

São Paulo, 25 de março de 2022: a PDG Realty S.A. (PDGR3) – Em Recuperação Judicial – anuncia **hoje** seus resultados do quarto trimestre e do acumulado de 2020.

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

Destaques do Resultado de 2021:

- ❖ **Desalavancagem de 25% ou R\$710 milhões na dívida extraconcursal no 4T21. No acumulado do ano, a dívida extraconcursal foi reduzida em R\$632 milhões (22%).** ([página 19](#))
- ❖ **R\$709 milhões em amortizações nas dívidas concursais desde o início do Plano de Recuperação da Companhia.** ([página 20](#))
- ❖ **Desalavancagem de 18% ou R\$711 milhões na dívida total da Companhia (dívida extraconcursal + concursal) ao longo do 4T21.**
- ❖ **Lucro líquido 4 vezes superior ao lucro registrado no 4T20, totalizando um lucro de R\$348,7 milhões no 4T21. Na comparação entre 2020 e 2021, o prejuízo líquido foi reduzido em 72%.** ([página 21](#))
- ❖ **Lucro bruto de R\$26 milhões no 4T21, com margem bruta de 26,4%. No acumulado do ano, o lucro bruto totalizou R\$83 milhões, um aumento de 17% em relação a 2020.** ([página 16](#))
- ❖ **Redução de 30% no SG&A na comparação entre o 4T21 e 4T20.** ([página 17](#))
- ❖ **Redução de 32% ou R\$285 milhões no custo a incorrer em 2021.** ([página 18](#))
- ❖ **Aumento de 40% das vendas brutas na comparação trimestral. No acumulado de 2021, as vendas brutas somaram R\$195 milhões, aumento de 38% em relação a 2020.** ([página 9](#))
- ❖ **VSO de vendas brutas totalizou 10% em 2021. O VSO de unidades prontas totalizou 41%.** ([página 11](#))
- ❖ **Aumento de 86% nas Vendas Líquidas Recorrentes*, atingindo R\$119 milhões em 2021.** ([página 9](#))
- ❖ **Em linha com nosso compromisso de buscar solução para os projetos com obras paralisadas, em 2021, solucionamos 4 obras que estavam paralisadas.** ([página 4](#))
- ❖ **Encerramento da Recuperação Judicial no 4T21.** ([página 3](#))

Conferência de Resultados

Segunda-Feira, 28 de março de 2022

➤ **Português**

11h00 (local)
10h00 (NY)

[**WEBCAST**](#)

➤ **Inglês (Tradução Simultânea)**

10h00 (NY)
11h00 (local)

[**WEBCAST**](#)

Replay: A gravação estará disponível no site de Relações com Investidores após o fim da conferência.

Relações com Investidores:

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



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

Ao longo do quarto trimestre de 2021, seguimos com a execução do nosso planejamento estratégico de retomada da PDG, com base nas diretrizes estabelecidas e que reforçamos ao longo do ano: preservação do caixa, solução para as obras paralisadas, retorno dos lançamentos, lançamento e operacionalização da Vernyy, melhoria contínua na experiência dos nossos clientes e, cuidado com a saúde do nosso time. Com esse planejamento de longo prazo bem estruturado e com metas desdobradas e bem definidas para o nosso time, alcançamos importantes conquistas ao longo de 2021.

Uma das principais conquistas alcançadas em 2021, foi o encerramento da Recuperação Judicial em outubro, reconhecendo que a PDG cumpriu todas as obrigações previstas em seu Plano. Esse fato representou o atingimento de um dos objetivos mais importantes no processo de recuperação da PDG. A Recuperação Judicial permitiu ao Grupo PDG a reestruturação de um passivo de mais de R\$5,3 bilhões com mais de 22.000 credores. Desde o início da Recuperação, todas as obrigações previstas foram totalmente cumpridas, de acordo com os prazos, termos e condições previstas no Plano e em seu Aditamento. Conforme previsto no Plano, a PDG continua e continuará amortizando os créditos concursais de acordo com as condições estabelecidas no Plano. Em linha com essas obrigações, nesse último trimestre concluímos também outra etapa muito importante do nosso Plano de Recuperação, com o pagamento da segunda e última parcela aos nossos credores trabalhistas, encerrando assim nossa obrigação de pagamento através de desembolso para essa classe de credores.

Outro evento muito importante para Companhia foi, no 2T21, o reconhecimento, por parte dos nossos auditores independentes, da solidez do nosso plano estratégico de retomada da Companhia com a mudança de seu parecer, que passou de Abstenção de Parecer, para um parecer Positivo sobre as informações financeiras da PDG. Ponto fundamental para esse fato, foi a auditoria feita em nosso fluxo de Caixa de Longo Prazo, avaliando e testando todas as premissas que adotamos e reconhecendo-as como viáveis para a nossa retomada operacional. Gostaria de ressaltar aqui que, tais premissas, foram longamente discutidas por nosso time e consideradas conservadoras, em linha com uma estratégia cuidadosa, cautelosa e responsável, de acordo com o que vimos fazendo nos últimos anos. Tal fato demonstra que estamos no caminho correto na busca pelo equacionamento do balanço da Companhia, com avanços em diversas frentes: (i) conseguimos implementar controles e projeções confiáveis para o Fluxo de Caixa; (ii) foram encontradas soluções para diversas obras paralisadas; (iii) redimensionamos toda operação da Companhia; (iv) lancamos uma nova unidade de negócios, com objetivo de gerar receitas recorrentes, e; (v) voltaremos em breve com nossos lançamentos.



Mensagem da Administração

Todas essas ações, somadas às outras diversas iniciativas que estão em curso, levaram a Auditoria Independente a entender que a mudança de parecer de Abstenção de Opinião para Positivo era possível nesse estágio de reestruturação e retomada da Companhia. Ressaltamos que o trabalho feito pelo time da PDG na preparação dos novos processos, dos padrões rígidos estabelecidos para concepção de novos controles e projeções, foram fatores essenciais para que o auditor atingisse níveis adequados de segurança e condições para realização dessa importante alteração no parecer, seguindo sempre as melhores práticas contábeis estabelecidas.

Como brevemente mencionado acima, no 2T21, em linha com nossa estratégia de diversificar as atividades geradoras de receita recorrente, lançamos uma nova unidade de negócios, denominada Vernyy. Valendo-se de tecnologia de ponta, além dos mais de 12 anos de experiência da PDG no mercado imobiliário, a Vernyy tem como objetivo oferecer soluções físicas e digitais inteligentes e integradas, para atender as mais diversas necessidades do setor e seus diversos agentes. Ao longo do segundo semestre, continuamos reforçando as redes de divulgação, além da prospecção de novos clientes. Para conhecer mais sobre a Vernyy, visite nosso site no endereço www.vernyy.com.br, onde é possível obter todas as informações sobre a ampla gama de produtos e serviços oferecidos.

Adicionalmente, ao longo de 2021, trabalhamos continuamente no nosso Projeto Jornada Digital, que tem como objetivo digitalizar toda a jornada dos nossos clientes, desde o seu primeiro contato com a PDG até o recebimento das chaves e assistência técnica. O Projeto Jornada Digital tem como foco principal a melhoria da experiência dos clientes da PDG, por meio da simplificação dos fluxos de trabalho dentro da Companhia, além do aperfeiçoamento e desenvolvimento de novas ferramentas tecnológicas para execução de atividades rotineiras e cotidianas. Já avançamos em diversas etapas desse projeto e vamos continuar trabalhando ao longo de 2022, até que o projeto seja inteiramente concluído e implantado.

Seguimos dedicando especial atenção à nossa meta de encontrar soluções para os empreendimentos com obras paralisadas. Ao longo de 2021, 4 obras que estavam paralisadas foram solucionadas, reduzindo os passivos da Companhia, além de sanar o problema dos clientes que aguardavam por um desfecho positivo.



Mensagem da Administração

Destaques dos Resultados Operacionais

No acumulado de 2021, as vendas brutas somaram R\$195 milhões, representando um aumento de 38% em relação ao valor registrado em 2020. Continuamos focados nas vendas de unidades geradoras de caixa livre.

Os distratos apresentaram aumento de 29% na comparação entre 2021 e 2020, principalmente, devido ao distrato das unidades do projeto Meridiano, o qual foi vendido no 1T21. 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, em 2021, os distratos somaram R\$76 milhões. Com isso, a venda líquida totalizou R\$119 milhões em 2021, aumento de 86% em relação a 2020.

Ao longo de 2021 foram repassadas 581 unidades (R\$83 milhões), um aumento de 3% em relação a 2020. Continuamos realizando o repasse através de um processo rápido e estritamente alinhado à nossa estratégia comercial, focada na geração de caixa livre.

As despesas gerais e administrativas aumentaram 36% na comparação entre 2021 e 2020. Esse aumento é decorrente principalmente do maior volume de despesas com assessorias financeiras e jurídicas, decorrente da aprovação do aditivo do nosso Plano de Recuperação.

No 4T21, a dívida extraconcursal diminuiu R\$710 milhões (-25%). No acumulado do ano, a dívida extraconcursal foi reduzida em R\$632 milhões (-22%), principalmente devido à reclassificação de dívidas extraconcursais para concursais.

Durante o 4T21 a dívida concursal foi reduzida em R\$1 milhão. No acumulado de 2021, a dívida concursal aumentou R\$94 milhões (9%), principalmente devido à habilitação de novos créditos no âmbito da RJ. 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\$709 milhões de dívidas concursais.

No 4T21, registramos um lucro líquido de R\$348,7 milhões, 4 vezes superior ao lucro registrado no 4T20. Esse resultado positivo decorreu principalmente do lucro financeiro registrado no período, originário de ajustes sobre dívidas extraconcursais que foram habilitadas na Recuperação Judicial (concursal). Em 2021, foi registrado um prejuízo líquido acumulado de R\$127 milhões, 72% menor que o prejuízo registrado em 2020.



Mensagem da Administração

Mensagem Final

É com muito orgulho que essa Administração conclui mais um ano de desafios e realizações. Vimos de um longo e desgastante processo de reestruturação financeira e operacional, onde nosso foco foi obrigatoriamente a sobrevivência da Companhia. Temos hoje a convicção de que concluímos essa etapa e agora poderemos direcionar nossa atenção para o nosso crescimento e retomada. Naturalmente que todas as nossas obrigações continuarão, porém, podemos a partir de agora focar em uma agenda que será fundamental para o cumprimento futuro dessas obrigações e principalmente para o nosso crescimento. O ano de 2021 foi muito importante para a Companhia, pois, dedicamos grande parte de nossa energia em uma agenda estratégica que visa estritamente o nosso futuro, passando pela agenda obrigatória da nossa retomada e crescimento sustentável que nos leve à perpetuidade. Base para essa estratégia continuará sendo a qualidade, dedicação e comprometimento do nosso time, no entanto, agora direcionando toda nossa atenção aos nossos clientes, atuais e futuros, buscando proporcionar a eles uma experiência diferenciada e positiva. Buscaremos a todo custo e com todo nosso foco e energia, sermos reconhecidos por eles!

Enfrentamos desafios inesperados, como uma Pandemia Mundial de grande impacto econômico e social. Tivemos, com ela, que aprender a trabalhar, produzir e nos relacionar de uma maneira nova e diferente. Lidamos com inseguranças e incertezas jamais esperadas e vividas, mas conseguimos superá-las. Descobrimos com todas essas dificuldades a verdadeira força do nosso time que, não se desmotivou, acreditou e venceu! Chegamos aqui graças à essa equipe focada, determinada, resiliente e capaz, que sempre acreditou que atravessaríamos as dificuldades.

Estamos em fase final da modernização das instalações de nossa sede em São Paulo, com o objetivo de oferecer uma estrutura ainda melhor para o atendimento dos nossos clientes, incluindo os clientes da Vernyy, além de otimizar o espaço para o nosso novo formato de trabalho, que funcionará na modalidade híbrida.



Mensagem da Administração

Em continuidade com nosso planejamento estratégico de longo prazo, as metas para esse ano de 2022 seguem em linha com o que já vínhamos fazendo ao longo de 2020 e 2021. Assim, continuamos focando em: (i) preservação do caixa, (ii) solução para as obras paralisadas, (iii) retorno dos lançamentos e (iv) melhoria contínua na experiência dos nossos clientes. Além disso, incluímos no nosso planejamento para esse ano: (v) aceleração nas receitas oriundas dos produtos da Vernyy, (vi) implantação e melhoria contínua do nosso projeto de Jornada Digital e (vii) vamos iniciar nosso projeto de implantação de uma agenda robusta de ESG. Esses serão os principais temas que guiarão a Companhia em 2022.

Enfim, o ano de 2021 foi um dos melhores anos, senão o melhor, na recuperação e retomada da Companhia, onde conseguimos o encerramento do processo de Recuperação Judicial, os auditores independentes atingiram um nível satisfatório de informações para alterar seu parecer de Abstenção para Positivo, lançamos uma nova unidade de negócios e, encerramos o ano com melhorias nos resultados que refletem todo trabalho que temos realizado até agora. Todas essas conquistas reforçam a nossa defesa de que a PDG é uma empresa viável operacionalmente, e que vem trabalhando duro em sua retomada, com a volta dos lançamentos, e buscando apresentar resultados cada vez melhores ao longo do tempo. Nossas expectativas para 2022 são extremamente positivas. Acreditamos que esse será mais um ano de importantes realizações estratégicas em uma agenda do futuro, construindo um caminho para uma retomada sustentável e planejada!

