



JOÃO FORTES - RESULTADOS DO 1º TRIMESTRE DE 2013

Lucro Bruto de R\$ 36,4 milhões em 1T13

Receita Líquida de R\$ 165,0 milhões em 1T13

VGV total Lançado de R\$ 218,2 milhões no 1º Trimestre de 2013

Rio de Janeiro, 15 de maio de 2013 - A João Fortes Engenharia S.A (BOVESPA: JFEN3), tradicional construtora e incorporadora do país e pioneira na abertura de capital dentro de seu setor de atuação, divulga os resultados do 1º Trimestre de 2013.

DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

- ✚ VGV total de lançamento é de **R\$ 218,2 milhões** no 1T13; sendo **R\$ 171,6 milhões** de VGV parcela João Fortes;
- ✚ As vendas contratadas totalizaram **R\$ 141,5 milhões** no 1T13;
- ✚ As vendas de lançamento no 1º Trimestre de 2013 totalizaram **R\$ 103,8 milhões**;
- ✚ Receita Líquida de **R\$ 165,0 milhões** no 1º Trimestre de 2013; aumento de **40%** em comparação ao 1º Trimestre de 2012;
- ✚ EBITDA de **R\$ 6,0 milhões** no 1º Trimestre de 2013;
- ✚ Lucro Bruto de **R\$ 36,4 milhões** no 1º Trimestre de 2013; aumento de **6%** em comparação ao 1º Trimestre de 2012;



ÍNDICE

Desempenho Operacional.....	3
Lançamentos	4
Vendas Contratadas.....	5
HouseVendas.....	7
Velocidade das Vendas – VSO.....	8
Banco de Terrenos.....	9
Obras em Andamento e Entrega de Empreendimentos	10
Shopping.....	12
Governança Corporativa.....	13
Desempenho Econômico Financeiro.....	15
Demonstrações de Resultados e Balanço Patrimonial.....	19



DESEMPENHO OPERACIONAL

DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

DADOS OPERACIONAIS	1T13	1T12	1T13 X 1T12
Nº empreendimentos Lançados	2	4	-50%
Nº de Unidades Lançadas	510	458	11%
VGV dos Lançamentos (R\$ Mil)	218.240	186.892	17%
VGV dos Lançamentos - parte JFE (R\$ Mil)	171.604	96.626	78%
Valor Referente a Permutas (R\$ Mil)	15.845	6.045	162%
Área Privativa Total Lançada (m ²)	33.186	35.307	-6%
Preço Médio por Unidade Lançada (R\$ Mil)	1.039	408	155%
Vendas de Lançamentos - parte JFE (R\$ Mil)	103.831	71.866	44%
Vendas de Remanescentes - parte JFE (R\$ Mil)	37.712	12.103	212%
Vendas Contratadas - parte JFE (R\$ Mil)	141.543	83.969	69%
Vendas Contratadas (unidades)	446	672	-34%

DADOS FINANCEIROS	1T13	1T12	1T13 X 1T12
Receita Líquida (R\$ Mil)	165.021	118.172	40%
Lucro Bruto (R\$ Mil)	36.414	34.334	6%
Margem Bruta (%)	22%	21%	6%
EBITDA (R\$ Mil)	6.001	8.175	-27%
Margem EBITDA (%)	4%	5%	-27%
Lucro Líquido (prejuízo) (R\$ Mil)	133	-8.195	102%
Margem Líquida (%)	0%	-7%	-101%
Lucro (prejuízo) por Ação	-0,0042	-0,0783	-95%



LANÇAMENTOS

No 1º Trimestre de 2013, a João Fortes lançou dois empreendimentos: Le Quartier em Juiz de Fora (MG) e Mitte Residenz Icaraí em Niterói (RJ).

O VGV total foi de **R\$ 218,2 milhões**, sendo R\$ 171,6 milhões de VGV parcela João Fortes.



Le Quartier Granbery

Localização	Juiz de Fora-MG
VGv (R\$ MIL)	167.244
Unidades	435
Part. JFE (%)	80%
Lançamento	mar/13



Mitte Residenz Icaraí

Localização	Niterói-RJ
VGv (R\$ MIL)	50.996
Unidades	75
Part. JFE (%)	100%
Lançamento	mar/13



VENDAS CONTRATADAS

Durante o 1º Trimestre de 2013 a João Fortes registrou um aumento de **69%** em vendas contratadas, passando de R\$ 83,9 milhões apresentados no 1º Trimestre de 2012 para **R\$ 141,5 milhões** no 1º Trimestre de 2013. Em contrapartida o montante de unidades vendidas no 1º trimestre de 2013 reduziu **34%** em relação ao 1T12. Essa relação entre **VGv x Unidades Vendidas** entre 1T13 e 1T12 mostra um crescimento no valor médio das unidades vendidas pela João Fortes no 1º trimestre de 2013.

