

# Relatório Gerencial

Setembro/2021

RBRS11

FII Rio Bravo Renda Residencial



## RIO BRAVO – CARTA ESTRATÉGIAS – SETEMBRO 2021

Carta Estratégias: análises dos especialistas da Rio Bravo sobre economia, política e teses de investimentos da casa. Confira trechos dos principais textos abaixo e não deixe de conferir a Carta Estratégias na íntegra.

### GUSTAVO FRANCO, SENIOR ADVISOR

#### COMEÇANDO OS PREPARATIVOS

O grande personagem do mês de setembro de 2021 foi a velha senhora, uma aparição aterradora, o grande tópico de debate no decorrer do mês. A variação do IPCA para agosto foi de 0,87%, o pior agosto desde 2000, levando o acumulado de 12 meses a 9,68%, e o acumulado do ano a 5,67%, já superando a meta para o ano calendário, fixada em 3,75% com margem de tolerância de 1,5%, ou seja, com um “teto” de 5,25%.

Com isso, o presidente do Banco Central do Brasil (BCB) terá que escrever uma “carta aberta” ao Ministro da Fazenda com explicações sobre o “descumprimento” e “providências para assegurar o retorno da inflação aos limites estabelecidos” (Decreto 3.088/99, Art. 4, §único). Talvez seja a mais importante de todas as “cartas abertas” já escritas por presidentes do BCB que falharam em cumprir a meta, sendo certo que é a primeira de um presidente do BCB com mandato fixo.

Será a quinta vez que a meta foi ultrapassada pela variação anual do IPCA desde a criação da sistemática de metas para a inflação em 1999. Outros quatro episódios de “descumprimentos a maior” ocorreram em 2001, 2002, 2003 e 2016.

Em vista da credibilidade acumulada pelo sistema e seu guardião, a justa recompensa pelos diversos anos de diligente execução do regime de metas de inflação foi de que as expectativas para o IPCA dos anos de 2022 e posteriores não desestabilizaram. O Relatório FOCUS para 24 de setembro dava 3,25% de variação para o IPCA em 2023, estável por 63 semanas. Para 2022, há uma pequena piora nas expectativas: 4,14% para o ano, contra 3,95% quatro semanas antes.

Desde o começo de 2021 se sabia que o país enfrentaria choques cujo apogeu seria nesta época do ano. A inflação acumulada de 12 meses naquele momento poderia parecer elevada, mas o ano calendário terminaria dentro da meta. Essa era a premissa. Entretanto, os choques foram maiores – preços administrados (energia) câmbio, commodities, por exemplo – e sobretudo as ansiedades despertadas pela inflação, ainda que percebida pelos especialistas como temporária e sazonal.

[Clique aqui](#) e acesse a Carta Estratégias para ler o texto completo.

### ANITA SCAL, DIRETORA DE INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS

#### OS FIIS RESIDENCIAIS PARA RENDA VIERAM PARA FICAR?

No mercado de Fundos Imobiliários nos Estados Unidos, que já possui mais de 145 milhões de investidores e US\$ 1,5 trilhão de patrimônio, existe um segmento que sempre se destacou: o imobiliário residencial para renda. Os REITs (fundos imobiliários americanos) voltados para locação residencial trabalham na gestão de apartamentos, casas, condomínios e *student housing*, trazendo facilidade e acessibilidade para o investidor que pretende rentabilizar seu patrimônio no mercado imobiliário por meio de um produto financeiro.

A importância de investir em um produto altamente líquido e resiliente se provou uma excelente tese ao longo dos últimos anos. Em uma janela de dez anos, o retorno dos FIIs residenciais foi de 9,9% ao ano em dólar. Um imóvel residencial é resiliente porque oferece uma solução que é necessária e permanente a toda população: o acesso à moradia. Não à toa, esse tipo de Fundo é visto pelo mercado como um dos mais seguros, pois apresentam um dos menores retornos sobre o dividendo dos REITs.

Contudo, a tese no Brasil ainda é pouco difundida e pouco explorada pelos players profissionais. Os fundos de renda residencial representam apenas 0,4% do PL total da indústria de fundos imobiliários. Um dos motivos plausíveis para que a indústria não tenha crescido no Brasil como cresceu nos Estados Unidos tem a ver com as dificuldades operacionais e mercadológicas para implementação deste tipo de operação. Todavia, com o advento da tecnologia e com mudanças estruturais no comportamento do consumidor, a popularização desse produto se iniciou nos últimos anos, com cinco novos fundos listados.

Quando se fala em locação residencial, uma das principais características que vem sendo buscadas pelas novas gerações é a flexibilidade. A liberdade em poder morar em uma casa ou apartamento onde quiser e pelo tempo que for conveniente cada vez mais se torna um ponto crucial na hora de decidir entre alugar ou comprar um imóvel. Dados do PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua) atestam que, em 2009, 20% dos imóveis na cidade de São Paulo eram alugados; em 2019, esse número salta para 26%.

O crescimento da modalidade de aluguel residencial não ocorre por acaso: segundo pesquisas da consultoria Deloitte, a geração Z (nascidos entre 1994 e 2001, de acordo com a metodologia do levantamento), representada por jovens que cresceram em meio à tecnologia, diferente de gerações anteriores, está acostumada ao dinamismo e enxerga outras aspirações à frente da aquisição da casa própria, como viajar pelo mundo e ganhar altos salários/ ser rico.

[Clique aqui](#) e acesse a Carta Estratégias para ler o texto completo.



## DESTAQUES

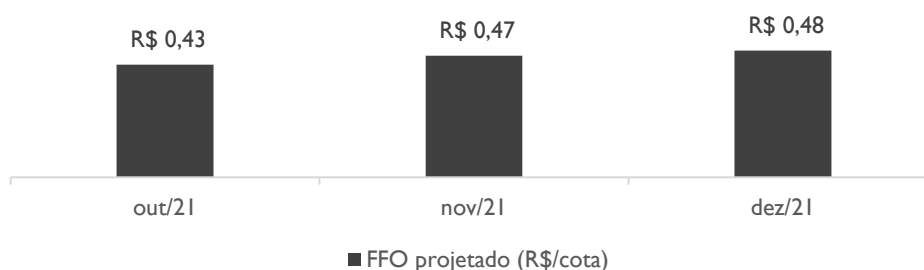
Área Privativa (m²)	Número de cotistas	Número de cotas	Yield anualizado <sup>1</sup>
<b>12.793</b>	<b>1.177</b>	<b>1.389.471</b>	<b>7,0%</b>
Fechamento no mês (R\$)	Valor de mercado (R\$ milhões)	Volume médio diário negociado (R\$ mil)	Valor negociado/m² (R\$) <sup>2</sup>
<b>72,00</b>	<b>100,0</b>	<b>14,5</b>	<b>12.164</b>

<sup>1</sup>Yield anualizado considera a distribuição por cota no mês de referência do relatório multiplicado por 12, resultado dividido pela cotação de fechamento do mês de referência (proventos\*12/preço de fechamento da cota no último dia útil do mês).

