



Aviso

Esta apresentação pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros de acordo com a regulamentação de valores mobiliários brasileira e internacional. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência e o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos do setor imobiliário e do setor varejista, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções, entre outros fatores. Em razão desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros.

As informações e opiniões aqui contidas não devem ser entendidas como recomendação a potenciais investidores e nenhuma decisão de investimento deve se basear na veracidade, atualidade ou completude dessas informações ou opiniões.

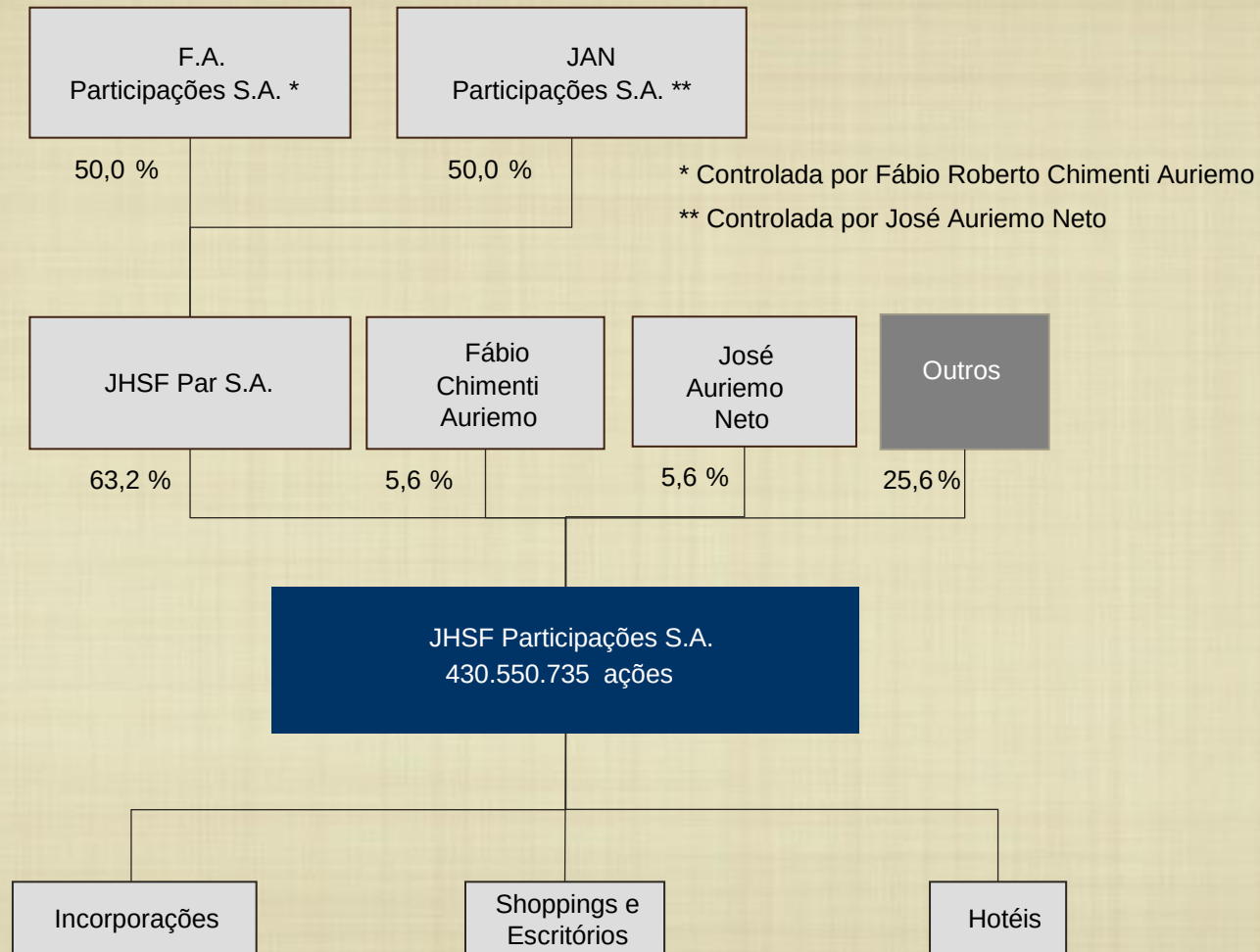
Net Operating Income = receita total – custo total de shoppings – despesas diretas de shoppings + depreciação e amortização. O NOI não possui significado padronizado e nossa definição de NOI pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

O EBITDA consiste nos nossos lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, da participação de minoritários, depreciação e amortização. 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.

Nesta apresentação, 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.

Este documento não constitui oferta, convite ou solicitação de oferta de subscrição ou compra de quaisquer valores mobiliários. Este documento e seu conteúdo não constituem a base de um contrato ou compromisso de qualquer espécie.

