

Transcrição — Webcast de Resultados 2T26

JHSF Participações S.A.

Transmissão ao vivo via YouTube e Zoom, a partir da Usina São Paulo.

Participantes:

Mara Boaventura Dias — Diretora de Relações com Investidores

Augusto Martins — Diretor Presidente

Breno Perez Vicente — Diretor Financeiro

[00:00] Mara Boaventura Dias: Olá, boa tarde. Bem-vindo ao webcast da JHSF Participações referente aos resultados do segundo trimestre de 2026. Pela companhia estão presentes hoje o Augusto Martins, Diretor Presidente, e o Breno Perez Vicente, Diretor Financeiro, além de mim, Mara Boaventura Dias, Diretora de Relações com Investidores. A apresentação está sendo transmitida ao vivo via YouTube, ou podendo também ser acessada pelo webcast em ri.jhsf.com.br. Se estiver assistindo via Zoom, faça sua pergunta na sessão de Q&A.

Antes de prosseguirmos, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta apresentação, relativas às projeções de negócio, são baseadas em premissas que a administração tem no momento. Desse modo, envolvem riscos e incertezas, já que estão relacionadas a eventos futuros. Alterações na política macroeconômica ou na legislação também podem afetar as projeções relatadas aqui.

Agora gostaria de passar a palavra ao Augusto, que dará início à nossa apresentação. Augusto, por favor.

[01:14] Augusto Martins: Obrigado, Mara. Boa tarde a todos. É um prazer enorme estar aqui com vocês para mais uma apresentação de resultados da JHSF.

Desde o início deste ano, a gente inovou passando a transmitir as nossas apresentações de dentro das nossas operações e empreendimentos. Começamos fazendo isso dentro do São Paulo Surf Club, quando apresentamos da quadra de tênis do club aqui ao lado, em que os nossos membros podem surfar a poucos minutos do complexo Cidade Jardim e a poucos minutos também da Faria Lima. E hoje estamos aqui na Usina São Paulo, onde será em breve a nova sede da JHSF. Esse é um projeto muito especial para nós, porque é um projeto em que a JHSF está transformando essa área do Rio Pinheiros. A gente iniciou esse projeto entregando a primeira fase, que é a Casa Fasano aqui ao lado, o principal destino dos grandes eventos da cidade. Depois avançamos com a segunda fase, entregando o hub de offices aqui ao lado, e a terceira fase será a conclusão da transformação e da reforma do prédio da Usina, que será o nosso escritório.

Esse é um cenário que diz muito sobre o momento da JHSF. Aqui atrás de nós estão as obras, em ritmo acelerado, do Reserva Cidade Jardim, as quatro torres que provavelmente serão as mais emblemáticas e icônicas da cidade, conectadas ao

complexo Cidade Jardim, à Usina e a todos os nossos empreendimentos ao redor. Então é muito importante a gente estar aqui nessa área em que a JHSF segue desenvolvendo e em que em breve receberemos os nossos clientes para conviverem conosco dentro desse ecossistema único criado por nós. É simbólico fazer essa apresentação daqui hoje, porque aqui a gente está cercado de tudo que a JHSF vem desenvolvendo ao longo dos últimos 25 anos, transformando essa região como a principal região desenvolvida por aqui, e que também mostra muito do que a gente vem construindo para o futuro: a companhia seguirá exercendo essa função importante na região, transformando cada vez mais essa área e trazendo para os nossos clientes uma experiência única.

Avançando para a apresentação, a gente traz aqui um resultado muito gratificante para nós, porque é um segundo trimestre marcado pelo melhor segundo trimestre da história da companhia. É também o melhor primeiro semestre da história da companhia, ou seja, a primeira metade do ano com a melhor performance e recorde que a JHSF já trouxe até hoje. Mas, mais importante do que isso, e o que mais nos motiva, não são só os números ou os recordes em si, mas a qualidade desse resultado. A gente apresenta um resultado este ano com um avanço muito importante em todos os nossos negócios, com avanço importante nos negócios de renda recorrente, com uma geração de resultado muito equilibrada, que eu vou apresentar para vocês nos slides seguintes, essa distribuição dentro de uma pizza e, além disso, a gente chega numa estrutura de capital muito robusta, a mais eficiente e mais alongada da companhia. Então, além dos números em si, a qualidade disso é o que muito nos motiva.

Motiva também porque, além desse resultado, e a companhia segue olhando para o curto prazo sempre, para as entregas trimestrais, a gente vai compartilhar com vocês um pouco do plano de crescimento da JHSF, que dá para nós um norte importante do espaço que a companhia tem para entregar as novas operações, tanto no Brasil como no exterior. Parte delas já está sendo entregue ao longo deste ano, o que eu também vou compartilhar com vocês, mas isso vai se perdurar ao longo dos próximos trimestres e anos, mostrando que a companhia tem um caminho importante pela frente. Essa conclusão, tanto do resultado como da qualidade da estrutura de capital, é reflexo de um plano estratégico construído ao longo de muitos anos pela companhia, com foco total no cliente de alta renda, sempre baseado na qualidade e na excelência operacional, valores inegociáveis para toda a gestão da companhia, e é dessa mesma toada que a gente seguirá.

Entrando nos nossos números: a gente tem um segundo trimestre marcado pelo nosso melhor movimento. Olhando de forma consolidada, a receita bruta cresce 81%, chegando a 985 milhões. Quando a gente olha a foto do ano, cresce 60%, chegando a 1 bilhão e 600 milhões. O resultado bruto avança 90%, chegando a 588 milhões, e o acumulado no ano avança 64%, chegando a 915 milhões. O EBITDA ajustado avança 103%, chegando a 502 milhões no trimestre, comparado ao mesmo trimestre do ano passado. A foto anual também é muito positiva, com crescimento de quase 70%, chegando a 753 milhões. E o nosso lucro líquido avança no segundo trimestre 81%, a 444 milhões, e acumula no ano 816 milhões, de novo, marcas recordes para a companhia. E o nosso caixa, que depois o Breno vai explorar um pouco melhor, avança com caixa líquido positivo, ou seja, a companhia, depois do movimento relevante que

fez no final do ano passado, continua desalavancada, com caixa líquido positivo de 1,2 bilhão.

Quando a gente olha só a renda recorrente, mostrando a qualidade do nosso resultado e a consistência dessa estratégia, trimestre sobre trimestre, sobre o crescimento dos dois blocos e a diversificação de risco entre os negócios, a renda recorrente também cresce de forma relevante. São 30% de crescimento no trimestre, chegando a 439 milhões. Quando a gente olha o acumulado no ano, a gente chega a R\$ 829 milhões, crescendo 24%. O EBITDA ajustado também cresce 31%, chegando a 197 milhões, e no acumulado do ano cresce 25%, chegando a 374 milhões. Então são indicadores muito sólidos, muito robustos, muito pautados na disciplina da estrutura de capital e também no equilíbrio estratégico da geração dos nossos negócios.

Dando aqui uma visão histórica, alongando um pouco a curva e mostrando para vocês a evolução desse resultado: de forma consolidada, recorde, a gente percebe um crescimento importante vindo nos últimos anos. A companhia atinge 985 milhões na receita bruta; o EBITDA ajustado também vem com crescimento importante, observando os últimos três anos, chegando ao número de 502 milhões agora; o resultado bruto também avança 90%, com evolução importante ao longo dos últimos anos. Assim também acontece com o lucro líquido da companhia, que cresce 81%, chegando a 444 milhões no segundo trimestre, e avança 40%, chegando a 816 milhões em seis meses, na metade do ano.

