



INCORPORAÇÕES

SHOPPINGS

PROPRIEDADES

HOTÉIS

RELEASE DE RESULTADOS - TERCEIRO TRIMESTRE DE 2013



SHOPPING PONTA NEGRA - MANAUS



SHOPPING METRÔ TUCURUVI - SÃO PAULO



SHOPPING BELA VISTA - SALVADOR



SHOPPING CIDADE JARDIM - SÃO PAULO

Teleconferência 3T13

Quinta- feira

14 de novembro de 2013

Em Português

17h00 (horário de Brasília)
14h00 (horário de Nova York)
Tel.: +55(11) 3127-4971
Tel.: +55(11) 3728-5971
Código: JHSF
Replay: +55(11) 3127-4999
Código: 28280551

Em Inglês (tradução simultânea)

14h00 (horário de Nova York)
17h00 (horário de Brasília)
Tel.: +1(516) 300-1066
Código: JHSF
Replay: +55(11) 3127-4999
Código: 86887722



Relações com Investidores

Eduardo S. Camara - Vice-presidente e Diretor de RI
 Marc Grossmann – Diretor
 Juliana Freitas - Analista
 Tel.: +55 (11) 3702-5473 ou 3702-1953
 E-mail: ri@jhsf.com.br
 Website: www.jhsf.com.br/ri

JHSF Participações S.A.

BM&F Bovespa: JHSF3
 Cotação (13/Nov/13): R\$ 4,87/ação
 # Ações: 431.816.420 ONs
 Valor de mercado: R\$ 2,10 bilhões
 ADTV (60 dias): R\$ 2,86 milhões

RESULTADOS DO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2013

São Paulo, 13 de Novembro de 2013 – A JHSF Participações S.A. (BM&FBovespa: JHSF3) apresenta hoje seus resultados operacionais e financeiros do terceiro trimestre e nove primeiros meses de 2013. Todas as informações a seguir, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em Reais, com base em números consolidados e de acordo com a legislação societária brasileira e as normas internacionais de contabilidade (IFRS). Todas as variações percentuais na comparação entre períodos, exceto quando indicado de outra forma, são nominais. As informações não contábeis da Companhia não foram revisadas pelos auditores independentes.

Destaques do 3T13

- **Excelente desempenho da divisão de renda recorrente:** receita bruta cresceu 99% vs. 3T12, para R\$ 51,5 milhões no 3T13; e lucro líquido cresceu 153% para R\$ 21,1 milhões
- **A comercialização do Catarina Fashion Outlet cresceu fortemente** e alcançou 97% da área locável, já sinalizando a boa atratividade do empreendimento
- **Inauguração do Shopping Ponta Negra** em Agosto. Excelente performance de vendas nos 2 primeiros meses de operação
- **Aprovação do retrofit do edifício NY** pelo *Landmark Commission* da cidade. Obras iniciarão nos próximos 90 dias, com prazo estimado de 25 meses
- **Lançamento de 3 empreendimentos residenciais**, com VGV total de R\$ 269 milhões e sucesso de vendas
- **Aeroporto Executivo Catarina** assinou o Plano de Outorga em Agosto e recebeu a Licença Prévia (LP) da Cetesb em Agosto
- **O FII JHSF Rio Bravo Fazenda Boa Vista comprou R\$ 125 milhões em recebíveis futuros da Fazenda Boa Vista**, no mês de Julho

Eventos Recentes

- **Intenção de compra de 18,2% do Shopping Pátio Higienópolis**, a ser concluída após o atendimento de condicionantes, anunciada no mês de Outubro
- **Ajuste dos guidances das divisões de renda recorrente e incorporações**

Resumo do Resultado Consolidado

Consolidado R\$ milhões	3T13	3T12	%	9M13	9M12	%
Receita Bruta	201,5	243,9	-17,4%	575,2	713,5	-19,4%
Lucro Bruto	70,7	119,1	-40,6%	240,9	313,8	-23,2%
EBITDA Ajustado	50,4	78,3	-35,6%	182,5	227,5	-19,8%
Margem EBITDA Ajustado	27%	34%	-7,2 pp	33%	34%	-0,2 pp
Margem Bruta	37%	52%	-14,1 pp	44%	46%	-2,3 pp
Lucro Líquido	7,2	44,9	-84,0%	48,3	137,5	-64,9%
Margem Líquida	4%	19%	-15,6 pp	9%	20%	-11,5 pp



ÍNDICE

COMENTÁRIOS DE ADMINISTRAÇÃO	4
RENTA RECORRENTE	7
Shopping Cidade Jardim.....	9
Shopping Bela Vista (Salvador)	10
Shopping Metrô Tucuruvi	11
Shopping Ponta Negra (Manaus)	12
Catarina Fashion Outlet	13
Próximos projetos de renda recorrente	14
Transação de Compra de Parte do Shopping Pátio Higienópolis ²	15
VAREJO	15
Aeroporto Executivo Catarina	16
INCORPORAÇÕES	18
Fazenda Boa Vista	20
Catarina Corporate Center	21
Horto Bela Vista	22
Las Piedras Villas & Hotel Fasano	23
Residência Cidade Jardim	23
Lançamentos do Trimestre	23
HOTÉIS	25
DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO CONSOLIDADO	27
Receita Bruta	27
Lucro Bruto.....	27
Despesas G&A e Outras Operacionais.....	28
EBITDA Ajustado	29
Despesas Financeiras, Líquidas	29
Lucro líquido	30
Contas a Receber de Imóveis e Adiantamento de Clientes	30
Estoque de Imóveis a comercializar	31
Endividamento e Liquidez.....	31
Demonstração de Resultados Consolidados	33
Demonstração de Resultados por Negócio	34
Balço Patrimonial	35
NAV (<i>Net Asset Value</i>).....	36
GUIDANCES	37
GLOSSÁRIO	38



COMENTÁRIOS DE ADMINISTRAÇÃO

Destacamos neste trimestre o forte crescimento dos resultados da nossa divisão de renda recorrente, com rentabilidade significativamente maior em relação ao ano passado, devido principalmente (a) à melhor performance e o crescimento da receita dos shoppings Cidade Jardim e Bela Vista; (b) ao sucesso no início das operações dos shoppings Metrô Tucuruvi (inaugurado em Abril/2013), e Ponta Negra (inaugurado em Agosto/2013); e (c) à diluição dos custos fixos e despesas. O lucro operacional (EBITDA) desta divisão cresceu 128% vs. 3T12 para R\$ 33 milhões no 3T13 e 90% vs. 9M12 para R\$ 64 milhões no 9M13. O bom e crescente desempenho desta divisão segue até a última linha da demonstração de resultados: o lucro líquido cresceu 153% vs. 3T12 para R\$ 21 milhões no 3T13, e 100% vs. 9M12 para R\$ 34 milhões no 9M13. Ao mesmo tempo, a margem líquida cresceu de 36% para 46% na comparação de trimestres, e de 32% para 33% na comparação de nove meses acumulados. Acreditamos que o EBITDA e lucro desta divisão aparecerão de modo ainda mais relevante a partir de 2014, com o *ramp-up* das operações dos shoppings Metrô Tucuruvi e Ponta Negra, e a inauguração do Catarina Fashion Outlet, que esperamos para meados do primeiro semestre de 2014.

A despeito da devida obtenção dos alvarás municipais legalmente exigidos para o início das obras dos empreendimentos do Catarina Fashion Outlet e Catarina Corporate Center, os mesmos foram embargados indevidamente, segundo nossos advogados, por não terem licença estadual específica. A licença estadual do Catarina Fashion Outlet, apesar de não necessária, foi emitida em Outubro. A situação está sendo devidamente demonstrada nas defesas administrativa e judicial e acreditamos que, o quanto antes possível, teremos autorização para seguir com as obras.

A Companhia registrou EBITDA Ajustado de R\$ 50 milhões (margem de 27% das receitas líquidas) e lucro líquido de R\$ 7 milhões no 3T13; e EBITDA Ajustado de R\$ 183 milhões (margem de 33%) e lucro líquido de R\$ 48 milhões no 9M13 consolidado, o que reflete a performance melhor na divisão de renda recorrente ano contra ano e as situações pontuais, com efeitos não recorrentes, no resultado de incorporações.

O endividamento líquido ao final de Setembro, ex-Contas a Receber Performadas, era de R\$ 811 milhões, portanto bem abaixo do registrado ao final de Junho (R\$ 937 milhões), e compatível com o programa de investimentos, o valor de mercado dos ativos e a geração operacional de caixa da Companhia. Com o objetivo contínuo na busca da melhor estrutura de *funding* e custos para financiar os nossos projetos e negócios, seguimos avaliando alternativas para baixar o custo médio de nossas operações e alongar os prazos, o que esperamos concluir até o final deste ano.

Em outubro a JHSF anunciou ao mercado a intenção de compra de participação no Shopping Pátio Higienópolis, localizado em São Paulo, após a superação de certas condicionantes (vide a seção 'Shopping Pátio Higienópolis' deste release para mais informações). Esta aquisição reforça o posicionamento da Companhia - de investir em shoppings localizados em regiões nobres e voltados a clientes de alto poder aquisitivo - e marca a venda de parte do projeto do aeroporto executivo Catarina. Entendemos que este ativo tem potencial de aumento de rentabilidade, e a forma de pagamento da compra é adequada ao aspecto financeiro da nossa estratégia.

Os resultados de incorporações neste trimestre foram prejudicados por situações pontuais, com efeitos não recorrentes, relacionadas ao: (a) aumento de custos nas obras de construção do Horto Bela Vista (projeto residencial em Salvador); (b) distratos de vendas no Horto Bela Vista (estratégico - por iniciativa da Companhia, pela preservação do *landbank*) e Fazenda Boa Vista; e (c) despesas com o aluguel garantido definido na venda da torre Continental, do empreendimento



Cidade Jardim Corporate Center. O lucro líquido nesta divisão caiu 74% vs. 3T12 para R\$ 16 milhões no 3T13; e caiu 44% vs. 9M12 para R\$ 105 milhões no 9M13.

Neste trimestre lançamos três empreendimentos residenciais, com VGV total de R\$ 269 milhões e margem bruta média de 57%; e no acumulado do ano já lançamos VGV total de R\$ 567 milhões. As vendas iniciais do que lançamos neste trimestre foram muito boas: (a) o 'Mena Barreto 423' já vendeu 57% do VGV de R\$ 66 milhões; (b) o 'Cidade Jardim Townhouses' já vendeu 57% do VGV de R\$ 35 milhões; e (c) o 'Bosque Cidade Jardim' já vendeu 23% do VGV de R\$ 167 milhões. O total de vendas contratadas na Fazenda Boa Vista foi prejudicado por alguns distratos pontuais e, neste caso, entendemos que isto não seja uma tendência de mercado.

Trabalhamos de forma contínua na prospecção de terrenos para o desenvolvimento de novos projetos residenciais ou comerciais de alto padrão, destinados ao público de alta renda e que atendam nossas metas de rentabilidade elevada. As áreas prioritárias de atenção são os bairros nobres de grandes capitais como São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília, e de grandes destinos internacionais para brasileiros, como Nova Iorque. Seguimos atentos às prioridades e desafios que possam surgir na ocasião de alterações no Plano Diretor destas cidades.

Nossa divisão de varejo registrou lucro líquido de R\$ 0,4 milhão no trimestre. Todas as nossas marcas registraram aumento de vendas, na faixa entre 10 a 30%.

Os resultados obtidos na operação de hotéis estão em linha com o esperado. O crescimento da receita líquida decorre do aumento nas diárias médias nos nossos hotéis de São Paulo e Rio de Janeiro, e na taxa de ocupação no hotel da Fazenda Boa Vista.

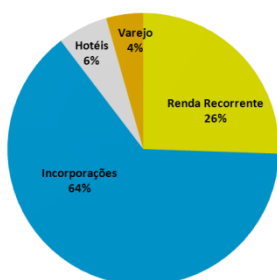
O projeto do Aeroporto Executivo Catarina recebeu em Agosto a Licença Prévia (LP) da CETESB, atestando a viabilidade ambiental mediante condicionantes, e já encaminhamos a documentação solicitando a Licença de Instalação (LI) endereçando tais condicionantes. A LI é a última licença que falta para a Companhia efetivamente iniciar as obras de construção do aeroporto. Nossa expectativa é iniciar a terraplenagem e construção do aeroporto executivo Catarina no início de 2014.

Atualmente buscamos financiar o investimento no projeto através de venda de ações, e também contratação de dívida de longo prazo no âmbito do projeto. A venda de ações será para um conjunto de investidores financeiros, não-estratégicos, e a JHSF seguirá detendo o controle do projeto. Na transação de compra de parte do Shopping Pátio Higienópolis – a ser confirmada com o atendimento de condicionantes - a JHSF permutará 10% do Aeroporto Executivo Catarina por R\$ 200 milhões, sendo responsável pelos investimentos nesta fase.

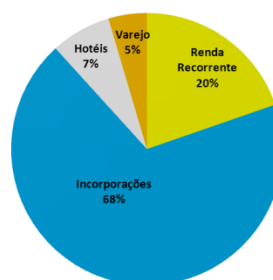
Hoje vemos que aproximadamente 68% da receita e 67% do EBITDA da Companhia vêm da nossa área de incorporações (dados do 9M13). Considerando que caminhamos para ter 5 shoppings abertos no início de 2014, e pretendemos desenvolver novos empreendimentos de renda, que já estão no nosso *pipeline*, a perspectiva é que o negócio de renda tenha uma participação preponderante na receita e EBITDA da Companhia a partir do final de 2015.



