

## Release de Resultados | 2T12 e 1S12

- **Recorde histórico de entregas - 8.856 unidades no 1º semestre de 2012;**
- **Rossi revisa Guidance de lançamentos em 2012 (parte Rossi): R\$ 2,5 bi a R\$ 3,2 bi;**
- **Lançamentos totalizam R\$ 1,1 bilhão (parte Rossi) no ano – 42% do ponto mínimo do Guidance revisado;**
- **Vendas atingem R\$ 1,3 bilhão (parte Rossi) no ano;**
- **Sólida posição em caixa de R\$ 1,3 bilhão (45% do Patrimônio Líquido);**

São Paulo, 14 de agosto de 2012 – A **Rossi Residencial S.A.** (Bovespa: RSID3; OTC: RSRZY), uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil, anuncia os resultados preliminares do segundo trimestre e primeiro semestre de 2012, uma vez que encontra-se em andamento pelos auditores independentes a análise das informações contábeis para os referidos períodos. 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.

### Destaques Operacionais

#### 2T12

- Total de entregas no trimestre: 5.866 unidades ou R\$ 804 milhões em VGV (parte Rossi);
- Lançamentos Totais <sup>1</sup> de R\$ 864 milhões (R\$ 538 milhões parte Rossi);
- Vendas contratadas totais <sup>2</sup> de R\$ 890 milhões (R\$ 682 milhões parte Rossi);
- Velocidade de vendas (VSO) registrou 21%;

#### 1S12

- Lançamentos Totais <sup>1</sup> de R\$ 1,5 bilhão (R\$ 1,1 bilhão parte Rossi);
- Vendas contratadas totais <sup>2</sup> de R\$ 1,8 bilhão (R\$ 1,3 bilhão parte Rossi);
- Segmento Econômico representou 27% do total de unidades lançadas e 13% do VGV Total;

### Destaques Financeiros

#### 2T12

- Receita Líquida atinge R\$ 704 milhões;
- Lucro Bruto totaliza R\$ 147 milhões;
- Redução de 12% nas Despesas Comerciais, em relação ao 2T11;
- EBITDA atinge R\$ 90 milhões com Margem EBITDA de 13%;

#### 1S12

- Receita Líquida atinge R\$ 1,5 bilhão;
- Lucro Bruto totaliza R\$ 375 milhões, com Margem Bruta de 25%;
- EBITDA atinge R\$ 237 milhões com Margem EBITDA de 16%;
- Lucro líquido atinge R\$ 35 milhões;

(1) Os lançamentos foram alterados em relação à prévia divulgada

(2) Vendas líquidas de rescisão e cancelamentos

RSID3: R\$ 5,29 por ação  
OTC: RSRZY  
Total de ações: 268.339.296  
Valor de mercado: R\$ 1,4 bilhão

**Índice**

	<b>Pág.</b>
<b>Mensagem do CEO</b>	<b>3</b>
<b>Lançamentos</b>	<b>6</b>
<b>Vendas Contratadas</b>	<b>7</b>
<b>Sucessos de Vendas</b>	<b>9</b>
<b>Rescisões e Revenda</b>	<b>9</b>
<b>Estoque a Valor de Mercado</b>	<b>10</b>
<b>Obras Concluídas e em Construção</b>	<b>11</b>
<b>Projetos Cancelados</b>	<b>11</b>
<b>Banco de Terrenos</b>	<b>12</b>
<b>Desempenho Financeiro</b>	<b>13</b>
<b>Indicadores Operacionais</b>	<b>18</b>
<b>Demonstrações do Resultado</b>	<b>19</b>
<b>Balanco Patrimonial</b>	<b>20</b>
<b>Glossário</b>	<b>21</b>

## Mensagem do CEO

A Rossi continua com foco na geração de caixa e na rentabilidade. Estamos seguros e confiantes de que esta é a estratégia correta para uma melhora dos indicadores operacionais e financeiros da companhia.

Continuamos com a estratégia de concentrar em regiões metropolitanas com poucos competidores, atuando em cidades com forte potencial, mensurado pela nossa participação nestes mercados, presença forte da engenharia própria e Rossi Vendas, aliado ao conhecimento da equipe de incorporação. Ao mesmo tempo, abrimos mão de atuar em algumas cidades, desistindo de algumas incorporações e passamos a vender terrenos e empreendimentos lançados, além de paralisar aqueles que notadamente apresentavam margens abaixo das esperadas ou com poucas vendas. Com isso, continuamos engajados em um esforço contínuo de ganho de eficiência e controle de custos, com o objetivo de gerar valor aos nossos acionistas.

Além disso, fechamos alguns de nossos escritórios locais e realizamos uma redução no quadro pessoal e demais despesas administrativas.

Os novos lançamentos foram ofertados com margens substancialmente maiores do que os projetos que estão sendo entregues, projetando uma melhor rentabilidade futura.

Ainda alinhado com política de geração de caixa e rentabilidade, optamos por reduzir o nosso Guidance de lançamentos em 2012. Assim, temos vários empreendimentos prontos para o lançamento, que não atingiram a rentabilidade mínima exigida, e, portanto estão aguardando o melhor momento de lançamento. Todo este esforço gera uma volatilidade nos resultados financeiros da companhia no curto prazo, mas apontam para uma melhoria substancial de rentabilidade e eficiência no futuro.

Foi iniciado também o processo de desenvolvimento de duas novas áreas de negócios, a Rossi Commercial Properties e Rossi Urbanizadora. Por meio destas subsidiárias será possível rentabilizar e desenvolver com maior eficiência os projetos que já estão disponíveis no estoque de terrenos da Rossi.

Acreditamos que o ambiente para o mercado imobiliário no Brasil continua favorável. A queda da taxa de juros, a enorme demanda por habitação, as condições de financiamento habitacional e o cenário positivo de crescimento para o País nos próximos anos, nos permitem um otimismo ainda maior para projetar anos promissores para o setor e para a Rossi.

Assim encerramos o primeiro semestre de 2012 com lançamentos de R\$ 1,5 bilhão (R\$ 1,1 bilhão Parte Rossi), atingindo 42% do ponto mínimo do *Guidance revisado* para o final do ano.

A Capital Rossi, umas das empresas líderes do mercado imobiliário da região Norte do País lançou o maior empreendimento da cidade de Manaus, o condomínio Reserva Inglesa Condomínio Parque. Trata-se de um grande complexo residencial e comercial com 648 unidades, localizado em uma das áreas mais valorizadas da cidade que já comercializou 31%. A Norcon Rossi lançou o empreendimento Jardins de Londres, em Aracaju, empreendimento de alto padrão com 162 unidades lançadas e 80% já vendidas.

As vendas contratadas registraram R\$ 890 milhões no trimestre (R\$ 682 milhões parte Rossi), e no acumulado do ano atingiram R\$ 1,8 bilhão (R\$ 1,3 bilhão parte Rossi). O indicador VSO foi de 21%, nível em linha com o cenário atual.

O banco de terrenos totalizou com o VGV (parte Rossi) de R\$ 20 bilhões, com mais de 116 mil unidades a serem construídas. A Rossi continua sendo uma das construtoras mais diversificadas em termos de segmento de renda e localização geográfica.