Quando a gente avança para a foto específica da renda recorrente, é um crescimento consistente também: é o nosso melhor segundo trimestre, melhor metade do ano. Aqui, com a curva alongada, a gente consegue observar muito claramente esse foco e o avanço que a companhia vem dando nos seus negócios de renda recorrente. Primeiro, olhando a receita bruta, ela vem ano a ano avançando em função dessa expansão e também do sucesso operacional dos nossos negócios. Cresce 30%, um crescimento muito forte para esse trimestre, e quando a gente olha a foto do ano, também um número histórico, chegando a 829 milhões, com crescimento de 24%. Olhando o EBITDA ajustado, a gente consegue perceber claramente o crescimento ao longo dos trimestres e o ritmo com que isso vem acontecendo de forma constante e disciplinada, crescendo 31% neste último trimestre, chegando a quase R\$ 200 milhões de EBITDA ajustado, o recorde do período, e no acumulado do ano a companhia gera 375 milhões de EBITDA ajustado, com crescimento de 25%.

Quando a gente olha a distribuição desses negócios, e aqui vem uma observação muito importante, é a complementaridade desse ecossistema e a força que esse ecossistema vem cada vez mais refletindo em números e na experiência dos nossos clientes. A gente chega hoje num equilíbrio muito importante, muito saudável, que mostra a força que traz a combinação dos nossos negócios em torno de um ecossistema único. A receita está muito bem distribuída entre os nossos negócios de shoppings, hospitalidade e gastronomia, aeroportos, JHSF Residences, clubs e a Capital, que, apesar de ter um percentual menor nessa distribuição, tem uma função estratégica muito importante para a companhia, que a gente vai explorar em seguida. E quando a gente olha para a

geração de EBITDA ajustado, isso também traz uma distribuição importante entre os negócios, de novo refletindo o equilíbrio que esse portfólio traz.

Esse equilíbrio, obviamente, em primeiro impacto é sempre a percepção dos nossos clientes. Esse crescimento traz a percepção dos nossos clientes nos nossos negócios, ou seja, como esses negócios vêm crescendo, mas também mostra para a companhia uma resiliência e reduz muito a dependência de um único negócio ou de uma única vertical. A companhia tomou uma decisão muito importante 25 anos atrás, quando evoluiu de uma incorporadora para uma incorporadora e também uma empresa de renda recorrente. A gente fez isso iniciando na vertical de shoppings, depois a vertical de hospitalidade e gastronomia, em 2007, quando a gente compra o controle do Grupo Fasano, depois o desenvolvimento do aeroporto, depois a criação das Residences e Clubs e depois a Capital. A companhia vem ano após ano desenvolvendo, e o que é mais importante é que todas as verticais apresentam crescimento. Shoppings, por exemplo, ao longo de todos os anos apresenta crescimento, o que mostra que, para esses outros negócios atingirem esse patamar na diversificação das nossas receitas, houve um sucesso operacional importante e um crescimento em ritmo acelerado, de modo que a gente chegue hoje numa pizza quase perfeita da distribuição e do tamanho desses negócios e, principalmente, da resiliência que a companhia atinge com essa distribuição. Esse é um modelo e uma estrutura que trazem para a JHSF uma vantagem competitiva importante, que reflete nos nossos números, mas também na experiência que esse ecossistema traz para os nossos clientes e, de modo importante, para os nossos parceiros, que se conectam com esses clientes de forma única no Brasil e na América Latina.

Então, indo um pouco para a minha mensagem inicial, que são as entregas deste ano e as entregas previstas para os próximos anos, começando em 2026: a gente fez em abril uma aquisição importante do nosso FBO em Miami, da Embassair, ou seja, uma exportação da nossa atividade da aviação executiva para um destino tão relevante como Miami. O aeroporto de Opa-locka, onde está o nosso FBO, é o principal aeroporto da aviação executiva na Flórida, é o principal destino dos clientes do nosso aeroporto São Paulo Catarina quando vão para aquela região, então traz uma sinergia importante entre os nossos negócios e também é um destino relevante do cliente internacional. Miami é cada vez mais um polo internacional global, então traz também para o grupo uma exposição da nossa operação e uma experiência aos nossos clientes de conhecerem a forma como a gente opera. É uma transação importante, em que a companhia investiu 280 milhões nessa aquisição. Todos esses nossos números refletem também esse investimento importante. Um passo significativo nessa expansão internacional das nossas operações, agora nessa vertical.

Quando a gente olha para o setor de malls, uma entrega muito importante, que é o CJ Boa Vista Village, no coração do nosso projeto do Boa Vista Village, uma operação que eu vou destacar um pouco mais quando cobrir malls e que vem completar o nosso portfólio. A gente também iniciou uma nova operação este ano, que é o Fasano Yachts, uma operação relevante, que leva a hospitalidade e a gastronomia do Fasano para a nossa operação marítima, depois da aquisição do controle de uma empresa focada na curadoria marítima. Então este ano a gente iniciou as operações do Fasano Yachts, onde

os nossos clientes podem ter a experiência da hospitalidade e gastronomia Fasano a bordo dos iates. Tem expansão importante do Shopping Cidade Jardim para 2026: a gente entregou agora em julho a loja da Dior, já começando a entregar parte dessa expansão, que eu vou cobrir um pouco mais quando passar por malls. Também tem a nova fase da Usina São Paulo e São Paulo Catarina Aeroporto Executivo como eu comentei na abertura: quatro novos hangares. O aeroporto segue com a ocupação de hangares tomada, então a gente avança com essa expansão também prevista para este ano. Tem novas unidades de JHSF Residences que vão recheiar o nosso portfólio e também a operação nova asset light, ou seja, uma operação do Fasano em um novo empreendimento em Punta del Este, na Península, o antigo Conrad, que também entra em operação este ano. Então a companhia administra um portfólio relevante, mas é uma companhia que também passará a crescer com essas novas entregas, de forma que a gente tenha uma perspectiva positiva de resultados futuros.

Mas essa expansão não acontece só em 2026, ela acontece também nos próximos anos. Aqui são entregas previstas para 2027 em diante. A gente tem uma entrega muito relevante prevista, que é levar o CJ para a Faria Lima, no principal quarteirão da Faria Lima, no cruzamento da Faria Lima com a Leopoldo Couto de Magalhães, um shopping com a curadoria do mix exclusivo da JHSF, um projeto único que vai levar a experiência para aquela área para os nossos clientes. A gente também tem expansão importante de novos hotéis Fasano, local e internacionalmente, além das operações gastronômicas. A gente tem um novo hotel, que é o Grand Lodge Hotel, no complexo Boa Vista Village. A gente tem novas JHSF Residences, além das que nós entregaremos em 2026. O aeroporto segue com capacidade de expansão e área para isso, então possivelmente novas expansões virão nos próximos anos. E os novos clubs, que vão também entrar para o nosso portfólio. Então a companhia, como eu comentei no início, vem apresentando trimestre a trimestre resultados importantes, mas continua de forma positiva, com um portfólio a ser desenvolvido para a frente.