Estrutura Acionária



Pontos Fortes e Diferenciais

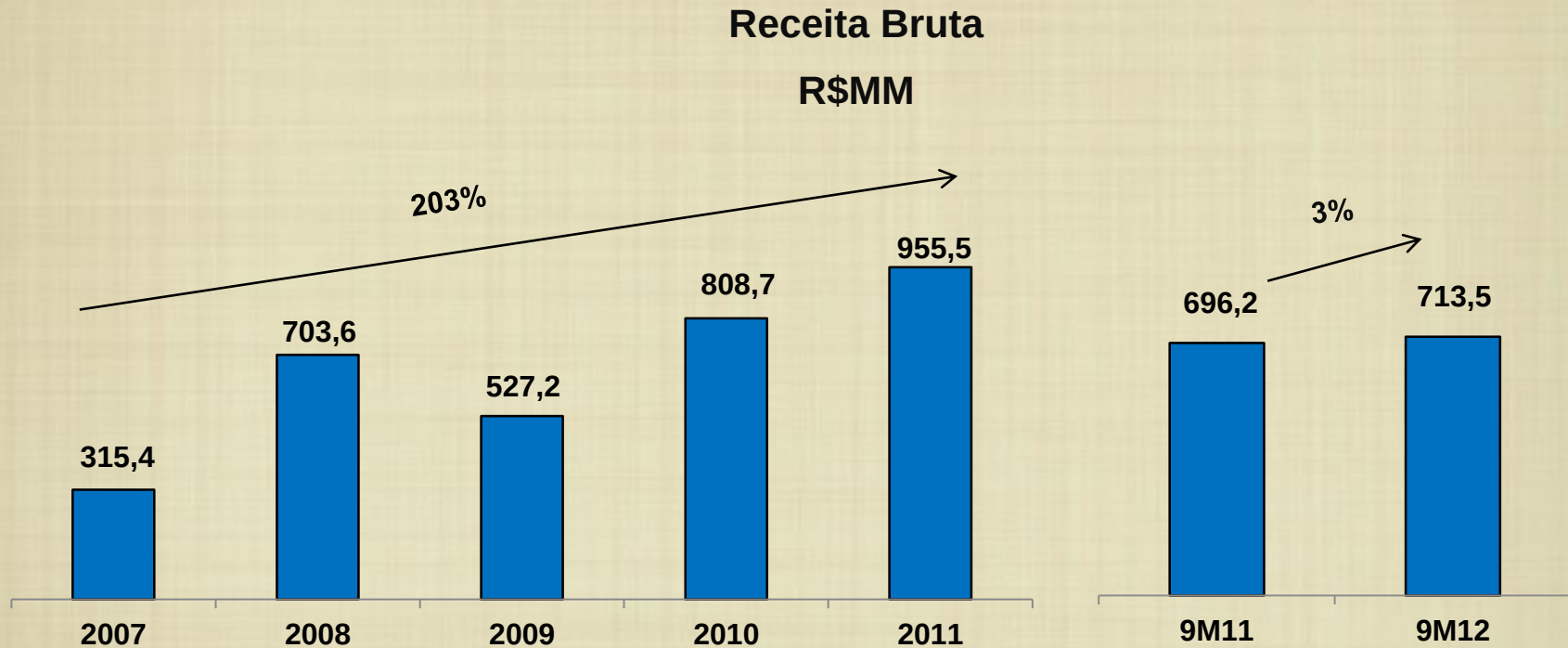
- Ampla expertise e equipe no desenvolvimento e planejamento de importantes e grandes projetos.
- Foco no segmento de alto padrão, beneficiando-se de um ambiente de menor competição.
- Capacidade de atuar em vários segmentos do mercado imobiliário de forma única, ágil, integrada, maximizando nossas rentabilidades e retorno de capital.
- Capacidade de criação e desenvolvimento de projetos únicos e diferenciados.
- Capacidade de agregar clientes aos projetos e criar demanda, tanto no segmento de incorporação imobiliária, quanto shopping centers.
- Capacidade de valorizar os detalhes e proporcionar valorização imobiliária em nossos projetos.
- Capacidade de estabelecer parcerias e participações em projetos com investidores estratégicos e fundos imobiliários de maneira sustentável.



Destques Financeiros

- **Crescimento consistente dos resultados**

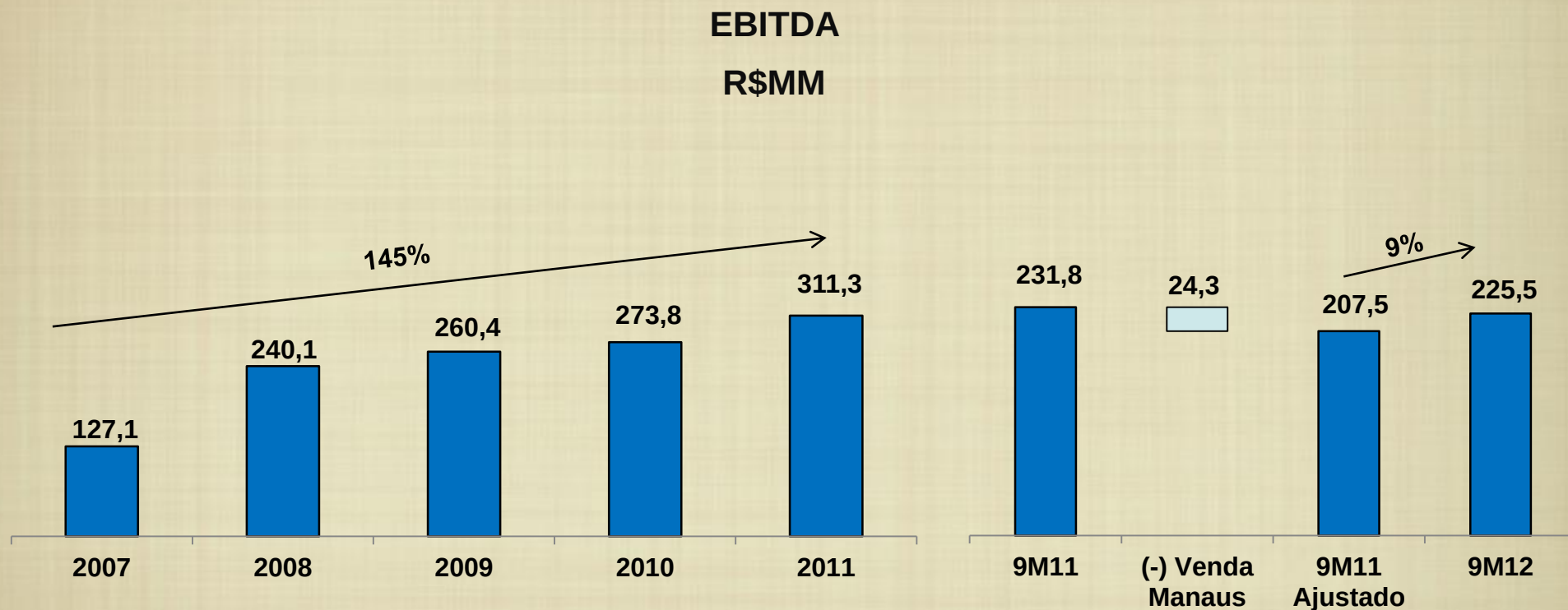
- Receita Bruta: 203% nos últimos 5 anos



