



TGAR11

Release de Resultados TG Ativo Real

2T23





Sumário

1.	Descrição -----	03
2.	Highlights -----	03
3.	Mensagem da Gestão-----	05
4.	Tese do Fundo -----	07
5.	Resultados Consolidados de Equity -----	10
	5.1 Lançamentos -----	11
	5.2 Vendas -----	14
	5.3 Obras-----	17
6.	Portfólio - Crédito-----	19
7.	Relatório de Riscos -----	21
8.	Apêndice Metodológico-----	31
	8.1 Estrutura de Governança e Controle -----	31
	8.2 Matriz de riscos -----	34
	8.3 Precificação de ativos -----	38
	8.4 Apuração da Taxa de Performance -----	42
9.	Relatório ESG -----	43
10.	Glossário -----	49



Descrição

A TG Core Asset, gestora independente de recursos de terceiros com foco no mercado imobiliário, distinta pela excelência em seus negócios e pelo registro de segurança e rentabilidade nos investimentos dos quais participa, divulga os resultados do Fundo de Investimento Imobiliário TG Ativo Real - referentes ao 2º trimestre do exercício de 2023 (2T23).

Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em milhões de Reais e o Valor Geral de Vendas ("VGV") representa o valor total de cada empreendimento, não ponderado pela participação do Fundo.

Por fim, sempre que houver referência ao termo "%TGAR" a nomenclatura se refere a percentual de participação do Fundo nos projetos.

Portfólio do Fundo

- ▶ **157 empreendimentos** (98.837 unidades imobiliárias)
- ▶ **1,65 Bi** de Patrimônio Líquido
- ▶ Atuação em **23 estados brasileiros**
- ▶ **106.348 cotistas**

Highlights do Trimestre

- ▶ **R\$ 308 milhões** de VGV vendido
- ▶ **+3.100** unidades comercializadas
- ▶ **R\$ 134 milhões** de VGV lançado
- ▶ **2** empreendimentos lançados





Big Numbers

Consolidado

R\$ 13,80 Bi
VGV total

R\$ 7,67 Bi
VGV %TGAR

Laçados Entregues

VGV | **TOTAL R\$ 6,82 Bi**
TGAR11 R\$ 2,32 Bi

VGV Estoque Entregue (% TGAR)



Laçados em Desenvolvimento

VGV | **TOTAL R\$ 4,50 Bi**
TGAR11 R\$ 3,21 Bi

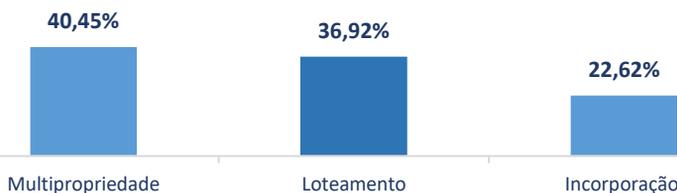
VGV Estoque em Desenvolvimento (% TGAR)



Landbank

VGV | **TOTAL R\$ 2,47 Bi**
TGAR11 R\$ 2,14 Bi

VGV Potencial Estoque em Landbank (% TGAR)





Mensagem da Gestão

É com imensa satisfação que a TG Core Asset apresenta os resultados consolidados do Fundo de Investimento Imobiliário TG Ativo Real referentes ao 2º trimestre de 2023.

No segundo trimestre, foi realizado o lançamento de dois ativos, sendo uma incorporação vertical e um loteamento. Ao todo, os empreendimentos possuem 432 unidades, o que representa um VGV de R\$ 133,65 milhões. Para mais informações verifique a seção “Lançamentos”.

Em linha com o 1º trimestre do ano, a Gestão priorizou os esforços na execução de obras e venda de estoque dos empreendimentos, o que, de modo geral, contribuiu de forma expressiva para o fluxo de comercialização de unidades imobiliárias. No consolidado do trimestre, foram comercializadas mais de 3.000 unidades, o que representou um VGV vendido de R\$ 308,04 milhões (R\$ 261,39 milhões referentes à participação do Fundo), crescimento de 7,53% em comparação ao trimestre imediatamente anterior e 15,47% em comparação ao mesmo período do ano passado.

Ainda em relação às vendas, vale destacar o desempenho da classe de incorporação, que foi responsável por 38,28% do fluxo de comercialização do trimestre, seguida pela classe de multipropriedade com 32,82%. Vale enfatizar que, no segundo trimestre, devido à proximidade do período sazonal de férias (iniciado em meados de junho), ativos de multipropriedade tendem a ter um melhor desempenho de comercializações. Em referência às vendas por região, os estados de Goiás e São Paulo tiveram o melhor desempenho do período, representando, respectivamente, 25,72% e 22,46% do número de vendas do 2T23. Esses dados vão ao encontro com a atuação geográfica do Fundo, que se concentra em regiões pouco assistidas pelas grandes incorporadoras, com destaque para as regiões com matriz econômica direcionada ao agronegócio, como a região do Matopiba (nova fronteira agrícola do Brasil, composta por porções dos estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia), o cinturão da soja, com destaque ao estado do Mato Grosso, além da região que engloba o estado de Goiás, o Triângulo Mineiro e o interior paulista.

Em relação à carteira de modo geral, o Fundo encerrou o segundo trimestre com R\$ 13,80 bilhões de VGV Total, considerando também o VGV potencial dos projetos em estágio de *landbank*. Desse montante, R\$ 7,67 bilhões correspondem à participação do TG Ativo Real nos projetos. Por fim, considerando o fluxo de todas as unidades imobiliárias já vendidas, o valor da carteira a receber trazida a valor presente pela mesma taxa dos contratos encerrou o trimestre com um valor total de R\$ 1,68 bilhão.



No que diz respeito ao fluxo de aportes, durante o 2º trimestre, o Fundo aportou R\$ 67,97 milhões no desenvolvimento das atividades construtivas de empreendimentos do portfólio. É importante ressaltar que esses aportes são necessários para evoluir o percentual de obras e, conseqüentemente, possibilitar o reconhecimento do resultado contábil dos empreendimentos, favorecendo o aumento da receita do Fundo.

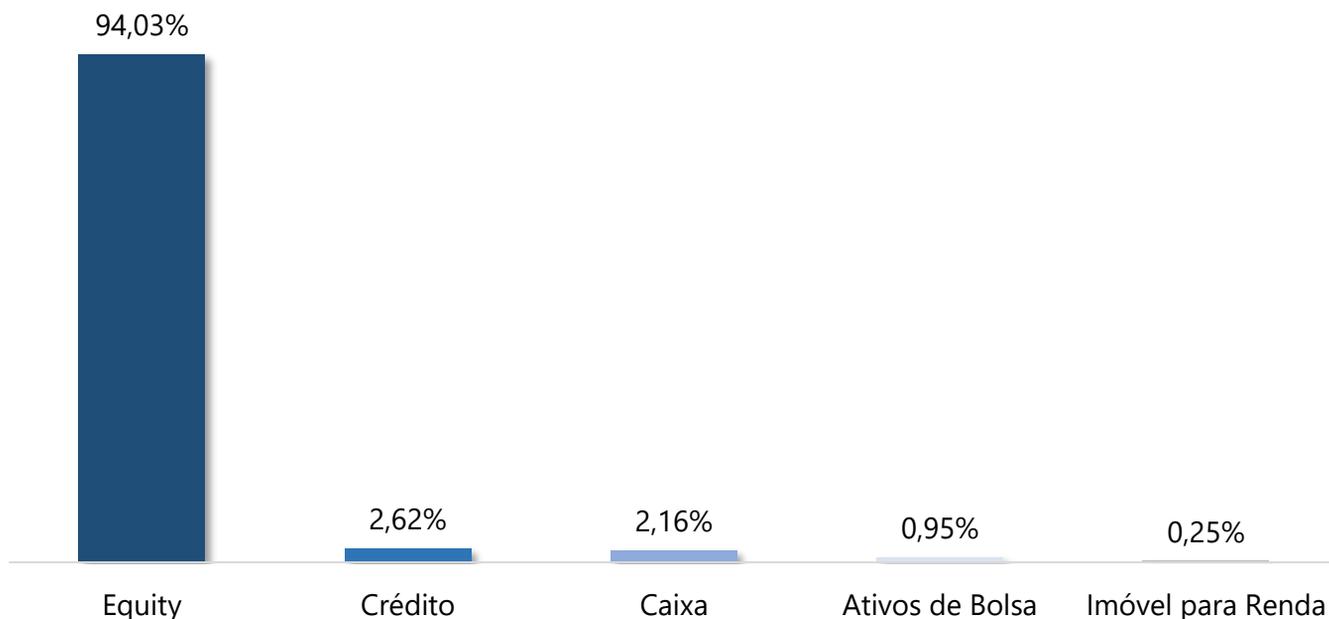
Agradecemos a confiança em nós depositada pelos mais de 110 mil cotistas do FII TG Ativo Real.

Tese do Fundo

O TG Ativo Real (TGAR11) é um fundo de desenvolvimento imobiliário que possui como estratégia principal o investimento em participações societárias (*equity*) em projetos de desenvolvimento residencial. Ou seja, o foco do Fundo é participar ativamente de todo o processo de desenvolvimento de empreendimentos imobiliários como, por exemplo, loteamentos abertos, condomínios fechados, incorporações verticais e horizontais e projetos de multipropriedade. Além disso, o Fundo possui como estratégia complementar o investimento em ativos de outros segmentos, como, por exemplo, shoppings, ativos de bolsa, imóveis para renda e em crédito por meio de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs).

Para o período findo de junho de 2023, o portfólio do Fundo era composto pelas seguintes classes de ativos:

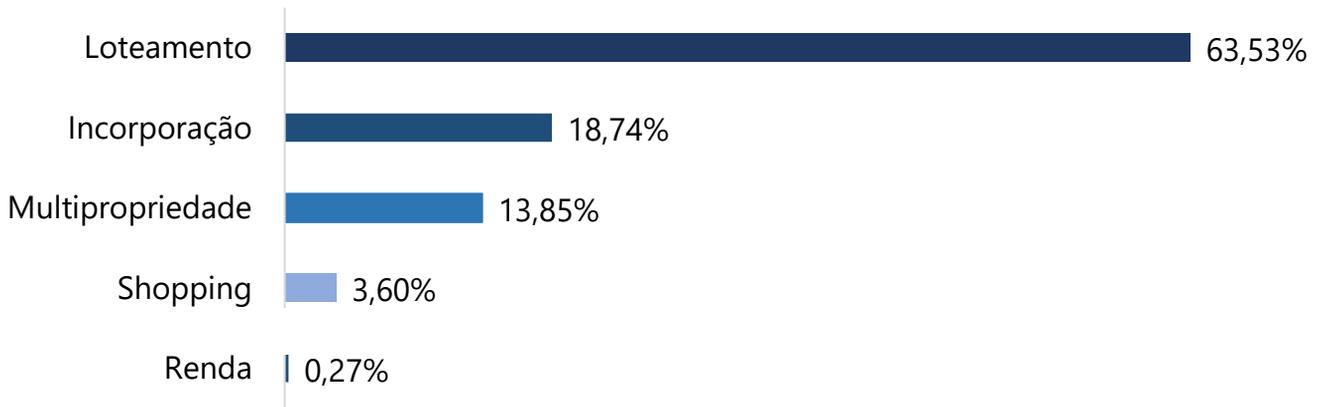
Classes de Ativos Investidos (% do PL em 06/23)



Mais especificamente no que tange a composição do portfólio de *equity*, há ainda classificação por subdivisão de tipologia de empreendimentos. As subclasses, cujo peso na composição do PL do Fundo está expresso no gráfico a seguir, são dispostas em: Loteamento, Incorporação, Multipropriedade, Imóvel para Renda e Shopping.

Para mais informações sobre a Tese de Investimento do Fundo [clique aqui para acessar](#) os Relatórios Gerenciais mensais e acesse a seção “Estratégia de Alocação”.

