

JHSF

DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS

1T22



Destaques 1T22

variações vs 1T21

Receita Bruta

+19,8%

R\$ 494,2 mm

Resultado Bruto

+3,5%

R\$ 292,1 mm

Ebitda Ajustado

+7,1%

R\$ 258,4 mm

Dividendos Pagos

R\$ 108,9 mm

Vendas
Incorporação

R\$ 321,6 mm

Vendas
Shoppings
+86,8%

SSR
+91,4%

Diária Média
Hospitalidade

+42,0%

Couvert Médio
Gastronomia

+28,2%

Movimentos
Aeroporto
+38,9%

Litros Abastecidos
Aeroporto
+291,5%

São Paulo, 12 de maio de 2022 – A JHSF Participações S.A. (JHSF3) apresenta os resultados operacionais e financeiros do primeiro trimestre de 2022 (1T22). Todas as informações a seguir, relativas ao 1T22, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em Reais (R\$), com base em números consolidados e de acordo com a legislação societária e as normas contábeis vigentes. Todas as variações percentuais na comparação entre períodos, exceto quando indicado de outra forma, são nominais. As informações contidas nesse *release* não foram auditadas pelos auditores independentes. Recomendamos a leitura deste material em conjunto com as Notas Explicativas, que constam nas Informações Trimestrais (ITR). Todas as informações neste *release* foram arredondadas para o milhar mais próximo, gerando arredondamentos que podem divergir imaterialmente nos cálculos. As margens apresentadas foram calculadas sobre a Receita Líquida, exceto quando indicado de outra forma. Todas as siglas aqui utilizadas constam do Glossário, apresentado na última página deste *release*.



A **JHSF** é uma empresa líder no setor de alta renda, com atividades em desenvolvimento e administração de projetos multiuso únicos, inovadores e com alta percepção de valor por parte dos clientes, nos setores de **(i)** Incorporação, **(ii)** Shoppings, Varejo e Digital, **(iii)** Hospitalidade e Gastronomia, e **(iv)** Aeroporto Executivo Internacional.

O 1T22 contou com o efeito de sazonalidade, já existente nos períodos que antecederam a pandemia, com o aumento das viagens dos nossos clientes nos primeiros meses do ano.

Ainda assim, foi registrado indicadores operacionais superiores ao 1T19, impulsionados pelo forte fluxo nos segmentos de **Shoppings e Varejo, Hospitalidade e Gastronomia**.

Na **Incorporação**, o ritmo comercial intensificou-se a partir de meados de fevereiro e no **Aeroporto Executivo**, as obras da Segunda Expansão de Capacidade, iniciadas ao final de setembro de 2021, foram concluídas.

No trimestre foram pagos **R\$ 108,9 milhões** de dividendos, totalizando **R\$ 378,2 milhões** pagos nos últimos 12 meses.

Desempenho dos negócios:

Incorporação

As vendas contratadas no trimestre totalizam **R\$ 321,6 milhões**, com vendas dos estoques do pré-lançamento **Boa Vista Estates**, dos projetos **Boa Vista Village, Fazenda Boa Vista, Fasano Cidade Jardim** e os **Memberships** da piscina de surf do **Boa Vista Village** e do **São Paulo Surf Club**.

¹Aviso: A Administração faz declarações sobre eventos futuros que estão sujeitos a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base estimativas e suposições da Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre suas intenções, estimativas ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia. As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

Ao final do 1T22, iniciamos as vendas dos **Memberships do São Paulo Surf Club**, sendo inicialmente disponibilizadas 200 unidades para comercialização. O **Club** será exclusivo para membros e terá, além de atividades esportivas variadas, uma das maiores e mais modernas piscinas com praia para prática de surf do mundo, com a tecnologia **PerfectSwell**, a mesma utilizada no empreendimento da JHSF, o Boa Vista Village, que foi desenvolvida para reproduzir ondas perfeitas e todas as reais condições para a prática do surf.

O **São Paulo Surf Club**, faz parte do projeto **Real Park**, que contará também com **torres residenciais de alto padrão** e um **Shopping Center**.

Em março, foi anunciada a aquisição de 51% da sociedade detentora da área total de aproximadamente **5,7 milhões de m²** no Município de Bragança Paulista, a cerca de uma hora da Cidade de São Paulo. O preço de aquisição é de **R\$ 177 milhões** e será desembolsado pela Companhia ao longo dos próximos 4 a 5 anos. O projeto, ainda em desenvolvimento, tem VGV potencial total de **R\$ 6,1 bilhões**.

Atualmente, além do estoque dos projetos lançados, o segmento conta com 15 imóveis residenciais de alto padrão para locação, que juntos totalizam uma renda contratada anual de cerca de **R\$ 18 milhões**, aproximadamente. Com relação ao 4T21, houve crescimento de 28,6% da renda anualizada.

Shoppings, Varejo e Digital

Os **Shoppings** tiveram desempenho superior ao 1T21 e 1T20, impactados pelas restrições de isolamento social e performaram acima do 1T19, onde não havia restrições. Os **Shoppings** voltados ao público de alta renda foram destaque, assim como nos trimestres anteriores.

As obras das expansões do **Shopping Cidade Jardim** e **Catarina Fashion Outlet** permaneceram em ritmo acelerado e se encontram em estágio avançado.

A comercialização dos novos espaços apresentou evolução positiva, sendo que praticamente toda a capacidade da expansão do **Shopping Cidade Jardim** já foi comercializada.

O segmento **Varejo+Digital** teve aumento de 78,7% nas vendas no 1T22 vs 1T21.

Hospitalidade e Gastronomia

Em **Hospitalidade**, o destaque do trimestre foi a alta ocupação dos hotéis de São Paulo e Rio de Janeiro, impactados pelas restrições impostas pela pandemia do Covid-19.

Na **Gastronomia**, houve crescimento dos indicadores operacionais nas comparações entre os três últimos anos, incluindo o 1T19, período sem pandemia.

Em fevereiro, foi aberto o **Restaurante Fasano New York**, localizado na **Park Avenue**, reforçando a estratégia de expansão internacional do segmento.

Aeroporto Executivo

O **São Paulo Catarina Aeroporto Executivo Internacional** que opera voos internacionais desde junho de 2021, teve as obras da Segunda Expansão de Capacidade concluídas no 1T22. A expansão que teve início ao final de setembro de 2021, adicionou 3 novos hangares expandindo a capacidade total para 8 hangares. Os novos espaços já estão sendo comercializados.

Informações Consolidadas (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
Receita Bruta	494,2	412,5	19,8%
Impostos sobre a Receita	(32,7)	(27,1)	20,5%
Receita Líquida	461,5	385,3	19,8%
CPSV	(169,4)	(103,2)	64,2%
Resultado Bruto	292,1	282,1	3,5%
Margem (% da Receita Líquida)	63,3%	73,2%	-9,93 p.p.
Despesas Operacionais	(69,4)	(64,2)	8,1%
Despesas com Vendas	(16,1)	(8,0)	101,9%
Despesas Administrativas	(62,8)	(46,7)	34,5%
Outros Resultados Operacionais	9,5	(9,6)	-199,2%
Apreciação das PPIs	2,7	0,3	950,3%
Resultado Operacional	225,4	218,2	3,3%
Depreciação e Amortização	11,6	13,8	-16,4%
EBITDA	236,9	232,0	2,1%
PPI	(2,7)	(0,3)	950,3%
Eventos não recorrentes (ajustes)	24,2	9,5	153,4%
EBITDA Ajustado	258,4	241,3	7,1%
Margem (% da Receita Líquida)	56,0%	62,6%	-6,62 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(42,1)	(11,2)	275,1%
Imposto de Renda e CSLL	(16,7)	(15,4)	8,3%
Resultado Líquido	166,5	191,5	-13,0%
Margem (% da Receita Líquida)	36,1%	49,7%	-13,61 p.p.

1T22	Incorporação	Shoppings e Varejo+Digital	Hospitalidade e Gastronomia	Aeroporto	Holding	Consolidado
Receita Bruta	321,1	82,9	73,4	16,8	-	494,2
Impostos sobre a Receita	(11,6)	(12,6)	(6,5)	(2,0)	-	(32,7)
Receita Líquida	309,5	70,2	66,9	14,8	-	461,5
CPSV	(84,5)	(22,1)	(51,2)	(11,7)	-	(169,4)
Resultado Bruto	225,0	48,2	15,8	3,1	-	292,1
Margem (% da Receita Líquida)	72,7%	68,6%	23,6%	20,7%	-	63,3%
Despesas Operacionais	(20,6)	(18,8)	(9,4)	(2,6)	(18,0)	(69,4)
Despesas com Vendas	(9,2)	(5,3)	(0,1)	(0,1)	(1,3)	(16,1)
Despesas Administrativas	(5,9)	(28,7)	(9,1)	(2,7)	(16,4)	(62,8)
Outros Resultados Operacionais	(5,5)	15,2	(0,2)	0,2	(0,3)	9,5
Apreciação das PPIs	-	2,7	-	-	-	2,7
Resultado Operacional	204,4	32,1	6,4	0,4	(18,0)	225,4
Depreciação e Amortização	(0,5)	4,1	3,3	3,5	1,1	11,6
EBITDA	203,9	36,3	9,7	3,9	(16,8)	236,9
PPI	-	(2,7)	-	-	-	(2,7)
Eventos não recorrentes (ajustes)	5,3	3,5	6,4	1,1	8,0	24,2
EBITDA Ajustado	209,2	37,1	16,0	5,0	(8,9)	258,4
Margem (% da Receita Líquida)	67,6%	52,8%	23,9%	33,7%	-	56,0%
Resultado Financeiro Líquido						(42,1)
Imposto de Renda e CSLL						(16,7)
Resultado Líquido						166,5
Margem (% da Receita Líquida)						36,1%

O resultado desse segmento é obtido por meio das vendas dos projetos lançados, que são desenvolvidos em terrenos já pagos que a Companhia mantém em seu *landbank*, sem a existência de permutas. O *landbank* da Companhia é atualmente composto por VGV potencial de cerca de **R\$ 41 bilhões**, considerando as estimativas na presente data.

Resultado (R\$ milhões)	Incorporação		
	1T22	1T21	Var %
Receita Bruta	321,1	314,4	2,1%
Impostos sobre a Receita	(11,6)	(13,8)	-16,1%
Receita Líquida	309,5	300,5	3,0%
CPSV	(84,5)	(51,2)	65,1%
Resultado Bruto	225,0	249,4	-9,8%
Margem (% da Receita Líquida)	72,7%	83,0%	-10,3 p.p.
Despesas Operacionais	(20,6)	(12,1)	69,6%
Despesas com Vendas	(9,2)	(5,0)	83,4%
Despesas Administrativas	(5,9)	(6,7)	-11,5%
Outros Resultados Operacionais	(5,5)	(0,4)	1173,5%
Resultado Operacional	204,4	237,2	-13,8%
Depreciação e Amortização	(0,5)	0,4	-219,6%
EBITDA	203,9	237,6	-14,2%
Eventos não recorrentes (ajustes)	5,3	0,3	1536,5%
EBITDA Ajustado	209,2	238,0	-12,1%
Margem (% da Receita Líquida)	67,6%	79,2%	-11,6 p.p.

O resultado desse segmento é composto pelas receitas provenientes dos Shoppings do portfólio da Companhia e pela operação de Varejo+Digital que corresponde a distribuição de marcas nacionais e internacionais e as demais operações digitais.

Resultado (R\$ milhões)	Shoppings			Varejo + Digital			TOTAL		
	1T22	1T21	Var %	1T22	1T21	Var %	1T22	1T21	Var %
Receita Bruta	53,5	29,6	80,9%	29,3	16,4	78,7%	82,9	46,0	80,1%
Impostos sobre a Receita	(4,7)	(2,8)	67,2%	(7,9)	(4,5)	75,9%	(12,6)	(7,3)	72,6%
Receita Líquida	48,8	26,8	82,3%	21,4	11,9	79,8%	70,2	38,7	81,5%
CPSV	(12,3)	(10,7)	15,2%	(9,7)	(4,9)	98,0%	(22,1)	(15,6)	41,3%
Resultado Bruto	36,5	16,1	126,9%	11,7	7,0	67,0%	48,2	23,1	108,8%
Margem (% da Receita Líquida)	74,8%	60,1%	14,7 p.p.	54,5%	58,6%	-4,2 p.p.	68,6%	59,7%	8,9 p.p.
Despesas Operacionais	(12,1)	(5,5)	122,0%	(6,6)	(14,0)	-52,7%	(18,8)	(19,5)	-3,7%
Despesas com Vendas	(1,8)	(0,0)	3568,0%	(3,5)	(1,7)	108,7%	(5,3)	(1,7)	204,6%
Despesas Administrativas	(9,2)	(3,9)	134,2%	(19,5)	(12,2)	59,4%	(28,7)	(16,2)	77,6%
Outros Resultados Operacionais	(1,2)	(1,5)	-21,2%	16,4	(0,1)	-18873,8%	15,2	(1,6)	-1064,6%
Apreciação das PPIs	2,7	0,3	950,3%	-	-	-	2,7	0,3	950,3%
Resultado Operacional	27,1	10,9	148,8%	5,0	(7,1)	-171,1%	32,1	3,9	734,4%
Depreciação e Amortização	1,0	(0,3)	-461,5%	3,1	2,5	27,3%	4,1	2,2	89,7%
EBITDA	28,1	10,6	164,7%	8,1	(4,6)	-277,3%	36,3	6,0	501,4%
PPI	(2,7)	(0,3)	950,3%	-	-	-	(2,7)	(0,3)	950,3%
Eventos não recorrentes (ajustes)	3,6	1,6	127,8%	(0,1)	-	-	3,5	1,6	121,4%
EBITDA Ajustado	29,0	11,9	142,9%	8,0	(4,6)	-275,0%	37,1	7,4	403,9%
Margem (% da Receita Líquida)	59,4%	44,6%	14,8 p.p.	37,6%	-38,6%	76,1 p.p.	52,8%	19,0%	33,7 p.p.

O segmento de Hospitalidade e Gastronomia é composto por hotéis e restaurantes de propriedade da Companhia, ativos de propriedade do Fasano, além da administração de ativos de terceiros.

Resultado (R\$ milhões)	Hospitalidade e Gastronomia		
	1T22	1T21	Var %
Receita Bruta	73,4	44,1	66,3%
Impostos sobre a Receita	(6,5)	(5,0)	29,3%
Receita Líquida	66,9	39,1	71,1%
CPSV	(51,2)	(32,6)	57,0%
Resultado Bruto	15,8	6,5	141,3%
Margem (% da Receita Líquida)	23,6%	16,7%	6,9 p.p.
Despesas Operacionais	(9,4)	(10,6)	-11,4%
Despesas com Vendas	(0,1)	0,0	-8143,6%
Despesas Administrativas	(9,1)	(8,8)	3,2%
Outros Resultados Operacionais	(0,2)	(1,8)	-87,2%
Resultado Operacional	6,4	(4,1)	-256,3%
Depreciação e Amortização	3,3	4,3	-23,3%
EBITDA	9,7	0,2	4206,9%
Eventos não recorrentes (ajustes)	6,4	-	-
EBITDA Ajustado	16,0	0,2	7041,7%
Margem (% da Receita Líquida)	23,9%	0,6%	23,4 p.p.

O resultado desse segmento é obtido pelas atividades aeroportuárias e serviços relacionados a aviação executiva, desenvolvidos no São Paulo Catarina Aeroporto Executivo Internacional, ativo da Companhia, inaugurado no final de 2019.

