

Webcast

Resultados 3T22

FII Rio Bravo
Renda Varejo

RBVA11

riobravo.com.br



**RIO
BRAVO**

outubro22

- .3 Tese de Investimento
- .4 Histórico do Fundo
- .5 Portfólio do Fundo
- .7 Estratégia de Venda de Ativos
- .9 Setor de Varejo

- .10 Acontecimentos no Trimestre
- .11 Esforços de Vacância
- .14 Caixa e Alavancagem
- .15 Perspectivas e desafios



Agenda

Tese de Investimento



Primeiro FII com foco no varejo de rua

Construção pioneira de um portfólio voltado para o varejo de rua, com a visão estratégica da Rio Bravo da vocação da maior parte do portfólio para uso varejista.



Portfólio *core* para o varejo

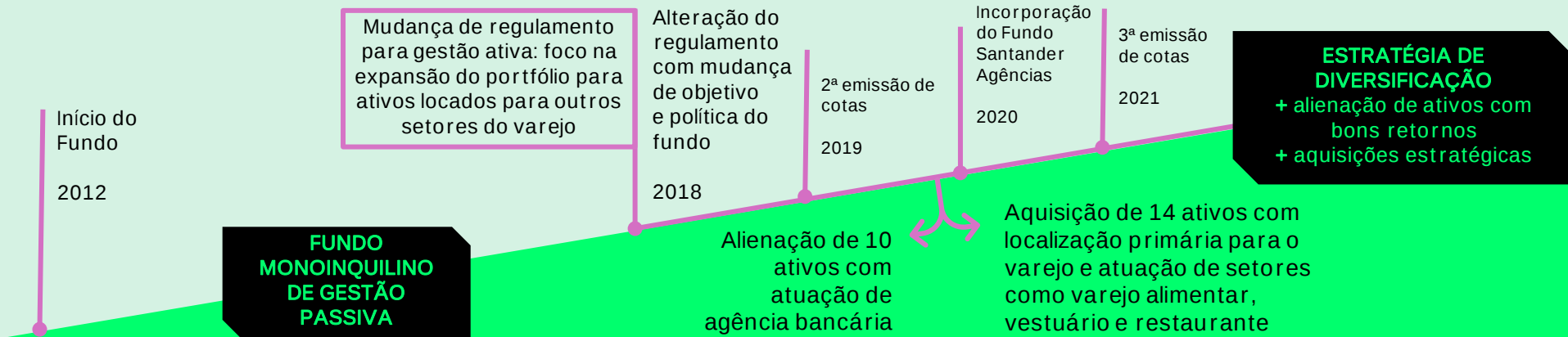
Foco em ativos bem localizados e com vocação para varejo, nas principais cidades do Brasil, onde o varejo seja predominante e traga segurança e resiliência de renda.



Foco nos locatários e contratos

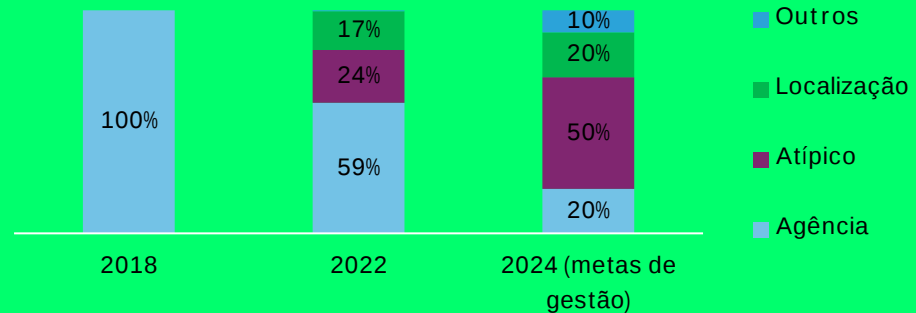
Capacidade de atrair bons inquilinos com ótimo risco de crédito e contratos com potencial de geração de receita de locação sustentável no longo prazo.