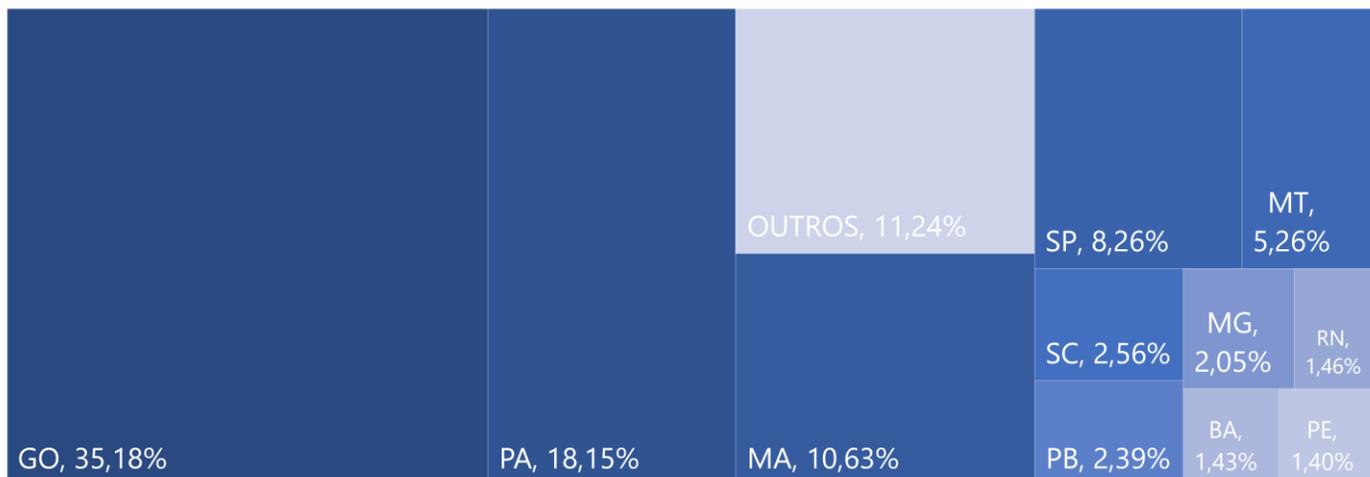
Diversificação do Portfólio de Equity (jun/23)



Ao se investir no mercado imobiliário, o fator localização se faz de extrema relevância, de modo que ter uma tese de alocação geográfica bem definida é fundamental para se obter bons resultados. O TG Ativo Real possui uma tese de alocação, focada na identificação de *clusters* regionais que possuem dinâmicas próprias de crescimento econômico e, preferencialmente, ligadas ao agronegócio. Historicamente, regiões com as características elencadas mostram-se mais resilientes e menos correlacionadas às transições de ciclos macroeconômicos. No Brasil, entendemos que algumas regiões em específico se adequam às características apontadas, quais sejam: (i) a região do Matopiba (a nova fronteira agrícola do Brasil, composta por porções dos estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia); (ii) o Cinturão da Soja, com destaque ao estado do Mato Grosso; além (iii) da região que engloba o estado de Goiás, o Triângulo Mineiro e o interior paulista.

Ao final do trimestre, o Fundo possuía ativos localizados em 102 municípios de 23 estados brasileiros, sendo as regiões descritas no parágrafo anterior responsáveis por 71,02% do PL.

Diversificação Geográfica (% do PL em 06/23)





Por fim, dada a diversidade de estruturas de classes e tipologias de ativos que compõem a carteira do Fundo, e, ainda, considerando as particularidades que devem ser consideradas para mensuração do risco e análise dos ativos, neste relatório é abordado cada uma dessas estruturas e como o portfólio do Fundo está exposto a elas.



Resultados Consolidados Equity

	Loteamento	Cond. Fechado	Inc. Vertical	Multipropriedade	Shopping	Total
Landbank - % do PL de equity	1,50%	0,54%	2,73%	0,37%	0,00%	5,14%
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	24,01	8,64	43,52	5,92	n.a	82,08
Quant. Empreendimentos	10	2	7	2	n.a	21
VGV Potencial Projetos (R\$)	385,18	495,83	681,80	907,88	n.a	2.470,69
VGV Potencial Projetos % TGAR ² (R\$)	343,90	446,25	484,19	865,75	n.a	2.140,09
Lançados em Desenvolvimento (em obras) - % do PL de equity	24,65%	1,83%	14,85%	11,86%	0,00%	53,20%
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	393,36	29,25	237,02	189,31	n.a	848,94
Quant. Empreendimentos	15	3	24	3	n.a	45
Quant. Unidades Total	17.266	1.031	4.764	20.627	n.a	43.688
VGV Total Projetos (R\$)	1.074,37	484,93	1.858,11	1.087,03	n.a	4.504,44
VGV Total % TGAR ² (R\$)	843,13	205,69	1.133,92	1.027,93	n.a	3.210,68
VGV Vendido % TGAR ² (R\$)	517,67	54,00	493,32	378,14	n.a	1.443,12
Valor Presente Carteira Vendida a Receber % TGAR ² (R\$)	346,58	19,20	420,94	280,69	n.a	1.067,41
VGV Estoque % TGAR ² (R\$)	325,47	151,69	640,61	649,80	n.a	1.767,56
Obras Total (R\$)	215,16	200,71	1.096,36	201,28	n.a	1.713,50
Obras Remanescentes (R\$)	86,96	132,18	822,32	119,46	n.a	1.160,93
Obras Remanescentes (R\$) %TGAR ²	71,69	53,61	494,79	113,18	n.a	733,27
Lançados Entregues (obras concluídas) - % do PL de equity	23,36%	10,59%	2,88%	1,15%	3,57%	41,56%
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	372,70	169,05	45,97	18,34	57,03	663,08
Quant. Empreendimentos	45	35	9	1	1	91
Quant. Unidades Total	29.350	17.407	802	7.590	n.a	55.149
VGV Total Projetos (R\$)	1.873,62	3.455,90	990,49	501,25	n.a	6.821,27
VGV Total % TGAR ² (R\$)	837,39	795,15	615,41	75,19	n.a	2.323,14
VGV Vendido % TGAR ² (R\$)	694,03	432,71	534,99	70,45	n.a	1.732,17
Valor Presente Carteira Vendida a Receber % TGAR ² (R\$)	418,55	109,81	51,69	29,77	n.a	609,82
VGV Estoque % TGAR ² (R\$)	143,37	362,44	80,42	4,74	n.a	590,97
Valores Consolidados - % do PL de equity	49,51%	12,97%	20,46%	13,38%	3,57%	100,00%
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	790,07	206,93	326,51	213,56	57,03	1.594,10
Quant. Empreendimentos	70	40	40	6	1	157
Quant. Unidades Total	46.616	18.438	5.566	28.217	n.a	98.837
VGV Total/Potencial Projetos	3.333,18	4.436,66	3.530,40	2.496,15	n.a	13.796,40
VGV Total % TGAR ² (R\$)	2.024,43	1.447,08	2.233,52	1.968,87	n.a	7.673,91
VGV Vendido % TGAR ² Total (R\$)	1.211,69	486,71	1.028,30	448,59	n.a	3.175,29
VGV Estoque % TGAR ² Total (R\$)	468,84	514,12	721,03	654,54	n.a	2.358,52
VGV Potencial % TGAR ² Total (R\$)	343,90	446,25	484,19	865,75	n.a	2.140,09
Valor Presente Carteira Vendida a receber % TGAR ² (R\$)	765,13	129,00	472,63	310,46	n.a	1.677,23

*Valores monetários em milhões de reais.

¹Precificação do ativo no Fundo no Método de Equivalência Patrimonial (MEP).

²Valores referentes somente à participação do Fundo.



Lançamentos

Conforme poderá ser notado abaixo nas seções “Lançamentos” e “Vendas”, no primeiro semestre de 2023 a Gestão priorizou os esforços em execução de obras e na venda dos estoques dos empreendimentos da carteira, em detrimento de novos lançamentos. Com isso, a Gestão almeja potencializar o resultado do bom ritmo de lançamentos de projetos observado nos anos anteriores.

O TG Ativo Real realizou o lançamento de 2 empreendimentos no 2T23, sendo uma incorporação vertical e um loteamento. Juntos, os ativos possuirão 432 unidades residenciais representando um VGV de R\$ 133,65 milhões (R\$ 78,54 milhões considerando o %TGAR).

Enfatizamos que as atualizações desses empreendimentos (e de toda a carteira do TG Ativo Real), podem ser acompanhadas mensalmente nos Relatórios Gerenciais do Fundo, [clikando aqui](#).

Lançamentos no 2T23

Max Ipê



Incorporação vertical localizada em Goiânia (GO). O empreendimento é composto por 260 unidades, com área privativa de 14.508 m², e VGV potencial de, aproximadamente, R\$ 79,30 milhões. A TIR projetada para o ativo é de 1,61% a.m.

Parque 47

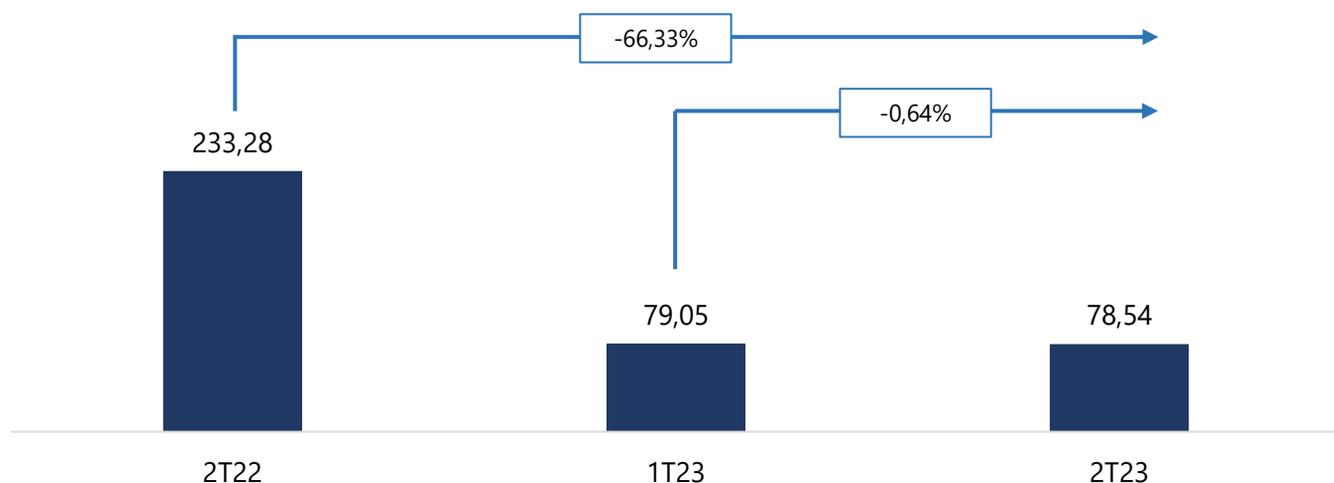


Loteamento aberto localizado em Araguaína (TO). O empreendimento é composto por 172 unidades e VGV potencial de, aproximadamente, R\$ 54,35 milhões. A TIR projetada para o ativo é de 1,20% a.m.



Os dados apresentados no trimestre revelam uma redução de 66,33% em comparação ao mesmo período do ano anterior, considerando exclusivamente a participação do Fundo. Comparando com o trimestre imediatamente anterior, o volume lançado foi praticamente constante, com uma redução de apenas 0,64%.

VGV Lançado % TGAR (R\$ milhões)



Apesar da redução no volume de lançamentos no trimestre, a Gestão se mantém confiante na estratégia desenhada para o Fundo. É importante ressaltar que o TGAR11 ainda possui 21 empreendimentos na fase de *landbank* para serem lançados nos próximos trimestres. Juntos, esses ativos representam R\$ 2,14 bilhões de VGV potencial considerando a participação do Fundo.

A seguir é apresentada a tabela consolidada com apresentação dos resultados dos lançamentos por classe de ativos.



	Período	Qtde. de Lanç.	VGW Total (R\$)	VGW % TGAR (R\$) ¹	Preço médio do m ² (R\$)	Área útil (m ²)	Qtde. Unidades
Loteamento Aberto	2T23	1	54,35	39,13	879,64	61.783	172
	1T23	0	0	0	0	0	0
	2T22	0	0	0	0	0	0
	2023	1	54,35	39,13	879,64	61.783	172
	2T23 x 1T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	2T23 x 2T22	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Condomínio Fechado	2T23	0	0	0	0	0	0
	1T23	0	0	0	0	0	0
	2T22	0	0	0	0	0	0
	2023	0	0	0	0	0	0
	2T23 x 1T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	2T23 x 2T22	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Incorporação Vertical	2T23	1	79,30	39,41	5.296,45	14.973	260
	1T23	2	162,48	79,05	6.055,00	26.834	316
	2T22	6	340,12	233,28	4.222,84	80.543	1.180
	2023	3	241,78	118,46	5.675,73	41.807	576
	2T23 x 1T23	-50,00%	-51,19%	-50,14%	-12,53%	-44,20%	-15,58%
	2T23 x 2T22	-83,33%	-76,68%	-83,10%	25,42%	-81,41%	-77,97%
Multipropriedade	2T23	0	0	0	0	0	0
	1T23	0	0	0	0	0	0
	2T22	0	0	0	0	0	0
	2023	0	0	0	0	0	0
	2T23 x 1T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	2T23 x 2T22	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Total	2T23	2	133,65	78,54	n.a.	76.756	432
	1T23	2	162,48	79,05	n.a.	26.834	316
	2T22	6	340,12	233,28	n.a.	80.543	1.180
	2023	4	296,13	157,59	n.a.	103.590	748
	2T23 x 1T23	0	-17,74%	-0,64%	n.a.	186,04%	40,26%
	2T23 x 2T22	-66,67%	-60,70%	-66,33%	n.a.	-4,70%	-65,47%

*Valores monetários em milhões de reais.

¹Valores referentes somente a participação do Fundo.

