

2ª EMISSÃO DE COTAS

FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO
RIO BRAVO RENDA RESIDENCIAL | RBRS11



RIO BRAVO
RENDA RESIDENCIAL

 RIO BRAVO

Este material complementa o Ato do Administrador celebrado em 18/06/2021, o qual aprovou a distribuição pública de cotas da 2ª (segunda) emissão, com esforços restritos de colocação do RIO BRAVO RENDA RESIDENCIAL FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO (“Oferta Restrita”, “Fundo” e “Cotas”, respectivamente), administrado pela RIO BRAVO INVESTIMENTOS - DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS LTDA., inscrita no CNPJ/ME sob o nº 72.600.026/0001-81 (“Administrador”, “Coordenador Líder” ou “Rio Bravo”).

A Oferta Restrita será realizada com esforços restritos de colocação, de acordo com o procedimento previsto na Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 476, de 16 de janeiro de 2009, conforme alterada (“Instrução CVM nº 476”), estando automaticamente dispensada de registro na CVM, nos termos do artigo 6º da Instrução CVM nº 476, de forma que as informações prestadas pelo Administrador e pelo Coordenador Líder não serão objeto de análise pela referida CVM. As informações constantes neste material servem apenas para fins informativos e uso exclusivamente relacionado à aprovação da Oferta Restrita pelo Administrador e não deve ser entendido como uma solicitação ou uma oferta para comprar ou vender quaisquer títulos ou instrumentos financeiros relacionados, como conselhos ou recomendações legais, fiscais, contábeis ou de investimento, bem como uma promessa ou representação do passado ou do futuro.

Não será elaborado, no âmbito da Oferta Restrita, prospecto com informações sobre o Fundo e os demais participantes da Oferta Restrita, e nem será feita a análise dos documentos do Fundo pela CVM.

Os riscos aplicáveis ao Fundo estão dispostos no Informe Anual do Fundo divulgados pelo Fundo em <https://fnet.bmfbovespa.com.br/fnet/publico/exibirDocumento?id=160018>

A LEITURA DESTE MATERIAL NÃO SUBSTITUI A LEITURA INTEGRAL E CUIDADOSA DOS DOCUMENTOS DO FUNDO, INCLUSIVE, MAS SEM LIMITAÇÃO, DO SEU REGULAMENTO E INFORMES PERIÓDICOS.

FUNDOS DE INVESTIMENTO NÃO CONTAM COM GARANTIA DO ADMINISTRADOR, DO GESTOR, DE QUALQUER MECANISMO DE SEGURO OU FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO – FGC.

Agenda

- » SOBRE A RIO BRAVO
- » SOBRE O MERCADO RESIDENCIAL
- » SOBRE O FUNDO
- » DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DO FUNDO
- » PORTFÓLIO
- » 2ª EMISSÃO DE COTAS – OFERTA 476

Sobre a Rio Bravo

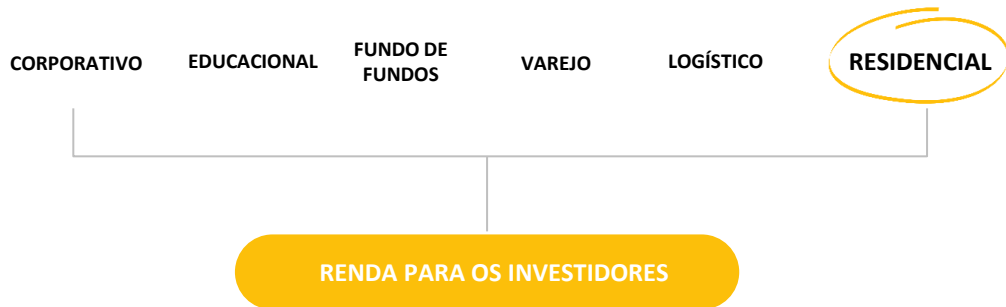


Sobre a Rio Bravo

Fundada em 2000, a Rio Bravo é uma gestora de investimentos independente com foco em quatro estratégias de investimentos: fundos imobiliários, renda fixa, renda variável e multimercados. Com análises disciplinadas de longo prazo e fundamentalistas, a Rio Bravo agrega aos investidores confiança e valor sustentável.

Investimentos imobiliários

A Rio Bravo é uma gestora pioneira no mercado de Fundos Imobiliários e a maior administradora independente de fundos imobiliários do país. Tem no portfólio, entre gestão e administração, 27 fundos de investimento imobiliários, com investimentos que superam R\$ 12,1 bilhões.



FUNDOS DE GESTÃO ATIVA



RIO BRAVO RENDA VAREJO

Foco em gestão e locação de estabelecimentos de rua e lojas comerciais

R\$ 1,320 Bi

Patrimônio líquido



RIO BRAVO RENDA RESIDENCIAL

Foco em aquisição e gestão de imóveis residenciais

R\$ 100 MM

Patrimônio líquido



RIO BRAVO RENDA CORPORATIVA

Gestão e locação de lajes corporativas

R\$ 724 MM

Patrimônio líquido



SDI RIO BRAVO RENDA LOGÍSTICA

Gestão e locação de galpões logísticos

R\$ 641 MM

Patrimônio líquido



RIO BRAVO RENDA EDUCACIONAL

Gestão e locação de ativos voltados para ensino

R\$ 303 MM

Patrimônio líquido



RIO BRAVO FUNDO DE FUNDOS

Alocação em fundos imobiliários listados com foco na perpetuidade da renda através da recorrência de rendimentos e ganho de capital