<sup>2</sup>Valor negociado/m² considera valor de mercado do fechamento do período somado aos valores a pagar do fundo com custos, excluídas as disponibilidades do período, dividido pela área.

## COMENTÁRIOS DO GESTOR

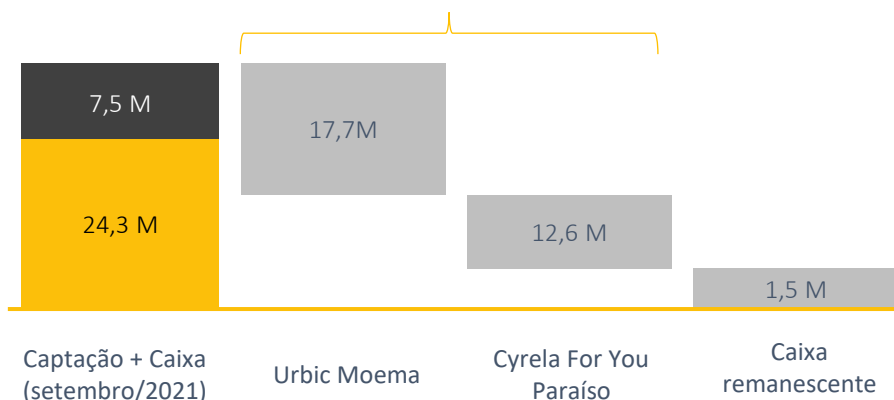
No mês de setembro, o Fundo apresentou resultado de R\$ 0,43/cota e distribuição de R\$ 0,42/cota. Para os próximos meses, segue-se com aumento da renda garantida proveniente dos ativos Urbic Moema e Cyrela For You Paraíso e expectativa de crescimento da receita de locações no Urbic Vila Mariana.



### 2ª EMISSÃO DE COTAS

Em setembro, 100% das novas cotas ofertadas foram integralizadas, no montante total de R\$ 25.486.237,48. Os recursos captados serão destinados ao pagamento das parcelas do Urbic Moema e Cyrela For You Paraíso.

### Parcelas entre Setembro/2021 e Março/2022



Parcelas a depender de INCC.

No dia 30/09/2021, foi realizado o webcast trimestral com a gestão, com perguntas e respostas ao vivo. Para acessar o replay, [clique aqui](#).

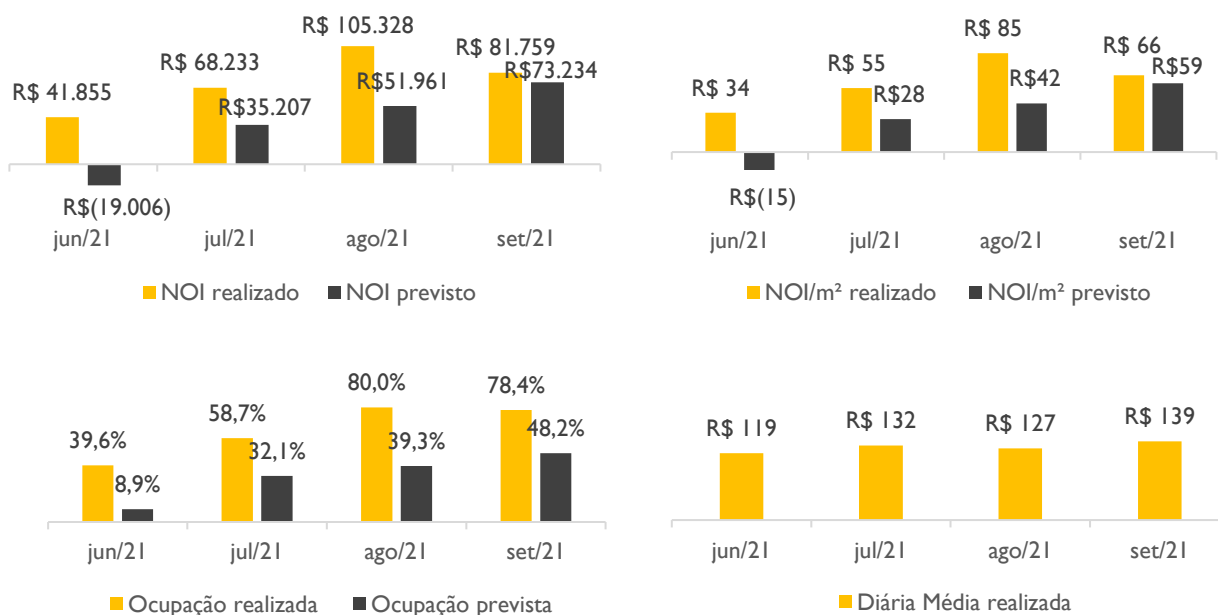


## OPERAÇÃO URBIC VILA MARIANA

Em setembro, as locações no ativo Urbic Vila Mariana tiveram aumento no valor médio diário frente ao mês de agosto (de R\$ 127 para R\$ 139), com pequena redução na ocupação (de 80,0% para 78,4%). A receita bruta total em setembro foi superior à do mês de agosto, porém o resultado atingido foi impactado por:

