

**São Paulo, 14 de maio de 2021:** a PDG Realty S.A. (PDGR3) – Em Recuperação Judicial – anuncia **hoje** seus resultados do primeiro trimestre de 2021.

Fundada em 2003, a PDG desenvolve projetos para diversos segmentos e diferentes públicos, atuando na incorporação, construção e nas vendas de empreendimentos residenciais, comerciais e loteamentos.

## Destaques do Resultado:

- ❖ **Vendas Brutas de R\$35 milhões no 1T21, 40% acima do valor registrado no 4T20.** ([página 9](#))
- ❖ **Vendas Líquidas Recorrentes\* de R\$26 milhões, 117% acima do valor registrado no 4T20, e 37% acima do valor registrado no 1T20.** ([página 9](#))
- ❖ **Aumento de 45% nas receitas operacionais líquidas em relação ao 4T20 e 98% em relação ao 1T20;** ([página 21](#))
- ❖ **Redução de 59% nas despesas comerciais e de 8% no SG&A em relação ao 4T20.** ([página 17](#))
- ❖ **Redução de 7% na Dívida Líquida na comparação entre o 1T20 e 1T21.** ([página 19](#))
- ❖ **Desde o início do Plano de Recuperação da Companhia, as amortizações de dívidas concursais somaram R\$307 milhões até o encerramento do 1T21.** ([página 20](#))
- ❖ **Lucro bruto de R\$12,3 milhões no 1T21, com margem bruta de 13,3%.** ([página 16](#))
- ❖ **Em linha com nosso compromisso de buscar solução para os projetos com obras paralisadas, vendemos o Projeto Meridiano (RJ) neste trimestre.** ([página 4](#))

## Teleconferência de Resultados

**Segunda-Feira, 17 de maio de 2021**

➤ **Português**

11h00 (local)  
10h00 (NY)

(11) 4210-1803  
(11) 3181-8565

[\*\*WEBCAST\*\*](#)

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

➤ **Inglês (Tradução Simultânea)**

10h00 (NY)  
11h00 (local)

+1 844 204-8942  
+1 412 717-9627

[\*\*WEBCAST\*\*](#)

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

## Relações com Investidores:



# ÍNDICE

❖ Mensagem da Administração	3
❖ Indicadores Operacionais e Financeiros	8
❖ Desempenho Operacional – Vendas	9
❖ Desempenho Operacional – Distratos e Revenda	10
❖ Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)	11
❖ Desempenho Operacional – Estoque	12
❖ Desempenho Operacional - Banco de Terrenos	14
❖ Desempenho Operacional – Dados Históricos	14
❖ Desempenho Operacional - Repasse	15
❖ Desempenho Econômico - Financeiro	16
❖ Demonstrações de Resultado e Balanço Patrimonial	21



## Mensagem da Administração

### Mensagem Inicial

Durante o primeiro trimestre, mantivemos como foco a preservação do caixa da Companhia, o cuidado com a manutenção das operações e a preservação da saúde dos nossos colaboradores e parceiros.

Tendo em vista o agravamento da pandemia ao longo dos primeiros meses do ano, continuamos atentos e respeitando todas as medidas preventivas e de proteção recomendadas pelos órgãos públicos e pelo setor da construção civil, além das medidas adicionais preventivas adotadas pela própria Companhia. Nossa equipe de Gente e Gestão acompanhou e continua acompanhando ativamente os casos de suspeita de COVID-19 ou casos que necessitem de assistência, além de promover constantemente os cuidados adequados para evitar a contaminação e realizar testes rápidos nos colaboradores no escritório.

Pelo segundo ano consecutivo, porém desta vez desde o seu início, trabalhamos no estabelecimento de metas para todas as equipes, o que nos permite acompanhar possíveis desvios, identificar as causas e traçar planos de correção mais precisos e tempestivos. Este trabalho foi iniciado no final de 2020, com participação da Diretoria e de todos os Gestores da Cia, quando pudemos elaborar um planejamento de logo prazo e, com base nele, definirmos nossas metas para o ano de 2021. Desta vez pudemos, além das principais metas já existentes em 2020 (Caixa, retomada das obras, lançamentos e vendas), incluir uma meta extremamente importante, Nosso Cliente. Esses temas serão o foco da PDG no ano de 2021, pois entendemos serem a base do nosso processo de retomada. É gratificante dizer também que, por meio do estabelecimento das metas, para 2021 pudemos criar um Programa de Participação nos Resultados para todos os colaboradores, fato que há muito não tínhamos na Companhia.

Continuamos trabalhando ativamente no nosso Projeto Jornada Digital, que tem como objetivo digitalizar a Jornada do nosso Cliente, desde o seu primeiro contato com a PDG até o recebimento das suas chaves. Além disso, este Projeto também tem como objetivo a digitalização e simplificação de diversos processos dentro da Companhia, através do aperfeiçoamento e desenvolvimento de novas ferramentas tecnológicas para execução das atividades cotidianas e, auxiliar na melhoria da experiência dos clientes, internos e externos, com a PDG.

Em relação ao Plano de Recuperação da Companhia, em janeiro, concluímos o pagamento dos credores trabalhistas que escolheram a opção B de pagamento, de acordo com o previsto no aditamento ao PRJ, totalizando R\$4,7 milhões. Desta forma, mais uma etapa importante de nosso processo de recuperação foi concluída com êxito.



## Mensagem da Administração

Ainda em relação às etapas de nosso Plano de Recuperação, prosseguimos com o processo de Aumento de Capital para conversão dos créditos de credores trabalhistas e quirografários. Aprovado em AGE realizada em 19/03/21, o aumento de capital para conversão de crédito, quando concluído, irá totalizar R\$301,9 milhões, equivalentes a R\$48,1 milhões de ações. Em atendimento a legislação das Companhias abertas e em consonância com as melhores práticas de Governança Corporativa, disponibilizamos um período de 30 dias para que os atuais acionistas que desejassesem pudessem exercer o direito de preferência na subscrição das ações.

No dia 28 de abril, divulgamos um Aviso aos Acionistas informando sobre o resultado do exercício do direito de preferência dos acionistas. Foram subscritas 48.759 ações (0,1% do total previsto no Aumento de Capital). Os valores integralizados pelos acionistas que exercearam o direito de preferência serão distribuídos de forma proporcional aos credores elegíveis. As ações remanescentes serão subscritas pelos credores elegíveis.

Ainda em 28 de abril, divulgamos um Fato Relevante informando que o credor 'FIDC - VKR Fundo de Investimento em Direitos Creditórios' irá subscrever 31.814.826 ações no Aumento de Capital, passando a deter 56,68% do capital social após a efetivação do aumento. O fundo FIDC VKR declarou que, neste momento, não atuará para influenciar a gestão dos negócios sociais, tampouco têm quaisquer intenções de promover o cancelamento do registro de companhia aberta da Companhia ou de realizar operações societárias envolvendo a Companhia.

Continuamos tomando as medidas necessárias para conclusão deste Aumento de Capital até meados de junho. Manteremos todos os acionistas, credores e o mercado em geral informados sobre o tema.

Em relação à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), continuamos trabalhando para aperfeiçoar nossos processos e controles, buscando não apenas atender aos requisitos legais estabelecidos, mas também aumentar cada vez mais o nível de segurança das informações pessoais de nossos clientes e parceiros, de forma a proteger nossos stakeholders e resguardar a Companhia de infrações e possíveis sanções.

Como temos afirmado nos últimos trimestres e, em linha com nosso compromisso em buscar uma solução para os empreendimentos com obras paralisadas, concluímos no primeiro trimestre a venda do empreendimento Meridiano, na cidade do Rio de Janeiro. Com isso, foi possível encontrar uma solução adequada para os clientes do empreendimento.



## Mensagem da Administração

### Destaques dos Resultados Operacionais

No primeiro trimestre, as vendas brutas somaram R\$35 milhões, representando um aumento de 40% em relação ao valor registrado no 4T20. Continuamos focados nas vendas de unidades geradoras de caixa livre. Por este motivo, as unidades que já estão entregues têm apresentado maior velocidade de vendas (VSO de vendas brutas).

Com o agravamento da pandemia, principalmente em fevereiro e março, notamos maior impacto nas vendas. Porém, conseguimos manter as vendas em linha com nossa previsão para o trimestre.

Os distratos apresentaram aumento no 1T21, principalmente, devido ao distrato das unidades do projeto Meridiano, o qual foi vendido no trimestre. Além disso, continuamos distratando determinadas unidades com o objetivo de aumentar o volume de unidades disponíveis para venda.

Desconsiderando o efeito não recorrente da venda do Meridiano, a venda líquida atingiu R\$26 milhões no 1T21, 37% acima do 1T20.

Durante o 1T21 foram repassadas 119 unidades (R\$16 milhões), através de um processo rápido e estritamente alinhado à nossa estratégia comercial, focada na geração de caixa livre. Parte da queda no repasse é reflexo da suspensão ou da diminuição na velocidade de respostas de alguns cartórios e bancos, em função da pandemia. Ainda assim, temos conseguido um bom volume de repasses.

As despesas gerais e administrativas aumentaram 59% em comparação entre o 1T21 e 1T20, e 30% entre o 1T21 e o 4T20. Esse aumento é decorrente principalmente do maior volume de despesas com assessorias financeiras e jurídicas, fruto do sucesso na aprovação do aditivo do Plano de Recuperação referente aos credores trabalhistas.

As despesas comerciais foram reduzidas em 59% na comparação entre o 1T21 e o 4T20. Essa redução decorreu principalmente da menor provisão para despesas com unidades prontas.

No primeiro trimestre, a dívida extraconcursal aumentou R\$77 milhões (3%), principalmente devido aos juros e correção monetária acruados no período.

A dívida concursal aumentou R\$29 milhões (3%), principalmente devido aos juros e correção monetária acruados no período. No total, considerando o aumento de capital, os pagamentos aos credores das classes I, II e IV e as dações realizadas, a Companhia já amortizou R\$307 milhões de dívidas concursais.



## Mensagem da Administração

### Mensagem Final

Seguimos executando o planejamento para recuperação e retomada da Companhia, implantando e aprimorando nosso programa de Jornada Digital, reforçando nossa equipe, trabalhando em nosso próximo lançamento, e reestabelecendo a cultura e os valores da PDG. E, além disso, também estamos trabalhando na fase final para o lançamento da nossa empresa de prestação de serviços.

Estamos cautelosos em relação ao avanço da COVID-19 e seus possíveis impactos no setor e na economia do país em 2021, entretanto, continuamos muito confiantes de que a estratégia adotada será capaz de recuperar a Companhia e torná-la plenamente operacional novamente.

Administração



## Aumento de Capital - Credores Classes 1, 3 e 4:

- ❖ Credores trabalhistas (Classe 1) que escolheram a opção A e D previstas no aditamento terão seus créditos convertidos em ações da PDG;
- ❖ O Plano de Recuperação Judicial prevê a capitalização facultativa dos créditos (conversão em ações da PDG) a cada 3 aniversários da homologação do Plano (18/12/17). Credores aptos à conversão: credores quirografários (Classe 3) alocados nas Opções C, D, E, F e G e os Credores ME/EPP (Classe 4) alocados na Opção C
- ❖ 19/03/21 – aprovação em Assembleia Geral de acionistas de aumento de capital no valor de R\$301,85 milhões (48.066.502 ações ordinárias).
- ❖ 28/04/21 – PDG informa sobre o resultado do exercício do direito de preferência dos acionistas. Foram subscritas 48.759 ações (0,1% do total previsto no Aumento de Capital). Os valores integralizadas pelos acionistas que exercearam o direito de preferência, serão distribuídos de forma proporcional aos credores elegíveis.

As ações remanescentes serão subscritas pelos credores elegíveis, ocasionando mudança na base acionária da Companhia, tendo em vista o percentual de diluição do Aumento de Capital.

- ❖ 28/04/21 – PDG divulga Fato Relevante informando que o credor ‘FIDC - VKR Fundo de Investimento em Direitos Creditórios’ irá subscrever 31.814.826 ações no Aumento de Capital, passando a deter 56,68% do capital social após a efetivação do aumento. O fundo FIDC VKR declara que, neste momento, não atuará para influenciar a gestão dos negócios sociais, tampouco têm a intenção de promover o cancelamento do registro de companhia aberta da Companhia ou de realizar operações societárias envolvendo a Companhia.
- ❖ A PDG está conduzindo todos os procedimentos necessários para conclusão deste Aumento de Capital, e manterá todos os acionistas, credores e o mercado em geral informados sobre os próximos passos.



## Indicadores Operacionais e Financeiros

- Principais indicadores da Companhia referentes ao 1T21:

	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>1T21 - 1T20 Var. (%)</b>	<b>4T20</b>	<b>1T21 - 4T20 Var. (%)</b>
<b>Vendas e Estoque</b>					
Vendas Brutas %PDG - R\$ milhões	35	39	-9%	25	40%
Vendas Líquidas Contratadas %PDG - R\$ milhões	3	19	-85%	12	-76%
Estoque a Valor de Mercado %PDG - R\$ milhões	1.886	1.852	2%	1.941	-3%
<b>Resultado do Exercício<sup>(1)</sup></b>					
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	93	47	97,9%	64	45,3%
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	12	(3)	n.m.	53	-77,4%
Margem Bruta - %	13,3	n.a.	n.m.	82,0	-68,7 p.p
Margem Bruta Ajustada - %	20,5	7,6	12,9 p.p	89,6	-69,1 p.p
Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	(32)	(2)	n.m.	(34)	-5,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	(220)	(175)	25,7%	70	n.m.
Margem Líquida - %	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.m.
<b>Resultado de Exercício Futuro<sup>(1)</sup></b>					
Receita Líquida de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	535	489	9,4%	522	2,5%
Custo de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	(435)	(398)	9,3%	(426)	2,1%
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	100	91	9,9%	96	4,2%
Margem Bruta REF - %	18,7	18,6	0,1 p.p	18,4	0,3 p.p
<b>Balanço Patrimonial<sup>(1)</sup></b>					
Disponibilidades - R\$ milhões	133	108	23,1%	122	9,0%
Dívida Líquida - R\$ milhões	2.761	2.978	-7,3%	2.695	2,4%
Patrimônio Líquido - R\$ milhões	(5.606)	(5.099)	9,9%	(5.385)	4,1%
Dívida Líquida (ex-Apoio à Produção) / Patrimônio Líquido (%)	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.m.
Ativos Totais - R\$ milhões	1.656	1.861	-11,0%	1.731	-4,3%

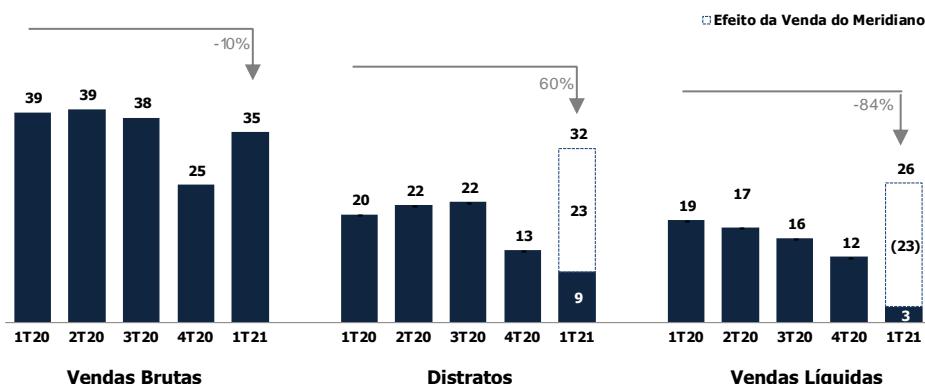
Obs: (1) Resultados Financeiros consideram IFRS 10.

