TGAR11

RELEASE DE RESULTADOS

3T25

tgcore asset management

SUMÁRIO

1. Descrição
2. Big Numbers
3. Resultados Consolidados de Equity
   3.1 Vendas
   3.2 Estoque
   3.3 Landbank
   3.4 Obras
   3.5 Carteira de Recebíveis
4. Relatório de Riscos
5. Apêndice Metodológico
   5.1 Estrutura de Governança e Controle
   5.2 Matriz de riscos
   5.3 Precificação de ativos
   5.4 Apuração da Taxa de Performance
6. Glossário

RELEASE DE RESULTADOS

3T25

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 2025 (3T25).

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.

Importante mencionar, que sempre que houver referência ao termo "%TGAR" a nomenclatura se refere ao valor ponderado pelo percentual de participação do Fundo nos projetos.

Por fim, relembrando uma alteração que realizamos nos últimos releases, as classes de loteamento e condomínio fechado foram unificadas e serão tratadas como "urbanismo".

Portfólio do Fundo

189 ativos

2,56 Bi de Patrimônio Líquido

Atuação em **20 estados e 107 municípios**

Highlights do Trimestre

R$ 342 milhões de VGV vendido

+2.300 unidades comercializadas

TGAR11

RELEASE DE RESULTADOS

3T25

BIG NUMBERS - EQUITY

84.712
unidades imobiliárias

158
empreendimentos

R$ 14,56 Bi
VGV total

R$ 9,13 Bi
VGV %TGAR

R$ 4,34 Bi
VGV vendido %TGAR

R$ 2,04 Bi
VGV estoque %TGAR

R$ 2,75 Bi
VGV landbank %TGAR

R$ 2,50 Bi
VP carteira vendida a receber %TGAR

TGAR11

RESULTADOS CONSOLIDADOS EQUITY

	Urbanismo	Incorporação	Mult.	Shopping	Total
Landbank					
Valor Patrimonial MEP[1] (R$)	35,55	53,02	14,99	0	103,57
% do PL de Equity	1,65%	2,47%	0,70%	0,00%	4,82%
Quantidade de Empreendimentos	9	4	3	0	16
VGV Potencial Projetos (R$)	991,98	558,09	1.438,87	n/a	2.988,94
VGV Potencial % TGAR[2] (R$)	904,97	478,48	1.367,40	n/a	2.750,85
Equity em Desenvolvimento					
Valor Patrimonial MEP[1] (R$)	32,16	137,72	252,54	0,00	422,42
% do PL de Equity	1,50%	6,41%	11,75%	0,00%	19,66%
Quantidade de Empreendimentos	3	8	1	0	12
Quantidade de Unidades	2.735	1.209	12.612	n/a	16.556
VGV Total Projetos (R$)	340,58	767,30	856,90	n/a	1.964,78
VGV Total % TGAR[2] (R$)	168,28	528,94	801,29	n/a	1.498,51
VGV Vendido % TGAR[2] (R$)	75,40	240,42	324,27	n/a	640,09
Valor Presente Carteira Vendida a Receber % TGAR[2] (R$)	59,03	254,63	185,50	n/a	499,16
VGV Estoque % TGAR[2] (R$)	92,87	288,53	477,02	n/a	858,42
Obras Remanescentes (R$)	53,03	285,66	44,22	0	382,92
Obras Remanescentes (R$) %TGAR	32,49	199,68	41,35	0	273,52
Carteira de Recebíveis – Equity Performado					
Valor Patrimonial MEP[1] (R$)	1.202,95	395,94	0	23,55	1.622,43
% do PL de Equity	55,99%	18,43%	0,00%	1,10%	75,52%
Quantidade de Empreendimentos	101	28	0	1	130
Quantidade de Unidades	63.321	4.835	0	n/a	68.156
VGV Total Projetos (R$)	7.038,23	2.587,47	0	n/a	9.625,70
VGV Total % TGAR[2] (R$)	3.662,46	1.216,80	0	n/a	4.879,26
VGV Vendido % TGAR[2] (R$)	2.930,90	769,76	0	n/a	3.700,66
Valor Presente Carteira Vendida a Receber % TGAR[2] (R$)	1.693,51	304,99	0	n/a	1.998,49
VGV Estoque % TGAR[2] (R$)	731,56	447,04	0	n/a	1.178,60
Obras Remanescentes (R$)	165,92	138,76	0	0	304,68
Obras Remanescentes (R$) %TGAR	55,92	81,45	0	0	137,36
Valores Consolidados					
Valor Patrimonial MEP[1] (R$)	1.270,66	586,68	267,53	23,55	2148,42
% do PL de Equity	59,14%	27,31%	12,45%	1,10%	100%
Quantidade de Empreendimentos	113	40	4	1	158
Quantidade de Unidades	66.056	6.044	12.612	n/a	84.712
VGV Total/Potencial Projetos	8.370,79	3.912,86	2.295,77	n/a	14.579,42
VGV Total % TGAR[2] (R$)	4.735,71	2.224,22	2.168,69	n/a	9.128,62
VGV Vendido % TGAR[2] Total (R$)	3.006,31	1.010,17	324,27	n/a	4.340,75
VGV Estoque % TGAR[2] Total (R$)	824,43	735,57	477,02	n/a	2.037,02
VGV Potencial % TGAR[2] Total (R$)	904,97	478,48	1.367,40	n/a	2.750,85
Valor Presente Carteira Vendida a Receber % TGAR[2] (R$)	1.752,54	559,62	185,50	n/a	2.497,66

*Valores monetários em milhões de reais.

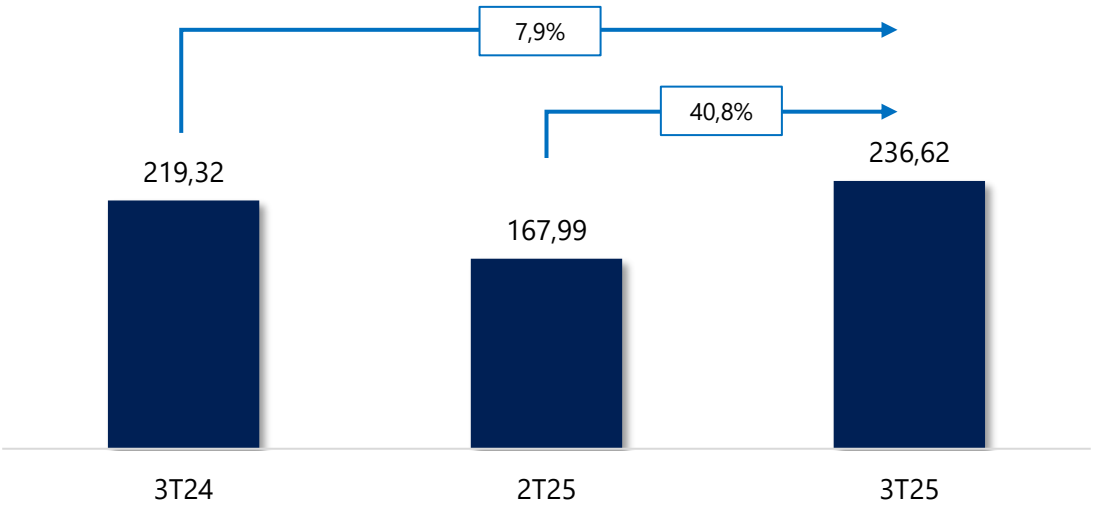
[1]Precificação do ativo no Fundo pelo Método de Equivalência Patrimonial (MEP).