No trimestre, a Rossi entregou 22 projetos, totalizando 6.514 unidades. Dos projetos entregues ao longo do ano (8.856 unidades), 77% são voltadas ao Segmento Econômico. A utilização de tecnologia construtiva sem dúvida alguma representou uma parcela muito importante deste excelente resultado.

Em relação ao programa de recompra de ações anunciado em Agosto de 2011, já realizamos aproximadamente 90% do total aprovado de 7 milhões de ações.

Por fim, gostaria de agradecer aos nossos colaboradores, prestadores de serviços, parceiros e acionistas pela confiança na marca Rossi.

Leonardo Nogueira Diniz  
CEO

## Eventos Recentes

### Revisão da meta de lançamentos para 2012

Tendo em vista o foco total em rentabilidade e geração de caixa em regiões com maior potencial e rentabilidade, a meta de lançamentos para 2012 foi revisada para o intervalo entre R\$ 2,5 e R\$ 3,2 bilhões (% Rossi).

### Rotatividade de Auditores Independentes

Desde o primeiro trimestre de 2012, a empresa responsável pela auditoria externa é a Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes, em substituição a Ernst & Young Terco Auditores Independentes, em conformidade com o rodízio previsto em legislação.

### Rossi Commercial Properties

A Rossi prepara o início de uma nova oportunidade de criação de valor aos seus acionistas por meio da Rossi Commercial Properties. A empresa será uma subsidiária da Rossi Residencial e atuará no segmento de *shopping* em quatro diferentes formatos: (i) centro de conveniência e serviços (ii) shopping de vizinhança (iii) shopping regional e (iv) varejo em projetos de uso misto. Ao todo são 17 projetos já existentes no banco de terrenos da Rossi Residencial que totalizam aproximadamente 169 mil m<sup>2</sup> de ABL (área bruta locável) total, distribuídos em 9 Estados do Brasil nas regiões Sul, Sudeste, Norte e Nordeste. A Rossi Residencial já possui vasta experiência na identificação e desenvolvimento destes produtos, tais como: Villa Flora Sumaré Town Center (Sumaré), Celebrity Vitória Mall (Vitória), ParkStyle (Águas Claras-DF) e Trio Ribeirão Mall (Ribeirão Preto).

O projeto já possui uma linha de crédito pré-aprovada no valor de R\$ 700 milhões.

#### Vila Flora Sumaré Town Center | Campinas - SP



- ABL Total: 2.026 m<sup>2</sup>
- Número de Lojas: 40
- Expansão (em andamento): 1.000m<sup>2</sup> adicionais e 10 novas lojas
- O Mix inclui lojas de conveniência, farmácia, salão de beleza, academia, mercearia, agência de turismo, restaurantes moda e vestuário, loja de informática e uma academia de ginástica.

#### Celebrity Vitória Mall | Vitória-ES



- ABL Total: 800m<sup>2</sup>
- Nº de Lojas:17
- O Mix é composto por restaurantes, lojas de conveniência, farmácia, vestuário e redes de fast food.

#### ParkStyle | Águas Claras - DF



- ABL Total: 4.552 m<sup>2</sup>
- Nº de Lojas: 100
- O Mix é composto por restaurantes, lojas de conveniência, farmácia, bancos, vestuário e redes de fast food.
- O equipamento de varejo foi adquirido da Rossi em sua totalidade por um grupo de investidores em 2009, antes do início da operação.

#### Trio Ribeirão Mall | Ribeirão Preto - SP



- ABL Total: 2.412m<sup>2</sup>
- Número de Lojas: 18
- Mix de lojas composto por 3 restaurantes, uma agência bancária, cartório, lojas de conveniência, fast food, moda e vestuário.
- Gestão comercial e operação feita pela REP, braço empresarial de operação de shoppings da sócia no negócio LDI.

Anteriormente, as áreas comerciais foram construídas em conjunto com as residenciais e, antes do término, eram vendidas ao parceiro ou algum operador local que se beneficiava com o fluxo gerado pelos moradores e visitantes aos centros comerciais. Logo, a Rossi, não obtinha os ganhos provenientes desta sinergia. Com a Rossi Commercial Properties será possível manter uma participação nos centros comerciais após sua conclusão e se beneficiar da geração de valor.

O foco da nova empresa será em cidades de médio porte e com grande potencial de crescimento, que oferecem taxas de retorno superiores comparados a projetos localizados em grandes centros urbanos.

Além disso, foi realizada uma parceria com a Ancar Ivanhoe, empresa criada a partir da associação da Ancar, umas das pioneiras no setor de *shoppings centers* criada em 1972 e a Ivanhoe Cambridge, uma das líderes nos segmentos de *shoppings* e desenvolvimento imobiliário que possui um portfólio de 20 shoppings em cinco regiões brasileiras, no projeto Jockey Ville em Fortaleza. A Rossi terá a opção de contratar a Ancar Ivanhoe para administrar ou participar dos futuros empreendimentos derivados da Rossi Commercial Properties.

O Jockey Ville faz parte de um complexo de lazer e serviços inéditos na cidade, que além de contemplar o futuro shopping, contará com o Hospital da Mulher e com o desenvolvimento imobiliário residencial de 1.314 unidades de 48 a 62 metros quadrados. Abaixo seguem os detalhes do shopping:

<b>Localização</b>	Avenida Lineu Machado Fortaleza – Ceará	
<b>Status</b>	Em Construção	
<b>Início das Operações</b>	Outubro 2013	
<b>Área do Terreno</b>	57.656.10 m <sup>2</sup>	
<b>Área de Construção</b>	71.500 m <sup>2</sup>	
<b>ABL Total</b>	33.000 m <sup>2</sup>	
<b>Estacionamento</b>	2.886 vagas	
<b>% Rossi</b>	20 %	

## Rossi Urbanizadora

A Rossi Urbanizadora será uma empresa com foco no desenvolvimento de loteamentos unifamiliares e multifamiliares. Acreditamos que podemos ocupar um espaço importante no mercado de loteamentos no Brasil, hoje um mercado com presença de poucos concorrentes atuando de forma estruturada nacionalmente. A empresa nasce com um banco de terrenos total de 19.250.677m<sup>2</sup>, composto pelo banco de terrenos atual da Rossi e da Norcon Rossi. Além disso, possuímos uma equipe já experiente e qualificada para o desenvolvimento desses projetos, dessa forma, não haverá nenhum aumento nas despesas gerais e administrativas. Do banco de terrenos total, 44% são empreendimentos destinados a lotes unifamiliares. Além da possibilidade de gerar uma carteira de negócios de longo prazo, contribuirá com o fluxo de caixa e a rentabilidade no médio prazo.

A Rossi já possui uma vasta experiência no desenvolvimento de grandes áreas, tais como, **Villa Flora** (Sumaré), **Le Monde** (Campinas), **Rossi Central Parque** (Porto Alegre), entre outras.