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

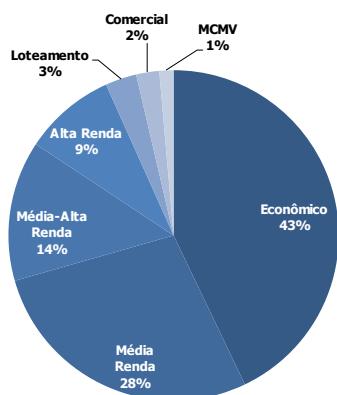
## Desempenho Operacional – Vendas

- No 1T21, as vendas brutas somaram R\$35 milhões, 10% abaixo do 1T20 e 40% acima do 4T20. Continuamos focados nas vendas de unidades geradoras de caixa livre. Continuamos focados nas vendas de unidades geradoras de caixa livre. Por este motivo, as unidades que já estão entregues têm apresentado maior velocidade de vendas (VSO de vendas brutas).
- As vendas à vista atingiram R\$7,5 milhões no 1T21, representando 21% das vendas brutas do trimestre.
- Durante o 1T21, os distratos somaram R\$32 milhões, 60% acima do 1T20. Esse aumento decorreu, principalmente, do distrato das unidades do projeto Meridiano (R\$22,8 milhões), o qual foi vendido no trimestre. Além disso, continuaremos distratando determinadas unidades com o objetivo de aumentar o volume de unidades disponíveis para venda.
- Desconsiderando o efeito não recorrente da venda do Meridiano, a venda líquida atingiu R\$26 milhões no 1T21, 37% acima do 1T20.

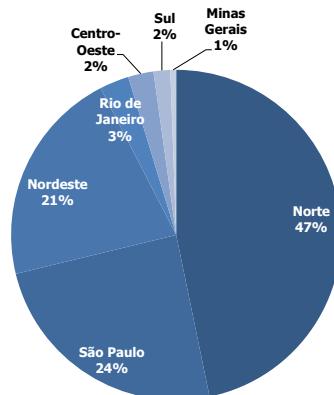
**Performance de Vendas – VGV %PDG em R\$ milhões**



**Vendas Brutas por Produto – %VGV – 1T21**



**Vendas Brutas por Região – %VGV – 1T21**



## Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

- Do total de unidades distratadas no 1T21, 100% corresponde a empreendimentos com faixa de vendas acima de 60%, refletindo a estratégia adotada pela Companhia, de priorizar os distratos em produtos com boa liquidez de mercado e que, portanto, devem apresentar melhor velocidade de revenda.
- Durante o trimestre, 29% do volume distratado correspondeu a unidades de empreendimentos que já estão concluídos, portanto, essas unidades estão aptas para revenda e geração de caixa imediata. Os distratos de unidades não concluídas concentraram-se em unidades do projeto Meridiano, o qual foi vendido neste trimestre.

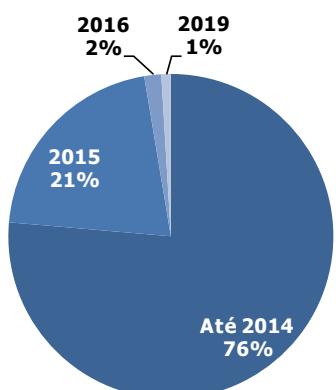
### Distratos no 1T21 por Faixa de Venda e Status de Entrega

Faixa de Venda	Entregue		Não Entregue		Total Distrato		VGV em R\$ milhões
	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV	
Até 20%	-	-	-	-	-	-	
Entre 21 e 40%	-	-	-	-	-	-	
Entre 41 e 60%	-	-	-	-	-	-	
Entre 61 e 80%	-	-	-	-	-	-	
Entre 81 e 99%	38	9,4	8	22,8	46	32,2	
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>9,4</b>	<b>8</b>	<b>22,8</b>	<b>46</b>	<b>32,2</b>	

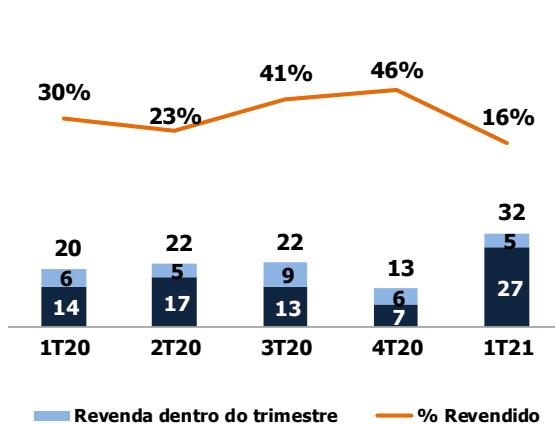
↓ 29 %      ↓ 100 %

- Considerando os distratos por safra de venda, 76% dos distratos ocorridos no 1T21 foram de unidades comercializadas até 2014, sob um processo de análise de crédito menos criterioso, e que portanto, têm maior probabilidade de ocorrência de distrato por motivos financeiros.
- Dos R\$32 milhões distratados durante o 1T21, R\$5 milhões (16%) foram revendidos dentro do próprio trimestre, evidenciando novamente a assertividade na estratégia de priorização dos distratos com maior liquidez.

### Distratos por Safra de Venda – %VGV – 1T21



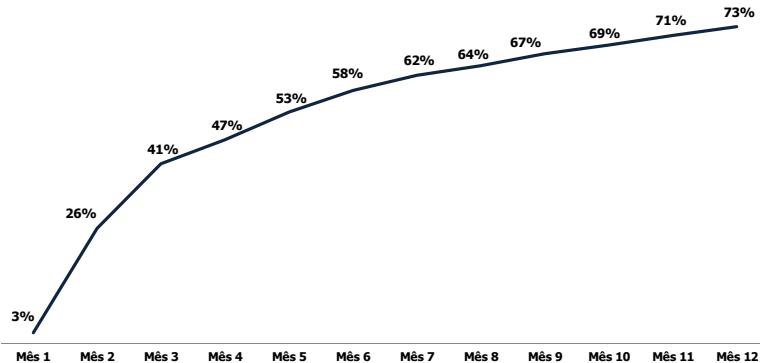
### Evolução dos Distratos e Revenda – R\$ milhões



## Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

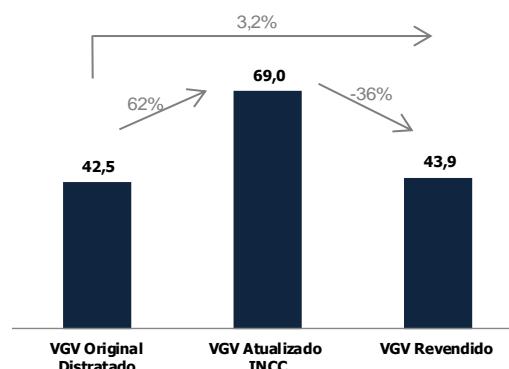
- Em média 73% das unidades distratadas são revendidas em até 12 meses.
- Nos últimos 12 meses, o preço de revenda esteve 3% acima do preço da venda original.

**Curva Média de Revenda – unidades**



**Preço de Revenda**

VGV distratado nos últimos 12 meses – R\$ milhões



## Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)

- Analisando a venda sobre oferta (VSO) trimestral sob o conceito de estoque efetivamente disponível (VSO de vendas brutas), o índice atingiu 1,8% no 1T21, aumento de 0,5p.p em relação ao 4T20.
- No 1T21, a equipe comercial da PDG foi responsável por 91% das vendas brutas realizadas.

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

	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21
<b>Estoque Inicial</b>	<b>1.862</b>	<b>1.852</b>	<b>1.854</b>	<b>1.872</b>	<b>1.941</b>
<b>(-) Vendas Líquidas</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>3</b>
Vendas Brutas <sup>1</sup>	39	39	38	25	35
Distratos <sup>1</sup>	20	22	22	13	32
<b>(+) Ajustes / Eventos não recorrentes<sup>2</sup></b>	<b>9</b>	<b>20</b>	<b>34</b>	<b>81</b>	<b>-51</b>
<b>Estoque Final</b>	<b>1.852</b>	<b>1.854</b>	<b>1.872</b>	<b>1.941</b>	<b>1.886</b>
<b>VSO Trimestral (Venda Bruta)</b>	<b>2,1%</b>	<b>2,1%</b>	<b>2,0%</b>	<b>1,3%</b>	<b>1,8%</b>
<b>VSO Trimestral (Venda Líquida)</b>	<b>1,0%</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,1%</b>

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

(2) O ajuste negativo de R\$51 milhões no 1T21 refere-se, principalmente, à venda de um projeto durante o trimestre.

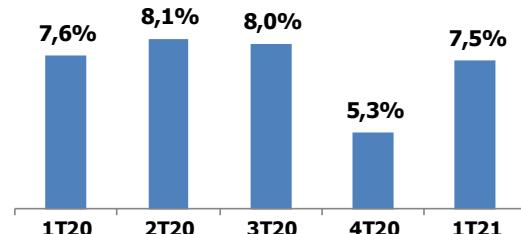
## Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta

- No 1T21, a região Centro-Oeste e Norte registraram os melhores resultados de vendas sobre oferta (VSO).
- O VSO de unidades entregues foi de 7,5% no 1T21. Esse resultado reflete a nossa estratégia de priorizar a venda de unidades prontas e livres de incumbências.

### VSO por Região

Região (ex-Comercial)	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21
SÃO PAULO	2%	6%	6%	3%	2%
RIO DE JANEIRO	1%	0%	0%	1%	0%
MG/ES	0%	0%	7%	8%	6%
NORTE	11%	6%	6%	3%	8%
NORDESTE	3%	1%	1%	2%	3%
SUL	0%	6%	18%	0%	5%
CENTRO-OESTE	7%	17%	18%	13%	14%
<b>TOTAL (EX-COMERCIAL)</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>
COMERCIAL	0%	0%	0%	0%	0%
<b>TOTAL</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>

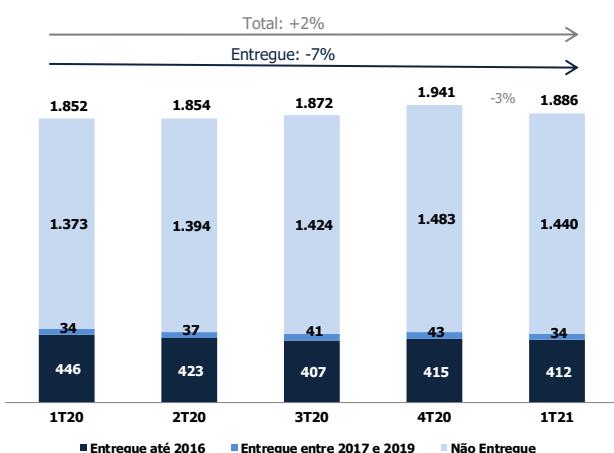
### VSO de unidades prontas



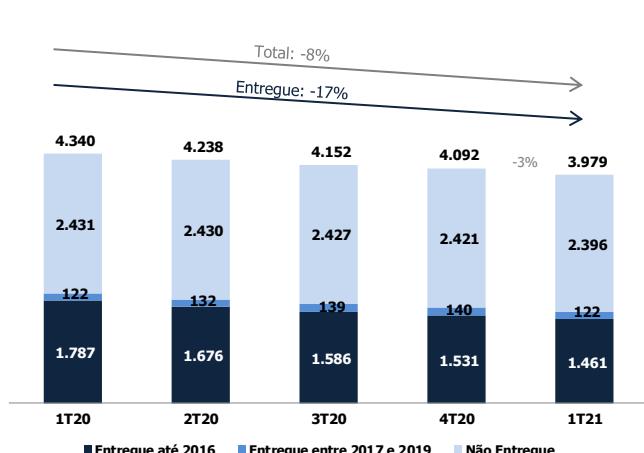
## Desempenho Operacional – Estoque

- Ao final do 1T21, o estoque a valor de mercado totalizou R\$1.886 milhões, 2% acima do valor registrado ao final do 1T20 e 3% abaixo do 4T20.
- O número de unidades totais diminuiu 3% na comparação com o 4T20 e 8% em relação ao 1T20.
- O estoque de unidades prontas continua diminuindo em maior velocidade, em linha com a estratégia da Companhia de priorizar a venda de unidades que gerem fluxo de caixa imediato.

### Estoque a Valor de Mercado – R\$ milhões



### Unidades em Estoque



## Desempenho Operacional - Estoque

- Ao final do 1T21, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentravam 58% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Do total do estoque residencial disponível, 41% está concentrado em projetos com faixa de venda acima de 60%, portanto, com boa liquidez.

### Estoque por Faixa de Vendas e Região

Região	Até 60%		De 61 a 80%		De 81 a 99%		Total		
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	%
SÃO PAULO	233	230,0	312	52,2	416	96,5	961	378,7	38%
RIO DE JANEIRO	193	145,4	59	33,1	111	22,0	363	200,5	20%
MG/ES	-	-	-	-	18	3,4	18	3,4	0%
NORTE	134	61,6	113	100,9	107	31,3	354	193,8	19%
NORDESTE	460	153,4	-	-	85	54,9	545	208,4	21%
SUL	-	-	-	-	28	10,6	28	10,6	1%
CENTRO-OESTE	-	-	-	-	34	6,2	34	6,2	1%
<b>TOTAL (Ex-Comercial)</b>	<b>1.020</b>	<b>590,4</b>	<b>484</b>	<b>186,2</b>	<b>799</b>	<b>225,0</b>	<b>2.303</b>	<b>1.001,7</b>	<b>53%</b>
<b>% Total (Ex-Comercial)</b>		<b>59%</b>		<b>19%</b>		<b>22%</b>			-
COMERCIAL	1.528	821,9	95	45,7	53	17,1	1.676	884,7	47%
<b>TOTAL</b>	<b>2.548</b>	<b>1.412,3</b>	<b>579</b>	<b>232,0</b>	<b>852</b>	<b>242,1</b>	<b>3.979</b>	<b>1.886,4</b>	-
<b>% Total</b>		<b>75%</b>		<b>12%</b>		<b>13%</b>			<b>100%</b>

VGV em R\$ milhões

58%

41%

### Estoque por Faixa de Vendas e Status de Entrega

Faixa de Venda	Entregue		Não Entregue		Total		% Total	
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV
Até 20%	5	1,9	514	286,2	519	288,1	519	15%
Entre 21 e 40%	-	-	687	420,4	687	420,4	687	22%
Entre 41 e 60%	414	150,5	928	553,3	1.342	703,8	1.342	37%
Entre 61 e 80%	312	52,2	267	179,8	579	232,0	579	12%
Entre 81 e 99%	852	242,1	-	-	852	242,1	852	13%
<b>TOTAL</b>	<b>1.583</b>	<b>446,6</b>	<b>2.396</b>	<b>1.439,7</b>	<b>3.979</b>	<b>1.886,4</b>	<b>3.979</b>	<b>100%</b>

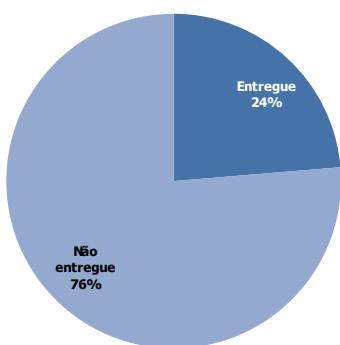
VGV em R\$ milhões

66%

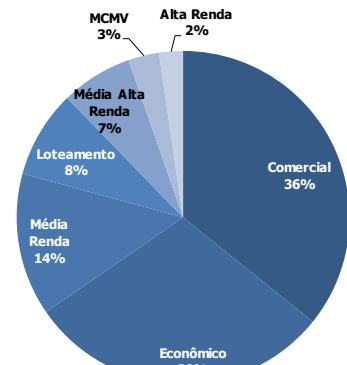
25%

- Atualmente, o estoque da Companhia apresenta as seguintes características: (i) 25% do estoque total está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%; (ii) 50% do estoque total está concentrado em produtos residenciais (excluindo MCMV, Loteamento e Comercial);
- Do total do estoque concluído (R\$446,6 milhões): (i) 76% do VGV está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro, (ii) 53% refere-se a produtos residenciais e, (iii) 66% está concentrado em projetos com faixa de vendas entre 61% e 99%.

