



INCORPORAÇÕES

SHOPPINGS

PROPRIEDADES

HOTÉIS

RELEASE DE RESULTADOS - SEGUNDO TRIMESTRE DE 2013



SHOPPING PONTA NEGRA - MANAUS



SHOPPING METRÔ TUCURUVI - SÃO PAULO



SHOPPING BELA VISTA - SALVADOR



SHOPPING CIDADE JARDIM - SÃO PAULO

Teleconferência 2T13

Quarta-feira

14 de agosto de 2013

Em Português

14h30 (horário de Brasília)

13h30 (horário de Nova York)

Tel.: +55(11) 3127-4971

Tel.: +55(11) 3728-5971

Código: JHSF

Replay: (55 11) 3127-4999

Código: 59880387

Em Inglês (tradução simultânea)

13h30 (horário de Nova York)

14h30 (horário de Brasília)

Tel.: : (1 516) 300-1066

Código: JHSF

Replay: (55 11) 3127-4999

Código: 30572336



Relações com Investidores

Eduardo S. Camara - Vice-presidente e Diretor de RI
 Marc Grossmann – Gerente
 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 (12/Ago/13): R\$ 6,25/ação
 # Ações: 431.589.683 ONs
 Valor de mercado: R\$ 2,70 bilhões
 ADTV (60 dias): R\$ 4,58 milhões

RESULTADOS DO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2013

São Paulo, 13 de Agosto de 2013 – A JHSF Participações S.A. (BM&FBovespa: JHSF3) apresenta hoje seus resultados operacionais e financeiros do segundo trimestre e primeiro semestre 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 2T13

- Inauguração do Shopping Metrô Tucuruvi em Abril, com excelente performance
- Comercialização de Shoppings: 100% no Cidade Jardim, 98% no Metrô Tucuruvi, 94% no Ponta Negra e 85% no Catarina Fashion Outlet
- Lançamento de terrenos e estâncias na Fazenda Boa Vista, com VGV total de R\$ 298 milhões
- Margem bruta cresceu para 49% no 2T13 (43% no 2T12) e 48% no 1S13 (44% no 1S12)
- Despesas G&A caíram 13% no 2T13 vs. 2T12 e 11% no 1S13 vs. 1S12
- Pagamento de R\$ 80 milhões, ou R\$ 0,186/ação, em dividendos (15/Maio)
- Instalação do Conselho Fiscal

Eventos Recentes

- Inauguração do Shopping Ponta Negra, em Agosto
- O FII JHSF Rio Bravo Fazenda Boa Vista Capital Protegido captou R\$ 125 milhões, em Julho
- Lançamento no mês de Julho, dos empreendimentos residenciais Mena Barreto e Cidade Jardim Town Houses (VGV total de R\$ 96 milhões)
- Assinatura HOJE (13/Ago) do plano de outorga do Aeroporto Executivo Catarina

Resumo do Resultado Consolidado

Consolidado R\$ milhões	2T13	2T12	%	1S13	1S12	%
Receita Bruta	199,0	240,5	-17,3%	373,7	469,6	-20,4%
Lucro Bruto	91,1	97,6	-6,7%	170,1	194,7	-12,6%
Margem Bruta	49%	43%	5,5 pp	48%	44%	3,9 pp
EBITDA	57,3	66,2	-13,5%	103,7	138,9	-25,4%
Margem EBITDA	31%	29%	1,3 pp	29%	31%	-2,2 pp
EBITDA Ajustado	72,9	69,8	4,5%	135,1	147,2	-8,2%
Margem EBITDA Ajustado	39%	31%	8,1 pp	38%	33%	4,7 pp
Lucro Líquido	17,0	42,5	-60,0%	41,1	92,6	-55,7%
Margem Líquida	9%	19%	-9,7 pp	12%	21%	-9,3 pp



ÍNDICE

COMENTÁRIOS DE ADMINISTRAÇÃO	4
RENDA RECORRENTE	5
Shopping Cidade Jardim	8
Shopping Bela Vista (Salvador)	9
Shopping Metrô Tucuruvi.....	10
Shopping Ponta Negra (Manaus)	10
Catarina Fashion Outlet.....	11
Próximos projetos de renda recorrente.....	11
VAREJO	12
Aeroporto Executivo Catarina	13
INCORPORAÇÕES	14
Fazenda Boa Vista.....	17
Catarina Corporate Center.....	18
Horto Bela Vista	18
Las Piedras Villas & Hotel Fasano.....	19
Residência Cidade Jardim	19
Novos lançamentos.....	20
Lançamentos Futuros	21
HOTÉIS	22
DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO CONSOLIDADO	24
Receita Bruta.....	24
Lucro Bruto	24
Despesas G&A e Outras Operacionais	25
EBITDA Ajustado.....	26
Despesas Financeiras, Líquidas.....	26
Lucro líquido	27
Contas a Receber de Imóveis e Adiantamento de Clientes	27
Estoque de Imóveis a comercializar	28
Endividamento e Liquidez.....	28
Dividendos e Conselho Fiscal.....	29
DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO CONSOLIDADAS	30
DRE Resultado por Negócio.....	31
Balanço Patrimonial Revisado.....	32
NAV - Net Asset Value	33
GUIDANCES	34
GLOSSÁRIO	35



COMENTÁRIOS DE ADMINISTRAÇÃO

A JHSF Participações SA, empresa que se consolida no segmento de renda recorrente, tem forte presença no mercado de incorporações de alto padrão e participa estrategicamente nos setores de hotelaria e varejo, alcançou um lucro líquido consolidado de R\$ 17 milhões no 2T13 e R\$ 41 milhões no 1S13. Estes resultados refletem a fase de investimentos concentrados no desenvolvimento de 3 shoppings, dois já inaugurados, sendo que o último será inaugurado no 4T13, e as vendas na área de incorporação para nossos clientes de alta renda.

A Divisão de renda recorrente apresentou muito bons resultados e em linha com nossa expectativa, com receitas de R\$ 37 milhões e resultado líquido de R\$ 11 milhões no segundo trimestre. O crescimento das receitas foi impulsionado pelo início da operação dos shoppings Bela Vista em julho de 2012 e Metrô Tucuruvi em abril de 2013, e pela boa performance verificada no shopping Cidade Jardim. O aumento de custos e despesas é justificado pelo início das operações dos novos shoppings e pelo início da operação da Sustenta, nossa atividade que atua no segmento de comercialização de energia e serviço de telefonia. O shopping Ponta Negra em Manaus inaugurou na semana passada, com grande sucesso de público.

A comercialização dos nossos shoppings, tanto no mix de lojas do Cidade Jardim quanto na locação dos shoppings inaugurados em 2013 e o Catarina Fashion Outlet, está avançada e segue em linha com a estratégia que traçamos, alcançando 98% no Metrô Tucuruvi, 94% no Ponta Negra e 85% no Catarina Fashion Outlet.

A performance de vendas na área de incorporações e os resultados estão em linha com o esperado. Lançamos novas fases da Fazenda Boa Vista no final do 2T13, com VGV de R\$ 298 milhões. As receitas atingiram R\$ 139 milhões no 2T13 e refletem principalmente o aumento nas vendas na Fazenda Boa Vista e a variação POC menor nos empreendimentos Horto Bela Vista em Salvador (com entregas previstas para o 2S13), Cidade Jardim Corporate Center, Benedito Lapin e Praça Vila Nova (já entregues). Com a mudança no mix de produtos e predominância em terrenos, as margens brutas neste segmento da JHSF melhoraram significativamente, alcançando 51% no 2T13 e 1S13. Apesar da despesa extraordinária com pagamento de aluguel garantido aos proprietários da torre Continental Tower, a margem líquida melhorou de 30% no 2T12 e 33% no 1S12, para 34% no 2T13 e 35% no 1S13. Apesar da demora para conseguir as aprovações nos órgãos competentes, lançamos no mês de julho com os empreendimentos Mena Barreto e um novo conceito de produto, Cidade Jardim Townhouses, e esperamos lançar em breve o projeto diferenciado do Bosque Cidade Jardim.

Seguimos cuidando de perto, e com rigor, de todas as variáveis que impactam no prazo e custo destas obras, ainda mantendo a reconhecida alta qualidade já característica no nosso produto final.

Nossa divisão de varejo registrou o crescimento nas vendas da marca Hermès e um aumento no ticket médio de compras no 1S13 vs. 1S12. No entanto as receitas líquidas caíram no 2T13 vs. 2T12, devido principalmente ao processo de importação de produtos, o que impactou os resultados desta divisão em 2013. Atualmente avaliamos alternativas para melhorar a lucratividade e vendas desta divisão, e esperamos trazer novas marcas internacionais para o nosso portfólio no segundo semestre.

Os resultados obtidos na operação de hotéis estão em linha com o esperado. A ocupação e diárias médias nos nossos hotéis se mantiveram estáveis e acima dos concorrentes em cada uma das nossas praças de atuação. Os custos e despesas operacionais cresceram em linha com o aumento de receita, e também em função da renegociação de aluguel do prédio de São Paulo.



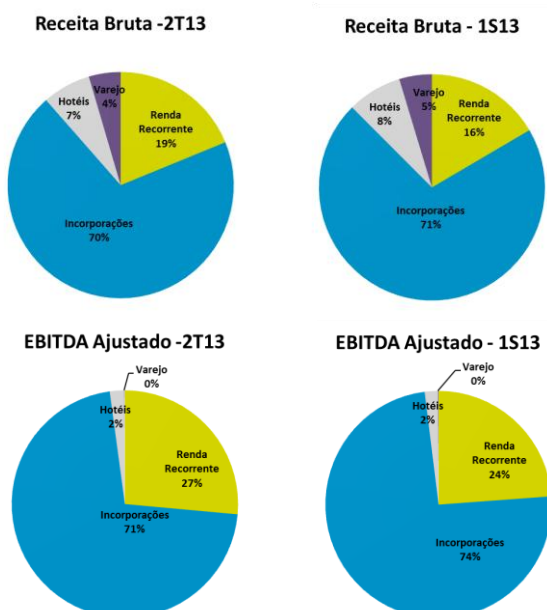
Os resultados obtidos na holding no 2T13 refletem as despesas extraordinárias com: (a) pagamento de aluguel garantido (R\$ 12,2 milhões); (b) efeito não caixa de variação no valor do nosso investimento no FII CSHG JHSF Prime Offices (temos 22% das quotas deste fundo), com impacto de R\$ 12,3 milhões no 2T13 vs. 2T12; (c) abertura do shopping Metrô Tucuruvi; e (d) o efeito temporal do pagamento de remuneração variável.

Neste trimestre destacamos o pagamento de R\$ 80 milhões em dividendos em 15 de Maio, e a instalação do Conselho Fiscal e o início das operações do centro de serviços compartilhados de finanças da Companhia.