Administração



Indicadores Operacionais e Financeiros

- Principais indicadores da Companhia referentes ao 4T21 e aos 12M21:

	4T21	4T20	4T21 - 4T20 Var. (%)	2021	2020	2021 - 2020 Var. (%)
Vendas e Estoque						
Vendas Brutas %PDG - R\$ milhões	35	25	40%	195	141	38%
Vendas Líquidas Contratadas %PDG - R\$ milhões	26	12	n.m.	119	64	86%
Estoque a Valor de Mercado %PDG - R\$ milhões	1.273	1.941	-34%	-	-	-
Resultado do Exercício ⁽¹⁾						
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	97	64	51%	433	208	n.m.
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	26	53	-51%	83	71	17%
Margem Bruta - %	26,4	82,0	-55,6 p.p	19,2	34,3	-15,1 p.p
Margem Bruta Ajustada - %	28,9	89,6	-60,7 p.p	23,9	43,7	-19,8 p.p
Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	(24)	(34)	-30%	(147)	(89)	65%
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	349	70	n.m.	(127)	(455)	-72%
Margem Líquida - %	358,9	109,4	249,4 p.p	n.a.	n.a.	n.m.
Resultado de Exercício Futuro ⁽¹⁾						
Receita Líquida de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	401	522	-23%			
Custo de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	(351)	(426)	-18%			
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	50	96	-48%			
Margem Bruta REF - %	12,5	18,4	-5,9 p.p			
Balanço Patrimonial ⁽¹⁾						
Disponibilidades - R\$ milhões	98	122	-20%			
Dívida Líquida - R\$ milhões	2.087	2.695	-23%			
Patrimônio Líquido - R\$ milhões	(5.212)	(5.385)	-3%			
Ativos Totais - R\$ milhões	1.275	1.731	-26%			

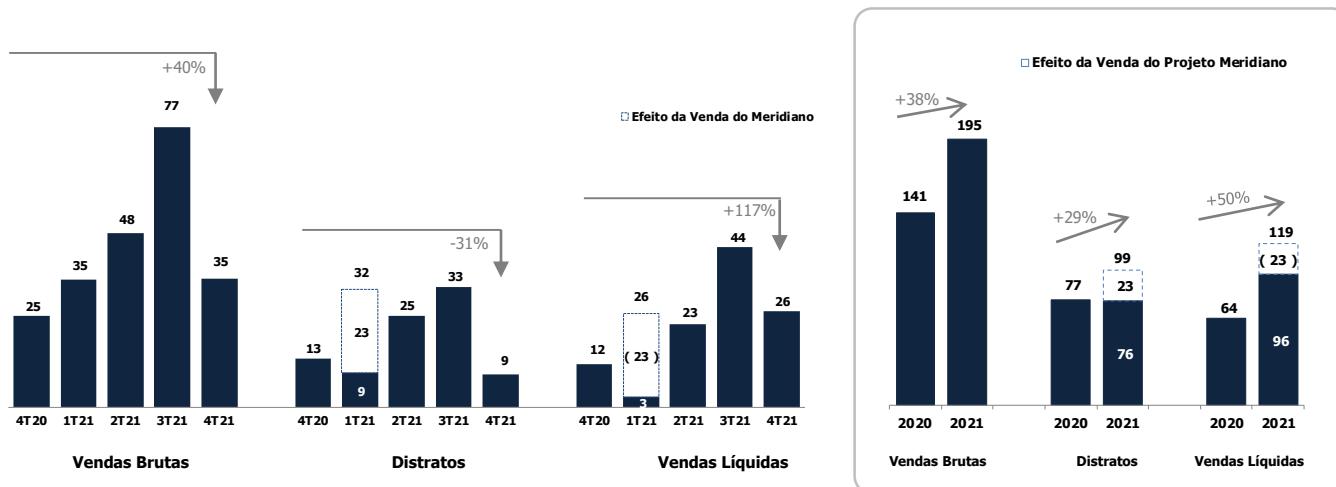
Obs: ⁽¹⁾ Resultados Financeiros consideram IFRS 10.

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

Desempenho Operacional – Vendas

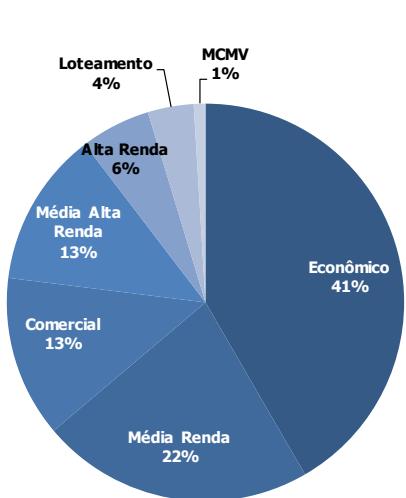
- No 4T21, as vendas brutas somaram R\$35 milhões, 40% acima do 4T20. No acumulado de 2021, as vendas brutas somaram R\$195 milhões, aumento de 38% em relação a 2020. Continuamos focados nas vendas de unidades geradoras de caixa livre.
- As vendas à vista totalizaram R\$33 milhões em 2021, representando 17% das vendas brutas do período.
- Durante o 4T21, os distratos somaram R\$9 milhões, 31% abaixo do 4T20. Em 2021, os distratos totalizaram R\$99 milhões, 29% acima de 2020. Esse aumento decorreu, principalmente, do distrato das unidades do projeto Meridiano (R\$22,8 milhões), o qual foi vendido no 1T21.
- Desconsiderando o efeito não recorrente da venda do Meridiano, em 2021 os distratos somaram R\$76 milhões. Assim, a venda líquida totalizou R\$119 milhões em 2021, 86% acima de 2020.

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

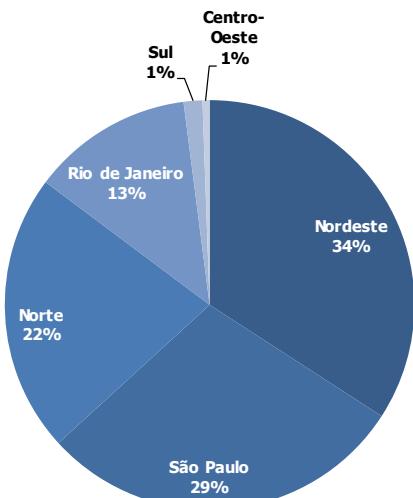


Obs.: Inclui dações em pagamento

Vendas Brutas por Produto – %VGV – YTD



Vendas Brutas por Região – %VGV – YTD



Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

- Do total de unidades distratadas nos 4T21, 98% 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 período, 98% do volume distratado correspondeu a unidades de empreendimentos que já estão concluídos, portanto, essas unidades estão aptas para revenda e geração de caixa imediata.

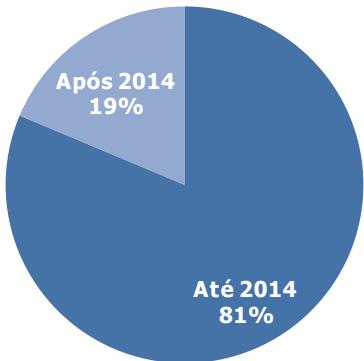
Distratos nos 4T21 por Faixa de Venda e Status de Entrega

Faixa de Venda	Entregue		Não Entregue		Total Distrato	
	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV
Até 20%	-	-	-	-	-	-
Entre 21 e 40%	-	-	1	0,2	1	0,2
Entre 41 e 60%	-	-	-	-	-	-
Entre 61 e 80%	1	0,2	-	-	1	0,2
Entre 81 e 99%	25	8,3	-	-	25	8,3
TOTAL	26	8,5	1	0,2	27	8,7

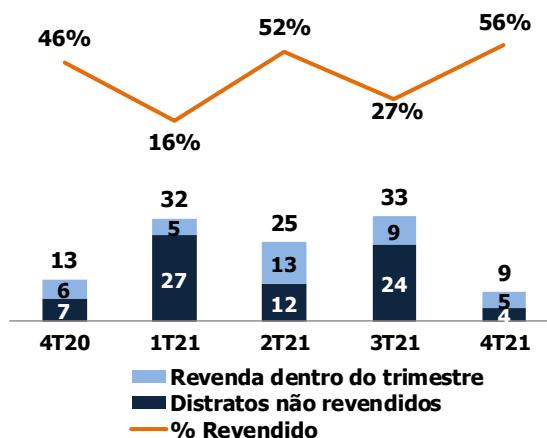
↓ 98% ↓
↓ 98% ↓

- Considerando os distratos por safra de venda, 81% dos distratos realizados nos 12M21 foram de unidades comercializadas até 2014.
- Dos R\$9 milhões distratados durante o 4T21, R\$5 milhões (56%) foram revendidos dentro do próprio trimestre, evidenciando a estratégia de priorização dos distratos com maior liquidez.

Distratos por Safra de Venda – %VGV – YTD



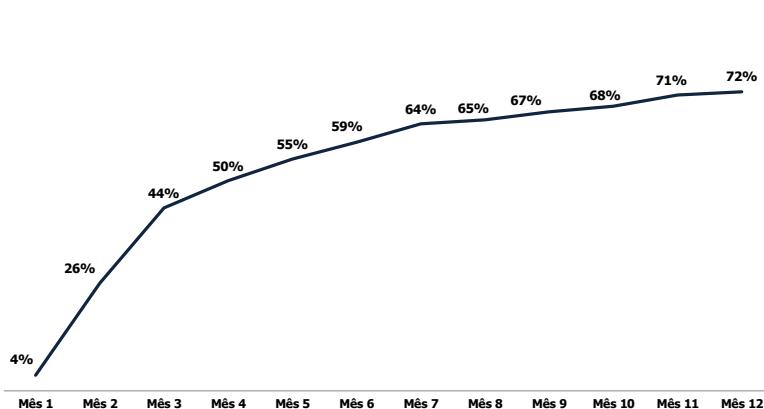
Evolução dos Distratos e Revenda – R\$ milhões



Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

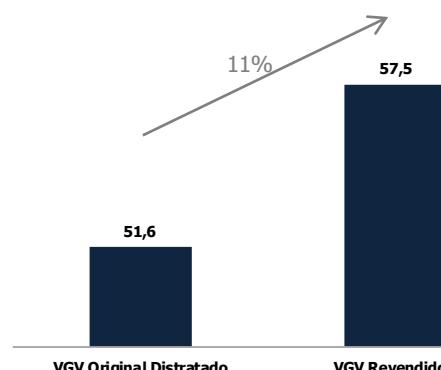
- Em média 72% das unidades prontas distratadas são revendidas em até 12 meses.
- Nos últimos 12 meses, o preço de revenda esteve 11% acima do preço da venda original. Mostrando uma recomposição no preço de venda.

Curva Média de Revenda – unidades



Preço de Revenda

VGV distratado nos últimos 12 meses – R\$ milhões



*Exclui custos de carregamento.

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 totalizou 2,8% no 4T21.
- Considerando o resultado registrado no acumulado de 2021, o VSO foi de 10%, um aumento de 2,4p.p em relação à 2020.

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

	1T21	2T21	3T21	4T21	2021
Estoque Inicial	1.941	1.886	1.697	1.280	1.941
(-) Vendas Líquidas	3	23	44	26	96
Vendas Brutas ¹	35	48	77	35	195
Distratos ¹	32	25	33	9	99
(+) Ajustes / Eventos não recorrentes ²	-51	-167	-373	19	-572
Estoque Final	1.886	1.697	1.280	1.273	1.273
VSO Trimestral (Venda Bruta)	1,8%	2,5%	4,5%	2,8%	10,0%
VSO Trimestral (Venda Líquida)	0,1%	1,2%	2,6%	2,0%	5,0%

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

(2) O ajuste positivo de R\$19 milhões no 4T21 refere-se, principalmente, à correção pelo INCC.



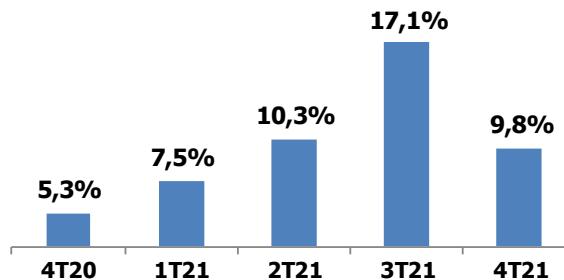
Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta

- Durante o 4T21, as regiões Sul e Nordeste registraram os melhores resultados de vendas sobre oferta (VSO).
- O VSO de unidades entregues atingiu 9,8% no 4T21. Esse resultado reflete a nossa estratégia de priorizar a venda de unidades prontas e livres de incumbências.

VSO por Região

Região (ex-Comercial)	1T21	2T21	3T21	4T21	2021
SÃO PAULO	2%	5%	6%	6%	14%
RIO DE JANEIRO	0%	1%	0%	1%	1%
MG/ES	6%	0%	0%	0%	6%
NORTE	8%	4%	6%	3%	21%
NORDESTE	3%	7%	14%	8%	31%
SUL	5%	0%	11%	12%	28%
CENTRO-OESTE	14%	0%	2%	0%	17%
TOTAL (EX-COMERCIAL)	3%	4%	7%	5%	15%
COMERCIAL	0%	0%	2%	0%	3%
TOTAL	1,8%	2,5%	4,5%	2,8%	10,0%

VSO de unidades prontas

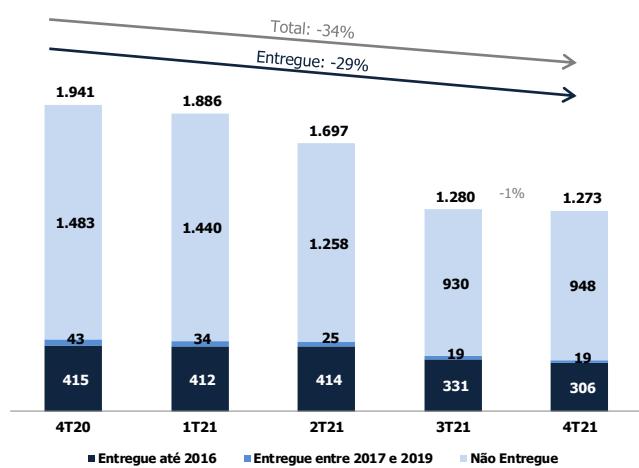


Obs.: considera apenas o estoque de unidades já entregues.

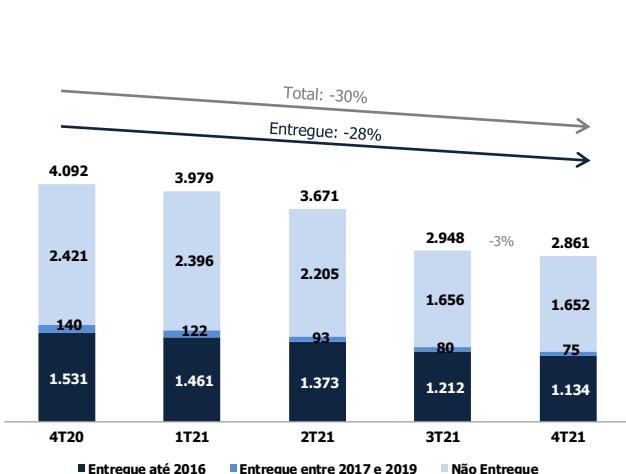
Desempenho Operacional – Estoque

- Ao final do 4T21, o estoque a valor de mercado totalizou R\$1.273 milhões, 34% abaixo do valor registrado ao final do 4T20 e 1% abaixo do 3T21. A quantidade de unidades diminuiu 30% na comparação com o 4T20 e 3% em relação ao 3T21.

