

Release de Resultados | 1T11

→ Lançamentos (parte Rossi) atingem R\$ R\$ 723 milhões;

→ Vendas contratadas (parte Rossi) de R\$ 768 milhões;

São Paulo, 12 de maio de 2011 – A **Rossi Residencial S.A.** (Bovespa: RSID3; OTC: RSRZY), uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil, anuncia os resultados do 1T11. As informações financeiras foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil que compreendem as normas da CVM e os pronunciamentos e orientações do CPC e estão em conformidade com as normas internacionais IFRS aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil.

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.

<p>Destaques Operacionais</p>	<p>1T11</p> <ul style="list-style-type: none"> → Lançamentos (parte Rossi) de R\$ 723 milhões, 27% superior ao 1T10; → Vendas (parte Rossi) de R\$ 768 milhões, 15% superior ao 1T10; → Velocidade de vendas VSO ⁽¹⁾ registrou 25%; → Segmento Econômico representou 26% do VGV Rossi e 50% das unidades lançadas.
<p>Destaques Financeiros</p>	<p>1T11</p> <ul style="list-style-type: none"> → Receita Líquida atinge R\$ 598 milhões, crescimento de 30% em relação ao 1T10; → Lucro bruto totaliza R\$ 158 milhões, crescimento de 34% em relação ao 1T10 com Margem Bruta de 26,4%; → EBITDA atinge R\$ 79 milhões, aumento de 4% em relação ao 1T10 com Margem EBITDA de 13%; → Lucro líquido atinge R\$ 26 milhões

⁽¹⁾ VSO – vendas sobre oferta



Índice

	Pág.
Mensagem do Presidente	3
Destaques	4
Lançamentos	6
Vendas Contratadas	8
Rossi Vendas	9
Obras Concluídas e em Construção	9
Estoque de terrenos	10
Desempenho Financeiro	12
Desempenho da Ação	18
Demonstrações do Resultado	19
Balanco Patrimonial	20
Glossário	24

Mensagem do Presidente

No primeiro trimestre do ano a Rossi lançou 11 empreendimentos, que totalizaram o volume de R\$ 723 milhões (parte Rossi), crescimento de 27% em relação ao mesmo período de 2010, sendo que o segmento econômico representou 50% das unidades lançadas e 26% dos lançamentos (parte Rossi).

A estratégia de diversificação geográfica mais uma vez demonstrou ser vencedora, visto que apesar da sazonalidade típica do setor, decorrente das férias e carnaval, a Rossi apresentou forte desempenho no período com as vendas somando R\$ 768 milhões (parte Rossi), que representa uma expansão de 15% sobre o primeiro trimestre de 2010. O indicador Vendas Sobre Oferta (VSO) atingiu 25%, patamar superior a média do mercado para o período, em função dessa sazonalidade.

É importante destacar que o empreendimento lançado em Manaus, *Life Ponta Negra* comercializou mais de 80% de suas unidades no lançamento. O *Rossi Atlântida*, produto inovador no litoral do Estado do Rio Grande do Sul, vendeu mais de 50% das 496 unidades lançadas. Além disso, as vendas foram distribuídas em diversas cidades, o que corrobora a estratégia da Rossi de diversificação com foco em mercados emergentes, onde a concorrência ainda é baixa e com demanda aquecida. O segmento econômico também apresentou resultados positivos, pois foi responsável por mais de 40% das vendas no trimestre.

O banco de terrenos totalizou um VGV (Valor geral de vendas) de lançamentos potencial de R\$ 26 bilhões (R\$ 18 bilhões parte Rossi), que representa mais de 134 mil unidades e 9 milhões de metros quadrados. O perfil diversificado tanto por segmento de renda quanto localização geográfica está em linha com a estratégia de mitigação de riscos da Rossi.

O estoque a valor de mercado continua em níveis saudáveis totalizando R\$ 2,3 bilhões (parte Rossi) no trimestre, sendo que este nível representa aproximadamente 9 meses de venda e as unidades prontas somam apenas 4% deste valor.

O desempenho financeiro foi forte, com Receita Líquida totalizando R\$ 598 milhões, crescimento de 30% em relação ao 1T10. A Margem Bruta atingiu 26,4%, patamar 0,8 p.p. superior ao mesmo período de 2010. O EBITDA atingiu R\$ 79 milhões, desempenho 4% acima do 1T10 com Margem EBITDA de 13%. Em relação ao lucro líquido, a Rossi terminou o trimestre com R\$26 milhões.

