

## Vendas contratadas batem recorde de 842 milhões, 146% superior ao 1T09

### Lançamentos atingem R\$ 722 milhões – Crescimento de 350% (vs. 1T09)

### Lucro Bruto atinge R\$ 118 milhões, com margem Bruta de 26%

São Paulo, 13 de maio de 2010 – A **Rossi Residencial S.A.** (Bovespa: RSID3; OTC: RSRZY), uma das principais incorporadoras do País, anuncia os resultados do 1T10. As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em BRGAAP e foram elaboradas em conformidade com as práticas contábeis advindas da Lei 11.638/07, bem como dos pronunciamentos e orientações do CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis.

A Administração da Companhia, com o objetivo de aprimoramento do conjunto de suas demonstrações contábeis, revisou a aplicação de algumas práticas contábeis utilizadas até 2011. Em função deste processo, foram realizados ajustes retroativos a partir de 1º de janeiro de 2009 nas demonstrações financeiras, sendo importante destacar que tais ajustes não tiveram qualquer efeito no saldo de caixa da Rossi. Além disso, foram emitidos relatórios de auditorias pelo novo auditor independente contratado especialmente para auditar as demonstrações financeiras ajustadas, a BDO RCS Auditores Independentes, em substituição aos relatórios emitidos na época pela Ernst & Young Terco Auditores Independentes.

#### **Destaques Operacionais**

- ✓ Lançamentos totais de R\$ 722 milhões (R\$ 571 milhões parte Rossi), 350% superior ao 1T09
- ✓ VSO de 25% → 5º trimestre consecutivo de crescimento
- ✓ Vendas contratadas totais de R\$ 842 milhões, 146% superior ao 1T09 (R\$ 666 milhões Parte Rossi)

#### **Segmento Econômico**

- ✓ Velocidade de vendas (VSO) recorde de 37,4%
- ✓ VGV lançado (parte Rossi) de R\$ 417 milhões, 358% maior que 1T09, representando 73% do total lançado
- ✓ Vendas de lançamentos (Parte Rossi) no 1T10 chegam a 51% do VGV lançado (parte Rossi)
- ✓ Vendas totais de R\$ 456,7 milhões (R\$ 368,3 milhões parte Rossi)

#### **Destaques Financeiros**

- ✓ Lucro Bruto de R\$ 118 milhões, com margem bruta de 25,6%
- ✓ Lucro líquido atinge R\$ 28 milhões
- ✓ Margem Líquida de 6,2% no 1T10 (aumento de 5,5 p.p vs. 1T09)

## Mensagem do Presidente

No 1T10 tivemos um volume de lançamentos 300% superior ao desempenho registrado no 1T09, com um VGV de R\$ 571 milhões (parte Rossi), 22 empreendimentos e 5.012 unidades lançadas. Do total dos lançamentos, 18 empreendimentos, totalizando 4.550 unidades e R\$ 417 milhões (Parte Rossi), referem-se ao Segmento Econômico, mantendo nossa estratégia de aumento do volume neste segmento.

Estamos presentes em 73 cidades, localizadas em 14 estados do país, além do Distrito Federal, e nossa variada linha de produtos permite que as obras que temos em andamento estejam adequadas às particularidades de cada uma das regiões.

Como parte de nossa nova estrutura, dividimos o Brasil em 30 células (cada região de atuação possui uma gerência). Com essa nova estrutura, e dentro do nosso plano de crescimento, vamos atuar em pelo menos 120 cidades no Brasil inteiro.

Nossas vendas contratadas também tiveram um forte desempenho, mesmo com os primeiros meses do ano sendo normalmente mais fracos devido às férias e carnaval, alcançando o total de R\$ 666 milhões (parte Rossi), um crescimento de 136% superior ao mesmo período do ano anterior. As vendas contratadas dos lançamentos (parte Rossi) do trimestre atingiram R\$ 259 milhões, ou seja, 45% do VGV total lançado. Dessa forma, continuamos a melhorar o desempenho do indicador Vendas Sobre Oferta (VSO), que apresentou crescimento pelo quinto trimestre consecutivo, atingindo 25% no 1T10.

No desempenho financeiro, o lucro líquido atingiu R\$ 28 milhões, com margem líquida de 6,2%. A margem bruta foi de 25,6%, aumento de 3.3 p.p, se comparado ao mesmo período do ano anterior.

No Segmento Econômico continuamos investindo em produtos padronizados em larga escala, com o objetivo de reduzir nosso ciclo operacional e nossos custos. Além disso, padronizamos nossa estrutura de marketing e estande de vendas em todo o Brasil.

Em abril, o governo federal anunciou a segunda fase do programa Minha Casa Minha Vida, com um investimento total de R\$ 72 bilhões e meta de entregar mais dois milhões de unidades em quatro anos, dando continuidade a redução do déficit habitacional do País.

Com a demanda aquecida pelo cenário econômico favorável e o programa governamental, a Caixa Econômica Federal já liberou R\$ 21 bilhões em financiamento imobiliário somente nos quatro primeiros meses do ano, um volume 124% superior ao registrado no mesmo período de 2009. Para 2010, a Caixa Econômica Federal espera registrar a maior contratação de sua história, com R\$ 60 bilhões.