### Vila Flora Sumaré | Campinas - SP



- Área da gleba: 791.853 m<sup>2</sup>
- Área de Lotes : 475.112 m<sup>2</sup>
- # de unidades: 3.500
- Lançamento: 1999

### Vila Flora Votorantim | Campinas - SP



- Área da gleba: 465.610 m<sup>2</sup>
- Área de Lotes 264.153 m<sup>2</sup>
- # de unidades:
  - 1.322 casas
  - 470 Apartamentos

### Rossi Central Parque | Porto Alegre - RS



- Área da gleba: 300.000 m<sup>2</sup>
- Total de Lotes: 7 l
- Lançamentos:
  - 246 salas comerciais
  - 742 Apartamentos
  - 44 Casas

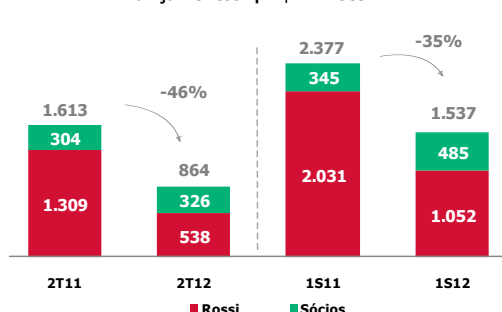
Foram contratadas instituições financeiras que estão trabalhando na busca de parceiros financeiros e estratégicos para os dois projetos.

## Lançamentos

→ Lançamentos de R\$ 864 milhões no trimestre (R\$ 538 milhões parte Rossi);

→ No semestre foi lançado R\$ 1,5 bilhão (R\$ 1,1 bilhão parte Rossi);

Lançamentos | R\$ milhões



No 2T12, foram lançados 8 projetos, com VGV total de R\$ 864 milhões (R\$ 538 milhões parte Rossi). Os lançamentos foram alterados em relação à prévia divulgada, pois um dos empreendimentos foi postergado para o 3T12, em linha com a estratégia da Rossi e novo Guidance de lançamento.

Em junho, a Capital Rossi lançou em Manaus o maior empreendimento da cidade, o Reserva Inglesa. As duas fases lançadas, Liverpool e London possuem unidades a partir de 69 m<sup>2</sup> e 135 m<sup>2</sup>, respectivamente. O projeto totaliza 648 unidades e um total de 8 torres. O condomínio Reserva Inglesa é um bairro planejado, e tem como

proposta resgatar a memória dos ingleses na cidade de Manaus. Já foram comercializadas 31% das unidades lançadas.

A Norcon Rossi lançou o empreendimento Jardins de Londres, em Aracaju, com 162 unidades e apartamentos a partir de 118 m<sup>2</sup>. Já foram comercializadas 80% das unidades lançadas.

Abaixo, a tabela com os números de lançamentos por segmento de renda:

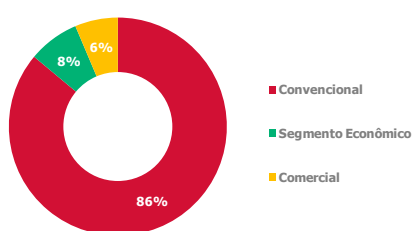
Tabela 1 - Lançamentos por Segmento de Renda

Lançamentos	2T12			1S12		
	Unidades	VGV Total (R\$ milhões)	VGV Rossi (R\$ milhões)	Unidades	VGV Total (R\$ milhões)	VGV Rossi (R\$ milhões)
<b>Imóveis residenciais</b>	<b>1.511</b>	<b>829</b>	<b>504</b>	<b>3.619</b>	<b>1.467</b>	<b>991</b>
Segmento Econômico <sup>1</sup>	330	41	41	1.052	196	178
Convencional	1.181	789	463	2.567	1.270	813
<b>Imóveis Comerciais</b>	<b>112</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>319</b>	<b>70</b>	<b>61</b>
<b>Total</b>	<b>1.623</b>	<b>864</b>	<b>538</b>	<b>3.938</b>	<b>1.537</b>	<b>1.052</b>

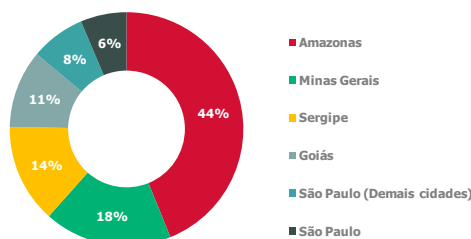
<sup>1</sup> Segmento Econômico: Linha de produtos padronizados com valor de até R\$ 200 mil reais/unidade.

Abaixo, os gráficos demonstram os lançamentos (parte Rossi) por segmento de renda e Estado.

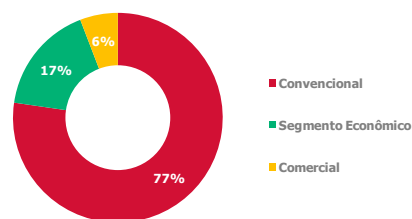
Lançamentos | Segmento de Renda - 2T12



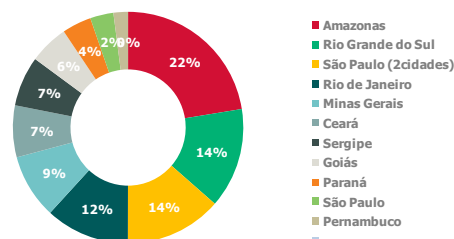
Lançamentos | Estado - 2T12



Lançamentos | Segmento de Renda - 1S12



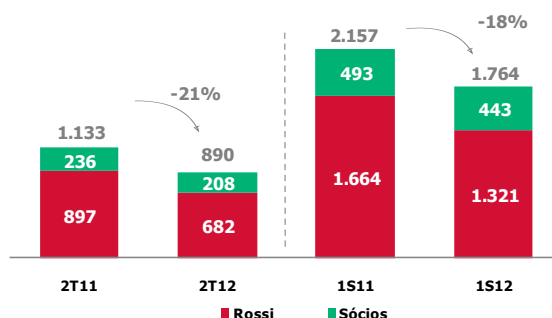
Lançamentos | Estado - 1S12



## Vendas Contratadas

- Vendas Contratadas de R\$ 890 milhões no trimestre, R\$ 682 milhões (parte Rossi);
- Vendas Contratadas de R\$ 1,8 bilhão em 2012, R\$ 1,3 bilhão (parte Rossi);
- Velocidade de vendas (VSO) registrou 21% no trimestre;
- Sucesso de vendas empreendimentos lançados em Aracaju, Manaus, Sumaré e Goiânia.

### Vendas Contratadas | R\$ milhões

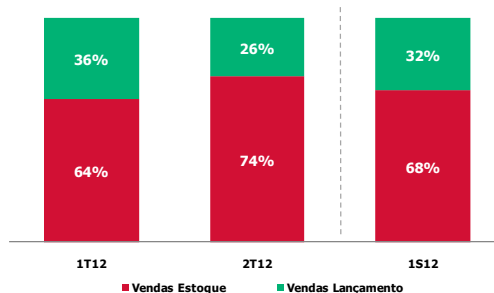


No trimestre, as vendas contratadas totais atingiram R\$ 890 milhões (R\$ 682 milhões parte Rossi). No ano, acumularam R\$ 1,8 bilhão (R\$ 1,3 bilhão parte Rossi).

