

RSID3: R\$ 2,09 por ação
OTC: RSRZY
Total de ações:
85.766.684

Valor de mercado:
R\$ 179,3 milhões

Teleconferência

15 de Maio de 2015

Em Português com
Tradução Simultânea

10h00 (Brasília)
09h00 (US ET)

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

Replay
disponível até 21/05/15
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. 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, 14 de Maio de 2015. A **Rossi Residencial S.A.** (BM&FBovespa: RSID3; OTC: RSRZY; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), uma das principais incorporadoras e construtoras do País, anuncia os resultados referente ao primeiro trimestre de 2015.

Destaques do Período

→ **Geração de caixa totalizou R\$ 145,4 milhões (R\$ 144,8 milhões parte Rossi)** no trimestre. Na consolidação pelo IFRS, o valor atingiu **R\$ 121,9 milhões**.

→ **Volume de entrada de caixa de R\$ 785,0 milhões (R\$ 637,5 milhões parte Rossi)** no trimestre, aumento de +24,0% em relação ao 1T14.

→ **Aumento na eficiência e crescimento no volume de repasse.** O volume repassado (assinatura de contratos de financiamento ou quitação pelo cliente) totalizou **R\$ 748,9 milhões** no trimestre. A VSO de repasse (razão entre (i) o volume de contratos assinados e unidades quitadas, e (ii) o total de unidades com averbação) atingiu **34,6%** no trimestre, variação de **+11,4 p. p.** em relação ao mesmo período de 2014.

→ **Volume de entregas.** O VGV total entregue no trimestre atingiu **R\$ 987,9 milhões (R\$ 761,1 milhões parte Rossi)** que representam **2,8 mil unidades** contribuindo com o aumento do potencial de repasse. Os recebíveis de unidades prontas totalizam **R\$ 1,2 bilhão**.

→ **Elevação da participação da equipe própria de engenharia nas obras.** Equipes próprias executando **90%** das obras lançadas desde 2013 e **80%** do total em andamento.

→ **Crescimento das vendas de estoque.** Foco na cesta de produtos prontos e a entregar em 2015, que representaram **82,2%** das vendas no período, aumentando o potencial de repasse.

→ **Aceleração da Velocidade de Vendas.** Aumento da velocidade de vendas (VSO) nos últimos 12 meses para **49,0%**, variação de **+6,4 p.p.** em relação ao 1T14.

→ **Aumento das rescisões para acelerar geração de caixa.** As rescisões totalizaram no primeiro trimestre R\$ 337,4 milhões (R\$ 248,0 milhões parte Rossi), dos quais **39,6%** já foram vendidos. Em relação às rescisões realizadas desde janeiro de 2014 até março de 2015, já foram revendidas até o final deste trimestre o total de **79,0%**.

Indicadores Operacionais e Financeiros

R\$ milhões	1T15	1T14	Var.
Desempenho Operacional			
Lançamentos - 100%	-	157,8	N/A
Vendas Brutas - 100%	423,6	552,0	-23,3%
Rescisões - 100%	337,4	233,2	+44,7%
Vendas Líquidas - 100%	86,2	318,8	-73,0%
Lançamentos - % Rossi	-	129,4	N/A
Vendas Brutas - % Rossi	323,5	435,0	-25,6%
Rescisões - % Rossi	248,0	177,7	+39,6%
Vendas Líquidas - % Rossi	75,5	257,3	-70,6%
Desempenho Financeiro			
Receita Líquida	247,0	475,8	-48,1%
<i>Margem Bruta</i>	<i>9,4%</i>	<i>17,9%</i>	<i>-8,5 p.p.</i>
<i>Margem Bruta (ex juros)¹</i>	<i>19,8%</i>	<i>29,5%</i>	<i>-9,7 p.p.</i>
EBITDA Ajustado ²	(35,0)	91,7	N/A
<i>Margem EBITDA Ajustada ²</i>	<i>N/A</i>	<i>19,3%</i>	<i>N/A</i>
Lucro (Prejuízo) Líquido	(129,0)	6,8	N/A
<i>Margem Líquida</i>	<i>N/A</i>	<i>1,4%</i>	<i>N/A</i>
<i>Dívida Líquida / PL (%)</i>	<i>110,9%</i>	<i>89,9%</i>	<i>+20,9 p.p.</i>
Geração (Consumo) de Caixa	121,8	167,6	-27,3%

¹ Margem Bruta excluindo juros apropriados ao custo.

