nau CAPITAL
Family Office

TEN – NAU Renda Urbana

Estrutura Financeira para Captação de Recursos

Dez/2023

TESE DE INVESTIMENTO

NAU Capital e TELMEC juntaram-se para formar uma nova JV e juntos fazerem a construção de algumas unidades de ativos imobiliários para clientes AAA sob o modelo de *Built-to-Suit* (“BTS”)

PREMISSAS BÁSICAS

1. Desenvolvimento e gestão de ativos de renda urbana para **grandes grupos de varejo**;
2. Contratos atípicos tradicionais (BTS) com **prazo mínimo de 15 (quinze) anos** renováveis por igual período;
3. Ativos com localização estratégica e **alto potencial de valorização**;
4. Conhecimento setorial e comitê de investimento formado por profissionais com **larga experiencia** na prospecção e desenvolvimento de ativos de renda;
5. Interação direta com as áreas de expansão das grandes redes de varejo, **reduzindo os Fees de intermediação e aumentando o cap rate**;

POTENCIAIS LOCATÁRIOS

ASSAÍ ATACADISTA DESDE 1974
ATACADÃO
LEROY MERLIN
GRUPO MUFFATO
Carrefour
HORTIFRUTI
Petz Seu pet center de estimação
OBRAMAX ATACADO DE CONSTRUÇÃO

PORQUE RENDA URBANA?

- ✓ Projetos de menor investimento e concorrência de grandes desenvolvedores globais, fundos imobiliários e investidores institucionais;
- ✓ Ativos de fácil reposição de locatário no caso de inadimplemento;
- ✓ Localizações validadas por grupos de varejo e dados de consumo;
- ✓ Menor desafio ambiental e legal dada centralidade urbana;

COMITÊ DE INVESTIMENTO

ISMAEL BRETAS	Fundador e ex-acionista do Grupo Bretas (Bretas S/A), Grupo SFA e Novo Atacarejo.
RENATO PUPO	Fundador e CEO da Telmec Engenharia
DANIEL PRADO	Sócio Fundador da NAU Capital

TESE DE INVESTIMENTO

PORQUE AGORA?

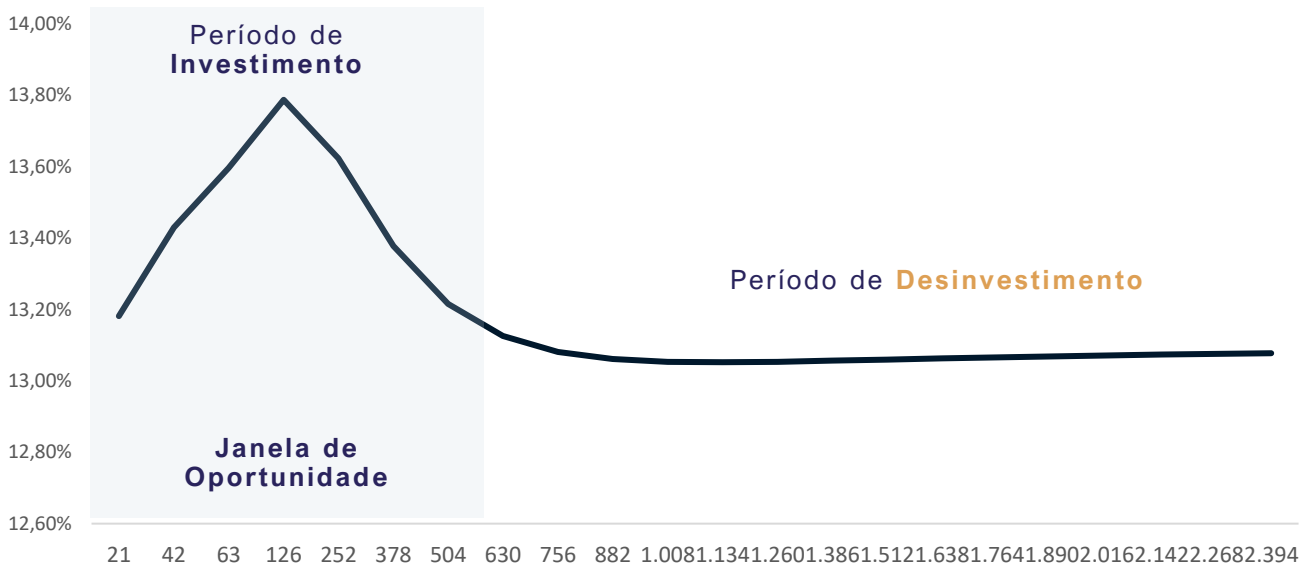
- ✓ O momento atual apresenta uma oportunidade interessante para a tese de **RENDA URBANA** considerando três fatores principais: **i)** menor concorrência de famílias e fundos imobiliários; **ii)** inflexão da curva de juros com expectativa de redução da taxa base no momento do desinvestimento; e **iii)** menor acesso a capital de longo prazo para varejistas;
- ✓ Adicionalmente, o caráter defensivo da tese mitiga eventuais riscos em um cenário mais desafiador de mercado. Parte disso está relacionado à:
  - Resiliência do setor de varejo alimentício em cenários inflacionários e de piora econômica;
  - Indexação dos fluxos de alugueis ao índice de inflação (IPCA) e atipicidade dos contratos pelo prazo de 20 anos;
  - Localização central dos terrenos e caráter genérico dos ativos que permite troca de inquilinos em caso de inadimplência;

NICHOS DE ATUAÇÃO

Acima de R$ 100 M	**Investidores Institucionais** (Brookfield, HSI, GLP, Barzel, etc)
R$ 30M à R$ 100 M	**FOCO ATUAÇÃO TEN** Grande para pessoas físicas e pequeno para instituições
Abaixo de R$ 30 M	**Investidores Pessoas Físicas**

TAXA IMPLICITA DE JUROS

Curva de Juros no ato da assinatura dos contratos de BTS

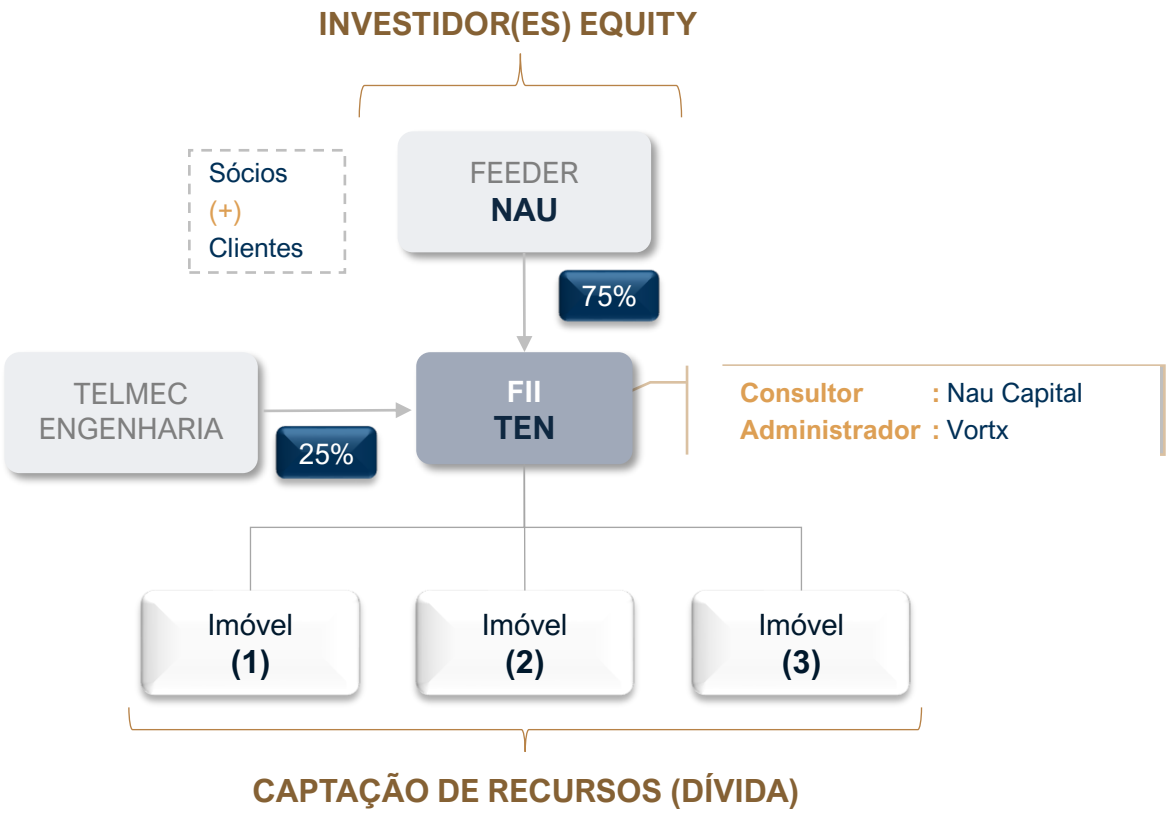


(1) Hoje = database: 28/Mai/2023, fonte: Investing

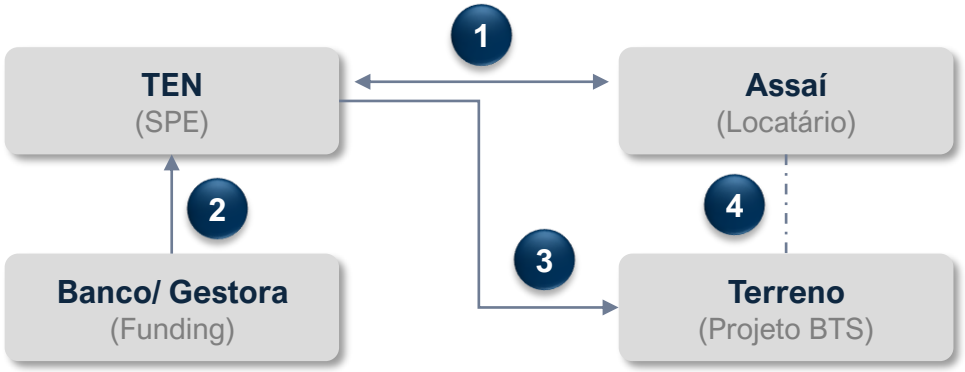
TESE DE INVESTIMENTO

Aliando o conhecimento de construção da TELMEC com a expertise financeira da NAU Capital, desenvolvemos um projeto de Renda Urbana, maximizando o retorno ao investidor no longo prazo

