



CSHG Residencial FII

Janeiro 2022

CSHG Residencial
Fundo de Investimento Imobiliário – FII
("CSHG Residencial FII", "Fundo" ou "HGRS11")
CNPJ nº 41.922.239/0001-04

Faça parte do nosso mailing

Cadastre-se



Valor Patrimonial do Fundo	Nº de cotas	Cota patrimonial ¹	Nº de cotistas	Rendimento
R\$ 110,9 milhões	1.194.352	R\$ 92,86	6	R\$ -
Valor dos Ativos	Nº Ativos	Unidades Residenciais	ABL ¹ Total	Ocupação ¹
R\$ 181,4 milhões	2	110	9.971,34 m²	8,01 %

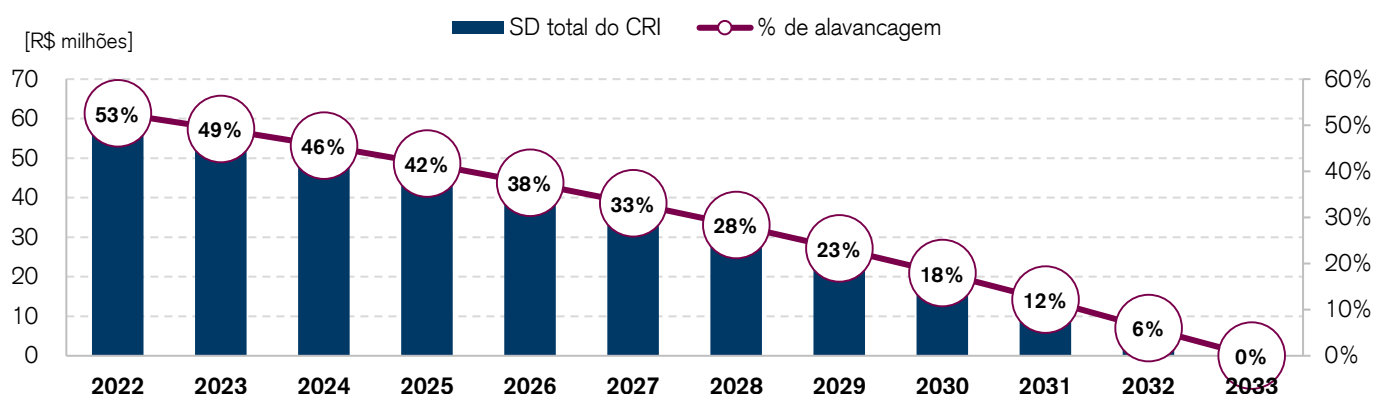
1. Comentários do Gestor

Neste mês, o Fundo concluiu a vistoria e o recebimento de 13 das 43 unidades residenciais adquiridas no empreendimento JML 747. Conforme comunicado no último relatório gerencial, o valor de aquisição das 43 unidades foi de R\$ 51,5 milhões, sendo que parte deste valor foi retido inicialmente e será pago na medida em que haja a finalização e vistoria final das unidades, realizada por terceiro contratado e verificada pela equipe técnica da CSHG. Com a conclusão do processo de vistorias das 13 unidades, o Fundo pagou R\$ 1,4 milhão restando ainda R\$ 4,5 milhões referente às demais unidades a serem entregues. Além disso, também foi paga a primeira de cinco parcelas vinculadas à evolução física da obra do Faria Lima no valor de R\$ 2,3 milhões. O restante das parcelas será pago conforme o cronograma físico da obra evoluir e atingir o patamar estabelecido pelo Compromisso de Compra e Venda. O cronograma de vistorias do restante das unidades do JML 747, assim como o estágio da obra do Faria Lima serão melhor detalhados na seção técnica deste relatório.

O JML 747 iniciou sua operação em dezembro de 2021 com algumas unidades disponíveis para locação e fechou o mês de janeiro com ocupação de 8,01% (vs 3,68% em dezembro), sendo que este percentual é um valor da ocupação ponderada pelos dias ocupados e pela área de cada um dos apartamentos alugados durante o mês. Dessa forma, se as 43 unidades estivessem ocupadas durante todos os dias do mês, teríamos uma ocupação de 100%. As unidades do JML 747 estão em processo de finalização e vistoria e encerramos o mês com 28 unidades aptas para locação, sendo que 14 estão ocupadas, 6 reservadas e 8 livres. Considerando apenas as unidades aptas para locação, a ocupação seria de 24,82%. Além disso, o preço médio de locação foi de R\$ 197/m². Como o empreendimento ainda está no início do processo de ocupação, o foco do trabalho comercial tem sido a locação das unidades disponíveis, sempre visando atingir o preço alvo definido na estratégia; porém, é natural que durante este início haja a concessão de descontos para incentivar a locação e, posteriormente, elevar o patamar de preço. Por fim, o time comercial da JFL tem atuado em diversas frentes para captar potenciais locatários, através de anúncios, envio de material para base de clientes, aproximação com empresas, busca por parcerias entre outras.

