



TGAR11

Release de Resultados
TG Ativo Real

3T23





Sumário

1. Descrição -----	03
2. Highlights -----	03
3. Big Numbers -----	04
4. Mensagem da Gestão -----	05
5. Tese do Fundo -----	07
6. Resultados Consolidados de Equity -----	10
6.1 Lançamentos -----	11
6.2 Vendas -----	14
6.3 Obras-----	18
7. Portfólio - Crédito-----	20
8. Relatório de Riscos -----	21
9. Apêndice Metodológico-----	30
8.1 Estrutura de Governança e Controle -----	30
8.2 Matriz de riscos -----	33
8.3 Precificação de ativos -----	37
8.4 Apuração da Taxa de Performance -----	41
10. Relatório ESG -----	42
11. 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 3º trimestre do exercício de 2023 (3T23).

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

▶ **163 ativos** (82.081 unidades imobiliárias)

▶ **1,58 Bi** de Patrimônio Líquido

▶ Atuação em **23 estados brasileiros**

▶ **118.820 cotistas**

Highlights do Trimestre

▶ **R\$ 412 milhões** de VGV vendido

▶ **+2.900** unidades comercializadas

▶ **R\$ 83 milhões** de VGV lançado





Big Numbers

Consolidado

R\$ 13,26 Bi
VGV total

R\$ 7,75 Bi
VGV %TGAR

Lançados Entregues

VGV | TOTAL **R\$ 6,41 Bi**
TGAR11 **R\$ 2,54 Bi**

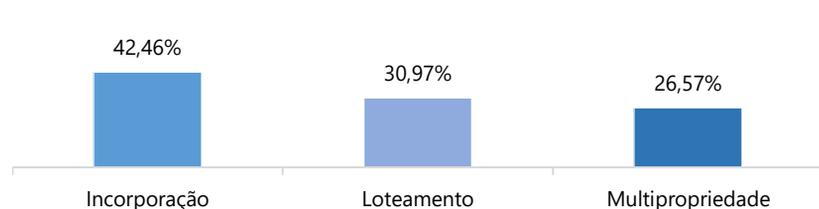
VGV Estoque Entregue (% TGAR)



Lançados em Desenvolvimento

VGV | TOTAL **R\$ 4,11 Bi**
TGAR11 **R\$ 2,77 Bi**

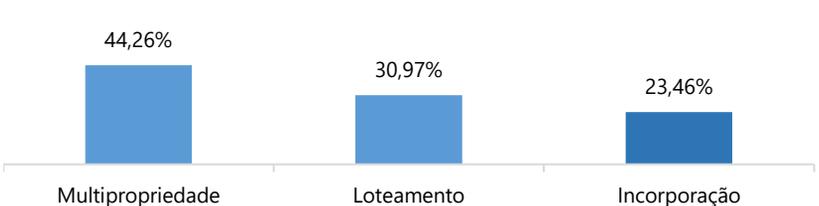
VGV Estoque em Desenvolvimento (% TGAR)



Landbank

VGV | TOTAL **R\$ 2,74 Bi**
TGAR11 **R\$ 2,44 Bi**

VGV Potencial Estoque em Landbank (% TGAR)





Mensagem da Gestão

Prezados investidores,

É com imensa satisfação que a TG Core Asset apresenta os resultados consolidados do Fundo de Investimento Imobiliário TG Ativo Real referentes ao 3º trimestre de 2023.

No terceiro trimestre de 2023, o TG Ativo Real manteve a trajetória de excelentes resultados. Destacamos o lançamento do empreendimento Mood Clube House, uma incorporação vertical situada em Goiânia (GO). O projeto, composto por 232 unidades, possui um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 89,27 milhões.

Apesar do número de lançamentos ser inferior aos dois últimos trimestres, vale destacar que a Gestão priorizou a execução de obras e a venda de estoque dos empreendimentos. Essa abordagem contribuiu de forma significativa para o fluxo de comercialização de unidades imobiliárias, especialmente para o empreendimento mencionado anteriormente, que registrou a venda de mais de 70% das suas unidades no mês de lançamento e encerrou o trimestre com mais de 95% das unidades vendidas.

No consolidado do trimestre, foram comercializadas mais de 2.900 unidades, o que representou um VGV vendido de R\$ 412,25 milhões (R\$ 273,78 milhões referentes à participação do Fundo), representando um crescimento de 4,74% em comparação ao trimestre imediatamente anterior e 12,98% em comparação ao mesmo período do ano passado, considerando apenas a participação do TG Ativo Real.

Em relação às vendas por tipologia, é relevante destacar o desempenho significativo da classe de incorporação, a qual respondeu por 46,78% das vendas no período, seguida pela classe de loteamento, que representou 23,92% das comercializações. No que tange às vendas por região, o estado de Goiás liderou, respondendo por 45,78% das comercializações, seguido pelos estados do Pará e São Paulo, contribuindo com 24,56% e 6,18%, respectivamente. Esses dados refletem a atuação estratégica 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.



No que diz respeito à carteira, o Fundo encerrou o terceiro trimestre com R\$ 13,26 bilhões de VGV total, considerando também o VGV potencial dos empreendimentos em estágio de *landbank*, sendo R\$ 7,75 bilhões referentes à participação do Fundo. Adicionalmente, ao considerar o fluxo total de unidades já comercializadas, o valor da carteira a receber, trazido a valor presente pela mesma taxa dos contratos, encerrou o trimestre totalizando R\$ 1,80 bilhão.

No que diz respeito ao montante aportado em obras, no 3º trimestre, foram aportados R\$ 91,97 milhões para o desenvolvimento das obras dos empreendimentos do portfólio, sendo a maior parte destinada para a classe de incorporação, ativos que necessitam de maior volume de aporte na fase inicial dos projetos. 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.

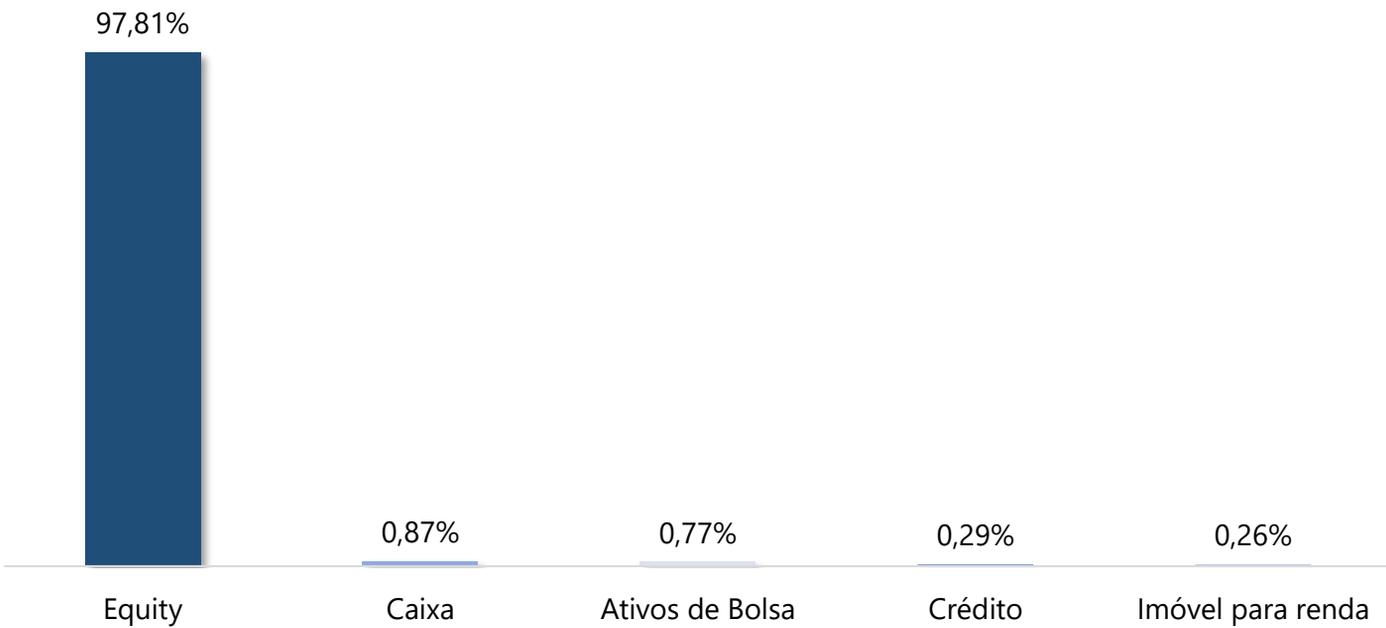
Agradecemos a confiança em nós depositada pelos mais de 120 mil cotistas do FII TG Ativo Real.