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

Evento Subsequente

A Companhia assinou um *term sheet* em 13 de maio de 2015, e está em processo de conclusão da documentação definitiva com a instituição financeira, para rolagem de uma operação de crédito, no valor de R\$ 100 milhões, com vencimento original em parcela única em 31 de maio de 2015. O prazo de vencimento da operação passaria a ser de 24 (vinte e quatro) meses, incluindo 12 (doze) meses de carência para amortização do principal e 12 (doze) amortizações mensais, de maio de 2016 a maio de 2017. Nesta negociação poderão ser oferecidos imóveis de propriedade da Companhia em garantia.

Mensagem do CEO

O início de 2015 foi marcado pelo sexto trimestre consecutivo de geração de caixa da Rossi, que permitiu a redução do endividamento da empresa, mesmo em um ambiente de mercado desafiador.

As melhorias implementadas no processo de repasse permitiram atingir um volume de entradas de caixa de R\$ 785 milhões no trimestre. O indicador que analisa a velocidade do repasse, onde a quantidade de contratos de financiamento assinados pelos clientes e unidades quitadas é comparada com uma base inicial, composta pelas unidades aptas para iniciar o repasse, continua sua tendência de alta em relação a 2014, e atingiu 35%, mesmo em condições mais restritivas na concessão de crédito aos compradores.

Mesmo com a sazonalidade no início do ano, o volume de vendas vem apresentando evolução positiva, sendo que os primeiros meses foram marcados por um volume de vendas inferior a 2014, com forte recuperação a partir de março, alavancadas pelas campanhas de descontos realizadas. Assim, a velocidade de vendas acumulada nos últimos 12 meses atingiu 49%, o que demonstra uma resiliência da demanda e principalmente a assertividade dos produtos e ações de marketing.

Em relação à política de rescisões, continuamos focados na aceleração do repasse e geração de caixa, de modo que estamos avaliando para cada um dos empreendimentos em fase de entrega a estratégia de preços mais adequada no momento do repasse.

Continuamos com o forte volume de entregas, que se manterá ao longo do segundo trimestre e, somando-se às vendas dos estoques de imóveis prontos e a entregar em 2015, aumentarão o potencial de geração de caixa para o segundo semestre.

O processo de finalização do legado continua avançando, sendo que a entrega dos projetos lançados até 2011 deve ser praticamente concluída até primeiro semestre de 2016, contribuindo para a recuperação gradual das margens.

Em linha com a estratégia mais conservadora, em função do foco na geração de caixa, seletividade dos projetos e um mercado mais desafiador, decidimos não lançar projetos neste trimestre, postura que continuará até termos uma maior visibilidade das condições de mercado. Neste sentido, o volume reduzido de lançamentos nos últimos dois anos nos coloca numa posição relativamente confortável para enfrentar o momento desafiador do setor, principalmente do ponto de vista do crédito imobiliário, pois as saídas de caixa de obras em andamento tendem a continuar se reduzindo. O alongamento das dívidas corporativas efetuado no ano passado também contribui para atravessarmos este período mais adverso. Continuamos encontrando boa receptividade dos bancos conforme surjam pontualmente oportunidades de rolagens adicionais.