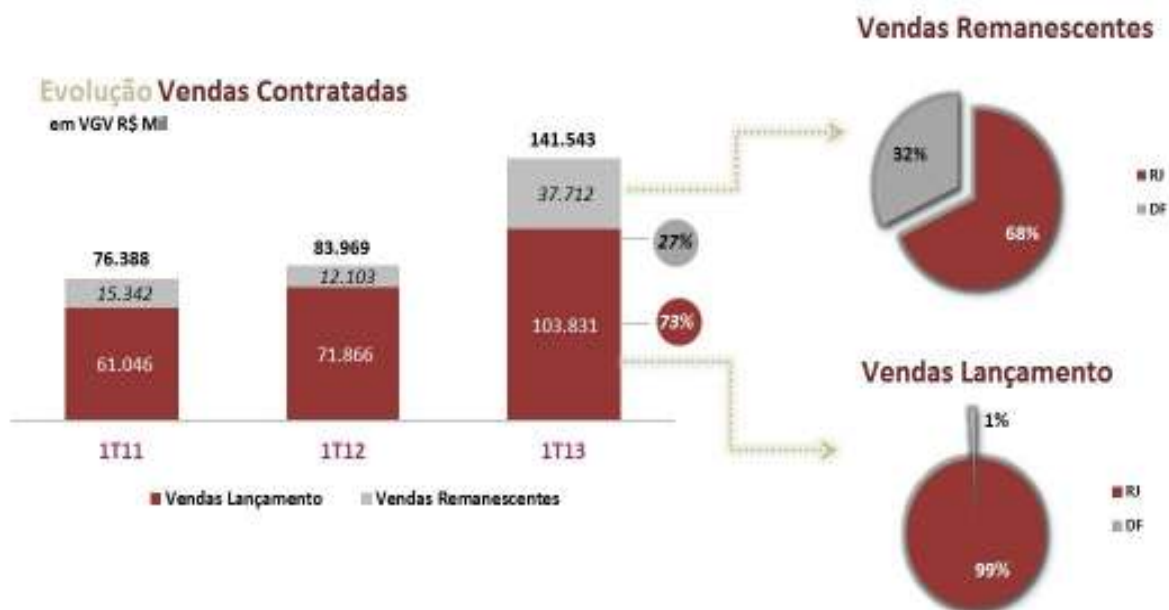


As unidades ofertadas no 1º trimestre de 2013, incluindo as que foram lançadas em 2012, mas que ainda estavam no período de lançamento (seis meses após a data do lançamento do empreendimento), foram bem absorvidas pelo mercado (73% das vendas contratadas durante o 1T13 são vendas de lançamentos).

O Rio de Janeiro continua sendo o Estado mais relevante em termos de vendas, representando **68%** das vendas remanescentes e **99%** das vendas de lançamento.



As vendas remanescentes alcançaram **R\$37.712** no 1T13, crescimento de 27% se compararmos ao mesmo período 1T12.





HOUSEVENDAS



No 1º trimestre de 2013 dos R\$141,5 milhões de vendas contratadas pela João Fortes, HouseVendas contribuiu com 50% dessas vendas.

O montante de R\$ 70,8 milhões contratados por HouseVendas representa incremento de **40%** das vendas efetuadas, se comparado ao mesmo período (1T12) de 2012.

HouseVendas é formada por uma equipe de 164 colaboradores (CLTs, Terceirizado e Corretores Autônomos) e funciona capturando informações do mercado e canalizando esforços para dar liquidez aos estoques da Companhia.

Participação nas Vendas da João Fortes



Evolução das vendas HouseVendas





VELOCIDADE DE VENDAS

No 1º Trimestre de 2013 a velocidade de vendas sobre ofertas (VSO) foi de 16%.

Esse resultado foi obtido pela razão entre o valor total das vendas contratadas no primeiro trimestre de 2013 (1T13) e a soma do estoque a valor de mercado em 31 de dezembro de 2012, mais os Lançamentos efetuados no 1T13.

VSO - Vendas Contratadas (R\$ Mil)				
Estoque - 31/12/2012 (A)	Lançamento em 1T13 (%JFE) (B)	(A) + (B)	Vendas 1T13	VSO 1T13
737.439	171.604	909.043	141.543	16%

É importante ressaltar que as informações de estoque não consideram distratos, portanto estão sujeitas a constantes oscilações.



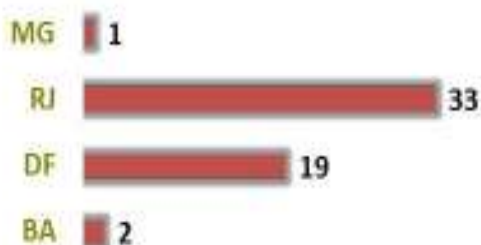
BANCO DE TERRENOS

Encerramos o primeiro trimestre de 2013 com banco de terrenos equivalente à **R\$ 3,4 bilhões** de VGV potencial de lançamento, distribuído em **55** diferentes empreendimentos. **33** estão localizados no estado do Rio de Janeiro (RJ), **19** no Distrito Federal (DF), **02** na Bahia (BA) e **01** em Minas Gerais (MG).