ESTRUTURA SOCIETÁRIA



ESTRUTURA DA OPERAÇÃO



1. Assinatura do contrato de locação com cliente AAA (Sendas Supermercados "Assaí") que utilizará o imóvel mediante assinatura de um contrato de aluguel atípico pelo prazo de 240 meses, renovável por igual período;
2. Aporte do(s) investidor(es) em conta SPE, juntamente com os recursos financeiros captados (dívida)
3. Compra do Terreno e integralização na SPE (após conclusão do processo de Due Dilligence completo)
4. Construção do imóvel dentro das especificações técnicas previamente acordadas;

QUEM SOMOS? | NAU CAPITAL

Family-Office com AUM **R$ 5,6Bi** formado uma equipe sênior e sócios de perfis complementares e com longo *track record* no mercado de capitais / Banco de Investimentos.

ÁREAS DE ATUAÇÃO

WEALTH MANAGEMENT

Fundos Exclusivos; Offshore; Planejamento sucessório e tributário; Carteiras Administradas

CORPORATE

Crédito Corporativo; Mercado de Capitais; CRA, CRI, Debêntures, IPO; Câmbio; Seguro/ Fiança

INVESTIMENTOS ALTERNATIVOS

Startups e inovação; Co-investimentos; Equity; Créditos Estruturados; Real Estate

PRINCIPAIS SÓCIOS DA ÁREA[1]

EVANDRO BERTHO
Sócio fundador
(ex-BTG)

DANIEL PRADO
Sócio fundador
(ex-TAG, Goldman, BTG)

DOUGLAS MEDEIROS
Sócio
(ex-Rio Bravo, Autonomy, Tellus)

LUCAS D'ALCANTARA
Sócio
(ex-Lide)

ANDRE MOURA
Sócio
(ex-Itaú, Goldman, CS)

EDUARDO MATIAS
Sócio
(ex-ABN, Santander, HSBC, Bradesco)

CONSELHEIROS

JOSÉ LUIZ ACAR
Sócio / Presidente do Conselho
(ex-BCN, Bradesco, BTG, PAN)

RICARDO VALADARES
Sócio fundador da Direcional Engenharia

RICARDO FARIA
Sócio fundador da Lavebrás, presidente da Insolo e Granja Faria

JOSÉ M. CAPRIOLI
Sócio fundador da Trip Linhas Áreas, acionista e membro do conselho da Azul

GUSTAVO ROXO
Empreendedor do setor de Tech, ex-CTO BTG, ABN, com passagens pela Mckinsey e Booz & Co

(1) Principais sócios envolvidos na Tese. Empresa conta com um total de 63 pessoas com diversos outros colaboradores integrando o bloco de sócios.

QUEM SOMOS? | NAU CAPITAL

Family-Office com AUM **R$ 5,6Bi** formado uma equipe sênior e sócios de perfis complementares e com longo *track record* no mercado de capitais / Banco de Investimentos.

EXPERIÊNCIA PRÉVIA

- Os sócios da NAU possuem larga experiencia na estruturação, constituição e gestão de fundos imobiliários exclusivos com foco especial voltado para famílias e pessoas físicas
- Ao longo dos últimos cinco anos foram estruturados mais de ~R$ 700 M em emissões de FII's listados e não listados, auxiliando em todas as etapas do processo

STAR Fundo Imobiliário	BPRP11	VTPL11	BRLA11
R$ 13.229.933,79 (Capital Comprometido de R$ 100 M)	R$ 146.524.828,30	R$ 105.678.183,30	R$ 396.524.022,68
VORTX	**BTG Pactual**	**BTG Pactual**	**BTG Pactual**
Perfil dos Ativos: ▪ Aquisição e Desenvolvimento de Lojas para rede de supermercado do Sudeste	Perfil dos Ativos: ▪ Desenvolvimento de galpões refrigerados em Arujá (SP) e Contagem (MG)	Perfil dos Ativos: ▪ Sede Corporativa da Hewlett Packard (HP) localizada em São Bernardo, SP	Perfil dos Ativos: ▪ Desenvolvimento de galpões logísticos na região de Belo Horizonte, Cuiabá e Rio de Janeiro
Papel dos Sócios: ▪ Constituição, integralização de ativos e gestão atualmente do Fundo Imobiliário em processo de expansão	Papel dos Sócios: ▪ Atuação em todo o processo de constituição, emissão e posterior gestão durante 2 anos do Fundo	Papel dos Sócios: ▪ Gestão do FII a partir da migração do veiculo do Votorantim para o BTG. Participação em assembleia de cotistas e comitês de investimento	Papel dos Sócios: ▪ Constituição do Regulamento e regras do Fundo. Acompanhamento da emissão e integralização dos ativos no FII

nau CAPITAL
Family Office

GOIÂNIA E

LUCAS DO RIO VERDE

BELO HORIZONTE

DIVINÓPOLIS E IPATINGA

SÃO PAULO

PORTUGAL

QUEM SOMOS? | TELMEC

Empresa Privada, pertencente aos Eng.: **Renato Maia Pupo** e **Rafael Pupo**, com mais de **30 anos de experiência** no mercado de construção, tendo executado diversos projetos e obras de grande complexidade para diversas empresas AAA.

SÓCIOS/ SERVIÇOS PRESTADOS

1. PROSPECÇÃO DO TERRENO
2. PROJETO & LICENCIAMENTO
3. TERRRAPLANAGEM FUNDAÇÕES
4. ESTRUTURA METÁLICA E PRÉ-MOLDADO
5. CONSTRUÇÃO CIVIL
6. INSTALAÇÕES E ACABAMENTOS

ESTRUTURA/ REALIZAÇÕES

- Maquinário Próprio
- **860 mil m²** Área construída nos últimos 10 anos
- **635 mil m²** Cobertura metálica pelo Brasil
- **18.000** Vagas de Estacionamento

CARTEIRA DE CLIENTES (Alguns nomes)

ASSAÍ ATACADISTA DESDE 1974
ATACADÃO
makro
GRUPO MUFFATO
extra
Pão de Açúcar

QUEM SOMOS? | TELMEC

Construtora com experiência comprovada e entrega de obras em diversos estados do Brasil...

POSICIONAMENTO

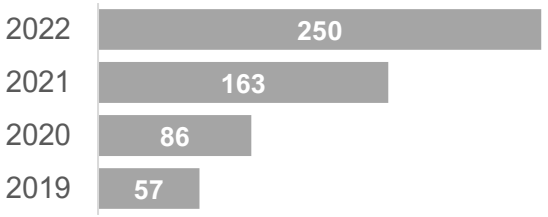
Segmentos de Atuação

- ✓ Atacado
- ✓ Varejo
- ✓ Residencial
- ✓ Industrial
- ✓ Infraestrutura

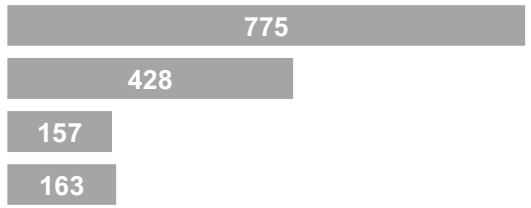
+80 obras realizadas em 24 estados

BACKLOG DE CARTEIRA (2019+)

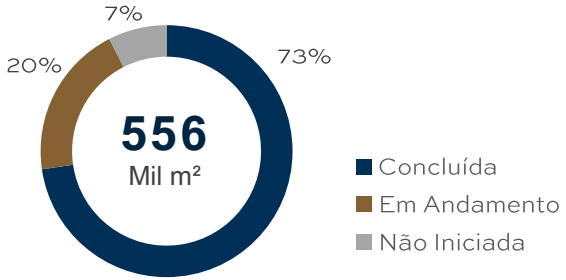
Volume em mil M²



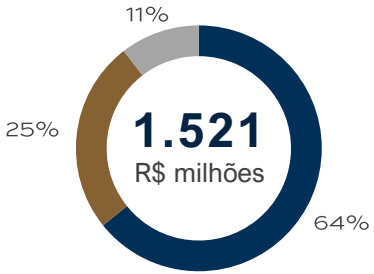
Volume em R$ milhões



Volume em mil M² (2019+)



Volume em R$ milhões (2019+)



Obras[1]	Sendas	Mirage	Atacadão	GPA	Makro	GRU
M2 (mil)	439	39	17	14	10	3
R$ M	1.245,3	72,5	61,3	38,7	28,9	20,0

(1) Seis principais clientes da carteira em termos de tamanho de obra (R$ M), representam 96% do total executado e (em execução) de 2019 até hoje.