Na busca contínua de eficiência, foi realizada uma adequação das despesas administrativas para refletir tanto o cenário atual, como o volume de lançamentos que pretendemos atingir no médio e longo prazos. Houve uma redução significativa no quadro de colaboradores, que trará ganhos de eficiência nos próximos meses. Além disso, continuamos com a simplificação e racionalização da operação da Rossi, por meio da redução do número de projetos, SPEs, e praças de atuação.

Concluindo, apesar do cenário desafiador, estou confiante com o direcionamento estratégico, e conforme a dinâmica de oferta e demanda do mercado imobiliário se ajuste, melhorem as perspectivas e a confiança no futuro, nos permitindo continuar atuando com produtos diferenciados, na busca pela melhora da rentabilidade futura.

Mais uma vez, agradeço os esforços conjuntos e a determinação do nosso time, e conto com a continuidade deste empenho para mantermos os resultados apresentados ao longo dos próximos anos.

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.

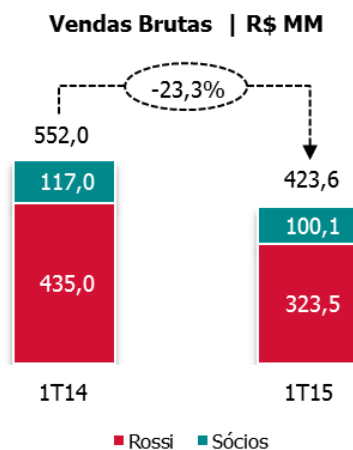
Lançamentos

No primeiro trimestre de 2015, não foram lançados quaisquer projetos pela Companhia. Esta estratégia está em linha com objetivo da Rossi em reduzir nível de estoque.

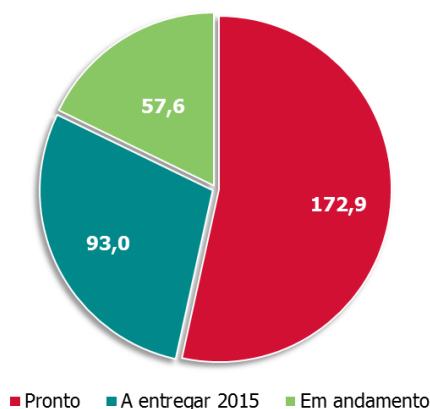
A Companhia continuará adotando essa postura conservadora com relação aos lançamentos, analisando criteriosamente os projetos a lançar, de modo a garantir maior rentabilidade futura.

Vendas Contratadas e Velocidade de Vendas (VSO)

No trimestre as Vendas Brutas Contratadas totalizaram R\$ 423,6 milhões (R\$ 323,5 milhões parte Rossi), uma variação de -23,3b% em relação ao mesmo período de 2014. A redução ocorreu principalmente em função de não ter havido lançamentos no 1T15.



No gráfico a seguir, são apresentadas as vendas brutas em função do estágio das obras, e se observa a continuidade do sucesso das campanhas realizadas com foco nos empreendimentos prontos, que no primeiro trimestre de 2015 representaram 53% do total (% Rosssi), e adicionam potencial para o repasse e conseqüentemente 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:

% Rossi R\$ milhões	Pronto	A entregar 2015	Em andamento	Total
Belo Horizonte	4,0	3,5	2,1	9,6
Brasília	4,0	11,8	-	15,8
Campinas	13,5	16,9	3,7	34,1
Capital Rossi	13,2	14,3	10,5	38,0
Curitiba	6,0	10,1	-	16,1
Norcon Rossi	3,5	3,2	10,8	17,5
Porto Alegre	11,7	4,6	6,7	23,0
Rio de Janeiro	9,0	2,7	9,2	20,9
São Paulo	40,4	5,0	8,2	53,6
Regiões não estratégicas	67,7	20,8	6,4	94,9
Total	172,9	93,0	57,6	323,5
%	53,4%	28,7%	17,8%	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. A queda da VSO em relação ao 4T14 ocorreu pois historicamente o volume de vendas no primeiro trimestre é menor, tendo em vista que há menos dias úteis no mês de fevereiro, e também em função da Companhia não ter lançado quaisquer projetos neste trimestre. No acumulado nos 12 meses, a VSO atingiu 47,8% a.a., maior índice nos últimos 5 trimestres.