Destques Financeiros

- Crescimento consistente dos resultados

- EBITDA: 145% nos últimos 5 anos

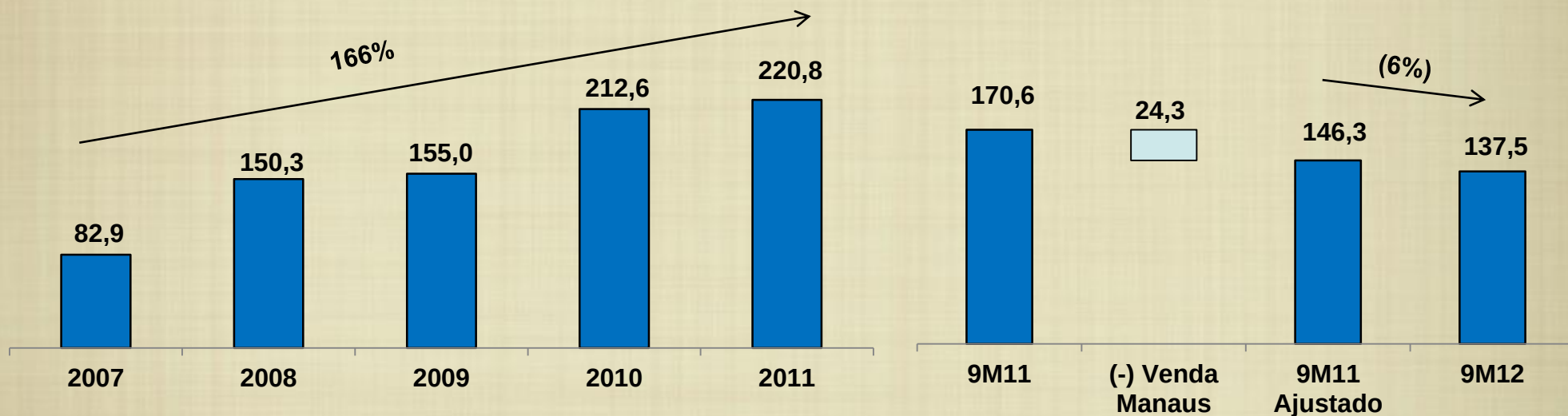


Destques Financeiros

- **Crescimento consistente dos resultados**

- Lucro Líquido: 166% nos últimos 5 anos

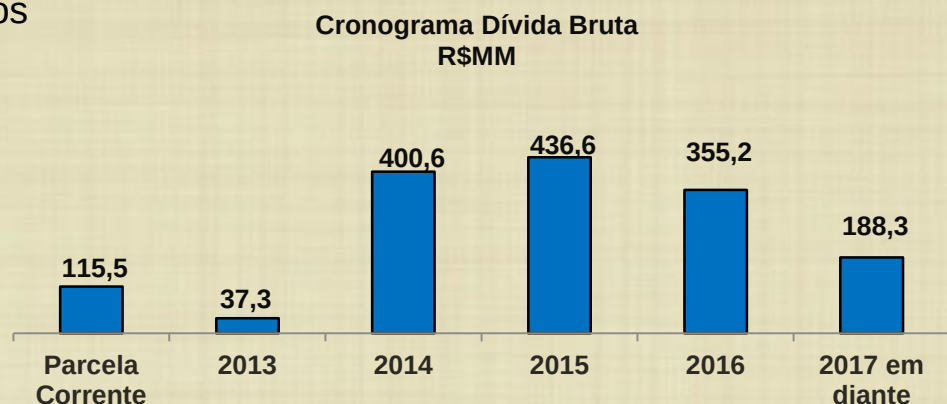
Lucro Líquido
R\$MM



Destques Financeiros

ESTRUTURA DE CAPITAL CONSERVADORA

- Dívida líquida ajustada*: R\$ 583,9MM
- Prazos longos: 90% vencendo a partir 2013
- Custos competitivos



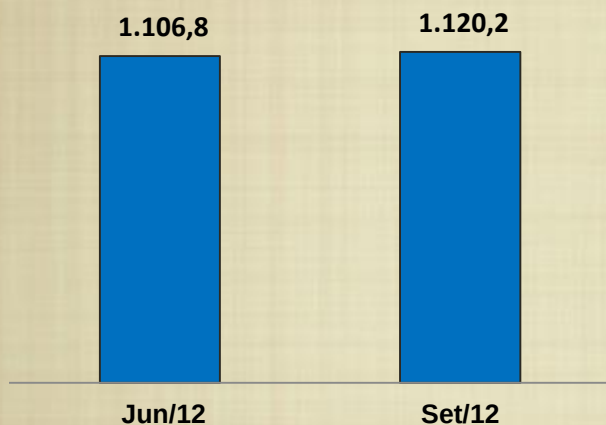
Modalidade	Juros Médios	30/9/2012
Capital de Giro	CDI + 1,8% a.a.	(293,3)
Capital de Giro	TR + 10,12% a.a.	(149,8)
BNDES	TJLP + 3,72% a.a.	(139,8)
BNDES	5,50% a.a.	(1,7)
Debêntures	CDI + 1,65% a.a.	(595,9)
Debêntures	IPCA + 9% a.a.	(310,6)
Empréstimos da empresa sediada no exterior	LIBOR + 2,75 a.a.	(42,5)
Total Dívida Bancária		(1.533,5)
Caixa, Aplicações Financeiras e Títulos e Valores Mobiliários		573,6
Dívida Bancária Líquida		(959,9)
Contas a receber performadas		376,1
Dívida Líquida Ajustada		(583,9)

(*) Dívida líquida incluindo contas a receber performadas

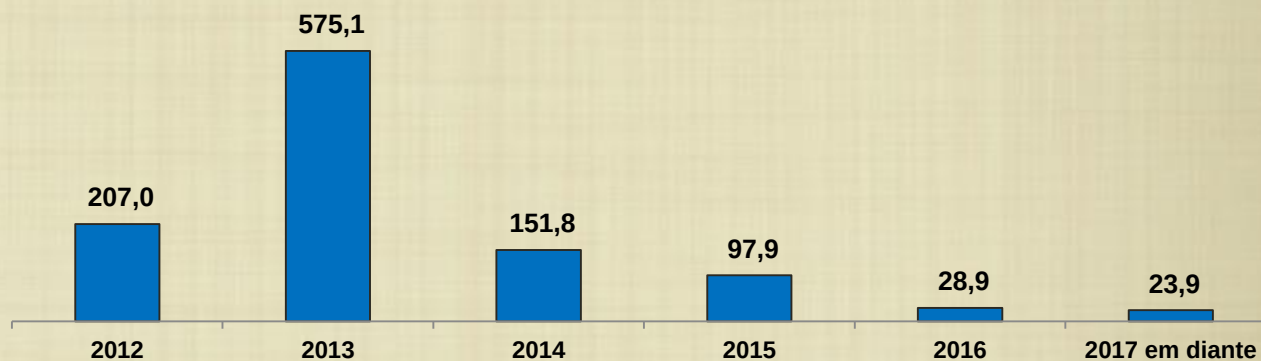
Destques Financeiros

- Contas a receber de imóveis a valor presente: R\$1,1 bilhão
- Contas a receber performadas: R\$376,1MM