QUEM SOMOS? | TELMEC

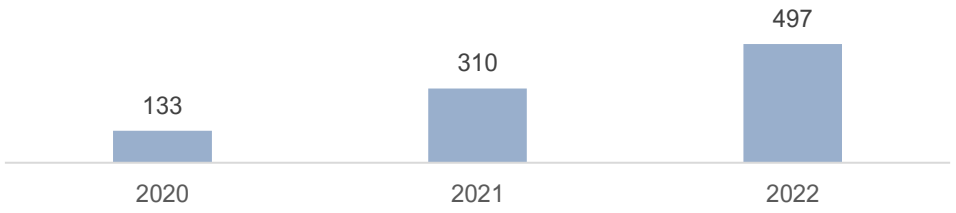
Empresa com crescimento exponencial e desalavancada...

FINANCIAL HIGHLIGHTS

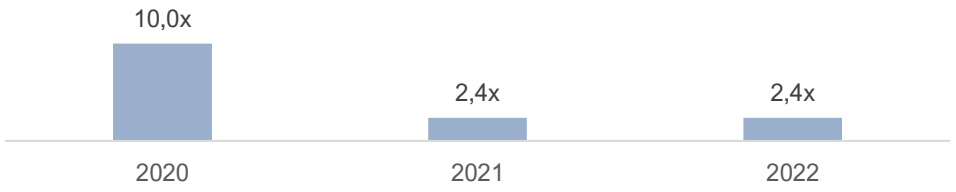
R$ milhões		2020	2021	2022
Receita Liquida		133,2	310,2	497,2
EBITDA		3,1	16,5	74,9
Desp Financeira		(0,3)	(0,9)	(31,5)
Lucro Liquido		1,4	10,0	32,9
Ativos Totais		98,7	142,9	188,4
Ativo Circulante		83,3	127,2	170,4
Caixa/ Aplicações		5,1	8,6	67,8
Recebíveis		2,8	2,5	3,0
Estoques		0,2	0,2	0,2
Passivo Circulante		70,8	102,8	112,9
Div Curto Prazo		4,5	8,2	19,4
Div Longo Prazo		0,0	6,3	11,2
Patrimônio Liquido		23,6	29,7	38,9
Divida Bruta	0,0	4,5	14,5	30,6
Dívida Liquida	0,0	(0,6)	5,9	(37,2)
Financial Ratios				
Receita (Cresc a/a)	-	0,0%	132,9%	113,7%
EBITDA (%)	0,0%	2,3%	5,3%	15,1%
Lucro Liquido (%)	0,0%	1,1%	3,2%	6,6%
Indice de Liquidez	0,00x	1,18x	1,24x	1,51x
Div Líq/ EBITDA	0,00x	-0,19x	0,36x	-0,25x
EBITDA/ Desp Fin	0,00x	10,01x	18,29x	2,38x
Div CP/ Div Bruta	0,0%	100,0%	56,7%	63,5%

(1) Despesas financeiras refere-se a antecipação de contratos a performar

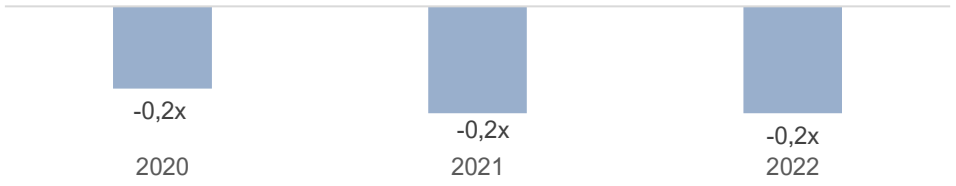
Receitas Líquidas (R$ M)



Índice de Cobertura Sobre Juros (EBITDA/ Desp. Financeira)



Dívida Líquida/ EBITDA



PROCESSO DE DECISÃO | TEN DESENVOLVIMENTO FII

01 Identificação

- Interação direta com a Diretoria de Expansão das principais redes de varejo do país como Assaí, Atacadão, Leroy Merlin, etc
- Processo de identificação de oportunidades de investimento no mercado primário e secundário
- Relacionamento com diversos originadores/parceiros que atuam nos mais variados segmentos o varejo
- Avaliação primária da região, potencial de valorização e métricas objetivas de preço, custo de construção por m², etc

02 Análise/Diligência

- Estudo de viabilidade próprio com análise de risco construída a partir dos conjuntos de fatores abaixo:

a) Análise de Crédito do inquilino
b) Escolha da construtora e validação do orçamento de obra
c) Analise jurídica, ambiental e técnica do imóvel
d) Análise secundária da localização, acesso e potencial de valorização

- Due Dilligence jurídica do imóvel por escritório terceiro incluindo proprietários históricos

03 Aquisição e Construção

- Equipe interna e escritório terceiro atuam conjuntamente na elaboração das minutas, incluindo contrato de BTS, contrato de Compra e Venda do Terreno e Contrato de Empreitada Global
- Estudo do potencial de alavancagem a fim de maximizar a eficiência do capital alocado no projeto
- Contratação de empresa gerenciadora terceira para acompanhar evolução da Obra
- Pagamento mediante medição em linha com cronograma físico-financeiro

04 Monitoramento

- Acompanhamento do andamento da obra até a conclusão, emissão do habite-se e entrega ao Locatário
- Monitoramento do mercado buscando melhor momento de saída e alternativas de venda de forma a maximizar compressão de *cap rate*

TEN | PIPELINE DE PROJETOS – EM NEGOCIÇÃO

O Fundo possui também um pipeline de **SEIS** projetos para efetuar captações e executar os projetos BTS para clientes AAA (Assaí e Obramax - Leroy). Dois dos ativos estão em negociações avançadas e totalizam um CAPEX de **R$ 102M.** O Fundo está negociando outros 4 ativos, todos eles localizado no estado de São Paulo que totalizam mais de **R$ 220M em investimentos** vide abaixo

Detalhes dos Projetos	Maringá	Juiz de Fora	Ribeirão Preto	São José do R.P.	Itapevi	Poá	Consolidado
Locatário	Obramax	Assaí	Obramax	Obramax	Cenconsud	Cenconsud	Obramax/Assaí
Localização (UF)	PR	MG	SP	SP	SP	SP	SP/PR/MG
Área do terreno (m²)	26.043	22.000	37.000	TBD	52.000	TBD	48.043
ABL (m²)	14.000	17.684	TBD	TBD	TBD	TBD	31.684
Custo do Terreno (a)	R$22,4 milhões	R$79,9 milhões	R$70,0 milhões	R$70,0 milhões	R$44,0 milhões	R$37,9 milhões	R$324,2 milhões
Valor da Obra (b)	R$42,9 milhões	N/A	TBD	TBD	TBD	TBD	R$42,9 milhões
Investimento (a+b)	R$65,3 milhões	R$79,9 milhões	TBD	TBD	TBD	TBD	R$145,2 milhões
Valor da Locação(mês)	R$500 mil	R$500 mil	TBD	TBD	TBD	TBD	R$1.100 mil
Entry Cap	9,2%	9,0%	9,5%	9,5%	9,5%	9,5%	9,3%