Os lançamentos realizados nas regiões Norte e Nordeste registraram maior velocidade nas vendas, com destaque para o Reserva Inglesa (Manaus) e o Jardim de Londres (Aracaju).

É importante destacar o foco da Rossi na venda de estoques, que representaram 74% das vendas no trimestre e 68% em 2012, conforme gráfico abaixo:

### Composição das Vendas



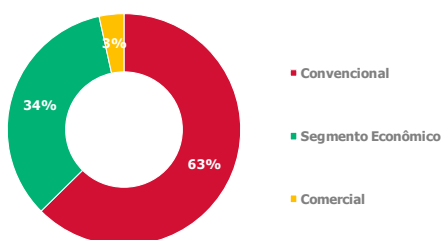
Abaixo, segue o detalhamento das vendas por segmento de renda, em seguida pelo Estado:

Tabela 2 – Vendas Contratadas por Segmento de Renda

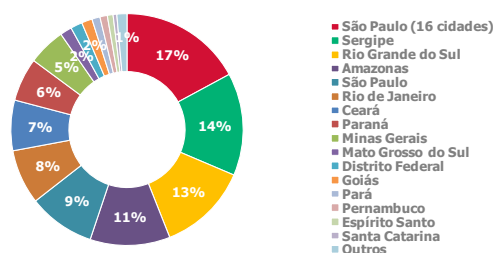
Vendas	Unidades	2T12		1S12	
		VGV total (R\$ milhões)	VGV Rossi (R\$ milhões)	VGV Total (R\$ milhões)	VGV Rossi (R\$ milhões)
<b>Imóveis residenciais</b>	<b>4.459</b>	<b>859</b>	<b>659</b>	<b>7.382</b>	<b>1.261</b>
Segmento Econômico *	3.237	264	231	5.232	551
Convencional	1.222	595	427	2.150	710
<b>Imóveis Comerciais</b>	<b>206</b>	<b>31</b>	<b>23</b>	<b>366</b>	<b>60</b>
<b>Total</b>	<b>4.666</b>	<b>890</b>	<b>682</b>	<b>7.748</b>	<b>1.321</b>

Segmento Econômico: Linha de produtos padronizados com valor de até R\$200 mil reais/unidade.

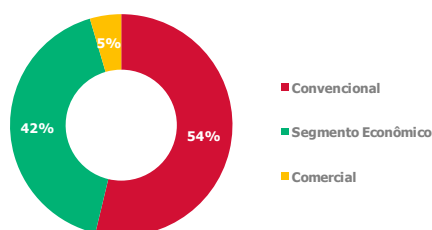
Vendas | Segmento de Renda - 2T12



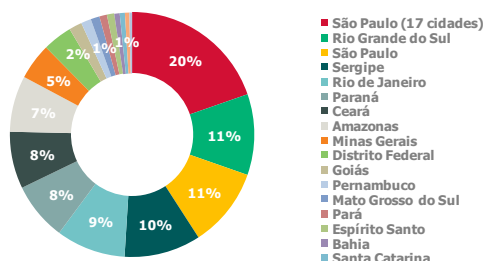
Vendas | Estado - 2T12



Vendas | Segmento de Renda - 1S12



Vendas | Estado - 1S12



## Velocidade de Vendas (VSO)

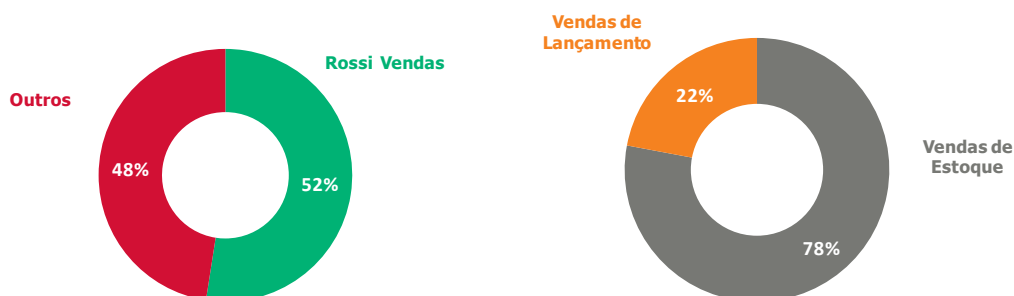
O indicador de velocidade de vendas (VSO) registrou 21% no trimestre. Em função do cancelamento de projetos, o estoque foi ajustado em R\$ 290 milhões. Para detalhamento desses projetos, consultar a seção Projetos cancelados abordado neste release. Os lançamentos também foram alterados em relação à prévia divulgada, pois um dos empreendimentos foi postergado para o 3T12, em linha com a estratégia da Rossi e novo Guidance de lançamento.

Tabela 3 – Velocidade de Vendas (VSO) – R\$ milhões

(VSO) - % Rossi	1T10	2T10	3T10	4T10	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12
Estoque Inicial	2.101	2.006	2.052	2.180	2.364	2.319	2.732	2.823	3.128	3.003
Lançamentos	571	757	930	1.090	723	1.264	1.008	1.219	514	538
Cancelamento de projetos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(290)
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>2.672</b>	<b>2.763</b>	<b>2.982</b>	<b>3.270</b>	<b>3.087</b>	<b>3.583</b>	<b>3.740</b>	<b>4.042</b>	<b>3.642</b>	<b>3.251</b>
Vendas do período	666	711	802	906	768	882	917	914	639	682
<b>VSO do período (%)</b>	<b>25%</b>	<b>26%</b>	<b>27%</b>	<b>28%</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>23%</b>	<b>18%</b>	<b>21%</b>
<b>Estoque final do período</b>	<b>2.006</b>	<b>2.052</b>	<b>2.180</b>	<b>2.364</b>	<b>2.319</b>	<b>2.701</b>	<b>2.823</b>	<b>3.128</b>	<b>3.003</b>	<b>2.569</b>

## Rossi Vendas

A Rossi Vendas comercializou o total de R\$ 371 milhões no 2T12, o que representa 54% das vendas parte Rossi. Em 2012, atingiu 52%. Abaixo, segue o detalhamento das vendas de estoque/lançamentos e da equipe própria da Rossi Vendas no ano.



