



TGRU
FEEDER



**RELATÓRIO GERENCIAL
FII TG RENDA URBANA
FEEDER**

SETEMBRO - 2025

INFORMAÇÕES GERAIS

CNPJ: 60.513.922/0001-24

Início do Fundo: 04/06/2025

Classificação ANBIMA: Multiestratégia - Gestão Ativa

Quantidade de Emissões: 1

Cotas Emitidas: 2.396.872

Público-Alvo: Investidores em Geral

Prazo de Duração: 5 anos + 1 ano de desinvestimento¹

Ambiente de negociação: Cetip - Fundos 21

Gestor: TG Core Renda

Consultor Imobiliário: São Carlos S.A.

Administrador: XP Investimentos

Escriturador e Custodiante: Oliveira Trust

Auditor: Ernst & Young

Taxa de Administração² | Gestão: R\$ 13.000,00 a.m.| Não há

Taxa de Performance: Não há

Divulgação de Rendimentos: Dia útil anterior ao pagamento

Pagamento de Rendimentos: até o 10º dia útil

¹Conforme Apêndice A do Regulamento.

²Inclui taxa de administração, controladoria e custódia.

Tributação: Pessoas físicas que detêm volume inferior a 10% do total do fundo, desde que o fundo possua, no mínimo, 100 cotistas e suas cotas sejam negociadas exclusivamente em bolsa e/ou mercado de balcão organizado (Lei 11.196/05 e alterada pela Lei 14.754/2023), são isentas de IR nos rendimentos distribuídos e tributadas em 20% sobre eventuais ganhos com a venda da cota.

OBJETIVO DO FUNDO

O FII TG Renda Urbana Feeder (“FII Feeder”, ou “Fundo”) tem por objetivo Proporcionar aos Cotistas a valorização e a rentabilidade de suas Cotas por meio da aplicação de, no mínimo, 95% de seu patrimônio em cotas da subclasse A (Sênior) do FII TG Renda Urbana Master – Responsabilidade Limitada (“FII Master”). Para mais informações, acesse o Regulamento do Fundo ([clikando aqui](#)).

DESCRIÇÃO

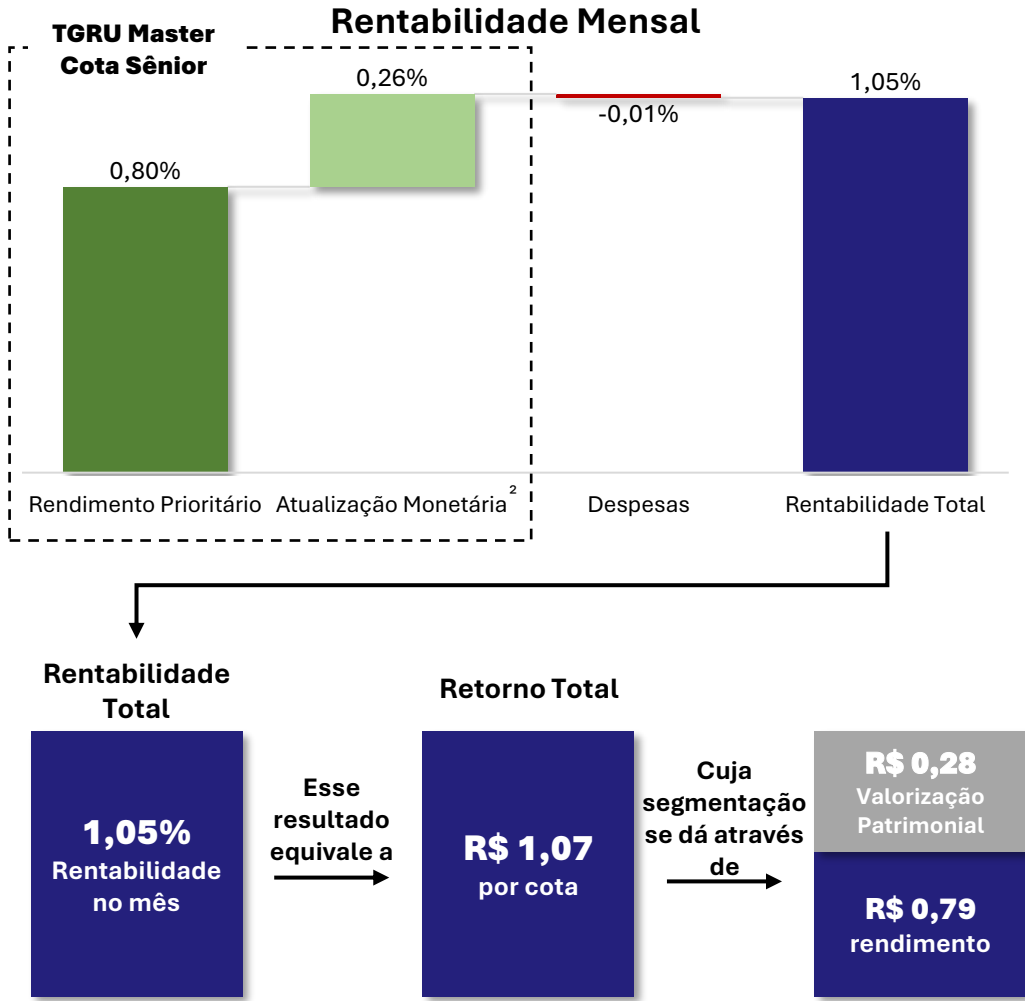
Neste Relatório Gerencial, buscamos compilar o máximo de informações úteis, importantes e necessárias para bem embasar a tomada de decisão de cada investidor.

Entendemos e damos grande valor à diferença que a informação gera para a tomada de decisão em seus investimentos, de modo que estamos sempre em busca de ampliar a nossa transparência.

Agradecemos a confiança e ficamos à disposição pelo nosso canal de RI: ri@tgcore.com.br.

Resultados de Setembro

Neste mês, o FII TG Renda Urbana Feeder apresentou rentabilidade total¹ de 1,05%, equivalente a um retorno total¹ de R\$ 1,07 por cota, sendo R\$ 0,79 por cota distribuídos como rendimento e R\$ 0,28 por cota decorrentes da valorização patrimonial.



Venda Loja de Rua – Araçatuba (SP)

Em 5 de setembro de 2025, a Gestão divulgou, por meio de fato relevante ([acesse o link](#)), a celebração de instrumento de compromisso de compra e venda para alienação de uma loja de rua localizada em Araçatuba (SP), atualmente locado para as Lojas Pernambucanas (“Imóvel”).

Como evento subsequente, em 1º de outubro de

RESUMO DO MÊS

Total Return¹ | Mês

1,05%

13,41% a.a.

Total Return¹ 12M⁴

4,03%

12,57% a.a.

Ativos³
Quantidade | Valor de Laudo⁵

18

370,58 MI

Rendimento | Mês
(R\$/cota)

0,79

12M⁴: 2,41

Dividend Yield

0,77%

DY Gross Up⁶: 0,91%

Número de Cotistas

5.845

Patrimônio FII Feeder (R\$)

245,40 MI

102,38 por cota

Patrimônio Consolidado
FII Master³ (R\$)

321,08 MI

Razão de Subordinação³

25%

¹Considera a variação da cota+distribuição de rendimentos.

²A estrutura de remuneração da Cota Sênior considera o IPCA com defasagem de dois meses (“M-2”).

³Dado relativo ao FII TG Renda Urbana Master (“FII Master”).

⁴Acumulado dos últimos 12 meses.

⁵Considera o Valor de Laudo dos ativos adquiridos somado ao valor remanescente no caixa do FII Master.

⁶Os rendimentos do FII TG Renda Urbana Feeder são isentos de imposto de renda para pessoas físicas (nos termos da Lei 11.196/05 e alterada pela Lei 14.754/23), Dessa forma, ao avaliar o investimento no Fundo em comparação com outras opções sujeitas ao IR, é pertinente incorporar o impacto tributário (à alíquota de 15%) sobre o DY, a fim de estabelecer uma comparação equitativa entre as oportunidades de investimento.

RESUMO DO MÊS

2025, o Fundo firmou a escritura de compra e venda por meio da qual concluiu a alienação do Imóvel. Com essa conclusão, o Fundo recebeu o valor referente à operação.

A totalidade dos recursos líquidos provenientes da venda será destinada à Cota Sênior. O lucro será utilizado para o pagamento do rendimento prioritário acumulado e ainda não distribuído, enquanto o principal será destinado à amortização. Os valores correspondentes serão informados oportunamente.

MONITORAMENTO DE ATIVOS

Atualizações do Portfólio

No mês, na unidade de Parque Ecológico, localizada na cidade de Indaiatuba (SP), foi assinado um contrato de locação de 93,50 m² para expansão da loja da Evoque, empresa do segmento fitness. O contrato de natureza típica, possui prazo de 108 meses e correção pelo IGP-M. A taxa de ocupação do centro de conveniência atingiu 100%.

Na unidade Parque Prado, localizada na cidade de Campinas (SP), foi formalizado o distrato com a Mr. Vino, empresa do segmento alimentício. O inquilino ocupava 60,00 m² e, com isso, a taxa de ocupação do centro de conveniência passou para 92,7%. A equipe da Best Center já está atuando ativamente na prospecção e realocação do espaço.

No que se refere às vendas, os 18 ativos do portfólio registraram, em setembro, volume total de R\$ 46,6 milhões, representando um aumento de 7,8%, enquanto que as vendas/m² avançaram 7,1% atingindo R\$ 1.145,5, ambos em relação a setembro de 2024. Tanto o indicador SSS* quanto o SSR* cresceram, respectivamente, 2,2% e 3,9% em comparação ao mês passado. O NOI* totalizou R\$ 2,3 milhões, um aumento de 15,4% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Quanto à inadimplência, foi registrada taxa líquida negativa de 9,1%, indicando que houve mais recuperações do que perdas no mês. O resultado expressivo decorre da conclusão do aditamento dos contratos de três importantes locatários do portfólio, por meio da qual os valores de aluguel referentes a agosto foram recebidos em setembro. Com isso, o aditamento oficializa a posse dos imóveis pelo Fundo tornando-o apto formalmente a fazer jus ao recebimento dos aluguéis.

Por fim, a taxa de ocupação do portfólio alcançou 96,8%, sendo o maior nível já registrado.

*Consulte termos no [glossário](#).