Olhando à frente, nossa expectativa é iniciar a terraplenagem e construção do aeroporto executivo Catarina, e inaugurar o 'Catarina Fashion Outlet', no quarto trimestre do ano. Seguimos avançando no processo de obtenção da licença ambiental do projeto do aeroporto junto à Cetesb (licença de instalação), necessária para iniciarmos as obras. Realizamos no mês de junho as audiências públicas em São Roque e Mairinque, e ambas transcorreram normalmente. Trata-se das etapas finais e importantes do licenciamento.

No final de Julho, o FII JHSF Rio Bravo Fazenda Boa Vista Capital Protegido captou R\$ 125 milhões, para investir no nosso empreendimento residencial Fazenda Boa Vista. A JHSF pretende usar este recurso para melhorar a sua estrutura de capital e liquidez, refletindo uma postura conservadora na gestão de caixa. 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.

Hoje vemos que aproximadamente 70% da receita e 71% do EBITDA da Companhia vêm da nossa área de incorporações. Considerando que caminhamos para ter 5 shoppings abertos no final de 2013, 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 (conforme já consta no *guidance*) e EBITDA da Companhia a partir do final de 2015.





RENDA RECORRENTE

Resultado RENDA RECORRENTE (R\$ milhões)	2T13	2T12	2T13 vs. 2T12	1S13	1S12	1S13 vs. 1S12
Receita Bruta	37,4	17,3	117%	61,9	32,5	90%
Impostos sobre receita	-3,9	-2,0	93%	-6,6	-3,8	73%
Receita Líquida	33,5	15,2	120%	55,3	28,7	93%
Custos Operacionais (CPV)	-16,5	-6,0	177%	-30,1	-12,6	139%
Lucro Bruto	17,0	9,3	83%	25,2	16,1	57%
Margem Bruta	51%	61%		46%	56%	
Despesas G&A	-2,5	-0,8	200%	-5,3	-2,2	137%
Outras despesas operacionais	-0,6	-0,9	-25%	-2,3	-2,3	-1%
Resultado operacional	13,9	7,6	83%	17,7	11,6	53%
EBITDA	20,8	11,3	85%	30,8	19,0	62%
Margem EBITDA	62%	74%		56%	66%	
Resultado financeiro, líquido	1,0	-0,8	-213%	0,1	-1,6	-108%
Lucro antes de Impostos	14,8	6,7	120%	17,8	10,0	78%
IR /CSLL	-4,3	-1,7	151%	-5,4	-2,6	110%
Lucro Líquido (ex-minoritários)	10,6	5,0	109%	12,4	7,4	67%
Margem Líquida	32%	33%		22%	26%	

RENDA RECORRENTE (R\$ milhões)	2T13				1S13			
	Shoppings	Sustenta	Outros	TOTAL	Shoppings	Sustenta	Outros	TOTAL
Receita Bruta	29,5	5,9	2,0	37,4	48,8	9,0	4,1	61,9
Impostos sobre receita	-2,8	-0,8	-0,2	-3,9	-4,7	-1,4	-0,5	-6,6
Receita Líquida	26,7	5,1	1,7	33,5	44,1	7,6	3,6	55,3
Custos Operacionais (CPV)	-8,2	-3,7	-4,6	-16,5	-17,6	-5,5	-6,9	-30,1
Lucro Bruto	18,5	1,4	-2,9	17,0	26,4	2,1	-3,3	25,2
Margem Bruta	69%	27%		51%	60%	27%		46%
Despesas G&A	-2,1	-0,2	-0,3	-2,5	-4,5	-0,2	-0,5	-5,3
Outras despesas operacionais	-2,1	-0,3	1,7	-0,6	-3,3	-0,6	1,6	-2,3
Resultado operacional	14,3	0,9	-1,4	13,9	18,6	1,3	-2,2	17,7
Resultado financeiro, líquido	1,0	-0,0	-0,0	1,0	0,1	-0,0	0,0	0,1
Lucro antes de Impostos	15,3	0,9	-1,4	14,8	18,7	1,3	-2,2	17,8
IR /CSLL	-3,7	-0,4	-0,2	-4,3	-4,4	-0,6	-0,4	-5,4
Lucro Líquido (ex-minoritários)	11,6	0,5	-1,6	10,6	14,4	0,7	-2,6	12,4
EBITDA	20,7	1,5	-1,3	20,8	30,4	2,4	-2,1	30,8
margem	77%	29%	-77%	62%	69%	31%	-57%	56%
FFO	18,0			17,5	26,2			25,5
margem	67%			52%	59%			46%

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.

Verificamos aumento substancial de receita e lucro líquido em Renda Recorrente no 2T13 vs. 2T12 e no 1S13 vs. 1S12, devido principalmente à melhor performance do shopping Cidade Jardim, e ao início de operação dos shoppings Bela Vista em Julho de 2012 e Metrô Tucuruvi em Abril de 2013. Os custos e despesas operacionais cresceram em função do início da operação e da administração destes dois novos shoppings – o que consideramos natural e temporário. As margens do segmento de renda recorrente refletem os demais negócios iniciados entre 2012 e 2013, com margens inferiores às de shoppings. Acreditamos que as margens neste segmento de negócios

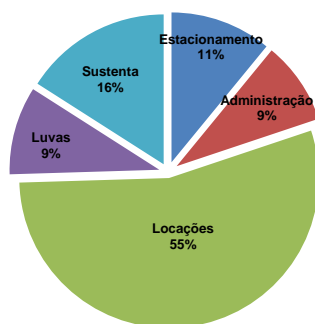


melhorarão gradualmente, à medida que os novos shoppings alcancem a operação completa e normalizada.

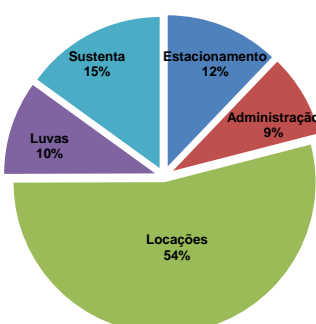
O segmento de 'Renda Recorrente' compõe-se de: (a) locação e administração de **shopping centers** (cerca de 80% da receita líquida no 2T13); (b) comercialização de energia e serviços de telecomunicações dentro dos empreendimentos, através da nossa empresa '**Sustenta**' (cerca de 15% da receita líquida no 2T13); e (c) **outras** atividades de renda, como administração de condomínios e estacionamentos fora de shopping, consultoria imobiliária a fundos imobiliários e renda pelo investimento em quotas de fundos imobiliários (cerca de 5% da receita líquida no 2T13).

Olhando especificamente o resultado com locação e administração de shoppings, destacamos a receita bruta de R\$ 30 milhões e o FFO (Funds From Operation) de R\$ 18 milhões no 2T13; e as margens EBITDA e FFO de 77% e 67% das receitas líquidas respectivamente.

Receita Shoppings + Sustenta 2T13
R\$ 35,1 milhões



Receita Shoppings + Sustenta 1S13
R\$ 57,4 milhões



Renda Recorrente	Localização	% JHSF	ABL Total	ABL Própria	% Locado	Prestação de Serviços	NOI Recorrente JHSF (R\$ milhões)
Shopping Cidade Jardim	São Paulo - SP	100%	39.060	39.060	100%	A/E/Sustenta	62,3
Shopping Bela Vista	Salvador- BA	51%	51.229	26.127	95%	A/Sustenta	24,1
Shopping Metrô Tucuruvi	São Paulo - SP	100%	32.793	32.793	98%	A/E/Sustenta	52,0
Shopping Ponta Negra	Manaus- AM	80%	36.532	29.225	94%	A/E/Sustenta	37,6
em Operação			159.614	127.205			176,0
Catarina Fashion Outlet	São Roque- SP	100%	20.484	20.484	85%	A/E/Sustenta	19,9
em Desenvolvimento			20.484	20.484			19,9
Cidade Jardim Shops	São Paulo - SP	100%	5.000	5.000			14,2
Expansão Cidade Jardim	São Paulo - SP	100%	1.965	1.965			7,3
Expansão Bela Vista	Salvador- BA	51%	22.310	11.378			13,2
Expansão Metrô Tucuruvi	São Paulo - SP	100%	14.048	14.048			21,0
Expansão Ponta Negra	Manaus- AM	80%	9.704	7.763			8,5
Reserva I	São Paulo - SP	100%	26.000	26.000			31,5
Reserva II	São Paulo - SP	100%	64.000	64.000			99,8
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%	-	-			-
em Projeto			180.230	167.357			228,6
			360.327	315.046			424,6

OBS: A: Administração do Shopping; E: Estacionamento; Sustenta: Comercialização de energia e/ou serviços de telecomunicações.

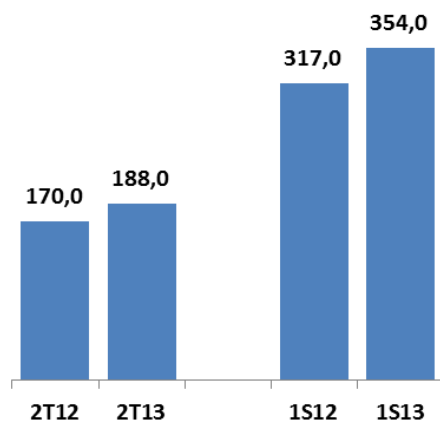


Shopping Cidade Jardim

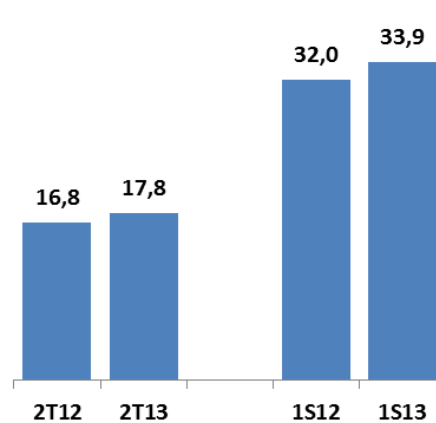
www.shoppingcidadejardim.com/

Neste 2T13 seguimos trazendo novidades (algumas exclusivas), como as lojas **Fendi**, **Repetto**, **John John**, **Versace Collection**, **Longchamp** e **Fred Perry**, entre outros. No mês de Abril realizamos no shopping a 7ª edição do “Fashion Day”, com excelente público e sucesso, e em Julho tivemos a reinauguração da loja **Chanel**, agora maior, com 306 m². Anunciaremos nos próximos meses o restaurante **Parigi Bistrot** e a primeira loja da **Breitling** no Brasil, entre outras novidades. O shopping apresentou crescimento de vendas, alcançando R\$ 188 milhões no 2T13 (+10,6% vs. 2T12) e R\$ 354 milhões no 1S13 (+11,7% vs. 1S12); e de receita total, alcançando R\$ 17,8 milhões no 2T13 (+6,0% vs. 2T12) e R\$ 33,9 milhões no 1S13 (+5,9% vs. 1S12).

