



Fundo GAP REALTY I FIP
(fundo imobiliário)

Relatório Anual de 2008

Carta ao investidor

Ao final de 2008, encerramos o segundo ano do Fundo GAP Realty I. Como esperado, encontramos com o capital do fundo totalmente comprometido. Após criteriosa seleção e análise de várias oportunidades que nos foram apresentadas, selecionamos e investimos em quatro empreendimentos. Estes quatro empreendimentos representam um VGV de R\$ 241 milhões, conforme quadro abaixo:

Nome	VGV (R\$ milhões)	Comentário
Olympique (Guará-DF)	R\$ 160,0	lançadas duas das quatro torres, para entrega a partir de Set-11
Giardini Milano e San Giovanni (Fortaleza-CE)	R\$ 33,6	lançadas todas as quatro torres, para entrega a partir de Jul-09
Metropolitan (Águas Claras-DF)	R\$ 25,0	lançado o edifício, para entrega em Out-11
"Maraponga II" (Fortaleza-CE)	R\$ 23,0 (estimado)	em desenvolvimento, lançamento previsto para o 2º semestre de 2009

Em 2008, concentramo-nos em executar os lançamentos dos investimentos realizados em 2007. Apesar da crise financeira que atingiu a economia mundial, e particularmente o setor imobiliário, fomos muito bem sucedidos em vendas. Dos lançamentos que realizamos em 2008, todos tiveram suas metas de vendas acima do planejado. Desta forma, estamos confiantes que a taxa interna de retorno projetada para cada um dos empreendimentos será alcançada. Abaixo abordamos em detalhes o desempenho e expectativas de cada um dos empreendimentos.

Acreditamos que foi correta nossa decisão de focar em empreendimentos voltados para classe média baixa e de concentrarmos nossos investimentos fora do eixo Rio-São Paulo.

Vale ressaltar que todos os investimentos foram realizados dentro da filosofia de que os construtores também têm que participar do risco de incorporação. Assim, a participação do fundo não ultrapassa 70% do capital da SPE.

Com o capital do fundo comprometido, 2009 será um ano focado no lançamento das etapas restantes do Olympique; lançamento do Maraponga II; dedicação de esforços para construção dos empreendimentos já lançados e busca de financiamento à construção para os mesmos.

Conjuntura Setorial

As condições para o consumo doméstico e a compra da casa própria nunca foram tão positivos quanto as observadas até setembro de 2008. A despeito da deterioração no ritmo de crescimento e nas condições financeiras das economias desenvolvidas, a economia brasileira parecia passar quase incólume por esse momento. Após a quebra do banco Lehman Brothers, em setembro, esse quadro mudou drasticamente. Com a diminuição na oferta de linhas de crédito externas, a elevação da aversão a risco, e a divulgação de volumosas perdas por algumas empresas com derivativos cambiais, o mercado de crédito doméstico se retraiu fortemente no último trimestre do ano, afetando empresas e consumidores e aumentando a incerteza em relação à perspectiva econômica.

Assim, o mercado imobiliário se caracterizou por dois momentos bastante distintos ao longo de 2008. De janeiro a agosto, os bancos foram agressivos no financiamento aos clientes e às incorporadoras, empresas aumentavam lançamentos no limite de suas respectivas capacidades, a demanda do mercado doméstico seguia robusta e muitas companhias registraram recorde de vendas no segundo trimestre.

A partir de setembro, no entanto, quando a crise financeira se intensificou, a euforia do mercado deu espaço ao pânico. Se por um lado os bancos restringiam o crédito, por outro, os clientes adiavam suas decisões de compra num movimento natural de retração e aversão a assumir novos compromissos financeiros de longo-prazo. Nesse clima de incerteza extrema, o indicador de velocidade de vendas da cidade de SP, principal mercado brasileiro, apresentou seu pior patamar da série histórica em outubro. As vendas não se recuperaram até o fim do ano e empresas tradicionais chegaram a apresentar 75% de queda de vendas contra igual trimestre de 2007.