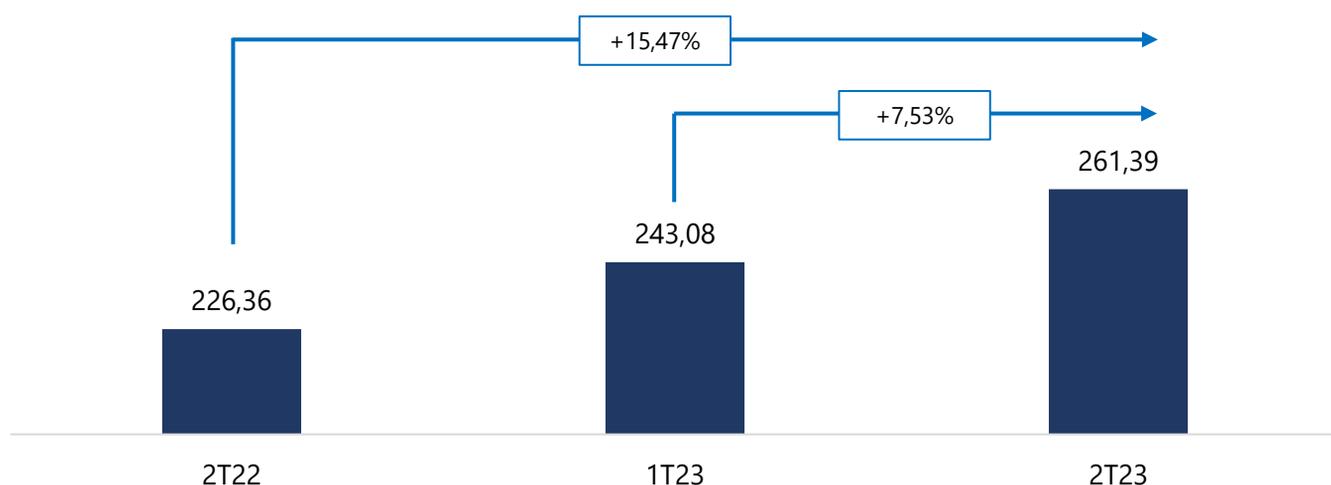


Vendas

No 2T23 o desempenho em vendas foi marcado pela comercialização de mais de 3.000 unidades residenciais que somaram R\$ 308,04 milhões (R\$ 261,39 milhões referentes à participação do Fundo) de VGV vendido.

Os valores alcançados neste trimestre representaram aumentos de 7,53% e 15,47% em comparação, respectivamente, com o trimestre imediatamente anterior e o mesmo período do ano passado.

VGV Vendido % TGAR (R\$ milhões)



Os resultados apresentados seguem em linha com a performance do Fundo em meses anteriores e atendem às projeções de desempenho da Gestora, principalmente pela retração no volume de lançamentos pontuado anteriormente. De modo geral, as vendas apresentaram um desempenho positivo neste trimestre, principalmente, devido aos esforços empregados à comercialização nos empreendimentos, caracterizado pelas seguintes frentes de ação:

(i) Intensificação das políticas de marketing com atuação mais abrangente, buscando o atingimento do público-alvo por meio da potencial visibilidade dos empreendimentos, com foco para campanhas de tráfego (estratégia para aumentar o compartilhamento dos materiais dos empreendimentos);

(ii) Condições de compra facilitadas: foram oferecidas condições especiais, como entrada facilitada e flexibilidade nos pagamentos, tornando o processo de compra mais atrativo e acessível;

(iii) Investimento em treinamentos e remuneração variável atrelada ao desempenho para as equipes comerciais dos empreendimentos: foi priorizado o aprimoramento das habilidades e conhecimentos das equipes de vendas, por meio de treinamentos e capacitações, além de incentivos financeiros e viagens



para estimular o desempenho e alcançar metas.

A seguir são apresentados os resultados aferidos conforme as subclasses de ativos.

	Vendas	VGW Vendido Total (R\$)	VGW Vendido % TGAR ¹ (R\$)	Preço médio do m ² vendido (R\$)	Quant. Unidades Vendidas
Loteamento aberto	2T23	71,99	59,82	265,54	934
	1T23	89,67	60,38	308,72	1.164
	2T22	77,32	53,79	217,40	996
	2023	161,66	120,20	287,13	2.098
	2T23 x 1T23	-19,72%	-0,92%	-13,99%	-19,76%
	2T23 x 2T22	-6,90%	11,22%	22,14%	-6,22%
Condomínio Fechado	2T23	17,43	15,74	1.084,33	95
	1T23	40,35	15,19	349,77	93
	2T22	35,32	10,77	366,49	146
	2023	57,78	30,93	717,05	188
	2T23 x 1T23	-56,80%	3,61%	210,01%	2,15%
	2T23 x 2T22	-50,65%	46,13%	195,87%	-34,93%
Incorporação Vertical	2T23	103,41	100,05	7.828,17	217
	1T23	176,09	93,83	7.527,14	318
	2T22	188,47	112,02	6.581,74	602
	2023	279,50	193,88	7.677,66	535
	2T23 x 1T23	-41,27%	6,63%	4,00%	-31,76%
	2T23 x 2T22	-45,13%	-10,69%	18,94%	-63,95%
Multipropriedade	2T23	115,21	85,78	42.254,07	1.890
	1T23	138,40	73,68	37.746,10	2.537
	2T22	95,24	49,78	29.026,37	1.233
	2023	253,61	159,46	40.000,08	4.427
	2T23 x 1T23	-16,76%	16,42%	11,94%	-25,50%
	2T23 x 2T22	20,97%	72,31%	45,57%	53,28%
Total	2T23	308,04	261,39	n.a	3.136
	1T23	444,51	243,08	n.a	4.112
	2T22	396,36	226,36	n.a	2.976
	2023	752,55	504,47	n.a	7.248
	2T23 x 1T23	-30,70%	7,53%	n.a	-23,74%
	2T23 x 2T22	-22,28%	15,47%	n.a	5,34%

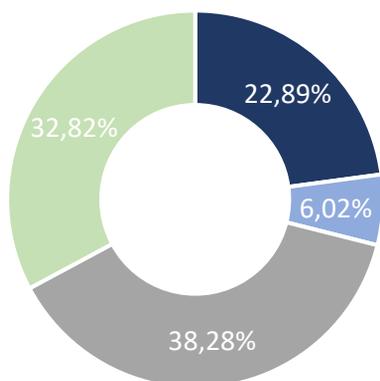
*Valores monetários em milhões de reais.

¹Valores referentes somente a participação do Fundo.



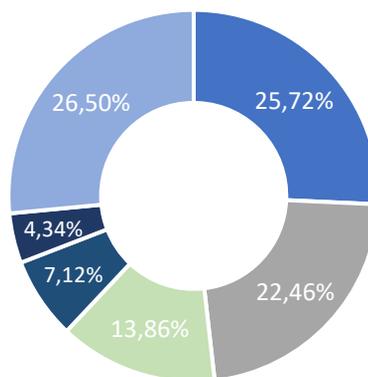
Conforme apresentado na tabela acima, em termos anuais (2º trimestre de 2023 versus o mesmo período de 2022), merecem destaque as tipologias: Multipropriedade, com alta de 72,31% no VGV vendido %TGAR, bem como Condomínio Fechado, com elevação de 46,13%. Já em termos absolutos, o maior volume de vendas advém da tipologia Incorporação Vertical, com R\$ 100,05 milhões de VGV vendido %TGAR. Por fim, com relação à distribuição geográfica do VGV vendido, conforme gráfico abaixo e à direita, pode-se notar clara correlação com o *breakdown* do PL de *equity* por estado (dados apresentados na página 7).

VGV vendido por tipologia
(% TGAR11)



■ Loteamento Aberto ■ Condomínio Fechado
■ Incorporação Vertical ■ Multipropriedade

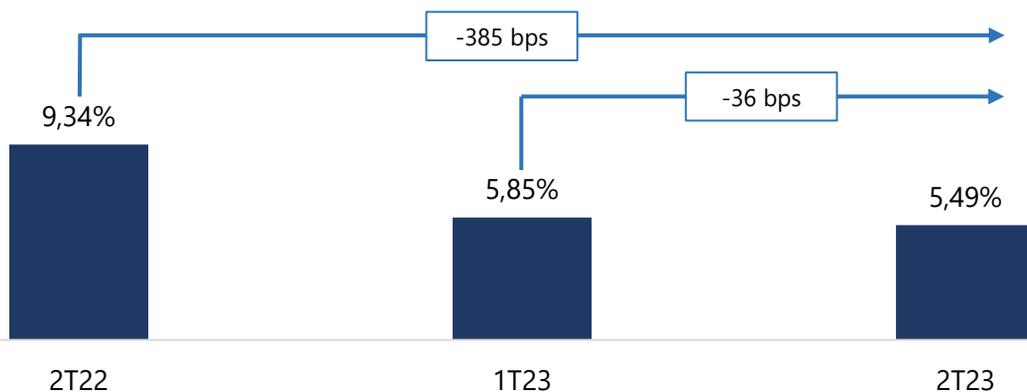
VGV vendido por estado
(% TGAR11)



■ GO ■ SP ■ PA
■ MA ■ BA ■ OUTROS

Por fim, o índice de vendas sobre oferta (VSO) apurado no 2T23 ficou praticamente estável com relação ao trimestre imediatamente anterior. O valor apurado foi de 5,49%, contra 5,85% no 1T23. Em comparação com o mesmo período do ano anterior, houve redução de 385 bps. Essa redução pode ser atribuída, principalmente, ao movimento de distrato de contratos com mais de 6 parcelas em atraso. Essa estratégia é benéfica para o Fundo à medida que diminui o percentual de inadimplência da carteira e disponibiliza os lotes novamente para venda com preços ajustados.

VSO

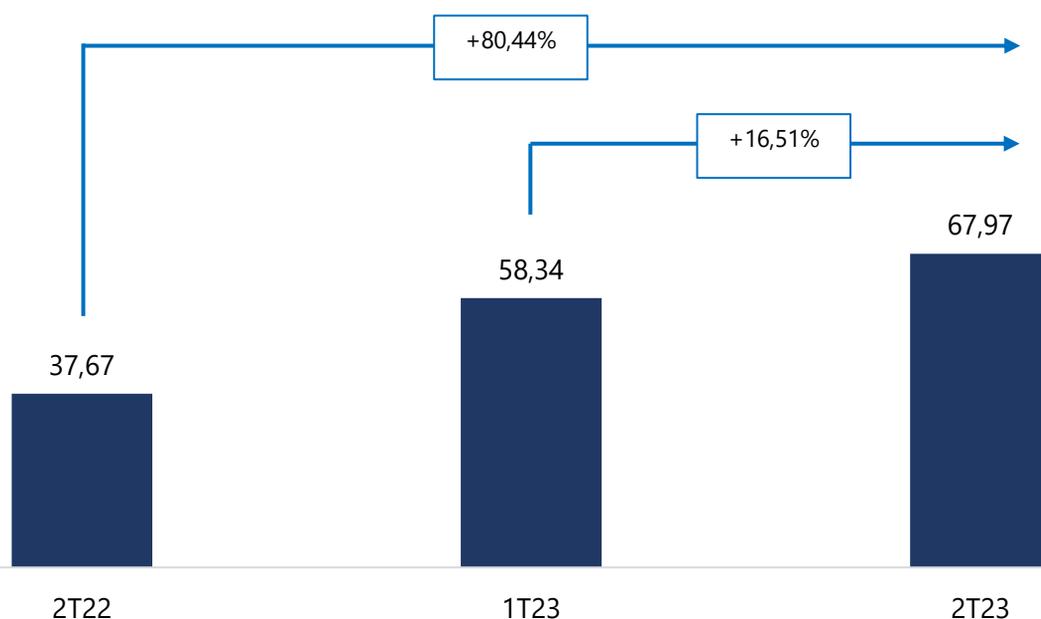




Obras

No 2T23, o Fundo aportou R\$ 67,97 milhões nas obras de empreendimentos do portfólio, montante que representa um acréscimo de 16,51% em relação ao valor aportado no primeiro trimestre (R\$ 58,34 milhões). Levando em consideração o mesmo período do ano anterior, houve aumento percentual de 80,44% (R\$ 37,67 milhões).

Obras Executadas % TGAR (R\$ milhões)



No primeiro semestre de 2023 a elevação do fluxo de aportes para o desenvolvimento, se deu principalmente na classe de incorporação vertical, classe de ativos que necessita de um maior volume de aportes na fase inicial dos projetos. No ano de 2022 foram lançados 13 projetos dessa tipologia, e, em 2023, até então, houve o lançamento de mais 4 ativos, o que justifica a elevação no fluxo de aportes do Fundo.

Vale lembrar que o aumento do volume de aportes para o desenvolvimento dos projetos acompanha o crescimento do Fundo no período, e irá se refletir em avanço no grau de maturidade do portfólio. Ainda, é crucial destacar que os aportes em obras têm o efeito de elevar o percentual de PoC (*Percentage of Completion*, ver glossário), o que, conforme descrito na seção "Apêndice Metodológico - Precificação de ativos", possibilita o reconhecimento da receita proveniente da venda de unidades imobiliárias.



	Período	Obras executadas total (R\$)	Obras a serem executadas (R\$)	Obras executadas %TGAR (R\$) ¹	Obras a serem executadas %TGAR (R\$) ¹
Loteamento aberto	2T23	8,61	92,39	7,42	72,63
	1T23	9,60	101,56	7,31	79,74
	2T22	8,17	93,13	5,49	73,55
	2023	18,21	92,39	14,73	72,63
	2T23 x 1T23	-10,26%	-9,03%	1,48%	-8,92%
	2T23 x 2T22	5,44%	-0,80%	35,12%	-1,25%
Condomínio Fechado	2T23	19,62	265,45	7,80	83,02
	1T23	19,71	177,24	7,90	65,87
	2T22	9,87	25,27	4,59	14,54
	2023	39,33	265,45	15,70	83,02
	2T23 x 1T23	-0,45%	49,77%	-1,30%	26,04%
	2T23 x 2T22	98,79%	950,47%	69,87%	470,99%
Incorporação Vertical	2T23	75,85	828,52	44,61	499,01
	1T23	63,96	840,70	36,07	488,13
	2T22	42,19	720,03	21,67	410,96
	2023	139,81	828,52	80,68	499,01
	2T23 x 1T23	18,58%	-1,45%	23,69%	2,23%
	2T23 x 2T22	79,77%	15,07%	105,88%	21,43%
Multipropriedade	2T23	8,62	119,46	8,14	113,18
	1T23	8,57	126,83	7,06	110,67
	2T22	9,69	269,49	5,92	220,54
	2023	17,19	119,46	15,20	113,18
	2T23 x 1T23	0,60%	-8,35%	15,29%	2,27%
	2T23 x 2T22	-11,03%	-55,67%	37,50%	-48,68%
Total	2T23	112,70	1.305,82	67,97	767,84
	1T23	101,84	1.246,34	58,34	744,42
	2T22	69,91	1.107,92	37,67	711,34
	2023	214,54	1.305,82	126,31	767,84
	2T23 x 1T23	10,67%	4,48%	16,51%	3,15%
	2T23 x 2T22	61,21%	17,86%	80,44%	7,94%

*Valores monetários em milhões de reais.

