

ROSSI



Apresentação de Resultados 2T14 e 1S14

Destaques do Período

- **Geração de caixa.** Geração de caixa no semestre de R\$ 82 milhões (proporcional) e R\$ 64 milhões (IFRS).
- **Redução de alavancagem no semestre.** Dívida líquida sobre o patrimônio líquido (IFRS) de 94,6%.
- **Alongamento da dívida corporativa.** Além da rolagem do vencimento de R\$ 450,0 milhões anunciados no primeiro trimestre: (i) rolagem adicional de R\$ 100 milhões previstos para maio/14 e (ii) pagamento de R\$ 353,1 milhões até julho/14, restando R\$ 265 milhões de dívida corporativa consolidada com vencimento em 2014.
- **Melhorias no processo de gestão da Rossi.** Gestão por indicadores para todas as áreas da companhia. Cada gestor possui um cockpit com indicadores relacionados às metas de geração de caixa e rentabilidade. Reestruturação visando a melhoria da eficiência e governança dos processos críticos, como desenvolvimento e licenciamento de projetos, acompanhamento dos processos de habite-se e averbação, repasse e registro, garantindo maior previsibilidade do ciclo e margens dos novos projetos, e nas entregas dos projetos do legado.
- **Aumento na eficiência e crescimento no volume de repasse.** O volume repassado (assinatura de contratos de financiamento ou quitação pelo cliente) no trimestre aumentou +18% em relação ao mesmo período do ano passado, e +14% contra o primeiro trimestre. VSO do repasse (volume de contratos assinados e unidades quitadas, dividido pelo total de unidades com averbação) aumentou para 28,8%, contra 19,7% do mesmo período de 2013.
- **Forte crescimento das vendas de estoque.** Mesmo com a sazonalidade esperada para o período em função da Copa do Mundo, a Rossi por meio da sua campanha "Outlet Digital", atingiu o crescimento de +6% no primeiro semestre de 2014 em relação ao mesmo período de 2013. A velocidade de vendas, mensurada pela VSO nos últimos 12 meses, atingiu 45,2%.
- **Aumento da participação da Engenharia Rossi na execução das obras.** Equipes próprias executando 90% das obras lançadas desde 2013 e 77% do total em andamento.
- **Redução significativa do volume de obras e canteiros.** Atualmente a Rossi possui 79 canteiros e custo a incorrer (parte Rossi) de R\$2,2 bilhões, uma queda de -36% e -54% respectivamente, em relação a dezembro de 2012.
- **Aceleração do volume de entregas.** Crescimento de +35% do VGV entregue em relação ao primeiro trimestre de 2014, o que representa, no acumulado do primeiro semestre, aproximadamente 40% da expectativa para o ano.
- **Disciplina na priorização da geração de caixa e comprometimento com a rentabilidade dos novos lançamentos.** A Rossi lançou apenas 4 projetos no ano, que totalizaram R\$ 457,3 milhões, concentrados em 2 regiões metropolitanas, nível bem inferior ao potencial de geração de negócios da companhia.

Plano Estratégico 2013 - 2015 | Realizado

Plano Estratégico

Realizado no 1S14

Foco

Geração de caixa e rentabilidade

- ✓ Geração de Caixa Operacional (Proporcional): R\$ 82 MM
- ✓ Lucro Líquido: R\$ 7 MM

Repasse

Foco no repasse com a estruturação da área

- ✓ Aumento de 30% em relação ao 1S13 no volume de assinaturas e quitações – VSO de 28%

Atuação

Foco em 7 regiões metropolitanas (+JVs), onde seja Top 3

- ✓ Todos os lançamentos desde a divulgação do plano em praças estratégicas

Segmentos de Renda

Média/alta renda (preço médio entre R\$ 200 mil a R\$ 1 milhão)

- ✓ Preço Médio: R\$ 487 mil/unidade

Sócios Incorporadores

Aumentar a participação da Rossi nos negócios para 95% do total de VGV, considerando as JVs, Capital Rossi e Norcon Rossi, como 100%.