### Estoque por Status de Entrega – % VGV



### Estoque Pronto por Produto – %VGV



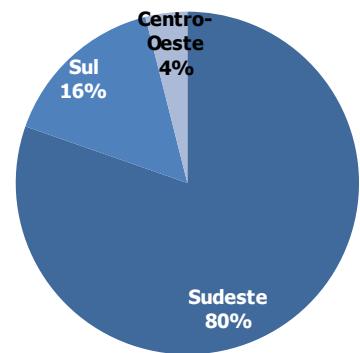
## Desempenho Operacional – Banco de Terrenos

- ❖ Durante o 1T21, um terreno foi vendido. Desta forma, o banco de terrenos encerrou o 1T21 com VGV potencial de R\$7,2 bilhões (%PDG), equivalente a aproximadamente 18,2 mil unidades.
- ❖ Outros terrenos que também não se enquadram na estratégia da Companhia continuarão em processo de venda ou distrato, auxiliando na aceleração da redução dos custos, na monetização de ativos para desalavancagem e no reforço de caixa.

### Banco de Terrenos – Unidades e VGV

Segmento	Unidades (%PDG)	%	VGV PDG (R\$ mm)	%	Preço Médio (R\$)
Alta Renda	1.885	11%	902,4	13%	478.739
Média Alta Renda	80	0%	29,6	0%	369.625
Média Renda	1.007	6%	495,8	7%	492.460
Econômico	10.399	57%	3.971,5	55%	381.909
<b>Residencial</b>	<b>13.371</b>	<b>74%</b>	<b>5.399,3</b>	<b>75%</b>	<b>403.810</b>
<b>Comercial</b>	-	<b>0%</b>	-	<b>0%</b>	-
<b>Loteamento</b>	<b>4.800</b>	<b>26%</b>	<b>1.803,7</b>	<b>25%</b>	<b>375.776</b>
<b>Total</b>	<b>18.171</b>		<b>7.203,0</b>		<b>396.405</b>

### Distribuição por Região - %VGV PDG



## Desempenho Operacional – Dados Históricos

- ❖ Durante o 1T21, um projeto foi vendido. Assim, ao final do 1T21, a Companhia possuía 16 projetos não concluídos, com um total de 4.068 unidades (%PDG).

	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
<b>Lançamentos<sup>(1)</sup></b>	714	160.526	155.046
<b>Concluídos<sup>(2)</sup></b>	698	156.406	150.978
<b>Em Construção<sup>(3)</sup></b>	16	4.120	4.068

(1) Histórico de lançamentos até março/21 - Líquido de cancelamentos

(2) Projetos com Habite-se ou Vendidos até o final de março/21

(3) Projetos em construção ao final de março/21

Projetos Concluídos	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
<b>Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)</b>	427	96.720	95.365
<b>MCMV - Crédito Associativo</b>	271	59.686	55.613
<b>Total</b>	698	156.406	150.978
Projetos em Construção	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
<b>Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)</b>	15	3.864	3.812
<b>MCMV - Crédito Associativo</b>	1	256	256
<b>Total</b>	16	4.120	4.068

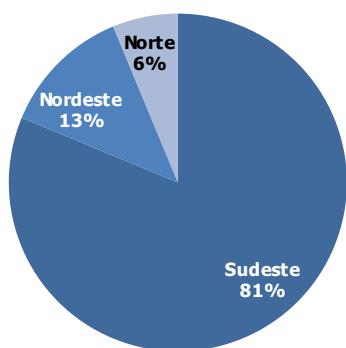
Obs: Considera apenas obras sob gestão financeira da PDG



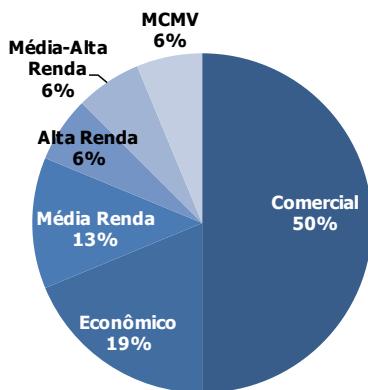
## Desempenho Operacional – Dados Históricos

- Dos 16 projetos não concluídos, 81% estão localizados na região Sudeste e 44% correspondem a projetos residenciais (ex. MCMV, Comercial e Loteamento).

**Distribuição por Região – % VGV**



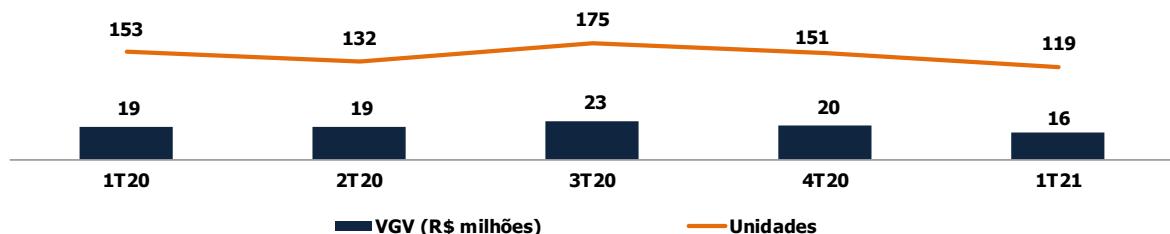
**Distribuição por Produto – % VGV**



## Desempenho Operacional – Repasse

- Ao longo do 1T21, foram repassadas 119 unidades, equivalentes a um VGV de R\$16 milhões. Na comparação com o mesmo período de 2020, observou-se uma redução de 16% no VGV repassado. Essa redução decorreu principalmente da suspensão ou da diminuição na velocidade de respostas de alguns cartórios e bancos, em função da pandemia.

**Repasso por Trimestre – VGV e Unidades**



## Desempenho Econômico - Financeiro

### Margem Bruta

- No 1T21, foi registrado um lucro bruto de R\$19 milhões e margem bruta de 13.3%.
- O resultado positivo no 1T21 refletiu o aumento na Receita Líquida decorrente principalmente (i) da venda de terrenos e projetos no período e (ii) do impacto da alta dos índices que são utilizados para correção monetária dos contratos de clientes.

MARGEM BRUTA	TRIMESTRAL				
	1T21	4T20	(%) Var. 1T21 - 4T20	1T20	(%) Var. 1T21 - 1T20
Receita Líquida	93	64	45%	47	98%
Custo	(81)	(12)	n.m.	(50)	62%
<b>Lucro (Prejuízo) Bruto</b>	<b>12</b>	<b>52</b>	<b>-77%</b>	<b>(3)</b>	<b>n.m.</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>13,3%</b>	<b>82,0%</b>	<b>-68,7 pp</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>
(+) Juros Capitalizados no Custo	7	5	37%	6	5%
<b>Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado</b>	<b>19</b>	<b>57</b>	<b>-67%</b>	<b>3</b>	<b>n.m.</b>
<b>Margem Bruta Ajustada</b>	<b>20,5%</b>	<b>89,6%</b>	<b>-69,1 pp</b>	<b>7,6%</b>	<b>12,9 pp</b>

### Resultado de Exercícios Futuros (REF)

- Ao final do 1T21, a margem bruta REF era de 18,7%.
- O cronograma previsto para apropriação do lucro bruto REF no resultado da Companhia é de 18% em 2021 e 82% a partir de 2022.

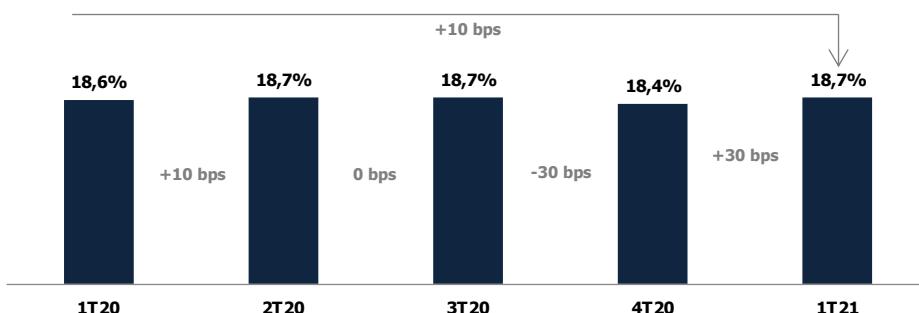
Resultado de Exercícios Futuros - REF	1T21	4T20
Receita de vendas a apropriar	545	531
(-) Impostos sobre as vendas a apropriar *	(10)	(9)
Receita líquida REF	535	522
(-) Custo de vendas a apropriar	(435)	(426)
<b>Lucro bruto REF</b>	<b>100</b>	<b>96</b>
<b>Margem bruta REF</b>	<b>18,7%</b>	<b>18,4%</b>
Juros capitalizados	10	10
<b>Margem bruta REF Ajustada**</b>	<b>16,8%</b>	<b>16,5%</b>

\* Estimamos a despesa com PIS e COFINS para melhor visualização da Margem bruta REF  
\*\* A margem REF ("Backlog") se diferencia da margem bruta reportada no resultado pois não inclui os efeitos de juros capitalizados e amortização do ágio decorrente da combinação de negócios realizada em 2010 com a Agre.

Cronograma de apropriação do REF	2021	2022 em diante
	18,0%	82,0%

### Evolução da Margem Bruta REF

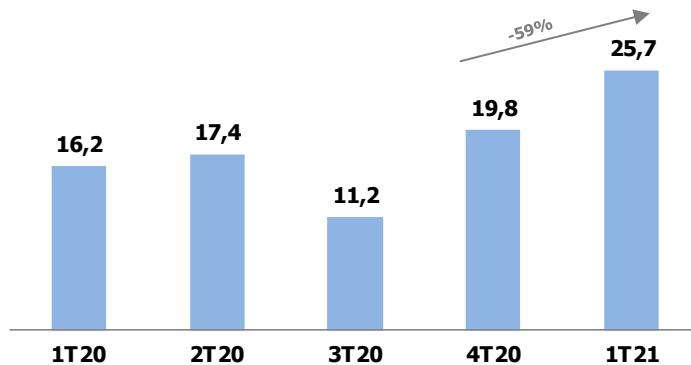


### Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (SG&A)

- Na comparação entre o 1T21 e o 1T20, as Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 59%. Esse aumento decorreu principalmente do maior volume de despesas com assessorias financeiras e jurídicas, fruto do sucesso na aprovação do aditivo do Plano de Recuperação referente aos credores trabalhistas.
- No 1T20, o saldo de despesas comerciais foi negativo em R\$14 milhões em função da reversão de provisão para pagamento de IPTU e condomínio de unidades prontas. No 1T21, as despesas comerciais somaram R\$6 milhões, 59% abaixo do 4T20.
- As despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais (SG&A) somaram R\$31,7 milhões no 1T21, 8% abaixo do 4T20.

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS	TRIMESTRE					R\$ milhões em IFRS
	1T21	4T20	(%) Var. 1T21 - 4T20	1T20	(%) Var. 1T21 - 1T20	
<b>Total de Despesas Comerciais</b>	<b>6,0</b>	<b>14,7</b>	<b>-59%</b>	<b>(14,3)</b>	<b>n.m.</b>	
Salários e Encargos	8,2	10,9	-25%	8,1	1%	
Prestação de Serviços	13,0	7,6	71%	4,9	n.m.	
Outras Despesas Administrativas	4,5	1,3	n.m.	3,2	41%	
<b>Total de Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>25,7</b>	<b>19,8</b>	<b>30%</b>	<b>16,2</b>	<b>59%</b>	
<b>Total de Despesas SG&amp;A</b>	<b>31,7</b>	<b>34,5</b>	<b>-8%</b>	<b>1,9</b>	<b>n.m.</b>	

### Evolução das Despesas Gerais e Administrativas – R\$milhões



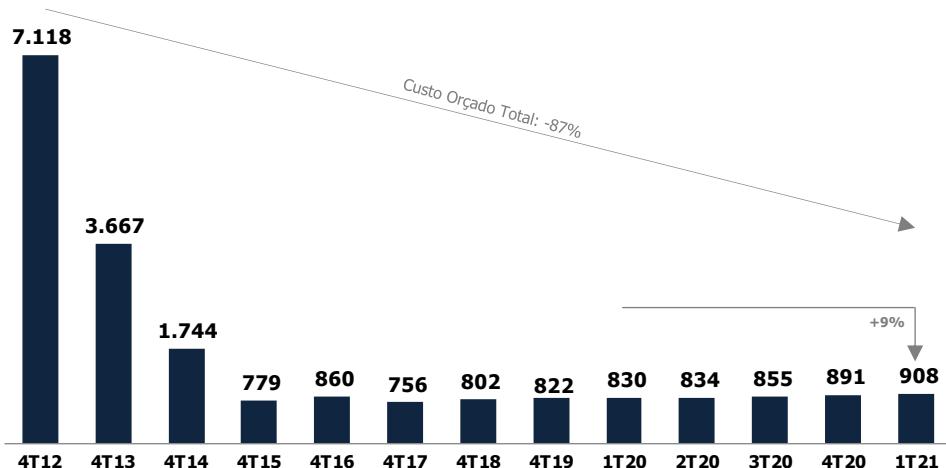
### Contas a Receber (*on e off balance*)

- Encerramos o trimestre com um total de contas a receber de R\$656 milhões, aumento de 1% em relação ao 4T20 e 6% em relação ao 1T20.

CONTAS A RECEBER ON E OFF BALANCE (R\$ MM)	1T21	4T20	(%) Var.	1T20	(%) Var.
			1T21 - 4T20		1T21 - 1T20
Contas a receber ( <i>on balance</i> )	278	286	-3%	279	0%
Receita bruta de vendas - REF	545	531	3%	498	9%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes	(63)	(62)	2%	(60)	5%
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados	(104)	(103)	1%	(99)	5%
<b>Total de contas a receber (a)</b>	<b>656</b>	<b>652</b>	<b>1%</b>	<b>618</b>	<b>6%</b>
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas	(431)	(422)	2%	(394)	9%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque	(477)	(469)	2%	(436)	9%
<b>Compromisso com custos orçados a incorrer (b)</b>	<b>(908)</b>	<b>(891)</b>	<b>2%</b>	<b>(830)</b>	<b>9%</b>
<b>Total de contas a receber líquido (a + b)</b>	<b>(252)</b>	<b>(239)</b>	<b>5%</b>	<b>(212)</b>	<b>19%</b>
Curto Prazo	224	226	-1%	274	-18%
Longo Prazo	54	60	-10%	5	n.m.
<b>Total de contas a receber (<i>on balance</i>)</b>	<b>278</b>	<b>286</b>	<b>-3%</b>	<b>279</b>	<b>0%</b>

### Custo a Incorrer

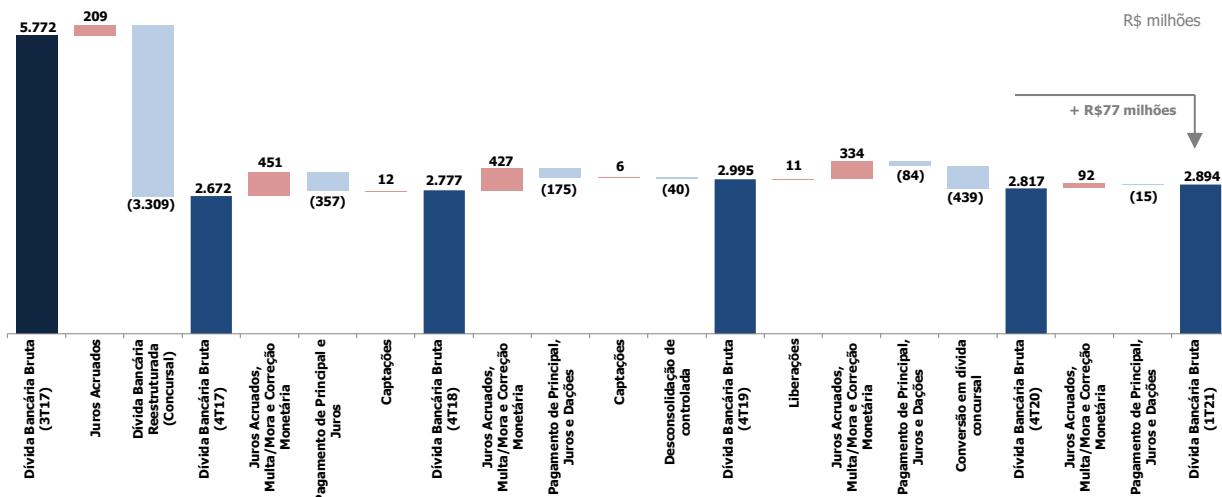
- O custo a incorrer aumentou R\$17 milhões (2%) durante o 1T21, decorrente da correção pelo INCC.