A chegada de 2009 veio acompanhada de um aprofundamento dos efeitos econômicos da crise sobre a atividade doméstica, levando a revisões para baixo nas projeções de crescimento para o ano e ao início de um ciclo agressivo de cortes de juros por parte do Banco Central, que deve levar os juros para um patamar próximo de 9% até o fim do ano. O Governo Federal deu sua contribuição e lançou em março um pacote de medidas e projetos para o setor de construção civil, que incluem o corte do IPI sobre material de construção, construção de um milhão de casas populares ao longo dos próximos anos, e condições de financiamento mais expansivas para os consumidores da classe média e da classe baixa.

Assim, uma vez que acreditamos que a economia brasileira deve estar em recuperação ao longo do segundo semestre do ano, refletindo os acima citados impulsos da política monetária e fiscal, e com o estímulo das medidas direcionadas para a construção civil aumentando a confiança dos consumidores e sustentando o setor, acreditamos que o ano deve ser ainda positivo para o setor e nossos empreendimentos.

Atenciosamente,

GAP Asset Management

Empreendimentos

Guará-DF | Olympique Clube Residencial

Empreendimento residencial para venda, localizado no Guará, Distrito Federal.

Ao final de julho de 2008 iniciamos a pré-venda da 1ª torre. Para nossa surpresa, houve uma forte demanda e em duas semanas já estávamos com a 1ª torre praticamente vendida. Lançamos a 2ª torre e a velocidade de vendas continuou forte. No entanto, ao início de setembro de 2008, o Governador do DF baixou decreto suspendendo todos alvarás de construção da Guará. Fomos pegos de surpresa por esta arbitrariedade e suspendemos as vendas. Apenas ao meio de dezembro, após muita negociação, o Governador voltou atrás e reestabeleceu os alvarás de construção da região. As vendas foram retomadas em 16 de dezembro de 2008. Com as desistências ocorridas durante o período do embargo, ao final de 2008 o empreendimento apresentava 180 unidades vendidas das duas primeiras torres, ou seja, 65% das unidades vendidas.

Apesar do contra-tempo inesperado das vendas, acreditamos que a taxa interna de retorno deste empreendimento, no qual o terreno foi objeto de uma permuta, irá exceder as expectativas iniciais de nossas projeções.

Abaixo resumimos dos dados do empreendimento:

Participação do fundo	48%
# blocos	4 blocos (torres) de apartamentos
# andares	2 blocos com 18 pavimentos 2 blocos com 20 pavimentos
# apartamentos	blocos com 8 apartamentos por andar total 552 apartamentos
# unidades	264 apartamentos de 2 quartos com 62 m ² 264 apartamentos de 3 quartos com 87 m ² 8 apartamentos de 3 quartos com 161,50 m ² (sendo 55,23 m ² descoberto) 8 apartamentos de 4 quartos com 171,59 m ² (sendo 63,06 m ² descoberto) 8 coberturas duplex com 134,27 m ² (sendo 60,83 m ² descoberto) 2 subsolos de garagens com total de 701 vagas pilotis com 15 lojas
Área construída	67.689 m ²
VGv	R\$ 160 milhões (incluindo unidades permutadas)



Águas Claras - DF | Metropolitan

As vendas do Metropolitan foram iniciadas em setembro de 2008, quando a crise financeira já estava instaurada. Para nossa surpresa o empreendimento obteve excelente aceitação. Em novembro de 2008, quando inauguramos o stand de vendas e unidade decorada, o empreendimento já apresentava 85% das suas unidades vendidas. Dado o sucesso de vendas, nem mesmo foi necessário um evento de lançamento. No final de 2008, 93% dos apartamentos estavam vendidos, bem como o estacionamento rotativo.

Dado o bom resultado de vendas, estamos seguros que as taxa interna de retorno deste empreendimento será bem acima do valor inicialmente projetado.

O Empreendimento a ser desenvolvido apresenta as seguintes características:

Participação do fundo **48%**

# blocos	1 bloco
# andares	15 pavimentos
# apartamentos	120 apartamentos
# unidades	112 apartamentos de 2 quartos com 50 - 60 m2 8 coberturas de 3 quartos com 86 - 103 m2 215 vagas de garagem pilotis com 9 lojas
Área construída	13.450 m2
VGV	R\$ 22 milhões



Maraponga I (Fortaleza-CE)

Esta SPE envolve dois empreendimentos no mesmo terreno adquirido:

Giardini Milano

O lançamento oficial ocorreu em março de 2008, quando encontrava-se com 40% de suas 252 unidades vendidas. As metas de vendas aprovadas do estudo de viabilidade foram largamente superadas. Apesar da crise mundial, quando sofremos uma grande redução de nossa velocidade de vendas, ao fim de 2008 já estávamos com as três torres praticamente vendidas, conforme detalhado no quadro abaixo.