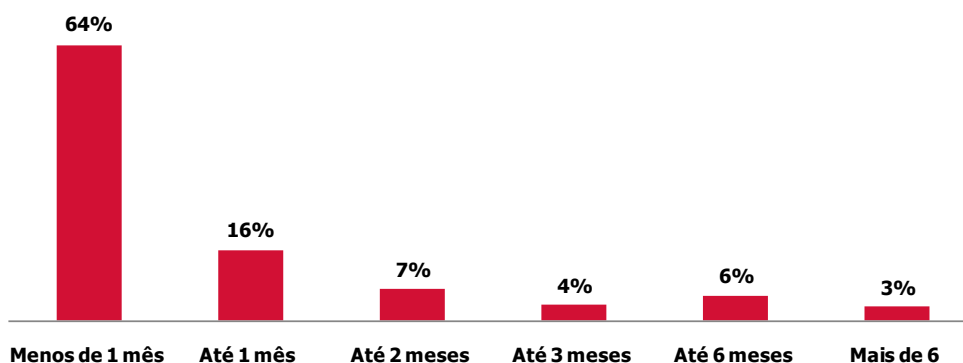


## Sucessos de Venda



## Rescisões e Revenda

As rescisões da Rossi continuam em linha com os patamares históricos da empresa, resultado possível em função da eficiência na revenda destas unidades. Nos últimos 12 meses encerrado em junho, 68% já foram vendidas, sendo que mais de 90% ocorreram em até 3 meses após o distrato, conforme gráfico abaixo:



## Estoque a valor de Mercado

Em junho de 2012, o estoque de imóveis a ser comercializado (parte Rossi) totalizou R\$ 2,6 bilhões, valor já ajustado aos projetos cancelados (explicados na seção Velocidade de vendas - VSO).

Abaixo, segue o detalhamento do estoque a valor de mercado por segmento de renda e por prazo de entrega da obra. É importante destacar que apenas 6% do estoque referem-se a unidades prontas.

Tabela 4 – Estoque a valor de Mercado – Segmento de renda - R\$ milhões

Segmento de renda	Pronto	Até 6 Meses	Até 12 Meses	Até 24 Meses	Acima 25 Meses	Total geral
Segmento Econômico	112	185	145	237	393	1.073
De R\$ 200,1 mil a R\$ 350,0 mil	1	11	39	66	216	333
De R\$ 350,1 mil a R\$ 500,0 mil	23	30	33	59	117	262
Acima De R\$ 500,1 mil	20	-	30	310	284	645
Comercial	4	56	25	100	72	257
<b>Total</b>	<b>159</b>	<b>282</b>	<b>272</b>	<b>773</b>	<b>1.082</b>	<b>2.569</b>
<b>%</b>	<b>6%</b>	<b>11%</b>	<b>11%</b>	<b>30%</b>	<b>42%</b>	<b>100%</b>

## Obras Concluídas e em Construção

No 2º trimestre, a Rossi entregou 22 projetos e um total de 6.514 unidades. Essas unidades estão em processo de repasse e se converterão em caixa nos próximos trimestres.

Abaixo, segue o detalhamento de entregas da Rossi nos últimos trimestres. Do total de unidades entregues até junho, 77% são voltadas ao Segmento Econômico. Para o restante do ano, 46% fazem parte deste segmento.

Tabela 5 – Histórico de projetos entregues

Empreendimentos entregues				
Período	Nº projetos	Unidades	VGW Total	VGW % Rossi
1T11	5	1.048	237.960	220.583
2T11	11	1.487	200.364	144.297
3T11	15	4.149	1.110.767	899.380
4T11	17	2.806	505.721	335.816
<b>Total 2011</b>	<b>48</b>	<b>9.490</b>	<b>2.054.812</b>	<b>1.600.076</b>
1T12	12	2.342	407.060	298.399
2T12	22	6.514	1.091.827	804.197
<b>Total 1S12</b>	<b>34</b>	<b>8.856</b>	<b>1.498.887</b>	<b>1.102.596</b>
<b>Previsão 2012</b>		<b>17.000<sup>1</sup></b>	<b>3.445.217</b>	<b>2.701.811</b>
<b>% até 1S12</b>		<b>52%</b>	<b>44%</b>	<b>41%</b>

<sup>1</sup> Ponto Médio do intervalo de 16 a 18 mil unidades

Abaixo, segue o detalhamento das obras em construção. Do total de unidades em produção, 60% são do Segmento Econômico que utilizam componentes pré-fabricados.

Tabela 6 – Canteiro de Obras

Em construção	Jun/12
Canteiros de obras <sup>1</sup>	204
Empreendimentos em construção	272
<b>Unidades em construção</b>	<b>59.680</b>
Área total em construção (m <sup>2</sup> )	4.218.910

<sup>1</sup> Um canteiro de obras pode ser composto por vários empreendimentos.

## Projetos Cancelados

Em linha com sua estratégia de negócios, foram cancelados 11 projetos com rentabilidade inferior.

Tabela 7 – Relação de projetos cancelados

Cidade	Lançamento	GVV Rossi	Vendas Rossi	% Vendido	Margem Bruta (%) <sup>1</sup>
Suzano	3T10	19.235	7.793	41%	22,7%
Praia Grande	1T11	85.066	26.785	31%	19,6%
Rio de Janeiro	2T11	44.321	9.609	22%	23,7%
Sorocaba	2T11	16.180	3.549	22%	25,3%
Uberlândia	2T11	31.809	7.093	22%	19,7%
Parnamirim	2T11	17.672	3.066	17%	22,4%
Cuiabá	2T11	3.825	2.155	56%	14,6%
Canoas	3T11	44.381	1.529	3%	25,2%
São José	3T11	72.463	7.341	10%	23,7%
Cuiabá	3T11	14.417	766	5%	16,3%
Campo Grande	3T11	26.818	16.023	60%	15,3%
<b>Total</b>		<b>376.187</b>	<b>85.708</b>	<b>23%</b>	<b>20,8%</b>

<sup>1</sup> Margem Bruta estimada ao término do projeto.

## Banco de Terrenos

→ 76% adquirido por meio de permutas

### Segmento Econômico

→ Banco de Terrenos destinado a projetos do Segmento Econômico representou 38% (Parte Rossi)

O Banco de Terrenos da Rossi é de altíssima qualidade, em linha com nossa estratégia de distribuição geográfica e diversificação por segmento de renda.

Os valores estão segmentado em conformidade com a estratégia da Rossi e o perfil de atuação: Rossi Urbanizadora e Rossi Residencial:

R\$	VGW Rossi
<b>Land Bank Atual</b>	<b>20.449.700</b>
Rossi Urbanizadora	8.761.730
Reestruturação (cidades onde não iremos atuar)	1.949.233
<b>Rossi Residencial</b>	<b>9.738.737</b>

Assim, o estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais totaliza um VGW potencial de R\$ 9,7 bilhões (parte Rossi) para futuros lançamentos. É importante destacar que 76% dos terrenos foram adquiridos por meio de permuta.

Tabela 9 - Banco de terrenos (Parte Rossi) – R\$ milhões

Estado	Segmento Econômico	De R\$ 200.001 a R\$ 350.000	De R\$ 350.001 a R\$ 500.000	Acima de R\$ 500.000	Comercial	Total geral
Alagoas	17	40	-	-	-	58
Amazonas	25	69	524	126	-	744
Distrito Federal	485	477	114	215	134	1.425
Goiás	180	64	-	8	-	236
Minas Gerais	470	-	-	211	60	740
Pernambuco	61	125	146	82	-	414
Rio de Janeiro	258	419	41	-	-	719
Rio Grande do Sul	637	-	133	168	-	939
São Paulo (demais cidades)	1.290	367	1.140	609	382	3.789
São Paulo (RMSP)	152	25	29	73	-	280
Sergipe	95	52	185	63	-	395
<b>Total geral</b>	<b>3.672</b>	<b>1.640</b>	<b>2.313</b>	<b>1.538</b>	<b>576</b>	<b>9.739</b>

## Desempenho Financeiro

- Receita líquida atinge R\$ 1,5 bilhão em 2012;
- Lucro bruto atinge R\$ 375 milhões com Margem de 25,1% no ano;
- EBITDA totaliza R\$ 237 milhões com Margem de 16% no 1S12;

### Receita de Imóveis e Serviços

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços totalizou R\$ 718 milhões no trimestre, e R\$ 1,52 bilhão no 1S12.

