



TGAR11

Release de Resultados TG Ativo Real

3T24





Sumário

1. Descrição
2. Big Numbers
3. Tese do Fundo
4. Resultados Consolidados de Equity
 - 5.1 Lançamentos
 - 5.2 Vendas
 - 5.3 Obras
5. Relatório de Riscos
6. Apêndice Metodológico
 - 7.1 Estrutura de Governança e Controle
 - 7.2 Matriz de riscos
 - 7.3 Precificação de ativos
 - 7.4 Apuração da Taxa de Performance
7. Glossário



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 3º trimestre do exercício de 2024 (3T24).

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 ao percentual de participação do Fundo nos projetos.

Portfólio do Fundo

▶ **218 ativos**

▶ **2,65 Bi** de Patrimônio Líquido

▶ Atuação em **23 estados e 111 municípios**

Highlights do Trimestre

▶ **R\$ 308 milhões** de VGV vendido

▶ **+3.100** unidades comercializadas

▶ **+5 mil** novos cotistas

▶ **175.473** cotistas (set/24)



Big Numbers

Consolidado

R\$ 14,20 Bi

VGV total

R\$ 8,97 Bi

VGV % TGAR

Lançados Entregues

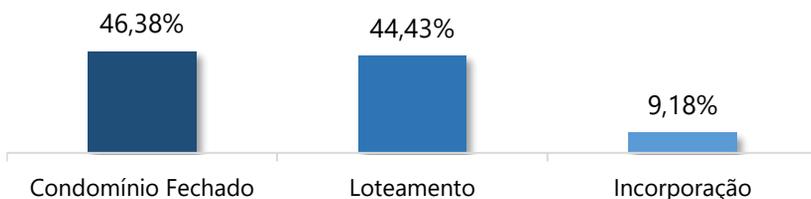
VGV

TOTAL **R\$ 5,93 Bi**



R\$ 3,16 Bi

VGV Total - Entregues (% TGAR)



Lançados em Desenvolvimento

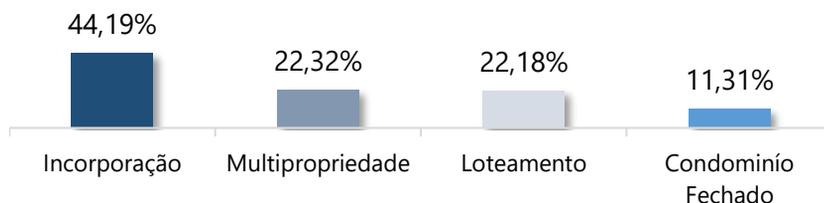
VGV

TOTAL **R\$ 5,24 Bi**



R\$ 2,98 Bi

VGV Total - em Desenvolvimento (% TGAR)



Landbank

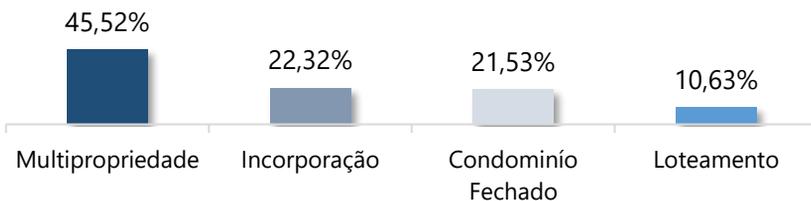
VGV

TOTAL **R\$ 3,03 Bi**



R\$ 2,83 Bi

VGV Total - Landbank (% TGAR)





Cases do Trimestre

Nesta seção serão apresentados os empreendimentos que tiveram a melhor performance no decorrer do trimestre, tanto em relação ao número de comercializações quanto ao Valor Geral de Vendas (VGV).

Residencial Jardim Europa

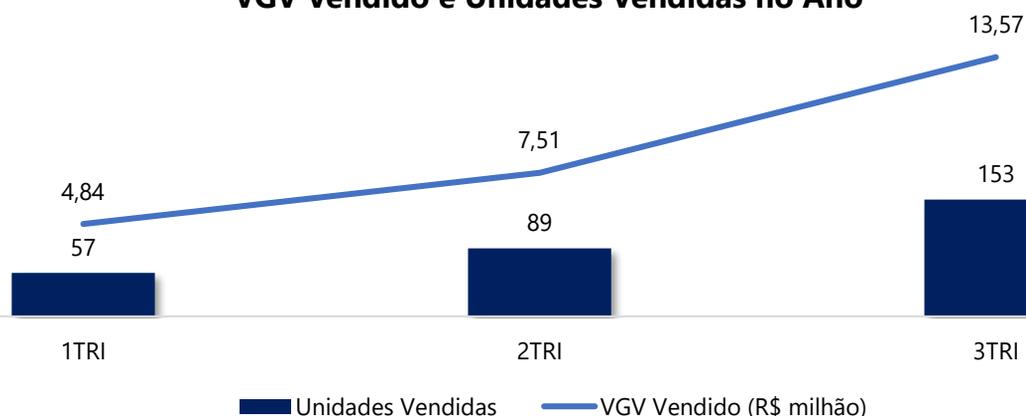


O loteamento Residencial Jardim Europa fica localizado em Formosa (GO), em uma das regiões com maior crescimento e valorização da cidade. Formosa destaca-se não apenas pela proximidade com vias estratégicas que facilitam o escoamento da produção agropecuária, mas também pela visibilidade crescente e o potencial de desenvolvimento que essas conexões trazem, tornando-se um ponto de valorização e progresso na região.

O empreendimento se destaca por ser o primeiro bairro planejado de Formosa e seu projeto abrange alguns diferenciais para os moradores, tais como; (i) praças com área de convivência; (ii) pista de caminhada; (iii) quadra poliesportiva; (iv) equipamentos de ginástica ao ar livre; (v) playground; e (vi) ciclofaixa.

No consolidado trimestral o Jardim Europa foi o empreendimento com a melhor performance de vendas, chegando a comercializar 153 unidades imobiliárias, resultando em um VGV vendido de R\$ 13,57 milhões. Já no consolidado do ano, o empreendimento acumula 299 vendas o que resulta em um VGV vendido de R\$ 25,92 milhões.

VGV Vendido e Unidades Vendidas no Ano



Pérola do Tapajós

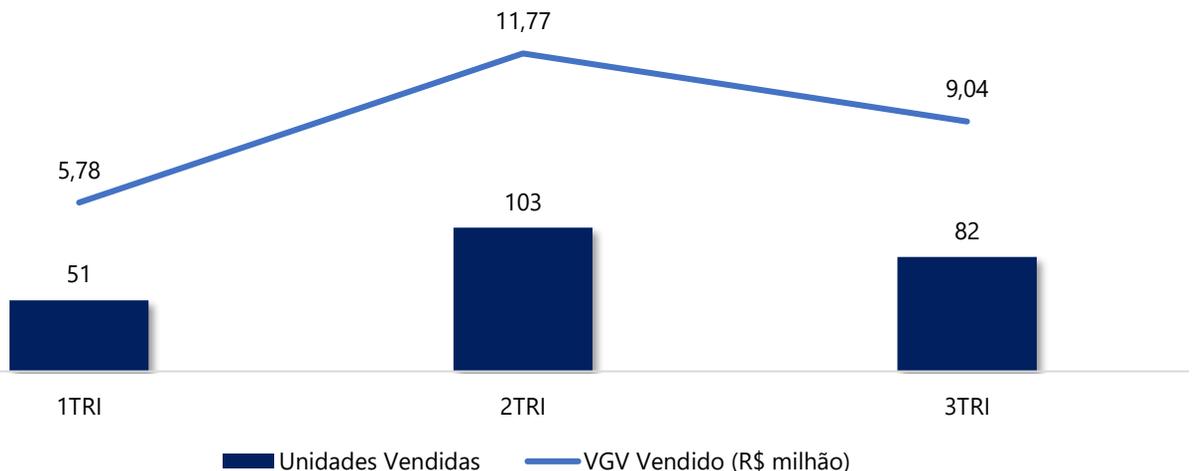


O Pérola do Tapajós é um loteamento residencial que fica localizado na cidade de Itaituba (PA), projetado como o primeiro bairro planejado da cidade. Localizado em uma área estratégica próxima ao aeroporto de Itaituba e à rodovia principal, o residencial possui grande potencial de valorização. Além disso, as condições de compra facilitadas, que incluem a possibilidade de financiamento de até 204 meses e parcelas acessíveis a partir de R\$ 227, tornam o loteamento atrativo tanto para moradores locais quanto para investidores.

O empreendimento é composto por 1.192 unidades e possui um VGV total de R\$ 112,54 milhões. Ao final do terceiro trimestre, o ativo representava 3,37% do PL do Fundo, estava com 100% das obras executadas e 83% das unidades vendidas.

Em relação ao fluxo de comercializações, no consolidado de 2024 foram comercializadas 236 unidades, resultando em um VGV total de R\$ 26,58 milhões. No que diz respeito apenas ao terceiro trimestre, no total, foram comercializadas 82 unidades, resultando em um VGV vendido de R\$ 9,04 milhões.

VGV Vendido e Unidades Vendidas no Ano



Max Cidade



O Max Cidade é um complexo composto por 3 incorporações verticais localizadas em Aparecida de Goiânia (GO). A proposta do empreendimento é oferecer modernidade e praticidade em um ambiente integrado, facilitando a vida dos moradores. A incorporação foi planejada para unir residências e estabelecimentos comerciais, proporcionando uma estrutura completa para o dia a dia, com serviços, lazer e conveniências em um só local. Isso inclui desde áreas de comércio até serviços básicos, formando uma espécie de "cidade dentro da cidade" que promove uma experiência de moradia dinâmica e moderna.

O empreendimento, composto por 346 unidades que variam de 33 m² a 49 m², oferece opções de 1 ou 2 quartos e possui um VGV total de R\$ 83,27 milhões. Ao final do terceiro trimestre, a incorporação representava 0,83% do patrimônio líquido do TG Ativo Real, com 89% das obras concluídas e 67% das unidades já comercializadas.

No terceiro trimestre, a incorporação foi o ativo com o melhor desempenho de vendas da classe, com 33 unidades comercializadas, resultando em um VGV vendido de R\$ 8,41 milhões. No acumulado de 2024, foram comercializadas 95 unidades, gerando um VGV vendido de R\$ 24,38 milhões.