Estoque a Valor de Mercado – R\$ milhões



Unidades em Estoque



Desempenho Operacional - Estoque

- Ao final do 4T21, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentravam 45% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Do total do estoque residencial disponível, 48% 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	%	Unidades	VGV	%
SÃO PAULO	178	98,7	138	28,4	429	84,8	745	211,8	30%			
RIO DE JANEIRO	63	49,4	59	36,6	95	21,8	217	107,8	15%			
MG/ES	-	-	-	-	19	4,0	19	4,0	1%			
NORTE	134	67,9	113	111,3	92	27,6	339	206,9	29%			
NORDESTE	413	153,0	-	-	30	10,5	443	163,4	23%			
SUL	-	-	-	-	20	7,5	20	7,5	1%			
CENTRO-OESTE	-	-	-	-	39	8,3	39	8,3	1%			
TOTAL (Ex-Comercial)	788	369,0	310	176,3	724	164,5	1.822	709,8	56%			
% Total (Ex-Comercial)		52%		25%		23%						
COMERCIAL	602	382,5	405	164,4	32	16,2	1.039	563,1	44%			
TOTAL	1.937	972,9	828	452,3	937	234,8	2.861	1.272,8	-			
% Total		76%		36%		18%			100%			

48%

Estoque por Faixa de Vendas e Status de Entrega

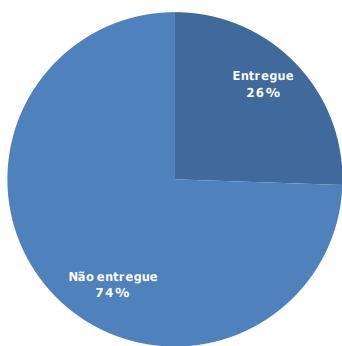
Faixa de Venda	Entregue		Não Entregue		Total		% Total	
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	VGV	
Até 20%	5	2,1	-	-	5	2,1	2,1	0%
Entre 21 e 40%	-	-	587	249,8	587	249,8	249,8	20%
Entre 41 e 60%	-	-	798	499,6	798	499,6	499,6	39%
Entre 61 e 80%	448	142,3	267	198,4	715	340,7	340,7	27%
Entre 81 e 99%	756	180,7	-	-	756	180,7	180,7	14%
TOTAL	1.209	325,1	1.652	947,8	2.861	1.272,8	1.272,8	100%

99%

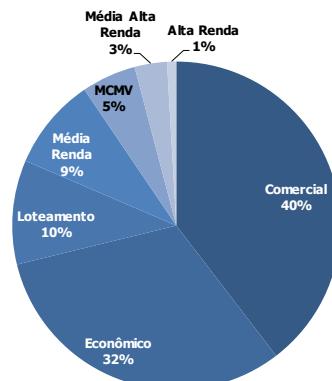
41%

- Atualmente, o estoque da Companhia apresenta as seguintes características: (i) 41% do estoque total está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%; (ii) 52% do estoque total está concentrado em produtos residenciais (excluindo MCMV, Loteamento e Comercial);
- Do total do estoque concluído (R\$325 milhões): (i) 82% do VGV está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro, (ii) 45% refere-se a produtos residenciais e, (iii) 99% está concentrado em projetos com faixa de vendas entre 61% e 99%.

Estoque por Status de Entrega – % VGV



Estoque Pronto por Produto – %VGV



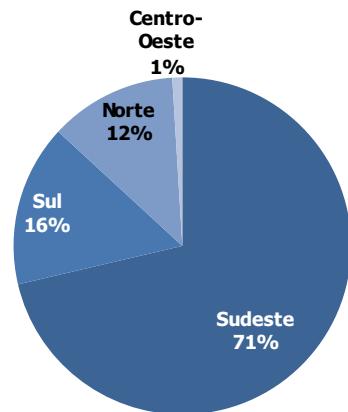
Desempenho Operacional – Banco de Terrenos

- Durante o 4T21, foi vendido um terreno e outros 4 foram doados para amortização de dívidas. Desta forma, o banco de terrenos encerrou o trimestre com VGV potencial de R\$4,3 bilhões (%PDG), equivalente a aproximadamente 10 mil unidades.
- Outros terrenos que também não se enquadram na estratégia da Companhia continuarão em processo de venda, distrito ou doação em pagamento de dívidas, 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)	%
Alta Renda	913	9%	476,9	11%
Média Alta Renda	-	0%	-	0%
Média Renda	643	6%	255,8	6%
Econômico	5.778	58%	1.915,3	45%
Residencial	7.334	74%	2.648,0	62%
Comercial	-	0%	-	0%
Loteamento	2.590	26%	1.631,6	38%
Total	9.924		4.279,6	

Distribuição por Região - %VGV PDG



Desempenho Operacional – Dados Históricos

- Ao final do 4T21, a Companhia possuía 8 projetos não concluídos, com um total de 3.010 unidades (%PDG).

	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Lançamentos⁽¹⁾	709	160.526	155.046
Concluídos⁽²⁾	701	157.504	152.036
Não Concluídos⁽³⁾	8	3.022	3.010

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

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

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

Projetos Concluídos	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	430	97.818	96.423
MCMV - Crédito Associativo	271	59.686	55.613
Total	701	157.504	152.036

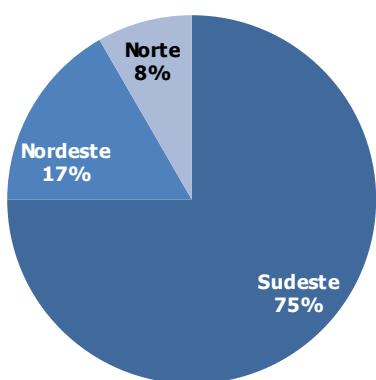
Projetos em Construção	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	7	2.766	2.754
MCMV - Crédito Associativo	1	256	256
Total	8	3.022	3.010

Obs: Considera apenas obras sob gestão financeira da PDG

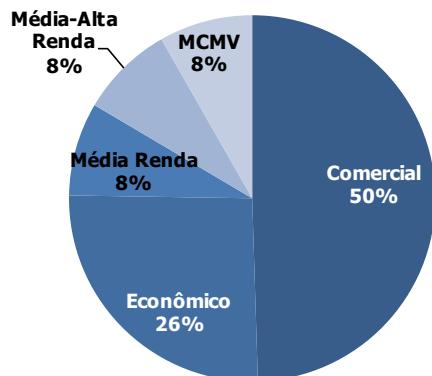
Desempenho Operacional – Dados Históricos

- Das 8 projetos não concluídos, 75% estão localizados na região Sudeste e 42% correspondem a projetos residenciais (ex. MCMV, Comercial e Loteamento).

Distribuição por Região – % VGV



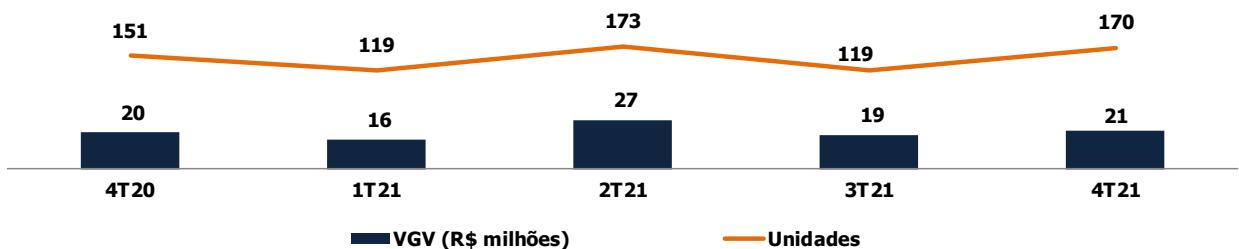
Distribuição por Produto – % VGV



Desempenho Operacional – Repasse

- Ao longo do 4T21, foram repassadas 170 unidades, equivalentes a um VGV de R\$21 milhões. Representando um aumento de 5% no VGV repassado em comparação com o 4T20.
- No acumulado do ano, foram repassadas 581 unidades (R\$83 milhões). Na comparação com o mesmo período de 2020, registramos um aumento de 3% no VGV repassado.

Repasso por Trimestre – VGV e Unidades



Desempenho Econômico - Financeiro

Margem Bruta

- No 4T21, foi registrado um lucro bruto de R\$26 milhões e margem bruta de 26,4%. No acumulado do ano, o lucro bruto foi de R\$83 milhões, com margem de 19,2%.
- O resultado positivo no acumulado de 2021 refletiu o aumento na Receita Líquida decorrente principalmente (i) do maior volume de vendas no período, (ii) da venda de terrenos e projetos no período e (iii) do impacto da alta dos índices que são utilizados para correção monetária dos contratos de clientes.

MARGEM BRUTA	TRIMESTRAL			ACUMULADO		
	4T21	4T20	(%) Var.	12M21	12M20	(%) Var.
Receita Líquida	97	64	51%	433	208	n.m.
Custo	(72)	(12)	n.m.	(350)	(137)	n.m.
Lucro (Prejuízo) Bruto	26	53	-51%	83	71	17%
Margem Bruta	26,4%	82,0%	-55,6 pp	19,2%	34,3%	-15,1 pp
(+) Juros Capitalizados no Custo	2	5	-49%	20	20	2%
Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado	28	58	-52%	103	91	14%
Margem Bruta Ajustada	28,9%	89,6%	-60,7 pp	23,9%	43,7%	-19,8 pp

Resultado de Exercícios Futuros (REF)

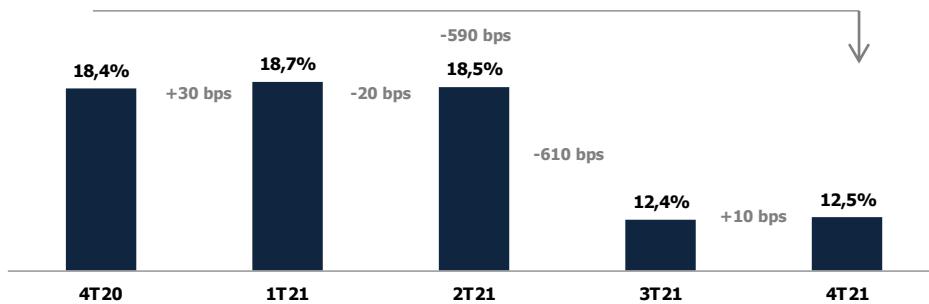
- Ao final do 4T21, a margem bruta REF foi de 12,5%.
- O resultado de exercícios futuros foi impactado pela desconsolidação de quatro projetos ao longo de 2021.
- O cronograma previsto para apropriação do lucro bruto REF no resultado da Companhia é de 16% em 2022 e 84% a partir de 2023.

Resultado de Exercícios Futuros - REF	4T21	3T21
Receita de vendas a apropriar	408	401
(-) Impostos sobre as vendas a apropriar *	(7)	(7)
Receita líquida REF	401	394
(-) Custo de vendas a apropriar	(351)	(345)
Lucro bruto REF	50	49
Margem bruta REF	12,5%	12,4%
Juros capitalizados	10	10
Margem bruta REF Ajustada**	10,0%	9,9%

* 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	2022	2023 em diante
	16,0%	84,0%

Evolução da Margem Bruta REF

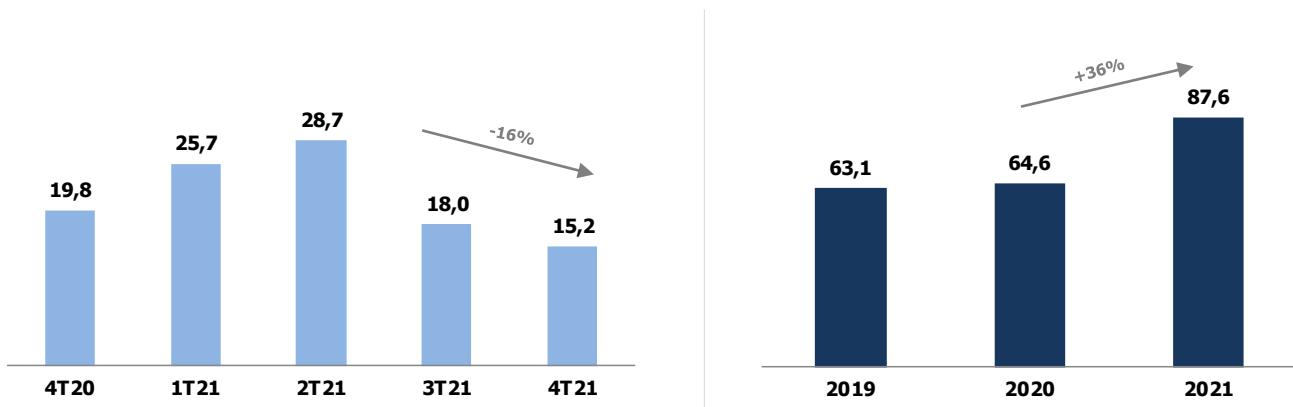


Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (SG&A)

- As Despesas Gerais e Administrativas foram reduzidas em 23% na comparação trimestral e aumentaram 36% na comparação entre os 12M21 e 12M20. Esse aumento decorreu principalmente do maior volume de despesas com assessorias financeiras e jurídicas, devido ao sucesso na aprovação do aditivo do Plano de Recuperação referente aos credores trabalhistas.
- Na comparação trimestral, as despesas comerciais foram reduzidas em 39%, principalmente devido ao menor volume de despesas com unidades prontas neste trimestre. Na comparação anual, houve aumento nas despesas comerciais, principalmente porque em 2020 houve um reversão de provisão para despesas de IPTU e condomínio.

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS	TRIMESTRE			ACUMULADO		
	4T21	4T20	(%) Var.	12M21	12M20	(%) Var.
Total de Despesas Comerciais	8,9	14,7	-39%	59,1	24,2	n.m.
Salários e Encargos	6,9	10,9	-37%	30,2	39,0	-23%
Participação nos resultados	0,9	-	n.m.	2,8	-	0%
Prestação de Serviços	5,8	7,6	-24%	46,8	19,8	n.m.
Outras Despesas Administrativas	1,6	1,3	23%	7,8	5,8	34%
Total de Despesas Gerais e Administrativas	15,2	19,8	-23%	87,6	64,6	36%
Total de Despesas SG&A	24,1	34,5	-30%	146,7	88,8	65%

Evolução das Despesas Gerais e Administrativas – R\$milhões



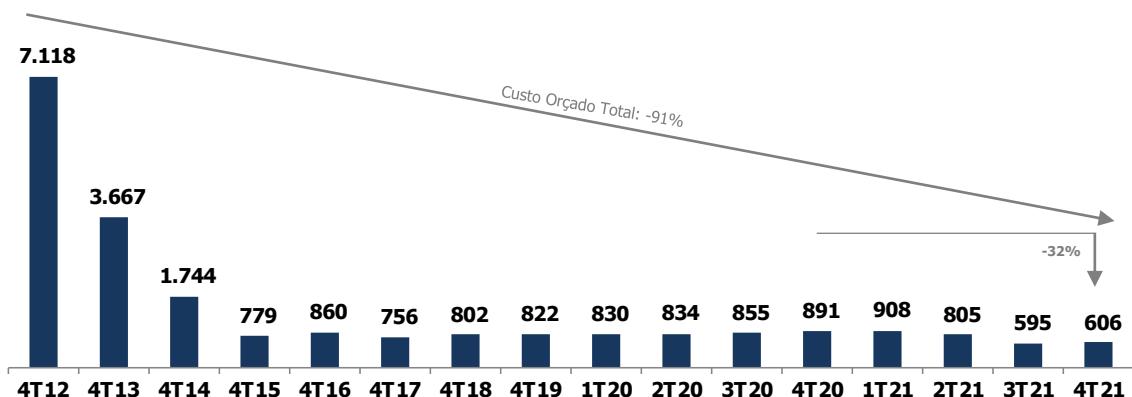
Contas a Receber (*on e off balance*)

- Encerramos o trimestre com um total de contas a receber de R\$505 milhões, redução de 2% em relação ao 3T21.
- No acumulado do ano, o saldo de contas a receber diminuiu 23% (R\$147 milhões). Essa redução decorreu da desconsolidação de quatro projetos ao longo do ano.

