

Webcast

Resultados 2T22

FII Rio Bravo
Renda Varejo

RBVA11



RIO BRAVO

riobravo.com.br

julho22

.3

Tese de
Investimento

.4

Histórico do
Fundo

.5

Estratégia de
Venda de Ativos

.8

Portfólio do
Fundo

.10

Setor de Varejo

.12

Acontecimentos
no trimestre

.13

Caixa e
Alavancagem

.14

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

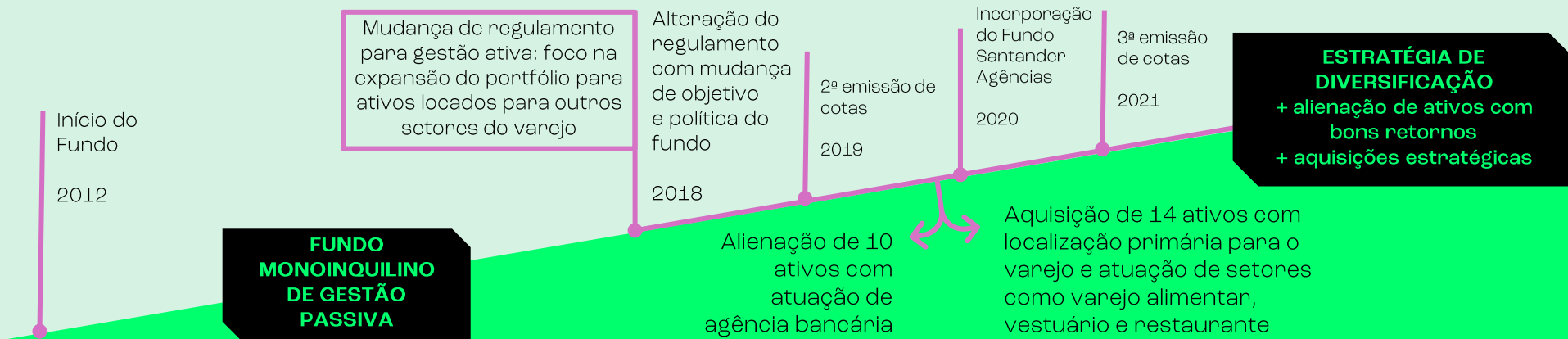
Foco em ativos bem localizados e com vocação para varejo, nas principais cidades do Brasil, onde o varejo seja predominante e traga segurança e resiliência de renda.



Foco nos locatários e contratos

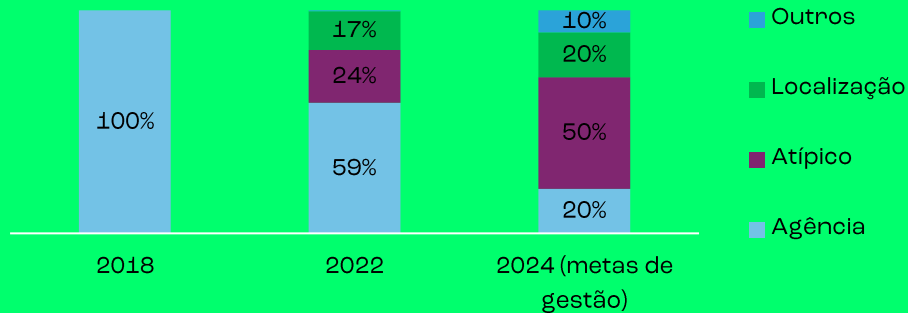
Capacidade de atrair bons inquilinos com ótimo risco de crédito e contratos com potencial de geração de receita de locação sustentável no longo prazo.