Heitor Cantergiani

## Eventos Recentes

### Debêntures

Foi aprovada, em Assembléia Geral Extraordinária de 05 de maio de 2010, a emissão de debêntures simples não conversíveis em ações, com garantia real da Companhia, no montante total de até R\$ 500 milhões e valor nominal unitário de R\$ 10 mil, ao custo de TR + cupom inicial de 8,75% a.a. com vencimento no dia 1º de maio de 2015. Os recursos captados serão utilizados no financiamento da produção de unidades residenciais.

### Rossi Vendas / Lojas Rossi Ideal

A Rossi Vendas vendeu o total de R\$ 248 milhões no 1T10, representando 29,4% das vendas contratadas totais. Presente em São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Campinas, Fortaleza, Brasília, Espírito Santo, Campo Grande e Goiânia a Rossi Vendas continua expandindo geograficamente suas atividades em 2010. Estamos prevendo a abertura de novos escritórios regionais em Curitiba, Belo Horizonte e Manaus em Junho/2010. As Lojas Rossi Ideal tem uma média de 9.000 visitas por trimestre, média de 100 visitas por dia.

### Fotos do 1º feirão Minha Casa Minha Vida em Uberlândia/MG:



### Fotos Lojas Rossi Vendas/Rossi Ideal:



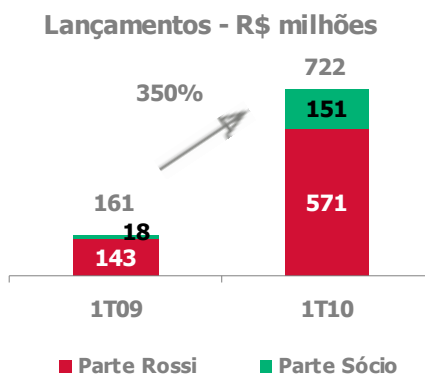
## LANÇAMENTOS

- ✓ Lançamentos totais de R\$ 722 milhões, 350% superior ao 1T09
- ✓ Lançamentos Parte Rossi atingem R\$ 571 milhões, 299% superior ao 1T09

### Segmento Econômico

- ✓ VGV Lançado no Segmento Econômico representa 73% dos lançamentos (parte Rossi)
- ✓ Vendas contratadas de lançamentos (parte Rossi) R\$ 211 milhões, 51% sobre o VGV Lançado (Parte Rossi)

Lançamos 22 empreendimentos no trimestre que representam vendas potenciais (VGV) no valor de R\$ 722 milhões (vs R\$ 161 milhões no 1T09), dos quais R\$ 571 milhões (79%) correspondem à parte Rossi.



Detalhamos a seguir os números de lançamentos por segmento de renda e por Estado a fim de ressaltar a estratégia de distribuição geográfica e diversificação de produto por segmento de renda.

Tabela 1 - Lançamentos por Segmento de Renda

Lançamentos no 1T10 (R\$ milhões)	Unidades	VGV Total	VGV Rossi
<b>Imóveis residenciais</b>			
Segmento Econômico*	4.550	519	417
Convencional	282	167	118
Imóveis Comerciais	180	36	36
<b>Total</b>	<b>5.012</b>	<b>722</b>	<b>571</b>

\*Segmento Econômico: Padronizados - Villa Flora, Rossi Praças Residenciais ou Rossi Ideal e imóveis até R\$ 160 mil.

O gráfico abaixo demonstra os lançamentos por Segmento de renda no 1T10:

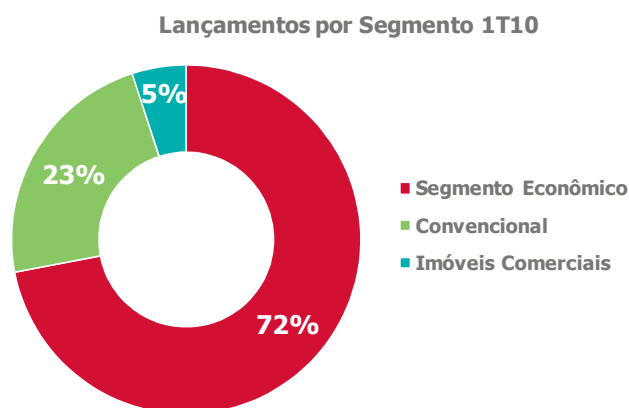
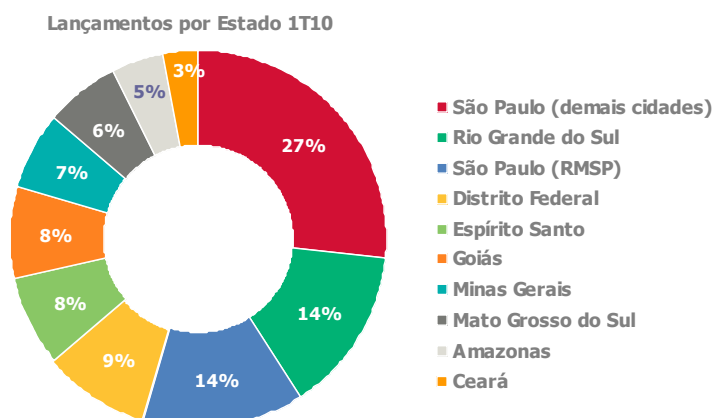


