1)</sup> 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.

<sup>(2)</sup> EBITDA dividido pela receita operacional líquida.



**Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar**

O resultado de vendas de imóveis a apropriar compõe-se como segue:

<b>Resultado de Exercícios Futuros (R\$ mil)</b>	<b>4T07</b>	<b>4T06</b>
Receita de vendas a apropriar	681.686	330.072
Custo de vendas a apropriar	412.054	235.845
Despesas comerciais a apropriar	18.397	12.930
<b>Total</b>	<b>251.235</b>	<b>81.297</b>
<i>Margem REF</i>	36,9%	24,6%



# Comentários de Desempenho 4T07 e 2007

## Endividamento

O quadro abaixo demonstra o endividamento ao final do 4T07 (em R\$ mil):

Tomadora	Encargos	Saldo Devedor	Pró-Rata PDG Contábil	Saldo Devedor Pró-Rata PDG	Amortização	Garantias	% Fiança PDG	Valor Fiança PDG
América Piqueri Incorporadora S.A	TR + 12,5% a.a.	29,148	40.0%	11,659	Final da construção - previsão abr 2008	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	40.00%	11,659
Giardino Desenvolvimento Imobiliário S.A.	TR + 12% a.a.	19,010	0.0%	-	Final da construção - previsão mai 2008	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	50.00%	9,505
Bento Lisboa 106-B Empreendimentos Imobiliários S.A.	TR + 12% a.a.	46,839	82.0%	38,408	Final da construção - previsão out 2010	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	40.00%	18,736
Bento Lisboa 106-A Empreendimentos Imobiliários S.A.	TR + 12% a.a.	48,456	82.0%	39,734	Final da construção - previsão out 2010	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	40.00%	19,382
Boa Viagem Empreendimento Imobiliário S.A.	TR + 12% a.a.	2,989	50.0%	1,495	Final da construção - previsão out 2008	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	-	-
Eco Life Butantã Empreendimentos Imobiliários S.A.	TR + 12% a.a.	13,915	100.0%	13,915	Final da construção - previsão mai 2008	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	100.00%	13,915
Goldfarb Incorporações e Construções S.A.	TR + 9% a.a.	3,972	100.0%	3,972	Final da construção - previsão nov 2009	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	-	-
Goldfarb Incorporações e Construções S.A.	TR + 11% a.a.	1,688	100.0%	1,688	Final da construção - previsão set 2010	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	-	-
Goldfarb Incorporações e Construções S.A.	TR + 11,5% a.a.	5,116	100.0%	5,116	Final da construção - previsão abr 2010	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	-	-
Goldfarb Incorporações e Construções S.A.	TR + 12% a.a.	16,665	100.0%	16,665	Final da construção - previsão out2009	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	-	-
Nova Tatuapé Negócios Imobiliários SPE Ltda.	TR + 11,5% a.a.	2,632	50.0%	1,316		Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	70.00%	1,843
HL Empreendimentos S.A.	TR + 12% a.a.	4,427	50.0%	2,214	Final da construção - previsão fev 2009	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	50.00%	2,214
Lindencorp Desenvolvimento Imobiliário S.A.	TR + 12% a.a.	1,566	15.92%	249	2-jan-10	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	-	-
Sardenha Empreendimentos Imobiliários S.A.	TR + 12% a.a.	10,097	100.0%	10,097	Final da construção - previsão fev 2008	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	100.00%	10,097
Cyrela Milão Empreendimentos Imobiliários S.A.	TR + 10% a.a.	15,231	50.0%	7,616	Final da construção - previsão ago 2012	Recebíveis / Fiança Proporcional / Hipoteca	50.00%	7,616
<b>Total - SFH</b>		<b>221,754</b>		<b>154,144</b>				<b>94,967</b>
Lindencorp Desenvolvimento Imobiliário S.A.	CDI + 0,25%a.m.	45,770	15.92%	7,287	abr-09	Fiança Proporcional / Penhor Ações SPE	27.58%	12,623
	CDI + 2,5%a.a.	101,560	15.92%	16,168	17-ago-12	Fiança Proporcional / Penhor Ações LDI	18.92%	19,215
Goldfarb Incorporações e Construções S.A.	INCC + 12% a.a.	5,717	100.0%	5,717	out-11	Penhor de Participação	-	-
	CDI + 6,80 % a.a.	1,930	100.0%	1,930	1-jul-08	Nota Promissória	-	-
	1,67 % a.m.	66	100.0%	66	17-jul-09	Nota Promissória	-	-
	12,68 % a.a.	80	100.0%	80	23-abr-09	Nota Promissória	-	-
	CDI + 0,3% a.m.	20,597	100.0%	20,597	7-fev-09	Nota Promissória	100.00%	20,597
	IGPM + 12% a.a.	8,256	100.0%	8,256	Final da construção - previsão nov 2008	Recebíveis	-	-
	2,99% a.m.	17	100.0%	17	(renovação recorrente)	-	-	-
	100,3% CDI	2,000	100.0%	2,000	(renovação recorrente)	Aplicação	-	-
	CDI + 0,35% a.m.	7,159	100.0%	7,159	7-fev-09	Fiança / Hipoteca	70.00%	5,011
Outros	-	72	100.0%	72	-	-	-	-
<b>Total - Capital de Giro</b>		<b>193,225</b>		<b>69,349</b>				<b>57,447</b>
PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações	CDI + 0,90%a.a.	264,766	100.00%	264,766	abr-09	-	100.00%	264,766
<b>Total - Debêntures</b>		<b>264,766</b>		<b>264,766</b>				<b>264,766</b>
<b>Total - Endividamento</b>		<b>679,745</b>		<b>488,260</b>				<b>417,180</b>