VG Vendido e Unidades Vendidas no Ano



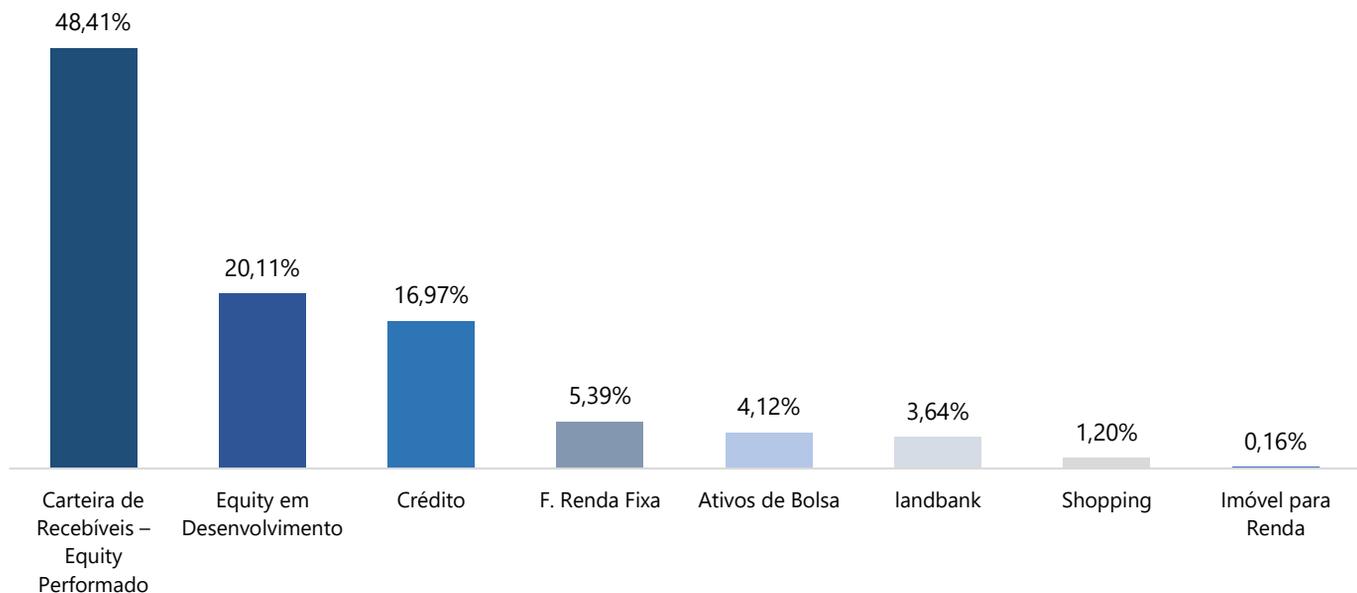


Tese do Fundo

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 em setembro de 2024, o portfólio do Fundo era composto pelas seguintes classes de ativos:

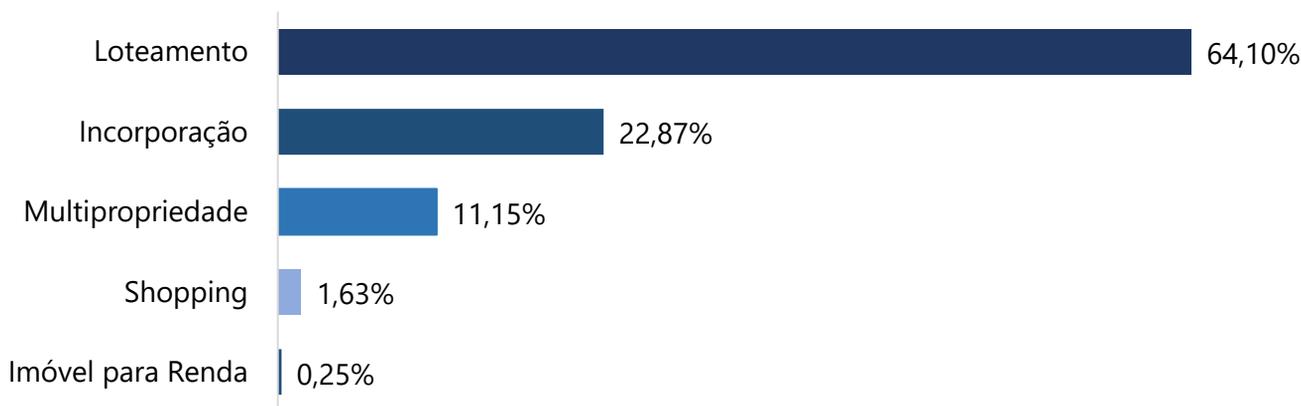
Classes de Ativos Investidos (% do PL em set/24)



Mais especificamente no que tange à 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”.

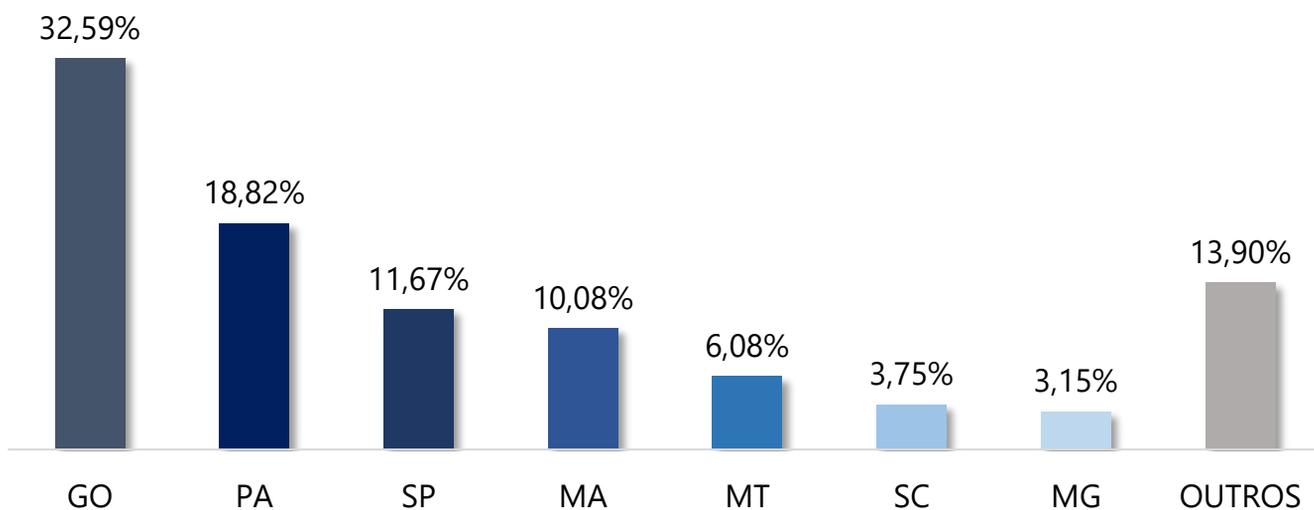
Diversificação do Portfólio de Equity (set/24)



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; e (iii) a região que engloba o estado de Goiás, o Triângulo Mineiro e o interior paulista.

Ao final do trimestre, o Fundo possuía ativos localizados em 111 municípios de 23 estados brasileiros, sendo as regiões descritas no parágrafo anterior responsáveis por 67% do PL.

Diversificação Geográfica (% do PL em set/24)





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



Resultados Consolidados Equity

	Loteamento	Cond. Fechado	Incorporação	Multipropriedade	Shopping	Total
Landbank						
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	17,57	13,20	46,04	13,85	0	90,66
% do PL de Equity	0,91%	0,68%	2,39%	0,72%	0,00%	4,70%
Quant. Empreendimentos	8	3	5	3	0	19
VGV Potencial Projetos (R\$)	344,31	658,61	675,22	1.352,54	n/a	3.030,67
VGV Potencial Projetos % TGAR ² (R\$)	300,52	609,02	631,36	1.287,33	n/a	2.828,23
Lançados em Desenvolvimento (em obras)						
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	270,03	67,60	363,95	203,96	0	905,54
% do PL de Equity	14,00%	3,50%	18,86%	10,57%	0,00%	46,94%
Quantidade de Empreendimentos	11	4	23	1	0	39
Quantidade de Unidades	12.638	2.845	4.662	13.600	n/a	33.745
VGV Total Projetos (R\$)	1.004,70	1.495,50	2.026,07	710,50	n/a	5.236,77
VGV Total % TGAR ² (R\$)	660,30	336,57	1.315,15	664,39	n/a	2.976,41
VGV Vendido % TGAR ² (R\$)	365,95	109,76	670,29	312,08	n/a	1.458,08
Valor Presente Carteira Vendida a Receber % TGAR ² (R\$)	329,35	37,28	542,66	171,00	n/a	1.080,28
VGV Estoque % TGAR ² (R\$)	294,35	226,81	644,86	352,31	n/a	1.518,33
Obras Total (R\$)	235,49	411,58	1.266,02	135,27	0	2.048,37
Obras Remanescentes (R\$)	102,11	145,36	624,24	31,29	0	903,00
Obras Remanescentes (R\$) %TGAR ²	49,40	43,65	397,04	29,26	0	519,34
Lançados Entregues (obras concluídas)						
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	695,58	159,81	44,40	0,00	33,32	933,10
% do PL de Equity	36,05%	8,28%	2,30%	0,00%	1,73%	48,36%
Quantidade de Empreendimentos	54	34	12	0	1	101
Quantidade de Unidades	36.914	14.318	1.214	0	n/a	52.446
VGV Total Projetos (R\$)	2.455,82	2.359,73	1.119,36	0,00	n/a	5.934,91
VGV Total % TGAR ² (R\$)	1.405,07	1.466,69	290,39	0,00	n/a	3.162,15
VGV Vendido % TGAR ² (R\$)	1.170,85	1.013,64	248,47	0,00	n/a	2.432,95
Valor Presente Carteira Vendida a Receber % TGAR ² (R\$)	881,22	353,33	34,75	0,00	n/a	1.269,30
VGV Estoque % TGAR ² (R\$)	234,23	453,06	31,79	0,00	n/a	719,07
Valores Consolidados						
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	983,17	240,60	454,40	217,81	33,32	1.929,30
% do PL de Equity	50,96%	12,47%	23,55%	11,29%	1,73%	100%
Quantidade de Empreendimentos	73	41	40	4	1	159
Quantidade de Unidades	49.552	17.163	5.876	13.600	n/a	86.191
VGV Total/Potencial Projetos	3.804,83	4.513,84	3.820,65	2.063,04	n/a	14.202,35
VGV Total % TGAR ² (R\$)	2.365,89	2.412,28	2.236,90	1.951,72	n/a	8.966,79
VGV Vendido % TGAR ² (R\$)	1.536,80	1.123,39	918,76	312,08	n/a	3.891,02
VGV Estoque % TGAR ² (R\$)	528,58	679,87	676,65	352,31	n/a	2.237,40
VGV Potencial % TGAR ² (R\$)	300,52	609,02	631,36	1.287,33	n/a	2.828,23
Valor Presente Carteira Vendida a receber % TGAR ² (R\$)	1.210,57	390,61	577,41	171,00	n/a	2.349,58

*Valores monetários em milhões de reais.