Resultado (R\$ milhões)	Aeroporto		Var %
	1T22	1T21	
Receita Bruta	16,8	8,0	111,1%
Impostos sobre a Receita	(2,0)	(1,0)	103,9%
Receita Líquida	14,8	7,0	112,1%
CPSV	(11,7)	(3,8)	205,5%
Resultado Bruto	3,1	3,1	-2,3%
Margem (% da Receita Líquida)	20,7%	44,9%	-24,2 p.p.
Despesas Operacionais	(2,6)	(7,0)	-62,5%
Despesas com Vendas	(0,1)	(0,0)	314,3%
Despesas Administrativas	(2,7)	(1,8)	55,4%
Outros Resultados Operacionais	0,2	(5,2)	-104,1%
Resultado Operacional	0,4	(3,9)	-111,4%
Depreciação e Amortização	3,5	5,6	-38,2%
EBITDA	3,9	1,7	123,6%
Eventos não recorrentes (ajustes)	1,1	0,2	502,2%
EBITDA Ajustado	5,0	1,9	158,8%
Margem (% da Receita Líquida)	33,7%	27,6%	6,1 p.p.

Receita (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
Receita Bruta	494,2	412,5	19,8%
Incorporação	321,1	314,4	2,1%
Shoppings e Varejo+Digital	82,9	46,0	80,1%
Hospitalidade e Gastronomia	73,4	44,1	66,3%
Aeroporto	16,8	8,0	111,1%
Receita Líquida	461,5	385,3	19,8%
Incorporação	309,5	300,5	3,0%
Shoppings e Varejo+Digital	70,2	38,7	81,5%
Hospitalidade e Gastronomia	66,9	39,1	71,1%
Aeroporto	14,8	7,0	112,1%

A Receita Bruta e a Receita Líquida Consolidadas cresceram na comparação com o 1T21.

Em **Incorporação**, houve crescimento da Receita. O segmento contou com o efeito de sazonalidade, com o aumento das viagens dos nossos clientes nos primeiros meses do ano. O ritmo comercial intensificou-se a partir de meados de fevereiro, finalizando o trimestre com **R\$ 321,6 milhões** em vendas contratadas. Importante destacar que no 1T22, praticamente não houve reconhecimento contábil da Receita das vendas das fases recém lançadas do Boa Vista Village (*Family Offices* e *Grand Lodge Hotel & Residences*), pois estão com suas obras em fase inicial. O saldo da Receita a Performar, decorrente do método de contabilização “PoC” (Percentage of Completion) é de **R\$ 408,4 milhões** no 1T22 e será reconhecido nos próximos períodos de acordo com a evolução das obras.

A Receita de **Shoppings, Varejo+Digital** aumentou em relação ao mesmo período do ano anterior, diante ao forte fluxo e o maior número de horas de funcionamento nos Shoppings. As vendas dos lojistas cresceram **86,8%** vs o 1T21 e **49,6%** em relação ao 1T19, período pré-pandemia. No 1T22, assim como no 4T21, os eventos e as ações de marketing foram retomados impulsionando o fluxo nos ativos.

O maior número de operações do **Varejo**, somado ao crescimento do **Digital**, também contribuíram para o aumento da Receita.

Em **Hospitalidade e Gastronomia**, o aumento da Receita é explicado pelo maior ritmo das atividades nos hotéis e restaurantes. Em **Hospitalidade**, o crescimento da Receita foi impulsionado pela melhora dos hotéis de São Paulo e Rio de Janeiro, impactados pelas restrições impostas pela pandemia, com destaque para a ocupação de **69%** do **Hotel Fasano São Paulo**, além da adição de novas operações ao longo de 2021 (Hotel Fasano New York e Hotel Fasano Trancoso). Em **Gastronomia**, o aumento da Receita é devido ao forte fluxo nos restaurantes e ao incremento de novas operações em Trancoso no final de 2021 e em Nova York em fevereiro de 2022.

No 1T21, assim como os Shoppings, os restaurantes foram fechados e funcionaram apenas os restaurantes dos hotéis via room service e a operação Delivery Fasano.

No **Aeroporto**, o crescimento das operações aeroportuárias causou o aumento da Receita no trimestre. O número de movimentos cresceu **38,9%** e o número de litros abastecidos **291,5%**. A operação de voos internacionais que acontece desde meados de junho de 2021 e que teve seu funcionando expandido em fevereiro de 2022, contribuiu para a melhora do desempenho do segmento.

CSPV (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
CPSV	(169,4)	(103,2)	64,2%
Incorporação	(84,5)	(51,2)	65,1%
Shoppings e Varejo+Digital	(22,1)	(15,6)	41,3%
Hospitalidade e Gastronomia	(51,2)	(32,6)	57,0%
Aeroporto	(11,7)	(3,8)	205,5%

O Custo dos Produtos e Serviços Vendidos cresceu em relação ao 1T21.

Em **Incorporação**, o aumento de Custos reflete a evolução das obras dos projetos.

No segmento **Shoppings, Varejo+Digital**, o aumento dos Custos é explicado pelo maior nível de operação dos Shoppings – durante parte do 1T21 os Shoppings estavam fechados – e o crescimento das operações do **Varejo** e do **Digital**.

Em **Hospitalidade e Gastronomia**, houve crescimento de Custos dado o aumento no ritmo das atividades, além da abertura de novas operações.

No **Aeroporto**, os Custos cresceram de acordo com a evolução das atividades aeroportuárias, e principalmente pelo aumento de litros abastecidos. A compra de combustível para revenda representa parte significativa do custo variável do segmento e tem aumentado por conta da operação dos voos internacionais.

Resultado Bruto (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
Resultado Bruto	292,1	282,1	3,5%
Margem (% da Receita Líquida)	63,3%	73,2%	-9,93 p.p.
Incorporação	225,0	249,4	-9,8%
Margem (% da Receita Líquida)	72,7%	83,0%	-10,27 p.p.
Shoppings e Varejo+Digital	48,2	23,1	108,8%
Margem (% da Receita Líquida)	68,6%	59,7%	8,95 p.p.
Hospitalidade e Gastronomia	15,8	6,5	141,3%
Margem (% da Receita Líquida)	23,6%	16,7%	6,86 p.p.
Aeroporto	3,1	3,1	2,3%
Margem (% da Receita Líquida)	20,7%	44,9%	-24,24 p.p.

A redução da margem bruta é explicada pela diferença do mix de produtos de Incorporação na comparação entre os trimestres. Na Receita do 1T22 no segmento de Incorporação, há mais produtos imobiliários do que lotes, quando comparado ao mix de produtos da Receita do 1T21. Vale lembrar que a Receita proveniente da venda de produtos imobiliários é reconhecida conforme o custo incorrido das suas obras, decorrente do método de contabilização “PoC” (percentage of completion), e para lotes o reconhecimento da Receita das vendas é no ato. Assim, fases recém lançadas, como o *Grand Lodge Hotel & Residences* e os *Family Offices* do *Boa Vista Village*, tiveram reconhecimento de Receita de suas vendas de acordo com a evolução de suas obras (“PoC”).

No Aeroporto, o principal custo variável é o combustível. O maior nível de litros abastecidos no trimestre (+291,5%) levou ao aumento dos Custos, e devido ao seu estágio de maturação, contribuiu para a redução da margem bruta no 1T22.

Despesas Operacionais (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
Despesas Operacionais Consolidadas	(69,4)	(64,2)	8,1%
Incorporação	(20,6)	(12,1)	69,6%
Despesas com Vendas	(9,2)	(5,0)	83,4%
Despesas Administrativas	(5,9)	(6,7)	-11,5%
Outros Resultados Operacionais	(5,5)	(0,4)	1173,5%
Shoppings e Varejo+Digital	(18,8)	(19,5)	-3,7%
Despesas com Vendas	(5,3)	(1,7)	204,6%
Despesas Administrativas	(28,7)	(16,2)	77,6%
Outros Resultados Operacionais	15,2	(1,6)	-1064,6%
Hospitalidade e Gastronomia	(9,4)	(10,6)	-11,4%
Despesas com Vendas	(0,1)	0,0	-8143,6%
Despesas Administrativas	(9,1)	(8,8)	3,2%
Outros Resultados Operacionais	(0,2)	(1,8)	-87,2%
Aeroporto	(2,6)	(7,0)	-62,5%
Despesas com Vendas	(0,1)	(0,0)	314,3%
Despesas Administrativas	(2,7)	(1,8)	55,4%
Outros Resultados Operacionais	0,2	(5,2)	-104,1%
Holding	(18,0)	(15,0)	20,3%
Despesas com Vendas	(1,3)	(1,2)	14,6%
Despesas Administrativas	(16,4)	(13,3)	23,2%
Outros Resultados Operacionais	(0,3)	(0,5)	-43,3%

As Despesas Operacionais Consolidadas cresceram em relação ao 1T21.

Em **Incorporação**, o aumento das Despesas foi impulsionado pelo crescimento de ações de marketing.

O crescimento das Despesas com Vendas e Despesas Administrativas do segmento **Shoppings, Varejo+Digital** é explicado pelas ações de marketing e retomada de eventos, despesas relacionadas ao crescimento das operações do Varejo e do E-commerce, além do incremento no quadro de colaboradores para suporte administrativo nos novos projetos e expansões dos Shoppings.

No trimestre, o segmento contou com receita na linha de Outros Resultados Operacionais, referente à celebração de parceria para desenvolvimento de novo produto que fará parte do JHSF ID Membership. O produto, em fase de desenvolvimento, tem como objetivo complementar a oferta de valor do JHSF ID, programa de benefícios e recompensas da Companhia voltado para atender de forma exclusiva nossos clientes especiais.

Em **Hospitalidade e Gastronomia**, houve redução das Despesas com a diminuição da linha de “Outros Resultados Operacionais” que consolida provisões, depreciação e amortização, equivalência patrimonial, entre outros.

A redução das Despesas no **Aeroporto** deu-se pelo menor efeito da Depreciação (sem efeito “caixa”) em “Outros Resultados Operacionais” que consolida além da Depreciação, outras despesas e receitas operacionais.

Na **Holding**, o aumento das Despesas ocorreu por conta do crescimento de gastos com “Pessoal”, dado o aumento no quadro de colaboradores, criação da área de sustentabilidade, além de despesas sem efeito caixa como programa stock options. Em Despesas com Vendas é consolidado o gasto com campanhas institucionais.

De modo geral, as Despesas Não Recorrentes incluem crédito PIS/COFINS, doações e contribuições, gastos com campanhas institucionais, entre outros. As Despesas sem efeito “caixa” consideram provisões e o programa de stock options.

As Propriedades para Investimentos são representadas, substancialmente, por nossos investimentos em Shopping Centers, desenvolvidos e operados pela Companhia, que dentro de sua estratégia são mantidos para auferir rendimento de aluguel e/ou para valorização do capital, com monetizações eventuais por venda de participações minoritárias. Para mais detalhes, recomendamos a leitura da Nota Explicativa nº 9 das Informações Trimestrais (ITR) do 1T22.

As variações registradas nesta linha não possuem efeito “caixa”, e são ajustadas ao EBITDA Ajustado e na apuração do cálculo para dividendos anuais.

Apreciação no Valor Justo das PPIs (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
Apreciação no Valor Justo das PPIs	2,7	0,3	950,3%

Abaixo a tabela com o saldo de Valor Justo das Propriedades para Investimentos.

Valor Justo das PPIs (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
Propriedades Para Investimentos	3.712,4	3.327,1	11,6%

No cálculo do Ebitda Ajustado são consideradas as despesas sem efeito “caixa” que incluem o programa de stock options (remuneração em Ações de emissão da Companhia para retenção no longo prazo) e provisões. Foram consideradas também, despesas não recorrentes como doações, despesas com campanhas institucionais, entre outras.

EBITDA Ajustado (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
EBITDA Ajustado	258,4	241,3	7,1%
Margem (% da Receita Líquida)	56,0%	62,6%	-6,62 p.p.
Incorporação	209,2	238,0	-12,1%
Margem (% da Receita Líquida)	67,6%	79,2%	-11,58 p.p.
Shoppings e Varejo+Digital	37,1	7,4	403,9%
Margem (% da Receita Líquida)	52,8%	19,0%	33,75 p.p.
Hospitalidade e Gastronomia	16,0	0,2	7041,7%
Margem (% da Receita Líquida)	23,9%	0,6%	23,35 p.p.
Aeroporto	5,0	1,9	158,8%
Margem (% da Receita Líquida)	33,7%	27,6%	6,09 p.p.
Holding	(8,9)	(6,2)	43,7%
Margem (% da Receita Líquida)	-	-	-

A reconciliação do Ebitda e do Ebitda Ajustado é demonstrada na tabela abaixo:

O Resultado Financeiro foi afetado pelo aumento da Despesa Financeira, dado a variação cambial (sem efeito caixa) de aplicações financeiras que a Companhia detém no exterior, além do aumento dos indexadores da dívida (CDI e IPCA) e ao maior saldo de endividamento.

A Receita Financeira é composta pelos rendimentos das aplicações do Caixa e juros e atualização monetária da Carteira de Recebíveis Performada de Incorporação.

Resultado Financeiro Consolidado (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
Resultado Financeiro	(42,1)	(11,2)	275,1%
Receita Financeira	40,6	29,4	37,9%
Despesa Financeira	(82,7)	(40,6)	103,5%

Abaixo é demonstrado o Resultado Líquido do 1T22. O Resultado Líquido do trimestre foi afetado pela piora do Resultado Financeiro, dado o aumento da Despesa Financeira causado pela variação cambial sem efeito caixa de aplicações financeiras no exterior, conforme explicado acima.

Impostos s/ a Renda e o Resultado Líquido (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
Resultado Antes dos Impostos	183,3	207,0	-11,4%
Resultado Operacional	225,4	218,2	3,3%
Resultado Financeiro Líquido	(42,1)	(11,2)	275,1%
Imposto de Renda e CSLL	(16,7)	(15,4)	8,3%
Resultado Líquido	166,5	191,5	-13,0%

Disponibilidade de Caixa e Endividamento (R\$ milhões)	mar/22	dez/21	Var. R\$ milhões	Var. %
Dívida Bruta	(2.053,5)	(1.977,0)	(76,5)	3,9%
Dívida mandatoriamente conversível ¹	120,3	120,3	-	-
Caixa, Equivalente de Caixa e TVM	664,4	877,5	(213,0)	-24,3%
Contas a Receber Perfomado ²	1.192,8	1.059,8	133,0	12,5%
Dívida Líquida	(76,0)	80,6	(156,6)	-194,2%

¹Dívida mandatoriamente conversível em participação em projeto futuro.

²Não inclui contas a receber a performar de R\$ 321,6 milhões.

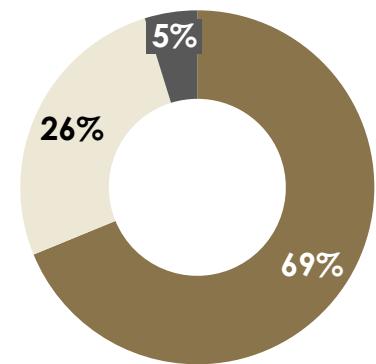
Em fevereiro, foi concluída a **11ª Emissão de Debêntures Simples** no montante de **R\$ 250,0 milhões**, com remuneração anual de CDI+2,75% e prazo de 5 anos. A oferta teve 3x a demanda e a alocação foi feita entre 17 instituições. Os recursos obtidos serão integralmente utilizados para o reforço do capital de giro e refinanciamento do passivo financeiro da Companhia.