**ANEXO**
**DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS DO QUARTO TRIMESTRE DE 2006 E 2007 (Em milhares de reais)**

<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ '000)</b>			
	<b>4Q07</b>	<b>4Q06</b>	<b>Var.</b>
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	194.415	104.392	86%
Outras receitas operacionais	5.475	1.196	358%
(-) Impostos sobre as vendas	(9.170)	(3.205)	186%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>190.720</b>	<b>102.383</b>	<b>86%</b>
Custo das unidades vendidas	(125.154)	(61.051)	105%
<b>Lucro bruto</b>	<b>65.566</b>	<b>41.332</b>	<b>59%</b>
Receitas (despesas) operacionais:			
Equiv. Patrimonial	22.343	142	15635%
Ganhos de capital em controladas	12.285	(1.342)	-1015%
Comerciais	(13.979)	(4.231)	230%
Gerais e administrativas	(14.144)	(6.318)	124%
Tributárias	(642)	(757)	-15%
Financeiras	(18.185)	(2.448)	643%
Amortização de ágio	(6.562)	(211)	3010%
Outras	(3.426)	(1.026)	234%
<b>Total receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(22.311)</b>	<b>(16.191)</b>	<b>38%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>43.255</b>	<b>25.141</b>	<b>72%</b>
<b>Resultado não operacional</b>	<b>6.592</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>
<b>Lucro antes do I.R. e C.S.</b>	<b>49.847</b>	<b>25.141</b>	<b>98%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(5.591)	(1.728)	224%
<b>Lucro antes da participação dos minoritários</b>	<b>44.256</b>	<b>23.413</b>	<b>89%</b>
Participação dos empregados	(14.459)	-	
Participação dos minoritários	(5.004)	(1.025)	388%
<b>Lucro Líquido do trimestre</b>	<b>24.793</b>	<b>22.388</b>	<b>11%</b>
<b>Despesas não recorrentes</b>	<b>25.866</b>		
<b>Lucro Líquido do trimestre</b>	<b>50.659</b>	<b>22.388</b>	<b>126%</b>

<sup>(3)</sup> 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.

<sup>(4)</sup> EBITDA dividido pela receita operacional líquida.


**DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS DE 2006 E 2007 (Em milhares de reais)**

<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ '000)</b>			
	<b>2007</b>	<b>2006 (ajustado)</b>	<b>Var.</b>
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	563.441	203.832	176%
Outras receitas operacionais	10.132	1.455	596%
(-) Impostos sobre as vendas	(21.555)	(6.923)	211%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>552.018</b>	<b>198.364</b>	<b>178%</b>
Custo das unidades vendidas	(355.336)	(121.046)	194%
<b>Lucro bruto</b>	<b>196.682</b>	<b>77.318</b>	<b>154%</b>
Receitas (despesas) operacionais:			
Equiv. Patrimonial	23.693	142	16585%
Ganhos de capital em controladas	11.965	(1.342)	-
Comerciais	(27.308)	(9.670)	182%
Gerais e administrativas	(41.339)	(9.030)	358%
Tributárias	(956)	(3.846)	-75%
Financeiras	(36.202)	(889)	3972%
Amortização de ágio	(15.442)	(448)	3347%
Outras	(904)	(501)	80%
<b>Total receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(86.493)</b>	<b>(25.584)</b>	<b>238%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>110.189</b>	<b>51.734</b>	<b>113%</b>
<b>Resultado não operacional</b>	<b>12.597</b>	-	-
<b>Lucro antes do I.R. e C.S.</b>	<b>122.786</b>	<b>51.734</b>	<b>137%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(19.060)	(7.138)	167%
<b>Lucro antes da participação dos minoritários</b>	<b>103.726</b>	<b>44.596</b>	<b>133%</b>
Participação dos empregados	(14.459)	-	
Participação dos minoritários	(18.110)	(1.749)	935%
<b>Lucro Líquido do período</b>	<b>71.157</b>	<b>42.847</b>	<b>66%</b>
<b>Despesas não Recorrentes</b>	<b>58.376</b>	-	
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>129.533</b>	<b>42.847</b>	<b>202%</b>


**BALANÇOS PATRIMONIAIS CONSOLIDADOS DOS EXERCÍCIOS DE 2006 E 2007**
**(Em milhares de Reais)**

<b>ATIVO (R\$ '000)</b>			
	<b>2007</b>	<b>2006 (ajustado)</b>	<b>Var.</b>
<b>Circulante</b>			
Disponibilidades e aplicações financeiras	716.381	37.935	1788%
Contas a receber	287.109	103.758	177%
Estoques de imóveis a comercializar	598.412	188.317	218%
Despesas a apropriar	22.509	11.106	103%
Adiantamentos a fornecedores	5.861	3.403	72%
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	8.233	863	854%
Consórcios de sociedades	10.184	9.081	12%
Impostos a recuperar	10.845	414	2520%
Dividendos a receber	262	-	-
Adiantamentos para futuro aumento de capital	54.196	-	-
Outros	12.776	5.292	141%
	<b>1.726.768</b>	<b>360.169</b>	<b>379%</b>
<b>Não circulante</b>			
<b>Realizável a longo prazo</b>			
Aplicações financeiras	5.377	1.503	258%
Contas a receber	287.894	50.552	470%
Debêntures	38.711	33.980	14%
Estoques de imóveis a comercializar	222.038	5.723	3780%
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	6.013	-	-
Consórcios de sociedades	9.537	2.574	271%
Partes relacionadas	45.097	16.810	168%
Impostos a recuperar	2.400	-	-
Adiantamentos para futuro aumento de capital	762	-	-
Despesas a apropriar	854	117	630%
Outros	1.279	2.220	-42%
	<b>619.962</b>	<b>113.479</b>	<b>446%</b>
<b>Permanente</b>			
Investimentos	202.512	29.649	583%
Imobilizado	4.987	898	455%
Diferido	8.817	1.236	613%
	<b>216.316</b>	<b>31.783</b>	<b>581%</b>
<b>Total Não circulante</b>	<b>836.278</b>	<b>145.262</b>	<b>476%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>2.563.046</b>	<b>505.431</b>	<b>407%</b>
<b>PASSIVO (R\$ '000)</b>			
	<b>2007</b>	<b>2006 (ajustado)</b>	<b>Var.</b>
<b>Circulante</b>			
Empréstimos e financiamentos	145.710	60.341	141%
Fornecedores	42.684	11.672	266%
Obrigações por aquisição de imóveis	188.203	38.011	395%
Obrigações fiscais e trabalhistas	15.899	5.624	183%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	14.702	988	1388%
Partes Relacionadas	6.736	-	-
Adiantamentos de clientes	11.221	2.740	310%
Dividendos a pagar	19.350	5.316	264%
Consórcios de sociedades	4.490	668	572%
Outras obrigações	19.778	15.453	28%
	<b>468.773</b>	<b>140.813</b>	<b>233%</b>
<b>Não circulante</b>			
<b>Exigível de longo prazo</b>			
Empréstimos e financiamentos	77.784	52.414	48%
Debêntures	267.384	-	-
Obrigações por aquisição de imóveis	179.982	37.384	381%
Obrigações fiscais e trabalhistas	3.694	-	-
Tributos Parcelados	10.307	4.890	111%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	24.698	7.505	229%
Provisão para contingências	6.137	3.308	86%
Partes Relacionadas	7.278	306	2278%
Débitos com acionistas	93.990	-	-
Contas correntes com parceiros nos empreendimentos	12.682	-	-
Adiantamentos de clientes	2.438	-	-
Consórcios de sociedades	488	3.716	-87%
Adiantamento para futuro aumento de capital	2.048	-	-
Outras obrigações	1.035	8.591	-88%
	<b>689.945</b>	<b>118.114</b>	<b>484%</b>
<b>Participação dos minoritários</b>	<b>54.662</b>	<b>4.452</b>	<b>1128%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>			
Capital social	1.292.687	241.181	436%
Reserva de capital	1.851	-	-
Reserva de lucros	4.594	1.036	343%
Lucros (prejuízos) acumulados	50.534	(165)	-
	<b>1.349.666</b>	<b>242.052</b>	<b>458%</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>2.563.046</b>	<b>505.431</b>	<b>407%</b>



