

RSID3: R\$ 0,86 por ação
OTC: RSRZY
Total de ações:
428.833.420

Valor de mercado:
R\$ 368,8 milhões

Teleconferência
14 de Agosto de 2014

Em Português com
Tradução Simultânea

14h00 (Brasília)
11h00 (US ET)

Número:
+ 55 (11) 2188-0155
Código: Rossi

Replay
disponível até 20/11/14

Número:
+55 (11) 2188-0400
Código: Rossi

**Equipe de Relações
com Investidores**

ri@rossiresidencial.com.br

+55 (11) 4058-2502

Sobre a Rossi

A Rossi é uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil. A empresa 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

São Paulo, 13 de novembro de 2014. A **Rossi Residencial S.A.** (BM&FBovespa: RSID3; OTC: RSRZY) ("Companhia"), uma das principais incorporadoras e construtoras do País, anuncia os resultados referente ao terceiro trimestre e nove meses de 2014.

Destaques do Período

→ **Geração de caixa.** Geração de caixa nos nove primeiros meses de R\$ 169,0 milhões (proporcional) e de R\$ 86,9 milhões no trimestre, crescimento significativo em relação ao segundo trimestre. Na consolidação pelo IFRS, a geração atingiu R\$ 92,0 milhões no trimestre e R\$ 156,0 milhões nos nove meses.

→ **Volume recorde de entrada de caixa do repasse.** As entradas de caixa provenientes do repasse atingiram R\$ 896,4 milhões (R\$ 732,8 milhões parte Rossi) no trimestre, variação de +8,2% em relação ao segundo trimestre. No ano, totalizou R\$ 2,5 bilhões (R\$ 2,0 bilhões parte Rossi).

→ **Aumento na eficiência e crescimento no volume de repasse.** O volume repassado (assinatura de contratos de financiamento ou quitação pelo cliente) nos nove meses aumentou +15% em relação ao mesmo período do ano passado. A VSO de repasse (volume de contratos assinados e unidades quitadas, dividido pelo total de unidades com averbação) aumentou para 37,3%, contra 28,8% do segundo trimestre de 2014.

→ **Aceleração do volume de entregas.** O VGV total entregue nos 9 meses atingiu R\$ 2,4 bilhões (R\$ 2,0 bilhões parte Rossi) que representam aproximadamente 8 mil unidades. No terceiro trimestre, as entregas totalizaram R\$ 1,1 bilhão (R\$793,8 milhões parte Rossi), variação de +31,3% em relação ao segundo trimestre.

→ **Redução do volume de obras e canteiros.** Atualmente a Rossi possui 65 canteiros e custo a incorrer de R\$ 2,2 bilhões (R\$1,7 bilhão parte Rossi), variação de -18,9% em relação ao segundo trimestre.

→ **Elevação da participação da equipe própria de engenharia nas obras.** Equipes próprias executando 90% das obras lançadas desde 2013 e 78% do total em andamento.

→ **Crescimento das vendas de estoque.** Foco na cesta de produtos prontos e a entregar em 2014, que representaram 72,7% das vendas nos nove meses e uma variação de +2,0% em relação ao segundo trimestre de 2014.

→ **Aceleração da Velocidade de Vendas.** Aumento da velocidade de vendas (VSO) acumulada nos últimos 12 meses para 45,8%, variação de +1,0 p.p. em relação ao segundo trimestre.

→ **Aumento das rescisões para acelerar geração de caixa.** As rescisões totalizaram R\$1,0 bilhão (R\$ 753,5 milhões parte Rossi) nos nove primeiros meses do ano, sendo que 60% deste volume já foi vendido.

Principais Indicadores Operacionais e Financeiros

R\$ milhões	3T14	3T13	Var.	9M14	9M13	Var.
Desempenho Operacional						
Lançamentos - 100%	72,9	706,7	-89,7%	530,3	870,4	-39,1%
Vendas Brutas - 100%	619,9	776,1	-20,1%	1.852,6	1.941,1	-4,6%
Rescisões - 100%	423,8	228,0	+85,9%	1.005,0	603,0	+66,7%
Vendas Líquidas - 100%	196,1	548,1	-64,2%	847,6	1.338,1	-36,7%
Lançamentos - % Rossi	72,9	441,9	-83,5%	447,0	590,3	-24,3%
Vendas Brutas - % Rossi	476,6	607,0	-21,5%	1.444,4	1.510,8	-4,4%
Rescisões - % Rossi	311,9	176,7	+76,5%	752,9	468,4	+60,7%
Vendas Líquidas - % Rossi	164,7	430,3	-61,7%	691,5	1.042,4	-33,7%
Desempenho Financeiro						
Receita Líquida	421,7	562,4	-25,0%	1.396,4	1.611,3	-13,3%
<i>Margem Bruta (ex juros)</i>	<i>27,6%</i>	<i>27,0%</i>	<i>+0,6 p.p.</i>	<i>30,2%</i>	<i>29,7%</i>	<i>+0,5 p.p.</i>
<i>Margem Bruta</i>	<i>4,7%</i>	<i>16,3%</i>	<i>-11,5 p.p.</i>	<i>15,3%</i>	<i>18,3%</i>	<i>-3,0 p.p.</i>
EBITDA Ajustado ¹	(65,0)	120,4	N/A	120,6	347,9	N/A
<i>Margem EBITDA Ajustada ¹</i>	<i>-15,4%</i>	<i>21,4%</i>	<i>N/A</i>	<i>8,6%</i>	<i>21,6%</i>	<i>N/A</i>
Lucro Líquido	(265,1)	2,1	N/A	(258,0)	38,5	N/A
<i>Margem Líquida</i>	<i>-62,9%</i>	<i>0,4%</i>	<i>-63,2 p.p.</i>	<i>-18,5%</i>	<i>2,4%</i>	<i>-20,9 p.p.</i>
<i>Dívida Líquida / PL (%) - IFRS</i>				<i>114,5%</i>	<i>103,3%</i>	<i>+11,1 p.p.</i>
Geração (Consumo) de Caixa - IFRS				155,8	(154,5)	

¹ Margem Bruta excluindo encargos financeiros alocados ao custo.

² EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada pelas despesas que não representam desembolso efetivo de caixa. A reconciliação com o EBTDA conforme Instrução nº CVM 527/2012 está disponível na página 17 e no glossário ao final deste documento.

Eventos Subsequentes

Grupamento de Ações

O Conselho de Administração da Rossi em reunião realizada em 23 de outubro aprovou a submissão para a Assembléia Geral Extraordinária que será realizada em 19 de novembro, a proposta de grupamento da totalidade das ações da Companhia.

Por meio da operação proposta, grupar-se-á a totalidade das 428.833.420 (quatrocentas e vinte e oito milhões, oitocentas e trinta e três mil, quatrocentas e vinte) ações ordinárias, nominativas, escriturais, sem valor nominal, de emissão da Companhia, na proporção de 5 (cinco) ações para formar 1 (uma) ação, sem modificação no capital social, nos termos do art. 12 da Lei das Sociedades por Ações.

Amortização de Dívida Corporativa | 3ª e 4ª Emissão de Debêntures

Em 27 de Outubro de 2014, a Companhia amortizou integralmente o saldo devedor da 4ª Emissão de Debêntures simples, não conversível em ações, com garantia real, em série única no valor de R\$ 8,7 milhões.

Em 3 de Novembro de 2014, a Companhia amortizou o valor de R\$ 100 milhões do saldo devedor da 3ª Emissão de Debêntures simples, não conversíveis em ações, em série única.

Mensagem do CEO

O terceiro trimestre de 2014 marcou o quarto trimestre consecutivo de geração de caixa da Rossi desde o anúncio do nosso novo Plano Estratégico. Seguimos comprometidos e focados na aceleração do potencial de repasse, por meio das vendas de unidades prontas e a entregar até o final deste ano, e da rescisão e revenda de unidades cujos compradores originais não concretizaram o repasse.

Esta abordagem gera um impacto negativo de curto prazo nos resultados, mas está bastante alinhada à priorização da geração de caixa, que contribuirá para a aceleração da desalavancagem e melhora de rentabilidade futura da Companhia. Estas ações, combinadas à redução dos gastos de construção, fruto do forte volume de entregas, estão contribuindo para a geração de caixa crescente. Mesmo em um cenário de mercado desafiador, geramos no trimestre R\$ 92,0 milhões pelo IFRS, uma elevação significativa em relação ao trimestre anterior. Nos nove primeiros meses de 2014, a Rossi apresentou geração de caixa de R\$ 156,0 milhões.

As vendas brutas continuaram sólidas e totalizaram R\$ 1,9 bilhão nos nove meses, sendo que as unidades prontas e a entregar em 2014 representaram 72,7% desse volume, com um desconto médio de 18,1%. Além do caixa já gerado por estas vendas, nossa expectativa é de que elas agregarão ao potencial de repasse nos próximos meses. Este volume será complementado com a as rescisões realizadas até setembro e as respectivas revendas nos próximos meses e assim, esperamos continuar acelerando a entrada de caixa, que é nossa prioridade. Porém a nossa expectativa é que o volume das rescisões se reduza gradualmente. Mesmo com a elevação do volume de rescisões, e num ambiente de mercado desafiador, a Rossi tem conseguido reduzir seu estoque. A quantidade de unidades prontas e a entregar em 2014, totalizaram 2.552 no encerramento do terceiro trimestre de 2014, contra 2.980 um ano antes, uma redução de 14%.

O processo de repasse continuou sua tendência positiva, com crescimento no volume repassado de +15% em relação aos nove meses de 2013. A eficiência do repasse (VSO do repasse), mensurada pelo volume de contratos repassados ou quitados sobre o potencial do repasse, que consiste nas unidades averbadas e em condições de serem repassadas, evoluiu para 37,3%, em comparação com 28,8% no 2T14. Isto se traduz numa redução no prazo médio de repasse e registro, contados desde o Habite-se até a entrada dos recursos em caixa.

O volume de entregas também cresceu neste trimestre em relação ao anterior. Foram entregues 2.987 unidades e um VGV de R\$ 1,0 bilhão. Com isto, o custo de construção a incorrer foi reduzido em 18,9%, o que reforça a tendência de geração de caixa crescente nos próximos períodos.

Continuamos criteriosos em relação aos lançamentos, o que demonstra nosso comprometimento com o plano de redução do endividamento da Rossi, que se reduziu de R\$ 2 bilhões no início do ano, para R\$ 1,5 bilhão atualmente. Além disso, a Rossi está empenhada em reduzir as despesas operacionais, em termos reais, já em 2015. Ao mesmo tempo, os lançamentos mais recentes estão alinhados com o modelo de negócio, ou seja, com uma velocidade de vendas ao longo da construção, de forma a garantir a rentabilidade dos projetos.

Acreditamos que as melhorias obtidas nos processos chave da Companhia e o novo modelo de gestão implantado nos posicionam para enfrentarmos os desafios no curto prazo. Estamos confiantes em nossa capacidade de manter e acelerar a geração de caixa nos próximos trimestres.

Mais uma vez, agradeço aos esforços conjuntos e à determinação de todos que fazem parte do nosso time, e conto com a continuidade deste empenho para mantermos o foco na execução do nosso Plano Estratégico. Assim os avanços realizados até o momento, aliados ao nosso comprometimento com o longo prazo, entregaremos os resultados de forma consistente.