Tabela 2 - Lançamentos por Estado

Lançamentos no 1T10 (R\$ milhões)	Unidades	VGV Total	VGV Rossi
Amazonas	336	33	15
Ceará	240	22	14
Distrito Federal	24	67	34
Espírito Santo	590	56	56
Goiás	324	55	28
Mato Grosso do Sul	500	46	46
Minas Gerais	544	48	44
Rio Grande do Sul	584	104	100
São Paulo (demais cidades)	1.256	192	163
São Paulo (RMSP)	614	99	71
<b>Total</b>	<b>5.012</b>	<b>722</b>	<b>571</b>

\*RMSP – Região Metropolitana de São Paulo

O gráfico abaixo demonstra os lançamentos por Estado no 1T10:



## Alguns lançamentos de sucesso no 1T10:



Rossi Passeio Residencial  
Porto Alegre RS

384 unidades (97% vendido)  
VGV % Rossi: R\$ 86 milhões  
Lançamento Mar/10



Rossi Ideal Laranjeiras  
Hortolândia SP

176 unidades (88% vendido)  
VGV % Rossi: R\$ 10 milhões  
Lançamento : Mar/10



Rossi Ipiranga One  
São Paulo - SP

180 unidades (100% vendido)  
VGV % Rossi: R\$ 36 milhões  
Lançamento : Mar/10



Rossi Ideal Cores de Mogi  
Mogi das Cruzes - SP

320 unidades (72% Vendido)  
VGV % Rossi: R\$ 19 milhões  
Lançamento : Jan/10



Rossi Ideal Vila das Acácias  
Uberlândia MG

240 unidades (90% Vendido)  
VGV % Rossi: R\$ 16 milhões  
Lançamento : Mar/10



Rossi Ideal Pitangueiras  
Hortolândia SP

176 unidades (84% vendido)  
VGV % Rossi: R\$ 10 milhões  
Lançamento : Mar/10

## VENDAS CONTRATADAS

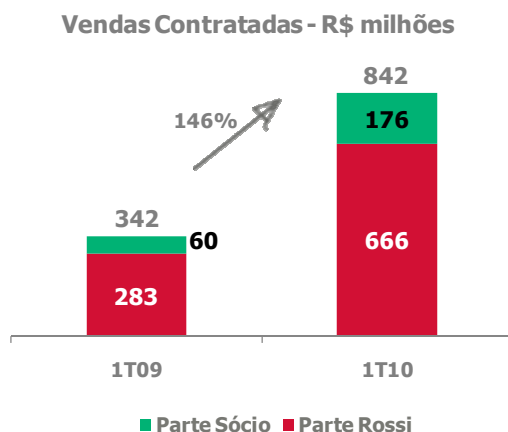
- ✓ *Vendas contratadas totais atingem R\$ 842 milhões, 146% superior ao 1T09*
- ✓ *Vendas contratadas parte Rossi atingem R\$ 666 milhões, 136% maior que 1T09*
- ✓ *VSO de 25%- 5º trimestre de crescimento*

### **Segmento Econômico**

- ✓ *Vendas contratadas (parte Rossi) atingem 368 milhões, aumento de 186% vs. vendas 1T09*
- ✓ *Vendas contratadas (Parte Rossi) no Segmento Econômico representam 55% das vendas totais*

As vendas contratadas atingiram R\$ 842 milhões no 1T10 (R\$ 666 milhões parte Rossi), representando um crescimento significativo de 146% em relação ao 1T09. Atingimos uma velocidade de vendas (VSO) de 25%, 5º trimestre consecutivo de crescimento, e 45% do VGV (parte Rossi) lançado no trimestre já foi vendido.

O gráfico abaixo demonstra as vendas contratadas no 1T10 em relação ao 1T09:



Abaixo detalhamos os números de vendas por segmento de renda e por Estado:

Tabela 3 – Vendas Contratadas por Segmento de Renda

Vendas Contratadas no 1T10 (R\$ milhões)	Unidades	VGV Total	VGV % Rossi
<b>Imóveis residenciais</b>			
Segmento Econômico*	3.582	457	368
Até R\$ 200 mil	87	18	11
De R\$ 200 mil a R\$ 350 mil	464	112	82
De R\$ 350 mil a R\$ 500 mil	160	76	68
Acima De R\$ 500 mil	183	129	86
Comercial	257	51	50
<b>Total</b>	<b>4.733</b>	<b>842</b>	<b>666</b>

\*Segmento Econômico: Padronizados - Villa Flora, Rossi Praças Residenciais ou Rossi Ideal e imóveis até R\$ 160 mil.