## Desempenho Econômico - Financeiro

### Dívida Extraconcursal

- No 1T21, a dívida extraconcursal aumentou R\$77 milhões (3%), devido aos juros e correção monetária incorridos no período.
- No trimestre, foram pagos R\$15 milhões de dívidas extraconcursais.



- Considerando o aumento de R\$11 milhões nas Disponibilidades, a Dívida Líquida aumentou R\$66 milhões (2%) na comparação entre o 4T20 e o 1T21. Na comparação entre o 1T21 e o 1T20, a dívida líquida foi reduzida em 7%.

ENDIVIDAMENTO	1T21	4T20	R\$ milhões em IFRS	
			(%) Var. 1T21 - 4T20	(%) Var. 1T21 - 1T20
<b>Disponibilidades</b>	<b>133</b>	<b>122</b>	<b>9%</b>	<b>108</b>
SFH	626	613	2%	731
Debêntures	220	211	4%	179
CCB/CRI	279	265	5%	226
<b>Apoio a Produção</b>	<b>1.125</b>	<b>1.089</b>	<b>3%</b>	<b>1.136</b>
Capital de giro, SFI e NP	399	402	-1%	350
Finep/Finame	8	8	0%	7
Debêntures	32	31	3%	427
CCB/CRI	1.328	1.285	3%	1.165
Coobrigação	2	2	0%	1
<b>Dívida Corporativa</b>	<b>1.769</b>	<b>1.728</b>	<b>2%</b>	<b>1.950</b>
<b>Dívida Bruta</b>	<b>2.894</b>	<b>2.817</b>	<b>3%</b>	<b>3.086</b>
<b>Dívida Líquida</b>	<b>2.761</b>	<b>2.695</b>	<b>2%</b>	<b>2.978</b>
<b>Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)</b>	<b>1.636</b>	<b>1.606</b>	<b>2%</b>	<b>1.842</b>
<b>Patrimônio Líquido Total <sup>(1)</sup></b>	<b>(5.606)</b>	<b>(5.385)</b>	<b>4%</b>	<b>(5.099)</b>
<b>Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)/ PL</b>	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.

<sup>(1)</sup> Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores

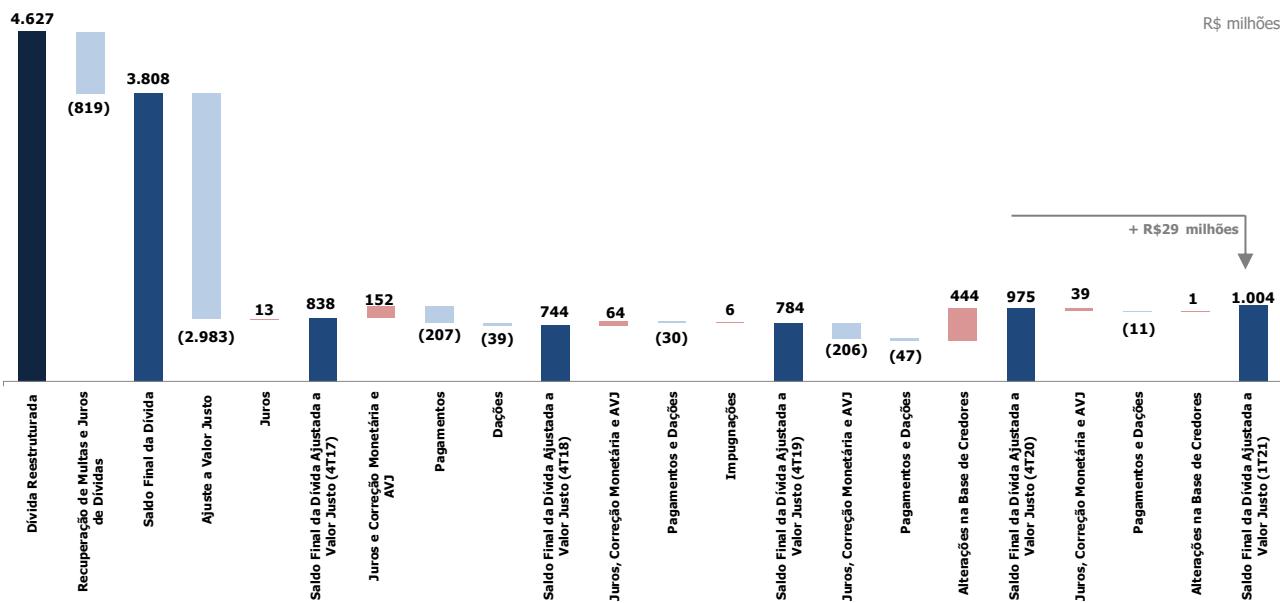
### Quadro do Histórico da Variação da Dívida Líquida

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ MM)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	R\$ milhões em IFRS
									1T21
<b>Disponibilidades</b>	<b>1.353</b>	<b>1.092</b>	<b>604</b>	<b>201</b>	<b>213</b>	<b>138</b>	<b>118</b>	<b>122</b>	<b>133</b>
Variação das Disponibilidades	(468)	(261)	(488)	(403)	12	(75)	(20)	4	11
<b>Dívida Bruta</b>	<b>8.367</b>	<b>7.869</b>	<b>6.155</b>	<b>5.319</b>	<b>2.672</b>	<b>2.777</b>	<b>2.995</b>	<b>2.817</b>	<b>2.894</b>
Apóio a Produção	5.215	4.517	2.719	1.643	1.050	1.086	1.111	1.089	1.125
Dívida Corporativa	3.152	3.352	3.436	3.676	1.622	1.691	1.884	1.728	1.769
Variação das Dívida Bruta	602	(498)	(1.714)	(836)	(2.647)	105	218	(178)	77
<b>Variação da dívida líquida</b>	<b>(1.070)</b>	<b>237</b>	<b>1.226</b>	<b>433</b>	<b>2.659</b>	<b>(180)</b>	<b>(238)</b>	<b>182</b>	<b>(66)</b>

## Desempenho Econômico - Financeiro

### Dívidas Concursais

- Durante o 1T21 a dívida concursal aumentou R\$29 milhões (3%), principalmente devido aos juros e correção monetária.
- No total, considerando o aumento de capital, os pagamentos aos credores das classes I, II e IV e as dações realizadas, a Companhia já amortizou R\$307 milhões de dívidas concursais.



Obs.: A metodologia de cálculo, bem como o saldo original da dívida e o saldo da dívida a valor justo, estão contemplados na Nota 13 de nossas Demonstrações Financeiras.

### Resultado Financeiro

- Na comparação entre o 1T20 e o 1T21, o prejuízo financeiro foi reduzido em 9%.

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ MM)	TRIMESTRE				R\$ milhões em IFRS
	1T21	4T20	(%) Var. 1T21 - 4T20	1T20	
Rendimento de aplicações financeiras	0,4	0,6	-33%	0,5	-20%
Variação Monetária, juros e multas por atraso	2,4	2,0	20%	9,1	-74%
Outras receitas financeiras	2,3	377,7	-99%	1,7	35%
<b>Total de receitas financeiras</b>	<b>5,1</b>	<b>380,3</b>	<b>-99%</b>	<b>11,3</b>	<b>-55%</b>
Juros de empréstimos	(92,0)	(61,6)	49%	(120,3)	-24%
Despesas bancárias	-	0,4	-100%	(0,2)	-100%
Outras despesas financeiras	(42,8)	(76,5)	-44%	(32,4)	32%
<b>Despesas financeiras brutas</b>	<b>(134,8)</b>	<b>(137,7)</b>	<b>-2%</b>	<b>(152,9)</b>	<b>-12%</b>
Juros capitalizados ao estoque	4,3	4,2	2%	4,5	-4%
<b>Total de despesas financeiras</b>	<b>(130,5)</b>	<b>(133,5)</b>	<b>-2%</b>	<b>(148,4)</b>	<b>-12%</b>
<b>Total do resultado financeiro</b>	<b>(125,4)</b>	<b>246,8</b>	n.m.	<b>(137,1)</b>	<b>-9%</b>

# Demonstrações de Resultado

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO (R\$ '000) - IFRS	TRIMESTRAL				
	1T21	4T20	(%) Var. 1T21 - 4T20	1T20	(%) Var. 1T21 - 1T20
<b>Receita bruta operacional</b>					
Vendas imobiliárias	90.453	66.717	36%	62.542	45%
Outras receitas operacionais	4.278	2.876	49%	(1.230)	n.m.
(-) Deduções da receita	(1.840)	(5.362)	-66%	(14.414)	-87%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>92.891</b>	<b>64.231</b>	<b>45%</b>	<b>46.898</b>	<b>98%</b>
Custo das unidades vendidas	(73.873)	(6.709)	n.m.	(43.347)	70%
Juros capitalizados	(6.666)	(4.873)	37%	(6.325)	5%
<b>Custo dos imóveis vendidos</b>	<b>(80.539)</b>	<b>(11.582)</b>	<b>n.m.</b>	<b>(49.672)</b>	<b>62%</b>
<b>Lucro (prejuízo) bruto</b>	<b>12.352</b>	<b>52.649</b>	<b>-77%</b>	<b>(2.774)</b>	<b>n.m.</b>
<b>Margem bruta</b>	<b>13,3%</b>	<b>82,0%</b>	<b>-68,7 pp</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>
<b>Margem bruta ajustada (1)</b>	<b>20,5%</b>	<b>89,6%</b>	<b>-69,1 pp</b>	<b>7,6%</b>	<b>12,9 pp</b>
<b>Receitas (despesas) operacionais:</b>					
Equivalência patrimonial	58	445	-87%	29	100%
Gerais e administrativas	(25.666)	(19.765)	30%	(16.160)	59%
Comerciais	(6.037)	(14.711)	-59%	14.285	n.m.
Tributárias	(642)	(915)	-30%	(358)	79%
Depreciação e amortização	(147)	(1.175)	-87%	(562)	-74%
Outras despesas operacionais	(74.145)	(78.799)	-6%	(33.392)	n.m.
Resultado financeiro	(125.604)	246.828	n.m.	(137.120)	-8%
<b>Total receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(232.183)</b>	<b>131.908</b>	<b>n.m.</b>	<b>(173.278)</b>	<b>34%</b>
<b>Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.</b>	<b>(219.831)</b>	<b>184.557</b>	<b>n.m.</b>	<b>(176.052)</b>	<b>25%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(1.092)	(110.500)	-99%	46	n.m.
<b>Lucro (prejuízo) dos acionistas não controladores</b>	<b>(220.923)</b>	<b>74.057</b>	<b>n.m.</b>	<b>(176.006)</b>	<b>26%</b>
Acionistas não controladores	638	(3.763)	n.m.	990	-36%
<b>Lucro (prejuízo) líquido do período</b>	<b>(220.285)</b>	<b>70.294</b>	<b>n.m.</b>	<b>(175.016)</b>	<b>26%</b>
<b>Margem líquida</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>

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

EBITDA	TRIMESTRAL				
	1T21	4T20	(%) Var. 1T21 - 4T20	1T20	(%) Var. 1T21 - 1T20
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(219.831)	184.557	n.m.	(176.052)	25%
(-/-) Resultado financeiro	125.604	(246.828)	n.m.	137.120	-8%
(+) Depreciação / Amortização	147	1.175	-87%	562	-74%
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	6.666	4.873	37%	6.325	5%
(-/-) Resultado de equivalência patrimonial	(58)	(445)	-87%	(29)	100%
<b>EBITDA</b>	<b>(87.472)</b>	<b>(56.668)</b>	<b>54%</b>	<b>(32.074)</b>	<b>n.m.</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>

## Balanço Patrimonial Consolidado - ATIVO

ATIVO (R\$ '000) - IFRS	1T21	4T20	(%) Var. 1T21 - 4T20	1T20	(%) Var. 1T21 - 1T20
<b>Circulante</b>					
Disponibilidades e aplicações financeiras	132.610	121.951	9%	108.267	22%
Contas a receber de clientes	223.574	226.287	-1%	200.248	12%
Estoques de imóveis a comercializar	930.771	1.006.239	-8%	1.112.049	-16%
Créditos com partes relacionadas	2.971	2.847	4%	8.334	-64%
Tributos correntes a recuperar	9.604	9.030	6%	10.066	-5%
<b>Total Circulante</b>	<b>1.299.530</b>	<b>1.366.354</b>	<b>-5%</b>	<b>1.439.707</b>	<b>-10%</b>
<b>Não Circulante</b>					
<b>Realizável a longo prazo</b>					
Contas a receber de clientes	54.565	59.707	-9%	81.144	-33%
Estoques de imóveis a comercializar	149.253	153.599	-3%	160.491	-7%
Tributos correntes a recuperar	16.205	16.836	-4%	17.351	-7%
Créditos com partes relacionadas	50.712	50.642	0%	54.291	-7%
Outros créditos	54.852	52.029	5%	60.382	-9%
<b>Total Realizável a longo prazo</b>	<b>325.587</b>	<b>332.813</b>	<b>-2%</b>	<b>373.659</b>	<b>-13%</b>
<b>Permanente</b>					
Investimentos	29.861	29.906	0%	44.657	-33%
Imobilizado	847	994	-15%	1.140	-26%
Intangível	530	530	0%	2.130	-75%
<b>Total Permanente</b>	<b>31.238</b>	<b>31.430</b>	<b>-1%</b>	<b>47.927</b>	<b>-35%</b>
<b>Total Não circulante</b>	<b>356.825</b>	<b>364.243</b>	<b>-2%</b>	<b>421.586</b>	<b>-15%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.656.355</b>	<b>1.730.597</b>	<b>-4%</b>	<b>1.861.293</b>	<b>-11%</b>