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

²Valores referentes somente à participação do Fundo nos projetos.



Lançamentos

Neste trimestre, não houve novos lançamentos de ativos na carteira do TG Ativo Real. A gestão concentrou seus esforços na evolução das obras e na venda dos estoques dos empreendimentos em curso, priorizando essas ações em relação a novos lançamentos. Essa estratégia visa maximizar os resultados gerados pelos projetos lançados nos trimestres anteriores.

Vale enfatizar também que, atualmente, o Fundo possui 20 ativos em estágio de *landbank*, sendo que 12 possuem perspectiva para serem lançados até o segundo trimestre de 2025. No total, a carteira de *landbank* do TG Ativo Real possui R\$ 2,81 bilhões de VGV potencial considerando apenas a participação do Fundo nos projetos.

Na página seguinte é apresentada a tabela consolidada dos lançamentos por período.



	Período	Qtde. de Lanç.	VGV Total (R\$)	VGV % TGAR (R\$) ¹	Preço médio do m ² (R\$)	Área útil (m ²)	Qtde. Unidades
Loteamento Aberto	3T24	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2T24	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	3T23	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2024	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	3T24 x 2T24	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	3T24 x 3T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Condomínio Fechado	3T24	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2T24	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	3T23	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2024	0	0,00	0,00	n.a.	0	0
	3T24 x 2T24	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	3T24 x 3T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Incorporação	3T24	0	0	0	0	0	0
	2T24	1	101,50	91,28	11.590	8.758	65
	3T23	1	83,42	58,39	6.511	12.811	232
	2024	1	101,50	91,28	11.590	8.758	65
	3T24 x 2T24	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	3T24 x 3T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Multipropriedade	3T24	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2T24	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	3T23	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2024	0	0,00	0,00	n.a.	0	0
	3T24 x 2T24	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	3T24 x 3T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Total	3T24	0	0	0	0	0	0
	2T24	1	101,50	91,28	11.590	8.758	65
	3T23	1	83,42	58,39	6.511	12.811	232
	2024	1	101,50	91,28	11.590	8.758	65
	3T24 x 2T24	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	3T24 x 3T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

*Valores monetários em milhões de reais.

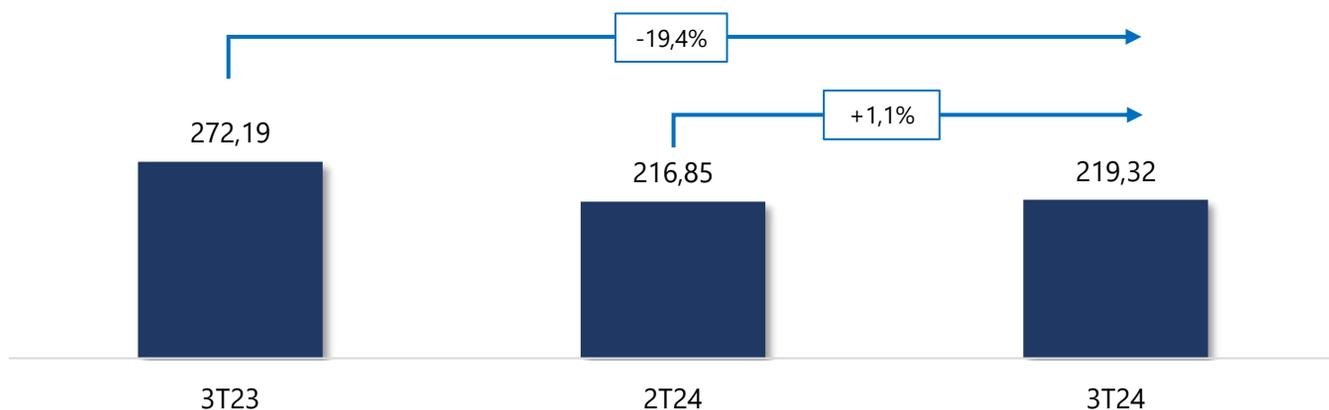
¹Valores referentes somente a participação do Fundo.



Vendas

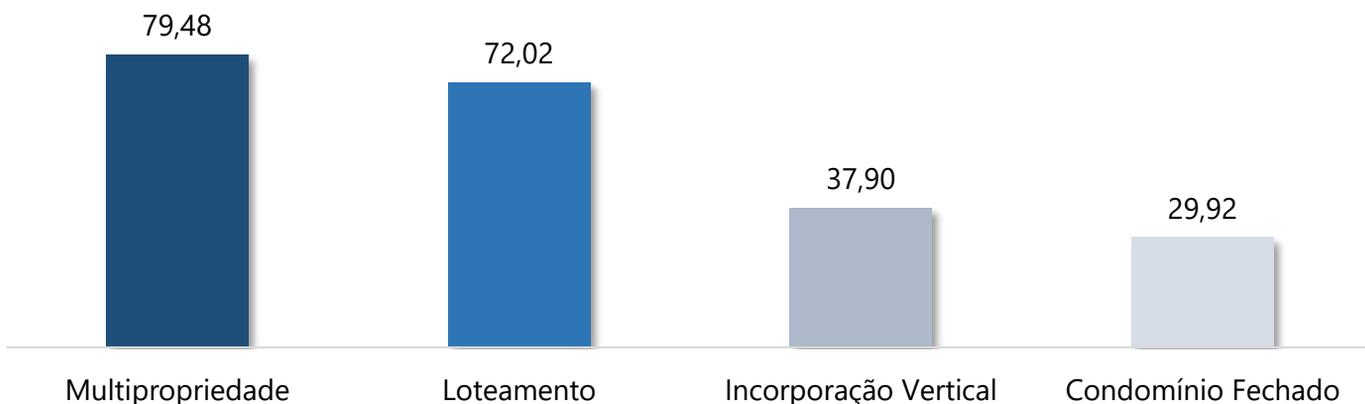
No consolidado do trimestre foram comercializadas 3.121 unidades, o que resultou em um VGV vendido de R\$ 308,30 milhões (R\$ 219,32 milhões considerando o percentual de participação do TGAR).

VGV Vendido % TGAR (R\$ milhões)



Em comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, o VGV vendido apresentou uma redução de 19,4%. Essa diminuição está diretamente relacionada aos lançamentos realizados no ano anterior na classe de incorporação, que resultaram em um VGV significativamente maior do que o registrado no terceiro trimestre de 2024.

VGV Vendido por Tipologia % TGAR (R\$ milhões)



Durante o terceiro trimestre de 2024, os empreendimentos mantiveram um desempenho alinhado com as expectativas. Em comparação com o mesmo período do ano anterior, as classes com melhor desempenho foram multipropriedade, com crescimento de 32,5%, e condomínio fechado, com crescimento de 48,0%.

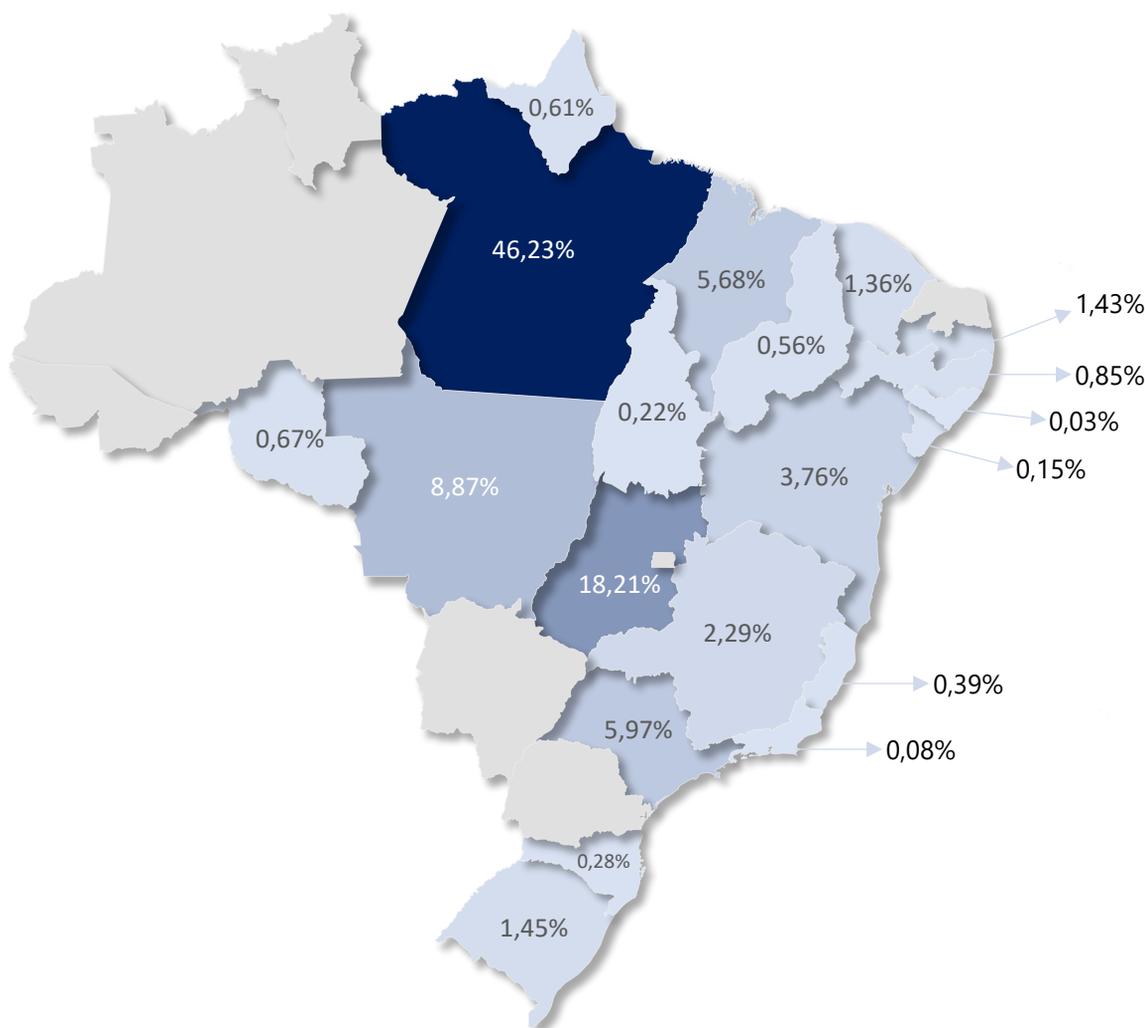


O desempenho observado na classe de multipropriedade reflete o impacto da sazonalidade das férias. Durante esse período, os empreendimentos da categoria atraem um número significativo de visitantes, o que impulsiona as vendas e resulta em um desempenho superior em comparação com outros períodos do ano.