DADOS GERENCIAIS

Resultados FII Master

	3T25
1. Entradas Operacionais	5.092.985
1.1. Propriedades	4.559.224
1.2. Ganho de Capital na Venda de Propriedades	0
1.3. Fundo de Renda Fixa / Zeragem	533.761
2. Despesas	-529.429
2.1. Taxa de Administração	-64.826
2.2. Taxa de Gestão	-349.646
2.3. Outras Despesas ¹	-114.957
3. Resultado – Caixa (1) – (2)	4.563.556
3.1. Resultado Caixa por Cota Sênior	1,9040

Resultados Cota Sênior

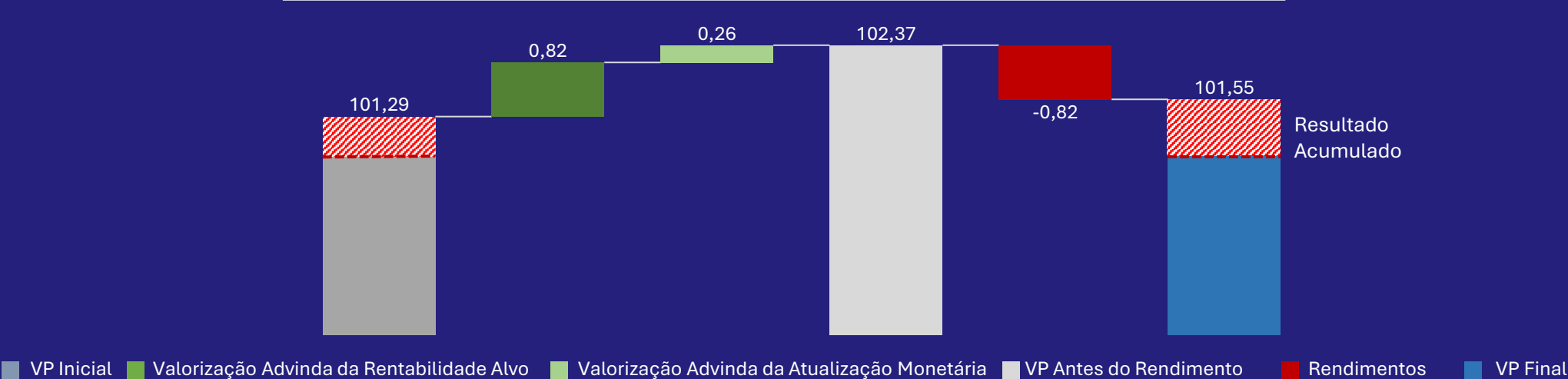
4. Valorização Patrimonial antes dos rendimentos ²	7.670.501
4.1. Valorização Patrimonial antes dos rendimentos por cota	3,2002
5. Rendimento Distribuído	4.530.088
5.1. Rendimento por cota	1,8900
6. Resultado Acumulado no período (4) - (5)	3.140.413
6.1. Resultado Acumulado no período por cota (4.1) - (5.1)	1,3102
7. Resultado Acumulado não Distribuído	3.723.711
7.1. Resultado Acumulado não Distribuído por Cota	1,5536
7.1.1. Rendimento Prioritário Acumulado não Distribuído por Cota	0,6186
7.1.2. Correção Monetária Acumulada não Distribuída por Cota	0,9350

¹Incluem: custódia, auditoria, impostos e outras despesas. ²Advinda da Rentabilidade Alvo somada à Rentabilidade Adicional (se houver).
A RENTABILIDADE OBTIDA NO PASSADO NÃO REPRESENTA GARANTIA DE RESULTADOS FUTUROS. Os investimentos em fundos não são garantidos pelo administrador, pelo gestor, por qualquer mecanismo de seguro ou pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC).

Resultados FII Feeder

	3T25
1. Entradas Operacionais	4.539.889
1.1. FII TG Renda Urbana Master – Cota Sênior	4.530.088
1.2. Fundo de Renda Fixa / Zeragem	9.801
2. Despesas	-56.677
2.1. Taxa de Administração	-40.876
2.2. Taxa de Gestão	0
2.3. Outras Despesas ¹	-15.801
3. Resultado – Caixa (1) – (2)	4.483.212
3.1. Resultado Caixa por cota	1,8704
4. Rendimento Distribuído	4.410.244
4.1. Rendimento por cota	1,8400

Fluxo Cota Sênior (R\$ por Cota – mensal³)



Quantidade de Ativos

Total

18

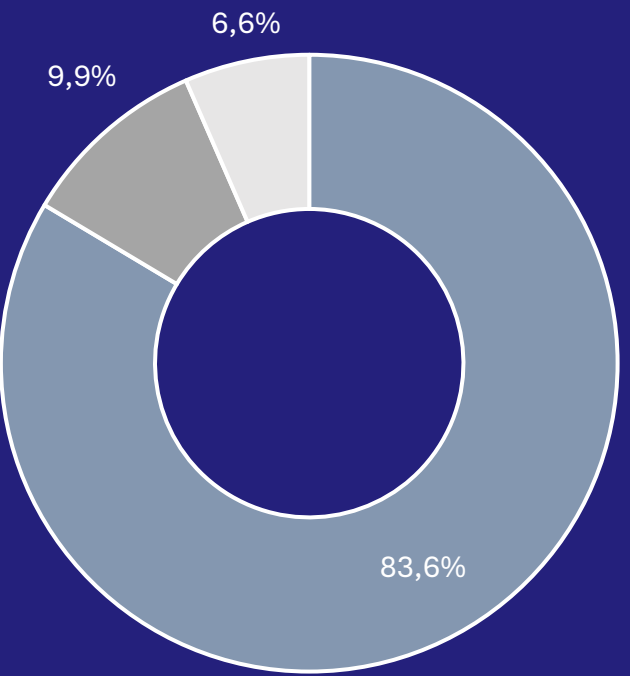
Centros de
Conveniência

14

Lojas de Rua

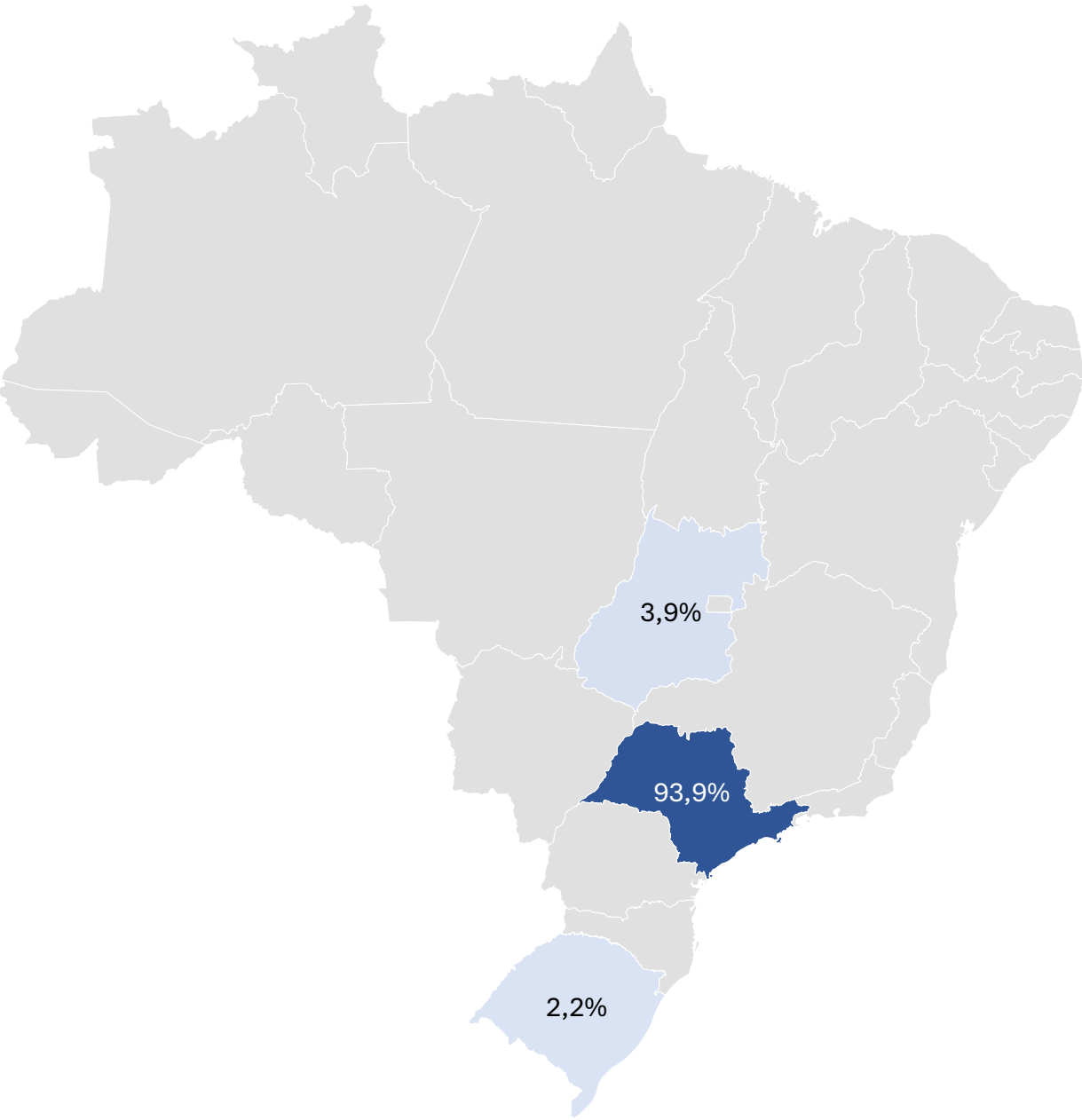
4

Distribuição do PL por Classe de Ativos



Centros de Conveniência Lojas de Rua Caixa

**Diversificação Geográfica
(% do PL)**



¹Considera o FII TG Renda Urbana Master ("FII Master")