# Balanço Patrimonial Consolidado - PASSIVO

## PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ '000) - IFRS

	1T21	4T20	(%) Var. 1T21 - 4T20	1T20	(%) Var. 1T21 - 1T20
<b>Circulante</b>					
Empréstimos e financiamentos	1.033.478	1.022.868	1%	1.088.371	-5%
Debêntures	252.116	242.122	4%	605.928	-58%
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	1.603.538	1.542.932	4%	1.379.160	16%
Coobrigação na cessão de recebíveis	1.897	1.851	2%	1.304	45%
Fornecedores	118.649	117.636	1%	106.363	12%
Obrigações com credores do plano de recuperação judicial	40.833	44.930	-9%	24.655	66%
Obrigações por aquisição de imóveis	714	714	0%	714	0%
Adiantamentos de clientes	225.926	277.313	-19%	287.279	-21%
Obrigações fiscais e trabalhistas	31.605	32.428	-3%	19.823	59%
Obrigações tributárias diferidas	18.738	16.790	12%	16.598	13%
Imposto de renda e contribuição social	16.436	11.957	37%	11.980	37%
Obrigações com partes relacionadas	9.852	9.502	4%	8.514	16%
Provisões para contingências diversas	141.261	131.612	7%	121.349	16%
Outras obrigações	116.598	118.238	-1%	122.385	-5%
<b>Total Circulante</b>	<b>3.611.641</b>	<b>3.570.893</b>	<b>1%</b>	<b>3.794.423</b>	<b>-5%</b>
<b>Exigível de longo prazo</b>					
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	3.109	6.804	-54%	11.256	-72%
Obrigações com credores do plano de recuperação judicial	962.890	929.610	4%	777.539	24%
Obrigações por aquisição de imóveis	24.556	23.715	4%	21.836	12%
Adiantamentos de clientes	80.379	26.266	n.m.	26.197	n.m.
Obrigações fiscais e trabalhistas	4.752	5.330	-11%	7.705	-38%
Obrigações com partes relacionadas	62.137	61.137	2%	62.368	
Obrigações tributárias diferidas	1.066.317	1.072.666	-1%	975.843	9%
Provisões para contingências diversas	984.083	989.221	-1%	953.590	3%
Outras obrigações	462.857	429.491	8%	329.931	40%
<b>Total Exigível de longo prazo</b>	<b>3.651.080</b>	<b>3.544.240</b>	<b>3%</b>	<b>3.166.265</b>	<b>15%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>					
Capital social	4.992.033	4.992.033	0%	4.992.033	0%
Reserva de capital	1.236.743	1.236.743	0%	1.236.743	0%
Prejuízos acumulados	(11.767.384)	(11.547.099)	2%	(11.267.500)	4%
<b>Participação atribuída aos acionistas não controladores</b>	<b>(67.758)</b>	<b>(66.213)</b>	<b>2%</b>	<b>(60.671)</b>	<b>12%</b>
<b>Total Patrimônio Líquido</b>	<b>(5.606.366)</b>	<b>(5.384.536)</b>	<b>4%</b>	<b>(5.099.395)</b>	<b>10%</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>1.656.355</b>	<b>1.730.597</b>	<b>-4%</b>	<b>1.861.293</b>	<b>-11%</b>



**São Paulo, May 14<sup>th</sup>, 2021:** PDG Realty S.A. (PDGR3) – Under Court-supervised Reorganization - announces **today** its results for the first quarter of 2021.

Founded in 2003, PDG develops projects for different segments and publics, operating in the development, construction and sale of residential and commercial units, as well as land plots.

## Highlights:

- ❖ **Gross Sales of R\$35 million in 1Q21, 40% higher than in 4Q20.** [\(page 9\)](#)
- ❖ **Recurring Net Sales\* of R\$26 million in 1Q21, an increase of 117% over 4Q20 and 37% over 1Q20. [\(page 9\)](#)**
- ❖ **1Q21 Net operational revenues increased by 45% over 4Q20 and 98% over 1Q20.** [\(page 21\)](#)
- ❖ **1Q21 Commercial expenses decreased by 59% over 4Q20. SG&A decreased by 8% over 4Q20.** [\(page 17\)](#)
- ❖ **Net debt were reduced by 7% QoQ.** [\(page 19\)](#)
- ❖ **Since the beginning of the Company's Reorganization Plan, debts amortization totaled R\$307 million until 1Q21.** [\(page 20\)](#)
- ❖ **Gross profit amounted to R\$12.3 million in 1Q21, with a gross margin of 13.3%.** [\(page 16\)](#)
- ❖ **Consistent with our commitment to seek solution for unfinished projects, we sold the Meridiano project this quarter.** [\(page 4\)](#)

## Conference Call

**Monday, May 17<sup>th</sup>, 2021**

➤ **Portuguese**

11:00 a.m. (Brasília)

10:00 a.m. (NY)

(11) 4210-1803

(11) 3181-8565

[\*\*WEBCAST\*\*](#)

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

➤ **English (simultaneous translation)**

10:00 a.m. (NY)

11:00 a.m. (Brasília)

+1 844 204-8942

+1 412 717-9627

[\*\*WEBCAST\*\*](#)

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

**Investor**

**Relations:**

(+55 11) 2110-4400

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

[ri@pdg.com.br](mailto:ri@pdg.com.br)

## TABLE OF CONTENTS

❖ Message from Management	3
❖ Operating and Financial Indicators	8
❖ Operating Performance – Sales	9
❖ Operating Performance – Cancellations and Resale	10
❖ Operating Performance – Sales over Supply (SoS)	11
❖ Operating Performance – Inventory	12
❖ Operating Performance – Landbank	14
❖ Operating Performance – Historical Data	14
❖ Operating Performance – Mortgage Transfers	15
❖ Financial Performance	16
❖ Income Statement and Balance Sheet	21

## Message from Management

### Initial Message

Throughout the first quarter, we continued to execute the strategy of cash preservation, maintenance of the Company's operations, and preservation of our employees and partners health.

In view of the worsening of the pandemic during the first months of the year, we remained cautious and respecting all preventive and protective measures recommended by public bodies and the civil construction sector, in addition to the extra preventive measures adopted by the Company itself. Our HR team has followed up on cases of contamination suspicion or cases that need assistance, as well as constantly promoting the preventive measures to avoid contamination, and conduct fast COVID tests on employees at the office.

For the second year in a row, but this time since its beginning, we have set out goals for all teams, which allow us to follow any possible deviation, identify its causes and draw up immediate correction plans. This project started at the end of 2020 with the participation of the Board and all the Company Managers, so we were able to prepare a short term plan and based on it, define our goals for 2021. This time, in addition to the main 2020's goals (Cash preservation, resumption of construction works, launches and sales), we included an extremely important goal: Our Client. These topics will be the focus of PDG in 2021, as we believe they are the basis of our recovery process. It is also gratifying to say that by setting goals for 2021 we were able to create a Profit Sharing Program for all employees, something that we have not had in the Company for a long time.

We continue to work on our Digital Journey Project, which aims to digitalize the clients journey, from the first interaction with PDG until the keys are received. This project also aims to digitalize and simplify several processes within the Company, by improving and developing new technological tools for the execution of daily activities, helping to improve the customer experience.

Regarding PDG's Reorganization Plan and its Amendment, on January/21 we concluded the payment of the labor creditors who have chosen option B totaling R\$4.7 million. Therefore, another important step in our recovery process has been successfully completed.

## Message from Management

Also concerning the steps in our Reorganization Plan, we continue with the Capital Increase process to convert concursal debts into PDG's shares. Therefore, a General Meeting with stockholders was held on 03/19/21, which approved the capital increase of R\$301.9 million, equivalent to 48.1 million shares. In compliance with the legislation of publicly-held companies and in line with the best Corporate Governance practices, we've provided a period of 30 days for current shareholders who wished to exercise their preemptive rights in the subscription of shares.

On April 28, we disclosed a Notice to Shareholders about the result of the shareholders' preemptive right exercise. 48,759 shares were subscribed (0.1% of the total). The amount paid by the shareholders who exercised their preemptive rights will be distributed proportionally to the eligible creditors. The remaining shares will be subscribed by the eligible creditors.

Also on April 28, PDG disclosed a Material Fact informing that the creditor 'FIDC - VKR Fundo de Investimento em Direitos Creditórios' will subscribe 31,814,826 shares in the Capital Increase, holding 56.68% of the Company's capital after the capital increase is carried out. The FIDC VKR fund declared that, at this moment, it will not act to influence the management of the Company, nor does it intend to promote the cancellation of the Company's registration as a publicly held company or to carry out corporate operations involving the Company.

PDG is carrying out all the necessary measures to conclude this Capital Increase and will keep all shareholders, creditors and the market in general informed about the next steps.

Regarding the General Data Protection Law (Federal Law No. 13,709/2018), we are improving our process and controls, not only to comply with the provisions of the law but also to increase the level of personal information security that involves our customers and partners, in addition to safeguarding Company of infractions and possible sanctions.

Concerning the solution of our stopped projects, we concluded the sale of the Meridiano project in 1Q21. As a result, those customers who waited for a solution had, with the purchasing project, their contracts renegotiated individually according to their needs.

## Message from Management

### Operating Results

In 1Q21 gross sales totaled R\$35 million, a 40% increase over 4Q20. We continue to focus on sales of those units that generates free cash inflow. Therefore the delivered units have shown higher sales speed (gross sales SoS).

With the worsening of the pandemic, mainly in February and March, we noticed a bigger impact on sales. However, we've managed to keep sales in line with our forecast for the quarter.

During 1Q21 cancellations amounted to R\$32 million, 60% higher than in 1Q20. This increase was mainly due to the cancellations of units of the Meridiano Project (R\$22.8 million), which was sold during the first quarter. We have also speeded up cancellations to increase the amount of units available for sale.

Excluding the non-recurring effect of the sale of Meridiano, net sales totaled R\$26 million in 1Q21, an increase of 37% over 1Q20.

In 1Q21, 119 units (R\$16 million) were transferred, through a fast process and strictly aligned with our commercial strategy, focused on the generation of free cash inflow. However, the decreased work pace in some notary offices and banks due to the pandemic impacted PDGs transfers. Nonetheless, we have achieved a good volume of transferred units.

G&A expenses increased by 59% QoQ. This increase was mainly due to higher expenses with legal and financial advisory, resulting from the successful approval of the Recovery Plan amendment for labor creditors.

Commercial expenses decreased 59% over 4Q20. This reduction was mainly due to the reversal of the provision for expenses with finished units.

During 1Q21 extraconcursal debt increased by R\$77 million (3%), due to interest and monetary correction.

Concursal debt increased by R\$29 million (3%), due to interest and monetary correction. Considering the Capital Increase, the payments to creditors of classes I, II and, IV and the payments in assets, the Company already amortized R\$307 million in debts subjected to the Recovery Plan.

## Message from Management

### Final Message

We continue to carry out the planning for the recovery and resumption of the Company, implementing and improving our Digital Journey program, reinforcing our team, working on our next launch, and reestablishing PDG's culture and values. In addition, we are also working on the final phase for the launch of our service provision company.

We are vigilant about the progress of COVID-19 and its possible impacts on the construction sector and the country's economy in 2021, however, we remain very confident that the strategy adopted will allow us to recover the Company and make it fully operational again.

Manager

### **Capital Increase - Class 1, 3, and 4 Creditors:**

- ❖ Labor creditors (Class 1) who have chosen options A and D will have their credits converted into PDG shares.
- ❖ Judicial Recovery Plan foresees the optional capitalization of the credits (conversion into PDG shares) every 3 anniversaries of the approval of the Plan (12/18/17). Creditors eligible for conversion: unsecured creditors (Class 3) allocated to Options C, D, E, F, and G and ME / EPP Creditors (Class 4) allocated to Option C.
- ❖ 03/19/21 - approval by the shareholders' General Meeting of the capital increase of R\$301.85 million (48,066,502 common shares).
- ❖ 04/28/21 - PDG informs about the result of the shareholders' preemptive right exercise. 48,759 shares were subscribed (0.1% of the total). The amounts paid by the shareholders who exercised their preemptive rights will be distributed proportionally to the eligible creditors.

The remaining shares will be subscribed by the eligible creditors. This will cause a change in the Company's shareholding base, in view of the Capital Increase's dilution percentage.

- ❖ 04/28/21 - PDG disclosed a Material Fact informing that the creditor '*FIDC - VKR Fundo de Investimento em Direitos Creditórios*' will subscribe 31,814,826 shares in the Capital Increase, holding 56.68% of the capital stock after the capital increase is carried out. The *FIDC VKR* fund declares that, at this moment, it will not act to influence the management of the Company, nor does it intend to promote the cancellation of the Company's registration as a publicly held company or to carry out corporate operations involving the Company.
- ❖ PDG is carrying out all the necessary measures to conclude this Capital Increase and will keep all shareholders, creditors and the market in general informed about the next steps.

## Operating and Financial Indicators

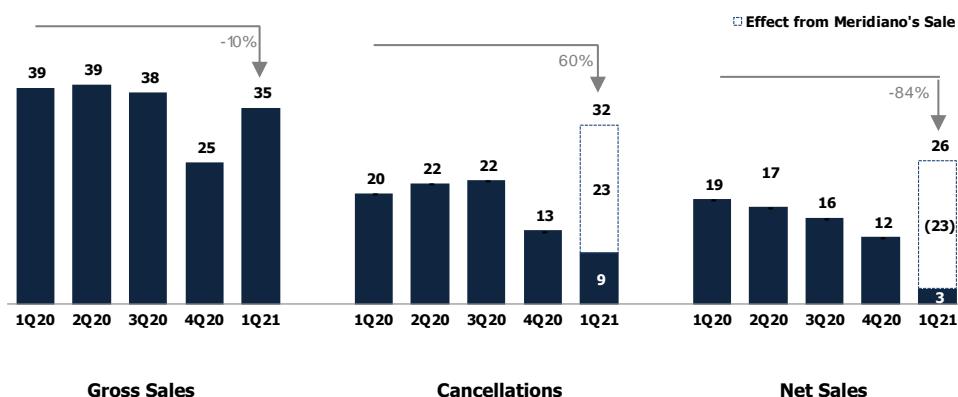
- The Company's main results and indicators regarding 1Q21 are the following:

	<b>1Q21</b>	<b>1Q20</b>	<b>1Q21 vs. 1Q20</b>	<b>4Q20</b>	<b>1Q21 vs. 4Q20</b>
<b>Sales and Inventory</b>					
Gross Sales %PDG - R\$ million	35	39	-9%	25	40%
Net Sales %PDG - R\$ million	3	19	-85%	12	-76%
Inventory at Market Value %PDG - R\$ million	1,886	1,852	2%	1,941	-3%
<b>Operational Result <sup>(1)</sup></b>					
Net Operational Revenues - R\$ million	93	47	97.9%	64	45.3%
Gross Profits (Losses) - R\$ million	12	(3)	n.m.	53	-77.4%
Gross Margin - %	13.3	n.a.	n.m.	82.0	-68,7 p.p
Adjusted Gross Margin - %	20.5	7.6	12,9 p.p	89.6	-69,1 p.p
EBITDA Margin - %	(32)	(2)	n.m.	(34)	-5.9%
Net Earnings (Losses) - R\$ million	(220)	(175)	25.7%	70	n.m.
Net Margin - %	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.m.
<b>Backlog Results (REF) <sup>(1)</sup></b>					
Gross Revenues (REF) - R\$ million	535	489	9.4%	522	2.5%
COGS - R\$ million	(435)	(398)	9.3%	(426)	2.1%
Gross Profit - R\$ million	100	91	9.9%	96	4.2%
Gross Backlog Margin - %	18.7	18.6	0,1 p.p	18.4	0,3 p.p
<b>Balance Sheet <sup>(1)</sup></b>					
Cash and Cash Equivalents - R\$ million	133	108	23.1%	122	9.0%
Net Debt - R\$ million	2,761	2,978	-7.3%	2,695	2.4%
Shareholders Equity - R\$ million	(5,606)	(5,099)	9.9%	(5,385)	4.1%
Net Debt (ex. SFH) / Shareholder Equity (%)	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.m.
Total Assets - R\$ million	1,656	1,861	-11.0%	1,731	-4.3%

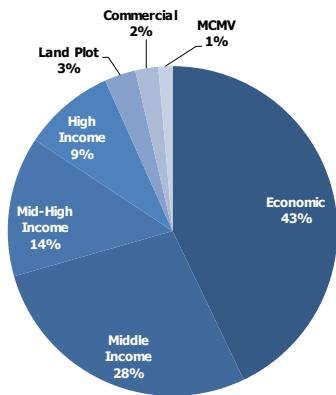
## Operating Performance – Sales

- In 1Q21 gross sales totaled R\$35 million, 10% lower than in 1Q20 and 40% higher than in 4Q20. We continue to focus on sales of those units that generates free cash inflow. Therefore the delivered units have shown higher sales speed (gross sales SoS).
- Cash sales amounted to R\$7.5 million in 1Q21, representing 21% of gross sales of the quarter gross sales.
- During 1Q21 cancellations amounted to R\$32 million, 60% higher than in 1Q20. This increase was mainly due to the cancellations of units of the *Meridiano* Project (R\$22.8 million), which was sold during the first quarter. We also have speeded up cancellations to increase the amount of units available for sale.
- Excluding the non-recurring effect of the sale of *Meridiano*, net sales totaled R\$26 million in 1Q21, an increase of 37% over 1Q20.