[2]Valores referentes somente à participação do Fundo nos projetos.

VENDAS

No consolidado do trimestre foram comercializadas 2.323 unidades, o que resultou em um VGV vendido de R$ 342,22 milhões (R$ 236,62 milhões considerando o percentual de participação do TGAR).

VGV Vendido % TGAR (R$ milhões)



Em comparação com o mesmo período do ano anterior, o que exclui os efeitos de sazonalidade, as vendas apresentaram crescimento de 7,9%. Apesar de o cenário econômico ainda se mostrar desafiador, a gestão tem implementado estratégias que contribuíram para o aumento do volume de vendas ao longo do trimestre. Entre as principais iniciativas, destacam-se a intensificação das campanhas de marketing e a adoção de premiações de incentivo direcionadas aos corretores. Essas ações refletem uma maior integração entre o time de gestão e as equipes comerciais dos empreendimentos, com o objetivo de reverter o desempenho de vendas abaixo do esperado nos últimos meses. Conforme evidenciado pelos resultados do trimestre, as estratégias adotadas demonstraram-se bastante eficazes.

Ainda assim, um dos pontos que vem impactando o fluxo de comercialização nos últimos trimestres é a manutenção das taxas de juros em patamares elevados, o que encareceu o crédito imobiliário, restringindo a capacidade de financiamento dos compradores e alongando o ciclo de decisão de aquisição. Além disso, a persistência das pressões inflacionárias e a perda de

poder de compra das famílias impactaram diretamente a demanda por novos imóveis. Nesse contexto, a combinação de crédito mais caro e renda disponível menor contribuiu para a desaceleração das vendas observada ao longo do ano.

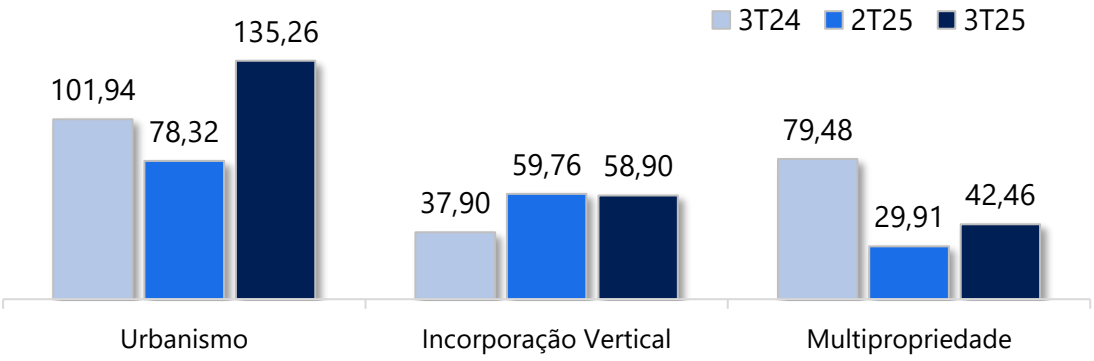
Diante desse cenário, a gestão optou por postergar o lançamento de 3 projetos que estavam previstos para serem lançados nos três primeiros trimestres de 2025, que somam mais de R$ 290 milhões em VGV, ficando agora programados para o quarto trimestre do ano.

A gestão continua monitorando ativamente o desempenho comercial e as condições de mercado, adotando uma postura cautelosa e seletiva no lançamento de novos projetos, de forma a preservar a solidez financeira e capturar oportunidades mais favoráveis no médio prazo.

Apesar das adversidades, vale destacar um importante indicador de resiliência: a inadimplência acumulada global do Fundo permaneceu estável, em torno de 5%, nível considerado saudável e alinhado à média histórica do TG Ativo Real. Esse resultado evidencia que, mesmo em um ambiente econômico mais restritivo, os compradores têm demonstrado compromisso e capacidade de honrar o pagamento das parcelas dos imóveis adquiridos.

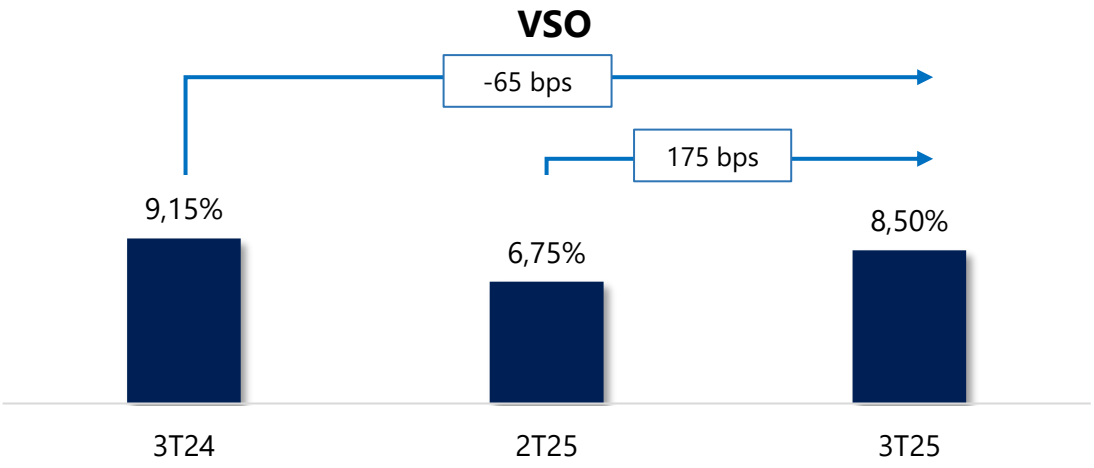
Esse comprometimento está fortemente associado ao perfil dos empreendimentos do portfólio, que majoritariamente são voltados para a primeira moradia, um segmento em que os compradores tendem a apresentar maior responsabilidade com os pagamentos, dada a essencialidade do bem adquirido. Tal comportamento reforça a tese de que, mesmo em ciclos econômicos menos favoráveis, a demanda por habitação permanece estruturalmente sólida, ainda que sujeita a oscilações de curto prazo.

VGV Vendido por Tipologia % TGAR (R$ milhões)

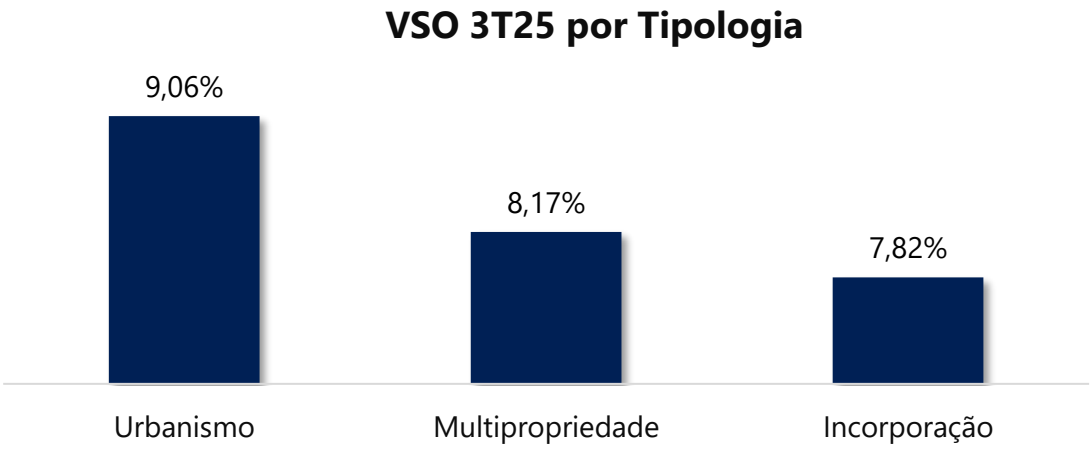


No que diz respeito às vendas por tipologia, conforme observado no gráfico da página anterior, o segmento de urbanismo apresentou uma elevação de 32,68% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, evidenciando que as estratégias implementadas tem gerado resultados positivos. Durante o trimestre foram comercializadas 1432 unidades dessa classe resultando em um VGV total de R$ 136,26 milhões, referente à participação do Fundo.