A segunda etapa do programa Minha Casa Minha Vida foi oficializada em 02 de fevereiro, seguido pela a aprovação dos novos limites pelo Conselho Curador do FGTS e a operacionalização no simulador da Caixa Econômica Federal (CEF). Assim ao longo de 2011 aumentaremos nossa exposição ao segmento econômico. Continuamos confiantes com a demanda e as vendas no segundo trimestre impulsionado pelo feirão da Caixa que será realizado nas principais capitais durante o mês de maio.

Em relação ao ambiente macroeconômico, a perspectiva é positiva para o setor de construção civil no longo prazo. O Governo Federal deixou claro que o segmento será uma das prioridades da nova gestão, visto que todas as medidas macro prudenciais de contenção ao crédito não foram direcionadas ao financiamento imobiliário.

Continuamos positivos com as perspectivas para o setor e estamos trabalhando para continuar entregando o crescimento prometido aos nossos investidores. Está claro que os principais *drivers* continuam sólidos: financiamento imobiliário às construtoras e aos consumidores, forte demanda em função do ainda elevado déficit habitacional e aumento do rendimento real.

Heitor Cantergiani
Diretor Superintendente

Destaques

Tecnologia de Construção

Foram iniciadas as atividades na fábrica localizada em Campo Grande – MS, com capacidade de produzir 1.000 unidades/ano.

Nova Fábrica em Campo Grande - MS



Hoje a Rossi possui a capacidade de produzir de 15.000 a 21.000 unidades por ano apenas nas fábricas instaladas, sem considerar a produção dos canteiros atuais:

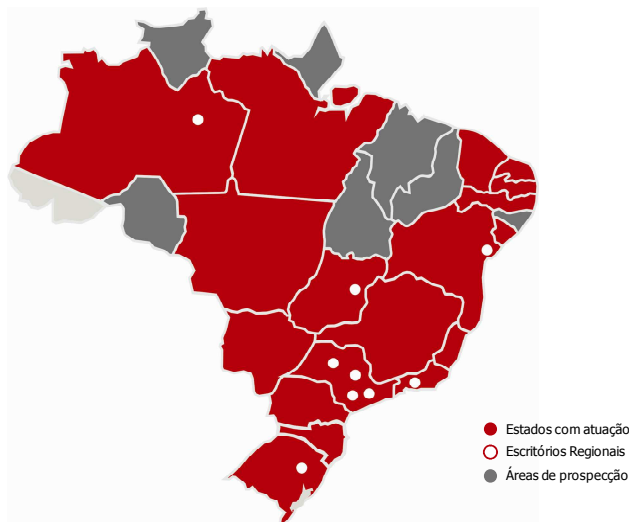
Tecnologia Construtiva	Localização	Capacidade (unidades/ano)
Formas de Alumínio	Manaus	
Pré Fabricados		
Paredes e Lajes de Concreto	Porto Alegre	
	Campinas	
Pré Moldados		
Lajes de Concreto	Serra	
	Hortolândia	
	Porto Alegre	
	Campo grande	
Total	7 fábricas	15.000~21.000

6 Fábricas anteriores



Diversificação Geográfica

No final de março, totalizamos presença em 90 cidades e o Distrito Federal, sendo a nossa meta atingir 120 cidades nos próximos anos.



Securitização de Recebíveis

Em linha com a política da Rossi de administrar eficazmente o seu fluxo de caixa, foi realizada uma operação de recebíveis performados, sem direito de regresso, com o banco BTG Pactual no montante de R\$ 50 milhões. O contrato foi assinado em 31 de março e os recursos ficaram disponíveis no início de abril.

Pagamento de Dividendos

Foi aprovado na Assembléia Geral Ordinária a distribuição de R\$ 83 milhões em dividendos, equivalente a R\$ 0,312282 por ação. Os dividendos serão pagos em 28/06/11, e as ações escriturais ficaram ex-dividendo em 02/05/2011.

Lançamentos

→ Lançamentos Parte Rossi atingiram R\$ 723 milhões, 27% superior ao 1T10;

Segmento Econômico

→ VGV (parte Rossi) lançado de R\$ 189 milhões.

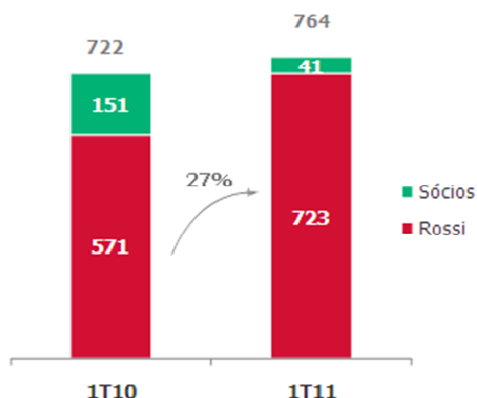
→ Representou 50% das unidades lançadas.