Histórico do Fundo



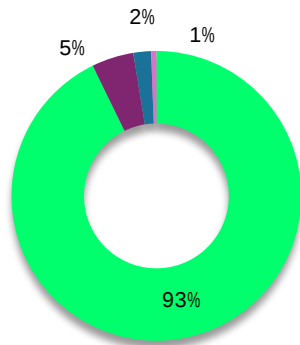
A gestão ativa e a execução da estratégia já mostram significativa alteração na estrutura do Fundo, com modificação da exposição de perfil de ativo, refletido no perfil de risco do Fundo

% Capital investido do fundo



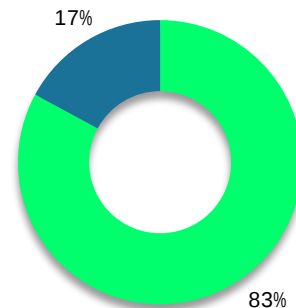
Portfólio do Fundo

Receita contratada por região do país

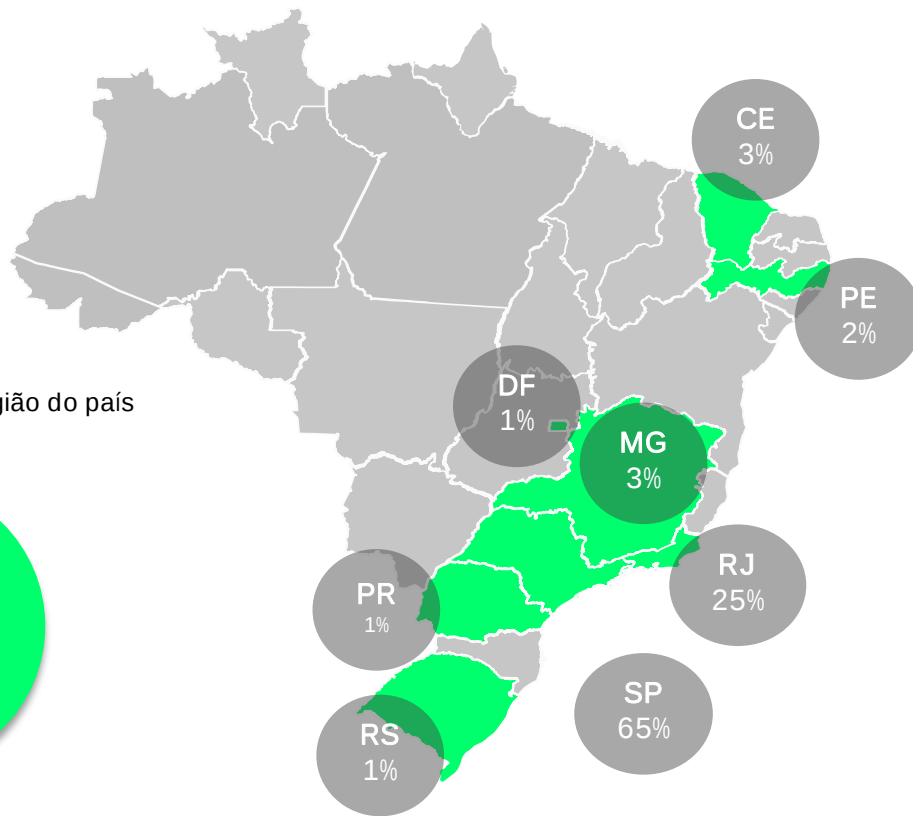


■ Sudeste ■ Nordeste ■ Sul ■ Centro-oeste

Indexador (% Receita Contratada)