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 setembro de 2023, o portfólio do Fundo era composto pelas seguintes classes de ativos:

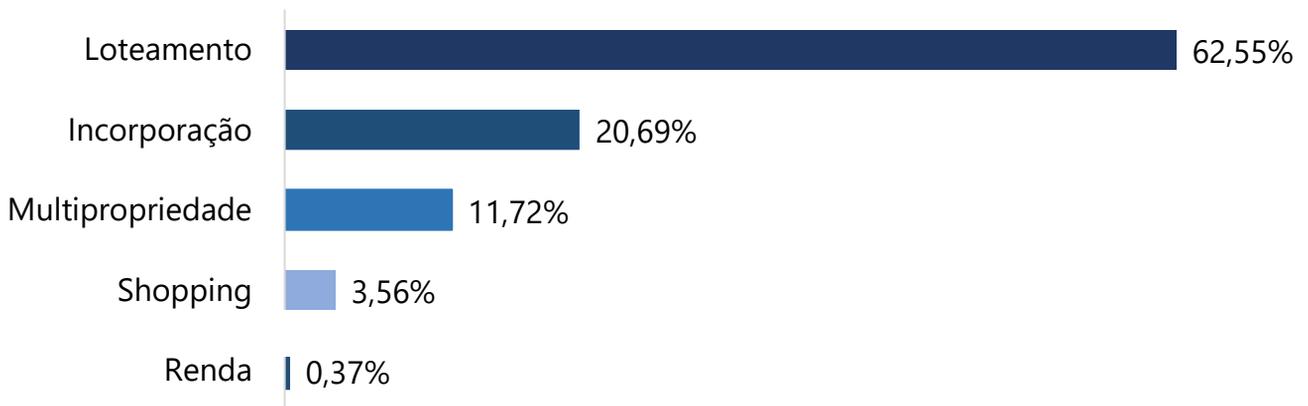
Classes de Ativos Investidos (% do PL em 09/23)



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”.

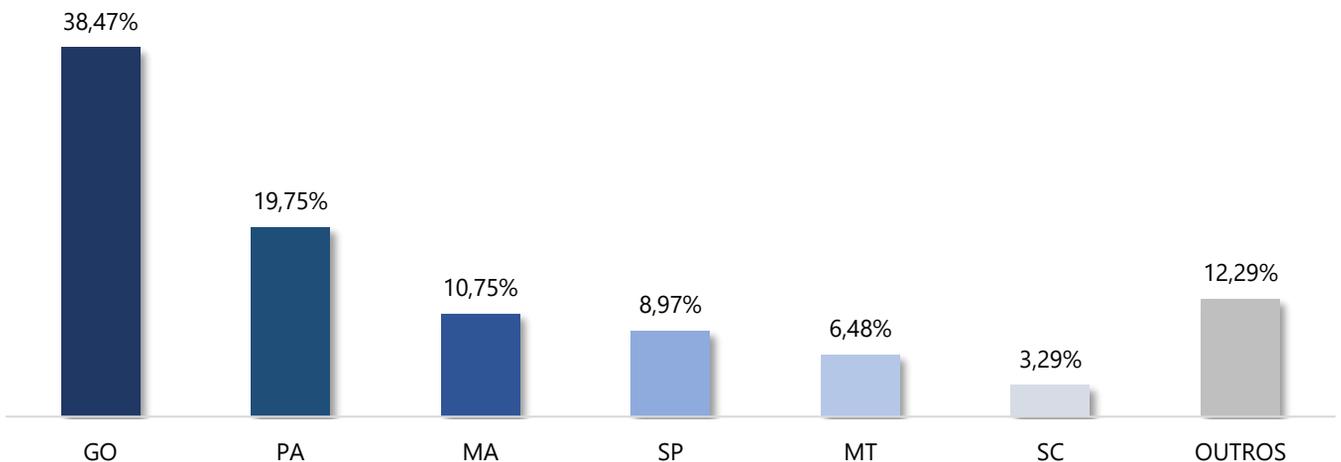
Diversificação do Portfólio de Equity (09/23)



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 101 municípios de 23 estados brasileiros, sendo as regiões descritas no parágrafo anterior responsáveis por, aproximadamente, 70% do PL.

Diversificação Geográfica (% do PL em 09/23)





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	1,45%	0,51%	3,19%	0,77%	0,00%	5,92%
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	20,36	7,18	44,94	10,88	0	83,36
Quant. Empreendimentos	9	2	6	3	0	20
VGV Potencial Projetos (R\$)	456,97	495,83	692,95	1.089,64	n.a.	2.735,39
VGV Potencial Projetos % TGAR ² (R\$)	308,18	446,25	647,42	1.034,53	n.a.	2.436,38
Lançados em Desenvolvimento (em obras) - % do PL de equity	20,60%	3,87%	18,76%	11,45%	0,00%	54,69%
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	290,25	54,53	264,27	161,29	0	770,34
Quant. Empreendimentos	14	4	25	1	0	44
Quant. Unidades Total	14.904	2.783	4.996	12.570	n.a.	35.253
VGV Total Projetos (R\$)	1.016,28	1.457,05	1.954,56	649,72	n.a.	5.077,62
VGV Total % TGAR ² (R\$)	765,51	424,33	1.194,55	607,62	n.a.	2.992,01
VGV Vendido % TGAR ² (R\$)	429,99	128,57	602,93	343,75	n.a.	1.505,24
Valor Presente Carteira Vendida a Receber % TGAR ² (R\$)	439,18	46,85	530,58	118,71	n.a.	1.135,32
VGV Estoque % TGAR ² (R\$)	335,52	295,76	591,62	263,87	n.a.	1.486,76
Obras Total (R\$)	219,82	322,12	1.148,08	138,46	n.a.	1.828,47
Obras Remanescentes (R\$)	78,39	227,68	789,56	55,16	n.a.	1.150,79
Obras Remanescentes (R\$) %TGAR ²	67,72	71,28	473,98	51,58	n.a.	664,56
Lançados Entregues (obras concluídas) - % do PL de equity	25,90%	7,24%	2,18%	0,00%	4,08%	39,40%
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	364,79	102,03	30,65	0,00	57,49	554,95
Quant. Empreendimentos	46	33	9	0	1	89
Quant. Unidades Total	30.470	14.686	802	0	n.a.	45.958
VGV Total Projetos (R\$)	2.026,65	2.420,67	994,87	0,00	n.a.	5.442,19
VGV Total % TGAR ² (R\$)	822,73	884,62	611,88	0,00	n.a.	2.319,23
VGV Vendido % TGAR ² (R\$)	657,91	575,65	536,04	0,00	n.a.	1.769,59
Valor Presente Carteira Vendida a Receber % TGAR ² (R\$)	430,13	195,46	40,74	0,00	n.a.	666,33
VGV Estoque % TGAR ² (R\$)	164,83	308,97	75,84	0,00	n.a.	549,64
Valores Consolidados - % do PL de equity	47,95%	11,62%	24,13%	12,22%	4,08%	100%
Valor Patrimonial MEP ¹ (R\$)	675,40	163,74	339,86	172,17	57,49	1.408,66
Quant. Empreendimentos	69	39	40	4	1	153
Quant. Unidades Total	45.374	17.469	5.798	12.570	n.a.	81.211
VGV Total/Potencial Projetos	3.499,90	4.373,55	3.642,38	1.739,36	n.a.	13.255,20
VGV Total % TGAR ² (R\$)	1.896,42	1.755,20	2.453,84	1.642,15	n.a.	7.747,61
VGV Vendido % TGAR ² Total (R\$)	1.087,90	704,22	1.138,97	343,75	n.a.	3.274,83
VGV Estoque % TGAR ² Total (R\$)	500,34	604,73	667,46	263,87	n.a.	2.036,40
VGV Potencial % TGAR ² Total (R\$)	308,18	446,25	647,42	1.034,53	n.a.	2.436,38
Valor Presente Carteira Vendida a receber % TGAR ² (R\$)	869,31	242,31	571,33	118,71	n.a.	1.801,66