A crescente participação do Mercado de Capitais na composição da estrutura de capital da Companhia faz parte da estratégia de composição da estrutura de dívidas, alocando recursos de longo prazo, através da emissão de instrumentos financeiros típicos do mercado de capitais (CRLs, debêntures) e alocando recursos de curto e médio prazo com bancos comerciais parceiros da JHSF.

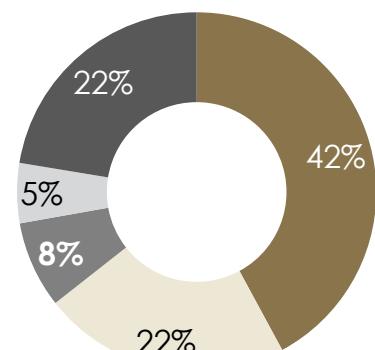
No 1T22, foram pagos **R\$ 108,9 milhões** em dividendos aos acionistas referente ao exercício de 2021, totalizando **R\$ 378,2 milhões** pagos nos últimos 12 meses. No trimestre, foram recompradas 4.500.000 ações no plano de recompra, representando saída de caixa de **R\$ 21,8 milhões**, aproximadamente. Além disso, houve o efeito da variação cambial de aplicações financeiras que a Companhia detêm no exterior (sem efeito caixa). No trimestre, houve também a quitação de algumas operações bancárias e compra de Cepacs no mercado secundário para o projeto Real Park.

Ao final do 1T22, o saldo da Dívida Líquido era de R\$ 76,0 milhões.

Indexadores da dívida (mar/22)



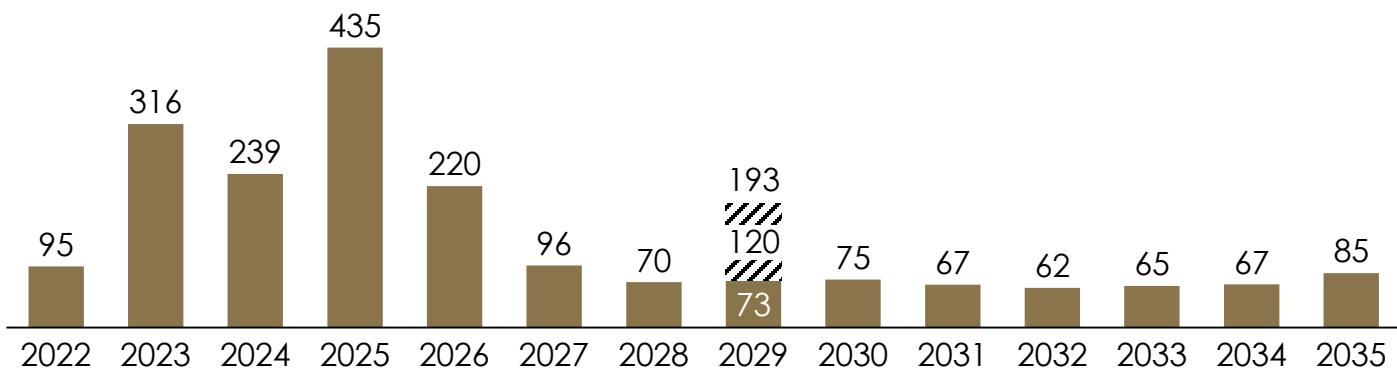
Composição da dívida consolidada Alocação gerencial



■ CDI ■ IPCA ■ Fixo

■ Shoppings, V+D ■ H&G
■ Incorporação ■ Holding
■ Aeroporto

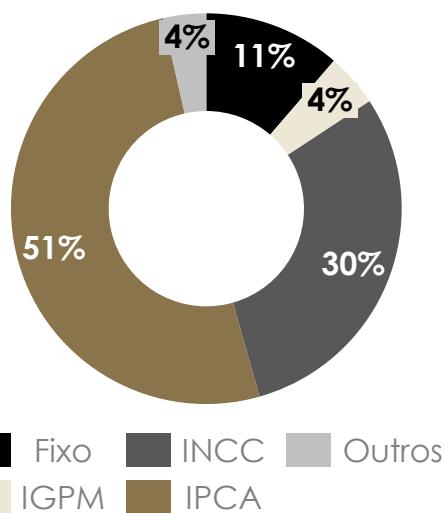
Cronograma de amortização da dívida consolidada (R\$ milhões)



■ Dívida mandatoriamente conversível em projeto futuro
■ Dívida Bruta

Indexadores da Carteira de Recebíveis de Incorporação

A Carteira de Recebíveis de Incorporação (performada e a performar) possui indexadores, conforme gráfico ao lado, acrescidos de juros médios de 2,51%, e conta com prazo médio de 1,42 ano.



A Companhia segue na trajetória de sustentabilidade pautada em suas Diretrizes Estratégicas, com 6 compromissos e temas que funcionam transversalmente entre todos os negócios , além de contribuírem com atingimento dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável da ONU:

1	2	3
<p>Manter relacionamentos éticos e transparentes com todos os nossos stakeholders e as melhores práticas de governança corporativa</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ética e Transparência nos Negócios ▪ Governança Corporativa 	<p>Promover um ambiente de trabalho seguro, saudável, diverso, inclusivo e de desenvolvimento contínuo que atraia e retenha os melhores talentos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Saúde, Segurança, Bem-Estar e Desenvolvimento dos Colaboradores ▪ Diversidade e Inclusão 	<p>Estabelecer relações com parceiros e fornecedores com práticas e valores alinhados aos nossos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsabilidade na Cadeia de Valor ▪ Insumos e Materiais Sustentáveis 
<p>Manter o elevado padrão de qualidade e excelência dos nossos produtos e serviços, reduzindo o nosso impacto ambiental</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestão de Resíduos e Gestão do Uso da Água ▪ Eficiência Energética e Mudanças Climáticas 	<p>Contribuir para a criação de polos de desenvolvimento e prosperidade socioeconômica nas comunidades onde operamos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Engajamento e Desenvolvimento das Comunidades do Entorno ▪ Investimento Social Privado 	<p>Desenvolver e operar o nosso portfólio de projetos e produtos a partir de soluções tecnológicas sustentáveis inovadoras</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Construção Sustentável e Tecnologias Limpas ▪ Uso do solo e Impacto na Biodiversidade 
4	5	6

Alinhado aos compromissos 3 e 5, o **Selezione Fasano** aderiu ao [Manifesto das Marcas Locais - movimento que apoia e promove o comércio local no varejo brasileiro.](#)

No 1T22, a Companhia avançou com a estruturação do “Programa de Gestão e Desenvolvimento da Cadeia de Fornecimento” e da “Estratégia de Investimento Social Privado”. Foi realizado amplo diagnóstico para o entendimento das principais cadeias de suprimentos, bem como das comunidades e relações sociais existentes no entorno dos empreendimentos de todos os segmentos de atuação. Os próximos passos preveem a elaboração das políticas de “Compras Sustentáveis” e de “Investimento Social Privado”, das ferramentas de gestão e de frameworks com indicadores de resultados e impactos.

Outro importante passo refere-se à inclusão de metas de sustentabilidade no quadro dos líderes de cada um dos negócios, iniciativa que passa a fazer parte da remuneração variável dos colaboradores a nível de coordenadores(as) a diretores(as).

Para o próximo trimestre prevê-se a divulgação do Relatório Anual de Sustentabilidade das atividades realizadas no ano de 2021.

Para mais detalhes sobre as iniciativas ESG: <https://ri.jhsf.com.br/governanca-corporativa/esg/>

JHSF



INCORPORAÇÃO 1T22



O resultado desse segmento é obtido por meio das vendas dos projetos lançados, que são desenvolvidos em terrenos já pagos que a Companhia mantém em seu *landbank*, sem a existência de permutas. O *landbank* da Companhia é atualmente composto por VGV potencial de cerca de **R\$ 41 bilhões**, considerando as estimativas na presente data.

Além do estoque dos projetos lançados, o segmento conta com 15 imóveis residenciais de alto padrão para locação, que juntos totalizam uma renda contratada anual de cerca de R\$ 18 milhões, aproximadamente. Com relação ao 4T21, houve crescimento de 28,6% da renda anualizada.

Renda Anualizada (R\$ milhões)	1T22	4T21	Var.
18,0	14,0	28,6%	

No 1T22, seguimos com as vendas dos projetos **Boa Vista Village**, do pré-lançamento **Boa Vista Estates**, estoque remanescente da **Fazenda Boa Vista**, **Fasano Cidade Jardim** e dos **Memberships** da piscina de surf do **Boa Vista Village** e do **São Paulo Surf Club**.

Ao final do 1T22, iniciamos as vendas dos **Memberships do São Paulo Surf Club**, sendo inicialmente disponibilizadas 200 unidades para comercialização. O **Club** será exclusivo para membros e terá, além de atividades esportivas variadas, uma das maiores e mais modernas piscinas para prática de surf do mundo, com a tecnologia **PerfectSwell**, a mesma utilizada no empreendimento da JHSF, o **Boa Vista Village**, que foi desenvolvida para reproduzir ondas perfeitas e todas as reais condições para a prática do surf.

O **São Paulo Surf Club**, faz parte da composição do projeto **Real Park**, que contará também com **torres residenciais de alto padrão** e um **Shopping Center**.

As **torres** terão área privativa de cerca de **60 mil m²** e terão plantas variadas, com acesso ao club e a praia privada para membros. O **Shopping Center** terá cerca de **20 mil m²** de ABL, e será administrado pela JHSF, contará com operações de marcas nacionais e internacionais além de restaurantes, lazer e serviços.

Em março, foi anunciada a aquisição de 51% da sociedade detentora de área total de aproximadamente **5,7 milhões de m²** no Município de Bragança Paulista, a cerca de uma hora da Cidade de São Paulo. O preço de aquisição é de até **R\$ 177 milhões** e será desembolsado pela Companhia ao longo dos próximos 4 a 5 anos. O projeto, ainda em desenvolvimento, tem VGV potencial total de **R\$ 6,1 bilhões**.

A transação ocorreu em linha com a estratégia de longo prazo da **JHSF** de adicionar, seletivamente, grandes terrenos para o desenvolvimento de projetos residenciais de alto padrão e será desenvolvido em conjunto com os proprietários anteriores da área, que detêm os demais 49% da sociedade.

Abaixo, a tabela de vendas contratadas no 1T22. No primeiro trimestre o segmento contou com o efeito de sazonalidade, já existente nos períodos pré-pandemia, com o aumento das viagens nos primeiros meses do ano. A partir de meados de fevereiro, o ritmo comercial intensificou-se, finalizando o trimestre com **R\$ 321,6 milhões** em vendas.

Vendas Contratadas (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var.	1T22 vs 1T20	1T22 vs 1T19
Boa Vista Estates	117,7	-	-	-	-
Boa Vista Village	148,5	229,1	-35,2%	1033,6%	-
Fazenda Boa Vista	8,3	105,1	-92,1%	-89,3%	-74,0%
Fasano Cidade Jardim	38,1	12,2	212,3%	301,1%	-
Real Park	8,0	-	-	-	-
Outros	1,1	-	-	-	-90,4%
Total	321,6	346,4	-7,2%	222,2%	642,6%

O estoque remanescente da **Fazenda Boa Vista** está praticamente acabado, restando apenas poucas unidades disponíveis para venda, o que explica a queda nas comparações.

A composição da Receita Bruta do trimestre é demonstrada abaixo. Ressaltamos que as vendas do **Fasano Cidade Jardim**, bem como das casas **Sports Houses** e **Country Houses**, e os apartamentos do **Boa Vista Village**, são contabilizadas no método Percentage of Completion “Poc”, de acordo com o custo incorrido do projeto.

Receita Incorporação (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var %
Fazenda Boa Vista	60,7	274,6	-77,9%
Boa Vista Village	94,7	32,8	188,9%
Fasano Cidade Jardim	38,9	6,6	487,0%
Boa Vista Estates	117,7	-	-
Outros	9,1	0,4	2333,2%
Receita Bruta	321,1	314,4	2,1%
Impostos sobre a Receita	(11,6)	(13,8)	-16,1%
Receita Líquida	309,5	300,5	3,0%

No 1T22, a **Receita a Performar** totalizou aproximadamente **R\$ 408,4 milhões**.

Abaixo está abertura por empreendimento da evolução das obras ao final do 1T22 (não inclui lotes) na ótica do “PoC”:

Projetos em construção	% Evolução da Obra
Boa Vista Village ¹	-
Surf Lodge e Golf Residences	63,0%
Familly Offices	5,1%
Grand Lodge Hotel & Residences	2,2%
Fasano Cidade Jardim	68,2%

¹Não considera lotes.

Na Fazenda Boa Vista, as casas **Sport Houses** e **Country Houses** também estão contabilizadas no método "PoC", entretanto, pela natureza da comercialização destes produtos – a construção só inicia após a venda – cada unidade tem seu "Poc" específico.



No aplicativo **JHSF Real Estate Sales** é possível visualizar as unidades disponíveis dos empreendimentos Fazenda Boa Vista, Boa Vista Village e Fasano Cidade Jardim e a revenda de empreendimentos passados da Companhia. O aplicativo foi criado para atender de maneira única e exclusiva nossos clientes especiais.

Eventos

Os eventos nos empreendimentos da Companhia foram retomados.

Em março, o **Boa Vista Village** realizou o **Run the Village** um dia com esporte, música e entre outras atividades. O evento contou com modalidades para todas as idades, entre corridas kids, teen e corridas de 5, 10 e 15 quilômetros.



Em abril, realizamos o **67º aberto do Brasil de Golfe**, o maior e mais importante torneio de golfe do Brasil. O evento foi realizado na Fazenda Boa Vista, e a disputa aconteceu no campo de 18 buracos assinado por Randall Thompson. O torneio está sendo realizado pelo terceiro ano no empreendimento e contou com a participação de 144 golfistas profissionais.



JHSF



SHOPPINGS, VAREJO
e DIGITAL

1T22



O resultado desse segmento é composto pelas receitas provenientes dos Shoppings do portfólio da Companhia (6 Shoppings em operação, além de expansões, e novos projetos em desenvolvimento) e da operação de Varejo+Digital, que corresponde a distribuição de marcas nacionais e internacionais e as demais operações digitais.