- ✓ % Rossi: 88%

Construção

Execução de 90% das Obras com engenharia própria

- ✓ Obras que iniciaram em:
 - ✓ 2013- 90% Rossi
 - ✓ 2014- 100% Rossi
- ✓ Rossi já executa 77% da obras em andamento

Rossi Vendas

Aumento de participação no total de vendas nas regiões estratégicas

- ✓ % Rossi Vendas: 57% das vendas no semestre

G&A

Eficiência nas despesas Gerais e Administrativas

- ✓ Redução de 20% em relação a 2012

Land Bank

Desmobilização do *Land Bank* fora do programa de lançamento estratégico

- ✓ Total Assinado desde o anúncio do plano: R\$ 193 MM (incluindo a venda do shopping)

Unidades de Negócio

Busca de sócios financeiros/estratégicos para Desenvolvimento Urbano e *Properties*

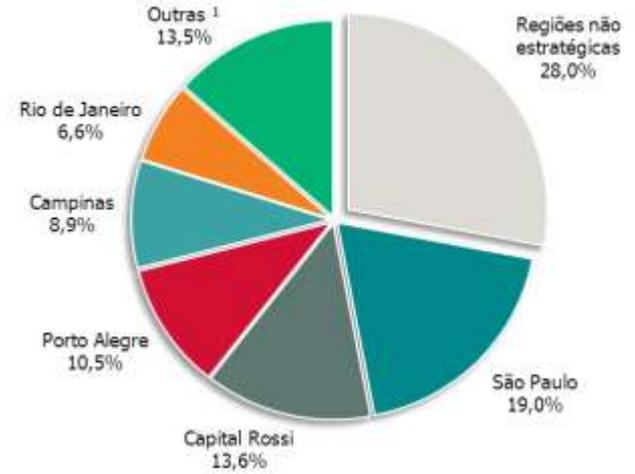
- ✓ R\$ 86 milhões recebidos no 1S14