FII | PIPELINE DE PROJETOS – EM NEGOCIÇÃO

Em Negociação Avançada

Operações:
6 Ativos

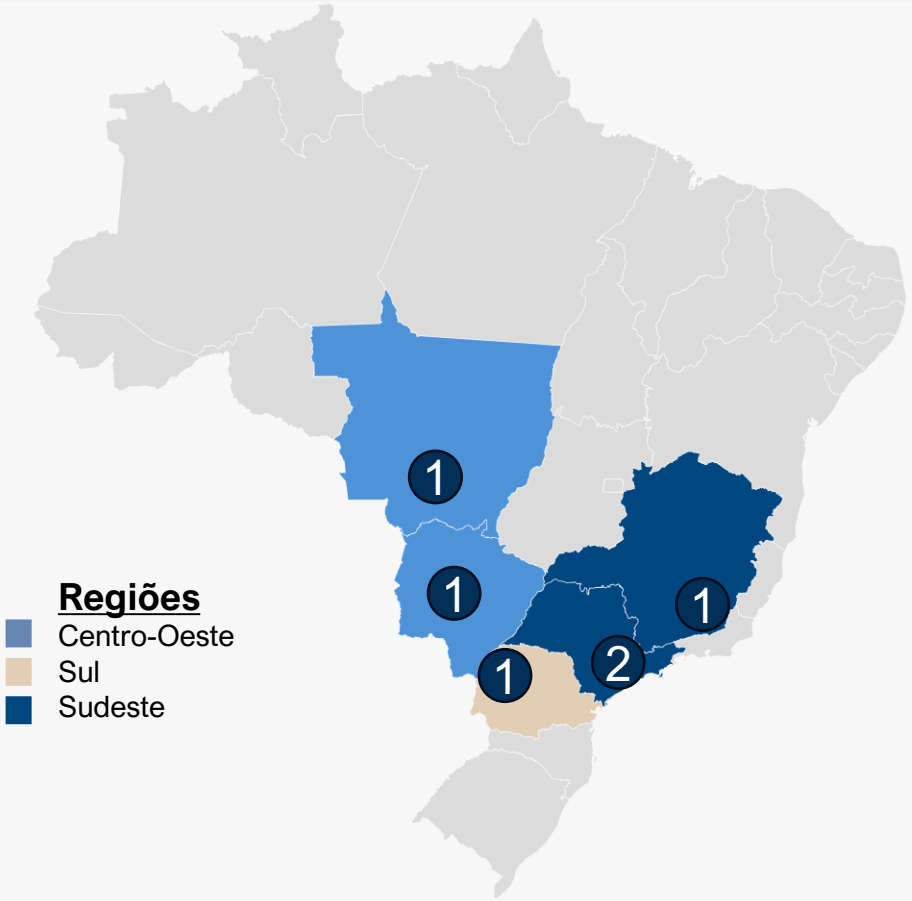
Investimento Total:
R$385mm

Receita de Locação (anual):
R$35,1mm

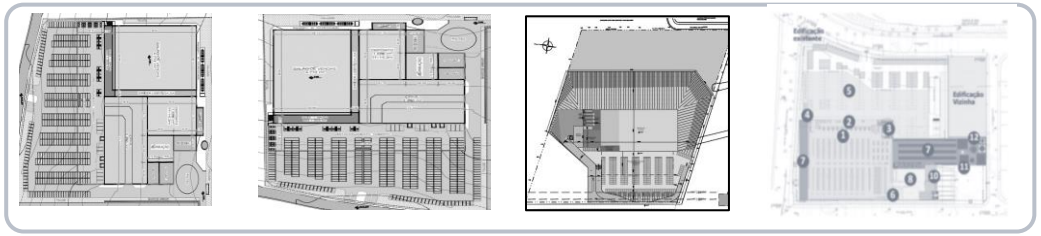
Cap Rate Médio:
9,1%

Prazo dos Contratos:
20 anos

Atipicidade:
12 – 20 anos



PROJETOS



LOCATÁRIOS

OBRAMAX ATACADO DE CONSTRUÇÃO
ASSAÍ ATACADISTA DESDE 1974
cencosud

TEN | PIPELINE DE PROJETOS - ATUAL

TEN possui robusto pipeline futuro, executando neste momento **TRÊS** projetos de BTS para clientes AAA (Assai) em Bangu, Angra dos Reis e Guarujá, totalizando a captação inicial de um fundo de **~R$ 296,3M**

Detalhes do Projeto	Ref.	Bangu	Angra dos Reis	Guarujá	Total 1ª Tranche
Locatário	-	Assaí	Assaí	Assaí	-
Localidade (UF)	UF	RJ	RJ	SP	-
Área Terreno	m²	34.520	19.473	93.003	146.996
Área Construída	m²	13.873	17.727	17.267	48.867
Custo Aquisição do Terreno	R$ mil	15.750	29.500	59.000	101.250
Valor Obra	R$ mil	50.977	60.306	77.018	188.300
Valor ITBI (3,0%)	R$ mil	473	885	2.360	3.083
Valor do Investimento (Total)	R$ mil	67.199	90.691	138.378	292.588
Valor do Aluguel (Atualizado)[1]	R$ mil	528,9	711,8	1.045,0	2.286
Cap (Yield Bruto)	%	9,44%	9,42%	9,06%	9,26%
Equity	R$ mil	13.439,8	18.138,2	27.675,5	59.253,5
Dívida	R$ mil	53.759,2	72.552,9	110.702,0	237.014,1
Total	R$ mil	67.199,0	90.691,2	138.377,5	296.267,7

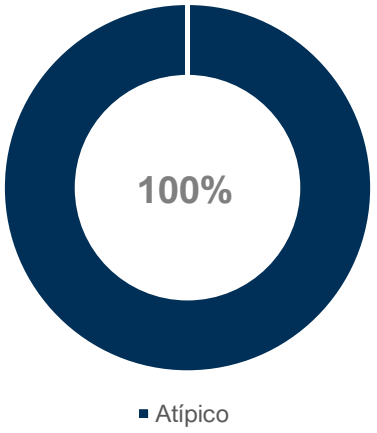
(1) Aluguel previsto na data de inauguração considerando inflação média de 4,5% (IPCA-IBGE)

Projeto Bangu | Estágio atual das Obras (Entrega: **22/Dez/2023**)

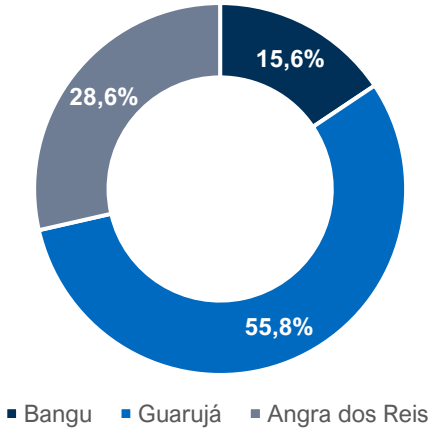
TEN DESENVOLVIMENTO FII | COMPOSIÇÃO DO PORTFOLIO ATUAL

Portfólio Inicial do Fundo

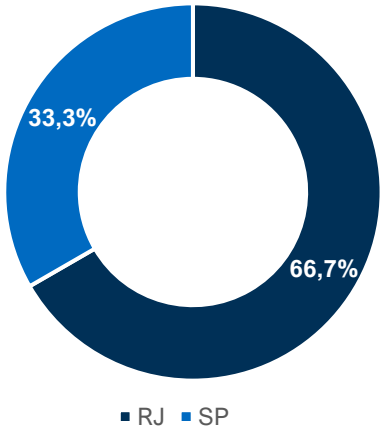
Modelo de Contrato



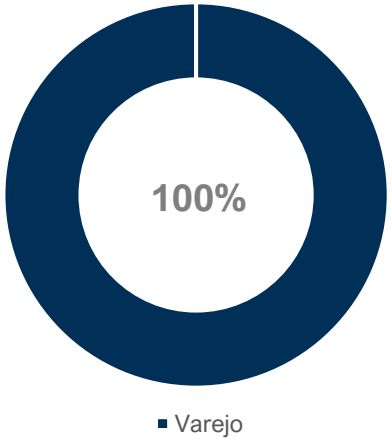
Alocação dos Recursos



Localização do projeto



Perfil dos Imóveis (% ABL)



Cronograma previsto de inauguração

Dezembro/2023

Localização: Bangu – RJ
Área Bruta Locável : 13.873m²
Área do Terreno: 34.520m²

Julho/2024

Localização: Guarujá – SP
Área Bruta Locável : 17.267m²
Área do Terreno: 93.003m²

Setembro/2024

Localização: Angra dos Reis – RJ
Área Bruta Locável : 17.727m²
Área do Terreno: 19.473m²

TEN | PROJETO (BANGU)

Sumário Executivo do Projeto

RESUMO DO PROJETO

Construção de uma loja de supermercados para a Rede Assaí em área de ~**34.521m²** localizada no bairro de Bangu na cidade do Rio de Janeiro.

O supermercado Assaí mais próximo fica a 4,4km de distância (13 min);

CARACTERÍSTICAS

- Área Construída: **13.873 m²** (Custo de Obra **R$ 3.888,4 /m²**)
- Locatário : Sendas Distribuidora S/A ("Assaí")
- Contrato: Atípico
- Aluguel: **R$ 551,40 mil** mensais reajustado pelo IPCA (equiv. a **R$ 37,60/m²**)
- Prazo do Aluguel: **20 Anos** (renovável por igual período, com incorporação de obra)
- Construtora : Telmec Engenharia S/A

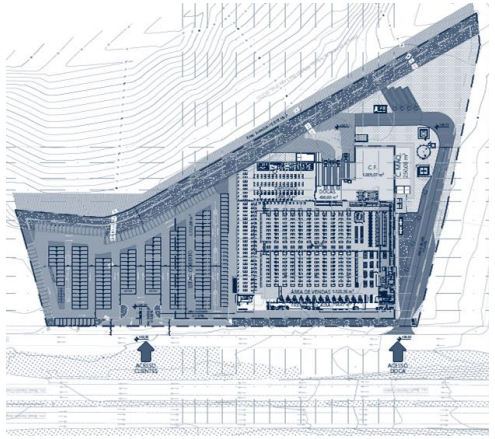
LOCALIZAÇÃO

Av. Brasil, 33.809 – Bangu / Rio de Janeiro (RJ)

244.728 Habitantes; - Fonte: Sebrae

Densidade 5,35 hab./km² (Bangu/RJ).