¹Valores referentes somente a participação do Fundo.



Portfólio - Crédito

Essa estratégia consiste na aquisição de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) que apresentem, preponderantemente, risco pulverizado, isto é, cujos empreendimentos lastro tenham carteiras de recebíveis compostas por vários compradores de unidades imobiliárias, reduzindo a probabilidade de materialização de eventos de risco de crédito. Da mesma forma que os ativos de *equity*, o TGAR11 também possui em sua carteira operações de crédito lastreadas em empreendimentos imobiliários de diversas tipologias, como loteamentos, incorporações residenciais, multipropriedades e logístico.

Ao final do trimestre a carteira apresentava indicadores de *over collateral* em níveis confortáveis, com Razão de Fluxo Mensal acima de 138%, Razão de Saldo Devedor acima de 222% e LTV de 51% (para saber mais sobre esses indicadores, acesse a seção Glossário). Além dos indicadores saudáveis, os ativos lastro das operações são, em sua maioria, empreendimentos com estágio avançado de obras e possuem carteiras de recebíveis robustas. A evolução de obras, ponderada pelo valor alocado em cada operação, situou-se em 100% ao final do segundo trimestre, enquanto as vendas, por sua vez, resultaram em uma média ponderada de 90%.

Os referidos dados, tal qual mais informações em relação aos resultados financeiros, podem ser observados pelos indicadores de posição consolidados na tabela do 2T23 a seguir.



	Loteamento	Incorporação	Multipropriedade	Outros	TOTAL
Valor de mercado (R\$)	1.062.946,77	4.564.586,62	21.728.876,93	16.264.893,61	43.621.303,93
% da carteira de crédito	2,44%	10,46%	49,81%	37,29%	100,00%
% do PL do Fundo	0,06%	0,26%	1,23%	0,92%	2,46%

% da carteira de crédito por classe

	Loteamento	Incorporação	Multipropriedade	Outros	TOTAL
Sênior	2,44%	10,46%	35,02%	1,34%	49,25%
Mezanino	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Única	0,00%	0,00%	0,00%	30,23%	30,23%
Subordinada	0,00%	0,00%	14,80%	0,00%	20,52%

% da carteira de crédito por indexador

	Loteamento	Incorporação	Multipropriedade	Outros	TOTAL
IPCA	2,44%	8,70%	49,81%	7,06%	68,01%
IGP-M	0,00%	1,77%	0,00%	30,23%	31,99%

Indicadores operacionais*

	Loteamento	Incorporação	Multipropriedade	Outros	TOTAL
Duration	2,75	2,19	2,04	5,30	3,19
RFM	167,47%	299,24%	149,63%	106,45%	137,79%
RSD	170,63%	221,53%	224,79%	n/a	222,14%
LTV	49,33%	40,19%	40,91%	64%	50,77%
% de vendas	94,95%	89,12%	89,72%	n/a	89,82%
% de obras	100,00%	100,00%	100,00%	n/a	100,00%

Resultados Financeiros

	Abril	Mai	Junho	2T23
Fluxo de caixa (R\$)	2.640.432	1.434.703	1.039.715	5.114.850
Juros (R\$)	415.544	1.298.410	-145.813	1.568.141
Correção Monetária (R\$)	524.673	-40.526	-45.546	438.601
Distribuído (R\$)	1.842.651	1.223.333	1.681.837	4.747.821

*médias ponderadas



Relatório de Riscos

Para melhor disponibilização dos tópicos que referem-se à temática, optou-se pela segregação do conteúdo que abrange o relatório de riscos em dois blocos de informações: (i) apresentação de operações que, do ponto de vista da Gestão, suscitam aspectos de riscos que ameaçam a performance dos ativos dentro dos parâmetros de desempenho projetados e, ainda, caso seja necessário, apresentação do respectivo plano de contingenciamento; e (ii) caderno conceitual, apresentado em forma de apêndice metodológico de disponibilidade fixa, em que é detalhado a estrutura de governança e controle da TG Core Asset, assim como o descritivo dos riscos inerentes ao desenvolvimento imobiliário e suas diversas tipologias.

De modo geral, o setor imobiliário expõe-se a uma gama de riscos sistêmicos e não mitigáveis ligados a fatores macroeconômicos, políticas governamentais, globalização, surtos, epidemias, pandemias e endemias de doenças, entre outros. Qualquer tipo de investimento está sujeito aos riscos sistêmicos comentados acima. Para o TGAR11, a TG Core entende que a própria tese do Fundo possui fatores que podem contribuir para a redução dos impactos desses eventos, como: (i) atuação preponderante em produtos habitacionais voltados à primeira moradia; (ii) presença em regiões fora dos grandes centros populacionais, fomentadas, principalmente, pelo agronegócio, setor que historicamente se demonstra mais resiliente a crises; e (iii) diversificação do portfólio.

Portfólio - FII TG Ativo Real

Em relação aos riscos do portfólio do Fundo, uma das formas de expor-se ao setor é via desenvolvimento imobiliário, classe à qual o mercado atribui um prêmio de risco devido a fatores intrínsecos deste tipo de ativo, principalmente: (i) risco de execução de obras; (ii) risco de comercialização das unidades imobiliárias; e (iii) risco de inadimplência. Em relação ao TGAR11, o Fundo é classificado como desenvolvimento e atua de duas principais formas: (i) tornando-se sócio de projetos imobiliários, operações essas denominadas como "*equity*"; e (ii) através de operações estruturadas de crédito, denominadas "Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI)".

Conforme falado, nas operações de *equity* o Fundo torna-se sócio do empreendedor no projeto e deve aportar o capital necessário, conforme sua participação, para cobrir a necessidade de caixa para o desenvolvimento dos empreendimentos. Nessa modalidade, o Fundo participa de todos os riscos inerentes ao desenvolvimento imobiliário junto com o empreendedor.

Relatório de Riscos - Ativos

Brasil Center Shopping



Dados da Operação

Classificação: Shopping

Localização: Valparaíso (GO)

% do PL: 3,15%

% de Obras: 100%

% Locado: 93%

ABL total: 12.298,20 m²

O Brasil Center Shopping é um empreendimento localizado às margens da BR-153, na cidade de Valparaíso (GO), região do entorno do Distrito Federal. Atualmente o empreendimento possui diversas lojas âncora (empresas que atraem maior fluxo de pessoas), no entanto, conforme divulgado nos relatórios mensais, o ativo ainda se encontra em fase de maturação, ou seja, ainda não gerando lucro operacional passível de distribuição.

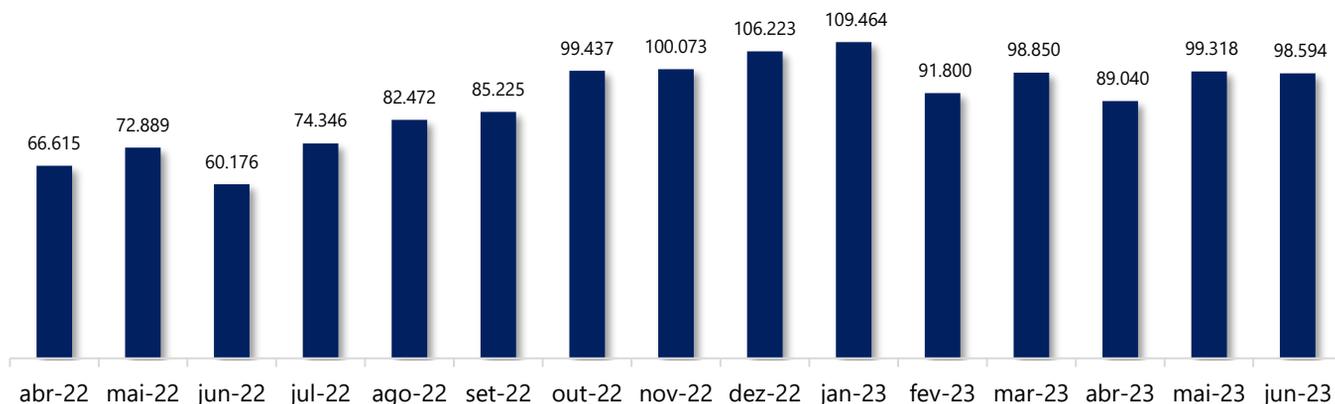
Com relação ao desempenho do ativo, é importante enfatizar que o empreendimento encontrava-se em fase de maturação no início de 2020. No entanto, esse período de maturação foi prolongado devido às medidas de isolamento social que afetaram a economia como um todo, em especial os setores fortemente dependentes do tráfego presencial, como os shoppings. Além disso, devido à sua natureza como um ativo ainda em processo de consolidação, o impacto sobre o shopping foi particularmente acentuado, o que resultou em um atraso adicional em seu amadurecimento.

No que tange o número de visitantes, o empreendimento continuou apresentando bons resultados, em linha com o primeiro trimestre, com uma média de 96 mil visitantes. No consolidado semestral, o shopping apresentou um fluxo de mais de 580 mil pessoas, um crescimento de 48% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

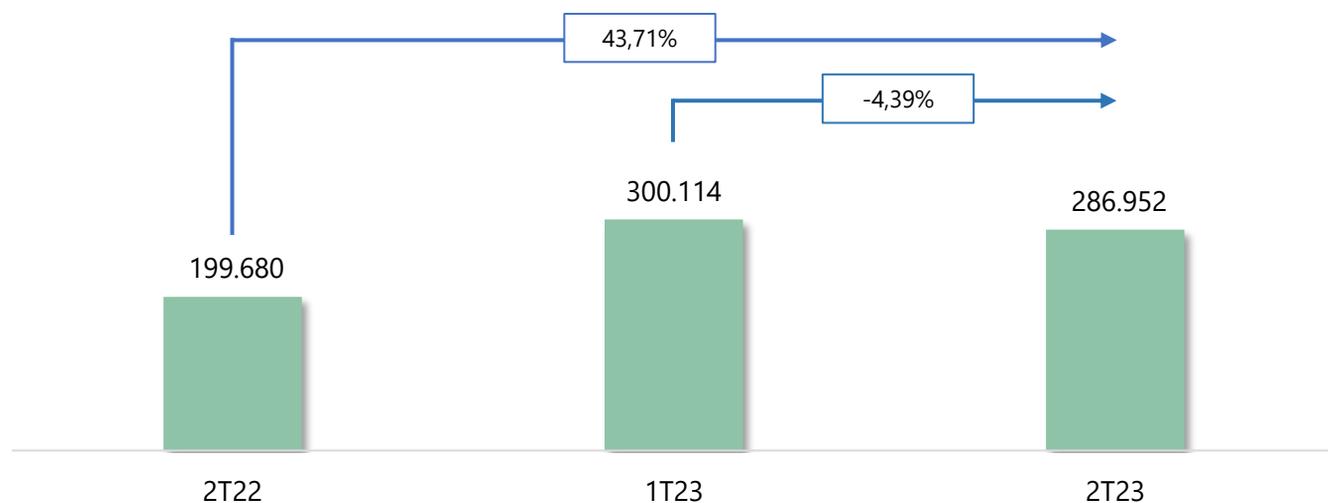


No consolidado do 2T23, foi registrado um fluxo de 287 mil pessoas, o terceiro melhor resultado trimestral desde o início do empreendimento. Em termos de análise entre trimestres, o shopping apresentou um resultado bastante positivo, com um crescimento de 43,71% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, conforme pode ser observado no gráfico a seguir.

Fluxo mensal de visitantes



Fluxo trimestral de visitantes



Considerando o perfil do empreendimento, o qual possui um público-alvo voltado a lojistas locais, ainda é necessário conceder descontos nos aluguéis. Isso ocorre porque esse público foi duramente impactado devido ao cenário de *lockdown* vivido em 2021 e 2022 e ainda estão se recuperando financeiramente.

Apesar da melhora notável do fluxo de pessoas ao longo dos últimos meses, esse ativo continuará nesta seção do relatório até que não se tenha mais necessidade de aportes para fazer jus às despesas operacionais.

Linea

Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Goiânia (GO)

% do PL: 0,31%

Vendas: 33%

PoC: 23%

TIR: 0,84% a.m.

VGv: R\$ 80,50 milhões

Quantidade de unidades: 136



O Linea é uma incorporação vertical residencial de médio padrão localizada em Goiânia (GO). O empreendimento é composto por 136 unidades e possui um VGv de R\$ 80,50 milhões. Ao final do trimestre, o ativo representava 0,31% do PL do Fundo.