ABL

TOTAL

42.072 m²

Centros de
Conveniência

Lojas de Rua

35.561 m²

6.511 m²

TAXA DE OCUPAÇÃO

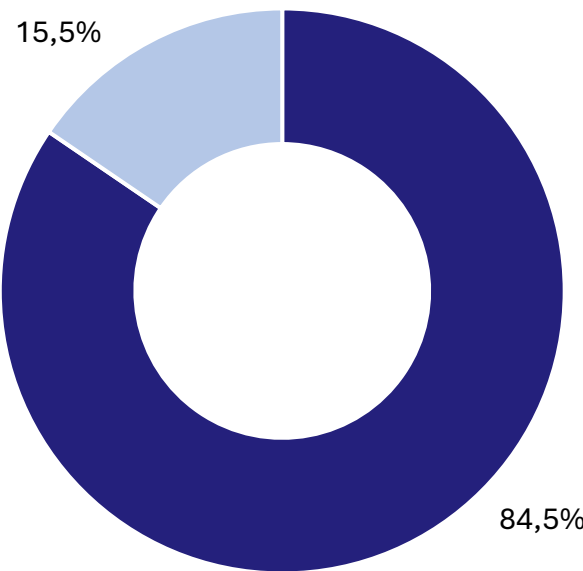
96,8%

WAULT

5,9

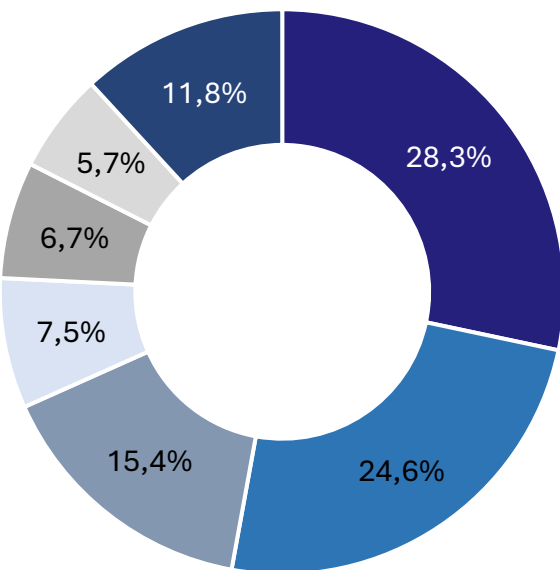
anos

Por Segmento



■ Centro de Conveniência ■ Loja de Rua

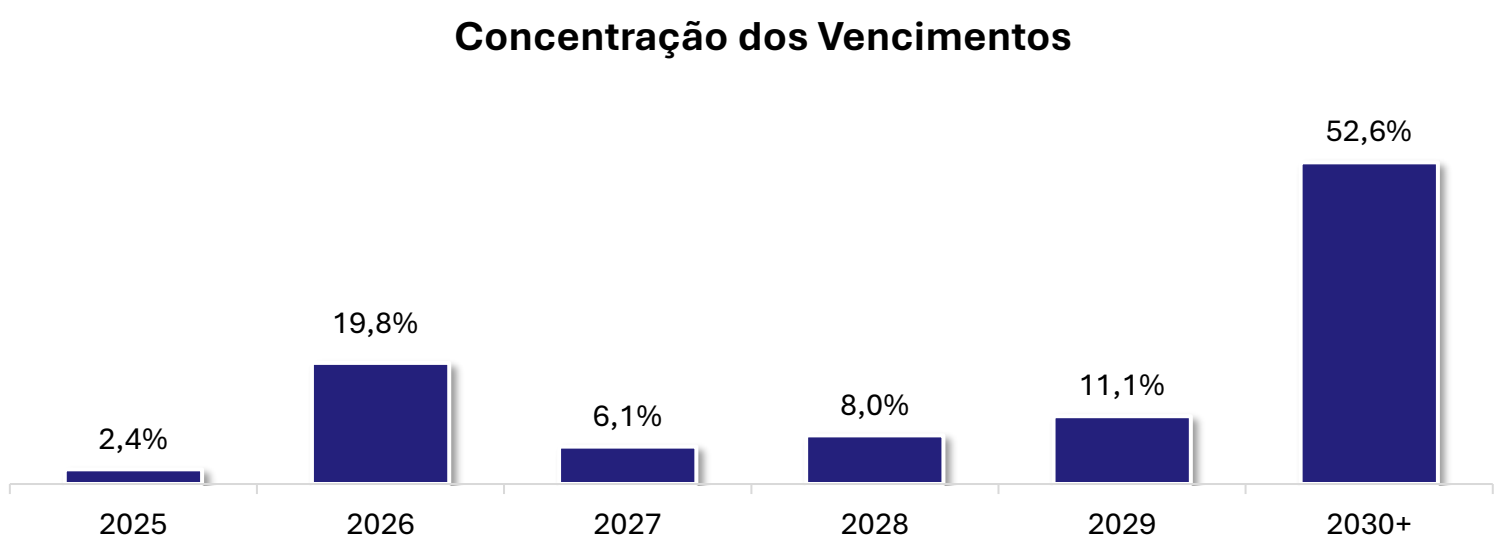
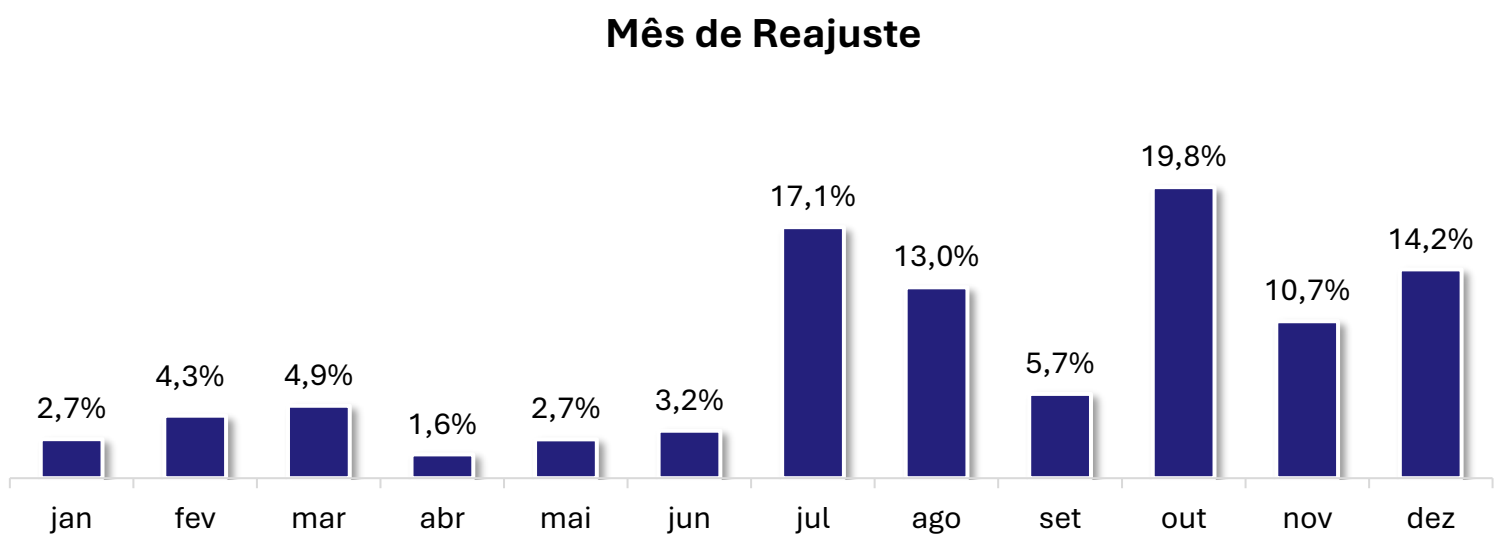
Por Segmento de Locatários



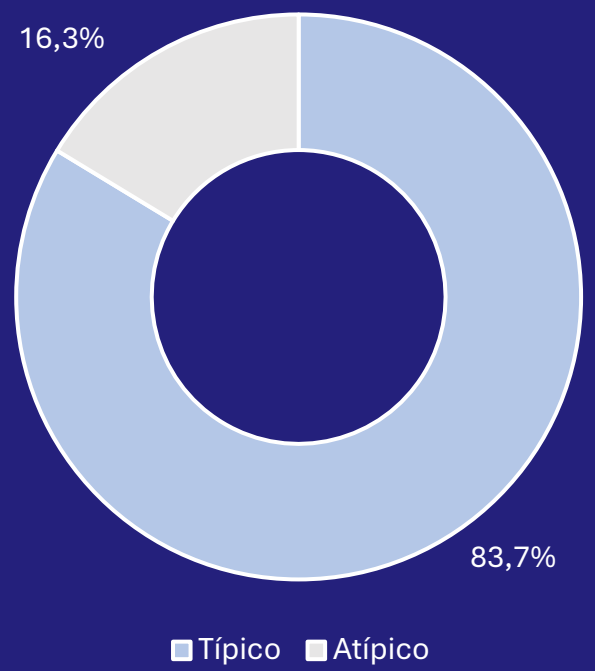
■ Supermercado ■ Alimentação ■ Pet Center ■ Fitness ■ Loja de Conveniência ■ Serviços ■ Outros

¹Considera o FII TG Renda Urbana Master ("FII Master")

CONTRATOS



Natureza dos Contratos



Indexador



¹Considera o FII TG Renda Urbana Master (“FII Master”)

Dados ponderados pela área locada.