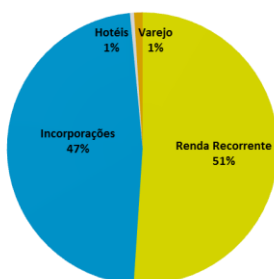
Receita Bruta 3T13



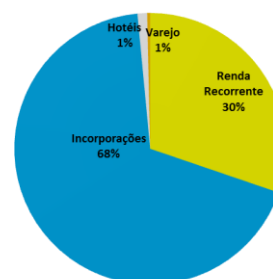
Receita Bruta 9M13



EBITDA Ajustado 3T13



EBITDA Ajustado 9M13



Informamos o ajuste dos *guidances* da Companhia para suas divisões de Renda Recorrente e Incorporações. Na divisão de renda recorrente, substituímos a orientação baseada em 'Receita' ao final de 2015, por uma baseada em 'EBITDA' ao final de 2015; e reiteramos o *guidance* de receita para o final de 2013. Na divisão de incorporações, substituímos a orientação baseada em 'VGV dos lançamentos' na média de longo prazo, por uma baseada em 'EBITDA' anual, o que deixa mais claro para os investidores o nosso modelo de negócios voltado principalmente à rentabilidade dos projetos. **Estes *guidances* são compatíveis com os substituídos, e estão em linha com a atual visão estratégica da Companhia para estas duas divisões de negócio nos próximos anos.**

Guidance	Novo	Anterior
Renda Recorrente	EBITDA de R\$ 290 milhões/ano ao final de 2015	receita bruta recorrente de R\$ 230 milhões ao final de 2013 e R\$ 430 milhões ao final de 2015
Incorporações	EBITDA de R\$ 180 milhões em 2014 e de R\$ 200 milhões/ano a partir de 2015 inclusive	VGV dos lançamentos de R\$ 1 bilhão por ano na média de longo prazo



RENDA RECORRENTE

Resultado RENDA RECORRENTE (R\$ milhões)	3T13	3T12	3T13 vs. 3T12	9M13	9M12	9M13 vs. 9M12
Receita Bruta	51,5	25,9	99%	113,3	58,4	94%
Impostos sobre receita	-5,4	-2,7	101%	-12,1	-6,5	84%
Receita Líquida	46,0	23,2	98%	101,3	51,9	95%
Custos Operacionais (CPV)	-14,4	-7,9	83%	-44,5	-19,4	129%
Lucro Bruto	31,6	15,3	106%	56,8	32,5	75%
Margem Bruta	69%	66%		56%	63%	
Despesas G&A	-3,4	-3,0	14%	-8,7	-5,2	66%
Outras despesas operacionais	-0,9	-1,0	-13%	-3,2	-3,3	-5%
Resultado operacional	27,3	11,3	142%	45,0	23,9	88%
EBITDA	32,9	14,4	128%	63,6	33,4	90%
Margem EBITDA	71%	62%		63%	64%	
Resultado financeiro, líquido	-2,3	-0,4	431%	-2,2	-2,0	9%
Lucro antes de Impostos	25,0	10,8	130%	42,8	21,9	95%
IR /CSLL	-3,8	-2,5	53%	-9,2	-5,1	82%
Lucro Líquido (ex-minoritários)	21,1	8,3	153%	33,5	16,8	100%
Margem Líquida	46%	36%		33%	32%	

Renda Recorrente (R\$ milhões)	3T13				9M13			
	Shoppings	Sustenta	Outros	TOTAL	Shoppings	Sustenta	Outros	TOTAL
Receita Bruta	43,7	6,0	1,7	51,5	92,5	15,0	5,8	113,3
Impostos sobre receita	-4,1	-1,1	-0,2	-5,4	-8,8	-2,5	-0,7	-12,1
Receita Líquida	39,6	4,9	1,4	46,0	83,7	12,5	5,1	101,3
Custos Operacionais (CPV)	-8,2	-3,0	-3,3	-14,4	-25,8	-8,5	-10,2	-44,5
Lucro Bruto	31,5	2,0	-1,8	31,6	57,9	4,0	-5,1	56,8
Margem Bruta	79%	40%	-127%	69%	69%	32%		56%
Despesas G&A	-2,9	-0,3	-0,3	-3,4	-7,4	-0,5	-0,8	-8,7
Outras despesas operacionais	-0,6	-0,2	-0,1	-0,9	-3,8	-0,8	1,4	-3,2
Resultado operacional	28,0	1,5	-2,2	27,3	46,7	2,8	-4,5	45,0
Resultado financeiro, líquido	-1,8	-0,0	-0,5	-2,3	-1,7	-0,0	-0,4	-2,2
Lucro antes de Impostos	26,1	1,5	-2,6	25,0	45,0	2,7	-5,0	42,8
IR /CSLL	-3,1	-0,4	-0,3	-3,8	-7,5	-1,0	-0,7	-9,2
Lucro Líquido (ex-minoritários)	23,0	1,0	-2,9	21,1	37,5	1,7	-5,6	33,5
EBITDA	32,8	2,1	-2,1	32,9	63,3	4,5	-4,2	63,6
margem	83%			71%	76%			63%
FFO	27,9			26,7	54,1			52,2
margem	70%			58%	65%			52%

OBS: A Sustenta é uma empresa da JHSF que comercializa energia e presta serviços de telefonia em alguns dos nossos empreendimentos, inclusive shopping centers; A coluna 'Outros' agrupa outras atividades de renda da JHSF, como administração de condomínios e estacionamentos fora de shopping, consultoria imobiliária a fundos imobiliários e renda pelo investimento em quotas de fundos imobiliários.

A divisão de renda recorrente registrou forte crescimento dos resultados e rentabilidade significativamente maior em relação ao ano passado, devido principalmente (a) à melhor performance e o crescimento da receita dos shoppings Cidade Jardim e Bela Vista; (b) ao sucesso no início das operações dos shoppings Metrô Tucuruvi (inaugurado em Abril/2013), e Ponta Negra (inaugurado em Agosto/2013); e (c) à diluição dos custos e despesas.

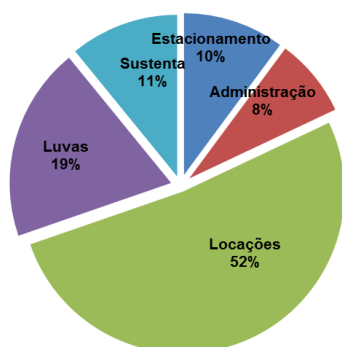


Os totais de receita, EBITDA e lucro líquido praticamente duplicaram, tanto na comparação de trimestres quanto na dos nove meses acumulados; e o lucro líquido do 3T13, especificamente, cresceu ainda mais: 153% vs. o registrado no 3T12. Os custos e despesas nesta divisão cresceram menos que a receita na comparação de trimestres, de modo que a margem EBITDA cresceu de 62% no 3T12 para 71% no 3T13, e a margem líquida cresceu de 36% no 3T12 para 46% no 3T13. Acreditamos que as margens neste segmento de negócios melhorarão ainda mais, e se consolidarão à frente, à medida que os novos shoppings da Companhia alcancem a operação completa e normalizada.

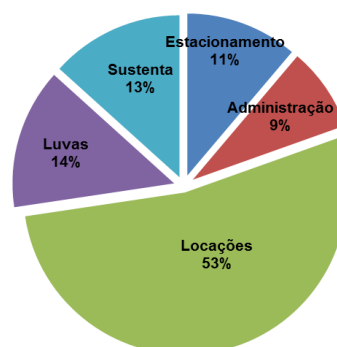
Esta divisão segue crescendo conforme o esperado dentro do modelo de negócios da JHSF, e já alcança receita bruta de mais de R\$ 50 milhões, e lucro de mais de R\$ 20 milhões com margem de 46% no trimestre.

Olhando especificamente o resultado de shoppings (locação e administração), dentro do segmento de renda recorrente, destacamos as altas margens EBITDA, de 83% das receitas líquidas no 3T13 e 76% no 9M13; e FFO, de 70% no 3T13 e 65% no 9M13. Para comparação, lembramos que no 2T13 as margens EBITDA e FFO foram de 77% e 67% respectivamente.

Receita Shoppings 3T13



Receita Shoppings 9M13





Renda Recorrente	Localização	% JHSF	ABL Total	ABL Própria	% Locado	Prestação de Serviços	NOI Próprio Recorrente (R\$ milhões)
Shopping Cidade Jardim	São Paulo - SP	100%	39.159	39.159	99%	A/E/Sustenta	62,6
Shopping Bela Vista	Salvador- BA	51%	51.377	26.202	94%	A/Sustenta	24,5
Shopping Metrô Tucuruvi	São Paulo - SP	100%	32.798	32.798	98%	A/E/Sustenta	53,4
Shopping Ponta Negra	Manaus- AM	80%	36.509	29.207	89%	A/E/Sustenta	35,4
Outros (*)							3,4
em Operação			159.843	127.366			179,4
Catarina Fashion Outlet	São Roque- SP	100%	20.484	20.484	97%	A/E/Sustenta	16,0
Reserva I (fase I)	São Paulo - SP	100%	4.000	4.000			5,0
Reserva II (fase I)	São Paulo - SP	100%					10,6
Expansão Cidade Jardim (fase I)	São Paulo - SP	100%	2.000	2.000			9,0
Cidade Jardim Shops	São Paulo - SP	100%	5.000	5.000			14,2
Expansão Metrô Tucuruvi (fase I)	São Paulo - SP	100%	7.000	7.000			10,0
Expansão Bela Vista (fase I)	Salvador- BA	100%					2,5
Outros (**)							50,0
Adicional ao final de 2015			38.484	38.484			117,4
Renda Recorrente ao final de 2015			198.326	165.850			296,8
Expansão Cidade Jardim (fase II)	São Paulo - SP	100%	1.300	1.300			3,1
Expansão Bela Vista (fases II e III)	Salvador- BA	51%	22.310	11.378			13,2
Expansão Metrô Tucuruvi (fase II)	São Paulo - SP	100%	7.048	7.048			11,0
Expansão Ponta Negra	Manaus- AM	80%	9.704	7.763			8,5
Reserva I (fase II)	São Paulo - SP	100%	22.000	22.000			26,5
Reserva II (fase II e III)	São Paulo - SP	100%	64.000	64.000			89,2
Build-to-Suit Educacional	São Paulo - SP	100%	30.000	30.000			25,1
Novo Shopping de Metrô	São Paulo - SP	100%	7.203	7.203			8,1
Edifício NY	Nova York - EUA	100%	-	-			-
Demais Projetos			163.565	150.692			184,7
Total			361.891	316.542			481,5

(*) Inclui administração de condomínios e estacionamento, Spa Cidade Jardim e outras receitas de aluguel

(**) Inclui a aquisição de participação no Shopping Pátio Higienópolis

Shopping Cidade Jardim

www.shoppingcidadejardim.com/

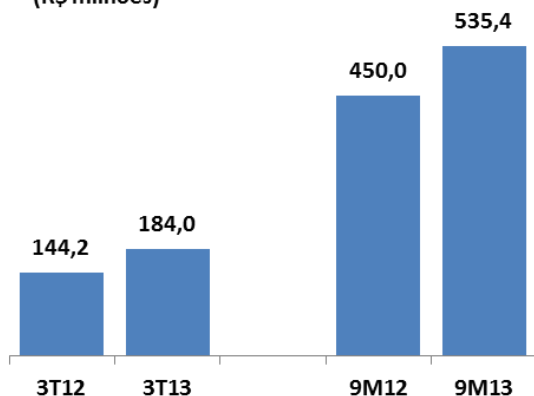
O shopping segue 100% comercializado e a performance operacional melhorou significativamente entre 2012 e 2013. As vendas cresceram 28% no 3T13 vs. 3T12 e 19% no 9M13 vs. 9M12 (SSS de +14% e +6%, respectivamente), e os destaques neste último trimestre foram: (a) a performance no mês de setembro de praticamente todas as lojas; e (b) a performance no trimestre dos segmentos de joalheria, moda internacional e presentes, além da academia. Acreditamos que isso se deve ao aumento de fluxo e aos diversos eventos no período. O SSR cresceu 14% na comparação de trimestres, e 6% na comparação de nove meses acumulados. O custo de ocupação dos lojistas, e a taxa de inadimplência líquida, mantiveram-se em patamar baixo.

Neste último trimestre o shopping teve: (a) a re-inauguração das lojas **Longchamp** e **Chanel** - agora com mais área e nova localização - e a inauguração das lojas **World Tennis**, **UZ Games** e **Eu Faço** (novo conceito de espaço para crianças); e (b) a comercialização de áreas para as lojas **Guess**, **Martha Medeiros**, **Brooksgold** (1ª loja premium da Brooksgold) que devem abrir em breve. Destacamos que no mês de setembro, o shopping promoveu, dentre outros eventos, a 3ª edição do evento mundial Fashion Night Out – desta vez com exclusividade em São Paulo – que proporcionou

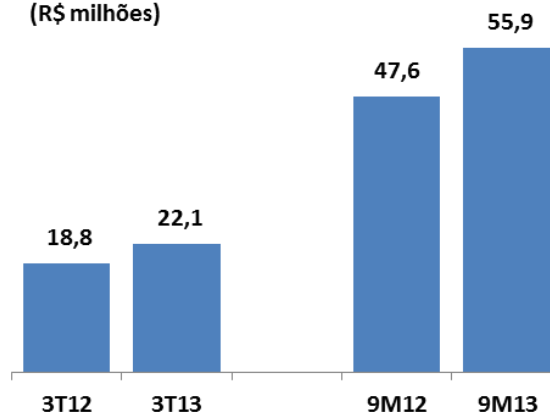


um aumento de 82% nas vendas em relação ao mesmo dia do ano anterior e 45% na mesma semana (www.fnobrasil.com.br).