O empreendimento entrou para o relatório de risco em decorrência da queda de 60 bps em sua TIR. Com a finalização dos projetos executivos e, conseqüentemente, do orçamento de obras, houve uma variação de mais R\$ 2,2 milhões nos custos projetados inicialmente para o empreendimento, impactando a taxa de retorno do projeto.

Durante o semestre, foram implementadas algumas estratégias para mitigar os impactos no empreendimento, dentre elas: (i) ajustes na tabela de vendas, de modo a conseguir mitigar a perda de resultado ocasionada pelo aumento nos custos; e (ii) negociação de preço de insumos, a fim de diminuir o montante gasto com as obras.

Como medidas subsequentes, novas iniciativas foram implementadas para impulsionar as vendas do empreendimento com foco nas campanhas de marketing, com a mudança da equipe de vendas e revisões nas estratégias comerciais e de marketing.

Vitta Novo Mundo



Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Goiânia (GO)

% do PL: 0,18%

Vendas: 97%

PoC: 100%

TIR: 0,45% a.m.

VGV: R\$ 23,84 milhões

Quantidade de unidades: 132

O Vitta Novo Mundo é uma incorporação vertical localizada em Goiânia (GO). O empreendimento é composto por 132 unidades, e possui um VGV de R\$ 23,84 milhões. Ao final do mês de junho o ativo representava 0,18% do PL do Fundo.

A incorporação entrou para o relatório de riscos por conta da variação negativa entre a TIR prevista e realizada, a qual apresentou variação negativa superior a 100 bps, gerando um alerta para a equipe de monitoramento.

As obras do empreendimento foram iniciadas em março de 2020, auge da pandemia da Covid-19, e tiveram impactos negativos decorrentes da crise que se sucedeu. O impacto mais significativo veio, principalmente, em relação aos custos de insumos, que subiram bastante no período, além da dificuldade de vendas. Tais eventos em conjunto fizeram com que a TIR do empreendimento tivesse uma variação expressiva, exigindo um acompanhamento mais de perto.

Por se tratar de um empreendimento de habitação de interesse social, não foi possível corrigir os valores de venda na mesma medida que o aumento dos custos, o que impactou os indicadores do empreendimento, conforme descrito acima.

No primeiro trimestre de 2023, após as estratégias implementadas para mitigar os riscos (ajustes na tabela de vendas, intensificação na divulgação do empreendimento e redução de custos operacionais), o ativo começou a



apresentar melhoras notáveis, que se estenderam até o segundo trimestre. No consolidado anual, foram realizadas 27 novas vendas líquidas, resultando em R\$ 5,83 milhões de VGV vendido.

Gran Life

Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Anápolis (GO)

% do PL: 4,43%

Vendas: 63%

PoC: 59%

TIR: 0,98% a.m.

VGW: R\$ 41,93 milhões

Quantidade de unidades: 355



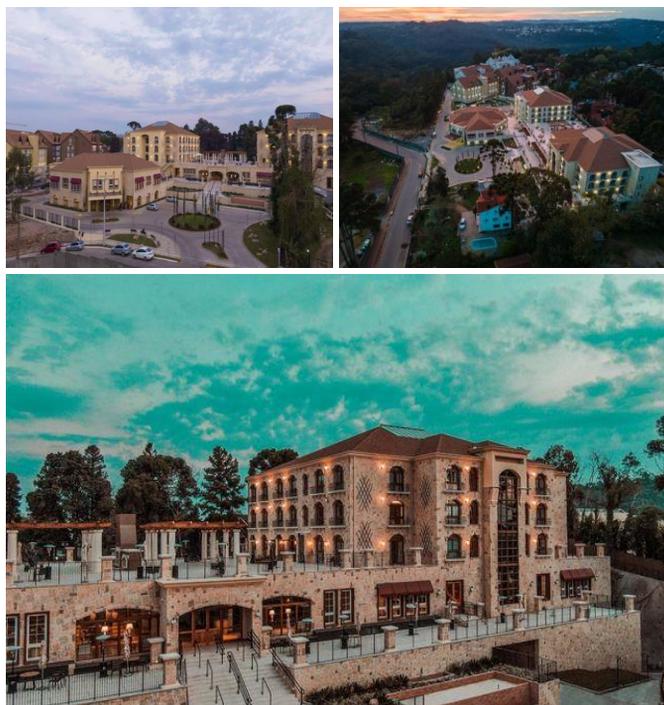
O Gran Life é um projeto de *mixed-use* localizado em Anápolis (GO). O ativo abrange várias tipologias em um único complexo, sendo eles: (i) hospital; (ii) shopping; (iii) salas comerciais; e (iv) apartamentos residenciais. A proposta busca oferecer conveniência e praticidade na prestação de serviços, tanto para os residentes, como para toda a região.

O ativo entrou para o relatório de riscos em decorrência da redução de 63 bps em sua TIR. O impacto é reflexo da elevação dos preços dos insumos ABC (20% dos insumos que representam 80% dos custos) acima do INCC, índice de inflação da Construção Civil.

Conforme abordado no release do 4T22 ([clique aqui](#)), algumas tratativas para solucionar a situação do empreendimento foram implementadas, dentre elas, a busca por financiamento para construção. Para tal, foi realizada a individualização das matrículas por tipologia, o que visa facilitar as tratativas com os bancos. Em meados de janeiro de 2023, o empreendimento teve seu financiamento aprovado e, no consolidado do ano, já totaliza 16 novas vendas líquidas, resultando em R\$ 6,53 milhões de VGW vendido.

As medidas, apesar de ainda não resultarem em impactos expressivos na taxa interna de retorno do empreendimento, dão sinais de melhoria prospectiva e, deste modo, até que seja efetivo o ativo continuará nesta seção.

GVI – Série 575ª Sênior



Dados da Operação

Classificação: CRI

Localização: Gramado (RS)

% do PL: 0,23%

Securitizedora: Fortesec

Data de Vencimento: 20/06/2028

Tipologia: Multipropriedade

Taxa: 9,50%

Indexador: IPCA

Duration (anos): 2,18

O CRI GVI possui o objetivo de financiar o empreendimento Gramado Buona Vitta Resort, desenvolvido pela Gramado Parks. O empreendimento foi lançado em dezembro de 2016 e, atualmente, está com obras concluídas e 88% de suas mais de 10 mil frações já foram vendidas. O projeto possui VGV total de R\$ 766 milhões e o fluxo de recebíveis do empreendimento possui valor presente total de R\$ 312 milhões.

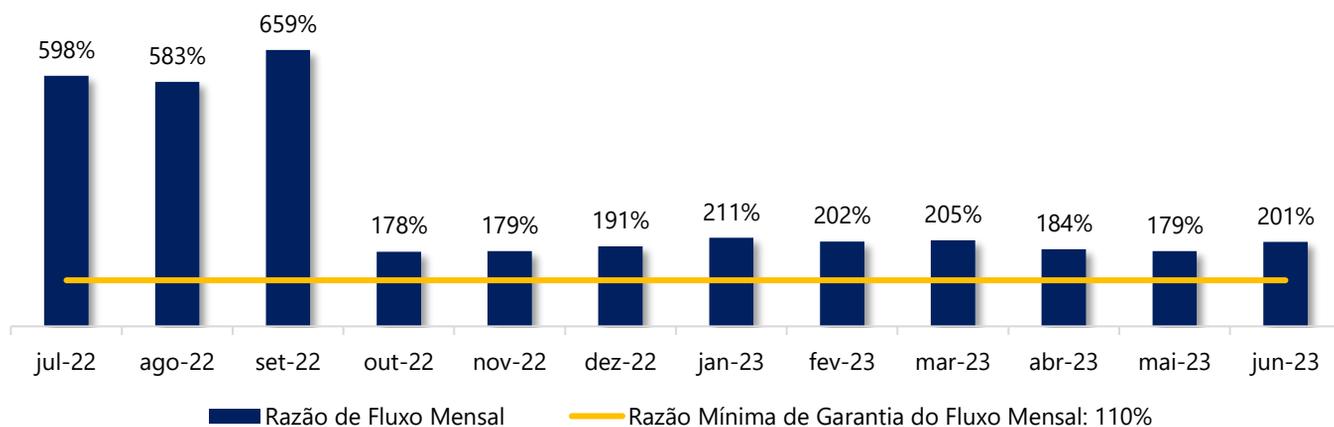
Conforme mencionado no relatório gerencial do Fundo ([clique aqui para acessar](#)), em março a 2ª Vara Judicial da Comarca de Gramado deferiu o pedido da Gramado Parks Investimentos e Intermediações S.A. ("Empresa") em prol da suspensão dos repasses e pagamentos, em favor da Forte Securitizedora ("Securitizedora"), de obrigações dos Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs) lastreados em empreendimentos controlados pela Empresa pelo prazo de 60 dias.

Por conseguinte, no dia 03 de maio de 2023, houve o decreto de vencimento antecipado por parte dos investidores do CRI, o qual deu poderes à Securitizedora para dar andamento no processo de execução de garantias da operação, com a finalidade de reaver as obrigações pecuniárias inadimplentes. No dia 13 de maio de 2023, ocorreu um despacho emitido pelo Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul, no qual houve o deferimento favorável à Securitizedora retomar a cobrança dos recebíveis imobiliários e executar as garantias dos respectivos títulos, cujos investidores haviam votado em AGT pelo vencimento.



Em complemento, vale ressaltar que apesar do pedido do plano de recuperação judicial da Gramado Parks, a operação em questão possui cessão fiduciária dos direitos creditórios, onde a garantia em regime fiduciário não é submetida à Recuperação Judicial conforme a Lei nº 11.101/05.11.

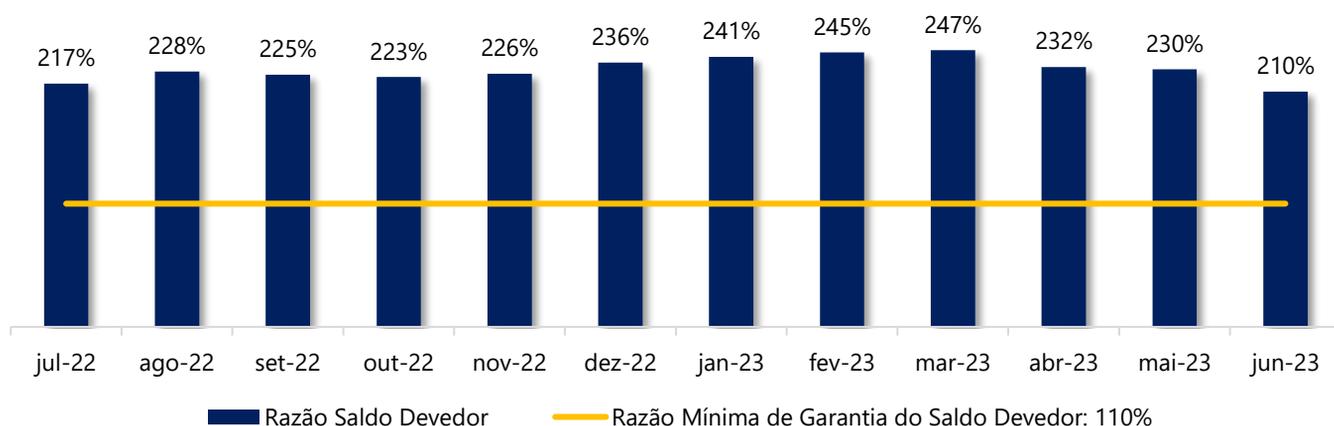
Evolução da Razão de Fluxo Mensal Sênior



Conforme pode ser observado no gráfico acima, a operação sempre teve uma razão de fluxo mensal elevada, com média de 197% nos últimos 6 meses. No entanto, diante de toda a situação detalhada na página anterior, a parcela mensal referente à PMT de março não foi paga dentro do prazo estipulado. O pagamento devido aos investidores, acrescido de multa e juros de mora, foi efetuado no mês de abril.

Por fim, conforme pode ser observado no gráfico acima, a operação teve a carência encerrada no mês de outubro de 2022, reduzindo o indicador de razão de fluxo mensal.

Evolução da Razão de Saldo Devedor





Assim como a razão de fluxo mensal, a razão de saldo devedor também sempre esteve elevada, não apresentando nenhum resultado abaixo de 210% nos últimos 12 meses, indicando que o valor presente do fluxo dos recebíveis imobiliários que lastreiam o título está sendo suficiente para cobrir o saldo devedor do CRI.

Vale destacar também que a operação possui outras garantias adicionais, tais como: (i) coobrigação; (ii) cessão fiduciária de recebíveis; (iii) alienação fiduciária de ações; (iv) fundo de reserva; (v) fundo de juros; e (vi) patrimônio separado.

Mais informações da operação:

- Saldo devedor total: R\$ 164 milhões;
- Valor presente dos créditos: R\$ 312 milhões;
- Fundo de reserva: R\$ 15 milhões;
- Estoque: R\$ 105 milhões;
- Valor presente elegível de cauda*: R\$ 1,49 milhão.

Esses resultados indicam que, apesar da operação ter enfrentando o desenquadramento da razão de fluxo mensal no mês de março, todos os outros indicadores permanecem saudáveis.