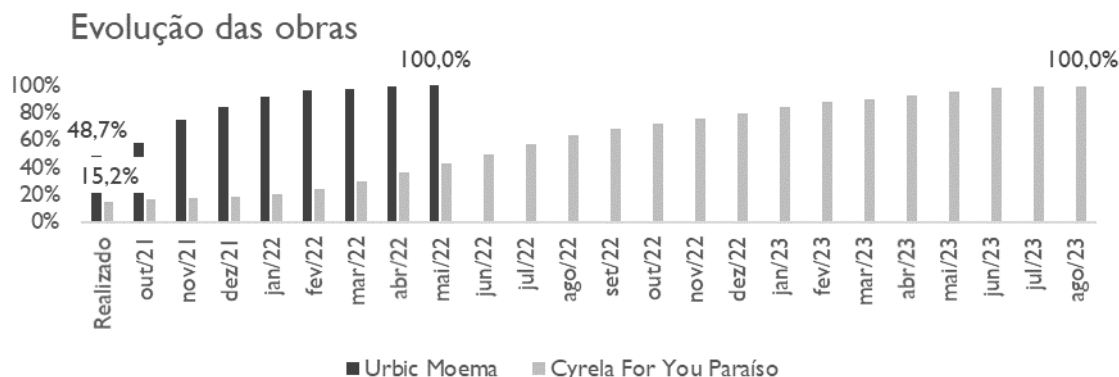
- (i) contas retroativas dos meses de julho e agosto referentes a medições de água e gás nas unidades do ativo. As contas totais de água e gás haviam sido rateadas entre os condôminos conforme fração ideal das unidades, mesmo com outros condôminos ainda não utilizando os apartamentos. A diferença entre o rateio por fração ideal e contas individualizadas foi cobrada no boleto de condomínio do mês de setembro
- (ii) compra de enxoval para as áreas comuns, que engloba tapetes, lixeiras, louças para área gourmet, armários, entre outros itens.

Sem considerar os dois descontos citados, o resultado do mês de setembro seria de R\$ 101.682. A performance na operação do Urbic Vila Mariana tem superado o estudo de viabilidade previsto pela Rio Bravo tanto em termos de resultado como ocupação, conforme gráficos abaixo:



## OBRAS

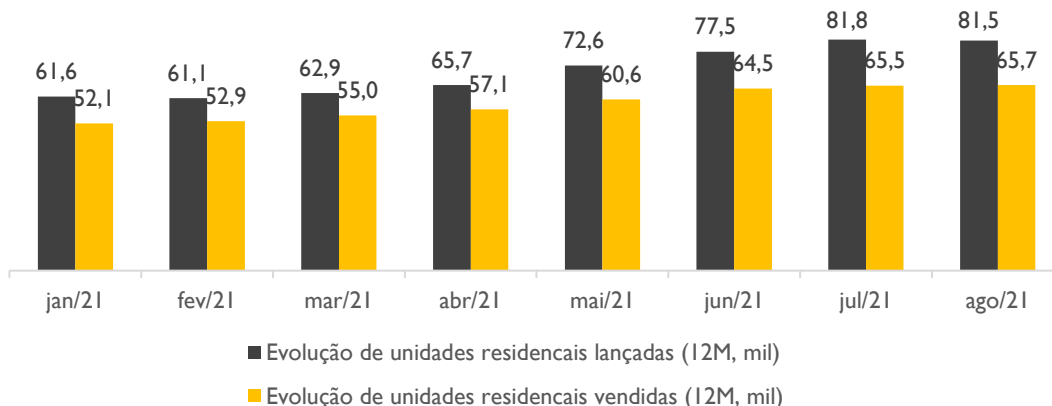
O gráfico abaixo apresenta a porcentagem de avanço das obras do Urbic Moema e do Cyrela For You Paraíso. O Urbic Moema tem previsão de conclusão em maio de 2022 e início das operações no mês seguinte. A entrega do Cyrela For You Paraíso está prevista para agosto de 2023.





## MERCADO RESIDENCIAL

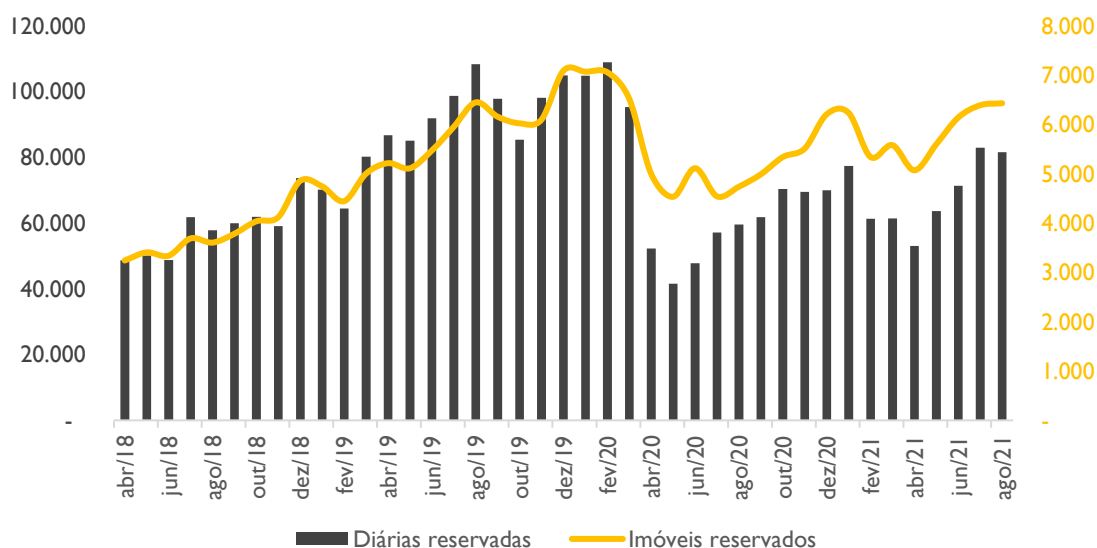
O número de lançamentos na cidade de São Paulo segue em patamares elevados, acompanhados de uma crescente nas vendas mês a mês ao longo do ano. Dados do Secovi-SP apresentados abaixo mostram o crescimento tanto de oferta quanto demanda no mercado residencial.



Fonte: Secovi-SP.

Do ponto de vista de locações *short stay*, os números de reservas em plataformas como Airbnb tiveram leve queda em comparação com julho. Com uma maior parcela da população completamente vacinada (cerca de 57% da população do estado de SP – data base em 04/10/2021) e com a normalização gradual do fluxo de pessoas pelas ruas, é esperado que a demanda ganhe tração, elevando ocupação dos imóveis e preços de locação.

O gráfico abaixo apresenta o número de imóveis e diárias reservadas em plataformas como AirBnb.