Lançamentos

No trimestre, foram lançados 11 projetos, com um VGV (parte Rossi) de R\$ 723 milhões, crescimento de 27% vs. 1T10. Do total de lançamentos, 5 projetos pertencem ao Segmento Econômico, com um VGV (parte Rossi) de R\$ 189 milhões parte Rossi e 1.314 unidades, que representou 50% do total das unidades lançadas.

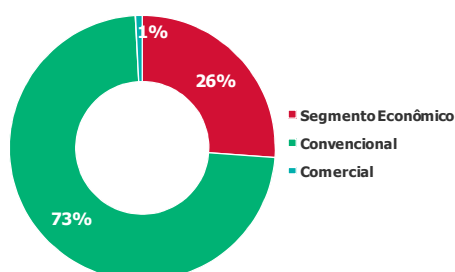
Devido a definição dos novos tetos do programa *Minha Casa Minha Vida 2* aprovados no mês fevereiro e a operacionalização na Caixa Econômica Federal em Abril, a Rossi priorizou lançamentos nos segmentos médios e médio alto no período (6 empreendimentos vs. 4 em 1T10).

VGV Total Lançado 1T11 (R\$ milhões)

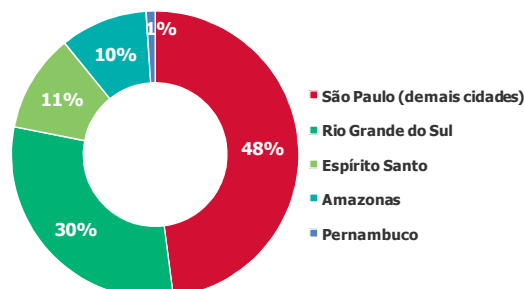


Distribuição dos Lançamentos 1T11 – VGV % Rossi

Segmento Renda



Por Estado



Abaixo tabela com 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 – R\$ milhões

1T11			
Lançamentos	Unidades	VGV Total	VGV Rossi
Imóveis residenciais	2.610	758	717
Segmento Econômico *	1.314	230	189
Convencional	1.296	528	528
Imóveis Comerciais	40	6	6
Total	2.650	764	723

Segmento Econômico: Linha de produtos padronizados.

Vendas Contratadas

- Vendas contratadas parte Rossi de R\$ 768 milhões, 15% superior ao 1T10;
- Velocidade de vendas VSO registrou 25%;

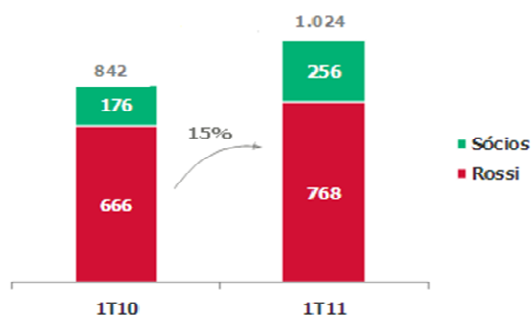
Segmento Econômico

- Vendas contratadas totais de R\$ 484 milhões;
- Vendas contratadas parte Rossi de R\$ 343 milhões;

No trimestre as vendas contratadas (parte Rossi) atingiram R\$ 768 milhões parte Rossi, registrando um aumento de 15% em relação ao mesmo período do ano anterior.

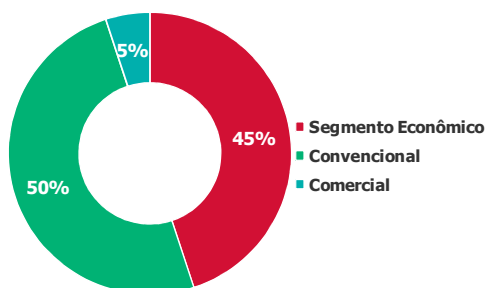
Neste trimestre podemos destacar o sucesso de vendas do empreendimento *Life Ponta Negra*, um empreendimento do segmento econômico em Manaus-AM, com 288 unidades lançadas, e mais de 80% unidades vendidas no lançamento, e o empreendimento *Atlântida*, no Rio Grande do Sul, com mais de 50% das 496 unidades já vendidas.