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



Estratégia de Venda de Ativos

Non-core	Alienação de ativos non-core para a estratégia de varejo
Perspectiva de locação por m²	Alienação de ativos já maduros no valor de locação por m²
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

5,75%

TIR das vendas

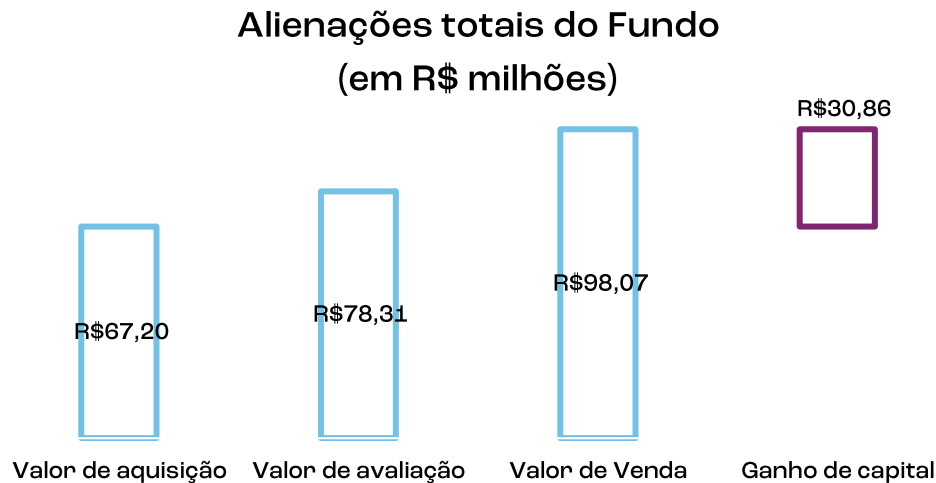
entre
11,4% e 22,7% a.a.

Valor de venda acima do patrimonial

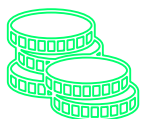
26,41%¹

¹ Considera o valor de venda total, sem retirar comissão

Estratégia de Venda de Ativos



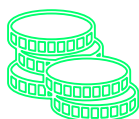
¹ Valor líquido



R\$ 98,1 mi

10 Alienações

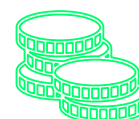
Foi o valor gerado para o Fundo através das alienações.



R\$ 19,8 mi

R\$ 1,62 por cota

Foi o valor total das alienações acima do valor patrimonial.



R\$ 30,86 mi

R\$ 2,66 por cota

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

Estratégia de Venda de Ativos



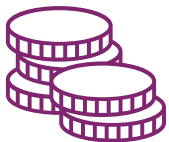
Neste trimestre, foram alienados os imóveis Uberlândia e Inconfidência, ambos em MG



TIR das negociações:

Imóvel Uberlândia: 22,7% a.a.

Imóvel Inconfidência: 17,74% a.a.



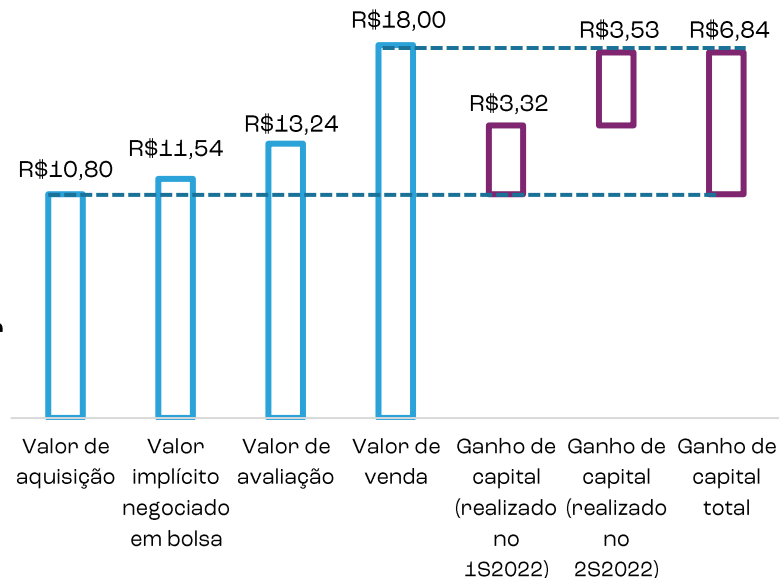
Imóvel Uberlândia: valor de venda foi 110% maior do que o valor de avaliação