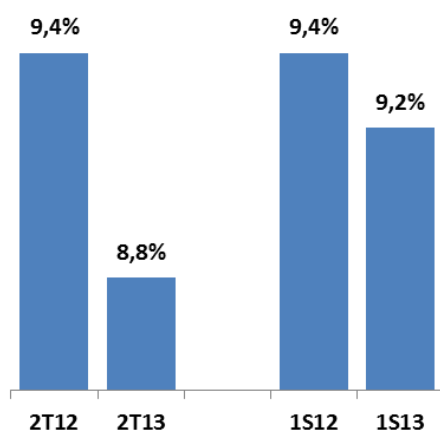
Vendas Totais
(R\$ milhões)



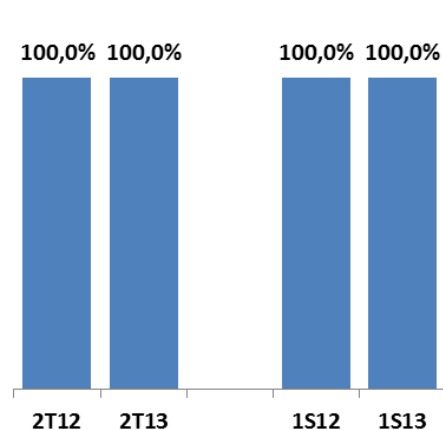
Receita Total
(R\$ milhões)



Custo de Ocupação



Taxa de Ocupação





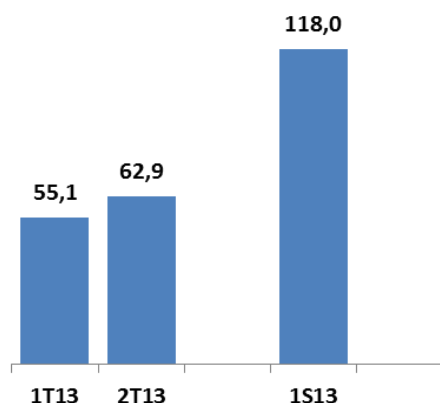
Shopping Bela Vista (Salvador)

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

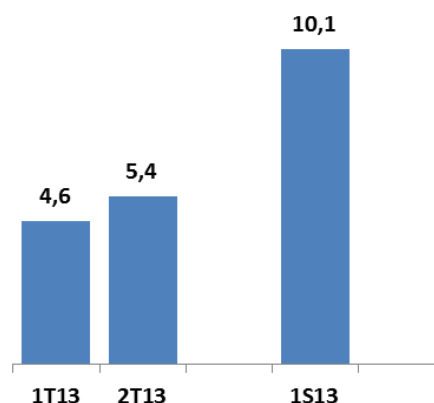
Inaugurado em julho do ano passado, este shopping segue estabelecendo-se em linha com o esperado, seguindo o processo de ramp-up das vendas e de geração de receita conforme o fluxo de clientes aumenta e mais lojas inauguram. Percebemos um aumento de estimados 30% no fluxo de pessoas no shopping após a inauguração de novas linhas de ônibus no entorno do empreendimento, no início de Junho. O shopping vendeu R\$ 62,9 milhões no 2T13 (+14,2% vs. 1T13) e 118,0 milhões no 1S13; e faturamos R\$ 5,4 milhões no 2T13 (+17,4% no 1T13) e R\$ 10,1 milhões no 1S13, incluindo receitas com locação, luvas e outros serviços.

Esperamos que o fluxo de clientes aumente ainda mais e em breve, devido à: (a) recente inauguração, neste mês de Julho, do **supermercado Gbarbosa** e o **boliche** (com 9 pistas, é o maior da cidade); (b) inauguração, em Outubro próximo, do maior e mais completo **SAC - Serviço de Atendimento ao Cidadão** de Salvador (equivalente ao Poupatempo de São Paulo); (c) entrega neste segundo semestre das 9 torres residenciais, com o total de 1.460 apartamentos, que estamos concluindo no Horto Bela Vista, projeto integrado ao shopping; e (d) inauguração da estação Acesso Norte de metrô, prevista para a Copa do Mundo em 2014.

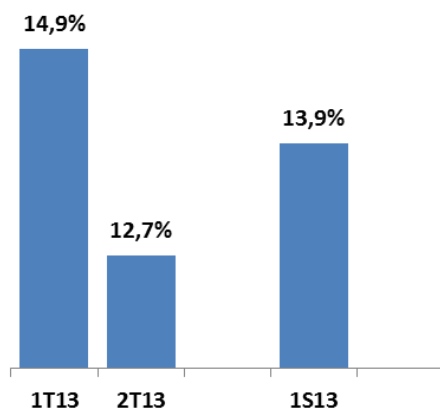
Vendas Totais
(R\$ milhões)



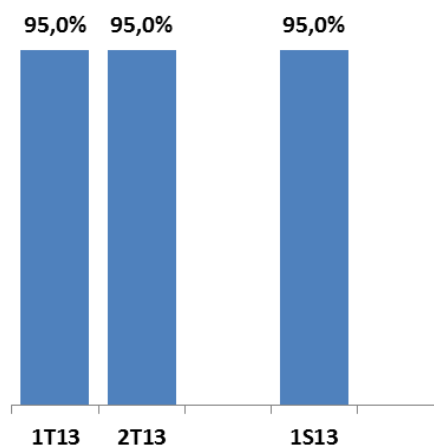
Receita Total
(R\$ milhões)



Custo de Ocupação



Taxa de Ocupação



Obs: A operação do Shopping Bela Vista começou em Julho de 2012, por isso a comparação com 1T13



Shopping Metrô Tucuruvi

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

A operação deste shopping mostra-se um sucesso, desde sua inauguração em 18 de Abril de 2013: as vendas foram de R\$ 56,4 milhões no 2T13 (operação em aproximadamente 2,5 meses); a receita com locação, estacionamento, administração e outros serviços foi de R\$ 11,6 milhões no mesmo período - acima do que esperávamos; e a taxa de ocupação já alcança 98% da ABL. Ainda há potencial de incremento, considerando que apenas 22.291 m² do total de 32.793 m² de ABL do shopping, estavam efetivamente abertos ao final de junho. As 6 salas de cinema (Cinemark) e o piso plataforma do shopping abriram ao público nos últimos dias – agregando mais 10.300 m² de ABL aproximadamente. O shopping tem recebido grande fluxo de pessoas – cerca de 40-50 mil/dia – e os lojistas mostram-se satisfeitos com as vendas, conforme verificamos através de pesquisa.

Considerando a recente abertura das novas áreas no shopping, nossa expectativa é que a receita com estacionamento e locações aumente. Estimamos que a atual estrutura do shopping, com 32.793 m² de ABL, gere receita bruta recorrente de R\$ 67,1 milhões/ano e NOI recorrente de R\$ 52,0 milhões/ano¹.

Shopping Ponta Negra (Manaus)

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

Inauguramos este shopping na semana passada, em 8 de Agosto. O shopping é de alto padrão, tem o total de 36.532 m² de área locável (a JHSF detém 80%), espaço para 190 lojas e 1.936 vagas de garagem e iniciou a operação com 94% da área locada e cerca de 100 lojas efetivamente abertas ao público. O investimento da JHSF previsto no desenvolvimento desta primeira fase do shopping é de R\$ 206 milhões (líquido de receita com luvas), já praticamente todo desembolsado. A JHSF prestará os serviços de administração do shopping e estacionamento e comercialização de energia e telecomunicações neste empreendimento, incrementando o retorno do projeto.

Entre as principais lojas do shopping nós destacamos: **Richards, Zara, Osklen, John John, Arezzo, Animale, Bob Store, Le Lis Blanc, Livraria Cultura, Cinépolis (com as 10 primeiras salas vip da cidade), Capital Steak House, Cachaçaria do Dedé e Laboratório Edwiges.**

Estimamos que a entrega das 7 torres residenciais localizadas junto ao shopping, desenvolvidas pela Direcional dentro do empreendimento Parque Ponta Negra, e com o total de 820 apartamentos, será concluída até o final do ano, o que deverá aumentar o fluxo de pessoas dentro do nosso shopping.



¹ Receita Bruta: Inclui locação e ocupação total, a receita da administração do shopping e do estacionamento, e a prestação de serviços de energia e telecomunicações; não inclui receita com luvas; o NOI exclui despesas do proprietário com a operação do shopping e o pagamento da concessão ao metrô.



Catarina Fashion Outlet

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

As obras de construção do Catarina Fashion – um outlet de alto padrão efetivamente - seguem aceleradas, de modo que a **inauguração está prevista para o 4T13**. A comercialização segue bem e já atinge 85% da área locável: recentemente locamos áreas para **Adidas, Carmen Steffens e Cris Barros**.

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

Próximos projetos de renda recorrente

. **Cidade Jardim Shops:** será um estabelecimento comercial de alto padrão, com aproximadamente 5 mil m² de ABL, localizado no coração dos Jardins, entre as ruas Sarandi, Vitorio Fasano e Haddock Lobo. O terreno para este empreendimento já está formado e o processo de reforma está tramitando na Prefeitura. Nossa previsão é inaugurar no primeiro semestre de 2015.

. **Reserva I:** conjunto de 7 casas de propriedade da JHSF, ao lado do Parque Cidade Jardim, que serão reformadas e transformadas em pequenos escritórios para profissionais liberais, family offices, ONGs, etc, com ABL total de 26 mil m².

. **Reserva II:** empreendimento que será desenvolvido nas proximidades do Shopping Cidade Jardim, com aproximadamente 64 mil m² de ABL para shopping e escritórios. O projeto de arquitetura, de Daniel Libeskind está bastante adiantado, e estamos aguardando manifestação dos órgãos governamentais em relação as autorizações e contrapartidas.

. **Build-to-Suit** para Escola Internacional e de alto padrão: a ser desenvolvido em terreno de aproximadamente 15 mil m² no bairro Cidade Jardim, em grande parte já adquirido e aguardando regularização. Seguimos em processo de negociação com a escola. Nossa previsão é inaugurar em 2016.

. **Edifício residencial em NY:** extremamente bem localizado, este edifício será reformado e terá sua área praticamente duplicada, conforme permite a legislação municipal e já foi solicitado. Nossa proposta é obter renda de locação de apartamentos residenciais, a partir de 2016.

. **Expansão Shopping Metrô Tucuruvi:** +14.048 m² de ABL Própria

. **Expansão Shopping Cidade Jardim:** +1.965 m² de ABL Própria

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

. **Expansão Shopping Bela Vista:** +11.378 m² de ABL Própria.