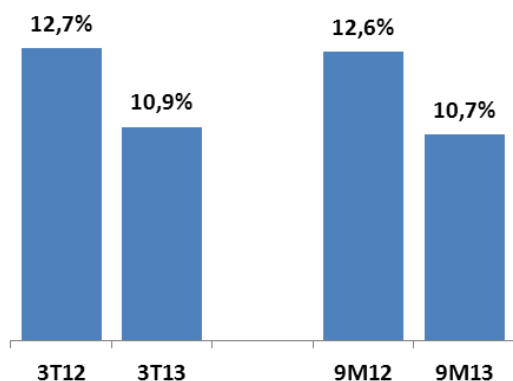
Vendas Totais
(R\$ milhões)



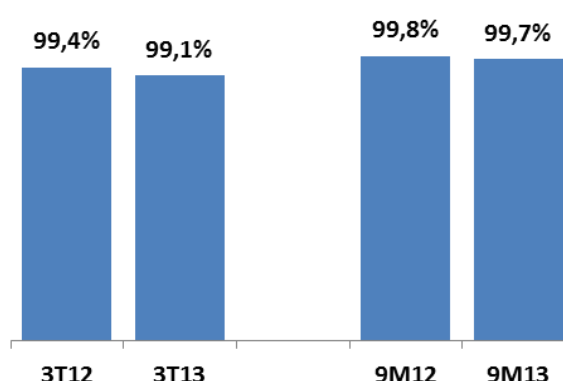
Receita Total
(R\$ milhões)



Custo de Ocupação



Taxa de Comercialização



Shopping Bela Vista (Salvador)

<http://www.belavistashopping.com.br/>

Em linha com o esperado para esta fase de ramp up nas operações do shopping, verificamos um aumento de 52% nas vendas na comparação de trimestres, com SSS de +19%. Este aumento decorre principalmente do maior número de lojas abertas, maior circulação de pessoas e melhor posicionamento das lojas face o interesse dos clientes.

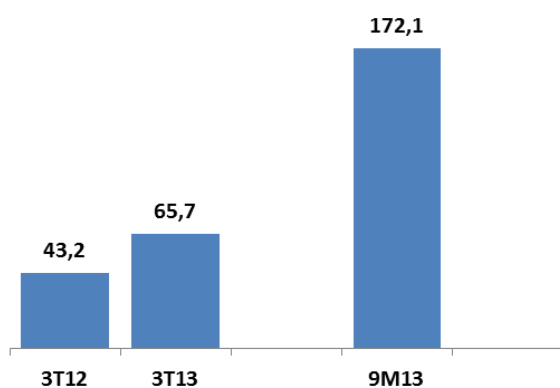
Neste último trimestre o shopping teve a inauguração das lojas **CVC**, **Mundo do Iphone** e **Elite Hair**, que trouxeram novidades e mais praticidade aos clientes; e de mais uma opção gastronômica, o **Restaurante Pitanga**. Já nos aproximando da época de Natal, esperamos para breve a abertura de mais lojas, entre as quais destacamos a **Bobstore**, **Fredissimo** e **Reds Calçados**; e nos próximos meses, a abertura do maior e mais completo **SAC - Serviço de Atendimento ao Cidadão** da cidade (equivalente ao Poupatempo de São Paulo). Hoje a taxa de comercialização já alcança 94% da ABL do empreendimento. Esperamos que o fluxo de clientes no shopping siga aumentando, inclusive em função da entrega e ocupação nos próximos meses, dos apartamentos que a JHSF



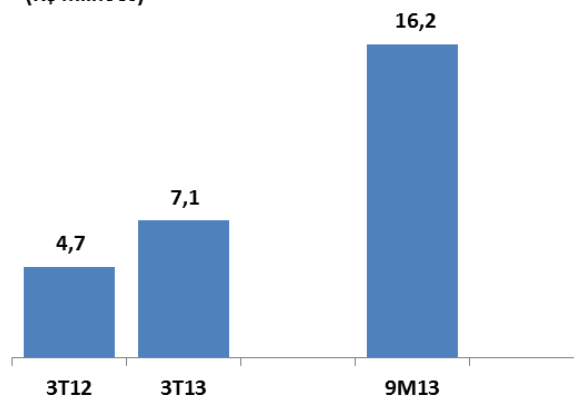
está construindo no Horto Bela Vista, ao lado do shopping (vide a seção 'Horto Bela Vista' deste release, para mais informações).

O shopping promoveu diversos eventos neste último trimestre, com impacto positivo no fluxo de clientes e vendas. Entre eles destacamos: o primeiro evento de MMA dentro de um shopping - o **Imperium MMA Fan Expo**; e a exposição de moda **Primavera Verão por Paula Magalhães**.

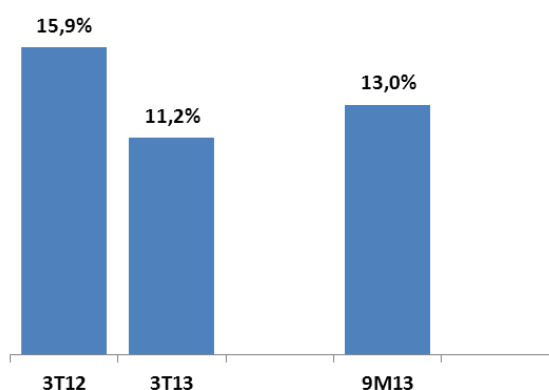
Vendas Totais
(R\$ milhões)



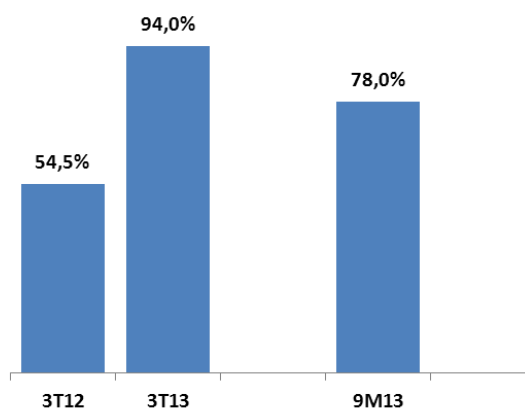
Receita Total
(R\$ milhões)



Custo de Ocupação



Taxa de Comercialização



OBS: a inauguração do Shopping Bela Vista foi em 12 de Julho de 2012

Shopping Metrô Tucuruvi

<http://shoppingmetrotucuruvi.com.br/>

Este foi o primeiro trimestre completo de operação. No âmbito do processo de *ramp up* do shopping, as vendas reportadas dos lojistas e as receitas da JHSF seguem aumentando. As vendas aumentaram 27% vs. 2T13, para R\$ 71,4 milhões; e as receitas aumentaram 33% vs. 2T13, para R\$ 15,4 milhões. O custo de ocupação é naturalmente mais alto em um shopping conectado a uma estação de metrô.

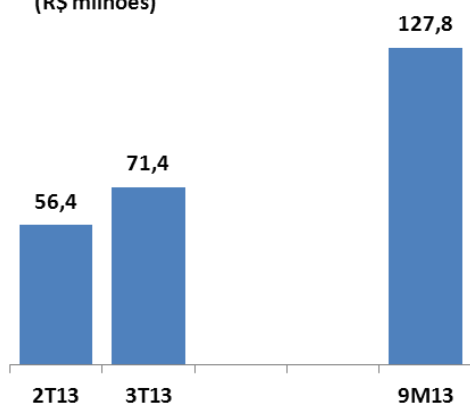
Com cerca de 40-50 mil visitantes por dia desde sua inauguração em Abril, o Shopping Metrô Tucuruvi segue destacando-se como um caso de sucesso para os principais lojistas do empreendimento. Neste 3T13 o shopping teve importantes inaugurações no piso plataforma, com destaque para a hiperloja **Ikesaki**, com o que há de melhor nos itens de beleza; o centro médico **Cema**; a loja âncora **Magazine Luiza**; a loja **Daiso**; e mais um restaurante **Burger King**. O



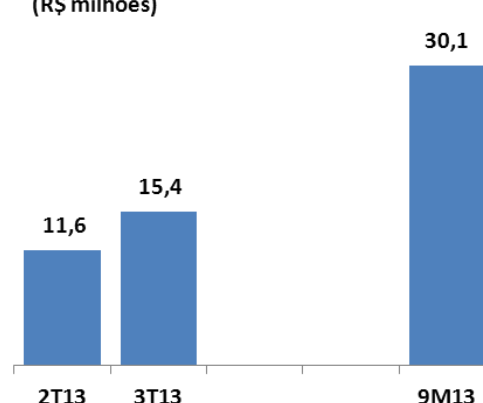
Restaurante Bar do Alemão abriu no mês de Julho, complementando o mix de alimentação. A taxa de ocupação do shopping segue em 98% da ABL. Verificamos um aumento de 15-20% no fluxo de clientes e uso do estacionamento, com a inauguração das salas de cinema no mês de Agosto.

Neste trimestre assinamos a locação de espaços para as lojas **Samsung, Quem Disse Berenice?** e **Sestini**, que contribuirão ainda mais com novidades ao mix do empreendimento.

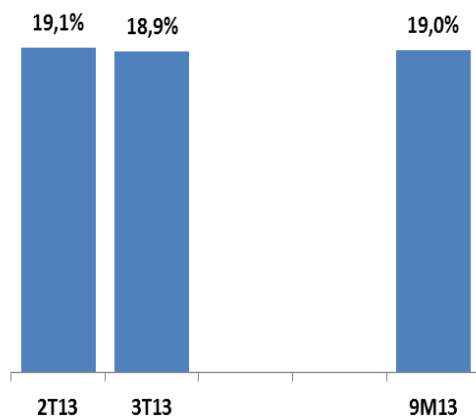
Vendas Totais
(R\$ milhões)



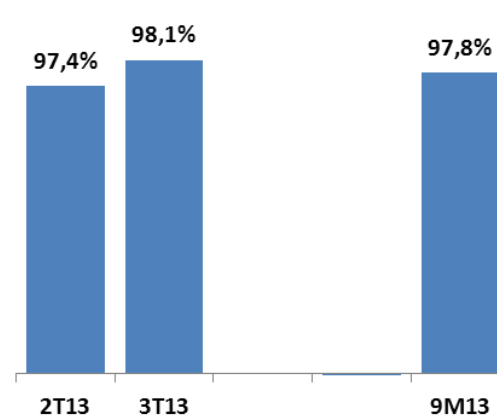
Receita Total
(R\$ milhões)



Custo de Ocupação



Taxa de Comercialização



OBS: A inauguração do Shopping Metrô Tucuruvi foi em 18 de Abril de 2013 (73 dias de operação no 2T13 e 165 dias no 9M13)

OBS: A receita no 9M13 inclui também receitas no 1T13 ligadas ao *set up* para inauguração do shopping.

Shopping Ponta Negra (Manaus)

<http://www.shoppingpontanegra.com.br/>

Inaugurado em 8 de Agosto, o Shopping Ponta Negra tem um projeto diferenciado voltado ao público de alta renda, e um destacado mix de lojas, que contempla moda, lazer, gastronomia e serviços, além de um cinema de última geração que inclui 3 salas vip e 1 sala 3D, inéditas na região. As vendas alcançaram R\$ 32,1 milhões no trimestre, com 54 dias de operação; e as receitas alcançaram R\$ 4,5 milhões no mesmo período.

Recentemente o shopping teve a inauguração das lojas **Bobstore, Animale, Temaki Lounge, Estivanelli, restaurante Tokai e Capodarte**; e em breve teremos também as lojas **John John**,

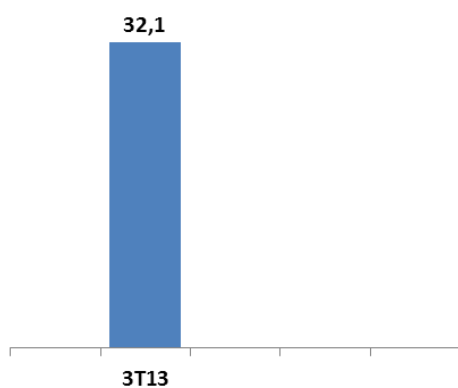


Livraria Cultura e Capital Steak House. Ademais, destacamos a presença da **Richards, Zara, Osklen, Arezzo, Le Lis Blanc, Cinépolis, Bemol e Cachaçaria do Dedé** no empreendimento.

Desde a inauguração o shopping já realizou diversos eventos, entre os quais destacamos o 'Orgulho Verde Amarelo' na semana da pátria, e a 'Vila do Fazer', específico para o público infantil. Ademais, está fazendo diversas ações em conjunto com a Secretaria dos Esportes, acolhendo várias atividades ao ar livre e no entorno, tais como o patrocínio de corridas no bairro Ponta Negra.