Em relação aos outros segmentos, a tipologia de incorporação apresentou uma elevação de 55%, enquanto a classe de multipropriedade apresentou uma redução de 46,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.



Por fim, no trimestre, o índice de velocidade de vendas (VSO) atingiu 8,50%, que apesar de certa melhora em relação ao trimestre anterior, ficou 65 pontos-base abaixo do mesmo período do ano anterior.



ESTOQUE

Ao final do trimestre o TG Ativo Real registrou um estoque de projetos lançados de R$ 2,04 bilhão.

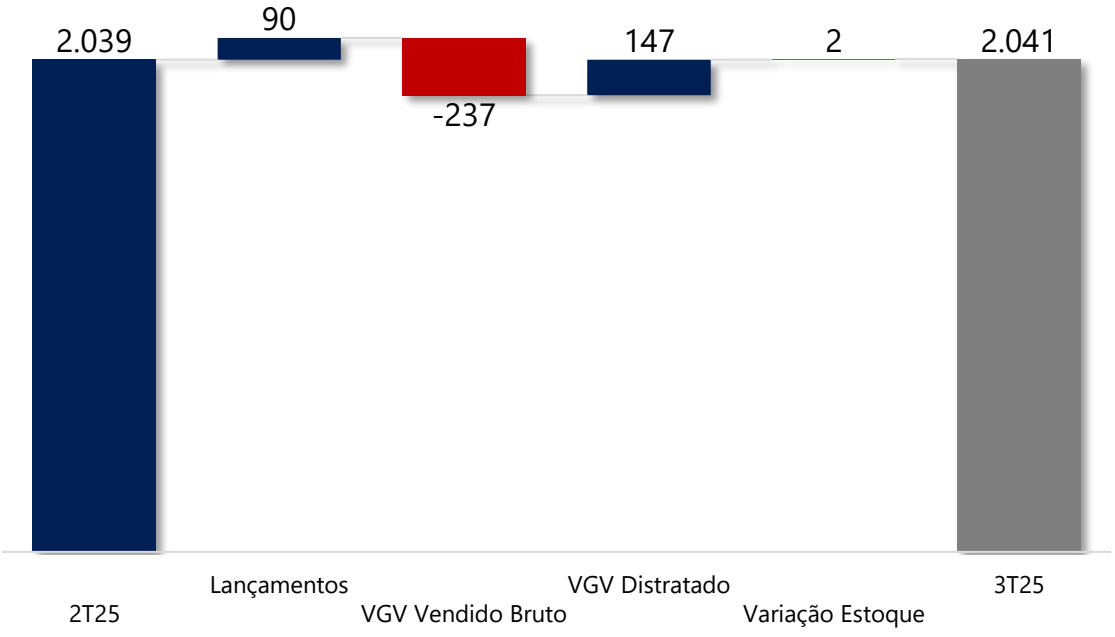
A tipologia de urbanismo segue como principal componente do estoque, encerrando o trimestre com R$ 829 milhões, seguida por incorporação (R$ 736 milhões) e multipropriedade (R$ 477 milhões).

Durante o trimestre houve apenas um lançamento no portfólio do TG Ativo Real, o empreendimento Valenciana, incorporação vertical localizada em Goiânia (GO), que conta com um VGV total de R$ 90 milhões. O baixo fluxo de lançamento reflete uma postura conservadora da gestão frente ao cenário macroeconômico ainda desafiador.

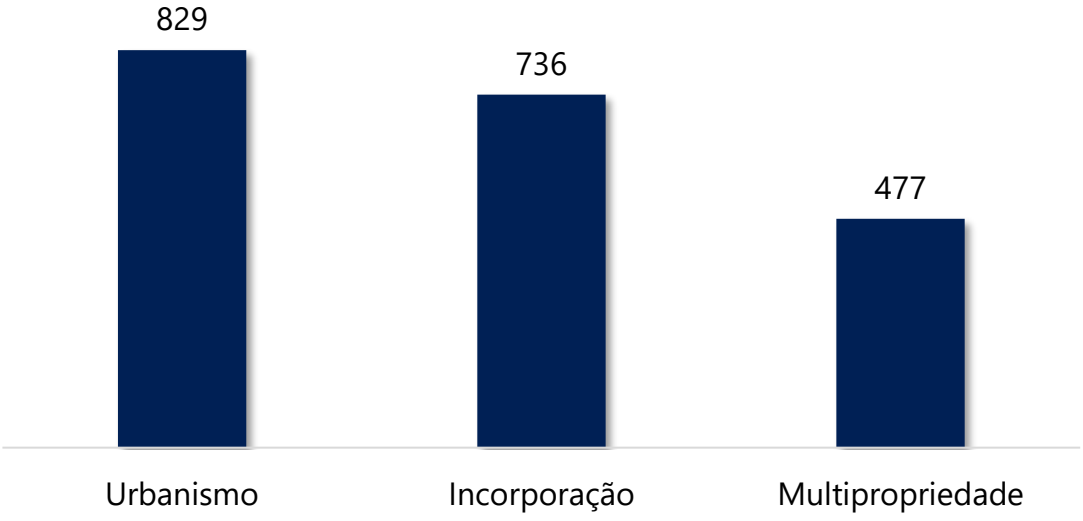
O VGV vendido bruto somou R$ 237 milhões, enquanto o volume de distratos foi de R$ 147 milhões. Parte relevante desses distratos está relacionada a ações pontuais de limpeza de carteira, em que é realizado o distrato de contratos com mais de 6 parcelas em atraso.

Apesar de reduzir o VSO no curto prazo, essa iniciativa é benéfica para o Fundo, pois contribui para o controle da inadimplência e viabiliza a revenda dos ativos a preços atualizados, na maioria dos casos, fortalecendo a qualidade da carteira no médio prazo.