Imóvel Inconfidência: valor de venda 16% maior do que o valor de avaliação



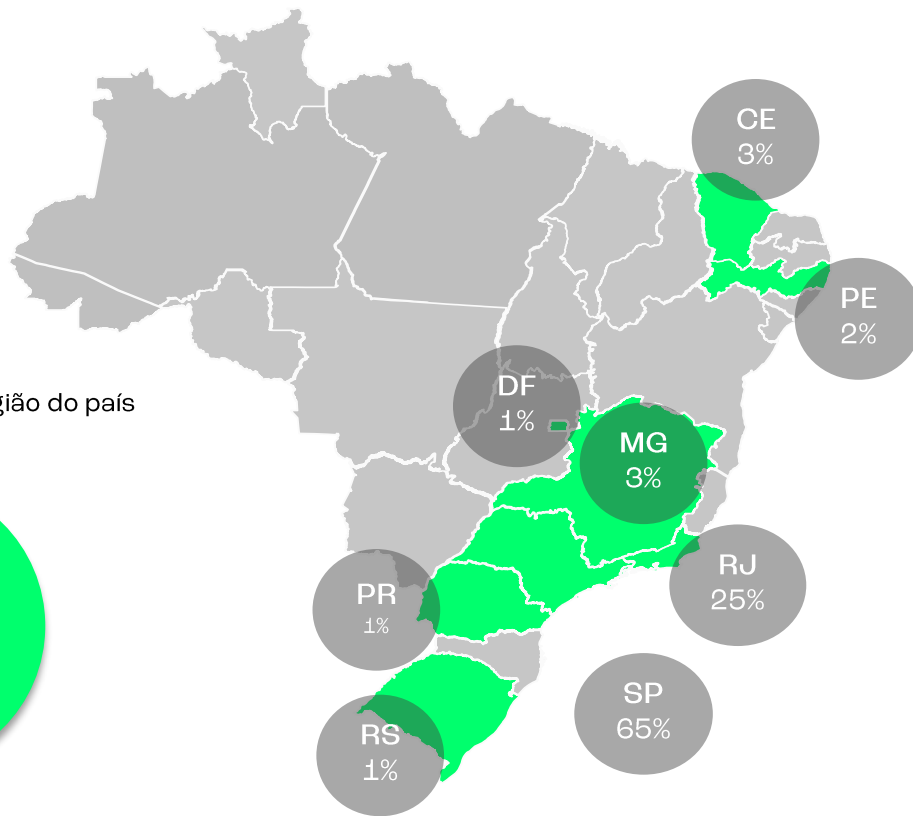
Ganho de capital significativo aos cotistas

Alienação imóveis Uberlândia e Inconfidência
(em R\$ milhões)¹

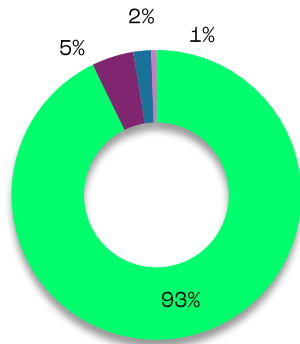


¹ percentuais comparativos em relação ao valor de aquisição

Portfólio do Fundo

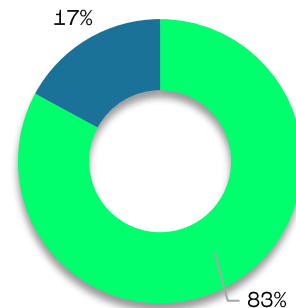


Receita contratada por região do país



■ Sudeste ■ Nordeste ■ Sul ■ Centro-oeste

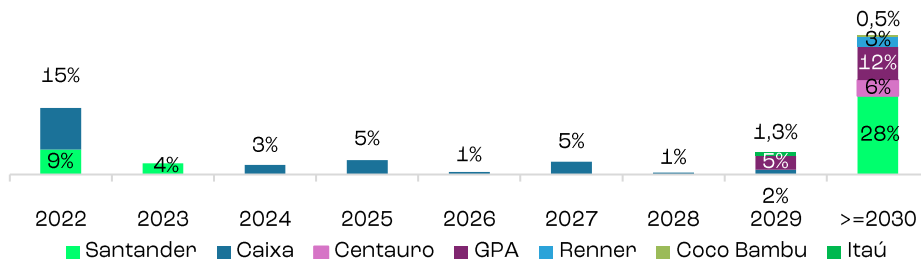
Indexador (% Receita Contratada)