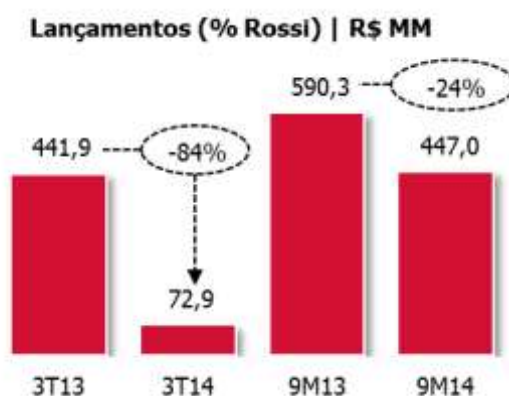
Leonardo Nogueira Diniz
CEO

Desempenho Operacional

As métricas operacionais apresentadas neste *release* de resultados são calculadas segundo a consolidação proporcional. Adicionalmente às métricas operacionais proporcionais, estão sendo apresentadas também no mesmo critério de consolidação dos resultados segundo o IFRS, conforme exposto no Anexo I. As informações referentes aos valores considerando 100% das operações, independentemente do critério de consolidação, estão disponíveis no Anexo II.

Lançamentos

No trimestre, foi lançado um projeto na região metropolitana do Rio de Janeiro, que totalizou um Valor Geral de Vendas ("VGV") de R\$ 72,9 milhões (R\$ 72,9 milhões parte Rossi). No acumulado do ano, o VGV foi de R\$ 530,3 milhões (R\$ 447,0 milhões parte Rossi).

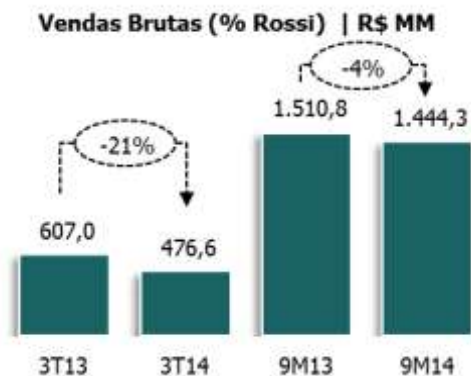


A tabela a seguir apresenta os lançamentos realizados em 2014, todos em linha com nosso plano estratégico, concentrados nas principais regiões metropolitanas e produtos voltados à classe média e média alta.

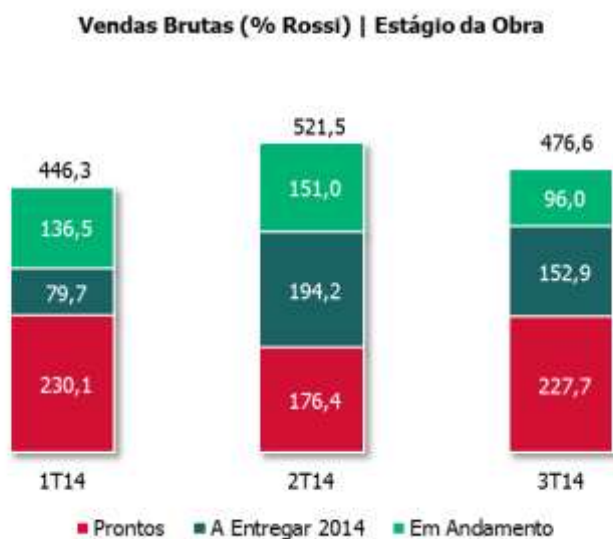
Empreendimento	Região Metropolitana	VGV 100% (R\$ MM)	VGV % Rossi (R\$ MM)	# de Unidades	Preço Médio (R\$/ unidade)
Mansão Roberto Constâncio Vieira	Aracaju	94,6	66,2	46	2.057
Rossi Mais Parque Iguazu	Rio de Janeiro	63,2	63,2	194	326
Rossi Mais Parque da Lagoa	São Paulo	189,7	189,7	495	383
Vila Nova Sabará Praça Inglesa	São Paulo	109,8	54,9	204	538
Rossi Litorâneo	Rio de Janeiro	72,9	72,9	54	1.350
Total 9M14		530,3	447,0	993	534

Vendas Contratadas e Velocidade de Vendas (VSO)

No trimestre as Vendas Brutas Contratadas totalizaram R\$ 615,4 (R\$ 476,5 milhões parte Rossi). Nos nove meses acumulados, atingiram R\$ 1.848,4 milhões (R\$ 1.444,3 milhões parte Rossi), uma variação de -4% dos valores referentes à participação da Rossi em relação ao mesmo período de 2013.



No gráfico a seguir, onde são apresentadas as vendas em função do estágio de obras, é possível observar o sucesso das campanhas realizadas, focada nos empreendimentos prontos e a entregar em 2014, que aumentam o potencial de repasse e consequentemente a geração de caixa.



Release de Resultados

As tabelas a seguir apresentam o detalhamento das vendas brutas contratadas, consolidadas com base na participação da Rossi nos projetos, segmentada por região metropolitana e estágio da obra

Vendas Brutas 3T14 (% RR) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	8,2	0,5	6,2		14,9
Brasília	11,3	25,3	0,4		37,0
Campinas	18,2	11,7	3,4		33,3
Capital Rossi	14,3	12,7	12,4		39,5
Curitiba	9,6	21,5	5,3		36,4
Norcon Rossi	1,8	3,2	18,8		23,7
Porto Alegre	13,3	22,7	10,0		46,1
Rio de Janeiro	25,2	0,8	6,0	4,1	36,0
São Paulo	53,4	19,0	16,2		88,6
Outras regiões	72,5	35,4	13,1		121,0
Total	227,7	152,9	91,9	4,1	476,6
%	47,8%	32,1%	19,3%	0,9%	100,0%

Vendas Brutas 9M14 (% RR) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	19,0	2,3	13,9		35,2
Brasília	39,1	32,0	3,4		74,5
Campinas	53,6	27,7	39,8		121,1
Capital Rossi	39,1	40,5	45,9		125,4
Curitiba	28,8	39,9	22,7		91,4
Norcon Rossi	1,8	8,4	33,5	4,7	48,4
Porto Alegre	78,9	67,8	25,1		171,9
Rio de Janeiro	58,6	7,2	19,6	27,8	113,1
São Paulo	88,8	92,5	54,6	40,4	276,3
Outras regiões	226,6	108,4	52,0		387,0
Total	634,2	426,8	310,5	72,9	1.444,4
%	43,9%	29,5%	21,5%	5,0%	100,0%

As tabelas a seguir apresentam a velocidade de vendas ("VSO") no trimestre e acumulada nos últimos 12 meses considerando os valores proporcionais à participação da Rossi nos projetos. Em função dos descontos realizados no trimestre, o estoque foi reavaliado de forma a refletir a nova estratégia de preços. É possível observar a aceleração da VSO em relação ao segundo trimestre e no acumulado nos 12 meses, mesmo com o menor volume de lançamentos, o que demonstra uma resiliência da demanda mesmo em um cenário mais adverso.

VSO Trimestral % Rossi	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14
Estoque Inicial	3.417,2	3.393,2	3.424,1	3.413,9	3.276,3	2.965,2
Lançamentos	148,4	441,8	359,1	129,5	244,6	72,9
Cancelamento de projetos						
EI + Lançamentos	3.565,6	3.835,0	3.783,2	3.543,4	3.520,9	3.038,1
Vendas Brutas	433,1	607,0	489,5	446,3	521,5	476,6
VSO do período (%)	12,1%	15,8%	12,9%	12,6%	14,8%	15,7%
Rescisão	164,6	176,7	120,2	179,2	261,9	311,9
Ajustes / Reavaliação	96,1	19,4			(296,1)	(84,2)
Estoque final do período	3.393,2	3.424,1	3.413,9	3.276,3	2.965,2	2.789,2

VSO Acumulada em 12 meses % Rossi	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14
Estoque Inicial	2.524,2	3.042,8	3.761,2	3.417,2	3.393,2	3.424,1
Lançamentos	1.058,3	1.000,2	949,3	1.078,8	1.175,0	806,1
Cancelamento de projetos						
EI + Lançamentos	3.582,5	4.043,0	4.710,5	4.496,0	4.568,2	4.230,2
Vendas Brutas	1.961,5	1.952,1	2.000,6	1.975,9	2.064,3	1.933,9
VSO do período (%)	54,8%	48,3%	42,5%	43,9%	45,2%	45,7%
Rescisão	1.137,0	990,6	588,5	640,7	737,9	873,1
Ajustes / Reavaliação	635,2	342,6	115,5	115,5	(276,7)	(380,3)
Estoque final do período	3.393,2	3.424,1	3.413,9	3.276,3	2.965,2	2.789,2

Rossi Vendas

A Rossi Vendas foi responsável por 57% das vendas brutas contratadas nas regiões metropolitanas estratégicas no ano. Os gráficos abaixo apresentam o detalhamento das vendas nas regiões estratégicas e as rescisões por imobiliária, onde se observa a efetividade e a qualidade das vendas realizadas pela equipe própria:

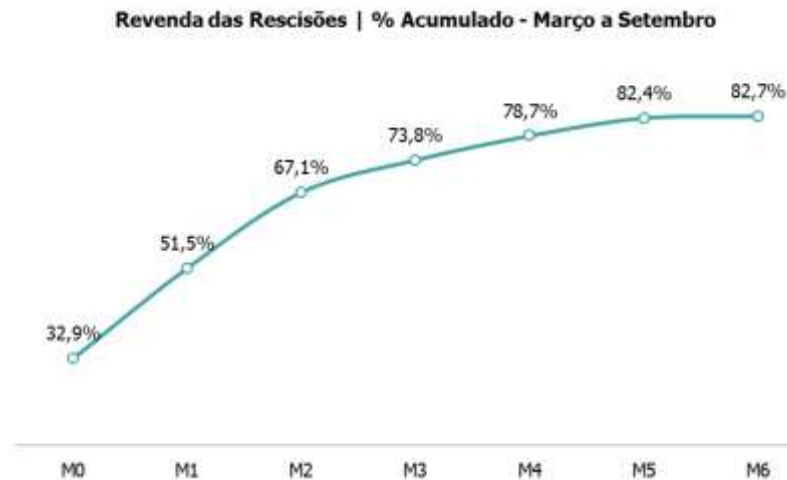


Rescisão de Vendas

No trimestre, as rescisões totalizaram R\$ 423,9 milhões (R\$ 312,3 milhões parte Rossi), variação de +86% em relação ao mesmo período de 2013. A elevação no período ocorre em função da política da Rossi de aceleração do giro da carteira, através da rescisão de contratos de clientes que, após a entrega, estão adimplentes, mas não demonstram interesse em fazer o repasse, seja porque não obtiveram a aprovação do financiamento por restrições de crédito, ou porque eram potenciais investidores que desistiram da compra e tiveram seus contratos rescindidos. Assim, dependendo da expectativa de velocidade e preço de revenda, a Rossi inicia proativamente a revenda a um outro comprador final, visando acelerar a geração de caixa.



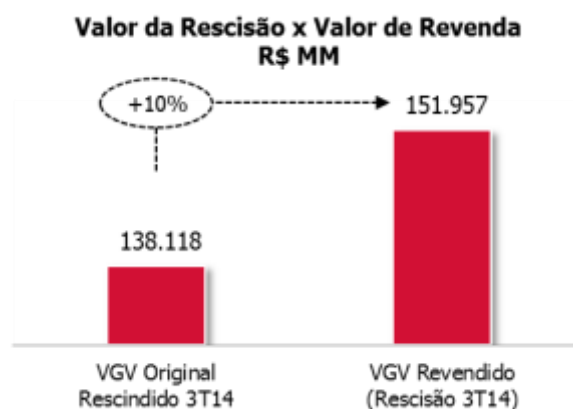
Conforme se observa no gráfico a seguir, as unidades rescindidas em março já foram 82,7% vendidas até setembro, sendo que 73,8% ocorreram em até 3 meses.