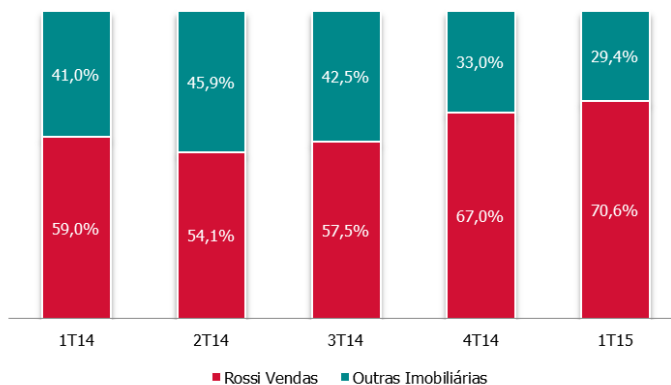
VSO Trimestral % Rossi	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
Estoque Inicial	3.246,8	3.126,5	2.817,9	2.791,1	2.779,9
Lançamentos	129,4	244,6	72,9	163,4	-
EI + Lançamentos	3.376,2	3.371,1	2.890,8	2.954,5	2.779,9
Vendas Brutas	435,0	519,0	476,6	404,5	323,5
VSO do período (%)	12,9%	15,4%	16,5%	13,7%	11,6%
Rescisão	177,7	261,9	311,9	288,7	247,7
Ajustes / Reavaliação	7,6	(296,1)	65,0	(58,8)	(139,7)
Estoque final do período	3.126,5	2.817,9	2.791,1	2.779,9	2.564,4

VSO Acumulada em 12 meses % Rossi	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
Estoque Inicial	3.417,2	3.393,2	3.424,1	3.246,8	3.126,5
Lançamentos	968,9	1.065,1	696,1	610,3	480,9
EI + Lançamentos	4.386,1	4.458,3	4.120,2	3.857,1	3.607,4
Vendas Brutas	1.921,3	2.007,2	1.876,7	1.835,1	1.723,6
VSO do período (%)	43,8%	45,0%	45,5%	47,6%	47,8%
Rescisão	639,2	736,5	871,7	1.040,2	1.110,3
Ajustes / Reavaliação	22,5	(369,7)	(324,1)	(282,3)	(429,7)
Estoque final do período	3.126,5	2.817,9	2.791,1	2.779,9	2.564,4

Rossi Vendas

A Rossi Vendas foi responsável por 70,6% das vendas brutas contratadas nas regiões metropolitanas estratégicas no trimestre, aumento de +11,6 p.p. em relação ao 1T14.

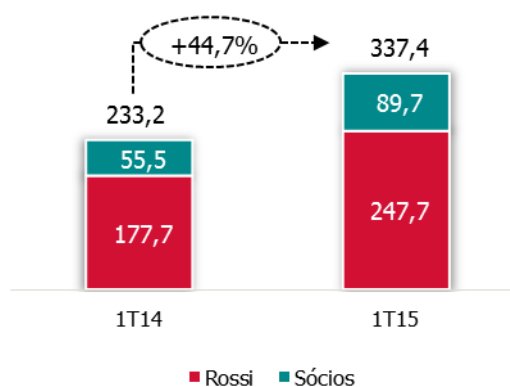
Venda Brutas por Imobiliária | Regiões Estratégicas



Rescisão de Vendas

No trimestre, as rescisões totalizaram R\$ 337,4 milhões (R\$ 247,7 milhões parte Rossi), variação de +44,7% em relação ao mesmo período de 2014.