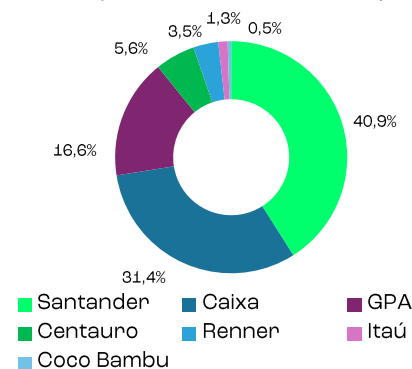
■ IGP-M ■ IPCA

Portfólio do Fundo

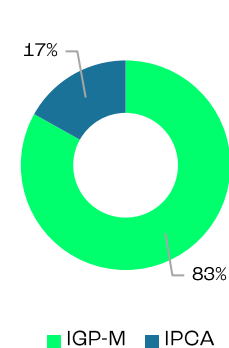
Cronograma de Vencimentos
(% Receita Contratada)



Locatário
(% Receita Contratada)



Indexador
(% Receita Contratada)



CENTAURO **RENNER** **Santander**

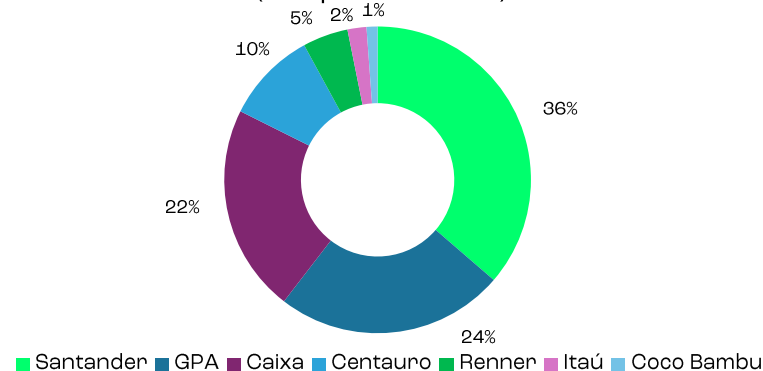
CAIXA

GPA

COCO BAMBU
RESTAURANTE

Itaú

Locatário
(% Capital Investido)



Setor de Varejo

LinkedIn



Atualizado há 3 semanas

Sem perder o meme, OXXO planeja chegar a 309 unidades até 2023
By Luisa Granato, Editor at LinkedIn News

Não fazia parte do plano, mas Rodrigo Patuzzo, CEO do Grupo Nós, comemora que a rede de mercados OXXO caiu nas graças da internet e virou um meme por causa de sua rápida expansão. Em [entrevista ao UOL](#), o executivo do grupo responsável pela marca no Brasil, uma joint venture entre a brasileira Raizen e a mexicana Femsa Comercio, comenta que as brincadeiras da internet se conectam com a estratégia da vida real. Com mais de 20 mil unidades no México, a rede tem **mais unidades no país do que existem lojas da Starbucks** nos Estados Unidos. Aqui no Brasil, o sonho do executivo é replicar o modelo do México, com planos para entrar em periferias e conquistar mais locais na região sudeste. De 128 lojas abertas hoje, o intuito é chegar a 309 unidades até março de 2023.