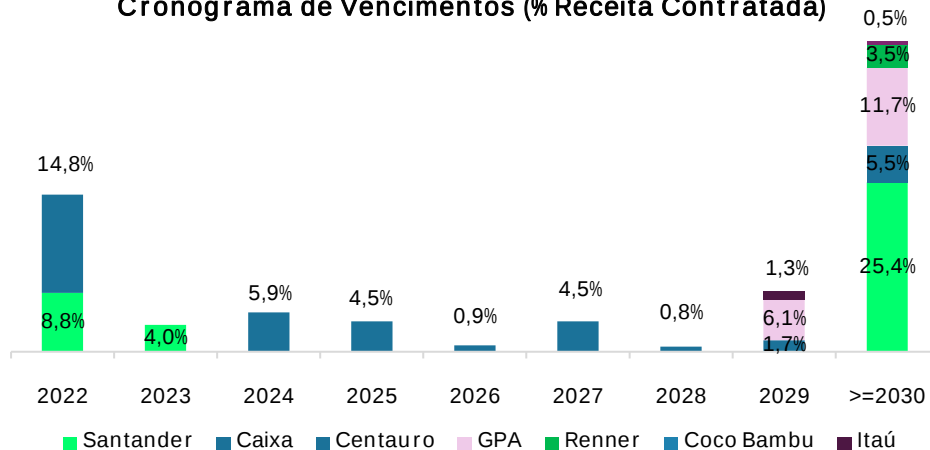


■ IGP-M ■ IPCA

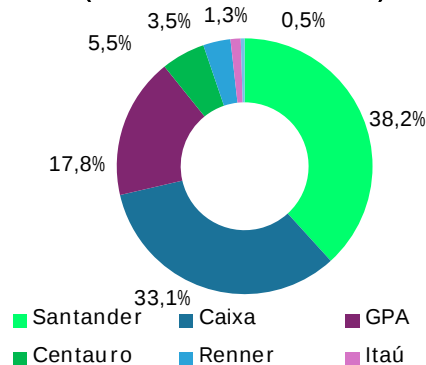


Portfólio do Fundo

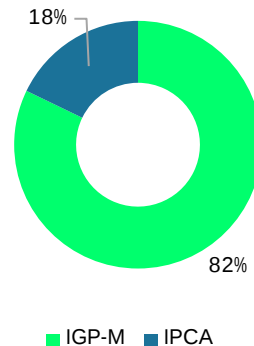
Cronograma de Vencimentos (% Receita Contratada)



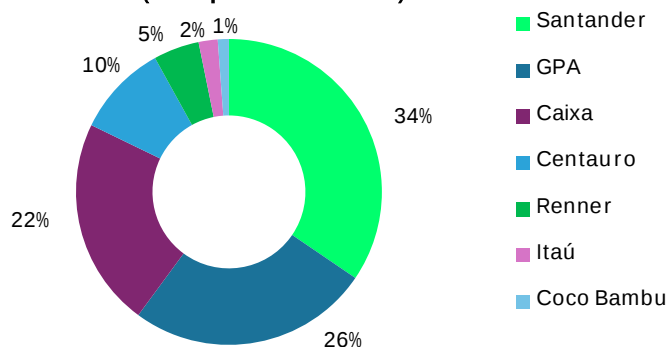
Locatário
(% Receita Contratada)



Indexador
(% Receita Contratada)



Locatário
(% Capital Investido)



Estratégia de Venda de Ativos

Non-core	Alienação de ativos non-core para a estratégia de varejo
Perspectiva de locação por m ²	Alienação de ativos já maduros no valor de locação por m ²
Alienações “ativo-por-ativo”	Foco em alienações “ativo-por-ativo”, em que se pretende obter do mercado melhores propostas através de negociações de um ativo por vez
Capilaridade	Presença em diversas micro regiões através de corretoras imobiliárias e corretores independentes, contando com mais de 150 contatos cadastrados de forma ativa em nosso mailing, telefone e website.

Cap rate médio de venda – Considerando valor de locação a mercado

5,54%

TIR das vendas

entre
11,4% e 22,7% a.a.