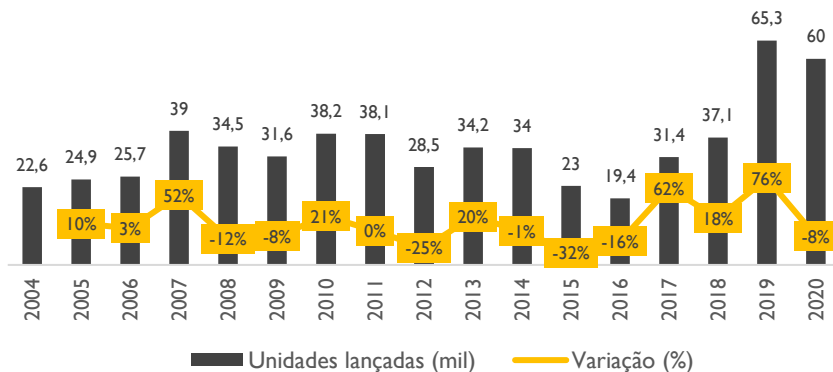
R\$ 268 MM

Patrimônio líquido

Sobre o Mercado Residencial

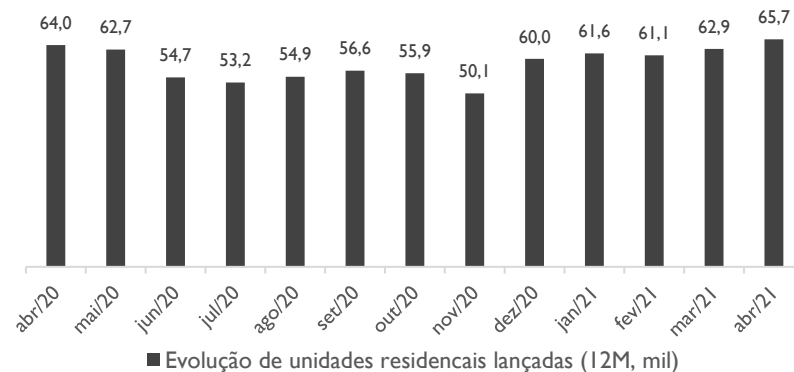


Atividade de Desenvolvimento



Fonte: Secovi - Balanço do mercado imobiliário 2020

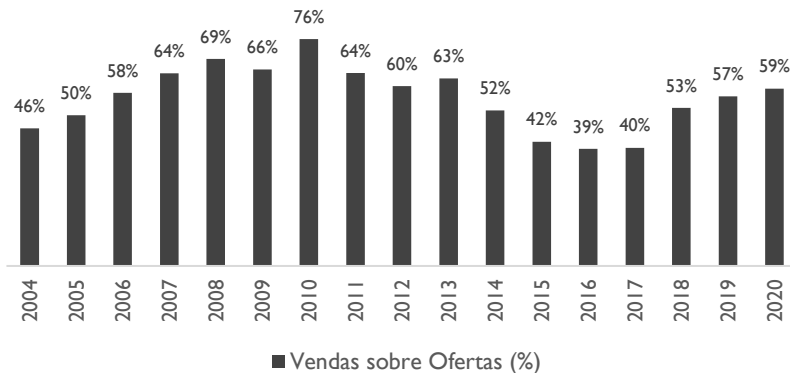
- A cidade de São Paulo encerrou o ano de 2020 com cerca de 60 mil unidades lançadas.
- O valor foi 8% abaixo do total de lançamentos de 2019, porém muito acima do histórico dos anos anteriores.



Fonte: Secovi - Pesquisa do mercado imobiliário – abril/2021

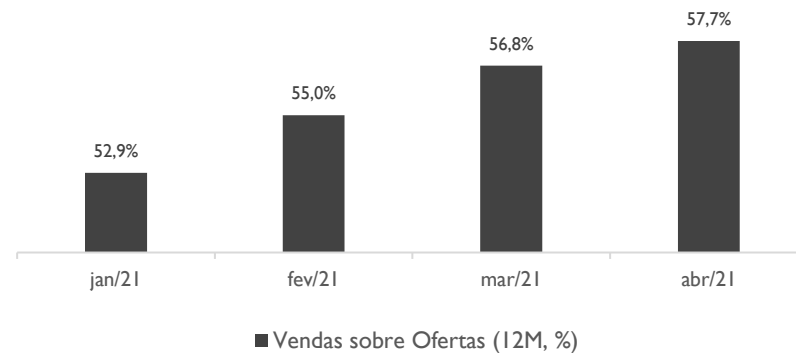
- O ritmo de lançamentos segue forte em 2021, com um acumulado de 12 meses de 65,7 mil unidades lançadas em abril/2021.
- A adoção de novas ferramentas de marketing digital surtiu efeito em meio à pandemia. A manutenção das taxas de financiamentos, apesar da elevação da taxa Selic, contribui para o bom desempenho de vendas. Ressalta-se que lançamentos recentes ainda não refletem em seus preços a alta de INCC dos últimos meses.

Atividade de Vendas



Fonte: Secovi - Balanço do mercado imobiliário 2020

- Mesmo com lançamentos em níveis recordes, a relação venda sobre ofertas vem crescendo nos últimos anos, acumulando uma sequência de altas desde 2016.
- O mercado se mostra aquecido, com uma relação venda sobre oferta de 59% no ano de 2020 mesmo em meio à pandemia.



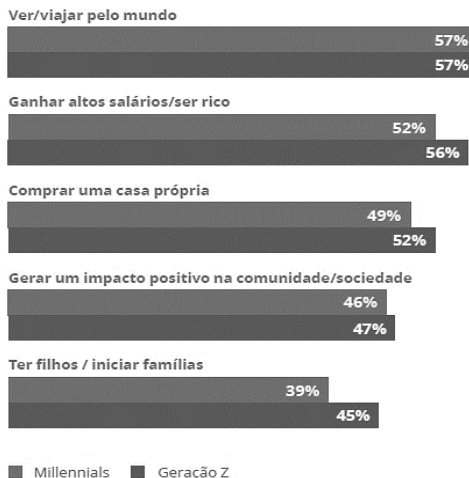
Fonte: Secovi - Pesquisa do mercado imobiliário – abril/2021

- A relação Venda sobre Ofertas de 12 meses teve comportamento crescente no primeiro quadrimestre de 2021.

Mercado aquecido demonstra a resiliência do segmento mesmo em um cenário adverso.

Flexibilidade é a palavra-chave. As novas gerações têm apresentado uma mudança nos padrões de consumo que veio para ficar.

Aspirações do jovens (respostas múltiplas)



Fonte: Deloitte (Millennial Survey 2019)

Aspirações - Para mais de 16 mil jovens de 41 países, o imóvel próprio não é a primeira opção, e nem a segunda.

Lay-out, espaços comuns, fachada e localização irão se moldar às necessidades das novas gerações, e não o contrário.

Para isso, à construtora ou incorporadora caberá a tarefa de conhecê-los e acompanhá-los para oferecer, praticamente em tempo real, as soluções (serviços e infraestrutura) que desejam.

Entendemos que a busca por mais flexibilidade deverá se traduzir em maior demanda de locação residencial.

(Fonte: estudo Deloitte – Millennial Survey)

Sobre o Fundo



O Fundo tem suas receitas provenientes de renda e venda de ativos imobiliários de uso residencial com as seguintes premissas de investimento:

- **Aquisição de mais de 50% das unidades do ativo, para deter o controle acionário;**
- **Projetos com capacidade de implementação de tecnologia para ter flexibilidade de operação em *short e long stay*;**
- **Localizações de alta liquidez e demanda.**

Dentro dos principais centros urbanos com alta densidade

Próximo a universidades, centros comerciais e transporte público

Alta liquidez de acordo com os padrões de consumo atuais

Essas são qualidades essenciais para aquisições de ativos com **grande potencial de valorização** e de **alta atratividade** para os locatários.

Com base nessas premissas, o Fundo já adquiriu um portfólio de 396 unidades e uma loja, área privativa total de 12.793,47 m², e presença nos bairros **Moema, Vila Mariana e Paraíso**, regiões de demanda orgânica e localizações privilegiadas.



Estrutura de negócio que permite geração de renda mesmo no caso de aquisições de ativos em desenvolvimento.

Redução dos Custos de Aquisição

- \$ Aumento no poder de barganha
- \$ Redução de custos de incorporação
- \$ Julgamento na concepção do produto e projeto final

Redução de Custos de Incorporação

- \$ Stand de Vendas
- \$ Custos de Marketing
- \$ Custos de Corretagem

Aquisição do projeto



A Rio Bravo seleciona os melhores projetos e realiza a aquisição de 50% a 100% das unidades. A Rio Bravo acompanha todo o desenvolvimento junto com as incorporadoras.