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



VAREJO



Resultado VAREJO (R\$ milhões)	2T13	2T12 proforma	2T13 vs. 2T12	1S13	1S12 proforma	1S13 vs. 1S12
Receita Bruta	9,0	9,5	-5%	17,5	17,3	1%
Impostos sobre receita	-2,6	-2,6	-1%	-5,0	-4,7	6%
Receita Líquida	6,5	6,9	-6%	12,5	12,6	-1%
Custos Operacionais (CPV)	-3,7	-3,5	6%	-7,4	-6,6	11%
Lucro Bruto	2,7	3,4	-19%	5,1	6,0	-15%
Margem Bruta	42%	49%		41%	48%	
Despesas G&A	-2,4	-2,2	9%	-4,9	-4,1	19%
Outras despesas operacionais	-0,3	-0,1	162%	-0,5	-0,1	355%
Resultado operacional	0,1	1,1	-94%	-0,2	1,8	
EBITDA	0,2	1,2		0,1	1,9	-96%
Margem EBITDA	4%	17%		1%	15%	
Resultado financeiro, líquido	-0,3	-0,3	-12%	-0,5	-0,5	-6%
Lucro antes de Impostos	-0,2	0,8		-0,7	1,3	
IR /CSLL	-0,2	-0,2	3%	-0,3	-0,3	20%
Lucro Líquido (ex-minoritários)	-0,4	0,6		-1,0	1,0	
Margem Líquida	-6%	8%		-8%	8%	

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

Neste primeiro semestre de 2013 verificamos aumento de 5% nas vendas da marca Hermès e crescimento de 10% no ticket médio de compras na nossa divisão de varejo. Mantivemos uma atuação comercial ativa, captando novos clientes, acumulando um aumento em torno de 20% do nosso *database*. Este mercado tem como característica apresentar um segundo semestre mais forte que o primeiro, tanto em vendas como em resultado.

A marca Pucci apresentou crescimento no 1T13 (10% vs. 1T12), queda no 2T13 (11% vs. 2T12) devido ao cronograma de embarques, e já contabiliza crescimento de 36% no mês de Julho, com a chegada da nova coleção Pre-Fall 13, e 2% no acumulado do ano.

A demanda pelos produtos Jimmy Choo continua elevada. Entretanto, o atraso no processo de envio de mercadoria da nova coleção Spring Summer 2013, impactou a disponibilidade e a venda dos produtos, justificando grande parte da redução de 6% na receita da divisão de Varejo no 2T13 vs. 2T12.

Os custos operacionais subiram em 4% no 2T13 vs. 2T12, e 12% no 1S13 vs. 1S12, devido principalmente à desvalorização do real, e aumento nos custos de importação. Já na linha de



despesas G&A, os aumentos na comparação de períodos devem-se a maiores despesas com prospecção de novos negócios, readequação da estrutura da Hermès para expansão da sua loja no Brasil e as despesas de start up da Valentino.

No final de 2012 iniciamos uma joint venture para as marcas Valentino e Red Valentino, onde a JHSF participa com 20%, contabilizando os resultados por equivalência. Isso impactou negativamente o semestre em R\$ 406 mil.

Atualmente as operações com HERMÉS, JIMMY CHOO e EMILIO PUCCI têm uma loja cada no Shopping Cidade Jardim, e a VALENTINO tem duas operações em São Paulo, no Shopping Cidade Jardim e duas no Rio de Janeiro. Olhando à frente, pretendemos abrir novos canais de venda para estas marcas no Brasil e trazer a operação de mais uma marca internacional.

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.



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

Assinamos 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)	2T13	2T12	2T13 vs. 2T12	1S13	1S12	1S13 vs. 1S12
Receita Bruta	138,7	199,8	-31%	265,1	392,3	-32%
Impostos sobre receita	-4,1	-7,6	-47%	-3,7	-14,2	-74%
Receita Líquida	134,7	192,2	-30%	261,4	378,2	-31%
Custos Operacionais (CPV)	-66,3	-109,6	-39%	-127,5	-212,5	-40%
Lucro Bruto	68,4	82,7	-17%	133,9	165,7	-19%
Margem Bruta	51%	43%		51%	44%	
Despesas G&A	-6,1	-16,8	-64%	-13,6	-31,1	-56%
Outras despesas operacionais	-14,9	-4,8	210%	-27,0	-6,7	301%
Resultado operacional	47,3	61,0	-22%	93,3	127,9	-27%
EBITDA Ajustado	64,5	68,1	-5%	124,9	141,0	-11%
Margem EBITDA Ajustado	48%	35%		48%	37%	
Resultado financeiro, líquido	0,6	2,6	-76%	1,5	7,8	-81%
Lucro antes de Impostos	47,9	63,7	-25%	94,8	135,7	-30%
IR/CSLL	-2,5	-5,3	-53%	-4,7	-10,8	-57%
Lucro Líquido (ex-minoritários)	45,5	58,4	-22%	90,2	124,9	-28%
Margem Líquida	34%	30%		35%	33%	

A performance de vendas na área de incorporações e os resultados estão em linha com o esperado. As receitas atingiram R\$ 139 milhões no 2T13 e refletem principalmente o aumento nas vendas na Fazenda Boa Vista (+R\$ 33 milhões), e a variação POC menor, vs. 2012, nos empreendimentos Horto Bela Vista em Salvador (com entregas previstas para o 2S13), Cidade Jardim Corporate Center, Benedito Lapin e Praça Vila Nova, já entregues (-R\$ 105 milhões).

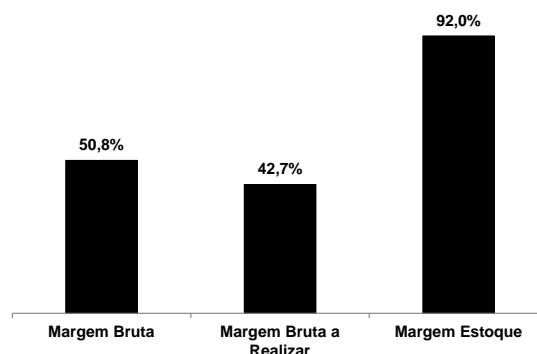
Incorporações: Receita Bruta						
R\$ milhões	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Parque Cidade Jardim	-	0,3		0,0	0,6	
Fazenda Boa Vista	75,4	45,6		128,9	75,1	
Cidade Jardim Corporate Center	0,3	56,9		3,7	101,9	
Horto Bela Vista	30,4	58,5		78,8	103,1	
Praça Vila Nova	0,7	14,7		1,4	38,2	
Benedito Lapin	2,3	9,7		3,3	19,0	
Residência Cidade Jardim	11,3	8,4		16,2	35,0	
Vitra	10,3	4,7		17,4	8,0	
Las Piedras	2,2	1,0		3,8	11,5	
Catarina Corporate Center	5,3	-		10,5	0,0	
Outros	0,5	0,0		1,0	0,0	
Total	138,7	199,8	-31%	265,1	392,3	-32%



Com a mudança no mix de produtos e predominância em terrenos na Fazenda Boa Vista, as margens brutas neste segmento da JHSF melhoraram significativamente e alcançaram 51% no 2T13 e 1S13.

A margens REF (margem bruta a realizar) e Estoque alcançaram 43% e 92% respectivamente, ao final de junho de 2013.

As despesas G&A caíram na comparação ano contra ano, em função dos gastos menores com comissões – após a finalização das obras de alguns projetos – e da reclassificação contábil de despesas de holding de incorporações para a holding consolidado. A despeito da despesa extraordinária com pagamento de aluguel garantido no Cidade Jardim Corporate Center (vide seção Despesas G&A deste release para mais detalhes), que tivemos em 2013 mas não em 2012 (R\$ 12,2 milhões), a margem líquida melhorou de 30% no 2T12 e 33% no 1S12, para 34% no 2T13 e 1S13.



No final do 2T13 lançamos novas fases da Fazenda Boa Vista, com VGV de R\$ 298 milhões. Apesar da demora para conseguir as aprovações nos órgãos competentes, lançamos no mês de julho o empreendimento residencial Mena Barreto 423 e um novo conceito de produto com o Cidade Jardim Townhouses; e esperamos lançar em breve o projeto diferenciado do Bosque Cidade Jardim.

Lançamentos recentes e em aprovação (R\$ milhões)		VGV
Fazenda Boa Vista		298
Mena Barreto		67
Cidade Jardim Town Houses		29
Bosque Cidade Jardim		165
Total		559

Incorporações: Vendas Contratadas (R\$ milhões)	2T13	2T12	1S13	1S12
Parque Cidade Jardim / Corporate Center	0,2	18,8	3,8	29,7
Fazenda Boa Vista	62,6	40,8	91,9	80,3
Horto Bela Vista	10,9	12,9	16,0	30,9
Praça Vila Nova	0,5	1,2	1,0	2,5
Benedito Lapin	2,3	2,9	2,6	5,1
Vitra	1,6	1,1	2,3	2,4
Las Piedras	2,2	1,0	3,8	8,0
Residência Cidade Jardim	17,4	12,5	18,9	134,3
Total	97,8	91,2	140,3	293,2

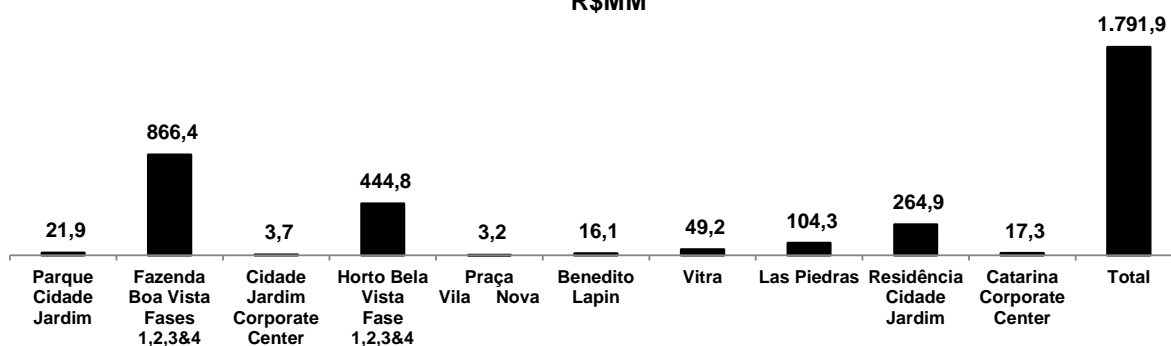
(1) Inclui correção monetária contratual

Considerando as vendas já realizadas até Junho de 2013, ainda temos R\$ 235,4 milhões de receita para reconhecer na demonstração de resultados.