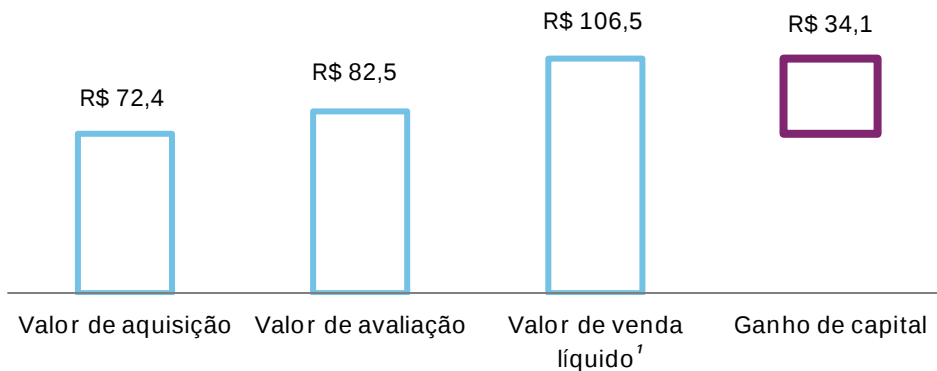
Valor de venda acima do patrimonial

30,4%¹

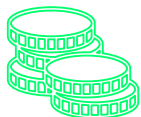
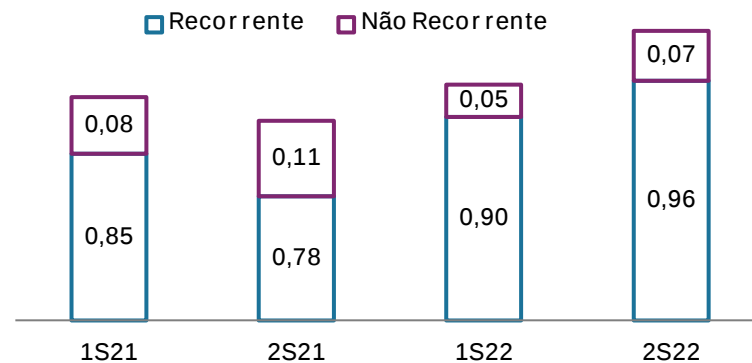
¹ Considera o valor de venda total, sem retirar comissão

Estratégia de Venda de Ativos

Alienações totais do Fundo
(em R\$ milhões)



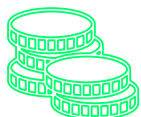
Dividendo Mensal Médio (R\$/cota)²



R\$ 106,5 mi¹

11 Alienações

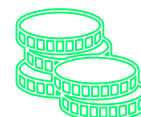
Foi o valor gerado para o Fundo através das alienações.



R\$ 24,0 mi

R\$ 2,07 por cota

Foi o valor total das alienações acima do valor patrimonial.



R\$ 34,1 mi

R\$ 2,94 por cota

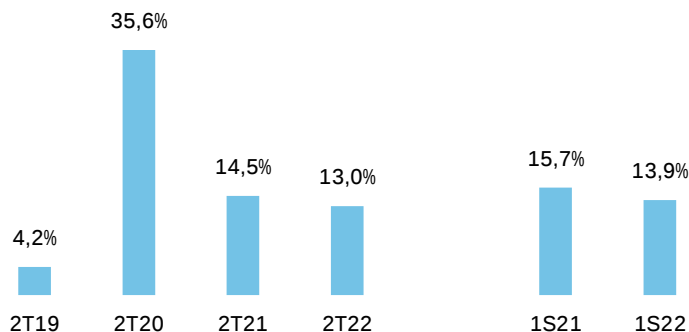
Foi o ganho de capital gerado para o Fundo através das alienações já concluídas.

¹ Valor líquido: considera corretagem imobiliária

² Média até setembro

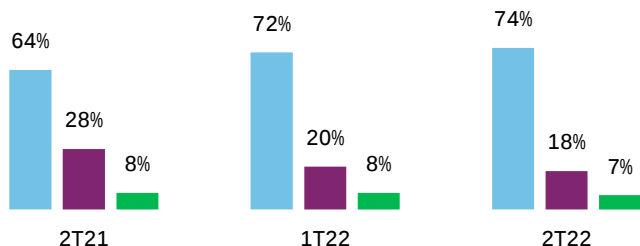
Setor de Varejo

Penetração % - Vendas Digitais - Renner



Evolução Orgânica da Base Ativa de Clientes – Total (Pro forma)

Clientes Exclusivos Lojas Clientes Exclusivos Digital Clientes Multicanal



Grupo Soma

Crescimento robusto das vendas no varejo físico, de 95,4% no 2T22 versus 2T21

Centauro

Crescimento de vendas das lojas físicas de 28,8% no 2T22 versus 2T21

Vendas em plataforma digital cresceram 17% no 2T22 versus 2T21

Americanas

Canal de lojas físicas informou aumento de 26,9% no 2T22

Canal digital apresentou uma retração de 7,6% no 2T22 versus 2T21

Via

Principal **motivo da retração da receita foi o canal online**, que reportou **redução de 22%** nas vendas no 2T22 versus 2T21.