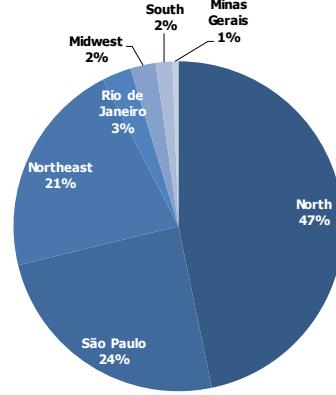
**Sales Performance – PSV %PDG in R\$ million**



**Gross Sales by Product – %PSV – 1Q21**



**Gross Sales by Region – %PSV – 1Q21**



## Operating Performance – Cancellations and Resale

- 100% of the cancellations were on projects with more than 60% of its units sold, reflecting the sales strategy of prioritizing cancellations of units with good market liquidity which should present higher resale speed.
- During the quarter 29% of cancellations corresponded to units of finished projects. Hence these units are available to be resold, generating immediate cash inflow. The cancellations of unfinished units were all Meridiano project ones.

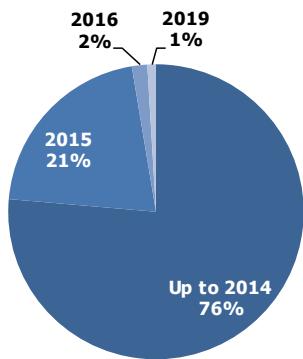
### Cancellations in 1Q21 by Percentage of Resale and Year of Delivery

Percentage Sold	Finished		Unfinished		Total	
	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV
20% or less	-	-	-	-	-	-
21% to 40%	-	-	-	-	-	-
41% to 60%	-	-	-	-	-	-
61% to 80%	-	-	-	-	-	-
81% to 99%	38	9.4	8	22.8	46	32.2
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>9.4</b>	<b>8</b>	<b>22.8</b>	<b>46</b>	<b>32.2</b>

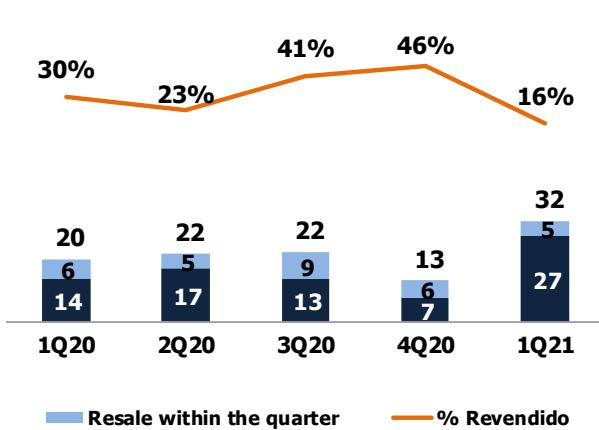
29 % 100 %

- Considering the cancellations per period of sale, 76% of the cancellations that occurred in the 1Q21 were from units sold up to 2014, under a less careful credit analysis process, therefore with higher probability of being canceled.
- Of the R\$32 million canceled in the 1Q21, R\$5 million (16%) were resold within the same quarter, once more proving the assertiveness of the strategy of prioritizing cancellations of units with higher liquidity.

### Cancellations by Year of Sale – %PSV – 1Q21



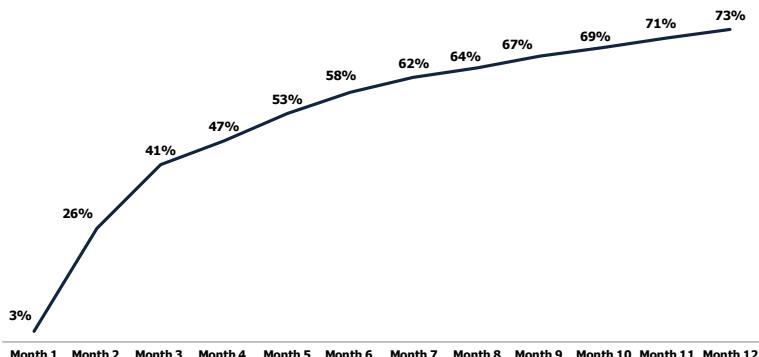
### Cancellations and Resale Evolution – R\$ million



## Operating Performance – Cancellations and Resale

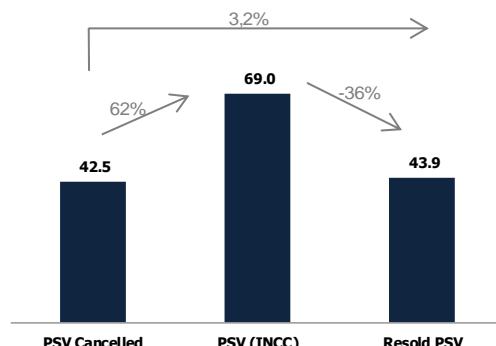
- On average 73% of canceled units are resold in up to 12 months.
- In the last 12 months, the resale price was 3% higher than the original sale price.

**Average Resale Curve – units**



**Resale Price**

Accrued in the last 12 months – R\$ million



## Operating Performance – Sales over Supply (SoS)

- Considering the concept of sales over effectively available inventory (SoS of gross sales), the index amounted to 1.8% in 1Q21, an increase of 0.5 p.p over 4Q20.
- In 4Q20 PDG's sales team was responsible for 91% of gross sales.

**Sales Speed (SoS) – R\$ million**

	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	R\$ million
<b>Initial Inventory</b>	1,862	1,852	1,854	1,872	1,941	
(+) Launches	0	0	0	0	0	
(-) Net Sales	19	17	16	12	3	
Gross Sales <sup>(1)</sup>	39	39	38	25	35	
Cancellations <sup>(1)</sup>	20	22	22	13	32	
(+) Adjustments <sup>(2)</sup>	9	20	34	81	-51	
<b>Final Inventory</b>	1,852	1,854	1,872	1,941	1,886	
<b>Quarterly Sales Speed (SoS) - Gross Sales</b>	2.1%	2.1%	2.0%	1.3%	1.8%	
<b>Quarterly Sales Speed (SoS) - Net Sales</b>	1.0%	0.9%	0.8%	0.6%	0.1%	

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

(2) The negative adjustment of R\$51 million in 1Q21 is mainly due to the selling of a project.

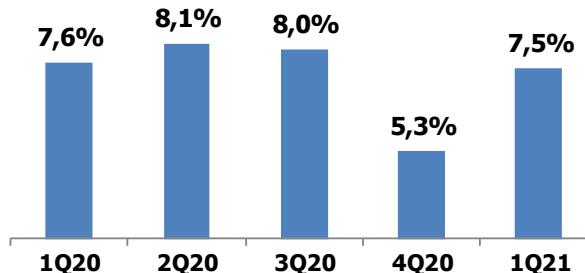
## Operating Performance – Sales over Supply (SoS)

- In 1Q21 the Midwest and North regions recorded the best sales over supply (SoS) results.
- The SoS of delivered units amounted to 7.5% in 1Q21. This result reflects the strategy of prioritizing the sales of unencumbered and ready units.

**SoS by Region**

Region (ex-Commercial)	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21
SÃO PAULO	2%	6%	6%	3%	2%
RIO DE JANEIRO	1%	0%	0%	1%	0%
MG/ES	0%	0%	7%	8%	6%
NORTH	11%	6%	6%	3%	8%
NORTHEAST	3%	1%	1%	2%	3%
SOUTH	0%	6%	18%	0%	5%
MIDWEST	7%	17%	18%	13%	14%
<b>TOTAL (EX-COMMERCIAL)</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>
COMMERCIAL	0%	0%	0%	0%	0%
<b>TOTAL</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>

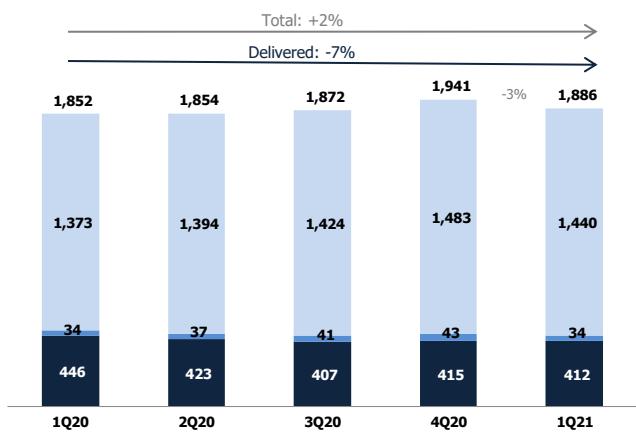
**SoS of delivered units**



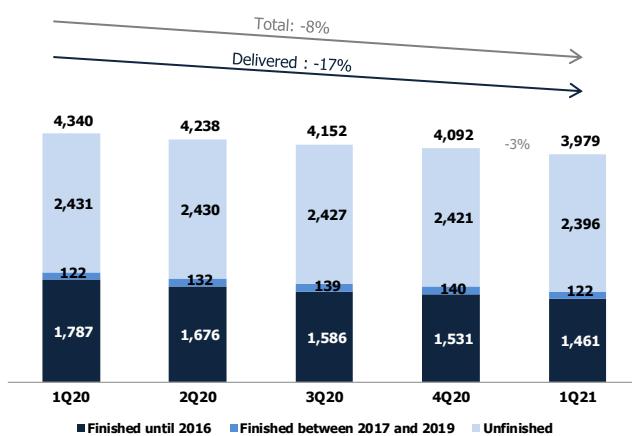
## Operating Performance – Inventory

- At the end of 1Q21, inventory at market value totaled R\$1,886 million, 2% higher than 1Q20.
- The number of units decreased 3% over 4Q20 and 8% over 1Q20.
- The inventory of finished units continues to decline at a faster pace, in line with the Company's strategy of prioritizing the sales of units that generate immediate cash inflow.

**Inventory at Market Value – R\$ million**



**Inventory Units**



## Operating Performance – Inventory

- In the 1Q21 the inventory located in São Paulo and Rio de Janeiro corresponds to 58% of the Company's total inventory, excluding commercial units. Considering the residential units available, 41% are concentrated in projects that have more than 60% of its units sold, hence with better market liquidity.

### Inventory by Percentage of Sales and Region

Region	Up to 60%		From 61 to 80%		From 81 to 99%		Total		
	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV	%
SÃO PAULO	233	230.0	312	52.2	416	96.5	961	378.7	38%
RIO DE JANEIRO	193	145.4	59	33.1	111	22.0	363	200.5	20%
MG/ES	-	-	-	-	18	3.4	18	3.4	0%
NORTH	134	61.6	113	100.9	107	31.3	354	193.8	19%
NORTHEAST	460	153.4	-	-	85	54.9	545	208.4	21%
SOUTH	-	-	-	-	28	10.6	28	10.6	1%
MIDWEST	-	-	-	-	34	6.2	34	6.2	1%
<b>TOTAL (Ex-Commercial)</b>	<b>1,020</b>	<b>590.4</b>	<b>484</b>	<b>186.2</b>	<b>799</b>	<b>225.0</b>	<b>2,303</b>	<b>1,001.7</b>	<b>53%</b>
<b>% Total (Ex- Commercial)</b>	<b>0%</b>	<b>59%</b>	<b>0%</b>	<b>19%</b>	<b>0%</b>	<b>22%</b>	-	-	-
COMMERCIAL	1,528	821.9	95	45.7	53	17.1	1,676	884.7	47%
<b>TOTAL</b>	<b>2,548</b>	<b>1,412.3</b>	<b>579</b>	<b>232.0</b>	<b>852</b>	<b>242.1</b>	<b>3,979</b>	<b>1,886.4</b>	<b>-</b>
<b>% Total</b>	<b>0%</b>	<b>75%</b>	<b>0%</b>	<b>12%</b>	<b>0%</b>	<b>13%</b>	-	-	<b>100%</b>

PSV in R\$ million

58%

41%

### Inventory by Percentage of Sales and Status of Delivery

Percentage Sold	Finished		Unfinished		Total		% Total	
	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV	PSV	
20% or less	5	1.9	514	286.2	519	288.1	288.1	15%
21% to 40%	-	-	687	420.4	687	420.4	420.4	22%
41% to 60%	414	150.5	928	553.3	1,342	703.8	703.8	37%
61% to 80%	312	52.2	267	179.8	579	232.0	232.0	12%
81% to 99%	852	242.1	-	-	852	242.1	242.1	13%
<b>TOTAL</b>	<b>1,583</b>	<b>446.6</b>	<b>2,396</b>	<b>1,439.7</b>	<b>3,979</b>	<b>1,886.4</b>	<b>1,886.4</b>	<b>100%</b>

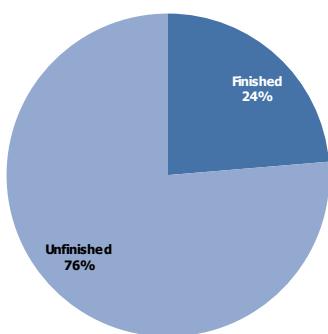
PSV in R\$ million

66%

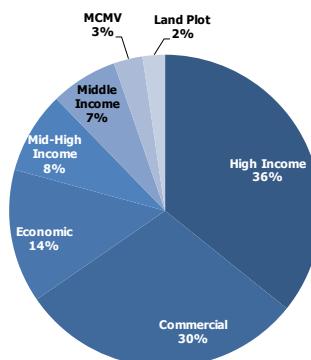
25%

- Company's inventory presents the following characteristics: (i) 25% of total inventory (including commercial units) is concentrated in projects that are more than 60% sold; (ii) 50% is concentrated in residential products (excluding Brazil's social housing program - Minha Casa, Minha Vida - land development and commercial units).
- Regarding the concluded inventory (R\$446.6 million): (i) 76% of PSV is concentrated in projects placed in São Paulo and Rio de Janeiro, (ii) 53% is concentrated in residential products and (iii) 66% is concentrated in projects with a sales range between 61% and 99%.

### Inventory by Status of Conclusion – % PSV



### Finished Inventory by Product – % PSV



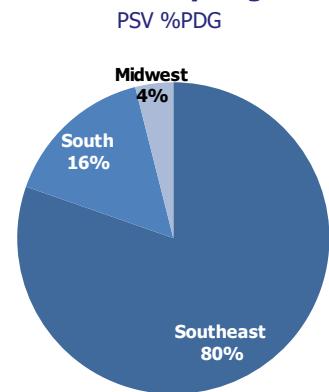
## Operating Performance – Landbank

- During 1Q21 a landplot was sold. Thus, the land bank ended 1Q21 with a potential PSV of R\$7.2 billion (%PDG), equivalent to approximately 18.2 thousand units.
- Other land plots that also do not fit the Company's strategy will continue to be sold or canceled, helping to accelerate cost reduction, monetize assets for deleveraging, and reinforce cash.