Portfólio Shoppings:

Portfólio	Localização	% JHSF	ABL Total (m ²)	ABL JHSF (m ²)
Em operação				
Shopping Cidade Jardim	São Paulo - SP	50,01%	39.012	19.510
Catarina Fashion Outlet	São Roque - SP	50,01%	29.367	14.686
Boa Vista Market	Porto Feliz - SP	100,00%	948	948
Shops Jardins	São Paulo - SP	70,00%	6.000	4.200
Shopping Bela Vista	Salvador - BA	26,01%	51.351	13.356
Shopping Ponta Negra	Manaus - AM	40,01%	35.093	14.041
Total portfólio em operação	-	-	161.771	66.741
Em execução				
Expansão SCJ	São Paulo - SP	50,01%	10.964	5.483
Expansão CFO	São Roque - SP	68,00%	38.005	25.843
Hotel Fasano CJ	São Paulo - SP	50,01%	4.800	2.400
Usina SP - SCJ II	São Paulo - SP	67,00%	12.590	8.435
Faria Lima Shops	São Paulo - SP	76,52%	9.383	7.180
Real Park Mall	São Paulo - SP	100,00%	20.000	20.000
Boa Vista Village Mall ¹	Porto Feliz - SP	100,00%	24.894	24.894
Total expansões e novos projetos	-	-	120.636	94.236
Total após expansões e novos projetos	-	-	282.407	160.978

¹Inclui escritórios

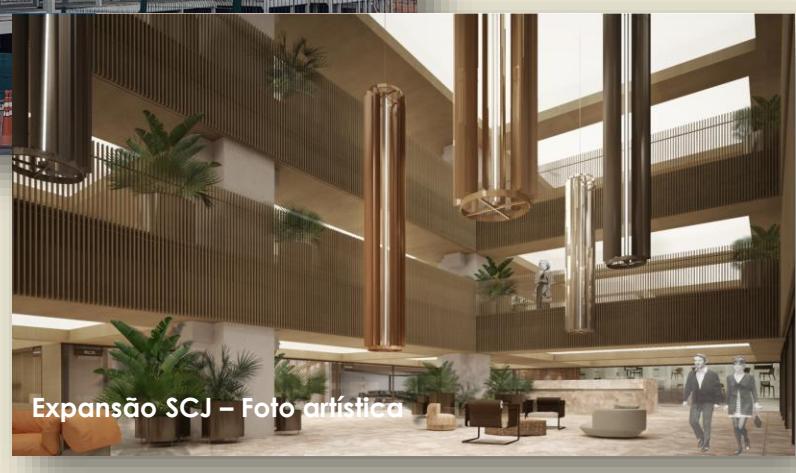
Expansão Shopping Cidade Jardim (SCJ)

Em outubro de 2021, finalizamos a 1ª etapa da expansão do **Shopping Cidade Jardim** com a inauguração do **Deck Park**. A área construída tem capacidade de 800 vagas sendo 15 delas para carros elétricos, e ainda conta com um túnel de LED de acesso ao Shopping com experiências imersivas.

A 2ª etapa, de obras da área destinada à expansão, está em etapa final. A expansão irá adicionar cerca de **11 mil m² de ABL**, espaço praticamente 100% comercializado.

Expansão Catarina Fashion Outlet (CFO)

As obras da expansão do **CFO** seguiram durante o 1T22. A expansão será faseada e irá adicionar cerca de **38 mil m² de ABL**. A primeira fase, com cerca de **23 mil m²** de ABL, já está 50% comercializada e tem abertura prevista o final de 2022.



Performance Operacional

As vendas consolidadas dos **Shoppings** da Companhia apresentaram crescimento de **86,8%** comparado ao 1T21, **57,8%** vs 1T20 e **49,6%** em relação ao 1T19.

Os Shoppings voltados ao público de alta renda foram destaque, assim como nos trimestres anteriores. Na comparação com o 1T21, as vendas do **Shopping Cidade Jardim** cresceram **63,6%** e do **Catarina Fashion Outlet**, **101,4%**. Em relação ao 1T20, os crescimentos foram **78,7%** e **47,2%**, respectivamente. Quando comparado ao 1T19, pré-pandemia, as vendas do **Shopping Cidade Jardim** cresceram **78,7%** e do Catarina Fashion Outlet **38,3%**.

Indicadores Malls	1T22	1T21	Var.	1T22 vs 1T20	1T22 vs 1T19
Vendas (R\$ milhões)	788,5	422,2	86,8%	57,8%	49,6%
Custo de ocupação	10,3%	12,3%	-2,0 p.p.	-0,3 p.p.	0,0 p.p.
Taxa de ocupação	97,3%	96,2%	1,1 p.p.	0,5 p.p.	1,1 p.p.

No 1T22, o Custo de Ocupação e a Taxa de Ocupação foram **10,3%** e **97,3%**, respectivamente.

Os indicadores operacionais consolidados de vendas e aluguel são demonstrados abaixo.

Indicadores Operacionais	1T22 vs 1T21	1T22 vs 1T20	1T22 vs 1T19
SSS	76,4%	43,4%	36,5%
SAS	76,0%	42,4%	36,2%
SSR	91,4%	50,3%	44,1%
SAR	87,0%	47,2%	41,6%

O segmento **Varejo+Digital**, que corresponde a distribuição de marcas nacionais e internacionais que a Companhia opera com exclusividade em seus Shoppings e a operação do E-commerce (CJ Fashion e CJ Concierge) teve aumento de 78,7% das vendas no 1T22 vs 1T21.

Vendas Varejo+Digital R\$ milhões	1T22	1T21	Var	1T22 vs 1T20	1T22 vs 1T19
	34,0	19,0	78,7%	161,8%	814,3%

O **CJ Food** é o aplicativo desenvolvido pela JHSF, para que os melhores restaurantes cheguem as casas dos nossos Clientes Especiais. O aplicativo conta atualmente com mais de 30 restaurantes em operação.

O **JHSF ID Membership** programa de fidelidade e recompensas da Companhia, está em fase de teste e sendo usado por alguns clientes selecionados.

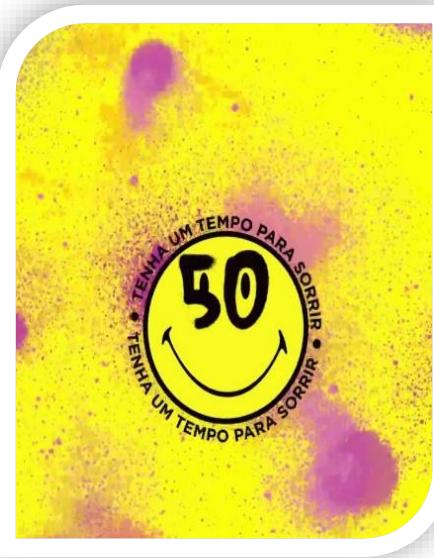
Ao final de 2021, foi desenvolvido dentro do aplicativo a opção de transferência de **J coins** entre os membros do programa, proporcionando ainda mais funcionalidade para a plataforma.



Ações de marketing - Shoppings

Em comemoração aos 50 anos do **Smiley**, o Shopping Cidade Jardim e Shops Jardins foram escolhidos, com exclusividade, para serem palco dessa celebração no Brasil.

O evento contou com um mix de produtos, além de experiências com balões de 1,5 m de diâmetro com o **Smiley** estampado, uma ponte construída no **Shopping Cidade Jardim** para a ocasião, proporcionando vista inédita e um show de luzes na qual os balões mudavam de cor, interagindo com a música tocada.



JHSF

HOSPITALIDADE e
GASTRONOMIA

1T22



O segmento de Hospitalidade e Gastronomia é composto por hotéis e restaurantes de propriedade da JHSF e ativos de propriedade do Fasano, além da administração de ativos de terceiros.

Atualmente o portfólio é composto por **9** hotéis em operação e **28** restaurantes.

Hotéis em operação	Localidade	Nº de Restaurantes	Localidade
Fasano São Paulo	São Paulo/SP	11	São Paulo/SP
Fasano Rio de Janeiro	Rio de Janeiro/RJ	4	Rio de Janeiro/RJ
Fasano Boa Vista	Porto Feliz/SP	1	Porto Feliz/SP
Fasano Punta del Leste	Punta del Leste/Uruguai	3	Punta del Leste/Uruguai
Fasano Angra dos Reis	Angra dos Reis/RJ	3	Angra dos Reis/RJ
Fasano Belo Horizonte	Belo Horizonte/MG	2	Belo Horizonte/MG
Fasano Salvador	Salvador/BA	1	Salvador/BA
Fasano Fifth Avenue	Nova York/EUA	1	Nova York/EUA
Fasano Trancoso	Trancoso/Bahia	2	Trancoso/Bahia

Próximas aberturas (hotéis): Itaim, Cidade Jardim, Miami e Mambucabo

Em fevereiro foi aberto o **Restaurante Fasano New York**, localizado na **Park Avenue**. Projetado pelo conceituado arquiteto Isay Weinfeld, o restaurante conta com ambientes sofisticados e com menu de pratos clássicos italianos. Com a inauguração, a Companhia reforça a estratégia de expansão internacional do segmento.



Restaurante Fasano New York



Abaixo estão as tabelas que demonstram a totalidade da Receita Bruta de todas as operações do segmento de Hospitalidade e Gastronomia, com a abertura entre ativos administrados e próprios e os fees recebidos das operações dos hotéis, branding fees da venda de empreendimentos com a bandeira Fasano e fees de marketing.

Destacamos o crescimento de **88,0%** da Receita Bruta Consolidada no 1T22 em relação ao 1T21, dado o forte fluxo nos ativos e a adição de novas operações.

Importante ressaltar que os números divergem dos apresentados nas demais tabelas deste release, pois consideram a participação dos minoritários.

Receita Bruta Consolidada Fasano (R\$ mil)	1T22	1T21	Var.	1T22 vs 1T20	1T22 vs 1T19
	159.452	84.822	88,0%	93,7%	80,8%
Hotéis - Receita Bruta (R\$ mil)	1T22	1T21	Var.	1T22 vs 1T20	1T22 vs 1T19
Administrados	62.783	28.692	118,8%	115,4%	116,1%
Próprios*	20.940	11.242	86,3%	84,5%	78,2%
Receita com Fees (R\$ mil)	7.933	8.600	-7,8%	247,3%	97,4%
Total Receita Bruta Hotéis (R\$ mil)	91.656	48.534	88,8%	114,2%	104,5%
Restaurantes - Receita Bruta (R\$ mil)	1T22	1T21	Var.	1T22 vs 1T20	1T22 vs 1T19
Administrados	21.768	10.561	106,1%	188,2%	126,2%
Próprios*	46.029	25.727	78,9%	43,8%	36,4%
Total Receita Bruta Restaurantes R\$ (mil)	67.797	36.288	86,8%	71,4%	56,3%

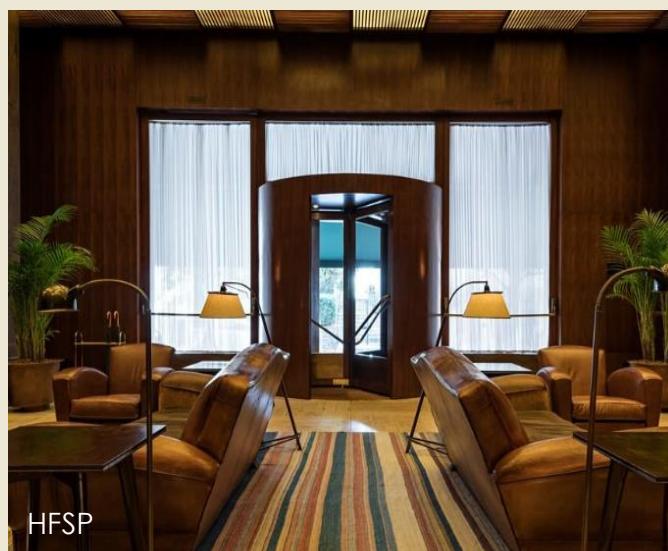
*Ativos próprios são aqueles de propriedade da JHSF Participações S.A.

No 1T22 os indicadores do segmento de **Hospitalidade** apresentaram crescimento conforme abaixo:

Hotéis - Consolidado	1T22	1T21	Var.	1T22 vs 1T20	1T22 vs 1T19
Diária Média (R\$)	3.432	2.416	42,0%	54,4%	64,4%
RevPar (R\$)	1.812	968	87,3%	97,3%	84,6%
Taxa de Ocupação (%)	52,8%	40,0%	12,7 p.p.	11,5 p.p.	5,8 p.p.

Os hotéis de São Paulo e Rio de Janeiro, impactados pelas restrições impostas pela pandemia do Covid-19, foram destaque no trimestre. No 1T22, a taxa de ocupação consolidada do **Hotel Fasano São Paulo (HFSP)** e do **Hotel Fasano Rio de Janeiro (HFRJ)**, foram **69,0%** e **67,4%**, respectivamente.

Taxa de Ocupação (%)	1T22	1T21	Var.	1T22 vs 1T20	1T22 vs 1T19
HFSP	69,0%	29,9%	39,1 p.p.	11,7 p.p.	8,8 p.p.
HFRJ	67,4%	50,2%	17,2 p.p.	8,5 p.p.	2,8 p.p.



F



HFRJ

Em abril, a revista de maior influência de viagens e turismo do mundo, a **Travel + Leisure**, divulgou a lista dos 500 melhores hotéis do mundo. O **HFSP** foi o único hotel brasileiro a fazer parte da lista dos 20 melhores do mundo.



Em **Gastronomia**, houve crescimento dos indicadores operacionais consolidados impulsionado pelo forte fluxo nos restaurantes.

Restaurantes - Consolidado	1T22	1T21	Var.	1T22 vs 1T20	1T22 vs 1T19
Couvert Médio (R\$)	227,6	177,5	28,2%	40,6%	33,9%
Número de Couverts (unidades)	297.932	204.486	45,7%	21,9%	16,7%

Destacamos o aumento de **28,2%** no Couvert Médio no 1T22, assim como o crescimento no Número de Couverts vendidos de **45,7%** em relação ao 1T21. Com relação ao 1T20 e 1T19, também houve crescimento dos indicadores.

APLICATIVO FASANO: Canal que permite fazer reservas nos hotéis e nos restaurantes, além de disponibilizar menus, realizar pedidos pelo Delivery, acessar atividades e experiências disponíveis em cada propriedade.



JHSF



AEROPORTO
EXECUTIVO
1T22



O resultado desse segmento é obtido pelas atividades aeroportuárias e serviços relacionados a aviação executiva, desenvolvidos no **São Paulo Catarina Aeroporto Executivo Internacional**, ativo da Companhia, inaugurado no final de 2019. O Aeroporto tem uma pista de 2.470 metros de extensão e capacidade para atender aviação de negócios, inclusive jatos executivos intercontinentais.

Desde meados de 2021, o Aeroporto opera voos internacionais e com isso tornou-se o primeiro Aeroporto Internacional dedicado exclusivamente à aviação executiva no país. A partir de fevereiro, a operação de voos internacionais foi estendida para os finais de semana.

As obras da Segunda Expansão de Capacidade foram concluídas no 1T22, adicionando 3 novos hangares, os quais já estão sendo comercializados. Com a expansão, o aeroporto atinge a capacidade de 8 hangares.

No 1T22, o número de movimentos aumentou em **38,9%** e os litros abastecidos **291,5%** em relação ao 1T21.



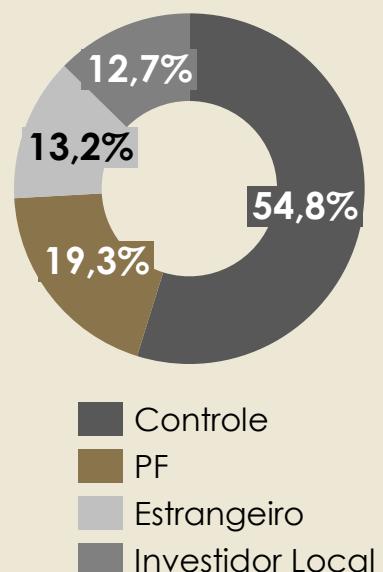
Desde seu IPO em 2007, as ações da Companhia são negociadas no Novo Mercado da B3, segmento de mais alto nível de Governança Corporativa do mercado acionário brasileiro.

Em janeiro de 2021, as ações JHSF3 passaram a integrar o índice Ibovespa (IBOV), principal índice da Bolsa de Valores de São Paulo “B3”, composto pelas ações com maior volume negociado nos últimos 12 meses. Em setembro de 2021, as ações passaram a integrar também o Índice de Dividendos (IDV), que tem como objetivo ser o indicador do desempenho das cotações dos ativos que se destacaram em termos de remuneração aos investidores nos últimos 36 meses. A Companhia, que já fazia parte da composição de índices como o SMLL, IMOB, IGCX, IGC-NM e ITAG, compõe a carteira de onze índices da B3.