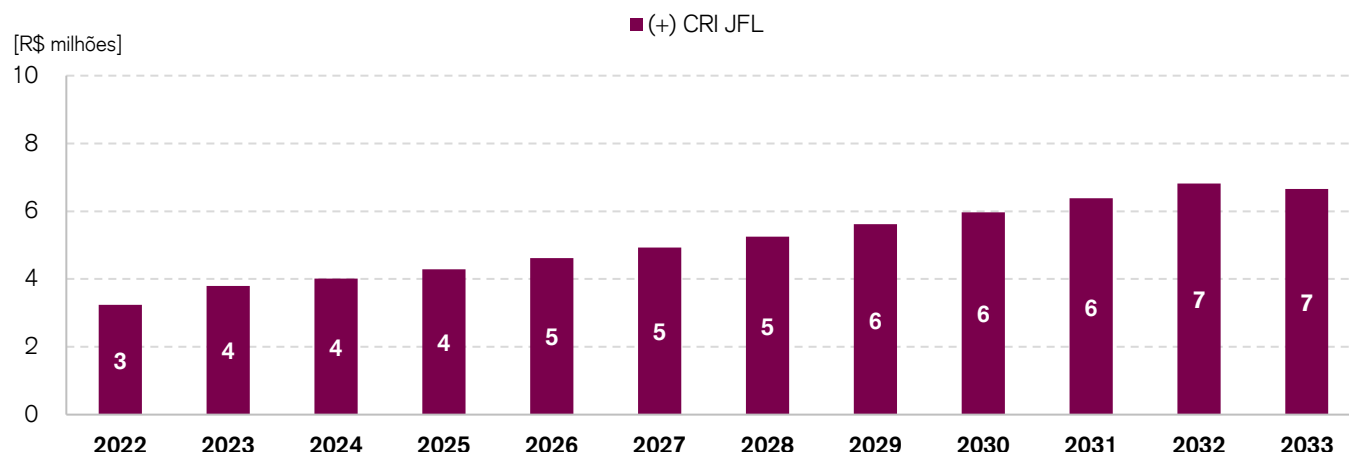
Por fim, ocorreu o primeiro pagamento de amortização da operação de securitização utilizada para viabilizar a aquisição dos ativos do Fundo. A operação tem volume inicial de R\$ 60,0 milhões, juro remuneratório de 6,8% ao ano, atualização monetária pelo IPCA e vencimento em 10 de novembro de 2033 (12 anos de prazo). Nos gráficos abaixo, é possível verificar: (i) Saldo Devedor total e % de alavancagem do Fundo frente ao Patrimônio Líquido; e (ii) amortização do Saldo Devedor atual, o qual mostra as tranches de pagamento que o Fundo precisa honrar ao longo dos anos.

Gráfico de Saldo Devedor ("SD") total do CRI e % de alavancagem do Fundo (SD/PL)



Fonte: CSHG.

Gráfico de Amortização do Saldo Devedor atual do CRI



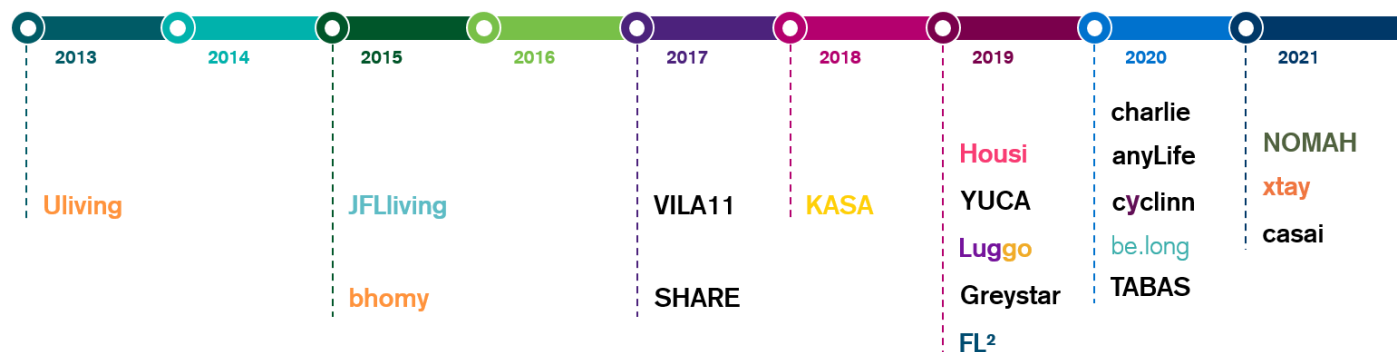
Fonte: CSHG.

Tese – Residencial para Renda

O investimento em ativos destinado à renda residencial no Brasil é bastante incipiente, diferentemente de outros países, notadamente os Estados Unidos. Historicamente, no Brasil, a alocação de capital nesta modalidade de investimento tem se dado quase sempre de forma amadora e não profissional, comumente por pessoas físicas que destinam parte de sua poupança para a aquisição de imóveis residenciais para locação. Neste cenário, do lado do investidor, o processo de identificação de oportunidades, negociação, aquisição e posterior operação da locação deste imóvel se deu, e ainda se dá, de forma burocrática, sem qualificação e padronização dos processos, prejudicando a interface com o locatário e a qualidade final do produto oferecido. Já do lado do potencial locatário, a experiência de locação sempre foi prejudicada pelo (i) desafio em encontrar com facilidade o imóvel que atendesse suas necessidades (localização, tamanho, preço, etc.), por meio de um processo prático e confiável, e (ii) pela falta de padronização da oferta, com imóveis sendo ofertados de forma pulverizada, em diferentes estados de conservação, com ou sem mobília, entre outros.

Enxergando a oportunidade de tornar o processo como um todo mais simples, a partir de 2010 passaram a surgir plataformas online buscando a padronização dos anúncios de locação, com informações mais confiáveis, coletadas por time próprio, processos definidos do primeiro contato com o cliente até a assinatura do contrato de locação e assinatura online de documentos. Esse foi um primeiro passo em direção à melhora da experiência de locação em si. Já a partir de 2012, passam a surgir as companhias focadas na melhora da qualidade da oferta de imóveis e verticalização completa do processo de locação, por meio do investimento no desenvolvimento e construção dos imóveis residenciais e, posteriormente, na operação de locação destes ativos. Enquadram-se neste perfil, entre outras, companhias como: (i) Uliving e Share Student Living, focadas no desenvolvimento e operação de imóveis destinados à locação estudantil, (ii) JFL Living, Luggo e Vila 11, focadas no desenvolvimento e operação de imóveis na modalidade *long-stay*¹, com diferentes localizações e públicos-alvo, (iii) Yuca, focada na operação de moradias compartilhadas, (iv) Housi, focada em locações flexíveis, entre outras companhias.