Saldo Contas a Receber
R\$ MM

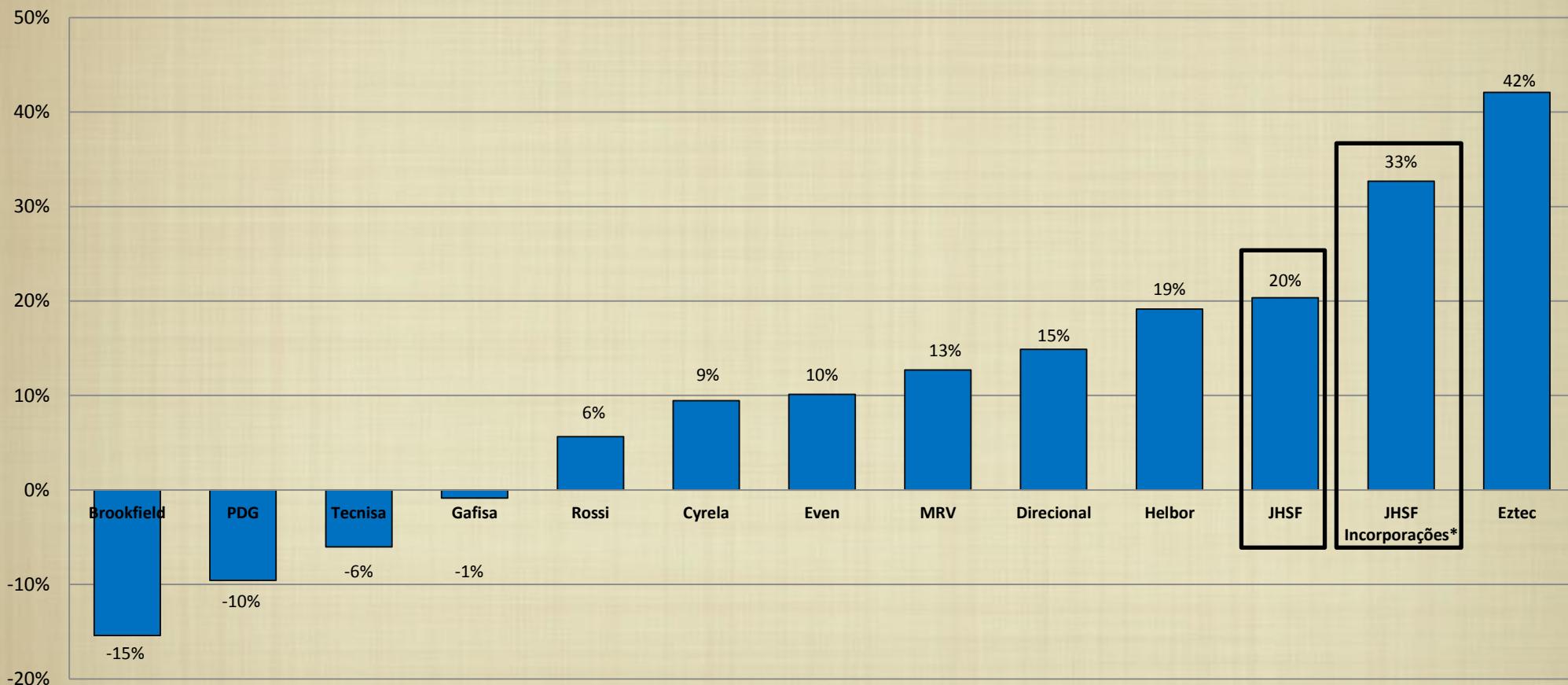


Cronograma de Recebimento
Set-12
R\$MM



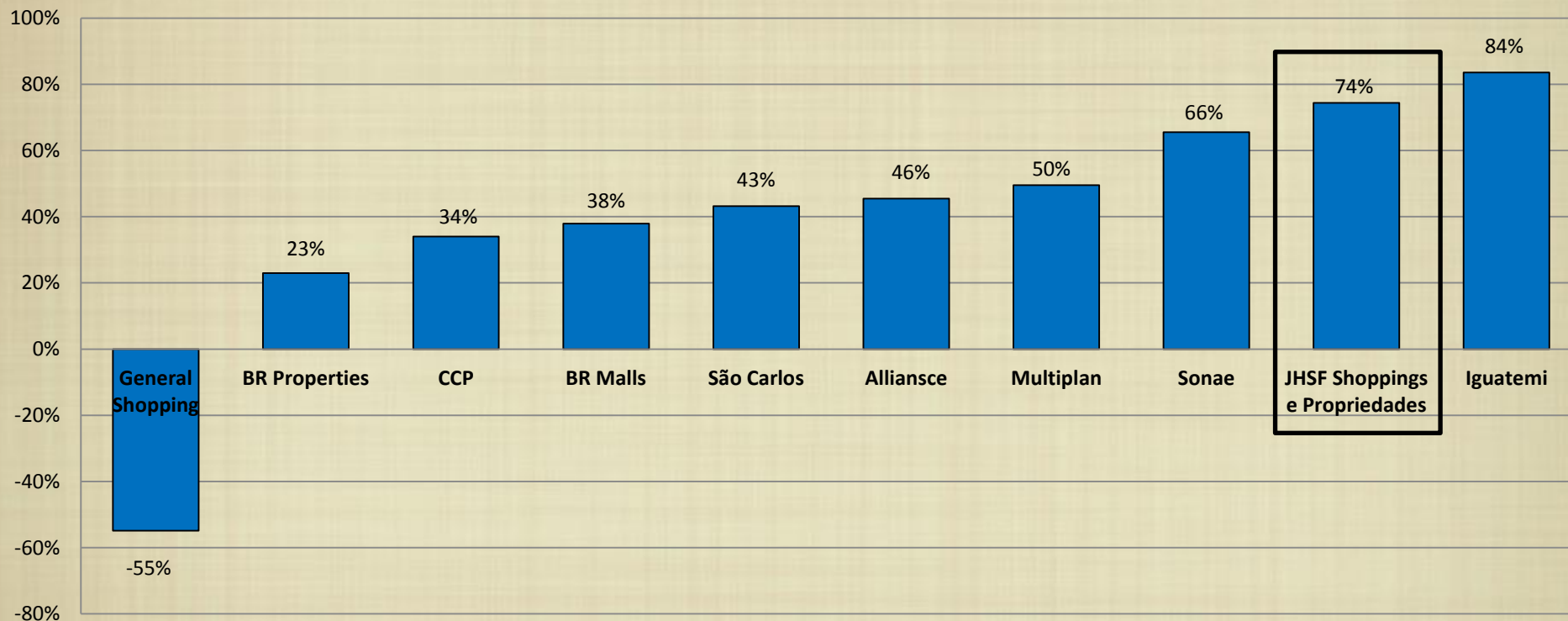
Top Performance Comparada aos Pares

Margem Líquida (%RL) - 9M12



Top Performance Comparada aos Pares

Margem FFO % ROL 9M12



(*) FFO ajustado

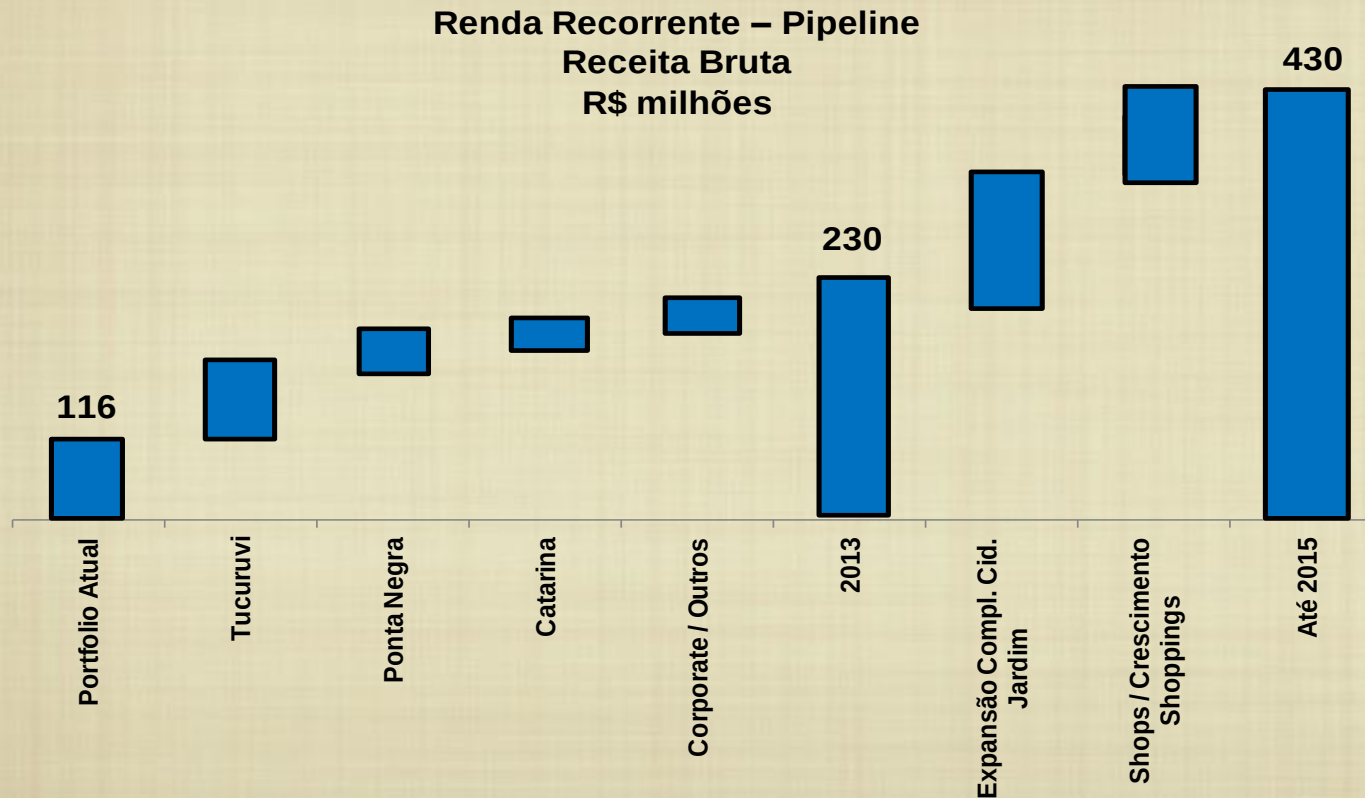


Negócio de Renda Recorrente



Perspectivas de Crescimento - Renda Recorrente

- Forte crescimento nas vendas e previsão de crescimento nos resultados no negócio de renda recorrente.
- Aumento do guidance de receita bruta para R\$230MM em 2013 e R\$430MM em 2015
- Compreendendo os projetos que temos em desenvolvimento com todos os terrenos adquiridos e quitados



Perspectivas de Crescimento Renda Recorrente

EM OPERAÇÃO

**Shopping Cidade Jardim
(São Paulo – SP)**



**ABL- 44.961 m² - 100% JHSF
NOI: R\$75MM**

**Shopping Bela Vista
(Salvador - BA)**



**ABL: 73.991 m² - 51% JHSF
NOI: R\$65MM**

**Shopping Metrô Tucuruvi
(São Paulo - SP)**



**ABL: 48.930 m² - 100% JHSF
NOI: R\$70MM**

2S12

**Shopping Ponta Negra
(Manaus - AM)**



**ABL: 46.470 m² - 80% JHSF
NOI: R\$62MM**

1S13

**Catarina Fashion Outlet Shopping
(Parque Catarina - SP)**



**ABL: 24.604 m² - 100% JHSF
NOI: R\$22MM**

1S13

**Cidade Jardim Shops
(São Paulo - SP)**



**ABL: 5.245 m² - 100% JHSF
NOI: R\$17MM**

2S14

Perspectivas de Crescimento - Renda Recorrente