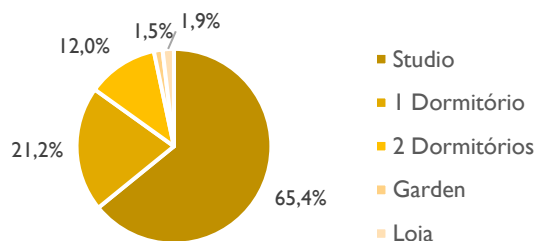


Fonte: AirDNA.

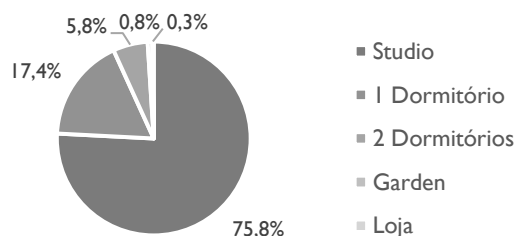
## PORTFÓLIO DO FUNDO

O Fundo detém um portfólio de 396 unidades e uma loja, com área privativa total de 12.793,38 m<sup>2</sup>, com presença nos bairros Moema, Vila Mariana e Paraíso, regiões de demanda orgânica e localizações privilegiadas.

Área privativa total: 12.793 m<sup>2</sup>



Total de unidades: 397



Na página 10 a 12 deste relatório estão resumidas as principais características de cada ativo, bem como comentários sobre as regiões em que se encontram. Os três empreendimentos que compõem o portfólio do RBRS11 buscam diversificação na operação de locação para que não sejam dependentes de um tipo de demanda específica e, além disso, para que possam buscar maior rentabilidade com mix entre *long* e *short stay*.

As três aquisições foram realizadas a preços competitivos, dando possibilidade para ganho de capital na venda de unidades. A gestão sempre prezarão por ter o controle do prédio, isto é, deter mais de 50% das unidades para ter o poder de decisão nas questões de condomínio e direcionar o ativo de modo que melhor atenda às necessidades para aprimorar a operação.

A gestão segue com o foco em construir um portfólio diversificado e extremamente bem localizado na cidade de São Paulo, com operações que permitam a geração de renda imediata e de longo prazo para os investidores.

**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 <sup>1</sup>	<b>R\$ 11.929/m<sup>2</sup></b>
Aquisição com fit-out <sup>1</sup>	<b>R\$ 13.929/m<sup>2</sup></b>
Valor de mercado <sup>2</sup>	<b>R\$ 14.500/m<sup>2</sup> - 15.000/m<sup>2</sup></b>
Pendente de pagamento <sup>3</sup>	R\$ 0
Status	Em operação

ATIVO EM CONSTRUÇÃO

CYRELA FOR YOU PARAÍSO	
Rua Apeninos, 973 - Paraíso - São Paulo	
Número de Unidades	259
Aquisição <sup>1</sup>	<b>R\$ 8.826/m<sup>2</sup></b>
Valor de mercado <sup>2</sup>	<b>R\$ 14.500/m<sup>2</sup> - 15.000/m<sup>2</sup></b>
Pendente de pagamento <sup>3</sup>	R\$ 60,9 milhões
Status	Em construção (entrega em Agosto/2023)

ATIVO EM CONSTRUÇÃO

URBIC MOEMA	
Av. Sabiá, 641 - Moema - São Paulo	
Número de Unidades	81 + loja
Aquisição sem fit-out <sup>1</sup>	<b>R\$ 11.301/m<sup>2</sup></b>
Aquisição com fit-out <sup>1</sup>	<b>R\$ 13.301/m<sup>2</sup></b>
Valor de mercado <sup>2</sup>	<b>R\$ 15.000/m<sup>2</sup> - 18.000/m<sup>2</sup></b>
Pendente de pagamento <sup>3</sup>	R\$ 16,9 milhões
Status	Em construção (entrega em Maio/2022)

<sup>1</sup> Descontada Renda Garantida; <sup>2</sup> Fonte dos dados de mercado por região: Geoimóvel; <sup>3</sup> Valores estimados, a depender de INCC.

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/m<sup>2</sup>. O ativo Cyrela For You Paraíso foi adquirido sem Fit-out.



## 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.



## RESULTADO DO FUNDO

	mês	acumulado no 2º semestre	acumulado no ano
Receita Imobiliária	R\$ 605.759	R\$ 1.636.876	R\$ 4.318.636
Receita Financeira	R\$ 117.159	R\$ 190.440	R\$ 452.842
Despesas	-R\$ 124.626	-R\$ 356.953	-R\$ 788.917
Resultado	R\$ 598.292	R\$ 1.470.362	R\$ 3.982.561
Rendimentos distribuídos	R\$ 583.577,82	R\$ 1.461.078	R\$ 3.968.221
Resultado por cota	R\$ 0,43	R\$ 1,06	R\$ 2,87
Rendimento por cota	R\$ 0,42	R\$ 1,26	R\$ 3,66
Resultado Acumulado <sup>3</sup>	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
Proporção Distribuída	98%	99%	100%

**Resultado apresentado em regime de caixa e não auditado.**

<sup>3</sup> Resultado acumulado considera resultado do Fundo menos rendimentos distribuídos no período.

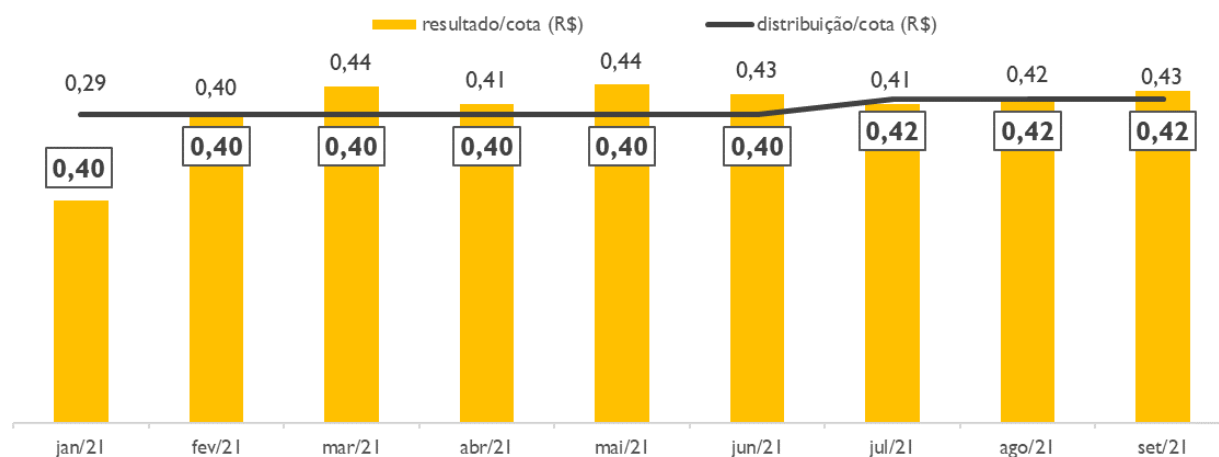
## DISTRIBUIÇÃO DE RENDIMENTOS

ANO	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
2021	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,42	0,42	0,42			
2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,42
Δ	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