Entrega do Projeto



A Rio Bravo tem as unidades para gerar renda imobiliária

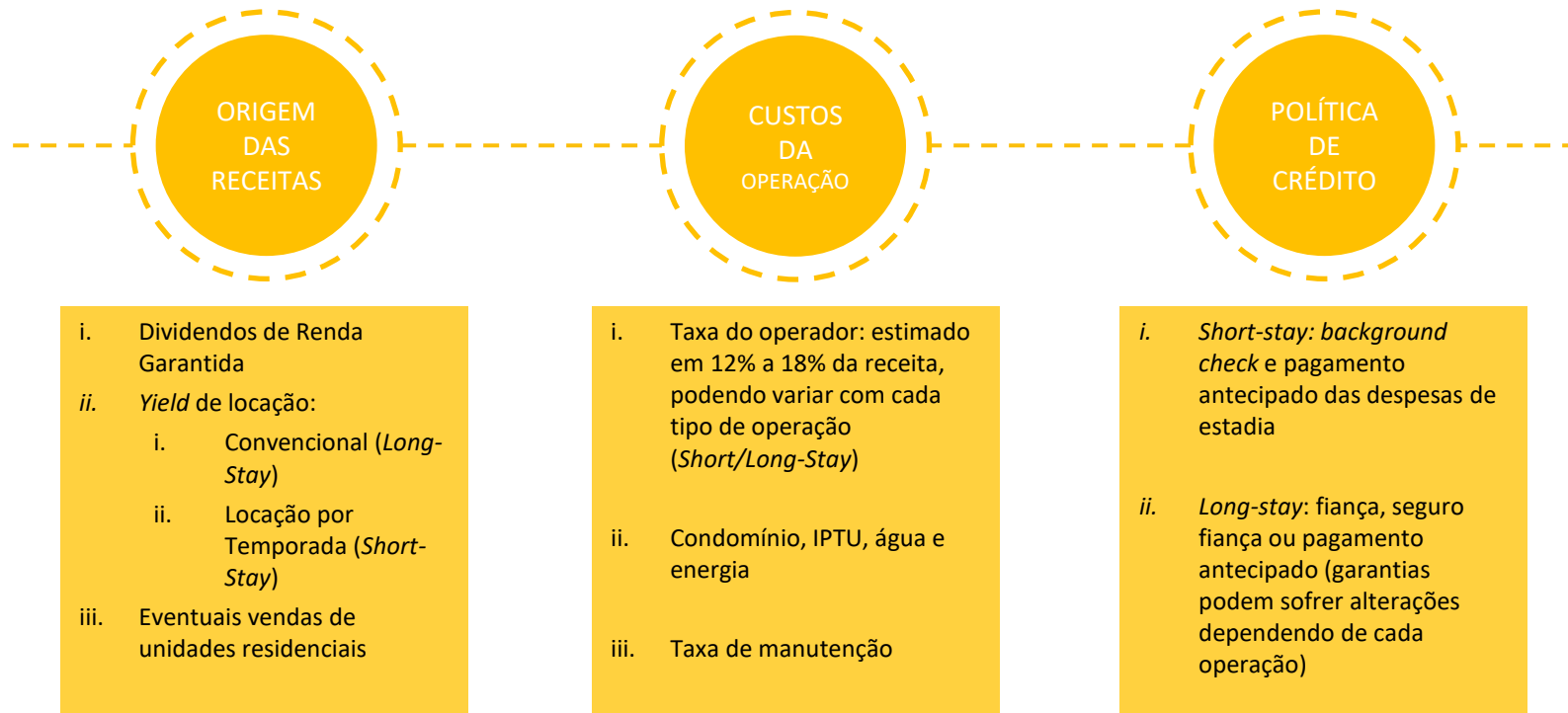


Dividendos de Renda Garantida

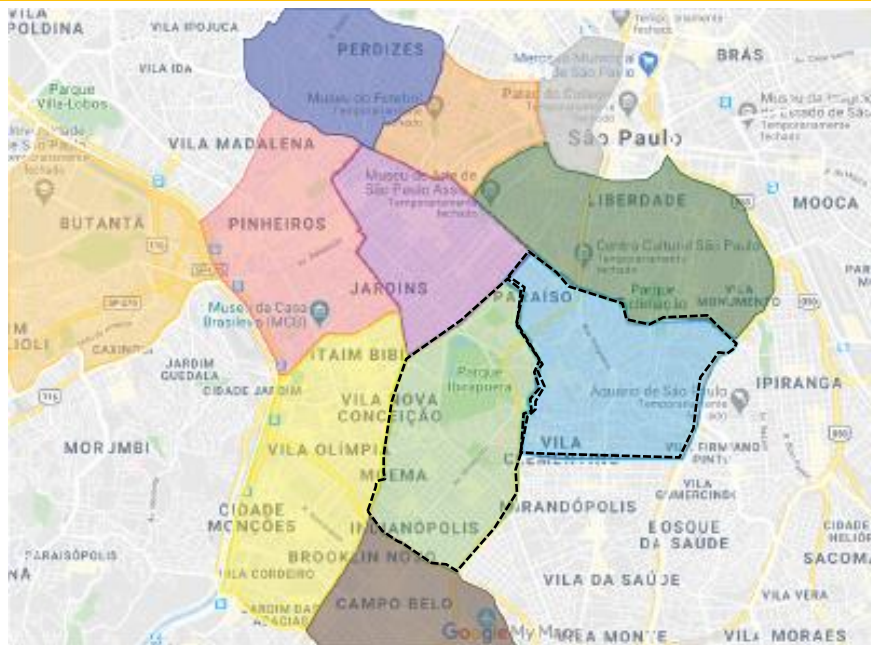
Rio Bravo estrutura um veículo financeiro para alocação dos recursos durante todo o período de obra. O veículo funciona como financiamento a incorporação gerando renda para o FII e rendimento para os investidores.

Yield de locação

Rendimento gerado com a renda de aluguéis ou venda de unidades residenciais.



Presença nas localizações privilegiadas de São Paulo é um diferencial competitivo do portfólio.



Regiões de Originação de Novos Ativos

	Perdizes		Butantã
	Consolação		Itaim Bibi
	Liberdade		Moema
	Pinheiros		Campo Belo/Brooklin novo
	Jardim Paulista		República
	Vila Mariana		Regiões em que o Fundo já atua

O Fundo tem como foco adquirir edifícios em regiões com alta densidade populacional e uma demanda orgânica, de preferência próximos a centros comerciais, universidades/escolas, hospitais e transporte público.

A escala do Fundo como comprador dos imóveis permite a aquisição por preços extremamente competitivos.



ATIVO EM
OPERAÇÃO ☒

URBIC VILA MARIANA	
Rua Dr. Tomás Alves, 172 - Vila Mariana - São Paulo	
Número de Unidades	56
Aquisição sem fit-out ¹	R\$ 11.929/m ²
Aquisição com fit-out ¹	R\$ 13.929/m ²
Valor de mercado ²	R\$ 14.500/m ² - 15.000/m ²
Pendente de pagamento ³	R\$ 672.000
Status	Em operação



ATIVO EM
CONSTRUÇÃO ☐

URBIC MOEMA	
Av. Sabiá, 641 - Moema - São Paulo	
Número de Unidades	81 + loja
Aquisição sem fit-out ¹	R\$ 11.301/m ²
Aquisição com fit-out ¹	R\$ 13.301/m ²
Valor de mercado ²	R\$ 15.000/m ² - 18.000/m ²
Pendente de pagamento ³	R\$ 26 milhões
Status	Em construção (entrega em 2T22)



