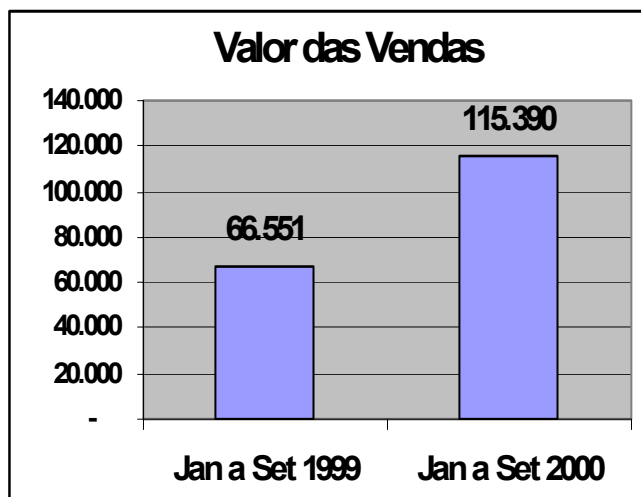
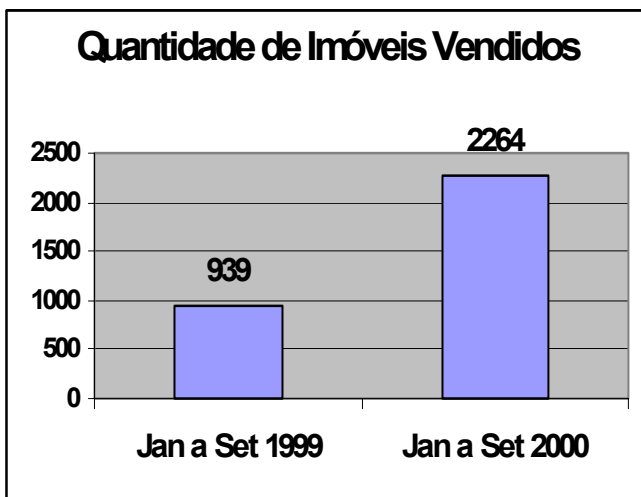


## ROSSI RESIDENCIAL S. A.

### COMENTÁRIOS SOBRE O DESEMPENHO CONSOLIDADO NO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2000

#### VOLUME DE VENDAS:

Confirmando a tendência observada desde o segundo semestre de 1999, a Rossi Residencial vem apresentando significativo crescimento do volume de vendas, conforme demonstrado nos gráficos a seguir:



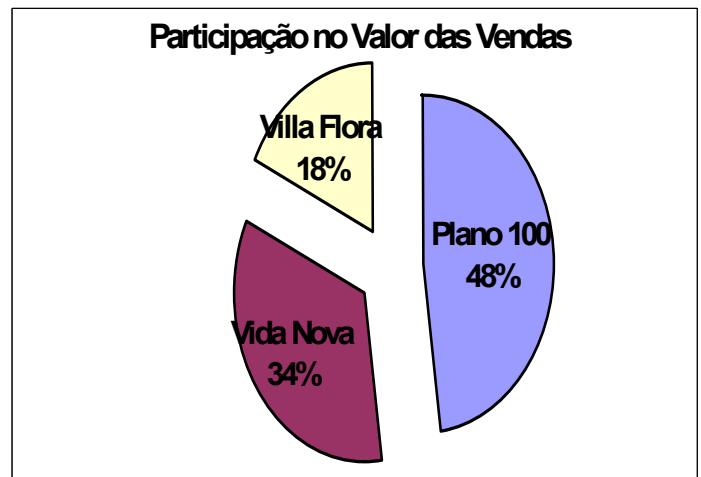
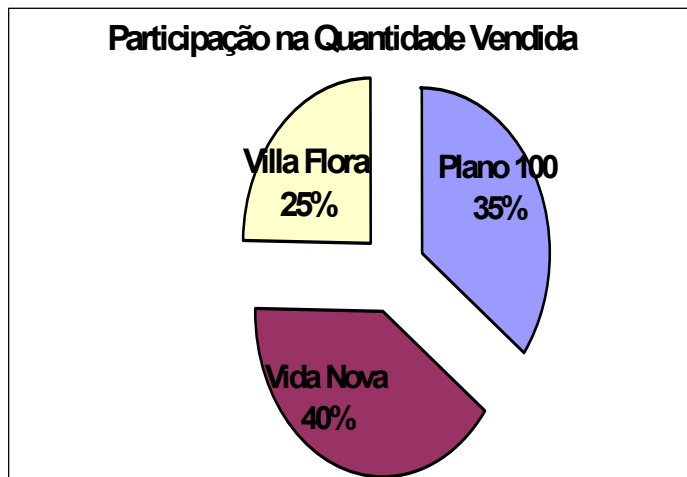
Este desempenho se deve a uma conjugação de fatores, entre eles a política de redirecionamento dos investimentos da Rossi Residencial para empreendimentos voltados às classes sociais de menor poder aquisitivo e a melhoria nas opções de financiamento ao comprador final, através principalmente de recursos da CEF – Caixa Econômica Federal.