Isso traz uma percepção de médio e longo prazo, ou seja, não um guidance de ano, mas sim uma percepção de médio e longo prazo para a companhia. Dentro desse portfólio hoje desenvolvido, quando a gente dá uma visão anualizada, lembrando que, se a gente fosse analisar pelo segundo trimestre, daria mais do que os 730 milhões que estão na coluna à esquerda da apresentação, então é uma visão não tão agressiva, mais conservadora, da geração anual dos nossos negócios de renda recorrente, a gente parte de uma geração de EBITDA ajustado de renda recorrente de R\$ 730 milhões. Somam-se as expansões que já foram entregues em 2026, parte que será entregue ainda este ano, mais as expansões ao longo dos próximos anos em shoppings, o novo shopping do Boa Vista Village, a expansão do Cidade Jardim e o novo shopping, o CJ na Faria Lima, a nossa operação de hospitalidade e gastronomia com as novas operações gastronômicas e de hotéis, as novas expansões do aeroporto, o novo hangar, o novo FBO que a gente acabou de adquirir e que vai trazer um fluxo importante no ramp-up da companhia aqui para a frente, as novas residências que já estão contratadas e os novos clubs também já contratados, assim como as novas captações de novos fundos da JHSF Capital. Com isso, a companhia tem uma perspectiva, nesse médio e longo prazo, de sair de uma geração

de EBITDA ajustado de 730 milhões e chegar a aproximadamente R\$ 2 bilhões ao longo dos próximos anos.

Quando a gente monta um raciocínio novamente de médio e longo prazo, a companhia atinge um portfólio de 2 bilhões de reais. Esse portfólio, lembrando, é gerado e realizado de uma forma fully funded, ou seja, a geração operacional desses negócios prevê os investimentos para que esses capex aconteçam, prevê o custo de operação da companhia, prevê obviamente o pagamento de serviço e principal dos vencimentos das dívidas e também prevê a distribuição de dividendos futura. Além desses 2 bilhões, a companhia segue com o landbank de terrenos comprados que seguem no nosso balanço e que não fizeram parte da transação do final do ano passado. Só relembro: no final do ano passado a companhia fez o maior IPO da história do mercado de capitais brasileiro, quando vendeu os seus estoques para um fundo, uma transação de R\$ 5 bilhões e 235 milhões. Essa transação levou para esse fundo todos os estoques prontos e em desenvolvimento da JHSF. Tudo que a gente tem pronto ou que está sendo desenvolvido foi vendido para esse fundo, mas a companhia guardou com ela uma riqueza importante, que é o landbank de projetos que virão a ser lançados no médio e longo prazo, provavelmente em estruturas modernas, como aconteceu nessa transação. Então a companhia seguirá com esse potencial de valor, mas, mesmo considerando esse potencial, olhando para o caixa líquido positivo numa visão de hoje, a gente tem uma geração importante desses negócios, que provavelmente gerarão o caixa para todos os serviços, a companhia segue ainda com caixa líquido positivo importante apoiando esse projeto de crescimento. Isso dá para a companhia um potencial de valorização do seu valor intrínseco de mercado para os próximos anos.

Importante: se a gente for usar múltiplos de mercado, a base brasileira gira ao redor de 15 vezes; se a gente for olhar múltiplos internacionais, ao redor de 20 vezes. E por que a gente pega o múltiplo internacional para um raciocínio de médio e longo prazo? Porque a companhia tem um portfólio único no Brasil, sem nenhuma outra companhia com a qual fosse possível comparar o múltiplo, pois a companhia não é só uma administradora de shoppings, não é só uma administradora de hotéis e restaurantes, não é só uma administradora de aeroportos ou de residências e clubs, ou uma gestora de recursos, ou uma incorporadora. Ela é um ecossistema único, então mais comparável a alguns grupos internacionais que operam nesse múltiplo de 20 vezes, e também porque a companhia tem um portfólio importante de receitas internacionais que alimentam o nosso balanço aqui no Brasil. Trazendo o múltiplo internacional de 20 vezes sobre uma visão de geração de resultado futura, de médio e longo prazo, de R\$ 2 bilhões, isso traz um market cap potencial de R\$ 40 bilhões para a frente. O que traz uma motivação importante para que a gente continue, de novo, sempre cuidando do curto prazo, mas olhando o médio e longo prazo, com uma capacidade importante de desenvolvimento para a frente.

Agora eu vou começar a cobrir as nossas unidades de negócio, começando pelo bloco de renda recorrente, então começando por shoppings. A companhia continua líder no setor, com indicadores trimestrais importantes acima da média de mercado, indicadores de performance acima do mercado, o que mostra uma resiliência importante da nossa operação e da performance dos nossos ativos. O segundo trimestre

é marcado por uma sazonalidade importante aqui no Brasil, quando a gente olha o setor impactado pelo calendário e pela questão da Copa do Mundo, mas a JHSF apresenta um movimento destacado nesse mercado. Enquanto a média do setor tem um crescimento, por exemplo, no indicador de same store rent ao redor de 5 a 6%, a companhia cresce 11%, ou seja, com crescimento real, mesmo com a sazonalidade do período. As vendas em mesmas lojas, same store sales, também com crescimento de 6%. Quando a gente olha seis meses, os mesmos 11% de crescimento. A gente segue com destaques para a ocupação: a gente é líder na ocupação nos nossos shoppings. Cidade Jardim, por exemplo, ocupação de 100%, e a gente sempre reforça aqui com uma lista relevante de marcas locais e internacionais que querem entrar dentro do nosso portfólio. Isso reflete no crescimento da nossa operação. Então, novamente, mesmo num trimestre que trouxe uma sazonalidade importante, diferente do segundo trimestre do ano passado, o nosso portfólio cresceu 6%, chegando a 1 bilhão e 259 milhões, e um crescimento acumulado no ano de 7%, chegando a 2 bilhões e 284 milhões.

Quando a gente olha para resultado, é um trimestre também importante. A receita bruta cresce 10%, chegando a R\$ 107 milhões, e o acumulado em seis meses cresce 9%, em 213 milhões. O resultado bruto também cresce 6%, chegando a R\$ 64 milhões, e cresce 5% no ano, chegando a R\$ 129 milhões. O EBITDA ajustado cresce 14% no ano, chegando a R\$ 116 milhões.

Destaques aqui: como eu comentei, esse é um portfólio em que a gente, além de administrar um portfólio relevante, tem o Shopping Cidade Jardim, que é o principal shopping de alta renda do Brasil e da América Latina, que segue em expansão, já com as expansões entregues, como a inauguração da nova loja da Dior, entregue agora em julho. É a maior loja da Dior na América Latina, uma das maiores lojas do mundo da marca da LVMH. Então uma operação importante, relevante aqui no nosso portfólio, entregue já, agora nos próximos meses novas operações serão entregues. A gente tem previsto ainda para este semestre, e a gente vai cobrir mais no próximo resultado, a inauguração da Loro Piana, uma marca super esperada pelo cliente de alta renda aqui no Brasil, que escolhe a JHSF para vir ao país e abrir a sua loja, e que faz parte dessa expansão importante do Cidade Jardim.