Apêndice Metodológico

Estrutura de governança e controle

O TG Ativo Real possui como principal tese o investimento em regiões fora dos grandes centros populacionais e busca, em sua grande maioria, parcerias com empreendedores imobiliários regionais. Enxergamos que esses empreendedores, entendedores do mercado de sua região, possuem boas oportunidades em mãos e que a união de forças pode gerar ótimos resultados para nossos cotistas. Para viabilizar essa união e mitigar os riscos inerentes ao negócio, a TG Core desenvolveu uma forte estrutura de governança composta tanto por times internos de análise e monitoramento, quanto por parcerias externas com empresas especializadas no mercado imobiliário que atuam complementando a estrutura de controle necessária para o desenvolvimento desses empreendimentos.

Iniciando pela estrutura interna, tanto o Fundo quanto seus ativos são monitorados pelos times de: (i) Gestão (mesa de *equity* e crédito); e (ii) Risco, Compliance e Prevenção à Lavagem de Dinheiro.

(i) Gestão: Equipe responsável pela gestão do Fundo, decidindo sobre a entrada de novos ativos para o portfólio, assim como realizando o acompanhamento e monitoramento de maneira ativa do desempenho dos ativos após a integralização.

(ii) Risco, Compliance e Prevenção à Lavagem de Dinheiro: Responsável por garantir a atuação da gestora em conformidade com os órgãos reguladores e normativas internas, garantindo a execução das atividades conforme as melhores práticas de mercado. Participa e possui voto (com poder de veto), em conjunto com a Diretoria de Gestão, no Comitê de Novos Negócios da Gestora, que ocorre semanalmente para deliberar sobre os ativos que compõem a carteira do Fundo.

Pelo lado externo, o Fundo possui, dentre seus prestadores de serviços, 4 estruturas principais que atuam no fortalecimento da governança e controle dos empreendimentos: (i) Servicer Imobiliária; (ii) Escritório Jurídico especializado; (iii) Empresa de Contabilidade; e (iv) Auditoria Externa.

(i) Servicer Imobiliária

a. Originação e Captação de Novos Negócios: Uma das maiores áreas da Servicer imobiliária, tem a função de prospectar e estruturar os ativos imobiliários que poderão compor a carteira do Fundo. Conforme mencionado acima, todos os projetos que compõem a carteira devem ser



aprovados no Comitê de Novos Negócios da TG Core.

b. Planejamento e Controladoria: Responsável por fazer o acompanhamento do planejado x realizado e executar todas as rotinas de controladoria dos projetos.

c. Engenharia: Responsável por efetuar o acompanhamento, monitoramento e medições de obras dos projetos, garantindo a execução dentro do cronograma, orçamento e qualidade prevista.

d. Projetos Técnicos: Responsável pela análise, diligência e ajustes nos projetos técnicos dos empreendimentos, buscando sempre conformidade com as normas e aumento de eficiência nos empreendimentos.

e. Marketing e Vendas: Equipe responsável por toda a estratégia de marketing e vendas dos empreendimentos, organizando eventos de lançamento, propagandas, tabela de vendas e condições de pagamento.

f. Cobrança e Relacionamento com o Cliente: Responsável pelo relacionamento com o cliente e cobrança de inadimplentes.

(ii) Escritório Jurídico

a. Estruturação: Responsável pela estruturação de contratos.

b. Diligência: Responsável pela diligência jurídica dos projetos, analisando o imóvel, os antecessores, os sócios e a empresa investida.

c. Contencioso: Responsável pelas ações judiciais dos projetos.

(iii) Contabilidade: Responsável pela contabilidade de todos os projetos.

(iv) Auditoria Externa - Ernst & Young: um dos quatro maiores players globais de auditoria, é responsável por auditar os dados contábeis de todas as SPEs investidas do Fundo.

Para concluir, acreditamos que o melhor mitigador de riscos é a identificação e estruturação de bons ativos antes da entrada do Fundo. Nesse sentido, previamente à aquisição de qualquer ativo é realizada diligência jurídica da SPE, dos imóveis, sócios e antecessores, a qual é conduzida por escritório jurídico especializado, em conjunto à equipe de Compliance, enquanto a diligência técnica (obras e projetos), gestão da carteira de recebíveis, renegociação e execução de distratos é realizada pela servicer imobiliária e auditoria contábil pela empresa de contabilidade. A presença de tais auditorias e diligências em critérios técnicos, financeiros, contábeis e jurídicos, são os principais responsáveis pelo



aproveitamento da originação de novos ativos imobiliários: no ano de 2023, até o fechamento do 2T23, dos 1.366 empreendimentos que chegaram para a análise do Fundo, apenas 187 foram aprovados em Comitê de Novos Negócios.

Funil de Originação da TG Core (Quantidade de oportunidades de originação recebidas no ano)





Matriz de Riscos – Equity

Os riscos inerentes aos ativos de *equity* de desenvolvimento imobiliário são classificados em dois níveis: (i) riscos inerentes à atividade imobiliária; e (ii) riscos inerentes à tipologia do empreendimento, que são específicos do tipo de construção (loteamentos, incorporações verticais, horizontais, shoppings centers, entre outros). Abaixo segue uma matriz de riscos inerentes ao desenvolvimento imobiliário:

Riscos inerentes à atividade imobiliária

Legal/Ambiental: fatores ambientais inesperados durante o processo de desenvolvimento imobiliário, como identificação de nascentes, podem atrasar as obras, elevar os custos, ou mesmo reduzir a quantidade de unidades imobiliárias previstas no projeto.

Obras: o principal risco inerente à execução de obras diz respeito à desvios de orçamento, os quais podem ser motivados por imprevistos operacionais, necessidades de alterações de escopo, atrasos, além de oscilações de preços de matérias-primas, a depender de oscilações conjunturais macroeconômicas ou políticas.

Mercadológicos: riscos mercadológicos inerentes à comercialização de unidades imobiliárias e manutenção da saúde das carteiras de recebíveis.

Riscos ambientais: principalmente nos projetos em áreas em processo de urbanização e de grande extensão territorial, como loteamentos, há riscos relativos à existência de espécies de flora nativa com preservação obrigatória, identificação de cursos d'água não previstos no projeto, e demais entraves que podem levar a embargos temporários na execução, ou mesmo à redução do número de unidades imobiliárias previstas inicialmente, com impacto na rentabilidade projetada.

Riscos legais: valem ser citados os referentes à trâmites processuais individuais relativos à prefeituras, concessionárias de energia e saneamento básico. A equipe de Assessoria Jurídica e Projetos Técnicos trabalham visando evitar a materialização de tais riscos.

Riscos de obras: podem ser resumidos como alterações frente ao projeto original, que podem gerar impactos no cronograma, custos de obras ou quantidade de



lotes que serão desenvolvidos. Por envolver variáveis de tempo e custo, têm impacto direto na TIR do empreendimento.

Riscos mercadológicos: estão relacionados ao sucesso do empreendimento, podendo ser resumidos em: (i) velocidade de vendas; (ii) frequência de distratos (% de giro de carteira); e (iii) inadimplência da carteira.

Abaixo segue uma matriz de riscos referente aos principais riscos por tipologia:

Riscos inerentes a tipologia do projeto

Loteamento: (i) atrasos de obra; (ii) riscos legais; (iii) riscos de inadimplência; e (iv) riscos ambientais.

Incorporação Residencial: (i) Atrasos e desvios frente à curva planejada de obras; (ii) riscos legais; e (iii) aumento de juros.

Imóveis para a renda: (i) inadimplência; (ii) vacância; e (iii) conjuntura macroeconômica (regional e nacional).

Multipropriedade: (i) pandemias e epidemias (*lockdown*); (ii) inadimplência; e (iii) riscos legais.

Shopping: (i) vacância; (ii) conjuntura macroeconômica (regional e nacional); (iii) pandemias e epidemias (*lockdown*).

Loteamento: o loteamento como operação imobiliária possui alguns riscos que podem ser destacados em relação a outros produtos como incorporações, sendo alguns deles: (i) o risco de aumento considerável no custo de obra pelo fato de intervir em uma área de grande extensão, que pode ter uma topografia bastante irregular, tipos de solo variados ou presença de vegetação nativa que pode ser protegida por lei; (ii) possível demora no processo de aprovação, caso a delimitação da área registrada em matrícula não seja a delimitação física real, sendo necessária assim a regularização; (iii) risco de crédito, visto que o público comprador de lote, em geral, não consegue obter financiamento bancário, passando o Fundo a assumir este papel, sendo necessário a gestão da inadimplência e dos distratos; e (iv) o risco de prazo de obra perante a prefeitura, visto que o prazo máximo é regulado por lei.

Incorporação Vertical: tipologia caracterizada por geralmente possuir *ticket*



médio superior ao de loteamentos. O risco desse tipo de ativo está diretamente ligado ao risco de inadimplência e de obras. O risco de obra se dá por eventualidades que podem ocorrer durante o percurso do projeto, podendo haver necessidade de aporte superior ao projetado inicialmente, ocasionado principalmente por problemas econômicos não previstos (como é o caso da pandemia), aumento de preços dos insumos e problemas climáticos, que podem interferir no andamento das obras.

Imóveis para a renda: tipologia sensível aos ciclos econômicos, sendo seus riscos vinculados ao desempenho econômico dos locatários. No caso do encerramento do contrato de locação, o ativo pode passar por um período sem um locatário, gerando apenas despesas para o Fundo. Em casos de variações intensas do índice inflacionário do contrato, podem ocorrer renegociações nas taxas ou até mesmo alteração do índice inflacionário, o que pode acarretar revisões nos valores esperados de retorno sobre o investimento.

Multipropriedade: essa tipologia é característica de regiões onde o turismo é um dos, se não o principal, driver da economia local. Dessa maneira, o desempenho desses empreendimentos é bastante influenciado pelos ciclos econômicos. Como esse ativo é uma segunda moradia/local para passagem das férias, não tem a mesma prioridade no orçamento familiar que uma residência, tornando a inadimplência e os distratos mais intensos do que em empreendimentos de primeira moradia, principalmente em momentos de stress econômico, como no caso da pandemia.

Shopping: segmento bastante sensível ao ciclo econômico, em que o seu desempenho está diretamente ligado aos níveis de consumo da economia e disponibilidade de renda na mão dos trabalhadores. O período de maturação dessa classe é de 3 a 5 anos, tempo necessário para que o ativo se torne conhecido pelos consumidores da região e se estabeleça como uma centralidade local. A capacidade de atração do shopping tem relação direta com o estabelecimento de lojas âncoras, de forma que a saída de uma delas pode afetar o desempenho geral do empreendimento. Em casos de variações intensas do índice inflacionário de reajuste contratual, podem ocorrer renegociações ou até mesmo alteração do índice inflacionário, o que pode acarretar revisões nos valores esperados de retorno sobre o investimento.

CRI

Para esse tipo de estrutura, entendemos que a etapa de desenvolvimento imobiliário não seja um fator relevante, visto que o foco é em operações já em estágios avançados de obras e de vendas. Sendo assim, para os ativos de crédito,



os riscos podem ser divididos de duas maneiras: (i) riscos inerentes à atividade de crédito imobiliário; e (ii) riscos específicos da tipologia que serve de garantia para a operação. Abaixo segue a matriz elaborada pela Gestora, considerando os principais riscos inerentes às operações de crédito:

Matriz de riscos – Crédito

Vendas: baixo volume de vendas

Obras: atrasos ou mudanças no escopo do projeto

Garantia: deterioração dos bens cedidos como garantia à operação

Fluxo: aumento da inadimplência e deterioração no fluxo de receitas.

Riscos de garantia: dizem respeito às garantias que foram pactuadas como colateral para a operação, sendo o "colchão" de proteção dos credores caso o devedor não consiga honrar com sua obrigação de pagamento, possibilitando certa proteção ao capital investido. Alguns dos principais indicadores são: (i) o *Loan to Value* (LTV), em que quanto menor, melhor o indicador; e (ii) existência de senioridade, que possibilita maiores níveis de proteção quanto maior a senioridade do capital investido.

Riscos de fluxo: dizem respeito ao fluxo de caixa do empreendimento lastro do CRI, indicando se o valor auferido pela operação é o suficiente para o pagamento das obrigações frente aos credores. Seus principais indicadores são: (i) Razão de Fluxo Mensal (RFM), que é a divisão entre o valor recebido pelo empreendimento no período, pelo valor que deve ser pago aos credores, em que, quanto maior o indicador, melhor; e (ii) Razão de Saldo Devedor (RSD), que é a divisão entre o fluxo de recebíveis da operação trazido a valor presente, pelo saldo devedor da operação, sendo, novamente, quanto maior melhor.

Riscos de vendas e de obras: a lógica segue a mesma que a dos ativos de *equity*, com a diferença de que, caso o fluxo de receitas proveniente das vendas da operação se deteriore por aumento da inadimplência ou do volume de distratos, o cedente deverá apresentar propostas para a melhora do fluxo de receitas e realizar aportes, caso necessário. Os principais indicadores a serem analisados são: (i) percentual de vendas; (ii) saúde da carteira lastro/garantia; e (iii) obras.

Precificação de ativos

O objetivo deste material é apresentar como se dá a precificação de todas as classes de ativos do Fundo que, em conjunto, formam o valor patrimonial do Fundo. Ao final, também é apresentada a metodologia de aferição da taxa de performance. Para todas as explanações é explicitado o arcabouço normativo que é aplicável a cada tema.