INDICADORES OPERACIONAIS

INFORMAÇÕES GERAIS

RESUMO DO MÊS

MONITORAMENTO DE ATIVOS

DADOS GERENCIAIS

PORTFÓLIO

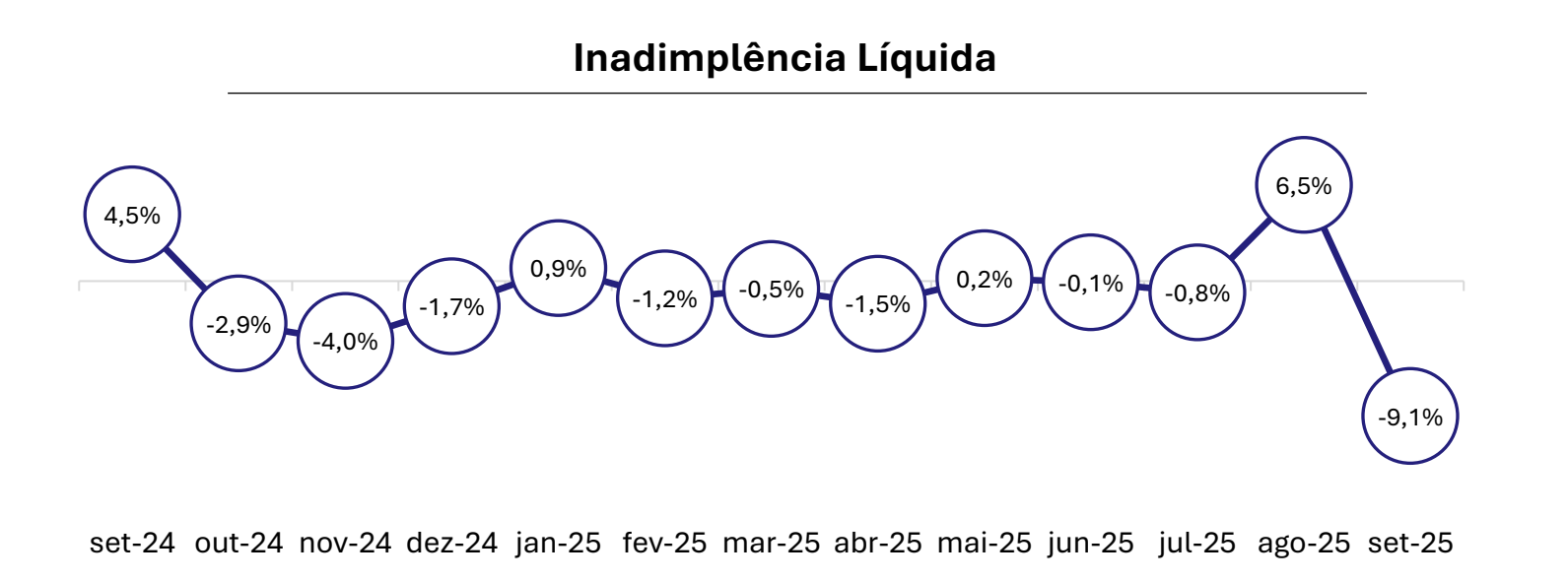
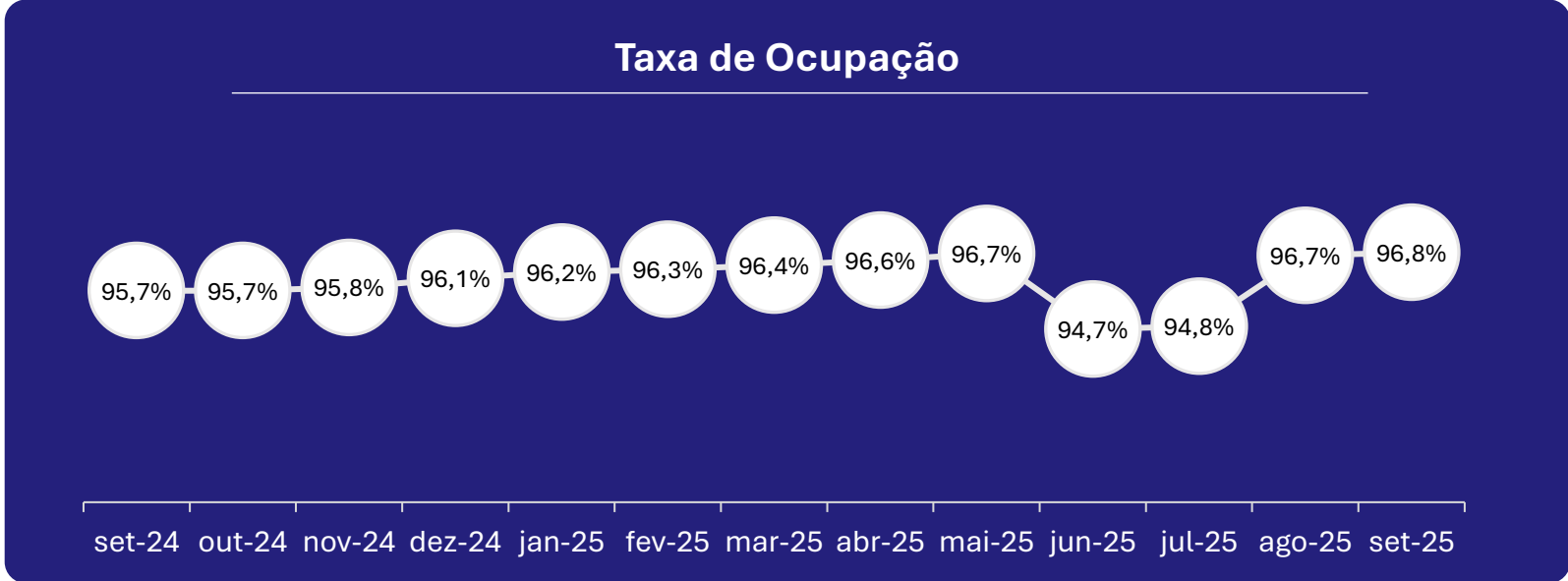
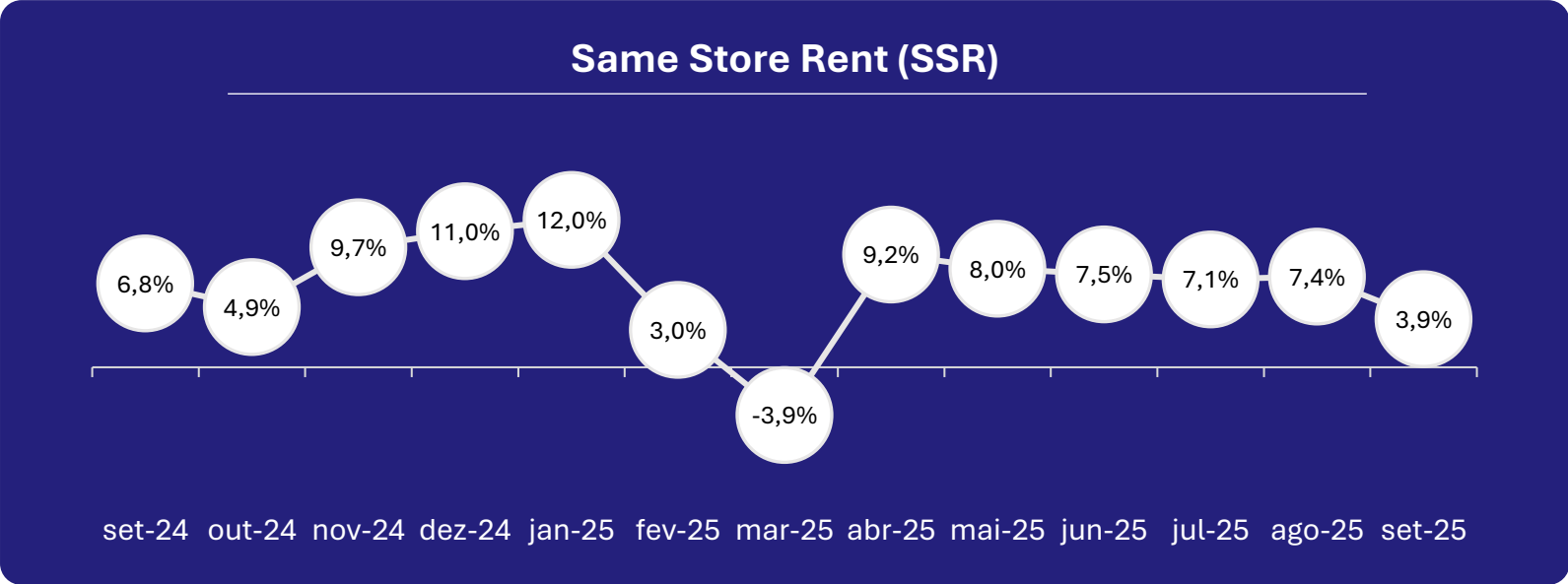
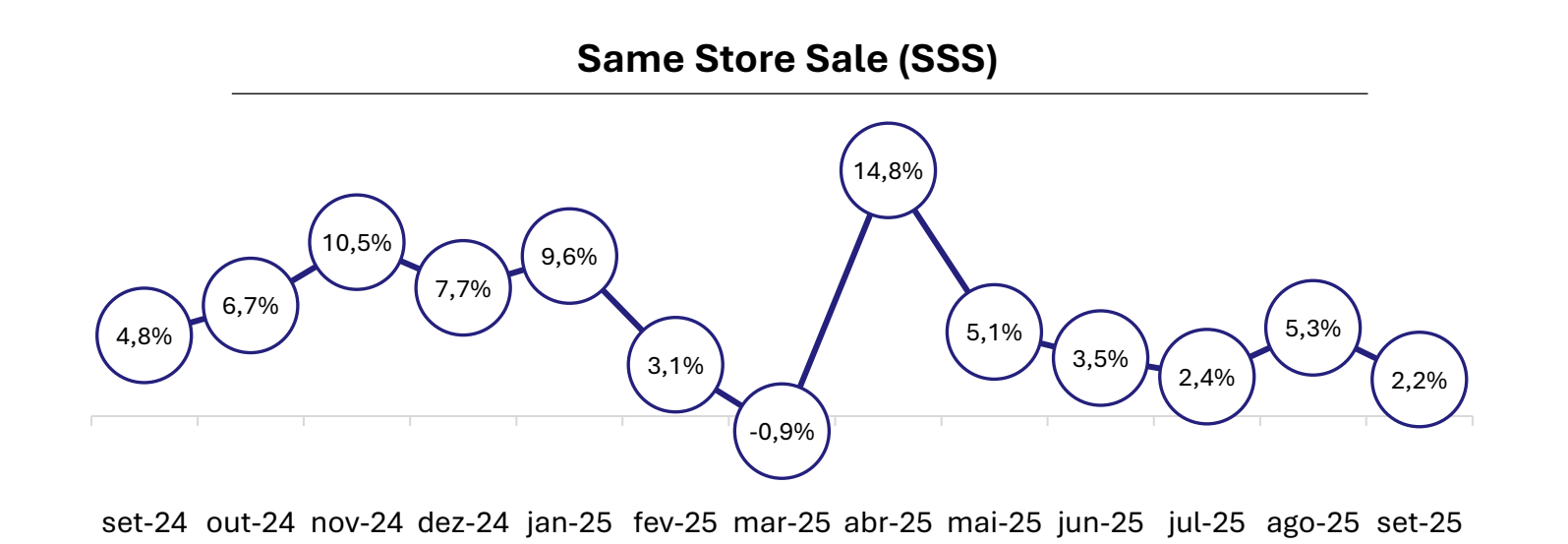
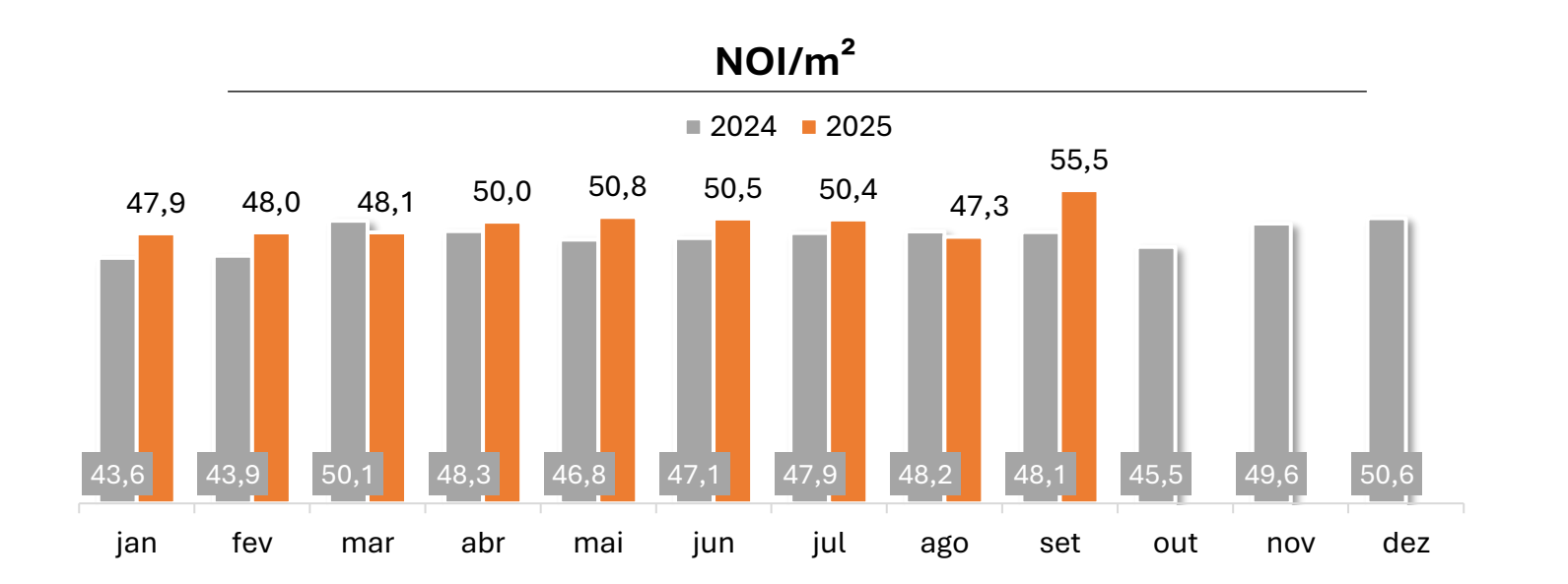
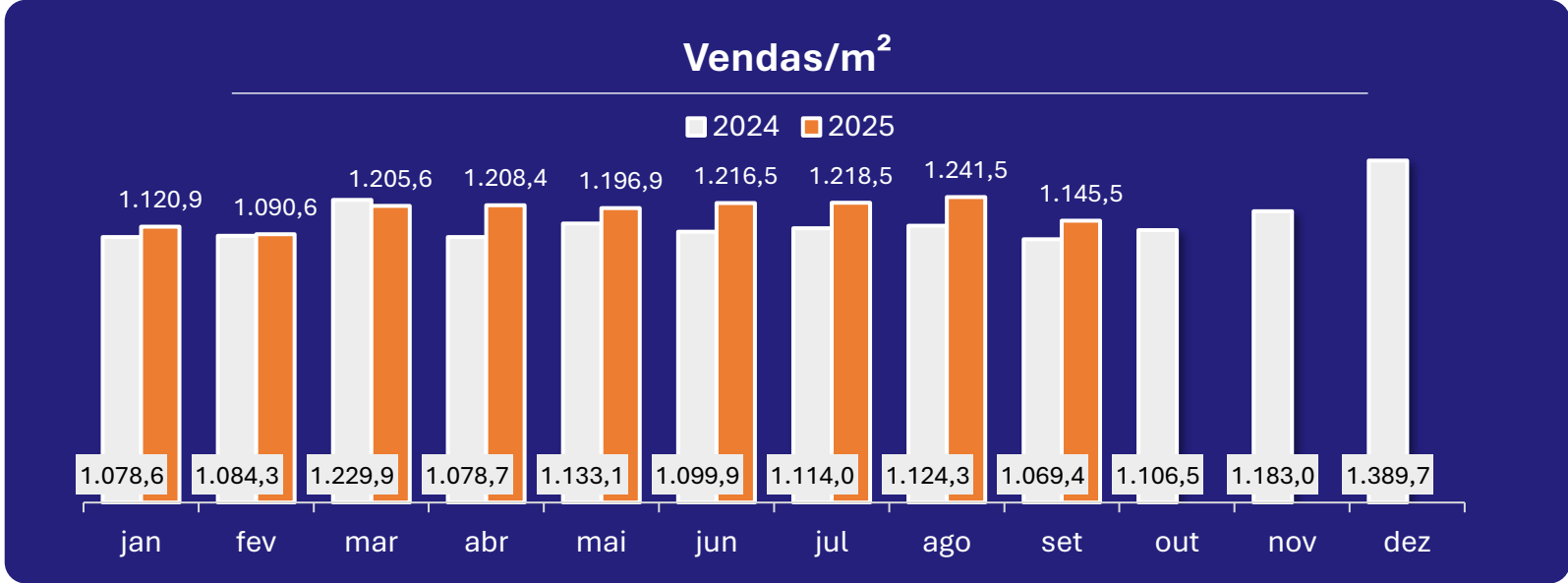
DETALHAMENTO DE ATIVOS