Expansão do Complexo Cidade Jardim

**Projeto Reserva 1
(São Paulo – SP)**

**Projeto Reserva 2
(São Paulo – SP)**



**Cidade Jardim
(Shopping e
Residencial)**

**ABL- 26.000 m² - 100% JHSF
NOI: R\$37MM**

**ABL - 61.376 m² - 100% JHSF
NOI: R\$92MM**

Incorporações



Incorporações

Importante banco de terrenos

Novo guidance de R\$1 bilhão de lançamentos por ano na média de longo prazo

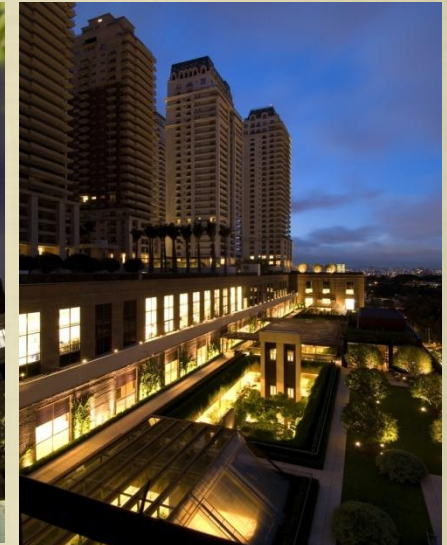
Projetos em (R\$MM)- Setembro - 2012	Lançamentos (R\$MM)	Land Bank (R\$MM)	Total (R\$MM)
Parque Cidade Jardim	918		918
Cidade Jardim Corporate Center	843		843
Fazenda Boa Vista	1.391	1.483	2.874
Horto Bela Vista	657	893	1.550
Praça Vila Nova	248		248
Benedito Lapin	78		78
Vitra	119		119
Las Piedras Villas & Hotel Fasano	75	341	416
Parque Catarina	190	7.520	7.710
Parque Ponta Negra (Flat)		37	37
Bosque Cidade Jardim		300	300
Residência Cidade Jardim	209		209
Total Terrenos - Projetos de Incorporações	4.728	10.574	15.302

Case Cidade Jardim

R\$1,2 bilhão de criação de valor em apenas um site

Incorporação

- 9 Torres Residenciais + 3 Torres Comerciais
- Vendas: R\$1,7 bilhão
- Crescimento do preço por m² desde o lançamento: 210%
- Lucro líquido total: R\$580 milhões
- Margem líquida: 34%
- TIR: mais de 200% a.a.



Shopping

- ABL: 46.000 m² depois das expansões
- Net Operating Income: R\$76MM
- NAV: aprox. R\$1 bilhão
- TIR: mais de 20% a.a.