A Companhia possui um plano de recompra de ações vigente e até o final de março, foram recompradas **10.300.000 ações**, sendo parte desse montante utilizado para exercício dos planos de stock option da Companhia.

O Capital Social da Companhia é composto atualmente por **686.224.353** ações ordinárias (ON), das quais **54,8%** são de posse do controlador e os demais **45,2%** estão distribuídos em acionistas Pessoas Físicas (19,3%), Estrangeiro (13,2%) e Locais (12,7%).

A Companhia possui cerca de 110.000 acionistas em sua base.



Balanço Patrimonial por Segmento

JHSF

BP Por Segmento - 1T22 R\$ mm	Incorporação	Shoppings, Varejo e Digital	H & G	Aeroporto	Holding	Consolidado
Ativo						
Caixa e Aplicações	-	-	-	-	664	664
Contas a receber	1.045	66	37	44	-	1.193
Landbank e Estoques	1.281	52	15	0	-	1.348
PPI (=)	-	3.712	-	-	-	3.712
Custo Contábil (+)	-	1.789	-	-	-	1.789
PPI - valor justo (+)	-	1.923	-	-	-	1.923
PPI em Operação (+)	-	997	-	-	-	997
PPI Pré-Operacionais (+)	-	926	-	-	-	926
Imobilizado e Intangível	272	63	161	741	-	1.237
Leasing (IFRS 16)	-	90	85	-	-	175
Outros	62	114	28	42	-	245
Total do ativo	2.660	4.097	326	828	664	8.574
Passivo e PL						
Endividamento	464	848	112	163	466	2.054
Curto prazo	54	30	6	20	116	225
Longo prazo	410	848	107	144	350	1.858
Fornecedores	66	74	17	8	-	165
Usufruto (Longo Prazo)	-	255	-	-	-	255
Tributos e Encargos	235	625	40	2	3	905
Curto prazo	107	15	27	2	3	154
Longo prazo	128	610	13	-	-	751
Adiantamento para Obras	174	-	-	-	-	174
Leasing (IFRS 16)	-	123	98	6	-	227
Outros	84	28	5	1	-	118
Total do passivo	1.022	1.952	273	181	469	3.897
Patrimônio líquido	1.637	2.145	53	646	196	4.677
Passivo + Patrimônio Líquido	2.660	4.097	326	828	664	8.574

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

ABL Própria: ABL referente ao percentual que a JHSF detém dos shoppings de seu portfólio.

ADTV (Average Daily Trading Volume): No português, "Volume Médio de Negociações Diárias" é uma métrica utilizada para identificar qual é o volume de negociações que um certo ativo gera por dia, em média, no mercado. Em outras palavras, representa a média de negócios – venda e compra – por dia, durante um certo período.

Custo de Ocupação: Custo de locação de uma loja como porcentagem das vendas. Inclui o aluguel e outras despesas (condomínio e fundo promocional).

CVM (Comissão de Valores Mobiliários): é uma entidade autárquica, em regime especial, vinculada ao Ministério da Fazenda, criada pela Lei nº 6.385, de 07 de dezembro de 1976, com a finalidade de disciplinar, fiscalizar e desenvolver o mercado de valores mobiliários.

Debêntures: Títulos de dívida emitidos pelas empresas.

Dividendos: São proventos (partes do lucro de uma empresa) que são distribuídos entre os seus acionistas.

EBITDA: Resultado líquido do período, acrescido dos tributos sobre o lucro, das despesas financeiras líquidas das receitas financeiras e das depreciações, amortizações e exaustões. O cálculo do EBITDA poderá ser ajustado por itens não recorrentes, que contribuam para a informação sobre o potencial de geração bruta de caixa nas operações da Companhia. **O EBITDA Ajustado** não possui significado padronizado e nossa definição pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

ESG: Environmental, social and corporate governance (ambiental, social e governança corporativa).

RevPar (Revenue per Available Room ou Receita por Apartamento Disponível): Índice equivalente à multiplicação da Diária Média de um determinado período pela Taxa de Ocupação.

Receita a performar: Corresponde às vendas contratadas cuja receita será apropriada em períodos futuros em função da evolução do custo incorrido da obra.

VGV (Valor Geral de Vendas): Valor calculado pela soma do valor potencial de venda de todas as unidades de um empreendimento.



WEBCAST DE RESULTADOS

1T22

Webcast em Português:



13 de maio de 2022
15:00 (horário de Brasília)
14:00 (horário de Nova
York)
Webcast: ri.jhsf.com.br

Webcast em Inglês:



13 de maio de 2022
(tradução simultânea)
14:00 (horário de Nova York)
15:00 (horário de Brasília)
Webcast: ri.jhsf.com.br

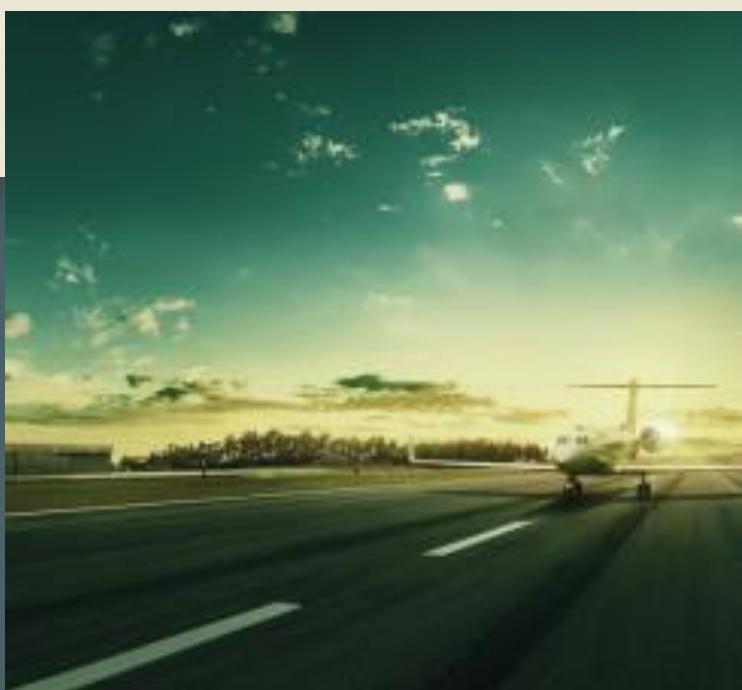


Acessível em libras

JHSF



Earnings Release **1Q22**



Highlights 1Q22

vs 1Q21

Gross Revenue

+19.8%

R\$ 494.2 mi

Gross Profit

+3.5%

R\$ 292.1 mi

Adjusted Ebitda

+7.1%

R\$ 258.4 mi

Dividends Payment

R\$ 108.9 mi

Sales

RE Development

R\$ 321.6 mi

Sales

Malls

+86.8%

SSR

+91.4%

Daily Average

Hospitality

+42.0%

Average Couvert

Gastronomy

+28.2%

Moviments

Airport

+38.9%

Liters Filled

Airport

+291.5%

São Paulo, May 12, 2022 - JHSF Participações S.A. (JHSF3) presents the operating and financial results for the first quarter of 2022 (1Q22). All of the following information, related to 1Q22, except when otherwise indicated, is in reais (R\$), based on consolidated figures and in accordance with corporate law and current accounting standards. All percentage changes in the comparison between periods, unless otherwise indicated, are nominal. The information contained in this release has not been audited by the independent auditors. We recommend reading this material together with the Explanatory Notes, which are included in the Financial Statements. All information in this release has been rounded to the nearest thousand, generating roundings that may differ immaterially in the calculations. The margins shown were calculated on Net Revenue, except when otherwise indicated. All the acronyms used here are contained in the Glossary, presented on the last page of this release.



JHSF is a leading company in the high-end sector, with activities in the development and administration of unique, innovative multi-use projects with a high perception of value by clients, in the sectors of **(i)** Real Estate Development, **(ii)** Malls, Retail and Digital, **(iii)** Hospitality and Gastronomy, and **(iv)** International Executive Airport.

1Q22 had the seasonality effect, which already existed in the periods before the pandemic, with the increase in travel by our clients in the first months of the year.

Even so, operating indicators were higher than in 1Q19, driven by the strong flow in the **Malls and Retail, Hospitality and Gastronomy** segments.

At the **Real Estate Development**, the commercial pace intensified from mid-February and at the **Executive Airport**, the works of the Second Capacity Expansion, which began at the end of September 2021, were concluded.

In the quarter, **R\$108.9 million** in dividends were paid, totaling **R\$378.2 million** paid in the last 12 months.

Business performance:

Real Estate Development

Sales in the quarter totaled **R\$321.6 million**, with sales of pre-launch inventories from **Boa Vista Estates**, from the **Boa Vista Village, Fazenda Boa Vista, Fasano Cidade Jardim** projects and from **Memberships of Boa Vista Village surf pool** and from **São Paulo Surf Club**.

¹Disclaimer: Management makes statements concerning future events that are subject to risks and uncertainties. These statements are based on the beliefs and assumptions of its Management, and on information currently available to the Company. Statements include information regarding JHSF's intentions, estimates or current expectations or those of its Board of Directors or Executive Officers. Statements also include information concerning the Company's possible or presumed future operating results, as well as statements preceded by, followed by, or including the words "believes," "may," "will", "continues," "expects," "envises," "intends," "plans," "estimates" or similar expressions.

At the end of 1Q22, we started selling **São Paulo Surf Club Memberships**, with 200 units initially being made available for sale. The **Club** will be exclusively for members and will have, in addition to various sports activities, one of the largest and most modern swimming pools with a beach for surfing in the world, with **PerfectSwell** technology, the same used in the JHSF project, Boa Vista Village, which was developed to reproduce perfect waves and all real surfing conditions.

The **São Paulo Surf Club** is part of the **Real Park** project, which will also include high-end **residential towers** and a **Mall**.

In March, was announced the acquisition of 51% of the company that owns a total area of approximately **5.7 million sqm** in the City of Bragança Paulista, approximately one hour from the City of São Paulo. The acquisition price is **R\$177 million** and will be disbursed by the Company over the next 4 to 5 years. The project, still under development, has a total potential PSV of **R\$6.1 billion**.

Currently, in addition to the inventory of projects launched, the segment has 15 high-end residential properties for lease, which together have an annualized contracted income of approximately **R\$18 million**. In relation to 4Q21, there was a growth of 28.6% in the annualized income.

Malls, Retail and Digital

Malls performed better than 1Q21 and 1Q20, impacted by social isolation restrictions and performed above 1Q19, where there were no restrictions. **Malls** aimed at the high-end public were the highlights, as in previous quarters.

The works on the expansions of **Cidade Jardim Mall** and **Catarina Fashion Outlet** continued at an accelerated pace and at an advanced stage.

The commercialization of new spaces showed a positive evolution, with practically all the capacity of Cidade Jardim Mall expansion having already been occupied.

The **Retail+Digital** segment had an increase of 78.7% in sales in 1Q22 vs 1Q21.

Hospitality and Gastronomy

In Hospitality, the highlight of the quarter was the high occupancy of hotels in São Paulo and Rio de Janeiro, impacted by the restrictions imposed by the Covid-19 pandemic.

In Gastronomy, there was an increase in operating indicators in comparisons between the last three years, including 1Q19, a period without pandemic restrictions.

In February, the **Fasano New York Restaurant** was opened, located on Park Avenue, reinforcing the segment's international expansion strategy.

Executive Airport

São Paulo Catarina International Executive Airport, which has been operating international flights since June 2021, had the Second Capacity Expansion completed in 1Q22. The expansion, which started at the end of September 2021, added 3 new hangars, expanding the total capacity to 8 hangars. The new spaces are already being commercialized.

Consolidated Information (R\$ million)	1Q22	1Q21	Var %
Gross Revenue	494.2	412.5	19.8%
Taxes on Revenue	(32.7)	(27.1)	20.5%
Net Revenue	461.5	385.3	19.8%
COGS	(169.4)	(103.2)	64.2%
Gross Profit	292.1	282.1	3.5%
<i>Margin (% of Net Revenue)</i>	<i>63.3%</i>	<i>73.2%</i>	<i>-9.93 p.p.</i>
Operating Expenses	(69.4)	(64.2)	8.1%
Commercial Expenses	(16.1)	(8.0)	101.9%
Administrative Expenses	(62.8)	(46.7)	34.5%
Other Operating Expenses	9.5	(9.6)	-199.2%
Fair Value of Investment Properties	2.7	0.3	950.3%
Operating Income	225.4	218.2	3.3%
Depreciation and Amortization	11.6	13.8	-16.4%
EBITDA	236.9	232.0	2.1%
Fair Value of Investment Properties	(2.7)	(0.3)	950.3%
Non-recurring events (adjustments)	24.2	9.5	153.4%
Adjusted EBITDA	258.4	241.3	7.1%
<i>Margin (% of Net Revenue)</i>	<i>56.0%</i>	<i>62.6%</i>	<i>-6.62 p.p.</i>
Financial Result	(42.1)	(11.2)	275.1%
Income Taxes and Social Contribution	(16.7)	(15.4)	8.3%
Net Income	166.5	191.5	-13.0%
<i>Margin (% of Net Revenue)</i>	<i>36.1%</i>	<i>49.7%</i>	<i>-13.61 p.p.</i>

1Q22	RE Development	Malls and Retail+Digital	Hospitality and Gastronomy	Airport	Holding	Consolidated
Gross Revenue	321.1	82.9	73.4	16.8	-	494.2
Taxes on Revenue	(11.6)	(12.6)	(6.5)	(2.0)	-	(32.7)
Net Revenue	309.5	70.2	66.9	14.8	-	461.5
COGS	(84.5)	(22.1)	(51.2)	(11.7)	-	(169.4)
Gross Profit	225.0	48.2	15.8	3.1	-	292.1
Margin (% of Net Revenue)	72.7%	68.6%	23.6%	20.7%	-	63.3%
Operating Expenses	(20.6)	(18.8)	(9.4)	(2.6)	(18.0)	(69.4)
Commercial Expenses	(9.2)	(5.3)	(0.1)	(0.1)	(1.3)	(16.1)
Administrative Expenses	(5.9)	(28.7)	(9.1)	(2.7)	(16.4)	(62.8)
Other Operating Expenses	(5.5)	15.2	(0.2)	0.2	(0.3)	9.5
Fair Value of Investment Properties	-	2.7	-	-	-	2.7
Operating Income	204.4	32.1	6.4	0.4	(18.0)	225.4
Depreciation and Amortization	(0.5)	4.1	3.3	3.5	1.1	11.6
EBITDA	203.9	36.3	9.7	3.9	(16.8)	236.9
Non-recurring events (adjustments)	5.3	3.5	6.4	1.1	8.0	24.2
Fair Value of Investment Properties	-	(2.7)	-	-	-	(2.7)
Adjusted EBITDA	209.2	39.8	16.0	5.0	(8.9)	258.4
Margin (% of Net Revenue)	67.6%	56.6%	23.9%	33.7%	-	56.0%
Net Financial Result						(42.1)
Income Taxes and Social Contribution						(16.7)
Net Income						166.5
Margin (% of Net Revenue)						36.1%

The result of this segment is obtained through the sales of launched projects that are developed on land already paid that the Company maintains in its land bank, without the existence of swaps. The Company's land bank currently comprises a PSV of around R\$ 41 billion, considering the estimates on the present date.