	R\$ milhões em IFRS		
	4T21	3T21	(%) Var.
CONTAS A RECEBER ON E OFF BALANCE (R\$ MM)			
Contas a receber (<i>on balance</i>)	248	262	-5%
Receita bruta de vendas - REF	408	401	2%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes	(50)	(50)	0%
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados	(101)	(100)	1%
Total de contas a receber (a)	505	513	-2%
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas	(348)	(342)	2%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque	(258)	(253)	2%
Compromisso com custos orçados a incorrer (b)	(606)	(595)	2%
Total de contas a receber líquido (a + b)	(101)	(82)	23%
Curto Prazo	207	215	-4%
Longo Prazo	41	47	-13%
Total de contas a receber (<i>on balance</i>)	248	262	-5%

Custo a Incorrer

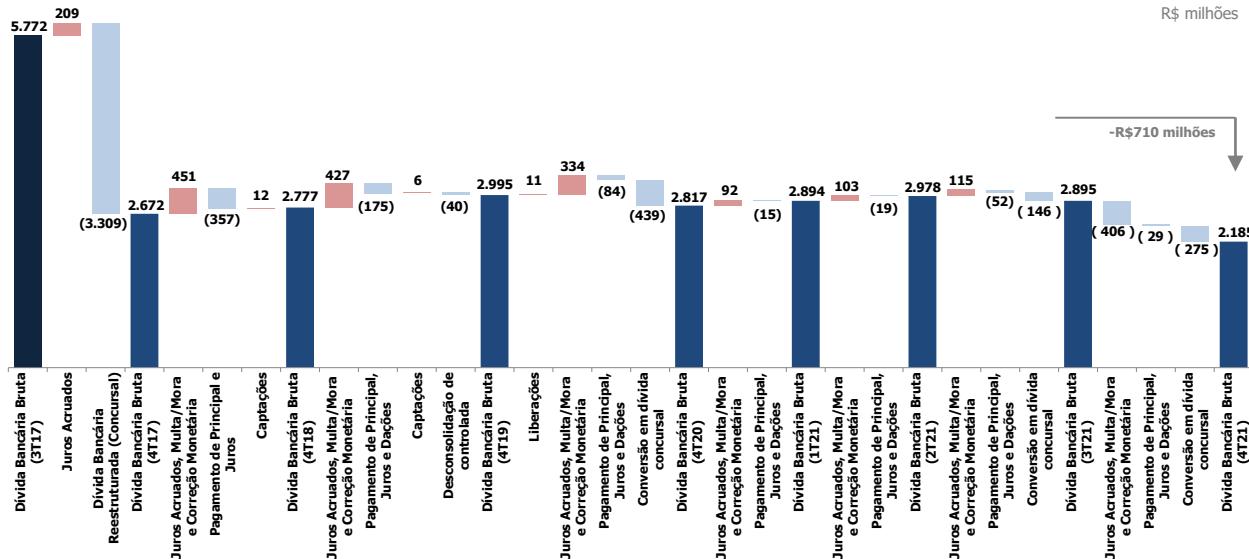
- O custo a incorrer aumentou R\$11 milhões (2%) no 4T21, devido ao ajuste monetário pelo INCC.
- No acumulado de 2021, o custo a incorrer foi reduzido em R\$285 milhões (-32%) devido à desconsolidação de quatro projetos ao longo do ano.



Desempenho Econômico - Financeiro

Dívida Extraconcursal

- No 4T21, a dívida extraconcursal foi reduzida em R\$710 milhões (-25%). Além dos pagamentos realizados no período, certas dívidas extraconcursais foram habilitadas no Plano de Recuperação, migrando assim para a dívida concursal.
- No acumulado do ano, a dívida extraconcursal foi reduzida em R\$632 milhões (22%).



- Considerando a redução de R\$34 milhões nas Disponibilidades, a Dívida Líquida foi reduzida em R\$676 milhões (-24%) durante o trimestre.

ENDIVIDAMENTO	4T21	3T21	(%) Var.
Disponibilidades	98	132	-26%
SFH	439	489	-10%
Debêntures	258	245	5%
CCB/CRI	5	304	-98%
Apoio a Produção	702	1.038	-32%
Capital de giro, SFI e NP	385	390	-1%
Finex/Finame	4	9	-56%
Debêntures	36	34	6%
CCB/CRI	1.055	1.422	-26%
Coobrigação	3	2	50%
Dívida Corporativa	1.483	1.857	-20%
Dívida Bruta	2.185	2.895	-25%
Dívida Líquida	2.087	2.763	-24%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)	1.385	1.725	-20%
Patrimônio Líquido Total⁽¹⁾	(5.212)	(5.558)	-6%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)/ PL	n.a.	n.a.	n.m.

(1) Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores

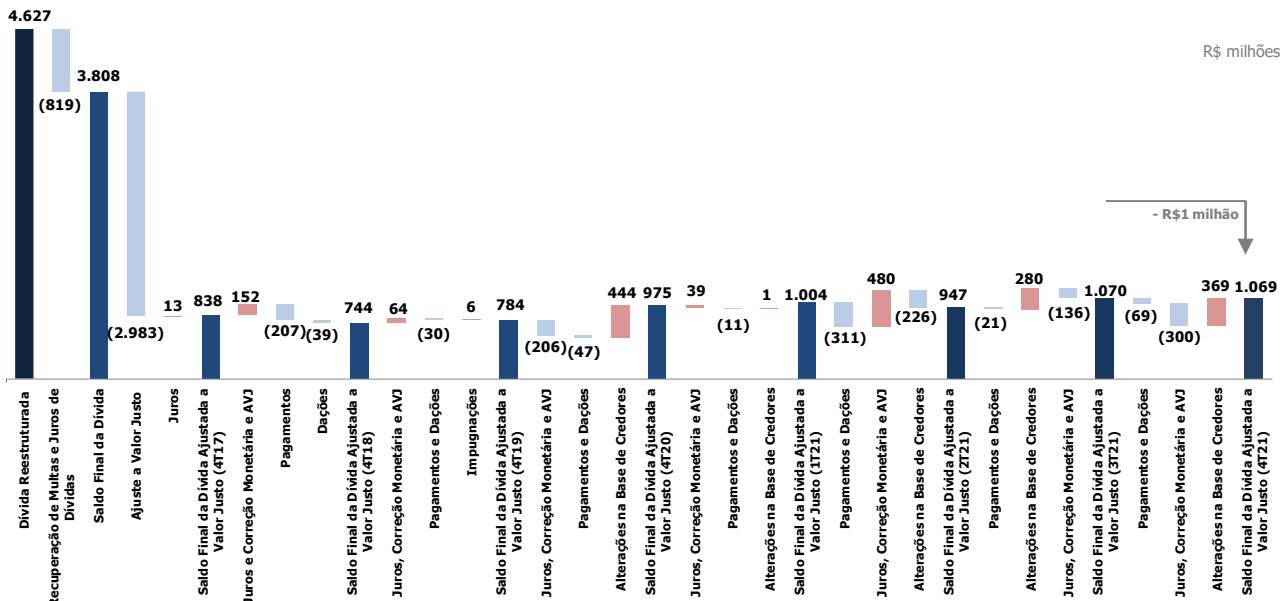
Quadro do Histórico da Variação da Dívida Líquida

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ MM)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	1T21	2T21	3T21	4T21
Disponibilidades	1.821	1.353	1.092	604	201	213	138	118	122	133	134	132	98
Variação das Disponibilidades	-	(468)	(261)	(488)	(403)	12	(75)	(20)	4	11	1	(2)	(34)
Dívida Bruta	7.765	8.367	7.869	6.155	5.319	2.672	2.777	2.995	2.817	2.894	2.978	2.895	2.185
Apoio a Produção	4.289	5.215	4.517	2.719	1.643	1.050	1.086	1.111	1.089	1.125	1.165	1.038	702
Variação das Dívida Bruta	3.476	3.152	3.352	3.436	3.676	1.622	1.691	1.884	1.728	1.769	1.813	1.857	1.483
Variação da dívida líquida	-	(1.070)	237	1.226	433	2.659	(180)	(238)	182	(66)	(83)	81	676

Desempenho Econômico - Financeiro

Dívidas Concursais

- ❖ Durante o 4T21 a dívida concursal foi reduzida em R\$1 milhão.
- ❖ No acumulado do ano, a dívida concursal aumentou R\$94 milhões (10%). Esse aumento decorreu principalmente da habilitação de dívidas na RJ.
- ❖ 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\$709 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

- ❖ No 4T21, registramos um lucro financeiro de R\$604 milhões. Esse resultado decorreu, principalmente, do ajuste a valor justo sobre dívidas habilitadas na recuperação judicial reconhecido na linha de Outras receitas financeiras.
- ❖ Com isso, no acumulado do ano registramos um resultado financeiro positivo de R\$221,7 milhões (comparado a um prejuízo financeiro de R\$81 milhões em 2020).

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ MM)	TRIMESTRE			ACUMULADO		
	4T21	4T20	(%) Var.	12M21	12M20	(%) Var.
Rendimento de aplicações financeiras	1,7	0,6	n.m.	4,0	2,2	82%
Variação Monetária, juros e multas por atraso	1,8	2,0	-10%	11,6	13,0	-11%
Outras receitas financeiras	987,0	377,7	n.m.	1.175,1	381,8	n.m.
Total de receitas financeiras	990,5	380,3	n.m.	1.190,7	397,0	n.m.
Juros de empréstimos	(115,5)	(61,6)	88%	(339,6)	(325,5)	4%
Despesas bancárias	(0,4)	0,4	n.m.	(0,8)	(0,1)	n.m.
Outras despesas financeiras	(270,7)	(76,5)	n.m.	(639,7)	(158,8)	n.m.
Despesas financeiras brutas	(386,6)	(137,7)	n.m.	(980,1)	(484,4)	n.m.
Juros capitalizados ao estoque	(0,2)	4,2	n.m.	11,1	6,4	73%
Total das despesas financeiras	(386,8)	(133,5)	n.m.	(969,0)	(478,0)	n.m.
Total do resultado financeiro	603,7	246,8	n.m.	221,7	(81,0)	n.m.

Demonstrações de Resultado

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO (R\$ '000) - IFRS	TRIMESTRAL			ACUMULADO		
	4T21	4T20	(%) Var.	12M21	12M20	(%) Var.
Receita bruta operacional						
Vendas imobiliárias	99.504	66.717	49%	446.464	235.895	89%
Outras receitas operacionais	1.455	2.876	-49%	822	802	2%
(-) Deduções da receita	(3.811)	(5.362)	-29%	(14.329)	(28.503)	-50%
Receita operacional líquida	97.148	64.231	51%	432.957	208.194	n.m.
Custo das unidades vendidas	(69.025)	(6.709)	n.m.	(329.653)	(117.214)	n.m.
Juros capitalizados	(2.500)	(4.873)	-49%	(20.040)	(19.563)	2%
Custo dos imóveis vendidos	(71.525)	(11.582)	n.m.	(349.693)	(136.777)	n.m.
Lucro (prejuízo) bruto	25.623	52.649	-51%	83.264	71.417	17%
Margem bruta	26,4%	82,0%	-55,6 pp	19,2%	34,3%	-15,1 pp
Margem bruta ajustada (1)	28,9%	89,6%	-60,7 pp	23,9%	43,7%	-19,8 pp
Receitas (despesas) operacionais:						
Equivalência patrimonial	(246)	445	n.m.	(268)	(2.276)	-88%
Gerais e administrativas	(15.232)	(19.765)	-23%	(87.618)	(64.552)	36%
Comerciais	(8.888)	(14.711)	-40%	(59.135)	(24.208)	n.m.
Tributárias	3.105	(915)	n.m.	(2.630)	(3.030)	-13%
Depreciação e amortização	(208)	(1.175)	-82%	(706)	(2.843)	-75%
Outras despesas operacionais	(178.068)	(78.799)	n.m.	(285.420)	(251.269)	14%
Resultado financeiro	603.778	246.828	n.m.	221.669	(81.056)	n.m.
Total receitas (despesas) operacionais	404.241	131.908	n.m.	(214.108)	(429.234)	-50%
Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	429.864	184.557	n.m.	(130.844)	(357.817)	-63%
Imposto de renda e contribuição social	(83.305)	(110.500)	-25%	9.399	(98.886)	n.m.
Lucro (prejuízo) dos acionistas não controladores	346.559	74.057	n.m.	(121.445)	(456.703)	-73%
Acionistas não controladores	2.091	(3.763)	n.m.	(5.790)	2.088	n.m.
Lucro (prejuízo) líquido do período	348.650	70.294	n.m.	(127.235)	(454.615)	-72%
Margem líquida	358,9%	109,4%	249,4 pp	n.a.	n.a.	n.m.

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

EBITDA	TRIMESTRAL			ACUMULADO		
	4T21	4T20	(%) Var.	12M21	12M20	(%) Var.
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	429.864	184.557	n.m.	(130.844)	(357.817)	-63%
(-/+) Resultado financeiro	(603.778)	(246.828)	n.m.	(221.669)	81.056	n.m.
(+) Depreciação / Amortização	208	1.175	-82%	706	2.843	-75%
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	2.500	4.873	-49%	20.040	19.563	2%
(-/+) Resultado de equivalência patrimonial	246	(445)	n.m.	268	2.276	-88%
EBITDA	(170.960)	(56.668)	n.m.	(331.499)	(252.079)	32%
Margem EBITDA	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.