San Giovanni

O projeto original foi alterado em virtude da demanda encontrada no Giardini Milano. Com a alteração, ganhamos aproximadamente 25% de área de venda. As vendas iniciaram-se em agosto, apresentando o mesmo sucesso de velocidade de vendas que o Giardini Milano. Concluímos o ano de 2008 com 38% das unidades vendidas, conforme detalhado no quadro abaixo:



As vendas acumuladas em ambos empreendimentos encontram-se bem acima do planejado, quando da decisão de investimento. Outro fator importante é o aumento do preço médio do m²: partindo de R\$ 1.350 das venda iniciais, alcançamos R\$ 1.800 no final de 2008, representando um incremento de 33%). Este aumento do preço de venda supera em muito o aumento de custos de construção, que medido pelo INCC foi de aprox. 12% no mesmo período. Acreditamos, assim, que o resultado final deste investimento será bem superior ao originalmente aprovado.

Participação do fundo		70%				
	Entrega	# aptos	Unidades permutadas	Unidades incorporadas	Unidades vendidas	
Torre 1 (San Matteo)	jul/09	84	8	76	72	95%
Torre 2 (San Marco)	jan/10	84	8	76	70	92%
Torre 3 (San Luca)	jan/11	84	10	74	62	84%
				226	204	90%
Torre 4 (San Giovanni)	jan/11	82	10	72	27	38%
				72	27	38%
Total				298	231	78%

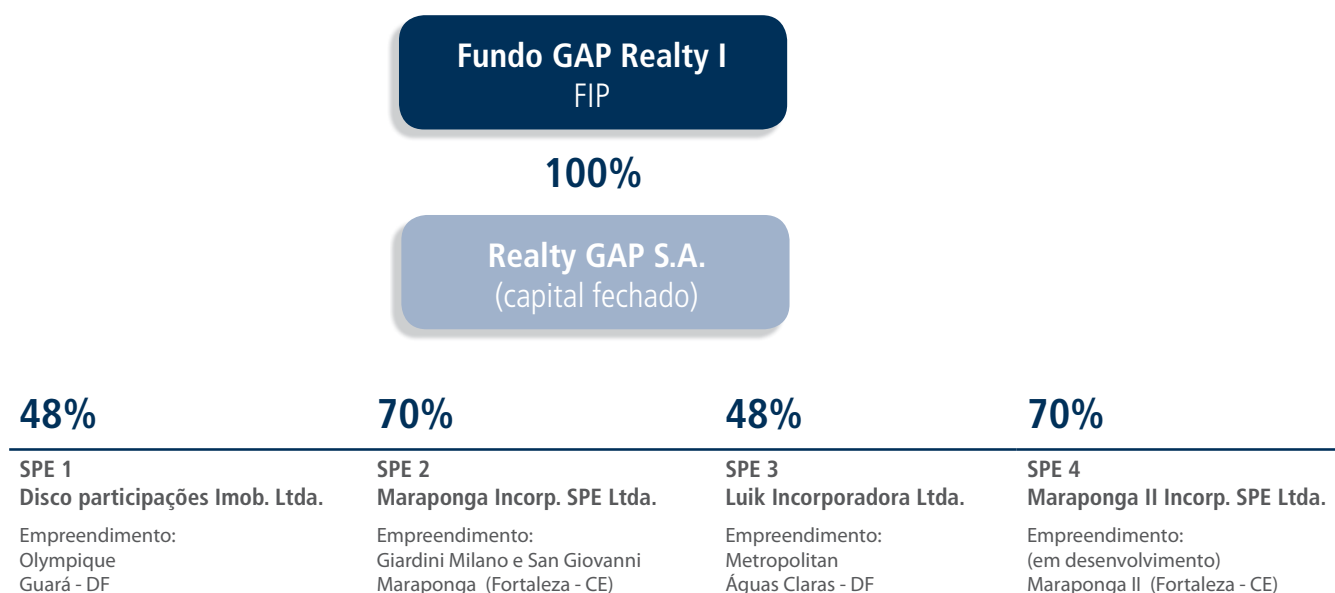
Maraponga II (Fortaleza-CE)

Em 2008 foi criada esta SPE para adquirir um lote de 11.550 m² localizado no bairro da Maraponga em Fortaleza-CE, e tornar-se futura incorporadora do empreendimento a ser desenvolvido. O compromisso de compra firmado estabelece que o imóvel necessita estar livre e desembaraçado para ser escriturado. Acreditamos que até o final de 2009, o imóvel estará em nome da SPE e teremos lançado um novo empreendimento.