Embora a classe de loteamento não tenha registrado um crescimento expressivo em relação ao mesmo período do ano anterior, seu desempenho segue consistente com os trimestres anteriores. No consolidado do trimestre, foram comercializadas 1.278 unidades, totalizando um VGV vendido de R\$ 72,02 milhões, o que representa um crescimento de 10,5% em comparação ao 3T23.

No que tange à distribuição geográfica do VGV vendido, conforme ilustrado no gráfico abaixo, Goiás e Pará responderam por mais de 45% de todo o VGV vendido no trimestre. Importante destacar a correlação das vendas por estado com a distribuição geográfica do PL de *equity* (dado apresentado na [página 9](#)).

VGV Vendido por Estado (% TGAR11)

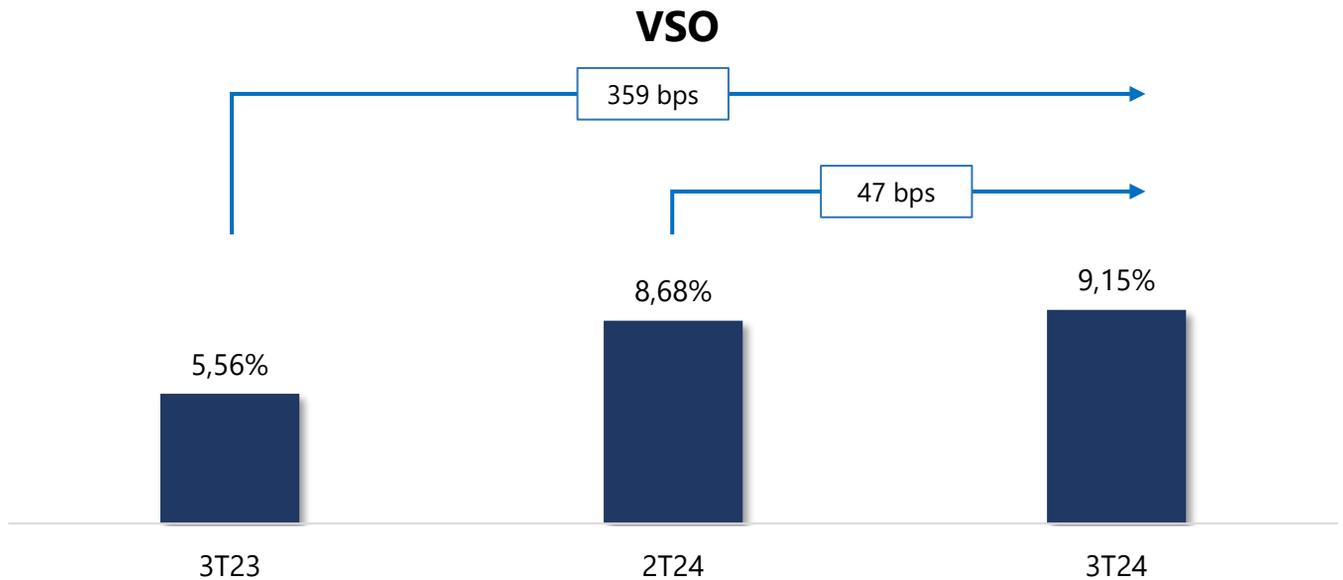




	Vendas	VGW Vendido Total (R\$)	VGW Vendido % TGAR ¹ (R\$)	Preço médio do m ² vendido (R\$)	Quant. Unidades Vendidas
Loteamento aberto	3T24	108,26	72,02	390	1.278
	2T24	110,89	81,42	393	1.294
	3T23	95,07	65,18	472	1.084
	2024	328,14	226,76	386	3.832
	3T24 x 2T24	-2,4%	-11,5%	-0,7%	-1,2%
	3T24 x 3T23	13,9%	10,5%	-17,3%	17,9%
Condomínio Fechado	3T24	44,08	29,92	806	156
	2T24	44,80	33,64	670	177
	3T23	42,75	20,22	1.285	132
	2024	131,88	90,46	735	472
	3T24 x 2T24	-1,6%	-11,1%	20,3%	-11,9%
	3T24 x 3T23	3,1%	48,0%	-37,3%	18,2%
Incorporação	3T24	70,97	37,90	6.760	166
	2T24	103,83	69,55	6.445	230
	3T23	197,64	126,79	6.622	520
	2024	261,93	156,69	6.497	613
	3T24 x 2T24	-31,7%	-45,5%	4,9%	-27,8%
	3T24 x 3T23	-64,1%	-70,1%	2,1%	-68,1%
Multipropriedade	3T24	84,99	79,48	21.654	1.521
	2T24	34,48	32,24	19.629	681
	3T23	64,16	60,00	30.469	1.251
	2024	158,95	148,63	20.788	2.957
	3T24 x 2T24	146,5%	146,5%	10,3%	123,3%
	3T24 x 3T23	32,5%	32,5%	-28,9%	21,6%
Total	3T24	308,30	219,32	n.a.	3.121
	2T24	294,00	216,85	n.a.	2.382
	3T23	399,62	272,19	n.a.	2.987
	2024	880,90	622,54	n.a.	7.874
	3T24 x 2T24	4,9%	1,1%	n.a.	31,0%
	3T24 x 3T23	-22,9%	-19,4%	n.a.	4,5%

*Valores monetários em milhões de reais.

¹Valores referentes somente a participação do Fundo.



Por fim, no terceiro trimestre do ano, o índice de Vendas sobre Oferta (VSO) apresentou um resultado de 9,15%. Esse valor representa um aumento de 359 pontos-base em relação ao mesmo período do ano passado, e uma elevação de 47 pontos-base em relação ao trimestre anterior. Esse crescimento no VSO reflete a eficácia das ações de venda e a boa resposta do mercado, evidenciando uma recuperação consistente nas vendas e um ritmo favorável para a liquidação dos estoques.



Obras

Antes de apresentar os resultados referentes às obras dos empreendimentos do TG Ativo Real, explicaremos um pouco sobre como funciona o cálculo da PoC (*Percentage of Completion*, ver glossário), e a diferença do indicador em relação à evolução física/financeira das obras dos empreendimentos.

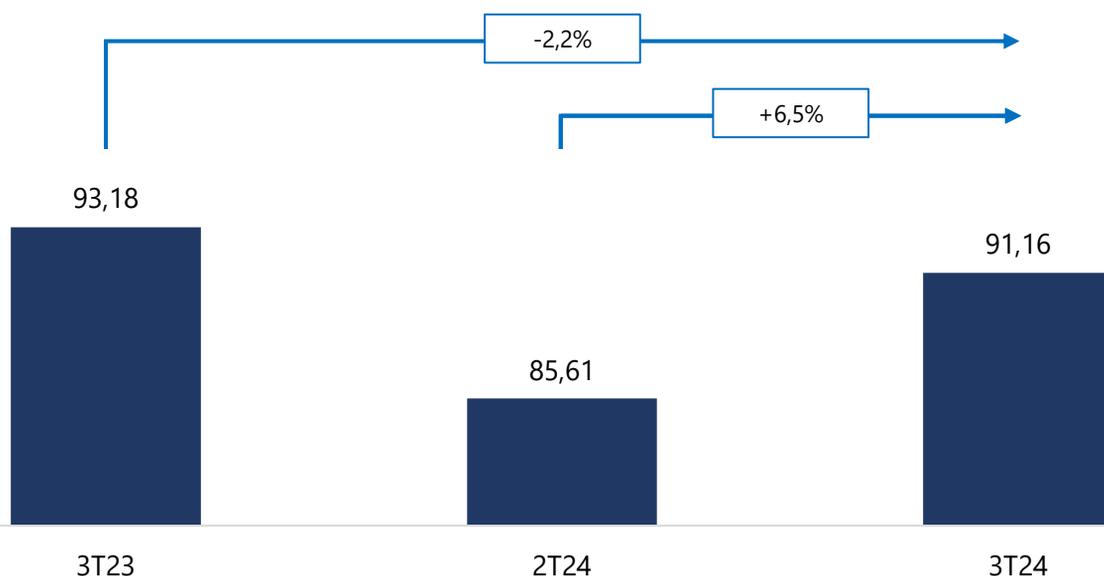
Conforme bem detalhado na sessão “Apêndice Metodológico” deste relatório, a PoC, nada mais é do que um modelo de cálculo contábil utilizado para reconhecer as receitas de empreendimentos imobiliários desenvolvidos para venda. Em seu cálculo, é utilizado tanto o custo orçado, quanto o custo incorrido do projeto até o momento da aferição, ou seja, a metodologia abrange todos os custos envolvidos em uma obra, como, por exemplo, custos de aprovação do projeto, da aquisição do terreno, custos com materiais de construção, mão de obra, impostos envolvidos (como ITBI e IPTU), entre outros. Como essa metodologia leva em consideração o custo do terreno em seu cálculo, o valor resultante, muitas vezes, pode não apresentar uma correlação perfeita com a evolução física das obras dos empreendimentos.

Tendo em vista o ponto abordado acima, ao avaliar o portfólio do Fundo, alguns empreendimentos apresentam uma diferença expressiva entre o fluxo de vendas e obras (geralmente é analisado o fluxo de obras versus o fluxo de vendas para avaliar o desempenho operacional do produto), mas isso não necessariamente significa que o empreendimento esteja passando por algum problema de comercialização.



Durante o trimestre, o fluxo de alocação para o desenvolvimento das obras dos empreendimentos de equity manteve-se alinhado ao trimestre anterior. No total, foram aportados R\$ 151,88 milhões, dos quais R\$ 91,16 milhões corresponderam a desembolsos do Fundo, o que representa um aumento de 6,5% em relação ao trimestre anterior. Em comparação com o mesmo período de 2023, houve uma redução de 2,2% no fluxo de aportes destinados ao desenvolvimento dos empreendimentos, considerando exclusivamente a participação do Fundo nos projetos.

Obras Executadas %TGAR (R\$ milhões)



Durante o trimestre, R\$ 70,25 milhões, correspondentes a 77,06% do total alocado em obras no período, foram destinados à classe de incorporação. Essa modalidade de ativo exige uma maior exposição de capital em um curto período, especialmente nas fases iniciais dos projetos. No último ano, foram lançados seis empreendimentos cujas obras se iniciaram entre o final do quarto trimestre de 2023 e o início do primeiro trimestre de 2024, o que elevou a exposição de capital nessa classe.