A seguir apresentamos uma linha do tempo, utilizando informações públicas disponíveis, da criação das novas empresas destinadas, de alguma forma, ao setor de locação residencial. Como se pode observar, tem havido grande movimentação a partir de 2019, a partir de quando diversas empresas foram criadas para investir no setor.



Fonte: CSHG.

Demanda estrutural por locação residencial

Além da oportunidade em endereçar de forma mais eficiente a demanda já existente e mal atendida, pesquisas e comparações com outros países mais desenvolvidos sugerem que haverá demanda crescente no Brasil pela locação residencial, impulsionando ainda mais este mercado. Alguns fatores estruturais de longo prazo contribuem para este crescimento:

Demanda crescente por locação

A tendência de crescimento do mercado de locação residencial no Brasil já vem sendo observado na última década. A Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD) mostra que o número de domicílios alugados no país cresceu 30% entre 2009 e 2019, saltando de 9,9 milhões para 12,9 milhões. Comparativamente com outros países do mundo, o Brasil apresenta 18,3% do total de domicílios alugados, sendo que em países mais desenvolvidos como Suíça e Alemanha, o patamar é de 50% e a média dos países da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) é de 22%.

Déficit Habitacional

Historicamente, o Brasil apresenta um déficit habitacional. Segundo dados de 2019 divulgados no último estudo da Fundação João Pinheiro “Déficit Habitacional no Brasil – 2016-2019”, esse déficit encontra-se, atualmente, no patamar de aproximadamente 6 milhões de domicílios. Para suprir a demanda atual de domicílios e acompanhar o crescimento populacional, segundo estimativas da Fundação Getúlio Vargas (FGV), o Brasil deve demandar perto de 30 milhões de novos domicílios até 2030. Parte desta solução virá por meio da locação de imóveis.

Aspectos Sociais e Demográficos

Segundo estudo realizado em 2019 pela Deloitte e a Abrainc denominado “Comportamento do Consumidor de Imóveis em 2040”, aspectos comportamentais e sociodemográficos vão influenciar as necessidades do consumidor de imóveis. Os núcleos familiares vão se tornar menores e mais diversificados: a expectativa é que o número de solteiros e divorciados aumente e que a média de moradores por domicílio diminua, o que deve impulsionar a demanda por locação no longo prazo.

Além disso, as aspirações da nova geração vão prezar pela flexibilidade, conectividade e tecnologia. A Deloitte realizou, globalmente, uma extensa pesquisa com mais de 16 mil jovens em 42 países. De acordo com o levantamento, viajar o mundo é o maior desejo das novas gerações, à frente de ter uma casa ou ter filhos e começar uma família. Ainda sobre o mesmo estudo, nos próximos 5 anos, 20% das pessoas pretendem alugar ao invés de comprar um imóvel, sendo o motivo preponderante dessa preferência a facilidade de mudança (48% dos entrevistados), ser mais vantajoso financeiramente no médio e longo prazos (41% dos entrevistados) e ser menos burocrático (26% dos entrevistados).

Instabilidade

A tendência de valorização no preço dos imóveis, atrelada às condições economicamente instáveis, elevado custo de financiamento para aquisição e a renda populacional crescendo em ritmo lento, dificultam a aquisição do primeiro imóvel pelas famílias, contribuindo para o aquecimento do mercado de locação residencial.

Acreditamos que o Brasil vive atualmente o início de um processo de longo prazo de institucionalização e profissionalização deste mercado, e também de aculturação da população, que deverá cada vez mais consumir locação residencial por meio de plataformas estabelecidas, com reconhecimento de marca e produtos de qualidade conhecida. Ao longo deste caminho, acreditamos, surgirão boas oportunidades de investimento em ativos residenciais, e este é o pilar da nossa tese.

Aquisição Ativos JFL

Em 12 de novembro de 2021, o Fundo iniciou suas atividades com a captação dos recursos no volume total de R\$ 119,4 milhões e, aliado a uma operação de securitização no volume inicial de R\$ 60,0 milhões, adquiriu (i) 43 unidades residenciais do empreendimento situado na Rua José Maria Lisboa, nº 757 (“JML 747”), somando 2.903,69 m² da área privativa residencial, equivalente a 28,8% do total da área privativa residencial do empreendimento; e (ii) 67 unidades residenciais do empreendimento situado na Av. Rebouças, nº 3.084 (“Faria Lima”), somando 7.067,65 m², equivalente a 58,4% do total da área privativa residencial do empreendimento, conforme Fato Relevante publicado no dia 19 de novembro de 2021 ([link](#)).

O valor pago pelo JML 747 e pelo Faria Lima foi de, respectivamente, R\$ 51.487.499,14 (R\$ 17.731,75/m²) e R\$ 106.344.488,88 (R\$ 15.046,65/m²), somando área privativa total de 9.971,34m² e valor total de aquisição de R\$ 157.831.988,02 (R\$ 15.828,56/m²). Parte do valor foi pago à vista e parte será paga a prazo conforme algumas condições sejam atendidas pela vendedora, como evolução satisfatória das obras do Faria Lima e entrega definitiva das unidades adquiridas. O empreendimento JML 747 teve Habite-se expedido ao final do primeiro semestre de 2021 e encontra-se em fase avançada de realização do acabamento dos apartamentos e o Faria Lima encontra-se em obras, com entrega final das unidades esperada para o segundo semestre de 2022. Os preços de aquisição acima contemplam o completo acabamento dos apartamentos, incluindo

mobiliário, enxoval, utensílios, entre outras, que deverão ser executados pela JFL conforme memorial descritivo acordado entre as partes.

Descritivo Empreendimentos

		
	JML 747	Faria Lima
Participação HGRS11	28,8%	58,4%
Área Privativa Adquirida	2.903,7 m ²	7.067,7 m ²
Localização	Jardins - SP	Pinheiros- SP
Tipologia	40 a 210 m ²	58 a 256 m ²
Unidades Totais	101	107
Andares	18	25
Status	Abertura Dez/21	Em Obras

Fonte: CSHG.