Tabela 10 – Receita Operacional Bruta

R\$ milhões	2T12	2T11	Var.(%)	1S12	1S11	Var.(%)
<b>Receita Operacional Bruta</b>						
Venda de Imóveis e Serviços	718	772	-7%	1.529	1.443	6%
Impostos e Deduções	(14)	(20)	-30%	(36)	(36)	0%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>704</b>	<b>752</b>	<b>-6%</b>	<b>1.493</b>	<b>1.408</b>	<b>6%</b>

### Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 557 milhões no 2T12, um aumento de 7% em comparação ao mesmo período de 2011.

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.

### Lucro Bruto e Margem Bruta

O Lucro Bruto no trimestre foi de R\$ 147 milhões, com Margem Bruta de 20,9%. Excluindo os encargos alocados ao custo, o Lucro Bruto totalizou R\$ 203 milhões com Margem de 28,8%. A Margem foi impactada no trimestre em função: (i) volume de receitas menor que o esperado; (ii) maior capitalização de juros no custo e (iii) maior volume de entregas do segmento econômico que incorreram em desvios nos custos no montante de R\$ 51 milhões, e dado que existe uma limitação de ajuste nos preços destas unidades, os resultados ficaram abaixo dos orçados. Além disso, as margens do Segmento Econômico são organicamente menores que os projetos de alta renda. No primeiro semestre o impacto foi de R\$ 97 milhões, o que representa 9% do VGV lançado (parte Rossi) destes empreendimentos.

Abaixo, segue o detalhamento do Lucro e Margem Bruta, sem considerar os encargos financeiros:

Tabela 11 – Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões	2T12	2T11	Var.(%)	1S12	1S11	Var.(%)
Lucro Bruto	147	232	-36%	375	446	-16%
Margem Bruta (%)	20,9%	30,8%	-9,9 p.p.	25,1%	31,7%	-6,6 p.p.
Lucro Bruto ajustado <sup>(1)</sup>	203	280	-27,5%	481	530	-9,3%
Margem Bruta ajustada (%) <sup>(1)</sup>	28,8%	37,2%	-8,4 p.p.	32,2%	37,7%	-5,5 p.p.

<sup>(1)</sup> excluindo juros capitalizados

### Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas Gerais e Administrativas (sem considerar a participação de resultados) se mantiveram praticamente estáveis em relação ao 2T11, ou seja, em termos reais (ao desconsiderar a inflação) a Rossi reduziu seus gastos o que demonstra o comprometimento da empresa com a melhora de sua eficiência e rentabilidade.

As despesas comerciais totalizaram R\$ 60 milhões no trimestre, queda de 12% em relação ao 2T11.

Tabela 13 - Despesas Operacionais - R\$ milhões

R\$ milhões	2T12	2T11	Var.(%)	1S12	1S11	Var.(%)
Administrativas	54	55	-1%	107	103	3%
Comerciais	60	68	-12%	133	134	-1%
Administrativas/Receita Líquida	7,7%	7,3%	0,4 p.p.	7,2%	7,3%	-0,2 p.p.
Comerciais/Receita Líquida	8,5%	9,0%	-0,5 p.p.	8,9%	9,5%	-0,6 p.p.
Administrativas/Vendas Contratadas (% Rossi)	7,9%	6,1%	1,8 p.p.	8,1%	6,2%	1,9 p.p.
Comerciais/Vendas Contratadas (% Rossi)	8,7%	7,6%	1,2 p.p.	10,1%	8,1%	2,0 p.p.
Administrativas/Lançamentos (% Rossi)	10,0%	4,2%	5,9 p.p.	10,2%	5,1%	5,1 p.p.
Comerciais/Lançamentos (% Rossi)	11,1%	5,2%	5,9 p.p.	12,7%	6,6%	6,1 p.p.

## EBITDA

O EBITDA no ano atingiu R\$ 237 milhões com Margem EBITDA de 16%.

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.

A seguir, segue o detalhamento do EBITDA e Margem EBITDA:

Tabela 14 – Cálculo EBITDA – R\$ milhões

EBITDA	2T12	2T11	Var. (%)	1S12	1S11	Var. (%)
Lucro antes do Resultado Financeiro	22	87	-75%	107	173	-38%
(+) Depreciação e Amortização	9	7	31%	18	13	39%
(+) Juros capitalizados no CMV	56	48	15%	106	84	26%
(+) Plano de opções	3	4	-4%	7	6	13%
<b>EBITDA</b>	<b>90</b>	<b>145</b>	<b>-38%</b>	<b>237</b>	<b>277</b>	<b>-14%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>13%</i>	<i>19%</i>	<i>-6,5 p.p.</i>	<i>16%</i>	<i>20%</i>	<i>-3,8 p.p.</i>

## Balanco Patrimonial

### Disponibilidades

As disponibilidades encerraram o trimestre em R\$ 1,3 bilhão, o que representa 45% do patrimônio líquido do período

### Contas a Receber

O saldo de contas a receber de clientes decorrentes de incorporação imobiliária a serem apropriadas pelo PoC (reconhecimento de receitas e respectivos custos e despesas decorrentes de operações de incorporação imobiliária durante o andamento da obra) totalizou R\$ 3,9 bilhões.

Segue o detalhamento dos recebíveis de incorporação de curto prazo e de longo prazo e os recebíveis a serem apropriados ao resultado pelo PoC.

Tabela 15 – Recebíveis

R\$ milhões	2T12	1T12	Var.(%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>2.088</b>	<b>1.578</b>	<b>32%</b>
Unidades em obra	1.296	1.233	5%
Unidades prontas	792	345	129%
<b>Longo Prazo</b>	<b>1.849</b>	<b>1.791</b>	<b>3%</b>
Unidades em obra	1.390	1.331	4%
Unidades prontas	459	460	0%
<b>Total</b>	<b>3.937</b>	<b>3.369</b>	<b>17%</b>
<b>Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC</b>			
Curto Prazo	1.375	1.285	7%
Longo Prazo	1.472	1.458	1%
<b>Total</b>	<b>2.846</b>	<b>2.743</b>	<b>4%</b>
<b>Total Contas a Receber</b>	<b>6.783</b>	<b>6.112</b>	<b>11%</b>

### Endividamento

A Rossi encerrou o 2T12 com um endividamento total de R\$ 4,3 bilhões, dos quais 58% em operações com crédito imobiliário vinculadas a empreendimentos em construção.

As operações de crédito imobiliário são compostas por financiamentos à produção (SFH) e cédulas de crédito Bancário (CCB) que serão utilizados para a construção e desenvolvimento de empreendimentos habitacionais pré-determinados.