Evolução do Estoque %TGAR (R$ milhões)



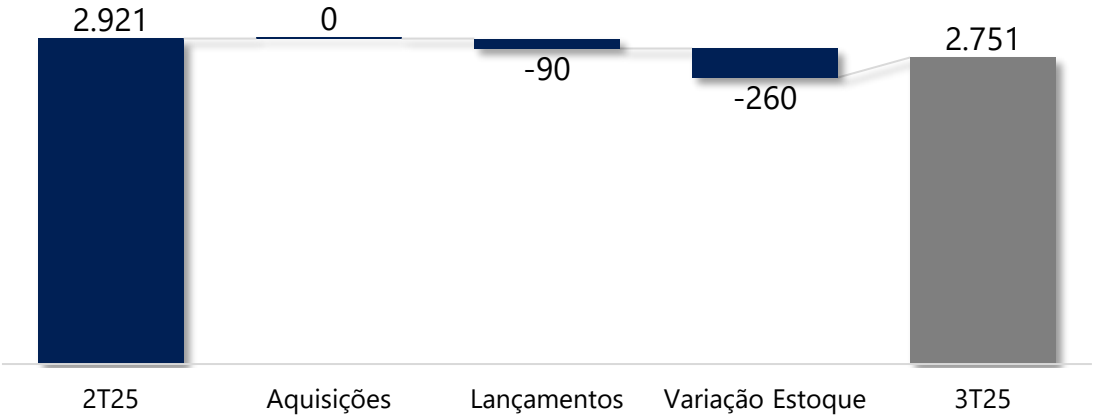
Distribuição do Estoque por Tipologia %TGAR (R$ milhões)



LANDBANK

Como o próprio nome sugere, os projetos em *landbank* correspondem a um "banco de terrenos", ou seja, envolve empreendimentos em estágio inicial e ainda não lançados. Como houve apenas um lançamento no período, o Fundo encerrou o trimestre com 16 ativos nesta etapa, sendo 9 ativos de urbanismo, 4 incorporações e 3 multipropriedades, o que representa 3,12% do PL do Fundo.

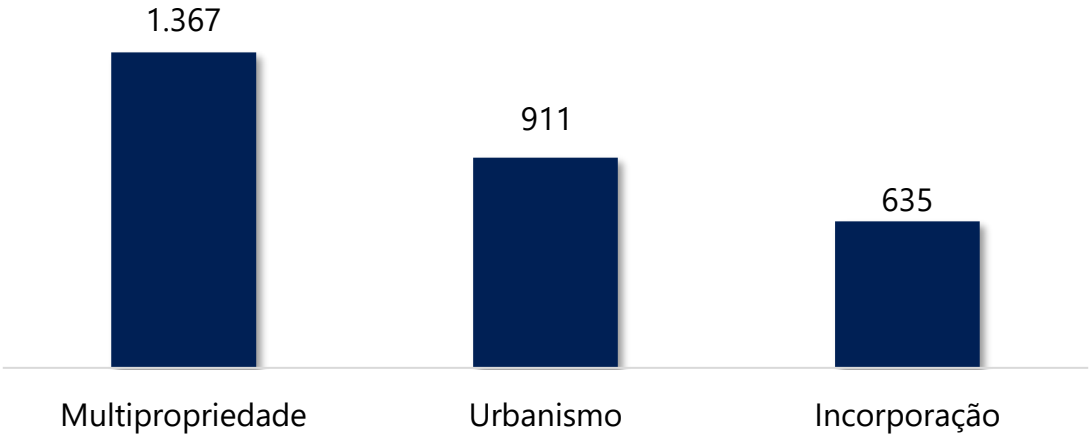
Evolução do Landbank %TGAR (R$ milhões)



Conforme observado acima, a variação do estoque foi superior ao volume de lançamentos no período. Isso se deve ao fato de que, ao longo do trimestre, o fundo passou a atuar apenas como terreneiro em uma das operações, reduzindo de forma significativa sua participação e, consequentemente, o percentual de VGV atribuído ao TGAR. Adicionalmente, houve depreciação do VGV em alguns empreendimentos, embora de maneira pouco representativa.

No fechamento do trimestre, o VGV total estimado do portfólio de *landbank* era R$ 2,75 bilhões. A maior parte desse valor está concentrada em ativos da classe de multipropriedade, responsável por R$ 1,37 bilhão, seguida por urbanismo, com R$ 905 milhões, e incorporação, com R$ 478 milhões. Esses dados reforçam o potencial de geração de valor dos projetos ainda não lançados, conforme detalhado no gráfico apresentado na página seguinte.

VGV Potencial Por Tipologia %TGAR (R$ milhões)



OBRAS

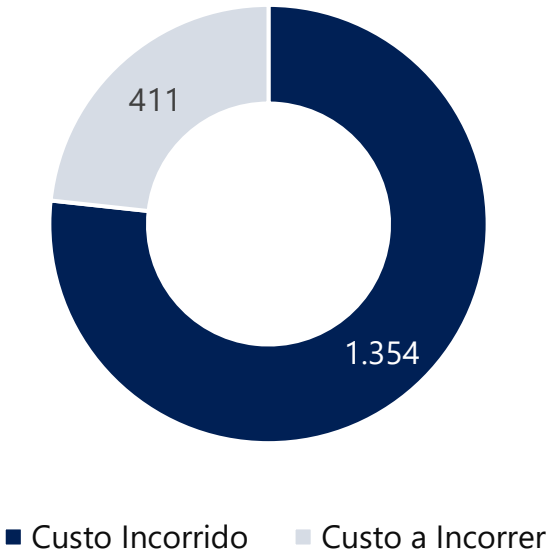
Antes de apresentar os resultados referentes às obras dos empreendimentos do TG Ativo Real, explicaremos brevemente como funciona o cálculo da PoC (*Percentage of Completion*, ver glossário), e sua diferença em relação à evolução física das obras.

Conforme detalhado na sessão "Apêndice Metodológico" deste relatório, a PoC, nada mais é do que um modelo de cálculo contábil utilizado para reconhecer a receita de empreendimentos imobiliários desenvolvidos para venda. Em seu cálculo, é utilizado o custo orçado e o custo incorrido até o momento da aferição. Assim, todos os custos relacionados à obra são considerados, incluindo aprovação de projetos, aquisição de terrenos, materiais de construção, mão de obra, impostos como ITBI e IPTU, entre outros. Como essa metodologia também leva em consideração o custo do terreno, o valor resultante, muitas vezes, pode não apresentar uma correlação perfeita com a evolução física das obras.

Devido ao ponto abordado acima, ao avaliar o portfólio do Fundo, alguns empreendimentos apresentam uma diferença expressiva entre o percentual vendido e a evolução das obras. Normalmente, essa relação entre o ritmo das vendas e o avanço das obras é utilizada para avaliar o desempenho operacional dos produtos. No entanto, tais diferenças não necessariamente indicam problemas de comercialização dos empreendimentos.

Durante o trimestre foram aportados R$ 118,22 milhões em obras, dos quais R$ 70,04 milhões corresponderam a desembolsos do Fundo, o que representa uma elevação de 15,2% em relação ao trimestre anterior. Em comparação com o mesmo período de 2024, houve uma diminuição de 23,2% no fluxo de aportes destinados ao desenvolvimento dos empreendimentos, considerando exclusivamente a participação do Fundo nos projetos.

Execução de Obras %TGAR (R$ milhões)



Conforme pode ser observado no gráfico acima, no total, há R$ 411 milhões em obras remanescentes, sendo que a exposição adicional do Fundo está estimada em cerca de R$ 35 milhões. É importante destacar dois pontos:

1. Aproximadamente 70% do montante projetado (R$ 281,12 milhões) será destinado à classe de incorporação vertical, modalidade que conta com financiamento à produção com juros atrativos, que potencializam a TIR dos projetos. Na prática, isso significa que grande parte desse investimento não será aportado pelo Fundo, mas sim pelo banco que fornecerá o financiamento.