E também, de forma muito destacada, a inauguração do nosso novo shopping, um shopping com mais de 15.000 m² de ABL, que reúne marcas inéditas. A Fusalp inaugura a sua operação na América Latina conosco no Boa Vista Village. A Louis Vuitton operando com uma loja super importante por lá. A James Perse também vem de forma inédita ao Brasil, operando a sua primeira loja na América Latina nos nossos shoppings, o que mostra esse trabalho muito bem desenvolvido há mais de 20 anos da nossa área de curadoria de mix, que traz com exclusividade para os nossos clientes marcas relevantes. Então o CJ Boa Vista Village, fica o convite para quem ainda não esteve conosco, recém-inaugurado. Ele faz parte do complexo, é aberto ao público, não só para os moradores e proprietários do complexo Boa Vista. No centro desse village mall a gente tem uma igreja católica, como acontece nos principais centros de vilarejos. Então a gente segue com essa operação importante e relevante para a frente.

Avançando nas nossas próximas unidades de negócio, hospitalidade e gastronomia: também um trimestre importante. A gente tem um crescimento que mostra o ganho de eficiência da operação. A gente avança no valor da diária média, crescendo 6%, chegando a R\$ 4.384, é destaque, líder em diária média no Brasil, e avança 6% no ano, chegando a R\$ 4.730 o valor dessa diária média. E esse avanço no valor das diárias vem junto com crescimento de ocupação, vem junto com crescimento da operação, ou seja, a gente vem cada vez mais reconhecendo os valores corretos na nossa operação sem perder crescimento, o que mostra, primeiro, uma percepção muito positiva dos nossos clientes pelo nosso serviço e produto e também um trabalho eficiente do nosso time de gestão. A taxa de ocupação também avança, chegando a 49%, e o RevPAR avança 7% no segundo trimestre.

Quando a gente olha o resultado, a gente avança de forma importante nas receitas com fees, ou seja, as operações no modelo asset light avançam 18% no segundo trimestre. A receita bruta cresce 6%, chegando a R\$ 134 milhões, e chega na metade do ano a R\$ 250 milhões, que também é recorde para a nossa operação. O resultado bruto avança 17%, chegando a 43 milhões no segundo trimestre, e de forma consolidada no semestre avança 8%, chegando a R\$ 76 milhões. E a margem, reforçando meu ponto inicial, segue avançando, com o EBITDA ajustado avançando 17% chegando a R\$ 27 milhões de reais. Ao longo do semestre a gente reconhece premiações importantes, como referências na La Liste, pelos top 1000 hotéis em 2026, do Travel + Leisure World's Best Awards 2026, da CNT Triple Crown e da Condé Nast Traveler, premiando os nossos principais restaurantes e operações de hospitalidade e gastronomia do Grupo Fasano.

Avançando para o nosso terceiro negócio de renda recorrente, o nosso negócio de aeroportos: a aquisição, como eu comentei no início, do FBO da Embassair em Miami, um ativo já operacional, que vai trazer para a gente uma tração importante, operacional, para a frente. É uma operação que roda no principal aeroporto da aviação executiva em Miami, Opa-locka. Então, uma operação em que ao longo dos próximos trimestres a gente deve observar o efeito na composição da receita total dessa nossa unidade de negócio, além de uma exportação importante do nosso grupo para fora do Brasil, num destino tão relevante como Miami. Uma aquisição muito importante nessa expansão internacional e na diversificação dos nossos negócios.

De forma operacional, o aeroporto segue com uma performance muito robusta. A gente cresce 32% em movimentos avulsos, o que mostra que, além das aeronaves hangaradas conosco, o São Paulo Catarina cada vez mais é o aeroporto procurado pela aviação executiva, mesmo para quem não tem aeronave hangarada conosco. Nós seguimos com 100% da ocupação de hangares tomada, por isso essa nova expansão de quatro novos hangares, e a gente segue com lista de aeronaves para hangararem conosco. Os movimentos chegam a 80 voos diários em média no nosso aeroporto, somente de aviação executiva. Um movimento muito relevante, e a gente observa isso no crescimento também dos litros abastecidos, crescendo no semestre 10%, que também é uma receita importante na composição desse nosso negócio. Quando a gente olha o resultado, o resultado cresce 54% no trimestre e cresce 42% no ano, o que mostra uma performance muito positiva, um crescimento de quase metade do resultado em seis meses, chegando a R\$ 185 milhões. O resultado bruto também avança de forma

importante, cresce 10% no ano, chegando a R\$ 65 milhões. O EBITDA ajustado chega a R\$ 94 milhões, crescimento de 21%, o maior número já obtido em um primeiro semestre por essa nossa unidade de negócio, o que mostra a qualidade operacional dessa operação. Realizamos também neste trimestre a quinta edição do Catarina Aviation Show, com mais de 100.000 convidados e 94 marcas expostas. Esse é um evento restrito a convidados, que se transformou no principal evento da América Latina e um dos principais eventos do mundo que reúnem esse lifestyle de alta renda, trazendo aeronaves, helicópteros, embarcações e automóveis. Os principais fabricantes do mundo hoje estão presentes nesse aeroporto. Então, mais uma edição realizada pelo nosso time com muito sucesso e extremamente bem percebida pelos nossos clientes.

Avançando para a nossa quarta unidade de renda recorrente, a JHSF Residences and Clubs, uma unidade cada vez mais relevante e estratégica para a companhia. Ela segue com uma alta ocupação em todas as nossas operações e com crescimento de venda relevante. Operacionalmente, a gente segue com basicamente 100% das nossas residências ocupadas, o que mostra a percepção positiva desse produto pelos nossos clientes. Produto, novamente, que a gente entrega, essas residências todas que a gente está passando aqui no vídeo ao lado do slide, completamente decoradas e mobiliadas pelo nosso time de arquitetura e design da JHSF e pelos arquitetos que trabalham conosco. A gente entrega completamente equipada, com enxoval, cozinha equipada. A gente sempre comenta que os nossos clientes nem têm o trabalho de desmontar sua mala, porque, ao chegar numa JHSF Residence, o serviço de concierge faz essa chegada para a moradia dos nossos clientes. Então é um produto único nesse setor de alta renda, o que se mostra pelo sucesso da ocupação e pelo crescimento. A gente tem hoje 72 residências em locação nos nossos principais projetos e vai impulsionar essa operação com 54 novas unidades que vão ser entregues ainda este ano, além de unidades que serão entregues no futuro, que vão deixar esse portfólio cada vez mais completo.

Falando nos clubs, a gente tem três clubs em operação: o Boa Vista Village Surf Club, que segue com lista de espera para novos membros; o São Paulo Surf Club, aqui a poucos metros da Usina São Paulo, que também segue num sucesso operacional muito importante; e um terceiro club, que é o Fasano Tênis Club, que a gente inaugurou no final do ano passado, um club também conectado ao complexo Cidade Jardim. E novos clubs que virão nos nossos novos desenvolvimentos ao longo dos próximos anos. Esse nosso negócio chega a uma área muito importante, de 140.000 m² de propriedades para renda, incluindo duas propriedades que serão adicionadas a esse número, que são o Colégio Porto Seguro, que fará parte do complexo Boa Vista, e a Clínica Einstein, que também fará parte do complexo Boa Vista, no Boa Vista Village, deixando o destino ainda mais completo. Então a gente chega a um portfólio muito relevante de 140.000 m² nesse negócio e, após as entregas de todas as expansões, a gente chega a meio milhão de metros quadrados, o que mostra a força desse portfólio e o potencial de crescimento que a gente tem de geração de renda recorrente através dele.