Balanço Patrimonial Consolidado - ATIVO

ATIVO (R\$ '000) - IFRS

	4T21	4T20	(%) Var.
Circulante			
Disponibilidades e aplicações financeiras	98.072	121.951	-20%
Contas a receber de clientes	207.000	226.287	-9%
Estoques de imóveis a comercializar	678.063	1.006.239	-33%
Despesas com vendas a apropriar	3.139	-	n.m.
Créditos com partes relacionadas	3.467	2.847	22%
Tributos correntes a recuperar	10.571	9.030	17%
Total Circulante	1.000.312	1.366.354	-27%
Não Circulante			
Realizável a longo prazo			
Contas a receber de clientes	40.517	59.707	-32%
Estoques de imóveis a comercializar	82.850	153.599	-46%
Tributos correntes a recuperar	13.940	16.836	-17%
Créditos com partes relacionadas	51.637	50.642	2%
Outros créditos	54.728	52.029	5%
Total Realizável a longo prazo	243.672	332.813	-27%
Permanente			
Investimentos	30.108	29.906	1%
Imobilizado	387	994	-61%
Intangível	894	530	69%
Total Permanente	31.389	31.430	0%
Total Não circulante	275.061	364.243	-24%
Total do Ativo	1.275.373	1.730.597	-26%



Balanço Patrimonial Consolidado - PASSIVO

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

	4T21	4T20	(%) Var.
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	828.456	1.022.868	-19%
Debêntures	294.537	242.122	22%
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	1.059.315	1.542.932	-31%
Coobrigação na cessão de recebíveis	2.504	1.851	35%
Fornecedores	132.519	117.636	13%
Obrigações com credores do plano de recuperação judicial	101.485	44.930	n.m.
Obrigações por aquisição de imóveis	267	714	-63%
Adiantamentos de clientes	233.864	277.313	-16%
Obrigações fiscais e trabalhistas	31.161	32.428	-4%
Obrigações tributárias diferidas	18.679	16.790	11%
Imposto de renda e contribuição social	7.950	11.957	-34%
Obrigações com partes relacionadas	11.213	9.502	18%
Provisões para contingências diversas	135.246	131.612	3%
Outras obrigações	118.534	118.238	0%
Total Circulante	2.975.730	3.570.893	-17%
Exigível de longo prazo			
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	-	6.804	-100%
Obrigações com credores do plano de recuperação judicial	967.813	929.610	4%
Obrigações por aquisição de imóveis	17.794	23.715	-25%
Adiantamentos de clientes	43.539	26.266	66%
Obrigações fiscais e trabalhistas	84.775	5.330	n.m.
Obrigações com partes relacionadas	61.358	61.137	0%
Obrigações tributárias diferidas	1.053.400	1.072.666	-2%
Provisões para contingências diversas	731.319	989.221	-26%
Outras obrigações	551.493	429.491	28%
Total Exigível de longo prazo	3.511.491	3.544.240	-1%
Patrimônio líquido			
Capital social	5.293.820	4.992.033	6%
Reserva de capital	1.236.743	1.236.743	0%
Ações em tesouraria	(6.668)	-	n.m.
Prejuízos acumulados	(11.674.334)	(11.547.099)	1%
Participação atribuída aos acionistas não controladores	(61.409)	(66.213)	-7%
Total Patrimônio Líquido	(5.211.848)	(5.384.536)	-3%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.275.373	1.730.597	-26%



São Paulo, March 25, 2022: PDG Realty S.A. (PDGR3) – Under Court-supervised Reorganization - announces **today** its results for the fourth quarter and for the 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:

- ❖ **Deleveraging totaled 25% or R\$710 million in extra-concursal debt in 4Q21. YTD the debt was reduced by R\$632 million (22%).** ([page 19](#))
- ❖ **Since the beginning of the Company's Reorganization Plan, debts amortization totaled R\$709 million.** ([page 20](#))
- ❖ **Deleveraging of 18% or R\$711 million in the Company's total debt (indebtedness + debt subjected to the recovery plan) over 4Q21.**
- ❖ **Net profit was 4 times higher than the profit recorded in 4Q20, totaling R\$348.7 million in 4Q21. YoY net loss was reduced by 72%.** ([page 21](#))
- ❖ **Gross profit amounted to R\$26 million in 4Q21, with a gross margin of 26,4%. In 2021 gross profit amounted to R\$83 million, 17% higher than 2020.** ([page 16](#))
- ❖ **QoQ SG&A was reduced by 30%.** ([page 17](#))
- ❖ **The cost to be incurred was reduced by R\$285 million (32%) in 2021.** ([page 18](#))
- ❖ **Increase of 40% in gross sales QoQ. In 2021 gross sales totaled R\$195 million, an increase of 38% compared to 2020.** ([page 9](#))
- ❖ **Total sales over supply amounted to 10% in 2021. The SoS of finished units totaled 41%.** ([page 11](#))
- ❖ **Increase of 86% in Recurring Net Sales*, amounting R\$119 million in 2021.** ([page 9](#))
- ❖ **Consistent with our commitment to seek solutions for the unfinished projects, we find a solution for four projects in 2021.** ([page 4](#))
- ❖ **Termination of Judicial Reorganization.** ([page 3](#))

Conference Call

Monday, March 28th, 2022

➤ **Portuguese**

11:00 a.m. (Brasília)
10:00 a.m. (NY)

[**WEBCAST**](#)

➤ **English (simultaneous translation)**

10:00 a.m. (NY)
11:00 a.m. (Brasília)

[**WEBCAST**](#)

Reply: The recording will be available on the Investor Relations website after the end of the conference.

Investor Relations:

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

Initial Message

Throughout the fourth quarter of 2021, we continued with the execution of our strategic plan for the recovery of PDG, based on the established guidelines that were reinforced throughout the year: cash preservation, solution for unfinished constructions, return of launches, the launch and operationalization of Verny, continuous improvement in the experience of our clients and care for the health of our team. With this well-structured long-term planning and with well-defined goals for our team, we achieved important goals throughout 2021.

One of the main achievements in 2021 was the ending of the Judicial Reorganization in October, recognizing that PDG had met all of the obligations outlined in its Plan. This fact represented the achievement of one of the most important objectives in PDG's recovery process. The Judicial Reorganization allowed PDG to restructure a liability of more than R\$5.3 billion with more than 22,000 creditors. Since the beginning of the Reorganization, all the obligations were fully met, by the deadlines, terms, and conditions outlined in the Plan and its Amendment. As foreseen in the Plan, PDG continues and will continue to amortize the concursal credits in accordance with the conditions established in the Plan. Aligned with these obligations, in this fourth quarter we also concluded another very important stage of our Recovery Plan, with the payment of the second and last installment to our labor creditors, thus ending our payment obligation through disbursement to this category of creditors.

Another very important event for the Company was, in 2Q21, the recognition by our independent auditors of the strength of our strategic plan for the Company's recovery, with the change of their Opinion Report, which changed from Abstention of Opinion to a Positive Opinion about PDG's financial reports. A fundamental point for this fact was the audit done on our Long Term Cash Flow, evaluating and testing all the assumptions we adopted and recognizing them as viable for our operational resumption. I would like to emphasize here that these assumptions were discussed at length by our team and considered conservative, in line with a careful, cautious, and responsible strategy, as we have been doing in recent years. This fact shows that we are on the right track in the search for equating the Company's balance sheet, with advances on several areas: (i) we managed to implement reliable controls and projections for the Cash Flow; (ii) solutions were found for several unfinished construction sites; (iii) we resized the Company's entire operation; (iv) we launched a new business unit, aiming to generate recurring revenues, and; (v) we will soon be back with our launches.

Message from Management

All these actions, added to the other various ongoing initiatives, led the Independent Audit to understand that the change of opinion from Abstention of Opinion to Positive was possible at this stage of restructuring and recovery of the Company. We emphasize that the work done by the PDG team in preparing the new processes, the strict standards established for the conception of new controls and projections, were essential factors for the auditor to reach adequate levels of security and conditions to make this important change in the opinion, always following the established best accounting practices.

As briefly mentioned above, in 2Q21, in line with our strategy diversifying activities that generate recurring revenue, we launched a new business unit called Vernyy. Using state-of-the-art technology, in addition to PDG's more than 12 years of experience in the real estate market, Vernyy aims to offer digital, intelligent and integrated solutions to meet the most diverse needs of the sector and its various agents. Throughout this second half, we continued strengthening the dissemination networks and prospecting new customers. I invite everyone to visit the Vernyy website at www.vernyy.com.br and get to know more about the products and services offered.

In addition, in 2021 we continued to work actively in our Digital Journey Project, which aims to digitalize the clients' journey, from the first interaction with PDG until the keys are received and technical assistance. 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 PDG's customer experience. We have already advanced in various stages of this project and will continue working throughout 2022, until the project is entirely concluded and implemented.

We continue to focus special attention on our goal of finding solutions for the unfinished projects. Throughout 2021, four unfinished projects, reducing the Company's liabilities, as well as solving the problem of clients who were waiting for a positive solution.

Operating Results

In 2021 gross sales totaled R\$195 million, a 38% increase over 2020. We continue to focus on the sales of those units that generates free cash inflow.

Cancellations increased by 29% YoY, mainly due to the cancellation of the units of the Meridiano project, which was sold in 1Q21. 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, cancellations totaled R\$76 million in 2021. Thus, net sales totaled R\$119 million in 2021, 86% higher than in 2020.

In 2021, 581 units (R\$83 million) were transferred, an increase of 3% over 2020. We continue conducting transfers through a fast process and strictly aligned with our commercial strategy, focused on the generation of free cash inflow.

SG&A expenses increased by 36% YoY. 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 4Q21 gross debt decreased by R\$710 million (-25%). In 2021 debt decreased by R\$632 million (22%). In addition to payments made in the period, some gross debts were included in the Reorganization Plan, thus migrating to concursal debt.

During 4Q21 the concursal debt decreased by R\$1 million. YTD the concursal debt increased by R\$94 million (10%), mainly due to new debts subjected to the judicial reorganization. Considering the Capital Increase, the payments to creditors of classes I, II and, IV and the payments in assets, the Company already amortized R\$709 million in debts subjected to the Recovery Plan.

In 4Q21, we registered a net profit of R\$348.7 million, four times higher than the profit recorded in 4Q20. This resulted mainly from the financial revenue recorded in the period, resulting from adjustments on non-concurrent debts that were qualified in the Judicial Recovery (concursal). In 2021 net loss amounted to R\$127 million, 72% lower than 2020.

Final Message

It is with great pride that this Management concludes another year of challenges and achievements. We have come from a long and difficult process of financial and operational restructuring, where our focus was necessarily the survival of the Company. Today we have the conviction that we have concluded this stage and can now direct our attention to our growth and resumption. Naturally, all our obligations will continue, but from now on we can focus on a schedule that will be fundamental for the future performance and mainly for our growth. 2021 was very important for the Company because we dedicated much of our energy to a strategic plan that strictly targets our future, through the mandatory plan of our recovery and sustainable growth that will lead us to perpetuity. The key to this strategy will continue to be the quality, dedication, and commitment of our team, however, now directing all of our attention to our current and future clients, seeking to provide them a differentiated and positive experience. We will seek at all costs and with all our focus and energy, to be recognized by them!

We faced unexpected challenges, such as a World Pandemic with big economic and social impact. We had, with it, to learn to work, produce, and have relationships in a new and different way. We dealt with insecurities and uncertainties never expected or experienced before, but we overcame them. We discovered with all these difficulties the true strength of our team that, without getting discouraged, believed and won! We got here thanks to this focused, determined, resilient, and capable team, which always believed that we would get through the difficulties.

We are in the final stage of upgrading the facilities of our headquarters in São Paulo, to offer an even better structure to serve our clients, including Vernyy's clients, besides optimizing the space for our new work format, which will work in a hybrid modality.

Message from Management

In continuity with our long-term strategic planning, the goals for 2022 are in line with what we have already been doing throughout 2020 and 2021. Thus, we continue to focus on: (i) cash preservation, (ii) solution for unfinished construction sites, (iii) return on launches, and (iv) continuous improvement in our customers' experience. In addition, we have included in our planning for this year: (v) acceleration in revenues from Vernyy products, (vi) implementation and continuous improvement of our Digital Journey project and (vii) we will start our project to implement a robust ESG plan. These will be the main themes that will guide the Company in 2022.

Finally, 2021 was one of the better years, if not the best, in the recovery and revival of the Company, where we managed to end the Judicial Recovery process, the independent auditors reached a satisfactory level of information to change their opinion from Abstention to Positive, we launched a new business unit and, we ended the year with improved results that reflect all the work we have done so far. All these achievements reinforce our defense that PDG is a viable company operationally, and that it has been working hard on its recovery, with the return of the launchings, and seeking to present increasingly better results over time. Our expectations for 2022 are extremely positive. We believe that this will be another year of important strategic achievements in an agenda for the future, building a path for a sustainable and planned recovery!

Management

Operating and Financial Indicators

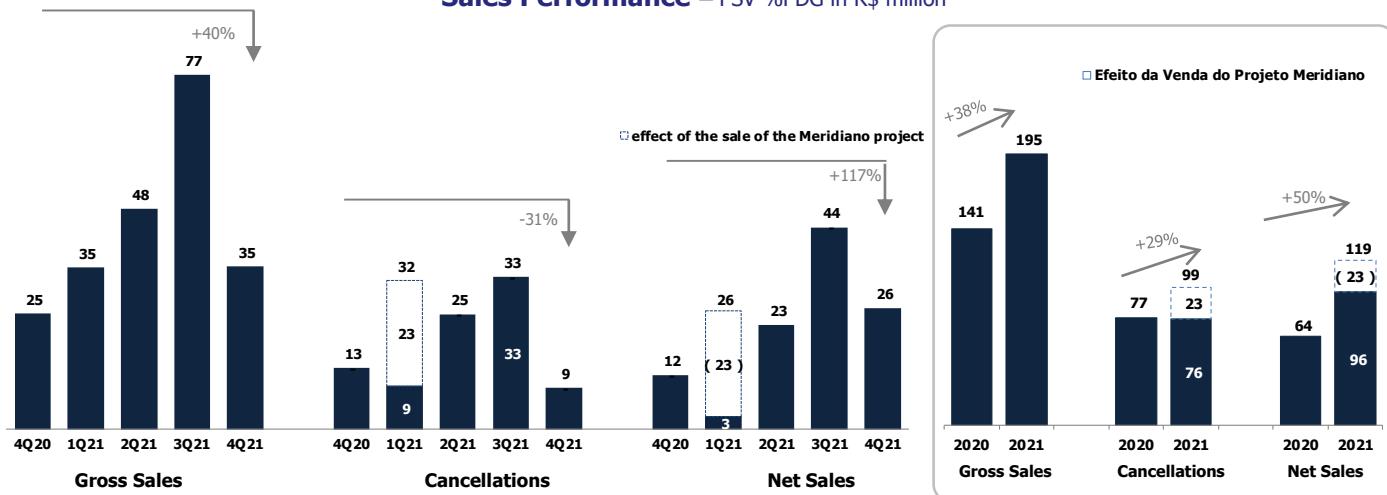
- The Company's main results and indicators regarding 4Q21 and 12M21 are the following:

	4Q21	4Q20	4Q21 vs. 4Q20	2Q21	4Q21 vs. 2Q21	12M21	12M20	12M21 vs. 12M20
Sales and Inventory								
Gross Sales %PDG - R\$ million	35	25	+40%	48	-25%	195	141	+38%
Net Sales %PDG - R\$ million	26	12	n.m.	23	+15%	119	64	+86%
Inventory at Market Value %PDG - R\$ million	1,273	1,941	-34%	1,697	-25%	-	-	-
Operational Result⁽¹⁾								
Net Operational Revenues - R\$ million	97	64	+51%	103	-6%	433	208	n.m.
Gross Profits (Losses) - R\$ million	26	53	-51%	1	n.m.	83	71	+16.6%
Gross Margin - %	26.4	82.0	-55.6 p.p.	0.8	25.6 p.p.	19.2	34.3	-15.1 p.p.
Adjusted Gross Margin - %	28.9	89.6	-60.7 p.p.	8.7	20.2 p.p.	23.9	43.7	-19.8 p.p.
EBITDA Margin - %	(24)	(34)	-30%	(61)	-60%	(147)	(89)	+65.3%
Net Earnings (Losses) - R\$ million	349	70	n.m.	(285)	n.m.	(127)	(455)	-72.0%
Net Margin - %	358.9	109.4	249.4 p.p.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.
Backlog Results (REF)⁽¹⁾								
Gross Revenues (REF) - R\$ million	401	522	-23%	503	-20%	0	0	0.0%
COGS - R\$ million	(351)	(426)	-18%	(410)	-14%	0	0	0.0%
Gross Profit - R\$ million	50	96	-48%	93	-46%	0	0	0.0%
Gross Backlog Margin - %	12.5	18.4	-5.9 p.p.	18.5	-6 p.p.	0	0	0.0%
Balance Sheet⁽¹⁾								
Cash and Cash Equivalents - R\$ million	98	122	-20%	134	-27%	0	0.0%	0.0%
Net Debt - R\$ million	2,087	2,695	-23%	2,844	-27%	0	0	0.0%
Shareholders Equity - R\$ million	(5,212)	(5,385)	-3%	(5,595)	-7%	0	0	0.0%
Total Assets - R\$ million	1,275	1,731	-26%	1,551	-18%	-	-	0.0%

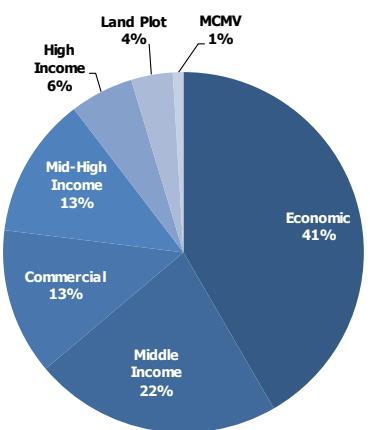
Operating Performance – Sales

- In 4Q21 gross sales totaled R\$35 million, 40% higher than 4Q20. In 2021 gross sales totaled R\$195 million, an increase of 38% over 2020. We continue to focus on sales of those units that generates free cash inflow.
- Cash sales totaled R\$33 million in 2021, representing 17% of gross sales.
- During 4Q21 cancellations amounted to R\$9 million, 31% below than in 4Q20. In 2021 R\$99 million were canceled, a 29% increase over 2020. 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.
- Excluding the non-recurring effect of the sale of Meridiano, cancellations totaled R\$76 million in 2021. Thus, net sales totaled R\$119 million in 2021, 86% higher than in 2020.