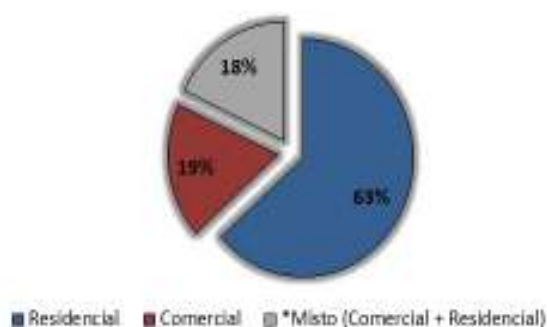
O Banco de Terrenos está direcionado para empreendimentos residenciais (63%), comerciais (19%) e empreendimentos com perfil misto (18%), nos quais parte é comercial e parte residencial.

Composição do Banco de Terrenos

em número de empreendimentos



Perfil do Banco de Terrenos



O Valor Geral de Vendas (VGV) em potencial dos novos empreendimentos inseridos no *Banco de terrenos* da Companhia durante o 1º trimestre de 2013 foi de **R\$ 228,2 milhões**.

Abaixo a composição dos novos empreendimentos inseridos no *Banco de terrenos* (% JFE) durante o 1º trimestre de 2013:

Praça	Empreendimento	Padrão	VGV JFE (R\$ mil)
RJ	RUA SÃO CLEMENTE	*Misto	114.038
RJ	ALCEU DE CARVALHO - LOTE 01	Residencial	85.744
RJ	SENADOR FURTADO	Residencial	28.459
Total			228.240



OBRAS

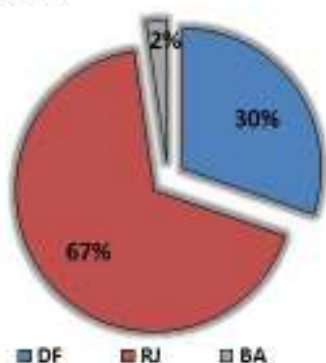
No 1º trimestre de 2013, a João Fortes tem **43 obras em andamento**, o que corresponde a mais de **941 mil m²**.

Dessas 43 obras em andamento, **67%** estão concentradas no estado do Rio de Janeiro, **30%** no Distrito Federal e **2%** na Bahia.

Até o final do ano de **2013**, a previsão é de entrega de **16 empreendimentos**, o que equivale a um crescimento de mais de **400%** se comparado ao ano de 2012.

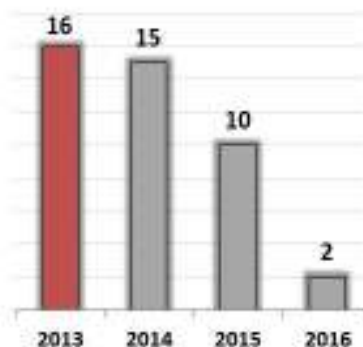
Obras em Andamento por Região

em percentual(%)



Cronograma de Entrega de Obras

em número de empreendimentos



Segue abaixo a relação das obras com previsão de entrega para 2013:

OBRAS EM ANDAMENTO	LOCALIZAÇÃO	m ²	PREVISÃO DE ENTREGA
Le Quartier Hotel e Bureau	Brasília/DF	42.750	mai/13
Bangu	Rio de Janeiro/RJ	8.542	mai/13
Fusion	Brasília/DF	35.619	jun/13
Ópera di Milano RJ	Rio de Janeiro/RJ	13.651	jun/13
Brisa do Vale Fase 1	Macaé/RJ	49.319	jun/13
Rio Marina	Iracuruça/RJ	25.431	jul/13
Thai	Rio de Janeiro/RJ	18.311	jul/13
Morro do Ipiranga	Salvador/BA	9.359	jul/13
Vivant	Niterói/RJ	13.399	ago/13
Jardins do Valqueire	Rio de Janeiro/RJ	24.540	set/13
Bloco E	Brasília/DF	36.971	set/13
Terrazze di ravello	Rio de Janeiro/RJ	4.094	out/13
Shopping Park Lagos	Cabo Frio/RJ	48.095	out/13
Vision	Brasília/DF	39.390	out/13
Atrium D'Or	Brasília/DF	13.678	dez/13
Atrium D'Argent	Brasília/DF	1.367	dez/13
TOTAL	16	384.516	



ENTREGA DE EMPREENDIMENTOS

De **2008** até o final de **2012**, a João Fortes entregou aos seus clientes **15** empreendimentos compostos por **1.842** unidades.

