



São Paulo, 12 de Novembro de 2007 – A PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações - PDGR3 - divulga seus resultados do 3º trimestre de 2007 (3T07). 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 3º TRIMESTRE DE 2007

PDG REALTY ALCANÇA R\$ 760 MILHÕES DE VGV LANÇADO *PRO RATA* EM 9M07, AUMENTO DE 379% EM RELAÇÃO À 9M06.

VELOCIDADE DE VENDAS: 71% DAS UNIDADES LANÇADAS NO ANO JÁ FORAM VENDIDAS ATÉ O MOMENTO.

O EBITDA ACUMULADO DO ANO ALCANÇOU R\$ 100,67 MILHÕES (AUMENTO DE 299% EM RELAÇÃO AOS 9M06), COM 27,9% DE MARGEM.

MAIS UMA VEZ ESTAMOS REVISANDO OS NOSSOS GUIDANCES:

- ✓ **GUIDANCE DE EBITDA PARA 2007 AUMENTA DE R\$100 – R\$110 MILHÕES PARA R\$135 – R\$140 MILHÕES**
- ✓ **GUIDANCE DE VGV *PRO RATA* PDG REALTY 2008 AUMENTA DE R\$1,5 – R\$1,7 BILHÕES PARA R\$1,9 – R\$2,1 BILHÕES.**

- O VGV total lançado foi de **R\$981 milhões**, sendo **R\$385 milhões** o VGV Lançado *pro rata* PDG Realty.
- **69%** das unidades lançadas no 3T07 já foram vendidas até o momento.
- A PDG Realty participou do lançamento de **21 projetos**, somando **4.755** unidades no 3T07.
- A Receita Líquida da PDG Realty chegou a **R\$169,1 milhões**, um aumento de **1.432%** quando comparado ao mesmo período do ano anterior.
- O EBITDA do trimestre alcançou **R\$44,2 milhões** com **26,1% de margem**, um crescimento de **1.087%** em relação ao mesmo período do ano anterior.
- O Landbank *pro rata* PDG Realty alcançou **R\$4,8 bilhões** (distribuídos em 227 projetos), representando um crescimento de 45% em relação ao Landbank do 2T07.
- **Expansão geográfica** para os Estados do Paraná, Santa Catarina e Minas Gerais, através de parcerias firmadas com as incorporadoras LN (PR e SC) e Dominus (MG), além da aquisição de 30% da incorporadora argentina TGLT S.A.
- Parceria firmada entre a REP e a Kimco Realty para o desenvolvimento de empreendimentos imobiliários voltados para a geração de renda, já contando com pipeline de 10 projetos com ABL projetada de **81.368 m²**.
- Em função da relevância do **segmento econômico** nos lançamentos da PDG Realty, a partir deste trimestre estamos abrindo em uma nova sessão os dados financeiros e operacionais deste segmento.
- O VGV *pro rata* PDG Realty lançado no **segmento econômico** no 3T07 representou **65%** do VGV *pro rata* total lançado. O EBITDA total do segmento econômico foi de R\$25,4 milhões, representando 57,4% do EBITDA da PDG Realty no 3T07.



INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	3T07	3T06	9M07	9M06
VGW Lançado ^{(1) (2)} – R\$mil	981,00	181,09	1.847,41	451,48
VGW Lançado PDG Realty – R\$mil	385,03	64,39	759,78	158,78
Empreendimentos Lançados	21	5	56	13
Número de Unidades Lançadas ^{(1) (2)}	4.755	355	8.957	1.743
Vendas Contratadas – R\$mil ⁽¹⁾	922,94	142,50	1.675,15	404,79
Vendas Contratadas PDG Realty – R\$mil ⁽¹⁾	338,95	51,27	641,26	142,36
Número de Unidades Vendidas ^{(3) (4)}	4.354	655	7.820	1.431
Área Privativa Lançada TOTAL (m²) ^{(1) (2) (3)}	357.710	35.750	600.160	116.581
Área Média (m²) ⁽³⁾	84	1.117	80	76
Preço Médio (R\$/m²) ⁽³⁾	2,642	4,590	2,891	3,727
Receita Líquida - R\$ mil	169,13	11,03	361,3	96,0
Lucro Bruto - R\$ mil	60,19	4,43	131,1	36,0
Margem Bruta - %	35,6%	40,1%	36,3%	37,5%
EBITDA - R\$ mil ^{(4) (5)}	44,16	3,72	100,7	25,2
Margem EBITDA - %	26,1%	33,7%	27,9%	26,3%
Lucro Líquido Ajustado - R\$ mil	21,27	1,48	67,7	20,5
Margem Líquida Ajustada - %	12,6%	13,4%	18,7%	21,3%

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

(2) Desprezadas as Unidades objeto de permuta.

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

(4) EBITDA dividido pela receita operacional líquida.

(5) 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 aquelas utilizadas por outras empresas.

PDG REALTY AVANÇA NO SEGMENTO ECONÔMICO

Devido a grande importância que o segmento econômico tem dentro do nosso resultado consolidado, a partir deste trimestre estamos abrindo os resultados operacionais e financeiros deste segmento em uma sessão separada.

Dentro do planejamento estratégico da PDG Realty, em 2005 foi tomada a decisão de aumentarmos a exposição de nossas operações ao segmento com unidades residenciais com preço de venda de até R\$250mil, que denominamos "*segmento econômico*".

Esta decisão foi balizada pelo fato da maior parte do déficit habitacional do país estar concentrado neste segmento, o que, aliado à maior disponibilidade de crédito, impulsiona a venda de imóveis a uma velocidade acima da média do setor e possibilita a sustentação deste crescimento por um período prolongado.

O crédito que hoje está disponível para o segmento tem prazos e taxas historicamente favoráveis ao consumidor final. A queda na taxa de juros pelos agentes econômicos além de tornar o financiamento mais barato ajuda, junto com o crescimento econômico, a sustentar a dinâmica da disponibilidade de crédito para o setor: favorecendo o aumento dos recursos oriundos da caderneta de poupança (que se torna um investimento relativamente mais atraente) e do FGTS (por conta de um aumento do emprego formal com o aquecimento da economia).



A prova desta nova realidade é a expressiva alta dos financiamentos com recursos do SBPE, que no acumulado do ano somam R\$12,2 bilhões, uma alta de 81% em relação ao mesmo período do ano anterior. Em número de unidades, este número chega a aproximadamente 135 mil unidades, um aumento de 65% em relação aos 9M06.

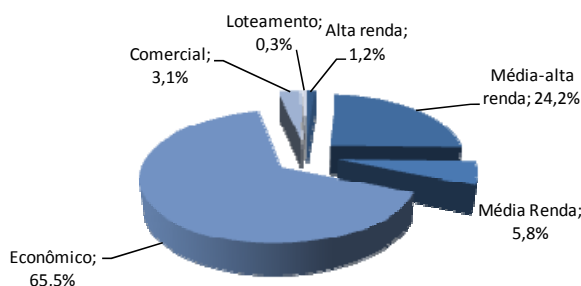
Vemos hoje a entrada de bancos privados na concorrência pelo financiamento ao consumidor do segmento econômico. Estes bancos estão se estruturando para oferecer produtos específicos para o segmento e um deles iniciou recentemente o repasse de fundos oriundos do FGTS.

Entendemos que para uma empresa obter sucesso neste segmento é necessário planejamento, padronização e eficiência operacional, características que apenas incorporadores especialistas conseguem reunir. O segmento apresenta um ciclo mais curto, sendo que a verticalização das etapas desempenha papel decisivo na formação das margens de resultado. Destacamos também que a análise de crédito deve ser feita de forma rigorosa, evitando assim problemas com inadimplência.

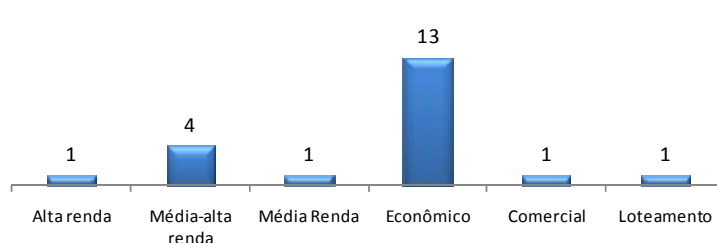
A maior parte da nossa atividade neste segmento se dá através da Goldfarb, pela nossa participação na empresa (75%) e também pela co-incorporação que fazemos com a mesma em quase todos os projetos. Além disso, possuímos projetos de co-incorporação com alguns outros parceiros que também atuam neste segmento.

Em linha com a nossa estratégia, nossos lançamentos apresentaram, mais uma vez, grande exposição ao segmento econômico. No 3T07 participamos de lançamentos nestes segmentos que representaram um VGV *pro rata* PDG Realty de R\$252 milhões, correspondentes a 65% do VGV Lançado *pro rata* da PDG Realty.

Segmentação VGV Lançado *pro rata* PDG Realty - 3T07



Lançamentos por Segmento - 3T07



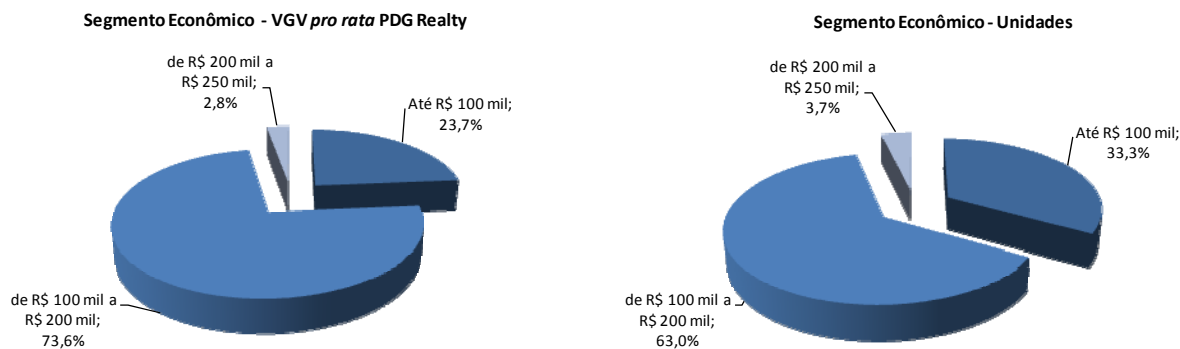
Abaixo podemos analisar a quebra de lançamentos no segmento econômico no 3T07 por faixa de preço:

	VGV total Lançado	VGV PDG Realty	Unidades Lançadas	Unidades Vendidas	Unidades Vendidas (%)
Até R\$ 100 mil	75,7	55,7	893	739	83%
de R\$ 100 mil a R\$ 200 mil	231,7	155,5	1.963	1.085	55%
de R\$ 200 mil a R\$ 250 mil	51,1	40,9	216	43	20%
Total	358,45	252,01	3.072	1.867	61%

Nosso Landbank atual reflete a grande exposição da PDG Realty ao segmento econômico: do VGV *pro rata* PDG Realty, 73% está concentrado neste segmento, representando um VGV *pro rata* neste segmento de R\$3,5 bilhões (maiores informações sobre o Landbank da PDG Realty veja a página 15)



Abaixo, podemos analisar a quebra do landbank da PDG Realty no segmento econômico por faixa de preço:



Em relação à dados financeiros, temos o EBITDA do segmento, R\$25,4 milhões, representando 57,4% do EBITDA total da PDG Realty. Para os 9M07 o EBITDA alcançou R\$52 milhões ou 51.7% do total. Maiores detalhes sobre são apresentados na seção de dados financeiros.

EVENTOS RECENTES

Aquisição de 30% da TGLT



Em 28 de agosto de 2007 investimos US\$7 milhões, através de aumento de capital, na TGLT S.A. Com isso passamos a deter 30% do capital social da empresa, além de ter a preferência (mas não a obrigação) de participar diretamente em cada um dos projetos captados pela TGLT através de co-incorporação.

Esperamos investir no médio-prazo um total de US\$20 à US\$30 milhões (incluindo o investimento já realizado) e já contamos com 2 projetos já em desenvolvimento, sendo o primeiro na cidade de Rosário e o segundo na cidade de Buenos Aires. Ressaltamos que o VGV dos projetos à serem desenvolvidos com a TGLT não está sendo considerado em nosso landbank atual.

A TGLT é uma empresa de real estate que investe com sucesso na Argentina desde 2002. O objetivo da empresa é se tornar a líder no mercado residencial argentino em vendas, rentabilidade e qualidade de produtos.

Sua estratégia consiste em desenvolver grandes projetos residenciais nas principais cidades da Argentina, notadamente: Buenos Aires, Rosário, Córdoba e Mendoza, com margens líquidas de retorno variando de 18% à 27%, de acordo com o segmento de mercado de cada projeto.

À medida que o financiamento bancário na Argentina atingir o segmento de baixa renda, serão desenvolvidos projetos para este segmento de mercado.



Investimento na Brasil Brokers



Em 28 de agosto de 2007 anunciamos o investimento na Brasil Brokers Participações S.A., empresa com foco e atuação no mercado de intermediação e consultoria imobiliária, composta por 16 empresas e que conta com a maior força de vendas do País com, aproximadamente, 3.000 corretores distribuídos por 363 pontos de venda e uma equipe com mais de 600 funcionários. Realizamos nosso investimento na Brasil Brokers através do FIP GULF I e da transferência da Avance.

A Brasil Brokers realizou a precificação de sua oferta pública inicial de ações ("IPO") em 26/10/2007, tendo sido fixado o preço de R\$950,00 por ação, captando assim R\$608 milhões na oferta primária e secundária (não considerando o lote suplementar).

Aumento de participação na Goldfarb para 75% com opção de compra de adicionais 5%



www.goldfarb.com.br

Em 31 de agosto de 2007 anunciamos o aumento de participação acionária na Goldfarb Incorporações e Construções S.A. para 75%, com opção para aquisição de adicionais 5%.

Considerando o valor econômico da Goldfarb em R\$800 milhões, realizamos um aumento do capital de R\$100 milhões de reais e emissão de ações representativas de 3,33% do capital social da Goldfarb, passando a PDG Realty a deter 73,33% da Goldfarb.