*Valores monetários em milhões de reais.

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

²Valores referentes somente à participação do Fundo.



Lançamentos

Conforme poderá ser notado abaixo nas seções “Lançamentos” e “Vendas”, no terceiro trimestre 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, em linha com os trimestres anteriores. 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 1 empreendimento no 3T23 conforme abaixo exposto.

Lançamento no 3T23



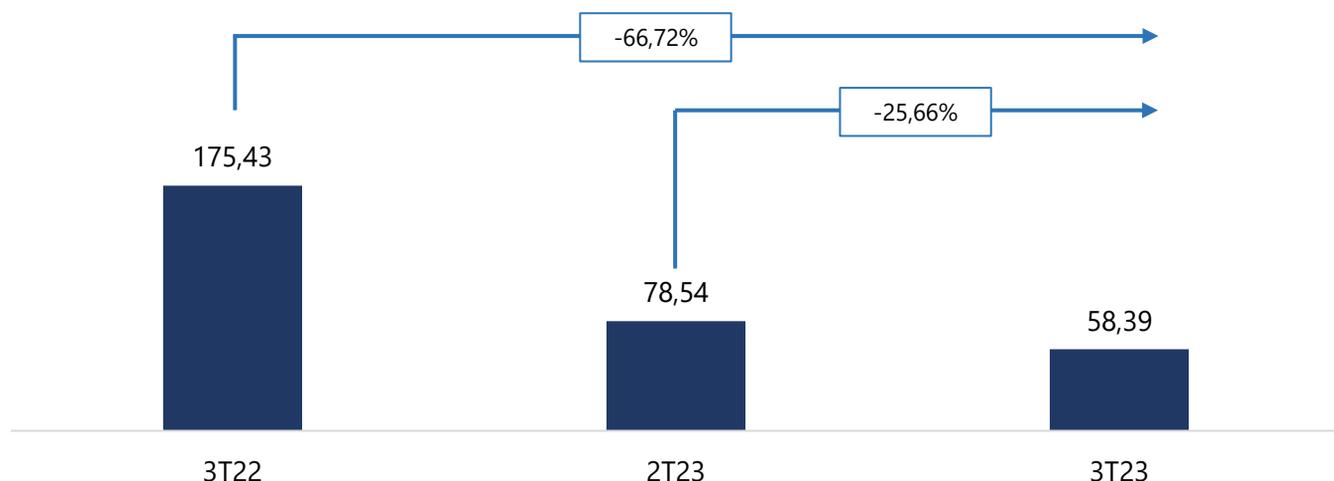
O Mood Clube House é uma incorporação vertical localizada em Aparecida de Goiânia (GO). O empreendimento é composto por 2 torres contemplando 232 unidades, com área privativa de 23.139,49 m², e VGV de R\$ 89,27 milhões (R\$ 58,39 milhões considerando a participação do Fundo). O lançamento do empreendimento foi um sucesso, tendo mais de 70% das unidades comercializadas no mês de lançamento. Ao final do mês de setembro, o empreendimento estava com mais de 90% das unidades comercializadas. Em relação ao resultado do empreendimento, a incorporação possui uma Taxa Interna de Retorno (TIR) estimada de 2,25% a.m., ou, em termos anualizados de 30,60%.

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



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 a redução foi de 25,66%.

VGV Lançado % TGAR (R\$ milhões)



Conforme mencionado anteriormente, no terceiro trimestre de 2023, a gestão focou os esforços na comercialização de unidades em estoque, aproveitando o momento de mercado. 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 20 empreendimentos na fase de *landbank* para serem lançados nos próximos trimestres. Juntos, esses ativos representam R\$ 2,44 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	3T23	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2T23	1	54,35	39,13	879,64	61.783	172
	3T22	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2023	1	54,35	39,13	n.a.	61783	172
	3T23 x 2T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	3T23 x 3T22	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Condomínio Fechado	3T23	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2T23	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	3T22	1	108,05	54,02	640,45	168.708	435
	2023	0	0,00	0,00	n.a.	0	0
	3T23 x 2T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	3T23 x 3T22	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Incorporação Vertical	3T23	1	83,42	58,39	6.511,40	12.811	232
	2T23	1	79,30	39,41	5.296,45	14.973	260
	3T22	2	201,04	121,40	5.789,73	34.724	454
	2023	4	327,38	214,91	5.994,05	54.618	800
	3T23 x 2T23	0,00%	5,19%	48,15%	22,94%	-14,44%	-10,77%
	3T23 x 3T22	-50,00%	-58,51%	-51,90%	12,46%	-63,11%	-48,90%
Multipropriedade	3T23	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2T23	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	3T22	0	0,00	0,00	0,00	0	0
	2023	0	0,00	0,00	n.a.	0	0
	3T23 x 2T23	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	3T23 x 3T22	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Total	3T23	1	83,42	58,39	n.a.	12.811	232
	2T23	2	133,65	78,54	n.a.	76.756	432
	3T22	3	309,09	175,42	n.a.	203.432	889
	2023	5	381,73	254,04	n.a.	116.401	972
	3T23 x 2T23	-50,00%	-37,59%	-25,66%	n.a.	-83,31%	-46,30%
	3T23 x 3T22	-66,67%	-73,01%	-66,71%	n.a.	-93,70%	-73,90%

*Valores monetários em milhões de reais.

¹Valores referentes somente a participação do Fundo.