Rescisão de Vendas | R\$ MM



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. Em relação às unidades rescindidas entre janeiro de 2014 até março de 2015, 79% já foram revendidas, tendo recebido R\$ 705,0 milhões no mesmo período, e o saldo remanescente contribuirá com a geração de caixa nos próximos 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 unidades prontas é normalmente o comprador final, que tem total interesse em realizar o repasse rapidamente.

Release de Resultados

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

% Rossi R\$ milhões	Pronto	A entregar 2015	Em andamento	Total
Belo Horizonte	3,0	2,6	0,4	6,0
Brasília	5,0	9,9	0,4	15,3
Campinas	18,1	3,1		21,2
Capital Rossi	18,9	12,2	11,6	42,7
Curitiba	3,2	2,0	0,6	5,8
Norcon Rossi	7,2	6,1	5,0	18,3
Porto Alegre	15,4	7,9	3,1	26,4
Rio de Janeiro	13,5	4,5	3,2	21,2
São Paulo	30,0	9,6	2,8	42,4
Regiões não estratégicas	38,5	8,5	1,4	48,4
Total	152,8	66,3	28,6	247,7
%	61,7%	26,8%	11,5%	100,0%

Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado proporcional à participação da Rossi nos projetos atingiu R\$ 2,6 bilhões no trimestre, e as unidades prontas representam 15,4% do total. Nas tabelas a seguir são apresentadas as informações detalhadas por linha de produto, ano de lançamento e ano estimado de entrega. O estoque das unidades do segmento econômico e do programa Minha Casa Minha Vida compõem apenas 4,5% do estoque, alinhado com posicionamento estratégico de reduzir a atuação nestes segmentos.

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Comercial	85,6	35,7	111,8	23,8	-	256,9
Convencional	200,0	495,4	696,9	362,6	436,4	2.191,3
MCMV	17,4	9,2	4,5	-	-	31,1
Segmento Econômico	28,7	37,4	19,0	-	-	85,1
Total	331,7	577,7	832,2	386,4	436,4	2.564,4
%	12,9%	22,5%	32,5%	15,1%	17,0%	100,0%

Estoque % Rossi	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)				
	Pronto	2015	2016	2017	Total
Comercial	94,8	45,4	92,9	23,8	256,9
Convencional	214,4	579,7	897,2	500,0	2.191,3
MCMV	21,8	9,3	-	-	31,1
Segmento Econômico	63,8	21,3	-	-	85,1
Total	394,8	655,7	990,1	523,8	2.564,4
%	15,4%	25,6%	38,6%	20,4%	100,0%

Release de Resultados

Na tabela a seguir é apresentada a informação detalhada por região metropolitana e ano de lançamento.

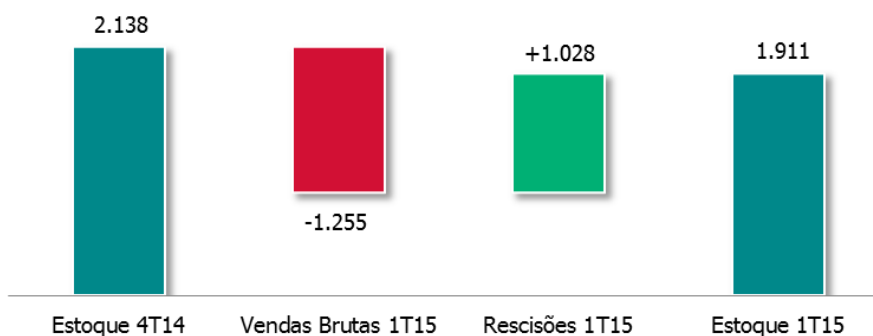
Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
Região Metropolitana	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Belo Horizonte	0,4	20,8	65,4	-	40,8	127,4
Brasília	34,2	36,2	82,1	-	-	152,5
Campinas	23,6	13,3	30,5	115,9	-	183,3
Capital Rossi	48,1	69,3	198,2	23,8	-	339,4
Curitiba	37,8	90,8	10,1	31,7	-	170,4
Norcon Rossi	0,3	49,7	94,9	56,7	55,8	257,4
Porto Alegre	26,2	-	74,4	8,7	63,0	172,3
Rio de Janeiro	11,4	23,2	60,9	86,4	86,0	267,9
São Paulo	28,7	29,0	141,9	63,0	190,8	453,4
Outras regiões	121,0	245,4	73,8	0,2	-	440,4
Total	331,7	577,7	832,2	386,4	436,4	2.564,4
%	12,9%	22,5%	32,5%	15,1%	17,0%	100,0%