**TELECONFERÊNCIA****Português**

18 de Março de 2008  
10h00 (horário de Brasília)  
09h00 (horário de Nova York)  
Tel.: (11) 2188-0188  
Código: PDG Realty  
Replay: (11) 2188-0188

**Inglês**

18 de Março de 2008  
12h00 (horário de Brasília)  
11h00 (horário de Nova York)  
Tel.: +1 (973) 935-8893  
Código: 38667410  
Replay: +1 (706) 645-9291

Webcast ao vivo pela Internet, os participantes devem se conectar 15 minutos antes do início do evento:

[www.pdgrealty.com.br/ri](http://www.pdgrealty.com.br/ri)

**CONTATO RI****Michel Wurman**

Diretor Financeiro e de RI

**João Mallet, CFA**

Gerente Financeiro e de RI

**Gustavo Janer**

Analista Financeiro e de RI

**ri@pdgrealty.com.br**

Tel.: (0xx21) 3504-3800

Fax: (0xx21) 3504-3849

**SOBRE A PDG REALTY S/A**

PDG Realty é uma companhia de investimentos com foco no mercado imobiliário listada no Novo Mercado da Bovespa (PDGR3). No ano de 2004 lançou 824 unidades, em 2005, 2.089 unidades, em 2006 lançou 3.994 unidades e em 2007 se consolidou como uma das maiores empresas do setor imobiliário do Brasil com 12.860 unidades lançadas.

São mais de 118 empreendimentos distribuídos pelo país, em diferentes segmentos do setor, os quais incluem incorporação de projetos residenciais para diversas classes, desde o segmento Econômico até a Alta renda, desenvolvimento de loteamentos residenciais e investimentos em empreendimentos comerciais com foco em geração de renda, por meio de locação.



A empresa começou os seus investimentos nas duas principais capitais do país, São Paulo e Rio de Janeiro, e hoje está presente em diversos estados como Bahia, Espírito Santo, Paraná, Minas Gerais, Goiás e Santa Catarina. Além da diversificação geográfica, a PDG Realty iniciou sua expansão internacional na América Latina com projetos na Argentina.

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.