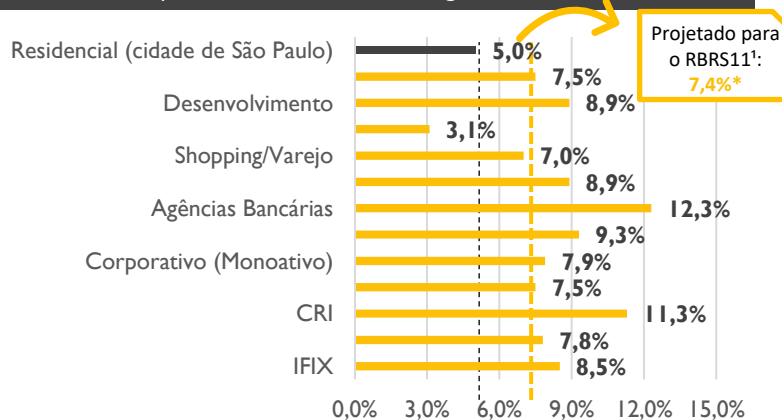
☐

CYRELA FOR YOU PARAÍSO	
Rua Apeninos, 973 - Paraíso - São Paulo	
Número de Unidades	259
Aquisição ¹	R\$ 8.826/m ²
Valor de mercado ²	R\$ 14.500/m ² - 15.000/m ²
Pendente de pagamento ³	R\$ 60,1 milhões
Status	Em construção (entrega em 4T23)

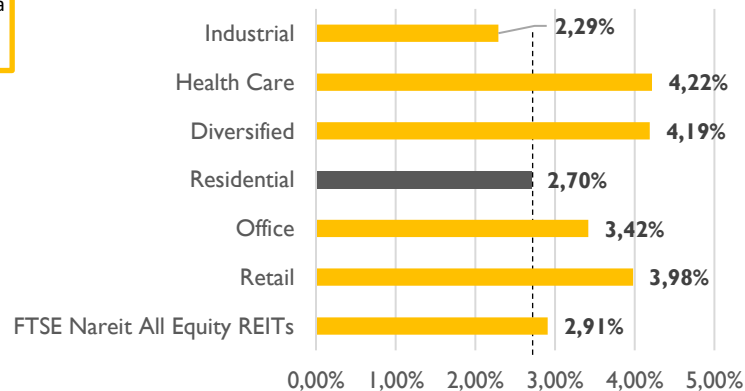
Os valores de aquisição consideram o fluxo de pagamentos das parcelas e recebimentos de Renda Garantida a valor presente, com uma taxa de desconto de 8% a.a. (taxa da Renda Garantida) e data-base em novembro/2020. **As três aquisições foram feitas a preços competitivos quando comparadas com valores de empreendimentos semelhantes nas respectivas regiões.** O Urbic Vila Mariana e Urbic Moema foram adquiridos com Fit-out de R\$ 2.000/m². O ativo Cyrela For You Paraíso foi adquirido sem Fit-out.

Fundo com diferenciais competitivos que permitem entregar *yields* mais atraentes do que o setor em São Paulo.

Cap Rate – Residencial vs. Segmentos de FIIs



REITS - Dividend Yield (maio/21)



A necessidade por moradia é constante e inequívoca, portanto a demanda por bons ativos e bem localizados também segue esta lógica, o que torna a busca por este tipo de locação resiliente e resistente, principalmente a momentos de crise. Na matriz risco x retorno, o *cap rate* de imóveis residenciais da cidade de São Paulo se mostra menor que o *cap rate* de outros segmentos mais tradicionais do mercado de Fundos Imobiliários por conta da resiliência do setor, que se reflete no preço dos imóveis e, consequentemente, em um prêmio menor.

O mesmo ocorre com o mercado de REITs americanos, um mercado mais maduro e explorado do que os FIIs, em que o segmento residencial possui um dos menores *dividend yields*. O mercado de REITs residenciais americanos possui mais de R\$ 1 tri em valor de mercado, enquanto os FIIs de renda residencial totalizam cerca de R\$ 350 milhões. O mercado residencial brasileiro, portanto, possui um grande potencial de crescimento e consolidação.

(Fonte: B3, Fipecap e Nareit Industry Fact Sheet)

¹ Yield projetado após período de *ramp up* dos três ativos, considerando 1ª emissão de cotas. Ver mais informações no slide 34.

Diferenciais competitivos do Fundo



1

Flexibilidade (*Short e Long Stay*)

O fundo pode realizar locações **tanto de Short Stay quanto de Long Stay**:

- i. *Long Stay*: locação por tempo mais longo, gera maior **previsibilidade de receita** nos meses seguintes;
- ii. *Short Stay*: locação por tempo mais curto, com **rentabilidade maior**;
- iii. Mix entre *Long* e *Short* permite aproveitar as vantagens de cada um e adaptação conforme demanda visa obter maior rentabilidade.

2

Controle acionário na participação nos empreendimentos

O Fundo busca deter mais de 50% das unidades dos empreendimentos para ter o **poder de decisão sobre assuntos relevantes em assembleia** e direcionar o ativo de modo que melhor atenda às necessidades da operação.

3

Localizações privilegiadas em São Paulo

Regiões de alta e diversificada demanda, próximo a faculdades, transporte público, centros corporativos, hospitais e pontos turísticos. Atualmente o Fundo está posicionado na **Vila Mariana, Paraíso e Moema**.

4

FII residencial independente

O Fundo não está ligado a nenhuma incorporadora ou operadora de locação, o que **permite a escolha dos melhores projetos/ativos** e as melhores operadoras para cada projeto/ativo.

5

Apartamentos prontos para uso, operação profissional e alta performance na execução dos cronogramas

O empreendimento localizado na **Vila Mariana teve início das suas operações** e, no primeiro final de semana, teve ocupação de 100% das unidades disponíveis, com locações na modalidade *Short Stay*. Todos os apartamentos do Fundo já são mobiliados e prontos para locação.



6

Modelo de negócio adaptado para locações de unidades residenciais

Diferente do que se observa em um mercado mais tradicional de incorporação pra venda, **o Fundo tem a vantagem competitiva de ter seus ativos pensados para a operação de locação**. Suas características, áreas comuns e controle na participação dos empreendimentos possibilitam otimização de custos de condomínio em um modelo formatado para investidores.

Portfólio



Urbic Vila Mariana

Aquisição de 51,3% das unidades

Custo do Ativo (sem custos de aquisição) ¹	R\$ 18.186.336
Área privativa adquirida	1.237,09 m ²
Aquisição por m ² (com fit-out) ²	R\$ 13.929/m ²
Unidades / Metragem Média	56/22,1 m ²
Resultado esperado por apartamento ³	R\$ 2.200,00
Data de Entrega	Já em operação
Operador	Nomah

¹ Data base: outubro/2020.

² Preço a valor presente descontada Renda Garantida.

³ Após período de *ramp-up*.