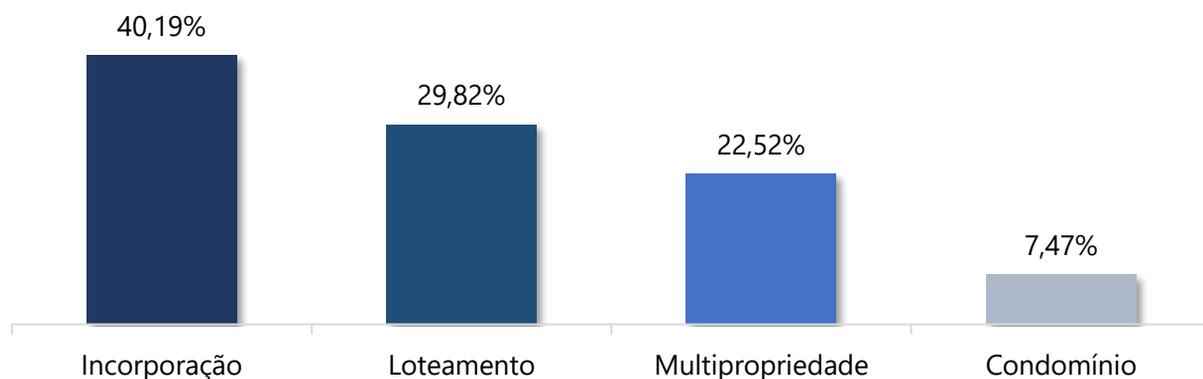
É importante ressaltar que o aumento do volume de aportes para o desenvolvimento dos projetos acompanha o crescimento do Fundo no período, refletindo diretamente no avanço do grau de maturidade do portfólio. Além disso, vale destacar que os aportes em obras impactam diretamente o percentual de PoC (*Percentage of Completion*, ver glossário), o que, conforme detalhado na seção "Apêndice Metodológico - Precificação de Ativos", permite o reconhecimento de receitas provenientes da venda de unidades imobiliárias, tornando esses montantes elegíveis para distribuição.

Em relação à quantidade de empreendimentos em estágio de execução de obras, ao final do terceiro trimestre de 2024, havia 40 empreendimentos sendo



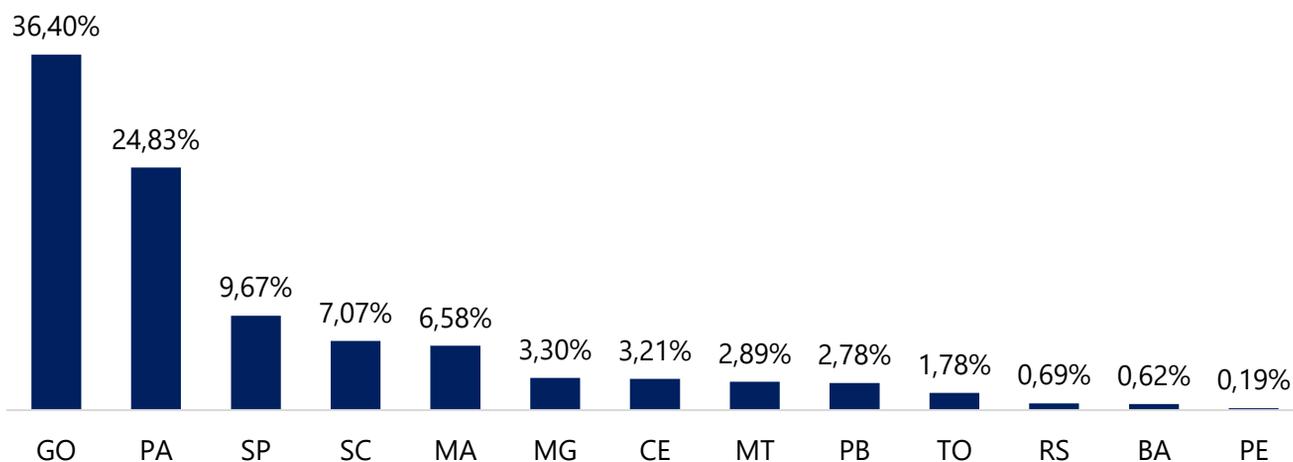
desenvolvidos, com maior predominância entre as classes de incorporação e loteamento, com 23 e 15 empreendimentos, respectivamente.

Ativos em Desenvolvimento por Classe (Breakdown da carteira de equity em desenvolvimento por tipologia)



Dos 40 projetos em desenvolvimento, 40,2% são incorporações, seguido pela classe de loteamento, com 29,8%, e multipropriedade, com 22,5%. Em relação aos dados por região, o estado de Goiás lidera o ranking, com 36,4% dos ativos em desenvolvimento, seguido pelos estados do Pará, São Paulo e Santa Catarina, com 24,8%, 9,7% e 7,1%, respectivamente.

Ativos em Desenvolvimento por Estado (% do PL alocado em Equity)





	Período	Obras executadas total (R\$)	Obras executadas %TGAR (R\$) ¹	Obras a serem executadas (R\$)	Obras a serem executadas %TGAR (R\$) ¹
Loteamento aberto	3T24	11,47	8,20	102,42	49,61
	2T24	6,79	4,69	113,62	57,04
	3T23	22,35	20,66	83,81	70,03
	2024	24,58	17,07	102,42	49,61
	3T24 x 2T24	69,0%	74,9%	-9,9%	-13,0%
	3T24 x 3T23	-48,7%	-60,3%	22,2%	-29,2%
Condomínio Fechado	3T24	23,12	8,73	145,36	43,65
	2T24	39,59	14,75	126,85	35,79
	3T23	24,17	9,45	241,22	75,88
	2024	91,56	34,56	145,36	43,65
	3T24 x 2T24	-41,6%	-40,8%	14,6%	22,0%
	3T24 x 3T23	-4,4%	-7,6%	-39,7%	-42,5%
Incorporação	3T24	113,04	70,25	624,24	397,04
	2T24	97,81	61,47	715,03	455,48
	3T23	91,24	56,51	790,64	474,39
	2024	292,82	183,67	624,24	397,04
	3T24 x 2T24	15,6%	14,3%	-12,7%	-12,8%
	3T24 x 3T23	23,9%	24,3%	-21,0%	-16,3%
Multipropriedade	3T24	4,25	3,98	31,29	29,26
	2T24	5,03	4,70	36,11	33,77
	3T23	7,01	6,56	55,16	51,58
	2024	13,73	12,85	31,29	29,26
	3T24 x 2T24	-15,4%	-15,4%	-13,4%	-13,4%
	3T24 x 3T23	-39,3%	-39,4%	-43,3%	-43,3%
Total	3T24	151,88	91,16	903,30	519,56
	2T24	149,22	85,61	991,61	582,08
	3T23	144,77	93,18	1.170,83	671,88
	2024	422,69	248,15	903,30	519,56
	3T24 x 2T24	1,8%	6,5%	-8,9%	-10,7%
	3T24 x 3T23	4,9%	-2,2%	-22,8%	-22,7%

*Valores monetários em milhões de reais.

¹Valores referentes somente a participação do Fundo.



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, apresentam aspectos de riscos que ameaçam a performance frente aos 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: 1,20%

% de Obras: 100%

% Locado: 93%

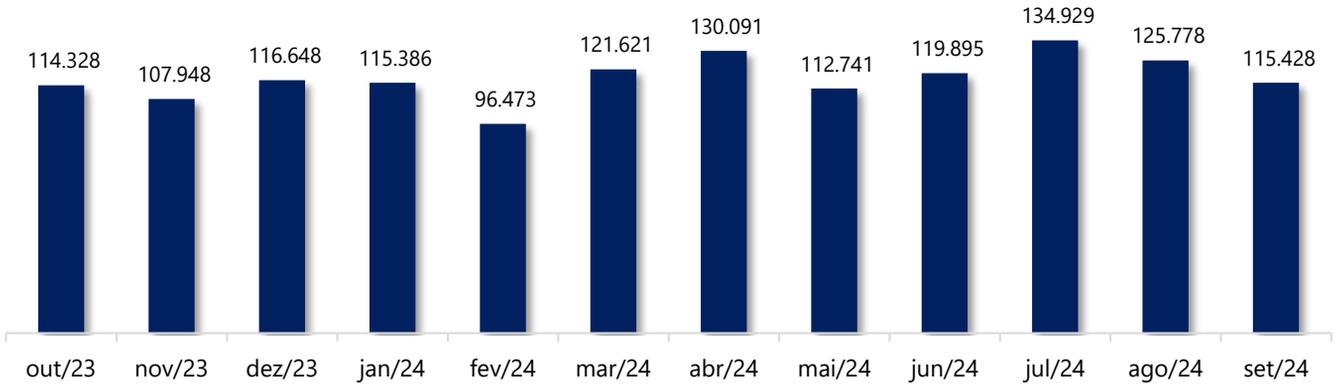
ABL total: 13.949,66 m²

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 releases anteriores, o empreendimento não gera lucro operacional, além de necessitar de aportes por parte do Fundo para custear despesas operacionais.

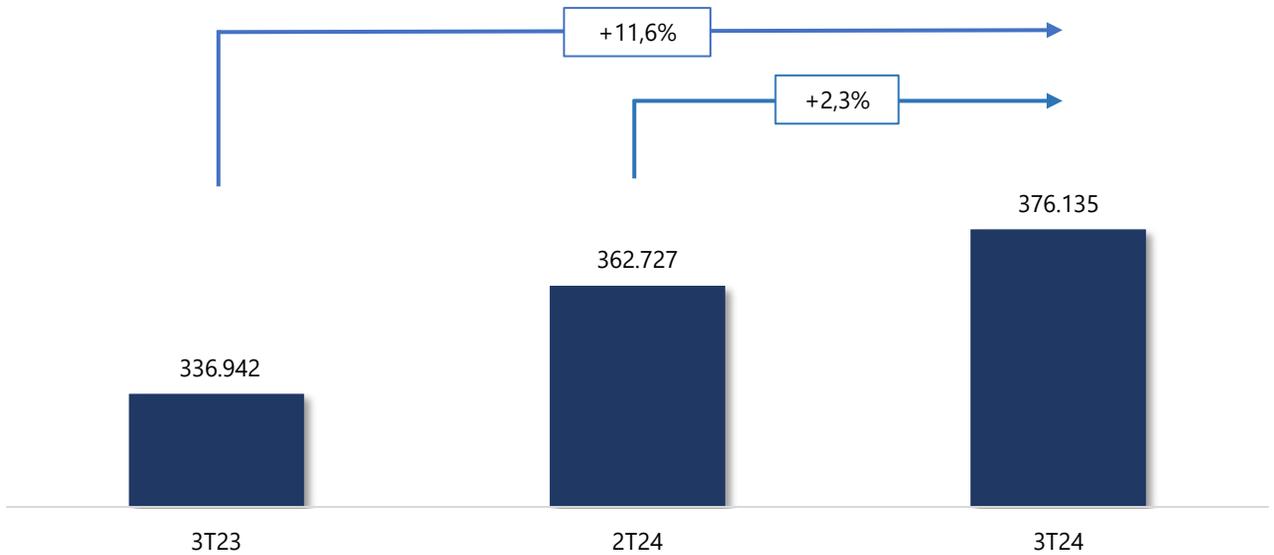
Em relação à situação do ativo, dado o longo período de maturação do empreendimento, a gestão segue desenvolvendo estratégias para melhorar o desempenho do projeto, entre elas, a remodelagem do modelo de negócio do empreendimento. Como os estudos ainda estão em fase preliminar, um melhor parecer sobre a estratégias desenhadas será repassado nos próximos releases de resultados.