**O gráfico abaixo demonstra as vendas por Segmento de Renda no 1T10:**

Vendas por Segmento de Renda 1T10

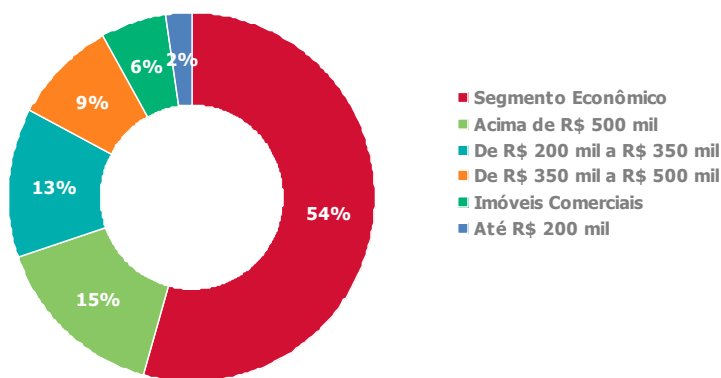
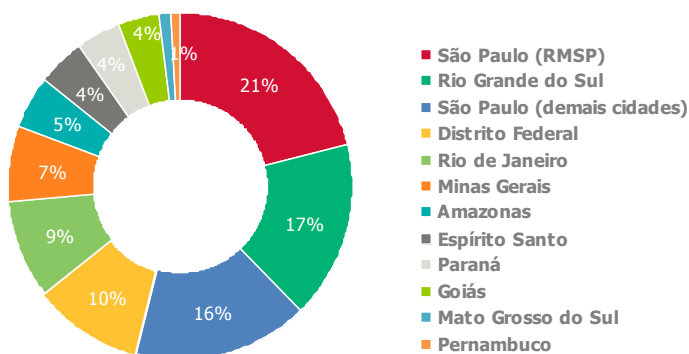


Tabela 4 – Vendas Contratadas por Estado

Vendas Contratadas no 1T10 (R\$ milhões)	Unidades	VGv Total	VGv % Rossi
Amazonas	304	42	17
Ceará	38	5	4
Distrito Federal	334	86	54
Espírito Santo	423	37	37
Goiás	206	32	16
Mato Grosso do Sul	117	10	10
Minas Gerais	469	59	56
Paraná	142	34	30
Pernambuco	25	7	4
Rio de Janeiro	384	77	50
Rio Grande do Sul	759	139	136
São Paulo (demais cidades)	856	136	105
São Paulo (RMSP)	676	177	146
<b>Total</b>	<b>4.733</b>	<b>842</b>	<b>666</b>

**O gráfico abaixo demonstra as vendas por Estado no 1T10:**

Vendas por Estado 1T10

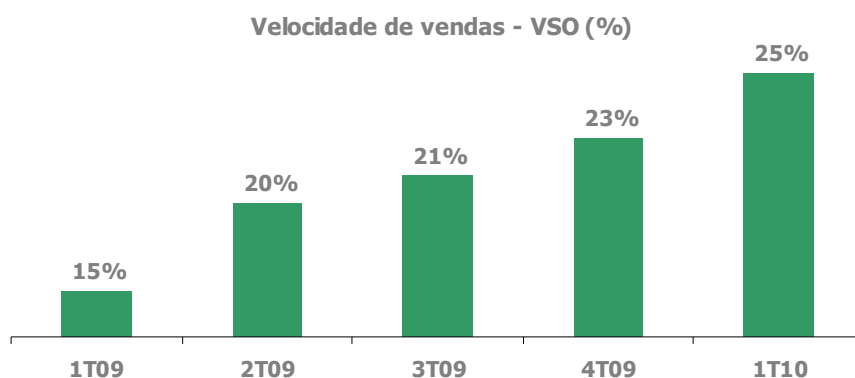




## Velocidade de Vendas (VSO)

Apresentamos um excelente desempenho no indicador de velocidade de vendas (VSO), registrando sólido crescimento nos últimos trimestres. Fechamos o 1T10 com VSO de 25%. No gráfico a seguir podemos acompanhar a evolução dos últimos 5 trimestres:

### ✓ 5º Trimestre consecutivo de crescimento



Abaixo segue detalhamento do cálculo da velocidade de vendas (VSO) por trimestre:

Tabela 5 - VSO - R\$ milhões

Velocidade de Vendas (VSO)	1T09	2T09	3T09	4T09	1T10
Estoque Inicial	1.770	1.630	1.603	1.959	2.101
Lançamentos	143	377	873	763	571
<i>Estoque Inicial + Lançamentos</i>	1.913	2.007	2.476	2.722	2.672
Vendas do período	283	404	517	621	666
<b>VSO do período</b>	<b>15%</b>	<b>20%</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>25%</b>
<b>Estoque final do período</b>	<b>1.630</b>	<b>1.603</b>	<b>1.959</b>	<b>2.101</b>	<b>2.006</b>

## Obras em andamento e concluídas

No 1T10 a empresa entregou 7 projetos, com VGV lançado total de R\$ 443 milhões, e 1.551 unidades.

Tabela 6 - obras em andamento

Em construção	Dez/09	Mar/10
Canteiros de obras	132	137
Empreendimentos em construção	170	185
Unidades em construção	34.762	38.223
m2 de área total em construção	3.173.074	3.243.709
Concluídas	Dez/09	Mar/10
Unidades Entregues	32.534	34.085
m2 de área total entregue	3.284.774	3.501.387

## ESTOQUES DE TERRENOS

- ✓ **Estoque total R\$ 23,8 bilhões de VGV total – aumento de 4% vs 4T09**
- ✓ **76% comprado através de permutas**

### Segmento Econômico

- ✓ **VGV total destinado a projetos de Segmento Econômico atinge R\$ 10,7 milhões**

Em 31 de março de 2010 tínhamos 148 terrenos em carteira para futuros empreendimentos, equivalente a um VGV potencial de R\$ 23,8 bilhões, cuja parte Rossi corresponde a R\$ 16,0 bilhões (67%). Nosso banco de terrenos é constituído por terrenos de altíssima qualidade respeitando a estratégia de ampla distribuição geográfica e diversificação por segmento de renda.