Certificados de Recebíveis Imobiliários

Os CRI são marcados a mercado na carteira do Fundo, em periodicidade diária, conforme metodologia definida pelo custodiante/administrador. No caso do FII TG Ativo Real, o manual de Marcação a Mercado (MaM) é publicamente disponibilizado nesse [link](#).

Em linhas gerais, a marcação a mercado dos CRI é preferencialmente obtida pela coleta de preços e taxas divulgadas pela ANBIMA e disponibilizados para consulta pública. Eventualmente, entretanto, não há dados publicamente disponibilizados para determinados ativos, e é este o caso da totalidade dos CRI da carteira do TG Ativo Real. Para tais casos, é levado em consideração o spread da taxa da operação sobre a taxa de uma NTN-B com o vencimento mais próximo à duration do ativo. Isso posto, depreende-se que a marcação a mercado dos CRI é diretamente impactada pela evolução do cenário macroeconômico, o qual se materializa em variáveis como as curvas real e nominal de juros futuros.

Todos os dias cada ativo é marcado a mercado, o que se reflete em seu Preço Unitário (PU). A multiplicação entre o PU e quantidade de papéis de cada CRI, fornece o valor patrimonial da posição de cada ativo no Fundo. A soma dos valores patrimoniais de cada um dos CRI fornece o valor patrimonial, ou patrimônio líquido da carteira de CRI do FII TG Ativo Real.

Equity

Os ativos de *equity* consistem em participações societárias em empresas (Sociedades de Propósito Específico – SPE) cujo objetivo é o desenvolvimento de um ou mais empreendimentos imobiliários. Tais participações societárias, por sua vez, possuem natureza não-padronizada e, destarte, sua precificação prescinde de avaliação específica. O Manual de Marcação a Mercado (“MaM”) do administrador dispõe brevemente sobre a metodologia de precificação deste tipo de ativo na seção 6 ([link](#)). Sobre este assunto, a referida seção do MaM, bem como o Regulamento do Fundo, são disciplinados pela Instrução CVM N° 516 (“ICVM 516”), de 29 de dezembro de 2011, e pela Instrução CVM N° 579 (“ICVM 579”), de 30 de agosto de 2016.



A ICVM 516, em seu Capítulo II, Seção I, Art. 2º, diz que: “Os FII devem aplicar os critérios contábeis de reconhecimento, classificação e mensuração dos ativos e passivos, assim como os de reconhecimento de receitas e apropriação de despesas, previstos nas normas contábeis emitidas por esta Comissão aplicáveis às companhias abertas, ressalvadas as disposições contidas nesta Instrução.”

A aplicação correta dos critérios contábeis de reconhecimento acima expostos é realizada pela empresa de contabilidade e posteriormente auditada por empresa independente de auditoria. Desde o exercício de 2021 a empresa responsável pela auditoria é a Ernst & Young (“EY”).

Em consonância à ICVM 516, os valores de ativo e passivo são mensurados e sua confrontação resulta no valor contábil da empresa (patrimônio líquido). Com base no método de equivalência patrimonial (“MEP”), apura-se o valor referente ao percentual de participação do Fundo na empresa. Conforme explicitado nas Demonstrações Financeiras Auditadas pela EY: “Os investimentos em SPE são registrados ao custo de aquisição e subsequentemente avaliados pelo método de equivalência patrimonial, tomando por base as informações financeiras das investidas, considerando que todos os investimentos em SPE tem natureza de incorporação para venda e que não se tratam de propriedades para investimento.”

Sobre a classificação como “incorporação para venda”, em seu Capítulo II, Seção I, Art. 10º, a ICVM 516 apregoa que: “O imóvel adquirido ou construído para venda no curso ordinário do negócio deve ser classificado como imóveis destinados à venda, dentro do subgrupo estoques do ativo circulante.”

Em outras palavras, o arcabouço normativo diz que sociedades para o desenvolvimento imobiliário de empreendimentos que serão vendidos durante o curso ordinário do negócio (diferentemente dos imóveis desenvolvidos ou adquiridos para renda mediante contrato de locação) são classificadas como incorporação para venda e não como propriedade para investimento. Uma vez assim classificadas, seu valor é apurado mediante confrontação entre os valores reconhecidos de ativo e passivo, e posteriormente ponderado pelo percentual de participação do Fundo. Para os que almejam um aprofundamento ainda maior, abaixo segue de modo mais preciso a composição do ativo e do passivo.

O Ativo de cada empresa na qual o Fundo detém participação é composto, de modo amplo, pelo valor presente dos recebíveis trazido à taxa dos contratos de compra e venda das unidades já vendidas mais o valor do estoque. Aqui vale um adendo. Nos empreendimentos imobiliários é muito comum o lançamento (início das vendas) ocorrer anteriormente ao início das obras de desenvolvimento, gerando um descasamento temporal entre os recebimentos e os custos/despesas.



Para isto utiliza-se o conceito contábil de *Percentage of Completion* ("PoC"). Com base no PoC, a receita de vendas é contabilmente reconhecida *pari passu* aos desembolsos dos custos para o desenvolvimento.

Resumidamente, o Ativo, conforme acima descrito, equivale à seguinte expressão:

$$\text{Ativo} = [\Sigma(\text{Valor presente dos recebíveis de cada contrato de compra e venda de unidade imobiliária trazido à taxa de correção pactuada no financiamento}) * \% \text{ PoC}] - \text{Custos e despesas já incorridos} + \text{Estoque}.$$

Sobre o valor do estoque, em seu Capítulo II, Seção I, Art. 11º, a ICVM 516 tece a seguinte ponderação: "Os imóveis destinados à venda [e que ainda não foram vendidos, compondo, desta forma, o estoque] no curso ordinário do negócio devem ser avaliados pelo menor entre o valor de custo ou valor realizável líquido."

Por fim, o Passivo pode ser descrito como a soma de todos os custos e despesas a pagar referentes ao desenvolvimento do empreendimento imobiliário objeto da sociedade.

Diante do exposto, depreende-se que o valor de um ativo de *equity* no Fundo reflete o valor presente dos recebíveis das unidades vendidas ponderado pelo percentual do financeiro de obras concluídas, menos os custos e despesas já incorridos, mais o valor do estoque, menos o passivo, tudo isso ponderado pelo percentual de participação do Fundo na sociedade. Em uma expressão:

$$\text{Valor Patrimonial ativo de equity} = \{ [\Sigma(\text{Valor presente de cada contrato de compra e venda de unidade imobiliária trazido à taxa de correção pactuada no financiamento}) * \% \text{ PoC}] - \text{Custos e despesas já incorridos} + \text{Estoque} - \text{Passivo} \} * \text{MEP}.$$

Cotas de fundos e ações listadas em bolsa

O FII TG Ativo Real possui também em seu portfólio cotas de fundos imobiliários e cotas de Fundos de Investimento em Renda Fixa para gestão dos valores em caixa. A precificação destes tipos de ativos ocorre em periodicidade diária, conforme exposto no MaM, seguindo preceitos a frente dispostos: cotas de Fundo de Investimento em Renda Fixa são disponibilizadas diariamente pelo administrador fiduciário do Fundo investido e, desta forma, têm seu valor definido na carteira do TG Ativo Real. Cotas de Fundos de Investimento Imobiliários ("FII"), quando negociadas em mercado secundário, têm seu valor refletido no portfólio do TG Ativo Real conforme preço de fechamento diário. Para FII não negociados em mercado secundário, o valor é dado pela cota patrimonial disponibilizada diariamente pelo administrador fiduciário do fundo investido.



Para ações de empresas cuja atividade fim relaciona-se ao mercado imobiliário e são negociadas em mercado secundário, seu valor na carteira do TG Ativo Real é dado pelo preço de fechamento diário.

Imóveis para venda detidos diretamente pelo Fundo

O FII TG Ativo Real detém diretamente unidades imobiliárias para venda em quatro empreendimentos imobiliários distintos, quais sejam: Setor Solange (no município de Trindade, GO), Jardim Maria Madalena (Turvânia, GO), Residencial Portal do Lago I e II (Catalão, GO) e Residencial Nova Canaã (Trindade, GO).

Os referidos ativos são compostos por: unidades vendidas e unidades em estoque. No caso de estoque para venda, vale o disposto no Capítulo II, Seção I, Art. 11º, da ICVM 516: “Os imóveis destinados à venda [e que ainda não foram vendidos, compondo, desta forma o estoque] no curso ordinário do negócio devem ser avaliados pelo menor entre o valor de custo ou valor realizável líquido.” No caso das unidades imobiliárias em estoque dos quatro referidos empreendimentos, o menor dentre os valores é o de custo.

Já no caso das unidades vendidas, por sua vez, a precificação equivale ao valor presente do fluxo futuro de recebíveis.

Imóveis desenvolvidos ou adquiridos para renda

O FII TG Ativo Real possui um imóvel comercial para locação em seu Portfólio, o Garavelo Center, que encontra-se 100% locado. O ativo é avaliado uma vez a cada exercício contábil do Fundo mediante laudo elaborado por empresa independente especializada.

Sobre este assunto, no Capítulo II, Seção I, Art. 5º, da ICVM 516 diz que: “O imóvel adquirido ou construído para renda ou para apreciação de capital no longo prazo deve ser classificado como propriedade para investimento, dentro do subgrupo investimento do ativo não circulante.”

A normativa para precificação de propriedades para investimento estão dispostas no Artigos 6º e 7º da mesma instrução:

Art. 6º: “O imóvel classificado como propriedade para investimento deve ser reconhecido inicialmente pelo valor de custo.”

Art. 7º: “Após o reconhecimento inicial, as propriedades para investimento devem ser continuamente mensuradas pelo valor justo.”

Para a correta apuração do valor justo, conforme apontado acima, é contratada elaboração de laudo de avaliação por empresa especializada independente.



Apuração da Taxa de Performance

A Taxa de Performance é apurada pelo método do passivo. Neste método, utiliza-se a cota patrimonial do fechamento do último exercício contábil, ou, em caso de emissão durante o novo exercício, para as novas cotas emitidas, utiliza-se o valor de emissão, sobre a qual adiciona-se: (i) valorização patrimonial do Fundo; e (ii) resultado caixa distribuído. A esta cota, atribui-se o nome de “cota bruta de performance”. Caso, ao fim do novo exercício contábil, a cota bruta de performance supere a cota inicial corrigida pelo benchmark estabelecido (também conhecido como linha d’água), apura-se a taxa de performance em fração estabelecida em Regulamento, que é de 30% do valor que superar o CDI do período. Dessa forma, o período analisado para verificação de ganho patrimonial, e conseqüente aferição da existência ou não de taxa de performance a ser recolhida, é do encerramento do exercício contábil anterior até o fim do exercício em análise, devendo ocorrer, no mínimo, anualmente.

Periodicamente, o auditor contábil, mediante solicitação do Gestor, reavalia o reconhecimento de ativos e passivos de cada uma das sociedades nas quais o Fundo detém participação. Busca-se conduzir tal reavaliação junto aos demais agentes envolvidos em periodicidade mínima anual.

ESG

Esta seção tem como objetivo fornecer uma visão abrangente das práticas ESG (Ambiental, Social e Governança) da Trinus.Co, holding da TG Core Asset, gestora do TG Ativo Real.

A publicação dessas informações não apenas reforça o princípio de transparência com os investidores, mas também reafirma o compromisso de crescer com a sustentabilidade como pilar fundamental. Para isso, a holding possui uma área dedicada exclusivamente ao desenvolvimento e implementação de práticas ESG em todos os níveis do ecossistema, promovendo sua disseminação abrangente. Conheça abaixo algumas de nossas práticas:

Pacto Global

Em 2023, a Trinus.Co se tornou signatária do Pacto Global da ONU, a maior iniciativa de sustentabilidade corporativa do mundo. Essa adesão representa o compromisso da holding em alinhar suas estratégias e operações aos 10 princípios universais nas áreas de direitos humanos, normas trabalhistas, meio ambiente e combate à corrupção.

Além disso, quem integra a iniciativa assume a responsabilidade de contribuir para o alcance dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), fortalecendo ainda mais o papel da Trinus.Co na busca de um mundo mais sustentável e inclusivo, e contribuindo para a construção de uma sociedade globalmente responsável.

Saiba mais em: <https://www.pactoglobal.org.br/a-iniciativa>.

Compliance

A Trinus.Co possui uma equipe de Compliance dedicada a assegurar a conformidade, transparência e ética em toda a cadeia de valor da holding. Essa equipe desempenha um papel fundamental na implementação e aprimoramento constante de mecanismos de prevenção e controle. Além disso, eventos, palestras e treinamentos obrigatórios são realizados periodicamente a fim de capacitar e conscientizar os colaboradores sobre a temática.



Norma, personagem criada para ser a porta-voz do time de Compliance, engajando os colaboradores na temática.



Proteção de dados

A Trinus.Co está atenta às mudanças tecnológicas e sociais presentes na sociedade da informação, por isso, a holding prioriza a privacidade e a segurança dos dados pessoais de todos os seus *stakeholders* (colaboradores, clientes, fornecedores e demais parceiros). O objetivo é assegurar a precisão, transparência e segurança em todo o processo de tratamento de dados pessoais.

Foi implementado um robusto Programa de Governança em Privacidade, estruturado de acordo com os princípios e diretrizes da Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/18 – “LGPD”), de outras normas aplicáveis (Resoluções do Conselho Monetário Nacional, por exemplo) e das melhores práticas de mercado (ISO 27.001).