No que tange ao número de visitantes, o empreendimento continuou apresentando melhora em seu fluxo. No consolidado trimestral, foram registrados 376 mil visitantes, o melhor resultado apurado desde o início do empreendimento, o que representou um aumento de 2,33% em relação ao trimestre imediatamente anterior, e 11,63% em relação ao mesmo período de 2023.

Fluxo Mensal de Visitantes



Variação do Número de Visitantes



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: 0,30%

Vendas: 46%

PoC: 100%

TIR: 0,77% a.m.

VGW: 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 VGW de R\$ 80,50 milhões. Ao final do trimestre, o ativo representava 0,30% do PL do Fundo.

O empreendimento entrou para o relatório de riscos em decorrência da queda de 60 bps em sua TIR esperada. Com a finalização dos projetos executivos e, conseqüentemente, do orçamento de obras, devido ao aumento no preço dos insumos, houve uma variação de mais R\$ 2,2 milhões nos custos projetados inicialmente, impactando a taxa de retorno do projeto.

Durante os últimos três trimestres de 2024, a gestão tem acompanhado de perto os riscos relacionados ao aumento dos custos de construção. Para minimizar os impactos financeiros, foram implementadas medidas estratégicas, como a renegociação de contratos com fornecedores e a adoção de práticas mais eficientes e planejadas na aquisição de insumos. Mesmo com o empreendimento em fase final de conclusão, essas estratégias ainda podem auxiliar na redução dos custos.

Com a conclusão das obras prevista para o quarto trimestre de 2024, projeta-se uma melhora nos resultados do empreendimento. Essa expectativa se baseia na possibilidade de comercializar as unidades a preços ajustados, refletindo a valorização do mercado e o avanço físico do projeto.

As estratégias implementadas apesar de ainda não terem gerado grandes



resultados, levou a uma melhora da TIR durante o trimestre, que passou de 0,71% a.m. no final do segundo trimestre para 0,77% a.m., no final do terceiro trimestre.

É relevante ressaltar que, mesmo diante dos resultados aquém das expectativas, não houve ocorrência de prejuízo financeiro para o TG Ativo Real. Ao término do trimestre, o referido empreendimento apresentava uma margem líquida de 9,12%.

O empreendimento segue sendo monitorado de perto e mais esclarecimentos sobre a sua situação serão repassados nos próximos *releases*.

Jardim Roma



Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Xanxerê (SC)

% do PL: 0,96%

Vendas: 44%

PoC: 94%

TIR: 0,52% a.m.

VGv: R\$ 41,89 milhões

Quantidade de unidades: 216

O Jardim Roma é uma incorporação de padrão econômico localizada na cidade de Xanxerê (SC). O empreendimento é composto por 216 unidades e possui um VGv de R\$ 41,89 milhões.

O empreendimento está sendo monitorado mais de perto devido às dificuldades enfrentadas na comercialização das unidades, bem como ao aumento nos custos de desenvolvimento, causado pelo aumento no custo das obras da incorporação. Esses desafios impactaram negativamente a TIR do empreendimento, a qual encerrou o trimestre em 0,52% a.m.

Durante o trimestre, a gestão tem se empenhado em desenvolver estratégias para mitigar os impactos no empreendimento, umas das principais tem sido a intensificação das estratégias de marketing, com o intuito de atrair uma maior quantidade de pessoas para o empreendimento.

As obras da incorporação estão previstas para serem finalizadas em janeiro de 2025 e, com isso, a expectativa é que seja possível realizar um ajuste na tabela de vendas e recuperar parcialmente a rentabilidade do ativo.

O empreendimento segue sendo monitorado de perto e mais esclarecimentos sobre a sua situação serão repassados nos próximos *releases*.

Wish Morumbi

Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Araraquara (SP)

% do PL: 0,20%

Vendas: 64%

PoC: 100%

TIR: 0,62% a.m.

VGV: R\$ 57,60 milhões

Quantidade de unidades: 152



O Wish Morumbi é um empreendimento de modalidade mista, combinando unidades residenciais e comerciais em um único projeto. Com 136 unidades residenciais, que variam de 50 m² a 80 m² e opções de 2 e 3 dormitórios, o projeto oferece um estilo de vida prático e confortável. No térreo, estão localizadas 16 unidades comerciais, voltadas para o comércio e serviços. Com um VGV total estimado de R\$ 57,60 milhões, o Wish Morumbi destaca-se pela integração das áreas residenciais e comerciais, sendo uma excelente oportunidade de valorização e qualidade de vida na região.

O empreendimento está sendo monitorado mais de perto devido à queda em sua Taxa Interna de Retorno (TIR), que encerrou o terceiro trimestre de 2024 em 0,62% a.m., uma redução de 60 bps em relação ao mesmo período do ano anterior. Durante o desenvolvimento do projeto houve um aumento nos custos projetados inicialmente, o que, aliado ao baixo fluxo de comercialização, gerou impactos negativos nos resultados financeiros do empreendimento.

Com as obras do Wish Morumbi já finalizadas, o foco agora é otimizar os resultados das 30 unidades restantes em estoque, a fim de buscar uma maior margem de retorno para o empreendimento. Nos últimos meses, o ritmo de vendas apresentou uma tendência positiva, com 5 unidades comercializadas por mês, sinalizando uma recuperação no desempenho comercial. Para acelerar esse progresso, uma série de estratégias está sendo implementada, com o objetivo de aumentar a margem de lucro e acelerar a liquidação do estoque.

Dentre as principais ações em andamento, destaca-se condições de pagamento



facilitadas, desenhadas para atrair novos compradores. Além disso, estão sendo conduzidas campanhas de marketing direcionadas, focadas em públicos-alvo específicos, visando maximizar a exposição do empreendimento e aumentar a conversão de leads. Para complementar essas iniciativas, também está sendo realizado um processo contínuo de coleta de feedback dos consumidores, a fim de entender as objeções e ajustar a abordagem de vendas, garantindo uma experiência de compra mais personalizada e eficaz.

Residencial Masterville Juína



Dados da Operação

Classificação: Condomínio Fechado

Localização: Juína (MT)

% do PL: 0,47%

Vendas: 75%

PoC: 100%

TIR: 0,62% a.m.

VGV: R\$ 42,82 milhões

Quantidade de unidades: 244

O Residencial Masterville Juína foi o primeiro condomínio fechado da cidade de Juína, sendo um marco importante para a cidade. O empreendimento é composto por 244 unidades e possui um VGV total de R\$ 42,82 milhões.

O empreendimento enfrentou alguns desafios devido à baixa velocidade de vendas, o que resultou em um estoque elevado por um período maior do que o projetado, fato este que nos últimos meses tem sido amenizado. Esse acúmulo de inventário gerou despesas operacionais adicionais, como as taxas associativas (condomínio) e IPTU, que impactaram diretamente a rentabilidade do projeto. Além disso, o desenvolvimento do projeto ocorreu durante a pandemia, um período marcado por incertezas econômicas globais. Esse cenário aumentou substancialmente os custos de construção, que ultrapassaram as previsões do orçamento original. A escassez de materiais, os atrasos nas cadeias de suprimentos e a inflação dos preços de insumos foram alguns dos fatores que elevaram os custos. Como resultado, a combinação de custos elevados e despesas não planejadas agravou a complexidade do projeto, fazendo com que o resultado do empreendimento fosse impactado, encerrando o trimestre com uma TIR de 0,62% a.m.

Parte das estratégias para melhorar retorno do empreendimento é a construção de casas no condomínio com o objetivo de aumentar o valor agregado do produto e atrair um público maior. Além disso, será realizada uma renovação na equipe de vendas, focando em treinamento técnico especializado e programas de capacitação contínuos. Essa abordagem visa aprimorar a eficiência da equipe na conversão de leads, potencializando as vendas e, como resultado, elevando a



rentabilidade do empreendimento. A combinação dessas iniciativas busca não apenas melhorar o desempenho comercial, mas também agregar maior valor ao projeto, garantindo sua sustentabilidade financeira no longo prazo.

O empreendimento segue sendo monitorado de perto pela gestão, e mais informações serão repassadas nos próximos releases.



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, responsável pela análise de novos ativos para o portfólio do fundo e também por realizar o monitoramento de maneira ativa do desempenho dos ativos após a integralização; e (ii) Risco, Compliance e Prevenção à Lavagem de Dinheiro, responsável por assegurar que a atuação da gestora esteja em conformidade com os órgãos reguladores e normativas internas, garantindo a execução das atividades conforme as melhores práticas de mercado, além disso, participa e possui voto (com poder de veto), em conjunto com a Diretoria de Gestão, no Comitê de Investimentos da Gestora, que ocorre semanalmente para a deliberação de novos ativos para a carteira do Fundo.

A estrutura externa, por sua vez, conta com 4 prestadores de serviços 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. Cada prestador de serviço possui funções diferentes, conforme apresentado a seguir:

(i) Servicer imobiliária

a. Originação e estruturação de novos ativos: responsável por prospectar e estruturar os ativos imobiliários que poderão compor a carteira do Fundo. Conforme mencionado acima, todos os projetos que compõem o portfólio dos fundos devem ser aprovados no Comitê de Investimentos 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. Auditoria técnica: responsável pelo acompanhamento do processo de aprovação e licenciamento do empreendimento, bem como a verificação de conformidade em temas como: requisitos ambientais legais, gestão de resíduos sólidos, energia limpa, acesso a saneamento, itens de aproveitamento e reuso de água, contaminação do solo, acessibilidade, impactos no patrimônio histórico-cultural e povos tradicionais, se o projeto é destinado à habitação de interesse social, e se ocupa vazios urbanos.

e. Marketing e Vendas: equipe responsável pela 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 a ser investida, retroagindo a um período de 10 anos.

c. Contencioso: responsável pelas ações judiciais dos empreendimentos.