Quando a gente olha os resultados, a gente cresce 96% neste trimestre, chegando a 79 milhões. Quando a gente olha a foto do ano, um crescimento de 65%, chegando a 158 milhões nessa metade do ano, o melhor primeiro semestre da companhia. Quando a gente olha o resultado bruto, a companhia também avança de forma importante,

crescendo 85%, chegando a 65 milhões no segundo trimestre e a 135 milhões no acumulado do ano. E o EBITDA ajustado avança 75%, chegando a R\$ 52 milhões no trimestre, ou 46% semestre, ou seja, novamente mais um negócio que cresce quase metade em seis meses, chegando a 111 milhões. Um negócio que mostra a força desse resultado, a resiliência desse ecossistema e a diversificação importante que a gente tem na geração de resultado da companhia nas suas diferentes áreas de negócio.

Por fim, a nossa mais recente unidade de negócio de renda recorrente, que é a JHSF Capital, que tem, além da função, obviamente, de gerar a renda recorrente e fazer parte desse portfólio, a JHSF Capital nasce há três anos com um objetivo muito claro, que é trazer um dinamismo maior para a companhia na sua estrutura de capital, através de veículos de investimento, combinando capital próprio com capital de terceiros, além de também levar para os investidores a oportunidade de investirem conosco nos nossos projetos de forma individual, seja por um ativo específico, seja através de estratégias específicas das nossas verticais de negócio. Ela vem apresentando uma performance muito positiva: a gente vem de zero a 12 bilhões de reais em três anos desde a sua criação. São 21 fundos sob gestão da JHSF Capital, e vem, como colocado ali ao lado do slide, um crescimento importante ao longo dos anos. Neste mês passado, de julho, a gente conclui, como destaque, uma captação que faz com que a JHSF Capital adquira, através dos seus investidores, 16% de participação do Shopping Cidade Jardim, que era detida por um fundo da XP Malls. Então a Capital volta um pouco à sua origem. A Capital nasce com seu primeiro fundo quando adquire 33% do Cidade Jardim e agora adquire 16% junto com seus investidores, com seus cotistas, em fundo gerido pela Capital, de propriedade dos investidores e cotistas que lá estão. Então a Capital chega à gestão de 49% do portfólio, através dos seus fundos, do principal shopping de alta renda do Brasil e da América Latina. Um avanço importante, e ela vem cumprindo com esse papel na execução assertiva dos nossos processos, apoia a JHSF nos M&As estratégicos que a companhia vem fazendo e vem contribuindo de forma relevante nesse dinamismo da estrutura de capital da companhia, nos fundos de investimentos que vêm sendo criados.

Então, fechando o bloco de renda recorrente e indo para o bloco de incorporação: um trimestre positivamente impactado, ou seja, um trimestre muito positivo, reconhecendo parte da primeira tranche do que nós fizemos. Como eu comentei, nós fizemos o IPO do fundo no ano passado, em que a gente vende, no final do ano passado, esses estoques prontos e em desenvolvimento para esse fundo. E essa receita, por conta do modelo de contabilidade da incorporação, que é o modelo POC, a gente vai apropriando ao longo do avanço das obras, ou seja, esses imóveis foram vendidos ao fundo, mas a receita é apropriada pelo modelo POC ao longo do avanço das obras. Então a gente vai percebendo ao longo dos trimestres os impactos dessa venda, e é mais um trimestre agora que a gente observa. Essa venda foi feita em duas tranches: uma primeira tranche recebida no final do ano passado, de dois terços da transação, e um terço da transação que acontece agora no final deste ano. Quando a gente olha a tranche um, a gente olha o mix do produto imobiliário, do produto de lotes e da tranche 2 também, e a gente observa, de modo relevante, o quanto a companhia ainda tem de receita a apropriar, que será impactada ao passo que as obras vão avançando, apropriada ao longo dos próximos trimestres. A companhia segue com 3,5 bilhões de

receita total a apropriar, que serão observados ao longo dos próximos trimestres, ao passo que as obras forem avançando, como as obras do Reserva Cidade Jardim, que eu acabei de comentar no começo da nossa apresentação.

Isso traz o impacto, então, de forma relevante, no nosso resultado. A gente cresce 225%, chegando a 560 milhões no segundo trimestre, um crescimento de 194% no ano, chegando a 793 milhões. O resultado bruto avança 208%, chegando a R\$ 390 milhões, ou 169% de crescimento, chegando a R\$ 555 milhões no semestre. O EBITDA ajustado cresce 222%, chegando a R\$ 346 milhões e quando a gente olha a foto do ano chegando a 481 milhões de reais, crescimento de 173%. Então, não só o nosso bloco de renda recorrente, como eu comentei, na diversificação de todos os negócios, com performance muito positiva, mas a incorporação também, com trimestre sendo impactado muito positivamente por conta dessa transação relevante que a gente fez no final do ano passado.

Para avançar aqui na estrutura de capital, eu passo a palavra para o Breno e depois eu volto com vocês aqui para encerrar. Por favor.

[38:59] Breno Perez Vicente: Obrigado, Augusto. Vou falar um pouquinho da estrutura de capital da companhia, uma estrutura de capital cada vez mais eficiente. A gente chega no menor spread histórico dessa companhia, falando de CDI mais 0,90%, com o contínuo trabalho que a gente vem fazendo de liability management. Hoje a gente tem um prazo médio da dívida de 5,3 anos. Quando a gente olha onde está alocada essa dívida, a gente é um emissor frequente no mercado de capitais: 95% da dívida da companhia está no mercado de capitais, o que demonstra a confiança no trabalho que a gente vem realizando, tanto de agentes de mercado como de investidores na companhia.

Quando a gente olha a composição da dívida, hoje a gente tem basicamente 6,3 bilhões de dívida, com um caixa bastante confortável e um contas a receber bastante relevante. Então a gente está falando de 6,3 bilhões de dívida, 120 milhões de uma dívida conversível, 4,4 bilhões de caixa aproximadamente e mais 3 bilhões de contas a receber, o que inclui essa segunda liberação, da tranche 2, que o Augusto comentou aqui agora há pouco. Quando a gente compõe tudo isso, a gente fica com caixa líquido de 1,2 bilhão, o que demonstra uma empresa desalavancada, bastante preparada, inclusive para o momento de mercado que a gente vem vivendo nos últimos anos e neste momento agora, em que a gente vem para um evento importante, que é a eleição que vai acontecer um pouquinho mais para a frente, nos próximos meses. Quando a gente olha o balanço patrimonial da companhia, a gente chega a uma companhia com ativo total de R\$ 19 bilhões e patrimônio líquido de aproximadamente R\$ 8 bilhões.

No próximo slide a gente consegue ver como a gente vem trabalhando de uma forma bastante conservadora no caixa. No gráfico de cima, uma cobertura de seis anos; quando a gente compara com o mesmo período do ano passado, a gente tem um ganho de dois anos a mais nessa cobertura de caixa, deixando a estrutura cada vez mais confortável. Neste momento a gente está fazendo uma emissão no mercado de capitais também, de um CRI no valor de R\$ 800 milhões, que a gente deve liquidar até o final do mês. Após essa liquidação, a gente vai ganhar mais um ano de cobertura de caixa na

companhia e deixar a dívida um pouco melhor distribuída, que é um trabalho que a gente vem fazendo nos últimos dois anos e meio. É a continuidade desse trabalho, e a gente deve liquidar essa emissão no final deste mês agora. Então é uma estrutura de capital cada vez mais robusta, mais eficiente, que a gente olha com muito cuidado aqui na companhia e busca cada vez mais tê-la de forma bastante moderna, nos melhores instrumentos e nas melhores oportunidades que o mercado nos propõe, nas janelas de mercado que aparecem para a gente trabalhar.