Além disso, a Rossi efetuou operações de antecipação de recursos provenientes de unidades em repasse no montante de R\$ 466 milhões. Estes valores não impactam a dívida líquida, pois são de curto prazo e possuem a contrapartida como recebível no ativo (Outros Créditos). Além disso, a maior parte dos vencimentos ocorrerá nos próximos 6 meses, que serão quitados conforme a evolução dos repasses. Em função do atraso decorrente de problemas burocráticos, a Rossi passou a deter co obrigação.

Tabela 16 – Endividamento

R\$ milhões	2T12	1T12	Var (%)
Financiamentos para construção	2.432	2.228	9,2%
Capital de giro	874	228	283,2%
Debêntures <sup>1</sup>	971	985	-1,4%
<b>Total Endividamento</b>	<b>4.277</b>	<b>3.441</b>	<b>24,3%</b>
<b>Disponibilidades financeiras</b>	<b>1.259</b>	<b>1.298</b>	<b>-3,0%</b>
<b>Endividamento Líquido</b>	<b>3.019</b>	<b>2.143</b>	<b>41%</b>
<b>Antecipação de repasse</b>	<b>466</b>		
<b>Endividamento Bruto (ex Antecipação)</b>	<b>3.811</b>	<b>3.441</b>	<b>11%</b>
Repasse de Clientes <sup>2</sup>	213	228	-6,6%
<b>Disponibilidades financeiras Ajustadas</b>	<b>1.472</b>	<b>1.526</b>	<b>-3,5%</b>
<b>Endividamento Líquido (ex Antecipação)</b>	<b>2.340</b>	<b>1.915</b>	<b>22%</b>
<b>Endividamento Líquido/ Patrimônio Líquido</b>	<b>83,8%</b>	<b>67,9%</b>	<b>16,0 p.p.</b>

<sup>1</sup> Excluindo debêntures da CEF que foram classificadas como Crédito Imobiliário

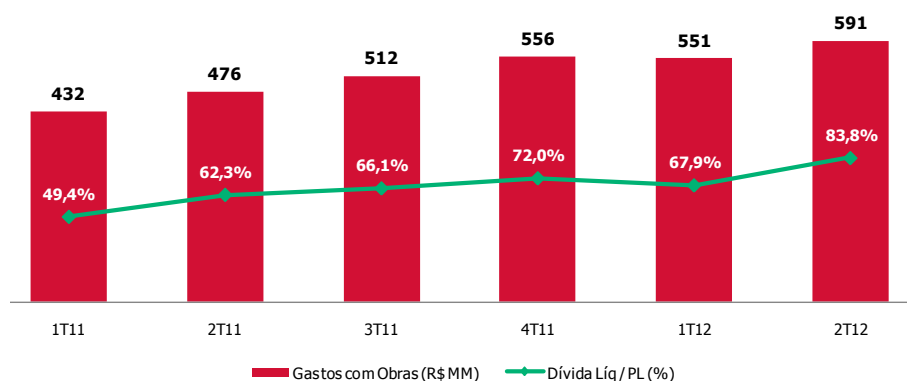
<sup>2</sup> referem-se a créditos provenientes de contas a receber de clientes, cujas obras foram concluídas e que estão em trâmite de liberação para vinculação e repasse às instituições financeiras que financiaram o projeto

Segue detalhamento do custo médio por tipo de dívida e o respectivo prazo médio:

Tabela 17 – Custo Médio e Prazo

Endividamento	Custo Médio (% a.a.)	Prazo Médio (anos)
Financiamentos para construção	9,57%	2,1
Capital de giro	10,76%	3,1
Debêntures	9,22%	4,3
<b>Rossi</b>	<b>9,74%</b>	<b>2,5</b>

É importante destacar que a evolução do endividamento líquido em relação ao Patrimônio está diretamente relacionada ao aumento do financiamento à construção, que acompanhou o ritmo de evolução das obras, em linha com o planejamento da Rossi, conforme apresentado abaixo.



## Consumo de Caixa

O consumo de caixa operacional, descontando os impactos não recorrentes, totalizou R\$ 273 milhões. Além disso, a maior parte deste valor se refere ao aumento do financiamento em construção, conforme explicado acima. A seguir é detalhado o consumo de caixa operacional descontado itens não recorrentes:

R\$ milhões	2T12
Varição Dívida Líquida	424
(-) Dividendos	(83)
(-) Recompra de Ações	(52)
(-) Devolução a clientes (cancelamento de projetos)	(16)
<b>Consumo de Caixa Operacional</b>	<b>273</b>



## Teleconferência – 15 de agosto

### Em Português com Tradução Simultânea

às 10:00 (Brasília) / 09:00 (US ET)  
Número de acesso: (+55 11) 3127-4971  
Código da teleconferência: Rossi  
Replay (disponível por 7 dias):  
Número de acesso: (+55 11) 3127-4999  
Código do replay: 37607012

### Sobre a Rossi

A Rossi é uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil e completou 30 anos em 2010. A empresa atua nacionalmente 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](http://www.rossiresidencial.com.br/ri)

### Equipe de Relações com Investidores

[ri@rossiresidencial.com.br](mailto:ri@rossiresidencial.com.br)

## Indicadores Operacionais

Operacionais	2T12	2T11	Var.	1S12	1S11	Var.
<b>Empreendimentos lançados</b>	<b>8</b>	<b>27</b>	<b>-70%</b>	<b>18</b>	<b>39</b>	<b>-54%</b>
Convencional	7	12	-42%	14	18	-22%
Econômico	1	15	-93%	4	21	-81%
<b>VGVLançado - Total (R\$ milhões)</b>	<b>864</b>	<b>1.613</b>	<b>-46%</b>	<b>1.537</b>	<b>2.377</b>	<b>-35%</b>
Convencional	823	1.065	-23%	1.341	1.598	-16%
Econômico	41	548	-93%	196	778	-75%
<b>VGVLançado - % Rossi (R\$ milhões)</b>	<b>538</b>	<b>1.309</b>	<b>-59%</b>	<b>1.052</b>	<b>2.031</b>	<b>-48%</b>
Convencional	497	901	-45%	875	1.434	-39%
Econômico	41	408	-90%	178	597	-70%
<b>Unidades lançadas</b>	<b>1.859</b>	<b>4.750</b>	<b>-61%</b>	<b>3.938</b>	<b>7.400</b>	<b>-47%</b>
Convencional	1.529	1.394	10%	2.886	2.730	6%
Econômico	330	3.356	-90%	1.052	4.670	-77%
<b>Vendas Contratadas - Total (R\$ milhões)</b>	<b>890</b>	<b>1.133</b>	<b>-21%</b>	<b>1.764</b>	<b>2.157</b>	<b>-18%</b>
Convencional	626	723	-13%	1.084	1.263	-14%
Econômico	264	410	-36%	681	894	-24%
<b>Vendas Contratadas - % Rossi (R\$ milhões)</b>	<b>682</b>	<b>897</b>	<b>-24%</b>	<b>1.321</b>	<b>1.664</b>	<b>-21%</b>
Convencional	451	584	-23%	770	1.009	-24%
Econômico	231	313	-26%	551	655	-16%
<b>Unidades Vendidas</b>	<b>4.666</b>	<b>3.785</b>	<b>23%</b>	<b>7.748</b>	<b>7.129</b>	<b>9%</b>
Convencional	1.429	1.078	33%	2.516	2.162	16%
Econômico	3.237	2.707	20%	5.232	4.967	5%