Realizamos ainda, em setembro de 2007, a incorporação de uma sociedade holding detentora de 1,67% do capital social da Goldfarb, com a emissão de 681.818 ações da PDG Realty para os demais acionistas da Goldfarb, atingindo 75% de participação.

Este novo investimento na Goldfarb visa consolidar a participação da PDG Realty como uma das empresas do setor imobiliário com maior volume de negócios nos segmentos econômico, setor de maior demanda reprimida do mercado imobiliário brasileiro.

Parceria com a LN Empreendimentos Imobiliários



Em 3 de setembro de 2007 celebramos um contrato de parceria com a LN Empreendimentos Imobiliários Ltda. O Grupo LN iniciou suas atividades em 1981 e desenvolveu empreendimentos em várias cidades do Paraná e Santa Catarina.

A parceria terá duração inicial de 5 anos e os empreendimentos imobiliários prospectados nos Estados do Paraná e Santa Catarina serão desenvolvidos em conjunto pela LN e PDG Realty, além de atuar em parceria com a Goldfarb nos segmentos de média à média-baixa renda.



Acreditamos que a parceria proporcionará o desenvolvimento de projetos imobiliários que somem R\$100 milhões de VGV *pro rata* PDG Realty ao ano a partir de 2008, sendo que o primeiro lançamento no âmbito da parceria deverá ocorrer no primeiro trimestre de 2008.

Parceria REP e Kimco Realty



Em 29 de outubro de 2007, a REP DI Desenvolvimento Imobiliário S.A., empresa integrante do portfólio de investimentos da PDG Realty celebrou Joint Venture and Quotaholders' Agreement com a Kimco Realty Corporation para o desenvolvimento de empreendimentos imobiliários voltados para a geração de renda.

A Kimco atua em mais de 45 estados dos EUA, Porto Rico, Canadá, México e Chile, detendo mais de 1.519 terrenos e 16,5 milhões de metros quadrados de área bruta locável. É a maior empresa de retail center do mundo e planeja focar suas atividades no país no desenvolvimento de shoppings de vizinhança e de Centros de Conveniência e Serviços (CCS), segmento no qual a REP DI possui grande *expertise*.

Inicialmente as partes planejam investir até US\$150 milhões em projetos imobiliários no país, sendo a participação da Kimco de 70% e da REP DI de 30%, ficando a cargo da REP DI o desenvolvimento, gestão e administração dos empreendimentos.

Parceria PDG Realty e Dominus Engenharia Ltda.



Em 09 de novembro de 2007 celebramos um contrato de parceria com a Dominus Engenharia Ltda. A parceria terá duração inicial de 3 anos e os empreendimentos imobiliários prospectados na Grande Belo Horizonte serão desenvolvidos em conjunto pela Dominus e PDG Realty.

A Dominus possui mais de 10 anos de experiência no mercado imobiliário de Minas Gerais, Rio de Janeiro e Bahia, desenvolvendo empreendimentos residenciais e comerciais, urbanização de grandes áreas e gerenciamento de empreendimentos em variados segmentos, tais como hotelaria, residencial e comercial.

Acreditamos que a parceria proporcionará o desenvolvimento de projetos imobiliários que somem R\$100 milhões de Volume Geral de Vendas *pro rata* PDG Realty ao ano a partir de 2008.

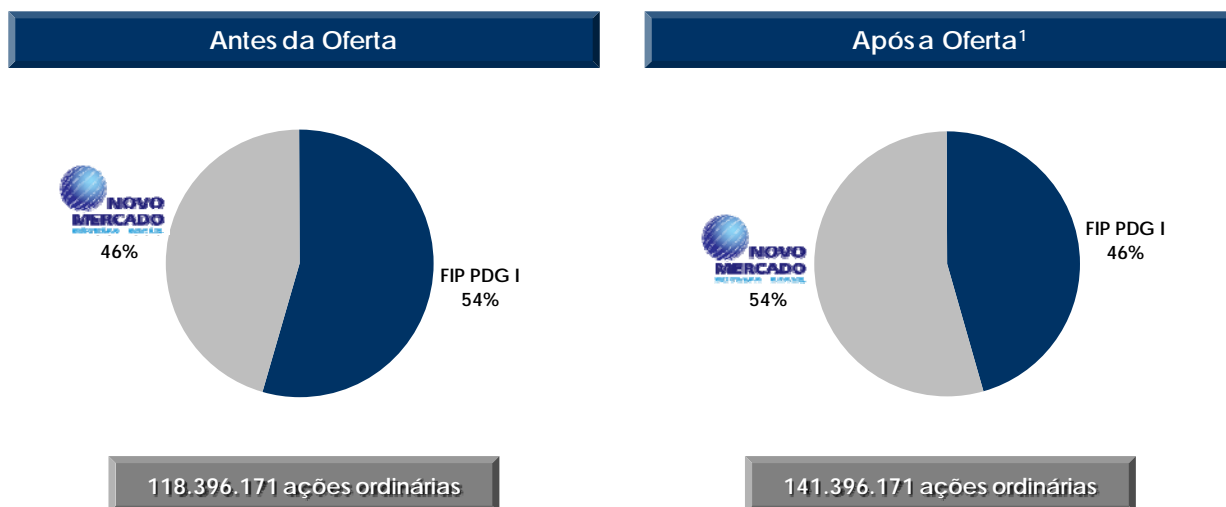


Comentários de Desempenho 3T07

Follow On

Em 22 de outubro de 2007 realizamos a precificação da segunda oferta pública primária de ações da PDG Realty ("Follow On") ao preço de R\$25,00. Foram emitidas 20 milhões de novas ações na oferta base, e o lote suplementar foi integralmente exercido, com a emissão de 3 milhões de novas ações.

Com a conclusão da oferta, captamos aproximadamente R\$575 milhões para o investimento em nosso portfólio de empresas e em novos projetos de co-incorporação, passando o *free float* a representar aproximadamente 54% do capital total, conforme o gráfico abaixo:

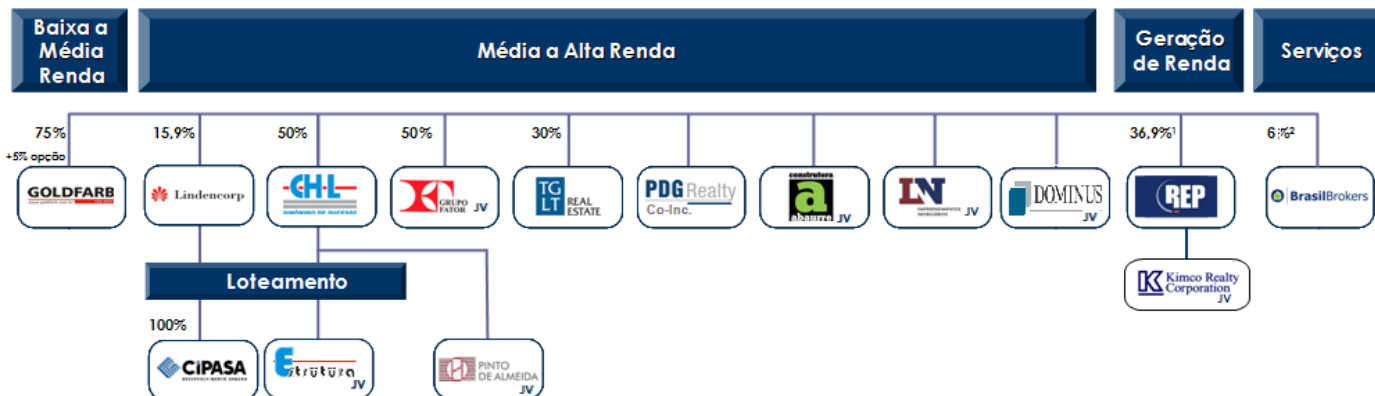


Nota:

1 Aproximadamente US\$1 bilhão de *free float*, assumindo o exercício total do lote suplementar

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 diversos parceiros de comprovada capacidade de execução.



Nota:

- 1 25% diretamente e 11,9% indiretamente através da Lindencorp
- 2 Sujeito a futuras mudanças após novas aquisições e conclusão do IPO

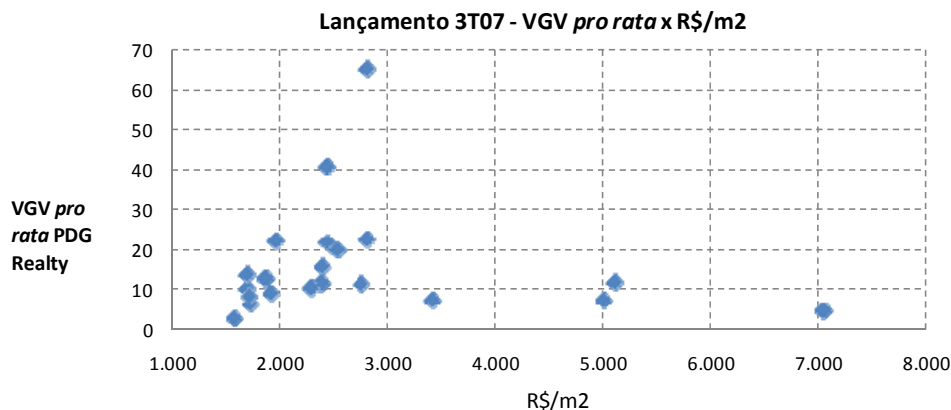
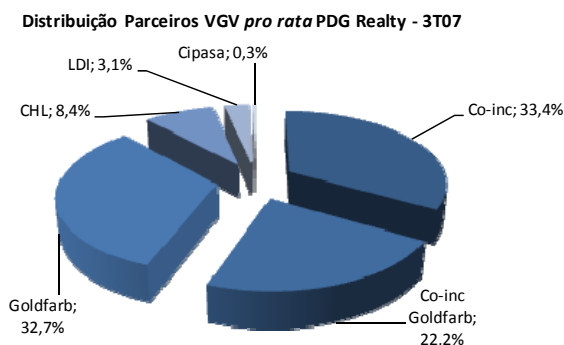
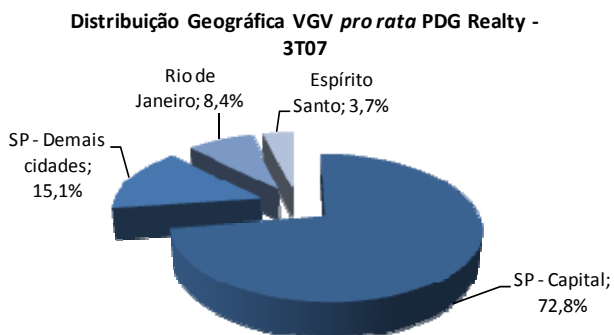
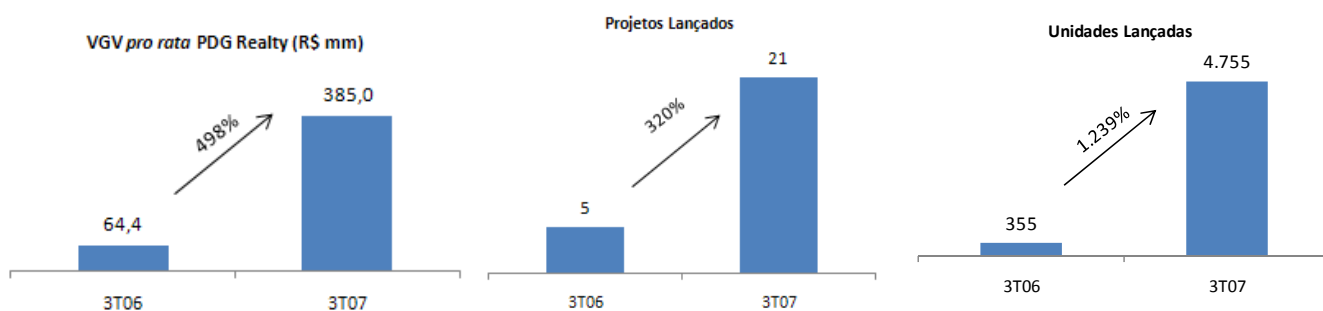


DESEMPENHO OPERACIONAL

Lançamentos Totais PDG Realty 3T07

No 3T07 participamos de lançamentos que representaram um VGV total de R\$981 milhões, sendo que deste valor R\$385 milhões se referem à participação da PDG Realty.

Alcançamos este volume através do lançamento de 21 projetos, distribuídos geograficamente da seguinte forma: 16 no Estado de São Paulo (13 na capital e 3 no interior), 4 na cidade do Rio de Janeiro e 1 no Espírito Santo.





Vendas

O total de vendas contratadas no 3T07 foi de R\$923 milhões, sendo R\$339 milhões a participação *pro rata* da PDG Realty. Das unidades lançadas no 3T07, 69% já foram vendidas até o momento.