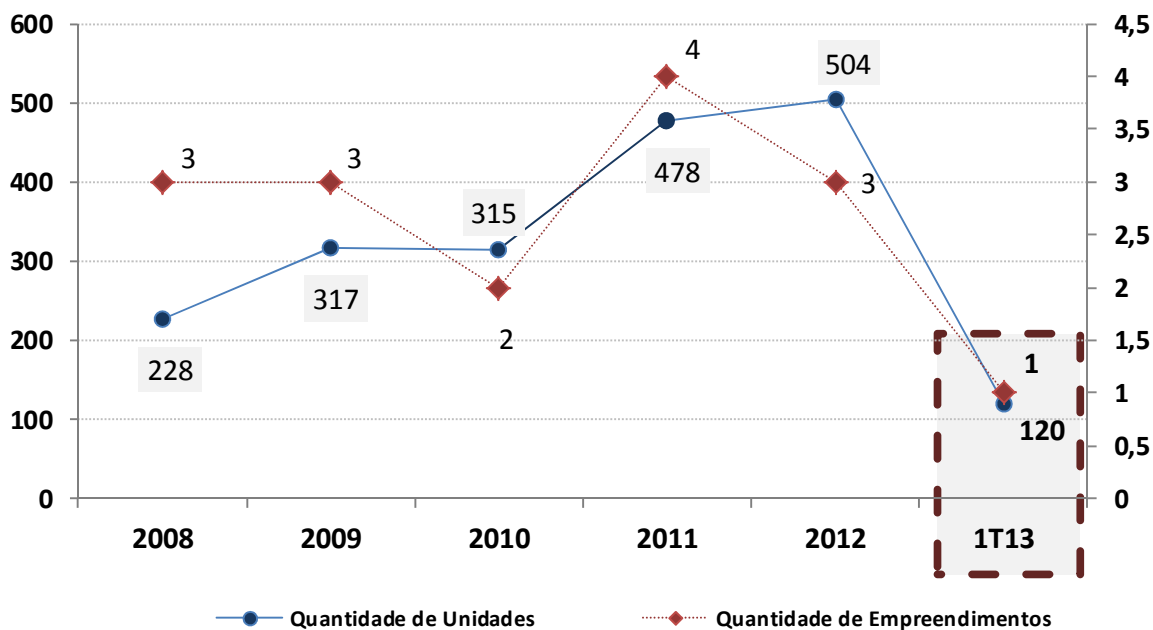
No 1º trimestre de 2013 foram entregues as **120 unidades** do empreendimento Montparnasse, localizado em Brasília (DF) e com o VGV aproximado de **R\$ 97,3 milhões**.



Montparnasse

Na tabela e no gráfico abaixo, é possível acompanhar a evolução do número de obras e unidades entregues a partir de 2008:

Entregas	2008	2009	2010	2011	2012	1T13
Quantidade de Empreendimentos	3	3	2	4	3	1
Quantidade de Unidades	228	317	315	478	504	120





SHOPPING

Shopping Park Lagos – RJ

Atualmente o empreendimento encontra-se com 89% de sua ABL (área bruta locável) já comercializada, contando com grandes nomes do varejo nacional, tais como Lojas Americanas, Casa e Construção (C&C), Casa & Vídeo, Leader Magazine, Marisa, Riachuelo, Casas Bahia, Centauro, Cine Araújo, Kalunga, You Win Games e várias outras marcas de renome nacional e até internacional.

A obra já avançou cerca de 60% de seu cronograma e continua em ritmo acelerado para permitir a **inauguração do shopping até o final de 2013**, com previsão de consumir cerca de R\$ 160 milhões de reais de investimentos em sua totalidade.

O empreendimento está sendo implantado em uma área de cerca de 100 mil m² de frente para a Lagoa de Araruama e contará com 198 lojas, sendo 166 lojas satélites, 20 operações gastronômicas com bares e restaurantes temáticos, 7 lojas âncora incluindo 4 salas de cinema de última geração e mais 5 megalojas de variados segmentos, visando atender a região de cerca de 700 mil habitantes e com taxa de crescimento de 6% ao ano, que supera as médias nacionais.

Shopping Park Europeu – SC

O Shopping Park Europeu segue sua contínua atração de novos lojistas e de novos frequentadores e faz com que, cada vez mais, ele se consolide na região do Vale do Itajaí.

Dentre as diversas marcas presentes no shopping, destacam-se a espanhola Zara, que tem lojas espalhadas por mais de 400 cidades no mundo e que trouxe para o Shopping Park Europeu seu mais novo conceito arquitetônico de loja, além de grandes marcas como o hipermercado Bistek, Cassol Center Lar, Havan, Lojas Americanas, Siberian, Crawford, Memove, Boticário, Ortobom, Óticas do Povo, Le Postiche, Arezzo, MOfficer e outras.