**Landbank – Units and PSV**

Product	Units (%PDG)	%	PSV PDG (R\$ mm)	%	Average Price (R\$)
High Income	1,885	11%	902.4	13%	478,739
Mid-High Income	80	0%	29.6	0%	369,625
Middle Income	1,007	6%	495.8	7%	492,460
Economic	10,399	57%	3,971.5	55%	381,909
<b>Residential</b>	<b>13,371</b>	<b>74%</b>	<b>5,399.3</b>	<b>75%</b>	<b>403,810</b>
<b>Commercial</b>	-	<b>0%</b>	-	<b>0%</b>	-
<b>Land Plot</b>	<b>4,800</b>	<b>26%</b>	<b>1,803.7</b>	<b>25%</b>	<b>375,776</b>
<b>Total</b>	<b>18,171</b>		<b>7,203.0</b>		<b>396,405</b>

**Landbank by Region**



## Operating Performance – Historical Data

- During 1Q21 one project was sold. Thus, at the end of 1Q21, the Company had 16 unfinished projects with 4,068 units (%PDG).

	# Projects	# Total Units	# PDG Units
<b>Launches<sup>(1)</sup></b>	713	160,498	155,018
<b>Finished<sup>(2)</sup></b>	697	156,378	150,950
<b>Ongoing<sup>(3)</sup></b>	16	4,120	4,068

(1) Historical launches until March 2021 - net of cancellations

(2) Projects with Occupancy Permit or Sold until March 2021

(3) Ongoing projects until March 2021

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

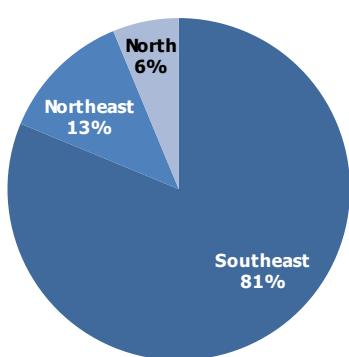
Ongoing Projects	# Projects	# Total Units	# PDG Units
Residential, Commercial and Land Plots (ex- MCMV)	15	3,864	3,812
<b>MCMV</b>	<b>1</b>	<b>256</b>	<b>256</b>
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>4,120</b>	<b>4,068</b>

Obs.: Only projects under PDG management.

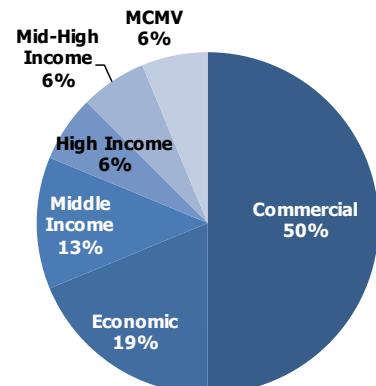
## Operating Performance – Historical Data

- Of the 16 unfinished projects, 81% are located in the Southeast region and 44% are residential (excluding MCMV, land plot, and commercial units).

**Breakdown by Region – % PSV**



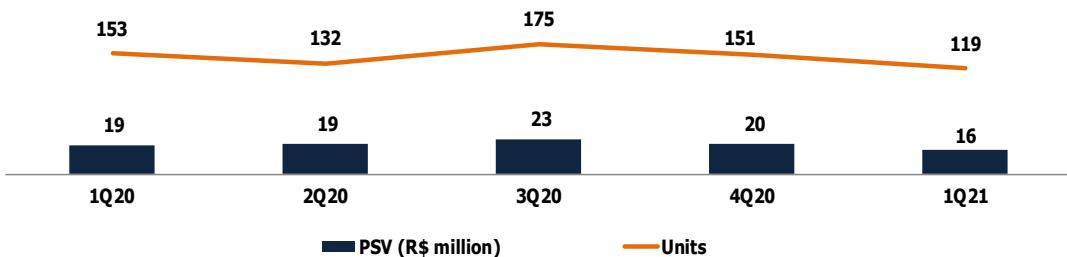
**Breakdown by Product – % PSV**



## Operating Performance – Mortgage Transfers

- During the 1Q21, 119 units were transferred, equivalent to R\$16 million. Compared to the same period in 2020, there was a 16% reduction in the PSV transferred. This reduction was mainly due to decreased work pace in some notary offices and banks due to the pandemic.

**Mortgage Transfers by Quarter – PSV and Units**



## Financial Performance

### Gross Margin

- In 1Q21 PDG recorded a gross profit of R\$19 million and a gross margin of 13.3%.
- The positive result in 1Q21 reflected the increase in Net Revenues caused by (i) the sale of land plots and projects in the quarter and (ii) the increase in the rates used to correct customer contracts.

GROSS MARGIN	QUARTER					R\$ million in IFRS
	1Q21	4Q20	(%) Var.	1Q20	(%) Var.	
Net Revenues	93	64	45%	47	98%	
Cost	(81)	(12)	n.m.	(50)	62%	
<b>Gross Profit (Loss)</b>	<b>12</b>	<b>52</b>	<b>-77%</b>	<b>(3)</b>	<b>n.m.</b>	
<b>(+/-) Capitalized Interest</b>	<b>13.3%</b>	<b>82.0%</b>	<b>-68.7 pp</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>	
Adjusted Profit	7	5	37%	6	5%	
<b>Gross Margin</b>	<b>19</b>	<b>57</b>	<b>-67%</b>	<b>3</b>	<b>n.m.</b>	
<b>Adjusted Gross Margin</b>	<b>20.5%</b>	<b>89.6%</b>	<b>-69.1 pp</b>	<b>7.6%</b>	<b>12.9 pp</b>	

### Backlog Result (REF)

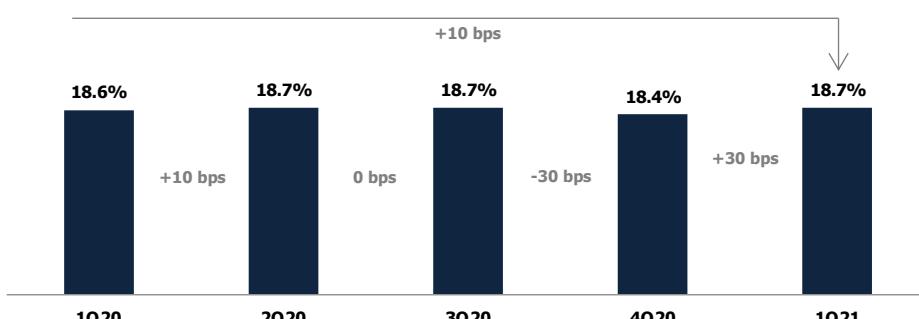
- At the end of 1Q21 the REF gross margin was 18.7%.
- The expected schedule for the appropriation of gross REF profit in the Company's result is 18% in 2021 and 82% from 2022 on.

Backlog Results (REF)	1Q21	4Q20	R\$ million in IFRS
Gross Revenues	545	531	
(-) Taxes *	(10)	(9)	
Net Revenues - REF	535	522	
(-) COGS	(435)	(426)	
<b>Gross Profit - REF</b>	<b>100</b>	<b>96</b>	
<b>Gross Backlog Margin</b>	<b>18.7%</b>	<b>18.4%</b>	
Capitalized Interest	10	10	
<b>Adjusted Gross margin **</b>	<b>16.8%</b>	<b>16.5%</b>	

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

Backlog result recognition schedule	2021	2022 on
	18.0%	82.0%

### Backlog Margin Trends (REF)

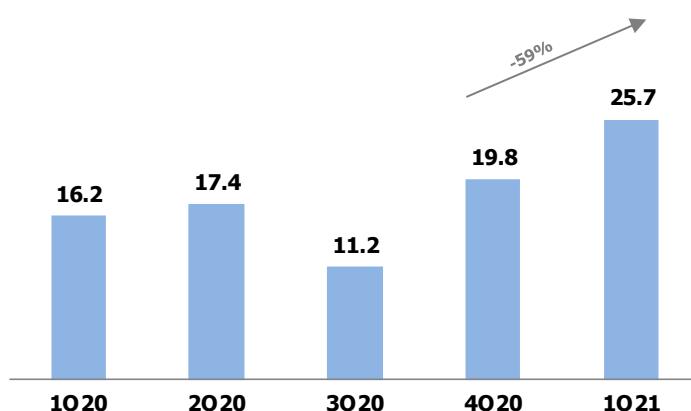


### Selling, General and Administrative Expenses (SG&A)

- ❖ G&A expenses increased by 59% QoQ. This increase was mainly due to higher expenses with legal and financial advisory, resulting from the successful approval of the Recovery Plan amendment for labor creditors.
- ❖ In 1Q20 commercial expenses amounted to negative R\$14 million due to the reversal of the provision for payment of expenses with finished units. In 1Q21 commercial expenses amounted to R\$60 million, a 59% decrease over de 4Q20.
- ❖ General and administrative expenses added to selling expenses (SG&A) decreased by 8% over 4Q20.

GENERAL, ADMINISTRATIVE E COMMERCIAL EXPENSES	QUARTER				
	1Q21	4Q20	(%) Var. 1Q21 - 4Q20	1Q20	(%) Var. 1Q21 - 1Q20
<b>Total Commercial Expenses</b>	<b>6.0</b>	<b>14.7</b>	<b>-59%</b>	<b>(14.3)</b>	<b>n.m.</b>
Salaries and Benefits	8.2	10.9	-25%	8.1	1%
Third Party Services	13.0	7.6	71%	4.9	n.m.
Other Admin. Expenses	4.5	1.3	n.m.	3.2	41%
<b>Other Admin. Expenses</b>	<b>25.7</b>	<b>19.8</b>	<b>30%</b>	<b>16.2</b>	<b>59%</b>
<b>Total G&amp;A</b>	<b>31.7</b>	<b>34.5</b>	<b>-8%</b>	<b>1.9</b>	<b>n.m.</b>

Evolution of General and Administrative Expenses - R\$ million



## Financial Performance

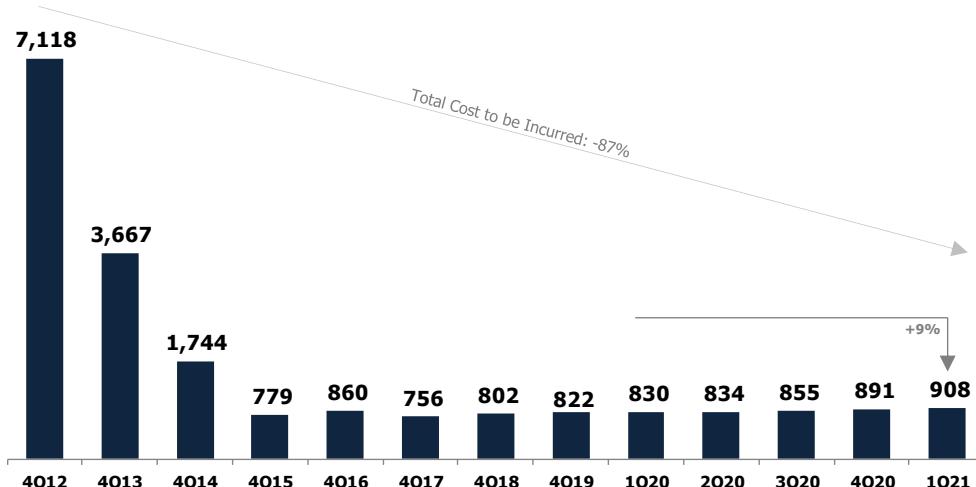
### On and Off Balance Sheet Receivables

- Accounts receivable amounted to R\$656 million in 1Q21, 1% higher than 4Q20 and 6% higher than 1Q20.

ON AND OFF BALANCE RECEIVABLES (R\$ MN)	1Q21	4Q20	(%) Var. 1Q21 - 4Q20	1Q20	(%) Var. 1Q21 - 1Q20	R\$ million in IFRS
Receivables ( <i>on balance</i> )	278	286	-3%	279	0%	
Gross Backlog Revenues - REF	545	531	3%	498	9%	
Advances from Clients - sales installments	(63)	(62)	2%	(60)	5%	
Advances from Clients - physical barter from launches	(104)	(103)	1%	(99)	5%	
<b>Total Receivables (a)</b>	<b>656</b>	<b>652</b>	<b>1%</b>	<b>618</b>	<b>6%</b>	
Cost to be Incurred - Sold Units	(431)	(422)	2%	(394)	9%	
Cost to be Incurred - Inventory Units	(477)	(469)	2%	(436)	9%	
<b>Total Costs to be Incurred (b)</b>	<b>(908)</b>	<b>(891)</b>	<b>2%</b>	<b>(830)</b>	<b>9%</b>	
<b>Total Net Receivables (a+b)</b>	<b>(252)</b>	<b>(239)</b>	<b>5%</b>	<b>(212)</b>	<b>19%</b>	
Short Term	224	226	-1%	274	-18%	
Long Term	54	60	-10%	5	n.m.	
<b>Total Receivables (<i>on balance</i>)</b>	<b>278</b>	<b>286</b>	<b>-3%</b>	<b>279</b>	<b>0%</b>	

### Costs to be Incurred – R\$ million

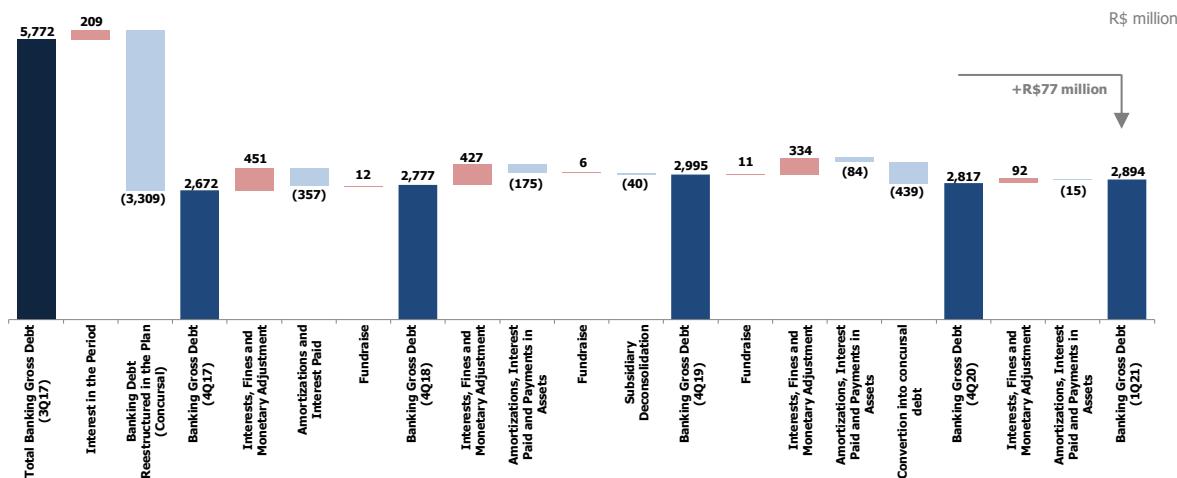
- Cost to be incurred increased by R\$17 million during the 1Q21, mainly due to monetary correction (INCC).



# Financial Performance

## Indebtedness (Extraconcursal)

- In 1Q21 gross debt increased by R\$77 million (3%), due to interest and monetary correction.
- In the first quarter R\$15 million of gross debt were paid.



- Considering the R\$11 million increase in Cash and Cash equivalents, net debt increased by R\$66 million (2%) over 4Q20. Net debt decreased by 7% QoQ.