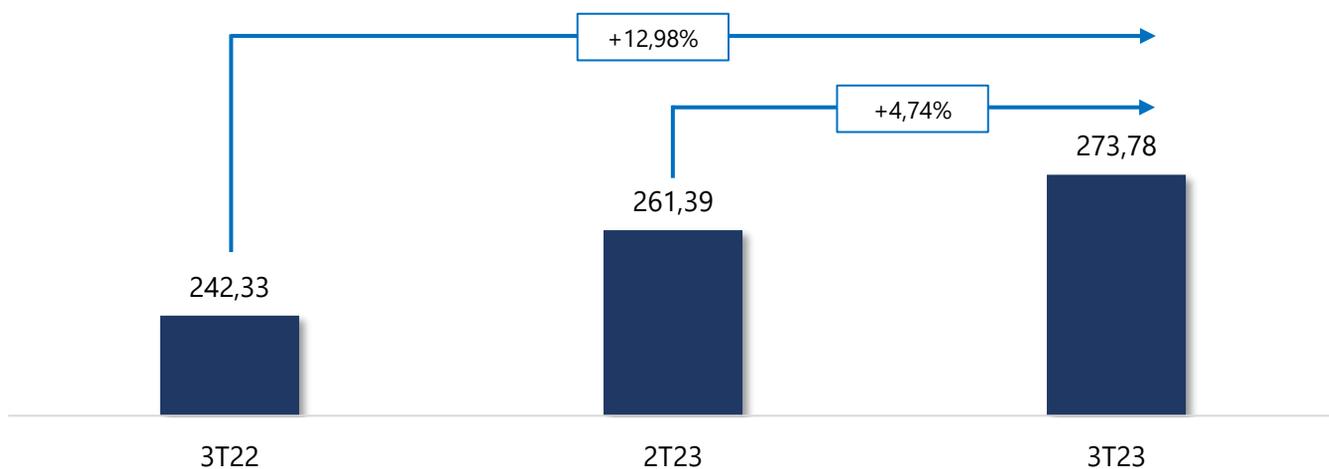


Vendas

No 3T23 o TG Ativo Real seguiu apresentando um desempenho crescente em relação ao fluxo de comercialização. No consolidado trimestral, foram comercializadas mais de 2.900 unidades, o que somou um VGV vendido de R\$ 412,25 milhões (R\$ 273,78 milhões referente à participação do Fundo).

Levando em consideração apenas a participação do Fundo nos projetos, os valores apurados neste trimestre representam uma elevação de 4,74% em comparação ao período anterior e 12,98% quando comparado ao mesmo trimestre do ano anterior.

VGV Vendido % TGAR (R\$ milhões)



Com foco destinado para a comercialização de unidades, aliado a estratégias eficientes de comercialização, o desempenho de vendas atendeu às projeções da Gestora, principalmente, pela retração no volume de lançamentos pontuado anteriormente, o que vem acontecendo desde o primeiro trimestre do ano, e não impactou na velocidade de vendas. Em relação às estratégias implementadas, vale destacar alguns pontos que estão sendo realizados desde o primeiro trimestre deste ano, tais como:

- i. Condições de compra facilitadas: foram oferecidas condições especiais, como entrada facilitada e flexibilidade nos pagamentos, tornando o processo de compra mais atrativo e acessível;
- ii. 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 para estimular o desempenho e atingimento das metas;



iii. Assinatura digital dos contratos de compra, facilitando e agilizando o processo de comercialização.

A seguir são apresentados os resultados 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	3T23	108,63	65,48	472	1.015
	2T23	71,99	59,82	266	934
	3T22	74,44	52,33	267	985
	2023	270,28	185,69	349	3.113
	3T23 x 2T23	50,90%	9,46%	77,79%	8,67%
	3T23 x 3T22	45,92%	25,14%	76,55%	3,05%
Condomínio Fechado	3T23	42,75	20,22	1.285	132
	2T23	17,43	15,74	1.084	95
	3T22	80,86	27,06	525	163
	2023	100,53	51,15	906	320
	3T23 x 2T23	145,24%	28,48%	18,48%	38,95%
	3T23 x 3T22	-47,13%	-25,27%	144,58%	-19,02%
Incorporação Vertical	3T23	196,72	128,08	6.622	521
	2T23	103,41	100,05	7.828	217
	3T22	118,19	69,37	5.789	290
	2023	476,22	321,95	7.326	1.056
	3T23 x 2T23	90,23%	28,01%	-15,41%	140,09%
	3T23 x 3T22	66,44%	84,63%	30,39%	79,66%
Multipropriedade	3T23	64,16	60,00	30.469	1.251
	2T23	115,21	85,78	42.254	1.890
	3T22	171,66	93,57	28.533	2.623
	2023	317,77	219,46	36.823	5.678
	3T23 x 2T23	-44,31%	-30,05%	-27,89%	-33,81%
	3T23 x 3T22	-62,62%	-35,88%	6,79%	-52,31%
Total	3T23	412,25	273,78	n.a.	2.919
	2T23	308,04	261,39	n.a.	3.136
	3T22	445,15	242,33	n.a.	4.061
	2023	1.164,80	778,25	n.a.	10.167
	3T23 x 2T23	33,83%	4,74%	n.a.	-6,92%
	3T23 x 3T22	-7,39%	12,98%	n.a.	-28,12%

*Valores monetários em milhões de reais.

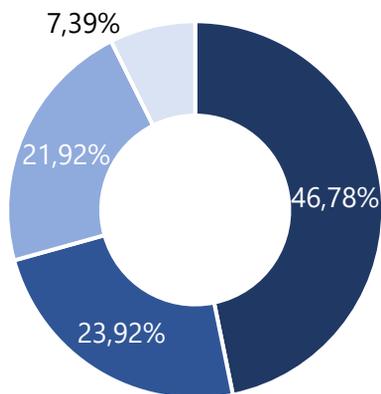
¹Valores referentes somente a participação do Fundo.



Conforme apresentado na tabela da página anterior, em termos anuais (3º trimestre de 2023 versus o mesmo período de 2022), merecem destaque as tipologias: incorporação, com alta de 84,63% no VGV vendido %TGAR, bem como loteamento aberto, com elevação de 25,14%. Em termos absolutos, é possível constatar que o maior volume de vendas provém da tipologia de incorporação vertical, totalizando R\$ 128,08 milhões de VGV vendido (%TGAR).

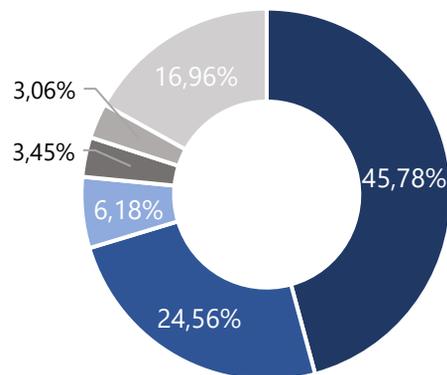
No que tange à distribuição geográfica do VGV vendido, conforme ilustrado no gráfico abaixo e à direita, observa-se uma clara correlação com o *breakdown* do PL de *equity* por estado (dado apresentado na página 8).