GOVERNANÇA CORPORATIVA

RELACIONAMENTO COM AUDITORES

Em cumprimento ao disposto no artigo 28 da Instrução Normativa Nº308/99, a Companhia firmou contrato com a Performance Auditoria e Consultoria Empresarial S/S em maio de 2012, para a prestação de serviços de auditoria nas suas demonstrações contábeis referentes ao ano de 2012.

A João Fortes Engenharia S.A, durante o 1º Trimestre de 2013, de acordo com o teor da Instrução CVM 381, não contratou e nem teve outros serviços prestados pela Performance Auditoria e Consultoria Empresarial S/S não relacionados à auditoria externa.

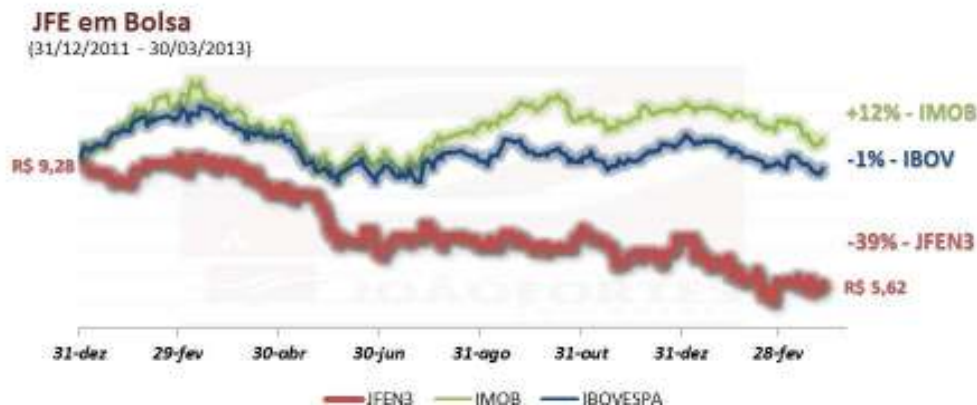
Vale destacar que a política de atuação da Companhia, bem como das demais empresas do grupo João Fortes, quanto à contratação de serviços não-relacionados à auditoria junto à empresa de auditoria, se fundamenta nos princípios que preservam a independência do auditor independente, ou seja, o auditor não deve auditar o seu próprio trabalho, nem exercer funções gerenciais no seu cliente ou promover os interesses deste.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A composição acionária da João Fortes no final de 1º trimestre de 2013 era a seguinte:



Desempenho em Bolsa até o final do 1º Trimestre de 2013





PROTEÇÃO FINANCEIRA

A fim de proteger o balanço da companhia de riscos futuros, a João Fortes adota algumas medidas legais e práticas de mercado. A intenção destas medidas é promover o melhor fluxo financeiro da companhia e reduzir riscos com eventuais pressões externas à companhia.

As referidas medidas podem ser assim resumidas:

- **Correção Monetária:** A companhia, ao realizar uma venda, celebra contrato com programação de pagamentos futuros. Segundo este contrato, os valores destes pagamentos futuros deverão ser atualizados monetariamente pelo índice inflacionário nacional do mercado de construção civil (INCC). Esta atualização é feita mensalmente até o término da respectiva obra (emissão da certidão de Habite-se). Após a emissão do Habite-se, o índice de correção monetária deve ser alterado para o índice geral de preços (IGP-M). Esta alteração de índice deve-se ao fato do risco inflacionário nos custos de obra cessar após o término da obra.
- **Análise de Crédito:** A companhia mantém um fluxo de análise de crédito para 100% de suas vendas com a finalidade de manter seu nível de inadimplência baixo. Esta análise verifica fatores de risco do futuro comprador. Um dos fatores é o comprometimento de renda com as parcelas a serem pagas pela aquisição da unidade imobiliária. 30% é o percentual máximo de renda que poderá ser comprometido com as futuras parcelas de pagamentos. Outro fator é a verificação de restrições cadastrais dos compradores junto às instituições financeiras.
- **Otimização do Fluxo de Caixa:** Após o término de obras, a companhia providencia o cadastro do empreendimento junto às principais instituições de crédito. Este procedimento objetiva agilizar o processo de “Repasse” bancário para quitação dos saldos devedores dos clientes, que não possuem patrimônio suficiente para a quitação com recursos próprios. Esta medida reduz o tempo de recebimento dos saldos devedores dos clientes para aproximadamente 12 meses e cessa o risco de inadimplência destes contratos.

RECURSOS HUMANOS

Ao buscar o constante aperfeiçoamento de seus colaboradores, durante o 1º trimestre de 2013 a João Fortes continuou incentivando seus colaboradores a realizarem a 1ª Graduação e cursos de pós graduação - MBA.

Durante o 1T13 também realizamos junto aos colaboradores, campanhas de saúde, palestras e treinamentos diversos.



DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

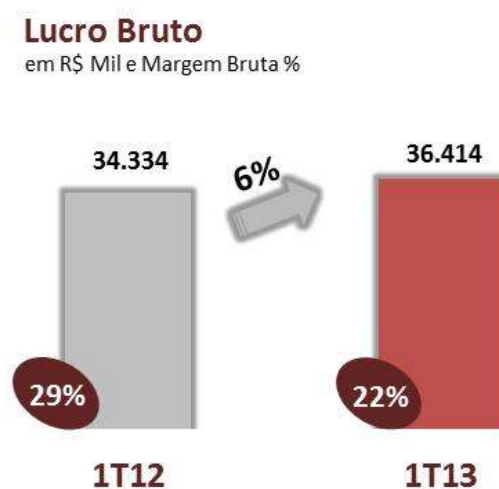
RECEITA LÍQUIDA

No 1º Trimestre de 2013, a receita líquida da Companhia contabilizou **R\$ 165,0 milhões**, registrando um aumento de **40%** em relação ao 1º Trimestre de 2012.



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA OPERACIONAL

No 1T13, a Companhia apresentou um Lucro Bruto de R\$ 36,4 milhões e uma Margem Bruta de **22%**, registrando um aumento de 6% em relação ao 1º Trimestre de 2012.



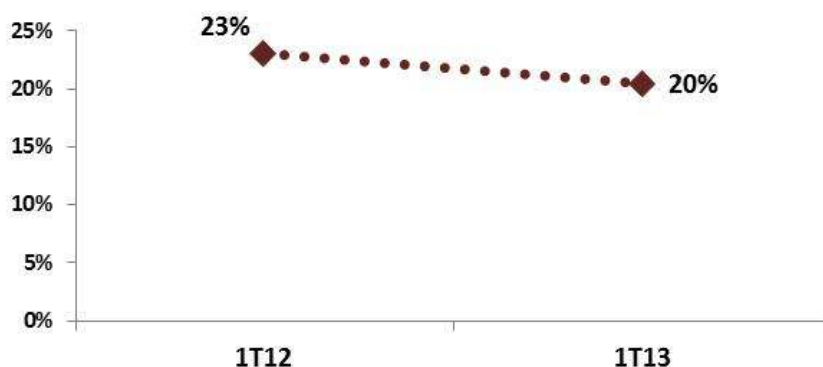


DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

Durante o 1º Trimestre de 2013, as despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$ 33,7 milhões** um aumento de 24% se compararmos aos **R\$ 27,3 milhões** apresentados no mesmo período de 2012. Esse aumento deu-se principalmente em função do aumento das despesas com vendas (R\$ 12,7 milhões), o que nos permitiu elevar em 69% nossas vendas contratadas no 1T13.

DVG&A

em % sobre a Receita Líquida



EBITDA E MARGEM EBITDA

No 1T13, a João Fortes apurou EBITDA ajustado de **R\$ 16,7 milhões**, representando uma margem EBITDA de **10%**.

EBTIDA (R\$ Mil)	1T13	1T12	1T13 x 1T12
Receita Líquida	165.021	118.172	40%
(-) Custos de Bens e/ou Serviços Vendidos	(128.607)	(83.838)	-53%
Lucro Bruto	36.414	34.334	6%
(-) Despesas/Receitas Operacionais	(32.780)	(28.108)	-17%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	3.634	6.226	-42%
Amortização do intangível	(2.070)	(1.733)	-219%
Depreciação	(297)	(216)	-238%
EBITDA	6.001	8.175	-27%
Custo de Empréstimo	(10.712)	(17.834)	40%
EBITDA Ajustado	16.713	26.009	-36%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	10%	22%	



BALANÇO PATRIMONIAL

CONTAS A RECEBER

Encerramos o 1º trimestre de 2013 com um montante de **R\$ 1.021,8 milhões** de contas a receber, conforme o quadro abaixo:

<i>Contas a Receber - Total Balanço (R\$ Mil)</i>	1T13	2012	1T13 x 2012
Curto prazo	821.685	819.385	0,3%
Clientes	780.203	778.096	0,3%
Outros Contas a Receber	-	-	
Contas a rec p/venda de investimentos	41.482	41.289	0,5%
Longo prazo	200.159	152.772	31,0%
Clientes	195.225	146.470	33,3%
Outras Contas a Receber	-	-	
Contas a rec p/venda de investimentos	4.934	6.302	-21,7%
Total	1.021.844	972.157	5,1%

O crescimento do “Contas a Receber” foi de **R\$ 49,7 milhões**, que representaram 5% de incremento em relação ao 1º trimestre de 2012.

Abaixo apresentamos o total dos valores a receber das vendas de incorporação. Este valor inclui as receitas apropriadas e as receitas não apropriadas nos balanços do 1º trimestre de 2013 e no ano de 2012.