INDEBTEDNESS	1Q21	4Q20	(%) Var. 1Q21 - 4Q20	1Q20	(%) Var. 1Q21 - 1Q20
<b>Cash</b>	133	122	9%	108	23%
SFH	626	613	2%	731	-14%
Debentures	220	211	4%	179	23%
CCB/CRI	279	265	5%	226	23%
<b>Construction Financing</b>	<b>1,125</b>	<b>1,089</b>	<b>3%</b>	<b>1,136</b>	<b>-1%</b>
Working Capital, SFI and Promissory Notes	399	402	-1%	350	14%
Finep/Finame	8	8	0%	7	14%
Debentures	32	31	3%	427	-93%
CCB/CRI	1,328	1,285	3%	1,165	14%
Obligation for the issuance of CCB and CCI	2	2	0%	1	100%
<b>Corporate Debt</b>	<b>1,769</b>	<b>1,728</b>	<b>2%</b>	<b>1,950</b>	<b>-9%</b>
<b>Gross Debt</b>	<b>2,894</b>	<b>2,817</b>	<b>3%</b>	<b>3,086</b>	<b>-6%</b>
<b>Net Debt</b>	<b>2,761</b>	<b>2,695</b>	<b>2%</b>	<b>2,978</b>	<b>-7%</b>
<b>Net Debt (ex. Construction Financing)</b>	<b>1,636</b>	<b>1,606</b>	<b>2%</b>	<b>1,842</b>	<b>-11%</b>
<b>Shareholders Equity <sup>(1)</sup></b>	<b>(5,606)</b>	<b>(5,385)</b>	<b>4%</b>	<b>(5,099)</b>	<b>10%</b>
<b>Net Debt (ex. SFH)/ Equity</b>	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.m.

(1) Includes non-controlling equity

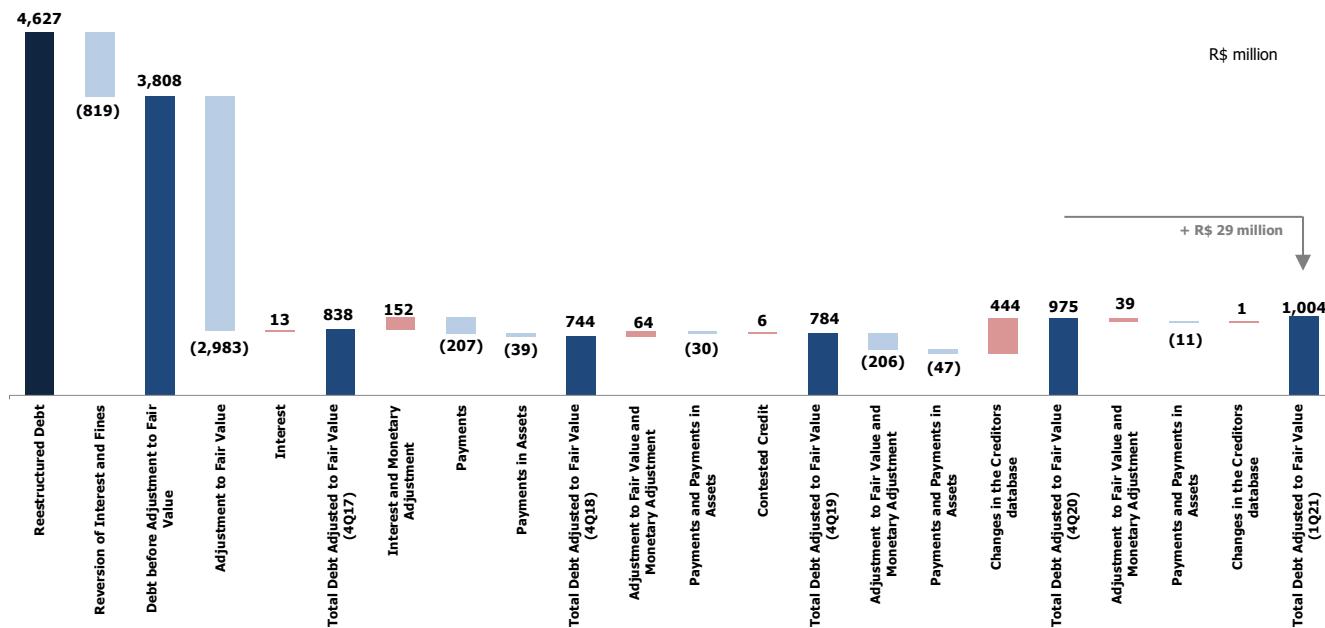
## Net Debt Variation

NET DEBT VARIATION (R\$ MN)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	1Q21
<b>Cash and Cash Equivalents</b>	<b>1,353</b>	<b>1,092</b>	<b>604</b>	<b>201</b>	<b>213</b>	<b>138</b>	<b>118</b>	<b>122</b>	<b>133</b>
Cash Variation	(468)	(261)	(488)	(403)	12	(75)	(20)	4	11
<b>Gross Debt</b>	<b>8,367</b>	<b>7,869</b>	<b>6,155</b>	<b>5,319</b>	<b>2,672</b>	<b>2,777</b>	<b>2,995</b>	<b>2,817</b>	<b>2,894</b>
Construction Financing	5,215	4,517	2,719	1,643	1,050	1,086	1,111	1,089	1,125
Corporate Debt	3,152	3,352	3,436	3,676	1,622	1,691	1,884	1,728	1,769
Gross Debt Variation	602	(498)	(1,714)	(836)	(2,647)	105	218	(178)	77
<b>Net Debt Variation</b>	<b>(1,070)</b>	<b>237</b>	<b>1,226</b>	<b>433</b>	<b>2,659</b>	<b>(180)</b>	<b>(238)</b>	<b>182</b>	<b>(66)</b>

# Financial Performance

## Debt Subjected to the Recovery Plan (Concursal)

- During 1Q21 the concursal debt increased by R\$29 million (3%), mainly due to interest and monetary correction.
- Considering the Capital Increase, the payments to creditors of classes I, II and, IV and the payments in assets, the Company already amortized R\$307 million in debts subjected to the Recovery Plan.



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

## Financial Results

- Financial loss was reduced by 9% QoQ.

FINANCIAL RESULTS (R\$ MN)	QUARTER				
	1Q21	4Q20	(%) Var. 1Q21 - 4Q20	1Q20	
Investment Income	0.4	0.6	-33%	0.5	-20%
Interest and fines	2.4	2.0	20%	9.1	-74%
Other financial revenue	2.3	377.7	-99%	1.7	35%
<b>Total financial revenues</b>	<b>5.1</b>	<b>380.3</b>	<b>-99%</b>	<b>11.3</b>	<b>-55%</b>
Interest	(92.0)	(61.6)	49%	(120.3)	-24%
Bank Expenses	-	0.4	-100%	(0.2)	-100%
Other	(42.8)	(76.5)	-44%	(32.4)	32%
<b>Gross Financial Expenses</b>	<b>(134.8)</b>	<b>(137.7)</b>	<b>-2%</b>	<b>(152.9)</b>	<b>-12%</b>
Capitalized Interest on Inventory	4.3	4.2	2%	4.5	-4%
<b>Total Financial Expenses</b>	<b>(130.5)</b>	<b>(133.5)</b>	<b>-2%</b>	<b>(148.4)</b>	<b>-12%</b>
<b>Total Financial Result</b>	<b>(125.4)</b>	<b>246.8</b>	n.m.	<b>(137.1)</b>	<b>-9%</b>

# Income Statement

INCOME STATEMENTS (R\$ '000) - IFRS		QUARTER				
		1Q21	1Q20	(%) Var. 1Q21 - 1Q20	4Q20	(%) Var. 1Q21 - 4Q20
<b>Operating Gross Revenue</b>						
Real Estate Sales		90,453	66,717	36%	62,542	45%
Other Operating Revenues		4,278	2,876	49%	(1,230)	n.m.
(-) Revenues Deduction		(1,840)	(5,362)	-66%	(14,414)	-87%
<b>Operating Net Revenue</b>		<b>92,891</b>	<b>64,231</b>	<b>45%</b>	<b>46,898</b>	<b>98%</b>
Cost of Sold Units		(73,873)	(6,709)	n.m.	(43,347)	70%
Interest Expenses		(6,666)	(4,873)	37%	(6,325)	5%
<b>Cost of sold properties</b>		<b>(80,539)</b>	<b>(11,582)</b>	<b>n.m.</b>	<b>(49,672)</b>	<b>62%</b>
<b>Gross Income (loss)</b>		<b>12,352</b>	<b>52,649</b>	<b>-77%</b>	<b>(2,774)</b>	<b>n.m.</b>
<b>Gross margin</b>		<b>13.3%</b>	<b>82.0%</b>	<b>-68.7 pp</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>
<b>Adjusted gross margin <sup>(1)</sup></b>		<b>20.5%</b>	<b>89.6%</b>	<b>-69.1 pp</b>	<b>7.6%</b>	<b>12.9 pp</b>
<b>Operating Revenues (expenses):</b>						
Equity Income		58	445	-87%	29	100%
General and Administrative		(25,666)	(19,765)	30%	(16,160)	59%
Commercial		(6,037)	(14,711)	-59%	14,285	n.m.
Taxes		(642)	(915)	-30%	(358)	79%
Depreciation & Amortization		(147)	(1,175)	-87%	(562)	-74%
Other		(74,145)	(78,799)	-6%	(33,392)	n.m.
Financial Result		(125,604)	246,828	n.m.	(137,120)	-8%
<b>Total operating revenues (expenses)</b>		<b>(232,183)</b>	<b>131,908</b>	<b>n.m.</b>	<b>(173,278)</b>	<b>34%</b>
<b>Income before taxes</b>		<b>(219,831)</b>	<b>184,557</b>	<b>n.m.</b>	<b>(176,052)</b>	<b>25%</b>
Income Taxes and Social Contribution		(1,092)	(110,500)	-99%	46	n.m.
<b>Income before minority stake</b>		<b>(220,923)</b>	<b>74,057</b>	<b>n.m.</b>	<b>(176,006)</b>	<b>26%</b>
Minority interest		638	(3,763)	n.m.	990	-36%
<b>Net Income (loss)</b>		<b>(220,285)</b>	<b>70,294</b>	<b>n.m.</b>	<b>(175,016)</b>	<b>26%</b>
<b>Net margin</b>		<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>

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

EBITDA		QUARTER				
		1Q21	1Q20	(%) Var. 1Q21 - 1Q20	4Q20	(%) Var. 1Q21 - 4Q20
Income (loss) before taxes		(219,831)	184,557	n.m.	(176,052)	25%
(-/+ ) Financial Result		125,604	(246,828)	n.m.	137,120	-8%
(+) Depreciation and Amortization		147	1,175	-87%	562	-74%
(+) Interest Expenses - Cost of Sold Units		6,666	4,873	37%	6,325	5%
(-/+ ) Equity Income result		(58)	(445)	-87%	(29)	100%
<b>EBITDA</b>		<b>(87,472)</b>	<b>(56,668)</b>	<b>54%</b>	<b>(32,074)</b>	<b>n.m.</b>
<b>EBITDA Margin</b>		<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.m.</b>

## Consolidated Balance Sheet - ASSETS

ASSET (R\$ '000)	1Q21	4Q20	(%) Var. 1Q21 - 4Q20	1Q20	(%) Var. 1Q21 - 1Q20
<b>Current Assets</b>					
Cash, cash equivalents and short-term investments	132,610	121,951	9%	108,267	22%
Accounts receivable	223,574	226,287	-1%	200,248	12%
Properties held for sale	930,771	1,006,239	-8%	1,112,049	-16%
Accounts with related parties	2,971	2,847	4%	8,334	-64%
Taxes to recover	9,604	9,030	6%	10,066	-5%
<b>Total Current Assets</b>	<b>1,299,530</b>	<b>1,366,354</b>	<b>-5%</b>	<b>1,439,707</b>	<b>-10%</b>
<b>Noncurrent Assets</b>					
<b>Long-Term</b>					
Accounts receivable	54,565	59,707	-9%	81,144	-33%
Properties held for sale	149,253	153,599	-3%	160,491	-7%
Taxes to recover	16,205	16,836	-4%	17,351	-7%
Accounts with related parties	50,712	50,642	0%	54,291	-7%
Accounts with related parties	54,852	52,029	5%	60,382	-9%
<b>Total Long-Term Assets</b>	<b>325,587</b>	<b>332,813</b>	<b>-2%</b>	<b>373,659</b>	<b>-13%</b>
<b>Permanent Assets</b>					
Investments	29,861	29,906	0%	44,657	-33%
Property and Equipment	847	994	-15%	1,140	-26%
Intangible	530	530	0%	2,130	-75%
<b>Total Permanent Assets</b>	<b>31,238</b>	<b>31,430</b>	<b>-1%</b>	<b>47,927</b>	<b>-35%</b>
<b>Total Noncurrent Assets</b>	<b>356,825</b>	<b>364,243</b>	<b>-2%</b>	<b>421,586</b>	<b>-15%</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1,656,355</b>	<b>1,730,597</b>	<b>-4%</b>	<b>1,861,293</b>	<b>-11%</b>

# Consolidated Balance Sheet - LIABILITIES

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY (R\$ '000)		1Q21	4Q20	(%) Var. 1Q21 - 4Q20	1Q20	(%) Var. 1Q21 - 1Q20
<b>Current</b>						
Loans and financings	1,033,478	1,022,868	1%	1,088,371	-5%	
Debentures	252,116	242,122	4%	605,928	-58%	
Obligation for the issuance of CCB & CCI	1,603,538	1,542,932	4%	1,379,160	16%	
Co-obligation for the issuance of CRI	1,897	1,851	2%	1,304	45%	
Suppliers	118,649	117,636	1%	106,363	12%	
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	40,833	44,930	-9%	24,655	66%	
Property acquisition obligations	714	714	0%	714	0%	
Advances from clients	225,926	277,313	-19%	287,279	-21%	
Tax and labor obligations	31,605	32,428	-3%	19,823	59%	
Deferred taxes	18,738	16,790	12%	16,598	13%	
Income and social contribution taxes	16,436	11,957	37%	11,980	37%	
Accounts with related parties	9,852	9,502	4%	8,514	16%	
Other provisions for contingencies	141,261	131,612	7%	121,349	16%	
Other Obligations	116,598	118,238	-1%	122,385	-5%	
<b>Total Current</b>	<b>3,611,641</b>	<b>3,570,893</b>	<b>1%</b>	<b>3,794,423</b>	<b>-5%</b>	
<b>Long-Term</b>						
Obligation for the issuance of CCB & CCI	3,109	6,804	-54%	11,256	-72%	
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	962,890	929,610	4%	777,539	24%	
Property acquisition obligations	24,556	23,715	4%	21,836	12%	
Advances from clients	80,379	26,266	n.m.	26,197	n.m.	
Taxes and contributions payable	4,752	5,330	-11%	7,705	-38%	
Accounts with related parties	62,137	61,137	2%	62,368	0%	
Deferred taxes	1,066,317	1,072,666	-1%	975,843	9%	
Other provisions for contingencies	984,083	989,221	-1%	953,590	3%	
Other Obligations	462,857	429,491	8%	329,931	40%	
<b>Total Long-Term</b>	<b>3,651,080</b>	<b>3,544,240</b>	<b>3%</b>	<b>3,166,265</b>	<b>15%</b>	
<b>Shareholders' equity</b>						
Subscribed capital	4,992,033	4,992,033	0%	4,992,033	0%	
Capital reserve	1,236,743	1,236,743	0%	1,236,743	0%	
Accumulated losses	(11,767,384)	(11,547,099)	2%	(11,267,500)	4%	
<b>Minority interest</b>	<b>(67,758)</b>	<b>(66,213)</b>	<b>2%</b>	<b>(60,671)</b>	<b>12%</b>	
<b>Total Shareholders' equity</b>	<b>(5,606,366)</b>	<b>(5,384,536)</b>	<b>4%</b>	<b>(5,099,395)</b>	<b>10%</b>	
<b>Total liabilities and shareholders' equity</b>	<b>1,656,355</b>	<b>1,730,597</b>	<b>-4%</b>	<b>1,861,293</b>	<b>-11%</b>	