A distribuição do Fundo é mensal, com pagamentos no dia 15 do mês. No caso deste não ser dia útil, o pagamento é antecipado para o dia útil imediatamente anterior. O anúncio de distribuição ocorre 6 dias úteis antes do pagamento. Farão jus aos rendimentos os detentores da cota no dia da divulgação da distribuição de rendimentos.

O Fundo distribui aos seus cotistas semestralmente, no mínimo, 95% dos lucros auferidos, apurados segundo regime de caixa, conforme legislação vigente. Ou seja, no máximo 5% do resultado gerado no semestre podem ficar retidos no caixa do Fundo para liquidez e investimentos. A gestão do Fundo pode optar pela melhor forma de distribuir os resultados durante o semestre, e fica a seu critério linearizar a distribuição de proventos, buscando previsibilidade de pagamentos aos investidores.

Distribuição de resultados (R\$/cota)







## RBRS11 NA B3

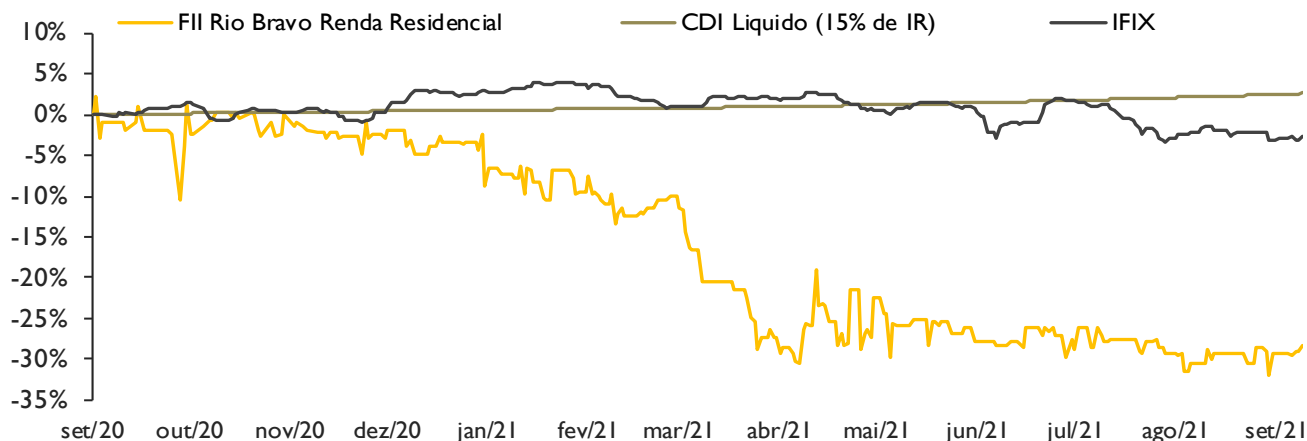
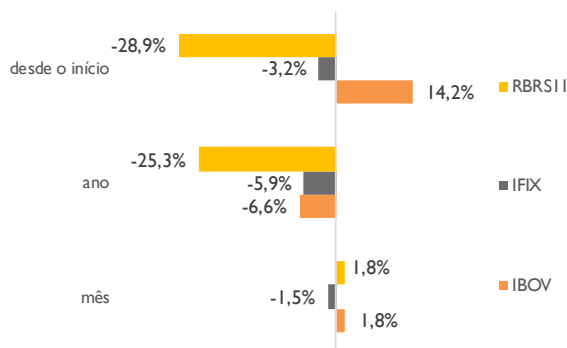
	mês	YTD	12 meses
Volume Negociado	R\$ 304.181	R\$ 5.329.295	R\$ 6.444.945
Volume Médio Diário Negociado	R\$ 14.485	R\$ 22.775	R\$ 22.224
Giro (% de cotas negociadas)	0,32%	6,57%	7,64%
Presença em Pregões	95%	99%	99%

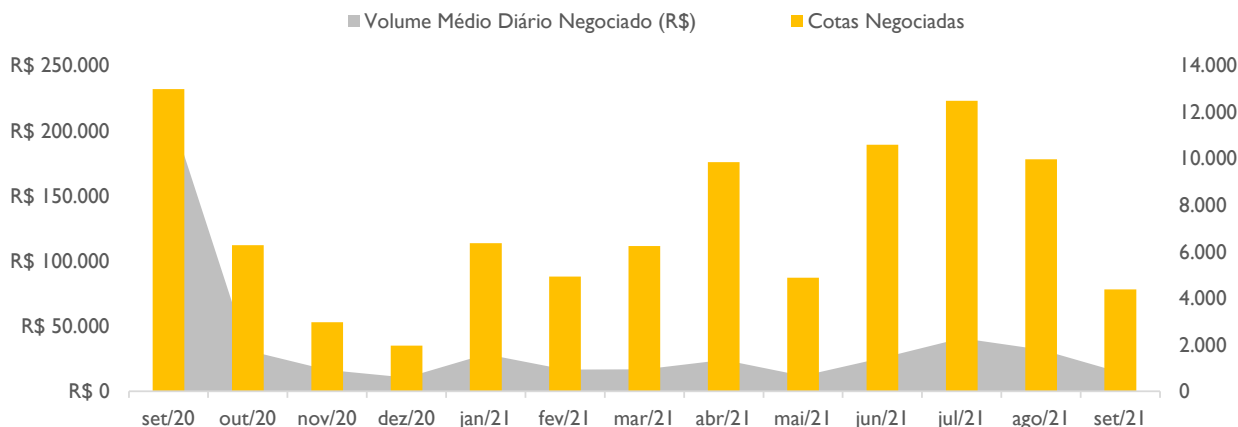
	set/21	jan/21	set/20
Valor da Cota	R\$ 72,00	R\$ 93,00	R\$ 93,00
Quantidade de Cotas	1.389.471	1.044.643	1.044.643
Valor de Mercado	R\$ 100.041.912	R\$ 97.151.799	R\$ 97.151.799