Vendas Brutas

R\$ milhões

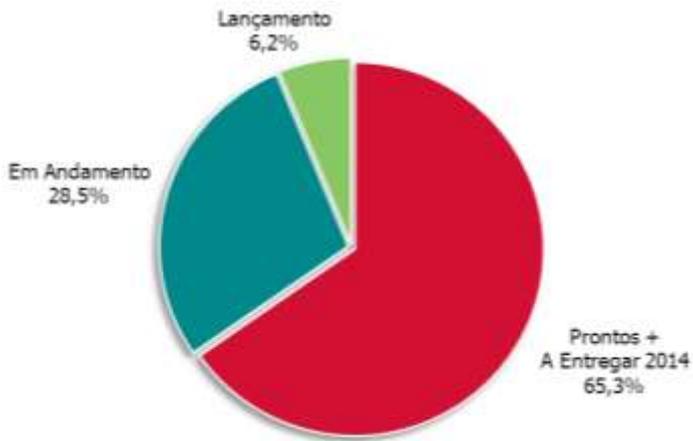


Região Metropolitana | 1S14

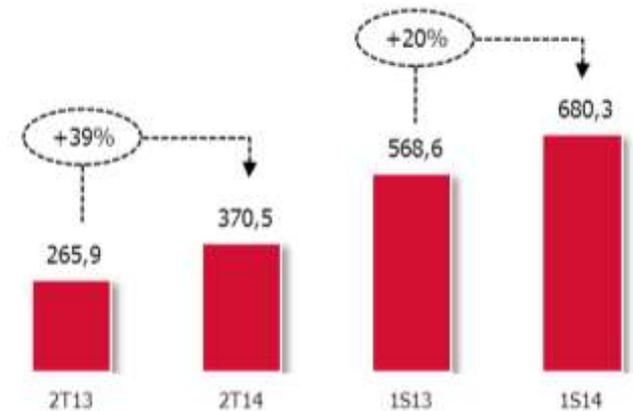


¹ Outras: Curitiba, Brasília, Norcon Rossi e Belo Horizonte

Estágio da Obra | 1S14

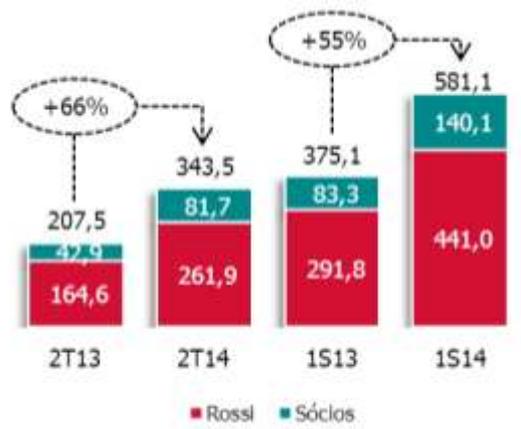


Vendas Bruta de Estoque Pronto + A Entregar em 2014

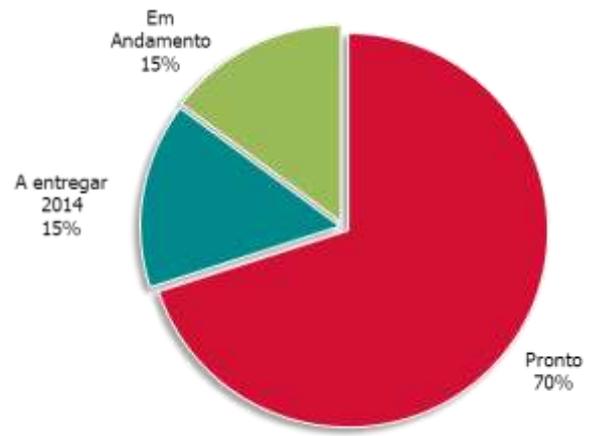


Rescisão e Estoques

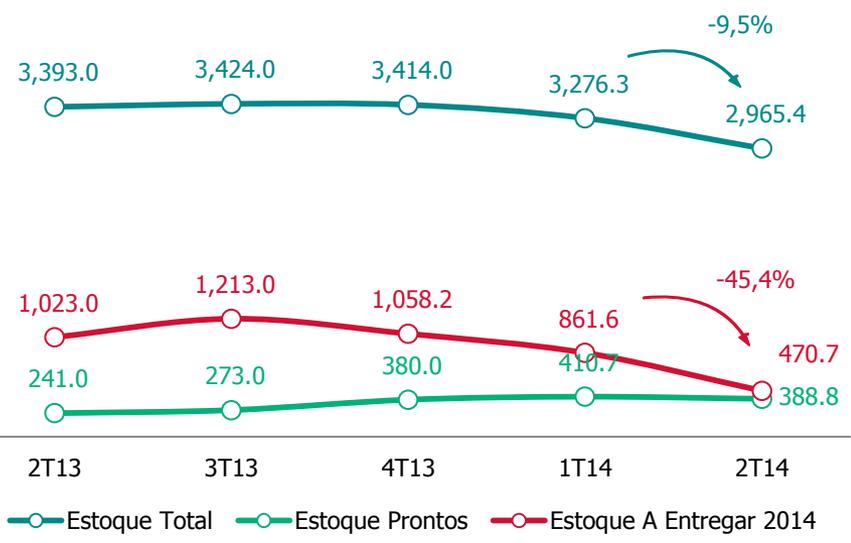
R\$ milhões



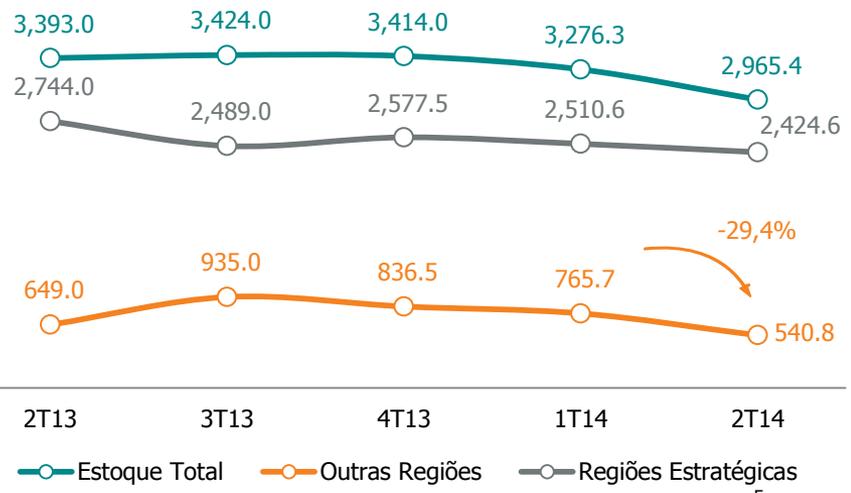
Rescisão por Estágio da Obra | 1S14



Evolução do Estoque (% Rossi) | R\$ MM – Ano de Entrega

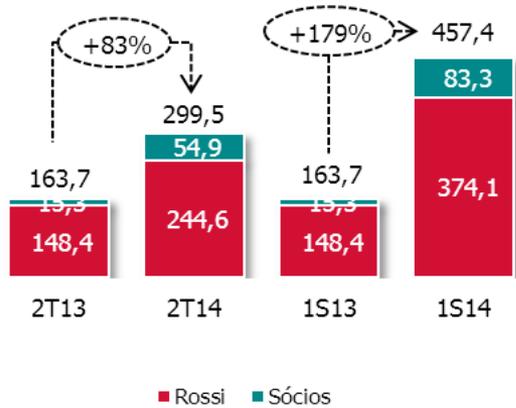


Evolução do Estoque (% Rossi) | R\$ MM – Região Metropolitana



Lançamentos

R\$ milhões

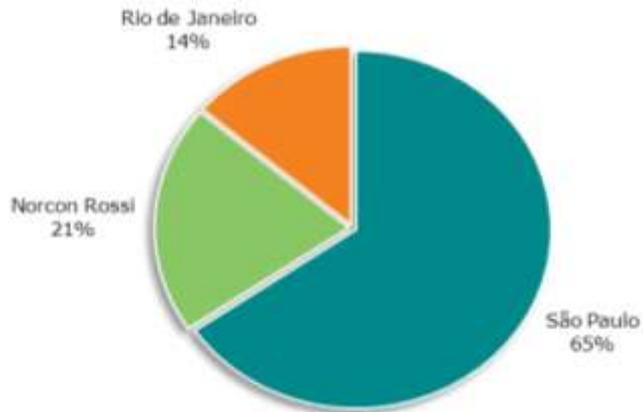


Novos lançamentos:

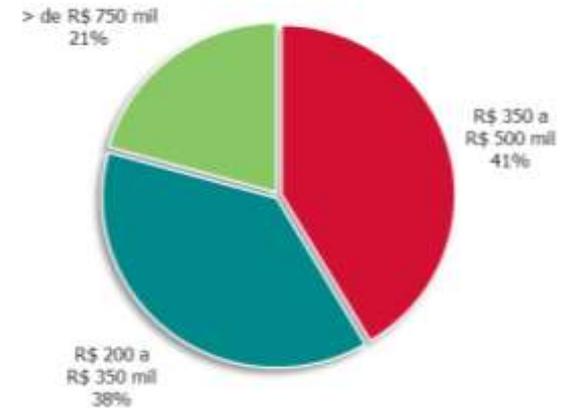
Alinhados ao planejamento estratégico

- ⇒ Regiões metropolitanas com histórico de atuação
- ⇒ Produtos voltados ao público de renda média e média/alta
- ⇒ 100% dos lançamentos no trimestre são elegíveis ao financiamento por meio do SFH com recursos do FGTS

Região Metropolitana | 1S14



Valor da Unidade | 1S14



Banco de Terrenos

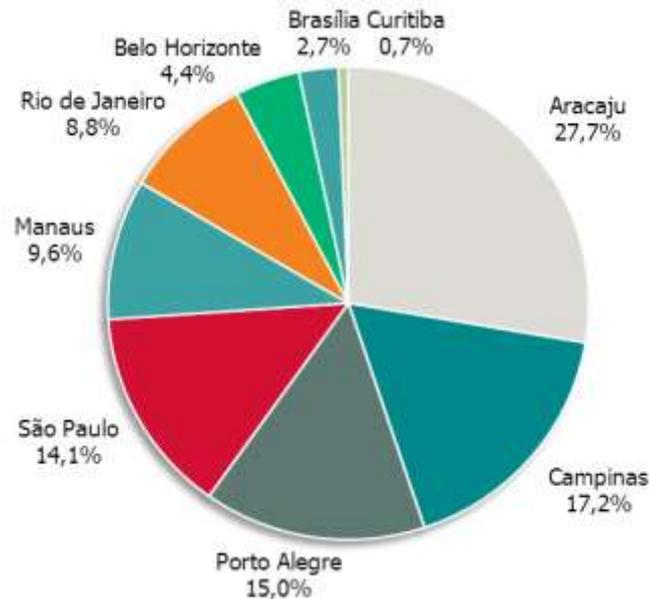
Incorporação Residencial:

- VGV total de R\$ 8,8 bi (R\$ 7,3 bi parte Rossi);
- Terrenos remanescentes atendem aos novos critérios mínimos de rentabilidade

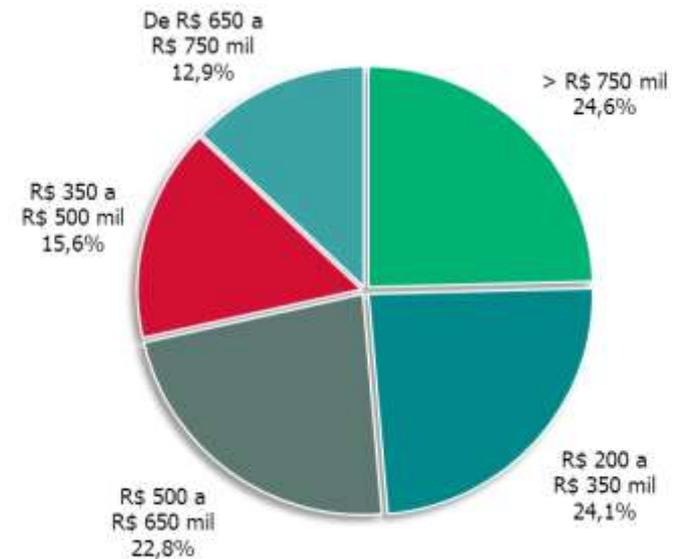
Evolução do Banco de Terrenos

R\$ MM	VGV 100%	VGV Rossi	Unidades
Rossi Residencial	8.718,5	7.288,0	21.414
Desmobilização	1.911,8	1.770,4	8.915
Consolidado	10.630,3	8.599,1	30.329