O racional da estratégia da Rossi em acelerar o processo de rescisão é: (i) o montante devolvido ao cliente é recuperado em até 3 meses; (ii) o comprador das unidade prontas é normalmente o comprador final, que tem total interesse em realizar o repasse rapidamente. O gráfico a seguir apresenta o fluxo de caixa acumulado, ou seja, recebimento das nova vendas após as rescisões menos a devolução para clientes, que até setembro acumula um saldo positivo de R\$ 55,6 milhões acumulado, além de gerar um incremento no potencial de repasse nos próximos trimestres.

Release de Resultados

O gráfico a seguir demonstra que o preço das unidades rescindidas e revendidas até setembro apresentaram uma variação de +10,0% em relação ao valor original da venda, recompondo parte das perdas em relação a inflação acumulada no período. Em relação ao valor da vendas originais corrigidos pela inflação, o desconto médio das novas vendas foi de 10,6%.



A tabela abaixo apresenta o detalhamento das rescisões por estágio de andamento das obras e região metropolitana consolidado pela participação da Rossi nos projetos:

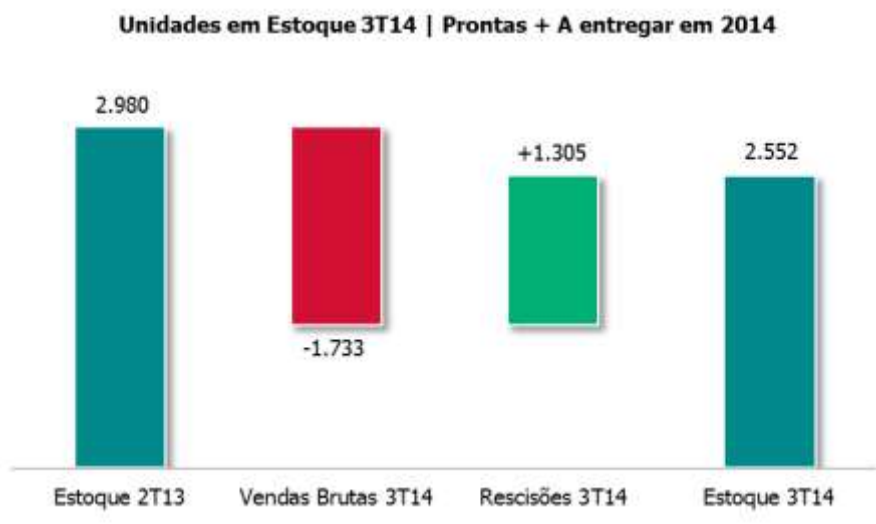
Rescisão 3T14 (% RR) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Total
Belo Horizonte	12,7	1,0	5,7	19,5
Brasília	9,2	10,9	0,4	20,5
Campinas	22,5	6,7		29,1
Capital Rossi	17,1	7,1	11,8	36,0
Curitiba	5,9	2,7	0,5	9,1
Norcon Rossi	1,6	6,4	8,4	16,4
Porto Alegre	13,5	3,7	1,3	18,5
Rio de Janeiro	20,5	1,9	5,2	27,6
São Paulo	38,2	7,0	3,5	48,6
Outras regiões	70,1	13,6	2,9	86,6
Total	211,2	61,1	39,7	311,9
%	67,7%	19,6%	12,7%	100,0%

Rescisão 9M14 (% RR) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Total
Belo Horizonte	26,1	1,9	11,7	39,8
Brasília	48,5	10,9	3,5	63,0
Campinas	49,1	14,4	7,0	70,5
Capital Rossi	26,4	18,3	22,7	67,4
Curitiba	19,7	5,9	2,9	28,5
Norcon Rossi	1,6	10,8	14,0	26,4
Porto Alegre	45,1	9,1	5,7	59,8
Rio de Janeiro	53,8	2,9	10,6	67,3
São Paulo	74,0	29,8	14,5	118,4
Outras regiões	175,4	24,4	12,1	211,8
Total	519,8	128,4	104,8	752,9
%	69,0%	17,1%	13,9%	100,0%

Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado total atingiu R\$ 2,8 bilhões no trimestre, sendo que o Entreverdes Campinas representou R\$ 124,0 milhões. As unidades prontas totalizaram 15,6% do VGV parte Rossi.

O gráfico a seguir demonstra que a Rossi está reduzindo seu estoque de prontos e a entregar em 2014, em função das campanhas de venda realizadas no período.



Nas tabelas a seguir são apresentadas as informações detalhadas por linha de produto, ano de lançamento e ano estimado de entrega:

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Comercial	108,3	45,6	112,3	112,7		378,9
Convencional	275,9	475,4	739,7	407,8	354,5	2.253,3
MCMV	26,7	11,3	1,4			39,4
Segmento Econômico	28,6	53,5	35,5			117,7
Total	439,5	585,8	888,9	520,6	354,5	2.789,3
%	15,8%	21,0%	31,9%	18,7%	12,7%	100,0%

Estoque % Rossi	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)					
	Pronto	2014	2015	2016	2017	Total
Comercial	123,2	48,3	16,1	78,6	112,7	378,9
Convencional	222,6	194,6	498,7	915,0	422,4	2.253,3
MCMV	31,0	2,7	5,6			39,4
Segmento Econômico	58,0	39,1	20,6			117,7
Total	434,8	284,7	541,0	993,5	535,2	2.789,3
%	15,6%	10,2%	19,4%	35,6%	19,2%	100,0%

Release de Resultados

Nas tabelas a seguir são apresentadas as informações detalhadas por região metropolitana, ano de lançamento e ano estimado de entrega:

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ milhões)						
	Região Metropolitana	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
	Belo Horizonte	2,3	24,6	70,5	25,2		122,6
	Brasília	38,3	60,2	78,6			177,1
	Campinas	30,3	10,5	39,2	130,3		210,3
	Capital Rossi	53,3	56,9	193,5	112,7		416,4
	Curitiba	72,4	96,5	21,6	31,0		221,6
	Norcon Rossi		24,7	100,8	68,9	57,6	252,0
	Porto Alegre	20,6		82,3	3,5		106,4
	Rio de Janeiro	6,0	14,4	58,9	84,4	96,4	260,1
	São Paulo	75,3	27,3	160,6	64,4	200,5	528,1
	Outras regiões	141,0	270,6	83,0			494,6
	Total	439,5	585,8	888,9	520,6	354,5	2.789,3
%		15,8%	21,0%	31,9%	18,7%	12,7%	100,0%

Estoque % Rossi	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)						
	Região Metropolitana	Pronto	2014	2015	2016	2017	Total
	Belo Horizonte	2,3	29,9	65,1	25,2		122,6
	Brasília	21,2	77,3		78,6		177,1
	Campinas	48,0	31,9	62,4		67,9	210,3
	Capital Rossi	22,4	43,8	32,6	204,9	112,7	416,4
	Curitiba	72,4	3,6	36,1	109,4		221,6
	Norcon Rossi	0,8	7,3	39,3	147,1	57,6	252,0
	Porto Alegre	6,4	5,6	8,6	85,8		106,4
	Rio de Janeiro	9,5	30,9	89,6	33,7	96,4	260,1
	São Paulo	80,7	20,5	56,7	169,7	200,5	528,1
	Outras regiões	171,1	33,9	150,5	139,1		494,6
	Total	434,8	284,7	541,0	993,5	535,2	2.789,3
%		15,6%	10,2%	19,4%	35,6%	19,2%	100,0%

Unidades Entregues

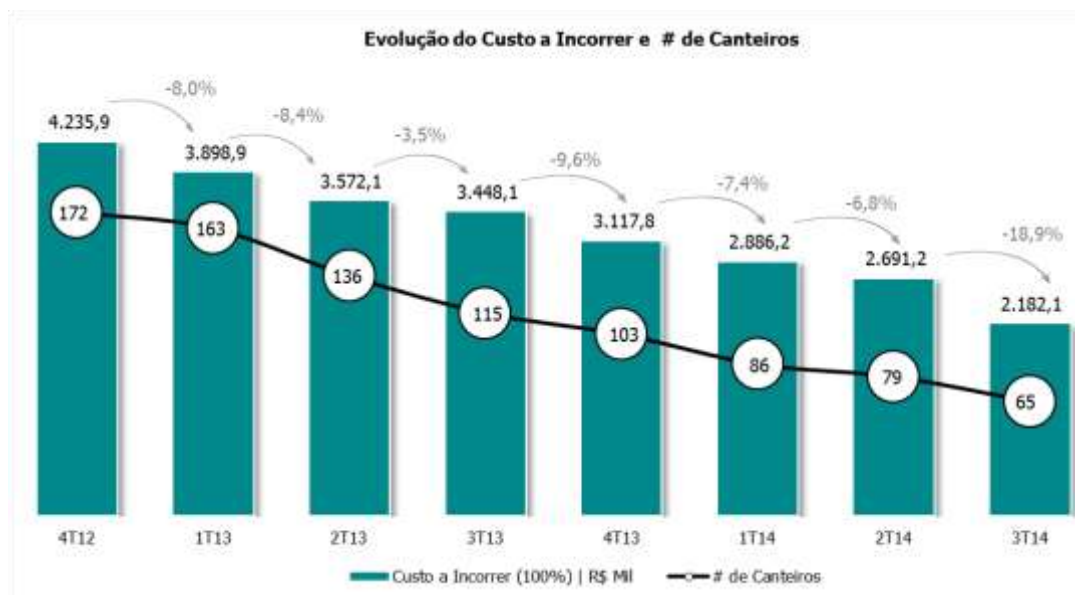
No terceiro trimestre a Rossi concluiu 2.987 unidades, um crescimento de +36,8% em relação ao segundo trimestre, e totalizou 7.753 nos nove meses do ano. A tabela abaixo detalha as entregas no pelo critério de habite-se por produto:

Segmento	3T14		
	Unidades	VGv 100% (R\$ mil)	VGv Rossi (R\$ mil)
Convencional	2.058	895.176	670.635
Comercial	265	76.259	76.259
Segmento Econômico	184	29.423	29.423
MCMV	480	48.379	17.492
Total	2.987	1.049.237	793.809

Segmento	9M14		
	Unidades	VGv 100% (R\$ mil)	VGv Rossi (R\$ mil)
Convencional	4.766	1.946.371	1.624.510
Comercial	560	137.457	133.317
Segmento Econômico	1.235	228.393	193.763
MCMV	1.192	129.618	68.212
Total	7.753	2.441.840	2.019.802

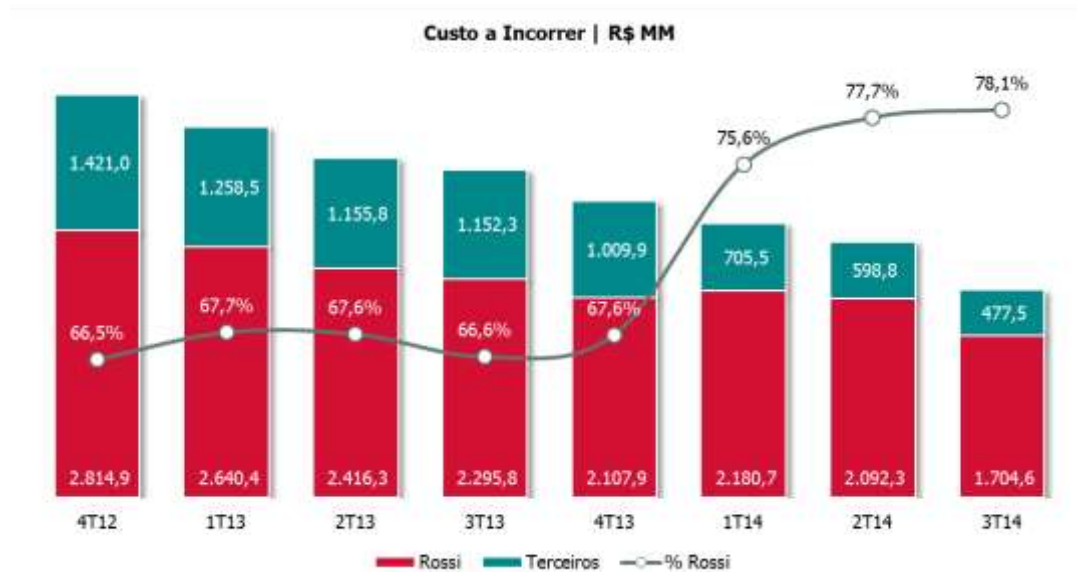
Atualmente a Rossi possui 65 canteiros de obras e 17.986 unidades em construção. A Rossi espera entregar em 2014 entre 10 e 12 mil unidades, o que totaliza um VGv aproximado de R\$ 3,6 bilhões (R\$ 2,7 bilhões parte Rossi), considerando o valor na data de lançamento.