Por fim, com o propósito de desenvolver ações preventivas, educacionais e organizacionais na difusão e aprimoramento da cultura de proteção de dados pessoais e segurança da informação, a Trinus.Co investe em treinamentos de caráter obrigatório e busca engajar colaboradores e parceiros por meio de ações e eventos.

Código de Ética e Canal de Ética

O Código de Ética da Trinus.Co estabelece as diretrizes e orientações para promover o comportamento ético entre os colaboradores e todas as partes relacionadas. O código é baseado em um conjunto de padrões de conduta que promovem a integridade, a transparência e a responsabilidade nos negócios.

Com o objetivo de prevenir, identificar e tratar de forma ágil eventuais fraudes, irregularidades, práticas antiéticas e condutas inadequadas, a Trinus.Co adotou um Canal de Ética terceirizado e independente. Esse canal oferece a possibilidade de realizar relatos anônimos, garantindo confidencialidade e incentivando a denúncia de quaisquer comportamentos impróprios.

Saúde e bem-estar

A Trinus.Co possui um abrangente projeto de bem-estar para promover a saúde física e mental dos colaboradores. O projeto inclui um espaço para a prática de musculação, *crosstraining* e mobilidade, além de sessões de psicoterapia.

Esses benefícios também são estendidos aos familiares dos colaboradores, visando oferecer uma experiência completa de cuidado com a saúde.





Diversidade e inclusão

A Trinus.Co reconhece a importância de um ambiente de trabalho diverso e inclusivo, pois impulsiona a produtividade, a criatividade e promove um clima organizacional positivo e engajado. Essa pauta está presente em todos os rituais que envolvem os colaboradores, desde em recrutamento e seleção, até em eventos corporativos e treinamentos de altas lideranças.

Energia limpa

Para reforçar o compromisso com a minimização dos impactos ambientais e com a mitigação das mudanças climáticas, mais de 90% da energia utilizada nas instalações da holding é proveniente de fontes limpas, em especial de uma matriz fotovoltaica.

Gestão de resíduos

Nos escritórios da Trinus.Co são realizadas coletas seletivas para incentivar e atuar no descarte correto dos resíduos, acompanhadas por campanhas de conscientização sobre a importância desse processo. Além disso, as tampas plásticas são destinadas ao projeto Tampatas, que reverte o valor da reciclagem em castração de animais de rua.



Tecnologia

A Trinus.Co possui um robusto time de tecnologia responsável pelo desenvolvimento de ferramentas que simplificam e garantem segurança em toda a jornada imobiliária, unindo eficiência à governança das informações.

Uma dessas ferramentas é o TAPP, aplicativo da Trinus.Co que está disponível nas lojas digitais. O aplicativo proporciona melhor experiência ao comprador final de imóveis, permitindo a assinatura de contratos de compra e venda em formato digital, o acompanhamento financeiro do fluxo de pagamentos, além de oferecer as facilidades de um banco digital, como pagamentos, transferências, extratos e muito mais.

Adicionalmente, foram desenvolvidas ferramentas exclusivas para uso interno, que são utilizadas para realizar estudos de viabilidade de projetos imobiliários e análises preditivas. Essas ferramentas garantem maior confiabilidade e precisão na escolha das oportunidades mais rentáveis para o Fundo. Também centralizam todas as documentações dos imóveis e das partes envolvidas, simplificando a jornada do empreendedor imobiliário e das áreas de negócio envolvidas.



A TG Core Asset

A TG Core Asset, gestora que pertence à holding Trinus.Co, adota estratégias e práticas que visam garantir a sustentabilidade de longo prazo de seus fundos.

O TG Ativo Real, que possui enfoque no desenvolvimento residencial, desempenha um papel fundamental ao, por meio de sua atuação, propiciar emprego, renda, infraestrutura e moradia para comunidades de regiões pouco assistidas pelos mercados de capitais. Em resumo, o Fundo atua em diversas frentes, que incluem:



Moradia digna

Democratiza o acesso à moradia digna a medida que financia o comprador final de unidades imobiliárias, que é desassistido pelo sistema bancário tradicional.



Empreendedor

Auxilia o empreendedor regional na execução de projetos, fornecendo capital e promovendo boas práticas de governança e gestão.



Versatilidade

Oferece aos investidores uma opção alternativa com boas perspectivas de retorno dentre os produtos de investimento tradicionais.

Princípios para o Investimento Responsável (PRI) - ONU

A TG Core Asset é signatária dos Princípios para o Investimento Responsável (PRI), uma iniciativa das Nações Unidas (ONU) que visa promover um sistema financeiro global economicamente eficiente e sustentável, focado na criação de valor no longo prazo.



Ativos

Parque Ecológico Nunes Neto

- Localização: Frutal (MG);
- Vendas: 23% ;
- PoC: 26%;
- VGV: R\$ 78,56 milhões
- Tipologia: loteamento aberto;
- N° de unidades: 1.006 lotes a partir de 169 m².



O Parque Ecológico Nunes Neto é o primeiro bairro planejado do município de Frutal (MG). O empreendimento possui VGV de R\$ 78,56 milhões e 1.006 lotes disponibilizados à venda. Um dos destaques do projeto é a conexão dos moradores com a natureza, proporcionada pela área verde reflorestada, que conta com mais de 12 mil árvores nativas, e pela futura pista de cooper na reserva florestal.

O projeto prevê, ainda, uma ampla área de convivência, incluindo uma praça, academia ao ar livre, quadra poliesportiva, campo de futebol, ciclovia, e *playground*.

No mês de outubro de 2022, foi realizada uma ação de engajamento da comunidade que consistiu no plantio de 200 mudas de ipês e acácias na principal avenida do empreendimento. A ação ocorreu em parceria com a Universidade Estadual de Minas Gerais (UEMG), Prefeitura Municipal de Frutal, Secretaria do Meio Ambiente e Usina Cerradão.



O plantio de árvores traz uma série de benefícios, como: melhoria da qualidade do ar, conforto térmico, abrigo para a fauna local, combate às mudanças climáticas além de mobilização de diferentes atores sociais da comunidade.



Confira outras iniciativas do Parque Ecológico:

- Horta no canteiro de obras: a horta é cuidada pelos próprios colaboradores da obra, proporcionando um ambiente de trabalho mais agradável e promovendo uma alimentação saudável;
- Assinatura digital dos contratos de venda: além do impacto positivo na redução do consumo de papel, essa modalidade de assinatura traz facilidade para o cliente e corretor;
- Hospital: A Unimed adquiriu 56 lotes do empreendimento para a construção de um hospital, que contará com áreas clínicas e cirúrgicas, oferecendo uma estrutura completa com diversas especialidades de cuidado com a saúde.



Glossário

Ativos Performados:	Ativos de <i>equity</i> cujas vendas e obras já foram iniciadas.
B3:	Brasil, Bolsa e Balcão. Bolsa de valores brasileira.
CDI:	Certificado de Depósito Interbancário.
Cinturão da Soja:	Região com destaque ao estado do Mato Grosso, caracterizada pela elevada produção de grãos e se estende pela rota de escoamento da produção, chegando até o município de Itaituba (PA).
Cota Ex-Dividendos:	Preço da cota negociada em bolsa, subtraída do dividendo anunciado.
CRI:	Certificado de Recebíveis Imobiliários.
Dividend Yield:	Métrica de rentabilidade das distribuições de lucros (Rendimento/Valor da Cota).
Duration:	Medida de risco que indica o prazo médio de um ativo.
D+:	Quantidade de dias para concretização do fato, onde D é o dia do acontecimento.
Equity:	Modalidade de investimento no qual o fundo adquire participação societária no empreendimento imobiliário.
Fracionado:	Forma de propriedade compartilhada de imóveis, como resorts, apartamentos ou casas de férias. As unidades imobiliárias são comercializadas por meio de frações, de modo que várias pessoas comprem o direito de usar a propriedade por um determinado período de tempo, geralmente em um sistema de calendário rotativo.
INCC:	O Índice Nacional de Custo de Construção é um indicador que tem o papel de verificar as flutuações de preços de insumos do setor.
Inegibilidade:	Contratos que estão há mais de 6 meses sem pagamento de parcelas e, portanto, sujeitos a serem distratados.
IBOVESPA:	Índice de desempenho médio de uma carteira teórica de ações negociadas na B3, calculado e divulgado pela B3.
IFIX:	Índice de Fundos de Investimentos Imobiliários, calculado e divulgado pela B3.
IGP-M:	Índice Geral de Preços – Mercado. Indicador de inflação calculado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), com o objetivo de medir a variação de preços de um conjunto de bens e serviços que representam os gastos das famílias com renda mensal de até 33 salários mínimos.
IPCA:	Índice de Preços ao Consumidor Amplo. Medida oficial da inflação brasileira.
LTV	<i>Loan to Value</i> : Representa a relação entre o saldo devedor da operação e suas garantias.



MEP:	Método de Equivalência Patrimonial: Método contábil que consiste em reconhecer o valor contábil do investimento pela equivalência da participação societária detida pelo Fundo.
Pipeline:	Lista de ativos e empreendimentos sob análise.
PL:	Patrimônio Líquido.
PMT:	Abreviação do inglês, <i>payment</i> , representa o valor da parcela de um empréstimo (amortização + juros).
PoC:	Sigla em inglês para <i>Percentage of Completion</i> , método contábil para o reconhecimento de receita de vendas à medida que as obras evoluam.
Razão de Fluxo Mensal:	Somatório dos recebimentos do mês (excluídas as antecipações) dividido pela PMT devida pelo CRI.
Razão de Saldo Devedor:	Somatório do valor presente das parcelas futuras de direitos creditórios objeto da cessão fiduciária dividido pelo saldo devedor da operação.
Recebíveis Imobiliários:	Consiste na aquisição direta de imóveis por preços muito abaixo do mercado que somente são viabilizados devido ao pagamento à vista no momento da aquisição.
SDL:	Saldo Devedor Líquido. Diferença entre o Saldo Devedor da operação e o Fundo de Reserva.
SPE:	Sociedade de Propósito Específico.
Senioridade de capital:	Prioridade no recebimento de uma dívida. Quanto maior o nível de senioridade, maior a prioridade no recebimento.
Triângulo Mineiro:	Está situado entre os rios Grande e Paranaíba, formadores do rio Paraná. Uberlândia, Uberaba, Araguari, Araxá e Ituiutaba são as principais cidades.
Valor Presente	Valor do fluxo de caixa futuro previsto para uma operação, descontado por uma dada taxa de juros. Geralmente a taxa de juros corresponde à média ponderada dos contratos de compra e venda que constituem a operação.
VGv:	Valor Geral de Vendas.
VSO:	Vendas Sobre a Oferta. É um indicador comercial imobiliário, sendo a razão do VGv líquido vendido pelo VGv em estoque no início do período, somado ao VGv lançado no período.
Yield Gross-up:	<i>Dividend Yield</i> ajustado a fim de se comparar com um investimento tributado. Para tal cálculo, é utilizado uma alíquota de 15%.



Disclaimer

Este material tem caráter meramente informativo. Nenhuma garantia, expressa ou implícita, pode ser fornecida com relação à exatidão, completude ou segurança dos materiais, inclusive em suas referências aos valores mobiliários e demais assuntos neles contidos.

Os materiais disponibilizados não devem ser considerados pelos receptores como substitutos ao exercício dos seus próprios julgamentos e não suprem a necessidade de consulta a profissionais devidamente qualificados, que deverão levar em consideração suas necessidades e objetivos específicos ao assessorá-los.

Quaisquer dados, informações e/ou opiniões estão sujeitas a mudanças, sem necessidade de notificação prévia aos usuários, e podem diferir ou ser contrárias a opiniões expressadas por outras pessoas, áreas ou dentro da própria TG Core Asset, como resultado de diferentes análises, critérios e interpretação.

As referências contidas neste material são fornecidas somente a título de informação. Nenhuma das informações apresentadas devem ser interpretadas como proposta, oferta ou recomendação de compra ou venda de quaisquer produtos e/ou serviços de investimento, nem como a realização de qualquer ato jurídico, independentemente da sua natureza.

Rentabilidades passadas não representam garantia de performance futura. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Fundos de Investimentos não contam com a garantia do Administrador, Gestor da carteira ou, ainda, do Fundo Garantidor de Crédito-FGC. O Retorno Alvo não deve ser considerado como promessa ou garantia de rentabilidade. Leia a Lâmina de informações essenciais e o Regulamento do Fundo antes de investir.

A TG Core é uma empresa que atua na gestão de Fundos de Investimento. Devidamente autorizada pela CVM para o exercício de administração de carteira de títulos e valores mobiliários nos termos do ato declaratório nº 13.148 de 11 de julho de 2013.

A empresa é aderente aos seguintes códigos ANBIMA:

CÓDIGO DE ÉTICA

CÓDIGO DE ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS

CÓDIGO DE PROCESSOS DE MELHORES PRÁTICAS

CÓDIGO PARA O PROGRAMA DE CERTIFICAÇÃO CONTINUADA



Signatory of:





TGAR11

SÃO PAULO

Rua Helena, Nº 260, Ap. 13
São Paulo - SP - 04538-13
11 2394-9428

GOIÂNIA

Rua 72, Nº 325
Ed. Trend Office Home, 19º andar
Jardim Goiás, Goiânia - GO - 74805-480
62 3773-1500

ri@tgcore.com.br
somotrinius

tgcore.com.br

tgar11.com.br

[youtube/TrinusCo](https://www.youtube.com/TrinusCo)