Residencial | Por Região Metropolitana (100%)



Residencial | Por Segmento (100%)



Disponibilidades e Endividamento

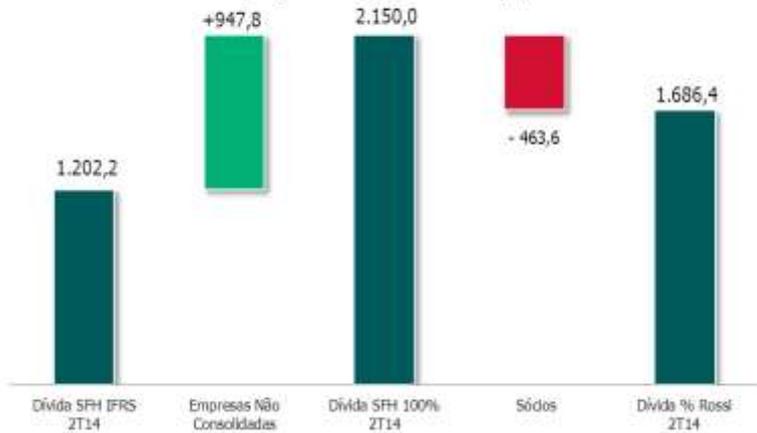
R\$ milhões	100%	
	2T14	1T14
Dívida Bruta	4.168,4	4.434,4
Disponibilidades financeiras	1.000,4	1.221,4
Dívida Líquida	3.168,1	3.212,9
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	108,7%	110,1%
Geração de Caixa no período	44,9	68,2
Geração de Caixa no Acumulada	113,1	

R\$ milhões	Proporcional	
	2T14	1T14
Dívida Bruta	3.574,0	3.832,1
Disponibilidades financeiras	816,1	1.067,2
Dívida Líquida	2.757,9	2.764,9
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	114,9%	115,2%
Geração de Caixa no período	7,0	75,1
Geração de Caixa no Acumulada	82,0	

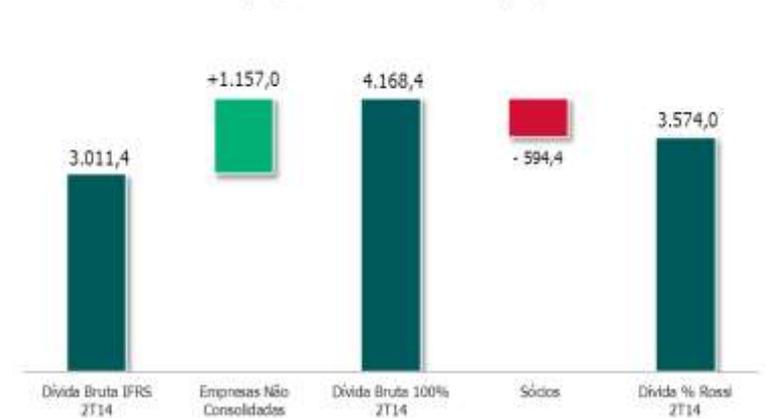
R\$ milhões	IFRS	
	2T14	1T14
Dívida Bruta	3.011,5	3.134,5
Disponibilidades financeiras	746,4	973,0
Dívida Líquida	2.265,1	2.161,5
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	94,6%	89,9%
Geração (Consumo) de Caixa no período	(103,6)	167,6
Geração de Caixa no Acumulada	63,9	