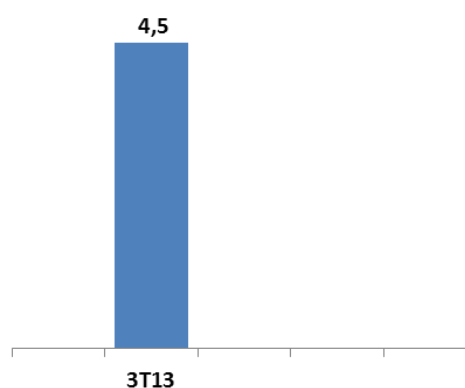
Vendas Totais

(R\$ milhões)



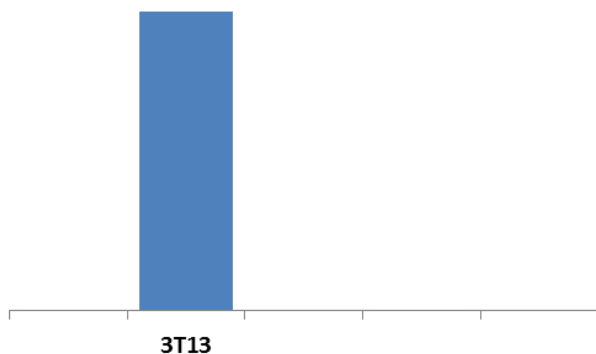
Receita Total

(R\$ milhões)



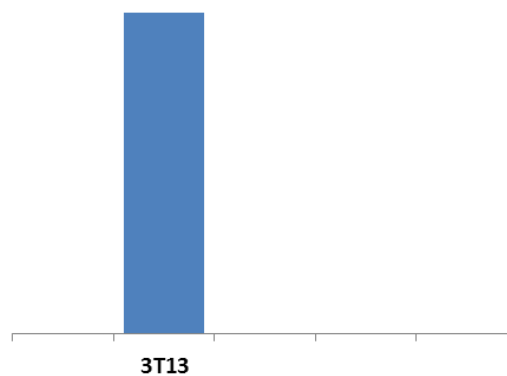
Custo de Ocupação

12,9%



Taxa de Comercialização

89,0%



OBS: A inauguração do Shopping Ponta Negra foi em 9 de Agosto de 2013 (52 dias de operação no 3T13)

Catarina Fashion Outlet

<http://www.catarinaoutlet.com.br/>

A comercialização deste shopping cresceu significativamente e já atinge 97% da área locável. Recentemente assinamos contratos de locação com as lojas **Coach, Tory Burch, Isabela Giobbi, SideWalk, Brookfield, Aleatory, Nautica, Arezzo e Hering.**

Com inauguração prevista para meados do 1S14, o Catarina Fashion Outlet será uma opção de lazer e entretenimento, que reunirá um mix diferenciado de lojas, restaurantes, e uma infraestrutura completa de conveniência, no km 60 da Rodovia Castelo Branco, no município de São Roque.



Entre as principais lojas do empreendimento destacamos ainda: **Burberry, Cecilia Dale, Michael Kors, Kate Spade, Osken, Bobô, Jimmy Choo, Emilio Pucci, Spicy, Carlos Miele, Richards, John John, Adidas, Nike, Cris Barros e Animale.**

Próximos projetos de renda recorrente

. **Cidade Jardim Shops** (aproximadamente 5.000 m² de ABL): será um estabelecimento comercial de alto padrão, localizado no coração dos Jardins, entre as ruas Sarandi, Vitório Fasano e Haddock Lobo. O terreno para este empreendimento já está formado, e o projeto de reforma segue tramitando na Prefeitura dentro do prazo esperado. Estimamos investir mais R\$ 48,6 milhões¹ neste projeto e inaugurar no 2T15.

. **Reserva I:** na primeira fase do projeto, pretendemos investir mais R\$ 13,6 milhões¹ na reforma deste conjunto de 7 casas localizadas ao lado do Parque Cidade Jardim, transformando-as em um espaço de 4.000 m² de área locável para fins comerciais a partir do 4T14, e alcançando NOI recorrente de R\$ 5 milhões/ano. Na segunda fase, pretendemos acrescentar 22.000 m² de área locável e NOI recorrente de R\$ 26,5 milhões/ano.

. **Reserva II:** Trata-se de uma torre comercial com estacionamento, shopping, escritórios e hotel, com projeto arquitetônico de Daniel Libeskind, renomado arquiteto responsável pelo projeto do *ground zero* em NY, e que já trabalha com a JHSF desde a concepção do edifício Vitra, entre outros empreendimentos de destaque. Desenvolveremos este projeto em 3 fases. Na fase I, investiremos mais R\$ 226,2 milhões¹ aproximadamente no desenvolvimento das fundações do edifício e estacionamento, onde estimamos obter NOI recorrente de R\$ 10,6 milhões/ano a partir do 2T15. Na fase II, investiremos aproximadamente R\$ 201,7 milhões¹ para viabilização de um shopping center, com teatro e um espaço de eventos. O NOI recorrente estimado para esta segunda etapa é de R\$ 35,8 milhões/ano. Na fase III investiremos R\$ 175,5 milhões¹ no desenvolvimento de andares para escritório e um hotel. O NOI recorrente estimado para esta terceira etapa é de R\$ 53,4 milhões/ano.

. **Build-to-Suit** para escola internacional e de alto padrão (aproximadamente 30.000 m² de ABL): a ser desenvolvido nas proximidades do escritório da JHSF. Seguimos em processo de negociação com a escola. Estimamos investir mais R\$ 100 milhões¹ neste projeto, e inaugurar o empreendimento ao final de 2016.

. **Edifício residencial em NY:** extremamente bem localizado, na 5ª avenida em frente ao Central Park, este edifício será reformado e terá sua área praticamente duplicada, conforme já aprovado pela *Landmark Commission*. Estamos avaliando se desenvolveremos esta oportunidade na linha de renda recorrente ou incorporação.

. **Expansão Shopping Metrô Tucuruvi:** +14.048 m² de ABL Própria, dividida em duas fases.

. **Expansão Shopping Cidade Jardim:** +3.300 m² de ABL Própria, dividida em duas fases.

. **Expansão Shopping Ponta Negra:** +7.763 m² de ABL Própria.

. **Expansão Shopping Bela Vista:** +11.378 m² de ABL Própria, dividida em três fases.

¹ Investimento à frente, base Set/13, já líquido da receita com luvas



. **Novo Shopping Metrô em São Paulo:** processo de aquisição desta concessão aguarda análise da transação e da documentação pelo Metrô de São Paulo.

Transação de Compra de Parte do Shopping Pátio Higienópolis²

Shopping Pátio Higienópolis (34.624 m² de ABL ou 6.302 m² de ABL Própria): Em outubro a JHSF anunciou ao mercado a intenção de compra da participação da Fundação Conrado Wessel neste shopping, de aproximadamente 18,2%, por R\$ 350 milhões². Esta transação aguarda a superação de certas condicionantes, incluindo diligências e aprovações societárias. O pagamento será devido na data da transação, sendo R\$ 150 milhões em dinheiro e R\$ 200 milhões na forma de permuta por 10% no projeto Aeroporto Executivo Catarina, da JHSF (vide seção 'Aeroporto Executivo Catarina' para mais informações). A proposta da JHSF para este ativo é buscar o aumento da rentabilidade via melhoria da performance.

VAREJO



Resultado VAREJO (R\$ milhões)	3T12			9M12		
	3T13	proforma	3T13 vs. 3T12	9M13	proforma	9M13 vs. 9M12
Receita Bruta	8,9	6,8	30%	26,3	24,2	9%
Impostos sobre receita	-2,5	-2,0	26%	-7,5	-6,7	12%
Receita Líquida	6,3	4,8	31%	18,8	17,5	8%
Custos Operacionais (CPV)	-3,5	-2,7	29%	-10,9	-8,2	33%
Lucro Bruto	2,8	2,1	35%	7,9	9,3	-15%
Margem Bruta	44%	43%		42%	53%	
Despesas G&A	-1,7	-2,3	-25%	-6,6	-8,1	-19%
Outras despesas operacionais	-0,3	0,0		-0,8	0,0	
Resultado operacional	0,8	-0,2	-499%	0,5	1,2	
EBITDA	1,1	0,4		1,3	2,9	-56%
Margem EBITDA	17%	7%		7%	17%	
Resultado financeiro, líquido	-0,2	-0,2	-6%	-0,6	-0,2	269%
Lucro antes de Impostos	0,6	-0,4		-0,1	1,0	
IR /CSLL	-0,2	-0,1	28%	-0,5	-0,4	11%
Lucro Líquido (ex-minoritários)	0,4	-0,5		-0,6	0,5	
Margem Líquida	7%	-10%		-3%	3%	

OBS: os resultados de 2012 foram ajustados para excluir os valores relativos à operação conduzida em caráter temporário, para fins de comparação com 2013

² Vide aviso de fato relevante divulgado pela Companhia em 14/Out/13



Neste trimestre alcançamos lucro líquido de R\$ 0,4 milhão com a nossa divisão de varejo – ou seja, superior ao registrado no 3T12 e equivalente a uma margem líquida de 7% - o que contribuiu para recuperarmos parte da performance do primeiro semestre do ano.

A receita líquida cresceu 31% no 3T13 vs. 3T12, e 8% no 9M13 vs. 9M12, principalmente devido às excelentes performances com as marcas Hermès – pelo aumento no volume de vendas - e Emilio Pucci e Jimmy Choo - pelo aumento nos preços médios. Este crescimento da receita compensou, em grande medida, o aumento no custo das mercadorias entre os períodos - principalmente com a desvalorização do Real e o custo do processo de importação das peças – de modo que a margem bruta melhorou para 44% no 3T13 e reduziu para 42% no 9M13. O conjunto de ‘Despesas G&A’ e ‘Outras Operacionais’ melhorou os resultados em cerca de R\$ 300 mil na comparação de trimestres, e ajudou a recuperar parte do desembolsado no início do ano com a prospecção de novos negócios.

Verificamos que as vendas líquidas com a marca Hermès cresceram 27% no 3T13 vs. 3T12, e já acumulam 11% de crescimento no 9M13.

A marca Pucci apresentou um aumento de 11% nas vendas líquidas no 3T13 vs. 3T12; combinado com a performance nos dois primeiros trimestres do ano (+10% no 1T13 vs. 1T12 e -11% no 2T13 vs. 2T12), a marca alcançou um aumento de 2% nas vendas líquidas no 9M13 vs. 9M12.

As vendas líquidas da marca Jimmy Choo cresceram 18% 3T13 vs. 3T12 e ajudaram a recuperar parte da performance prejudicada no primeiro semestre do ano. O atraso no envio de mercadorias da coleção Spring Summer 2013, impactou a disponibilidade e a venda dos produtos da marca, justificando grande parte da redução de 20% na receita líquida no 9M13.

AEROPORTO EXECUTIVO CATARINA

A JHSF está desenvolvendo um aeroporto, internacional e voltado à aviação executiva, dentro do seu empreendimento Parque Catarina. Entendemos que este aeroporto será estratégico para: (a) os usuários, devido à proximidade da primeira residência (ficará cerca de 30 minutos de carro e 14 minutos de helicóptero de São Paulo), e conveniências que não encontram em outros aeroportos. (b) outros aeroportos de São Paulo já saturados, principalmente Congonhas, que poderá abrir mais espaço para a aviação comercial e usuários finais, em slots hoje dedicados à aviação executiva; (c) a JHSF, que oferecerá mais um produto e serviço de exclusividade ao seu público-alvo, o cliente de altíssima renda, a partir de sua plataforma imobiliária, e reforçará o apelo comercial e corporativo do empreendimento Parque Catarina.



Imagem Ilustrativa

A JHSF está muito bem assessorada no desenvolvimento deste projeto de infraestrutura, e conta com a vasta experiência de consultores como a Airport Consulting Vienna (<http://www.acv.co.at/home.php>), que fez o estudo de viabilidade técnico e econômico; Ramboll (<http://www.ramboll.com>), responsável pelo projeto de engenharia; 3D Reid (<http://www.3dreid.com/>), responsável pelo projeto arquitetônico. O Aeroporto Executivo Catarina será desenvolvido em



etapas, sendo que a primeira terá pista de 1.940 metros e torre de controle. Nas fases seguintes prevê expansão da pista e da área para hangares. Referente ao aspecto econômico, a receita do empreendimento virá da locação de áreas e hangares, venda de combustível e operação aeroportuária. Será um aeroporto com operação similar à de Farnborough, na Inglaterra, e Teterboro, em Nova York - o Brasil ainda não tem um aeroporto com este perfil.

Pretendemos alcançar a fase pré-operacional do aeroporto em 2014 e iniciar a operação efetiva já em 2015. Já temos as aprovações iniciais da ANAC – Agência Nacional de Aviação Civil e DECEA – Departamento de Controle do Espaço Aéreo (Ministério da Defesa).

Os principais diferenciais do Aeroporto Executivo Catarina em relação a outros aeroportos são:

- (i) Ótima localização: permite rápido acesso à cidade de São Paulo, por carro ou helicóptero
- (ii) Aeroporto dedicado: facilidade para pousos e decolagens; operação mais rápida; (vs. dificuldades em outros aeroportos não dedicados e saturados)
- (iii) Com capacidade para vôos internacionais sem escalas: praticidade e economia de tempo (vs. fazer paradas)
- (iv) Capaz de receber jatos executivos maiores - pista de 2.470 metros na fase madura, moderna torre de controle e sistema para pouso por instrumentos

O projeto recebeu em Agosto a Licença Prévia (LP) da CETESB, atestando a viabilidade ambiental mediante condicionantes, e já encaminhamos a documentação solicitando a Licença de Instalação (LI) endereçando tais condicionantes. **A LI é a última licença que falta para a Companhia efetivamente iniciar as obras de construção do aeroporto.** Já temos as aprovações iniciais da ANAC – Agência Nacional de Aviação Civil e DECEA – Departamento de Controle do Espaço Aéreo (Ministério da Defesa), o plano de outorga do aeroporto. Trata-se de uma etapa importante no processo de autorização para o Aeroporto Executivo Catarina poder funcionar com o aeródromo civil público, que permitirá a JHSF explorá-lo comercialmente inclusive mediante cobrança de tarifas.