Vendas Contratadas 1T11 (R\$ milhões)

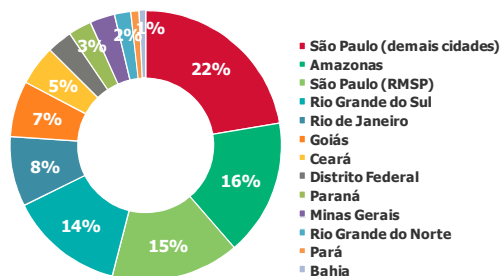


Distribuição das Vendas 1T11 – VGV % Rossi

Segmento Renda



Por estado



Abaixo, tabelas com os números de vendas por segmento de renda:

Tabela 2 – Vendas Contratadas por Segmento de Renda – R\$ milhões

1T11			
Vendas Contratadas	Unidades	VGW Total	VGW Rossi
Imóveis residenciais	3.141	964	723
Segmento Econômico *	2.260	484	343
Convencional	881	480	381
Imóveis Comerciais	203	60	45
Total	3.344	1.024	768

Segmento Econômico: Linha de produtos padronizados.

Velocidade de Vendas (VSO)

O indicador de velocidade de vendas (VSO) registrou 25% no trimestre mesmo nível que o 1T10.

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

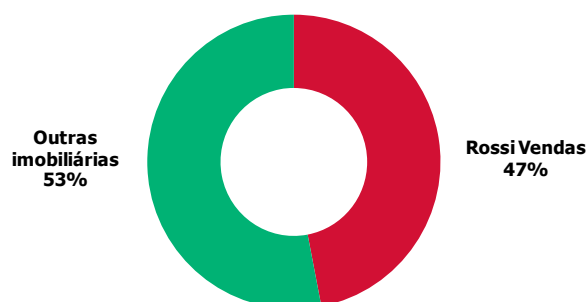
Tabela 3 – VSO

Parte Rossi (R\$ milhões)	2T09	3T09	4T09	1T10	2T10	3T10	4T10	1T11
Estoque Inicial	1.630	1.603	1.959	2.101	2.006	2.052	2.180	2.364
Lançamentos	377	873	763	571	757	930	1.090	723
Estoque Inicial + Lançamentos	2.007	2.476	2.722	2.672	2.763	2.982	3.270	3.087
Vendas do período	404	517	621	666	711	802	906	768
VSO do período (%)	20%	21%	23%	25%	26%	27%	28%	25%
Estoque final do período	1.603	1.959	2.101	2.006	2.052	2.180	2.364	2.319

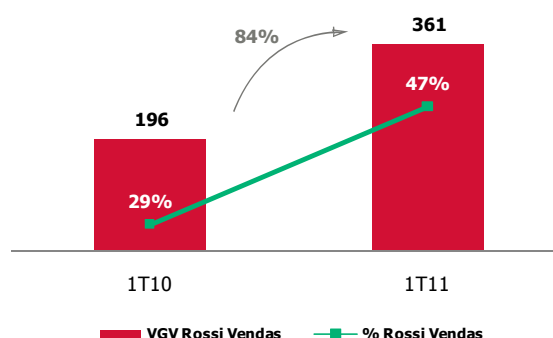
Rossi Vendas

A **Rossi Vendas** registrou o total de R\$ 361 milhões em vendas contratadas no 1T11, representando 47% das vendas contratadas. No trimestre, a Rossi Vendas vendeu 56% de lançamentos, e 44% do estoque. A Rossi Vendas conta com 861 corretores, nas cidades de São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Vitória, Porto Alegre, Curitiba, Brasília, Goiânia, Fortaleza, Manaus, Salvador, Campo Grande, Cuiabá e Ribeirão Preto.

Distribuição das Vendas por imobiliária 1T11



Crescimento Rossi Vendas (R\$ milhões)



Obras Concluídas e em Construção

No 1º trimestre de 2011, entregamos 5 projetos, com VGV lançado total de R\$ 238 milhões (R\$ 221 milhões parte Rossi), e um total de 1.048 unidades.

Abaixo o *track record* das obras em construção:

Tabela 4 – Track Record

Em construção	Mar/11
Canteiros de obras	176
Empreendimentos em construção	247
Unidades em construção	53.349
Área total em construção (milhões m ²)	3.861

Banco de terrenos

- Banco de terrenos diversificado geograficamente e por segmento de renda com 134 mil unidades a lançar em 18 Estados
 - 78% do VGV na faixa do SFH.
 - VGV Potencial total de R\$ 26 bilhões (R\$ 18 bilhões Parte Rossi)
 - 76% adquirido por meio de permutas
- Segmento Econômico**
- Banco de terrenos destinado a projetos do Segmento Econômico R\$ 7,6 bilhões (Parte Rossi)

O Estoque de terrenos representa um VGV total potencial de R\$ 26 bilhões (R\$ 18 bilhões parte Rossi) para futuros lançamentos, sendo R\$ 7,6 bilhões, destinado a projetos do Segmento Econômico.

Nosso banco de terrenos é constituído por terrenos de altíssima qualidade, respeitando nossa estratégia de ampla distribuição geográfica e diversificação por segmento de renda.