A tabela abaixo detalha os projetos lançados no 3T07:

Projeto	VGV (R\$ MM)	% Total PDG	VGV Pro-rata PDG	Unidades	Unidades Vendidas	Unidades Vendidas (%)	Segmento
São Paulo - Capital							
1 Villagio de Vicenza	3,3	75,00%	2,5	32	32	100%	Econômico
2 Bio Vita	50,7	37,50%	19,0	400	341	85%	Econômico
3 Villagio Torino	10,5	75,00%	7,9	101	94	93%	Econômico
4 Ellegance	20,1	87,50%	17,6	188	76	40%	Econômico
5 Vida Bella	16,4	75,00%	12,3	196	121	62%	Econômico
6 Vida Áurea	26,2	87,50%	23,0	347	343	99%	Econômico
7 Blue Sky	40,3	37,50%	15,1	346	75	22%	Econômico
8 Domínio Marajoara	325,9	20,00%	65,2	594	585	98%	Média-alta renda
9 Eco Life Santanna	28,1	80,00%	22,4	92	80	87%	Média Renda
10 Villagio di Genova	7,9	75,00%	6,0	91	69	76%	Econômico
11 LIV	168,0	7,12%	12,0	400	280	70%	Média-alta renda
12 Ville d'France	41,8	87,50%	36,5	352	51	14%	Econômico
13 Eco Life Independência	51,1	80,00%	40,9	216	43	20%	Econômico
São Paulo - Demais cidades							
1 Cittá di Roma	42,6	87,50%	37,3	400	278	70%	Econômico
2 Dream Vision	22,4	87,50%	19,6	144	138	96%	Econômico
3 Portal de Bragança	36,0	3,16%	1,1	383	272	71%	Loteamento
Rio de Janeiro							
1 Prime Gavea	14,5	50,00%	7,3	25	23	92%	Média-alta renda
2 Spazio	17,6	50,00%	8,8	40	32	80%	Média-alta renda
3 Diamond Noblesse	9,0	50,00%	4,5	5	1	20%	Alta renda
4 Metropolitan	23,5	50,00%	11,8	144	144	100%	Comercial
Espírito Santo							
1 Solar das Ilhas (1º Fase)	25,1	57,50%	14,4	259	206	80%	Econômico
21 Total	981,00		385,03	4.755	3.284	69%	



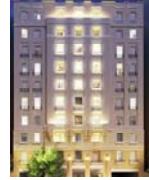
Abaixo podemos visualizar alguns dos projetos lançados com diferentes parceiros que foram destaques no 3T07:

Domínio Marajoara



Parceiro	Cyrela/QG/MAC
Localização	São Paulo/RJ
Lançamento	Setembro/2007
VGv total	R\$ 325 mm
Unidades	594
% vendas	98%

Metropolitan



Parceiro	CHL
Localização	Rio de Janeiro / RJ
Lançamento	Setembro/2007
VGv total	R\$ 23 mm
Unidades	144
% vendas	100%

Vida Áurea



Parceiro	Goldfarb
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Setembro/2007
VGv total	R\$ 27,2 mm
Unidades	347
% vendas	99%

Villagio de Vicenza



Parceiro	Goldfarb
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Julho/2007
VGv total	R\$ 3,4mm
Unidades	32
% vendas	100%

LIV



Parceiro	LDI/ Setin / Abyara
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Setembro/2007
VGv total	R\$ 159 mm
Unidades	400
% vendas	70%

Prime Gavea



Parceiro	CHL
Localização	Rio de Janeiro / RJ
Lançamento	Agosto/2007
VGv total	R\$ 14,5mm
Unidades	25
% vendas	92%

Dream Vision



Parceiro	Goldfarb
Localização	Campinas/ SP
Lançamento	Setembro/2007
VGv total	R\$23,2mm
Unidades	144
% vendas	96%

Eco Life Santanna



Parceiro	Esfera
Localização	São Paulo/SP
Lançamento	Setembro/2007
VGv total	R\$ 28,1mm
Unidades	92
% vendas	85%



Na tabela abaixo são apresentadas as velocidades de vendas de cada um dos lançamentos do 3T07 (por ordem de lançamento). Destacamos os empreendimentos Metropolitan (100% vendido nos primeiros dias de lançamento) e Villagio de Vicenza (100% vendido em 60 dias após o lançamento).

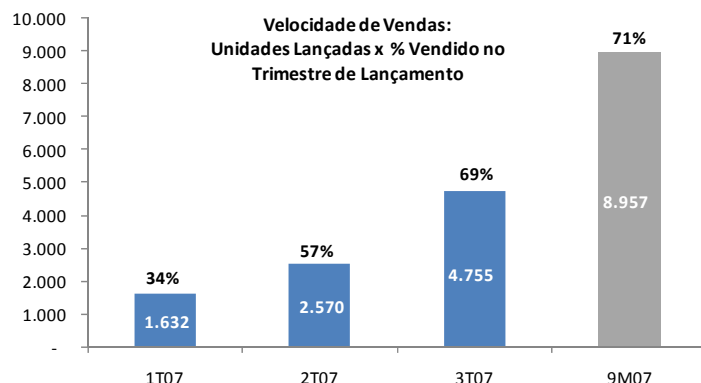
Projeto	Parceiro	Tipo	Total Vendido	% de Vendas a cada período (acumulado)		
				30 dias	60 dias	90 dias
Villagio de Vicenza	Goldfarb	Econômica	100,00%	84,38%	100,00%	100,00%
Bio Vita	Goldfarb	Econômica	85,00%	33,25%	66,00%	85,00%
Villagio torino	Goldfarb	Econômica	93,00%	42,57%	76,24%	93,00%
Cittá di Roma	Goldfarb	Econômica	67,00%	29,25%	52,25%	67,00%
Portal de Bragança	CDU	Loteamento	71,02%	60,57%	67,89%	71,02%
Ellegance	Goldfarb	Econômica	40,43%	23,94%	40,43%	n/a
Vida Bella	Goldfarb	Econômica	61,73%	40,31%	61,73%	n/a
Vida Aurea	Goldfarb	Econômica	98,85%	75,79%	98,85%	n/a
Dream Vision	Goldfarb	Econômica	95,83%	78,47%	95,83%	n/a
Prime Gavea	CHL	Média-alta renda	92,00%	92,00%	92,00%	n/a
Domínio Marajoara	Cyrela/ Queiroz/ Mac	Média-alta renda	98,48%	91,41%	98,48%	n/a
Eco Life Santanna	Esfera	Média renda	84,78%	66,30%	84,78%	n/a
Villagio di Genova	Goldfarb	Econômica	75,82%	42,86%	75,82%	n/a
Spazio	CHL	Média-alta renda	80,00%	75,00%	80,00%	n/a
Blue Sky	Goldfarb	Média-baixa renda	21,68%	21,68%	n/a	n/a
Metropolitan	CHL	Comercial	100,00%	100,00%	n/a	n/a
LIV	Lindencorp	Média-alta renda	70,00%	70,00%	n/a	n/a
Solar das Ilhas (1º Fase)	Goldfarb	Econômica	79,54%	79,54%	n/a	n/a
Ville d'France	Goldfarb	Econômica	14,49%	14,49%	n/a	n/a
Diamond Noblesse	CHL	Alta renda	20,00%	20,00%	n/a	n/a
Eco Life Independência	Esfera	Econômica	15,28%	15,28%	n/a	n/a

A tabela abaixo demonstra a quantidade de semanas necessárias para atingir determinada % de vendas (por ordem de lançamento):

Projeto	Parceiro	Tipo	Total Vendido	Semanas para atingir % de Vendas		
				30%	50%	80%
Villagio de Vicenza	Goldfarb	Econômica	100,00%	2 Semanas	3 Semanas	4 Semanas
Bio Vita	Goldfarb	Econômica	85,00%	3 Semanas	5 Semanas	11 Semanas
Villagio torino	Goldfarb	Econômica	93,00%	4 Semanas	5 Semanas	6 Semanas
Cittá di Roma	Goldfarb	Econômica	67,00%	4 Semanas	7 Semanas	n/a
Portal de Bragança	CDU	Loteamento	71,02%	1 Semana	1 Semana	n/a
Ellegance	Goldfarb	Econômica	40,43%	3 Semanas	n/a	n/a
Vida Bella	Goldfarb	Econômica	61,73%	2 Semanas	5 Semanas	n/a
Vida Áurea	Goldfarb	Econômica	98,85%	1 Semana	2 Semanas	4 Semanas
Dream Vision	Goldfarb	Econômica	95,83%	1 Semana	1 Semana	4 Semanas
Prime Gavea	CHL	Média-alta renda	92,00%	1 Semana	1 Semana	2 Semanas
Domínio Marajoara	Cyrela/ Queir	Média-alta renda	98,48%	1 Semana	1 Semana	2 Semanas
Eco Life Santanna	Esfera	Média renda	84,78%	1 Semana	2 Semanas	5 Semanas
Villagio di Genova	Goldfarb	Econômica	75,82%	3 Semanas	5 Semanas	n/a
Spazio	CHL	Média-alta renda	80,00%	1 Semana	1 Semana	3 Semanas
Blue Sky	Goldfarb	Média-baixa renda	21,68%	n/a	n/a	n/a
Metropolitan	CHL	Comercial	100,00%	1 Semana	1 Semana	1 Semana
LIV	Lindencorp	Média-alta renda	70,00%	1 Semana	1 Semana	n/a
Solar das Ilhas (1º Fase)	Goldfarb	Econômica	79,54%	1 Semana	1 Semana	n/a
Ville d'France	Goldfarb	Econômica	14,49%	n/a	n/a	n/a
Diamond Noblesse	CHL	Alta renda	20,00%	n/a	n/a	n/a
Eco Life Independência	Esfera	Econômica	15,28%	n/a	n/a	n/a



Abaixo, apresentamos a dinâmica da velocidade de vendas alcançada pelos projetos dentro dos respectivos trimestres de lançamento:



A tabela abaixo demonstra o histórico de lançamentos da PDG Realty. Podemos perceber que 81% de todas as unidades lançadas até hoje já foram vendidas:

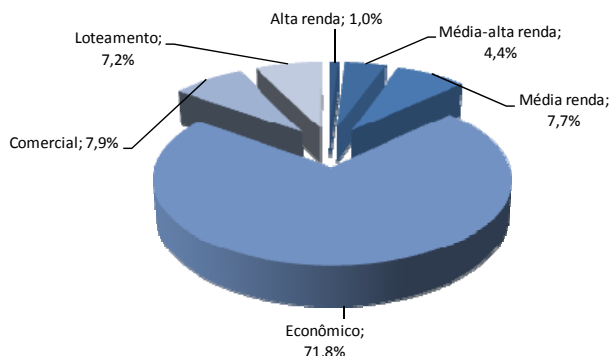
	Empreendimentos Lançados	Unidades Lançadas	Unidades Vendidas	% de Venda	Unidades Vendidas no 3º Tri 2007	VGV vendido no 3º Tri 2007 - PDG Realty
Ano 2003	3	293	291	99%	2	0,5
3º Tri	1	188	188	100%	-	-
4º Tri	2	105	103	98%	2	0,5
Ano 2004	5	826	796	96%	8	4,5
1º Tri	-	-	-	0%	-	-
2º Tri	1	69	48	70%	3	0,9
3º Tri	2	120	115	96%	2	0,6
4º Tri	2	637	633	99%	3	3,0
Ano 2005	9	2.686	2.483	92%	107	7,0
1º Tri	1	25	23	92%	3	1,0
2º Tri	3	647	575	89%	9	0,9
3º Tri	1	53	53	100%	-	-
4º Tri	4	1.961	1.832	93%	95	5,1
Ano 2006	28	4.083	3.613	88%	342	23,0
1º Tri	4	977	973	100%	7	0,2
2º Tri	2	418	400	96%	51	1,3
3º Tri	6	467	415	89%	17	0,8
4º Tri	16	2.221	1.825	82%	267	20,7
Ano 2007	56	8.957	6.398	71%	3.895	304,0
1º Tri	14	1.632	1.248	76%	198	14,8
2º Tri	21	2.570	1.866	73%	413	29,1
3º Tri	21	4.755	3.284	69%	3.284	260,1
jul	1	32	32	100%	32	2,5
ago	4	1.284	985	77%	985	50,3
set	16	3.439	2.267	66%	2.267	207,3
TOTAL	101	16.845	13.581	81%	4.354	338,9



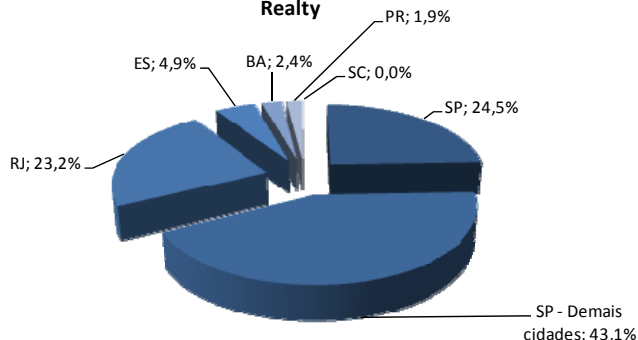
LANDBANK

Atualmente, o Landbank *pro rata* PDG Realty alcança R\$4,8 bilhões (distribuídos em 227 projetos), representando um crescimento de 45% em relação ao Landbank do 2T07.

Segmentação Landbank VGV Pro Rata PDG Realty

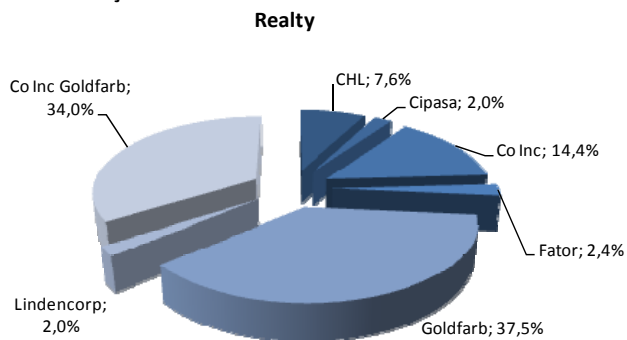


Distribuição Geográfica Landbank VGV Pro Rata PDG Realty

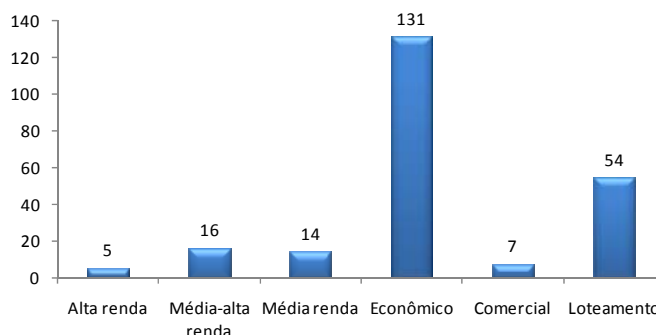


O modelo de negócio da PDG Realty permite que os empreendimentos sejam feitos com diversos parceiros e em diversas regiões geográficas. Entendemos que atuando desta forma, diluímos o risco operacional em diversos projetos, não dependendo excessivamente de um único projeto.