<i>Contas a Receber de Clientes (R\$ Mil)</i>	1T13	2012	1T13 x 2012
<i>Empreendimentos Concluídos</i>	285.106	220.283	29%
<i>Empreendimentos Não Concluídos</i>	1.676.065	1.612.158	4%
Total	1.961.171	1.832.441	7%



IMÓVEIS A COMERCIALIZAR

Encerramos o 1º trimestre de 2013 com estoque de **R\$ 962,4 milhões**, **16%** maior que o apresentado no ano de 2012.

A tabela abaixo mostra nosso estoque detalhado pelo custo histórico em 1T13, conforme inserido no balanço patrimonial:

IMÓVEIS A COMERCIALIZAR (R\$ Mil)	1T13	2012	1T13 x 2012
<i>Adiantamento para compra de terrenos</i>	9.096	10.383	-12%
<i>Unidades prontas</i>	107.263	89.190	20%
<i>Construções em andamento</i>	204.620	186.923	9%
<i>Terrenos</i>	587.383	500.789	17%
<i>Encargos financeiros</i>	54.018	44.343	22%
TOTAL	962.380	831.628	16%
<i>Curto Prazo</i>	609.817	551.015	11%
<i>Longo Prazo</i>	352.563	280.613	26%
TOTAL	962.380	831.628	16%

ENDIVIDAMENTO

ENDIVIDAMENTO (R\$ Mil)	1T13	2012	1T13 x 2012
<i>Empréstimos e Financiamentos (CP)</i>	845.154	795.164	6%
<i>Empréstimos e Financiamentos (LP)</i>	340.776	349.703	-3%
DÍVIDA TOTAL	1.185.930	1.144.867	4%
<i>Disponibilidades</i>	143.896	198.778	-28%
DÍVIDA LÍQUIDA	1.042.034	946.089	10%
DÍVIDA LÍQUIDA / PATRIMÔNIO LÍQUIDO	145%	132%	10%

RESULTADOS FINANCEIROS
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DRE (R\$ Mil)	1T13	1T12	1T13 x 1T12
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	165.021	118.172	40%
Custos de Bens e/ou Serviços Vendidos	-128.607	-83.838	-53%
Resultado Bruto	36.414	34.334	6%
Despesas/Receitas Operacionais	-32.780	-28.108	-17%
<i>Despesas com Vendas</i>	-12.763	-11.044	-16%
<i>Despesas Gerais e Administrativas</i>	-20.984	-16.270	-29%
<i>Outras Receitas/Despesas operacionais</i>	967	-794	222%
Resultado Antes do Result. Financeiro e dos Tributos	3.634	6.226	-42%
Resultado Financeiro Líquido	6.918	-12.157	157%
<i>Receitas Financeiras</i>	12.095	7.501	61%
<i>Despesas Financeiras</i>	-5.177	-19.658	74%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	10.552	-5.931	278%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-11.124	-1.896	-487%
<i>Imposto de renda e contribuição social do exercício</i>	-4.162	-1.585	-163%
<i>Imposto de renda e contribuição social diferidos</i>	-6.962	-311	-2139%
Lucro/Prejuízo Líquido Consolidados do Período	-572	-7.827	93%
<i>Atribuídos a Sócios da empresa Controladora</i>	133	-8.195	102%
<i>Atribuídos a Socios Não Controladores</i>	-705	368	-292%
Lucro (Prejuízo) por Ação	-0,004	-0,078	

BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ Mil

ATIVO	1T13	2012	1T13 x 2012
Ativo Circulante	1.686.729	1.667.043	1%
Caixa e Equivalente de Caixa	71.865	138.552	-48%
Aplicações financeiras	72.031	60.226	20%
Contas a receber	821.685	819.385	0%
Estoques	609.817	551.015	11%
Tributos a Recuperar	12.955	15.449	-16%
Despesas Antecipadas	32.099	29.395	9%
Outros Ativos Circulantes e Tributos Diferidos	66.277	53.021	25%
Ativo Não Circulante	1.123.587	956.652	17%
Ativo Realizável a Longo Prazo	779.668	632.204	23%
Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo e ao Custo Amortizado	-	5.145	-100%
Contas a Receber	200.159	152.772	31%
Estoques	352.563	280.613	26%
Títulos e Valores Mobiliários	500	500	0%
Tributos Diferidos	92.574	73.656	26%
Créditos com Partes Relacionadas	127.819	113.333	13%
Outros Ativos Não Circulantes	6.053	6.185	-2%
Investimentos	301.007	279.837	8%
Imobilizado e Intangível	42.912	44.611	-4%
ATIVO TOTAL	2.810.316	2.623.695	7%
PASSIVO	1T13	2012	1T13 x 2012
Passivo Circulante	1.121.289	1.021.238	10%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	8.939	6.721	33%
Fornecedores	42.838	23.148	85%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	7.847	8.378	-6%
Outras Obrigações federais	11.279	12.044	-6%
Empréstimos e Financiamentos	845.154	795.164	6%
Dividendos Mínimos Obrigatórios a Pagar	9.299	9.299	0%
Obrigações por Aquisição de Imóveis e Part. Societaria	82.930	71.551	16%
Adiantamento de Clientes	68.802	53.728	28%
Outras obrigações	43.288	40.005	8%
Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	-	-	-
Outras Provisões	913	1.200	-24%
Passivo Não Circulante	969.804	886.716	9%
Empréstimos e financiamentos	340.776	349.703	-3%
Outras Obrigações	481.629	416.295	16%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	106.992	82.239	30%
Outras Obrigações federais	30.409	29.029	-
Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	8.324	8.173	-
Outras Provisões	1.674	1.277	31%
Patrimônio Líquido consolidado	719.223	715.741	0%
Capital Social Realizado	509.669	509.670	0%
Reserva de Capital	13.589	13.588	0%
Ações em Tesouraria	(12.058)	(12.058)	0%
Reserva de Lucros	121.750	121.750	0%
Lucros/Prejuízos Acumulados	133	-	-
Participação de não Controladores	86.140	82.791	4%
PASSIVO TOTAL	2.810.316	2.623.695	7%