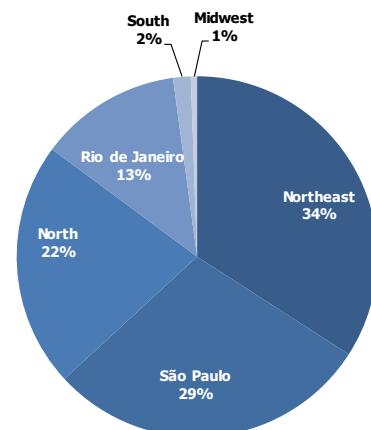
Sales Performance – PSV %PDG in R\$ million



Gross Sales by Product – %PSV – YTD



Gross Sales by Region – %PSV – YTD



Operating Performance – Cancellations and Resale

- YTD 98% 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.
- YTD 98% of cancellations corresponded to units of finished projects. Hence these units are available to be resold, generating immediate cash inflow.

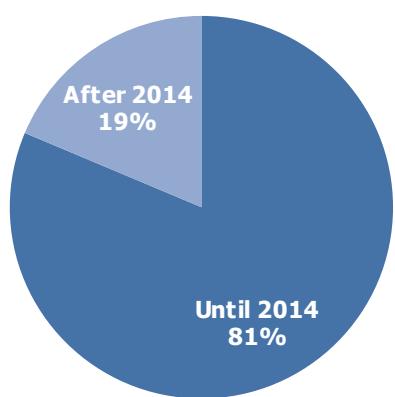
Cancellations in 4Q21 by Percentage of Resale and Year of Delivery

Percentage Sold	Finished		Unfinished		Total		PSV in R\$ million
	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV	
20% or less	-	-	-	-	-	-	-
21% to 40%	-	-	1	0.2	1	0.2	-
41% to 60%	-	-	-	-	-	-	-
61% to 80%	1	0.2	-	-	1	0.2	-
81% to 99%	25	8.3	-	-	25	8.3	-
TOTAL	26	8.5	1	0.2	27	8.7	

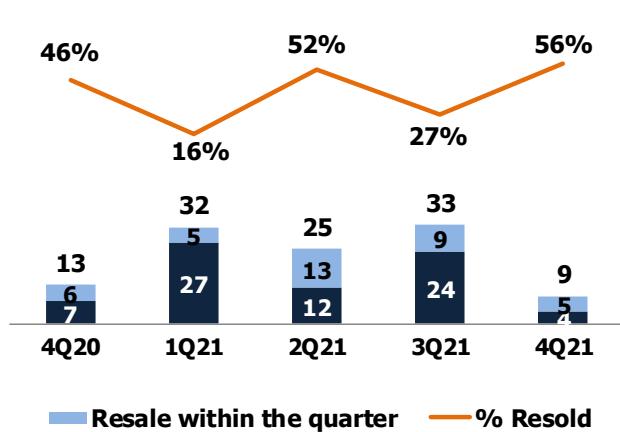
↓ 98% ↓ 98%

- Considering the cancellations per period of sale, 81% of the cancellations that occurred in the 12M21 were from units sold up to 2014.
- Of the R\$9 million canceled in the 4Q21, R\$5 million (56%) were resold within the same quarter, proving the assertiveness of the strategy of prioritizing cancellations of units with higher liquidity.

Cancellations by Year of Sale – %PSV – YTD

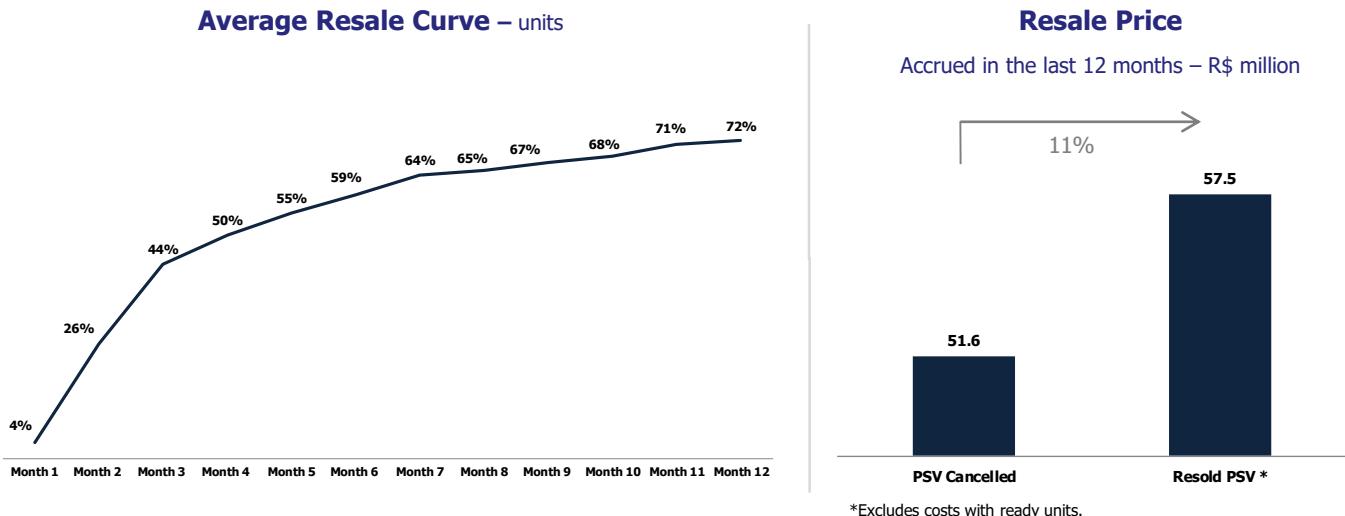


Cancellations and Resale Evolution – R\$ million



Operating Performance – Cancellations and Resale

- On average 72% of canceled units are resold in up to 12 months.
- In the last 12 months, the resale price was 11% higher than the original sale price.



Operating Performance – Sales over Supply (SoS)

- Considering the concept of sales over effectively available inventory (SoS of gross sales), the index amounted to 2.8% in 4Q21.
- In 2021 the VSO totaled 10%, an increase of 2.4p.p over 2020.

Sales Speed (SoS) – R\$ million

	R\$ million				2021
	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	
Initial Inventory	1,941	1,886	1,697	1,280	1,941
(-) Net Sales	3	23	44	26	96
Gross Sales ⁽¹⁾	35	48	77	35	195
Cancellations ⁽¹⁾	32	25	33	9	99
(+) Adjustments ⁽²⁾	-51	-167	-373	19	-572
Final Inventory	1,886	1,697	1,280	1,273	1,273
Quarterly Sales Speed (SoS) - Gross Sales	1.8%	2.5%	4.5%	2.8%	10.0%
Quarterly Sales Speed (SoS) - Net Sales	0.1%	1.2%	2.6%	2.0%	5.0%

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

(2) The positive adjustment of R\$19 million in 4Q21 is mainly due to monetary correction.

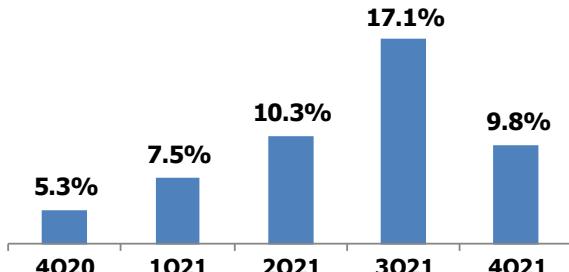
Operating Performance – Sales over Supply (SoS)

- In 4Q21 the Northeast and South region recorded the best sales over supply (SoS) results.
- The SoS of delivered units amounted to 9.8% in 4Q21. This result reflects the strategy of prioritizing the sales of unencumbered and ready units.

SoS by Region

Region (ex-Commercial)	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	2021
SÃO PAULO	2%	5%	6%	6%	14%
RIO DE JANEIRO	0%	1%	0%	1%	1%
MG/ES	6%	0%	0%	0%	6%
NORTH	8%	4%	6%	3%	21%
NORTHEAST	3%	7%	14%	8%	31%
SOUTH	5%	0%	11%	12%	28%
MIDWEST	14%	0%	2%	0%	17%
TOTAL (EX-COMMERCIAL)	3%	4%	7%	5%	15%
COMMERCIAL	0%	0%	2%	0%	3%
TOTAL	1.8%	2.5%	4.5%	2.8%	10.0%

SoS of delivered units

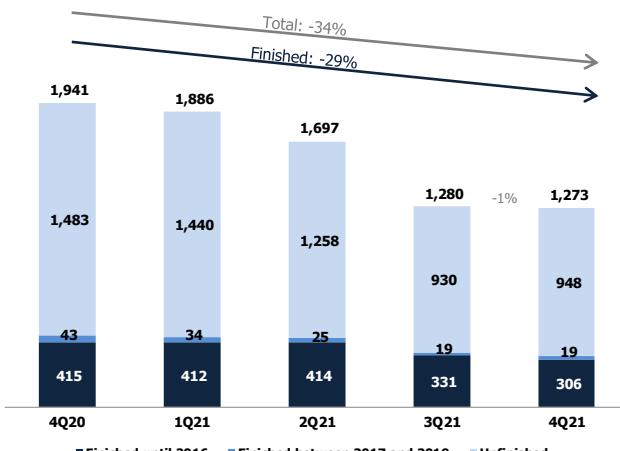


Note: considers only delivered units.

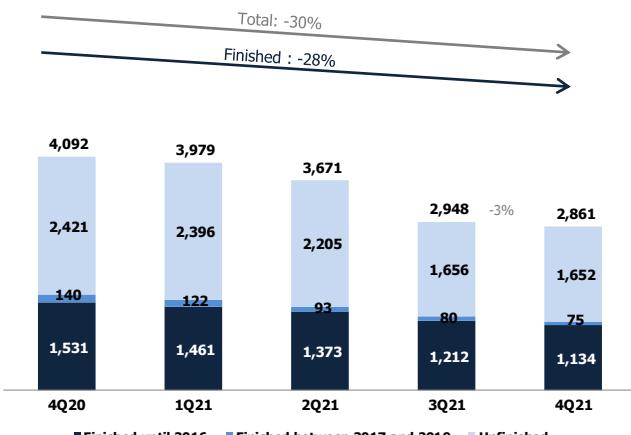
Operating Performance – Inventory

- At the end of 4Q21, inventory at market value totaled R\$1,273 million, 34% lower than 4Q20 and 1% lower than 3Q21. The number of units decreased 30% over 4Q20 and 3% over 3Q21.

Inventory at Market Value – R\$ million



Inventory Units

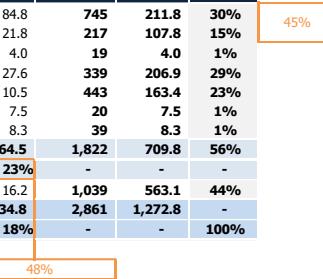


Operating Performance – Inventory

- In 4Q21 the states of São Paulo and Rio de Janeiro concentrated 45% of the Company's inventory, excluding the commercial product. Considering the residential units available, 48% 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		PSV in R\$ million
	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV	
SÃO PAULO	178	98.7	138	28.4	429	84.8	745	211.8	30%
RIO DE JANEIRO	63	49.4	59	36.6	95	21.8	217	107.8	15%
MG/ES	-	-	-	-	19	4.0	19	4.0	1%
NORTH	134	67.9	113	111.3	92	27.6	339	206.9	29%
NORtheast	413	153.0	-	-	30	10.5	443	163.4	23%
SOUTH	-	-	-	-	20	7.5	20	7.5	1%
MIDWEST	-	-	-	-	39	8.3	39	8.3	1%
TOTAL (Ex-Commercial)	788	369.0	310	176.3	724	164.5	1,822	709.8	56%
% Total (Ex- Commercial)	0%	52%	0%	25%	0%	23%	-	-	-
COMMERCIAL	602	382.5	405	164.4	32	16.2	1,039	563.1	44%
TOTAL	1,937	972.9	828	452.3	937	234.8	2,861	1,272.8	-
% Total	0%	76%	0%	36%	0%	18%	-	-	100%



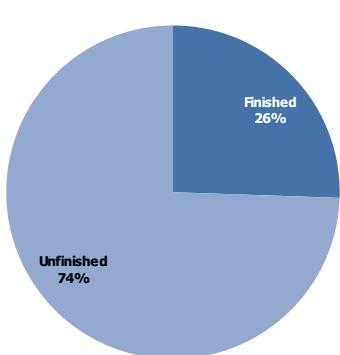
Inventory by Percentage of Sales and Status of Delivery

Percentage Sold	Finished		Unfinished		Total		% Total	
	Units	PSV	Units	PSV	Units	PSV	PSV	
20% or less	5	2.1	-	-	5	2.1	2.1	0%
21% to 40%	-	-	587	249.8	587	249.8	249.8	20%
41% to 60%	-	-	798	499.6	798	499.6	499.6	39%
61% to 80%	448	142.3	267	198.4	715	340.7	340.7	27%
81% to 99%	756	180.7	-	-	756	180.7	180.7	14%
TOTAL	1,209	325.1	1,652	947.8	2,861	1,272.8	1,272.8	100%

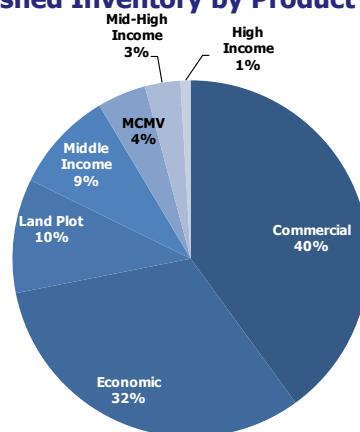


- Company's inventory presents the following characteristics: (i) 41% of total inventory (including commercial units) is concentrated in projects that are more than 60% sold; (ii) 52% is concentrated in residential products (excluding Brazil's social housing program - Minha Casa, Minha Vida - land development and commercial units).
- Regarding the concluded inventory (R\$325 million): (i) 82% of PSV is concentrated in projects placed in São Paulo and Rio de Janeiro, (ii) 45% is concentrated in residential products and (iii) 99% is concentrated in projects that are more than 60% sold.