Distribuição de Parceiros Landbank VGV Pro Rata PDG Realty

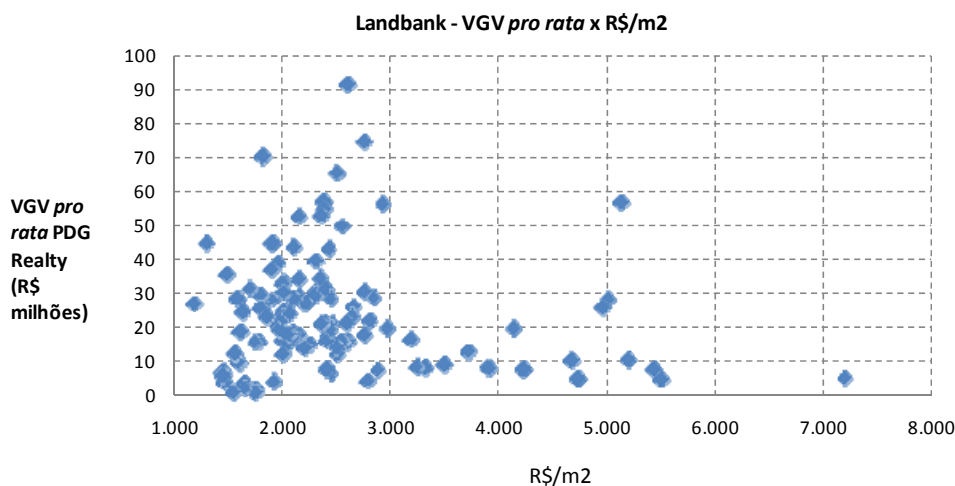
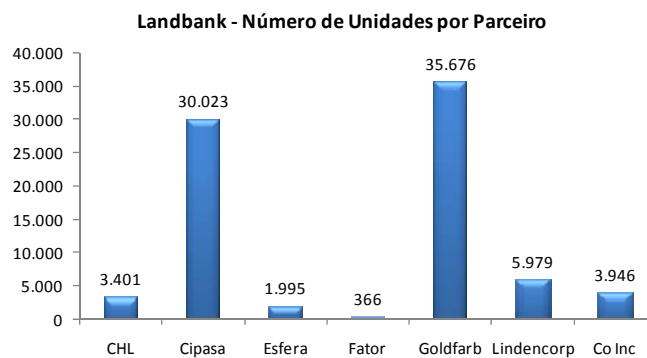
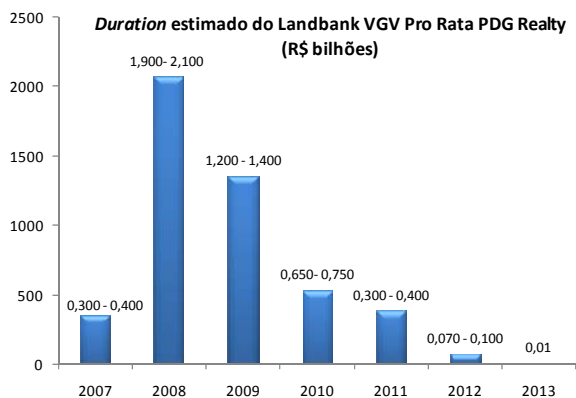


Landbank - Número de Projetos por Segmento





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



PIPELINE DE PROJETOS PARA RENDA

A REP conta atualmente com um pipeline de projetos para o desenvolvimento de empreendimentos imobiliários voltados para a geração de renda de 10 projetos com ABL projetada de 81.368m²:

	Tipo	Localização	Part REP DI *	Ano Inauguração	ABL (m2)
Empreendimento já contratados	CCS	Jundiaí, SP	100%	2008	708
	CCS	São Paulo, SP	100%	2008	1.817
	CCS	São Paulo, SP	20%	2009	1.069
	Shopping Center	Valinhos, SP	100%	2009	5.416
	Shopping Center	Hortolândia, SP	100%	2009	10.000
	CCS	São Paulo, SP	100%	2009	33.679
	Multi-Uso	São Paulo, SP	50%	2009	3.158
	Shopping Center	São Paulo, SP	100%	2009	7.521
	Shopping Center	Campinas, SP	33%	2009	-
	Shopping Center	São Paulo, SP	100%	2009	18.000
TOTAL					81.368

* a PDG Realty detém 36,9% da REP DI: 25% diretos e outros 11,9% através da Lindencorp



Comentários de Desempenho 3T07

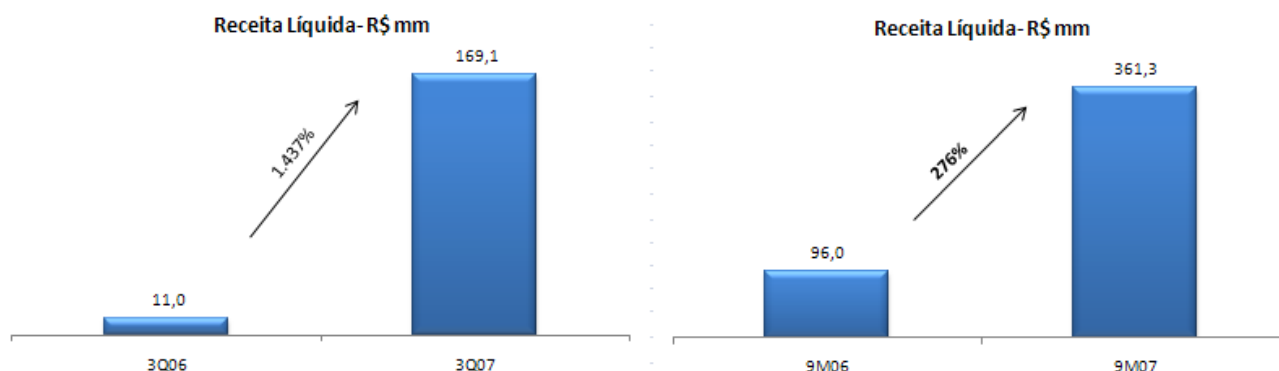
Estes projetos poderão ser desenvolvidos juntamente com a Kimco Realty conforme o contrato de parceria firmado entre as duas empresas.

Além dos projetos da REP detalhados no pipeline acima, a empresa já conta com dois projetos já operacionais, apresentando ABL somada superior à 12 m² mil.

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Receita Líquida

A nossa receita líquida no 3T07 foi de R\$169,1 milhões, contra R\$11,0 milhões no 3T06, representando uma variação de 1.437%.



Abaixo apresentamos a abeetura de nossa receita líquida por segmento e ano de lançamento dos projetos. Ressaltando a grande exposição ao segmento econômico. Analisando os resultados anuais, vemos que os projetos lançados em 2007 representam a maior parcela da receita. Vemos ainda 2005 com parcela significativa por conta do projeto Quartier Carioca, no qual temos participação direta e indireta (através da CHL):

Segmento	3T2007	%	9M2007	%
Alta renda	6,89	4,1%	19,32	5,3%
Média-alta renda	22,92	13,6%	37,41	10,4%
Média Renda	34,91	20,6%	94,22	26,1%
Econômico	104,30	61,7%	210,05	58,1%
Comercial	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Loteamento	0,11	0,1%	0,30	0,1%
Total	169,13	100,0%	361,30	100,0%

Ano	3T2007	%	9M2007	%
2003	0,89	0,5%	3,62	1,0%
2004	6,81	4,0%	22,91	6,3%
2005	45,88	27,1%	121,76	33,7%
2006	38,64	22,8%	80,88	22,4%
2007	76,90	45,5%	132,13	36,6%
Total	169,13	100,0%	361,30	100,0%



Quebra de receita e venda por empreendimento:

Empreendimento	Trimestre de lançamento	Partic. PDG Realty	Receita Bruta		% Vendido Acumulado em	
			3Q07	3Q06	9M07	9M06
Empreendimentos:						
Alive	3T03	50%	(182)	617	100%	93%
ACL	3T06	50%	157	833	33%	33%
Alto di Felicità	1T07	50%	817	-	77%	-
Arte Arquitetura	2T02	50%	-	523	69%	61%
Baguari	1T07	50%	1.603	-	89%	-
Barra Family	1T06	50%	7.142	(68)	100%	100%
Boa Viagem	4T04	50%	2.041	304	85%	46%
Citta de Roma	3T07	50%	1.556	-	70%	-
Dream Vision	3T07	50%	2.330	-	96%	-
Duetto Jardins	3T04	50%	109	604	41%	91%
Eco life Butantã	2T05	100%	2.922	(1.899)	88%	89%
Eco Life Santana	3T07	80%	1.008	-	87%	-
Ecolife Parque Prado	1T07	80%	1.459	-	58%	-
Ecolife Três Rios	2T07	80%	1.990	-	53%	-
Ecolife Vila Leopoldina	4T06	80%	2.357	-	-	-
Giardino	2T05	100%	3.194	707	99%	95%
HLI	3T05	20%	708	37	100%	100%
Lanai	2T05	25%	2.057	1.367	90%	89%
Libertá	4T06	43%	803	-	79%	-
Liberty Ipiranga	2T07	50%	618	-	55%	-
Quartier	4T05	40%	14.382	2.761	94%	82%
Residencial Horizons	1T07	50%	1.077	-	75%	-
Saray	4T05	50%	-	-	-	-
Sardenha	3T04	100%	533	(70)	94%	89%
Tuiuti	4T04	40%	2.795	3.228	100%	99%
Tutóia	1T05	25%	518	434	92%	72%
Vila Dolce	4T06	50%	756	-	72%	-
Vila Naturale	2T07	50%	3.308	-	71%	-
Villagio da Serra	4T04	50%	842	304	99%	93%
Villagio Splendore	4T05	75%	1.907	(907)	100%	98%
			58.806	8.775		
Investimentos por portfólio						
Repac			-	-	-	-
Avance			1.729	-	-	-
Goldfarb			83.027	1.077	-	-
Lindencorp			2.141	64	-	-
Jazz			2.765	-	-	-
CHL			26.794	-	-	-
			116.456	1.141		
Total			175.262	9.916		

Custo das Unidades Vendidas

O custo das unidades vendidas passou de R\$66,0 milhões no terceiro trimestre de 2006 (representando 59,8% da nossa receita operacional líquida), para R\$108,9 milhões no terceiro trimestre de 2007 (representando 64,4% da nossa receita operacional líquida), um aumento de 1.550%.



Lucro Bruto

Nosso lucro bruto alcançou R\$60,19 milhões no trimestre, um crescimento de 1.259% quando comparado ao mesmo período de 2006.

Abaixo temos a quebra do lucro bruto por segmento econômico e ano de lançamento do projeto, além de suas respectivas margens:

Segmento	3T2007	%	9M2007	%
Alta renda	2,98	4,9%	7,57	5,8%
Média-alta renda	9,72	16,1%	17,30	13,2%
Média Renda	15,69	26,1%	40,47	30,9%
Econômico	31,72	52,7%	65,57	50,0%
Comercial	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Loteamento	0,08	0,1%	0,22	0,2%
Total	60,19	100,0%	131,12	100,0%

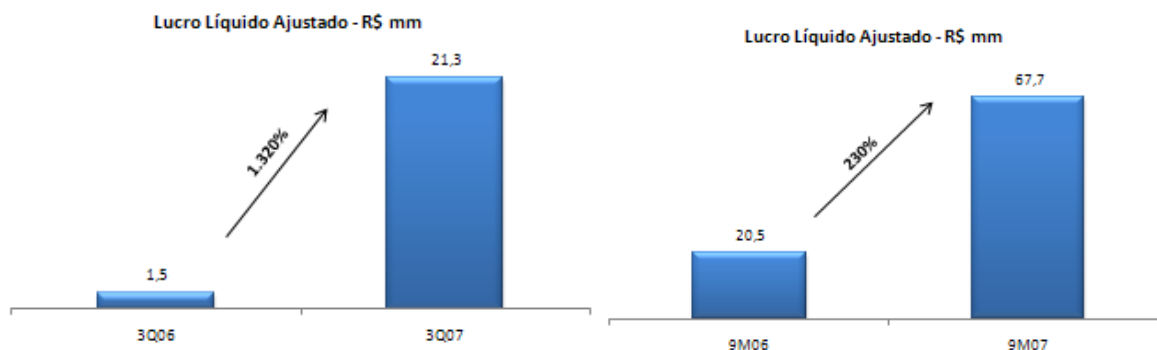
Segmento	3T2007	9M2007
Alta renda	43,2%	39,2%
Média-alta renda	42,4%	46,2%
Média Renda	45,0%	43,0%
Econômico	30,4%	31,2%
Comercial	n/a	n/a
Loteamento	74,3%	72,7%
Total	35,6%	36,3%

Ano	3T2007	%	9M2007	%
2003	0,08	0,1%	0,94	0,7%
2004	1,77	2,9%	2,96	2,3%
2005	19,91	33,1%	52,53	40,1%
2006	11,79	19,6%	28,47	21,7%
2007	26,64	44,3%	46,22	35,3%
Total	60,19	100,0%	131,12	100,0%

Segmento	3T2007	9M2007
2003	9,3%	25,9%
2004	25,9%	12,9%
2005	43,4%	43,1%
2006	30,5%	35,2%
2007	34,6%	35,0%
Total	35,6%	36,3%

Lucro Líquido

O nosso lucro líquido passou de R\$1,5 milhões no terceiro trimestre de 2006 (representando 13,4% da nossa receita operacional líquida) para R\$21,3 milhões no terceiro trimestre de 2007 (representando 12,6% da nossa receita operacional líquida), um aumento de 1.320%.





EBITDA

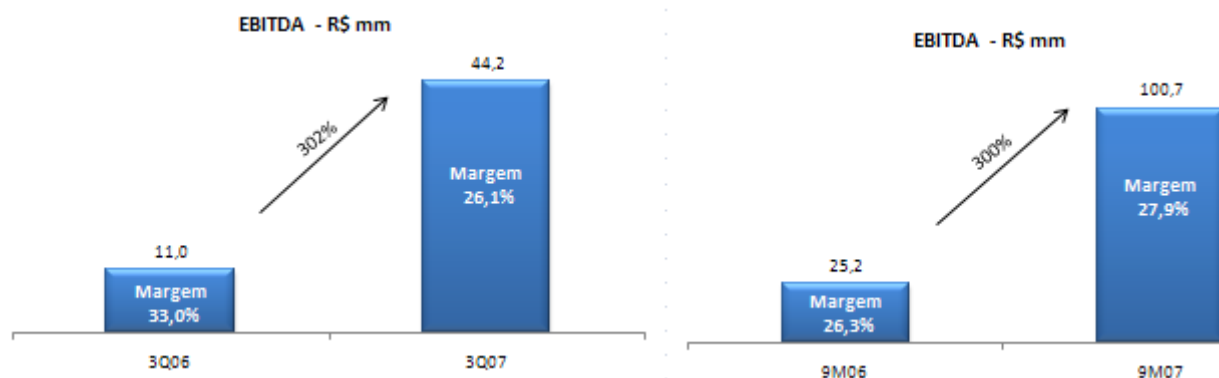
Segue abaixo o cálculo do nosso EBITDA nos trimestres encerrados em 30 de setembro de 2007 e 2006.