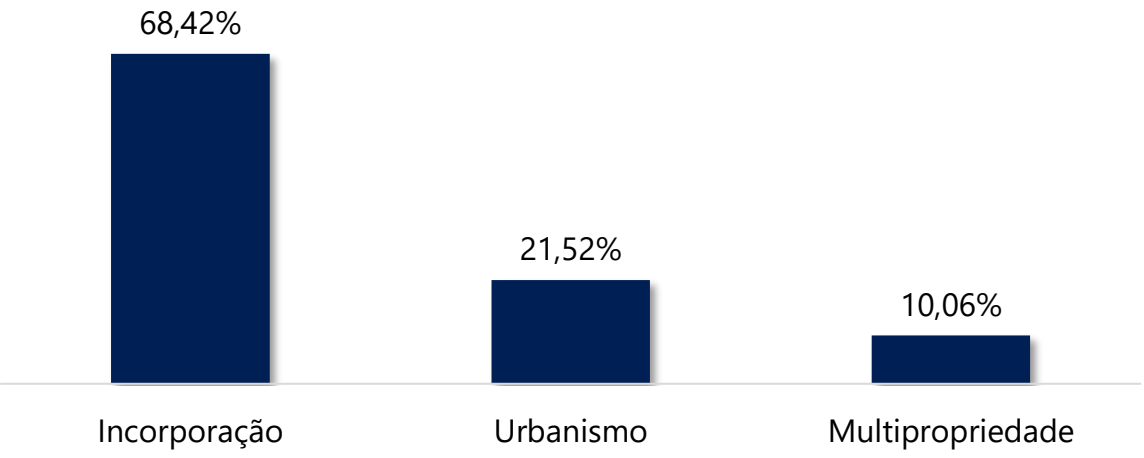
2. O TG Ativo Real não precisa realizar novas emissões para arcar com os desembolsos nas obras, pois o fluxo de caixa dos empreendimentos é suficiente para suprir boa parte dessa necessidade. Isso porque parte do fluxo de caixa mensal é reconhecido como lucro e destinado ao pagamento de proventos

aos cotistas, enquanto outra parte é reinvestida no desenvolvimento dos projetos.

Para atender à necessidade de aportes adicionais, a Gestão dispõe de algumas alternativas, como o uso dos recursos provenientes da amortização mensal da carteira de crédito, cujo valor é, na média, de, aproximadamente, R$ 5 milhões mensais, além da venda de CRIs. Na "Estratégia Tática", esses CRIs somam R$ 2,78 milhões, enquanto na "Estratégia Core", embora seja uma estratégia de carrego, há R$ 189,53 milhões, que também podem ser utilizados para cobrir os aportes necessários, totalizando R$ 192,31 milhões, ou mais de 5,5 vezes a exposição adicional necessária, considerando apenas essa fonte de recursos. O Fundo ainda detém R$ 104,75 milhões alocados em FIIs, cuja liquidação não está prevista no curto prazo em razão do cenário adverso que se instaurou e causou queda no mercado nos últimos meses, mas poderá ser considerada caso haja melhora.

Por fim, é importante ressaltar que os aportes para o desenvolvimento dos projetos acompanha o crescimento do Fundo, refletindo diretamente no avanço do grau de maturidade do portfólio. Além disso, vale destacar que a evolução das obras impacta 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.

% de Custo a Incorrer por Tipologia (%TGAR)



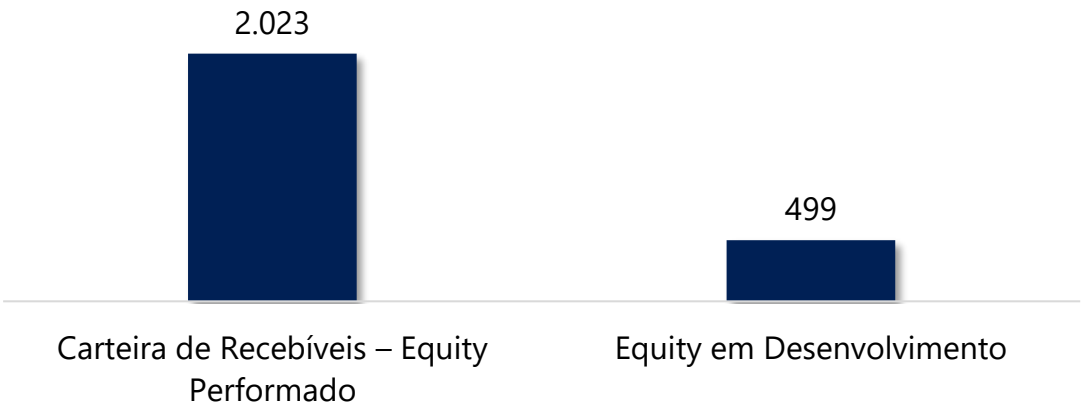
Carteira de Recebíveis

Atualmente o portfólio de equity do TG Ativo Real possui um montante a receber a valor presente de R$ 2,52 bilhões, considerando apenas a participação do Fundo nos projetos. Esse montante corresponde à soma de todos os valores a receber das vendas de unidades imobiliárias dos projetos investidos pelo Fundo, trazida a valor presente e ponderada de acordo com o percentual de participação do Fundo nas SPEs.

Valor Presente da Carteira Vendida a Receber %TGAR (R$ milhões)

É importante destacar que o recebimento dos valores ocorre no médio e longo prazo e depende da tipologia do projeto. O segmento de incorporação, por exemplo, possui um prazo de recebimento inferior ao de urbanismo, devido ao processo de desligamento bancário. Etapa que, após a conclusão das obras do empreendimento, o comprador deixa de pagar as parcelas ao desenvolvedor e passa a ser financiado por um banco, que repassa integralmente o saldo remanescente ao incorporador. Enquanto que no caso do segmento de urbanismo, o próprio Fundo realiza o financiamento diretamente ao comprador, que realiza o pagamento em prazos mais longos, que podem chegar a até 180 meses.

Valor Presente da Carteira Vendida a Receber %TGAR (R$ milhões)



Conforme pode ser observado no gráfico acima, a classe de "Carteira de Recebíveis – Equity Performado" é responsável por mais de 70% do valor a receber. Vale lembrar que a "Carteira de Recebíveis - Equity Performado" corresponde a ativos de equity caracterizados por um elevado percentual de obras concluídas (80% ou mais), que não demandam aportes significativos para sua finalização e que geram um fluxo de caixa mensal robusto, proveniente do recebimento das vendas à prazo do empreendimento.

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

Uma das formas de exposição ao setor imobiliário ocorre por meio do desenvolvimento imobiliário, modalidade à qual o mercado atribui um prêmio de risco devido a fatores intrínsecos desse tipo de ativo. Esses fatores incluem principalmente: (i) risco de orçamento de obras; (ii) risco de comercialização das unidades imobiliárias; e (iii) risco de inadimplência dos compradores.

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: 0,86%

% de Obras: 100%

% Locado: 93%

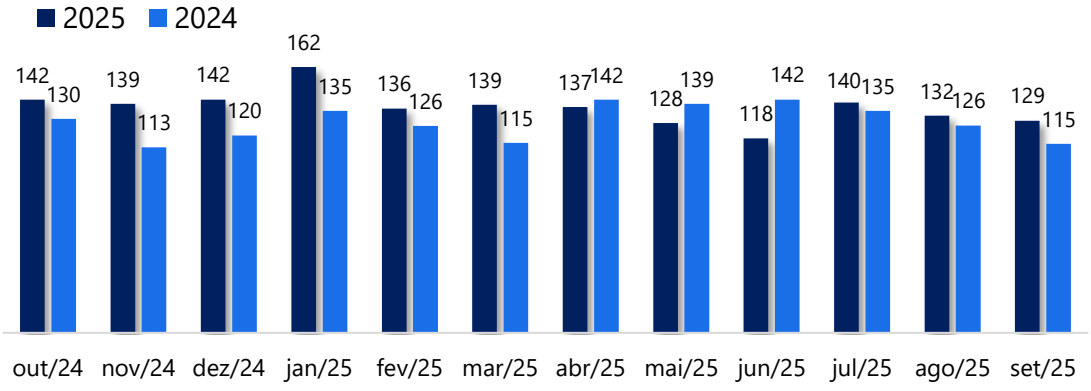
ABL total: 13.949,66 m²

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).