É importante destacar que 76% dos terrenos foram adquiridos por meio de permuta (sendo que 37% em permuta física e 39% em permuta financeira).

Distribuição do Banco de terrenos

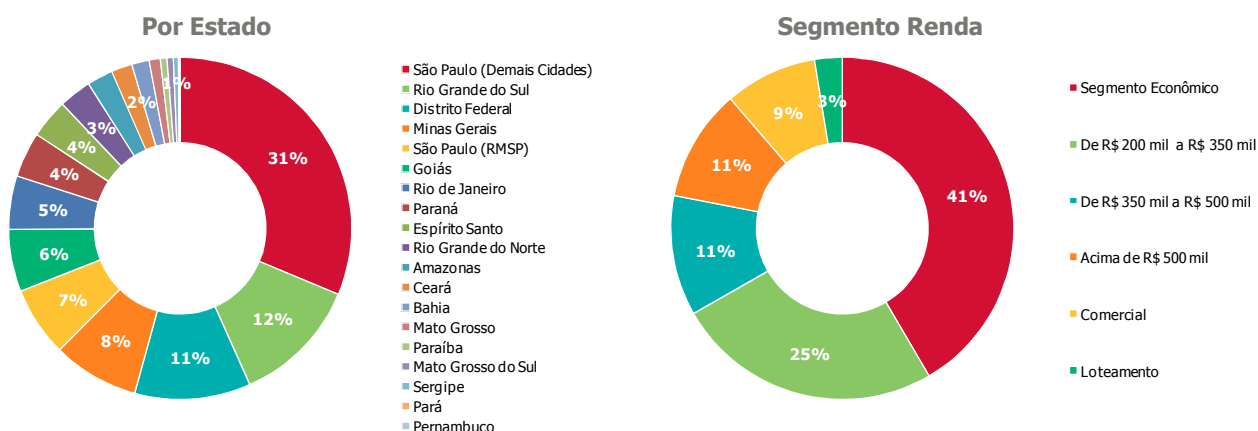


Tabela 5 - Banco de terrenos (Parte Rossi) - R\$ milhões

Estado	Segmento Econômico	De R\$ 200 mil a R\$ 350 mil	De R\$ 350 mil a R\$ 500 mil	Acima de R\$ 500 mil	Comercial	Loteamento	Total
Amazonas	147	65	147	-	84	-	443
Bahia	-	82	-	216	-	-	298
Ceará	166	159	23	14	-	-	362
Distrito Federal	353	940	34	191	469	-	1.987
Espírito Santo	531	-	-	-	141	-	672
Goiás	1.022	44	-	-	-	-	1.065
Mato Grosso	62	-	54	-	72	-	188
Mato Grosso do Sul	111	-	-	-	-	-	111
Minas Gerais	1.168	61	43	-	208	-	1.480
Pará	19	-	-	-	-	-	19
Paraíba	-	-	-	116	-	-	116
Paraná	86	183	333	58	118	-	778
Pernambuco	12	-	-	-	-	-	12
Rio de Janeiro	442	186	146	27	121	-	921
Rio Grande do Norte	162	-	387	13	-	-	562
Rio Grande do Sul	1.197	612	-	213	165	-	2.186
São Paulo (Demais Cidades)	1.816	1.946	781	548	126	474	5.691
São Paulo (RMSP)	260	242	119	501	81	-	1.203
Sergipe	-	55	-	28	-	-	83
Total geral	7.552	4.574	2.067	1.925	1.585	474	18.178

Faixa SFH = 78%

Desempenho Financeiro

- *Receita líquida atinge R\$ 598 milhões, crescimento de 30% em relação ao 1T10;*
- *Lucro bruto atinge R\$ 158 milhões, crescimento de 34% em relação ao 1T10;*
- *Margem Bruta atinge 26,4%, aumento de 0,8 p.p em relação ao 1T10;*
- *EBITDA atinge R\$ 79 milhões, crescimento de 4% em relação ao 1T10;*
- *Lucro líquido atinge R\$ 26 milhões;*

Receita de Imóveis e Serviços

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços totalizou R\$ 598 milhões, que representou um aumento de 30% vs. 1T10.

Tabela 6 – Receita Operacional Bruta - R\$ milhões

R\$ milhões	1T11	1T10	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	611	474	29%
Impostos e Deduções	(14)	(14)	-2%
Receita Operacional Líquida	598	461	30%

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços passou de R\$ 343 milhões no 1T10 para R\$ 440 milhões no 1T11, um aumento de 28%.

Os encargos financeiros decorrentes de financiamento a construção 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.