Disponibilidades e Endividamento

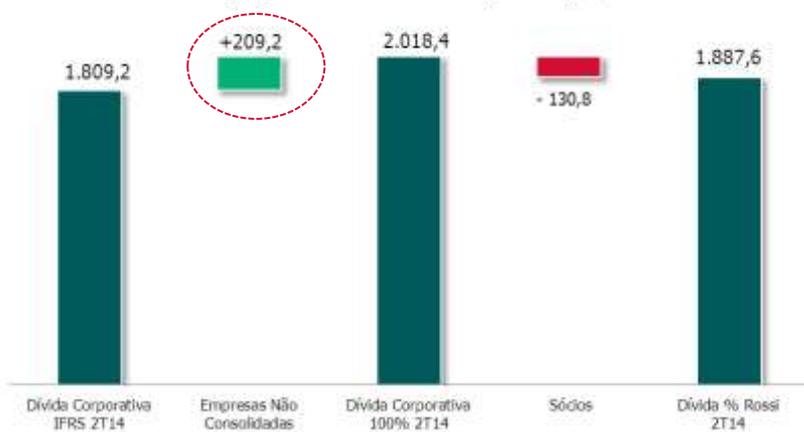
Composição do Endividamento SFH | R\$ MM



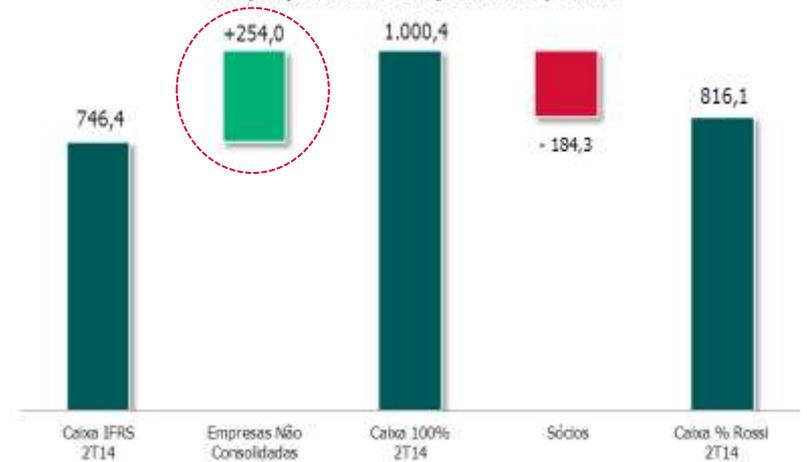
Composição do Endividamento Total | R\$ MM



Composição do Endividamento Corporativo | R\$ MM

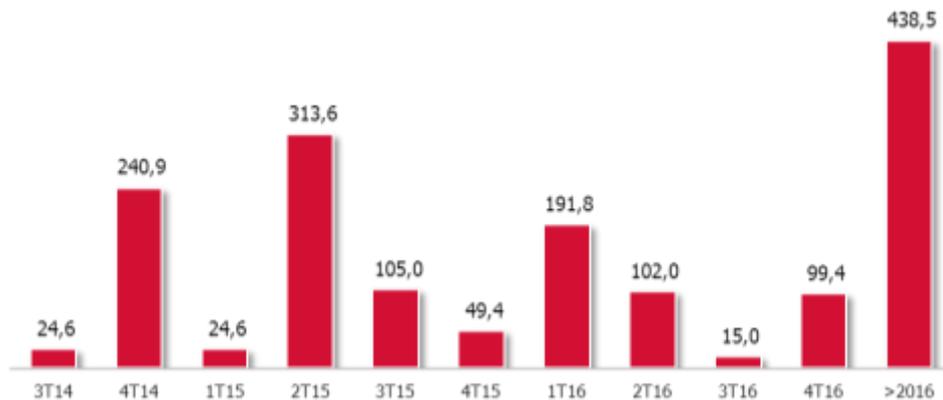


Composição do Caixa e Disponibilidade | R\$ MM



Endividamento

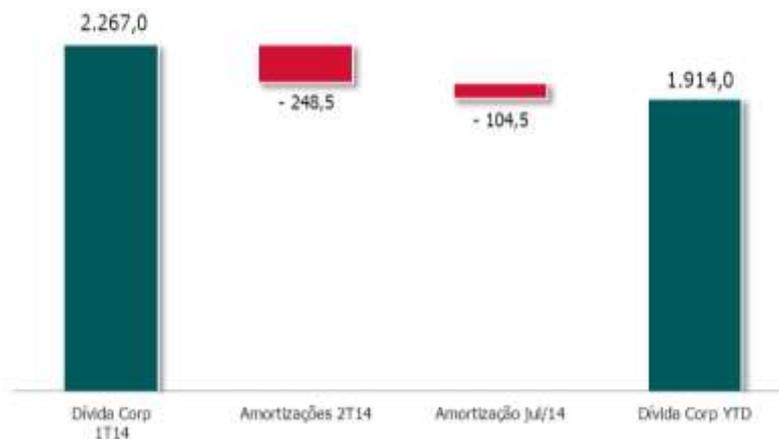
Cronograma de Endividamento Corporativo | R\$ MM



→ No dia 1º de julho foi feita uma amortização adicional de R\$ 104,5 milhões, totalizando R\$ 353 milhões.