No próximo slide, Augusto, acho que a gente encerra aqui, como a gente sempre vem fazendo, mostrando os principais pontos do segundo trimestre e do acumulado nos seis meses. É um resumo de tudo que a gente vem colocando aqui, para ficar mais fácil para os analistas olharem os principais pontos que a gente abordou ao longo dessa apresentação. Indicadores bastante sólidos, operacionais e financeiros bastante robustos, o que demonstra o contínuo trabalho que a gente vem fazendo nos últimos anos. Da minha parte é isso. Muito obrigado.

[42:00] Augusto Martins: Bom, antes de abrir para perguntas, eu queria só reforçar o ponto do Breno, ou seja, a companhia vem cuidando, como eu passei ao longo da apresentação toda, do operacional, e esse é o nosso foco, o cuidado operacional e dos nossos clientes, do portfólio estabelecido e do portfólio que vem sendo desenvolvido para o nosso futuro. Mas a companhia vem, paralelo a isso, de forma muito disciplinada, muito segura e muito conservadora, olhando para a sua estrutura de capital, cada vez mais eficiente. Então a gente chega num trimestre, num semestre, com a nossa estrutura mais robusta e eficiente que nós já tivemos, de modo que ampare o crescimento. Obviamente a companhia segue observando muito o cenário macroeconômico do país para a frente e vem se preparando sempre com antecedência para poder observar esse cenário e continuar o seu plano de forma segura e responsável. Então, além do cuidado importante que os nossos times vêm apresentando com os nossos negócios, com um valor inegociável na qualidade e na excelência operacional, a gente também vem fazendo isso com muita segurança e muita disciplina, preparando essa estrutura de capital cada vez mais alongada, cada vez mais eficiente, com seu menor custo, deixando a companhia preparada para esse crescimento.

Antes de abrir para as perguntas, eu gostaria de agradecer a confiança dos nossos clientes. É com o cliente no centro que a companhia vem cada vez mais desenvolvendo seu portfólio, e é disso que a gente não abre mão nunca. São valores da nossa cultura e do nosso DNA, inegociáveis na qualidade e na excelência operacional. Um agradecimento também fundamental aos nossos investidores e parceiros, que amparam e confiam na companhia para continuar esse processo muito importante, e obviamente ao time incrível da JHSF, que vem, como eu sempre digo, se revezando 24 por 7 para entregar esses números e, principalmente, olhar para o cenário de curto, médio e longo prazo, nessa visão de que a companhia continue líder no setor, tanto no Brasil como na América Latina, no lifestyle de alta renda. Obrigado pela participação, e eu passo para você para as perguntas, por favor.

[44:08] Mara Boaventura Dias: Obrigada, Augusto, pela apresentação. Obrigada, Breno. Quem quiser fazer pergunta, entre pelo Zoom na sessão de Q&A e faça sua

pergunta. Chegou uma pergunta aqui, aliás, chegaram várias. O primeiro da fila é o Herman, analista sell side do BBI. O Herman gostaria de um pouco mais de cor, aí talvez o Breno também possa adicionar, do capex a incorrer para 2026 e para 2027. E também ele queria ter uma sensibilidade da companhia em relação aos custos das obras da incorporação dos produtos imobiliários: se a gente sentiu alguma pressão inflacionária, como está a companhia em relação aos custos de obra. Acho que dá para começar por essas.

[45:00] Breno Perez Vicente: Herman, obrigado pela pergunta. Nas obras, a gente vem tocando todas as obras conforme planejado. A gente já vinha acompanhando essa questão da inflação bastante de perto nos últimos anos. A gente faz um acompanhamento bastante próximo, a gente tem contratos com as grandes construtoras que preveem algumas travas também, para não ter muito impacto da inflação, mas é um item que a gente acompanha bastante aqui do nosso lado. Então tudo que a gente vem cumprindo na parte imobiliária, de custo de obras, está dentro do nosso cronograma, não tem nada fugindo, e a gente vai acompanhando a inflação bastante de perto. Não é uma coisa que nos preocupa.

Quando a gente fala de capex, acho que este trimestre, como o Augusto comentou aqui, foi bastante especial pela oportunidade que a companhia teve de fazer uma aquisição nos Estados Unidos, a aquisição de um FBO que tem uma complementaridade gigante com o nosso aeroporto aqui no Brasil, no Catarina. É uma aquisição em que a gente coloca o nosso pé num dos principais destinos dos nossos clientes, então tem muita sinergia com o Brasil. A gente fez essa aquisição como uma oportunidade e vai colher bastante frutos, com certeza, no curto e médio prazo, dada essa sinergia grande que existe entre os aeroportos. Quando a gente olha o capex como um todo na companhia, os principais capex que a gente fez neste segundo trimestre estão bastante relacionados a essa aquisição, a uma expansão que a gente vem fazendo no aeroporto e, principalmente, aos shoppings que a gente vem concluindo, muito ligado ao Cidade Jardim, ao final do CJ Village, que a gente inaugurou recentemente, também tem um capex final lá no Village, e a gente tem também alguns capex nas nossas Residences, principalmente as Residences aqui do Reserva, que está em construção. Então são capex desse plano de investimento que a gente tem e vem cumprindo, e eles estão chegando ao final. Um deles é o CJ no Village, que foi inaugurado recentemente. À medida que os ativos vão entrando em operação, você vai ver um decréscimo do capex contratado que foi feito nos últimos anos.

Olhando um pouco para a frente, não tem nada diferente do que a gente vem fazendo. Este trimestre foi um caso pontual, que foi essa aquisição, mas, quando a gente exclui essa aquisição do capex empregado no segundo trimestre, ele é menor do que o do trimestre anterior. Então, quando você olha para a frente, a gente vê sim um declínio do capex para o final do segundo semestre de 2026 e 2027, basicamente à medida que os ativos vão ficando prontos. O principal deles é o shopping da Faria Lima. Ele está em construção, está dentro do cronograma, então cada vez mais vai ficar mais visível para as pessoas, e é um shopping cuja inauguração a gente espera com bastante ansiedade, e que deve ocorrer no ano que vem.

[47:49] Augusto Martins: Só completando, Mara. Herman, primeiro obrigado pela presença e pela pergunta. Um ponto positivo nisso e, obviamente, a gente olha muito para essa questão do custo e das pressões de preço, então a companhia segue muito diligente em cima disso mas, em relação ao capex empregado, o retorno importante disso é que, quando a gente olha o resultado operacional e o sucesso operacional dos negócios, é a assertividade dos projetos, ou seja, esse capex está sendo bem empregado, bem alocado e trazendo as margens com que a companhia vem operando. Então, obviamente, esse é um número que a gente olha e vai seguir de forma muito segura e disciplinada para a frente, olhando a estrutura de capital, mas, em paralelo a isso, a gente vem observando também uma performance muito positiva desse investimento nos nossos projetos.

[48:37] Mara Boaventura Dias: Obrigada. A próxima pergunta vem do Luís, analista do Santander. Uma parte dela a gente já respondeu aqui. Ele pergunta também sobre qual é a nossa expectativa de ramp-up do FBO adquirido, se a gente tem um horizonte para ter a operação já estabilizada, se tem algum capex relevante a ser feito lá, qual é o nosso plano. E aí tem um ponto, Breno, que acho que é importante você esclarecer: como foi feita a aquisição, porque entrou, aparentemente, quando se olha o nosso fluxo de caixa divulgado, em hospitalidade e gastronomia. Então acho que é importante esclarecer esse ponto.