Tabela 7 – Custos dos Imóveis e Serviços Vendidos - R\$ milhões

R\$ milhões	1T11	1T10	Var.(%)
Obras + terrenos	(400)	(310)	29%
Encargos financeiros	(40)	(33)	22%
Total	(440)	(343)	28%

Lucro Bruto e Margem Bruta

O lucro bruto no trimestre foi de R\$ 158 milhões, crescimento de 34% sobre o registrado no 1T10 (R\$ 118 milhões). A margem bruta atingiu 26,4% no trimestre, 0,8 p.p. acima do 1T10.

Tabela 8 – Lucro Bruto e Margem Bruta - R\$ milhões

R\$ milhões	1T11	1T10	Var.(%)
Lucro Bruto	158	118	34%
Margem Bruta (%)	26,4%	25,6%	0,8 p.p.
Lucro Bruto ajustado ⁽¹⁾	198	151	31,4%
Margem Bruta ajustada (%) ⁽¹⁾	33,1%	32,7%	0,4 p.p.

¹ excluindo encargos financeiros

Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas administrativas registraram R\$ 54 milhões e as despesas comerciais totalizaram R\$ 66 milhões.

No primeiro trimestre, em função da sazonalidade decorrente das férias e carnaval, alguns gastos foram antecipados para impulsionar maior velocidade de venda. Além disso, o mix foi mais concentrado no segmento médio e médio/alto caracterizados por maiores custos de marketing e comissões, similar ao ocorrido no 4T10.

Tabela 11 - Despesas operacionais – R\$ milhões

R\$ milhões	1T11	1T10	Var.(%)
Administrativas	54	37	47%
Comerciais	66	39	72%
Administrativas/Receita Líquida	9,0%	7,9%	1,1 p.p.
Comerciais/Receita Líquida	11,1%	8,4%	2,7 p.p.
Administrativas/Vendas Contratadas (% Rossi)	7,9%	4,1%	3,8 p.p.
Comerciais/Vendas Contratadas (% Rossi)	9,7%	4,3%	5,4 p.p.
Administrativas/Lançamentos (% Rossi)	10,0%	2,8%	7,2 p.p.
Comerciais/Lançamentos (% Rossi)	12,3%	3,0%	9,4 p.p.

EBITDA

O EBITDA no 1T11 atingiu R\$ 79 milhões, aumento de 4% comparado ao 1T10.

É importante ressaltar que as demonstrações contábeis da Rossi são consolidadas proporcionalmente à sua participação em cada projeto. Portanto, o EBITDA da Rossi não contempla a participação de acionistas minoritários.

Segue abaixo a evolução do EBITDA e margem EBITDA:

Tabela 12 – EBITDA – R\$ milhões

EBITDA	1T11	1T10	Var. (%)
Lucro antes do Resultado Financeiro	30	36	-16%
(+) Depreciação e Amortização	6	5	29%
(+) Juros capitalizados no CMV	40	33	22%
(+) Plano de opções	2	2	12%
EBITDA	79	75	4%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>13%</i>	<i>16%</i>	<i>-3,2 p.p.</i>

Lucro Líquido

O lucro líquido atingiu R\$ 26 milhões no 1T11.

Balanco Patrimonial

Disponibilidades

O saldo de disponibilidades ao final do trimestre foi de R\$ 802 milhões, representado pelo saldo das contas de caixa, bancos, aplicações financeiras e títulos e valores mobiliários.

Estoques

Em março de 2011, o total de imóveis a comercializar a valor de mercado totalizou R\$ 2,3 bilhões (parte Rossi), equivalente a aproximadamente 9 meses de vendas.

A tabela abaixo mostra a distribuição do estoque a valor de mercado por segmento de renda e por ano de lançamento.

É importante destacar que apenas 4% do estoque referem-se a unidades prontas.