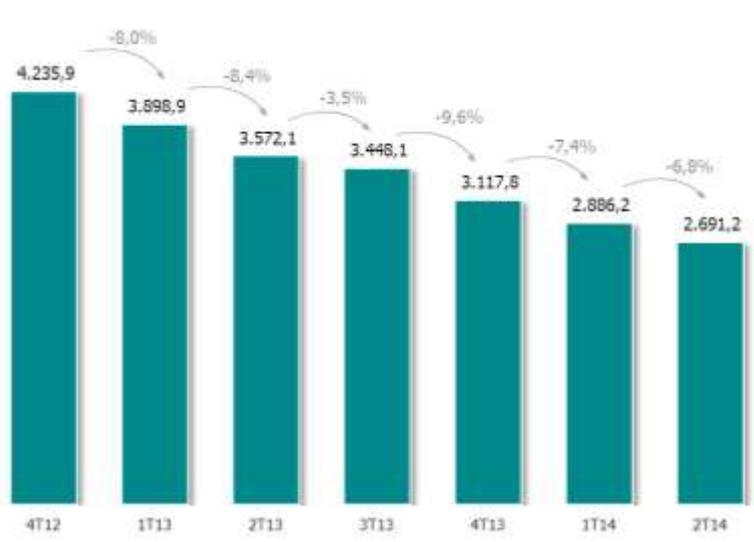
→ Do total de dívidas de R\$ 1,2 bilhão originalmente com vencimento em 2014, foram renegociados R\$ 550 milhões.

Evolução do Endividamento Corporativo | R\$ MM



Drivers do Fluxo de Caixa

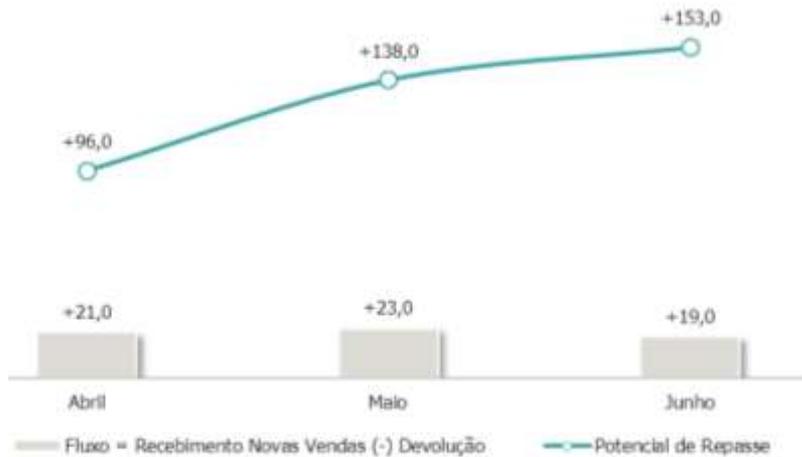
Evolução do Custo a Incurrir (100%) | R\$ MM