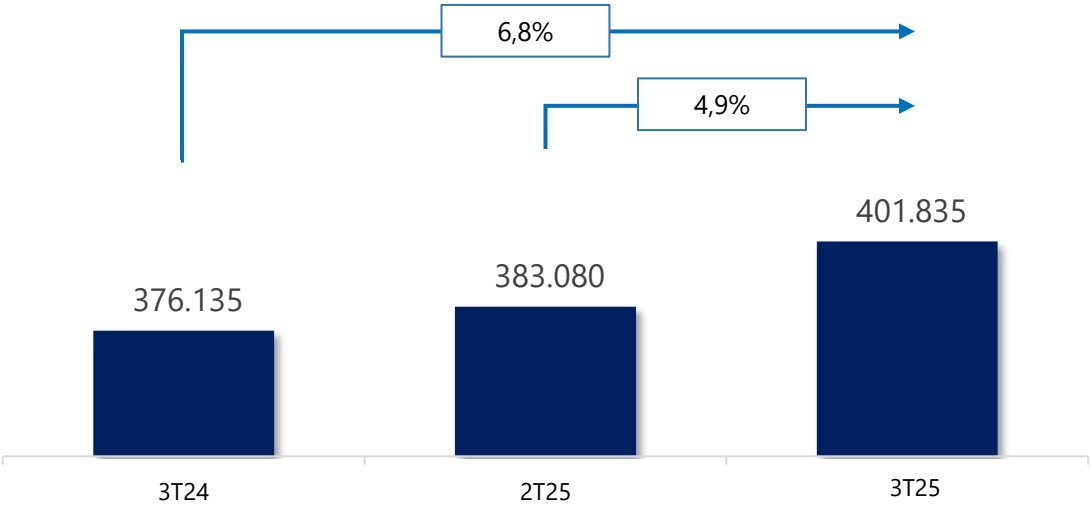
Diante do longo ciclo de maturação do empreendimento, a Gestão tem intensificado esforços para impulsionar o desempenho do ativo. Entre as medidas adotadas, destacam-se campanhas de marketing voltadas à ampliação do fluxo de visitantes e atração de novos lojistas para o empreendimento. Apesar de sucintas, as estratégias tem gerado uma melhoria no fluxo de pessoas, durante o terceiro trimestre foi registrado 402 mil visitantes, um aumento de 6,83% frente ao mesmo período do ano anterior.

A Gestão também tem buscado diminuir a inadimplência do empreendimento. O fortalecimento do relacionamento com lojistas, a renegociação de dívidas e o aumento do fluxo de visitantes, que tem impulsionado o faturamento das lojas, contribuíram para uma queda expressiva da inadimplência. Como resultado, no trimestre, o índice apurado foi de 1,54%, o que representa um índice bastante saudável para a classe. No acumulado YTD o valor apurado é de 0,60%.

Fluxo Mensal de Visitantes (Milhar)



Variação do Número de Visitantes



Linea

Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Goiânia (GO)

% do PL: 0,27%

Vendas: 57%

PoC: 100%

TIR: 0,77% 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 0,29% do PL do Fundo.

O ativo passou a integrar o relatório de riscos em função do aumento dos custos de construção, combinado com desafios na comercialização das unidades remanescentes, mesmo após a conclusão integral das obras. Embora tenha sido observada uma aceleração relevante no fluxo de vendas no trimestre, com índice volume de vendas encerrando o trimestre em 57%, ante 44% no período anterior, essa melhora ainda não se traduziu em recuperação significativa dos resultados do projeto, especialmente em razão do impacto acumulado dos custos e da pressão sobre as margens.

Entre os principais desafios enfrentados pelo empreendimento, e que se estendem ao segmento de incorporação residencial como um todo, destaca-se o atual cenário macroeconômico adverso, caracterizado por patamares elevados de juros. Esse contexto restringe a concessão de crédito imobiliário, eleva o custo dos financiamentos e reduz a capacidade de elegibilidade dos potenciais compradores, pressionando a demanda.

Diante desse ambiente, a adoção de estratégias comerciais

baseadas na redução dos preços de venda não se mostra adequada no momento. Embora tal medida pudesse gerar um estímulo pontual às vendas, seu efeito sobre a rentabilidade seria negativo, ao comprimir ainda mais a Taxa Interna de Retorno (TIR) do empreendimento, além de limitar a capacidade de absorção de eventuais novos aumentos de custos.

Interna de Retorno (TIR). Ao final do terceiro trimestre de 2025, a TIR do projeto se encontrava em 0,77% a.m., de modo que uma redução nos preços comprometeria ainda mais a sustentabilidade financeira e os retornos projetados para o investimento.

Assim, conforme mencionado no release anterior, a estratégia atual da Gestão concentra-se na preservação da rentabilidade do projeto e na manutenção do valor das unidades, ainda que em detrimento de um ritmo mais acelerado de vendas. A expectativa é de que, com a melhora das condições macroeconômicas e eventual redução da taxa de juros, o ambiente de crédito se torne mais favorável, possibilitando uma retomada gradual da demanda e, consequentemente, maior liquidez para o empreendimento.

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

Residencial Masterville Juína

Dados da Operação

Classificação: Condomínio Fechado

Localização: Juína (MT)

% do PL: 0,35%

Vendas: 79%

PoC: 100%

TIR: 0,61% a.m.

VGV: R$ 42,82 milhões

Quantidade de unidades: 244

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

Lançado em novembro de 2019, o projeto enfrentou desafios relevantes ao longo de sua trajetória, especialmente em função da baixa velocidade de vendas no início do projeto, o que resultou em um estoque elevado por mais tempo do que o inicialmente projetado. Essa condição, embora venha sendo gradualmente revertida nos últimos meses, gerou despesas operacionais adicionais, como taxas condominiais e IPTU, impactando diretamente a rentabilidade do ativo.

Outro fator crítico foi o contexto em que o empreendimento foi desenvolvido: a pandemia da COVID-19, período marcado por elevada incerteza econômica e forte pressão sobre os custos do setor. A escassez de materiais, os atrasos nas cadeias de suprimentos e a inflação dos insumos resultaram em aumento expressivo dos custos de construção, superando de forma significativa as previsões orçamentárias originais. Essa combinação de despesas extraordinárias e reajustes de preços adicionou complexidade à execução do projeto e pressionou sua rentabilidade.

Com o intuito de mitigar esses impactos, a Gestão implementou medidas voltadas à melhoria da atratividade do ativo. Entre elas, destaca-se o incentivo à construção de residências dentro do condomínio, aliado a ajustes nas condições comerciais e maior flexibilidade no modelo de pagamento dos lotes, buscando agregar valor ao produto e ampliar a base de potenciais compradores. Paralelamente, no primeiro trimestre do ano, foi promovida a renovação da equipe comercial, acompanhada de programas de capacitação contínua, treinamentos técnicos e políticas de premiação voltadas ao aumento da produtividade.