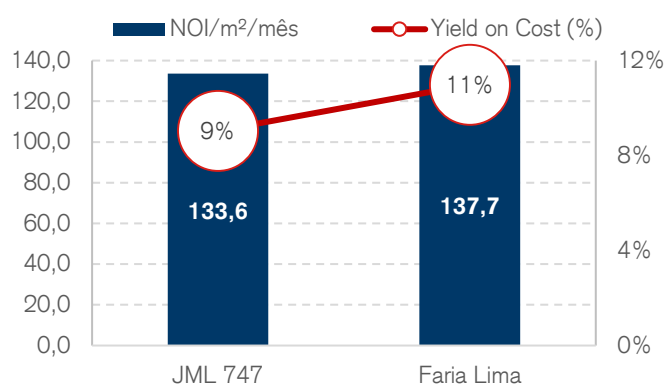
Tanto o JML 747, quanto o Faria Lima, foram adquiridos da JFL Living. Fundada em 2015, a JFL é uma gestora independente de ativos imobiliários e detém uma das maiores plataformas de *multifamily property*¹ (unidades imobiliárias residenciais oferecidas para aluguel) do Brasil. A companhia foca no desenvolvimento imobiliário, aquisição e gestão de imóveis para locação residencial *long-stay*¹ de alto padrão localizados em regiões de alta demanda em São Paulo. Está entre as primeiras companhias focadas no setor do Brasil, e desenvolveu ao longo dos últimos anos plataforma única por meio de investimento relevante em time comercial e técnico próprios, governança e digitalização da operação. Possui atualmente três ativos em operação, além do JML 747 e Faria Lima, próximos a se tornarem operacionais, e diversos outros em desenvolvimento.

Todos os empreendimentos da JFL possuem áreas completas de lazer e espaços compartilhados (academia, piscina, lavanderia, coworking, área gourmet, spa e hidromassagem etc.), além de unidades residenciais 100% equipadas e mobiliadas com mobiliário de alto padrão, incluindo decoração, eletrodomésticos, utensílios de cozinha e enxoval completo. O modelo de locação consiste no pagamento pelo locatário de boleto único, no qual estão incluídos o aluguel, condomínio, IPTU, água, luz, internet, tv à cabo, limpeza dos apartamentos e outras comodidades.

A JFL permanece com participação relevante em ambos os ativos, além de se manter responsável pela operação dos empreendimentos, trazendo alinhamento ao negócio. A estrutura da operação entre JFL e Fundo se dá por meio de um consórcio no qual ambos aportam suas unidades autônomas e dividem proporcionalmente à área privativa o resultado gerado pelos ativos.

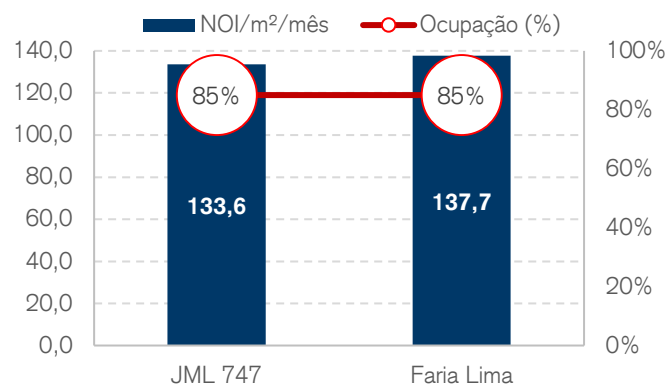
A expectativa de valor de locação para o JML 747 e para o Faria Lima considerado para análise de viabilidade é de, respectivamente, R\$ 205/m² e R\$ 210/m², sendo que as primeiras unidades residenciais do JML 747 já vêm sendo comercializadas por um valor superior. Projetamos uma curva de locação de 12 meses após o início de operação de cada um dos ativos até que seja atingida a ocupação estabilizada, de 85%. No cenário estabilizado o NOI¹ esperado é de, respectivamente, R\$ 133,6/m² e R\$ 137,7/m² para o JML 747 e o Faria Lima. Considerando esse valor anualizado e o preço de aquisição por metro quadrado dos empreendimentos, temos um *Yield on Cost*¹ aproximado de 9% e 11% respectivamente. Importante notar que não houve na aquisição a inclusão de qualquer instrumento de renda garantida para os ativos, de forma que os resultados dos ativos e, por sua vez, do Fundo, devem acompanhar a curva de ocupação dos empreendimentos.

NOI x Yield on Cost



Fonte: CSHG.

NOI x Ocupação



Fonte: CSHG.

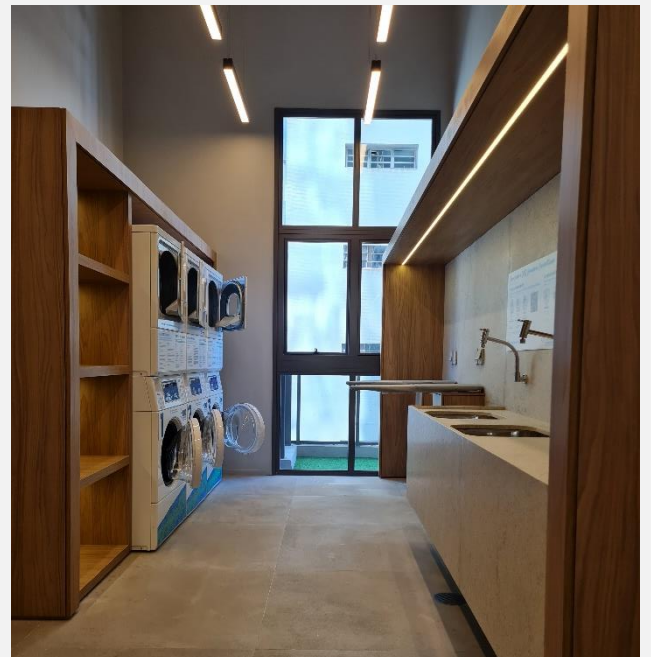
Considerando as características e qualidade técnica dos empreendimentos, o preço de aquisição dos ativos se mostrou bastante atrativo comparativamente com o preço pedido de imóveis similares no mercado. Na primeira avaliação a mercado dos imóveis realizada pela CBRE em dezembro, houve uma valorização de 11,9% em relação ao valor de aquisição dos imóveis, sendo o novo valor por metro quadrado do JML 747 e do Faria Lima igual a, respectivamente, R\$ 19.699/m² e R\$ 17.573/m², provocando impacto superior a 20% na cota patrimonial.