CARACTERÍSTICAS DO FUNDO

ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO

QUEM SOMOS

GLOSSÁRIO



¹Considera o FII TG Renda Urbana Master ("FII Master")

DETALHAMENTO DE ATIVOS¹ - CONSOLIDADO

Nº	Ativo	Segmento	UF	% PL	ABL (m²)	Taxa de ocupação	Inadimplência Líquida
1	Atibaia - Lago	Centro de Conveniência	SP	2,7%	1.237	100,0%	0,0%
2	Bragança Paulista - Lago Sul	Centro de Conveniência	SP	5,3%	2.147	97,6%	-1,8%
3	Campinas - Chácara Primavera	Centro de Conveniência	SP	7,6%	1.843	100,0%	0,0%
4	Campinas - Parque Prado	Centro de Conveniência	SP	6,5%	1.634	92,7%	-19,6%
5	Cotia - Pátio Cotia	Centro de Conveniência	SP	7,8%	5.801	90,8%	3,7%
6	Embu das Artes - Elias Yazbek	Centro de Conveniência	SP	3,9%	1.672	100,0%	-27,4%
7	Indaiatuba - Parque Ecológico	Centro de Conveniência	SP	11,6%	6.069	100,0%	-0,1%
8	Jacareí - Centro	Centro de Conveniência	SP	3,3%	2.325	100,0%	-15,2%
9	Jacareí - Villa Branca	Centro de Conveniência	SP	2,6%	1.480	95,8%	0,0%
10	Paulínia - Jardim América	Centro de Conveniência	SP	8,4%	3.120	100,0%	0,0%
11	Santo André - Pirelli	Centro de Conveniência	SP	5,2%	2.258	96,9%	-36,9%
12	São José dos Campos - Urbanova	Centro de Conveniência	SP	3,6%	1.493	90,5%	-9,2%
13	São Paulo - Ellis Maas	Centro de Conveniência	SP	6,7%	1.867	95,4%	-5,8%
14	São Paulo - Jardim das Perdizes	Centro de Conveniência	SP	8,4%	2.615	88,5%	-27,7%
15	Araçatuba	Loja de Rua	SP	1,7%	1.103	100,0%	0,0%
16	Cubatão	Loja de Rua	SP	2,5%	1.671	100,0%	0,0%
17	Goiânia	Loja de Rua	GO	2,0%	2.696	100,0%	0,0%
18	São Leopoldo	Loja de Rua	RS	3,7%	1.041	100,0%	0,0%
		Centro de Conveniência	-	83,6%	35.561	96,2%	-10,1%
		Loja de Rua	-	9,9%	6.511	100,0%	0,0%
Total			-	93,4%	42.072	96,8%	-9,1%

¹Considera o FII TG Renda Urbana Master (“FII Master”)

DETALHAMENTO DE ATIVOS¹ – CENTRO DE CONVENIÊNCIA



Localização: Atibaia (SP)

Atibaia - Lago

Nº de Lojas
12

Vagas de Estacionamento
50

ABL (m²)
1.237

Público Predominante
B/C



Localização: Bragança Paulista (SP)

Bragança Paulista – Lago Sul

Nº de Lojas
12

Vagas de Estacionamento
58

ABL (m²)
2.147

Público Predominante
B/C



Localização: Campinas (SP)

Campinas – Chácara Primavera

Nº de Lojas
14

Vagas de Estacionamento
72

ABL (m²)
1.843

Público Predominante
B/C



Localização: Campinas (SP)

Campinas – Parque Prado

Nº de Lojas
14

Vagas de Estacionamento
71

ABL (m²)
1.634

Público Predominante
B/C



Localização: Cotia (SP)

Cotia – Pátio Cotia

Nº de Lojas
43

Vagas de Estacionamento
195

ABL (m²)
5.801

Público Predominante
B/C



Localização: Embu das Artes (SP)

Embu das Artes – Elias Yazbek

Nº de Lojas
17

Vagas de Estacionamento
67

ABL (m²)
1.672

Público Predominante
B/C



Localização: Indaiatuba (SP)

Indaiatuba – Parque Ecológico

Nº de Lojas
17

Vagas de Estacionamento
172

ABL (m²)
6.069

Público Predominante
B/C



Localização: Jacareí (SP)

Jacareí - Centro

Nº de Lojas
28

Vagas de Estacionamento
82

ABL (m²)
2.325

Público Predominante
B/C

¹Considera o FII TG Renda Urbana Master (“FII Master”)

DETALHAMENTO DE ATIVOS¹ – CENTRO DE CONVENIÊNCIA



Localização: Jacareí (SP)

Jacareí – Villa Branca

Nº de Lojas

14

Vagas de Estacionamento

57

ABL (m²)

1.480

Público Predominante

B/C



Localização: São Paulo (SP)

São Paulo – Ellis Maas

Nº de Lojas

17

Vagas de Estacionamento

57

ABL (m²)

1.867

Público Predominante

B/C



Localização: Paulínia (SP)

Paulínia – Jardim América

Nº de Lojas

15

Vagas de Estacionamento

67

ABL (m²)

3.120

Público Predominante

B/C



Localização: São Paulo (SP)

São Paulo – Jardim Perdizes

Nº de Lojas

20

Vagas de Estacionamento

1.500

ABL (m²)

2.615

Público Predominante

A/B



Localização: Santo André (SP)

Santo André - Pirelli

Nº de Lojas

18

Vagas de Estacionamento

172

ABL (m²)

2.258

Público Predominante

B/C



Localização: São José dos Campos (SP)

São José dos Campos - Urbanova

Nº de Lojas

12

Vagas de Estacionamento

82

ABL (m²)





1.493

Público Predominante

B/C

¹Considera o FII TG Renda Urbana Master (“FII Master”)

DETALHAMENTO DE ATIVOS¹ – LOJAS DE RUA

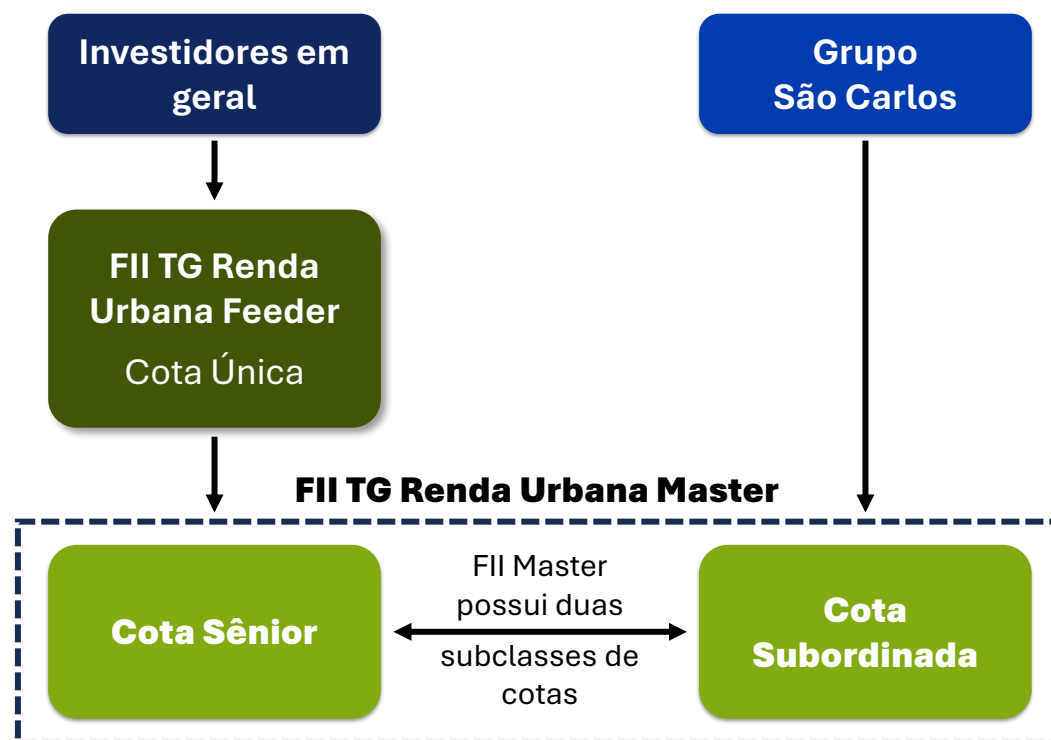
	<div>Araçatuba</div> <div><div>ABL (m²) 1.103</div><div>Público Predominante B/C</div></div> <div>Localização: Araçatuba (SP)</div>		<div>Goiânia</div> <div><div>ABL (m²) 2.696</div><div>Público Predominante B/C</div></div> <div>Localização: Goiânia (GO)</div>
	<div>Cubatão</div> <div><div>ABL (m²) 1.671</div><div>Público Predominante B/C</div></div> <div>Localização: Cubatão (SP)</div>		<div>São Leopoldo</div> <div><div>ABL (m²) 1.041</div><div>Público Predominante B/C</div></div> <div>Localização: São Leopoldo (RS)</div>

¹Considera o FII TG Renda Urbana Master (“FII Master”)

Estrutura da Operação

A estrutura foi desenhada de forma que os investidores em geral investem no FII TG Renda Urbana Feeder, que, por sua vez, investe exclusivamente na Cota Sênior do FII TG Renda Urbana Master.