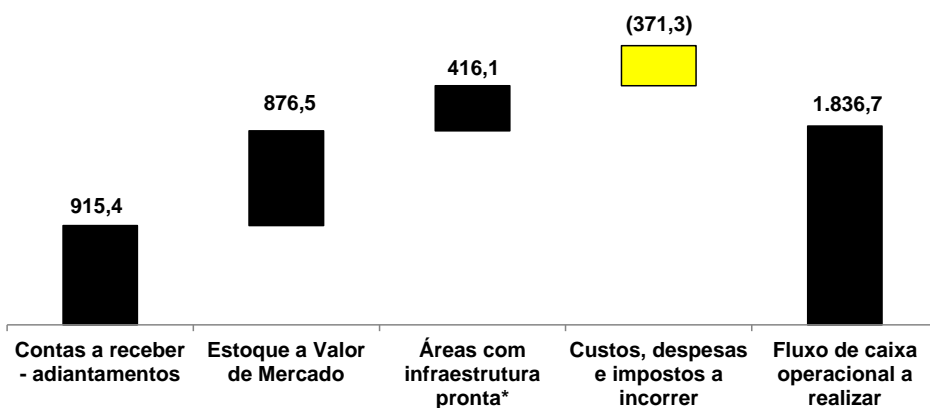


Incorporações (R\$' milhões)	Vendas Contratadas até Jun/13	Receitas Reconhecidas até Jun/13	Receita a Reconhecer	Andamento da Obra
Fazenda Boa Vista	1.133,5	1.087,5	46,0	93,0%
Horto Bela Vista	539,0	498,7	40,3	85,5%
Residência Cidade Jardim	181,7	63,5	118,2	34,9%
Vitra	121,9	91,0	30,9	74,7%
Total	1.976,1	1.740,7	235,4	

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



**Fluxo de Caixa a Realizar
Projetos Lançados
R\$MM**





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



Grande destaque do trimestre, lançamos as fases 4 e 8 (volta do golfe) do empreendimento Fazenda Boa Vista somando VGV de R\$ 298 milhões composto de lotes e estâncias.

Neste trimestre vendemos R\$ 61 milhões (vs. vendas de R\$ 41 milhões no 2T12).

No final de Julho, o FII JHSF Rio Bravo Fazenda Boa Vista Capital Protegido captou R\$ 125,4 milhões. A JHSF pretende usar este recurso para melhorar a sua estrutura de capital, face aos investimentos previstos na área de renda recorrente e à postura conservadora na gestão de caixa. 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.





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

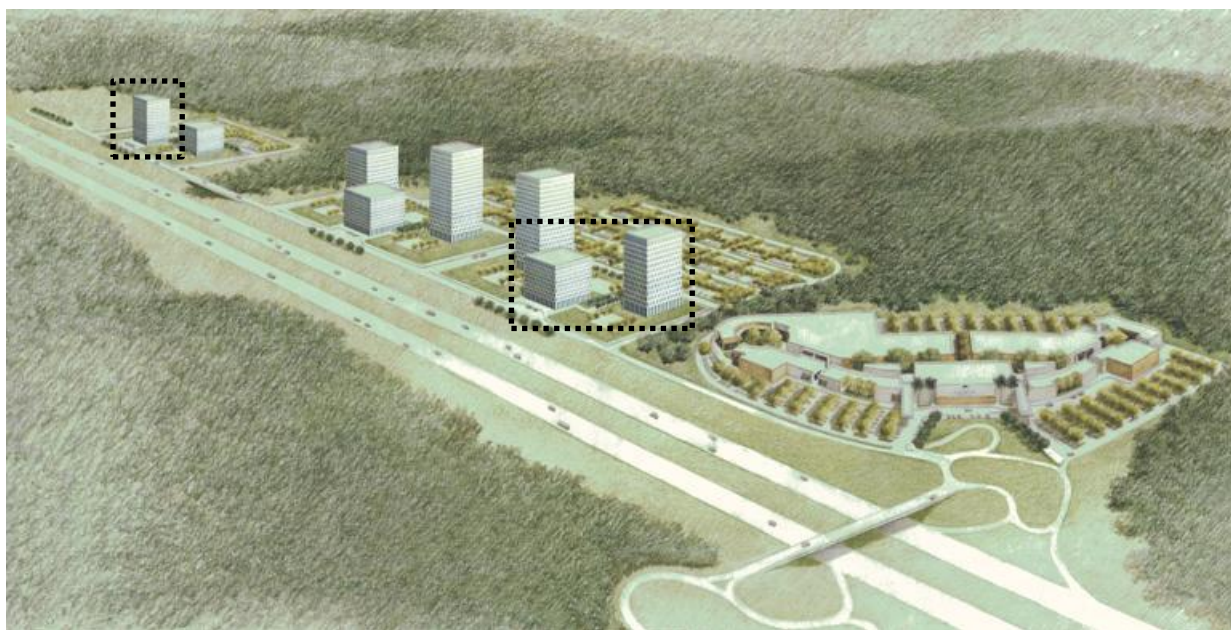


Imagem ilustrativa

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 FIIs de desenvolvimento, por R\$ 157,7 milhões em 2012.

As 3 torres vendidas terão o total de 27.950 m² de área locável. A JHSF é responsável pelo gerenciamento das obras de construção, iniciadas em abril, e pelo serviço de consultoria imobiliária.

Ao final junho de 2013 a JHSF detinha 19,8% das cotas do FII Roma-São Paulo e 20,0% das cotas do FII Berlim.

Horto Bela Vista

(Salvador, www.hortobelavista.com.br)

VGV lançado: R\$ 556 milhões

Vendido: 90% do que foi lançado

Este empreendimento de uso misto ao lado do Shopping Bela Vista reunirá torres residenciais, comerciais, sendo que 9 torres residenciais já lançadas serão entregues ao longo de 2013 (a primeira já entregue em julho/2013).



Las Piedras Villas & Hotel Fasano

(Punta del Este, www.laspiedrasfasano.com)

VGv total: R\$ 381 milhões

VGv lançado: R\$ 138 milhões; Vendido: 45% 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.

Neste trimestre vendemos R\$ 2,2 milhões no empreendimento Las Piedras (vs. R\$ 1,0 milhões no 2T12).

Residência Cidade Jardim

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

VGv total: R\$ 207 milhões

VGv lançado: R\$ 207 milhões; Vendido: 88%



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

As obras seguem aceleradas e a previsão de entrega é 1S15.



Novos lançamentos

- i. **Mena Barreto 423 (São Paulo)**, com VGV de R\$ 67 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.
A apresentação já está anunciada, com preço de lançamento de R\$ 26.000/m².



Imagens ilustrativas

- ii. **Cidade Jardim Town Houses (São Paulo)**, com VGV de R\$ 29 milhões
Localizado no bairro Cidade Jardim, projeto residencial reúne 8 townhouses com metragens de 433 a 468 m².
A apresentação já está anunciada com preço de lançamento de R\$10.000/m².



Imagem ilustrativa



Lançamentos Futuros

- iii. **Bosque Cidade Jardim (São Paulo)**, com VGV de R\$ 165 milhões. Localizado no bairro Cidade Jardim em uma área de 48 mil metros quadrados, o empreendimento reúne terrenos privilegiados, ao redor de um bosque com 12 mil metros quadrados de área verde. Este empreendimento já foi aprovado pelos órgãos competentes e anunciado com preço de lançamento de R\$ 9.500/m². Seguimos aguardando o registro de loteamento, antes de efetivamente iniciar as vendas.



Imagem ilustrativa

- iv. **Catarina Residencial (Parque Catarina/São Roque)**, o projeto atual inclui 5 produtos - residências, villas, townhouses, lotes e catarina golf - e um campo de golfe projetado por Randall Thompson.
- v. **Distrito comercial no Catarina (Parque Catarina/São Roque)**: o projeto inclui um edifício para uso de hotel, um edifício para uso de um hospital, outro edifício para uso de uma escola ou universidade e mais uma torre comercial.
- vi. **Flat no Parque Ponta Negra (Manaus)**, com VGV de R\$ 37 milhões



HOTÉIS

A JHSF é controladora dos hotéis Fasano



Resultado HOTÉIS (R\$ milhões)	2T13	2T12 proforma	2T13 vs. 2T12	1S13	1S12 proforma	1S13 vs. 1S12
Receita Bruta	13,8	13,0	6%	29,2	27,0	8%
Impostos sobre receita	-1,0	-0,9	8%	-1,6	-1,5	8%
Receita Líquida	12,8	12,2	5%	27,6	25,5	8%
Custos Operacionais (CPV)	-9,8	-10,1	-3%	-21,7	-19,4	12%
Lucro Bruto	3,0	2,1	48%	5,9	6,1	-3%
Margem Bruta	24%	17%		21%	24%	
Despesas G&A	-2,7	-2,6	3%	-4,9	-5,4	-10%
Outras despesas operacionais	1,2	0,2	507%	1,1	0,7	62%
Resultado operacional	1,6	-0,3	-554%	2,2	1,4	54%
EBITDA	2,2	0,1	2222%	3,4	1,9	82%
Margem EBITDA	17%	1%		12%	7%	
Resultado financeiro, líquido	-0,8	0,0		-1,1	-0,0	
Lucro antes de Impostos	0,7	-0,3	-313%	1,0	1,4	-25%
IR /CSLL	-0,3	-0,3	9%	-0,4	-0,4	-7%
Lucro Líquido (ex-minoritários)	0,4	-0,6	-163%	0,7	1,0	-33%
Margem Líquida	3%	-5%		2%	4%	
Ajuste Las Piedras						
EBITDA Ajustado	3,3	1,0	230%	4,5	1,9	137%
Margem EBITDA Ajustada	26%	8%		16%	7%	
Lucro Líquido Ajustado	2,3	0,3	667%	2,9	1,0	190%
Margem Líquida Ajustada	18%	2%		11%	4%	

OBS: Os resultados de 2012 foram ajustados nas operações Fazenda Boa Vista e Las Piedras, para serem comparáveis com os registrados em 2013

A receita líquida cresceu 5% no 2T13 vs. 2T12, e 8% no 1S13 vs. 1S12, devido principalmente ao aumento da ocupação e diárias médias, acima dos concorrentes em cada uma dos nossos locais de atuação.

Verificamos o CPV 6% menor no 2T13 vs. 2T12, devido principalmente ao período de alta temporada em Punta del Este, que vai até o feriado da páscoa: em 2012 este feriado caiu dentro do segundo trimestre, enquanto que em 2013 este feriado caiu no primeiro trimestre. Durante a alta temporada este hotel mantém uma estrutura maior, impactando o CPV. Na comparação de semestres, o aumento de 11% no CPV deve-se principalmente: (a) ao maior aluguel do edifício na operação de São Paulo; (b) o início da participação do Hotel Fasano Las Piedras no condomínio do



empreendimento e oferta de novos *amenities*; e (c) custos variáveis maiores no hotel Fasano Boa Vista, devido ao aumento de ocupação e oferta de novos *amenities*.

As variações na linha 'Outras Despesas Operacionais' na comparação de períodos, refletem principalmente a reversão de provisões para contingências; enquanto que as variações na linha 'Resultado Financeiro, Líquido' refletem principalmente o impacto da variação cambial sobre nossos resultados na operação em Punta del Este, Uruguai (cerca de R\$ 560 mil no 2T13 vs. 2T12) e as maiores despesas com taxa de cartão de crédito, devido ao aumento de receita.