Vendas das lojas físicas que sustentaram o resultado da varejista, marcando **crescimento de 13,4%** no 2T22

Fonte: Poder360, Diário do Comércio, IBGE (Junho/22)

Acontecimentos no Trimestre



Alienação do Imóvel Fer raz de Vasconcelos



Vídeo Tour dos imóveis



Prospecção de novos locatários

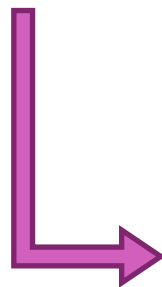
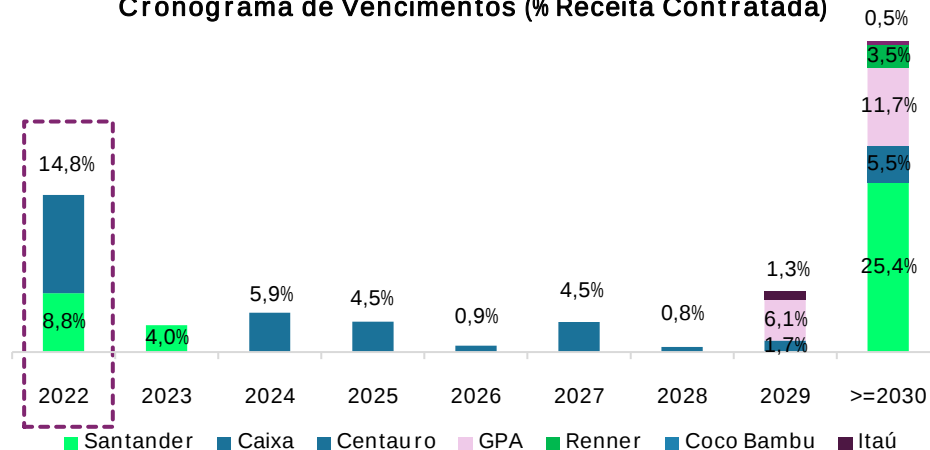


Avanço das negociações com a Caixa



Análise das Propostas de Novas Alienações

Cronograma de Vencimentos (% Receita Contratada)

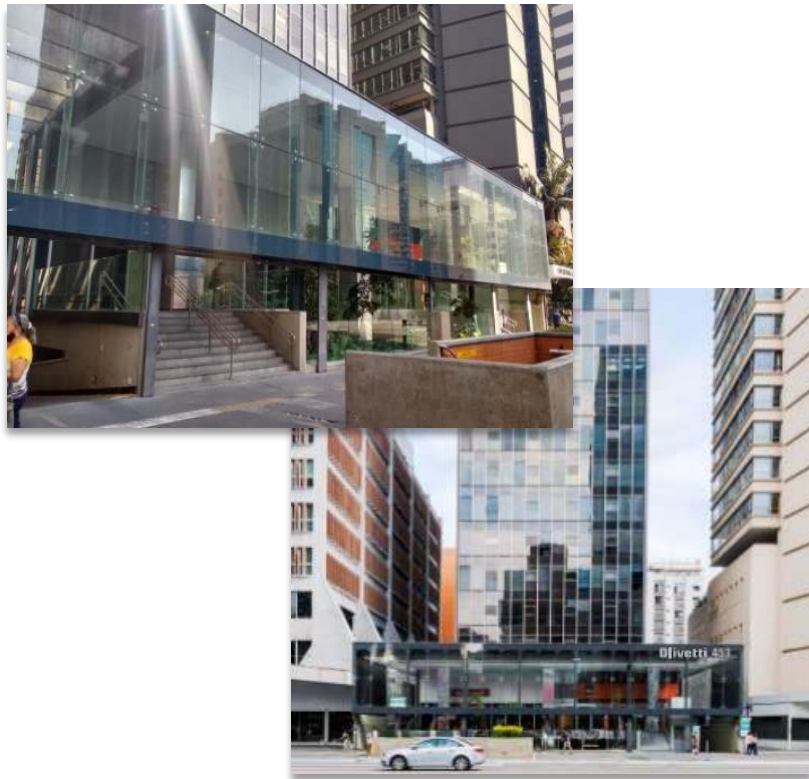


Encerramento de 20 contratos de locação em novembro e dezembro de 2022:

- 13 imóveis locados para Caixa;
- 7 imóveis locados para o Santander em processo de devolução;

Esforços de Vacância: Alteração da Fachada – Ed. Olivetti

Hoje



Proposta



Prefeitura de São Paulo | Lei Cidade Limpa Lei nº 14.223, de 26 de setembro de 2006 Decreto nº 47.950, de 5 de dezembro de 2006

- Para testada maior que 10m e menor que 100m: permitido 4m² de anúncio indicativo.
- Para testada maior que 100m: permitido anúncio com máximo de 10m².