Ao longo de 2022, buscaremos acompanhar de perto a finalização das obras do Faria Lima, entrega das unidades devidamente acabadas e mobiliadas e início da operação comercial dos dois empreendimentos, e a evolução destes passos será divulgada nos próximos relatórios. Além disso, a gestão trabalhará na estruturação de novas teses, em diferentes localizações, perfis de produto e público-alvo, de modo a viabilizar novos investimentos pelo Fundo.

Fotos JML 747



Fonte: CSHG.



Fonte: CSHG.

Imagens Projeto JML 747



Fonte: CSHG.

Fotos Faria Lima



Fonte: CSHG.

Os avisos obrigatórios (disclaimers) devem ser lidos em conjunto com o material. Consulte a última página e, para mais informações, entre em contato com a CSHG. ¹Termos e definições no glossário. Relatório Mensal de Gestão – Janeiro 2022 (Database: 31/01/2022).

2. Técnico

Neste mês a equipe de engenharia está acompanhando os ativos do portfólio com destaque para os pontos abaixo:

- (i) **JML 747:** As unidades seguem em processo de finalização de obras e com o andamento das vistorias de recebimento e aceite técnico. Em janeiro, foram recebidas 13 unidades residenciais e outras 16 unidades entraram em fase de análise e averiguação para aceite, que deverá ocorrer ao longo de fevereiro. De todos os pavimentos do empreendimento, ainda não foi possível iniciar as vistorias do 10º andar em diante, visto que as obras das áreas internas das unidades estão em andamento.
- (ii) **Faria Lima:** Em janeiro foram analisadas as curvas de avanço físico-financeiro da obra, sendo que o avanço físico impacta diretamente os desembolsos previstos para essa obra. Após análise do andamento das atividades, foi constatada que obra alcançou um avanço físico de 88,41% até Novembro de 2021. Este avanço considera somente obra civil, ou seja, os itens identificados como *fit-out* não estão contemplados neste momento e serão contabilizados somente após a entrega do edifício como um todo. São considerados itens de *fit-out* aqueles que farão parte das reformas de adaptações internas das unidades habitacionais e das áreas comuns após a entrega da edificação e da emissão do Habite-se, ou seja, são mobiliários, divisórias internas, revestimentos e enxoval em geral. O relatório de Dezembro de 2021 demonstrou um avanço físico em torno de 90%, informação esta ainda em validação pela equipe técnica. Com relação às frentes de trabalho no canteiro, as atividades permanecem em andamento em todos os pavimentos do empreendimento, ainda se desdobrando em intervenções diversas de obras civis gerais e instalações de infraestrutura nos pavimentos.

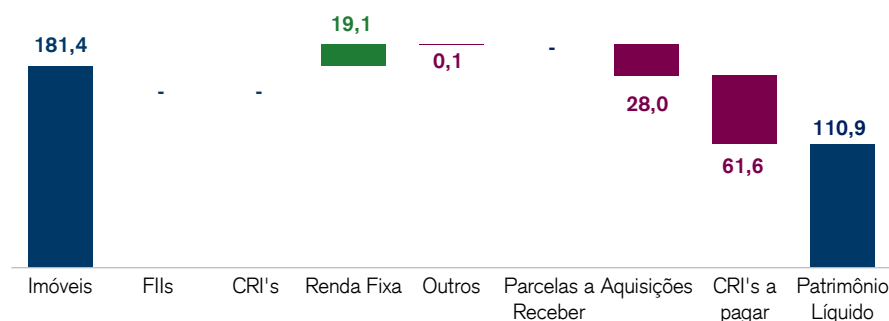
Composição do Resultado

(Valores em reais: R\$)	Janeiro de 2022	Dezembro de 2021	2022	12 Meses
Receita de Locação ¹	-	-	-	-
Rendimentos Mobiliários ¹	(214.063)	(513.970)	(214.063)	(705.203)
Ganhos de Capital Bruto ¹	-	-	-	-
IR sobre Ganho de Capital	-	-	-	-
Total de Receitas	(214.063)	(513.970)	(214.063)	(705.203)
Despesas Imobiliárias ¹	-	-	-	-
Despesas Operacionais ¹	(89.880)	(54.032)	(89.880)	(147.441)
Total de Despesas	(89.880)	(54.032)	(89.880)	(147.441)
Resultado¹	(303.943)	(568.001)	(303.943)	(852.644)
Rendimento anunciado	-	-	-	-
Quantidade de Cotas	1.194.352	1.194.352	-	-

Fonte: CSHG.