Neste 2T13 seguimos apresentando duas das maiores receitas por quarto disponível (RevPar) do Brasil, nos nossos hotéis de São Paulo e Rio de Janeiro: média de R\$ 1.159. O hotel da Fazenda Boa Vista apresentou crescimento do RevPar na comparação de trimestres (+15,5%), e o hotel de Punta del Este, localizado dentro do nosso empreendimento Las Piedras, segue estabelecendo-se como o melhor da cidade. Inauguramos neste trimestre o Spa Fazenda Boa Vista - projetado pelo arquiteto Isay Weinfield, com oito salas de terapia, quatro piscinas e outras opções de lazer para hóspedes e condôminos - no Hotel Fasano Fazenda Boa Vista.

O Hotel Fasano São Paulo - em operação há 10 anos - e o Hotel Fasano Rio de Janeiro - em operação há 6 anos - são propriedades consolidadas e referências de hotelaria de qualidade internacional, apresentando taxas de ocupação acima de 80% e diárias médias equivalentes aos melhores hotéis na principais capitais do mundo. O Hotel Fasano Fazenda Boa Vista vem se consolidando como um dos destinos preferidos dos paulistas aos finais de semana e feriados, já alcançando ocupações próximas a 100% na maioria dos sábados do ano. O Hotel Fasano Las Piedras em Punta vem se consolidando como destino dos brasileiros no final do ano e alta temporada, e segue desenvolvendo-se e atraindo hóspedes seletos ao longo do ano todo.

Neste início de 2013 o hotel Fasano São Paulo recebeu 'Certificado de Excelência' da TripAdvisor, sendo reconhecido como o melhor hotel de São Paulo; e o hotel Fasano Las Piedras mais uma vez este ano recebeu o reconhecimento como 'Uruguay's Leading Hotel', segundo o World Travel Award.

Olhando a frente, pretendemos seguir com a expansão seletiva de projetos stand-alone, como nos casos de Salvador e Trancoso (obra e ativos de terceiros).



DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO CONSOLIDADO

Receita Bruta

A receita bruta da Companhia caiu na comparação de períodos (17% no 2T13 vs. 2T12 e 20% no 1S13 vs. 1S12), refletindo principalmente a receita menor com incorporações, e a receita maior na divisão de renda recorrente.

R\$' milhões	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Renda	37,4	17,3	117%	61,9	32,5	90%
Incorporações	138,7	199,8	-31%	265,1	392,3	-32%
Hotéis	13,8	10,3	34%	29,2	22,0	33%
Varejo	9,0	13,1	-31%	17,5	22,8	-23%
Receita Bruta	199,0	240,5	-17%	373,7	469,6	-20%

Na parte de incorporações, a redução deve-se principalmente à diferença entre os estágios de reconhecimento de receita em alguns dos nossos empreendimentos (medido pelo POC), entre 2012 e 2013. Na parte de renda, os aumentos de 117% no 2T13 vs. 2T12 e 90% no 1S13 vs. 1S12 devem-se principalmente ao início da operação de 2 shoppings no período e à melhor performance do Shopping Cidade Jardim (vide as seções 'Renda Recorrente' e 'Incorporações' deste release para mais informações).

Lucro Bruto

O lucro bruto caiu 7% no 2T13 vs. 2T12 e 13% no 1S13 vs. 1S12, ou seja, em percentual menor que a redução nas receita bruta (17% na comparação de trimestres e 20% na comparação de semestres), refletindo principalmente um custo (CPV) menor no segmento de incorporações. Tal efeito deve-se ao mix de venda de produtos em 2013 mais concentrado em terrenos e estâncias, onde temos margens maiores, do que em villas e apartamentos como foi em 2012. As margens do segmento de incorporações melhoraram, de 43% no 2T12 e no 1S12 para 51% no 2T13 e 1S13.

R\$' milhões	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Renda	17,0	9,3	83%	25,2	16,1	57%
Incorporações	68,4	82,7	-17%	133,9	165,7	-19%
Hotéis	3,0	1,9	60%	5,9	5,9	0%
Varejo	2,7	3,8	-28%	5,1	7,0	-27%
Lucro Bruto	91,1	97,6	-7%	170,1	194,7	-13%

Margem Bruta	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Renda	51%	61%	-10,2 pp	46%	56%	-10,6 pp
Incorporações	51%	43%	7,8 pp	51%	43%	8,2 pp
Hotéis	24%	20%	4,1 pp	21%	20%	1,7 pp
Varejo	42%	40%	2,5 pp	41%	40%	1,1 pp
Margem Bruta	49%	43%	5,5 pp	48%	44%	3,9 pp

As margens brutas no segmento de renda caíram cerca de 10 pontos percentuais na comparação de períodos, impactadas principalmente pelos resultados da atividade Sustenta (comercialização de energia e serviços de telecomunicações), com margens menores que a média do segmento, e que não havia no 2T12 e 1S12. Para efeito de comparação, se excluirmos este efeito as margens brutas do segmento de renda seriam de 55% no 2T13 e 49% no 1S13.



Despesas G&A e Outras Operacionais

A queda nas despesas comerciais e administrativas da Companhia (13% no 2T13 vs. 2T12 e 11% no 1S13 vs. 1S12), deve-se principalmente ao menor valor de apropriação do POC em comissões (segmento de incorporações), serviços profissionais e seguros. O início de atividade de dois novos shopping centers, da atividade Sustenta e investimentos em marketing explicam os aumentos no G&A da divisão de renda recorrente (R\$ 1,7 milhões no 2T13 vs. 2T12). **Os números consolidados estão em linha com os objetivos da Companhia.**

O total de 'Outras Receitas e Despesas Operacionais' aumentou na comparação de períodos, devido principalmente às obrigações contratuais de aluguel garantido, que a JHSF ofereceu aos compradores de determinados andares das torres comerciais que construímos no empreendimento Cidade Jardim Corporate Center. Tais obrigações não impactaram nossos resultados em 2012, e têm redução conforme a tabela abaixo.

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.

R\$' milhões	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Propaganda e publicidade	(1,7)	(1,2)		(3,5)	(2,9)	
Comissões de vendas	(2,8)	(6,5)		(6,3)	(10,6)	
Marketing	(1,5)	(2,2)		(3,3)	(2,8)	
Estande de vendas	0,0	(0,8)		(0,8)	(1,6)	
Outras	(0,8)	(0,6)		(1,1)	(2,4)	
Pessoal	(10,0)	(9,3)		(17,7)	(16,2)	
Ocupação	(2,0)	(2,5)		(4,8)	(4,2)	
Serviços profissionais	(3,8)	(4,1)		(6,7)	(8,8)	
Manutenções e materiais	(0,7)	(0,7)		(1,6)	(1,5)	
Seguros	(0,1)	(0,6)		(0,2)	(1,3)	
Outras despesas administrativas	(2,5)	(1,1)		(4,1)	(3,8)	
Despesas com G&A	(25,9)	(29,6)	-13%	(49,9)	(56,0)	-11%

R\$' milhões	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Plano de outorga de opções	(0,8)	(0,8)		(1,7)	(1,6)	
Resultado alienação Imobiliária	0,0	0,4		0,0	-	
Provisão para riscos	-	(0,5)		-	(1,1)	
Depreciação e Amortização	(1,6)	(1,8)		(3,6)	(3,2)	
Obrigações Contratuais	(11,1)	-		(21,6)	-	
Contribuições e doações	(2,3)	(1,5)		(3,2)	(1,6)	
Publicações legais	(0,5)	(0,3)		(0,5)	(0,3)	
Condomínio	(0,6)	(0,9)		(0,6)	(0,9)	
Outros	(0,9)	(3,9)		(4,9)	(5,5)	
Provisão para Contingências	(0,0)	-		-	-	
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(17,8)	(9,3)	91%	(36,0)	(14,1)	155%

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 tratamos da locação de 8,5 andares de propriedade do FII Continental Tower, e a garantia oferecida ao FII CSHG Real Estate terminou no 2T13, de modo que esta nossa despesa deverá cair consideravelmente ao longo dos próximos trimestres. Seguimos trabalhando para alugar os demais andares.

A mudança da JHSF para os andares 26 e 27 da torre Continental (com garantia à Valia), prevista para o 1T14, fará com que deixemos de pagar a locação dos 5 andares que ocupamos na torre Capital do mesmo empreendimento, com custo aproximado de R\$ 440mil/mês (aluguel+condomínio+iptu).

EBITDA Ajustado

O EBITDA ajustado diminuiu 4,5% na comparação de trimestres, e 8,2% na comparação de semestres principalmente devido ao menor reconhecimento de receita no segmento de incorporações, parcialmente compensada pelo aumento na receita na divisão de renda recorrente e redução nas despesas G&A.

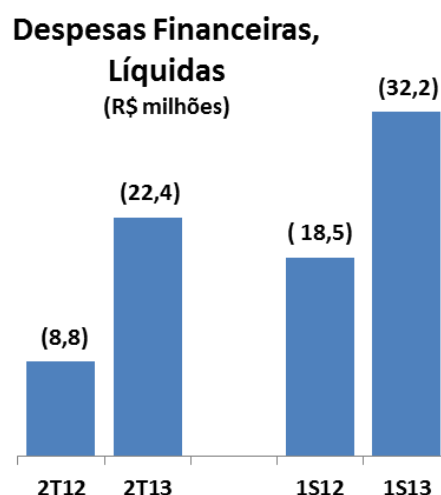
R\$ milhões	2T13	2T12	Var. (%)	1S13	1S12	Var. (%)
Lucro Líquido	17,0	43,0	-60,4%	41,1	93,4	-56,1%
(+) Imposto de Renda / Contribuição Social	8,2	7,7	6,4%	11,7	14,3	-18,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	22,4	8,8	152,9%	32,2	18,5	73,5%
(+) Depreciação / Amortização	9,7	6,7	45,2%	18,7	12,6	48,3%
(=) EBITDA	57,3	66,2	-13,5%	103,7	138,9	-25,4%
(+) Juros Capitalizados dentro do CPV	3,5	4,1	-15,3%	6,8	8,6	-20,5%
(+) Aluguel garantido C.J. Corporate Center	12,2	-	-	24,6	-	-
(+) Outros itens	(0,1)	(0,6)	-	0,0	(0,3)	-
(=) EBITDA Ajustado	72,9	69,8	4,5%	135,1	147,2	-8,2%

OBS: O EBITDA Ajustado exclui itens considerados não recorrentes do EBITDA da Companhia, calculado com os números apresentados na DRE – Demonstração de Resultados

A margem EBITDA ajustada da Companhia cresceu cerca de 5 pontos percentuais na comparação de trimestres e semestres, alcançando 39% das receitas líquidas no 2T13 e 38% no 1S13, principalmente em função do ganho de rentabilidade no segmento de incorporações, após a mudança no mix de produtos.