Inventory by Status of Conclusion – % PSV



Finished Inventory by Product – % PSV



Operating Performance – Landbank

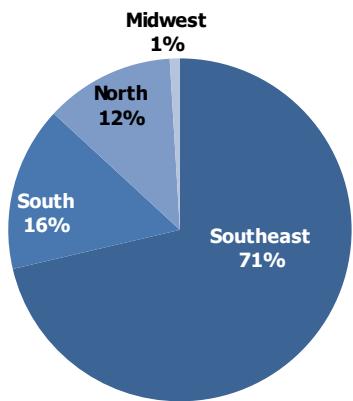
- During 4Q21 one landplot was sold and four were used for payment in assets. Thus, the land bank ended 4Q21 with a potential PSV of R\$4.3 billion (%PDG), equivalent to about 10 thousand units.
- Other land plots that also do not fit the Company's strategy will continue to be sold or canceled, helping to accelerate cost reduction, monetize assets for deleveraging, and reinforce cash inflow.

Landbank – Units and PSV

Product	Units (%PDG)	%	PSV PDG (R\$ mm)	%
High Income	913	9%	476.9	11%
Mid-High Income	-	0%	-	0%
Middle Income	643	6%	255.8	6%
Economic	5,778	58%	1,915.3	45%
Residential	7,334	74%	2,648.0	62%
Commercial	-	0%	-	0%
Land Plot	2,590	26%	1,631.6	38%
Total	9,924		4,279.6	

Landbank by Region

PSV %PDG



Operating Performance – Historical Data

- At the end of 4Q21 the Company had 8 unfinished projects with 3,010 units (%PDG).

	# Projects	# Total Units	# PDG Units
Launches⁽¹⁾	709	160,526	155,046
Finished⁽²⁾	701	157,504	152,036
Unfinished⁽³⁾	8	3,022	3,010

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

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

(3) Ongoing projects until December 2021

Finished Projects	# Projects	# Total Units	# PDG Units
Residential, Commercial and Land Plots (ex- MCMV)	430	97,818	96,423
MCMV	271	59,686	55,613
Total	701	157,504	152,036

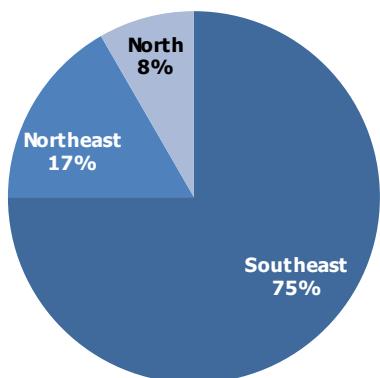
Ongoing Projects	# Projects	# Total Units	# PDG Units
Residential, Commercial and Land Plots (ex- MCMV)	7	2,766	2,754
MCMV	1	256	256
Total	8	3,022	3,010

Obs.: Only projects under PDG management.

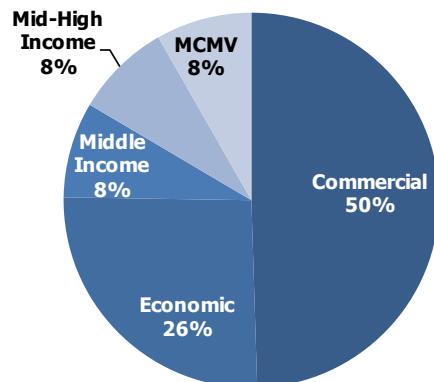
Operating Performance – Historical Data

- Of the 8 unfinished projects, 75% are located in the Southeast region and 42% are residential (excluding MCMV, land plot, and commercial units).

Breakdown by Region – % PSV



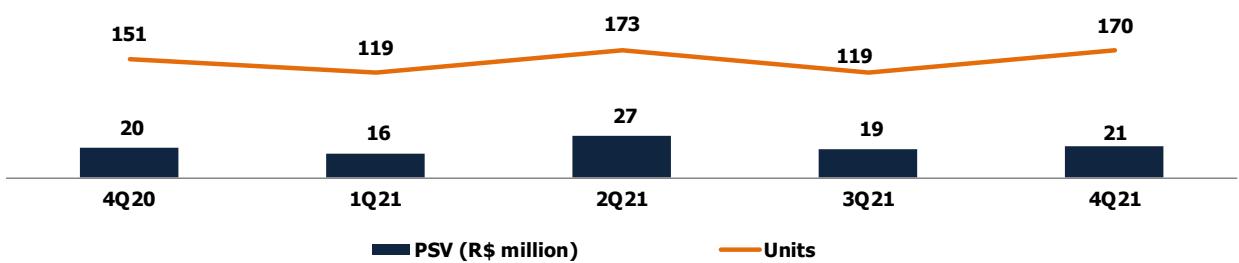
Breakdown by Product – % PSV



Operating Performance – Mortgage Transfers

- During 4Q21, 170 units were transferred, amounting to R\$21 million. Representing a 5% increase over 4Q20.
- In 2021, 581 units (R\$83 million) were transferred, an increase of 3% over 2020.

Mortgage Transfers by Quarter – PSV and Units



Financial Performance

Gross Margin

- ❖ Gross profit amounted to R\$26 million with a gross margin of 26.4%. YTD gross profit amounted to R\$83 million, with a gross margin of 19.2%.
- ❖ The positive result in 2021 reflected the increase in Net Revenues resulting mainly from (i) the higher sales volume in the period, (ii) the sale of landplots and projects in the period and (iii) the impact of the increase in the rates used to adjust customer contracts.

R\$ million in IFRS

GROSS MARGIN	QUARTER			YTD		
	4Q21	4Q20	(%) Var.	9M21	9M20	(%) Var.
Net Revenues	97	64	51%	433	208	n.m.
Cost	(72)	(12)	n.m.	(350)	(137)	n.m.
Gross Profit (Loss)	26	53	-51%	83	71	17%
(+) Capitalized Interest	26.4%	82.0%	-55.6 pp	19.2%	34.3%	-15.1 pp
Adjusted Profit	2	5	-49%	20	20	2%
Gross Margin	28	58	-52%	103	91	14%
Adjusted Gross Margin	28.9%	89.6%	-60.7 pp	23.9%	43.7%	-19.8 pp

Backlog Result (REF)

- ❖ At the end of 4Q21, the REF gross margin was 12.5%.
- ❖ The REF margin were impacted by the deconsolidation of four projects over 2021.
- ❖ The expected schedule for the appropriation of gross REF profit in the Company's result is 16% in 2022 and 84% from 2023 on.

R\$ million in IFRS

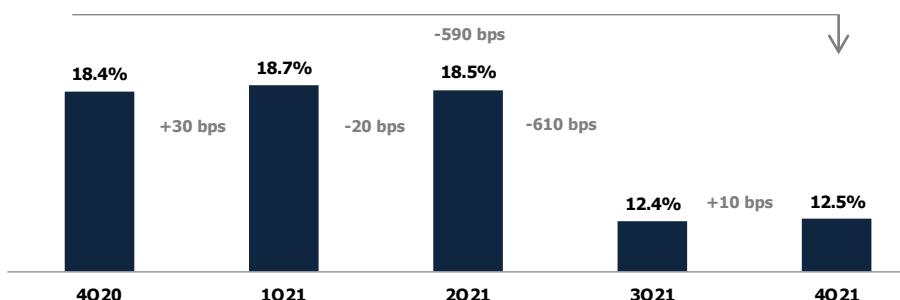
Backlog Results (REF)	4Q21	3Q21
Gross Revenues	408	401
(-)Taxes *	(7)	(7)
Net Revenues - REF	401	394
(-) COGS	(351)	(345)
Gross Profit - REF	50	49
Gross Backlog Margin	12.5%	12.4%
Capitalized Interest	10	10
Adjusted Gross margin **	10.0%	9.9%

* 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
	16.0%	84.0%

Backlog Margin Trends (REF)



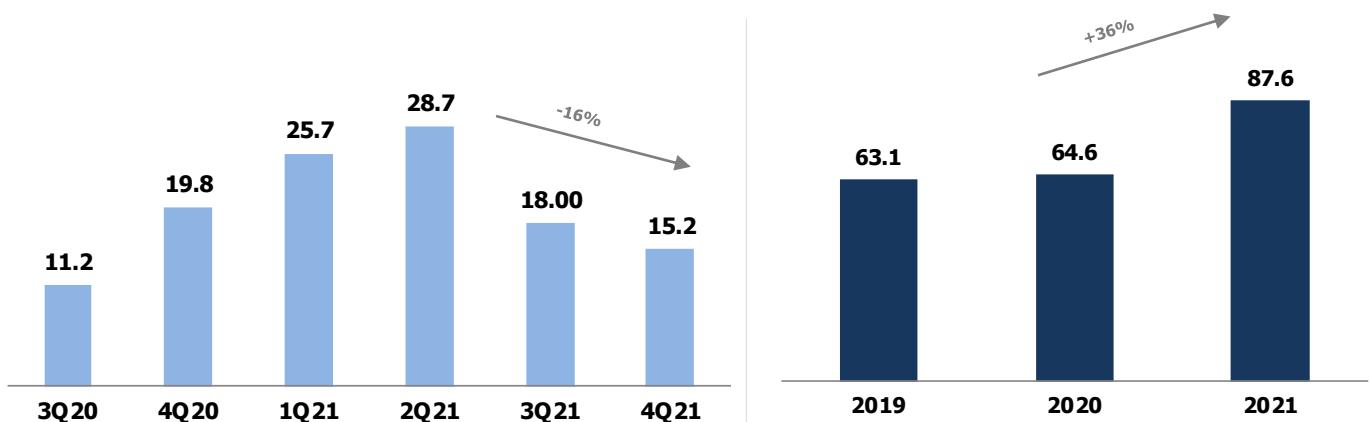
Financial Performance

Selling, General and Administrative Expenses (SG&A)

- G&A decreased by 23% QoQ and increased by 36% YoY. 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.
- QoQ commercial expenses were reduced by 39%, mainly due to fewer expenses with ready units. YoY commercial expenses increased, mainly due to reversion of provision for ready units expenses in 2020.

GENERAL, ADMINISTRATIVE E COMMERCIAL EXPENSES	QUARTER			YTD		
	4Q21	4Q20	(%) Var.	12M21	12M20	(%) Var.
Total Commercial Expenses	8.9	14.7	-39%	59.1	24.2	n.m.
Salaries and Benefits	6.9	10.9	-37%	30.2	39.0	-23%
Third Party Services	5.8	7.6	-24%	46.8	19.8	n.m.
Other Admin. Expenses	1.6	1.3	23%	7.8	5.8	34%
Other Admin. Expenses	15.2	19.8	-23%	87.6	64.6	36%
Total G&A	24.1	34.5	-30%	146.7	88.8	65%

Evolution of General and Administrative Expenses - R\$ million



Financial Performance

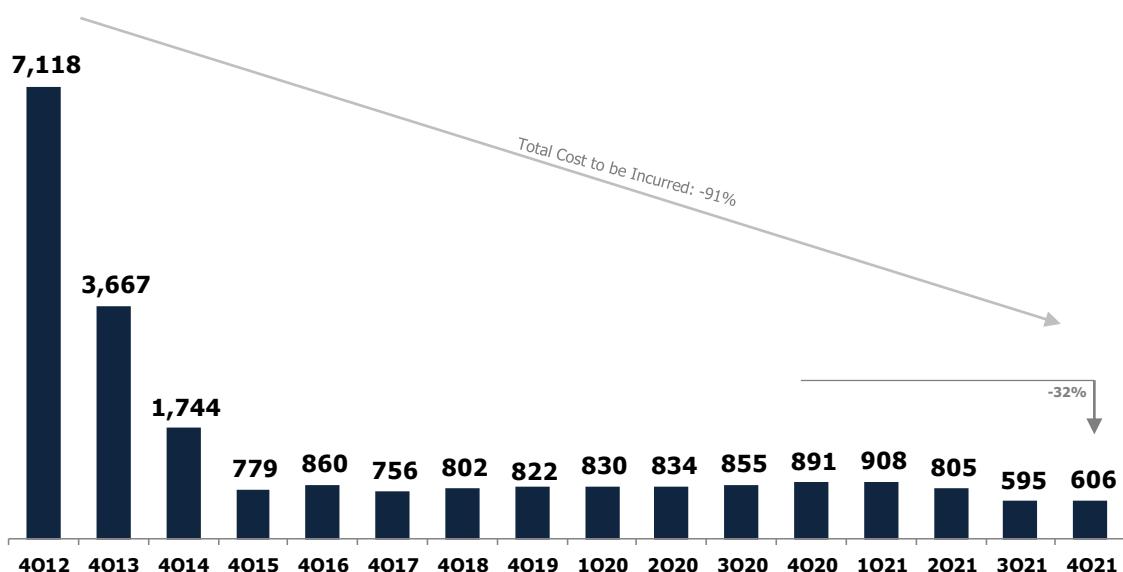
On and Off Balance Sheet Receivables

- Accounts receivables amounted to R\$505 million in 4Q21, a 2% reduction over 3Q21.
- In the YTD the balance of accounts receivable decreased 23% (R\$147 million). This reduction resulted from the deconsolidation of three projects during the year.