VGV vendido por tipologia (% TGAR11)



- Incorporação
- Loteamento Aberto
- Multipropriedade
- Condomínio Fechado

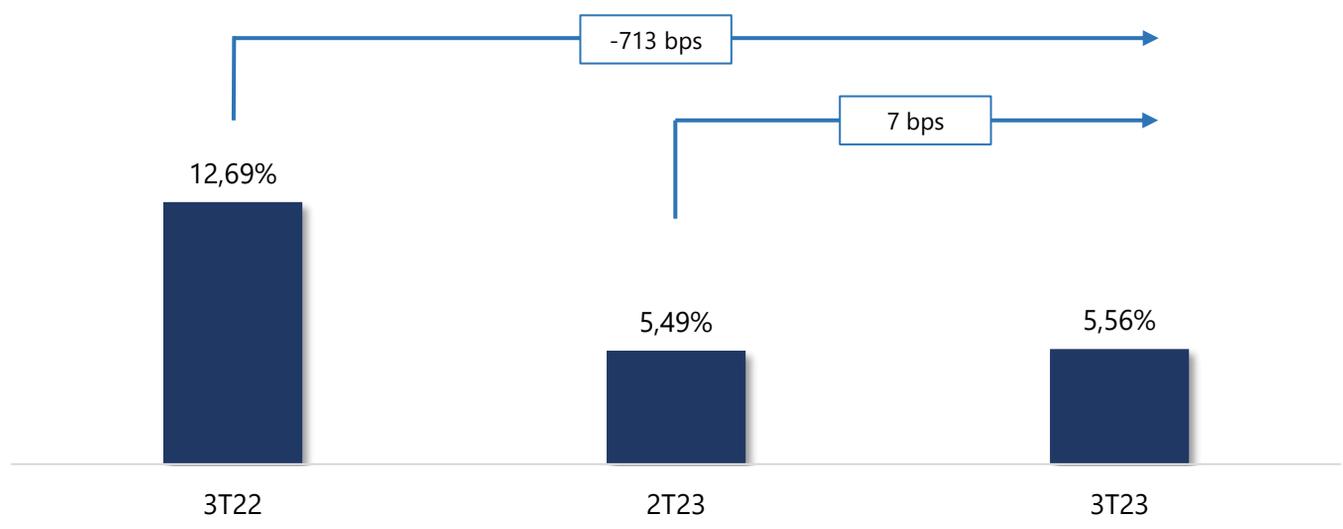
VGV vendido por estado (% TGAR11)



- GO
- PA
- SP
- MT
- MA
- OUTROS

Por fim, o índice de vendas sobre oferta (VSO) apurado no 3T23 ficou praticamente estável com relação ao trimestre imediatamente anterior. O valor apurado foi de 5,56%, contra 5,49% no 2T23. Em comparação com o mesmo período do ano anterior, houve redução de 713 bps. Essa redução pode ser atribuída, principalmente, ao movimento de distrato de contratos com mais de 6 parcelas em atraso, o que faz com que haja um giro de carteira nos empreendimentos do Fundo. 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

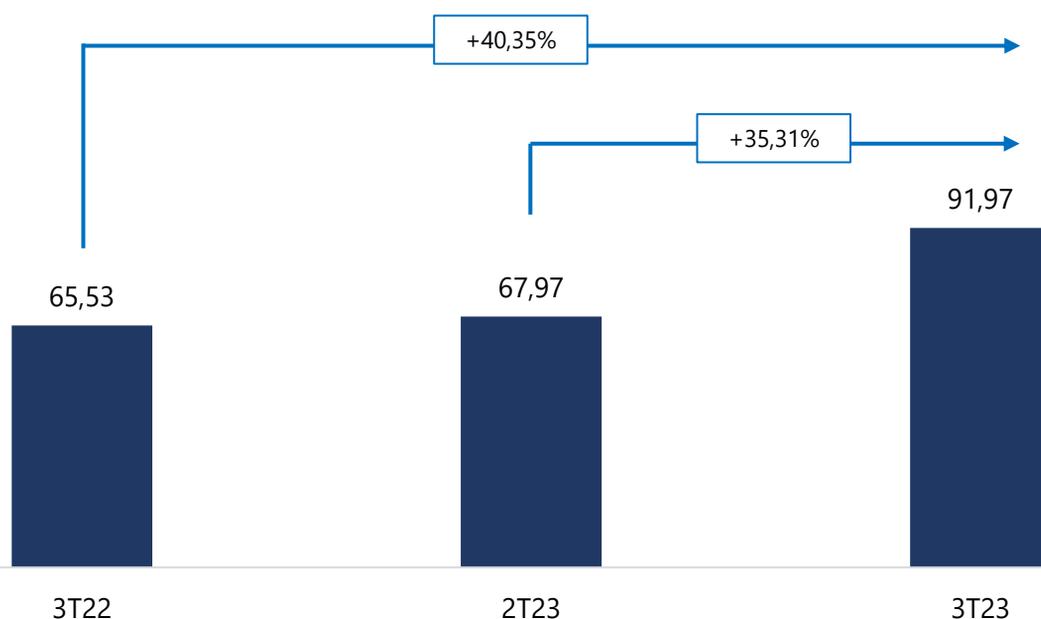




Obras

No 3T23, o Fundo aportou R\$ 91,97 milhões nas obras de empreendimentos do portfólio, montante que representa um acréscimo de 35,31% em relação ao valor aportado no segundo trimestre (R\$ 67,97 milhões). Levando em consideração o mesmo período do ano anterior, houve aumento percentual de 40,35% (R\$ 65,53 milhões).

Obras Executadas % TGAR (R\$ milhões)



No terceiro trimestre de 2023, a maior parte dos aportes em obras foi destinado para a 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 5 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 executadas %TGAR (R\$) ¹	Obras a serem executadas (R\$)	Obras a serem executadas %TGAR (R\$) ¹
Loteamento aberto	3T23	22,35	19,45	93,14	71,81
	2T23	8,61	7,42	92,39	72,63
	3T22	12,77	10,83	99,33	81,38
	2023	40,57	34,18	n.a.	n.a.
	3T23 x 2T23	159,45%	162,18%	0,81%	-1,12%
	3T23 x 3T22	75,03%	79,59%	-6,23%	-11,75%
Condomínio Fechado	3T23	24,17	9,45	292,52	127,18
	2T23	19,62	7,80	265,45	83,02
	3T22	10,57	3,36	61,45	34,98
	2023	63,50	25,15	n.a.	n.a.
	3T23 x 2T23	23,16%	21,24%	10,19%	53,18%
	3T23 x 3T22	128,62%	181,36%	376,02%	263,57%
Incorporação Vertical	3T23	91,24	56,51	822,60	504,76
	2T23	75,85	44,61	828,52	499,01
	3T22	71,73	44,49	801,34	432,50
	2023	231,05	137,19	n.a.	n.a.
	3T23 x 2T23	20,30%	26,66%	-0,71%	1,15%
	3T23 x 3T22	27,20%	27,01%	2,65%	16,71%
Multipropriedade	3T23	7,01	6,56	55,16	51,58
	2T23	8,62	8,14	119,46	113,18
	3T22	8,66	6,85	252,54	252,54
	2023	24,20	21,76	n.a.	n.a.
	3T23 x 2T23	-18,65%	-19,42%	-53,83%	-54,42%
	3T23 x 3T22	-19,01%	-4,25%	-78,16%	-79,57%
Total	3T23	144,77	91,97	1.263,41	755,33
	2T23	112,70	67,97	1.305,82	767,84
	3T22	103,73	65,53	1214,66	801,40
	2023	359,32	218,28	n.a.	n.a.
	3T23 x 2T23	28,46%	35,31%	-3,25%	-1,63%
	3T23 x 3T22	39,57%	40,35%	4,01%	-5,75%

*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, os quais podem abarcar diversas tipologias, como loteamentos, incorporações residenciais, multipropriedades e logístico.