O gráfico a seguir apresenta a evolução histórica do custo a incorrer (100%), que possui uma clara tendência de queda:



Release de Resultados

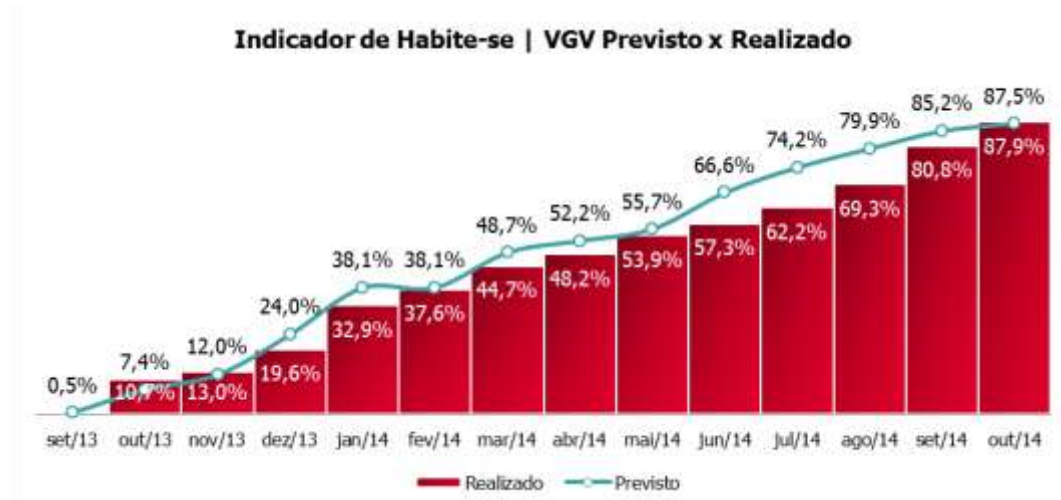
Em seguida é apresentado o custo a incorrer com a segmentação entre a engenharia da Rossi e de terceiros:



A tabela a seguir apresenta o % acumulado da previsão de conclusão da obra em relação ao ano de lançamento, das unidades em construção:

Ano de Lançamento	Ano Previsto de Entrega (% Acumulado)				
	4T4	1S15	2S15	2016	2017
2010	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2011	77,1%	97,7%	100,0%	100,0%	100,0%
2012	29,5%	42,5%	53,1%	100,0%	100,0%
2013		16,2%	26,1%	71,8%	100,0%
2014				89,9%	100,0%

O gráfico a seguir apresenta a evolução dos emissão do Habite-se em relação ao VGV previsto e realizado, ponderado pelo valor atualizado dos projetos. É possível observar a aderência das datas de Habite-se conforme o planejado, o que demonstra a melhoria da gestão e acompanhamento de processos nos últimos 12 meses.



Banco de Terrenos

A Rossi possui um banco de terrenos de altíssima qualidade e os valores estão segmentados em linha com a estratégia da empresa e o respectivo perfil de atuação:

R\$ MM	VGW 100%	VGW Rossi	Unidades
Potencial de Lançamento até 2016	5.548,9	4.733,8	11.008
Lançamento após 2016	3.030,4	2.439,3	8.898
Entreverdes Urbanismo	5.739,3	4.292,1	24.849
Desmobilização	1.714,2	1.172,7	8.299
Banco de Terrenos Consolidado	16.032,8	12.637,9	44.755

O estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais, com potencial de lançamento até 2016 totaliza R\$ 4,7 bilhões além de: (i) R\$ 1,7 bilhão para potencial de desmobilização, ou seja, disponível para venda ou cancelamento do contrato de permuta, (ii) R\$ 4,3 bilhões referente a Entreverdes Urbanismo e (iv) terrenos residenciais para desenvolvimento de longo prazo no valor R\$ 2,4 bilhões. A tabela abaixo apresenta o banco de terrenos destinado à incorporação residencial, com potencial de lançamento até 2016, detalhado por Região metropolitana e tipo de produto:

Região Metropolitana	R\$ 200 a R\$ 350mil	R\$ 350 a R\$ 500 mil	R\$ 500 a R\$ 650 mil	De R\$ 650 a R\$ 750 mil	> R\$ 750 mil	Total geral
Aracaju	277,9		141,6		443,2	862,7
Belo Horizonte		53,9		72,3	283,0	409,3
Campinas	147,8	110,8	44,2	587,5	141,9	1.032,2
Curitiba			62,4			62,4
Manaus		89,3		53,9	153,5	296,7
Porto Alegre	598,8	138,8	196,3		105,2	1.039,1
Rio de Janeiro		195,6		416,8		612,4
São Paulo		204,8	130,8		83,4	419,1
Total geral	1.024,6	793,2	575,3	1.130,5	1.210,2	4.733,8
%	21,6%	16,8%	12,2%	23,9%	25,6%	100%

Desempenho Financeiro

As informações financeiras apresentadas neste *release* de resultados foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, inclusive os CPCs19 (R2) e 36 (R3), referentes à consolidação de determinadas participações societárias. Assim, desde o 1T13, a Rossi consolida todas as participações em suas controladas e coligadas segundo estes pronunciamentos.

Receita Líquida

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços, reconhecida pela evolução das obras ("Poc"), totalizou R\$ 421,8 milhões no trimestre, variação de -25,0%, em comparação ao mesmo período do ano anterior, em função principalmente de: (i) maior volume de rescisões de unidades prontas, e assim tanto a receita quanto o custo são estornados do resultado na sua totalidade no valor de R\$ 341,1 milhões e (ii) descontos concedidos na venda de imóveis concluídos e a entregar em 2014. Nos nove meses encerrados em setembro, quando comparado ao 9M13, além dos efeitos citados, o menor volume de lançamentos realizados nos últimos trimestres também contribui para a redução.

R\$ milhões	3T14	3T13	Var.(%)	9M14	9M13	Var.(%)
Venda de Imóveis e Serviços	442,2	576,8	-23,3%	1.441,7	1.656,0	-12,9%
Impostos e Deduções	(20,4)	(14,4)	+41,8%	(45,3)	(44,7)	+1,3%
Receita Operacional Líquida	421,8	562,4	-25,0%	1.396,4	1.611,3	-13,3%

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 401,8 milhões no 3T14, variação de -14,7% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Os encargos financeiros decorrentes de financiamento à construção e dívidas corporativas, cujos recursos foram utilizados na produção, seja na aquisição dos terrenos ou nas construções dos empreendimentos, são capitalizados como estoques de imóveis e apropriados ao resultado proporcionalmente às unidades vendidas. Assim, em função da maior participação das unidades prontas e a entregar em 2014 no mix da receita, houve uma maior apropriação de juros no trimestre.

R\$ milhões	3T14	3T13	Var.(%)	9M14	9M13	Var.(%)
Obras + Terrenos	305,2	410,5	-25,6%	975,3	1.133,1	-13,9%
Encargos Financeiros	96,6	60,5	+59,6%	208,0	184,0	+13,0%
Custo dos Imóveis e Serviços	401,8	471,0	-14,7%	1.183,3	1.317,1	-10,2%

Lucro Bruto e Margem

O Lucro Bruto totalizou R\$ 20,0 milhões no trimestre, sendo que as rescisões impactaram em R\$ 110,9 milhões no período. Excluindo os encargos alocados ao custo, o Lucro Bruto totalizou no 3T14 R\$ 116,6 milhões com margem de 27,6% e R\$ 421,2 milhões, com margem de 30,2%, no acumulado do ano. Abaixo, segue o detalhamento:

R\$ milhões	3T14	3T13	Var.(%)	9M14	9M13	Var.(%)
Lucro Bruto	20,0	91,4	-78,1%	213,1	294,2	-27,6%
Margem Bruta (%)	4,7%	16,3%	-11,5 p.p.	15,3%	18,3%	-3,0 p.p.
Lucro Bruto ajustado ⁽¹⁾	116,6	151,9	-23,3%	421,2	478,2	-11,9%
Margem Bruta ajustada (%) ⁽¹⁾	27,6%	27,0%	+0,6 p.p.	30,2%	29,7%	+0,5 p.p.

⁽¹⁾ Excluindo encargos financeiros alocados ao Custo

À medida que as obras sejam entregues, concomitantemente com a evolução das safras mais recentes, as margens da Rossi tendem a se elevar gradativamente. É importante destacar que a campanha de descontos iniciada em maio de 2014, envolve somente as unidades prontas e a entregar em 2014, de forma a acelerar o processo de geração de caixa, mesmo que no curto prazo

exista um impacto no resultado. As a seguir apresentam a composição da margem por ano de lançamento e região metropolitana:

R\$ milhões	3T14		9M14	
	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)
Regiões Estratégicas	355,3	29,9%	1.125,1	32,0%
Outras Regiões	66,5	15,4%	271,3	22,5%
Total	421,8	27,6%	1.396,4	30,2%

R\$ milhões	3T14		9M14	
	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)
2010 e Ant.	126,9	25,7%	452,9	28,8%
2011	188,4	26,0%	637,2	30,0%
2012	86,0	31,6%	257,2	31,4%
2013	19,1	38,1%	42,8	37,5%
2014	1,4	40,3%	6,3	39,5%
Total	421,8	27,6%	1.396,4	30,2%

Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas administrativas totalizaram R\$ 60,9 milhões no trimestre, sendo a principal variação referente a ajustes de classificação no segundo trimestre, no valor de R\$ 9 milhões, identificados e refletidos no terceiro trimestre. No acumulado dos nove meses, este efeito se anula. Desta forma, o valor anualizado das despesas administrativas está em R\$ 180 milhões. Ajustando pelos efeitos não recorrentes, referentes principalmente à reversão da provisão de stock options e despesas de consultoria e projetos "one-off", o nível dos nove meses está em R\$ 142 milhões, ou R\$ 190 milhões anualizados.

O aumento das despesas comerciais no trimestre se refere a corretagem e despesas com marketing em função principalmente das campanhas realizadas no período para acelerar as vendas e geração de caixa.