PERSPECTIVA DO EMPREENDIMENTO

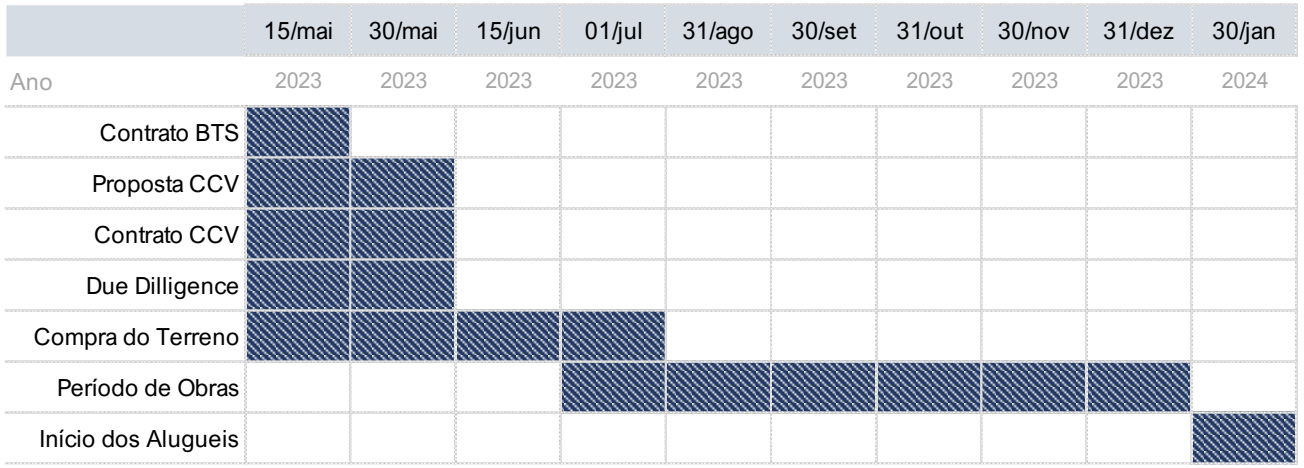


TEN | PROJETO (BANGU)

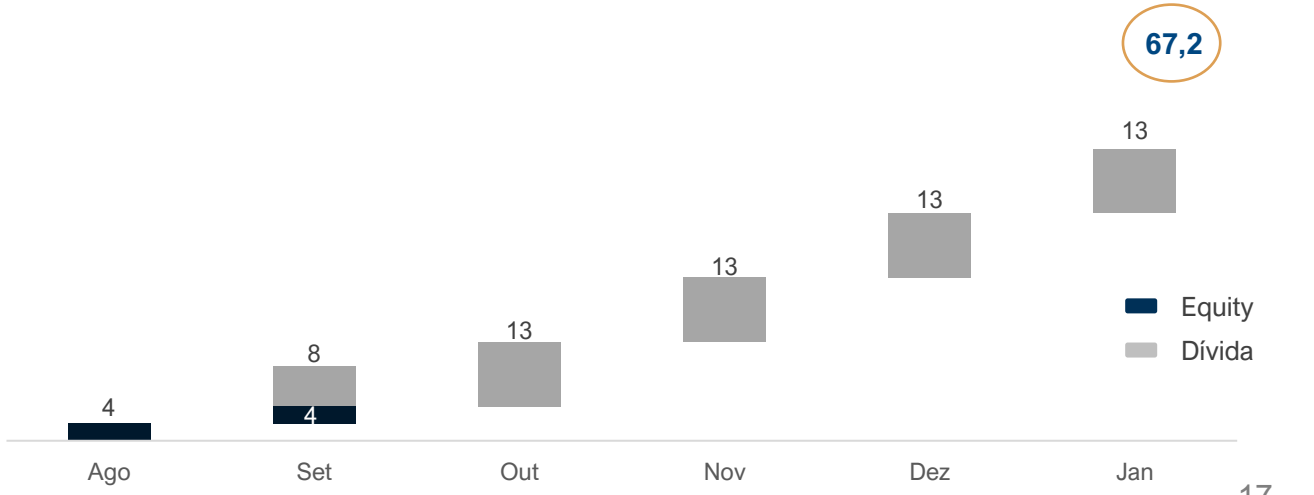
Detalhes do Projeto

CARACTERISTICAS		
Dados do Projeto		
Área do Terreno	M²	34.520
Área Construída	M²	13.873
Valor do Aluguel (mensal)[1]	R$ Mil	518,8
Estrutura de Captação		
Custo do Terreno	R$ milhões	15,8
Custo de Construção	R$ milhões	51,0
Valor do ITBI	R$ milhões	0,5
Valor do Investimento	R$ milhões	67,2
Equity (aporte dos sócios)	R$ milhões	6,8
Divida (captação)	R$ milhões	60,4
Condições do Terreno/ Obra		
Possível Risco de Passivo Ambiental		Baixo
Tempo de Obras (meses)		4
Início das Obras (previsão)		01-ago-23
Término das Obras (previsão)		31-dez-23

PERSPECTIVA DO EMPREENDIMENTO



Cronograma de Desembolso

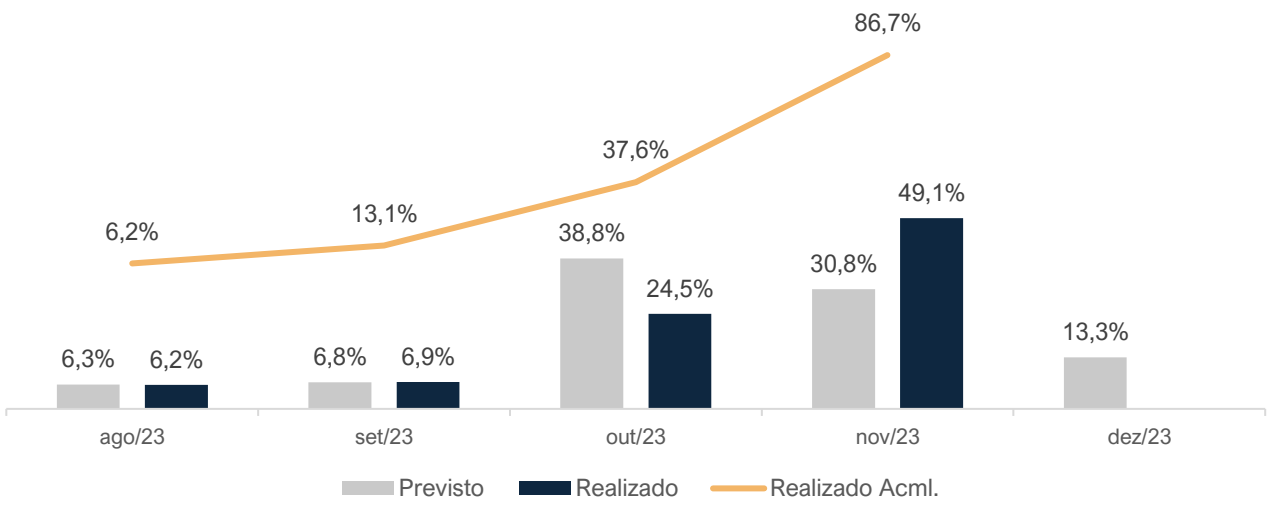


TEN | PROJETO (BANGU)

Evolução de Obra (atual)

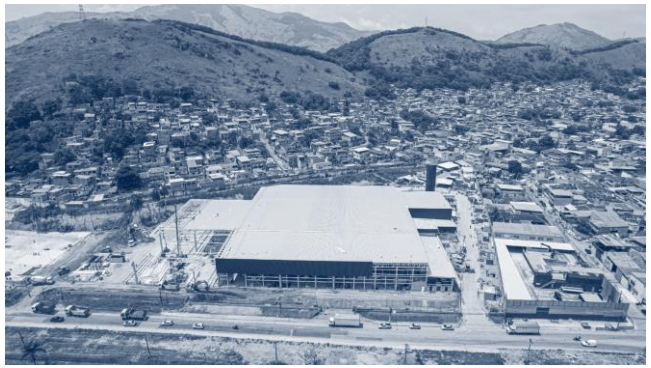
CARACTERISTICAS		
Dados do Projeto		
Área do Terreno	M²	34.520
Área Construída	M²	13.873
Valor do Aluguel (mensal)[1]	R$ Mil	518,8
Estrutura de Captação		
Custo do Terreno	R$ milhões	15,8
Custo de Construção	R$ milhões	51,0
Valor do ITBI	R$ milhões	0,5
Valor do Investimento	R$ milhões	67,2
Equity (aporte dos sócios)	R$ milhões	6,8
Divida (captação)	R$ milhões	60,4
Condições do Terreno/ Obra		
Possível Risco de Passivo Ambiental		Baixo
Tempo de Obras (meses)		4
Início das Obras (previsão)		01-ago-23
Término das Obras (previsão)		31-dez-23

Curva de Obras Física (%)



Estágio das Obras

Inauguração: 22/12/2023



TEN | PROJETO (GUARUJÁ)

Sumário Executivo do Projeto

RESUMO DO PROJETO

Construção de uma loja de supermercados para a Rede Assaí em área de **93.000** m² localizada no município de Guarujá (SP) no bairro Jardim Conceiçãozinha, Guarujá. Cerca de 20% desta área está sujeita a área de preservação. Supermercado atacadista mais próximo fica a 4,9Km de distância (7 min);

CARACTERÍSTICAS

- Área Construída: **17.267 m²** (Custo de Obra **R$ 4.720,0 /m²**)
- Locatário : Sendas Distribuidora S/A ("Assaí")
- Contrato: Atípico
- Aluguel: **R$ 1.000,0 mil** mensais reajustado pelo IPCA (equiv. a **R$ 58,1/m²**)
- Prazo do Aluguel: **20 Anos** (renovável por igual período, com incorporação de obra)
- Construtora : Telmec Engenharia S/A

LOCALIZAÇÃO

Rua Valdomiro Macário x Rodovia Conego. Domenico Rangoni- Vicente de Carvalho - Guarujá-SP

322.750 Habitantes;

Densidade 2.242,9 hab/km² (Guarujá/SP).