Income Statement (R\$ million)	1Q22	1Q21	Var %
Gross Revenue	321.1	314.4	2.1%
Taxes on Revenue	(11.6)	(13.8)	-16.1%
Net Revenue	309.5	300.5	3.0%
COGS	(84.5)	(51.2)	65.1%
Gross Profit	225.0	249.4	-9.8%
Margin (% of Net Revenue)	72.7%	83.0%	-10.27 p.p.
Operating Expenses	(20.6)	(12.1)	69.6%
Commercial Expenses	(9.2)	(5.0)	83.4%
Administrative Expenses	(5.9)	(6.7)	-11.5%
Other Operating Expenses	(5.5)	(0.4)	1173.5%
Operating Income	204.4	237.2	-13.8%
Depreciation and Amortization	(0.5)	0.4	-219.6%
EBITDA	203.9	237.6	-14.2%
Non-recurring events (adjustments)	5.3	0.3	-
Ajusted EBITDA	209.2	238.0	-12.1%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	67.6%	79.2%	-11.58 p.p.

The result of this segment is composed of revenues from the malls of the Company's portfolio and the Retail+Digital operation, which corresponds to the distribution of national and international brands and other digital operations.

Income Statement (R\$ million)	Malls			Retail + Digital			TOTAL		
	1Q22	1Q21	Var %	1Q22	1Q21	Var %	1Q22	1Q21	Var %
Gross Revenue	53.5	29.6	80.9%	29.3	16.4	78.7%	82.9	46.0	80.1%
Taxes on Revenue	(4.7)	(2.8)	67.2%	(7.9)	(4.5)	75.9%	(12.6)	(7.3)	72.6%
Net Revenue	48.8	26.8	82.3%	21.4	11.9	79.8%	70.2	38.7	81.5%
COGS	(12.3)	(10.7)	15.2%	(9.7)	(4.9)	98.0%	(22.1)	(15.6)	41.3%
Gross Profit	36.5	16.1	126.9%	11.7	7.0	67.0%	48.2	23.1	108.8%
Margin (% of Net Revenue)	74.8%	60.1%	14.7 p.p.	54.5%	58.6%	-4.2 p.p.	68.6%	59.7%	8.9 p.p.
Operating Expenses	(12.1)	(5.5)	122.0%	(6.6)	(14.0)	-52.7%	(18.8)	(19.5)	-3.7%
Commercial Expenses	(1.8)	(0.0)	3568.0%	(3.5)	(1.7)	108.7%	(5.3)	(1.7)	204.6%
Administrative Expenses	(9.2)	(3.9)	134.2%	(19.5)	(12.2)	59.4%	(28.7)	(16.2)	77.6%
Other Operating Expenses	(1.2)	(1.5)	-21.2%	16.4	(0.1)	-18873.8%	15.2	(1.6)	-1064.6%
Fair Value of Investment Properties	2.7	0.3	950.3%	-	-	-	2.7	0.3	950.3%
Operating Income	27.1	10.9	148.8%	5.0	(7.1)	-171.1%	32.1	3.9	734.4%
Depreciation and Amortization	1.0	(0.3)	-461.5%	3.1	2.5	27.3%	4.1	2.2	89.7%
EBITDA	28.1	10.6	164.7%	8.1	(4.6)	-277.3%	36.3	6.0	501.4%
Non-recurring events (adjustments)	3.6	1.6	127.8%	(0.1)	-	-	0.8	1.3	-40.2%
Fair Value of Investment Properties	(2.7)	(0.3)	950.3%	-	-	-	(2.7)	(0.3)	950.3%
Ajusted EBITDA	29.0	11.9	142.9%	8.0	(4.6)	-275.0%	37.1	7.4	403.9%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	59.4%	44.6%	14.8 p.p.	37.6%	-38.6%	76.1 p.p.	52.8%	19.0%	33.7 p.p.

The Hospitality and Gastronomy segment is composed of hotels and restaurants owned by the Company, assets owned by Fasano, in addition to the management of third-party assets.

Income Statement (R\$ million)	1Q22	1Q21	Var %
Gross Revenue	73.4	44.1	66.3%
Taxes on Revenue	(6.5)	(5.0)	29.3%
Net Revenue	66.9	39.1	71.1%
COGS	(51.2)	(32.6)	57.0%
Gross Profit	15.8	6.5	141.3%
Margin (% of Net Revenue)	23.6%	16.7%	6.86 p.p.
Operating Expenses	(9.4)	(10.6)	-11.4%
Commercial Expenses	(0.1)	0.0	-8143.6%
Administrative Expenses	(9.1)	(8.8)	3.2%
Other Operating Expenses	(0.2)	(1.8)	-87.2%
Operating Income	6.4	(4.1)	-256.3%
Depreciation and Amortization	3.3	4.3	-23.3%
EBITDA	9.7	0.2	4206.9%
Non-recurring events (adjustments)	6.4	-	-
Adjusted EBITDA	16.0	0.2	7041.7%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	23.9%	0.6%	23.35 p.p.

The result of this segment is obtained by the airport activities and services related to executive aviation, developed at the São Paulo Catarina International Executive Airport, an asset of the Company, inaugurated at the end of 2019.

Income Statement (R\$ million)	1Q22	1Q21	Var %
Gross Revenue	16.8	8.0	111.1%
Taxes on Revenue	(2.0)	(1.0)	103.9%
Net Revenue	14.8	7.0	112.1%
COGS	(11.7)	(3.8)	205.5%
Gross Profit	3.1	3.1	-2.3%
Margin (% of Net Revenue)	20.7%	44.9%	-24.24 p.p.
Operating Expenses	(2.6)	(7.0)	-62.5%
Commercial Expenses	(0.1)	(0.0)	314.3%
Administrative Expenses	(2.7)	(1.8)	55.4%
Other Operating Expenses	0.2	(5.2)	-104.1%
Operating Income	0.4	(3.9)	-111.4%
Depreciation and Amortization	3.5	5.6	-38.2%
EBITDA	3.9	1.7	123.6%
Non-recurring events (adjustments)	1.1	0.2	502.2%
Ajusted EBITDA	5.0	1.9	158.8%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	33.7%	27.6%	6.09 p.p.

Revenue (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Gross Revenue	494.2	412.5	19.8%
RE Development	321.1	314.4	2.1%
Malls and Retail+Digital	82.9	46.0	80.1%
Hospitality and Gastronomy	73.4	44.1	66.3%
Airport	16.8	8.0	111.1%
Net Revenue	461.5	385.3	19.8%
RE Development	309.5	300.5	3.0%
Malls and Retail+Digital	70.2	38.7	81.5%
Hospitality and Gastronomy	66.9	39.1	71.1%
Airport	14.8	7.0	112.1%

Consolidated Gross Revenue and Net Revenue grew compared to 1Q21.

In **Real Estate Development**, the Revenue grew. The segment was influenced by seasonality, with the increase in travel by our clients in the first months of the year. The commercial pace intensified from mid-February, ending the quarter with R\$ 321.6 million in sales. It is important to highlight that in 1Q22, there was practically no accounting recognition of revenue from sales of the recently launched phases of Boa Vista Village (Family Offices and Grand Lodge Hotel & Residences), as the works are in their initial phase. The balance of Revenue to be Performed, from the “PoC” (Percentage of Completion) accounting method is **R\$ 408.4 million** in 1Q22 and will be recognized in the coming periods according to the progress of the works.

Revenue from **Malls, Retail+Digital** increased in relation to the same period of the previous year, due to the strong flow and the greater number of hours of operation in the Malls. Tenant sales grew 86.8% vs 1Q21 and 49.6% compared to 1Q19, pre-pandemic period. In 1Q22, as in 4Q21, events and marketing actions resumed, boosting the flow of assets.

The greater number of Retail operations, added to the growth of Digital, also contributed to the increase in Revenue.

In **Hospitality and Gastronomy**, the increase in Revenue is explained by the higher pace of activities in hotels and restaurants. In **Hospitality**, revenue growth was driven by the improvement of hotels in São Paulo and Rio de Janeiro, impacted by the restrictions imposed by the pandemic, with emphasis on the 69% occupancy of Hotel Fasano São Paulo, in addition of new operations throughout 2021 (Hotel Fasano New York and Hotel Fasano Trancoso). In **Gastronomy**, the increase in Revenue is due to the strong flow in restaurants and the addition of new operations in Trancoso at the end of 2021 and in New York in February 2022.

In 1Q21, as well as the malls, the restaurants were closed and only the hotel restaurants operated via room service and the Delivery Fasano operation was maintained.

At the **Airport**, the growth in airport operations led to an increase in Revenue in the quarter. The number of movements grew **38.9%** and the number of liters filled **291.5%**. The operation of international flights, which has taken place since mid-June 2021 and which had its operations expanded in February 2022, contributed to the improvement of the segment's performance.

Cost of Goods Sold - COGS (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Consolidated COGS	(169.4)	(103.2)	64.2%
RE Development	(84.5)	(51.2)	65.1%
Malls and Retail+Digital	(22.1)	(15.6)	41.3%
Hospitality and Gastronomy	(51.2)	(32.6)	57.0%
Airport	(11.7)	(3.8)	205.5%

The Cost of Goods and Services Sold grew compared to 1Q21.

In **Real Estate Development**, the increase in Costs reflects the evolution of the projects' works.

In the **Malls, Retail+Digital** segment, the increase in Costs is explained by the higher level of operation in the Malls – during part of 1Q21 the Malls were closed – and the growth in the operations of Retail and Digital.

In **Hospitality and Gastronomy**, there was an increase in Costs due to the increase in the pace of activities, in addition to the opening of new operations.

At the **Airport**, Costs grew in line with the evolution of the airport activities, and mainly due to the increase in liters filled. The purchase of fuel for resale represents a significant part of the variable cost of the segment and has increased due to the operation of international flights.

Gross Profit (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Consolidated Gross Profit	292.1	282.1	3.5%
Margin (% of Net Revenue)	63.3%	73.2%	-9.93 p.p.
RE Development	225.0	249.4	-9.8%
Margin (% of Net Revenue)	72.7%	83.0%	-10.3 p.p.
Malls and Retail+Digital	48.2	23.1	108.8%
Margin (% of Net Revenue)	68.6%	59.7%	8.9 p.p.
Hospitality and Gastronomy	15.8	6.5	141.3%
Margin (% of Net Revenue)	23.6%	16.7%	6.9 p.p.
Airport	3.1	3.1	-2.3%
Margin (% of Net Revenue)	20.7%	44.9%	-24.2 p.p.

The reduction in gross margin is explained by the difference in the Real Estate Development product mix comparing the quarters. In the 1Q22 Revenue in the Real Estate Development segment, there were more real estate products than land plots, when compared to the product mix of the 1Q21 Revenue. It is worth remembering that revenue from the sale of real estate products is recognized according to the cost incurred in the works, resulting from the "PoC" (percentage of completion) accounting method, and for land plots, revenue from sales is recognized immediately. Thus, recently launched phases, such as the Grand Lodge Hotel & Residences and the Family Offices from Boa Vista Village, had revenue recognition from sales according to the evolution of their works ("PoC").

At the Airport, the main variable cost is fuel. The higher level of liters filled in the quarter (+291.5%) led to an increase in Costs, and due to its maturation stage, contributed to the reduction of gross margin in 1Q22.

Operating Expenses (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Consolidated Operating Expenses	(69.4)	(64.2)	8.1%
Real Estate Development	(20.6)	(12.1)	69.6%
Commercial	(9.2)	(5.0)	83.4%
Administrative	(5.9)	(6.7)	-11.5%
Other	(5.5)	(0.4)	1173.5%
Malls and Retail+Digital	(18.8)	(19.5)	-3.7%
Commercial	(5.3)	(1.7)	204.6%
Administrative	(28.7)	(16.2)	77.6%
Other	15.2	(1.6)	-1064.6%
Hospitality and Gastronomy	(9.4)	(10.6)	-11.4%
Commercial	(0.1)	0.0	-
Administrative	(9.1)	(8.8)	3.2%
Other	(0.2)	(1.8)	-87.2%
Airport	(2.6)	(7.0)	-62.5%
Commercial	(0.1)	(0.0)	314.3%
Administrative	(2.7)	(1.8)	55.4%
Other	0.2	(5.2)	-104.1%
Holding	(18.0)	(15.0)	20.3%
Commercial	(1.3)	(1.2)	14.6%
Administrative	(16.4)	(13.3)	23.2%
Other	(0.3)	(0.5)	-43.3%

Consolidated Operating Expenses grew compared to 1Q21.

In **Real Estate Development**, the increase in Expenses was driven by the growth of marketing actions.

The growth in Selling Expenses and Administrative Expenses in the **Malls, Retail+Digital** segment is explained by marketing actions and the resumption of events, expenses related to the growth of Retail and E-commerce operations, in addition to the increase of the number of employees to support administrative role in new projects and mall expansions.

In the quarter, the segment had revenue in the Other Operating Results line, referring to the signing of a partnership to develop a new product that will be part of the JHSF ID Membership. The product, under development, aims to complement the value offer of the JHSF ID, the Company's benefits and rewards program designed to exclusively serve our special clients.

In **Hospitality and Gastronomy**, there was a reduction in Expenses with the decrease in the "Other Operating Expenses" line, which consolidates provisions, depreciation and amortization, equity method, among others.

The reduction in **Airport** Expenses was due to the lower effect of Depreciation (without the "cash" effect) in "Other Operating Expenses" which consolidates, in addition to Depreciation, other operating expenses and revenues.

At the **Holding**, the increase in Expenses was due to the growth in expenses with "Personnel", given the increase in the number of employees, creation of the sustainability area, in addition to non-cash expenses such as the stock option program. In Selling Expenses, expenses related to institutional campaigns are consolidated.

In general, Non-Recurring Expenses include PIS/COFINS credit, donations and contributions, expenses with institutional campaigns, among others. Expenses without "cash" effect consider provisions and the stock option program.

Investment Properties are substantially represented by our investments in Malls, developed and operated by the Company, which, as part of its strategy, are maintained to earn rental income and/or for capital appreciation, with eventual monetization through the sale of minority interests. For more details, we recommend reading Explanatory Note No. 9 to the 1Q22 Financial Statements.

The variations recorded in this line do not have a “cash” effect, and are adjusted to Adjusted EBITDA and in the calculation of annual dividends.

Appraisal of the Fair Value of PPIs (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Appraisal of the Fair Value of PPIs	2,7	0,3	950,3%

Below is the table with the balance of Fair Value of Investment Properties.

Fair Value of PPIs (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Investment Properties	3,712.4	3,327.1	11.6%

In the calculation of Adjusted Ebitda, non-cash expenses are considered, which include the stock option program (compensation in shares issued by the Company for long-term retention) and provisions. Non-recurring expenses such as donations, expenses with institutional campaigns, among others, were also considered.