R\$ milhões	3T14	3T13	Var.(%)	9M14	9M13	Var.(%)
Administrativas (a) ¹	60,9	44,0	+38,4%	135,2	137,0	-1,3%
Comerciais (b)	58,3	50,4	+15,7%	140,1	113,8	+23,1%
Administrativas ÷ Receita Líquida	14,4%	7,8%	+6,6 p.p.	9,7%	8,5%	+1,2 p.p.
Comerciais ÷ Receita Líquida	13,8%	9,0%	+4,9 p.p.	10,0%	7,1%	+3,0 p.p.
(a) + (b)	119,2	94,4	+26,3%	275,3	250,8	+9,8%
(a) + (b) ÷ Receita Líquida	28,3%	16,8%	+11,5 p.p.	19,7%	15,6%	+4,1 p.p.

¹ Considera as participações no resultado e honorários da Diretoria

Outras Receitas/Despesas Operacionais Líquidas

As outras despesas operacionais líquidas totalizaram R\$ 28,9 milhões no trimestre principalmente pela reversão de depósitos e bloqueios judiciais; e despesas com encerramento de cerca de 200 SPE's sem atividade.

Resultado de Equivalência Patrimonial

A equivalência patrimonial foi impactada pelos mesmos efeitos da consolidação, ou seja, o maior volume de rescisões e descontos. No anexo I é apresentado a evolução histórica das informações, incluindo os valores proporcionais. A tabela a seguir apresenta a composição do resultado consolidado e equivalência:

R\$ milhões	3T14	
	IFRS	Não Consolidadas
Receita Líquida	421,8	188,4
Custo dos Imóveis e Serviços	(401,8)	(183,6)
Obras+ Terrenos	(305,2)	(176,2)
Encargos Financeiros	(96,6)	(7,4)
Lucro Bruto	20,0	4,8
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>4,7%</i>	<i>2,5%</i>
Lucro Bruto Ajustado	116,6	12,2
<i>Margem Bruta Ajustada (%)</i>	<i>27,6%</i>	<i>6,5%</i>

R\$ milhões	9M14	
	IFRS	Não Consolidadas
Receita Líquida	1.396,4	819,8
Custo dos Imóveis e Serviços	(1.183,3)	(693,1)
Obras+ Terrenos	(975,3)	(620,4)
Encargos Financeiros	(208,0)	(72,7)
Lucro Bruto	213,1	126,7
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>15,3%</i>	<i>15,5%</i>
Lucro Bruto Ajustado	421,1	199,4
<i>Margem Bruta Ajustada (%)</i>	<i>30,2%</i>	<i>24,3%</i>

EBITDA

O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 120,6 milhões no ano com margem EBITDA Ajustada de 8,6%.

R\$ milhões	3T14	3T13	Var.(%)	9M14	9M13	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	(265,1)	2,1	N/A	(258,0)	38,5	N/A
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	84,7	41,7	+103,0%	120,3	70,5	+70,6%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	12,7	10,0	+26,6%	31,9	40,9	-22,1%
(+) Depreciação e Amortização	1,9	1,7	+11,8%	5,3	5,0	+6,0%
EBITDA ¹	(165,8)	55,6	N/A	(100,5)	155,0	N/A
(+) Encargos Financeiros alocados ao custo	96,6	60,5	+59,6%	208,0	184,0	+13,0%
(+/-) Plano de opções	4,2	4,3	-2,2%	13,1	8,9	+47,3%
EBITDA Ajustado ²	(65,0)	120,4	-N/A	120,6	347,9	-65,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>-15,4%</i>	<i>21,4%</i>	<i>N/A</i>	<i>8,6%</i>	<i>21,6%</i>	<i>-13,0 p.p.</i>

¹ EBITDA conforme instrução CVM 527/2012.

² EBITDA Ajustado pelas despesas que não representam desembolso efetivo de caixa. Para mais detalhes consulte o glossário no final deste documento.

Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido foi uma despesa de -R\$ 84,7 milhões no trimestre, sendo as principais variações em relação aos períodos anteriores: (i) menor volume de juros nas receitas financeiras decorrentes de mútuos com sócios; (ii) custos com a reestruturação de dívidas; (iii) despesas de juros capitalizados que estavam na Holding no valor de R\$ 24,0 milhões e (iv) descontos concedidos para aceleração do repasse.

R\$ milhões	3T14	3T13	Var.(%)	9M14	9M13	Var.(%)
Receitas Financeiras	24,5	23,0	+6,5%	109,8	96,0	+14,4%
Despesas Financeiras	(109,2)	(64,7)	+68,8%	(230,0)	(166,5)	+38,1%
Resultado Financeiro	(84,7)	(41,7)	+103,1%	(120,2)	(70,5)	+70,5%

Lucro (Prejuízo) Líquido

No ano a Rossi apurou um prejuízo líquido de R\$ 258,0 em função dos impactos descritos nas seções anteriores.

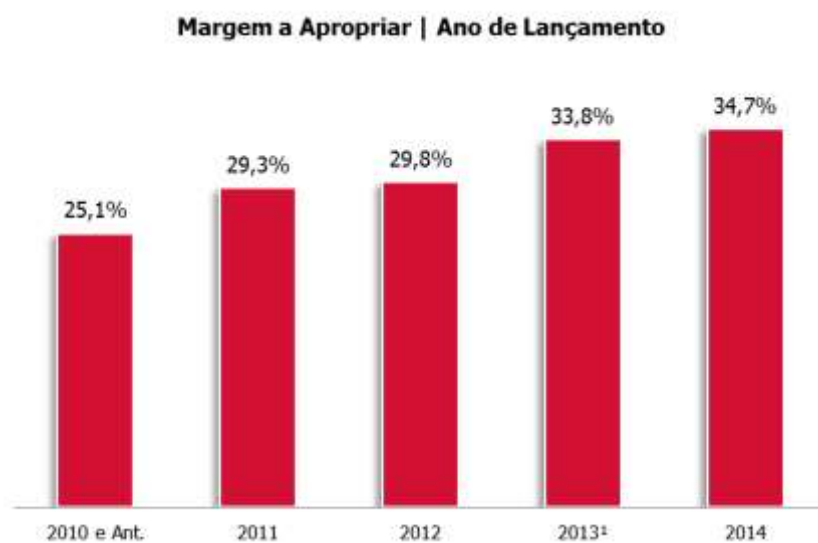
R\$ milhões	3T14	3T13	Var.(%)	9M14	9M13	Var.(%)
Lucro Líquido	(265,1)	2,1	N/A	(258,0)	38,5	N/A
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>-62,9%</i>	<i>0,4%</i>	<i>N/A</i>	<i>-18,5%</i>	<i>2,4%</i>	<i>N/A</i>

Resultado a Apropriar

A tabela a seguir apresenta os resultados a apropriar, brutos de PIS e COFINS e não considera os valores dos juros apropriados ao custo.

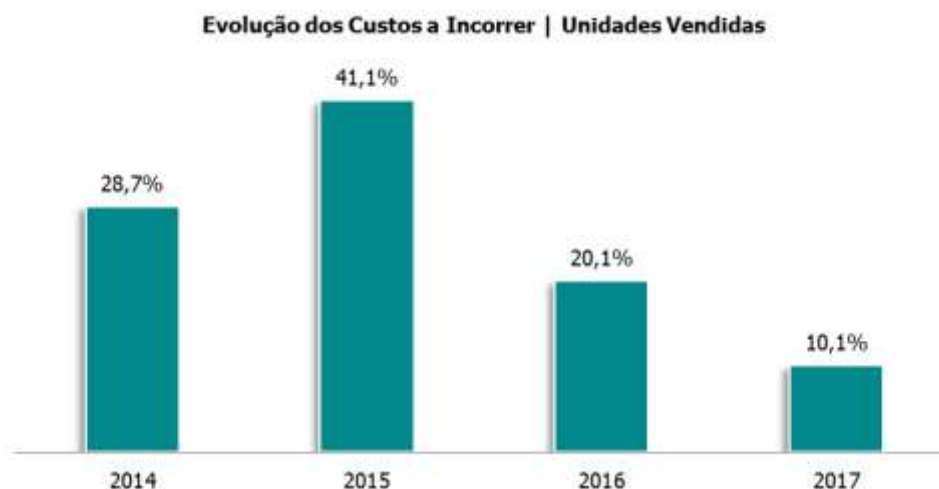
R\$ milhões	3T14	2T14	Var.(%)
Receita Bruta a Apropriar	960,5	1.170,9	-18,0%
Custos (s/ encargos financeiros)	(613,5)	(751,9)	-18,4%
Lucro Bruto a Apropriar	347,0	419,0	-17,2%
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>36,1%</i>	<i>35,8%</i>	<i>+0,3 p.p.</i>

O gráfico detalha a margem a apropriar em função do ano de lançamento.



¹ não considera o Entreverdes Campinas com margem de 68,6%

O gráfico a seguir apresenta o cronograma dos custos das obras em andamento das unidades vendidas. No Anexo I é apresentado o cronograma que será apropriado ao resultado por meio da equivalência patrimonial.



Contas a Receber

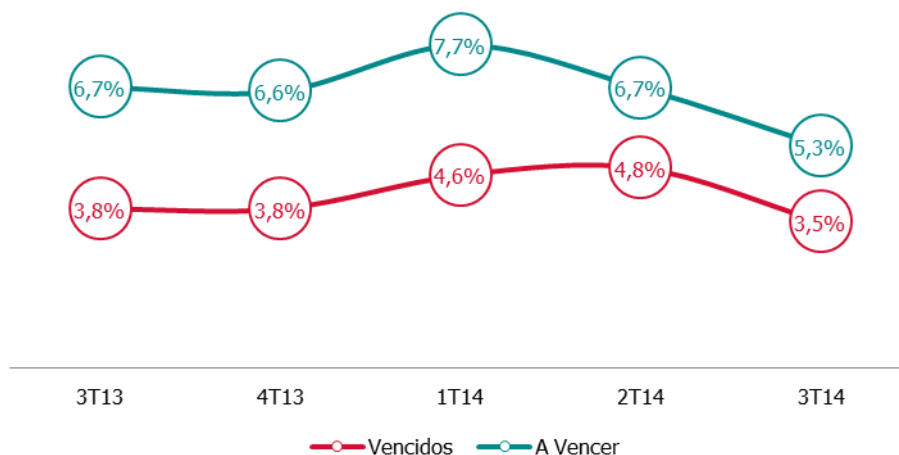
O saldo de contas a receber de clientes, mais o saldo decorrente de incorporação imobiliária a ser apropriado pelo PoC (reconhecimento de receitas e respectivos custos e despesas decorrentes de operações de incorporação imobiliária durante o andamento da obra) totalizou R\$3,5 bilhões. A partir do terceiro trimestre, a rubrica "Repasses de clientes", 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, foram reclassificadas para os recebíveis prontos de curto prazo, em função de sua natureza. Os dados do segundo trimestre foram ajustados para permitir a comparabilidade.

R\$ milhões	3T14	2T14	Var.(%)
Curto Prazo	2.002,9	2.012,9	-0,5%
Unidades em obra	858,5	1.242,0	-30,9%
Unidades prontas	1.094,2	704,1	55,4%
Terrenos a Receber	50,3	66,8	-24,8%
Longo Prazo	504,9	635,5	-20,5%
Unidades em obra	229,3	494,7	-53,7%
Unidades prontas	237,6	140,8	68,8%
Terrenos a Receber	38,1	-	N/A
Total	2.507,8	2.648,4	-5,3%
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	704,8	837,7	-15,9%
Longo Prazo	255,7	333,6	-23,4%
Total	960,5	1.171,3	-18,0%
Total de Contas a Receber	3.468,3	3.819,7	-9,2%

Taxa de Inadimplência

O índice de inadimplência (Vencidos + a Vencer) se reduziu 1 ponto percentual em relação ao 1T14. Em termos absolutos, a carteira inadimplente segue estável, sendo a elevação da taxa devido à redução da carteira de recebíveis. O índice representa o saldo total dos clientes com qualquer atraso superior a 90 dias. Adicionalmente, inclui a parcela a vencer dos contratos, representando uma visão bastante conservadora do índice. A redução no trimestre se refere a: (i) redução da carteira de clientes em função do recebimento das parcelas de repasse e pré-chaves e (ii) maior volume de distratos no período.