Av. Paulista, 447: Testada: 29,70m | Permitido até 4m².

Esforços de Vacância: Estudos – Volta Redonda

Entrega do Santander: dez/22

Destaques Sociodemográficos: Renda Média Familiar

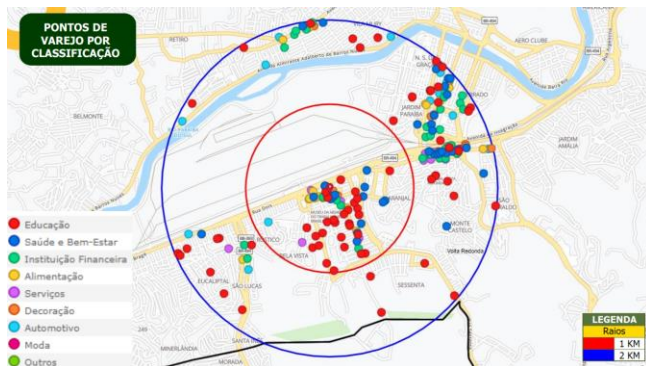
- » Município de Volta Redonda/RJ: R\$ 5.510,56;
- » Zona de Influência Primária (Raio de 1 KM): R\$ 12.437,30;
- » Zona de Influência Secundária (Raio de 2KM): R\$ 7.721,94.



Fachada (Rua 14)



Fachada (Rua 12)

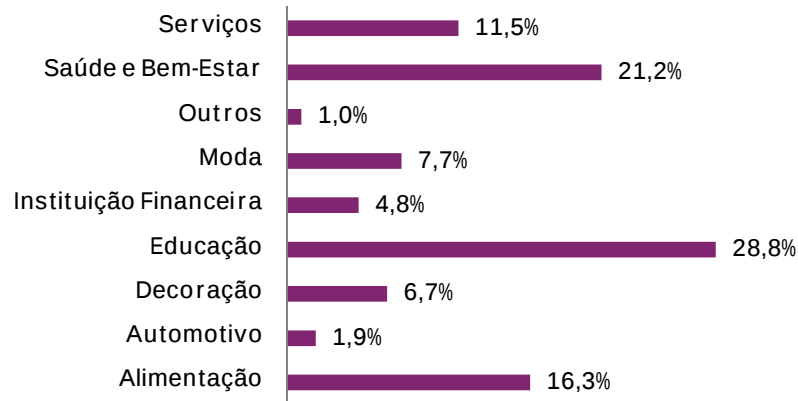


Fonte: Brain Consultoria

Mercado Residual na Zona de Influência¹:

- » Material de Construção ≈ R\$ 86 milhões;
- » Higiene e Cuidados Pessoais ≈ R\$ 17 milhões;
- » Outras Despesas com Saúde ≈ R\$ 3 milhões;
- » Serviços Pessoais ≈ R\$10 milhões;
- » Bebidas ≈ R\$17 milhões;
- » Vestuários Confeccionados ≈ R\$ 4 milhões.

Percentual de categorias de varejo (Raio de 1 Km)



¹ Mercado Residual: Métrica que captura o potencial de consumo não aproveitado na região com base na oferta atual e no consumo esperado na renda familiar para cada segmento de varejo

Esforços de Vacância: Estudos – São Bernardo do Campo

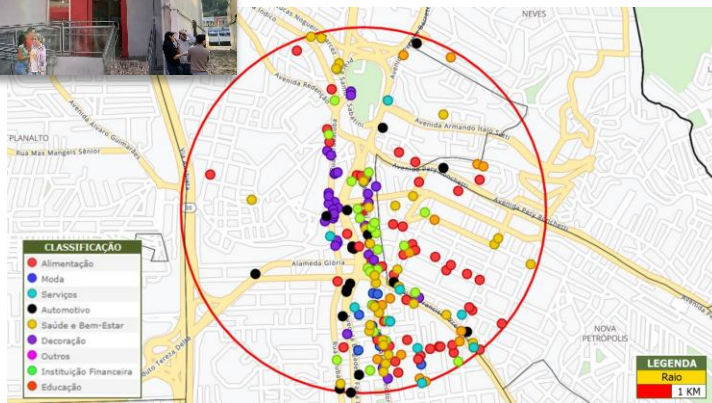
Entrega do Santander: jul/23

Destaques Sociodemográficos: Renda Média Familiar

- » Município de São Bernardo do Campo/SP: R\$ 7.019,53;
- » Zona de Influência Primária (1 KM): R\$ 10.137,68;
- » Zona de Influência Secundária (2KM): R\$ 9.943,65.