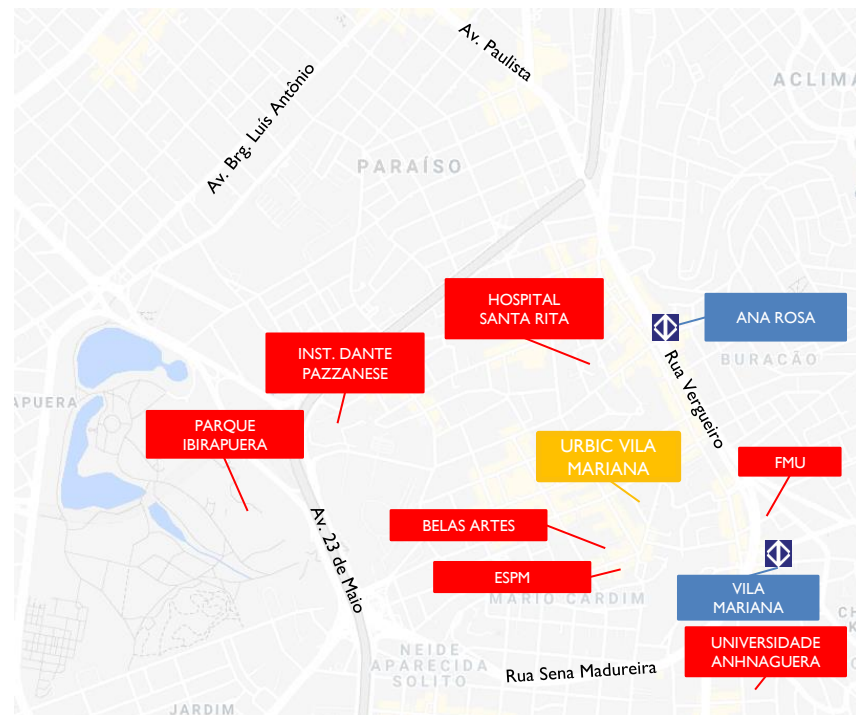
Sobre a região

Vila Mariana é um bairro tradicional da cidade de São Paulo. Mistura o moderno, representado por prédios de alto padrão e instituições de educação renomadas, com o histórico, pela presença de ícones como o Instituto Biológico. O Urbic Vila Mariana está próximo a faculdades, hospitais, centros comerciais e corporativos e transporte público. Possui fácil acesso a grandes pontos turísticos da cidade, como Parque Ibirapuera e a região da Av. Paulista.

Confira o Tour Virtual pelo ativo: [clique aqui](#) para conhecer as unidades. Também é possível fazer a locação e conhecer todas as comodidades do Imóvel por [este link](#).

A RENTABILIDADE ESPERADA NÃO REPRESENTA E NEM DEVE SER CONSIDERADA, A QUALQUER MOMENTO E SOB QUALQUER HIPÓTESE, COMO PROMESSA, GARANTIA OU SUGESTÃO DE RENTABILIDADE FUTURA.

Localização – Vila Mariana



Urbic Vila Mariana



URBIC VILA MARIANA – DADOS OPERACIONAIS

Short Stay:

- ✓ 490 diárias realizadas + programadas no mês até 22/06/2021 às 06h00, o que significa uma ocupação de 51%.
- ✓ Consolidado de 72% de ocupação até 22/06/2021.
- ✓ Diária Média: R\$ 118.
- ✓ 178 reservas (realizadas + futuras).

Long Stay:

- ✓ 1 contrato Long Stay.
- ✓ 35 leads em fase inicial, 7 em cotação/negociação.
- ✓ Parceria com faculdades próximas já firmada e reunião marcadas para apresentação do ativo para pais e alunos.



Urbic Moema

Aquisição de 75,2% das unidades

Custo do Ativo (sem custos de aquisição) ¹	R\$ 36.398.053,43
Área privativa adquirida	2.427,38 m ²
Aquisição por m ² (com fit-out) ²	R\$ 13.301/m ²
Unidades / Metragem Média	81 + Loja 27,0m ²
Resultado esperado por apartamento ³	R\$ 2.300,00
Renda Garantida (Desenvolvimento)	8% ao ano
Data de Entrega Estimada	2T2022

¹ Data base: novembro/2020.

² Preço a valor presente descontada Renda Garantida.

³ Após período de *ramp-up*.

Sobre a região

O bairro de Moema está localizado na zona Sul da cidade de São Paulo e é considerado um bairro nobre. Possui diversas áreas verdes e fácil acesso a parques, como o Ibirapuera. O Urbic Moema possui localização privilegiada e está próximo a shoppings, supermercados, faculdades e hospitais. Está a menos de 300 metros da estação Moema do metrô e tem acesso à região da Vila Olímpia.

Localização - Moema



Urbic Moema



Aquisição de 99,2% das unidades

Custo do Ativo (sem custos de aquisição) ¹	R\$ 103.278.000,00
Área privativa adquirida	9.129 m ²
Aquisição por m ² ²	R\$ 8.826/m ²
Unidades / Metragem Média	259 35,2 m ²
Resultado esperado por apartamento ³	R\$ 2.500,00
Renda Garantida (Desenvolvimento)	8% ao ano
Data de Entrega Estimada	4T2023

¹ Data base: novembro/2020.

² Preço a valor presente descontada Renda Garantida

³ Após período de *ramp-up*.

Sobre a região

O bairro Paraíso é rodeado por atrações variadas, como pontos culturais, parques e centros comerciais. O edifício está próximo da Av. Paulista e possui hospitais e grandes faculdades em seu entorno, estando próximo ao Shopping Pátio Paulista. Está a cerca de 200 metros da estação Paraíso do metrô, com acesso às linhas Azul e Verde. O empreendimento possui tipologias variadas de unidades, entre studios, 1 dormitório e 2 dormitórios.

Localização - Paraíso

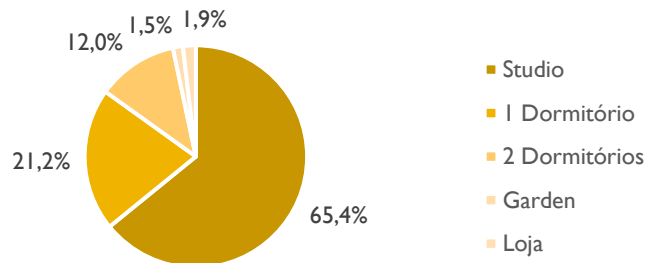


Cyrela For You
Paraíso

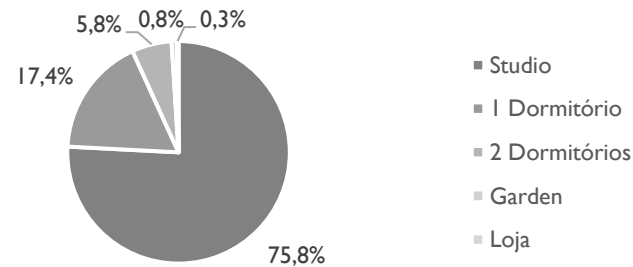


Portfólio do Fundo

ÁREA PRIVATIVA TOTAL: 12.793,5 M²



TOTAL DE UNIDADES: 397



FASES DOS ATIVOS NO MODELO DE AQUISIÇÃO

Aquisição do projeto



CYRELA FOR
YOU PARAÍSO



URBIC
MOEMA

Entrega do
Projeto



URBIC VILA
MARIANA

Desenvolvimento

Renda

2ª emissão de cotas – Oferta 476



Preço de Emissão	R\$ 72,50
Custo Unitário de Distribuição	R\$ 1,41 (1,95%)
Preço de Emissão + Custos de Distribuição	R\$ 73,91
Estruturador e Coordenador	Rio Bravo Investimentos
Volume da Oferta	R\$ 25.000.030,00 ou 344.828 cotas
Volume Mínimo da Oferta	R\$ 1.000.065,00 ou 13.794 cotas
Lote Adicional (20% da oferta)	R\$ 5.000.035,00 ou 68.966 cotas
Percentual de proporção para subscrição de cotas	33,00917155430%
Data-base para Direito de Preferência	23/06/2021

⁽¹⁾ Caso não seja atingido o Volume Mínimo da Oferta até o final do prazo de colocação, a Oferta poderá ser cancelada, sendo que os valores já depositados serão devolvidos, acrescidos dos respectivos rendimentos líquidos auferidos pelos investimentos temporários, nos termos do artigo 11, §1º e §2º, da Instrução CVM nº 472, calculados *pro rata temporis*, a partir da respectiva data de integralização, com dedução, se for o caso, dos valores relativos aos tributos incidentes, se a alíquota for superior a zero, no prazo de até 05 (cinco) dias úteis contados do anúncio de retificação que será enviado pelo Administrador.