INCORPORAÇÕES

Resultado INCORPORAÇÕES (R\$ milhões)	3T13	3T12	3T13 vs. 3T12	9M13	9M12	9M13 vs. 9M12
Receita Bruta	129,1	202,7	-36%	394,2	595,0	-34%
Impostos sobre receita	-3,8	-7,4	-49%	-7,5	-21,6	-65%
Receita Líquida	125,3	195,3	-36%	386,7	573,5	-33%
Custos Operacionais (CPV)	-90,7	-94,9	-4%	-218,1	-307,3	-29%
Lucro Bruto	34,7	100,5	-66%	168,6	266,2	-37%
Margem Bruta	28%	51%		44%	46%	
Despesas G&A	-6,1	-14,6	-58%	-19,7	-45,6	-57%
Outras despesas operacionais	-11,8	-20,1	-41%	-39,3	-26,8	47%
Resultado operacional	16,8	65,9	-74%	109,5	193,7	-43%
EBITDA Ajustado	31,1	72,1	-57%	147,4	213,2	-31%
Margem EBITDA Ajustado	25%	37%		38%	37%	
Resultado financeiro, líquido	2,3	2,4	-4%	3,2	10,3	-69%
Lucro antes de Impostos	19,1	68,3	-72%	112,7	204,0	-45%
IR /CSLL	-3,2	-5,8	-45%	-7,8	-16,6	-53%
Lucro Líquido (ex-minoritários)	16,0	62,5	-74%	104,9	187,4	-44%
Margem Líquida	13%	32%		27%	33%	

Nossos resultados de incorporações foram afetados pelos itens não recorrentes abaixo listados:

- Horto Bela Vista: excedente de custo de R\$ 27 milhões no 3T13;
- Distratos verificados no Horto Bela Vista (por iniciativa da Companhia – vide explicação mais abaixo) e na Fazenda Boa Vista, impactando receitas e resultados (entendemos que isso não seja uma tendência de mercado); e
- Aluguel mínimo garantido aos compradores do edifício Continental Tower, que gerou despesa de R\$ 8,7 milhões no trimestre (vide mais informações na seção ‘Despesas G&A e Outras Operacionais’ deste release).

Neste trimestre lançamos três empreendimentos residenciais com VGV total de R\$ 269 milhões, e as vendas iniciais foram muito boas: (a) o ‘Mena Barreto 423’ já vendeu 57% do VGV de R\$ 66 milhões; (b) o ‘Cidade Jardim Townhouses’ já vendeu 57% do VGV de R\$ 35 milhões; e (c) o ‘Bosque Cidade Jardim’ já vendeu 23% do VGV de R\$ 167 milhões. No acumulado do ano já lançamos VGV total de R\$ 567 milhões.

Incorporações: Vendas Contratadas (R\$ milhões)	3T13	3T12	9M13	9M12
Parque Cidade Jardim / Corporate Center	(2,6)	12,4	1,2	42,0
Fazenda Boa Vista	3,1	60,9	95,0	141,2
Horto Bela Vista	(16,5)	15,1	(0,5)	46,0
Praça Vila Nova	1,3	9,9	2,3	12,4
Benedito Lapin	(0,4)	2,5	2,2	7,6
Vitra	1,4	2,3	3,7	4,8
Las Piedras	23,9	1,9	27,7	9,9
Residência Cidade Jardim	17,9	27,7	36,8	162,0
Catarina Corporate Center	-	45,0	-	45,0
Mena Barreto	37,7	-	37,7	-
Bosque	38,6	-	38,6	-
Cidade Jardim Townhouses	19,9	-	19,9	-
Total	124,4	177,7	264,7	470,8

Face às condições menos favoráveis para venda de imóveis residenciais em Salvador, a Companhia decidiu distratar as vendas de 2 das 11 torres lançadas no empreendimento Horto Bela Vista



(processo em andamento) – cuja construção ainda não havia iniciado - e preservar o terreno para usar em outros projetos à frente

As vendas na Fazenda Boa Vista neste trimestre alcançaram R\$ 22,0 milhões. Os distratos pontuais – e significativos – prejudicaram a performance de vendas contratadas, mas entendemos que isto não é tendência de mercado.

A variação da receita bruta decorre das diferenças na performance de vendas entre os períodos, conforme explicado acima, e da boa evolução no reconhecimento de receita (POC) entre Junho e Setembro de 2013, nos projetos Fazenda Boa Vista (de 93% para 98%), Horto Bela Vista (de 85% para 97%), Residência Cidade Jardim (de 35% para 38%) e Vitra (de 75% para 77%).

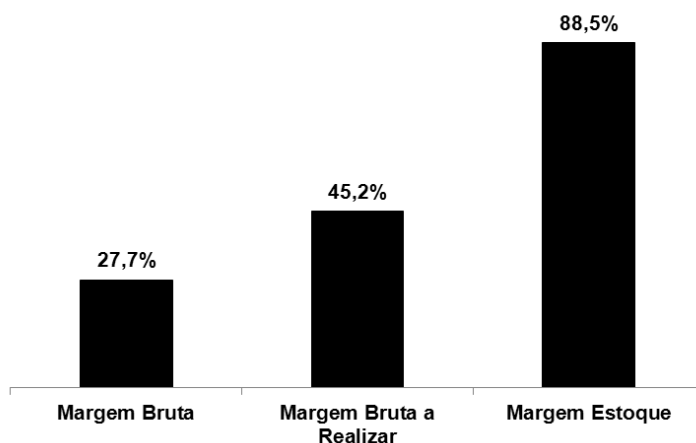
Incorporações: Receita Bruta						
R\$' milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Parque Cidade Jardim	-	(0,0)		0,1	0,6	
Fazenda Boa Vista	26,5	65,4		155,4	140,4	
Cidade Jardim Corporate Center	(1,9)	19,4		1,8	121,3	
Horto Bela Vista	9,0	50,1		87,8	153,2	
Praça Vila Nova	1,4	15,9		2,8	54,1	
Benedito Lapin	(0,4)	9,1		2,9	28,1	
Residência Cidade Jardim	13,3	8,0		29,5	43,0	
Vitra	3,8	5,9		21,2	13,9	
Las Piedras	23,9	1,91		27,7	13,4	
Catarina Corporate Center	-	27,0		10,5	27,0	
Outros	0,2	-		1,2	-	
Mena Barreto	21,5	-		21,5	-	
Bosque Cidade Jardim	23,9	-		23,9	-	
Cidade Jardim Townhouses	7,8	-		7,8	-	
Total	129,0	202,7	-36%	394,2	595,0	-34%

OBS: Somamos a receita de holding (R\$ 0,1 milhões) no grupo Incorporações

Considerando as vendas já realizadas até Setembro de 2013, ainda temos R\$ 231,6 milhões de receita para reconhecer na demonstração de resultados:

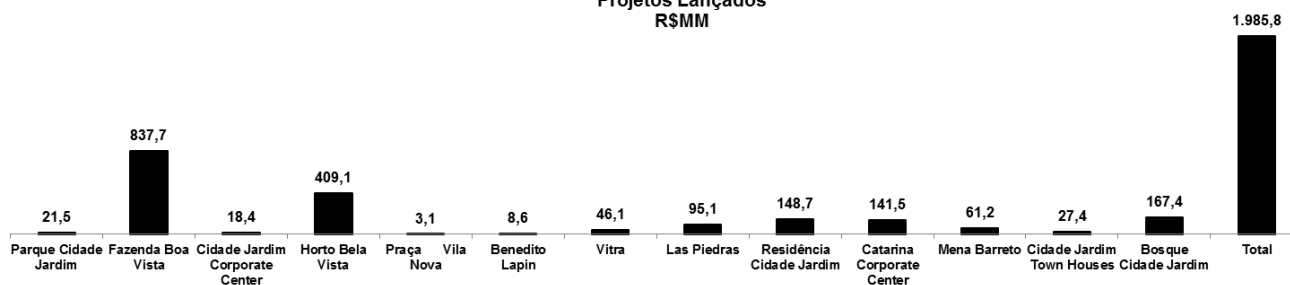
Incorporações (R\$' milhões)	Vendas	Receitas	Receita a Reconhecer	Andamento da Obra
	Contratadas até Set/13	Reconhecidas até Set/13		
Fazenda Boa Vista	1.136,6	1.114,0	22,6	98,0%
Horto Bela Vista	522,5	507,6	14,9	97,2%
Residência Cidade Jardim	199,6	76,8	122,8	38,5%
Vitra	123,3	94,9	28,4	76,9%
Mena Barreto	37,7	21,5	16,2	57,1%
Bosque Cidade Jardim	38,6	23,9	14,6	62,1%
Cidade Jardim Townhouses	19,9	7,8	12,2	39,0%
Total	2.919,6	2.687,9	231,6	

A margens REF (margem bruta a realizar) e Estoque alcançaram 45% e 89% respectivamente, ao final de setembro de 2013.

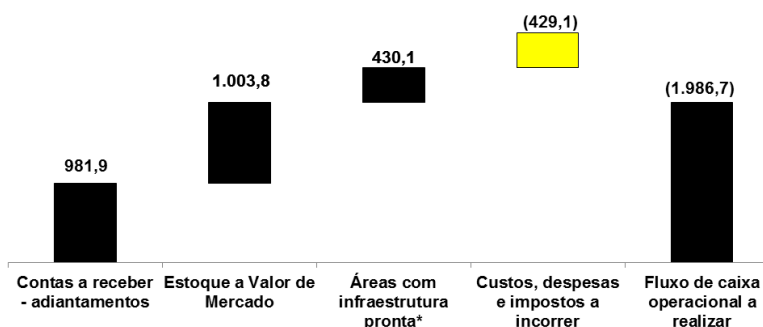




Contas a Receber - Adiantamentos + Estoque a Valor de Mercado
Projetos Lançados
R\$MM



Fluxo de Caixa a Realizar
Projetos Lançados
R\$MM



* Inclui infraestrutura realizada até setembro de 2013

Fazenda Boa Vista

(Porto Feliz, 100 Kms de São Paulo, www.boavista.com.br)

VGV total: R\$ 2,9 bilhões

VGV lançado: R\$ 1,7 bilhões; Vendido: 66% do que foi lançado





No final de Julho, o FII JHSF Rio Bravo Fazenda Boa Vista Capital Protegido captou R\$ 125,4 milhões. Esta administração segue absolutamente confiante na atratividade e sucesso do empreendimento Fazenda Boa Vista, e poderá fazer este tipo de operação novamente no futuro, em momento oportuno.

Durante o 3T13 foi realizado um importante evento na Fazenda Boa Vista, o 'Boa Vista Polo Classic', que reuniu alguns dos melhores jogadores brasileiros para uma partida de exibição de Polo.



As vendas do 9M13 acumularam R\$95,0 milhões.

Ainda no trimestre iniciamos o processo de entrega das chaves das **Residências da Mata I e II**.

Catarina Corporate Center

(Parque Catarina/São Roque - 45 Kms de São Paulo)

VGv total: R\$ 190 mm (venda de terrenos)

VGv lançado: R\$ 190 mm; Vendido: 35% do que foi lançado



Imagem ilustrativa



O Catarina Corporate Center será um centro empresarial com 8 torres de escritório com metragens entre 188 m² e 1294 m², de 8, 12 e 18 andares cada. As 8 torres de edifícios de escritório já foram lançadas, e a JHSF já vendeu o terreno e o projeto de 3 torres (denominadas Roma, São Paulo e Berlim) para dois FII's de desenvolvimento, por R\$ 157,7 milhões em 2012.

Ao final de setembro a JHSF detinha 19,2% das cotas do FII Catarina Corporate (São Paulo e Roma) e 20% das cotas do FII Berlim.

As 3 torres vendidas terão o total de 27.950 m² de área locável. A JHSF é responsável pelo serviço de consultoria imobiliária e pelo gerenciamento das obras de construção - iniciadas em abril, já 29% contratadas, atualmente no estágio de terraplenagem e fundações, e com custos em linha com o orçamento. A previsão de entrega é 4T14 para as torres São Paulo e Roma e 1T15 para a torre Berlim.

Horto Bela Vista

(Salvador, www.hortobelavista.com.br)

VGv lançado: R\$ 566 milhões, referente a 9 torres residenciais

Vendido: 92% do que foi lançado

Primeiro empreendimento de uso misto da cidade de Salvador, o Horto Bela Vista, reunirá em um único complexo, torres residências, comerciais e shopping center (Shopping Bela Vista inaugurado em 2012).

Durante as primeiras fases do projeto, foram lançadas 9 torres residenciais, sendo que neste **3T13** iniciamos o processo de entrega de chaves de 3 delas: Begônia, Gardênia e Jacarandá totalizando 400 unidades (apartamentos).

As obras seguem em ritmo acelerado e nossa expectativa é concluir a construção das demais 6 torres até o final do ano.