Carteira

Composição do Patrimônio Líquido (Valores: R\$ milhões)



(Valores: R\$ milhões)

Imóveis	181,4
FII's	-
CRI's	-
Renda Fixa	19,1
Outros	(0,1)
Parcelas a Receber	-
Aquisições	(28,0)
CRI's a pagar	(61,6)
Patrimônio Líquido	110,9
Quantidade de Cotas (n°)	1.194.352
Cota Patrimonial (R\$)	92,86

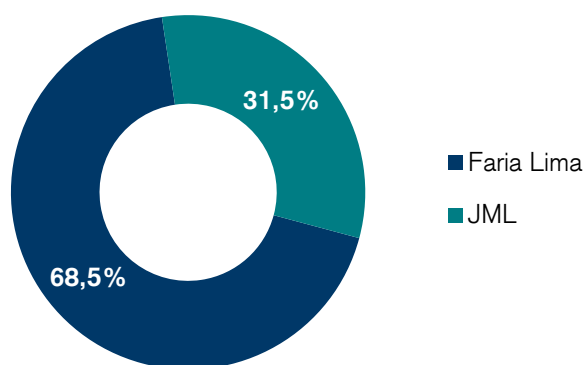
Fonte: CSHG.

Detalhamento Aquisições/ CRI's a pagar e Parcelas a Receber

Prazo	Classificação	Descrição	Valor (R\$ milhões)	Fato Relevante
Até 6 meses	Aquisições	Aquisição JML	(4,5)	(link)
	Aquisições	Aquisição Faria Lima	(9,1)	(link)
6 a 12 meses	Aquisições	Aquisição Faria Lima	(14,4)	(link)
Maior que 12 meses	CRI's a pagar	Saldo CRI JFL	(61,6)	(link)

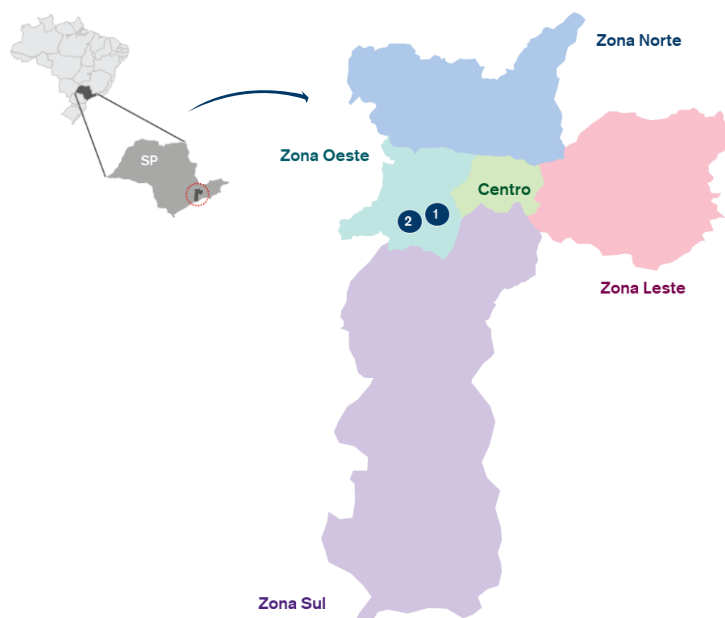
Fonte: CSHG.

Ativos Imobiliários (% Valor Patrimonial)



Fonte: CSHG.

Distribuição Geográfica



#	Ativo Imobiliário	Localização
1	JML	R. José Maria Lisboa
2	Faria Lima	Av. Rebouças

Fonte: CSHG.

Principais Eventos

20/12/2021 (Link)	Reavaliação Anual de Imóveis Os imóveis do Fundo foram avaliados a mercado (valor justo) pela empresa CBRE Consultoria do Brasil LTDA, resultando em valor 11,90% superior aos valores contábeis dos referidos imóveis.
19/11/2021 (Link)	Conclusão da Aquisição dos Imóveis JML 747 e Faria Lima O Fundo adquiriu os direitos reais aquisitivos de 110 apartamentos destinados à locação residencial. Para o empreendimento JML 747, foi pago o valor total de R\$ 51.487.499,14 e para o Faria Lima, R\$ 106.344.488,88, resultando no valor total da transação de R\$ 157.831.988,02.
16/11/2021 (Link)	Assinatura de Compromisso de Compra e Venda de Imóveis O Fundo firmou 2 Instrumentos Particulares de Compromisso de Compra e Venda de Imóveis, Sob Condições Resolutivas, que compreendem negócios jurídicos interligados, por meio dos quais se comprometeu, desde que não verificadas determinadas condições resolutivas, a adquirir 43 unidades autônomas residenciais do empreendimento JML 747 e 67 unidades autônomas residenciais do empreendimento Faria Lima.

Ativos Imobiliários

JML 747



JML 747

R. José Maria Lisboa, 757

Jardins

ABL: 2.904 m² (43 unidades)

Participação: 28,8%

Ocupação: 8,0%



Fonte: CSHG.