GLOSSÁRIO DO SETOR

ABL – Área Bruta Locável.

Área Privativa – é a área da superfície do apartamento de uso privativo e exclusivo do proprietário.

Hipoteca – é um tipo de garantia fornecida num financiamento de imóvel, pelo devedor ao credor. Nesta modalidade, o financiador detém a propriedade do imóvel adquirido até que a dívida seja totalmente quitada pelo cliente, ou devedor.

INCC – Índice Nacional da Construção Civil. Trata-se de um indicador elaborado pela Fundação Getúlio Vargas que mede a evolução dos custos de construções habitacionais. É um dos índices que compõe o IGP-M e tem peso de 10% no mesmo.

Incorporação Imobiliária – atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial (antes da conclusão das obras), de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas.

Lançamento Imobiliário – trata-se do processo de início das vendas de um empreendimento imobiliário, que ocorre antes do início da obra de construção. Geralmente, a construção do empreendimento se inicia 6 meses após o lançamento.

Permuta – no setor imobiliário, a permuta é a transação onde a companhia adquire um terreno junto a uma pessoa física ou jurídica mediante comprometimento em conceder algumas unidades prontas ao proprietário do terreno. Nada mais é do que uma troca entre o terreno e as unidades concluídas. Trata-se de um procedimento muito usado neste mercado.

Securitização de Recebíveis Imobiliários – operação pela qual créditos imobiliários, adquiridos no mercado primário, junto às entidades financiadoras de imóveis, são expressamente vinculados à emissão de uma série de CRI - Certificados de Recebíveis Imobiliários.

SFH (Sistema Financeiro de Habitação) – sistema financeiro criado para levantar recursos e direcionar aplicações para a construção de casas populares e obras de urbanização e saneamento.

SFI (Sistema de Financiamento Imobiliário) – conjunto de normas legais que regula a participação de instituições financeiras (caixas econômicas, bancos comerciais, bancos de investimento, bancos com carteira de crédito imobiliário, sociedades de crédito imobiliário, associações de poupança e empréstimo e companhias hipotecárias) e não-financeiras (companhias securitizadoras) na realização de operações de financiamento de imóveis residenciais e comerciais, com a efetiva garantia de retorno dos capitais emprestados.

SPE (Sociedade de Propósito Específico) – sociedade constituída com um objeto social específico que permite um isolamento das outras atividades comerciais dos acionistas controladores. Permite que os agentes financiadores tenham um acesso direto e menos burocrático aos ativos e recebíveis do empreendimento no caso de inadimplência da sociedade.

Valor de venda estimado – preço que o bem pode alcançar no mercado.

VGv – Valor Geral de Vendas.



NOTAS

Os demonstrativos financeiros e as informações operacionais são apresentadas de acordo com as práticas contábeis vigentes em Reais (R\$ Mil) e estão de acordo com as normas estabelecidas pela Comissão de Valores Mobiliários - CVM. Os comentários se referem ao desempenho operacional consolidado e as comparações, exceto quando indicado o contrário. Os auditores independentes não revisaram as informações de natureza operacional, estatística ou financeira que não derivam diretamente dos sistemas contábeis tais como: VGV (Valor Geral de Vendas), *Banco de terrenos*, vendas contratadas, lançamentos, etc. Além disso, as informações que representam medida não contábil (ex: EBITDA e Margem EBITDA) também não foram auditadas.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Francisco de Almeida e Silva

Diretor Superintendente e de Relações com Investidores

Karla Simões

Analista de Relações com Investidores

E-mail: ri@joaofortes.com.br

Tel: (21) 3501-4816

Fax: (21) 3501-4800

Site: www.joaofortes.com.br/ri