Adjusted EBITDA (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Adjusted EBITDA	258.4	241.3	7.1%
Margin (% of Net Revenue)	56.0%	62.6%	-6.62 p.p.
RE Development	209.2	238.0	-12.1%
Margin (% of Net Revenue)	67.6%	79.2%	-11.58 p.p.
Malls and Retail+Digital	37.1	7.4	403.9%
Margin (% of Net Revenue)	52.8%	19.0%	33.75 p.p.
Hospitality and Gastronomy	16.0	0.2	7041.7%
Margin (% of Net Revenue)	23.9%	0.6%	23.35 p.p.
Airport	5.0	1.9	158.8%
Margin (% of Net Revenue)	33.7%	27.6%	6.09 p.p.
Holding	(8.9)	(6.2)	43.7%
Margin (% of Net Revenue)	-	-	-

The reconciliation of Ebitda and Adjusted Ebitda is shown in the table below:

EBITDA and Adjusted EBITDA Reconciliation (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Net Income	166.6	191.5	-13.0%
Income Taxes and Social Contribution	16.7	15.4	8.3%
Financial Result	42.1	11.2	275.1%
Depreciation and Amortization	11.6	13.8	-16.4%
EBITDA	236.9	232.0	2.1%
Fair Value of Investment Properties	(2.7)	(0.3)	950.3%
Non-Recurring Expenses	24.2	9.5	153.4%
Adjusted EBITDA	258.4	241.3	7.1%
Margin (% of Net Revenue)	56.0%	62.6%	-6.6 p.p.

The Financial Result was affected by the increase in Financial Expenses, given the exchange variation (without cash effect) of financial investments that the Company holds abroad, in addition to the increase in debt indexes (CDI and IPCA) and the higher debt balance.

Financial Revenue is made up of income from cash investments and interest and monetary restatement of the Real Estate Development Performed Receivables Portfolio.

Consolidated Financial Result (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Financial Result	(42.1)	(11.2)	275.1%
Financial Revenue	40.6	29.4	37.9%
Financial Expenses	(82.7)	(40.6)	103.5%

The 1Q22 Net Result is shown below. The Net Result for the quarter was affected by the Financial Result, given the increase in Financial Expenses caused by the exchange variation without cash effect from financial investments abroad, as explained above.

Income Taxes, Social Contribution and Net Income (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Income Before Taxes and Social Contribution	183.3	207.0	-11.4%
Operating Income	225.4	218.2	3.3%
Financial Result	(42.1)	(11.2)	275.1%
Income Taxes and Social Contribution	(16.7)	(15.4)	8.3%
Net Income	166.5	191.5	-13.0%

Cash and Equivalents and Indebtedness (R\$' million)	mar/22	dec/21	Var. R\$ million	Var. %
Gross Debt	(2,053.5)	(1,977.0)	(76.5)	3.9%
Mandatorily convertible debt ¹	120.3	120.3	-	-
Cash and Equivalents	664.4	877.5	(213.0)	-24.3%
Accounts receivable performed ²	1,192.8	1,059.8	133.0	12.5%
Net Cash (Net Debt)	(76.0)	80.6	(156.6)	-194.2%

¹Debt mandatorily convertible into participation in a future project.

²Does not include accounts receivable to be performed of R\$ 321.6 million.

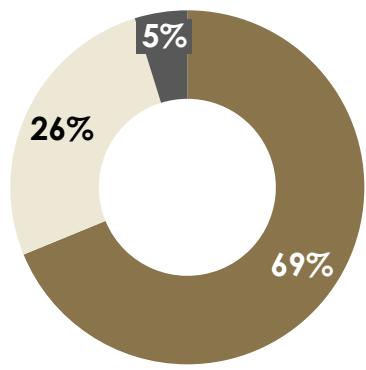
In February, the 11th Issuance of Simple Debentures was concluded in the amount of **R\$250.0 million**, with an annual remuneration of CDI+2.75% and a term of 5 years. The offer was 3x the demand and the allocation was made among 17 institutions. The funds obtained will be fully used to reinforce working capital and refinance the Company's financial liabilities.

The increasing participation of the Capital Market in the composition of the Company's capital structure is part of the strategy of composition of the debt structure, allocating long-term resources, through the issuance of typical financial instruments of the capital market (CRIIs, debentures) and allocating short- and medium-term resources with JHSF's commercial partner banks.

In 1Q22, **R\$108.9 million** in dividends were paid to shareholders for the year 2021, totaling **R\$378.2 million** paid in the last 12 months. In the quarter, 4,500,000 shares were repurchased in the buyback plan, representing a cash outflow of approximately **R\$21.8 million**. In addition, there was the effect of exchange variation on financial investments that the Company holds abroad (without cash effect). In the quarter, there was also the payment of some banking operations and the purchase of **Cepacs** (Real Estate additional potential construction) in the secondary market for the Real Park project.

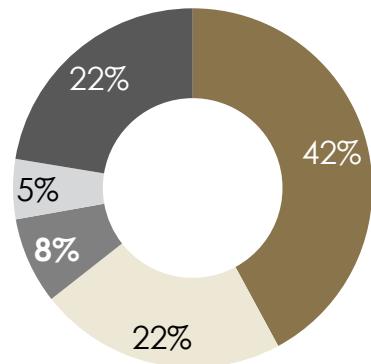
At the end of 1Q22, the balance of Net Debt was R\$76.0 million.

Debt indexes
(mar/22)



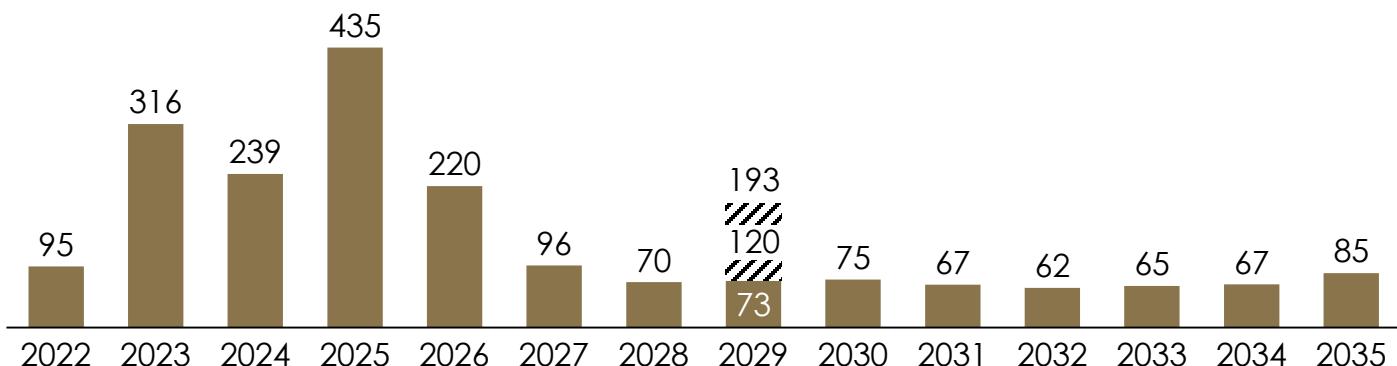
■ CDI ■ IPCA ■ Fixed

Consolidated Debt Profile
Managerial allocation



■ Malls, Retail+Digital ■ H&G
■ RE Development ■ Holding
■ Airport

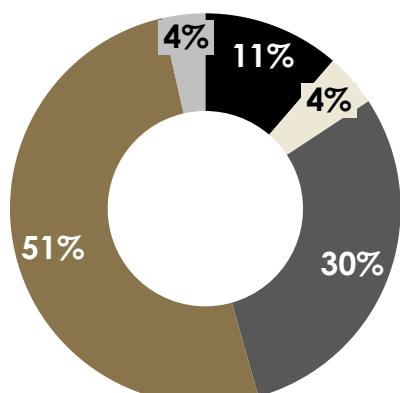
Consolidated debt amortization schedule
(R\$ million)



■ Gross Debt
■/■ Debt mandatorily convertible into a future project

REAL ESTATE DEVELOPMENT ACCOUNTS RECEIVABLE INDEXES

The Real Estate Receivables Portfolio (performed and to be performed) has indexes distributed as shown in the chart below, plus an **average interest of 2,51%, and an average term of 1.42 years.**



■ Fixed ■ INCC ■ Others
■ IPCA ■ IGPM

The Company follows the path of sustainability based on its Strategic Guidelines, with 6 commitments and themes that work across all businesses, in addition to contributing to the achievement of the UN Sustainable Development Goals:



In line with commitments 3 and 5, **Selezione Fasano** adhered to the [Local Brands Manifesto - a movement that supports and promotes local commerce in Brazilian retail \(Portuguese only\)](#).

In 1Q22, the Company made progress with the structuring of the “Supply Chain Management and Development Program” and the “Private Social Investment Strategy”. An extensive diagnosis was carried out to understand the main supply chains, as well as the communities and social relationships existing around the projects in all segments of operation. The next steps include the elaboration of “Sustainable Purchases” and “Private Social Investment” policies, management tools and frameworks with indicators of results and impacts.

Another important step refers to the inclusion of sustainability goals in the list of leaders of the businesses, an initiative that becomes part of the variable remuneration of employees at the level from coordinators to directors.

The Annual Sustainability Report of the 2021 activities is expected to be released in the next quarter.

JHSF



REAL ESTATE
DEVELOPMENT
1Q22



The result of this segment is obtained through the sale of projects launched, which are developed on land already paid for that the Company maintains in its landbank, without the existence of swaps. The Company's landbank currently comprises a potential PSV of approximately **R\$41 billion**, considering the estimates on the present date.

In addition to the inventory of projects launched, the segment has 15 high-end residential properties for lease, which together have an annual contracted income of approximately R\$18 million. In relation to 4Q21, there was a growth of 28.6% in annualized income.

Annualized income (R\$ mi)	1Q22	1Q21	Var.
	18.0	14.0	28.6%

In 1Q22, we continued with sales of the **Boa Vista Village** projects, the pre-launch **Boa Vista Estates**, remaining inventory of **Fazenda Boa Vista**, **Fasano Cidade Jardim** and **Memberships** of the surf pool at **Boa Vista Village** and **São Paulo Surf Club**.

At the end of 1Q22, we started selling **São Paulo Surf Club Memberships**, with 200 units initially being made available for sale. The Club will be exclusively for members and will have, in addition to various sports activities, one of the largest and most modern swimming pools for surfing in the world, with **PerfectSwell** technology, the same used in the JHSF project, **Boa Vista Village**, which was developed to reproduce perfect waves and all the real conditions for surfing.

The **São Paulo Surf Club** is part of the **Real Park** project, which will also include high-end **residential towers** and a **Mall**.

The **towers** will have a private area of about **60,000 sqm** and will have varied floor plans, with access to the club and the private beach for members. The Mall will have approximately **20,000 sqm** of GLA, and will be managed by JHSF, and will have operations of national and international brands in addition to restaurants, leisure and services.

In March, was announced the acquisition of 51% of the company, which owns a total area of approximately **5.7 million sqm** in the City of Bragança Paulista, approximately one hour from the City of São Paulo. The acquisition price is up to **R\$177 million** and will be disbursed by the Company over the next 4 to 5 years. The project, still under development, has a total potential PSV of **R\$6.1 billion**.

The transaction was in line with JHSF's long-term strategy of selectively adding large land plots for the development of high-end residential projects and will be developed jointly with the previous owners of the area, who hold the remaining 49% of the partnership.

Below is the table of contracted sales in 1Q22. In the first quarter, the segment had the effect of seasonality, already existing in pre-pandemic periods, with the increase in travel in the first months of the year. As of mid-February, the commercial pace intensified, ending the quarter with **R\$ 321.6 million** in sales.

The remaining inventory at **Fazenda Boa Vista** is practically ended, leaving only a few units available for sale, which explains the drop in comparisons.

The breakdown of Gross Revenue for the quarter is shown below. We emphasize that the sales of **Fasano Cidade Jardim**, as well as the **Sports Houses and Country Houses**, and the apartments in **Boa Vista Village**, are accounted using the Percentage of Completion “Poc” method, according to the cost incurred by the project.

Revenue (R\$' million)	1Q22	1Q21	Var %
Fazenda Boa Vista	60.7	274.6	-77.9%
Boa Vista Village	94.7	32.8	188.9%
Fasano Cidade Jardim	38.9	6.6	487.0%
Boa Vista Estates	117.7	-	
Outros	9.1	0.4	2333.2%
Gross Revenue	321.1	314.4	2.1%
Taxes on Revenue	(11.6)	(13.8)	-16.1%
Net Revenue	309.5	300.5	3.0%

In 1Q22, Revenue to be Performed totaled approximately **R\$408.4 million**.

Below is the breakdown by project of the progress of works at the end of 1Q22 (does not include land plots) from the perspective of the “PoC”:

Projects under construction	% Construction work evolution
Boa Vista Village ¹	-
Surf Lodge and Gold Residences	63.0%
Family Offices	5.1%
Grand Lodge Hotel & Residences	2.2%
Fasano Cidade Jardim	68.2%

¹Does not consider land plots.

Sport Houses and Country Houses, located in Fazenda Boa Vista, are also accounted for in the "PoC" method, however, due to the nature of the sale of these products - construction only starts after the sale - each unit has its specific "Poc".



In the **JHSF Real Estate Sales** app it is possible to view the available units of the Fazenda Boa Vista, Boa Vista Village and Fasano Cidade Jardim developments and the resale of the Company's past developments. The application was created to serve our special clients in a unique and exclusive way.

Events

Events at the Company's projects were resumed.

In March, **Boa Vista Village** held Run the Village, a day with sports, music and other activities. The event included modalities for all ages, including kid, teen and 5, 10 and 15 kilometers races.

In April, we held the 67th Open of Brasil de Golfe, the biggest and most important golf tournament in Brazil. The event was held at **Fazenda Boa Vista**, and the dispute took place on the 18-hole course signed by Randall Thompson. The tournament is being held for the third year at the project and was attended by 144 professional golfers.



JHSF



MALLS, RETAIL AND
DIGITAL
1Q22



The result of this segment is composed of revenues from the Malls of the Company's portfolio (6 Malls in operation, in addition to expansions, and 3 Malls under development), in addition to the Retail+Digital operation, which corresponds to the distribution of national and international brands and digital operations.

Malls Portfolio:

Portfolio	Location	% JHSF	Total GLA (sqm)	JHSF GLA (sqm)
<i>In operation</i>				
Cidade Jardim Mall	São Paulo - SP	50.01%	39,012	19,510
Catarina Fashion Outlet	São Roque - SP	50.01%	29,367	14,686
Boa Vista Market	Porto Feliz - SP	100.00%	948	948
Shops Jardins	São Paulo - SP	70.00%	6,000	4,200
Bela Vista Mall	Salvador - BA	26.01%	51,351	13,356
Ponta Negra Mall	Manaus - AM	40.01%	35,093	14,041
Total portfolio in operation	-	-	161,771	66,741
<i>In execution</i>				
Cidade Jardim Mall Expansion	São Paulo - SP	50.01%	10,964	5,483
Catarina Fashion Outlet Expansion	São Roque - SP	68.00%	38,005	25,843
Hotel Fasano CJ	São Paulo - SP	50.01%	4,800	2,400
Usina SP - SCJ II	São Paulo - SP	67.00%	12,590	8,435
Faria Lima Shops	São Paulo - SP	76.52%	9,383	7,180
Real Park Mall	São Paulo - SP	100.00%	20,000	20,000
Boa Vista Village Mall ¹	Porto Feliz - SP	100.00%	24,894	24,894
Total expansions and new projects	-	-	120,636	94,236
Total after expansions and new projects	-	-	282,407	160,978

¹Includes Offices

Cidade Jardim Mall Expansion

In October of 2021, we concluded the 1st stage of the expansion of Cidade Jardim Mall with the opening of Deck Park. The built-up area has a capacity of 800 spaces, 15 of which are for electric cars, and also has an LED tunnel for access to the Mall with immersive experiences.

The 2nd stage, works in the area destined for expansion, is in its final stage. The expansion will add approximately 11 thousand sqm of GLA, 100% commercialized.