Faria Lima



Faria Lima

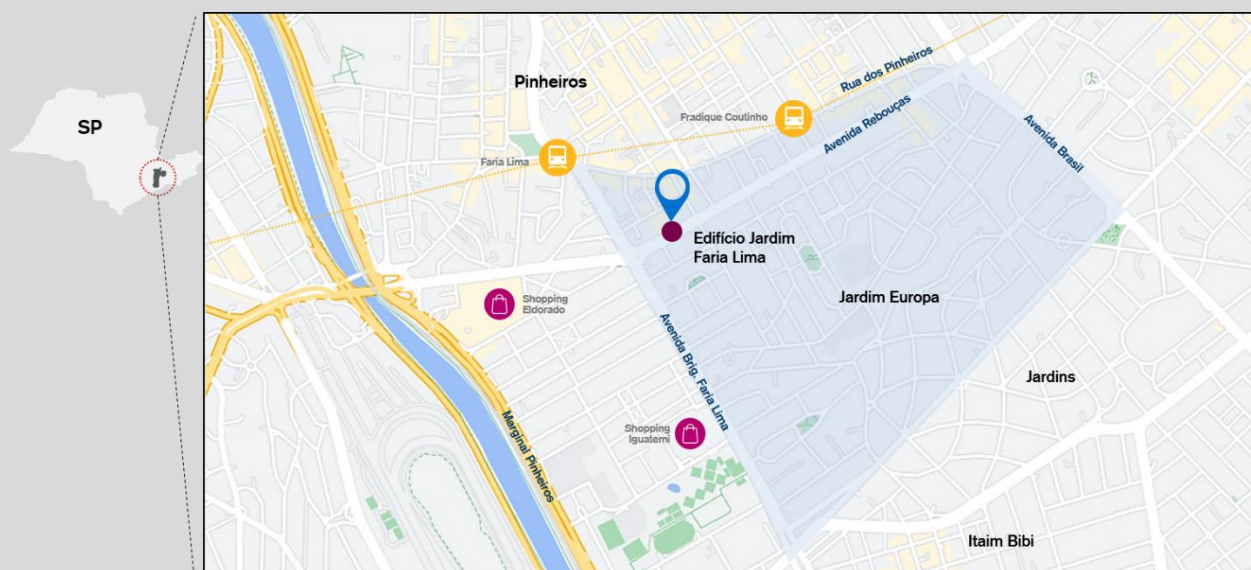
Avenida Rebouças, 3.084

Pinheiros

ABL: 7.068 m² (67 unidades)

Participação: 58,4%

Ocupação: 0% (em obras)



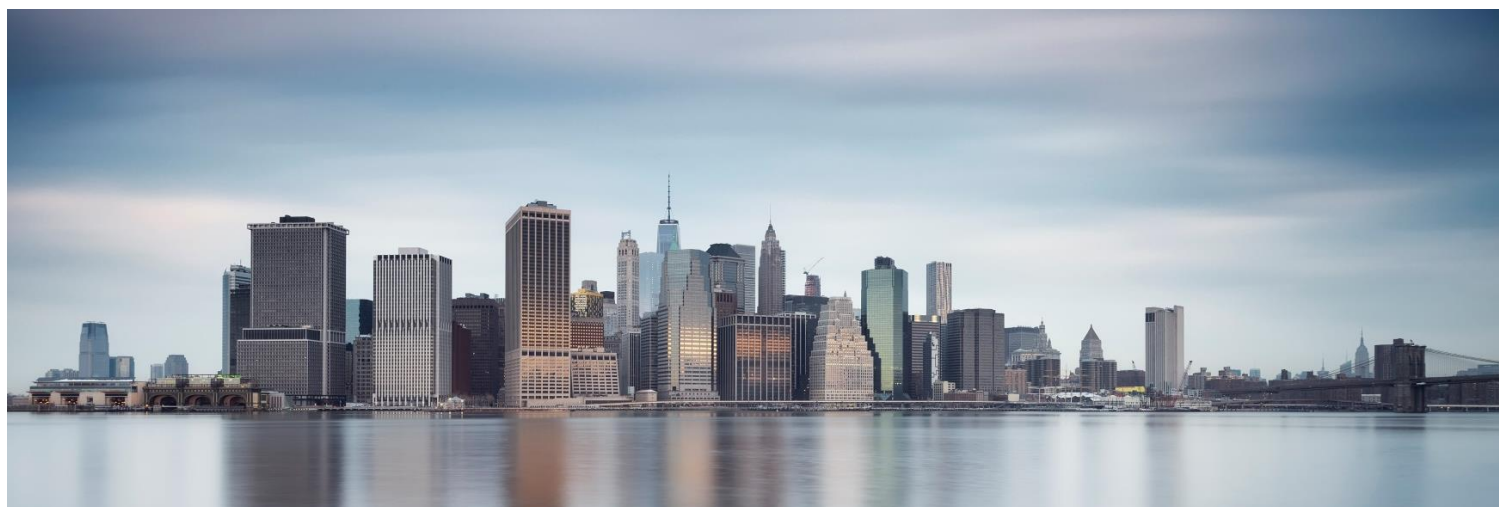
Fonte: CSHG.

Os avisos obrigatórios (disclaimers) devem ser lidos em conjunto com o material. Consulte a última página e, para mais informações, entre em contato com a CSHG. *Termos e definições no glossário. Relatório Mensal de Gestão – Janeiro 2022 (Database: 31/01/2022).

CSHG Residencial

Fundo de Investimento Imobiliário – FII

CNPJ 41.922.239/0001-04



Objetivo do Fundo

O Fundo tem por objeto preponderante a realização de investimentos de longo prazo em empreendimentos imobiliários localizados no território brasileiro, por meio da participação direta ou indireta em empreendimentos imobiliários que depois de prontos serão destinados à moradia, serviços de moradia, análogos à moradia, permanente ou transitória, ou hospedagem (tais como, *apart hotel*, *flat* ou moradia compartilhada) de curta, média e/ou longa temporadas, podendo os imóveis, no momento do investimento pelo Fundo, estarem prontos e devidamente construídos, em construção ou, ainda, consistirem em terrenos para futuro desenvolvimento. Para mais detalhes, consulte o Regulamento.

Patrimônio Líquido médio últimos 12 meses: R\$ 105.372.533,29

Quantidade de cotas: 1.194.352

Início das atividades

Novembro de 2021

Público-alvo

Investidores Profissionais e Qualificados

Escriturador

Itaú Corretora de Valores S.A.

Taxa de Administração:

- (a) 0,90% ao ano sobre o valor do Patrimônio Líquido do Fundo, enquanto tal valor for igual ou inferior a R\$ 500.000.000,00;
- (b) 0,85% ao ano sobre Patrimônio Líquido diário do Fundo, a partir do momento que for superior a R\$ 500.000.000,00 e inferior a R\$ 1.000.000.000,00;
- (c) 0,80% ao ano sobre Patrimônio Líquido diário do Fundo, a partir do momento que for superior a R\$ 1.000.000.000,00.

Taxa de Performance:

20% do que exceder 5% ao ano da cota de integralização atualizada pelo IPCA.
Para mais detalhes, consulte o Regulamento.