EBITDA	3T07	3T06
Lucro/ (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	33.097	3.784
(+/-) Receitas / Despesas financeiras	4.806	(120)
(+) Depreciação e amortização	6.261	57
EBITDA (1)	44.164	3.721
<i>Margem EBITDA (2)</i>	<i>26,11%</i>	<i>33,72%</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 3T07 alcançou R\$44,2 milhões, um crescimento de 302% em relação ao 3T06, que foi de R\$11,0 milhões.



Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar

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

Resultado de Exercícios Futuros (R\$ mil)	3T07	3T06
Receita de vendas a apropriar	599.529	178.434
Custo de vendas a apropriar	350.692	98.289
Despesas comerciais a apropriar	16.331	3.132
Total	232.506	77.013

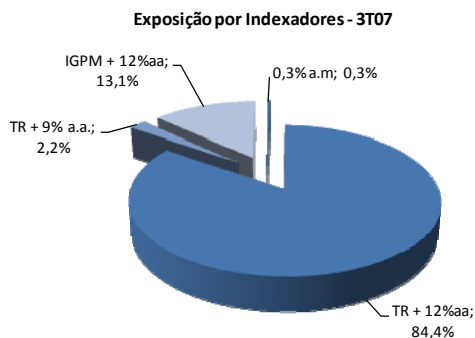
A margem do resultado de vendas de imóveis a apropriar para o 3T07 ficou em 38,8%.



Endividamento

O quadro abaixo demonstra o endividamento ao final do 3T07 (em R\$ mil):

Subsidiárias	Encargos	Saldo devedor em 30/09/2007	CP	LP	Data de Vencimento	Amortização	Garantias
América Piqueri Incorporadora S.A	TR + 12,5%aa	16.657	16.657		dez/07	Final da Construção	Recebíveis/ Fiança proporcional
Avante	0,3% a.m.	587	293	294	out/10	-	-
Bento Lisboa Participações S.A.	TR + 12%aa	37.016	37.016		out/10	Final da Construção	Recebíveis/ Fiança proporcional
Boa Viagem Empreendimento Imobiliário S.A.	TR + 12%aa	1.921	1.761	160	out/08	Final da Construção	Recebíveis
Cyrela Milão empreendimentos Imobiliários	TR + 10% a.a.	4.299	-	4.299	ago/12	Final da Construção	Recebíveis/ Fiança proporcional
Eco Life Butantã Empreendimentos Imobiliários S	TR + 12%aa	5.553	14.011	-	mai/08	Final da Construção	Recebíveis/ Fiança proporcional
Goldfarb Incorporações e Construções S.A.	TR + 12%aa	14.011	13.006	41.140	jan/10	Final da Construção	Recebíveis/ Fiança proporcional
HL Empreendimentos S.A.	15% aa	54.146	-	3.309	fev/09	Final da Construção	Penhor/Recebíveis/ Fiança proporcional/ NP
Lindencorp Desenvolvimento Imobiliário S.A.	TR + 12%aa	3.309	1.464	24.575	fev/09	Final da Construção	Recebíveis/ Fiança proporcional
PDG Desenvolvimento	13,66 %aa	26.039	22.210		out/09	Final da Construção	Recebíveis/ Fiança proporcional
Sardenha Empreendimentos Imobiliários S.A.	TR + 12%aa	22.210	12.943		fev/08	Final da Construção	Recebíveis/ Fiança proporcional
CHL Desenvolvimento Imobiliário	TR + 12%aa	12.943	5.553		out/10	Final da Construção	Recebíveis/ Fiança proporcional
Curto Prazo		124.914					
Longo Prazo		73.777					
Total		198.691					



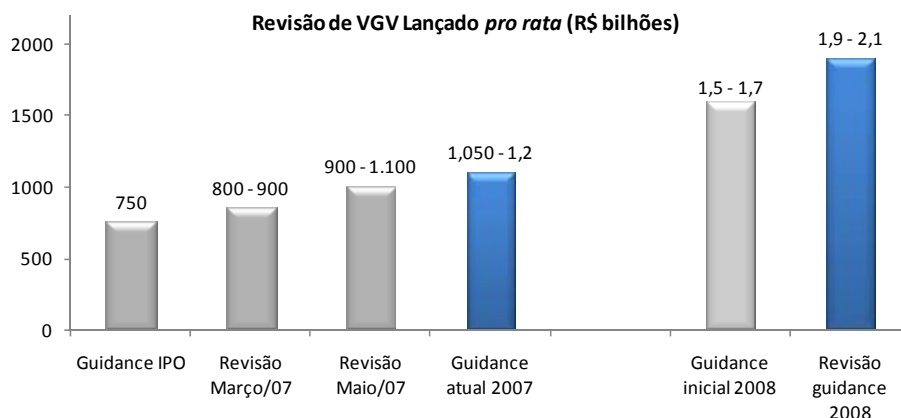
O quadro abaixo demonstra a posição de Debêntures da PDG Realty ao final do 3T07 (em R\$ mil):

Captação por Debêntures	Encargos	Saldo devedor em 30/09/07	CP	LP	Data de Vencimento	Amortização	Garantias
Controladora	CDI + 0,90% a.a.	257.540	7.540	250.000	jul/14	Parcelas anuais desde 2011	-

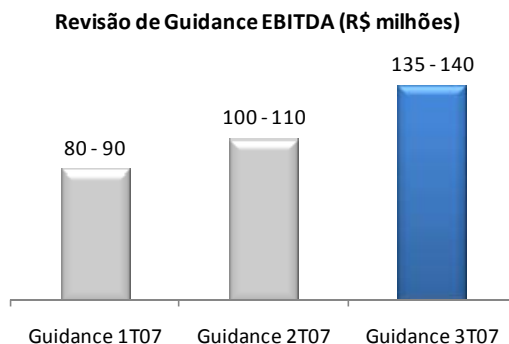


REVISÕES DE GUIDANCE

Recentemente revisamos o nosso *guidance* de lançamento de VGV (*pro rata* PDG Realty) para o exercício de 2007 e em função da conclusão da nova emissão de ações, aproveitamos para revisar a projeção de VGV lançado para 2008, que se situará na faixa que vai de R\$1,9 a R\$2,1 bilhões. Abaixo seguem os gráficos com a evolução das projeções:



Além disso, em função dos nossos investimentos e de um melhor desempenho operacional da empresa ao longo dos 9M07, aproveitamos também para revisar a nossa estimativa de EBITDA para o ano de 2007 para R\$135 –R\$140 milhões, conforme o gráfico abaixo:





ANEXO

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS DOS TRIMESTRES FINDOS EM 30 DE SETEMBRO DE 2007 E 2006 (Em milhares de reais)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO - "Pró-forma"

R\$ mil	3T07		3T06		Variação 3T07/3T06
	Vert (%)	Vert (%)	Vert (%)	Vert (%)	
Receita bruta operacional					
Vendas imobiliárias	175.262	103,6%	9.916	89,9%	1667,5%
Outras receitas operacionais	532	0,3%	(572)	-5,2%	-193,0%
(-) Impostos sobre as vendas	(6.665)	-3,9%	1.692	15,3%	-493,9%
Receita operacional líquida	169.129	100%	11.036	100%	1432,5%
Custo das unidades vendidas	(108.937)	-64,4%	(6.603)	-59,8%	1549,8%
Lucro operacional bruto	60.192	35,6%	4.433	40,2%	1257,8%
Receitas (despesas) operacionais:					
Equiv. Patrimonial	2.336	1,4%	-	n.a	n.a
Comerciais	(4.280)	-2,5%	(452)	-4,1%	846,9%
Gerais e administrativas	(14.767)	-8,7%	(1.061)	-9,6%	1291,8%
Tributárias	(175)	-0,1%	21	0,2%	-932,7%
Financeiras	(4.806)	-2,8%	120	1,1%	-4104,7%
Amortização de ágio	(5.530)	-3,3%	(140)	-1,3%	3850,3%
Depreciação	(731)	-0,4%	83	0,8%	-980,2%
Outras	858	0,5%	780	7,1%	10,0%
	(27.095)	-16,0%	(649)	-5,9%	4074,8%
Lucro/ (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	33.097	19,6%	3.784	34,3%	774,7%
Imposto de renda e contribuição social	(6.655)	-3,9%	(3.753)	-34,0%	77,3%
Participação dos minoritários	(6.636)	-3,9%	1.450	13,1%	-557,7%
Lucro Líquido	19.806	11,7%	1.481	13,4%	1237,4%
Despesas não-recorrentes	(1.466)	-0,9%	-	n.a	n.a
Lucro Líquido Ajustado	21.272	12,6%	1.481	13,4%	1336,3%

EBITDA

	3T07	3T06
Lucro/ (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	33.097	3.784
(+/-) Receitas / Despesas financeiras	4.806	(120)
(+) Depreciação e amortização	6.261	57
EBITDA (1)	44.164	3.721
Margem EBITDA (2)	26,11%	33,72%

(3) 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.

(4) EBITDA dividido pela receita operacional líquida.



BALANÇOS PATRIMONIAIS CONSOLIDADOS EM 30 DE SETEMBRO DE 2007 E 2006 (Em milhares de Reais)

ATIVO	3T07		3T06		Variação 07/06
	Vert (%)		Vert (%)		
Circulante					
Disponibilidades e aplicações financeiras	388.312	23,53%	32.418	9,80%	1097,8%
Contas a receber, líquidas	227.945	13,81%	66.024	19,95%	245,2%
Estoques de terrenos e de imóveis a comercializar	448.480	27,17%	91.780	27,73%	388,6%
Despesas a apropriar	13.689	0,83%	12.662	3,83%	8,1%
Adiantamentos a fornecedores	12.872	0,78%	1.428	0,43%	801,4%
Consórcios	9.936	0,60%	6.639	2,01%	49,7%
Outros ativos	23.887	1,45%	3.631	1,10%	557,9%
	1.125.121	68,17%	214.582	64,84%	424,33%
Realizável a longo prazo					
Aplicações financeiras	2.291	0,14%	2.496	0,75%	-8,2%
Contas a receber, líquidas	209.687	12,70%	59.867	18,09%	250,3%
Debêntures	34.261	2,08%	6.812	2,06%	403,0%
Estoques de terrenos e de imóveis a comercializar	77.648	4,70%	13.860	4,19%	460,2%
Consórcios	9.790	0,59%	2.066	0,62%	373,9%
Partes relacionadas	17.996	1,09%	8.433	2,55%	113,4%
Despesas a apropriar	350	0,02%	3.863	1,17%	-90,9%
Outros ativos	15.702	0,95%	3.413	1,03%	360,1%
	367.725	22,28%	100.810	30,46%	264,77%
Permanente					
Investimentos		0,00%	14.866	n.a.	n.a.
Ágio	131.569	7,97%	-	0,00%	n.a.
Imobilizado	4.637	0,28%	662	0,20%	600,5%
Diferido	4.781	0,29%	-	n.a.	n.a.
Outros Investimentos	16.647	1,01%	-	0,00%	n.a.
	157.634	9,55%	15.528	4,69%	915,16%
Total do Ativo	1.650.480	100,00%	330.920	100,00%	398,8%
PASSIVO					
Circulante					
Empréstimos e financiamentos	124.915	7,57%	10.659	3,22%	1071,9%
Fornecedores	20.562	1,25%	4.451	1,35%	362,0%
Obrigações por aquisição de imóveis	139.050	8,42%	31.149	9,41%	346,4%
Impostos e contribuições a recolher	14.645	0,89%	2.496	n.a.	n.a.
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6.839	0,41%	1.315	n.a.	n.a.
Adiantamentos de clientes	5.844	0,35%	25.114	7,59%	-76,7%
Consórcios	2.452	0,15%	1.407	0,43%	74,3%
Dividendos a pagar	872	0,05%	-	0,00%	n.a.
Partes Relacionadas	4.856	0,29%	8.622	n.a.	n.a.
Outras obrigações	17.650	1,07%	5.565	1,68%	217,2%
	337.685	20,46%	90.778	27,43%	271,99%
Exigível de longo prazo					
Empréstimos e financiamentos	73.776	4,47%	17.992	5,44%	310,0%
Captação com Emissão de Títulos	257.540	15,60%	-	0,00%	n.a.
Obrigações por aquisição de imóveis	103.053	6,24%	10.973	3,32%	839,2%
Tributos Parcelados	9.549	0,58%	5.030	1,52%	89,8%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	23.264	1,41%	6.717	2,03%	246,3%
Partes Relacionadas	-	0,00%	12.583	3,80%	-100,0%
Consórcios	4.079	0,25%	3.559	1,08%	14,6%
Provisão para contingências	6.802	0,41%	3.210	0,97%	111,9%
Outras obrigações	34.982	2,12%	107	0,03%	32593,5%
	513.045	31,08%	60.171	13,24%	752,64%
Participação dos minoritários	59.219	3,59%	2.019	0,61%	2833,1%
Patrimônio líquido					
Capital social subscrito	691.765	41,91%	219.829	66,43%	214,7%
Reserva legal	1.035	0,06%	-	0,00%	n.a.
Reserva de capital	1.852	0,11%	-	0,00%	n.a.
Capital a integralizar	-	0,00%	(40.439)	-12,22%	-100,0%
Lucros (prejuízos) acumulados	45.879	2,78%	(1.438)	-0,43%	-3290,5%
	740.531	44,87%	177.952	53,77%	316,14%
Acervo líquido de sociedade a ser incorporado	-	-	-	0,00%	n.a.
	740.531	44,87%	177.952	53,77%	316,14%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.650.480	100,00%	330.920	100,00%	398,8%

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



TELECONFERÊNCIA

Português

13 de Novembro de 2007
11h00 (horário de Brasília)
8h00 (horário de Nova York)
Tel: (11) 4688-6301
Código: PDG Realty
Replay: (11) 4688-6312
Código Replay: 831

Inglês

13 de Novembro de 2007
13h00 (horário de Brasília)
10h00 (horário de Nova York)
Tel: +1 (973) 935-8893
Código: 9363664
Replay: +1 (973) 341-3080
Código Replay: 9363664

Webcast ao vivo pela Internet:

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

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.