Taxa de Inadimplência | Inadimplência / Carteira Total



Imóveis a Comercializar

A tabela a seguir detalha os Imóveis a Comercializar contabilizados no balanço patrimonial ao preço de seu custo histórico.

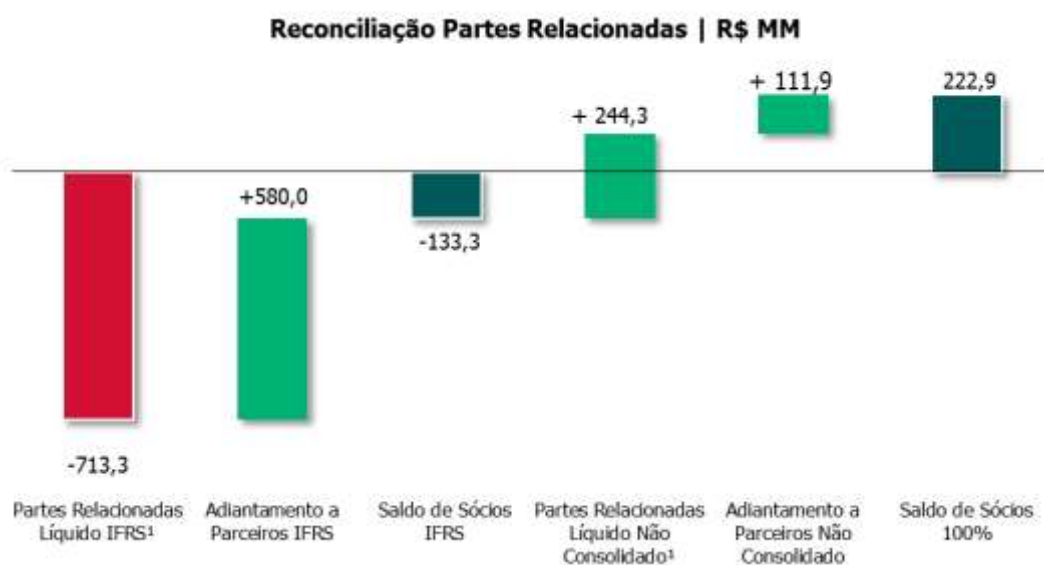
Imóveis a Comercializar (R\$ milhões)	3T14	2T14	Var.(%)
Imóveis concluídos	218,5	85,0	157,1%
Imóveis em construção	503,2	675,3	-25,5%
Terrenos para futuras incorporações	478,3	438,9	9,0%
Gasto com novos projetos	15,7	15,2	3,3%
Materiais	10,2	13,7	-25,5%
Adiantamento de fornecedores	42,4	48,8	-13,1%
Encargos capitalizados	155,5	162,8	-4,5%
Total	1.423,9	1.439,7	-1,1%

Desmobilização e Venda de Ativos

O total de vendas de ativos assinados no trimestre R\$ 26,3 milhões sendo que no 3T14 recebidos R\$ 17,5 milhões. Conforme apresentado na tabela de Contas a Receber, na página 20, já foram contabilizados R\$ 88,3 milhões.

Partes Relacionadas e Financiamento a SPEs

No intuito de aprimorar a comunicação e permitir o entendimento das operações da companhia, passaremos a apresentar, assim como fizemos com o endividamento e saldo de caixa, a conciliação mostrada no gráfico a seguir, entre os valores IFRS e a consolidação 100%, onde todos os projetos são considerados integralmente, das partes relacionadas e adiantamento a parceiros de negócio, que hoje representa um contas a receber da Rossi de R\$ 222,9 milhões. Este valor a receber se refere à estrutura que foi utilizada durante o ciclo de expansão da empresa, especialmente entre 2009 e 2011, por meio da qual a Rossi financiava alguns parceiros através das SPEs. A Rossi realizava o aporte referente à sua participação e um adiantamento ao sócio, que em contrapartida passou a ter uma dívida com a Rossi. Esta estrutura deixou de ser utilizada desde 2012; portanto, este saldo será recebido à medida que forem entregues e repassados os empreendimentos lançados até 2011, o que ocorrerá predominantemente até o primeiro semestre de 2016. É importante ressaltar que este pagamento será feito com o próprio resultado dos empreendimentos, sendo que a Rossi executa a gestão financeira destas SPE's.



¹ Valor líquido entre ativo e passivo de partes relacionadas

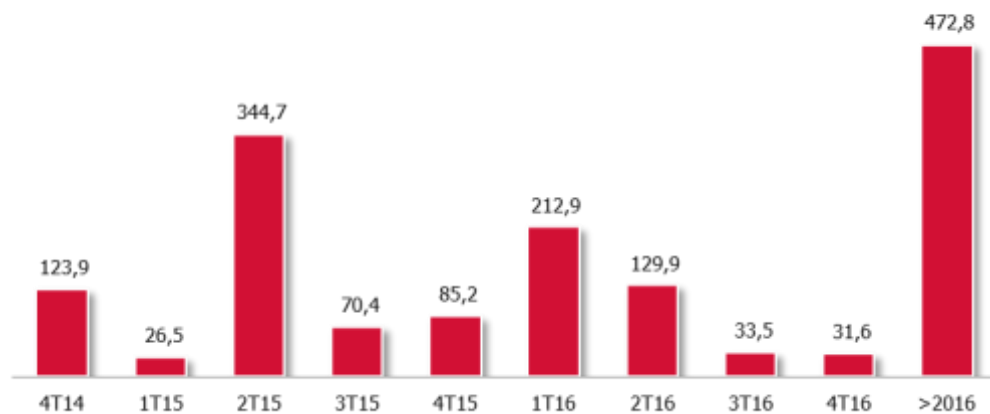
Endividamento

A Rossi encerrou o 3T14 com uma posição de caixa de R\$ 571,4 milhões e endividamento total de R\$ 2,7 bilhões, uma variação de -8,9% em relação ao 2T14 e uma geração de caixa nos nove meses de R\$ 156,0 milhões. As operações de crédito imobiliário são compostas por financiamentos à produção (SFH) e cédulas de crédito Bancário (CCB) contratadas para a construção e desenvolvimento de empreendimentos habitacionais pré-determinados.

R\$ milhões	3T14	2T14	Var (%)
Curto Prazo	1.582,1	1.597,3	-1,0%
Financiamentos para construção	1.121,5	1.075,0	4,3%
Capital de giro	212,2	174,2	21,8%
Cessão de Crédito	39,1	38,2	2,4%
Debêntures	209,3	309,9	-32,5%
Longo Prazo	1.162,6	1.414,3	-17,8%
Financiamentos para construção	1.054,9	1.217,1	-13,3%
Capital de giro	100,1	118,8	-15,7%
Cessão de Crédito	-	29,5	N/A
Debêntures	7,6	48,9	-84,5%
Dívida Bruta	2.744,7	3.011,6	-8,9%
Disponibilidades financeiras	571,4	746,4	-23,4%
Dívida Líquida	2.173,3	2.265,2	-4,1%
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	101,9%	94,6%	7,3 p.p.
Geração (Consumo) de Caixa	91,9	(103,6)	N/A

O gráfico a seguir apresenta o cronograma de vencimentos das dívidas corporativa na consolidação IFRS pro forma, considerando que: (i) as contas garantidas no valor de R\$ 117 milhões que possuem renovação automática em dezembro, e portanto foram classificadas para o longo prazo; (ii) amortização de R\$ 104,0 milhões referente as debêntures das 3ª emissão realizada em novembro e (iii) amortização de R\$ 8,7 do saldo remanescente da debênture da 4ª emissão em novembro.

Cronograma de Endividamento Corporativo | R\$ MM



Release de Resultados

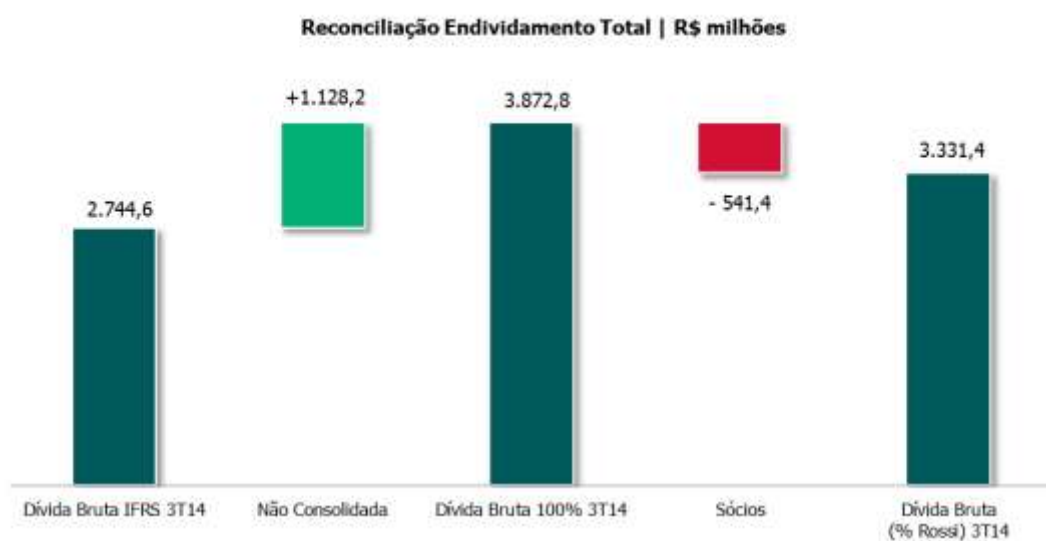
Mantendo a transparência na divulgação de informações que permitam aos agentes econômicos entender a situação atual das operações da Rossi, a tabela a seguir apresenta o endividamento da companhia em duas visões complementares ao IFRS: (i) 100% das empresas, independentemente do critério de consolidação do IFRS, e (ii) participação proporcional da Rossi nos empreendimentos. Assim, é possível concluir que, independentemente do critério de consolidação, a companhia está gerando caixa consistentemente nos últimos trimestres. Percebemos que algumas ações que tomamos, principalmente referentes à centralização na Rossi Residencial do caixa excedente nas SPE's, geram efeitos nos números IFRS e no proporcional que podem dificultar o entendimento da geração de caixa operacional propriamente dita. A geração de caixa operacional continuará sendo apresentada nestas três visões, enquanto forem necessárias para o pleno entendimento da companhia no que tange à geração de caixa.