Catarina Fashion Outlet Expansion (CFO)

The CFO expansion works continued during 1Q22. The expansion will be phased and will add approximately 38 thousand sqm of GLA. The first phase, with approximately 23 thousand sqm of GLA, is already 50% commercialized and is scheduled to open at the end of 2022.



Operating Performance

Consolidated sales of the Company's malls grew by **86.8%** compared to 1Q21, **57.8%** compared to 1Q20 and **49.6%** compared to 1Q19.

Malls aimed at the high-end public were the highlights, as in previous quarters. In comparison with 1Q21, sales at Cidade Jardim Mall grew **63.6%** and at Catarina Fashion Outlet, **101.4%**. In relation to 1Q20, the growth was **78.7%** and **47.2%**, respectively. When compared to 1Q19, pre-pandemic, sales at Cidade Jardim Mall grew **78.7%** and at Catarina Fashion Outlet **38.3%**.

Malls Indicators	1Q22	1Q21	Var.	1Q22 vs 1Q20	1Q22 vs 1Q19
Retailers' Sales (R\$' million)	788.5	422.2	86.8%	57.8%	49.6%
Occupancy Cost	10.3%	12.3%	-2.0 p.p.	-0.3 p.p.	0.0 p.p.
Occupancy Rate	97.3%	96.2%	1.1 p.p.	0.5 p.p.	1.1 p.p.

In 1Q22, Occupancy Cost and Occupancy Rate were **10.3%** and **97.3%**, respectively.

The consolidated operating indicators for sales and rent are shown below.

Operational Indicators	1Q22 vs 1Q21	1Q22 vs 1Q20	1Q22 vs 1Q19
SSS	76.4%	43.4%	36.5%
SAS	76.0%	42.4%	36.2%
SSR	91.4%	50.3%	44.1%
SAR	87.0%	47.2%	41.6%

The Retail+Digital segment, which corresponds to the distribution of national and international brands that the Company operates exclusively in its malls, and the E-commerce operation (CJ Fashion and CJ Concierge) had an increase of 78.7% in sales in 1Q22 vs. 1Q21.

Retail+Digital Sales R\$ mi	1Q22	1Q21	Var	1Q22 vs 1Q20	1Q22 vs 1Q19
	34.0	19.0	78.7%	161.8%	814.3%

CJ Food is the app developed by JHSF, so that the best restaurants reach the homes of our Special Clients. The app currently has more than 30 restaurants in operation.

The Company's JHSF ID Membership loyalty and rewards program is in testing phase and being used by selected customers.

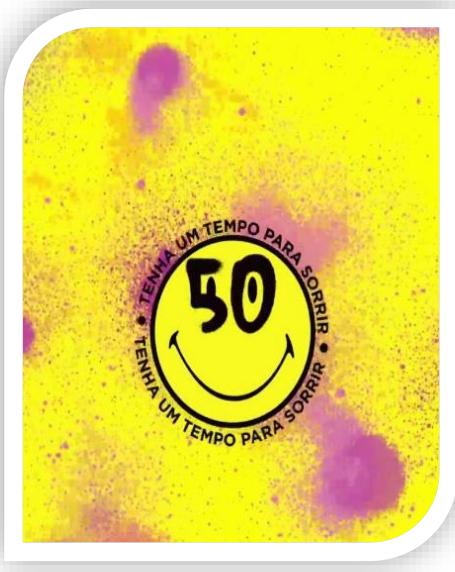
At the end of 2021, the option to transfer J coins between program members was developed within the application, providing even more functionality for the platform.



Marketing actions – Malls

In commemoration of Smiley's 50th anniversary, Cidade Jardim Mall and Shops Jardins were exclusively chosen to host this celebration in Brazil.

The event included a mix of products, in addition to experiences with 1.5 meter diameter balloons with the Smiley stamped on them, a bridge built at Cidade Jardim Mall for the occasion, providing an unprecedented view and a light show in which the balloons changed color, interacting with the music played.



JHSF

HOSPITALITY &
GASTRONOMY

1Q22



The Hospitality and Gastronomy segment is composed of JHSF-owned hotels and restaurants and Fasano-owned assets, as well as third-party asset management.

The portfolio currently is composed by **9** hotels in operation and **28** restaurants.

Hotels in operation	Location	Nº Restaurants	Location
Fasano São Paulo	São Paulo/SP	11	São Paulo/SP
Fasano Rio de Janeiro	Rio de Janeiro/RJ	4	Rio de Janeiro/RJ
Fasano Boa Vista	Porto Feliz/SP	1	Porto Feliz/SP
Fasano Punta del Leste	Punta del Leste/Uruguay	3	Punta del Leste/Uruguay
Fasano Angra dos Reis	Angra dos Reis/RJ	3	Angra dos Reis/RJ
Fasano Belo Horizonte	Belo Horizonte/MG	2	Belo Horizonte/MG
Fasano Salvador	Salvador/BA	1	Salvador/BA
Fasano Fifth Avenue	New York/USA	1	New York/USA
Fasano Trancoso	Trancoso/Bahia	2	Trancoso/Bahia

Next openings (hotels): Itaim, Cidade Jardim, Miami and Mambucabó

In February, the **Fasano New York Restaurant**, located on Park Avenue, opened. Designed by renowned architect Isay Weinfeld, the restaurant has sophisticated environments and a menu of classic Italian dishes. With the opening, the Company reinforces the segment's international expansion strategy.



Fasano New York Restaurant



Below are the tables that show the total Gross Revenue from all operations in the Hospitality and Gastronomy segment, with the breakdown between managed and owned assets and fees received from hotel operations, branding fees from the sale of projects with the Fasano brand and marketing fees.

We highlight the 88.0% growth in Consolidated Gross Revenue in 1Q22 compared to 1Q21, given the strong flow in assets and the addition of new operations.

It is important to note that the numbers differ from those presented in the other tables in this release, as they consider the minority interest.

Fasano Consolidated Gross Revenue (R\$' thousand)	1Q22	1Q21	Var.	1Q22 vs 1Q20	1Q22 vs 1Q19
	159,452	84,822	88.0%	93.7%	80.8%
Hotels - Gross Revenue (R\$' thousand)					
Managed	62,783	28,692	118.8%	115.4%	116.1%
Owned*	20,940	11,242	86.3%	84.5%	78.2%
Fees Gross Revenue (R\$' thousand)	7,933	8,600	-7.8%	247.3%	97.4%
Hotels Consolidated Gross Revenue (R\$' thousand)	91,656	48,534	88.8%	114.2%	104.5%
Restaurants - Gross Revenue (R\$' thousand)					
Managed	21,768	10,561	106.1%	188.2%	126.2%
Owned*	46,029	25,727	78.9%	43.8%	36.4%
Restaurants Consolidated Gross Revenue (R\$' thousand)	67,797	36,288	86.8%	71.4%	56.3%

*Owned by JHSF Participações S.A.

In 1Q22, the **Hospitality** segment indicators showed growth as follows:

Hotels - Consolidated	1Q22	1Q21	Var.	1Q20	1Q19
Daily Average (R\$)	3,432	2,416	42.0%	54.4%	64.4%
RevPar (R\$)	1,812	968	87.3%	97.3%	84.6%
Occupancy Rate (%)	52.8%	40.0%	12.7 p.p.	11.5 p.p.	5.8 p.p.

Hotels in São Paulo and Rio de Janeiro, impacted by the restrictions imposed by the Covid-19 pandemic, were the highlights in the quarter. In 1Q22, the consolidated occupancy rate of **Hotel Fasano São Paulo (HFSP)** and **Hotel Fasano Rio de Janeiro (HFRJ)** were **69.0%** and **67.4%**, respectively.

Occupancy rate (%)	1Q22	1Q21	Var.	1Q22 vs 1Q20	1Q22 vs 1Q19
HFSP	69.0%	29.9%	39.1 p.p.	11.7 p.p.	8.8 p.p.
HFRJ	67.4%	50.2%	17.2 p.p.	8.5 p.p.	2.8 p.p.



In April, the world's most influential travel and tourism magazine, **Travel + Leisure**, released its list of the world's 500 best hotels. The **HFSP** was the only Brazilian hotel to be included in the list of the 20 best hotels in the world.



In **Gastronomy**, there was growth in consolidated operating indicators driven by the strong flow in restaurants.

Restaurants - Consolidated	1Q22	1Q21	Var.	1Q22 vs 1Q20	1Q22 vs 1Q19
Average Couvert (R\$)	227.6	177.5	28.2%	40.6%	33.9%
Number of Couverts	297,932	204,486	45.7%	21.9%	16.7%

We highlight the **28.2%** increase in the Average Couvert in 1Q22, as well as the **45.7%** growth in the Number of Couverts sold compared to 1Q21. In relation to 1Q20 and 1Q19, there was also an increase in the indicators.

FASANO APP: Channel that allows our clients to make reservations at hotels and restaurants, in addition to providing menus, placing orders through Delivery, accessing activities and experiences available at each property.



JHSF



EXECUTIVE
AIRPORT
1Q22



The result of this segment is obtained from airport activities and services related to executive aviation, developed at São Paulo Catarina International Executive Airport, an asset of the Company, opened at the end of 2019. The airport has a runway of 2,470 meters in length and capacity to serve aviation business, including intercontinental business jets.

Since mid-2021, the Airport has been operating international flights and thus became the first International Airport dedicated exclusively to executive aviation in the country. As of February, the operation of international flights was extended to weekends.

The works of the Second Capacity Expansion were concluded in 1Q22, adding 3 new hangars, which are already being commercialized. With the expansion, the airport reaches the capacity of 8 hangars.

In 1Q22, the number of movements increased by **38.9%** and the liters filled by **291.5%** compared to 1Q21.



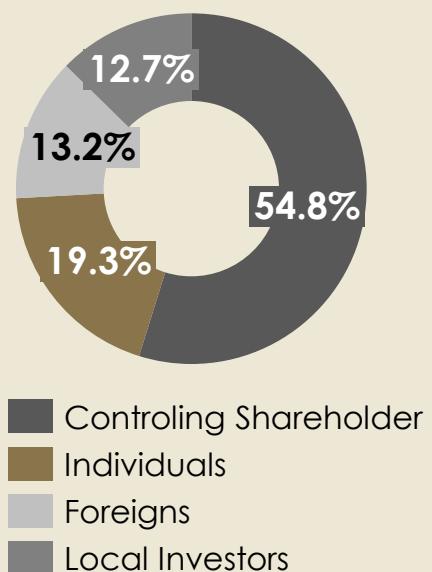
Since its IPO in 2007, the Company's shares have been traded on B3's Novo Mercado, the highest level of Corporate Governance in the Brazilian stock market.

In January 2021, JHSF3 shares became part of the Ibovespa index (IBOV), the main index of the São Paulo Stock Exchange "B3", composed of the shares with the highest volume traded in the last 12 months. In September 2021, the shares also became part of the Dividend Index (IDV), which aims to be an indicator of the performance of the Company of shares that have stood out in terms of remuneration to investors in the last 36 months. The Company, which was already part of the composition of indices such as the IBrX-100, SMLL, IMOB, IGCX, IGC-NM and ITAG, now composes B3's portfolio of eleven indices.

By the end of March 2022, 10,300,000 shares were repurchased related to the buyback program, with part of this amount used to exercise the Company's stock option plans.

The Company's Capital Stock is currently composed of 686,224,353 common shares (ON), of which 54.8% are held by the controlling shareholder and the remaining 45.2% are distributed among Individual shareholders (19.3%), Foreigns (13.2%) and Locals (12.7%).

The Company has around 110,000 shareholders in its base.



Balance Sheet by Segment

JHSF

Balance Sheet by segment - 1Q22 R\$ mm	RE Development	Malls, Retail and Digital	H & G	Airport	Holding	Consolidated
Assets						
Cash and financial applications	-	-	-	-	664	664
Performed Receivables	1,045	66	37	44	-	1,193
Landbank and Inventories	1,281	52	15	0	-	1,348
Fair Value of Investment Properties (=)	-	3,712	-	-	-	3,712
Accounting Cost (+)	-	1,789	-	-	-	1,789
Fair Value of Investment Properties - fair value (+)	-	1,923	-	-	-	1,923
in operation (+)	-	997	-	-	-	997
pre-operation (+)	-	926	-	-	-	926
Fixed assets and Intangible	272	63	161	741	-	1,237
Leasing (IFRS 16)	-	90	85	-	-	175
Others	62	114	28	42	-	245
Total Assets	2,660	4,097	326	828	664	8,574
Liability and Shareholders' Equity						
Indebtedness	464	848	112	163	466	2,054
Short term	54	30	6	20	116	225
Long term	410	848	107	144	350	1,858
Suppliers	66	74	17	8	-	165
Usufruct (Long term)	-	255	-	-	-	255
Taxes	235	625	40	2	3	905
Short term	107	15	27	2	3	154
Long term	128	610	13	-	-	751
Advance for Works	174	-	-	-	-	174
Leasing (IFRS 16)	-	123	98	6	-	227
Others	84	28	5	1	-	118
Total Liability	1,022	1,952	273	181	469	3,897
Shareholders' Equity	1,637	2,145	53	646	196	4,677
Liability + Shareholders' Equity	2,660	4,097	326	828	664	8,574

ADTV (Average Daily Trading Volume): A metric used to identify the volume of trades that a certain asset generates per day, on average, in the market. In other words, it represents the average business – sale and purchase – per day, for a certain period.

Allowance: Provision of the lessor's own resources to carry out works in areas that will be occupied by tenants.

Anchor stores: A store that is larger than ordinary stores and that may attract a larger audience to the mall, as it is known nationally or internationally.

Capex: Amount of capital allocated to investments in the Company's projects.

Contracted sales: Refers to the value of contracts with customers, related to the sale of finished units or when launching projects in the development segment.

CVM (Securities and Exchange Commission): it is an autonomous entity, with the purpose of disciplining, inspecting and developing the securities market.

Debentures: Debt securities issued by companies.

Dividends: Earnings (parts of a company's profit) that are distributed among its shareholders.

EBITDA: Net income for the period, plus taxes on profit, financial expenses net of financial income and depreciation, amortization and depletion. The EBITDA calculation may be adjusted for non-recurring items, which contribute to the information on the potential of gross cash generation in the Company's operations. Adjusted EBITDA does not have a standardized meaning and our definition may not be comparable to those used by other companies.

GLA (Gross Leasable Area): Corresponds to the areas available for rental in malls

Liquidity: Speed and ease with which an asset can be converted into cash.

LTM (Last Twelve Months): Metric used for analyzes referring to the last twelve months from the base date.

Minimum rent: Amount paid by the tenant, based on the square meters rented, according to the location in the development.

PSV (Potential Sales Value): Value calculated by adding the potential sales value of all units of a project to be launched.

RevPar (Revenue per Available Room): Index equivalent to multiplying the Average Daily Rate for a given period by the Occupancy Rate.

Revenue to be performed: Corresponds to contracted sales whose revenue will be appropriated in future periods depending on the evolution of the cost incurred for the work.

For more items of the Glossary, access: <https://ri.jhsf.com.br/en/investor-services/glossary/>

JHSF

Earnings Webcast

1 Q22

Webcast in English:



May 13, 2022
2:00 pm (New York time)
3:00 pm (Brasília time)
Webcast: ri.jhsf.com.br

Webcast in Portuguese



May 13, 2022
3:00 pm (Brasília time)
2:00 pm (New York time)
Webcast: ri.jhsf.com.br