Projetos de Larga Escala - Lançados

Fazenda Boa Vista (SP)

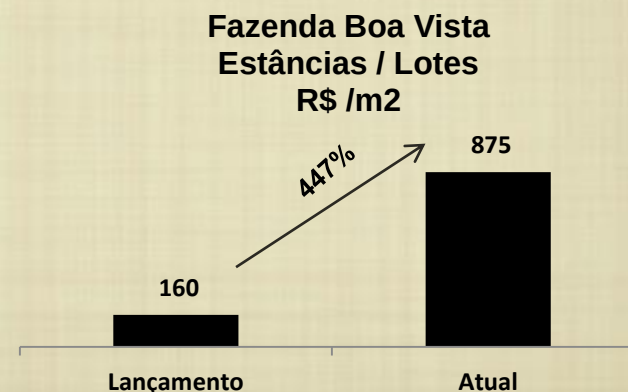
R\$2,9 bilhões

R\$1,4 bilhão lançado – 71% vendido (4 fases)



- Residências, Villas Fasano, Estâncias e Lotes.
- Hotel

	Alto Padrão	
	Estâncias	Larga Escala
Margem Bruta (% VGV)	80% - 82%	49% - 51%
Margem Líquida (% VGV)	68% - 70%	33% - 35%



Projetos de Larga Escala - Lançados

Horto Bela Vista (BA)

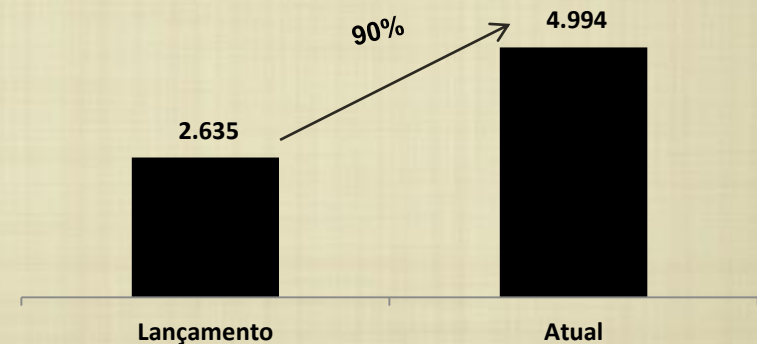
Residencial + Torres Comerciais - R\$1,5 bilhão
R\$657MM lançados - 78% vendido (11 torres)

19 torres residenciais 3 torres comerciais Residencial com serviço de hotel Shopping Clube Privativo Escola Anchieta



	Alta / Média Alta Larga Escala
Margem Bruta (% VGV)	38% - 42%
Margem Líquida (% VGV)	23% - 27%

Horto Bela Vista
R\$ / m²



- Extenso banco de terrenos para próximas fases – 12 torres

Projetos de Larga Escala - Lançados

Las Piedras (Punta Del Este, Uruguai)

USD 211MM

US\$34MM Lançados - 63% vendido



- Villas Fasano e Estâncias
- Hotel Fasano

Extenso land bank

- Área total de 4,8 milhões de m² representa 1,2 milhão de m² de área líquida para venda

	Alto Padrão	
	Estâncias	Larga Escala
Margem Bruta (% VGV)	80% - 82%	49% - 51%
Margem Líquida (% VGV)	68% - 70%	33% - 35%

Projetos Stand-Alone / Médios - Lançados

Praça Vila Nova
R\$248 MM
100% vendido



Benedito Lapin
R\$78 MM
100% vendido



Vitra
R\$119 MM
100% vendido



Residência Cidade Jardim
R\$209 MM
78% vendido



	Alto Padrão
	Média Escala
Margem Bruta (% VGV)	43% - 46%
Margem Líquida (% VGV)	25% - 30%

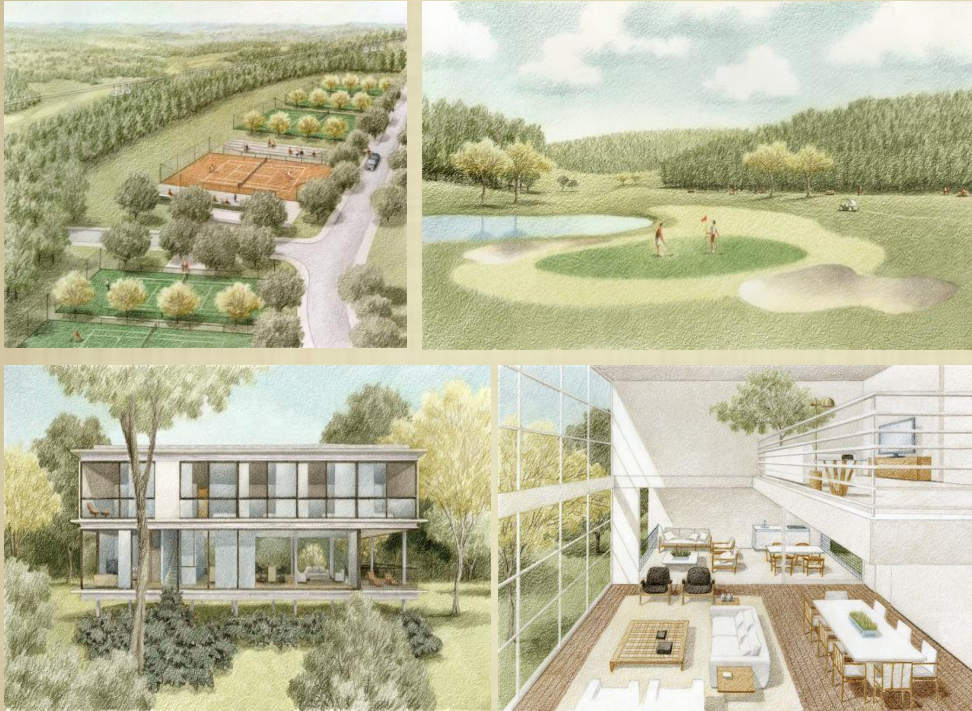


Projetos de Larga Escala - Pipeline

Parque Catarina (SP)

R\$7.9 bilhões

R\$190MM lançados – terrenos 3 torres comerciais 100% vendido



- Concluímos estudos da viabilidade técnica da instalação de um aeroporto executivo no empreendimento Catarina.
- Empreendimento contará com:
 - Shopping center (em construção),
 - Residências de alto padrão,
 - Centro empresarial de última geração,
 - Distritos para desenvolvimento de hotel,
 - Centro de convenções,
 - Campus universitário e
 - Centro médico.
- Desenvolvimento em fases, com funding sem comprometer estrutura de capital, com possível participação de investidores diretamente no projeto específico.