Já a São Carlos S.A., ou empresas do seu grupo econômico, recebeu Cotas Subordinadas do FII TG Renda Urbana Master como uma parte do pagamento dos ativos imobiliários adquiridos pelo FII Master.



Estrutura do FII Master

O FII TG Renda Urbana Master possui duas subclasses de cotas, sendo a Cota Sênior objeto de investimento exclusivo do FII Feeder.

A Cota Sênior possui rentabilidade alvo pré-definida de IPCA+ 9,58% ao ano, sendo a expectativa de rentabilidade líquida para os investidores do FII Feeder de IPCA+9,50% a.a.

CARACTERÍSTICAS DO FUNDO

A Cota Sênior inicia recebendo mensalmente um “Rendimento Prioritário” equivalente a 9,58% a.a., além de registrar valorização patrimonial decorrente da correção monetária atrelada ao IPCA.

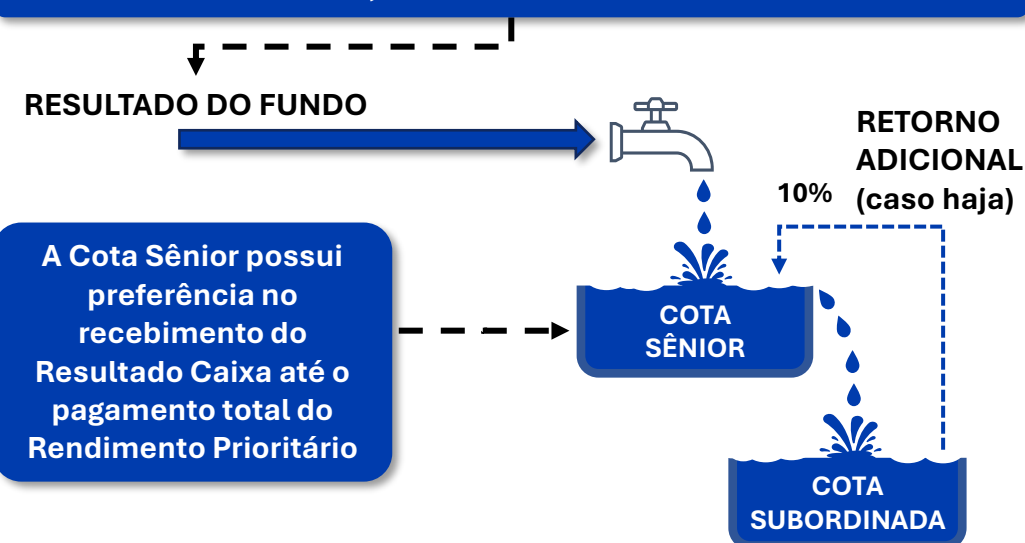
No momento da venda de cada um dos ativos, todo o recurso recebido na venda será destinado prioritariamente à devolução do capital dos investidores seniores acrescido da correção monetária incorporada ao patrimônio da Cota Sênior, ou seja, além de não ser possível reinvestir os valores recebidos na venda, o investidor da Cota Sênior recebe primeiro seu capital corrigido a IPCA+9,58% ao ano e, somente após isso, acontecem as amortizações da Cota Subordinada.

Adicionalmente, conforme Regulamento do FII Master, no momento da venda de cada um dos imóveis, caso o valor de venda supere o preço de aquisição corrigido pela inflação acumulada do período, a Cota Sênior terá direito a um retorno adicional equivalente a 10% do valor que exceder esse montante.

A Cota Subordinada recebe rendimentos mensalmente somente após o pagamento de todo o Rendimento Prioritário para a Cota Sênior e proporciona um “colchão de segurança” para os cotistas seniores.

O objetivo do FII Master está na venda do portfólio com ganho de capital em um prazo de 5 anos, prorrogáveis por mais um, sendo que as vendas poderão ocorrer durante todo o prazo do fundo.

Os inquilinos pagam seus respectivos aluguéis, gerando, mensalmente, resultado transitado em caixa



Razão de Subordinação

Em decorrência da estrutura de subordinação do FII Master, a Cota Subordinada funciona como um “colchão de segurança” para a Cota Sênior na proporção de 25%¹.

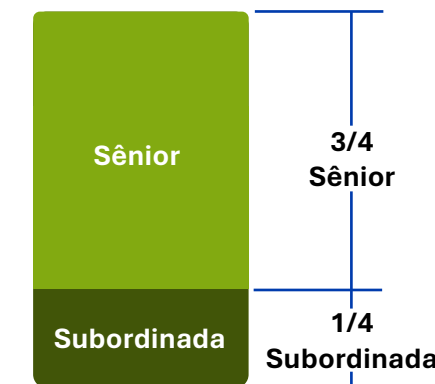
Valor inicial das Cotas Subordinadas

R\$ 79,90 milhões

Patrimônio inicial do FII Master

R\$ 319,58 milhões

= **25%**



Razão de Garantia

Considerando o valor de laudo dos ativos e a estrutura de subordinação, a razão de garantia para a Cota Sênior é de 156%, ou, em termos de LTV, 64%.

Valor de laudo dos ativos²

R\$ 373,41 milhões

Valor inicial das Cotas Seniores

R\$ 239,69 milhões

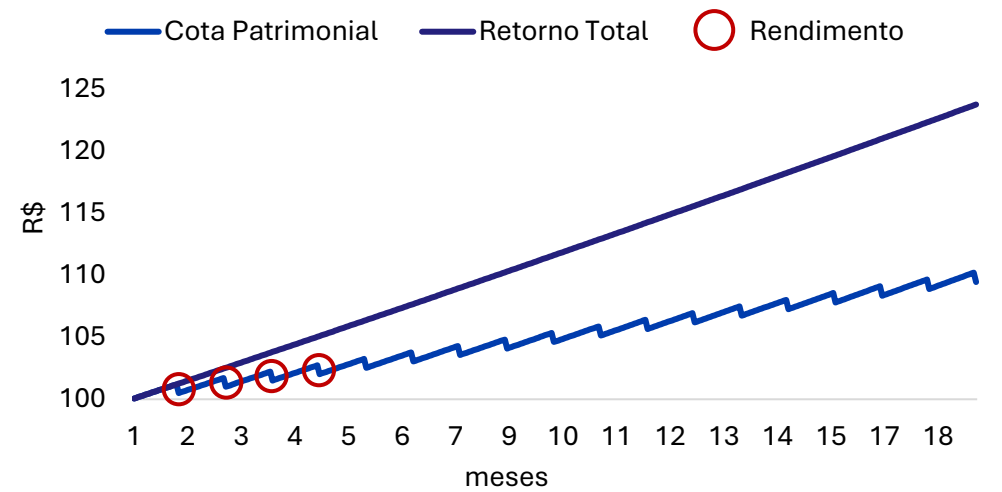
= **156%**

¹Valor de subordinação inicial que será mantido ao longo da existência do fundo em termos de quantidade de cotas. ²Valor de laudo do portfólio adquirido e do ativo atualmente em processo de aquisição.

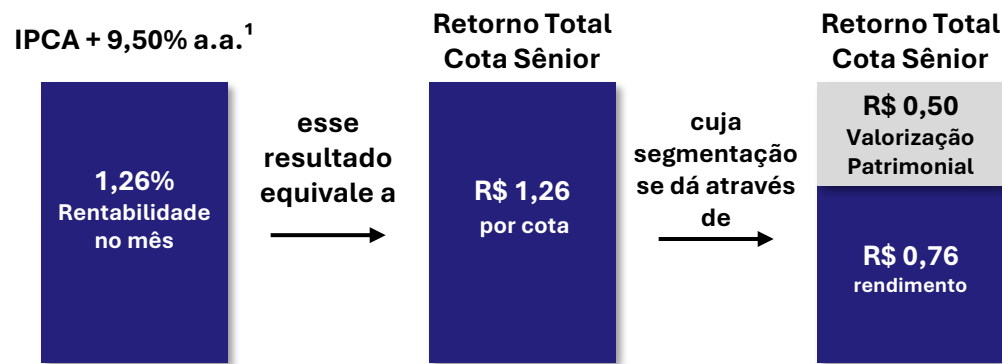
CARACTERÍSTICAS DO FUNDO

Comportamento Teórico da Cota Sênior

Como mencionado, a Cota Sênior possui rentabilidade alvo pré-fixada de IPCA+9,58% ao ano. Portanto, a rentabilidade diária reflete a variação do IPCA — com defasagem de dois meses (“M-2”) — acrescido de 9,58% ao ano. A parcela de 9,58% ao ano é paga mensalmente ao seu único investidor, o FII TGRU Feeder, a título de rendimento prioritário, enquanto a parcela do IPCA é diariamente incorporada ao patrimônio da subclasse, fazendo com que a sua cota patrimonial tenha trajetória crescente ao longo do tempo.



Em um exemplo com cota inicial de R\$ 100,00 e uma inflação de 0,50% em um mês de 21 dias úteis, o investidor teria um retorno total de R\$ 1,26 por cota, sendo R\$ 0,50 relativos à valorização patrimonial (*accrued* da inflação) e R\$ 0,76 de dividendos (rendimentos prioritários).



A rentabilidade esperada não representa e nem deve ser considerada, a qualquer momento e sob qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade futura.

Não deixe de conferir também a seção “Estratégia de Alocação”, em que abordamos melhor a respeito da Tese de Investimento do FII Master.

¹Rentabilidade líquida estimada para o FII Feeder após dedução de seus custos.

ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO¹

Tese de Investimento

O FII TG Renda Urbana Master tem como objetivo a aquisição para exploração comercial de empreendimentos imobiliários conhecidos como *strip malls* (Centros de Conveniência). Essa categoria de empreendimento é caracterizada por construções de pequeno a médio porte, onde várias lojas e serviços ficam dispostos lado a lado em uma faixa contínua, com estacionamento à frente. Esse tipo de construção busca oferecer praticidade e comodidade por meio da combinação de dois modelos de negócio, os shoppings centers e as lojas de rua.