Desde 2003 lançou mais de 100 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.



Comentário de Desempenho - 3T07

GOLDFARB ALCANÇA R\$645 MILHÕES DE VGV TOTAL LANÇADO, DISTRIBUÍDOS EM 33 PROJETOS E 5.283 UNIDADES NOS 9M07. O LANDBANK DA EMPRESA ATINGIU R\$ 4,4 BILHÕES DE VGV (AUMENTO DE 98% EM RELAÇÃO AO 2T07) COM VGV *PRO RATA* PDG REALTY DE R\$3,4 BILHÕES E 35.676 UNIDADES.

As demonstrações financeiras consolidadas da Goldfarb Incorporações e Construções S.A. são elaboradas de acordo com práticas contábeis adotadas no Brasil, baseada na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM.

DESTAQUES DO 3º TRIMESTRE DE 2007

- O VGV lançado total foi de R\$307,37 milhões, sendo R\$211,15 milhões o VGV Lançado *pro rata* da PDG Realty.
- 64% das unidades lançadas no 3T07 já foram vendidas até o momento.
- A Goldfarb participou do lançamento de 12 projetos, somando 2.856 unidades.
- A Receita Líquida da Goldfarb chegou à R\$80.801 milhões no trimestre. No mesmo período do ano anterior, a receita líquida foi de R\$1.404 milhões.
- O EBITDA do trimestre alcançou R\$17,6 milhões com 21,8% de margem. Nos 9M07 o EBITDA atingiu R\$ 36,1 milhões com 22,2% de margem.
- O Landbank da Goldfarb alcançou R\$4,4 bilhões (distribuídos em 112 projetos), com o valor *pro rata* da PDG Realty de R\$3,4 bilhões O total de unidades atingiu 35.676.

INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	3T07	3T06	9M07	9M06
VGV Lançado – R\$mil	307,37	0,00	644,57	104,04
VGV Lançado <i>pro rata</i> PDG Realty – R\$mil	211,15	0,00	345,85	18,58
Empreendimentos Lançados	12	-	33	5
Número de Unidades Lançadas	2.856	-	5.283	1.088
Vendas Contratadas – R\$mil (1)	275.753	26.681	506.780	112.235
Número de Unidades Vendidas (3) (4)	2.500	336	4.545	1.222
Área Privativa Lançada TOTAL (m ²)	149.769	-	294.893	53.754
Área Média (m ²) (3)	52	-	56	49
Preço Médio (R\$/m ²) (3)	2,052	-	2,186	1,935
Receita Líquida - R\$ mil	80.801	1.404	162.398	36.836
Lucro Bruto - R\$ mil	24.835	(456)	51.607	10.460
Margem Bruta - %	30,7%	-	31,8%	28,4%
EBITDA - R\$ mil (4) (5)	17.599	(2.320)	36.089	(426)
Margem EBITDA - %	21,8%	-	22,2%	-
Lucro Líquido - R\$ mil	10.768	(2.388)	19.696	(2.066)
Margem Líquida - %	13,3%	-	12,1%	-

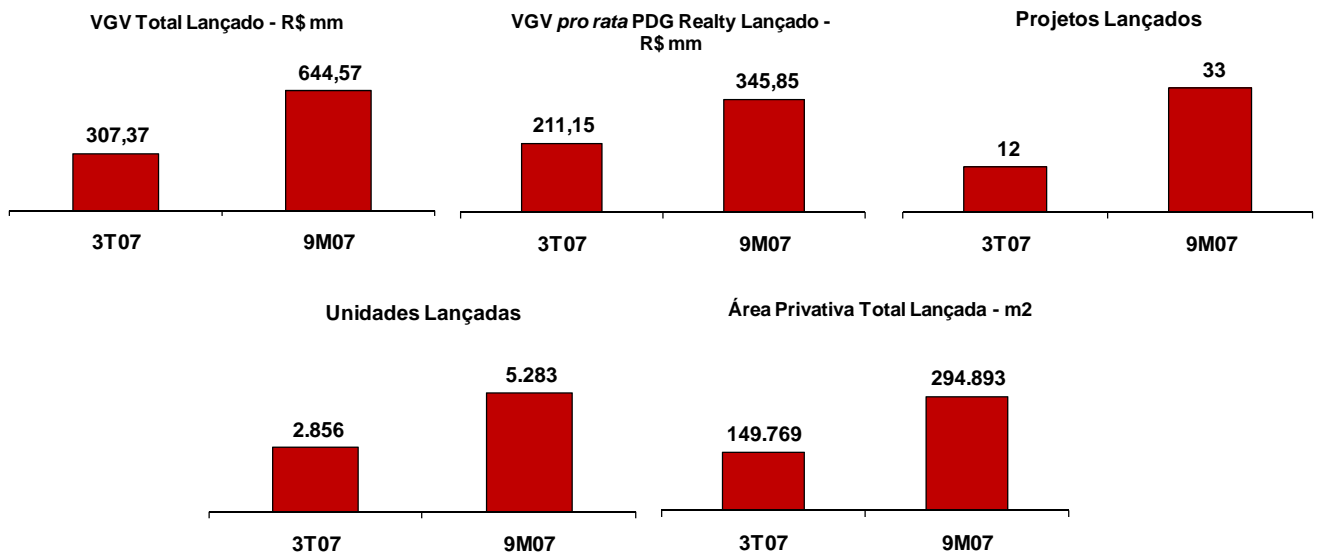
- (1) EBITDA is used as measure of performance by our management. Our EBITDA is calculated in accordance with CVM Circular 1/2005 which states that EBITDA may be defined as earnings before net financial revenue (expenses), income and social contribution taxes, depreciation and amortization and non-operating results as demonstrated in this release. EBITDA is not a recognized by BR GAAP, does not represent cash flow for the periods in question and should not be considered as an alternative to net income as an indicator of our operating performance or as an alternative to cash flow as an indicator of liquidity. Since EBITDA does not have a definition, our definition of EBITDA may differ from that adopted by other companies. (2) EBITDA divided by net operating revenue. (3) Includes the partner's interest in our joint subsidiaries.



DESEMPENHO OPERACIONAL

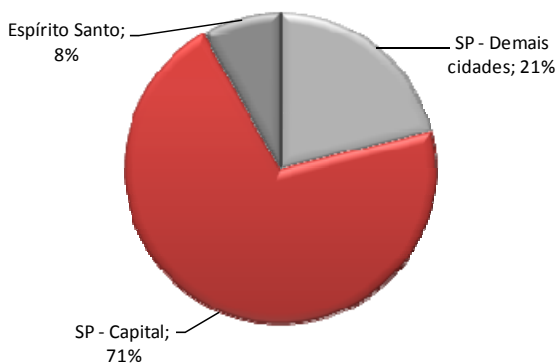
Lançamentos

No 3T07 lançamos 2.856 unidades, atingindo um VGV total de R\$307,37 milhões, sendo que deste valor R\$211,15 milhões se referem à participação da PDG Realty. Alcançamos este volume através do lançamento de 12 projetos que somaram 149,769 m2 de área privativa lançada.

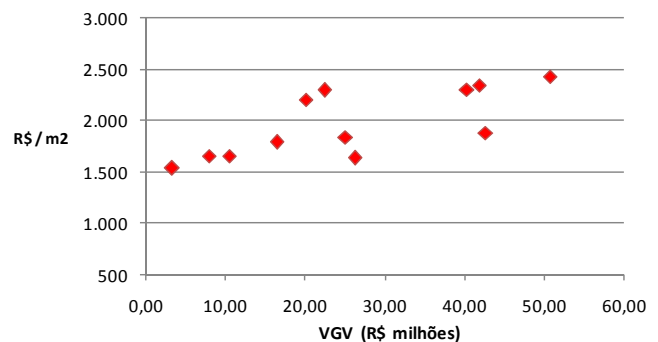


Abaixo podemos observar a dispersão geográfica e de R\$/m2 dos lançamentos da Goldfarb no 3T07:

Quebra Geográfica de VGV Total Lançado Goldfarb 3T07



VGV x R\$/m2





Abaixo podemos perceber a faixa de preços dos lançamentos da Goldfarb no 3T07:

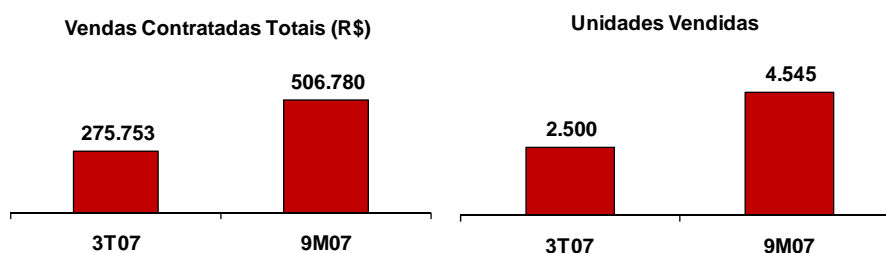
	VGV total Lançado	VGV PDG Realty	Unidades Lançadas	Unidades Vendidas	Unidades Vendidas (%)
Até R\$ 100 mil	75,7	55,7	893	739	83%
de R\$ 100 mil a R\$ 200 mil	231,7	155,5	1.963	1.085	55%
de R\$ 200 mil a R\$ 250 mil	0,0	0,0	0	0	0
Total	307,37	211,15	2.856	1.824	64%

Vendas

Das 2.856 unidades lançadas no 3T07, 64% já foram vendidas até o momento:

Project	VGV (R\$ MM)	Unidades	Unidades Vendidas	Unidades Vendidas (%)	VGV PDG Realty	Segmento
São Paulo - Capital						
1 Villagio de Vicenza	3,3	32	32	100%	2,50	Econômico
2 Bio Vita	50,7	400	341	85%	19,02	Econômico
3 Villagio Torino	10,5	101	94	93%	7,87	Econômico
4 Ellegance	20,1	188	76	40%	17,56	Econômico
5 Vida Bella	16,4	196	121	62%	12,32	Econômico
6 Vida Áurea	26,2	347	343	99%	22,96	Econômico
7 Blue Sky	40,3	346	75	22%	15,11	Econômico
8 Ville d'France	41,8	352	51	14%	36,55	Econômico
9 Villagio di Genova	7,9	91	69	76%	5,96	Econômico
São Paulo - Demais cidades						
1 Città di Roma	42,6	400	278	70%	37,28	Econômico
2 Dream Vision	22,4	144	138	96%	19,61	Econômico
Espírito Santo						
1 Solar das Ilhas (1ª Fase)	25,1	259	206	80%	14,42	Econômico
12 Total	307,37	2.856	1.824	64%	211,15	

A Goldfarb atingiu R\$ 275,75 milhões de vendas contratadas e 2.500 unidades vendidas no 3T07 e R\$ 506,78 milhões e 4.545 unidades vendidas nos 9M07:

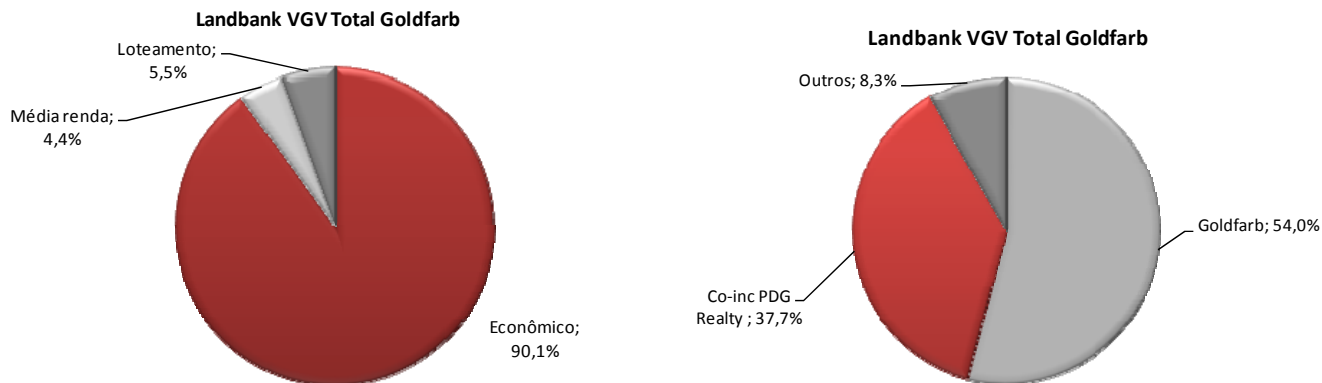




LANDBANK

O landbank atual Goldfarb é composto por 112 projetos distribuídos em 35.676 unidades, com um VGV total de R\$ 4,4 bilhões e *pro rata* PDG Realty de R\$3,4 bilhões.