[49:19] Augusto Martins: Eu vou fazer a primeira parte e deixo com você a segunda. Luís, primeiro obrigado também pela presença e pela pergunta. A gente fez essa aquisição, uma aquisição importante, primeiro estrategicamente, para colocar uma operação nossa num dos destinos mais importantes do mundo da aviação executiva, que é Miami, e no principal aeroporto, que é Opa-locka. Então foi uma aquisição muito estratégica, que tem sinergia com o São Paulo Catarina, porque é o destino principal dos nossos clientes quando vão para lá. É um movimento importante, e traz uma diversificação importante para a gente, de risco, de negócios e também de operação. Foi uma oportunidade muito positiva. E nessa aquisição, outro ponto positivo, em linha com o que você está colocando, é que essa é uma operação que está em operação, ou seja, uma operação implementada, que segue operando. Então a gente assume essa operação, ela é toda desenvolvida, com todos os serviços, com todos os hangares e com o terminal de embarque, onde a gente faz o atendimento, desenvolvido com uma arquitetura muito positiva, bonita. Uma questão importante: o FBO que está em operação tem espaço para expansão, o terreno permite espaço para novos hangares.

Neste momento a gente vai primeiro tomar a operação, sentir a operação, como tudo que a gente faz aqui na JHSF, de forma faseada, programada e preparada, e vamos implementar lá. E aí acho que vem um pouco na sua pergunta do ramp-up: é implementar, e a gente já vem fazendo isso, a forma de atender essa operação lá, transformando-a numa operação com a qualidade com que a gente faz esse atendimento, que é reconhecida hoje no nosso aeroporto, no serviço de FBO. Para muitos dos nossos clientes, que experimentam o serviço de atendimento dos FBOs ao redor do mundo, o São Paulo Catarina é a sua melhor experiência. Então a gente já está em fase de implementação desses processos lá. A gente acredita que nos próximos meses isso deve avançar, inclusive também alterando o nome da operação para JHSF

Private Terminal, passando a ter também a nossa marca dentro desse portfólio. Capex, só para não fugir da sua pergunta: capex futuro pode acontecer através de expansões, mas neste momento a gente vai primeiro assumir a operação e o padrão de qualidade e atendimento como a gente tem aqui no São Paulo Catarina, para depois olhar a demanda e possíveis investimentos.

[51:58] Breno Perez Vicente: Só complementando, Augusto: no fluxo de caixa, ela aparece na vertical do Fasano. Essa foi uma aquisição que a gente fez, e era uma aquisição que gera caixa em dólar, então a gente queria financiar lá fora. Pelo tempo, a gente acabou tomando uma dívida dentro de uma empresa que está dentro da estrutura do Fasano. Então, no fluxo de caixa, ela tem uma entrada lá e uma contrapartida na holding; depois a gente deslocou, estamos deslocando, essa dívida para dentro do FBO. Foi uma aquisição que a gente fez rápida, em que a gente tinha uma empresa disponível para fazer essa alocação da dívida dentro do Fasano, lá fora. É uma dívida que a gente tomou nos Estados Unidos, então a gente acabou fazendo rápido, fizemos lá dentro e depois deslocamos. No fluxo de caixa tem a entrada do investimento no Fasano, um mútuo contra a holding e a alocação correta dentro do aeroporto. Por isso que no fluxo de caixa pode parecer assim, mas você tem que olhar a entrada de um contra o outro: uma posição se neta contra a outra e fica alocado 100% no aeroporto. E é importante também que o financiamento em dólar é porque a empresa era caixa em dólar, cada vez mais a gente tem operações internacionais, então a gente acabou se financiando em dólar pela receita da própria operação. Foi esse o racional dessa aquisição e da alocação dessa dívida lá fora.

[53:18] Mara Boaventura Dias: Ótimo. A próxima pergunta vem do Pedro Peroni, analista do Bank of America. São duas partes. A primeira é sobre as pressões em margens de Residences e Clubs e aeroporto: ele quer entender como é o timing do ramp-up. Eu vou iniciar, se vocês quiserem complementar. Pedro, tem uma questão: nos clubs, se você comparar com um ano atrás, a gente não tinha o club operando, e a operação de um club tem uma margem muito parecida com serviço ou um hotel, diferente de uma margem de venda de membership. Então tem o efeito de que eu não tinha o club aberto, eu só vendia membership, então não tinha nenhum tipo de despesa com a operação do club em si. Acho que isso é importante. Obviamente a gente tem um ramp-up, que vai vir não só do club que a gente abriu, mas do Fasano Tênis Club, que tem um estoque a vender importante. Isso tem um ramp-up importante.

E no aeroporto tem também essa mesma dinâmica. O principal custo nosso é venda de combustível, que é um spread, é receita e é custo. E a venda em si é basicamente um fee, também tem uma margem diferente da operação aeroportuária. Neste trimestre específico teve um efeito de alta de combustível que afetou momentaneamente a margem. A gente já sentiu em julho e agosto os preços voltando, obviamente ainda está muito volátil, mas, se você for isolar só a operação aeroportuária, ela ainda está no ramp-up, numa fase final. Conforme a gente for abrindo esses novos hangares, a tendência é que realmente tenha aumento de margem. Mas é importante analisar operações diferentes: a de venda de combustível tem uma dinâmica de margem diferente da aeroportuária. Não sei se vocês querem complementar.

[55:15] Augusto Martins: Eu vou só completar, Mara. Primeiro, Pedro, obrigado pela pergunta e pela presença. Os clubs, como a Mara colocou, obviamente, quando entram em operação, têm um ramp-up da operação e do custo. No Boa Vista Village Surf Club a gente tem, como eu comentei na apresentação, uma fila de espera de membros lá. Eu trago esse ponto para mostrar o sucesso operacional e a qualidade da operação. Isso se mostra nessa demanda: a gente tem hoje, quando transacionado, quando há alguma oportunidade de venda ali em função de alguma rotação, um preço de R\$ 1,5 milhão por título. Então, tão importante quanto essa questão das margens é a percepção operacional, que reflete o valor do membership. E no caso dos dois novos clubs, o São Paulo Surf Club avançou de uma forma muito rápida na venda dos títulos, também no mesmo valor. Mas, como a Mara bem colocou, é um club que entrou em operação no segundo semestre do ano passado, então ele vem avançando nesse modelo, com as margens operacionais avançando ao passo que ele caminha para o mesmo patamar em que está o Boa Vista Village Surf Club. De novo, o que muito nos motiva é a percepção de qualidade dos clientes e da experiência que ali tem. É muito positivo ouvir o feedback dos clientes que vivenciam o São Paulo Surf Club e também, mais recentemente, o Fasano Tênis Club, que é o nosso club mais recente, lançado no final do ano passado. Como a Mara bem colocou, é um club novo, que vem numa curva de crescimento e em que a gente também tem a mesma percepção: a percepção do cliente e o foco do cliente vêm sendo muito positivos. Então a gente segue com a mesma expectativa importante.