Despesas Financeiras, Líquidas

As despesas financeiras líquidas aumentaram na comparação de períodos, devido principalmente: (a) à variação não caixa no valor do nosso investimento em 22% das cotas do FII CSHG JHSF Prime Offices (o valor da cota no mercado caiu de R\$ 1.500 e R\$ 1.510 ao final de dez/12 e mar/13 respectivamente, para R\$ 1.270 ao final de jun/13, impactando em aproximadamente R\$ 7,6 milhões no 2T13 e R\$ 6,2 milhões no 1S13; e (b) ao menor saldo médio de aplicações e ao endividamento maior da Companhia, face os investimentos que temos feito para concluir o desenvolvimento dos shoppings Metrô Tucuruvi e Ponta Negra (já inaugurados) e Catarina Fashion Outlet.





Lucro líquido

Os lucros líquidos no 2T13 e 1S13 foram menores na comparação com 2012 por conta do menor resultado com incorporações e holding, pelas linhas de Despesas Financeiras (e a marcação a mercado no valor do investimento no FII CSHG Prime Offices – vide a seção ‘Despesas Financeiras, Líquidas’ deste release), e Outras Despesas Operacionais (e os pagamentos de aluguel garantido no Cidade Jardim Corporate Center – vide seção ‘Outras Despesas Operacionais’ deste release).

Lucro Líquido (R\$ milhões)	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Renda	10,6	5,0	109%	12,4	7,4	67%
Incorporações	45,5	58,4	-22%	90,2	124,9	-28%
Hotéis	0,4	(0,0)		0,7	2,6	-75%
Varejo	(0,4)	(0,6)		(1,0)	(0,3)	
Holding	(39,0)	(20,2)	93%	(61,2)	(42,0)	46%
Lucro Líquido	17,0	42,5	-60%	41,1	92,6	-56%

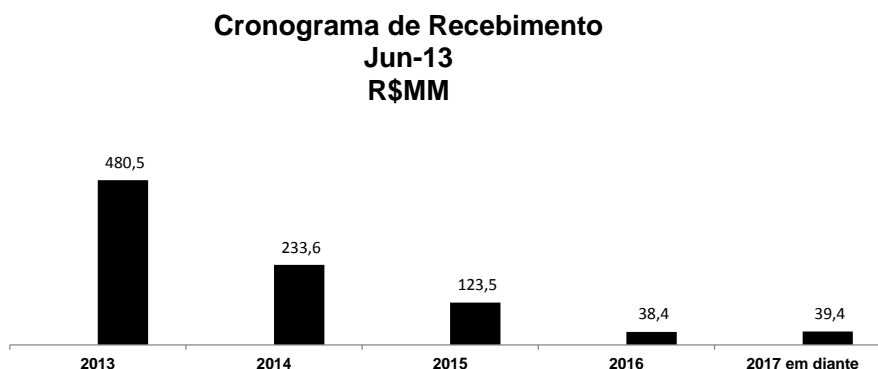
Contas a Receber de Imóveis e Adiantamento de Clientes

Encerramos o ano com um saldo de Contas a Receber por venda de imóveis de cerca de R\$ 915 milhões (*on and off-balance*), o que reconhecemos como perspectiva de recebimento substancial de caixa. Deste montante, R\$ 527,0 milhões referem-se a contas a receber performadas.

Total de Contas a receber com Venda de Imóveis (R\$ milhões)	30/6/2013	31/3/2013
Contas a Receber Reconhecidas (Balanço Patrimonial)	722,4	689,8
Contas a Receber a Serem Apropriadas (off-balance, backlog)	235,4	280,9
Adiantamento de Clientes (Balanço Patrimonial)	(42,4)	(27,6)
Total de Contas a Receber on and off-balance	915,4	943,1

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 2013:





Estoque de Imóveis a comercializar

Boa parte do valor registrado em unidades em construção ao final de Junho de 2013, refere-se aos empreendimentos Horto Bela Vista (Salvador), Fazenda Boa Vista e CEPACs para projetos em São Paulo.

Valor Contábil (R\$' milhões)	30/6/2013	31/3/2013	Var. (%)
Unidades Concluídas	-	-	
Unidades em Construção	262,4	207,9	26,2%
Terrenos	415,8	439,3	-5,3%
Total	678,3	647,2	4,8%

Endividamento e Liquidez

Destinação (R\$' milhões)	Taxa de Juros	Saldo	
		30/6/2013	31/3/2013
Capital de Giro	CDI + 1,33% a.a.	(578,7)	(528,4)
Financiamento à Produção	TR + 10,02% a.a.	(180,4)	(165,3)
BNDES	TJLP + 3,54% a.a.	(212,1)	(174,8)
BNDES	5,50% a.a.	(1,3)	(1,4)
2ª Emissão de Debêntures	CDI + 1,5% a.a.	(256,3)	(250,7)
3ª Emissão de Debêntures	IPCA + 9,00% a.a.	(321,7)	(310,0)
4ª Emissão de Debêntures	CDI + 1,75% a.a.	(353,9)	(345,8)
Empréstimos da empresa sediada no exterior	LIBOR + 2,75% a.a.	(44,6)	(41,1)
Total Dívida Bancária		(1.949,0)	(1.817,5)
Caixa, Aplicações Financeiras e Títulos e Valores Mobiliários		484,5	563,3
Dívida Bancária Líquida		(1.464,5)	(1.254,2)
Contas a receber performadas		527,0	290,6
Dívida Líquida Ajustada		(937,5)	(963,6)
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA Ajustado (*)		3,2x	3,3x

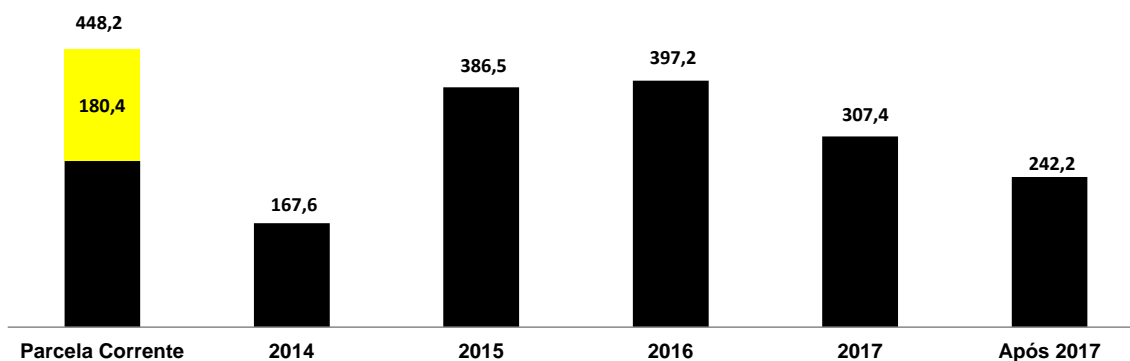
(*) Considera o EBITDA Ajustado dos últimos 4 trimestres

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.



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\$180,4 milhões referentes ao financiamento à produção que serão quitados com o pagamento dos repasses nas entregas do empreendimento Horto Bela Vista. Esperamos concluir estas entregas até o final do segundo semestre de 2013.

Dividendos e Conselho Fiscal

Distribuímos no 2T13, R\$ 80 milhões em dividendos aos acionistas (pay-out de 47% do lucro e yield de aproximadamente 2,6%).

Na AGOE de 30/04/2013 foi instalado o Conselho Fiscal, sendo indicados e eleitos como titulares os membros Ariovaldo dos Santos, Héctor José Alfonso e Antonio Carlos Rovai.

Ariovaldo dos Santos é professor titular do Departamento de Contabilidade e Atuária da FEA/USP. Autor de diversos livros de contabilidade, foi também pesquisador e presidente da FIPECAFI.

Héctor José Alfonso é graduado em Contabilidade pela Universidade Nacional de Buenos Aires. Ocupou diversos cargos na PWC – Price Water House até alcançar a posição de sócio, e atuou como Senior Consultant no World Bank.

Antonio Carlos Rovai ocupou diversos cargos na área de auditoria na PWC – Price Water House, até alcançar a posição de sócio. Foi membro do comitê de auditoria e conselho fiscal de diversas empresas como a TIM Participações S.A.



DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO CONSOLIDADAS

DRE Consolidado (R\$' milhões)	Vertical		Vertical		1T13 vs 1T12	Vertical		Vertical		1S13 vs 1S12
	2T13	%	2T12	%		1S13	%	1S12	%	
Receita Bruta	199,0		240,5		-17%	373,7		469,6		-20%
Impostos Sobre Receita	(11,5)		(13,8)		-17%	(16,9)		(25,4)		-33%
Receita Líquida	187,5	100%	226,6	100%	-17%	356,7	100%	444,2	100%	-20%
Custos Operacionais (CPV)	(96,4)	-51%	(129,0)	-57%	-25%	(186,6)	-52%	(249,5)	-56%	-25%
Lucro Bruto	91,1	49%	97,6	43%	-7%	170,1	48%	194,7	44%	-13%
Despesas G&A	(25,9)	-14%	(29,6)	-13%	-13%	(49,9)	-14%	(56,0)	-13%	-11%
Outras Despesas Operacionais	(17,7)	-9%	(8,9)	-4%	99%	(35,3)	-10%	(13,2)	-3%	167%
Resultado Operacional	47,6	25%	59,1	26%	-19%	84,9	24%	125,5	28%	-32%
Resultado Financeiro, Líquido	(22,4)	-12%	(8,8)	-4%	153%	(32,2)	-9%	(18,5)	-4%	74%
Lucro Antes de Impostos	25,2	13%	50,3	22%	-50%	52,7	15%	106,9	24%	-51%
IR /CSLL	(8,2)	-4%	(7,7)	-3%	6%	(11,7)	-3%	(14,3)	-3%	-18%
Lucro Líquido	17,0	9%	42,5	19%	-60%	41,1	12%	92,6	21%	-56%
EBITDA Ajustado	72,9	39%	69,8	31%	5%	135,1	38%	147,2	33%	-8%



DRE Resultado por Negócio

Resultado Consolidado por Negócio 2T13 (R\$ milhões)	Renda Recorrente			Incorporações	Outros			Consolidado 2T13
	Shoppings	Sustenta	Outros Renda		Fasano	Varejo	Holding	
Receita Bruta	29,5	5,9	2,0	138,7	13,8	9,0		199,0
Impostos sobre receita	-2,8	-0,8	-0,2	-4,1	-1,0	-2,6		-11,5
Receita Líquida	26,7	5,1	1,7	134,7	12,8	6,5		187,5
Custos Operacionais (CPV)	-8,2	-3,7	-4,6	-66,3	-9,8	-3,7		-96,4
Lucro Bruto	18,5	1,4	-2,9	68,4	3,0	2,7		91,1
Margem Bruta	69%	27%	-166%	51%	24%	42%		49%
Despesas G&A	-2,1	-0,2	-0,3	-6,1	-2,7	-2,4	-12,2	-25,9
Outras despesas operacionais	-2,1	-0,3	1,7	-14,9	1,2	-0,3	-3,0	-17,7
Resultado operacional	14,3	0,9	-1,4	47,3	1,6	0,1	-15,2	47,6
Resultado financeiro, líquido	1,0	-0,0	-0,0	0,6	-0,8	-0,3	-22,8	-22,4
Lucro antes de Impostos	15,3	0,9	-1,4	47,9	0,7	-0,2	-38,0	25,2
IR /CSLL	-3,7	-0,4	-0,2	-2,5	-0,3	-0,2	-0,9	-8,2
Lucro Líquido (ex-minoritários)	11,6	0,5	-1,6	45,5	0,4	-0,4	-39,0	17,0
EBITDA	20,7	1,5	-1,3	48,8	2,2	0,2	-14,8	57,3
Margem EBITDA	77%	29%	-77%	36%	17%	4%		31%