Ao longo do trimestre a carteira de crédito foi sistematicamente reduzida de modo a contribuir com alocações nas classes de *equity*, estratégia *core* do Fundo. Dessa forma, em set/23 o TG Ativo Real possuía apenas 2 operações de crédito imobiliário, o equivalente a uma representatividade no PL de 0,30%.

Mesmo com a participação ínfima no portfólio do TGAR, os referidos ativos dessa categoria apresentavam indicadores de *over collateral* em níveis confortáveis, com Razão de Fluxo Mensal acima de 171%, Razão de Saldo Devedor acima de 165% 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%.



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: 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.

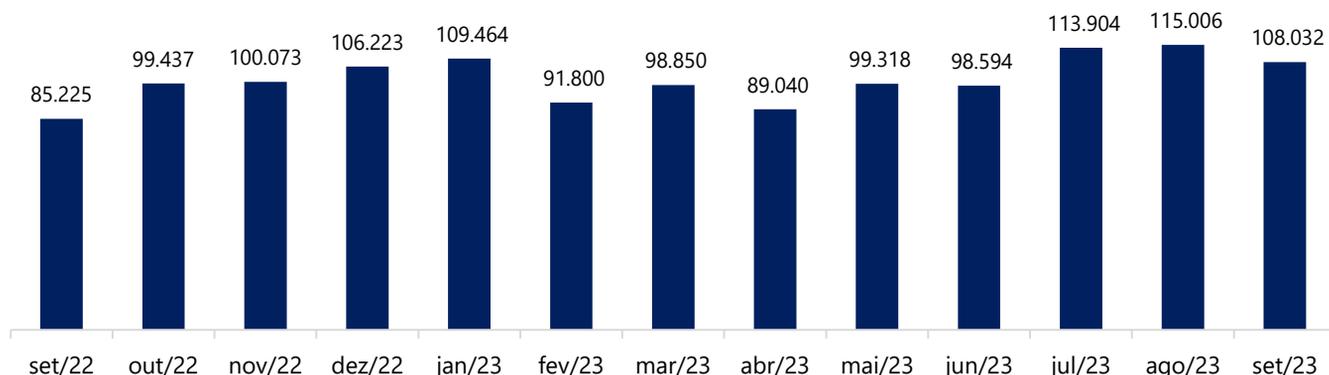
Com relação ao desempenho do ativo, é importante enfatizar que o empreendimento encontrava-se em fase de maturação no início de 2020. No entanto, esse período de maturação foi prolongado devido às medidas de isolamento social que afetaram a economia como um todo, em especial os setores fortemente dependentes 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 ao número de visitantes, o empreendimento continuou apresentando melhora em seu fluxo, impactado, principalmente, pelo período de férias. No consolidado do ano, até o fechamento do terceiro trimestre, o shopping apresentou um fluxo de mais de 920 mil pessoas, um crescimento de 45% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

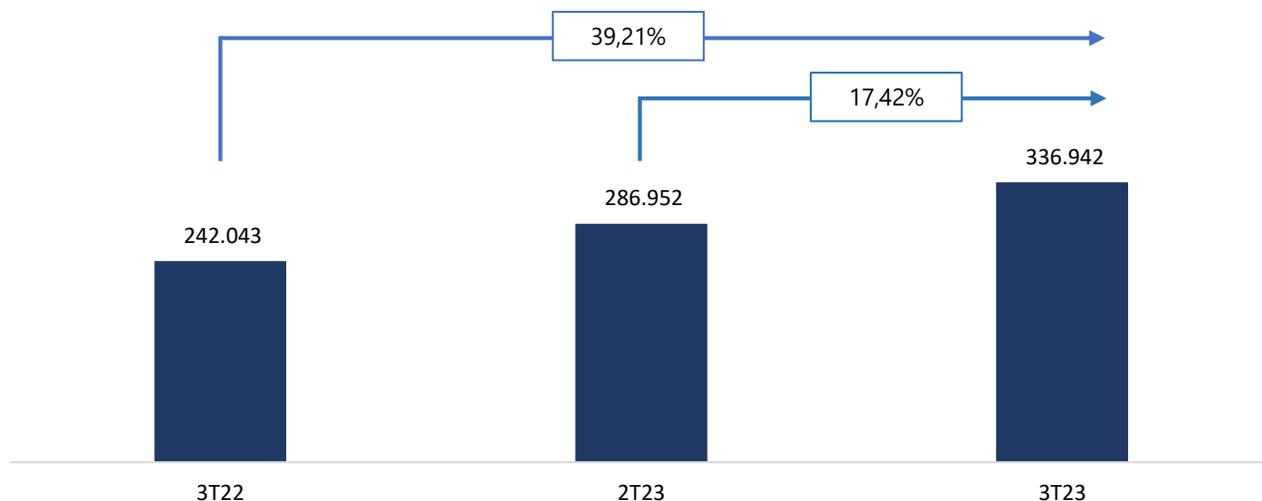


No consolidado apenas do 3T23, foi registrado um fluxo de 337 mil pessoas, o melhor resultado trimestral desde o início do empreendimento. Em termos de análise entre trimestres, o shopping apresentou um resultado bastante positivo, com um crescimento no fluxo de 39,21% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, e 17,42% em comparação com o 2T23 conforme pode ser observado no gráfico a seguir.

Fluxo mensal de visitantes



Fluxo trimestral 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: 0,36%

Vendas: 34%

PoC: 38%

TIR: 0,53% 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, devido ao aumento no custos dos insumos, 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.

Conforme mencionado no release anterior, estão sendo realizadas iniciativas 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 ajustes na tabela de vendas. Portanto, apesar do empreendimento estar apresentando uma TIR de 0,53% a.m., a ainda enxerga espaço para recuperar parte do resultado, dado que o empreendimento encontra-se com menos de 40% das unidades vendidas.



Gran Life

Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Anápolis (GO)

% do PL: 4,31%

Vendas: 63%

PoC: 72%

TIR: 0,94% 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 nos releases anteriores, 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.

Vitta Novo Mundo



Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Goiânia (GO)

% do PL: 0,19%

Vendas: 98%

PoC: 100%

TIR: 0,35% 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 setembro o ativo representava 0,19% 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.

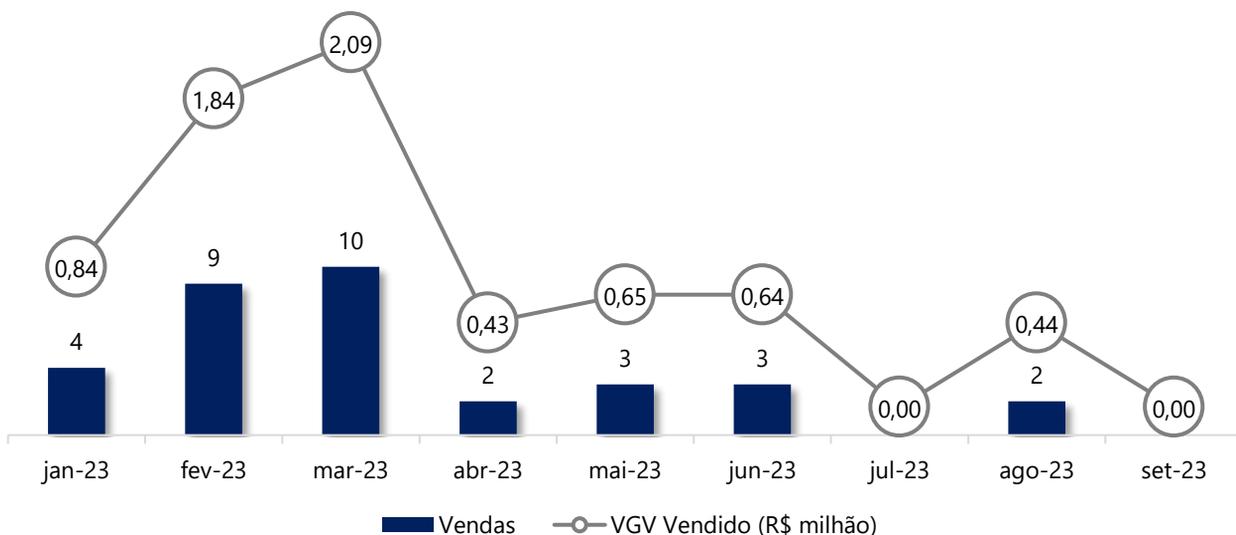
Por se tratar de um empreendimento de habitação de interesse social, não foi possível corrigir os valores de venda na mesma medida que o aumento dos custos, o que impactou os indicadores do empreendimento, conforme descrito acima.