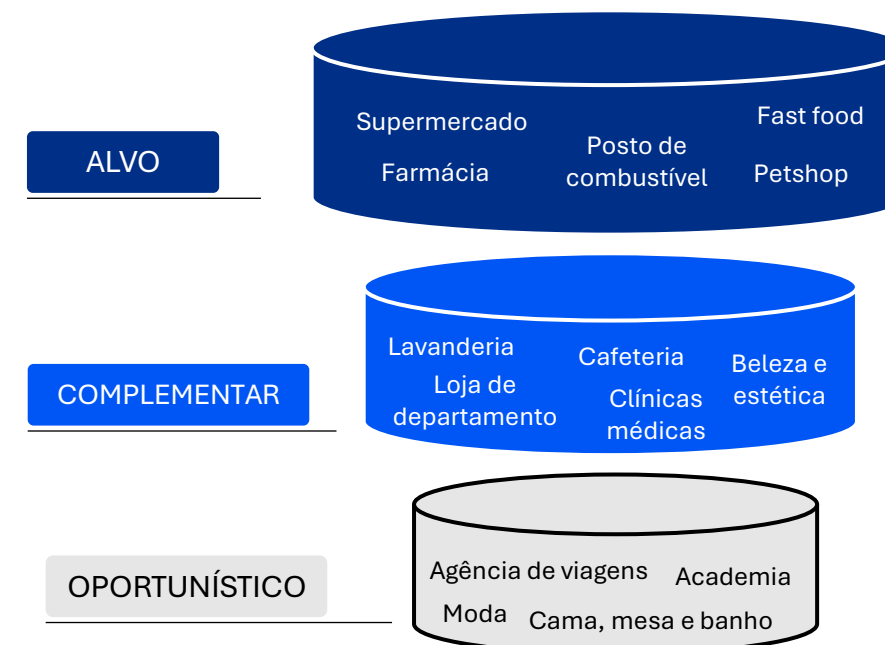
A tese está fundamentada nos fatores: (i) o aumento no número de pessoas morando sozinhas tem gerado uma mudança nos hábitos de consumo; (ii) a sensação de falta de tempo, que leva as pessoas a buscarem soluções para otimizar as tarefas do dia a dia; (iii) a necessidade de entregas cada vez mais rápidas nas compras online, criando uma demanda por lojas mais próximas aos clientes; (iv) o trânsito e o custo de transporte, que têm dificultado o deslocamento e incentivado o consumo dentro dos bairros; e (v) a adesão ao home office, que aumentou a demanda por consumo em locais próximos às

residências.

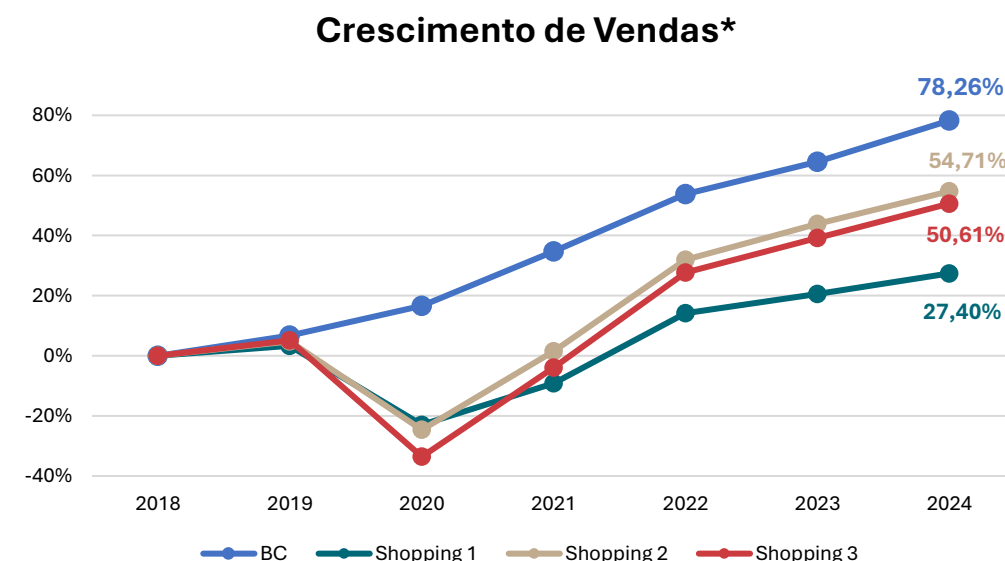
Dessa forma, os centros de conveniência oferecem vantagens para atender às demandas dos consumidores, entre as quais se destacam:

- Estrutura de *Open Mall*;
- Fácil acesso com estacionamento gratuito, limpeza e vigilância;
- Mix de lojas que se beneficiam da recíproca geração de fluxo de clientes;
- Custo operacional enxuto;
- Mais comodidade e rapidez aos consumidores.

Localizados em regiões residenciais, os centros de conveniência reúnem lojas e serviços voltados ao consumo recorrente e essencial, com destaque para supermercados, farmácias, redes de *fast food*, pet shops, entre outros. Com essa estratégia, a tendência é de alto fluxo de pessoas nos estabelecimentos, o que garante o consumo tanto nas lojas âncoras quanto nas lojas satélites.



Nos últimos anos, o modelo de centros de conveniência tem registrado um crescimento de vendas superior ao dos shopping centers. Um destaque importante foi o ano de 2020, marcado pela pandemia de coronavírus: enquanto os shoppings apresentaram queda nas vendas devido às restrições, os centros de conveniência mantiveram um desempenho sólido, reforçando a tese de investimento nesse segmento imobiliário.



*Análise comparativa elaborada com base em companhias abertas do setor de shopping centers listadas na B3, que atuam como administradoras e/ou proprietárias de ativos imobiliários comerciais.

¹Considera o FII TG Renda Urbana Master ("FII Master")

QUEM SOMOS

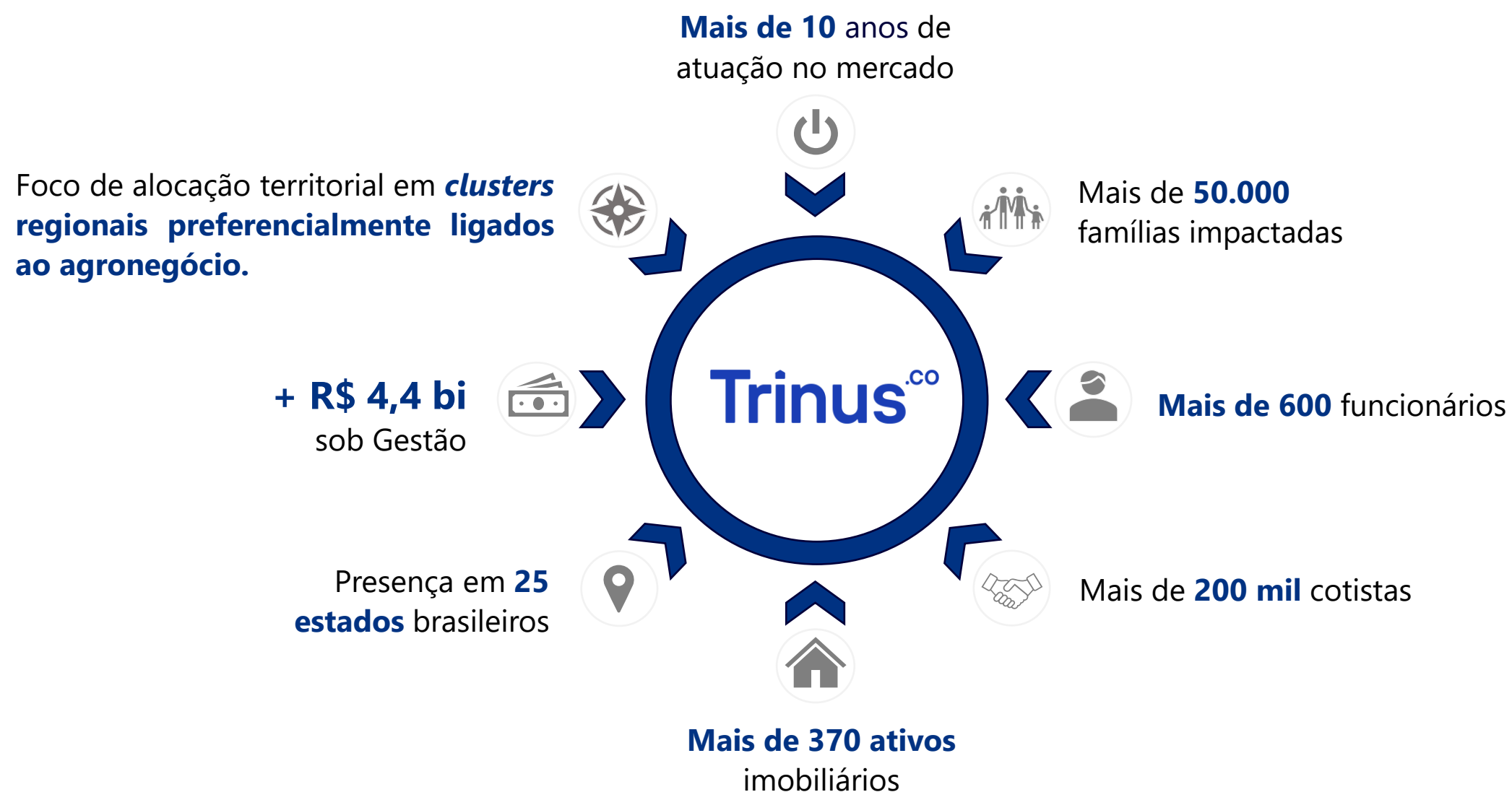
A Gestora



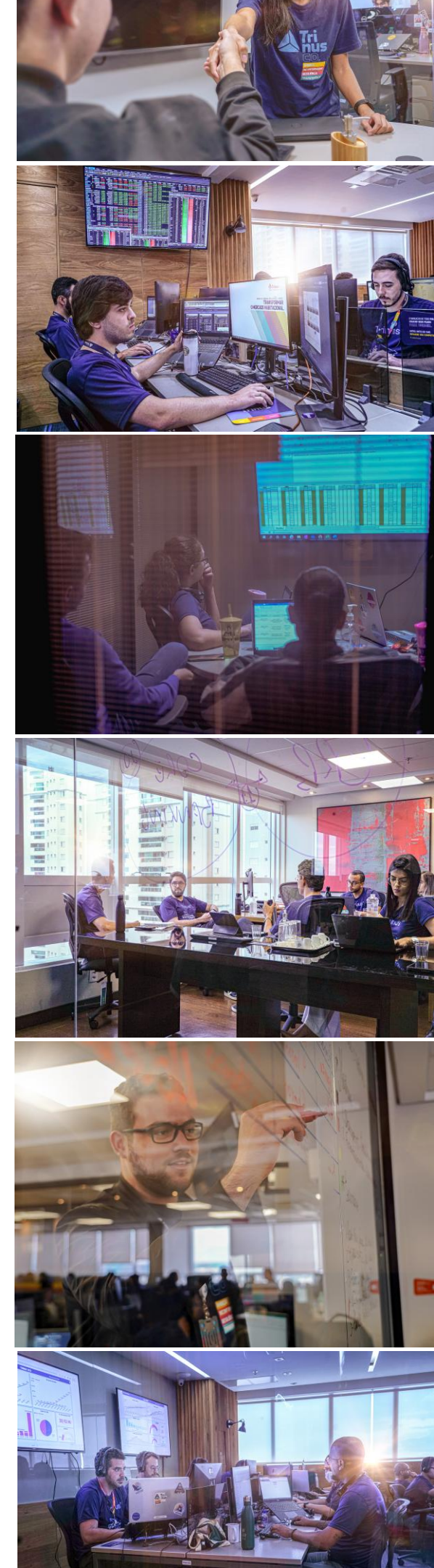
A **TG Core Renda** é uma gestora do Grupo Trinus.Co, mesmo grupo da TG Core Asset, gestora que possui mais de 10 anos de atuação com foco no mercado imobiliário. A Gestora possui uma equipe composta por sócios e executivos com vasta experiência nos setores imobiliário e financeiro.