Demonstrativos financeiros

Como mencionado anteriormente, os recursos deste fundo estão comprometidos, praticamente em sua totalidade, com os três empreendimentos acima descritos. No entanto, mesmo já tendo assumido o compromisso de investir nos três empreendimentos e ter um quarto empreendimento em desenvolvimento, a maior parte dos recursos captados se encontra no caixa do fundo. Os recursos serão transferidos para os empreendimentos de acordo com a demanda de caixa das construções.

Abaixo resumimos a posição de caixa do fundo e da empresa S/A que o fundo utiliza como veículo de investimento para as diferentes SPEs.



Em 31-Dez -08, o Fundo e a Realty GAP S/A apresentavam as seguintes posições de caixa e patrimonial:

Posição de caixa

Fundo GAP Realty I: R\$ 13.031.903

Realty GAP S/A: R\$ 126.720

Patrimônio Líquido

Fundo GAP Realty I: R\$ 19.031.897

Realty GAP S/A: R\$ 3.826.262

Canais de Comunicação

No intuito de prover a transparência na gestão e administração e manter os cotistas informados, os seguintes canais de comunicação estão disponíveis para consulta, além daqueles previstos no Artigo 15 do Regulamento do Fundo.

Carta ao Investidor

Com a visão geral do mercado imobiliário, empreendimentos analisados, investimentos aprovados, acompanhamento dos investimentos em execução e resumo do desempenho dos ativos líquidos do fundo.

Informe Mensal

Mensalmente a Instituição Administradora, Mellon Serviços Financeiros DTVM, disponibilizará informativo contendo o resultado auferido pelos ativos que compõem a carteira de investimentos do Fundo e a rentabilidade do Fundo no período.

Administrador/Distribuidor

BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S/A (CNPJ: 02.201.501/0001-61)

Av. Presidente Wilson, 231, 11º andar, Rio de Janeiro, RJ, CEP 20030-905

Telefone (21) 3974-4600 – Fax (21) 3974-4501

www.bnymellon.com.br/sf

Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC)

Fale conosco no endereço <http://www.bnymellon.com.br/sf> ou no telefone (21) 3974 – 4600

Ouvidoria: no endereço www.bnymellon.com.br/sf ou no telefone 0800 7253219

Internet

O site da Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br) contém informações e documentos relativos ao Fundo, com destaque para o registro do Prospecto e Regulamento, comunicação de Avisos, Eventos e Fatos Relevantes.

Contatos

Em caso de dúvida ou necessidade de informações específicas a respeito do Fundo GAP Realty I FIP ou sobre a sua gestão, entre em contato com a GAP pelo telefone (21) 2142-1940 ou, se preferir, pelo contato@gapasset.com.br.

GAP Asset Management

Av. das Américas, 500 - Bloco 18 sala 304 - Rio de Janeiro - RJ

Tel: (21) 2142-1940

A Carta ao Investidor é uma publicação com o único propósito de divulgar informações e dar transparência à gestão executada pela GAP Asset Management. Não pode ser considerado como oferta de venda de cotas de fundo de investimento ou de qualquer título ou valor mobiliário e não constitui o prospecto previsto na Instrução CVM nº391 ou no Código de Auto-Regulação da ANBID. Fundos de Investimento em Participações implicam em riscos inerentes à concentração e possível iliquidez dos ativos que integrem a carteira resultante de suas aplicações. Todas as opiniões e estimativas são elaboradas dentro do contexto e conjuntura no momento em que a publicação é editada. Nenhuma informação ou opinião deve ser interpretada ou tem intenção de ser uma oferta de compra ou de venda dos ativos mencionados. As taxas de retorno são estimativas com base nos dados disponíveis no momento e podem não se realizar em função de condições diferentes das inicialmente estimadas.



Prudential