O crescimento acima apresentado, de 141% na quantidade e 73% no volume financeiro é um desempenho excepcional se comparado à economia nacional, com crescimento de 4 a 5% ao ano.

Esses números confirmam que a estratégia da empresa em concentrar esforços na oferta de moradias de qualidade para a população de menor renda é eficiente e promissora.

É grande o déficit habitacional nesse segmento de menor renda. Estima-se que existam atualmente 10 milhões de famílias com renda mensal até 10 salários mínimos, sem moradia digna.

Visando atender segmentações específicas de mercado, a Rossi Residencial oferece três produtos diferenciados: Plano 100 ( criado em 1992 ), compreende apartamentos de 55 a 96 m<sup>2</sup> de área útil, com preços entre R\$ 60.000 e R\$ 170.000; Vida Nova ( criado em 1996 ), com apartamentos de 41 a 54 m<sup>2</sup> de área útil, vendidos entre R\$ 28.000 a R\$ 60.000; e Villa Flora (criado em 1999 ). Este último resultou no lançamento, em dezembro passado, da primeira comunidade planejada pela iniciativa privada voltada para o segmento de baixa renda. Localizado no município de Sumaré, região de Campinas – SP, o projeto prevê a construção, até 2004, de aproximadamente três mil e quinhentas unidades residenciais, além de espaços para comércio e prestação de serviços, praças, clube, escola, creche, posto policial, etc. Os imóveis no Villa Flora correspondem a apartamentos e casas, com área útil entre 44 e 115 m<sup>2</sup> e preços de venda entre R\$ 24.900 e R\$ 71.000. Os gráficos a seguir apresentam a participação dessas três linhas de produtos no faturamento da empresa no período de janeiro a setembro de 2000:



### RECEITA DE VENDAS

A receita de vendas, apropriada proporcionalmente à complementação física dos empreendimentos, no período de janeiro a setembro de 2000 totalizou R\$ 158.754 mil, apresentando crescimento de 42% em relação a igual período do ano anterior.

Esse substancial incremento da receita de vendas, além de estar sendo motivado pelo maior volume de imóveis vendidos, deve-se também ao fato de que, visando atender às atuais expectativas do mercado consumidor, a Rossi Residencial tem reduzido de 24 para 12 e em alguns casos até 8 meses os prazos para entrega dos imóveis.

### **LUCRATIVIDADE:**

A margem bruta de lucratividade, que durante os nove meses de 1999 situou-se em 30%, situa-se atualmente em 32%. Esse aumento da margem de lucratividade tem sido proporcionado pela maior eficiência na construção, obtida através da aplicação de novos recursos tecnológicos constantemente desenvolvidos pela empresa, bem como pela redução dos prazos de obras, conforme mencionado no parágrafo anterior, o que reduz os custos com infraestrutura e administração dos canteiros de obras.

### **ALTERNATIVAS DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS:**

Incentivado pela confirmação da tendência de queda do juro básico da economia brasileira, e visando dar impulso a novas modalidades de financiamento do setor imobiliário, reduzindo sua grande dependência do Sistema Financeiro da Habitação e conseqüentemente ampliar o horizonte de mercado da Rossi Residencial S.A. para captação de recursos, o Grupo Rossi associou-se ao Banco Ourinvest para criação da Brazilian Securities Companhia de Securitização.

Com capital dos sócios e recursos de longo prazo aportados pelo I.I.C., subsidiária do Banco Interamericano de Desenvolvimento ( BID ), a Brazilian Securities desenvolverá o mercado securitário de recebíveis imobiliários, atendendo a securitização de recebíveis originados pela Rossi Residencial, viabilizando novas alternativas de financiamento para o crescimento da empresa.