Apenas 24% do nosso landbank foi adquirido em dinheiro, o restante em permuta (sendo que 29% em permuta física e 47% em permuta financeira).

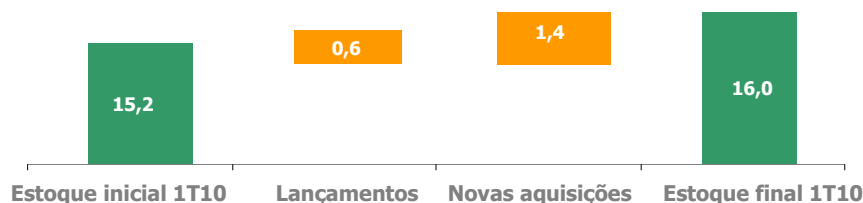
Classificamos no segmento econômico as unidades que tenham valor de venda de até R\$ 160 mil ou projetos padronizados (Villa Flora, Rossi Praças Residenciais e Rossi Ideal).

Tabela 7 - Banco de terrenos - R\$ milhões

Banco de terrenos R\$ milhões	Seg. Econ.	Até R\$ 200 mil	R\$ 200 mil a R\$ 350 mil	R\$ 350 mil a R\$ 500 mil	Acima de R\$ 500 mil	Comercial	Lot.	Total
Amazonas	189	59	214	66		118		646
Bahia	94		879		479			1.452
Ceará	219		174	104				498
Distrito Federal	973	25	69			567		1.633
Espírito Santo	694					105		799
Goiás	925							925
Mato Grosso do Sul	45							45
Minas Gerais	2.253			171				2.424
Pernambuco	92							92
Rio de Janeiro	979	359	124	906	88	26		2.483
Rio Grande do Norte	205	82				82		286
Rio Grande do Sul	1.739		988		479			3.206
São Paulo (Demais cidades)	1.884	135	2.343	1.762	862	231	798	8.015
São Paulo (RMSP)	366		163	404	322			1.255
<b>Total</b>	<b>10.659</b>	<b>577</b>	<b>4.953</b>	<b>3.413</b>	<b>2.230</b>	<b>1.129</b>	<b>798</b>	<b>23.760</b>
Distribuição	45%	2%	21%	14%	9%	5%	3%	100%

**Faixa SFH = 83%**

## Gráfico de evolução estoque de terrenos – Parte Rossi ( R\$ Bilhões)



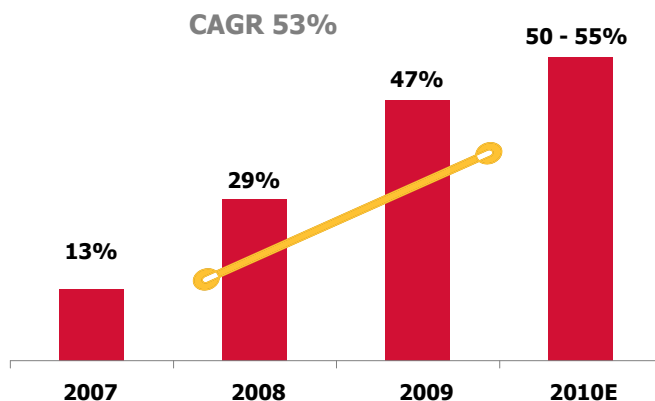
## Segmento Econômico

No 1T10 lançamos 18 empreendimentos com 4.550 unidades que totalizam um VGV de R\$ 519 milhões (R\$ 417 milhões parte Rossi).

De acordo com nossa estratégia de diversificação, nossa meta de participação no segmento Econômico para os anos de 2010 é de 50 a 55%.

Nossa velocidade de vendas (VSO) atingiu 37,4% no trimestre.

### ✓ Evolução da participação do Segmento Econômico no VGV lançado (Parte Rossi):



## Tecnologia de Construção

- ✓ Agilidade na execução da estrutura do prédio, e no acabamento final, possibilitando ganhos de escala, otimização de esforços e redução de custos.
- ✓ Em 2008, a área de engenharia trabalhou intensamente no desenvolvimento de técnicas construtivas no segmento econômico de forma a reduzir o ciclo de construção e preservar os padrões de qualidade Rossi, aumentando a competitividade dos empreendimentos.
- ✓ Sistema de Edifícios pré fabricados, com a fábrica em Canoas e Porto Alegre/RS e Campinas/SP.

A Rossi possui know how em diversas tecnologias de construção e pode aplicá-las de acordo com as características de cada projeto de modo a maximizar o retorno para o acionista.

## Método construtivo - Pré moldados:

- ✓ Utilizado na construção de empreendimentos em larga escala



- ✓ Fábricas de pré moldados ( Canoas – RS )



## Método Construtivo - Alvenaria convencional:



## DESEMPENHO FINANCEIRO

- ✓ **Lucro Bruto atinge R\$ 118 milhões, com margem bruta de 25,6%**
- ✓ **Lucro líquido de R\$ 28 milhões, margem líquida de 6,2%**

### Receita Líquida

A receita líquida atingiu R\$ 461 milhões, e atingiu um crescimento de 69,5%, apesar do período chuvoso que atrapalhou o andamento de algumas obras no período.