Ainda que tais iniciativas tenham contribuído para sustentar o ritmo de vendas, a rentabilidade do projeto permanece pressionada. Ao final do terceiro trimestre de 2025, a TIR situava-se em 0,61% a.m., patamar modesto frente ao inicialmente projetado. Considerando que mais de 79% das unidades já foram comercializadas, a expectativa de recuperação plena do retorno econômico é limitada, de modo que o foco da Gestão se

concentra agora na conclusão das vendas remanescentes com preservação de valor e eficiência operacional.

Importante enfatizar, que apesar do fluxo de vendas estar abaixo do esperado, o empreendimento não tem problemas com inadimplência. Nos últimos 12 meses, o ativo apresentou uma inadimplência média, acumulada, de 1,25%, volume bastante confortável e bem abaixo da média do portfólio do Fundo, situada na casa dos 5%.

Por fim, apesar de o empreendimento estar apresentando um retorno abaixo do esperado, ele não trouxe nenhum prejuízo para o Fundo, apresentando uma margem líquida de 12,47% ao final do terceiro trimestre.

Duo Sky Garden

Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Goiânia (GO)

% do PL: 0,16%

Vendas: 87%

PoC: 100%

TIR: 0,80% a.m.

VGV: R$ 44,21milhões

Quantidade de unidades: 139

O Duo Sky Garden é um empreendimento de médio padrão situado em Goiânia (GO), composto por 139 unidades residenciais e com um VGV estimado em R$ 44,21 milhões. Em razão da queda na taxa interna de retorno (TIR) esperada nos últimos meses, que encerrou o mês de setembro em 0,80% a.m., o ativo passou a compor a seção de risco deste relatório.

A TIR esperada do empreendimento foi prejudicada principalmente pelo aumento nos custos de construção previsto e Pela velocidade de vendas abaixo do esperado, impactando negativamente a sua rentabilidade.

Com a obra concluída, a Gestão adotou estratégias para melhorar o desempenho comercial, incluindo o aumento no *ticket* médio das unidades. Contudo, um dos maiores desafios enfrentados tem sido a venda das unidades de dois quartos, que representam uma parte significativa do portfólio e enfrentam alta competitividade na região. A gestão tem estudado iniciativas para melhorar a performance comercial, com destaque para campanhas de marketing e implementação de políticas de maior flexibilidade nas negociações de pagamento.

Por fim, a Gestão mantém acompanhamento contínuo do desempenho do empreendimento. Com foco na comercialização das unidades remanescentes, a expectativa é de que, com os ajustes necessários na tabela de preços e um cenário de juros mais favorável à tomada de crédito, seja possível observar uma melhora, ainda que sutil, na Taxa Interna de Retorno (TIR) do projeto.

Wish Morumbi

Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Araraquara (SP)

% do PL: 0,24%

Vendas: 79%

PoC: 100%

TIR: 0,62% a.m.

VGV: R$ 57,60 milhões

Quantidade de unidades: 152

O Wish Morumbi é um projeto de uso misto que combina unidades residenciais e comerciais em um único empreendimento. Com um VGV total estimado de R$ 57,60 milhões, o projeto conta com 136 unidades residenciais e 16 unidades comerciais estrategicamente posicionadas no térreo para atender às demandas de comércio e serviços.

Durante o desenvolvimento, o projeto sofreu pressões relevantes de custo, que superaram as previsões orçamentárias iniciais e comprometeram parte da margem originalmente projetada. Esse

aumento de despesas, associado ao baixo fluxo de vendas, resultou em revisão da TIR esperada, que passou a se situar em patamar inferior ao inicialmente estimado.

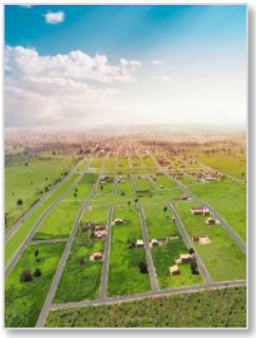
Conforme mencionado em tópicos de outros empreendimentos, uma das principais dificuldades atualmente enfrentadas pela Gestão na comercialização das unidades tem sido o cenário macroeconômico desafiador, marcado por elevadas taxas de juros, o que encarece o crédito e dificulta as vendas das unidades imobiliárias.

Em resposta a esse quadro, para este empreendimento em específico, a Gestão deu continuidade, ao longo do 3º trimestre de 2025, a iniciativas voltadas ao fortalecimento da performance comercial. Entre as principais medidas, destacam-se a ampliação e diversificação das campanhas de marketing, a adoção de estratégias digitais voltadas à maximização da exposição do empreendimento e a utilização de ferramentas de análise de dados para aprimorar a segmentação e a geração de leads qualificados, com a finalidade de elevar a taxa de conversão em vendas. Paralelamente, vêm sendo avaliados ajustes nas condições comerciais, bem como a implementação de políticas de maior flexibilidade nas negociações de pagamento, de forma a estimular a absorção das unidades remanescentes e ampliar a atratividade do projeto junto ao público-alvo. Com isso, as vendas passaram de 67% no 2º trimestre para 79% no 3º trimestre.

Embora tais iniciativas tenham melhorado o ritmo de vendas e contribuído para a preservação da liquidez, a perspectiva de recuperação integral da rentabilidade inicialmente projetada permanece restrita.

Como resultado do conjunto de fatores apresentados anteriormente, o empreendimento encerrou o trimestre com um resultado aquém do esperado. A Gestão, contudo, mantém a expectativa de que, diante de uma eventual melhora das condições macroeconômicas e do avanço gradual das vendas, sem a necessidade de reduções adicionais nos preços praticados, o desempenho possa evoluir positivamente, permitindo que o projeto não gere prejuízos para o TG Ativo Real.

Residencial Park Jardins



Dados da Operação

Classificação: Loteamento

Localização: Açailândia (MA)

% do PL: 2,62%

Vendas: 69%

PoC: 98%

TIR: 0,66% a.m.

VGV: R$ 126,85 milhões

Quantidade de unidades: 2.223

O Residencial Park Jardins é um loteamento localizado em Açailândia (MA), composto por 2.223 unidades e com um VGV estimado em R$ 126,85 milhões. O projeto foi lançado em dezembro de 2013 e integralizado pelo Fundo em dezembro de 2017.

Dada a elevada quantidade de lotes, o empreendimento foi estruturado em cinco fases de lançamento, sendo que a última entrega, inicialmente prevista para o segundo semestre de 2025, foi postergada para o quarto trimestre do mesmo ano. Em decorrência do aumento expressivo dos custos e das dificuldades observadas na comercialização das unidades em estoque, o ativo passou a integrar o relatório de riscos.

Apesar dos percalços enfrentados e da redução no Valor Geral de Vendas (VGV) comercializado em relação ao mesmo período do ano anterior — R$ 4,14 milhões no 3T25 frente a R$ 6,57 milhões no 3T24 —, o empreendimento apresenta inadimplência acumulada controlada, inferior a 5%. Esse indicador evidencia que, embora haja uma desaceleração momentânea no ritmo de comercializações, os compradores vêm honrando regularmente seus compromissos de pagamento, conforme demonstrado no gráfico apresentado a seguir.