⁽²⁾ Os valores não consideram o Custo Unitário de Distribuição.

POR QUE A EMISSÃO É NECESSÁRIA NESTE MOMENTO?

O Fundo captou, em seu IPO, R\$ 100,9 milhões e tem atualmente cerca de R\$ 84,4 milhões alocados em seus três ativos imobiliários.

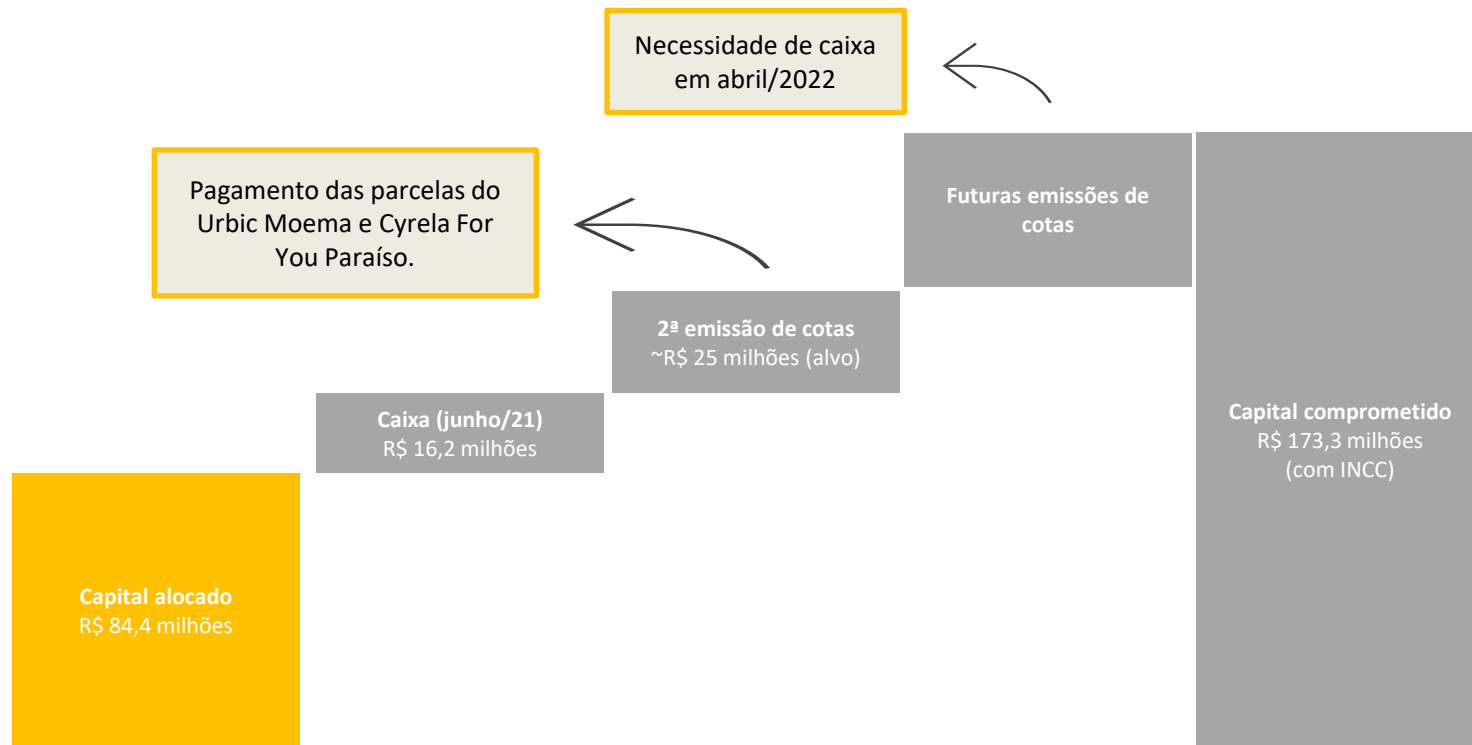
As aquisições, feitas à prazo, geraram um **capital comprometido de cerca de R\$ 173,3 milhões** (estimado, a depender de INCC futuro). Portanto, é preciso que sejam realizadas novas captações para quitar o saldo devedor.

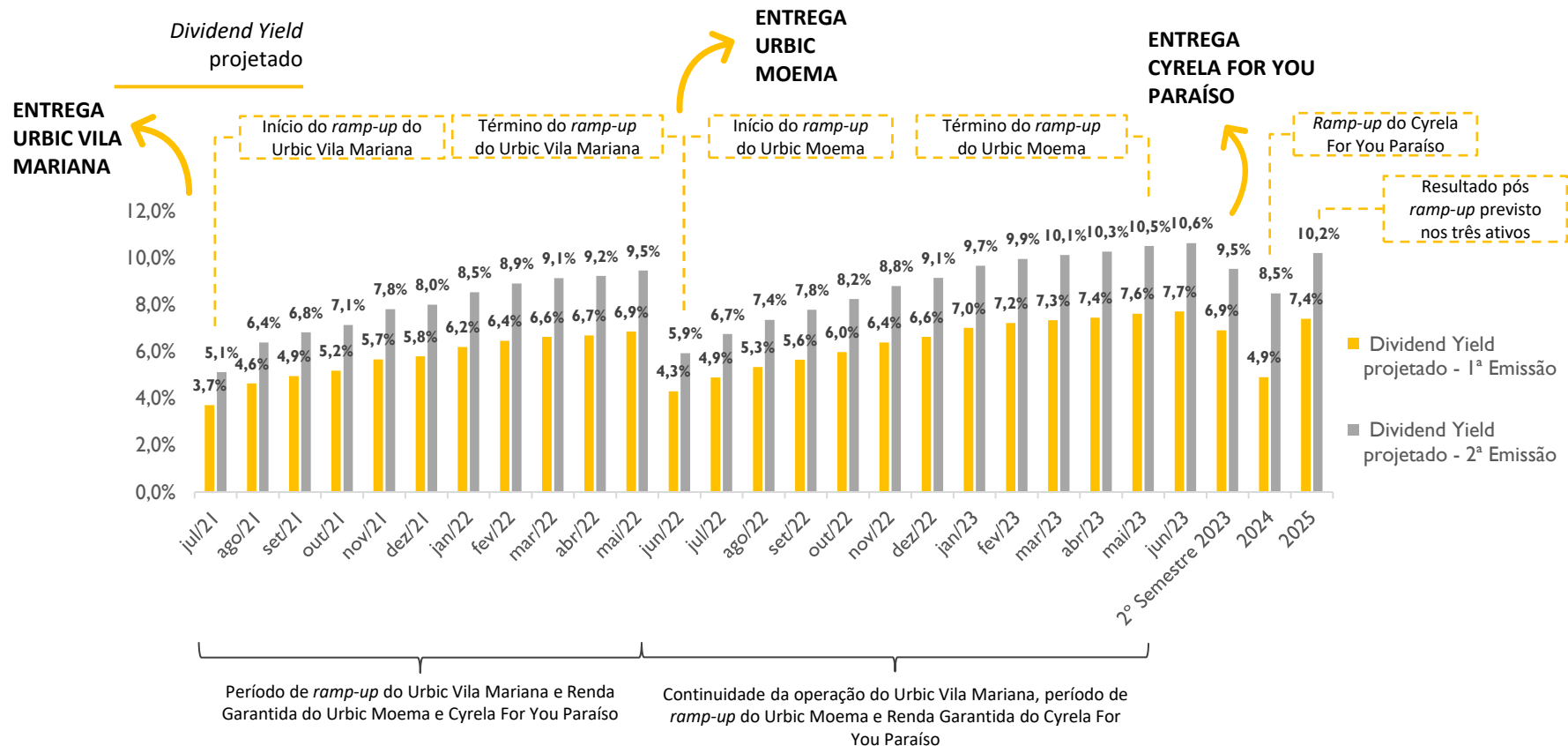
Ao lado, o cronograma de aportes mensais detalhado por empreendimento. Os compromissos de pagamento cessam em novembro/2023.