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

(iv) Auditoria Externa - responsável por auditar os dados contábeis de todas as SPEs investidas do Fundo, bem como do Fundo em si. A empresa responsável é a Ernst & Young, um dos quatro maiores e mais respeitados *players* globais de auditoria.

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 2024, dos 1.454 empreendimentos que chegaram para a análise do Fundo, apenas 131



foram aprovados em Comitê.

Funil de originação (Quantidade de oportunidades recebidas no ano)





Processo de Investimento

O processo de investimento da Gestora segue uma estrutura rigorosa e bem definida, dividida em seis etapas que garantem a análise aprofundada, a gestão eficiente dos riscos e a criação de valor de longo prazo. Desde a análise inicial dos ativos até o monitoramento contínuo e eventual desinvestimento, cada fase é orientada por critérios claros e alinhada às diretrizes de investimento responsáveis. Abaixo, detalhamos as etapas que compõem esse processo, assegurando a transparência e a qualidade das decisões tomadas.

- 1. Análise de novos ativos:** Nessa etapa, são considerados diversos fatores, incluindo: (i) alinhamento à tese de investimento e à estratégia de alocação; (ii) pré-due diligence e verificação da lista de exclusão, em que são utilizados filtros para excluir investimentos em projetos cujas empresas controladoras e/ou sócios estejam envolvidas em práticas consideradas prejudiciais ou antiéticas (de acordo com a Política de Investimento Responsável, Anexo I); (iii) retorno ajustado ao risco; (iv) análise macroeconômica e vetores de crescimento da cidade; (v) capacidade de pagamento e execução do projeto; (vi) estrutura de garantias reais e fidejussórias (para os ativos de crédito); (vii) viabilidade econômica e financeira do produto e do projeto, com projeções e modelagens; e (viii) demonstrações financeiras.
- 2. Comitê de Investimentos:** O comitê avalia a viabilidade financeira e a adequação dos ativos às estratégias de alocação dos fundos. Participam desse processo: (i) a Diretoria de Gestão, que analisa a viabilidade financeira e o alinhamento com as estratégias de alocação e investimento dos fundos; e (ii) a Diretoria de Compliance, Risco e PLD-FT, que assegura o cumprimento da lista de exclusão do fundo e os riscos envolvidos.
- 3. Due Diligence:** Essa etapa envolve auditorias jurídicas, técnicas, da carteira de recebíveis, orçamentárias, contábeis, de negócios dos sócios e da matrícula do imóvel envolvido. Após a análise completa, são identificados tanto os pontos fortes, que podem gerar valor, quanto os pontos de atenção. Com base nesses resultados, ocorre uma nova validação da lista de exclusão e a decisão final sobre o investimento, ou não, no ativo.
- 4. Formalização jurídica e integralização/aquisição:** Nessa fase, formalizam-se os instrumentos jurídicos definitivos, contendo cláusulas suspensivas, resolutivas ou condições precedentes, que refletem os pontos levantados durante a due diligence. Além disso, caso necessário, são construídos planos de ação com mitigadores e responsáveis por sua execução.
- 5. Monitoramento:** Após o investimento, a Gestora monitora continuamente os ativos imobiliários para proteger os interesses dos cotistas, promover a



criação de valor no longo prazo e gerenciar riscos. São acompanhados os planos de ação e indicadores como: avanço das obras, evolução das vendas, carteira de recebíveis, contencioso, fiscalização de riscos socioambientais, interação com a comunidade local, conformidade trabalhista dos prestadores de serviços, engajamento contínuo com os empreendedores regionais, entre outros.

- 6. Desinvestimento:** Essa etapa marca o encerramento do investimento pelo fundo, com a sua saída do ativo, podendo ocorrer, por exemplo, de três maneiras: (i) recompra pelo sócio, em casos de descumprimento de cláusulas resolutivas contratuais, exigindo que o sócio adquira novamente a participação do fundo; (ii) venda do ativo no mercado secundário, caso surja uma oportunidade de ganho de capital; ou (iii) liquidação do investimento, quando o projeto atinge seu objetivo final, com a conclusão das obras do empreendimento, venda de todas as unidades e o recebimento do capital investido acrescido dos lucros da operação.

Para mais informações, acesse a [Política de Investimento Responsável](#) e o [Relatório de Stewardship](#), ambos disponíveis no site da TG Core Asset.



Matriz de Riscos – Equity

Nesta seção, serão abordados os principais riscos inerentes à atividade de desenvolvimento imobiliário e como esses riscos se manifestam de forma mais evidente em cada tipologia de empreendimento (loteamentos, incorporações verticais, multipropriedade, entre outros). Abaixo segue uma matriz de riscos inerentes ao desenvolvimento imobiliário:

Riscos inerentes à atividade imobiliária

Ambiental, legal, obras, localização, imagem, crédito e mercadológicos.

Riscos ambientais: 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. 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: questões jurídicas como alterações na legislação e mudanças nas regulamentações podem afetar diretamente a viabilidade de um projeto. Valem ser citados os riscos referentes à trâmites processuais individuais relativos à prefeituras, concessionárias de energia e saneamento básico. As equipes de Assessoria Jurídica e Projetos Técnicos trabalham visando evitar a materialização de tais riscos.

Riscos de obras: problemas durante o processo de construção que podem resultar em atrasos e custos adicionais, além da elevação do preço de matérias-primas acima do INCC, a depender de oscilações conjunturais macroeconômicas ou políticas. Podem ser resumidos como alterações frente ao projeto original, que podem gerar impactos no cronograma ou aumento nos custos de obras. Por envolver variáveis de tempo e custo, têm impacto direto na TIR do empreendimento.

Riscos de localização: Na atividade imobiliária, um dos principais pontos a ser analisado é a localização do empreendimento e como o contexto urbano daquela região poderá desenrolar durante o desenvolvimento do projeto.



Riscos de imagem: a atuação de empresas parcerias pode influenciar a reputação do empreendimento.

Riscos de crédito: relacionado à capacidade dos compradores finais de cumprir obrigações financeiras assumidas, abrangendo a possibilidade de inadimplência, o que impacta a saúde da carteira e o fluxo de recebimento de recursos provenientes dos imóveis vendidos.

Riscos mercadológicos: estão relacionados às flutuações no mercado imobiliário que impactam na demanda de imóveis. Além disso, há também o risco de rejeição do projeto imobiliário, podendo ser necessárias alterações de escopo acarretando em atrasos e novos custos. Resumindo, o risco de mercado pode ser caracterizado por: (i) velocidade de vendas; e (ii) frequência de distratos (% de giro de carteira).

Como esses riscos mais são evidenciados em cada tipologia?

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 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, por exemplo, 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, no geral, os bancos não financiam a aquisição de lotes e, por isso, o desenvolvedor passa a assumir esse 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: no caso da incorporação vertical, a margem dos projetos é, em geral, menor que os loteamentos, o capital é mais intensivo e o ciclo do projeto é menor devido à existência do desligamento bancário (ver glossário). Nesse contexto, os principais riscos dessa tipologia são: (i) risco de obra, que podem ocasionar em atrasos e aumento nos custos; (ii) risco de financiamento, ligado à dificuldade em garantir financiamento à produção adequado para a construção do empreendimento, devido a restrições de crédito, taxas de juros elevadas e condições econômicas adversas, o que pode resultar em uma exposição de caixa maior do que o inicialmente planejado; (iii) risco do atraso no desligamento bancário, que está associado à acessibilidade dos compradores finais ao crédito bancário, o que pode estar ligado tanto à disponibilidade de crédito quanto à elevação do custo do crédito devido a elevações nas taxas de juros.



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.

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.

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 dos shoppings 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.



Matriz de riscos – Crédito

Para esse tipo de estrutura, como a maior parte dos CRIs investidos pelo Fundo são estruturados com o fim de financiar parte da obra de um empreendimento residencial e/ou antecipar um fluxo de recebíveis de um empreendimento imobiliário, os riscos são, em sua maioria, os mesmos elencados anteriormente, entretanto, possuem intensidade diferente dado que o Fundo não está na ponta de sócio na SPE, e sim de credor e, por isso, há uma série de garantias adicionais.

Abaixo segue a matriz elaborada pela Gestora, considerando os principais riscos inerentes às operações de crédito.

Obras, mercadológico, crédito e minoritário.

Riscos de obras e mercadológicos: a lógica segue a mesma que a dos ativos de *equity*, com a diferença que, nesse caso, o Fundo, por não ser sócio na SPE, não é o responsável por lidar diretamente com a execução das atividades, dessa forma, no limite do razoável, um possível atraso no cronograma de obras ou mesmo a elevação dos custos do orçamento, a velocidade de vendas e o desligamento bancário, não afetam a rentabilidade do ativo no Fundo. Entretanto, é de interesse da Gestão de que tudo caminhe conforme o esperado, pois em caso de problemas excessivos nos pontos citados, poderá haver deterioração da carteira do empreendimento e também da imagem do mesmo, o que pode resultar em dificuldade no pagamento da PMT (ver glossário) e do Fundo em receber de volta o capital emprestado. Dessa forma, a Gestão atua de forma próxima e constante no monitoramento, junto ao empreendedor, das obras, vendas e carteira de recebíveis e consegue exigir que providências sejam tomadas, muitas vezes, antes da ocorrência de um problema grave acontecer, assim como é realizado nas operações de *equity*.

Riscos de crédito: nada mais é do que o risco de não recebimento dos valores emprestados. Em linha com o que ocorre com os ativos de *equity*, a diferença, nesse caso, é que, caso haja materialização do risco de crédito dos compradores finais de imóveis, o devedor do CRI (normalmente a SPE desenvolvedora do empreendimento), é responsável por realizar aportes para que a PMT seja paga e, além disso, normalmente há garantias pactuadas que poderão ser acionadas em caso do fluxo proveniente dos imóveis vendidos não seja o suficiente para pagamento da PMT, como coobrigação da incorporadora sócia da SPE desenvolvedora e/ou aval dos sócios na pessoa física.