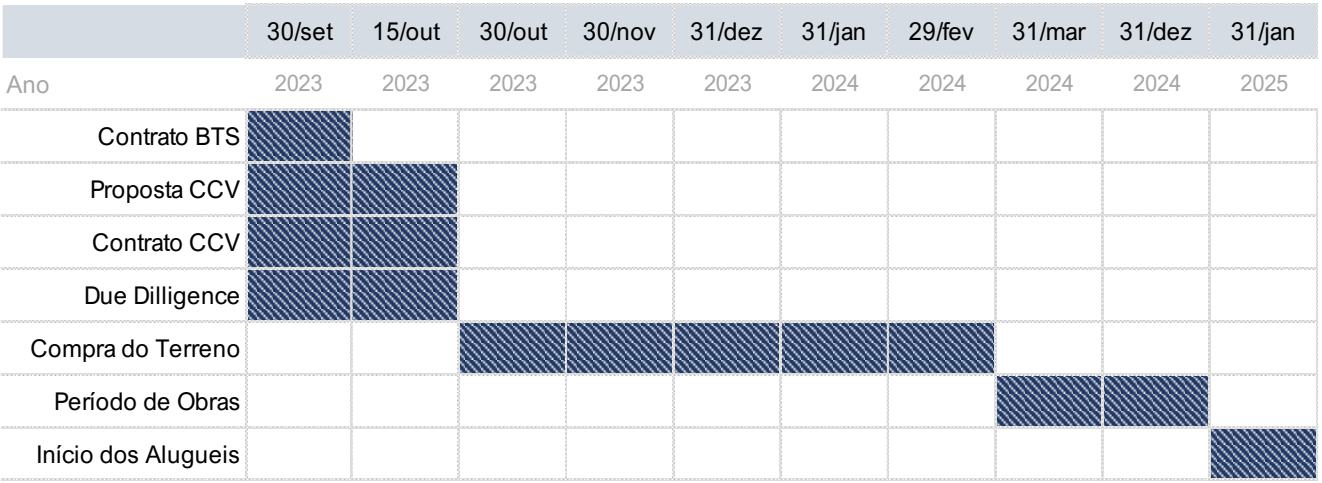
PERSPECTIVA DO EMPREENDIMENTO

TEN | PROJETO (GUARUJÁ)

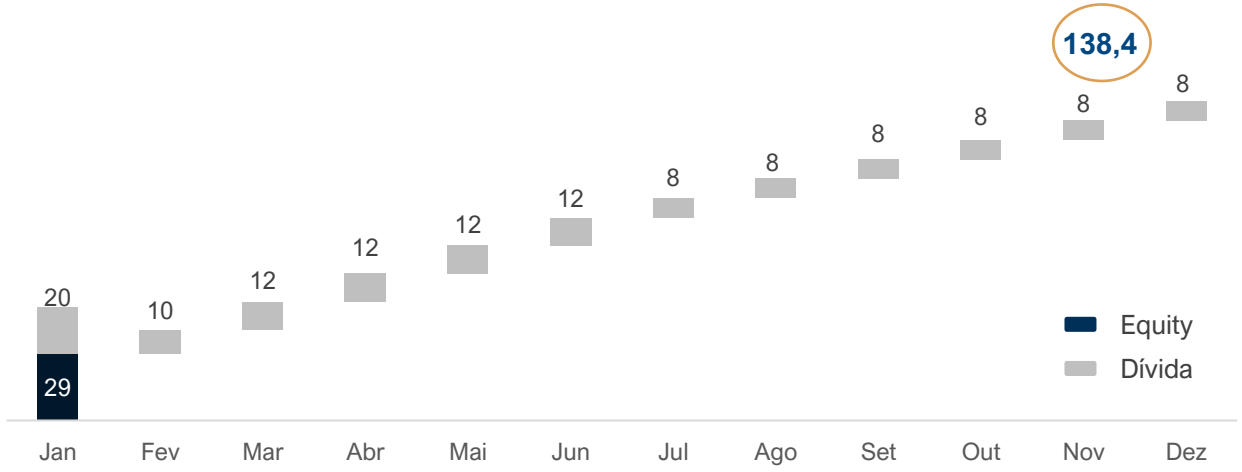
Detalhes do Projeto

CARACTERISTICAS		
Dados do Projeto		
Área do Terreno	M²	93.003
Área Construída	M²	17.267
Valor do Aluguel (mensal)[1]	R$ Mil	1.020,3
Estrutura de Captação		
Custo do Terreno	R$ milhões	59,0
Custo de Construção	R$ milhões	77,0
Valor do ITBI	R$ milhões	2,4
Valor do Investimento	R$ milhões	138,4
Equity (aporte dos sócios)	R$ milhões	28,9
Divida (captação)	R$ milhões	109,5
Condições do Terreno/ Obra		
Possível Risco de Passivo Ambiental		Baixo
Tempo de Obras (meses)		9
Início das Obras (previsão)		01-mar-24
Término das Obras (previsão)		31-dez-24

PERSPECTIVA DO EMPREENDIMENTO



Cronograma de Desembolso



TEN | PROJETO (ANGRA DOS REIS)

Sumário Executivo do Projeto

RESUMO DO PROJETO

Construção de uma loja de supermercados para a Rede Assaí em área de **19.473m²** localizada no bairro de Angra dos Reis na cidade do Rio de Janeiro.

O supermercado Assaí mais próximo fica a 4,4km de distância (13 min);

CARACTERÍSTICAS

- Área Construída: **17.727 m²** (Custo de Obra **R$ 3.599,9 /m²**)
- Locatário : Sendas Distribuidora S/A ("Assaí")
- Contrato: Atípico
- Aluguel: **R$ 685,0 mil** mensais reajustado pelo IPCA (equiv. a **R$ 38,60/m²**)
- Prazo do Aluguel: **20 Anos** (renovável por igual período, com incorporação de obra)
- Construtora : Telmec Engenharia S/A

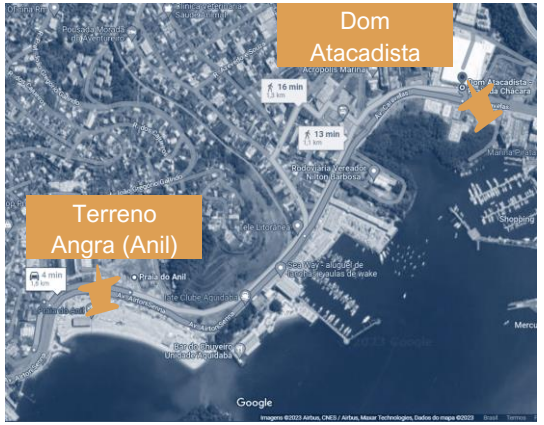
LOCALIZAÇÃO

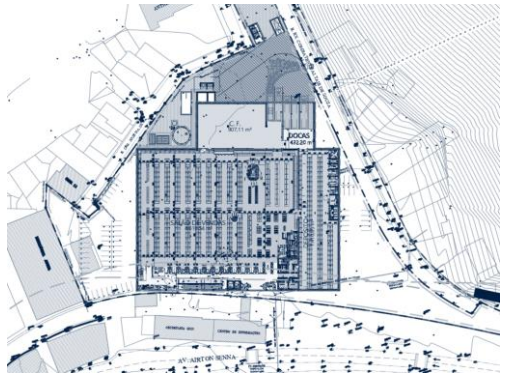
Av. Airton Senna – Praia do Anil. Angra dos Reis-RJ

210.171 Habitantes; - Fonte: IBGE

Densidade 205,45 hab/km² (Angra dos Reis/RJ)

PERSPECTIVA DO EMPREENDIMENTO





TEN | PROJETO (ANGRA DOS REIS)

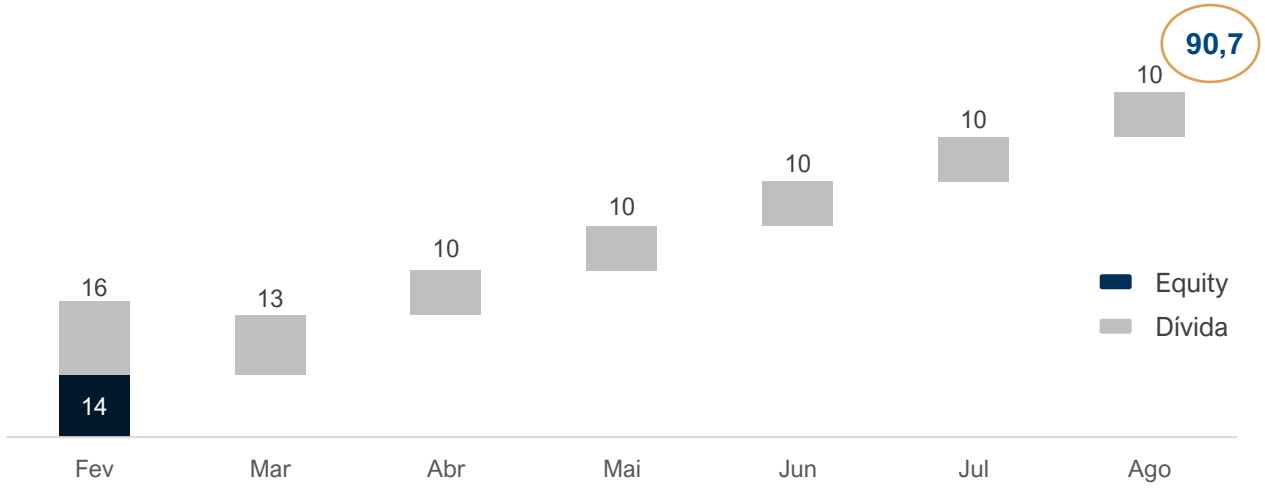
Detalhes do Projeto

CARACTERISTICAS		
Dados do Projeto		
Área do Terreno	M²	19.473
Área Construída	M²	17.727
Valor do Aluguel (mensal)[1]	R$ Mil	691,1
Estrutura de Captação		
Custo do Terreno	R$ milhões	29,5
Custo de Construção	R$ milhões	60,3
Valor do ITBI	R$ milhões	0,9
Valor do Investimento	R$ milhões	90,7
Equity (aporte dos sócios)	R$ milhões	13,6
Divida (captação)	R$ milhões	77,1
Condições do Terreno/ Obra		
Possível Risco de Passivo Ambiental		Baixo
Tempo de Obras (meses)		5
Início das Obras (previsão)		01-mar-24
Término das Obras (previsão)		31-ago-24