O Grupo Trinus atua no fornecimento de serviços financeiros e imobiliários utilizando tecnologia para potencializar seus parceiros. O foco principal é a atuação em parceria com loteadoras e incorporadoras localizadas em todo o país, fornecendo acesso a capital e boas práticas de governança e gestão. Esse apoio é fundamental para auxiliar empreendedores imobiliários regionais em seus negócios, promovendo o desenvolvimento econômico e social de regiões pouco assistidas pelo mercado de capitais.

Dessa forma, graças ao recurso proveniente dos investidores de fundos imobiliários, o Grupo Trinus contribui para geração de empregos, renda, infraestrutura e habitação nessas regiões.



Para mais informações, [acesse o site.](#)



QUEM SOMOS

O Consultor Imobiliário



Com 40 anos de história, a **São Carlos** é uma companhia de investimento e administração, sendo uma empresa aberta do segmento de escritórios e líder no setor de centros de conveniência.

A empresa está listada na B3 desde 1999 sob o ticker SCAR3 e em 2006 foi listada no segmento novo mercado.

A São Carlos realiza investimentos em centros de conveniência e lojas de rua por meio de sua subsidiária **Best Center**.

No final de 2024, a companhia possuía **R\$ 3,5 bilhões** em ativos sob gestão.

A **São Carlos Empreendimentos e Participações S.A.** é proprietária e operadora de um diversificado portfólio de **edifícios corporativos** de alto padrão e **centros comerciais**.



A São Carlos oferece lajes corporativas para locação em duas modalidades, desenvolvidas para atender diferentes perfis de ocupação:

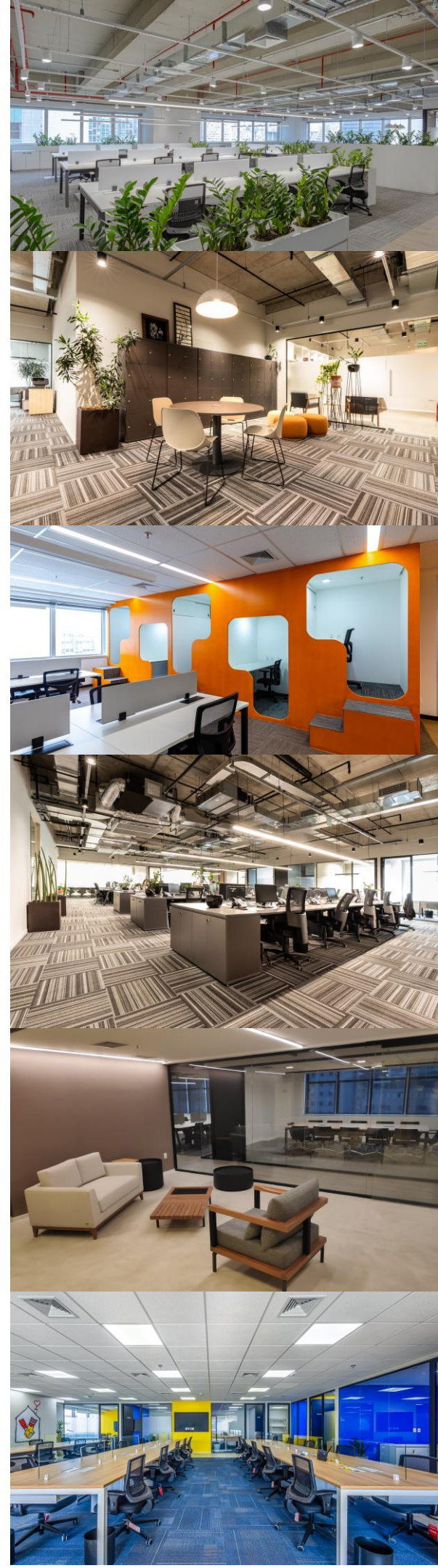
Office Padrão: voltada para empresas que desejam total autonomia na personalização do espaço. Nessa modalidade, o locatário aluga a laje e conduz diretamente o projeto, com seus próprios fornecedores.

FlexOffice: ideal para quem busca agilidade e praticidade. Nessa modalidade, a própria São Carlos é responsável por toda a entrega do espaço, incluindo projeto, obras e mobiliário, com a laje pronta para uso. Trata-se de uma solução completa, que oferece conveniência, previsibilidade de custos e rapidez na ocupação.

Para mais informações, [acesse o site](#).

Best Center: especializada em centros comerciais voltados para o varejo de conveniência e lojas de rua.

Atua na aquisição, desenvolvimento e gestão de empreendimentos localizados em regiões urbanas com alta densidade e fluxo de consumidores.





INFORMAÇÕES GERAIS

RESUMO DO MÊS

MONITORAMENTO DE ATIVOS

DADOS GERENCIAIS

PORTFÓLIO

DETALHAMENTO DE ATIVOS

CARACTERÍSTICAS DO FUNDO

ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO

QUEM SOMOS

GLOSSÁRIO

ABL	Área Bruta Locável	Taxa de Ocupação	Área locada dividida pela ABL total do portfólio no final do período indicado.
B3	Brasil, Bolsa e Balcão. Bolsa de valores brasileira.	Vacância Física	Total de áreas vagas dividido pela ABL total.
Cap Rate	Abreviação do termo em inglês “ <i>capitalization rate</i> ”. De forma simples, é quanto determinado imóvel retorna de capital em relação ao montante investido.	WAULT	Abreviação do termo em inglês “Weighted Average Unexpired Lease Term”, ou “Prazo Médio Ponderado dos Contratos de Locação Vigentes”. É uma média ponderada dos prazos restantes dos contratos de locação, em que o peso de cada contrato é o valor do aluguel associado a ele.
CDI	Certificado de Depósito Interbancário.	PL	Patrimônio Líquido.
Dividend Yield	Métrica de rentabilidade das distribuições de lucros (Distribuição de rendimentos/Valor da Cota no período base).		
Inadimplência Bruta	Representa o total dos valores em atraso sobre o total devido no período.		
Inadimplência Líquida	Representa o total dos valores em atraso, descontadas as quantias recuperadas ou renegociadas com sucesso, sobre o total faturado no período.		
IGP-M	Índice Geral de Preços – Mercado. Indicador de inflação calculado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), com o objetivo de medir a variação de preços de um conjunto de bens e serviços que representam os gastos das famílias com renda mensal de até 33 salários mínimos.		
IPCA	Índice de Preços ao Consumidor Amplo, calculado pelo IBGE, e que representa a medida oficial da inflação brasileira.		
NOI	Abreviação do termo em inglês “ <i>Net Operatig Income</i> ”. Representa a receita bruta com o aluguel de imóveis menos as despesas alocadas às propriedades do portfólio, tais como os encargos sobre áreas vagas, manutenção de responsabilidade do proprietário e comissão de locação de áreas vagas, dentre outras.		
SSS	Abreviação do termo em inglês “Same Store Sale”, ou “Vendas Mesma Loja”. : É o volume de vendas de uma mesma loja no período versus no mesmo período do ano anterior.		
SSR	Abreviação do termo em inglês “Same Store Rent”, ou “Aluguel Mesma Loja”. É o aluguel faturado para uma mesma loja no período versus no mesmo período do ano anterior.		

DISCLAIMER

Este material tem caráter meramente informativo. Nenhuma garantia, expressa ou implícita, pode ser fornecida com relação à exatidão, completude ou segurança dos materiais, inclusive em suas referências aos valores mobiliários e demais assuntos neles contidos.

Os materiais disponibilizados não devem ser considerados pelos receptores como substitutos ao exercício dos seus próprios julgamentos e não suprem a necessidade de consulta a profissionais devidamente qualificados, que deverão levar em consideração suas necessidades e objetivos específicos ao assessorá-los.

Quaisquer dados, informações e/ou opiniões estão sujeitas a mudanças, sem necessidade de notificação prévia aos usuários, e podem diferir ou ser contrárias a opiniões expressadas por outras pessoas, áreas ou dentro da própria TG Core Asset, como resultado de diferentes análises, critérios e interpretação.

As referências contidas neste material são fornecidas somente a título de informação. Nenhuma das informações apresentadas devem ser interpretadas como proposta, oferta ou recomendação de compra ou venda de quaisquer produtos e/ou serviços de investimento, nem como a realização de qualquer ato jurídico, independentemente da sua natureza.

Rentabilidades passadas não representam garantia de performance futura. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Fundos de Investimentos não contam com a garantia do Administrador, Gestor da carteira ou, ainda, do Fundo Garantidor de Crédito-FGC. Leia o Prospecto e o Regulamento do Fundo antes de investir.

A TG Core Renda é uma empresa que atua na gestão de Fundos de Investimento. Devidamente autorizada pela CVM para o exercício de administração de carteira de títulos e valores mobiliários nos termos do ato declaratório nº 20.522 de 18 de janeiro de 2024.

A empresa é aderente aos seguintes códigos ANBIMA:

- CÓDIGO DE ÉTICA
- CÓDIGO DE PROCESSOS DE MELHORES PRÁTICAS
- CÓDIGO PARA O PROGRAMA DE CERTIFICAÇÃO CONTINUADA
- CÓDIGO DE ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS





TGRU
TG RENDA
URBANA

SÃO PAULO

Rua Dr. Renato Paes de Barros, 1017
Corporate Park, 8º andar
São Paulo - SP - 04530-001
11 2394-9428

GOIÂNIA

Rua 72, Nº 325
Ed. Trend Office Home, 19º andar
Jardim Goiás, Goiânia - GO - 74805-480
62 3773-1500

ri@tgcore.com.br

[somostrinus](#)

tgcorerenda.com.br

ri.scsa.com.br