R\$ milhões	100%		
	3T14	2T14	1T14
Dívida Bruta	3.881,0	4.168,4	4.434,4
Disponibilidades financeiras	775,5	1.000,4	1.221,4
Dívida Líquida	3.105,5	3.168,1	3.212,9
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	117,2%	108,7%	110,1%
Geração (Consumo) de Caixa no Trimestre	62,6	44,9	68,2
Geração (Consumo) de Caixa Acumulada	175,7		

R\$ milhões	Proporcional		
	3T14	2T14	1T14
Dívida Bruta	3.327,0	3.574,0	3.832,1
Disponibilidades financeiras	656,0	816,1	1.067,2
Dívida Líquida	2.671,0	2.757,9	2.764,9
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	119,50%	114,9%	115,2%
Geração (Consumo) de Caixa no Trimestre	86,9	6,9	75,1
Geração (Consumo) de Caixa Acumulada	169,0		

R\$ milhões	IFRS		
	3T14	2T14	1T14
Dívida Bruta	2.744,5	3.011,6	3.134,5
Disponibilidades financeiras	571,4	746,4	973,0
Dívida Líquida	2.173,1	2.265,2	2.161,5
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	101,9%	94,6%	89,9%
Geração (Consumo) de Caixa no Trimestre	92,1	(103,7)	167,6
Geração (Consumo) de Caixa Acumulada	156,0		

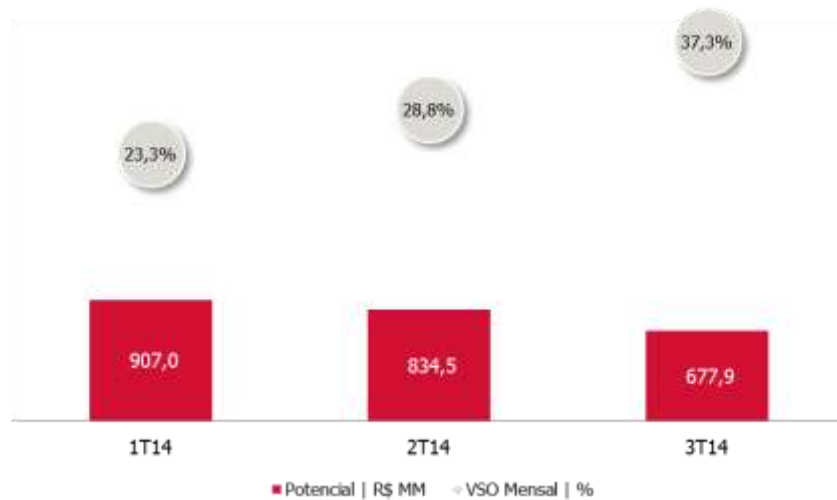
Os gráficos a seguir apresentam a reconciliação da posição de endividamento nas 3 visões:



Repasse e Rossi Fácil

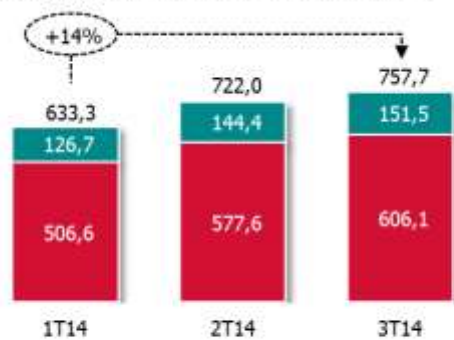
O gráfico a seguir apresenta o indicador trimestral que mensura a eficiência do repasse. Nas barras vermelhas estão os valores potenciais de repasse, ou seja, o somatório do saldo devedor das unidades que já possuem averbação. A velocidade, ou VSO, do repasse, é medida pelo quociente entre o volume de repasses e quitações realizadas no período e este potencial. É possível observar que em função das mudanças na gestão do processo, mesmo com um potencial menor em 2014, já se mensura uma evolução significativa do indicador ao longo de 2014. Conforme já mencionado, conforme a Rossi continue a aumentar o volume de entregas, ao mesmo tempo em que revende as unidades distratadas, aumentará o potencial para próximos trimestres.

Velocidade de Repasse | VSO



O gráfico a seguir detalha a evolução das assinaturas de repasses e quitações, onde se observa um crescimento de +14% nos nove meses de 2014 em relação ao mesmo período de 2013. Além disso, a entrada de caixa proveniente dos Repasses apresentou uma variação de 22% no terceiro trimestre de 2014, em relação ao primeiro trimestre:

Repasse (Assinatura + Quitação) | R\$ MM



Entrada de Caixa (Repasse) | R\$ MM



■ Rossi ■ Sócios

■ Rossi ■ Sócios

Relacionamento com os Auditores Independentes

Em atendimento à Instrução CVM nº 381/03, informamos que a Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes foi contratada para a prestação dos seguintes serviços em 2014: auditoria das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS"); e revisão das informações contábeis intermediárias trimestrais de acordo com as normas brasileiras e internacionais de revisão de informações intermediárias (NBC TR 2410 - Revisão de Informações Intermediárias Executadas pelo Auditor da Entidade e ISRE 2410 - "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity", respectivamente). A Companhia não contratou os auditores independentes para outros trabalhos que não os serviços de auditoria das demonstrações financeiras.

A contratação de auditores independentes está fundamentada nos princípios que resguardam a independência do auditor, que consistem em: (a) o auditor não deve auditar seu próprio trabalho; (b) não exercer funções gerenciais; e (c) não prestar quaisquer serviços que possam ser considerados proibidos pelas normas vigentes. Além disso, a Administração obtém dos auditores independentes declaração de que os serviços especiais prestados não afetam a sua independência profissional.

As informações no relatório de desempenho que não estão claramente identificadas como cópia das informações constantes das demonstrações financeiras, não foram objeto de auditoria ou revisão.

Anexo I | Resultado Pro Forma

A tabela a seguir apresenta a reconciliação nas 3 visões da receita líquida e o lucro bruto:

R\$ milhões	1T14				
	IFRS	Não Consolidadas	100%	Sócios	Proporcional
Receita Líquida	488,3	303,1	791,4	148,1	643,3
Custo dos Imóveis e Serviços	(390,6)	(249,9)	(640,5)	(113,2)	(527,3)
Obras+ Terrenos	(335,4)	(219,0)	(554,4)	(102,0)	(452,4)
Encargos Financeiros	(55,2)	(30,9)	(86,1)	(11,2)	(74,9)
Lucro Bruto	97,7	53,2	150,9	34,9	116,0
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>20,0%</i>	<i>17,6%</i>	<i>19,1%</i>	<i>23,6%</i>	<i>18,0%</i>
Lucro Bruto Ajustado	152,9	84,1	237,0	46,1	190,9
<i>Margem Bruta Ajustada (%)</i>	<i>31,3%</i>	<i>27,7%</i>	<i>29,9%</i>	<i>31,1%</i>	<i>29,7%</i>

R\$ milhões	2T14				
	IFRS	Não Consolidadas	100%	Sócios	Proporcional
Receita Líquida	486,3	328,4	814,7	168,4	646,3
Custo dos Imóveis e Serviços	(390,8)	(259,6)	(650,4)	(120,7)	(529,7)
Obras+ Terrenos	(334,7)	(225,1)	(559,8)	(109,7)	(450,1)
Encargos Financeiros	(56,1)	(34,5)	(90,6)	(11,0)	(79,6)
Lucro Bruto	95,5	68,8	164,3	47,7	116,6
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>19,6%</i>	<i>21,0%</i>	<i>20,2%</i>	<i>28,3%</i>	<i>18,0%</i>
Lucro Bruto Ajustado	151,6	103,3	254,9	58,7	196,2
<i>Margem Bruta Ajustada (%)</i>	<i>31,2%</i>	<i>31,5%</i>	<i>31,3%</i>	<i>34,9%</i>	<i>30,4%</i>

R\$ milhões	3T14				
	IFRS	Não Consolidadas	100%	Sócios	Proporcional
Receita Líquida	421,8	188,4	610,2	106,1	504,1
Custo dos Imóveis e Serviços	(401,8)	(183,6)	(585,4)	(126,3)	(459,1)
Obras+ Terrenos	(305,2)	(176,2)	(481,4)	(91,4)	(390,0)
Encargos Financeiros	(96,6)	(7,4)	(104,0)	(34,9)	(69,1)
Lucro Bruto	20,0	4,8	24,8	(20,2)	45,0
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>4,7%</i>	<i>2,5%</i>	<i>4,1%</i>	<i>-19,0%</i>	<i>8,9%</i>
Lucro Bruto Ajustado	116,6	12,2	128,8	14,7	114,1
<i>Margem Bruta Ajustada (%)</i>	<i>27,6%</i>	<i>6,5%</i>	<i>21,1%</i>	<i>13,9%</i>	<i>22,6%</i>

Anexo II | Indicadores 100%

VSO Trimestral 100%	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14
Estoque Inicial	4.518,2	4.317,9	4.476,1	4.493,1	4.310,7	4.124,3
Lançamentos	163,7	706,3	540,9	157,8	299,5	72,9
EI + Lançamentos	4.681,9	5.024,2	5.017,0	4.650,9	4.610,2	4.197,2
Vendas Brutas	571,5	776,1	690,1	577,8	654,9	615,4
VSO do período (%)	12,2%	15,4%	13,8%	12,4%	14,2%	14,7%
Rescisão	207,5	228,0	166,2	237,6	343,5	422,9
Ajustes / Reavaliação					(174,5)	(182,3)
Estoque final do período	4.317,9	4.476,1	4.493,1	4.310,7	4.124,3	3.822,4

VSO Acumulada em 12 meses 100%	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14
Estoque Inicial	3.994,9	4.527,2	4.944,1	4.518,2	4.317,9	4.476,1
Lançamentos	1.324,9	1.205,6	1.410,9	1.568,7	1.704,6	1.071,1
EI + Lançamentos	5.319,8	5.732,8	6.355,1	6.086,9	6.022,5	5.547,2
Vendas Brutas	2.222,4	2.382,1	2.631,2	2.615,5	2.698,9	2.538,2
VSO do período (%)	41,8%	41,6%	41,4%	43,0%	44,8%	45,8%
Rescisão	1.220,5	1.125,4	769,2	839,3	975,3	1.170,2
Ajustes / Reavaliação					(174,5)	(356,8)
Estoque final do período	4.317,9	4.476,1	4.493,1	4.310,7	4.124,4	3.822,4

Vendas Brutas 3T14 (100%) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	8,2	0,5	8,6		17,3
Brasília	12,8	32,9	0,4		46,1
Campinas	19,6	11,7	3,4		34,7
Capital Rossi	26,6	26,5	25,2		78,3
Curitiba	11,1	21,5	6,1		38,6
Norcon Rossi	2,6	4,6	26,8		33,9
Porto Alegre	14,0	23,0	10,0		47,0
Rio de Janeiro	28,8	1,0	6,3	4,1	40,2
São Paulo	77,3	19,8	22,3		119,3
Outras regiões	90,3	50,0	19,7		160,0
Total	291,2	191,5	128,8	4,1	615,4
%	47,3%	31,1%	20,9%	0,7%	100,0%

Release de Resultados

Vendas Brutas 9M14 (100%) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	19,0	3,2	17,4		39,6
Brasília	53,4	39,6	3,7		96,6
Campinas	58,8	28,0	57,2		144,0
Capital Rossi	73,3	83,3	89,1		245,7
Curitiba	32,2	39,9	25,1		97,3
Norcon Rossi	2,6	11,2	47,9	6,8	68,5
Porto Alegre	81,3	69,5	25,1		176,0
Rio de Janeiro	64,4	8,6	21,3	27,8	122,1
São Paulo	133,0	110,1	64,6	46,2	353,9
Outras regiões	288,1	147,1	69,4		504,7
Total	806,2	540,6	420,7	80,7	1.848,4
%	43,6%	29,2%	22,8%	4,4%	100,0%

Rescisão 3T14 (100%) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Total
Belo Horizonte	12,7	1,0	6,4	20,1
Brasília	12,5	13,3	0,5	26,3
Campinas	24,2	7,0		31,2
Capital Rossi	32,0	16,1	22,9	71,0
Curitiba	7,0	2,7	0,7	10,4
Norcon Rossi	2,4	9,2	11,9	23,4
Porto Alegre	14,3	4,0	1,3	19,6
Rio de Janeiro	23,3	2,6	6,7	32,6
São Paulo	63,5	7,7	5,2	76,4
Outras regiões	88,7	18,4	4,8	111,9
Total	280,6	82,0	60,3	422,9
%	66,4%	19,4%	14,3%	100,0%