Como o empreendimento já está praticamente 100% vendido e com as obras 100% finalizadas, a gestão entende que, apesar das estratégias implementadas, o empreendimento não terá um retorno esperado conforme apresentado em sua



viabilidade inicial. Porém, apesar de não auferir o resultado esperado, o empreendimento apresentou, ao final do trimestre, uma margem bruta de 26%, e margem líquida de 6%, demonstrando que o retorno do ativo foi superior aos desembolsos realizados pelo Fundo.

Evolução de Vendas



Soho Bueno



Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Goiânia (GO)

% do PL: 0,12%

Vendas: 77%

PoC: 64%

TIR: 0,74% a.m.

VGv: R\$ 52,06 milhões

Quantidade de unidades: 113

O empreendimento entrou para o relatório de riscos por conta da variação negativa da sua Taxa Interna de Retorno (TIR), a qual, saiu de 2,27%, no início de 2022, para 0,74% no encerramento do terceiro trimestre de 2023. Um dos principais fatores que afetaram o resultado do empreendimento foi a elevação do preço dos insumos durante a pandemia. Essa variação nos custos impactou diretamente a viabilidade financeira do projeto, uma vez que o aumento dos preços não estava previsto no planejamento inicial. As restrições impostas pela pandemia já haviam criado um ambiente desafiador, com interrupções na cadeia de suprimentos e mudanças nas demandas de mercado. A falta de previsibilidade nesse aspecto tornou difícil a adaptação rápida e eficiente do empreendimento às mudanças do ambiente econômico, prejudicando sua capacidade de manter margens de lucro conforme previsto na sua viabilidade inicial.

Diante desse cenário desafiador, foram adotadas medidas para mitigar o impacto adverso na TIR do projeto. Estratégias de contenção foram implementadas, incluindo a revisão criteriosa da tabela de vendas do empreendimento para otimizar os fluxos de receita, preservando a competitividade no mercado. Paralelamente, foram conduzidas negociações estratégicas com fornecedores, visando a obtenção de insumos a preços mais vantajosos.

Vale enfatizar, que apesar da queda no resultado esperado do empreendimento, o ativo não gerou prejuízo para o Fundo, tendo uma margem de lucro bruta, ao final de setembro, de 25%.



Novas atualizações sobre as estratégias e resultados do projeto serão repassadas em relatórios posteriores.



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 comporão 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 comporão 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 3T23, dos 2.404 empreendimentos que chegaram para a análise do Fundo, apenas 229 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. As equipes 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 no 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:

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

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:

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

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 apresentar algumas 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 tendo a sustentabilidade como pilar fundamental. Para isso, a holding possui uma área dedicada exclusivamente ao desenvolvimento e implementação de práticas em todos os níveis do ecossistema. Conheça algumas iniciativas abaixo:

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)**, metas globais estabelecidas pelas Nações Unidas (ONU) que visam acabar com a pobreza e a fome; combater as desigualdades dentro e entre os países; construir sociedades pacíficas, justas e inclusivas; proteger os direitos humanos e promover a igualdade de gênero e o empoderamento das mulheres e meninas; e assegurar a proteção duradoura do planeta e seus recursos naturais.

 **OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL**



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.

Privacidade, proteção de dados pessoais e segurança da informação

Atenta às mudanças tecnológicas e sociais presentes na sociedade da informação, a holding prioriza a privacidade, a proteção e a segurança dos dados pessoais de todos os seus *stakeholders* (colaboradores, clientes, fornecedores e demais).

Um robusto **Programa de Governança em Privacidade** foi estruturado e implementado 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 (como, por exemplo, frameworks do NIST e diretrizes da ISO 27.001 e ISO 31.700).

O objetivo é assegurar a **precisão, transparência e segurança em todo o processo de tratamento de dados pessoais**, resguardando, sempre, os direitos constitucionais do indivíduo à privacidade e à proteção aos dados. O programa é periodicamente monitorado por meio de auditorias de conformidade e revisões dos processos, procedimentos e políticas internas.

Por fim, com o propósito de difundir e aprimorar a cultura de privacidade e segurança das informações são oferecidos **treinamentos periódicos** de caráter obrigatório, assim como ações e eventos para engajar colaboradores e parceiros.

Conheça as políticas de compliance do grupo Trinus:

- ❑ [Código de Ética](#)
- ❑ [Política de Privacidade e Proteção de Dados Pessoais](#)
- ❑ [Política de Segurança da Informação](#)
- ❑ [Regras, Procedimentos e Descrição dos Controles Internos](#)
- ❑ [Política de Negociação de Valores Mobiliários](#)

Código de Ética e Canal de Ética

O Código de Ética 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, é disponibilizado a todos 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, *Cross training* 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.



Inclusão e diversidade

A Trinus.Co reconhece que um ambiente de trabalho diverso e inclusivo 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 o recrutamento e seleção até em eventos corporativos e treinamentos de altas lideranças.

Além disso, periodicamente, é realizado o **Censo de Diversidade** com o intuito de mapear o contexto de diversidade e propor ações assertivas e aderentes à realidade da companhia.



Trinus Baby

Em agosto, foi lançado o programa Trinus Baby com o intuito de oferecer **acolhimento e suporte para mães e pais**, principalmente no retorno da licença maternidade/paternidade.

O programa conta com rodas de conversa com psicólogos, licença paternidade estendida de 30 dias, sala de amamentação e o Kit Trinus Baby, que conta com muitos acessórios para as primeiras fases do bebê.



Gestão Ambiental

O Sistema de Gestão Ambiental (SGA) da Trinus é o conjunto de normas, estratégias e procedimentos que possibilitam que a holding gerencie seus aspectos e impactos ambientais, cumpra os requisitos legais aplicáveis e aborde os riscos e oportunidades associados.

As principais iniciativas adotadas são: **gestão de resíduos** com destinação dos recicláveis para a reciclagem e orgânicos para a compostagem; **consumo eficiente** por meio do uso de equipamentos com baixo consumo energético ou hídrico; priorização de **fornecedores locais** e **monitoramento das emissões** dos gases de efeito estufa. Além disso mais de **90% da energia** utilizada nas instalações da holding é proveniente de **matriz fotovoltaica**.

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.

Destacam-se as 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 acredita que a **integração de questões ambientais, sociais e de governança (ESG)** ao processo de investimento é um importante fator para a identificação das melhores opções de investimento, buscando **mitigar riscos**, incertezas e volatilidades, **potencializando o retorno** sobre os investimentos.