Tabela 15 – Estoque a valor de Mercado – R\$ milhões

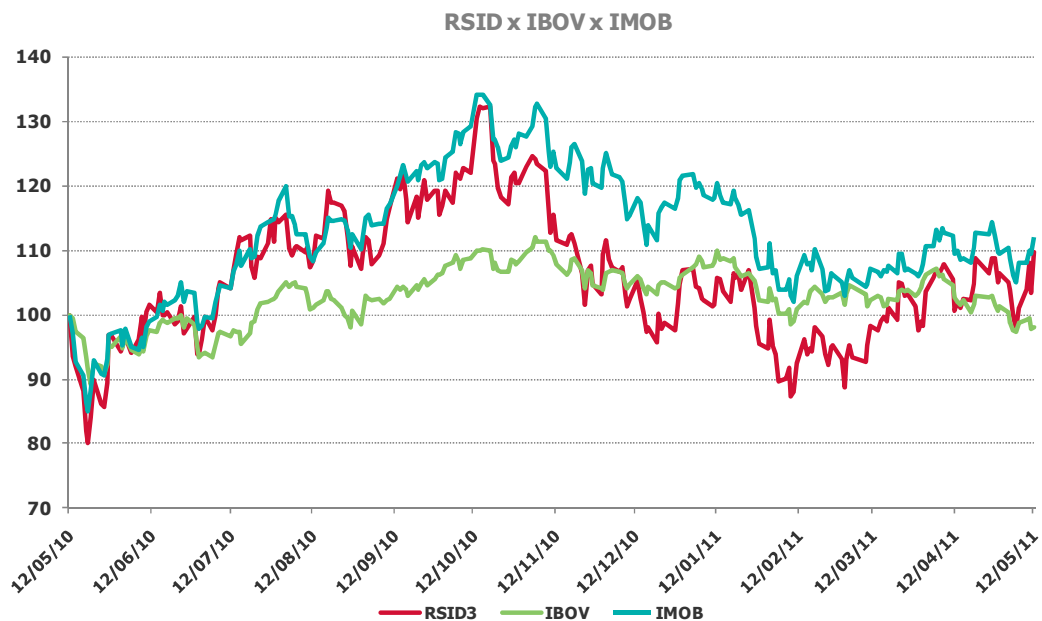
Segmento de renda	Pronto	Até 6 Meses	Até 12 Meses	Até 24 Meses	Acima 25 Meses	Total geral
Acima De R\$ 500,1 mil	13	26	28	174	483	724
Comercial	16	3	22	77	152	271
De R\$ 200,1 mil a R\$ 350,0 mil	16	29	44	108	230	427
De R\$ 350,1 mil a R\$ 500,0 mil	16	16	29	65	14	140
Segmento Econômico	23	65	174	465	29	756
Total	85	140	296	890	908	2.319

Desempenho da Ação

A Rossi tem participação em 130 índices. Seguem alguns deles e o percentual de participação:

Índices	Código	% RSID
Índice Bovespa	Ibov	1,300
Índice Brasil-50	IBrX-50	0,320
Índice Brasil	IBrX	0,276
Índice de ações com Governança Corporativa Diferenciada	IGC	0,477
Índice Imobiliário	IMOB	6,629
Índice do Setor Industrial	INDX	1,254
Índice de ações com Tag Along Diferenciado	ITAG	0,448
Índice valor BM&Fbovespa	IVBX-2	1,041
Índice Small Cap	SMLL	2,795
BBG AMER REAL ES	BUSREAL	4,304
FTSE Em Lat Am S	SCALL ELA	3,474
FTSE Glb Brazil	SBRAZ	6,022
FTSE Lat Am SC	SCLAMERS	3,474
MSCI BR/CD Index	MXBROCD	5,901
MSCI Brazil	MXBR	0,306
MSCI Brazil MC G	MXBROOMG	1,146
MSCI Brazil Mid	MXBRMC	2,186
MSCI Brazil Smid	MXBRSM	1,519
MSCI BRIC	MXBRIC	0,100
MSCI EM Lat AM/C	MXLAOCD	3,707
MSCI EM Latin Am	MXLAMC	1,716
MSCI EM Latin Am	MXLASM	1,105
MSCI EM x Asia/CO	MXEFZCD	2,099
MSCI EM/Consumer	MXEFOCD	0,748
MSCI EMRG CNSMR	MXEFOCA	3,436
Russ Brazil SC	RGBRS	3,575

A empresa apresentou desempenho superior ao Índice Ibovespa nos últimos 12 meses.



Fonte: Economática (12/05/2011)



Sobre a Rossi

A Rossi é uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil e completou 30 anos em 2010, com presença em 90 cidades. 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 no mercado de balcão americano (OTC: RSRZY).

Para mais informações, acesse o site www.rossiresidencial.com.br/ri

Equipe de Relações com Investidores

Cássio Audi

CFO e Diretor de RI

Adriana Godinho

Gerente de RI

Tel. (11) 4058-2685

Gabriel Spera Borba

Analista de RI

Tel. (11) 4058-2502

Paula Oliveira

Analista de RI

Tel. (11) 4058-2503

ri@rossiresidencial.com.br

Indicadores Operacionais e Financeiros

Operacionais (R\$ milhões)	1T11	1T10	Var.
Empreendimentos lançados	11	22	-50%
Convencional	6	4	50%
Econômico	5	18	-72%
Área útil lançada (mil m²)	186	287	-35%
Convencional	105	40	163%
Econômico	81	247	-67%
Unidades lançadas (unidades)	2.650	5.012	-47%
Convencional	1.336	462	189%
Econômico	1.314	4.550	-71%
Vendas contratadas - 100%	1.024	842	22%
Vendas contratadas - % Rossi	768	666	15%
Área útil vendida (mil m ²)	217	303	-28%
Unidades vendidas (unidades)	3.344	4.733	-29%
Vendas contratadas de Lançamentos - 100%	263	294	-11%
Vendas contratadas de Lançamentos - % Rossi	242	259	-7%