## DESEMPENHO DA COTA NO MERCADO SECUNDÁRIO

Rentabilidade <sup>2</sup>	mês	ano	desde o início
IFIX	-1,53%	-5,92%	-3,17%
IBOV	1,82%	-6,65%	14,20%
CDI líquido de IR (15%)	0,36%	2,12%	2,57%
<b>RBRS11</b>	<b>1,82%</b>	<b>-25,33%</b>	<b>-28,93%</b>



<sup>4</sup> Rentabilidade calculada considerando a cota ajustada por proventos



## PORTFÓLIO

### URBIC VILA MARIANA



- São Paulo/SP
- Endereço: Rua Dr. Tomás Alves, 172
- Unidades: 109 unidades – 10 apartamentos/andar
- Torre única
- 11 pavimentos
- 09 unidades – 24 a 32 m<sup>2</sup>
- 20 unidades – 24,70 m<sup>2</sup>
- 20 unidades – 20,88 m<sup>2</sup>
- 60 unidades – 19,80 m<sup>2</sup>
- Área Privativa Total: 2.359,56 m<sup>2</sup>
- Bicicletário, lavanderia, churrasqueira, salão gourmet, fitness, jacuzzi, locker e coworking

Aquisição	
<b>Custo do ativo com Fit-Out</b>	<b>R\$ 18.186.335,62</b>
<b>Aquisição + Fit-Out por m<sup>2</sup></b>	<b>R\$ 14.700/m<sup>2</sup></b>
<b>Unidades/Metragem Média</b>	<b>56/22,1 m<sup>2</sup></b>
<b>Empreendimento concluído</b>	<b>jun/21</b>

Vila Mariana é um bairro tradicional da cidade de São Paulo, de cerca de 130 mil habitantes (Censo IBGE 2010) e renda média per capita de R\$ 3,6 mil reais. O bairro 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, centro de pesquisa de mais de 70 anos de história.

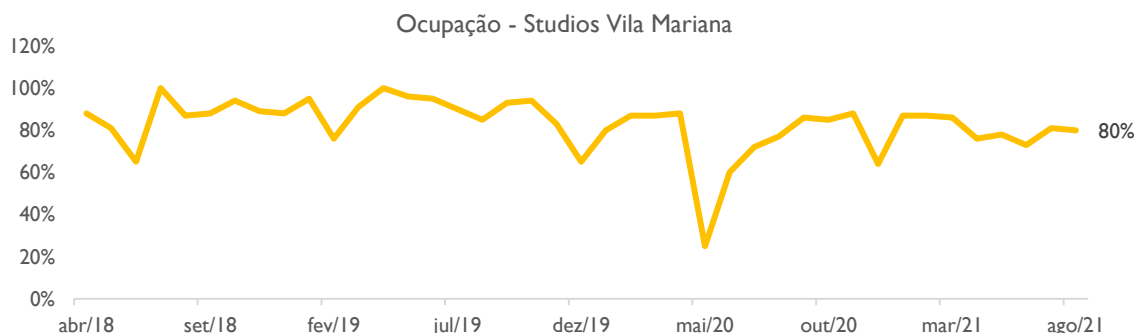
O Urbic Vila Mariana está próximo a faculdades, hospitais, centros comerciais e corporativos e transporte público (com amplo acesso a ônibus e às linhas Azul e Verde do metrô). Possui fácil acesso a grandes pontos turísticos da cidade, como Parque Ibirapuera e a região da Av. Paulista que, por sua vez, é, acima de tudo, um dos principais centros corporativos de São Paulo.

Tendo em vista a localização e os pontos no entorno citados, a demanda por locação residencial pode ser diversificada tanto em termos de origem quanto prazo.

<b>Faculdades</b>	Alunos de graduação e alunos de cursos de curta duração	Long e Short stay
<b>Hospitais</b>	Funcionários e acompanhantes de pacientes	Long e Short stay
<b>Centros comerciais/corporativos</b>	Funcionários e visitantes	Long e Short stay
<b>Pontos turísticos</b>	Turistas	Short stay

O preço de aquisição já descontado a renda garantida e o custo do fit out foi de R\$ 12.160/m<sup>2</sup>. Portanto, a aquisição foi realizada 16 ~ 19% abaixo do preço dos lançamentos da região considerando os mesmos parâmetros de comparação.

Dos três ativos que o RBR11 já adquiriu, foi o primeiro a ser entregue, com início da operação no mês de junho. Sendo, em valor de aquisição, o menor empreendimento entre os três, o fundo poderá, desde as primeiras locações, aprender com os desafios da operação e, desta forma, se antever com os outros dois ativos que serão posteriormente entregues.



Ocupação de studios na Vila Mariana (quartil superior). Fonte: AirDNA

## PORTFÓLIO

### URBIC MOEMA



- São Paulo/SP
  - Endereço: Av. Sabiá, 641
  - Unidades: 116 unidades | 01 loja (240 m<sup>2</sup>)
  - Torre única
  - 15 pavimentos
  - 18 unidades NR<sup>1</sup> – 24 a 43 m<sup>2</sup>
  - 76 unidades – 24,08 a 26,13 m<sup>2</sup>
  - 22 unidades – 32,43 m<sup>2</sup>
  - Área Privativa Total: 3.352,66 m<sup>2</sup>
  - Bicicletário, lavanderia, churrasqueira, salão gourmet, fitness, locker e coworking.
- <sup>1</sup>NR = não residenciais. Unidades para operação short-stay