Projetos de Larga Escala - Pipeline

Parque Catarina (SP)

R\$7,9 bilhões

R\$190MM lançados – terrenos 3 torres comerciais 100% vendido



- Lançamentos de terrenos referentes a 8 torres do Catarina Corporate Center totalizando R\$190 milhões
- Estruturação de 2 fundos imobiliário que comprou terrenos referentes a três torres do Catarina Corporate Center por R\$66MM

Ativos com forte valor intrínseco

R\$ 6,2 bilhões de valor líquido dos ativos ou R\$14,42/ação

Incorporações	3T12
<i>Contas a receber a valor presente - projetos lançados</i>	1.120
<i>Adiantamentos - projetos lançados</i>	(36)
<i>Estoque a valor de mercado - projetos lançados</i>	762
<i>Custos de construção, despesas e impostos a desembolsar - projetos lançados</i> ³	(552)
<i>Estoque de áreas com infraestrutura realizada</i>	742
<i>Terrenos (land bank) a valor contábil</i> ¹	365
<i>Obrigações por compra de terrenos (land bank)</i>	(13)
	2.387
Shoppings, escritórios e hotéis e suas expansões ²	4.777
<i>Shoppings, escritórios e hotéis e suas expansões</i>	4.777
Total Incorporações + Shoppings + Escritórios + Hotéis	7.164
<i>(-) Dívida líquida</i> ⁴	(960)
Valor NAV Consolidado	6.204
NAV R\$/ação	14,42

(1) Inclui terrenos de projetos da área de renda recorrente e cepac. A tabela abaixo detalha o VGV e área de cada projeto do landbank

(2) Não considera a potencial renda recorrente do novo aeroporto de São Paulo

(3) A partir do 3T12 estamos incluindo as despesas e impostos a desembolsar nesta linha

(4) Dívida Líquida não inclui o ajuste positivo dos recebíveis performados no valor de R\$376,1 milhões que levariam a dívida líquida ajustada para R\$583,9 milhões