Em conformidade com as práticas de mercado, a variação monetária de IGPM e INCC e juros pré-fixados incidentes sobre o saldo a receber de clientes é apropriada como receita de venda de imóvel. Essa linha apresentou um aumento em relação ao 1T09, devido a maior variação dos índices INCC e IGPM – indexadores do saldo a receber de clientes.

### Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços apresentou um aumento de 61%, passando de R\$ 211 milhões no 1T09 para R\$ 343 milhões no 1T10.

Os encargos financeiros decorrentes de financiamento a produção e dívidas corporativas, cujos recursos foram utilizados na produção, seja na aquisição dos terrenos ou nas construções dos empreendimentos, são capitalizados aos estoques de imóveis e apropriados ao resultado proporcionalmente as unidades vendidas.

### Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas administrativas totalizaram R\$ 36 milhões, representando um crescimento nominal de 40% quando comparado aos R\$ 25 milhões do 1T09. Relativamente à receita líquida houve uma redução de 1,6 p.p, passando de 9,3% no 1T09 para 7,7% nesse trimestre. Continuamos, gradativamente, reforçando nossas equipes para suportar o crescimento das nossas metas de lançamentos e vendas em 2010 e 2011, sem prejuízo de nossas margens, dado o esperado crescimento da receita apropriada.

As despesas comerciais apresentaram uma redução maior, de 1,9 p.p. passando de 10,3% no 1T09 para 8,4% da receita líquida no 1T10.

Conforme demonstrado a seguir, as despesas operacionais também apresentaram queda, relativamente às vendas contratadas e aos lançamentos.

Tabela 8 - Despesas operacionais - R\$ milhões

R\$ milhões	1T10	1T09	Var.(%)
Administrativas	36	25	40%
Comerciais	39	28	38%
Administrativas/Receita Líquida	7,7%	9,3%	-1,6 p.p.
Comerciais/Receita Líquida	8,4%	10,3%	-1,9 p.p.
Administrativas/Vendas Contratadas (% Rossi)	5,2%	2,8%	2,4 p.p.
Comerciais/Vendas Contratadas (% Rossi)	5,7%	3,1%	2,5 p.p.
Administrativas/Lançamentos (% Rossi)	6,6%	1,9%	4,7 p.p.
Comerciais/Lançamentos (% Rossi)	7,2%	2,1%	5,0 p.p.

## Lucro Líquido

O lucro líquido atingiu R\$ 28,5 milhões no 1T10, vs. R\$ 1,9 registrado no 1T09. A margem líquida nesse trimestre atingiu 6,2%, apresentando um crescimento de 5,5 p.p em relação ao mesmo período do ano anterior.

## Balanco Patrimonial

### Disponibilidades

Representado pelo saldo das contas de caixa, bancos, aplicações financeiras e títulos e valores mobiliários. O saldo no trimestre foi de R\$ 880,8 milhões.

### Recebíveis

O saldo de contas a receber de clientes atingiu R\$ 1,8 bilhões no 1T10.

Ressaltamos que fazemos rigorosa análise de crédito dos clientes antes da venda, com isso estamos continuamente repassando para os bancos carteiras saudáveis de crédito.

Na tabela a seguir relacionamos os recebíveis de incorporação de curto prazo e de longo prazo e os recebíveis a serem apropriados ao resultado pelo PoC.

### Estoques

Em 31 de março de 2010, o total de imóveis a comercializar a valor de mercado totalizou R\$ 2,0 bilhão (parte Rossi). Na tabela abaixo colocamos a distribuição do estoque a valor de mercado por segmento de renda e por prazo até a entrega da obra.

Segmento renda	Prazo entrega da obra					Total geral
	Pronto	Até 6 meses	De 7 a 12 meses	De 13 a 24 meses	Acima de 25 meses	
Segmento Econômico	9,8	37,6	124,6	415,5	104,5	691,9
Até R\$ 200 mil		12,1	6,3	32,5		51,4
De R\$ 200,1 mil a R\$ 350,0 mil	24,2	53,4	72,1	127,8	23,6	301,0
De R\$ 350,1 mil a R\$ 500,0 mil	1,8	35,3	18,6	87,1	57,1	199,8
Acima De R\$ 500,1 mil	2,4	63,7	12,5	86,0	419,2	583,8
Comercial	1,1	5,7	0	69,7	101,6	178,1
<b>Total geral</b>	<b>39,5</b>	<b>207,9</b>	<b>234,1</b>	<b>818,6</b>	<b>705,9</b>	<b>2.006,0</b>
<b>%</b>	<b>2%</b>	<b>10%</b>	<b>12%</b>	<b>41%</b>	<b>35%</b>	<b>100%</b>

A seguir apresentamos nosso estoque de imóveis a comercializar e terrenos para futuras incorporações.

Tabela 12 - Estoques - R\$ milhões

Imóveis a Comercializar	1T10	4T09
<b>Circulante:</b>		
Imóveis Concluídos	51	16
Imóveis em Construção	402	371
Terrenos para futuras incorporações	385	457
<b>Total</b>	<b>837</b>	<b>844</b>
<b>Não Circulante:</b>		
Terrenos para futuras incorporações	247	195
<b>Total</b>	<b>1.084</b>	<b>1.038</b>

## Sobre a Rossi

Completando 30 anos em 2010, com presença em 73 cidades do País, a Rossi é uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil. A empresa atua em diversos segmentos do mercado imobiliário e tem no seu portfólio inúmeros sucessos de vendas de imóveis residenciais e comerciais, nos mais variados perfis de renda. A Rossi integra o Novo Mercado da Bovespa e é negociada com o código RSID3 e OTC: RSRZY.