Repasse (100%) | R\$ MM

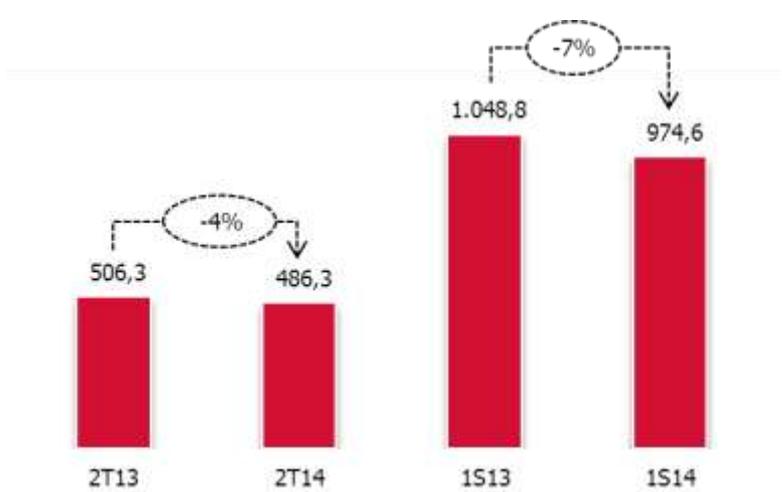


Rescisões – Impacto no caixa e Potencial de Repasse acumulado| R\$ MM

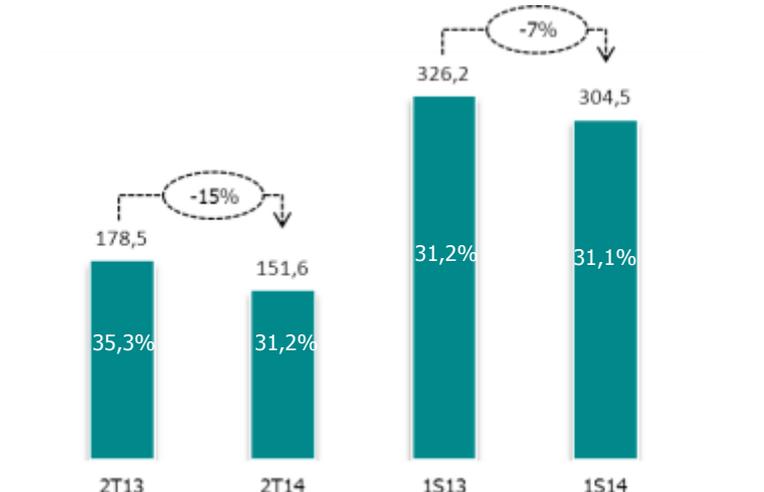


Outros Destaques Financeiros

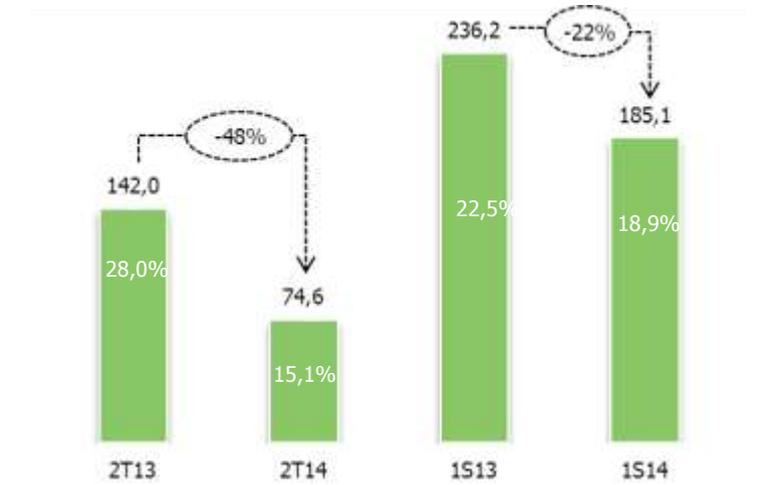
Receita Líquida (R\$ milhões)



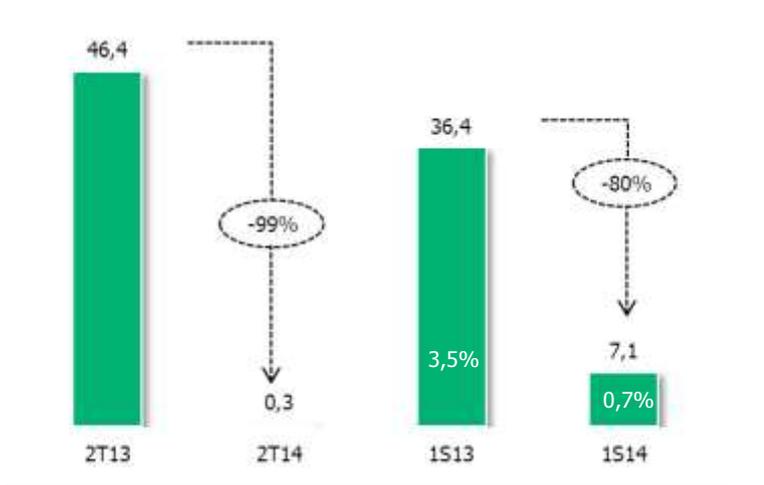
Lucro Bruto¹ (R\$ milhões) e Margem Bruta (%)¹



EBITDA Ajustado¹ (R\$ milhões) e Margem EBITDA¹ (%)



Lucro Líquido (R\$ milhões) e Margem Líquida (%)



¹ Excluindo juros alocados ao Custo

Equipe de RI
Tel. (55 11) 4058-2502

ri@rossiresidencial.com.br
www.rossiresidencial.com.br/ri



IBOVESPA



Índice Imobiliário **IMOB**

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado **ITAG**

Índice
Valor
Barragem **IVBX 2**

MSCI

FTSE

Prêmio Abrasca
DE CRIAÇÃO DE VALOR
2010
RESEARCH RETORNA