Home » Destaque do dia

Lojas Quero-Quero segue em expansão e chega a 400 cidades do País

Até o fim de 2022, ano que marca os 55 anos de história da marca, está prevista a abertura de 70 a 85 novas lojas

de Redação — 21 de julho de 2022 no Destaque do dia, Notícias, Varejo Tempo de leitura: 2 minutos



Track&Field amplia aposta em lojas-conceito focadas no bem-estar

Segunda unidade do tipo foi aberta em São Paulo; plano é chegar a 10 até o fim do ano

de Redação — 20 de julho de 2022 no Destaque do dia, Notícias, Varejo Tempo de leitura: 2 minutos



A **diminuição das restrições** para evitar a disseminação da covid-19 e **aqueceram as vendas do varejo no país**, e a **perspectiva para o 2º semestre de 2022 é um cenário positivo** para todo o setor.



Número total de **estabelecimentos comerciais ativos** na cidade de São Paulo:

Dez/21: 181,6 mil

Jun/22: 190,7 mil



O **crescimento das vendas é projetado em 9,3%** em agosto deste ano, em relação ao mesmo mês de 2021. **Previsão de alta pelo 3º mês consecutivo.**



Cinco das oito **atividades que integram o varejo registraram expansão** em maio de 2022 ante maio de 2021.

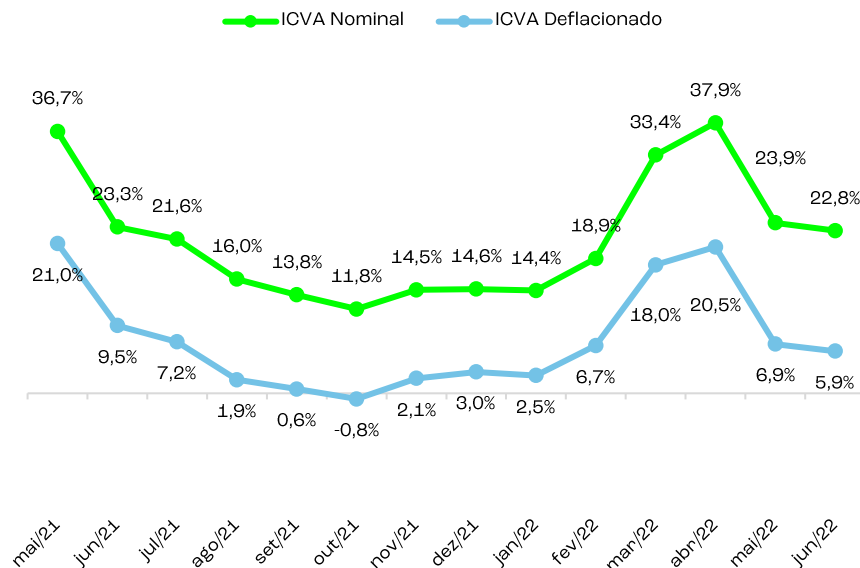


Varejo está 3,9% acima do pré-pandemia, em comparação mensal.

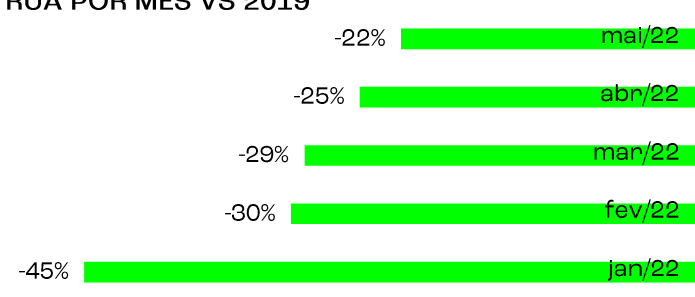
Fonte: Poder360, Diário do Comércio, IBGE (Junho/22)

Setor de Varejo

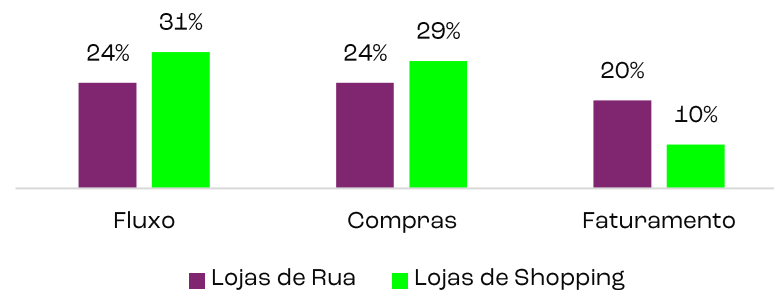
CRESCIMENTO DA RECEITA DE VENDAS SEM AJUSTES DE CALENDÁRIO



VARIAÇÃO NO FLUXO DE VISITAS NAS LOJAS DE RUA POR MÊS VS 2019



VARIAÇÃO NO FLUXO E FATURAMENTO (MAIO 2022 VS MAIO 2021)