Las Piedras Villas & Hotel Fasano

(Punta del Este, www.laspiedrasfasano.com)

VGV total: R\$ 373 milhões

VGV lançado: R\$ 127 milhões; Vendido: 61% do que foi lançado

Este empreendimento segue estabelecendo-se como opção de segunda ou terceira moradia do público de alta renda, primordialmente brasileiros e argentinos, ancorado no hotel Fasano. As vendas atingiram R\$ 23,9 milhões no 3T13 e R\$27,7 milhões no 9M13.



Residência Cidade Jardim

(São Paulo, www.residenciacidadejardim.com.br)

VGV total: R\$ 213 milhões

VGV lançado: R\$213 milhões; Vendido: 94% do que foi lançado

Projeto residencial de altíssimo padrão, com 16 unidades, está localizado ao lado das torres residenciais do Parque Cidade Jardim.

As obras seguem aceleradas - atualmente estamos em processo de movimentação de terra e estacas - e estão 12% concluídas. Os custos seguem conforme orçamento e a previsão de entrega é **1S15**.

As vendas acumuladas atingiram R\$ 200 milhões, sendo R\$ 17,9 milhões no 3T13 e R\$ 36,8 milhões no 9M13. Atualmente resta apenas 1 unidade em estoque.



Lançamentos do Trimestre

i. **Mena Barreto 423 (São Paulo)**, com VGV de R\$ 66 milhões.

Projeto residencial do arquiteto Pablo Slemenson, responsável por empreendimentos de sucesso como o Parque Cidade Jardim e o Praça Vila Nova, está localizado na Rua General Mena Barreto com apenas 7 apartamentos, sendo 6 unidades 371 m² e uma cobertura com 727 m². O empreendimento está 57% vendido e acumula vendas de R\$ 38 milhões.



Imagens ilustrativas



ii. Cidade Jardim Town Houses (São Paulo), com VGV de R\$ 35 milhões.

Localizado no bairro Cidade Jardim, projeto residencial reúne 8 townhouses com metragens de 433 a 468 m².

Com 5 unidades vendidas já no trimestre de lançamento, o empreendimento atinge 57% vendido e acumula R\$ 20 milhões em vendas contratadas.



Imagem ilustrativa

iii. Bosque Cidade Jardim (São Paulo), com VGV de R\$ 167 milhões.

Localizado no bairro Cidade Jardim em uma área de 48 mil m², o empreendimento reúne 33 terrenos, ao redor de um bosque com 12 mil metros quadrados de área verde.

Lançando em Setembro de 2013, este empreendimento atinge 23% vendido e já acumula R\$ 39 milhões em vendas contratadas.



Imagem ilustrativa

HOTÉIS

A JHSF controla as operações dos hotéis Fasano



Resultado HOTÉIS (R\$ milhões)	3T12			9M12		
	3T13	proforma	3T13 vs. 3T12	9M13	proforma	9M13 vs. 9M12
Receita Bruta	12,0	11,5	5%	41,3	38,5	7%
Impostos sobre receita	-0,8	-0,7	11%	-2,4	-2,2	9%
Receita Líquida	11,2	10,8	4%	38,8	36,3	7%
Custos Operacionais (CPV)	-9,5	-8,7	9%	-31,2	-29,6	6%
Lucro Bruto	1,7	2,1	-18%	7,6	6,7	14%
Margem Bruta	15%	19%		20%	18%	
Despesas G&A	-2,6	-1,9	33%	-7,4	-5,4	37%
Outras despesas operacionais	0,3	-0,1		1,8	1,2	47%
Resultado operacional	-0,6	0,0		1,9	2,4	-21%
EBITDA	-0,3	0,3		2,6	4,1	-37%
Margem EBITDA	-3%	12%		7%	12%	
Resultado financeiro, líquido	-0,1	-0,2	-59%	-0,3	-0,4	-18%
Lucro antes de Impostos	-0,7	-0,1	382%	1,6	2,0	-21%
IR /CSLL	-0,1	-0,1	-18%	-0,5	-0,5	-3%
Lucro Líquido (ex-minoritários)	-0,8	-0,3	178%	1,1	1,5	-28%
Margem Líquida	-7%	-3%		3%	4%	

OBS 1: resultados de 2012 ajustados nas operações Fazenda Boa Vista e Las Piedras, para serem comparáveis com os registrados em 2013
OBS 2: A linha de outras despesas operacionais (Variação Cambial e despesas de condomínio) no 9M13 leva em consideração a reclassificação (redução) de R\$ 1.935 mil de despesas da unidade de negócio de incorporações alocadas no hotel.



A receita Líquida da divisão de hotéis apresentou no 3T13 um crescimento de 4% vs 3T12 e de 7% em relação aos 9 primeiros meses do ano anterior.

Os Hotéis Fasano localizados em São Paulo e no Rio de Janeiro (neste último atuamos como administradores da propriedade), seguem apresentando as maiores receitas por quarto disponível (RevPar) nas duas capitais: média de R\$ 1.163. As receitas de hospedagem somadas representaram R\$ 55,9 milhões nos primeiros nove meses do ano vs. R\$ 53,7 milhões no 9M12.

O Hotel Fasano da Fazenda Boa Vista em Porto Feliz-SP apresentou um aumento de 10% na sua taxa de ocupação nos nove primeiros meses do ano em relação ao mesmo período do ano anterior, alcançando uma receita líquida de R\$ 8,4 milhões no 9M13 vs. R\$ 7,1 milhões no 9M12, ou 18% de crescimento, resultante da estratégia de implementação de novos *amenities* e opções de lazer para hóspedes e condôminos, a exemplo do SPA projetado pelo arquiteto Isay Weinfield inaugurado no trimestre passado.

O Hotel Fasano Punta del Este manteve-se nos mesmos patamares de receita líquida no 9M13 (+1,2% vs. 9M12) e apresentou um crescimento de 11,5% no 3T13 vs 3T12.

As operações do Hotel Fasano SP, que abrigam a estrutura corporativa da divisão de hotéis (administrativo e financeiro, vendas, marketing, reservas e operações) e o resultado da administração do Hotel Fasano RJ, contribuíram com um lucro de R\$ 1,2 milhões no 3T13 e R\$ 5,1 milhões no 9M13. Já no 3T12, o resultado foi de R\$ 1,1 milhões e no 9M12, foi de R\$ 4 milhões.

As operações de Punta e Fazenda Boa Vista contribuíram com um resultado negativo consolidado de R\$ 2 milhões no 3T13 e R\$ 4 milhões negativos no 9M13.

No resultado consolidado, o aumento no CPV na comparação com o ano passado deve-se principalmente ao: (a) reajuste de aluguel do edifício na operação de São Paulo; (b) maior contribuição do Hotel Fasano Las Piedras e Fazenda Boa Vista com o condomínio do empreendimento; (c) novos *amenities* na operação da Fazenda Boa Vista; (d) aumento na linha de 'depreciações', em função de aquisições de ativos fixos; e (e) aumento da folha de pagamento, em função de dissídio anual da categoria acima da inflação nas operações brasileiras.

O aumento nas linhas 'Despesas G&A' e 'Outras Despesas Operacionais' na comparação com o ano passado reflete principalmente: (a) provisão para despesas com contingências trabalhistas; (b) contratação de auditorias externas para avaliação de novos investimentos; e (c) reajuste de contratos de serviços, em linha com a inflação. A variação na linha de 'Despesas Financeiras Líquidas' na comparação de 9 meses reflete principalmente o impacto negativo da variação cambial do período, principalmente por conta da operação do Hotel Fasano Punta del Este.



DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO CONSOLIDADO

Receita Bruta

A receita bruta da divisão de renda recorrente praticamente dobrou na comparação entre períodos (99% de crescimento vs. 3T12 e 94% vs. 9M12). Tal resultado deve-se principalmente à melhor performance do Shopping Cidade Jardim e Shopping Bela Vista e ao sucesso do início da operação dos shoppings Metrô Tucuruvi (inaugurado em Abril/2013) e Ponta Negra (inaugurado em Agosto/2013).

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Renda	51,5	25,9	99%	113,3	58,4	94%
Incorporações	129,1	202,7	-36%	394,2	595,0	-34%
Hotéis	12,0	8,8	36%	41,3	30,8	34%
Varejo	8,9	6,4	39%	26,3	29,2	-10%
Receita Bruta	201,5	243,9	-17%	575,2	713,5	-19%

O bom desempenho da divisão de renda recorrente compensou parcialmente a queda na divisão de incorporações, que foi impactada principalmente por eventos pontuais e não recorrentes como os distratos de vendas no Horto Bela Vista (estratégico e por iniciativa da companhia, pela preservação do *landbank*) e na Fazenda Boa Vista (vide as seções 'Renda Recorrente' e 'Incorporações' deste release para mais informações).

Lucro Bruto

A margem bruta do segmento de renda melhorou vs. 3T12, para 69% das receitas líquidas no 3T13, refletindo melhor performance dos shoppings em operação e sucesso do início de operação dos shoppings inaugurados.

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Renda	14,4	7,9	83%	44,5	19,4	129%
Incorporações	90,7	94,9	-4%	218,1	307,3	-29%
Hotéis	9,5	6,1	56%	31,2	21,0	49%
Varejo	3,5	3,3	8%	10,9	13,9	-22%
Custos Operacionais (CPV)	118,1	112,1	5%	304,8	361,6	-16%

O lucro bruto consolidado caiu na comparação entre trimestres e nove meses, pois a variação dos Custos Operacionais (CPV) não acompanhou as variações da receita, já explicadas acima.

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Renda	31,6	15,3	106%	56,8	32,5	75%
Incorporações	34,7	100,5	-66%	168,6	266,2	-37%
Hotéis	1,7	2,2	-23%	7,6	8,1	-6%
Varejo	2,8	1,1	146%	7,9	7,1	11%
Lucro Bruto	70,7	119,1	-41%	240,9	313,8	-23%

O CPV da divisão de incorporações neste trimestre reflete principalmente o aumento de custos nas obras de construção do Horto Bela Vista (projeto residencial em Salvador) e o mix de produtos vendidos no período, mais concentrado em apartamentos e residências nos projetos lançados no trimestre.

Margem Bruta	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Renda	69%	66%	2,6 pp	56%	63%	-6,5 pp
Incorporações	28%	51%	-23,8 pp	44%	46%	-2,8 pp
Hotéis	15%	26%	-11,3 pp	20%	28%	-8,3 pp
Varejo	44%	26%	18,4 pp	42%	34%	8,2 pp
Margem Bruta	37%	52%	-14,1 pp	44%	46%	-2,3 pp



Despesas G&A e Outras Operacionais

As despesas comerciais e administrativas da Companhia melhoram em cerca de 10% na comparação de períodos, em função principalmente das variações nas linhas 'Comissões de Vendas', 'Seguros' e 'Marketing'.

O total de 'Outras Receitas e Despesas Operacionais' melhorou na comparação de trimestres, principalmente devido ao menor valor nas linhas de obrigações contratuais e depreciação e amortização; e aumentou na comparação de nove meses acumulados, devido principalmente às obrigações contratuais de aluguel garantido, que a JHSF ofereceu aos compradores de determinados andares do empreendimento Cidade Jardim Corporate Center (R\$ 8,7 milhões no 3T13 e R\$ 34,7 milhões nos 9M13). Tais obrigações não impactaram nossos resultados no 3T12 e 9M12.

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Propaganda e publicidade	(2,3)	(3,3)		(5,8)	(6,2)	
Comissões de vendas	(1,0)	(5,0)		(7,3)	(15,6)	
Marketing	1,2	(2,2)		(2,0)	(5,0)	
Estande de vendas	(1,4)	(0,7)		(2,2)	(2,2)	
Outras	(4,2)	(0,6)		(5,4)	(3,0)	
Pessoal	(9,1)	(8,2)		(26,8)	(24,4)	
Ocupação	(2,2)	(2,9)		(7,0)	(7,1)	
Serviços profissionais	(3,4)	(3,4)		(10,0)	(12,2)	
Manutenções e materiais	(0,9)	(0,8)		(2,4)	(2,3)	
Seguros	(0,1)	(0,5)		(0,3)	(1,8)	
Aluguel de Equipamentos	(0,1)	(0,7)		(0,1)	(0,7)	
Despesas com Viagens	(2,2)	(2,0)		(2,2)	(2,0)	
Outras despesas administrativas	(0,2)	1,7		(4,3)	(2,2)	
Despesas com G&A	(25,9)	(28,7)	-10%	(75,8)	(84,7)	-11%

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Plano de outorga de opções	(0,8)	(0,8)		(2,5)	(2,4)	
Resultado alienação Imobiliária	-	(0,3)		0,0	(0,3)	
Provisão para riscos	-	1,1		-	-	
Depreciação e Amortização	0,3	(1,9)		(3,3)	(5,1)	
Obrigações Contratuais	(8,7)	(10,4)		(30,3)	(10,4)	
Contribuições e doações	(1,2)	1,6		(4,4)	-	
Publicações legais	-	0,3		(0,5)	-	
Condomínio	-	(0,5)		(0,6)	(1,4)	
Outros	(3,4)	(10,7)		(15,6)	(16,2)	
Provisão para Contingências	(2,1)	(1,6)		5,2	(1,6)	
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(15,9)	(23,1)	-31%	(52,0)	(37,3)	39%

Os números consolidados estão em linha com os objetivos da Companhia.

Apresentamos na tabela abaixo os valores de aluguel garantido ao FII BB Votorantim JHSF Cidade Jardim Continental Tower (13 andares na torre Continental), à Valia (6 andares na torre Continental), e ao FII CSHG Real Estate (2 andares na torre Park), já incluindo despesas projetadas com condomínio e IPTU. Trata-se dos valores máximos garantidos, que vão diminuindo de acordo com os contratos e à medida que locarmos as áreas vagas.