Embora o empreendimento apresente, atualmente, uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 0,66%, abaixo da originalmente projetada, a margem líquida permanece em patamar positivo, superior a 20%.

Dessa forma, a Gestão continuará monitorando atentamente o ativo e avalia que os indicadores atualmente observados demonstram que, mesmo diante das adversidades enfrentadas ao longo de seu desenvolvimento, o empreendimento mantém desempenho econômico favorável e não representa risco de prejuízo financeiro para o Fundo.

Jardim Roma

Dados da Operação

Classificação: Incorporação Vertical

Localização: Xanxerê (SC)

% do PL: 1,28%

Vendas: 39%

PoC: 95%

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 continua sendo monitorado de perto em razão das dificuldades enfrentadas na comercialização das unidades e do aumento nos custos das obras da incorporação. Esses fatores impactaram negativamente a Taxa Interna de Retorno (TIR) esperada do empreendimento, que encerrou o trimestre em 0,52% a.m.

Em relação ao andamento das obras, houve atraso em relação ao cronograma inicial, cuja entrega estava prevista para janeiro de 2025. A decisão de substituir a construtora responsável pela execução da fase final do projeto, aliada a um aumento aproximado de R$ 5 milhões nos custos totais em relação ao orçamento originalmente previsto, resultou em impacto negativo adicional na TIR do empreendimento. Com a reestruturação contratual e o novo planejamento executivo, a entrega foi reprogramada para o último trimestre de 2025.

No que se refere à performance comercial, as vendas do período permaneceram abaixo do esperado, refletindo o ambiente macroeconômico desafiador, caracterizado por uma combinação de juros elevados, crédito mais restrito e menor propensão ao consumo por parte dos compradores finais. Esse cenário tem

exigido da Gestão uma postura mais cautelosa, com foco na gestão do estoque e no posicionamento estratégico das unidades remanescentes, que atualmente representam aproximadamente 60% do total.

A expectativa é de que, com a conclusão das obras e a consolidação da infraestrutura no entorno, seja possível reposicionar o produto no mercado, readequar a precificação das unidades e, assim, recompor parte da rentabilidade comprometida.

A Gestão segue acompanhando de forma próxima a evolução do projeto, tanto em seus aspectos operacionais quanto financeiros, e novas atualizações serão comunicadas nos próximos relatórios.

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 usa 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 comporão 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.

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA E CONTROLE

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 (vii) 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 O TG Ativo Real possui como principal tese o investimento em 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 necessário 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.

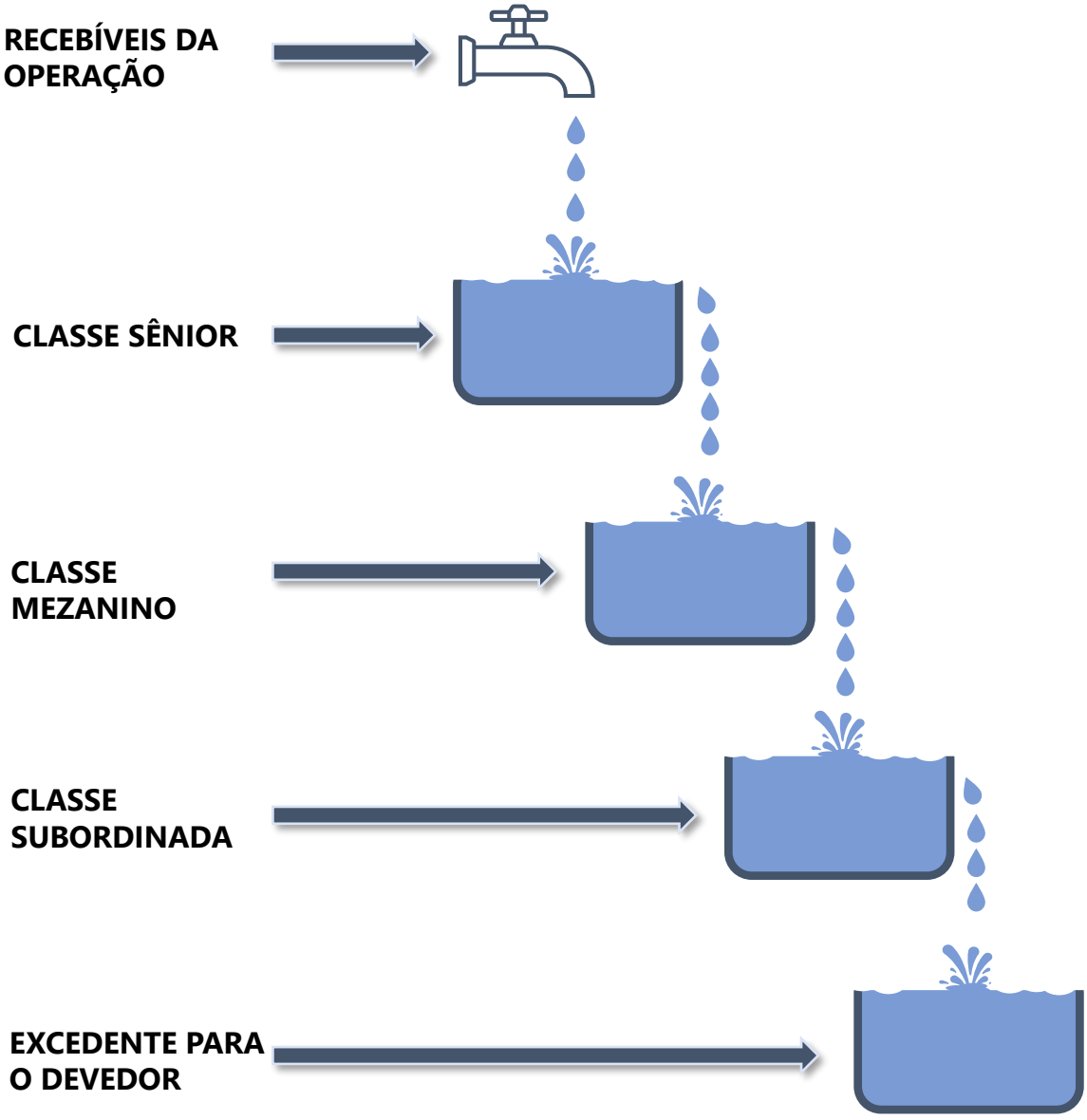
Risco de minoritário: quando o investidor é detentor de uma pequena parcela dos CRIs tem uma influência limitada nas decisões tomadas durante as assembleias. O maior mitigador desse risco é possuir a maior parcela dos CRIs em circulação, ou seja, ser maioritário. No caso do TG Ativo Real, o Fundo (ou a Gestora por meio de outros fundos geridos) é maioritário 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. 2°, 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 consequente 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 = SDL/(VPe + (VPi + VGV 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 Undestanding*. 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:	*Dividend Yield* 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 liquida 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 n° 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

CVM Comissão de Valores Mobiliários

Autorregulação ANBIMA Gestão de Recursos

Signatory of: PRI Principles for Responsible Investment

TGAR11

SÃO PAULO

Rua Dr. Renato Paes de Barros, Nº 1017 – Itaim Bibi
São Paulo - SP – 04530-001
11 2394-9428

GOIÂNIA

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

CONTATOS:

ri@tgcore.com.br

somostrinus

tgcore.com.br

tgar11.com.br

youtube/TrinusCo

tgcore asset management