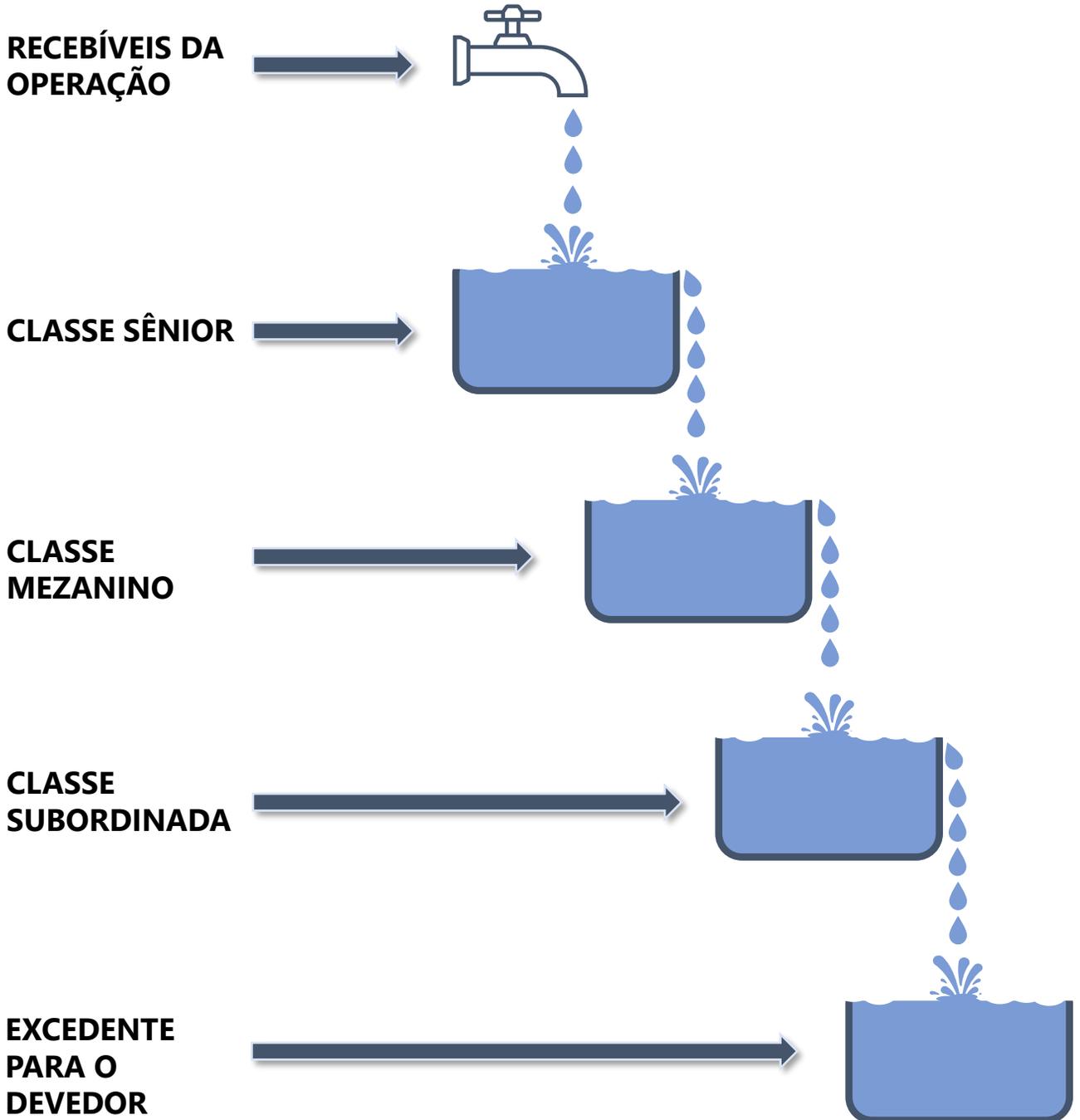
Ainda associado ao risco de crédito, há também o risco de insolvência da incorporadora sócia da SPE desenvolvedora. Nesse caso, a incorporadora pode não mais conseguir seguir com o desenvolvimento do empreendimento. Um dos mitigadores desse risco é a garantia comumente acordada de alienação fiduciária de quotas da SPE desenvolvedora, assim, caso acionada, o Fundo se torna sócio da SPE e não mais credor.

Risco de minoritário: quando o investidor é detentor de uma pequena parcela dos CRIs tem uma influência limitada nas decisões tomadas durante as assembleias. O maior mitigador desse risco é possuir a maior parcela dos CRIs em circulação, ou seja, ser majoritário. No caso do TG Ativo Real, o Fundo (ou a Gestora por meio de outros fundos geridos) é majoritário na grande maioria dos CRIs.

Garantias

Em complemento, uma distinção significativa entre as operações de *equity* e as operações de crédito é a existência de garantias nas operações de crédito. Exemplo de garantias usualmente pactuadas são: (i) alienação fiduciária do imóvel e/ou das quotas da SPE desenvolvedora; (ii) cessão fiduciária do fluxo decorrente das vendas atuais e futuras; (iii) aval dos sócios na PF e PJ; (iv) fundo de obra; e (v) fundo de reserva. Uma abordagem eficaz para avaliar essas garantias é considerar os indicadores de garantia, são eles: (i) Razão de Fluxo Mensal (RFM), que indica a relação entre o valor recebido pelo empreendimento e o montante a ser pago aos credores, esse indicador acima de 100% indica que o fluxo de recebíveis do próprio empreendimento está sendo o suficiente para pagar toda parcela devida aos credores, com isso, quanto maior o indicador, melhor; (ii) Razão de Saldo Devedor (RSD), representando a relação entre o fluxo futuro dos contratos elegíveis do empreendimento trazido a valor presente pelo saldo devedor do CRI, esse indicador acima de 100% indica que o valor a ser recebido pela principal fonte de recursos que fará frente ao pagamento das parcelas aos credores é maior do que o saldo devedor atual do CRI, ou seja, novamente, quanto maior melhor; e (iii) Loan to Value (LTV), que representa a relação entre o saldo devedor do CRI e o valor de suas garantias, nesse caso, no valor das garantias se considera tanto o fluxo dos contratos adimplentes, como na RSD, mas também o fluxo dos contratos inadimplentes e o estoque do empreendimento, ambos com um deságio de 30%, assim, para esse indicador, quanto menor melhor. Além disso, em algumas operações há também diferentes níveis de prioridade no recebimento da dívida, podendo ser: (i) sênior, série que possui a maior prioridade de recebimento; (ii) mezanino, série que possui prioridade intermediária; e (iii) subordinada júnior, série que possui a menor prioridade de recebimento dentre elas.

Para um melhor entendimento a respeito das prioridades de pagamento em relação às diferentes classes de um CRI, segue ilustração abaixo:





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 a valor presente pela taxa dos contratos de compra e venda das unidades já vendidas somado ao 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 a receita e os custos/despesas.



Para corrigir essas possíveis distorções contábeis utiliza-se o conceito contábil de *Percentage of Completion* ("PoC"). O PoC é uma medida que indica em que estágio um projeto de construção está em relação à sua conclusão total. É expresso como um percentual do orçamento total planejado, ou seja, é a relação entre o valor já investido no projeto e o orçamento total. 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:

Ativo = [Σ (Valor presente dos recebíveis de cada contrato de compra e venda de unidade imobiliária trazido a valor presente pela taxa de correção pactuada no contrato) * % PoC] + 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 já contratados 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:

Valor Patrimonial ativo de *equity* = {[Σ (Valor presente dos recebíveis de cada contrato de compra e venda de unidade imobiliária trazido a valor presente pela taxa de correção pactuada no contrato) * % PoC] + Estoque – Passivo } * 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 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. Para que fique mais claro, vamos a um exemplo hipotético. Suponha que a cota patrimonial do fechamento do último exercício contábil seja de R\$100,00 (nesse exemplo, essa foi a cota utilizada para apuração da performance do ano anterior). Nesse período hipotético, vamos supor que a valorização patrimonial do Fundo tenha sido de +R\$5,00 e que foi distribuído aos cotistas R\$15,00. Dessa forma, a cota bruta de performance é de R\$120,00 ($100+5+15$). Nesse mesmo período hipotético, o CDI apurado foi de 10%. Assim, a cota inicial corrigida pelo benchmark resulta em R\$110,00 ($100*1,10$). Dessa forma, o alpha (retorno excedente sobre o benchmark, que é o CDI) gerado por esse fundo foi de R\$10,00 ($120 - 110$). Logo, a performance apurada nesse exemplo é de R\$3,00 ($30%*10$).

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. Importante ressaltar que é obrigatório que a reavaliação ocorra em periodicidade mínima anual.



Glossário

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).
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.
Equity:	Para o significado atribuído neste relatório, trata-se da modalidade de investimento no qual o fundo adquire participação societária no empreendimento imobiliário.
Multipropriedade:	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 compram parte do imóvel, e com isso, podem usar a propriedade por um determinado período de tempo, geralmente em um sistema de calendário rotativo.
INCC:	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.
Loan to Value (LTV):	Representa quanto a operação tem de saldo devedor frente ao valor total das garantias pactuadas, na qual $LTV = \frac{SDL}{(VPe + (VPi + VGV \text{ do estoque}) * 0,7)}$. Saldo Devedor Líquido (SDL): Diferença entre o Saldo Devedor da operação e o Fundo de Reserva. Valor Presente dos Elegíveis (VPe): Somatório do fluxo dos contratos elegíveis trazidos à valor presente. Valor presente dos inelegíveis (VPi): Somatório do fluxo dos contratos inelegíveis trazidos à valor presente.



MoU: Sigla em inglês para *Memorandum of Understanding*. É um contrato preliminar não vinculante entre as partes, no qual os termos acordados para o negócio estão claramente expressos.

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, *payment*, representa o valor da parcela de um empréstimo (amortização + juros).

PoC: Sigla em inglês para *Percentage of Completion*, medida que indica em que estágio um projeto de construção está em relação à sua conclusão total. É expresso como um percentual do orçamento total planejado, ou seja, é a relação entre o valor já investido no projeto e o orçamento total. Dessa forma, o reconhecimento de receitas é realizado à medida que ocorrem os desembolsos necessários à execução das obras. Visa corrigir as distorções contábeis inerentes a empreendimentos imobiliários em que, geralmente, o início das vendas dá se anteriormente aos desembolsos para o desenvolvimento.

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.

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.

Triângulo Mineiro: Região geográfica localizada no estado de Minas Gerais. É delimitada pelos rios Grande, Paranaíba e Sapucaí, formando uma área triangular que dá nome à região. Essa área é conhecida por sua importância econômica e agrícola. É uma das regiões mais produtivas do estado de Minas Gerais, com destaque para a produção agrícola, pecuária e agroindustrial. Além disso, o Triângulo Mineiro abriga importantes centros urbanos, como Uberlândia, Uberaba e Ituiutaba, que são importantes polos comerciais, industriais e educacionais na região.

Valor Presente: Conceito financeiro que representa o valor atual de um fluxo de caixa futuro, descontado a uma taxa de juros apropriada.



VGv:	Valor Geral de Vendas. Representa a soma do preço de venda de todos os imóveis que compõem um projeto imobiliário.
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%.
Desligamento bancário:	etapa em que o comprador final encerra seu financiamento com o incorporador e passa a se financiar com um banco, que repassa o valor financiado à vista para o empreendedor, via de regra uma Sociedade de Propósito Específico, SPE, em que o Fundo é sócio.



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)