Aluguel Garantido												
R\$ milhões	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15
FII Continental Tower	(8,3)	(9,4)	(8,0)	(6,2)	(4,5)	(2,8)	-	-	-	-	-	-
Valia	(3,4)	(3,7)	(3,7)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(2,9)
FII CSHG Real Estate	(0,6)	(0,7)	(0,5)	(0,4)	-	-	-	-	-	-	-	-
Aluguel Garantido	(12,3)	(13,8)	(12,2)	(10,9)	(8,8)	(7,1)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(2,9)
Recebimentos com Locações	-	-	0,0	2,2	3,2	2,8	-	-	-	-	-	-
Aluguel Garantido Líquido	(12,3)	(13,8)	(12,2)	(8,7)	(5,6)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(4,3)	(2,9)

Já foram locados 8,5 andares de propriedade do FII Continental Tower o que já demonstra redução de R\$2,2 milhões no trimestre. Seguimos trabalhando para alugar os demais andares, de modo que esta nossa despesa deverá cair consideravelmente ao longo dos próximos trimestres.



A mudança da JHSF para os andares 26 e 27 da torre Continental (com garantia à Valia), prevista para o 4T14, fará com que deixemos de pagar a locação dos 5 andares que ocupamos na torre Capital do mesmo empreendimento, com custo aproximado de R\$ 450mil/mês (aluguel+condomínio+iptu).

EBITDA Ajustado

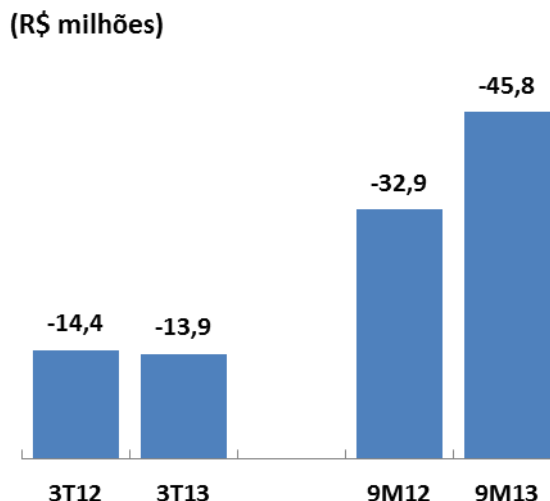
O EBITDA ajustado diminuiu 36% na comparação de trimestres, e 20% na comparação com de nove meses acumulados devido principalmente à eventos pontuais e não recorrentes na divisão de incorporações como o aumento de R\$ 27 milhões nos custos com o empreendimento Horto Bela Vista no 3T13 e aos distratos verificados (vide explicação na seção 'Incorporações' deste release), impactando receitas e resultados (entendemos que isso não seja uma tendência de mercado).

R\$ milhões	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12	Var. (%)
Lucro Líquido	7,2	44,9	-84%	48,3	137,5	-65%
(+) Imposto de Renda / Contribuição Social	8,2	8,4	-2%	19,9	22,7	-12%
(+) Resultado Financeiro Líquido	13,9	14,4	-4%	45,8	32,9	39%
(+) Depreciação / Amortização	8,2	6,9	20%	26,9	22,0	22%
(=) EBITDA	37,6	74,5	-50%	140,9	215,1	-34%
(+) Juros Capitalizados dentro do CPV	4,2	3,8	11%	10,2	12,4	-18%
(+) Aluguel garantido C.J. Corporate Center	8,7	-	-	33,3	-	-
(+) Outros itens operacionais	(0,0)	-	-	(1,9)	-	-
(=) EBITDA Ajustado	50,4	78,3	-36%	182,5	227,5	-20%
Margem EBITDA Ajustado	27%	34%	-7,2 pp	33%	34%	-0,2 pp

OBS: O EBITDA Ajustado exclui itens considerados não recorrentes do EBITDA da Companhia

Despesas Financeiras, Líquidas

As despesas financeiras líquidas aumentaram na comparação de nove meses acumulados, devido principalmente: (a) ao maior nível de endividamento e menor saldo de aplicações em função dos investimentos que temos feito no crescimento da atividade de Renda Recorrente; (b) o investimento no FII CSHG JHSF que contribuiu com o efeito não caixa de R\$ 0,4 milhões no 3T12 e R\$ 7,2 milhões no 9M12 e R\$ 0,0 milhões no 3T13 e R\$ 8,2 milhões negativo no 9M13.





Lucro líquido

O lucro líquido da divisão de renda recorrente subiu 153% no 3T13 e 100% no 9M13 na comparação com 3T12 e 9M12 respectivamente, devido à melhor performance dos shoppings Cidade Jardim e Bela Vista, e inauguração dos novos shoppings Metrô Tucuruvi e Ponta Negra.

Lucro Líquido (R\$' milhões)	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Renda	21,1	8,3	153%	33,5	16,8	100%
Incorporações	16,0	62,5	-74%	104,9	187,4	-44%
Hotéis	(0,8)	0,3		1,1	2,9	-62%
Varejo	0,4	(0,5)		(0,6)	0,3	
Holding	(29,5)	(25,8)	14%	(90,7)	(70,0)	30%
Lucro Líquido	7,2	44,9	-84%	48,3	137,5	-65%

O lucro líquido consolidado foi impactado principalmente pela divisão de incorporações, com efeitos associados a eventos não recorrentes devido ao excedente de custo no empreendimento Horto Bela Vista, distratos pontuais e ao pagamento de aluguel garantido no Cidade Jardim Corporate Center.

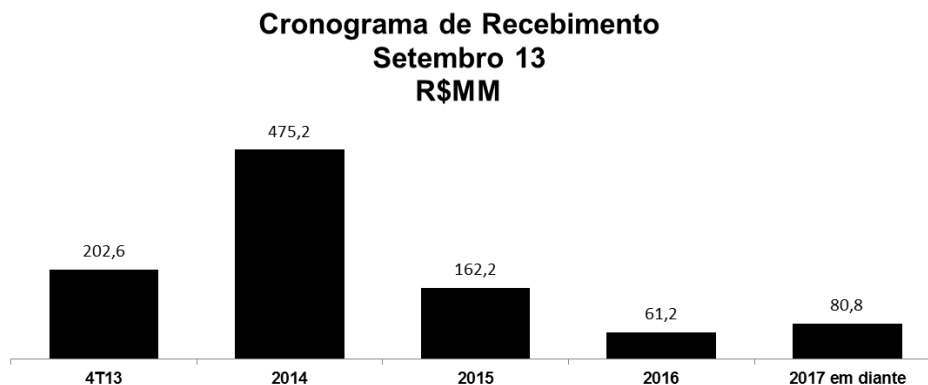
Contas a Receber de Imóveis e Adiantamento de Clientes

Encerramos o 9M13 com um saldo de Contas a Receber por venda de imóveis de cerca de R\$ 982 milhões (*on and off-balance*), o que sinaliza perspectiva de recebimento substancial de caixa nos próximos meses. Deste montante, R\$ 674 milhões referem-se a contas a receber performadas.

Total de Contas a receber com Venda de Imóveis (R\$' milhões)	30/09/2013	30/06/2013
Contas a Receber Reconhecidas (Balanço Patrimonial)	797,7	722,4
Contas a Receber a Serem Apropriadas (off-balance, backlog)	231,6	235,4
Adiantamento de Clientes (Balanço Patrimonial)	(47,4)	(42,4)
Total de Contas a Receber on and off-balance	981,9	915,4

OBS: Considera a totalidade dos contratos assinados, incluindo os valores ainda não apropriados

O gráfico abaixo detalha o cronograma de recebimentos e aponta clara concentração no ano de 2014:





Estoque de Imóveis a comercializar

O valor registrado em unidades em construção ao final de Setembro de 2013, refere-se em sua maioria aos empreendimentos Horto Bela Vista (Salvador), Fazenda Boa Vista e CEPACs para projetos em São Paulo. Em unidade concluídas mantemos unidade de 350 m² no Cidade Jardim Corporate Center.

Valor Contábil (R\$ milhões)	30/9/2013	30/6/2013	Var. (%)
Unidades Concluídas	2,2	-	
Unidades em Construção	317,8	262,4	21,1%
Terrenos	356,8	415,8	-14,2%
Total	676,9	678,3	-0,2%

Endividamento e Liquidez

Destinação (R\$ milhões)	Saldo	
	30/09/2013	30/06/2013
Capital de Giro	(571,1)	(578,7)
Financiamento à Produção	(187,8)	(180,4)
BNDES	(252,5)	(212,1)
BNDES	(1,1)	(1,3)
2ª Emissão de Debêntures	(251,4)	(256,3)
3ª Emissão de Debêntures	(331,3)	(321,7)
4ª Emissão de Debêntures	(346,8)	(353,9)
Empréstimos da empresa sediada no exterior	(44,3)	(44,6)
Dívida Bancária Bruta	(1.986,3)	(1.949,0)
Caixa, Aplicações Financeiras e Títulos e Valores Mobiliários	502,2	484,5
Dívida Bancária Líquida	(1.484,1)	(1.464,5)
Contas a receber performadas	673,7	527,0
Dívida Líquida Ajustada	(810,4)	(937,5)
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA Ajustado (*)	3,1x	3,2x

(*) Considera o EBITDA Ajustado dos últimos quatro trimestres

A venda de R\$ 125 milhões em recebíveis futuros da Fazenda Boa Vista para um fundo imobiliário no mês de Julho foi contabilizada na linha 'Obrigações com Parceiros em Empreendimentos' no balanço patrimonial, portanto fora do endividamento líquido.

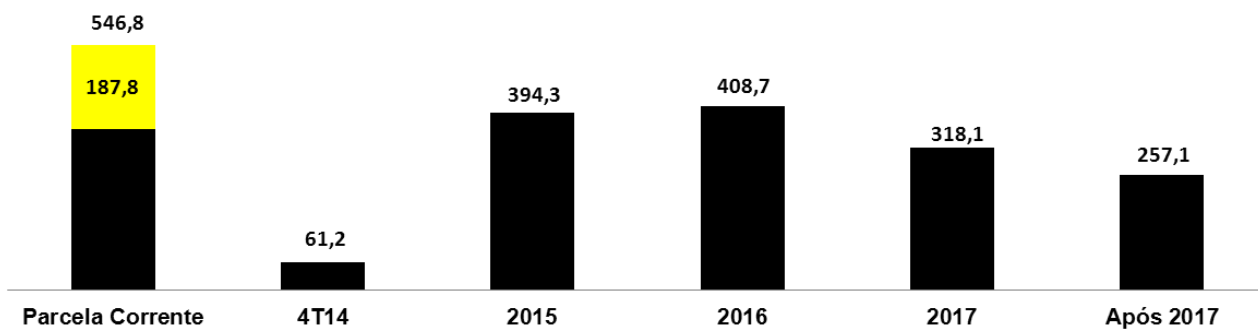
Estamos concluindo um ciclo de importantes investimentos em ativos de renda, com impacto no índice de endividamento. À medida que estes investimentos sejam concluídos com a entrada em operação dos novos ativos, esperamos a melhora destes índices.

Destacamos também que o total de Contas a Receber Performadas ao final de Setembro (R\$ 674 milhões) é superior à parcela corrente do endividamento (R\$ 547 milhões).



O gráfico a seguir detalha o cronograma de pagamento das dívidas bancárias e debêntures, em R\$ milhões, na data base de 30 de Junho de 2013:

**Endividamento: cronograma de vencimento
R\$MM**



OBS: Parcela Corrente inclui R\$187,8 milhões referentes ao financiamento à produção que serão quitados com o pagamento dos repasses nas entregas do empreendimento Horto Bela Vista. Esperamos concluir as obras até o final do segundo semestre de 2013.