O Fundo possui cerca de R\$ 16,2 milhões em disponibilidades (junho/2021), portanto há a necessidade de recursos para cumprir os compromisso a partir de setembro.

A captação tem, portanto, o objetivo de liquidar as obrigações de curto prazo do Fundo (até 12 meses). Ou seja, **os recursos da 2ª emissão visam o pagamento das parcelas até abril de 2022**. Para as obrigações futuras, serão necessárias futuras novas emissões de cotas.

Cronograma de aportes (R\$ mil)	Urbic Tomás Alves	Urbic Moema	Cyrela Apeninos	Mensal (R\$ mil)	Acumulado (R\$ mil)
jul/21	-	2.384	1.738	4.123	4.123
ago/21	-	2.401	1.751	4.152	8.275
set/21	-	2.418	1.756	4.174	12.448
out/21	-	5.773	1.760	7.533	19.981
nov/21	-	2.430	1.764	4.194	24.175
dez/21	-	2.436	1.766	4.202	28.377
jan/22	-	2.819	1.769	4.588	32.965
fev/22	-	1.524	1.774	3.298	36.263
mar/22	-	-	1.779	1.779	38.042
abr/22	-	-	1.785	1.785	39.827
mai/22	-	1.643	1.790	3.434	43.260
jun/22	-	-	7.835	7.835	51.095
jul/22	-	-	1.823	1.823	52.918
ago/22	-	-	1.831	1.831	54.749
set/22	-	-	1.836	1.836	56.584
out/22	-	-	1.840	1.840	58.424
nov/22	-	-	1.844	1.844	60.268
dez/22	-	-	1.847	1.847	62.115
jan/23	-	-	1.851	1.851	63.965
fev/23	-	-	1.854	1.854	65.820
mar/23	-	-	1.858	1.858	67.678
abr/23	-	-	1.862	1.862	69.540
mai/23	-	-	1.866	1.866	71.405
jun/23	-	-	8.100	8.100	79.505
jul/23	-	-	1.873	1.873	81.378
ago/23	-	-	1.877	1.877	83.255
set/23	-	-	1.881	1.881	85.135
out/23	-	-	1.884	1.884	87.020
nov/23	-	-	1.888	1.888	88.908
Total	-	23.830	65.078	88.907,95445	





O cenário de período de *ramp-up* de 12 meses é conservador. O fluxo aqui apresentado considera valores reais, ou seja, desconsidera efeitos da inflação nos patamares de preços.

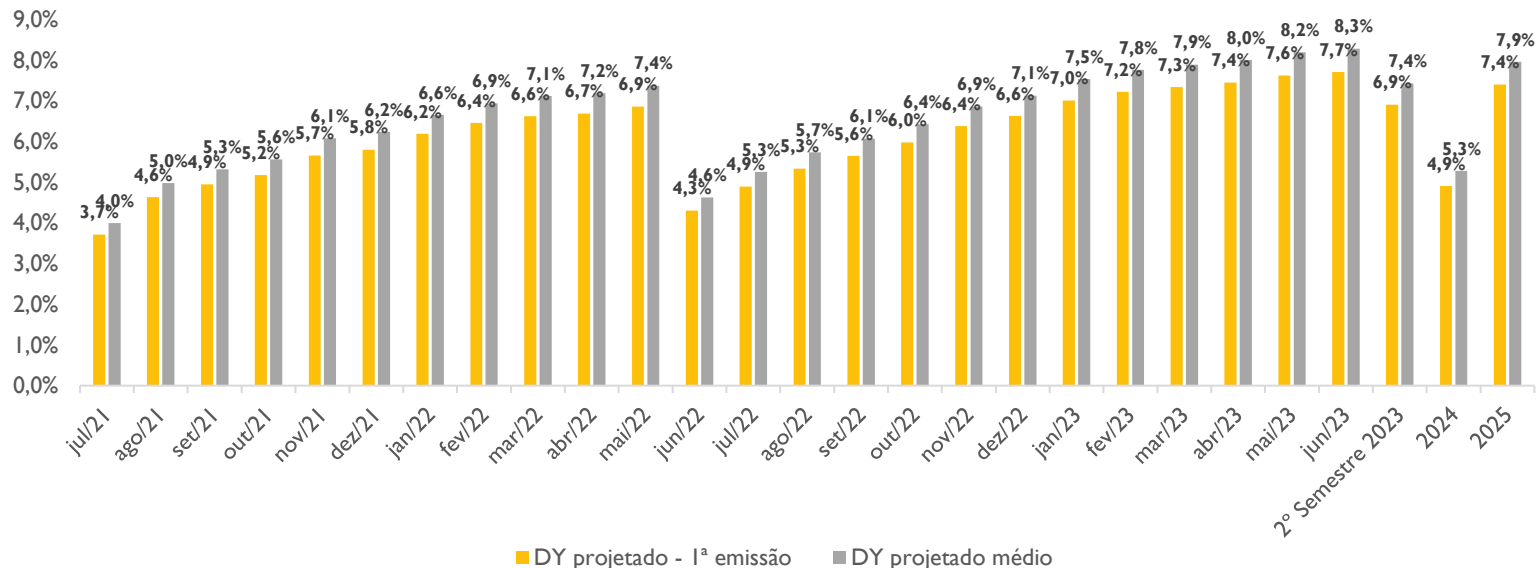
A RENTABILIDADE ESPERADA NÃO REPRESENTA E NEM DEVE SER CONSIDERADA, A QUALQUER MOMENTO E SOB QUALQUER HIPÓTESE, COMO PROMESSA, GARANTIA OU SUGESTÃO DE RENTABILIDADE FUTURA.

Aquisições a preços competitivos permitem uma rentabilidade preservada aos cotistas entrantes na 1ª emissão.