Fonte: Google Earth  
 Foto do projeto meramente ilustrativa

Aquisição	
<b>Custo do ativo com Fit-Out</b>	<b>R\$ 36.398.053,43</b>
<b>Aquisição + Fit-Out por m<sup>2</sup></b>	<b>R\$ 14.995/m<sup>2</sup></b>
<b>Unidades/Metragem Média</b>	<b>81/29,6 m<sup>2</sup></b>
<b>Mix Long-Stay   Short-Stay</b>	<b>75%   25%</b>
<b>Precificação Long-Stay   Short-Stay</b>	<b>R\$ 90/m<sup>2</sup>   R\$ 215/dia</b>
<b>Mecanismo de Renda (Desenvolvimento)</b>	<b>8% ao ano</b>
<b>Data de Entrega Estimada</b>	<b>1T2022</b>

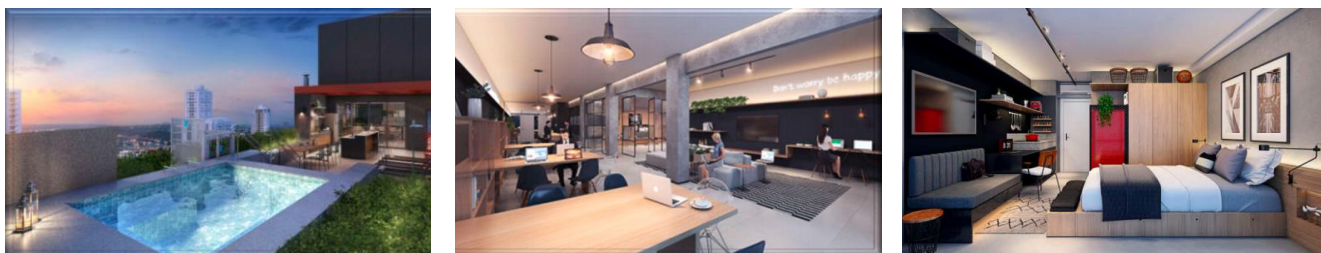
O bairro de Moema, localizado na zona Sul da cidade de São Paulo, possui 83.368 habitantes (censo IBGE 2010) e é considerado um bairro nobre, com IDH de 0,961, o maior entre os 96 distritos paulistanos. Possui diversas áreas verdes e fácil acesso a parques, como o Ibirapuera. O Urbic Moema possui localização privilegiada, com infraestrutura completa na região, e está próximo a shoppings, supermercados e pontos geradores de demanda, como faculdades e hospitais. Está a menos de 300 metros da estação Moema do metrô, tem acesso à região da Vila Olímpia e se situa entre vias primárias, como Av. Hélió Pelegrino, Av. República do Líbano, Av. Ibirapuera e Av. Santo Amaro.

Empreendimentos de mesma tipologia do Urbic Moema recentemente lançados na região possuem preço de tabela entre R\$ 15.000 e R\$ 18.000/m<sup>2</sup>. A aquisição do Urbic Moema foi feita a R\$ 14.995/m<sup>2</sup>, já com Fit-out (móvel e equipamentos) e sem considerar recebimentos provenientes do instrumento de renda garantida.

Abaixo, fotos recentes das obras em andamento.



Abaixo, renderizações de áreas comuns e apartamento.

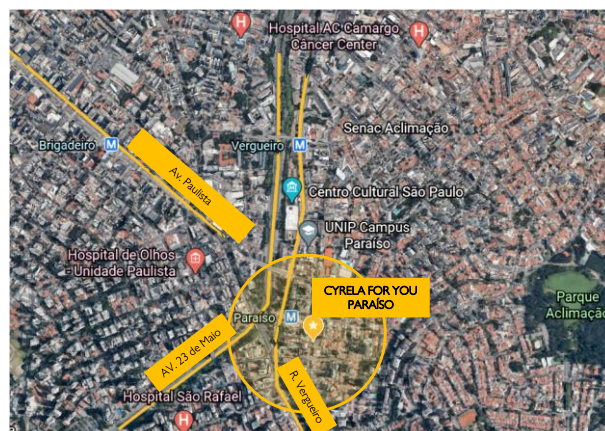


## PORTFÓLIO

### CYRELA FOR YOU PARAÍSO



- São Paulo/SP
- Endereço: Rua Apeninos, 973
- Unidades: 261 unidades | 01 loja
- Empreendimento com Torre Residencial e Torre Comercial
- Torre Residencial com 26 pavimentos
- Lounge externo com gramado, piscina, spa, solarium, lobby-coworking, delivery room, bicicletário, fitness e lavanderia
- Área Privativa Total: 9,129 m<sup>2</sup>

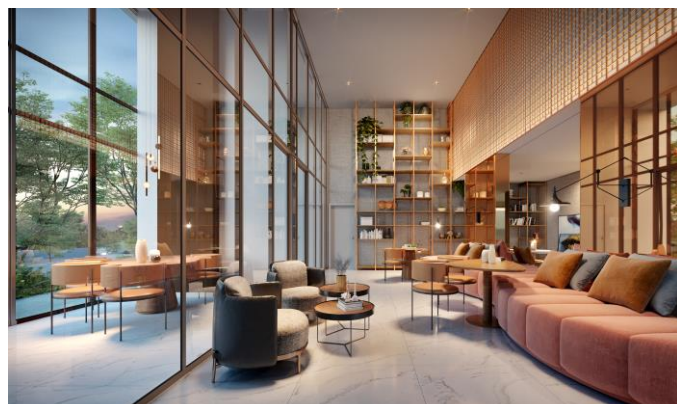


Fonte: Google Earth  
 Foto do projeto meramente ilustrativa

Aquisição	
Custo do ativo com Fit-Out	R\$ 103.278.000,00
Aquisição + Fit-Out por m <sup>2</sup>	R\$ 11.313/m <sup>2</sup>
Unidades/Metragem Média	259/35,2 m <sup>2</sup>
Mix Long-Stay   Short-Stay	65%   35%
Precificação Long-Stay   Short-Stay	R\$ 75/m <sup>2</sup>   R\$ 220/dia
Mecanismo de Renda (Desenvolvimento)	8% ao ano
Data de Entrega Estimada	4T2023

Paraíso é um bairro que se situa em uma das extremidades da Av. Paulista. É rodeado por atrações variadas, como pontos culturais, parques e centros comerciais. Está próximo de um dos principais centros corporativos da cidade e possui hospitais e faculdades em seu entorno. O tipo de demanda do Cyrela For You Paraíso se assemelha à do Urbic Vila Mariana, porém com foco maior na Av. Paulista, estando mais próximo ao Shopping Pátio Paulista e a grandes faculdades. Está a cerca de 200 metros da estação Paraisópolis do metrô, com acesso às linhas Azul e Verde. O empreendimento possui tipologias variadas de unidades, entre studios, 1 dormitório e 2 dormitórios.