Fonte: HiPartners

Acontecimentos no Trimestre



Alienação dos Imóveis Uberlândia e Inconfidência

Dando sequência à estratégia de alienação de imóveis usados por agências bancárias;



Locação do Imóvel Leblon

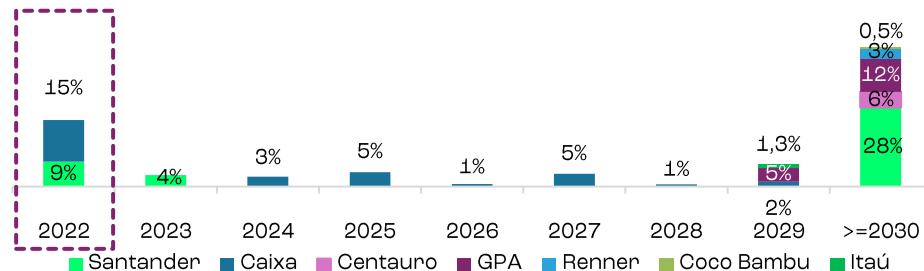
Contrato de Locação com o Itaú Unibanco S.A. para ocupar a totalidade do imóvel localizado no Leblon, Rio de Janeiro/RJ.



Avanço das negociações com a Caixa

Análise das propostas de renovação contratual foram apresentadas e estão em avaliação pela gestão.

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;

Imóveis a serem desocupados pelo Santander em 2022 e 2023



Paulista 726

Qualidades: localização; alto fluxo de pedestres; ampla área térrea.

Desafios: visibilidade.

Entrega: dez/22



Berrini

Qualidades: localização; prédio comercial com alto fluxo de pessoas.

Desafios: visibilidade.

Entrega: dez/22



Paulista 447 – Edifício Olivetti

Qualidades: localização; potencial de exposição de marca; fluxo de pedestres.

Desafios: aprovação do uso da fachada espelhada.

Entrega: jul/23



Praça Pio X

Qualidades: arquitetura única; ampla área térrea; pontos de transporte público.

Desafios: alta vacância na região.

Entrega: dez/22

Imóveis a serem desocupados pelo Santander em 2022 e 2023



Quitanda

Qualidades: região com alta atividade varejista.

Desafios: vocação do imóvel (pavimentos superiores e térreo).

Entrega: dez/22



Monções

Qualidades: visibilidade; vagas no térreo; região com intenso desenvolvimento imobiliário.

Desafios: pouco fluxo de pedestres neste trecho.

Entrega: dez/22



São Bernardo

Qualidades: saída para Rua Marechal e Avenida Faria Lima; intensa atividade varejista; vagas no térreo.

Desafios: direcionamento dos pavimentos superiores.

Entrega: jul/23



Porto Alegre

Qualidades: localização; exposição da fachada ativa.

Desafios: direcionamento dos pavimentos superiores.

Entrega: dez/22

Imóveis a serem desocupados pelo Santander em 2022 e 2023



Fortaleza – Dom Pedro I

Qualidades: rua com intensa atividade varejista; alto fluxo de pessoas; vagas de garagem.

Desafios: ampla metragem quando comparado aos imóveis da região (maioria de pequeno porte).

Entrega: dez/22



Fachada (Rua 14)



Fachada (Rua 12)

Volta Redonda

Qualidades: região com alta atividade varejista; conta com 3 fachadas ativas.

Desafios: destinação do piso superior.