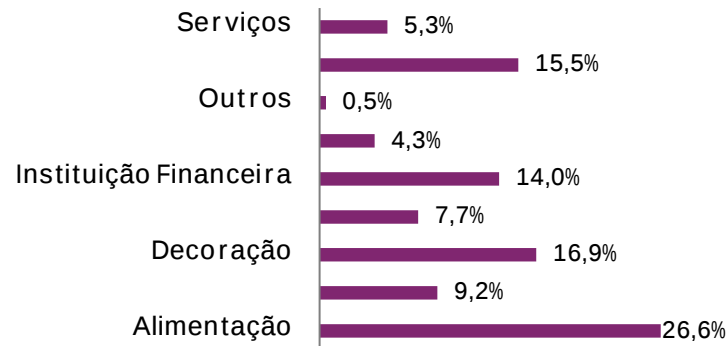
Fonte: Brain Consultoria



Mercado Residual na Zona de Influência¹:

- » Alimentação no Domicílio: ≈ R\$ 28,2 milhões;
- » Higiene e Cuidados Pessoais: ≈ R\$ 28,2 milhões;
- » Bebidas: ≈ R\$ 9,1 milhões;
- » Material de Construção: ≈ R\$ 17,9 milhões;
- » Vestuários Confeccionados: ≈ R\$ 3,5 milhões.

Percentual de categorias de varejo (Raio de 1 Km)

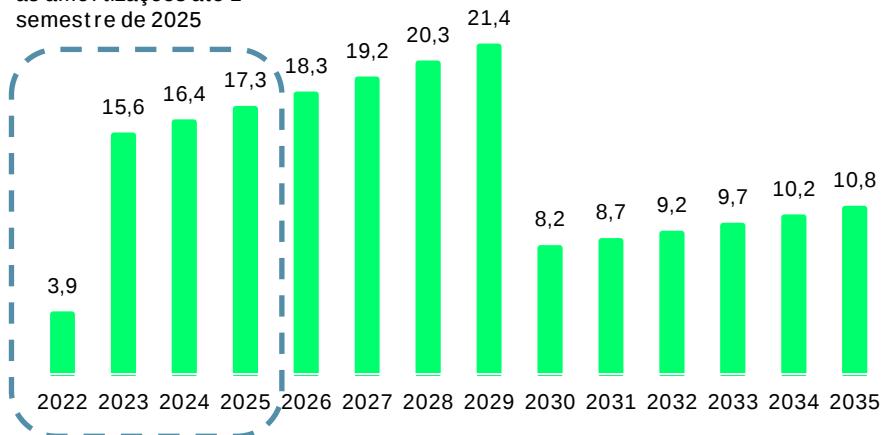


¹ Mercado Residual: Métrica que captura o potencial de consumo não aproveitado na região com base na oferta atual e no consumo esperado com base na renda familiar para cada segmento de varejo

Caixa e Alavancagem

Cronograma de Amortização Anual

Caixa suficiente para cobrir as amortizações até 1º semestre de 2025



O valor total de 2022 não considera os valores dos meses anteriores cujo pagamento já foi realizado.

Correção monetária considerada até a emissão do relatório mensal da Securitizadora.

Quantidade de Operações Alavancadas	1 (uma) – Ativo Tatuapé, Guarulhos e São José dos Campos
Tipo de Alavancagem	CRI – Certificado de Recebíveis Imobiliários – Em 2 séries
Prazo para o Pagamento	Série 1 (108 meses – 9 anos) Série 2 (180 meses – 15 anos)
Remuneração	Série 1 - IPCA + 5,30% a.a. Série 2 - IPCA + 5,60% a.a. (ambas as séries possuem carência de 12 meses para o início do pagamento do principal, que se encerra em janeiro/2022)
Periodicidade do Pagamento	Mensal
Saldo Devedor Atualizado	R\$ 189,14 milhões (set/2022)
Relação Alavancagem/ Patrimônio Líquido	15,84%
Caixa + FILS (Data-base: set/22)	R\$ 45,3 milhões

Importante destacar que não vislumbramos risco de o Fundo deixar de pagar a sua alavancagem, uma vez que a estrutura de alavancagem utiliza os aluguéis recebidos pelo GPA para pagamento dos valores devidos. Ou seja, o valor dos pagamentos realizados pelo Fundo será igual ou menor do que o valor dos aluguéis recebidos. Como a dívida e os aluguéis são reajustados pelo mesmo indexador, não há descasamento de valores.