PERSPECTIVA DO EMPREENDIMENTO

	15/jun	30/jun	31/jul	29/fev	01/mar	30/abr	31/mai	30/jun	31/ago	30/set
Ano	2023	2023	2023	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024
Contrato BTS	■									
Proposta CCV	■	■								
Contrato CCV	■	■								
Due Dilligence	■	■								
Compra do Terreno			■	■						
Período de Obras					■	■	■	■	■	
Início dos Alugueis										■

Cronograma de Desembolso



TEN | FLUXO DE CAIXA DO PROJETO (CONSOLIDADO)

Quadro de Usos e Fontes

PROJETO COM 17% EQUITY E 83% ALAVANCAGEM VIA CRI

R$ M

Fontes			
Equity		49,5	16,7%
Telmec	(TEN)	7	2,4%
Investidores	(FIC NAU)	42,5	14,3%
Dívida		246,8	83,3%
Emissão CRI (18/1 anos)		246,8	
Total Geral		**296,3**	

Usos		
Compra dos Terrenos (+ITBI)	108,0	36,4%
Bangu	16,2	5,5%
Guarujá	61,4	20,7%
Angra	30,4	10,3%
Financiamento de Obras	188,3	63,6%
Bangu	51,0	17,2%
Guarujá	77,0	26,0%
Angra	60,3	20,4%
Total Geral	**296,3**	

TEN | FLUXO DE CAIXA DO PROJETO (CONSOLIDADO)

Estrutura de financiamento que maximiza o valor para o acionista...

Crédito alinhado com o fluxo de pagamento de alugueis, reduzindo a necessidade de aporte no projeto. Taxa efetiva final de NTN-B + 2,00%(1) pelo prazo de 18 anos com alguns dos principais players do mercado financeiro

FRAM CAPITAL

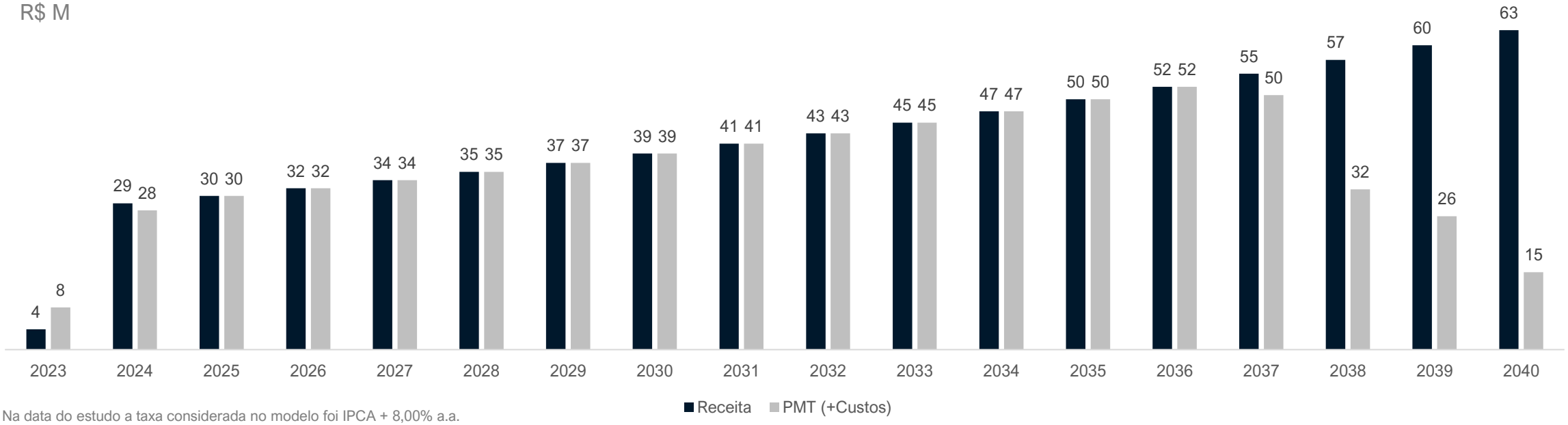
XP asset management

bari securitizadora

MT MELLO TORRES

Provedores com **amplo** conhecimento de mercado

FLUXO DE ALUGUEIS X CRONOGRAMA DE PAGAMENTO DA DÍVIDA



(1) Na data do estudo a taxa considerada no modelo foi IPCA + 8,00% a.a.

TEN | ESTRATÉGIAS DE SAÍDA

Estratégias de saída do investimento para diferentes cenários de mercado

Alternativas diversas de saída do investimento ao longo dos próximos anos, permitindo uma análise detalhada de qual estratégia traz o maior ganho para o acionista

VENDA DA CARTEIRA DE ATIVOS

- Negociação do grupo de ativos já performado em bloco para potenciais investidores institucionais como Fundos Imobiliários listados (FIIs), fundos de pensão e investidores estrangeiros
- Potenciais compradores: TRX, Brookfield, Credit Suisse, etc.

EMISSÃO DE UM FUNDO IMOBILIÁRIO (FII)

- Listagem de um veículo de renda no mercado de ações com características favoráveis de *Dividend Yield* (DY), atipicidade dos contratos e sem risco de performance
- Referencias de mercado: TRXF11, HGRU11, BTLG11, XPLG11, etc.

REFINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO

- Emissão de um novo CRI em condições mais favoráveis de mercado, prepagando a estrutura atual de financiamento com custo mais elevado
- Taxas históricas de CRI Assai com taxas de IPCA + 5,10% a 6,00% a.a.

VENDA DOS IMÓVEIS INDIVIDUALMENTE

- Venda dos ativos individualmente para famílias e grupos regionais aproveitando a localização favorável de cada um dos ativos e potencial de ganho de capital
- Liquidez relevante para ativos de renda urbana para grupos imobiliários familiares como Savoy, SFA Bretas, Lopasa, etc.

TEN | ESTRATÉGIA DE SAÍDA

Venda do ativo em bloco ou individualmente entre os anos 3 e 5...

ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

R$ M

CENÁRIO BASE

Cap de Venda	7,50%
Ano de Venda	4
TIR do Projeto (Equity)	41,7%
Lucro Bruto TEN (Investidores em MM)	R$ 110,1
MOIC	3,23x

LUCRO BRUTO INVESTIDOR(ES) SOBRE O EQUITY

Ano de Venda \ Cap de Venda (%)	7,00%	7,25%	7,50%	7,75%	8,00%
2	103,2	89,0	75,6	63,2	51,5
3	120,7	105,7	91,7	78,6	66,3
4	140,6	124,8	110,1	96,4	83,5
5	163,0	146,4	131,0	116,6	103,1
6	188,2	170,8	154,6	139,5	125,3

RETORNO AO ANO (TIR % a.a.)