Entrega: dez/22

Acontecimentos no Trimestre

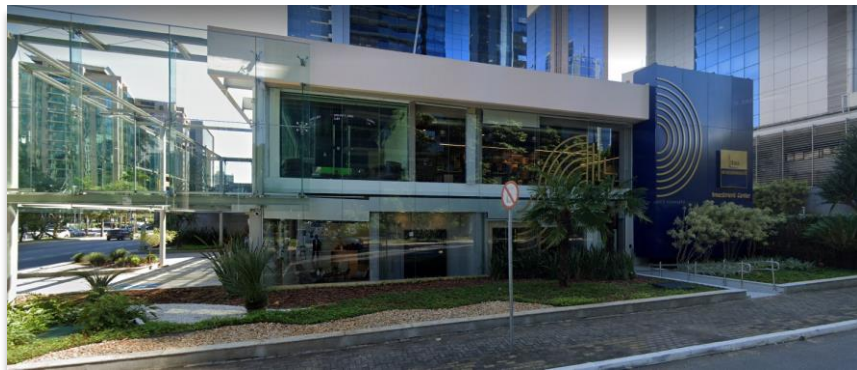
Locação do Imóvel Leblon



Contrato de Locação com o **Itaú Unibanco S.A.** para ocupar o imóvel **Leblon, no Rio de Janeiro/RJ**;



Situado entre a Lagoa Rodrigo de Freitas e a Praia do Leblon, o Imóvel encontra-se no **coração do Leblon** em região com **boa circulação de pessoas**;



O modelo de operação do locatário **será focado em investimentos**;



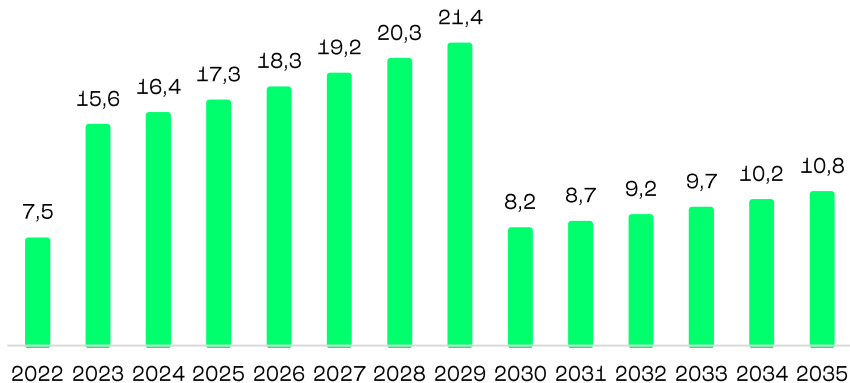
O **contrato típico**, com **término previsto em 2029** e carência que se encerra no segundo semestre de 2022, seguirá variação positiva do IGP-M;



Impacto positivo para o resultado mensal do Fundo de **R\$ 0,016/cota**.

Caixa e Alavancagem

Cronograma de Amortização Anual
(R\$ milhões)



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\$ 192.745.898
Relação Alavancagem/ Patrimônio Líquido	16,15%
Caixa (Data-base: jun/22)	R\$ 28,4 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.

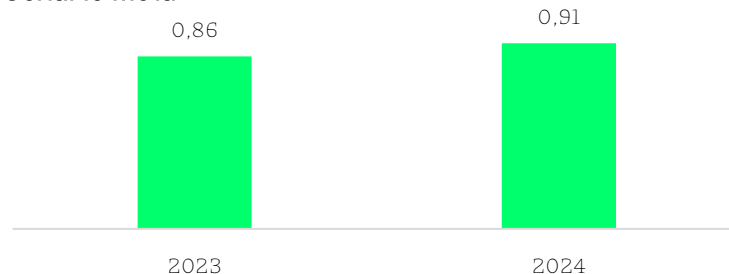


Perspectivas e Desafios

- >> Renovação das agências locadas para a Caixa
- >> 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

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

Cenário Meta



Cenário Conservador



Premissas

IPCA: 2022 - 7%; 2023 - 4,5%; 2024 - 4,5%

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

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