Do VGV total do landbank da Goldfarb, 90% está segmentado em unidades econômicas de até R\$ 250 mil, conforme a quebra abaixo:

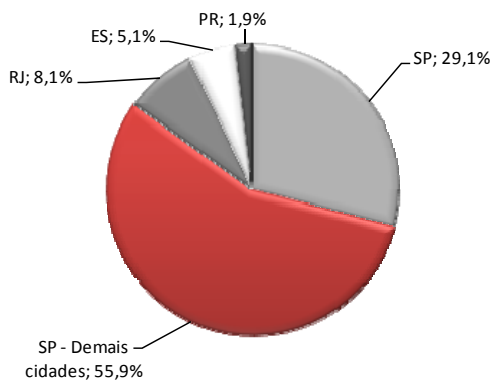


A quebra das unidades econômicas de até R\$ 250 mil se faz conforme a seguir:

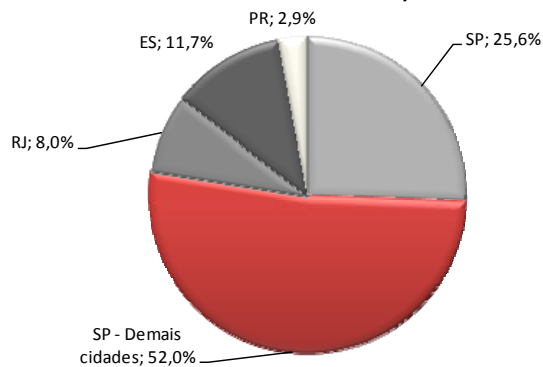
	VGV Total	%	Unidades	%
Até R\$ 100 mil	1.114,1	28%	1.716	5%
de R\$ 100 mil a R\$ 200 mil	2.796,1	71%	26.434	80%
de R\$ 200 mil a R\$ 250 mil	20,1	1%	4.821	15%
Total	3.930,36	100%	32.971	100%

O VGV total Goldfarb é distribuído geograficamente da seguinte maneira:

Distribuição Geográfica Landbank VGV Pro Rata Goldfarb



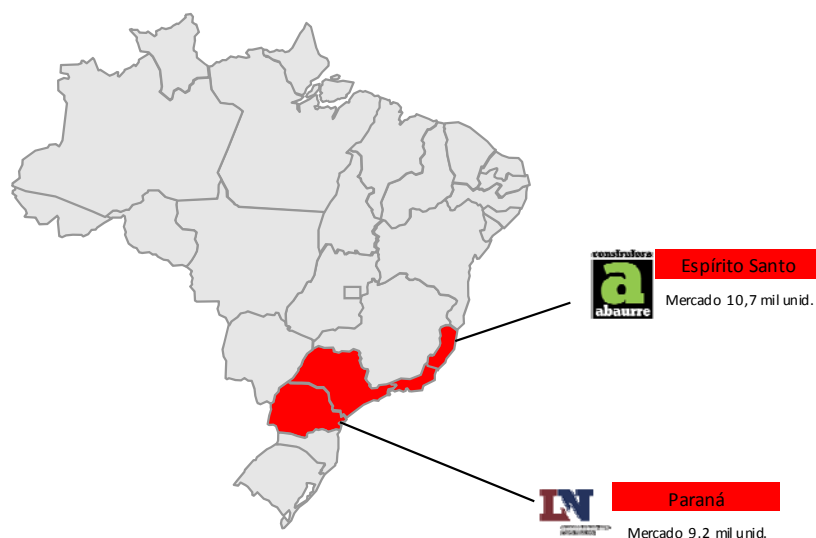
Landbank - Quebra de Unidades por Estado





EXPANSÃO GEOGRÁFICA

Em linha com a sua estratégia de expansão geográfica, a Goldfarb foi capaz de firmar duas novas parcerias ao longo do ano com as incorporadoras Abaurre (ES) e LN (PR e SC):



Fonte: Estimativas internas da empresa.

RANKING EMBRAESP

A Goldfarb vem se consolidando como uma das maiores construtoras do país. Prova disso é a excelente colocação obtida nas principais categorias do Ranking Imobiliário da EMBRAESP (ano base 2006). Em função do forte crescimento da Goldfarb, a sua empresa exclusiva de comercialização, a Avance, também demonstrou excelente classificação no ranking.

Os rankings referem-se à Região Metropolitana de São Paulo, incluem todos os lançamentos residenciais (verticais e horizontais) e todas as unidades (tipo e cobertura), bem como todos os lançamentos de prédios de escritórios:

Ranking Incorporadoras (Goldfarb)		Ranking Construtoras (Goldfarb)	
Posição		Posição	
QUESITO Nº DE LANÇAMENTOS	2º lugar	QUESITO Nº DE LANÇAMENTOS	3º lugar
QUESITO Nº DE BLOCOS LANÇADOS	2º lugar	QUESITO Nº DE BLOCOS LANÇADOS	2º lugar
QUESITO Nº DE UNIDADES LANÇADAS	2º lugar	QUESITO Nº DE UNIDADES LANÇADAS	1º lugar
QUESITO ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA (EM M²)	7º lugar	QUESITO ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA (EM M²)	7º lugar
RANKING GERAL	5º lugar	RANKING GERAL	5º lugar

Ranking Vendedoras (Avance)	
Posição	
QUESITO Nº DE LANÇAMENTOS	7º lugar
QUESITO Nº DE BLOCOS LANÇADOS	6º lugar
QUESITO Nº DE UNIDADES LANÇADAS	5º lugar
QUESITO ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA (EM M²)	6º lugar
RANKING GERAL	6º lugar



ANEXO

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS DOS TRIMESTRES FINDOS EM

30 DE SETEMBRO DE 2007 E 2006 (Em milhares de reais)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO					
R\$ mil	3T07	Vert (%)	3T06	Vert (%)	Varição 3T07/3T06
Receita operacional bruta					
Venda de imóveis	83.827	103,7%	3.420	243,6%	2351,1%
Serviços prestados - administração de obras	572	0,7%	-	0,0%	
(-) Impostos (pis/Cofins/Iss)	(3.598)	-4,5%	(2.016)	-143,6%	78,5%
Receita operacional líquida	80.801	100,0%	1.404	100,0%	5655,1%
Custo de imóveis vendidos	55.966	69,3%	1.860	132,5%	2908,9%
Lucro bruto	24.835	30,7%	(456)	-32,5%	-5546,3%
Despesas (receitas) operacionais					
Com vendas	1.017	1,3%	1.158	82,5%	-12,2%
Administrativas	5.975	7,4%	668	47,6%	794,5%
Tributárias	46	0,1%	116	8,3%	-60,3%
Depreciações	41	0,1%	9	0,6%	355,6%
Contingências	-	0,0%	-	0,0%	
Financeiras líquidas	645	0,8%	481	34,3%	34,1%
Outras operacionais	198	0,2%	(78)	-5,6%	-353,8%
	7.922	9,8%	2.354	167,7%	236,5%
Lucro (prejuízo) operacional	16.913	20,9%	(2.810)	-200,1%	-701,9%
Ganho com alienação de investimentos	3.056	3,8%	(326)	-23,2%	-1037,4%
Despesas não operacionais	(348)	-0,4%	-	0,0%	
Despesas com abertura de capital	(1.019)	-1,3%	-	0,0%	
Lucro antes dos impostos	18.602	23,0%	(3.136)	-223,4%	-693,2%
Provisão para imposto de renda	(231)	-0,3%	(102)	-7,3%	126,5%
Provisão para IR diferido	(2.707)	-3,4%	(1.195)	-85,1%	
Provisão para Cssl	(146)	-0,2%	(83)	-5,9%	74,9%
Provisão para Cssl diferida	(842)	-1,0%	(482)	-34,3%	
Lucro líquido do exercício antes das participações	14.676	18,2%	(4.998)	-356,0%	-393,6%
Participação de majoritários/minoritários	(3.908)	-4,8%	2.610	185,9%	-249,7%
Lucro líquido (prejuízo líquido) do exercício	10.768	13,3%	(2.388)	-170,1%	-550,9%

EBITDA

	3T07	3T06
Lucro (prejuízo) operacional	16.913	(2.810)
(+) Depreciações	41	9
(+) Despesas financeiras líquidas	645	481
EBITDA (1)	17.599	(2.320)
<i>Margem EBITDA (2)</i>	<i>21,8%</i>	<i>-165,2%</i>

(1) O EBITDA consiste nos nossos lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação, 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.



Comentário de Desempenho - 3T07

GOLDFARB ALCANÇA R\$645 MILHÕES DE VGV TOTAL LANÇADO, DISTRIBUÍDOS EM 33 PROJETOS E 5.283 UNIDADES NOS 9M07. O LANDBANK DA EMPRESA ATINGIU R\$ 4,4 BILHÕES DE VGV (AUMENTO DE 98% EM RELAÇÃO AO 2T07) COM VGV *PRO RATA* PDG REALTY DE R\$3,4 BILHÕES E 35.676 UNIDADES.

As demonstrações financeiras consolidadas da Goldfarb Incorporações e Construções S.A. são elaboradas de acordo com práticas contábeis adotadas no Brasil, baseada na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM.

DESTAQUES DO 3º TRIMESTRE DE 2007

- O VGV lançado total foi de R\$307,37 milhões, sendo R\$211,15 milhões o VGV Lançado *pro rata* da PDG Realty.
- 64% das unidades lançadas no 3T07 já foram vendidas até o momento.
- A Goldfarb participou do lançamento de 12 projetos, somando 2.856 unidades.
- A Receita Líquida da Goldfarb chegou à R\$80.801 milhões no trimestre. No mesmo período do ano anterior, a receita líquida foi de R\$1.404 milhões.
- O EBITDA do trimestre alcançou R\$17,6 milhões com 21,8% de margem. Nos 9M07 o EBITDA atingiu R\$ 36,1 milhões com 22,2% de margem.
- O Landbank da Goldfarb alcançou R\$4,4 bilhões (distribuídos em 112 projetos), com o valor *pro rata* da PDG Realty de R\$3,4 bilhões O total de unidades atingiu 35.676.

INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	3T07	3T06	9M07	9M06
VGV Lançado – R\$mil	307,37	0,00	644,57	104,04
VGV Lançado <i>pro rata</i> PDG Realty – R\$mil	211,15	0,00	345,85	18,58
Empreendimentos Lançados	12	-	33	5
Número de Unidades Lançadas	2.856	-	5.283	1.088
Vendas Contratadas – R\$mil (1)	275.753	26.681	506.780	112.235
Número de Unidades Vendidas (3) (4)	2.500	336	4.545	1.222
Área Privativa Lançada TOTAL (m ²)	149.769	-	294.893	53.754
Área Média (m ²) (3)	52	-	56	49
Preço Médio (R\$/m ²) (3)	2,052	-	2,186	1,935
Receita Líquida - R\$ mil	80.801	1.404	162.398	36.836
Lucro Bruto - R\$ mil	24.835	(456)	51.607	10.460
Margem Bruta - %	30,7%	-	31,8%	28,4%
EBITDA - R\$ mil (4) (5)	17.599	(2.320)	36.089	(426)
Margem EBITDA - %	21,8%	-	22,2%	-
Lucro Líquido - R\$ mil	10.768	(2.388)	19.696	(2.066)
Margem Líquida - %	13,3%	-	12,1%	-

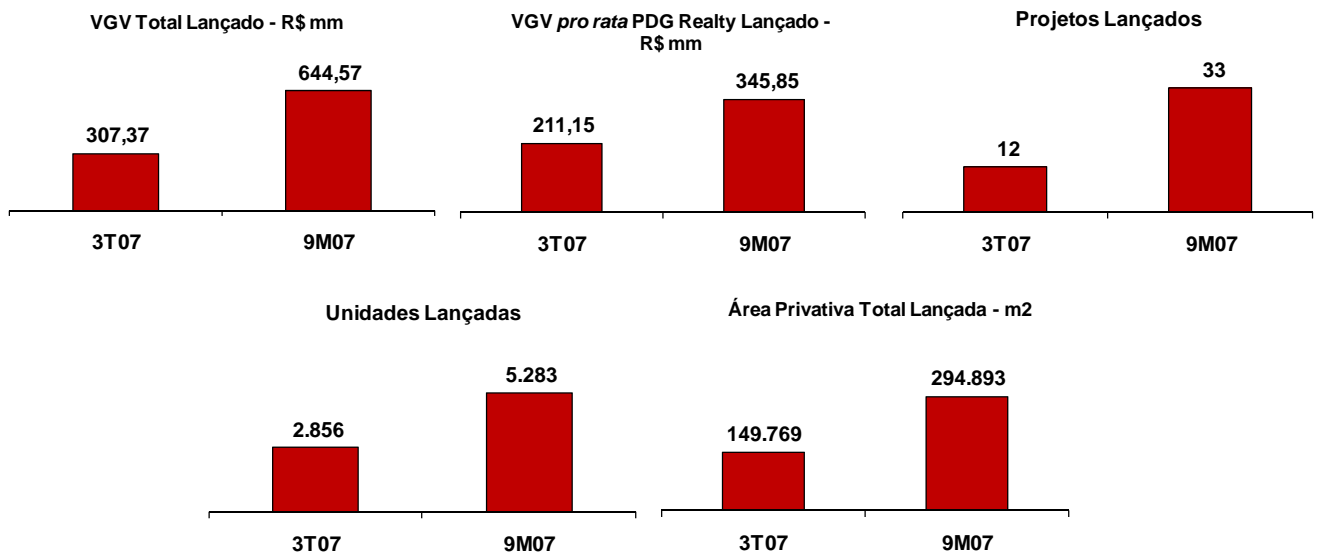
- (1) EBITDA is used as measure of performance by our management. Our EBITDA is calculated in accordance with CVM Circular 1/2005 which states that EBITDA may be defined as earnings before net financial revenue (expenses), income and social contribution taxes, depreciation and amortization and non-operating results as demonstrated in this release. EBITDA is not a recognized by BR GAAP, does not represent cash flow for the periods in question and should not be considered as an alternative to net income as an indicator of our operating performance or as an alternative to cash flow as an indicator of liquidity. Since EBITDA does not have a definition, our definition of EBITDA may differ from that adopted by other companies. (2) EBITDA divided by net operating revenue. (3) Includes the partner's interest in our joint subsidiaries.



DESEMPENHO OPERACIONAL

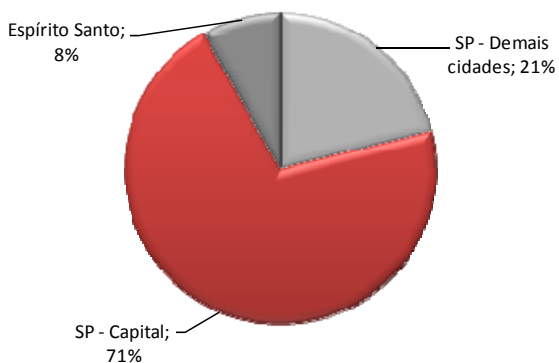
Lançamentos

No 3T07 lançamos 2.856 unidades, atingindo um VGV total de R\$307,37 milhões, sendo que deste valor R\$211,15 milhões se referem à participação da PDG Realty. Alcançamos este volume através do lançamento de 12 projetos que somaram 149,769 m2 de área privativa lançada.