Rescisão 9M14 (100%) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Total
Belo Horizonte	26,1	2,4	13,2	41,7
Brasília	62,6	13,3	3,9	79,8
Campinas	55,1	15,3	9,7	80,2
Capital Rossi	50,2	39,8	45,2	135,2
Curitiba	22,8	5,9	3,5	32,1
Norcon Rossi	2,4	15,0	20,1	37,4
Porto Alegre	47,8	9,6	5,7	63,1
Rio de Janeiro	59,4	3,8	13,1	76,4
São Paulo	122,3	36,5	18,9	177,8
Outras regiões	228,8	34,6	17,1	280,4
Total	677,5	176,2	150,4	1.004,1
%	67,5%	17,5%	15,0%	100,0%

Release de Resultados

Estoque 100%	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
Linha de Produto	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Comercial	155,0	54,4	126,2	225,5		561,2
Convencional	410,7	690,3	1.043,4	487,9	422,2	3.054,5
MCMV	35,0	23,0	1,6			59,7
Segmento Econômico	46,0	59,1	41,9			147,0
Total	646,7	826,9	1.213,1	713,4	422,2	3.822,4
%	16,9%	21,6%	31,7%	18,7%	11,0%	100,0%

Estoque 100%	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)					
Linha de Produto	Pronto	2014	2015	2016	> 2016	Total
Comercial	168,9	56,4	18,1	92,4	225,5	561,2
Convencional	311,6	244,7	680,8	1.327,3	490,1	3.054,5
MCMV	38,7	6,6	14,4			59,7
Segmento Econômico	76,7	44,5	25,8			147,0
Total	595,9	352,2	739,0	1.419,7	715,6	3.822,4
%	15,6%	9,2%	19,3%	37,1%	18,7%	100,0%

Estoque 100%	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
Região Metropolitana	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Belo Horizonte	2,3	24,6	70,5	25,2		122,6
Brasília	46,5	63,3	92,4			202,3
Campinas	34,3	11,8	39,2	130,3		215,6
Capital Rossi	106,8	126,8	385,1	225,5		844,2
Curitiba	80,2	166,6	21,6	31,0		299,4
Norcon Rossi		35,1	143,3	125,0	82,3	385,6
Porto Alegre	21,6		82,3	3,5		107,5
Rio de Janeiro	7,1	19,7	70,7	95,6	96,4	289,6
São Paulo	128,0	34,0	160,6	77,2	243,5	643,4
Outras regiões	219,8	345,1	147,4			712,3
Total	646,7	826,9	1.213,1	713,4	422,2	3.822,4
%	16,9%	21,6%	31,7%	18,7%	11,0%	100,0%

Estoque 100%	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)					
Região Metropolitana	Pronto	2014	2015	2016	> 2016	Total
Belo Horizonte	2,3	29,9	65,1	25,2		122,6
Brasília	29,4	80,4		92,4		202,3
Campinas	52,4	32,9	62,4		67,9	215,6
Capital Rossi	44,2	88,0	66,0	420,5	225,5	844,2
Curitiba	80,2	4,3	36,1	178,8		299,4
Norcon Rossi	1,0	10,3	56,2	235,9	82,3	385,6
Porto Alegre	6,5	5,6	9,5	85,8		107,5
Rio de Janeiro	11,4	35,4	104,2	42,1	96,4	289,6
São Paulo	133,6	22,1	61,7	182,5	243,5	643,4
Outras regiões	234,9	43,1	277,8	156,5		712,3
Total	595,9	352,2	739,0	1.419,7	715,6	3.822,4
%	15,6%	9,2%	19,3%	37,1%	18,7%	100,0%

Anexo III | Indicadores em IFRS

VSO Trimestral Total	1T14	2T14	3T14
Estoque Inicial	4.737,2	4.572,7	4.776,9
Lançamentos	157,8	457,4	72,9
EI + Lançamentos	4.895,0	5.030,1	4.849,8
Vendas Brutas Contratadas	553,4	588,3	615,6
VSO do período (%)	11,3%	11,7%	12,7%
Rescisão	231,1	335,0	422,9
Estoque final do período	4.572,7	4.776,9	4.657,1

VSO Trimestral Consolidado	1T14	2T14	3T14
Estoque Inicial	2.991,7	2.846,1	2.916,6
Lançamentos	63,2	253,0	72,9
EI + Lançamentos	3.054,9	3.099,1	2.989,6
Vendas Brutas Contratadas	350,8	384,2	400,1
VSO do período (%)	11,5%	12,4%	13,4%
Rescisão	142,0	201,7	274,9
Estoque final do período	2.846,1	2.916,6	2.864,3

Demonstração do Resultado- R\$ mil

	3T14	3T13	Var.(%)	9M14	9M13	Var.(%)
Receita Operacional Bruta						
Venda de Imóveis e Serviços	442.174	576.801	-23,3%	1.441.715	1.655.953	-12,9%
Impostos sobre vendas	(20.426)	(14.359)	+42,3%	(45.330)	(44.666)	+1,5%
Receita Operacional Líquida	421.748	562.442	-25,0%	1.396.385	1.611.287	-13,3%
Custo dos Imóveis e Serviços	(401.840)	(470.995)	-14,7%	(1.183.248)	(1.317.132)	-10,2%
Obras+ Terrenos	(305.193)	(410.463)	-25,6%	(975.284)	(1.133.132)	-13,9%
Encargos Financeiros	(96.646)	(60.532)	+59,7%	(207.964)	(184.000)	+13,0%
Lucro Bruto	19.908	91.447	-78,2%	213.137	294.155	-27,5%
Margem Bruta	4,7%	16,3%	-11,5 p.p.	15,3%	18,3%	-3,0 p.p.
Margem Bruta (ex juros)	27,6%	27,0%	+0,6 p.p.	30,2%	29,7%	+0,5 p.p.
Despesas Operacionais	(190.062)	(28.818)	+559,5%	(306.856)	(129.800)	+136,4%
Administrativas	(60.859)	(43.999)	+38,3%	(135.243)	(137.002)	-1,3%
Comerciais	(58.263)	(50.438)	+15,5%	(140.146)	(113.808)	+23,1%
Depreciação e Amortização	(1.920)	(1.695)	+13,3%	(5.267)	(4.959)	+6,2%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(40.069)	37.889	-205,8%	(12.566)	115.238	-110,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(28.952)	29.425	-198,4%	(13.634)	10.731	-227,1%
Lucro antes do Resultado Financeiro	(170.154)	62.629	-371,7%	(93.719)	164.355	-157,0%
Resultado Financeiro	(84.715)	(41.722)	+103,0%	(120.257)	(70.525)	+70,5%
Receita Financeira	24.533	22.951	+6,9%	109.757	96.017	+14,3%
Despesas Financeira	(109.249)	(64.673)	+68,9%	(230.014)	(166.542)	+38,1%
Lucro (Prejuízo) Operacional	(254.869)	20.907	-1319,1%	(213.976)	93.830	-328,0%
Margem Operacional	-60,4%	3,7%	-64,1 p.p.	-15,3%	5,8%	-21,1 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(15.599)	(10.671)	+46,2%	(35.283)	(30.183)	+16,9%
IR e Contribuição Social Diferido	2.854	638	+347,3%	3.407	(10.765)	-131,6%
Minoritários	2.508	(8.769)	-128,6%	(12.135)	(14.346)	-15,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	(265.106)	2.105	-12694,1%	(257.987)	38.536	-769,5%
Margem Líquida	-62,9%	0,4%	-63,2 p.p.	-18,5%	2,4%	-20,9 p.p.

Balanco Patrimonial | Ativo – R\$ mil

ATIVO	3T14	2T14	Var
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	383.443	550.899	-30,4%
Títulos mantidos para negociação	77.700	82.713	-6,1%
Contas a receber de clientes	2.002.920	1.754.037	+14,2%
Imóveis a comercializar	858.732	905.522	-5,2%
Outros créditos	749.991	1.068.948	-29,8%
Total do Ativo Circulante	4.072.786	4.362.119	-6,6%
NÃO CIRCULANTE			
Títulos mantidos para negociação	110.290	112.751	-2,2%
Contas a receber de clientes	504.895	698.660	-27,7%
Imóveis a comercializar	565.220	534.118	+5,8%
Depósitos Judiciais	56.100	55.001	+2,0%
Partes relacionadas	298.996	331.260	-9,7%
Investimentos	1.459.237	1.531.163	-4,7%
Imobilizado	50.838	50.906	-0,1%
Intangível	60.914	57.426	+6,1%
Total do Não Circulante	3.106.490	3.371.285	-7,9%
Total do Ativo	7.179.276	7.733.404	-7,2%

Balço Patrimonial | Passivo e Patrimônio Líquido – R\$ mil

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3T14	2T14	Var
CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.121.487	1.074.956	+4,3%
Empréstimo para Capital de Giro	251.271	212.348	+18,3%
Debêntures	209.320	309.932	-32,5%
Fornecedores	64.027	95.605	-33,0%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	167.996	248.904	-32,5%
Salários e encargos sociais	36.946	29.328	+26,0%
Impostos e contribuições a recolher	51.589	43.256	+19,3%
Participação dos administradores e empregados a pagar	9.352	4.917	+90,2%
Adiantamento de clientes	211.008	82.396	+156,1%
Partes relacionadas	1.012.320	1.078.875	-6,2%
Impostos e contribuições diferidos	158.373	139.718	+13,4%
Outros contas a pagar	70.496	99.288	-29,0%
Total do Circulante	3.364.185	3.419.522	-1,6%
NÃO CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.054.889	1.217.076	-13,3%
Empréstimo para Capital de Giro	100.070	148.256	-32,5%
Debêntures	7.546	48.926	-84,6%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	44.690	7.714	+479,3%
Impostos e contribuições a recolher	25.554	25.554	+0,0%
Provisões para riscos	57.737	57.235	+0,9%
Provisões para garantias de obras	40.366	41.691	-3,2%
Provisões para perdas de investimento	57.774		#DIV/0!
Impostos e contribuições diferidos	39.922	58.155	-31,4%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	182.774	241.939	-24,5%
Total do não circulante	1.611.322	1.846.546	-12,7%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	2.611.390	2.611.390	+0,0%
Ações em tesouraria	(83.068)	(82.701)	+0,4%
Reservas de capital	52.265	49.008	+6,6%
Lucros (Prejuízo) acumulados	(448.695)	(183.589)	+144,4%
Total do Patrimônio Líquido	2.131.892	2.394.108	-11,0%
Participação dos não controladores	71.877	73.228	-1,8%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	7.179.276	7.733.404	-7,2%

Glossário

Consumo de Caixa - Medido pela variação da dívida líquida, ajustado aos aumentos de capital, dividendo pagos e gastos não recorrentes.

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 do exercício ajustado ao 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. A metodologia do cálculo do EBITDA da Rossi está de acordo com a definição adotada pela CIV, conforme Instrução nº CVM 527 de 4 de outubro de 2012.

EBITDA Ajustado – Apurado a partir do Lucro líquido ajustado ao 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 juros capitalizados no CIV, 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.

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 – 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, de acordo com a orientação técnica OCPC 04 - Aplicação da Interpretação Técnica ICPC 02 às Entidades de Incorporação Imobiliária Brasileira.

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.

Minha Casa Minha Vida (MCMV) – Programa habitacional lançado em 2009 com unidades de até R\$170 mil/unidade.

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

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

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

Segmento Econômico (s/MCMV) – Unidades com valor médio entre R\$170 a R\$200 mil.

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).

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