Para mais informações, acesse o site [www.rossiresidencial.com.br/ri](http://www.rossiresidencial.com.br/ri)

## Principais Indicadores Operacionais

Tabela 1 - Principais indicadores

Lançamentos (R\$ milhões)	Todos os segmentos			Segmento Econômico		
	1T10	1T09	Var.	1T10	1T09	Var.
Empreendimentos lançados	22	9	144%	18	7	157%
Área útil lançada (000 m <sup>2</sup> )	287	73	294%	247	55	349%
Unidades lançadas	5.012	1.048	378%	4.550	872	422%
VGv dos lançamentos - 100%	722	161	350%	519	109	378%
VGv dos lançamentos - % Rossi	571	143	299%	417	91	358%
Preço médio dos lançamentos por m <sup>2</sup> (R\$)	2.515	2.202	14%	2.104	1.975	6%
Vendas (R\$ milhões)	1T10	1T09	Var.	1T10	1T09	Var.
Unidades vendidas	4.733	1.862	154%	3.582	1.127	218%
Vendas contratadas - 100%	842	342	146%	457	152	201%
Vendas contratadas - % Rossi	666	283	136%	368	129	186%
Área útil vendida (000 m <sup>2</sup> )	303	142	113%	205	79	160%
Vendas contratadas de Lançamentos - 100%	294	77	283%	240	60	301%
Vendas contratadas de Lançamentos - % Rossi	259	69	278%	211	52	306%
Vendas de Lançamentos (unidades)	2.133	530	302%	1.935	464	317%
VSO (venda sobre oferta)	25%	23%	2,1p.p			
Banco de Terrenos (R\$ bilhões)	1T10	4T09	Var.			
VGv Potencial - 100%	24	23	4%			
VGv Potencial - % Rossi	16	15	7%			
Número de Terrenos	148	142	4%			
% Permuta	76%	76%	0,0 p.p.			
Estoques (R\$ milhões)	1T10	4T09	Var.			
Estoque a Valor de Mercado	2.006	2.101	-5%			



## Demonstração do Resultado - R\$ mil

	1T10	1T09	Var.
<b>Receita Operacional Bruta</b>			
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>460.706</b>	<b>271.726</b>	<b>69,5%</b>
<b>Custo dos Imóveis e Serviços</b>	<b>(342.995)</b>	<b>(211.330)</b>	<b>62,3%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>117.711</b>	<b>60.396</b>	<b>94,9%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>25,6%</b>	<b>22,2%</b>	<b>3,3 p.p.</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(82.113)</b>	<b>(59.941)</b>	<b>37,0%</b>
Administrativas	(35.625)	(25.358)	40,5%
Participação nos resultados	(952)	(1.017)	-6,4%
Comerciais	(38.643)	(28.001)	38,0%
Depreciação e Amortização	(4.933)	(5.017)	-1,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1.960)	(548)	257,7%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro</b>	<b>35.598</b>	<b>455</b>	<b>7723,7%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>9.169</b>	<b>3.319</b>	<b>176,3%</b>
Receita Financeira	18.712	7.343	154,8%
Despesas Financeira	(9.543)	(4.024)	137,2%
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional</b>	<b>44.767</b>	<b>3.774</b>	<b>1086,2%</b>
<b>Margem Operacional</b>	<b>9,7%</b>	<b>1,4%</b>	<b>8,3 p.p.</b>
Provisão para IR e Contribuição Social	(3.930)	(2.604)	50,9%
IR e Contribuição Social diferido	(12.379)	670	-1947,6%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício</b>	<b>28.458</b>	<b>1.840</b>	<b>1446,6%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>6,2%</b>	<b>0,7%</b>	<b>5,5 p.p.</b>

## Balanco Patrimonial - R\$ mil

ATIVO	1T10	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1T10
<b>CIRCULANTE</b>		<b>CIRCULANTE</b>	
Caixa e equivalentes	861.037	Financiamentos para construção - crédito imobiliário	422.098
Títulos mantidos para negociação	19.713	Empréstimo para Capital de Giro	80.328
Contas a receber de clientes	1.439.130	Debêntures	25.601
Imóveis a comercializar	886.927	Fornecedores	58.234
Outros créditos	187.134	Contas a pagar por aquisição de terrenos	248.427
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>3.393.941</b>	Salários e encargos sociais	10.513
<b>NÃO CIRCULANTE</b>		Impostos e contribuições a recolher	13.402
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>		Dividendos a pagar	51.800
Aplicações Financeiras	1.131	Participação dos administradores e empregados a pagar	22.604
Contas a receber de clientes	352.567	Adiantamento de clientes	234.229
Depósitos Judiciais	47.948	Impostos e contribuições diferidos	111.286
Imóveis a comercializar	247.229	Passivo a descoberto e outras contas a pagar	17.412
IR e contrib. social diferidos	38.292	<b>Total do Circulante</b>	<b>1.295.934</b>
<b>Total do Realizável a Longo Prazo</b>	<b>687.167</b>	<b>NÃO CIRCULANTE</b>	
Imobilizado	26.898	Financiamentos para construção - crédito imobiliário	308.909
Intangível	5.352	Empréstimo para Capital de Giro	150.429
<b>Total do não circulante</b>	<b>719.417</b>	Debêntures	309.600
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>4.113.358</b>	Contas a pagar por aquisição de terrenos	77.626
		Impostos e contribuições a recolher	24.275
		Provisões	15.197
		Provisões para garantias de obras	4.103
		Impostos e contribuições diferidos	27.264
		<b>Total do não circulante</b>	<b>917.403</b>
		<b>PATRIMONIO LIQUIDO</b>	
		Capital social	1.523.242
		Ações em tesouraria	(24.274)
		Reservas de capital	501.654
		Reservas legal	-
		Reservas de retenção de lucros	-
		Lucros / Prejuízos acumulados	(100.601)
		<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>1.900.021</b>
		<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>4.113.358</b>