Outros Negócios

Hotéis e Retail



Hotéis Fasano



Hotel Fasano
São Paulo
Desde 2003



Hotel Fasano
Rio de Janeiro
Desde 2007



Hotel Fasano
Punta Del Este
Desde Dez.10



Hotel Fasano
Fazenda Boa Vista
Desde Ago. 11



Hotel Fasano
Trancoso



Hotel Fasano
Salvador



Nova York

Retail

Operação de varejo de grandes marcas globais exclusivas

Jimmy Choo



Hermès



Emilio Pucci

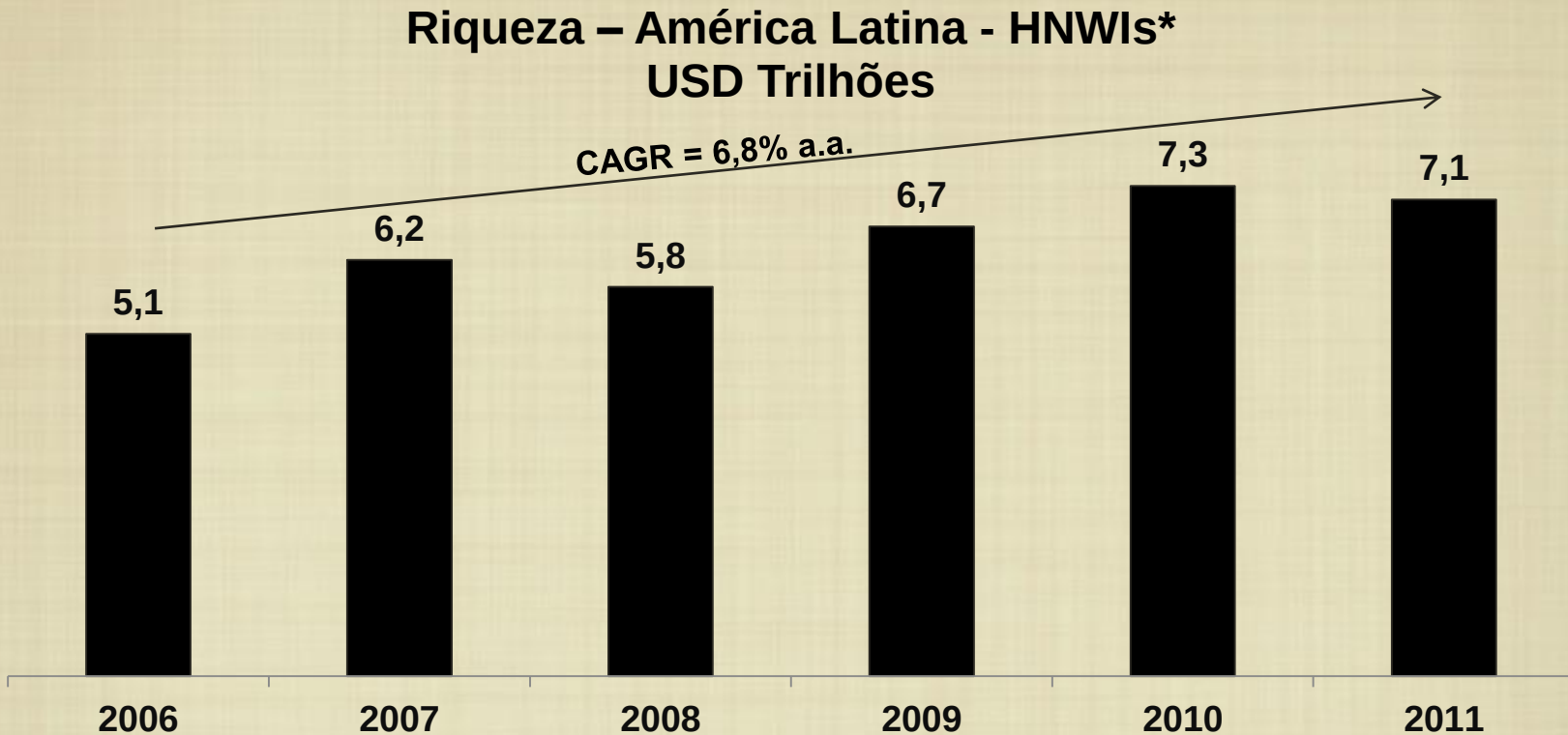


RED
VALENTINO

VALENTINO

Mercado de Alto Padrão

Mercado de Alto Padrão



Número de HNWIs na América Latina mais de 500 mil pessoas em 2010

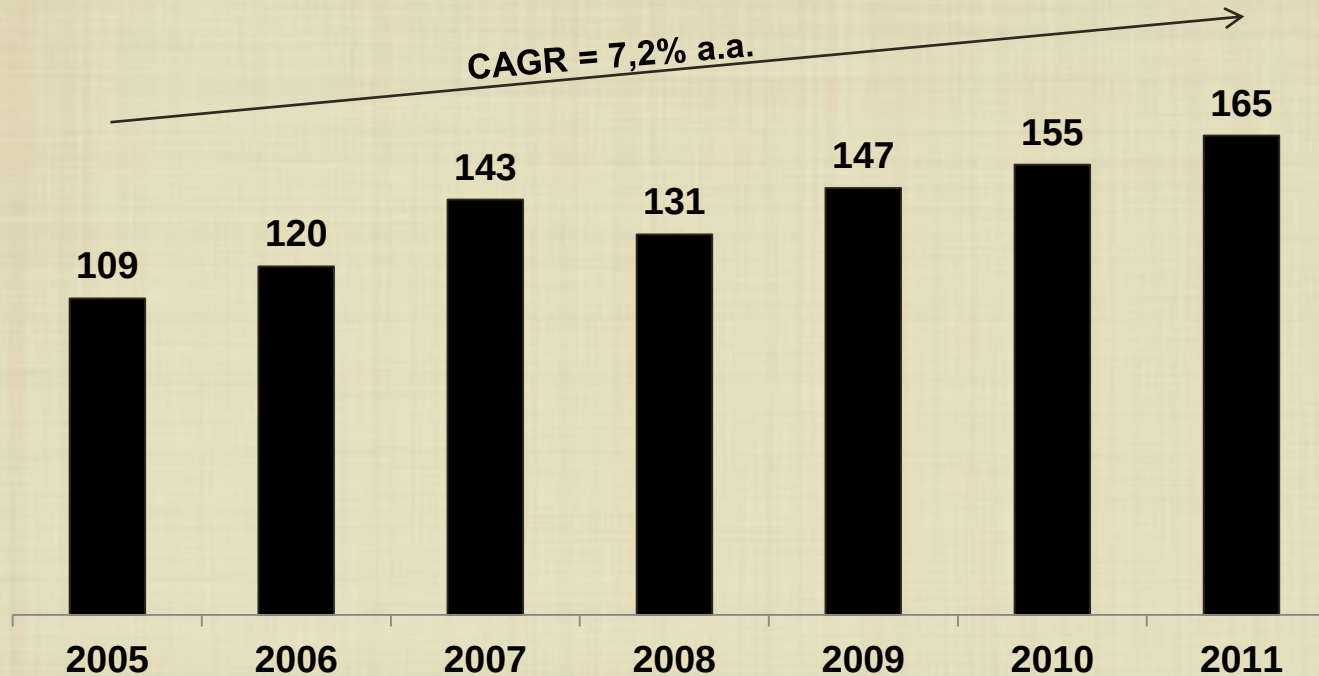
* HNWI = High Net Worth Individual – pessoas físicas com pelo menos USD1 milhão em investimentos

Fonte: Cap Gemini / Merrill Lynch



Mercado de Alto Padrão

Brasil – Milhares de HNWI*



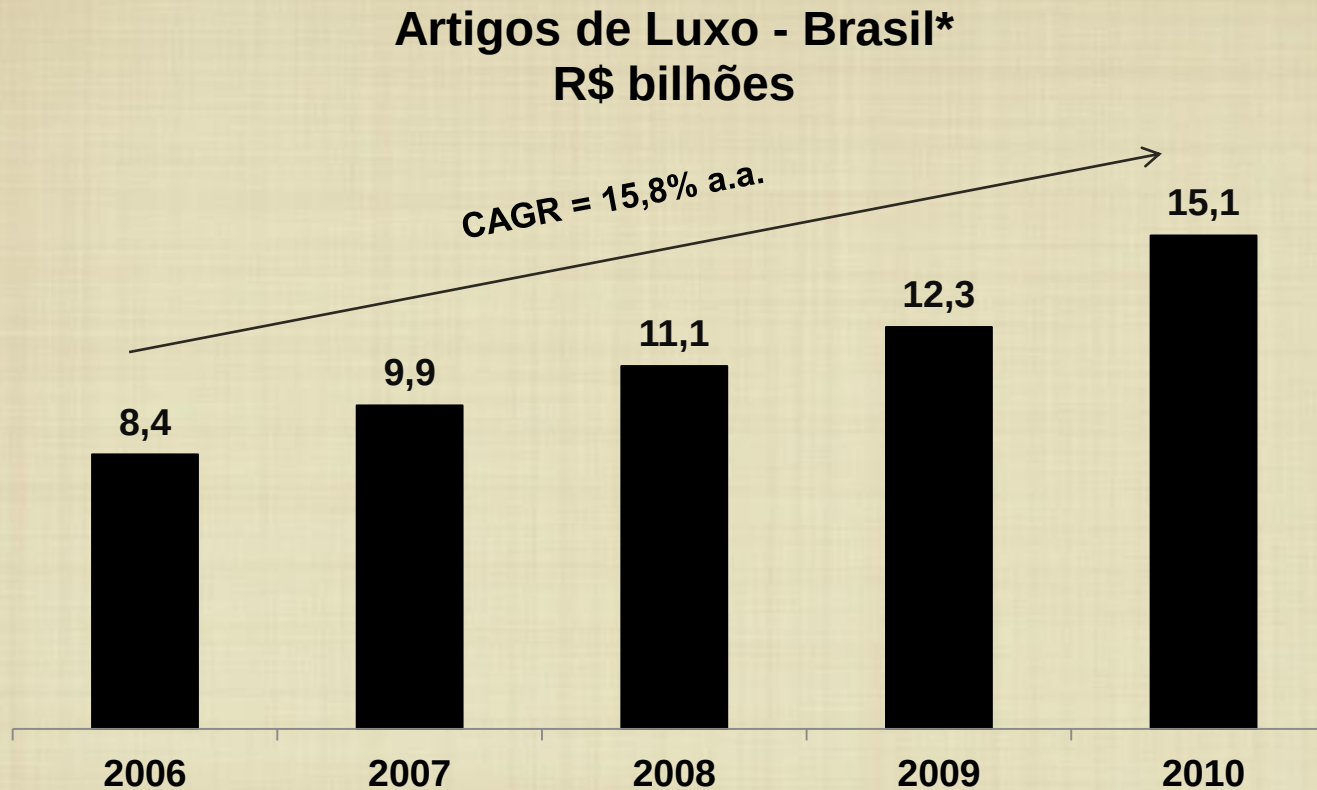
87% dos HNWI brasileiros são Ultra-HNWI (> USD30 milhões em investimentos) - 2009

* HNWI = High Net Worth Individual – pessoas físicas com pelo menos USD1 milhão em investimentos

Fonte: Cap Gemini / Merrill Lynch



Mercado de Alto Padrão



Mercado brasileiro de artigos de luxo cresceu 15,8 a.a. nos últimos 5 anos

* Não inclui negócios imobiliários, aviões, barcos, entre outros

Fonte: MCF / GfK Brasil