- Rentabilidade preservada: o cotista entrante na 1ª emissão de cotas manterá sua rentabilidade projetada em linha com a rentabilidade apresentada no estudo de viabilidade da 1ª emissão e acima de 7% a.a., mesmo com a 2ª emissão de cotas ocorrendo em valor abaixo do patrimonial (ver o *dividend yield* médio estimado na página seguinte). Isto ocorre uma vez que as aquisições ocorreram em condições extremamente atraentes e um *cap rate* competitivo.
- A emissão é de pequena proporção, não trará um efeito dilutivo relevante e penoso para o cotista que confiou os recursos à gestão no IPO do Fundo.
- A emissão é necessária para cumprir as obrigações das aquisições dos imóveis, adquiridos a preços muito atrativos e não impactará na rentabilidade do cotista.

Dividend Yield projetado

Para os cotistas entrantes na 1ª emissão que subscreverem à 2ª emissão de cotas na totalidade do seu direito de preferência, o *dividend yield* médio projetado será maior do que o apresentado na viabilidade da primeira emissão de cotas.



Cenário de período de *ramp-up* conservador. O fluxo aqui apresentado considera valores reais, ou seja, desconsidera efeitos da inflação nos patamares de preços.

A RENTABILIDADE ESPERADA NÃO REPRESENTA E NEM DEVE SER CONSIDERADA, A QUALQUER MOMENTO E SOB QUALQUER HIPÓTESE, COMO PROMESSA, GARANTIA OU SUGESTÃO DE RENTABILIDADE FUTURA.

		Resultado mensal por apartamento				
		R\$ 1.949	R\$ 2.192	R\$ 2.436	R\$ 2.679	R\$ 2.923
Cap Rate de saída	4,02%	R\$ 136	R\$ 157	R\$ 178	R\$ 199	R\$ 220
	4,52%	R\$ 118	R\$ 136	R\$ 155	R\$ 173	R\$ 192
	5,02%	R\$ 103	R\$ 120	R\$ 136	R\$ 153	R\$ 170
	5,52%	R\$ 91	R\$ 106	R\$ 121	R\$ 136	R\$ 152
	6,02%	R\$ 81	R\$ 95	R\$ 109	R\$ 123	R\$ 136

O quadro acima ilustra de forma simplificada uma **estimativa de precificação da cota** a partir de resultado mensal por apartamento e *Cap rate* de saída, partindo das seguintes considerações:

- *Cap rate* de saída se traduz na relação entre resultado e valor do imóvel no momento da venda. O valor base de 5,02% ao ano tem como referência o *Rental Yield* da cidade de São Paulo, referente ao mês de abril de 2021, divulgado pelo FipeZap.
- O valor base de resultado mensal por apartamento de R\$ 2.436 é o valor médio esperado para o Fundo. É líquido de despesas operacionais, como taxas do operador, condomínio, IPTU, luz, entre outros. Refere-se ao valor de repasse para o Fundo.

O PRESENTE ESTUDO NÃO DEVE SER CONSIDERADO, EM NENHUMA HIPÓTESE, COMO INDICAÇÃO DE PREÇO OU PROMESSA DE RESULTADO. A RENTABILIDADE ESPERADA NÃO REPRESENTA E NEM DEVE SER CONSIDERADA, A QUALQUER MOMENTO E SOB QUALQUER HIPÓTESE, COMO PROMESSA, GARANTIA OU SUGESTÃO DE RENTABILIDADE FUTURA.

Oferta 476
Cronograma Estimado

Ordem dos Eventos	Evento	Data Prevista de Conclusão
1	Celebração do Ato da Instituição Administradora que aprova a Oferta	18/06/2021
2	Divulgação de Fato Relevante sobre o Início da Oferta	18/06/2021
3	Posição dos Cotistas (fechamento de mercado) a ser considerada para fins do exercício do Direito de Preferência	23/06/2021
4	Início do Prazo de Subscrição do Direito de Preferência	28/06/2021
5	Encerramento do Prazo de Subscrição do Direito de Preferência na B3	12/07/2021
6	Liquidação das Novas Cotas objeto do Direito de Preferência na B3 e Encerramento do Prazo de Subscrição e Liquidação do Direito de Preferência na Instituição Escriuradora	14/07/2021
7	Divulgação de Comunicado de Encerramento do Período de Exercício do Direito de Preferência e Início do Período de Exercício do Direito de Subscrição de Sobras	15/07/2021
8	Início do prazo para exercício do Direito de Subscrição de Sobras	19/07/2021
9	Encerramento do prazo para exercício do Direito de Subscrição de Sobras na B3	26/07/2021
10	Encerramento do prazo para exercício do Direito de Subscrição de Sobras na Instituição Escriuradora	27/07/2021
11	Liquidação das Novas Cotas objeto das Sobras na B3 e na Instituição Escriuradora	28/07/2021
12	Publicação do Comunicado de Encerramento do prazo para exercício do Direito de Subscrição de Sobras e Início do Prazo do Procedimento de Esforço Restritos de Venda das Novas Cotas remanescentes objeto da Oferta	29/07/2021

IMPORTANTE: APÓS O EXERCÍCIO DAS SOBRAS DO DIREITO DE PREFERÊNCIA, A OFERTA SERÁ DESTINADA SOMENTE A INVESTIDORES PROFISSIONAIS. AS COTAS REMANESCENTES DO FUNDO ADQUIRIDAS POR REFERIDOS INVESTIDORES PROFISSIONAIS SÃO OBJETO DE ESFORÇOS RESTRITOS DE DISTRIBUIÇÃO, NOS TERMOS DA INSTRUÇÃO CVM nº 476, FICANDO SUA NEGOCIAÇÃO NO MERCADO SECUNDÁRIO SUJEITA AO PERÍODO DE VEDAÇÃO PREVISTO NO ARTIGO 13 DA CITADA INSTRUÇÃO.




Short-Stay ou aluguel por temporada consideram períodos mais curtos, entre diárias de alguns dias até 3 meses de ocupação. Por ter este perfil, o aluguel é contabilizado por diária.

A locação por temporada costuma ter taxas de ocupação mais baixas e aluguel por m² mais altos em comparação à locação convencional.

Long-Stay ou aluguel convencional é a ocupação comum regida pela lei do inquilinato, com 30 meses de contrato, aviso prévio de 90 dias e garantias como seguro fiança, fiador, entre outras especificações.

O aluguel nesta modalidade tem a curva de ocupação mais lenta em comparação ao Short-Stay, mas permite um fluxo de caixa mais constante e previsível, o que gera previsibilidade para o Fundo.



É analisada a tipologia/metragem/demanda da região para que seja definida pela gestão o mix específico e considerado ideal para cada um dos ativos.

Fit-out é o processo de equipagem e conveniência das Unidades Autônomas. A aquisição do Cyrela for You Paraíso não inclui a mobília das unidades. A rentabilidade estimada considera um valor de investimento para que seja feito todo o acabamento, compra de mobília e equipagem necessária para que a unidade já possa tornar-se operacional.

Operadora é a empresa responsável pela gestão da locação por temporada, como vistoria das unidades, segurança e *check-ins* e *check-outs* das locações.

Ramp-up é o período estimado de crescimento da curva de ocupação do ativo.



www.riobravo.com.br

Av. Chedid Jafet, 222 - Bloco B, 3º andar 04551-065, São Paulo - SP - Brasil

+55 11 3509 6600 | +55 11 2107 6600