## Demonstração do Resultado – R\$ mil

	2T12	2T11	Var.	1S12	1S11	Var.
<b>Receita Operacional Bruta</b>						
Venda de Imóveis e Serviços	717.916	772.218	-7,0%	1.529.035	1.443.278	5,9%
Impostos sobre vendas	(14.008)	(20.070)	-30,2%	(35.929)	(35.766)	0,5%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>703.909</b>	<b>752.148</b>	<b>-6,4%</b>	<b>1.493.106</b>	<b>1.407.512</b>	<b>6,1%</b>
<b>Custo dos Imóveis e Serviços</b>	<b>(556.583)</b>	<b>(520.513)</b>	<b>6,9%</b>	<b>(1.117.872)</b>	<b>(961.240)</b>	<b>16,3%</b>
Obras+ terrenos	(501.051)	(472.393)	6,1%	(1.012.026)	(877.036)	15,4%
Encargos Financeiros	(55.532)	(48.120)	15,4%	(105.845)	(84.204)	25,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>147.325</b>	<b>231.635</b>	<b>-36,4%</b>	<b>375.234</b>	<b>446.272</b>	<b>-15,9%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>20,9%</b>	<b>30,8%</b>	<b>-9,9 p.p.</b>	<b>25,1%</b>	<b>31,7%</b>	<b>-6,6 p.p.</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(125.370)</b>	<b>(145.109)</b>	<b>-13,6%</b>	<b>(268.538)</b>	<b>(272.849)</b>	<b>-1,6%</b>
Administrativas	(54.038)	(54.541)	-0,9%	(106.839)	(103.287)	3,4%
Participação nos resultados	(3.151)	(8.204)	-61,6%	(6.710)	(13.192)	-49,1%
Comerciais	(59.626)	(67.734)	-12,0%	(133.257)	(133.965)	-0,5%
Pesquisas e Desenv. Projetos	289	(2.689)	-110,7%	(2.047)	(2.876)	-28,8%
Depreciação e Amortização	(9.050)	(6.891)	31,3%	(18.356)	(13.246)	38,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	206	(5.050)	-104,1%	(1.328)	(6.283)	-78,9%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro</b>	<b>21.955</b>	<b>86.526</b>	<b>-74,6%</b>	<b>106.696</b>	<b>173.423</b>	<b>-38,5%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(12.655)</b>	<b>13.852</b>	<b>-191,4%</b>	<b>(17.108)</b>	<b>21.064</b>	<b>-181,2%</b>
Receita Financeira	25.339	33.299	-23,9%	55.438	56.180	-1,3%
Despesas Financeira	(37.994)	(19.447)	95,4%	(72.546)	(35.116)	106,6%
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional</b>	<b>9.300</b>	<b>100.378</b>	<b>-90,7%</b>	<b>89.588</b>	<b>194.487</b>	<b>-53,9%</b>
<b>Margem Operacional</b>	<b>1,3%</b>	<b>13,3%</b>	<b>-12,0 p.p.</b>	<b>6,0%</b>	<b>13,8%</b>	<b>-7,8 p.p.</b>
Provisão para IR e Contribuição Social	(10.607)	(12.151)	-12,7%	(25.626)	(22.600)	13,4%
IR e Contribuição Social diferido	(7.758)	(3.668)	111,5%	(29.138)	(9.191)	217,0%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício</b>	<b>(9.064)</b>	<b>84.559</b>	<b>-110,7%</b>	<b>34.824</b>	<b>162.696</b>	<b>-78,6%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>-1,3%</b>	<b>11,2%</b>	<b>-12,5 p.p.</b>	<b>2,3%</b>	<b>11,6%</b>	<b>-9,2 p.p.</b>

## Balanco Patrimonial – R\$ mil

ATIVO	2T12	1T12	Var. (%)
<b>CIRCULANTE</b>			
Caixa e equivalentes	867.243	812.157	7%
Títulos mantidos para negociação	391.320	485.524	-19%
Contas a receber de clientes	2.088.096	1.577.818	32%
Imóveis a comercializar	1.761.902	1.704.187	3%
Outros créditos	818.730	867.664	-6%
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>5.927.291</b>	<b>5.447.350</b>	<b>9%</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>			
Contas a receber de clientes	1.848.961	1.790.918	3%
Depósitos Judiciais	58.581	55.286	6%
Imóveis a comercializar	319.914	313.917	2%
IR e contrib. social diferidos	6.420	9.468	-32%
<b>Total do Realizável a Longo Prazo</b>	<b>2.233.876</b>	<b>2.169.589</b>	<b>3%</b>
Imobilizado	86.307	86.501	0%
Intangível	23.444	16.639	41%
<b>Total do não circulante</b>	<b>2.343.627</b>	<b>2.272.729</b>	<b>3%</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>8.270.918</b>	<b>7.720.079</b>	<b>7%</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
<b>CIRCULANTE</b>			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	628.215	588.315	7%
Empréstimo para Capital de Giro	736.595	193.154	281%
Fornecedores	94.113	90.055	5%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	251.385	247.450	2%
Salários e encargos sociais	43.277	37.994	14%
Impostos e contribuições a recolher	51.931	54.444	-5%
Debêntures	221.433	134.677	64%
Dividendos a pagar	-	80.685	0%
Participação dos administradores e empregados a pagar	-	18.211	0%
Adiantamento de clientes	268.243	281.172	-5%
Impostos e contribuições diferidos	133.261	138.139	-4%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	33.203	175.912	-81%
<b>Total do Circulante</b>	<b>2.461.656</b>	<b>2.040.208</b>	<b>21%</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.803.786	1.640.258	10%
Empréstimo para Capital de Giro	137.089	35.158	290%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	143.980	161.659	-11%
Debêntures	750.000	850.000	-12%
Impostos e contribuições a recolher	25.823	25.823	0%
Provisões	28.021	28.022	0%
Provisões para garantias de obras	26.635	21.352	25%
Impostos e contribuições diferidos	103.602	95.113	9%
<b>Total do não circulante</b>	<b>3.018.936</b>	<b>2.857.385</b>	<b>6%</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
Capital social	2.025.145	2.025.145	0%
Ações em tesouraria	(72.241)	(45.981)	57%
Reservas de capital	28.944	25.781	12%
Reservas legal	65.965	65.965	0%
Reservas de retenção de lucros	707.689	707.689	0%
Lucros acumulados	34.824	43.887	
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>2.790.326</b>	<b>2.822.486</b>	<b>-1%</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>8.270.918</b>	<b>7.720.079</b>	<b>7%</b>

## Glossário

**ABL** – Área Bruta Locável.

**Consumo de Caixa** - 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 Fundação Getúlio Vargas.

**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