ON AND OFF BALANCE RECEIVABLES (R\$ MN)	4Q21	3Q21	(%) Var.
Receivables (<i>on balance</i>)	248	262	-5%
Gross Backlog Revenues - REF	408	401	2%
Advances from Clients - sales installments	(50)	(50)	0%
Advances from Clients - physical barter from launches	(101)	(100)	1%
Total Receivables (a)	505	513	-2%
Cost to be Incurred - Sold Units	(348)	(342)	2%
Cost to be Incurred - Inventory Units	(258)	(253)	2%
Total Costs to be Incurred (b)	(606)	(595)	2%
Total Net Receivables (a+b)	(101)	(82)	23%
Short Term	207	215	-4%
Long Term	41	47	-13%
Total Receivables (<i>on balance</i>)	248	262	-5%

Costs to be Incurred – R\$ million

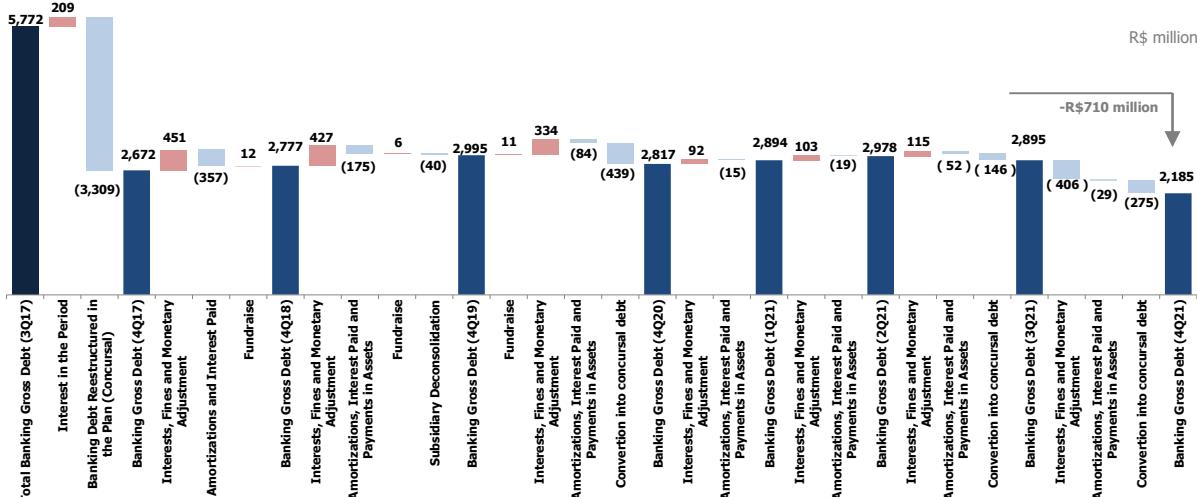
- Cost to be incurred increased by R\$11 million (2%) in 4Q21, due to the monetary adjustment by the INCC.
- In 2021 the cost to be incurred was reduced by R\$285 million (-32%) due to the deconsolidation of four projects during the year.



Financial Performance

Indebtedness (Extraconcursal)

- In 4Q21 gross debt decreased by R\$710 million (-25%). In addition to payments made in the period, some gross debts were included in the Reorganization Plan, thus migrating to concursal debt.
- In 2021 debt decreased by R\$632 million (22%).



- Considering the R\$34 million decrease in Cash and Cash equivalents, net debt decreased by R\$676 million (-24%) during the quarter.

INDEBTEDNESS	4Q21	3Q21	(%) Var.
Cash	98	132	-26%
SFH	439	489	-10%
Debentures	258	245	5%
CCB/CRI	5	304	-98%
Construction Financing	702	1,038	-32%
Working Capital, SFI and Promissory Notes	385	390	-1%
Finep/Finame	4	9	-56%
Debentures	36	34	6%
CCB/CRI	1,055	1,422	-26%
Obligation for the issuance of CCB and CCI	3	2	50%
Corporate Debt	1,483	1,857	-20%
Gross Debt	2,185	2,895	-25%
Net Debt	2,087	2,763	-24%
Net Debt (ex. Construction Financing)	1,385	1,725	-20%
Shareholders Equity ⁽¹⁾	(5,212)	(5,558)	-6%
Net Debt (ex. SFH)/ Equity	n.a.	n.a.	n.m.

⁽¹⁾ Includes non-controlling equity

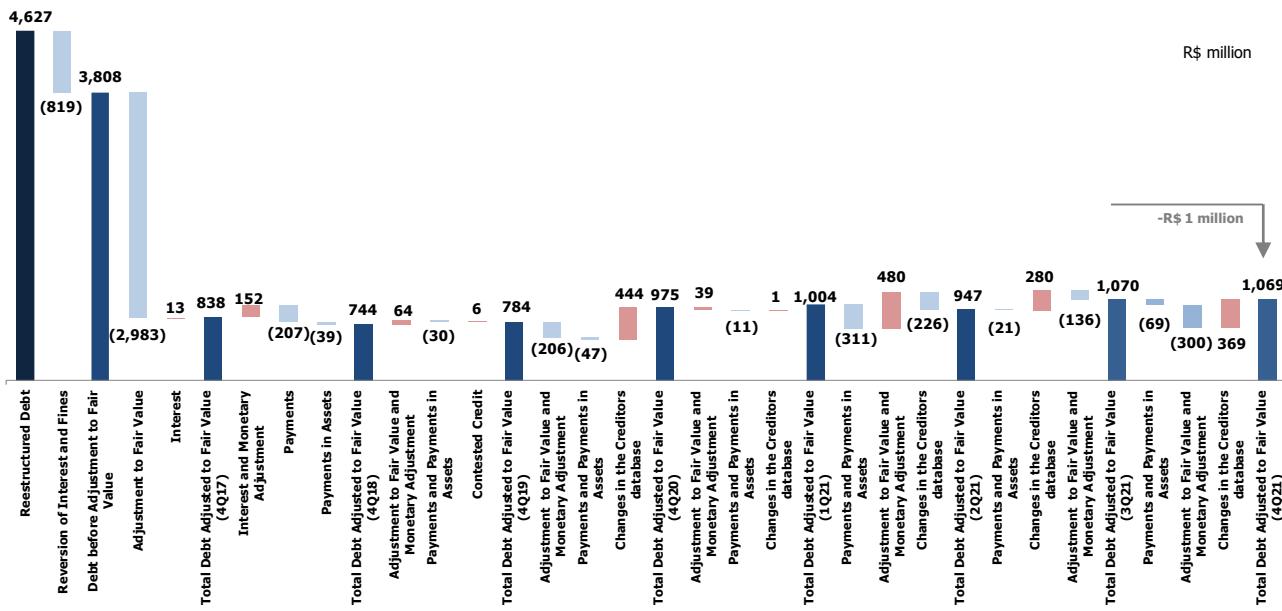
Net Debt Variation

NET DEBT VARIATION (R\$ MN)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Cash and Cash Equivalents	1,821	1,353	1,092	604	201	213	138	118	122	133	134	132	98
Cash Variation	-	(468)	(261)	(488)	(403)	12	(75)	(20)	4	11	1	(2)	(34)
Gross Debt	7,765	8,367	7,869	6,155	5,319	2,672	2,777	2,995	2,817	2,894	2,978	2,895	2,185
Construction Financing	4,289	5,215	4,517	2,719	1,643	1,050	1,086	1,111	1,089	1,125	1,165	1,038	702
Corporate Debt	3,476	3,152	3,352	3,436	3,676	1,622	1,691	1,884	1,728	1,769	1,813	1,857	1,483
Gross Debt Variation	-	602	(498)	(1,714)	(836)	(2,647)	105	218	(178)	77	84	(83)	(710)
Net Debt Variation	-	(1,070)	237	1,226	433	2,659	(180)	(238)	182	(66)	(83)	81	676

Financial Performance

Debt Subjected to the Recovery Plan (Concursal)

- During 4Q21 the concursal debt decreased by R\$1 million.
- YTD the concursal debt increased by R\$94 million (10%), mainly due to new debts subjected to the judicial reorganization.
- Considering the Capital Increase, the payments to creditors of classes I, II and, IV and the payments in assets, the Company already amortized R\$709 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

- In 4Q21 the financial result amounted to R\$604 million. This positive result was due to the fair value adjustment on concursal debts recognized on the Other Financial Revenue line.
- In 2021 we registered a positive financial result of R\$221.7 million (compared to a financial loss of R\$81 million in 2020).

FINANCIAL RESULTS (R\$ MN)	QUARTER			YTD		
	4Q21	4Q20	(%) Var.	12M21	12M20	(%) Var.
Investment Income	1.7	0.6	n.m.	4.0	2.2	82%
Interest and fines	1.8	2.0	-10%	11.6	13.0	-11%
Other financial revenue	987.0	377.7	n.m.	1,175.1	381.8	n.m.
Total financial revenues	990.5	380.3	n.m.	1,190.7	397.0	n.m.
Interest	(115.5)	(61.6)	88%	(339.6)	(325.5)	4%
Bank Expenses	(0.4)	0.4	n.m.	(0.8)	(0.1)	n.m.
Other	(270.7)	(76.5)	n.m.	(639.7)	(158.8)	n.m.
Gross Financial Expenses	(386.6)	(137.7)	n.m.	(980.1)	(484.4)	n.m.
Capitalized Interest on Inventory	(0.2)	4.2	n.m.	11.1	6.4	73%
Total Financial Expenses	(386.8)	(133.5)	n.m.	(969.0)	(478.0)	n.m.
Total Financial Result	603.7	246.8	n.m.	221.7	(81.0)	n.m.

Income Statement

INCOME STATEMENTS (R\$ '000) - IFRS	QUARTER			YTD		
	4Q21	4Q20	(%) Var.	12M21	12M20	(%) Var.
Operating Gross Revenue						
Real Estate Sales	99,504	66,717	49%	446,464	235,895	89%
Other Operating Revenues	1,455	2,876	-49%	822	802	2%
(-) Revenues Deduction	(3,811)	(5,362)	-29%	(14,329)	(28,503)	-50%
Operating Net Revenue	97,148	64,231	51%	432,957	208,194	n.m.
Cost of Sold Units	(69,025)	(6,709)	n.m.	(329,653)	(117,214)	n.m.
Interest Expenses	(2,500)	(4,873)	-49%	(20,040)	(19,563)	2%
Cost of sold properties	(71,525)	(11,582)	n.m.	(349,693)	(136,777)	n.m.
Gross Income (loss)	25,623	52,649	-51%	83,264	71,417	17%
Gross margin	26.4%	82.0%	-55.6 pp	19.2%	34.3%	-15.1 pp
Adjusted gross margin⁽¹⁾	28.9%	89.6%	-60.7 pp	23.9%	43.7%	-19.8 pp
Operating Revenues (expenses):						
Equity Income	(246)	445	n.m.	(268)	(2,276)	-88%
General and Administrative	(15,232)	(19,765)	-23%	(87,618)	(64,552)	36%
Commercial	(8,888)	(14,711)	-40%	(59,135)	(24,208)	n.m.
Taxes	3,105	(915)	n.m.	(2,630)	(3,030)	-13%
Depreciation & Amortization	(208)	(1,175)	-82%	(706)	(2,843)	-75%
Other	(178,068)	(78,799)	n.m.	(285,420)	(251,269)	14%
Financial Result	603,778	246,828	n.m.	221,669	(81,056)	n.m.
Total operating revenues (expenses)	404,241	131,908	n.m.	(214,108)	(429,234)	-50%
Income before taxes	429,864	184,557	n.m.	(130,844)	(357,817)	-63%
Income Taxes and Social Contribution	(83,305)	(110,500)	-25%	9,399	(98,886)	n.m.
Income before minority stake	346,559	74,057	n.m.	(121,445)	(456,703)	-73%
Minority interest	2,091	(3,763)	n.m.	(5,790)	2,088	n.m.
Net Income (loss)	348,650	70,294	n.m.	(127,235)	(454,615)	-72%
Net margin	358.9%	109.4%	249.4 pp	n.a.	n.a.	n.m.

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

EBITDA	QUARTER			YTD		
	4Q21	4Q20	(%) Var.	12M21	12M20	(%) Var.
Income (loss) before taxes	429,864	184,557	n.m.	(130,844)	(357,817)	-63%
(-/-) Financial Result	(603,778)	(246,828)	n.m.	(221,669)	81,056	n.m.
(+) Depreciation and Amortization	208	1,175	-82%	706	2,843	-75%
(+) Interest Expenses - Cost of Sold Units	2,500	4,873	-49%	20,040	19,563	2%
(-/-) Equity Income result	246	(445)	n.m.	268	2,276	-88%
EBITDA	(170,960)	(56,668)	n.m.	(331,499)	(252,079)	32%
EBITDA Margin	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.

Consolidated Balance Sheet - ASSETS

ASSET (R\$ '000)	4Q21	4Q20	(%) Var.
Current Assets			
Cash, cash equivalents and short-term investments	98,072	121,951	-20%
Accounts receivable	207,000	226,287	-9%
Properties held for sale	678,063	1,006,239	-33%
Prepaid expenses	3,139	-	n.m.
Accounts with related parties	3,467	2,847	22%
Taxes to recover	10,571	9,030	17%
Total Current Assets	1,000,312	1,366,354	-27%
Noncurrent Assets			
Long-Term			
Accounts receivable	40,517	59,707	-32%
Properties held for sale	82,850	153,599	-46%
Taxes to recover	13,940	16,836	-17%
Accounts with related parties	51,637	50,642	2%
Accounts with related parties	54,728	52,029	5%
Total Long-Term Assets	243,672	332,813	-27%
Permanent Assets			
Investments	30,108	29,906	1%
Property and Equipment	387	994	-61%
Intangible	894	530	69%
Total Permanent Assets	31,389	31,430	0%
Total Noncurrent Assets	275,061	364,243	-24%
Total Assets	1,275,373	1,730,597	-26%

Consolidated Balance Sheet - LIABILITIES

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY (R\$ '000)

	4Q21	4Q20	(%) Var.
Current			
Loans and financings	828,456	1,022,868	-19%
Debentures	294,537	242,122	22%
Obligation for the issuance of CCB & CCI	1,059,315	1,542,932	-31%
Co-obligation for the issuance of CRI	2,504	1,851	35%
Suppliers	132,519	117,636	13%
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	101,485	44,930	n.m.
Property acquisition obligations	267	714	-63%
Advances from clients	233,864	277,313	-16%
Tax and labor obligations	31,161	32,428	-4%
Deferred taxes	18,679	16,790	11%
Income and social contribution taxes	7,950	11,957	-34%
Accounts with related parties	11,213	9,502	18%
Other provisions for contingencies	135,246	131,612	3%
Other Obligations	118,534	118,238	0%
Total Current	2,975,730	3,570,893	-17%
Long-Term			
Obligation for the issuance of CCB & CCI	-	6,804	-100%
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	967,813	929,610	4%
Property acquisition obligations	17,794	23,715	-25%
Advances from clients	43,539	26,266	66%
Taxes and contributions payable	84,775	5,330	n.m.
Accounts with related parties	61,358	61,137	0%
Deferred taxes	1,053,400	1,072,666	-2%
Other provisions for contingencies	731,319	989,221	-26%
Other Obligations	551,493	429,491	28%
Total Long-Term	3,511,491	3,544,240	-1%
Shareholders' equity			
Subscribed capital	5,293,820	4,992,033	6%
Capital reserve	1,236,743	1,236,743	0%
Treasury shares	(6,668)	-	n.m.
Accumulated losses	(11,674,334)	(11,547,099)	1%
Minority interest	(61,409)	(66,213)	-7%
Total Shareholders' equity	(5,211,848)	(5,384,536)	-3%
Total liabilities and shareholders' equity	1,275,373	1,730,597	-26%