E na questão dos aeroportos, só voltando: diferente dos hangares e do serviço, o combustível, obviamente, quando tem algum tipo de oscilação ou pressão maior, esse spread é impactado, mas continua com crescimento de litros, e a gente vai olhando isso no médio e longo prazo, essa curva vem se mantendo de forma positiva.

[57:43] Mara Boaventura Dias: A segunda parte da pergunta dele é sobre esse início de performance do novo shopping na Boa Vista, no Village: como a gente está sentindo em termos de demanda, de ocupação, a satisfação do lojista. Como foi esse início?

[57:57] Augusto Martins: Perfeito. O CJ no Boa Vista Village vem apresentando uma performance surpreendente. A gente obviamente acreditava no desenvolvimento desse portfólio de forma importante, relevante, porque ele está dentro desse centro da nossa operação ali. E a percepção dos clientes, o crescimento dessa operação é uma operação que vem semana a semana ganhando ritmo, e vai continuar. É uma operação que não é restrita aos proprietários da Fazenda Boa Vista; é um shopping aberto ao público de forma geral. Então a gente segue muito otimista com essa operação, por conta do crescimento da operação, mas não só por isso: pelas marcas que já estão lá e pelas poucas operações que ainda faltam abrir. A gente acredita muito nesse projeto. É um projeto reconhecido por todo mundo que visita e vai até lá. É uma experiência única, um shopping único no Brasil. Então a gente está muito motivado com esse novo empreendimento, de 15.000 m² de ABL, e eu tenho certeza de que ele vai continuar avançando de forma relevante, tanto pela região que lá frequentará, como também pelo crescimento do complexo Boa Vista, com a entrega das novas unidades do Grand Lodge, do Boa Vista Village de uma forma geral e do próprio Boa Vista Estates, que também vão gerar e aumentar cada vez mais o fluxo de clientes para aquele shopping.

[59:31] Mara Boaventura Dias: Só para concluir aqui com o Gabriel: ele quer entender também como está indo a expansão do Shopping Cidade Jardim em termos de cronograma e como foi essa primeira abertura, da Dior, que marcou o início da expansão. E só para finalizar também com ele: o shopping na Faria Lima, se está também dentro do cronograma.

[59:52] Augusto Martins: Gabriel, obrigado pela presença. Bom, primeiro, Cidade Jardim. É uma expansão de aproximadamente 3.000 m², uma expansão muito relevante. Essa expansão acontece por conta da demanda das principais marcas internacionais em escolherem o Cidade Jardim para colocarem ali as suas flagships na América Latina e, não satisfeitas com isso, acabam montando ali algumas das suas maiores lojas do mundo. Então, por exemplo, a loja da Dior, como eu coloquei, uma loja de 1.200 m², é a maior loja da Dior da América Latina, uma das maiores do mundo. A gente vai ter nos próximos meses a inauguração da Loro Piana, que vai para lá. Então também faz parte: a gente vai entregando essa expansão, ela vai acontecendo, a gente vai entregando as lojas ao passo que as obras vão ficando prontas, o que vai deixar esse shopping ainda mais especial. A gente entrega também, ainda neste semestre, o CJ Fashion, sobre o qual em breve a gente vai trazer novidades, uma nova área de 4.000 m², que com certeza vai se transformar na principal department store da América Latina, um projeto muito positivo, com marcas internacionais relevantes que lá estarão, um projeto muito importante que a gente inaugura ainda ao longo deste ano. Então essa expansão segue de forma muito positiva. Além dessas marcas que eu acabei de comentar com você, a gente vai entregar também, ao longo dos próximos meses, marcas importantes como a flagship da Hermès, que vai fazer parte do Cidade Jardim, e a flagship da Tiffany, que também é a próxima entrega ainda este ano. A Tiffany leva para o Cidade Jardim o primeiro apartment da Tiffany dentro de um shopping, um caso único na América Latina e um caso único no mundo, porque vai ser o primeiro apartment da Tiffany além do apartment que tem na Quinta Avenida, na Landmark da Tiffany. Ela escolhe o Cidade Jardim para replicar o apartment lá. Então o Cidade Jardim, que já vem apresentando uma performance muito destacada no setor, por isso é escolhido pelas principais marcas do mundo para terem a sua flagship lá ou operarem exclusivamente lá, como a Loro Piana. A gente vai ter boas surpresas no Shopping Cidade Jardim ao longo dos próximos meses.

[1:02:17] Mara Boaventura Dias: Obrigada. Para a gente não avançar muito aqui, em mais de uma hora de webcast, tem uma última pergunta do analista sell side da XP, o Gabriel, que é se a transação, o receiptamento, a gente falou aqui sobre o receiptamento do Boa Vista Estates, que veio de uma transação importante para a companhia, se esse tipo de transação a gente vai usar de uma maneira recorrente ou se foi pontual. Eu já vou até iniciar aqui a pergunta e depois você complementa. A gente reforça sempre, quando a gente fala dessa transação da venda de estoque, que a gente manteve um valor muito importante, expressivo, no balanço da companhia, que é um landbank comprado em áreas que a gente já conhece, já desenvolve produtos. Então isso já demonstra o quanto de valor ficou, e não é uma coisa pontual, não recorrente. Se quiser complementar, com a Capital, enfim.

[1:03:11] Augusto Martins: De quem é a pergunta, Mara? Desculpa.

[1:03:13] Mara Boaventura Dias: Do Gabriel, sell side da XP.

[1:03:14] Augusto Martins: Gabriel, obrigado. Essa transação é uma transação importante, uma transação inédita no Brasil, no modelo com que ela foi feita, pela estrutura e pelo tamanho dela, uma transação de 5,235 bilhões. Obviamente a companhia segue com a obrigação de entregar todas as obras, como a gente faz com qualquer venda de produto imobiliário; ela segue com essa obrigação. Então tem ainda um fluxo importante para a frente da conclusão dessas obras e da entrega dos produtos prontos para o fundo na sequência. Mas obviamente a companhia, como eu coloquei naquele slide inicial, dando um pouco de perspectiva futura e de market cap da companhia de médio e longo prazo, vendeu os estoques prontos e em desenvolvimento. Então a companhia não tem nenhum estoque imobiliário para venda, a não ser estoques que ficarão prontos e que vão reforçar o nosso negócio de renda, de aluguel. Mas a companhia segue no seu balanço com uma riqueza muito importante, que são os terrenos comprados, que seguem no nosso balanço e que dão uma perspectiva de VGV ao redor de R\$ 30 bilhões, que vão ser desenvolvidos no médio e longo prazo, ao longo de que essas obras vão sendo entregues, e a gente vai sempre controlando, como a JHSF faz, oferta e demanda. Provavelmente esse é um caminho possível para a companhia, que é utilizar essa estrutura de veículos de investimento com fundos que façam a compra desses projetos e participem desse portfólio conosco para a frente. Então esse é um movimento que a gente vai continuar observando. Depois desse passo muito relevante que a gente teve no ano passado, a gente tem sim a expectativa de, ao longo do tempo, ao longo dos anos, conseguir replicar essa estrutura para possíveis lançamentos. Mas, de novo, o nosso foco de curto e médio prazo é terminar todas as obras que fizeram parte dessa transação relevante do ano passado.

[1:05:19] Mara Boaventura Dias: Obrigada, Augusto. Com isso a gente encerra o Q&A. Quero ressaltar que meu time e eu ficamos à disposição pelos contatos no último slide da apresentação e no e-mail ri@jhsf.com.br. Muito obrigada pela presença de todos.