Empreendimentos de mesma tipologia do Cyrela For You Paraíso recentemente lançados na região possuem preço de tabela entre R\$ 14.500 e R\$ 15.000/m<sup>2</sup>. A aquisição do Cyrela For You Paraíso foi feita a R\$ 11.313/m<sup>2</sup>, sem considerar recebimentos provenientes do instrumento de renda garantida. Esta aquisição foi feita sem Fit-out.



## GLOSSÁRIO

---

**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 m<sup>2</sup> 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. Além da aquisição do imóvel pronto, na aquisição em questão a entrega para o Fundo é feita com todo o acabamento, mobília e equipagem necessária para que a unidade já possa tornar-se operacional. Portanto, esse custo de fit-out é considerado por m<sup>2</sup> e adicionado ao custo da unidade.

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



## INFORMAÇÕES SOBRE O FUNDO

---

**PERFIL DE GESTÃO** • Ativa

**PATRIMÔNIO LÍQUIDO** • R\$ 100.730.831,60 (ref. agosto)

**ADMINISTRADOR E GESTOR** • Rio Bravo Investimentos

**QUANTIDADE DE COTAS** • 1.389.471

**ESCRITURADOR DAS COTAS** • Rio Bravo Investimentos






**NÚMERO DE COTISTAS** • 1.177

**TAXA DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO** • 1,0% a.a. sobre o Patrimônio Líquido

(Mín. Mensal R\$ 35.000,00 - data base 09/2020, reajustada anualmente pela variação positiva do IGP-M)

### OBJETIVO E POLÍTICA DE INVESTIMENTO

O Fundo tem por objeto a realização de investimentos de longo prazo em empreendimentos imobiliários no mercado brasileiro, por meio da aquisição, preponderantemente, dos ativos listados abaixo, observados os termos e condições deste Regulamento.

-  participações societárias em sociedades por ações de capital fechado ou sociedades limitadas cujas ações ou quotas, conforme aplicável, serão adquiridas pelo Fundo, direta ou indiretamente, e que terão como objeto social: (a) a aquisição de participação societária em outras Sociedades Investidas, (b) o investimento em Empreendimentos Imobiliários (conforme abaixo definido); (c) comercialização de unidades autônomas integrantes dos Empreendimentos Imobiliários; e/ou (d) locação de unidades autônomas integrantes dos Empreendimentos Imobiliários;
-  direitos reais sobre bens imóveis, a serem utilizados a fim de desenvolver, diretamente ou através das Sociedades Investidas, empreendimentos imobiliários de natureza residencial, compreendendo (i) terrenos ou imóveis em construção ou prontos, os quais terão por objeto o desenvolvimento, aquisição e/ou incorporação, para posterior alienação, locação ou arrendamento, inclusive bens e direitos a eles relacionados; e (ii) terrenos para posterior permuta, física ou financeira, por unidades residenciais de incorporações imobiliárias; sendo certo que os empreendimentos imobiliários poderão contemplar, de forma residual, atividades não residenciais, que não afetem a natureza residencial de tais empreendimentos;
-  certificados de potencial adicional de construção, emitidos com base na regulamentação aplicável (“CEPAC”);
-  títulos ou valores mobiliários que tenham por finalidade o financiamento dos Empreendimentos Imobiliários; e
-  demais ativos que permitem a participação do Fundo em empreendimentos imobiliários em geral, nos termos do artigo 45 da Instrução CVM 472 (sendo os ativos listados nos itens I a V conjuntamente denominados “Ativos Imobiliários”).

### RIO BRAVO - LINKS

---

- [CADASTRE-SE EM NOSSO MAILING LIST](#)
- [WEBCAST COM A GESTÃO](#)

## **SOBRE A GESTORA**

A Rio Bravo é uma gestora pioneira no mercado de Fundos Imobiliários e uma das principais administradoras do Brasil atuando na estruturação, administração e gestão de Fundos Imobiliários. Com R\$ 13 bilhões sob gestão e com análises disciplinadas de longo prazo e fundamentalistas, agrega aos investidores confiança e valor sustentável. Possui portfólio com mais de 30 Fundos de Investimento Imobiliário, entre administração fiduciária e gestão, tendo realizado mais de 40 operações como estruturação de fundos, realização de ofertas públicas e operações de incorporação de fundos nos últimos 10 anos. Possui uma equipe qualificada, com gestores e administradores com expertise de mais de 10 anos no mercado financeiro e de fundo imobiliário.

## **CONTATOS**

### **RELAÇÃO COM INVESTIDORES**

|| 3509 6500

[ri@riobravo.com.br](mailto:ri@riobravo.com.br)

### **OUIDORIA**

|| 0800 722 9910

[ouvidoria@riobravo.com.br](mailto:ouvidoria@riobravo.com.br)



Ao investidor é recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e do regulamento do fundo de investimento ao aplicar seus recursos. • Para avaliação do desempenho de fundo(s) de investimento(s), é recomendável uma análise de, no mínimo, 12 (doze) meses. • Este documento tem um caráter meramente informativo e não deve ser considerado como uma oferta de aquisição de cotas dos fundos de investimentos. • Performance passada não é garantia de ganhos no futuro. Os investimentos em fundos não são garantidos pelo administrador ou por qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, pelo Fundo Garantidor de Crédito - FGC. • A Rio Bravo Investimentos DTVM Ltda. não se responsabiliza por quaisquer decisões tomadas tendo como base os dados neste documento. • Todo o material aqui contido, incluindo os textos, gráficos, imagens e qualquer outro material de comunicação audiovisual são de propriedade única e exclusiva da Rio Bravo, bem como quaisquer informações, relatórios, produtos e serviços, que conjuntamente compõem valiosa propriedade intelectual da Rio Bravo. • Não é permitido qualquer tipo de adulteração sem o expresso e escrito consentimento da Rio Bravo, sob pena de se tratar clara infração aos direitos de propriedade da Rio Bravo, acarretando as devidas sanções legais. • As informações aqui contempladas não constituem qualquer tipo de oferta ou recomendação de investimento. • A Rio Bravo não é responsável por qualquer utilização não autorizada do material e das informações aqui dispostas.