Resultado Consolidado por Negócio 1S13 (R\$ milhões)	Renda Recorrente			Incorporações	Outros			Consolidado 1S13
	Shoppings	Sustenta	Outros Renda		Fasano	Varejo	Holding	
Receita Bruta	48,8	9,0	4,1	265,1	29,2	17,5		373,7
Impostos sobre receita	-4,7	-1,4	-0,5	-3,7	-1,6	-5,0		-16,9
Receita Líquida	44,1	7,6	3,6	261,4	27,6	12,5		356,7
Custos Operacionais (CPV)	-17,6	-5,5	-6,9	-127,5	-21,7	-7,4		-186,6
Lucro Bruto	26,4	2,1	-3,3	133,9	5,9	5,1		170,1
Margem Bruta	60%	27%	-91%	51%	21%	41%		48%
Despesas G&A	-4,5	-0,2	-0,5	-13,6	-4,9	-4,9	-21,3	-49,9
Outras despesas operacionais	-3,3	-0,6	1,6	-27,0	1,1	-0,5	-6,7	-35,3
Resultado operacional	18,6	1,3	-2,2	93,3	2,2	-0,2	-28,0	84,9
Resultado financeiro, líquido	0,1	-0,0	0,0	1,5	-1,1	-0,5	-32,2	-32,2
Lucro antes de Impostos	18,7	1,3	-2,2	94,8	1,0	-0,7	-60,2	52,7
IR /CSLL	-4,4	-0,6	-0,4	-4,7	-0,4	-0,3	-0,9	-11,7
Lucro Líquido (ex-minoritários)	14,4	0,7	-2,6	90,2	0,7	-1,0	-61,2	41,1
EBITDA	30,4	2,4	-2,1	96,5	3,4	0,1	-27,1	103,7
Margem EBITDA	69%	31%	-57%	37%	12%	1%		29%



Balanço Patrimonial Revisado

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$' milhões)	jun/2013	mar/2013	Jun/13 vs Mar/13
Caixa e Equivalentes de Caixa	484,5	563,3	-14%
Contas a Receber	596,6	594,5	0%
Imóveis a Comercializar	337,7	305,6	11%
Outros	88,3	81,0	9%
Ativo Circulante	1.507,1	1.544,4	-2%
Contas a Receber	183,7	151,1	22%
Imóveis a Comercializar	340,5	341,6	0%
Créditos Diversos	65,0	57,8	13%
Intangível	167,7	181,7	-8%
Imobilizado	229,9	215,0	7%
Investimentos	4,2	2,4	78%
Propriedades para Investimentos	1.026,0	927,4	11%
Ativo Não Circulante	2.017,1	1.877,0	7%
Ativo Total	3.524,3	3.421,4	3%
Fornecedores	72,2	71,0	2%
Empréstimos e Financiamentos / Debêntures	448,2	351,2	28%
Credores por Imóveis Compromissados	4,3	3,3	31%
Adiantamento de Clientes	60,3	82,4	-27%
Débitos Diversos	73,8	109,8	-33%
Passivo Circulante	658,8	617,7	7%
Empréstimos e Financiamentos / Debêntures	1.500,8	1.466,3	2%
Débitos Diversos	49,4	16,5	200%
Passivo Não Circulante	1.550,2	1.482,8	5%
Capital Social	720,0	719,3	0%
Ações em Tesouraria	(0,5)	(0,5)	0%
Reserva de Lucro	552,9	573,8	-4%
Reservas de Capital	10,1	9,3	9%
Ajuste de Avaliação Patrimonial	24,2	12,6	92%
Patrimônio Líquido dos não Controladores	8,6	6,5	32%
Patrimônio líquido	1.315,3	1.320,9	0%
Passivo Total	3.524,3	3.421,4	3%



NAV - NET ASSET VALUE

R\$ milhões	Jun/13
Contas a receber- Projetos Lançados ¹	958
Adiantamentos- Projetos Lançados ¹	(42)
Estoque a valor de mercado- Projetos Lançados ¹	876
Custos de construção, despesas e impostos a desembolsar - projetos lançados ¹	(371)
Estoques de áreas com infra realizada ²	416
Terrenos (land bank) a valor contábil ³	310
Obrigações por compra de terrenos (land bank) ⁴	(4)
Incorporações	2.142
Operações existentes	2.968
Operações em fase final de desenvolvimento	212
Expansões e Projetos futuros	1.805
Renda Recorrente⁵	4.986
Operação hotéis Fasano	287
Outros Negócios	287
Total	7.415
(-) Dívida líquida ⁶	(1.464)
NAV	5.951
NAV R\$/ação	13,79

- (1) Vide o detalhamento na tabela abaixo
- (2) Refere-se ao landbank da Fazenda Boa Vista que já tem infra-estrutura realizada
- (3) A tabela Terrenos (landbank) a valor contábil abaixo apresenta descritivo por terreno
- (4) Refere-se a linha Credores por Imóveis Compromissados do balanço patrimonial referente ao empreendimento de Manaus.
- (5) O valor calculado reflete o fluxo de caixa a realizar dos projetos em andamento descontados à taxa real que varia entre 6,0% a.a. e 10,5% a.a e não considera a potencial renda recorrente do Aeroporto Executivo Catarina
- (6) Dívida Líquida não inclui o ajuste positivo dos recebíveis performados, no valor de R\$ 527,0 milhões, que levariam a dívida líquida ajustada para R\$ 937,5 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	22	-	-	(3)
Fazenda Boa Vista Fases 1,2,3, 4 & 8	290	(17)	594	(196)
Cidade Jardim Corporate Center	4	-	-	(4)
Horto Bela Vista Fase 1,2,3&4	393	(6)	59	(80)
Praça Vila Nova	3	-	-	(2)
Benedito Lapin	16	-	-	(1)
Vitra	54	(4)	-	(22)
Las Piedras	20	(0)	84	(11)
Residência Cidade Jardim	138	(14)	25	(85)
Catarina Corporate Center	19	-	114	-
Juros Capitalizados no Custo	-	-	-	32
Total	958	(42)	876	(371)

Terrenos (land bank) a valor contábil	Valor Aquisição
Fazenda Boa Vista	18
Parque Catarina	53
Las Piedras Villas & Hotel Fasano	43
Horto Bela Vista	43
Parque Ponta Negra (Flat)	3
Bosque Cidade Jardim	35
Townhouses	7
Nova York	81
Mena Barreto	24
Outros terrenos	3
Total	310

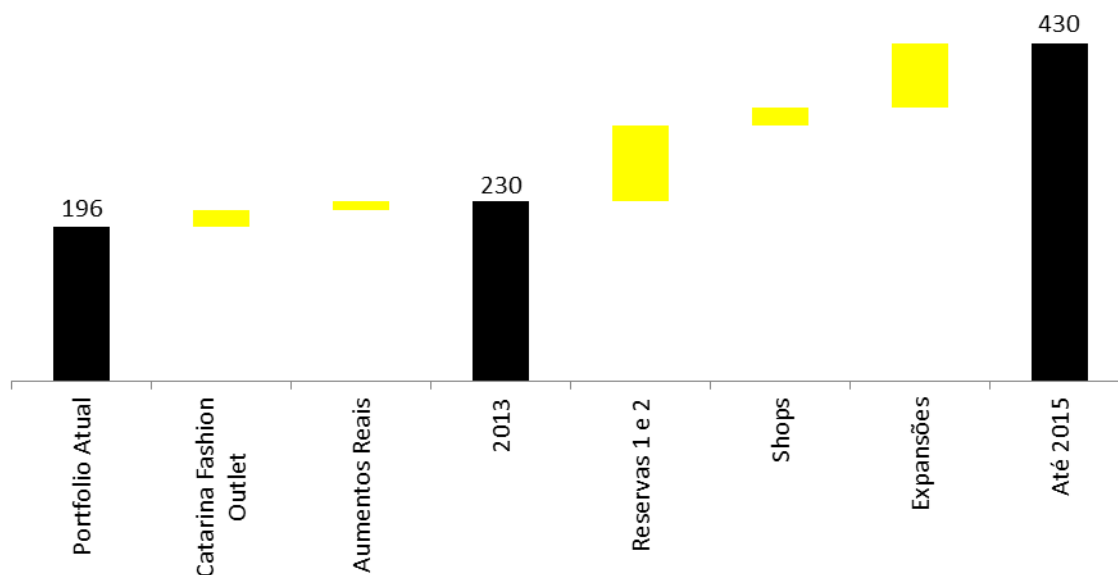


GUIDANCES

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.

Este montante incluirá as receitas com a locação de áreas em shopping centers e edifícios comerciais e atividades correlatas, como: administração de shoppings, condomínios e estacionamentos; serviços de telecomunicações; comercialização de energia dentro dos empreendimentos; consultoria imobiliária a fundos de investimento imobiliário; e investimento em propriedades comerciais através de quotas de fundos de investimento imobiliário; e não inclui receitas com luvas ou com o Aeroporto Executivo Catarina.

Renda Recorrente - Pipeline Receita Bruta (R\$' milhões)



OBS: A coluna 'Portfólio Atual' inclui os shoppings Cidade Jardim, Bela Vista, Metrô Tucuruvi e Ponta Negra, além da renda com outros imóveis e serviços.

Incorporação: 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.

O foco segue em projetos destinados a clientes de alta renda, e com lucratividade compatível com o registrado nos últimos anos (a título de exemplo, em 2010, 2011 e 2012 o lucro com o segmento de incorporações foi de R\$ 179 milhões, R\$ 280 milhões e R\$ 247 milhões, respectivamente).



GLOSSÁRIO

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

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

EBITDA: O EBITDA consiste nos nossos lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, juros capitalizados, imposto de renda e contribuição social, da participação de minoritários, depreciação e amortização e outros itens sem efeito no caixa. O EBITDA não é uma medida de acordo com o BR GAAP, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como substituto para o lucro líquido como indicador do nosso desempenho operacional ou como substituto para o fluxo de caixa como indicador de liquidez. O EBITDA não possui significado padronizado e nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

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): é igual a receita total de shoppings (sem luvas) – custo total de shoppings – 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.