Demonstração de Resultados Consolidados

revisado pelos auditores

DRE Consolidado (R\$' milhões)	3T13			3T12			9M13			9M12		
	Vertical %	Vertical %	3T13 vs 3T12	Vertical %	Vertical %	3T13 vs 3T12	Vertical %	Vertical %	9M13 vs 9M12	Vertical %	Vertical %	9M13 vs 9M12
Receita Bruta	201,5			243,9		-17%	575,2			713,5		-19%
Impostos Sobre Receita	(12,6)			(12,6)		0%	(29,5)			(38,0)		-22%
Receita Líquida	188,9	100%		231,2	100%	-18%	545,6	100%		675,4	100%	-19%
Custos Operacionais (CPV)	(118,1)	-63%		(112,1)	-48%	5%	(304,8)	-56%		(361,6)	-54%	-16%
Lucro Bruto	70,7	37%		119,1	52%	-41%	240,9	44%		313,8	46%	-23%
Despesas G&A	(25,9)	-14%		(28,7)	-12%	-10%	(75,8)	-14%		(84,7)	-13%	-11%
Outras Despesas Operacionais	(15,6)	-8%		(22,9)	-10%	-32%	(51,1)	-9%		(36,0)	-5%	42%
Resultado Operacional	29,3	16%		67,6	29%	-57%	114,0	21%		193,1	29%	-41%
Resultado Financeiro, Líquido	(13,9)	-7%		(14,4)	-6%	-4%	(45,8)	-8%		(32,9)	-5%	39%
Lucro Antes de Impostos	15,4	8%		53,2	23%	-71%	68,2	12%		160,2	24%	-57%
IR /CSLL	(8,2)	-4%		(8,4)	-4%	-2%	(19,9)	-4%		(22,7)	-3%	-12%
Lucro Líquido	7,2	4%		44,9	19%	-84%	48,3	9%		137,5	20%	-65%
EBITDA Ajustado	50,4	27%		78,3	34%	-36%	182,5	33%		227,5	34%	-20%
Margem EBITDA Ajustada	27%			34%			33%			34%		



Demonstração de Resultados por Negócio

Resultado Consolidado por Negócio 3T13 (R\$ milhões)	Renda Recorrente			Incorporações	Outros			Consolidado 3T13
	Shoppings	Sustenta	Outros Renda		Fasano	Varejo	Holding	
Receita Bruta	43,7	6,0	1,7	129,1	12,0	8,9		201,5
Impostos sobre receita	-4,1	-1,1	-0,2	-3,8	-0,8	-2,5		-12,6
Receita Líquida	39,6	4,9	1,4	125,3	11,2	6,3		188,9
Custos Operacionais (CPV)	-8,2	-3,0	-3,3	-90,7	-9,5	-3,5		-118,1
Lucro Bruto	31,5	2,0	-1,8	34,7	1,7	2,8		70,7
Margem Bruta	79%	40%	-127%	28%	15%	44%		37%
Despesas G&A	-2,9	-0,3	-0,3	-6,1	-2,6	-1,7	(12,1)	-25,9
Outras despesas operacionais	-0,6	-0,2	-0,1	-11,8	0,3	-0,3	(2,9)	-15,6
Resultado operacional	28,0	1,5	-2,2	16,8	-0,6	0,8	(14,9)	29,3
Resultado financeiro, líquido	-1,8	-0,0	-0,5	2,3	-0,1	-0,2	(13,6)	-13,9
Lucro antes de Impostos	26,1	1,5	-2,6	19,1	-0,7	0,6	(28,6)	15,4
IR/CSLL	-3,1	-0,4	-0,3	-3,2	-0,1	-0,2	(0,9)	-8,2
Lucro Líquido (ex-minoritários)	23,0	1,0	-2,9	16,0	-0,8	0,4	(29,5)	7,2
EBITDA	32,8	2,1	-2,1	22,4	-0,3	1,1	-14,4	41,6
Margem EBITDA	83%	43%	-144%	18%	-3%	17%		22%

Resultado Consolidado por Negócio 9M13 (R\$ milhões)	Renda Recorrente			Incorporações	Outros			Consolidado 9M13
	Shoppings	Sustenta	Outros Renda		Fasano	Varejo	Holding	
Receita Bruta	92,5	15,0	5,8	394,2	41,3	26,3		575,2
Impostos sobre receita	-8,8	-2,5	-0,7	-7,5	-2,4	-7,5		-29,5
Receita Líquida	83,7	12,5	5,1	386,7	38,8	18,8		545,6
Custos Operacionais (CPV)	-25,8	-8,5	-10,2	-218,1	-31,2	-10,9		-304,8
Lucro Bruto	57,9	4,0	-5,1	168,6	7,6	7,9		240,9
Margem Bruta	69%	32%	-101%	44%	20%	42%		44%
Despesas G&A	-7,4	-0,5	-0,8	-19,7	-7,4	-6,6	-33,4	-75,8
Outras despesas operacionais	-3,8	-0,8	1,4	-39,3	1,8	-0,8	-9,6	-51,1
Resultado operacional	46,7	2,8	-4,5	109,5	1,9	0,5	-42,9	114,0
Resultado financeiro, líquido	-1,7	-0,0	-0,4	3,2	-0,3	-0,6	-45,9	-45,8
Lucro antes de Impostos	45,0	2,7	-5,0	112,7	1,6	-0,1	-88,8	68,2
IR/CSLL	-7,5	-1,0	-0,7	-7,8	-0,5	-0,5	-1,9	-19,9
Lucro Líquido (ex-minoritários)	37,5	1,7	-5,6	104,9	1,1	-0,6	-90,7	48,3
EBITDA	63,3	4,5	-4,2	125,0	2,6	1,3	-41,5	151,0
Margem EBITDA	76%	36%	-82%	32%	7%	7%		28%



Balço Patrimonial

revisado pelos auditores

Balço Patrimonial Consolidado (R\$ milhões)	set/2013	jun/2013	Set/13 vs Jun/13
Caixa e Equivalentes de Caixa	502,2	484,5	4%
Contas a Receber	696,3	596,6	17%
Imóveis a Comercializar	343,7	337,7	2%
Outros	105,4	88,3	19%
Ativo Circulante	1.647,6	1.507,1	9%
Contas a Receber	191,4	183,7	4%
Imóveis a Comercializar	333,2	340,5	-2%
Créditos Diversos	66,5	65,0	2%
Intangível	167,9	167,7	0%
Imobilizado	243,7	229,9	6%
Investimentos	4,0	4,2	-5%
Propriedades para Investimentos	1.080,0	1.026,0	5%
Ativo Não Circulante	2.086,8	2.017,1	3%
Ativo Total	3.734,4	3.524,3	6%
Fornecedores	69,4	72,2	-4%
Empréstimos e Financiamentos / Debêntures	546,8	448,2	22%
Obrigações com parceiros em empreendimentos	15,5	-	
Credores por Imóveis Compromissados	-	4,3	
Adiantamento de Clientes	85,2	60,3	41%
Débitos Diversos	85,6	73,8	16%
Passivo Circulante	802,5	658,8	22%
Empréstimos e Financiamentos / Debêntures	1.439,5	1.500,8	-4%
Obrigações com parceiros em empreendimentos	105,4	-	
Débitos Diversos	62,8	49,4	27%
Passivo Não Circulante	1.607,7	1.550,2	4%
Capital Social	720,7	720,0	0%
Ações em Tesouraria	(0,4)	(0,5)	-14%
Reserva de Lucro	560,4	552,9	1%
Reservas de Capital	10,9	10,1	8%
Ajuste de Avaliação Patrimonial	24,8	24,2	3%
Patrimônio Líquido dos não Controladores	7,7	8,6	-10%
Patrimônio líquido	1.324,1	1.315,3	1%
Passivo Total	3.734,4	3.524,3	6%



NAV (Net Asset Value)

R\$' milhões	set/13
Contas a receber- Projetos Lançados ¹	1.029
Adiantamentos- Projetos Lançados ¹	(47)
Estoque a valor de mercado- Projetos Lançados ¹	1.004
Custos de construção, despesas e impostos a desembolsar - projetos lançados ¹	(429)
Estoques de áreas com infra realizada ²	430
Terrenos (land bank) a valor contábil ¹	244
Incorporações	2.230
Operações existentes	3.038
Operações em fase final de desenvolvimento	195
Expansões e Projetos futuros	1.805
Renda Recorrente³	5.039
Operação hotéis Fasano	287
Outros Negócios	287
Total	7.556
(-) Dívida Líquida ⁴	(1.484)
NAV	6.072
NAV R\$/ação	14,07

- (1) Vide o detalhamento nas tabelas abaixo
 (2) Refere-se ao landbank da Fazenda Boa Vista que já tem infra-estrutura realizada
 (3) O valor calculado reflete o fluxo de caixa a realizar dos projetos em andamento descontados à taxa real que varia entre 6,0% ao ano e 10,5% ao ano, e não considera a potencial renda recorrente do Aeroporto Executivo Catarina
 (4) Dívida Líquida ao final de Set/13 não inclui o ajuste positivo dos recebíveis performados, no valor de R\$ 674 milhões

Projetos Lançados	Contas a Receber	Adiantamento de Clientes	Estoque a Valor de Mercado	Custos de construção, despesas e impostos a desembolsar
Parque Cidade Jardim	21	-	-	(2)
Fazenda Boa Vista	271	(21)	588	(176)
Cidade Jardim Corporate Center	6	-	13	(6)
Horto Bela Vista	368	(2)	43	(90)
Praça Vila Nova	3	-	-	(2)
Benedito Lapin	9	-	-	(1)
Vitra	51	(5)	-	(21)
Las Piedras	45	(0)	50	(9)
Residência Cidade Jardim	152	(17)	14	(81)
Catarina	18	-	124	-
Mena Barreto	33	(0)	29	(23)
Cidade Jardim Town Houses	15	(2)	15	(14)
Bosque Cidade Jardim	39	-	129	(42)
Juros Capitalizados no Custo				37
Total	1.029	(47)	1.004	(429)

Terrenos (land bank) a valor contábil	Valor Aquisição
Fazenda Boa Vista	18
Parque Catarina	53
Las Piedras Villas & Hotel Fasano	39
Horto Bela Vista	43
Parque Ponta Negra (Flat)	3
Nova York	83
Outros terrenos	5
Total	244



GUIDANCES

Renda Recorrente: EBITDA de R\$ 290 milhões/ano ao final de 2015.

Incorporação: EBITDA de R\$ 180 milhões em 2014 e de R\$ 200 milhões/ano a partir de 2015 inclusive.

O EBITDA (ou LAJIDA) consiste no resultado líquido do período, acrescido dos tributos sobre o lucro, das despesas financeiras líquidas das receitas financeiras e das depreciações, amortizações e exaustões (conforme definição na ICVM 527 de 4/Out/12). O cálculo do EBITDA poderá ser ajustado por itens não recorrentes, que contribuam para a informação sobre o potencial de geração bruta de caixa nas operações da Companhia (vide a seção 'Glossário' deste release para mais detalhes).

Estas projeções sobre desempenho futuro (*guidances*) são compatíveis com os *guidances* que substituíram, e estão em linha com a atual visão estratégica da Companhia para estas duas divisões de negócio nos próximos anos. Na divisão de renda recorrente, ajustamos a orientação baseada em 'Receita' ao final de 2015, por uma baseada em 'EBITDA' ao final de 2015; e reiteramos o *guidance* de receita para o final de 2013. Na divisão de incorporações, ajustamos a orientação baseada em 'VGV dos lançamentos' na média de longo prazo, por uma baseada em 'EBITDA' do ano, o que deixa mais claro nosso modelo de negócios voltado principalmente à rentabilidade dos projetos.

Para comparação, informamos que os *guidances* vigentes até agora (divulgados através de aviso de Fato Relevante em 12 de Novembro de 2012) eram:

Incorporações: Valor Geral de Vendas (VGV) dos lançamentos de incorporações imobiliárias da Companhia e subsidiárias, de R\$ 1 bilhão por ano na média de longo prazo.

Renda recorrente: receita bruta recorrente da Companhia com sua divisão de renda, de R\$ 230 milhões ao final de 2013 e R\$ 430 milhões ao final de 2015.



GLOSSÁRIO

ABL (Área Bruta Locável): Correspondem as áreas disponíveis para locação em shoppings.

ABL Própria: Refere-se ao percentual da JHSF nos shoppings.

Contas a Receber Performadas: contas a receber de empreendimentos entregues ou empreendimentos cuja a obra esteja pelo menos 80% concluída.

EBITDA ou LAJIDA: resultado líquido do período, acrescido dos tributos sobre o lucro, das despesas financeiras líquidas das receitas financeiras e das depreciações, amortizações e exaustões (conforme definição na ICVM 527 de 4/Out/12). Este cálculo: (a) tem como base os números apresentados nas demonstrações contábeis de propósito geral previstas no Pronunciamento Técnico CPC 26 – Apresentação das Demonstrações Contábeis; e (b) não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como substituto para o lucro líquido como indicador do nosso desempenho operacional ou como substituto para o fluxo de caixa como indicador de liquidez. O cálculo do EBITDA poderá ser ajustado por itens não recorrentes, que contribuam para a informação sobre o potencial de geração bruta de caixa nas operações da Companhia. O EBITDA Ajustado não possui significado padronizado e nossa definição pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

FFO (Fund from Operations): Lucro Líquido somado a depreciação e amortização.

Margem REF: Margem Bruta Apropriar de unidades vendidas (Lucro Bruto a apropriar/ Receita Bruta a Apropriar)

Margem Estoque: Lucro Bruto do Estoque/ Estoque a valor de mercado

NOI (Net Operating Income): (+) receitas com a locação de áreas em shopping centers (sem luvas referentes ao início de operação do empreendimento) e edifícios comerciais e atividades correlatas; e (-) custo e despesas diretas de shoppings. O NOI não possui significado padronizado e nossa definição de NOI pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

POC (Percentage of Completion): De acordo com as práticas contábeis no Brasil, as receitas são reconhecidas através do método contábil de Evolução Financeira da Obra (“PoC”), medindo-se o andamento da obra até sua conclusão em termos de custos reais incorridos em relação ao total de custos orçados.

SSR: (Aluguel Mesma loja): Relação entre o aluguel faturado em uma mesma área no período atual comparado ao mesmo período do ano anterior.

SSS: (Vendas Mesma Loja): Relação entre as vendas realizadas nas mesmas lojas no período atual comparado as vendas nestas mesmas lojas no período do ano anterior.

Taxa de Ocupação: Área locada dividida pela ABL de cada shopping no fim do período apresentado.

VGv (Valor geral de venda); neste release, todas as referências a VGv correspondem ao valor total a ser potencialmente obtido, proveniente da venda de todas as unidades lançadas de determinado empreendimento imobiliário. O investidor deve estar ciente de que o VGv poderá não ser realizado ou diferir significativamente do valor das vendas contratadas, uma vez que o número total de unidades efetivamente vendidas poderá ser inferior ao número de unidades lançadas e/ou o valor da venda contratada de cada unidade poderá ser inferior ao preço de lançamento.