Administradora

Credit Suisse Hedging-Griffo Corretora de Valores S.A.

Ofertas concluídas

1 (uma) emissão de cotas realizada

Tipo Anbima - foco de atuação

FII de Desenvolvimento para Renda Ativa - Residencial

Código de negociação

HGRS11

¹Glossário

Termos e definições

Seção: Resumo do Fundo

Cota patrimonial	Representação do valor financeiro de uma cota dentro do patrimônio líquido do Fundo. (arredondada em duas casas decimais).
ABL	Abreviação de Área Bruta Locável. Refere-se ao espaço total na parte interna de um edifício que pode ser destinado à locação.
Ocupação	Percentual de ocupação ponderado pelos dias ocupados sobre o total de dias do mês e pela área de cada um dos apartamentos alugados durante o mês sobre a área total das unidades residenciais.

Seção: Comentário da Gestão

Long Stay	Locações com período superior a 30 dias.
Retrofit	É o processo de projetar e realizar renovações e adequações em edificações antigas, mantendo as características intrínsecas daquela obra.
NOI	Sigla em inglês que significa Net Operating Income, ou seja, Receita Líquida Operacional.
Yield on Cost	Termo em inglês, representa o cálculo do retorno financeiro (% a.a.) através da receita de aluguel, dado um determinado custo de aquisição e/ou custo de retrofit.

Seção: Composição do Resultado

Receita de Locação	Compreende aluguéis. aluguéis em atraso e recuperações. adiantamentos. multas e receitas obtidas por meio da exploração das áreas comuns dos empreendimentos.
Rendimento Mobiliário	Compreende os ganhos com rendimento de fundos imobiliários. CRI. LCI. fundos de renda fixa líquidos de IR e lucro ou prejuízos advindos de SPEs.
Ganhos de Capital Bruto	Compreende o ganho de capital na venda de imóveis. fundos de investimento imobiliário. CRI e LCI brutos e outros ativos mobiliários.
Despesas Imobiliárias	Compreende despesas diretamente relacionada aos imóveis. tais como: condomínio. IPTU. taxas. seguros. energia. intermediações. entre outros.
Despesas Operacionais	Compreende despesas diretamente relacionadas ao Fundo. tais como taxa de administração. honorários jurídicos. assessoria técnica. assessoria imobiliária. contábil. taxas da CVM e B3. entre outros.
Resultado	Compreende os ganhos financeiros gerados pelo Fundo no período.
Saldo de resultado acumulado	Compreende o ganhos financeiros acumulados auferidos pelo regime caixa ainda não distribuídos pelo Fundo no período.
Receita Potencial	É a soma dos aluguéis contratados mais o alugueis potenciais das áreas vagas.
Receita Contratada	É a soma dos aluguéis contratados sem considerar vacância e descontos.
Vacância	Aluguel potencial da área vaga. (último aluguel contratado)
Adiantamento. Atrasos. Multa e Juros	É a saldo no mês dos recebimentos de multas. juros e alugueis adiantados subtraído dos não recebimentos de alugueis não pagos no mês.

Seção: Carteira

PL	Patrimônio Líquido do Fundo.
FII	Fundo de Investimento Imobiliário.
CRI	Certificado de Recebível Imobiliário.
LCI	Letra de Crédito Imobiliário.
Renda Fixa	Compreende a parte do patrimônio líquido aplicada em cotas de fundos de investimento ou títulos de renda fixa, públicos e privados.



Atendimento a clientes

ri.imobiliario@cshg.com.br

Ouvidoria

DDG: 0800 77 20 100

Este material foi preparado pela Credit Suisse Hedging-Griffo ("CSHG"), tem caráter meramente informativo e foi desenvolvido para uso exclusivo dos cotistas dos Fundos geridos pela CSHG para fins de informação sobre as perspectivas e análises efetuadas pela área de gestão dos Fundos mencionados. Este material não deve ser entendido como análise de valor mobiliário, material promocional, solicitação de compra ou venda, oferta ou recomendação de qualquer ativo financeiro ou investimento ou sugestão de alocação ou adoção de estratégias por parte dos destinatários. As informações se referem às datas mencionadas e não serão atualizadas. Este material foi preparado com base em informações públicas, dados desenvolvidos internamente e outras fontes externas. A CSHG não garante a veracidade e integridade das informações e dos dados, tampouco garante que estejam livres de erros ou omissões. Os cenários e as visões apresentadas podem não se refletir nas estratégias de outros Fundos e carteiras geridas pela CSHG. Este material apresenta projeções de retorno, análises e cenários feitos com base em determinadas premissas. Ainda que a CSHG acredite que essas premissas sejam razoáveis e factíveis, não pode assegurar que sejam precisas ou válidas em condições de mercado no futuro ou, ainda, que todos os fatores relevantes tenham sido considerados na determinação dessas projeções, análises e cenários. Projeções não significam retornos futuros. Os retornos projetados, as análises, os cenários e as premissas se baseiam nas condições de mercado e em cenários econômicos correntes e passados, que podem variar significativamente no futuro. As análises aqui apresentadas não pretendem conter todas as informações relevantes e, dessa forma, representam uma visão limitada do mercado. A CSHG não se responsabiliza por danos oriundos de erros, omissões ou alterações nos fatores de mercado. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros. Fundos de investimento não contam com garantia do Administrador, do Gestor, de qualquer mecanismo de seguro ou do Fundo Garantidor de Créditos (FGC). Leia o Regulamento antes de investir. É vedada a cópia, distribuição ou reprodução total ou parcial deste material sem a prévia e expressa concordância da CSHG. . ESTA PUBLICIDADE SEGUE O CÓDIGO ANBIMA DE REGULAÇÃO E MELHORES PRÁTICAS PARA ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS. A VINCULAÇÃO DO SELO NÃO IMPLICA POR PARTE DA ANBIMA GARANTIA DE VERACIDADE DAS INFORMAÇÕES.