Acima, mostramos o cronograma de amortização com a previsão da necessidade anual de caixa para os aportes. A gestão entende o custo da alavancagem como um “ativo” para o Fundo, dado que as taxas foram pactuadas em um momento muito oportuno de juros mais baixos. A gestão não vislumbra o pré-pagamento dos CRIs.

Perspectivas e Desafios

PROCESSO DE REGULARIZAÇÃO DAS AGÊNCIAS

- >> Imóvel Senador Queiroz (CEF) em processo final de Regularização
- >> Imóvel Nilo Peçanha (CEF) em processo final de Regularização

PRINCIPAIS DESAFIOS PARA O SEMESTRE CORRENTE

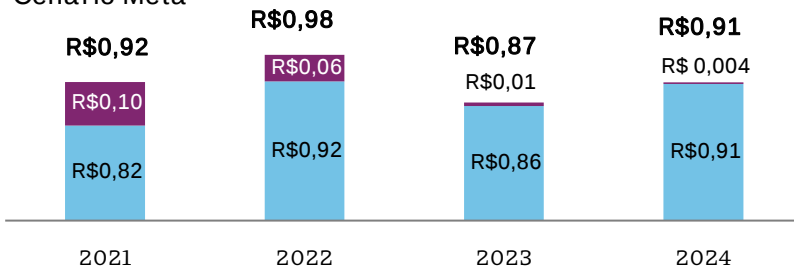
- >> Locação das agências vagas
- >> Repactuação dos valores de locação das agências que serão renovadas, com o fim dos contratos atípicos e início dos contratos típicos
- >> Continuação da estratégia de aquisição de ativos *core* para o varejo

Agência	Vencimento	Complexidade
Meier	30/11/2022	Baixa
Nova Iguaçu	30/11/2022	Baixa
Recreio dos Bandeirantes	30/11/2022	Baixa
Bandeira	30/11/2027	Baixa
14 Bis	30/11/2022	Baixa
Avenida Chile	30/11/2022	Baixa
Ipanema	30/11/2022	Baixa
Capão Redondo	30/11/2022	Média
Guarapiranga	30/11/2027	Média
Guaianases	30/11/2022	Elevada
Pirituba	30/11/2022	Elevada
Planalto Paulista	30/11/2022	Elevada
Leme	30/11/2022	Elevada
Jardim Saúde	30/11/2027	Elevada

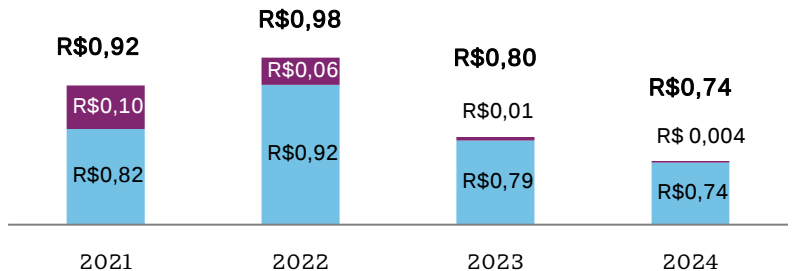
Perspectivas e Desafios

PROJEÇÃO DO RESULTADO MENSAL POR COTA (R\$/COTA)

Cenário Meta



Cenário Conservador



■ Recorrente ■ Não Recorrente

Premissas

IPCA: 2022 - 7%; 2023 - 4,5%; 2024 - 4,5%
 IGPM: 2022 - 11,63%; 2023 - 4,13%; 2024 - 4,13%

Os resultados de Não-Recorrente de 2023 e 2024 consideram as vendas já realizadas, cujo resultado está provisionado para ser distribuído.

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

riobravo.com.br

Seu
investimento
tem poder.



RIO BRAVO

Av. Chedid Jafet, 222 - Bloco B, 3º andar, CJ.32

04551-065, São Paulo - SP - Brasil

+55 11 3509 6600 | ri@riobravo.com.br