## Glossário

**Cash Burn** - Medido pela variação da dívida líquida, menos os aumentos de capital e dividendo pagos.

**EBITDA** – Lucro Líquido antes do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, das despesas de depreciação e amortização e dos encargos financeiros alocados nos custos dos imóveis vendidos.

O EBITDA não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA não possui significado padronizado e a definição da Rossi de EBITDA pode não ser comparável àquela utilizada por outras companhias.

**EBITDA ajustado** – Apurado a partir do Lucro líquido antes do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, das despesas de depreciação e amortização, dos encargos financeiros alocados nos custos dos imóveis vendidos, dos gastos com emissão de ações, das despesas com plano de opções e outras despesas não operacionais.

O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA Ajustado não possui significado padronizado e a definição da Rossi de EBITDA Ajustado pode não ser comparável àquela utilizada por outras cias.

**IGP-M** - Índice Geral de Preços - Mercado, divulgado pela Fundação Getúlio Vargas.

**INCC** – Índice Nacional de Custo da Construção, medido pela FGV.

**Land Bank** – Banco de Terrenos para futuros empreendimentos, adquiridos em dinheiro ou por meio de permutas.

**Margem de Resultados a Apropriar** – Equivalente a "Resultados a Apropriar" dividido pelas "Receitas a Apropriar" a serem reconhecidas em períodos futuros.

**Método PoC** – De acordo com o BR GAAP, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido ("PoC"), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

**Permuta** – Sistema de compra de terreno pelo qual o dono do terreno recebe em troca um determinado número de unidades ou percentual da receita do empreendimento a ser construído no mesmo. Adquirindo terreno por meio de permutas, objetivamos a redução da necessidade de recursos financeiros e o conseqüente aumento do retorno.

**Receitas de Vendas a Apropriar** – As receitas a apropriar correspondem às vendas contratadas cuja receita é apropriada em períodos futuros, em função do andamento da obra e não no momento da assinatura dos contratos. Desta forma, o saldo de Receitas a Apropriar corresponde às receitas a serem reconhecidos em períodos futuros relativas a vendas passadas.

**Recursos do SFH** – Recursos do SFH são originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) dos depósitos de caderneta de poupança. Os bancos comerciais são obrigados a investir 65% desses depósitos no setor imobiliário, para a aquisição de imóvel por pessoa física ou para os incorporadores a taxas menores que o mercado comum de Vendas

**Resolução CFC nº963/03 e Método POC (Percentage of Completion)** – A receita, bem como os custos e despesas relativos à atividade de incorporação, são apropriados ao resultado ao longo do período de construção do empreendimento imobiliário, à medida da evolução do custo incorrido, de acordo com a Resolução CFC N.º 963/03.

**Resultados de Vendas a Apropriar** – Em função do reconhecimento de receitas e custos em função do andamento de obra (Método PoC) e não no momento da assinatura dos contratos, reconhecemos receitas e despesas de incorporação de contratos assinados em períodos futuros. Desta forma, o saldo de Resultados a Apropriar corresponde às receitas menos custos a serem reconhecidos em períodos futuros relativos a vendas passadas.

**Segmento Econômico - Padronizados** - Villa Flora, Rossi Praças Residenciais ou Rossi Ideal e imóveis até R\$ 160 mil.

**ROE** - Retorno sobre o Patrimônio (Return On Equity), um indicador financeiro percentual que se refere à capacidade de uma empresa em agregar valor a ela mesma utilizando os seus próprios recursos

**Venda Contratada** – É cada contrato resultante de vendas de unidades durante certo período de tempo, incluindo unidades em lançamento e unidades em estoque. As vendas contratadas serão reconhecidas como receitas de acordo com andamento da obra (método PoC). Não existe uma definição de "vendas contratadas" dentro do BR GAAP.

**VG** – Valor Geral de Vendas.

**VG Lançado** – Valor Geral de Vendas correspondente ao valor total a ser potencialmente obtido pela companhia proveniente da venda de todas as unidades lançadas de determinado empreendimento imobiliário a um certo preço.

**VG Rossi** – Valor Geral de Vendas obtido ou a ser obtido pela Rossi na venda de todas as unidades de um determinado empreendimento imobiliário, a um certo preço pré-determinado no lançamento, proporcionalmente à nossa participação no empreendimento.

**VSO** – Vendas sobre oferta.