Demonstração do Resultado – R\$ mil

	1T11	1T10	Var.
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	611.113	474.486	28,8%
Impostos sobre vendas	(13.550)	(13.780)	-1,7%
Receita Operacional Líquida	597.563	460.706	29,7%
Custo dos Imóveis e Serviços	(439.837)	(342.995)	28,2%
Obras+ terrenos	(399.755)	(310.154)	28,9%
Encargos Financeiros	(40.082)	(32.841)	22,0%
Lucro Bruto	157.726	117.711	34,0%
Margem Bruta	26,4%	25,6%	0,8 p.p.
Despesas Operacionais	(127.740)	(82.113)	55,6%
Administrativas	(53.734)	(36.577)	46,9%
Comerciais	(66.418)	(38.643)	71,9%
Depreciação e Amortização	(6.355)	(4.933)	28,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1.233)	(1.960)	-37,1%
Lucro antes do Resultado Financeiro	29.986	35.598	-15,8%
Resultado Financeiro	7.882	9.169	-14,0%
Receita Financeira	22.881	18.712	22,3%
Despesas Financeira	(14.999)	(9.543)	57,2%
Lucro (Prejuízo) Operacional	37.868	44.767	-15,4%
Margem Operacional	6,3%	9,7%	-3,4 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(10.449)	(3.930)	165,9%
IR e Contribuição Social diferido	(1.654)	(12.379)	-86,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	25.765	28.458	-9,5%
Margem Líquida	4,3%	6,2%	-1,9 p.p.

Balanco Patrimonial – R\$ mil

ATIVO		PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
	1T11		1T11
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caixa e equivalentes	302.910	Financiamentos para construção - crédito imobiliário	611.070
Títulos mantidos para negociação	-	Empréstimo para Capital de Giro	92.887
Contas a receber de clientes	1.915.393	Debêntures	17.939
Imóveis a comercializar	1.228.131	Fornecedores	66.865
Outros créditos	299.200	Contas a pagar por aquisição de terrenos	221.026
Total do Ativo Circulante	3.745.634	Salários e encargos sociais	29.209
		Impostos e contribuições a recolher	24.400
NÃO CIRCULANTE		Dividendos a pagar	83.071
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		Participação dos administradores e empregados a pagar	14.816
Aplicações Financeiras	499.489	Adiantamento de clientes	223.723
Contas a receber de clientes	565.284	Impostos e contribuições diferidos	139.985
Depósitos Judiciais	50.609	Passivo a descoberto e outras contas a pagar	19.318
Imóveis a comercializar	217.587	Total do Circulante	1.544.309
IR e contrib. social diferidos	25.486		
Total do Realizável a Longo Prazo	1.358.455	NÃO CIRCULANTE	
		Financiamentos para construção - crédito imobiliário	526.334
Imobilizado	58.874	Empréstimo para Capital de Giro	88.889
Intangível	21.771	Debêntures	778.192
		Contas a pagar por aquisição de terrenos	139.689
Total do não circulante	1.439.100	Impostos e contribuições a recolher	24.275
		Provisões	21.022
TOTAL DO ATIVO	5.184.734	Provisões para garantias de obras	9.279
		Impostos e contribuições diferidos	41.016
		Total do não circulante	1.628.696
		PATRIMONIO LIQUIDO	
		Capital social	2.022.921
		Ações em tesouraria	(24.385)
		Reservas de capital	11.468
		Reservas legal	-
		Reservas de retenção de lucros	-
		Lucros acumulados	1.725
		Total do Patrimônio Líquido	2.011.729
		TOTAL DO PASSIVO	5.184.734

Glossário

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

CPC – Comitê de pronunciamentos contábeis - Criado pela Resolução CFC nº 1.055/05, o CPC tem como objetivo "o estudo, o preparo e a emissão de Pronunciamentos Técnicos sobre procedimentos de Contabilidade e a divulgação de informações dessa natureza, para permitir a emissão de normas pela entidade reguladora brasileira, visando à centralização e uniformização do seu processo de produção, levando sempre em conta a convergência da Contabilidade Brasileira aos padrões internacionais".

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 considerada 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 considerada 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.

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.

VGv – Valor Geral de Vendas.

VGv 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 determinado preço.

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

VSO – Vendas sobre oferta.