Dessa forma, com o intuito de reforçar esse posicionamento, a gestora tornou-se 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.



Conheça os Princípios:

1. Incorporaremos os temas ESG às análises de investimento e aos processos de tomada de decisão
2. Seremos proativos e incorporaremos os temas ESG às nossas políticas e práticas de propriedade de ativos.
3. Buscaremos sempre fazer com que as entidades nas quais investimos divulguem suas ações relacionadas aos temas ESG.
4. Promoveremos a aceitação e implementação dos Princípios dentro do setor de investimento.
5. Trabalharemos unidos para ampliar a eficácia na implementação dos Princípios.
6. Cada um de nós divulgará relatórios sobre atividades e progresso da implementação dos Princípios.

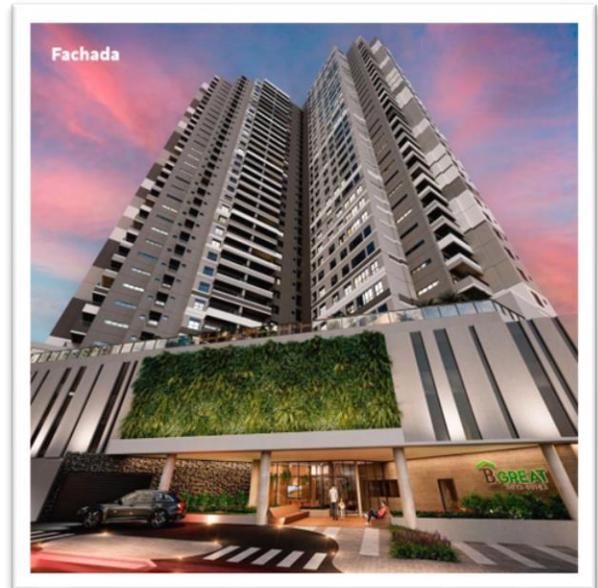
O TGAR11 possui enfoque no **desenvolvimento residencial** e, por meio da sua tese, possibilita ao empreendedor imobiliário regional o **acesso ao capital** proveniente do mercado financeiro, que, historicamente, tende a concentrar investimentos no eixo Rio-São Paulo. Por meio dessa abordagem, o Fundo participa ativamente da **transformação do mercado habitacional** e atua como promotor do **desenvolvimento em todas as regiões do Brasil**.

Ativos

B. Great Nova Suíça

- Localização: Goiânia (GO)
- PoC: 19%
- % Vendas: 47%
- VGV: R\$128,39 milhões
- Tipologia: Incorporação
- N° de unidades: 277
- Área vendável: 24.682 m²

Empreendimento desenvolvido em parceria com a Bambuí, a proposta do B. Great Nova Suíça é ser uma moradia prática, moderna e funcional.

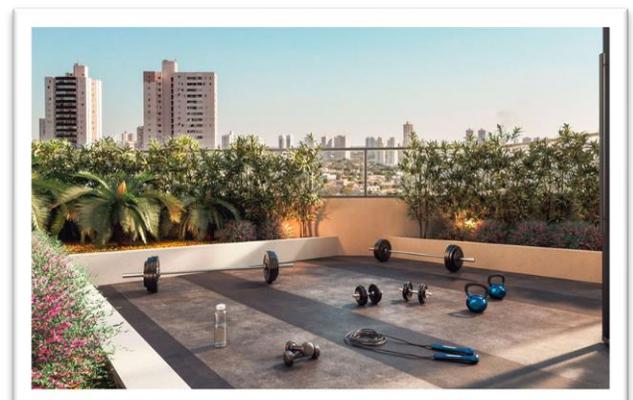


Situado em uma localização estratégica, o empreendimento beneficia-se de fácil acesso a importantes avenidas, envolto por uma variedade de serviços, incluindo clínicas, hospitais, mercados e escolas. Essa proximidade reduz significativamente o tempo de deslocamento e o tráfego de veículos, minimizando, assim, impactos negativos para a cidade, como congestionamentos, poluição atmosférica e emissões de gases de efeito estufa.

No que tange questões de **promoção à saúde, bem-estar e integração social** a incorporação conta com brinquedoteca, academia indoor e outdoor, *playground* e *playground* aquático; quadra e praça de convivência.



Playground aquático

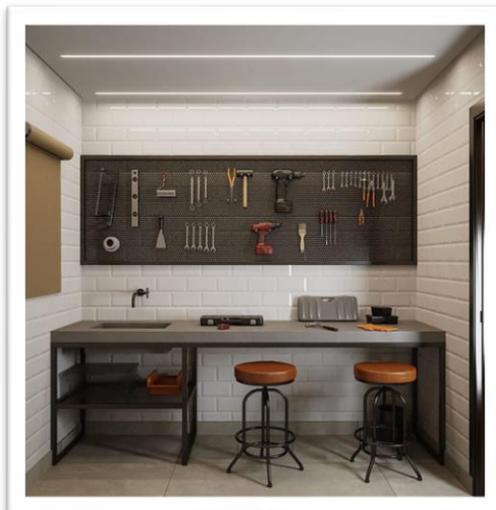
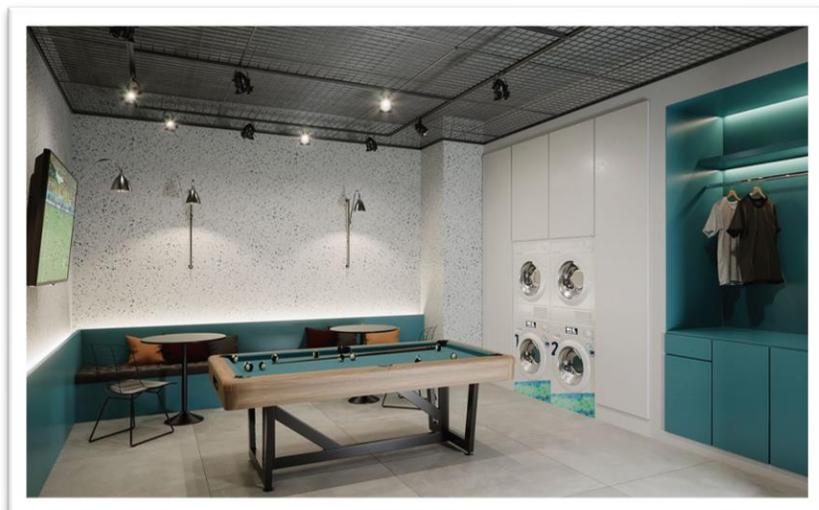


Academia ao ar livre



Além disso, a incorporação se encontra a menos de 8 minutos de distância de um dos **principais parques do município (Parque Vaca Brava)**, um diferencial significativo em termos de qualidade de vida, socialização e valorização do imóvel para os moradores.

A área comum ainda conta com lavanderia compartilhada, mini mercado, ferramentas compartilhadas e espaço para reuniões – espaços que **agregam valor ao estilo de vida dos moradores**, promovendo a interação social.



Vale ressaltar que a Bambuí, construtora do empreendimento, possui **certificação do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat PBQP-H**, um programa do Governo Federal que visa promover a qualidade na construção civil. A certificação PBQP-H é um sistema de gestão da qualidade aplicado ao setor habitacional, estabelecendo critérios e normas para garantir a excelência em projetos e obras.

A adoção desses elementos no projeto representa benefícios não apenas comerciais e para os moradores, mas também **contribui com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) 3 e 11**.





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)