Ano de Venda \ Cap de Venda (%)	7,00%	7,25%	7,50%	7,75%	8,00%
2	122,9%	108,9%	95,4%	82,1%	69,1%
3	67,9%	61,7%	55,5%	49,4%	43,3%
4	49,1%	45,4%	41,7%	38,0%	34,3%
5	39,7%	37,1%	34,6%	32,1%	29,5%
6	34,0%	32,2%	30,3%	28,4%	26,6%

TRANSAÇÕES RECENTES (1/3)

Análise transações ativos de Varejo e Renda Urbana - 2021

Produto	Região	Vendedor	Comprador	Tipo	Area (m²)	Valor de Venda	R$/m²	Cap Transação	Ano
Assaí Araçatuba e Porto Velho	SP/RO	ND	TRX	Varejo	26.961	134.585.787	4.992	7,8%	2021
Assaí Rio de Janeiro e Ipatinga	RJ/MG	ND	TRX	Varejo	29.710	155.535.774	5.235	8,35%	2021
Mineirão Contagem	MG	Supermercado Mineirão	CSHG	Varejo	46.610	104.141.797	2.595	6,5%[1]	2021
Atacadão Foz do Iguaçu	SC	Sendas	CSHG	Varejo	6.592	17.290.901	2.856	5,5%[1]	2021
Atacadão Cambé	PR	Sendas	CSHG	Varejo	6.585	19.571.190	2.556	7,3%[1]	2021
TOTAL	**SP/RJ/MG/SC/ PR/RO**				**124.794**	**446.532.072**	**3.578**	**7,6%**	**2021**

Fonte: Fatos Relevantes, Relatórios Mensais e Nau Data Base

[1] Caps calculados com base no aluguel mínimo

TRANSAÇÕES RECENTES (2/3)

Análise transações ativos de Varejo e Renda Urbana - 2022

Produto	Região	Vendedor	Comprador	Tipo	Area (m²)	Valor de Venda	R$/m²	Cap Transação	Ano
Pernambucanas 16 lojas	SP/MG/PR/SC	CSHG	PF	Lojas	~18.000	123.052.360	6.850	6,0%	2022
Portfolio Extra	CE/SE/TO/DF/ PB/RN/AL/SP/ MS/RN	GPA	GIC	Varejo	148.768	1.200.000.000	8.066[1]	8,4%	2022
Obramax SP (2 ativos)	SP	ND	TRX	Varejo	33.770	135.000.000	4.155	8,9%	2022
Sodimac Ribeirão Preto	SP	TRX	VBI	Varejo	14.667	73.000.000	4.997	9,0%	2022
Mateus Juazeiro, Petrolina e Belem,	BA/PA/PE	Grupo Mateus	TRX	Varejo	53.034	182.649.234	3.444	8,8%	2022
Dutra 107	SP	ND	CSHG	Varejo	21.482	73.101.127	3.403	9,0%	2022
TOTAL	**BA/PA/PE/SP/ MG/SC/PR/**				**271.721**	**1.786.802.721**	**6.576**	**8,4%**	**2022**

Fonte: Fatos Relevantes, Relatórios Mensais e Nau Data Base

[1] Assaí fez expansão de algumas lojas com capital próprio, reduzindo o valor do m² de aquisição

TRANSAÇÕES RECENTES (3/3)

Análise transações ativos de Varejo e Renda Urbana - 2023

	Região	Vendedor	Comprador	Tipo	Area (m²)	Valor de Venda	R$/m²	Cap Transação	Ano
GPA Indaiatuba	SP	TRX	PF	Lojas	3.673	36.300.000	9.883	6,7%	2023
Portfolio SPVJ	PR/BA/SP/MT/ RJ/TO/AL/CE/ PA/MA/AC/RO	Succespar	CSHG	Varejo	156.965	692.314.939	4.106	7,3%	2023
Pernambucanas Osasco	SP	CSHG	PF	Lojas	3.166	37.000.000	11.688	5,3%	2023
Pernambucanas Goioerê	PR	CSHG	PF	Lojas	893	3.975.385	4.453,61	5,9%	2023
Pernambucanas Piracicaba	SP	CSHG	PF	Lojas	2.146	15.500.000	7.222	6,2%	2023
Pernambucanas Ivaiporã	PR	CSHG	PF	Lojas	1.317	4.672.824	3.548	6,1%	2023
GPA Atibaia	SP	VBI	PF	Loja	6.956	40.500.000	5.822	7,85%	2023
TOTAL	**PR/BA/SP/MT/ RJ/TO/AL/CE/ PA/MA/AC/RO**				**175.116**	**830.263.148**	**4.741**	**7,2%**	**2023**

Fonte: Fatos Relevantes, Relatórios Mensais e Nau Data Base

TEN | CARACTERÍSTICAS DA OFERTA

Fundo TEN Desenvolvimento Urbano

Termos e condições

Oferta	Volume de até R$ 60.000.000,00 (sessenta milhões de reais)
Co-Investimento TEN	Aporte de até R$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais) ou 50% por parte dos acionistas da Telmec e NAU
Investidor	Profissional
Valor mínimo	R$ 100.000,00 (Cem mil Reais)
Preço da cota	R$ 100,00 (cem reais)
Prazo do Fundo	Indeterminado com chamada de capital durante o fluxo financeiro da Obra
Taxa de Gestão	0,30% (trinta centesimos) pagos mensalmente
Taxa de Performance	20% do que exceder IPCA + 8% a.a.
Administrador	Vortx Administração

RISCOS DO PROJETO

Riscos e Mitigantes

APROVAÇÃO DO CREDITO	▪ Baixo: TEN já tem aprovação firme captação pelo prazo de 18 anos, com 01 ano de carência, ao preço de B (2032) + 200 bps a.a.
RISCO PERFORMANCE (OBRA)	▪ Baixo: Trata-se de obra de baixa complexidade, com duração de 4 a 6 meses, com seguro de obras contratado, onde a Telmec possui mais de 30 anos de experiência e posiciona-se como uma das principais construtoras para este tipo de projeto – inclusive para o próprio Assai. Em 2022, Telmec entregou um total 14 projetos desta natureza.
RESILIÇÃO DE CONTRATO	▪ Baixo: Contrato de aluguel do BTS está assinado no formato atípico pelo prazo de 20 anos, prorrogável por igual período.
CRÉDITO (RISCO OFFTAKER)	▪ Baixo: Off-taker é uma empresa AAA, listada na B3 com fundamentos econômicos bastante sólidos, com posição de destaque no setor varejista.
ABERTURA DA CURVA DE JUROS	▪ Médio: Dado o momento de transição no governo e horizonte de longo prazo, classificamos o risco como médio, porem com a observação que, entendemos que as euforias de mercado – caso nenhum evento material ocorra, tendem a se estabilizar e fazer com que as taxas de juros convirjam para patamares menores, o que viria apenas a beneficiar o projeto.

nau CAPITAL

Family Office

(11) 4210-1973

contato@naucapital.com.br

www.naucapital.com.br

São Paulo

R. Amauri, 305, 6º andar
Jardim Europa

Belo Horizonte

Av. Getúlio Vargas, 258, sala 1502
Funcionários

Goiânia

Av. 136, 761, sala B-63
Setor Sul

ANEXO

Imagens Projeto Bangu – RJ

Imagem Fachada Frontal

Imagem Lateral

Imagem dos Fundos

Execução da Calçada Frontal da Loja

Setor de Geladeiras Instaladas

Salão de Vendas com Gôndolas Instaladas

Data base: 28/11/2023

ANEXO

Imagens Projeto Bangu – RJ

Imagem entrada principal

Imagem fachada frontal

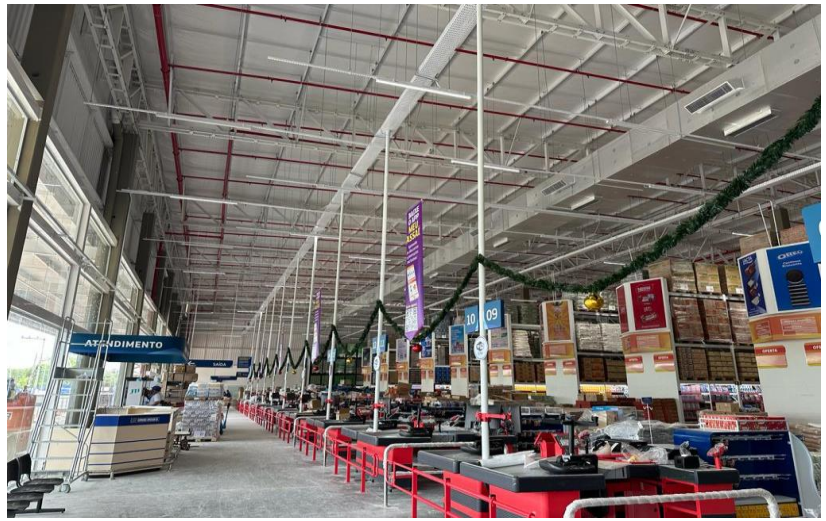
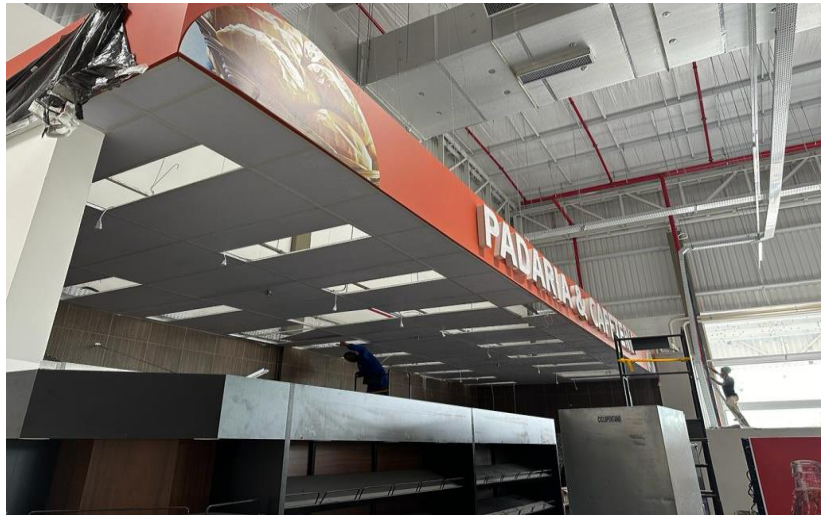


Imagem dos Caixas já instalados


Execução da Padaria

Setor de Geladeiras Abastecidas

Salão de Vendas com Gôndolas Instaladas e Abastecidas

Data base: 13/12/2023