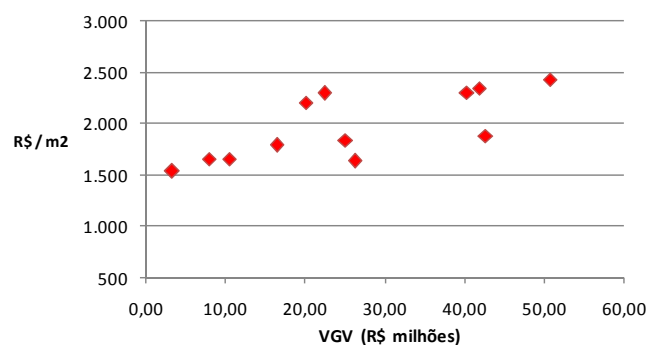


Abaixo podemos observar a dispersão geográfica e de R\$/m2 dos lançamentos da Goldfarb no 3T07:

Quebra Geográfica de VGV Total Lançado Goldfarb 3T07



VGV x R\$/m2





Abaixo podemos perceber a faixa de preços dos lançamentos da Goldfarb no 3T07:

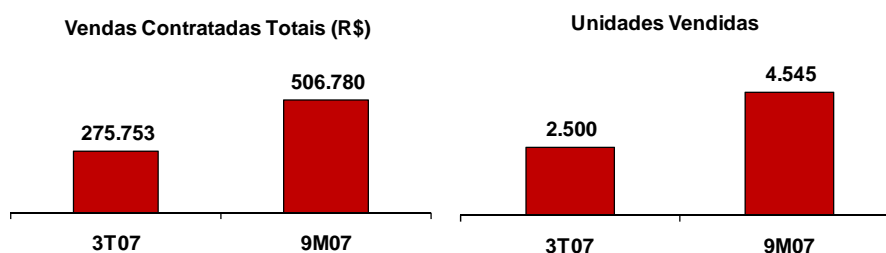
	VGV total Lançado	VGV PDG Realty	Unidades Lançadas	Unidades Vendidas	Unidades Vendidas (%)
Até R\$ 100 mil	75,7	55,7	893	739	83%
de R\$ 100 mil a R\$ 200 mil	231,7	155,5	1.963	1.085	55%
de R\$ 200 mil a R\$ 250 mil	0,0	0,0	0	0	0
Total	307,37	211,15	2.856	1.824	64%

Vendas

Das 2.856 unidades lançadas no 3T07, 64% já foram vendidas até o momento:

Project	VGV (R\$ MM)	Unidades	Unidades Vendidas	Unidades Vendidas (%)	VGV PDG Realty	Segmento
São Paulo - Capital						
1 Villagio de Vicenza	3,3	32	32	100%	2,50	Econômico
2 Bio Vita	50,7	400	341	85%	19,02	Econômico
3 Villagio Torino	10,5	101	94	93%	7,87	Econômico
4 Ellegance	20,1	188	76	40%	17,56	Econômico
5 Vida Bella	16,4	196	121	62%	12,32	Econômico
6 Vida Áurea	26,2	347	343	99%	22,96	Econômico
7 Blue Sky	40,3	346	75	22%	15,11	Econômico
8 Ville d'France	41,8	352	51	14%	36,55	Econômico
9 Villagio di Genova	7,9	91	69	76%	5,96	Econômico
São Paulo - Demais cidades						
1 Città di Roma	42,6	400	278	70%	37,28	Econômico
2 Dream Vision	22,4	144	138	96%	19,61	Econômico
Espírito Santo						
1 Solar das Ilhas (1ª Fase)	25,1	259	206	80%	14,42	Econômico
12 Total	307,37	2.856	1.824	64%	211,15	

A Goldfarb atingiu R\$ 275,75 milhões de vendas contratadas e 2.500 unidades vendidas no 3T07 e R\$ 506,78 milhões e 4.545 unidades vendidas nos 9M07:

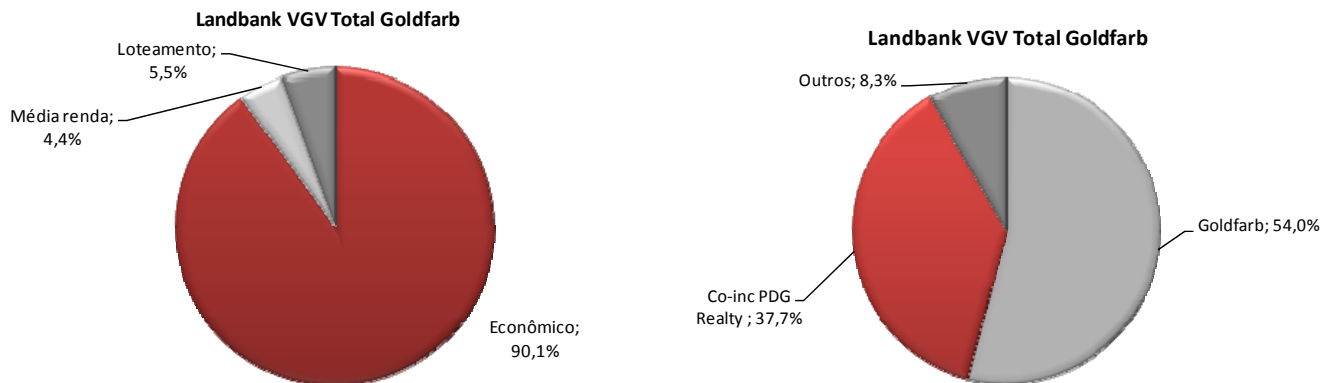




LANDBANK

O landbank atual Goldfarb é composto por 112 projetos distribuídos em 35.676 unidades, com um VGV total de R\$ 4,4 bilhões e *pro rata* PDG Realty de R\$3,4 bilhões.

Do VGV total do landbank da Goldfarb, 90% está segmentado em unidades econômicas de até R\$ 250 mil, conforme a quebra abaixo:

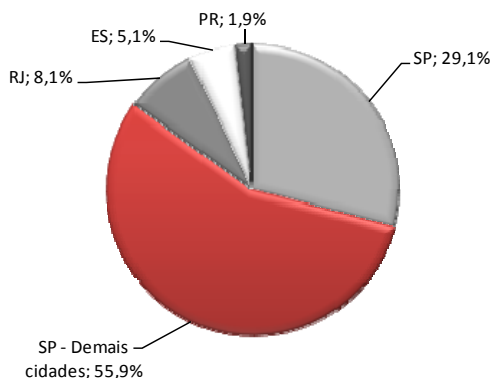


A quebra das unidades econômicas de até R\$ 250 mil se faz conforme a seguir:

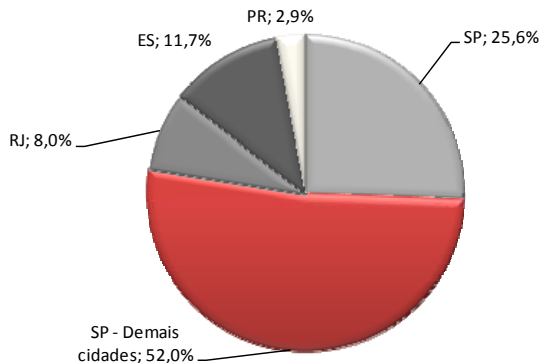
	VGV Total	%	Unidades	%
Até R\$ 100 mil	1.114,1	28%	1.716	5%
de R\$ 100 mil a R\$ 200 mil	2.796,1	71%	26.434	80%
de R\$ 200 mil a R\$ 250 mil	20,1	1%	4.821	15%
Total	3.930,36	100%	32.971	100%

O VGV total Goldfarb é distribuído geograficamente da seguinte maneira:

Distribuição Geográfica Landbank VGV Pro Rata Goldfarb



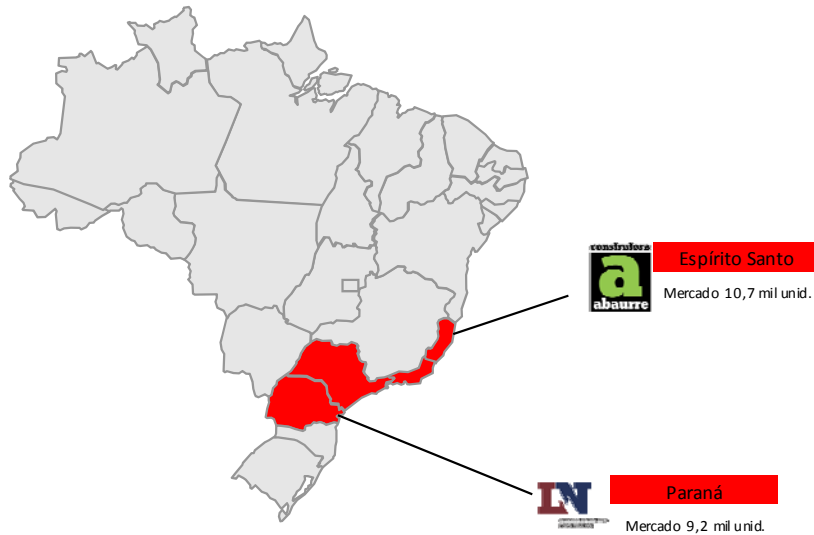
Landbank - Quebra de Unidades por Estado





EXPANSÃO GEOGRÁFICA

Em linha com a sua estratégia de expansão geográfica, a Goldfarb foi capaz de firmar duas novas parcerias ao longo do ano com as incorporadoras Abaurre (ES) e LN (PR e SC):



Fonte: Estimativas internas da empresa.

RANKING EMBRAESP

A Goldfarb vem se consolidando como uma das maiores construtoras do país. Prova disso é a excelente colocação obtida nas principais categorias do Ranking Imobiliário da EMBRAESP (ano base 2006). Em função do forte crescimento da Goldfarb, a sua empresa exclusiva de comercialização, a Avance, também demonstrou excelente classificação no ranking.

Os rankings referem-se à Região Metropolitana de São Paulo, incluem todos os lançamentos residenciais (verticais e horizontais) e todas as unidades (tipo e cobertura), bem como todos os lançamentos de prédios de escritórios:

Ranking Incorporadoras (Goldfarb)		Ranking Construtoras (Goldfarb)	
Posição		Posição	
QUESITO Nº DE LANÇAMENTOS	2º lugar	QUESITO Nº DE LANÇAMENTOS	3º lugar
QUESITO Nº DE BLOCOS LANÇADOS	2º lugar	QUESITO Nº DE BLOCOS LANÇADOS	2º lugar
QUESITO Nº DE UNIDADES LANÇADAS	2º lugar	QUESITO Nº DE UNIDADES LANÇADAS	1º lugar
QUESITO ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA (EM M²)	7º lugar	QUESITO ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA (EM M²)	7º lugar
RANKING GERAL	5º lugar	RANKING GERAL	5º lugar

Ranking Vendedoras (Avance)	
Posição	
QUESITO Nº DE LANÇAMENTOS	7º lugar
QUESITO Nº DE BLOCOS LANÇADOS	6º lugar
QUESITO Nº DE UNIDADES LANÇADAS	5º lugar
QUESITO ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA (EM M²)	6º lugar
RANKING GERAL	6º lugar



ANEXO

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS DOS TRIMESTRES FINDOS EM

30 DE SETEMBRO DE 2007 E 2006 (Em milhares de reais)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO					
R\$ mil	3T07	Vert (%)	3T06	Vert (%)	Varição 3T07/3T06
Receita operacional bruta					
Venda de imóveis	83.827	103,7%	3.420	243,6%	2351,1%
Serviços prestados - administração de obras	572	0,7%	-	0,0%	
(-) Impostos (pis/Cofins/Iss)	(3.598)	-4,5%	(2.016)	-143,6%	78,5%
Receita operacional líquida	80.801	100,0%	1.404	100,0%	5655,1%
Custo de imóveis vendidos	55.966	69,3%	1.860	132,5%	2908,9%
Lucro bruto	24.835	30,7%	(456)	-32,5%	-5546,3%
Despesas (receitas) operacionais					
Com vendas	1.017	1,3%	1.158	82,5%	-12,2%
Administrativas	5.975	7,4%	668	47,6%	794,5%
Tributárias	46	0,1%	116	8,3%	-60,3%
Depreciações	41	0,1%	9	0,6%	355,6%
Contingências	-	0,0%	-	0,0%	
Financeiras líquidas	645	0,8%	481	34,3%	34,1%
Outras operacionais	198	0,2%	(78)	-5,6%	-353,8%
	7.922	9,8%	2.354	167,7%	236,5%
Lucro (prejuízo) operacional	16.913	20,9%	(2.810)	-200,1%	-701,9%
Ganho com alienação de investimentos	3.056	3,8%	(326)	-23,2%	-1037,4%
Despesas não operacionais	(348)	-0,4%	-	0,0%	
Despesas com abertura de capital	(1.019)	-1,3%	-	0,0%	
Lucro antes dos impostos	18.602	23,0%	(3.136)	-223,4%	-693,2%
Provisão para imposto de renda	(231)	-0,3%	(102)	-7,3%	126,5%
Provisão para IR diferido	(2.707)	-3,4%	(1.195)	-85,1%	
Provisão para Cssl	(146)	-0,2%	(83)	-5,9%	74,9%
Provisão para Cssl diferida	(842)	-1,0%	(482)	-34,3%	
Lucro líquido do exercício antes das participações	14.676	18,2%	(4.998)	-356,0%	-393,6%
Participação de majoritários/minoritários	(3.908)	-4,8%	2.610	185,9%	-249,7%
Lucro líquido (prejuízo líquido) do exercício	10.768	13,3%	(2.388)	-170,1%	-550,9%

EBITDA

	3T07	3T06
Lucro (prejuízo) operacional	16.913	(2.810)
(+) Depreciações	41	9
(+) Despesas financeiras líquidas	645	481
EBITDA (1)	17.599	(2.320)
<i>Margem EBITDA (2)</i>	<i>21,8%</i>	<i>-165,2%</i>

(1) O EBITDA consiste nos nossos lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação, 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.