Na tabela a seguir é apresentada a informação detalhada por região metropolitana e estimativa do ano de entrega.

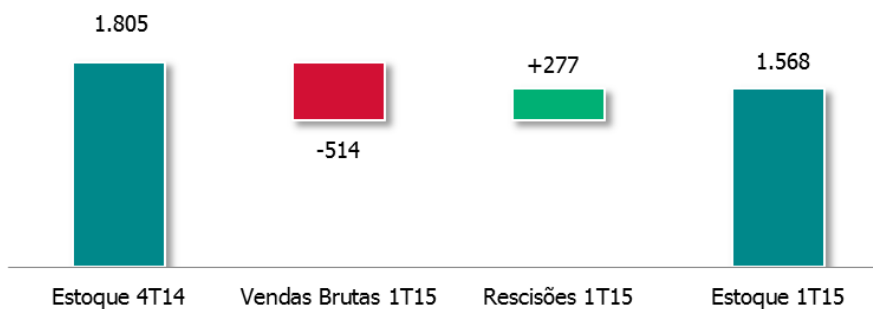
Estoque % Rossi	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)				
Região Metropolitana	Pronto	2015	2016	2017	Total
Belo Horizonte	0,4	73,5	12,7	40,8	127,4
Brasília	34,2	36,2	82,1	-	152,5
Campinas	58,3	61,3	-	63,7	183,3
Capital Rossi	41,5	61,8	212,3	23,8	339,4
Curitiba	39,1	20,9	110,4	-	170,4
Norcon Rossi	10,5	60,4	130,7	55,8	257,4
Porto Alegre	10,8	16,1	82,4	63,0	172,3
Rio de Janeiro	19,5	85,2	77,3	85,9	267,9
São Paulo	40,2	73,6	148,8	190,8	453,4
Outras regiões	140,3	166,7	133,4	-	440,4
Total	394,8	655,7	990,1	523,8	2.564,4
%	15,4%	25,6%	38,6%	20,4%	100,0%

A Rossi concentrou nos últimos trimestres seus esforços na redução de estoque, sempre com foco nas unidades prontas e a entregar, que são responsáveis pelo aumento do potencial de repasse. Ao mesmo tempo, por meio da venda de unidades localizadas em regiões não estratégicas busca acelerar o processo de simplificação. Nos gráficos a seguir, é apresentado, em termos de unidade, que houve uma redução de 10,6% e 13,1%, respectivamente, nos estoques prontos e a entregar e nas cidades não estratégicas, mesmo em um cenário mais desafiador.

Unidades em Estoque 1T15 | Prontas + A entregar em 2015



Unidades em Estoque 1T15 | Regiões Não Estratégicas



Entregas

No primeiro trimestre de 2015 a Rossi concluiu 2.827 unidades, que totaliza um VGV total de R\$ 987,8 milhões (R\$ 761,0 milhões parte Rossi), o que representa 62% da estimativa total para 2015, de um VGV aproximado de R\$ 1,6 bilhão (R\$ 1,3 bilhões parte Rossi), considerando o valor na data de lançamento, que representa entre 5 e 6 mil unidades. O VGV esperado para o ano, atualizado pelo INCC até março de 2015, é R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,6 bilhão parte Rossi).

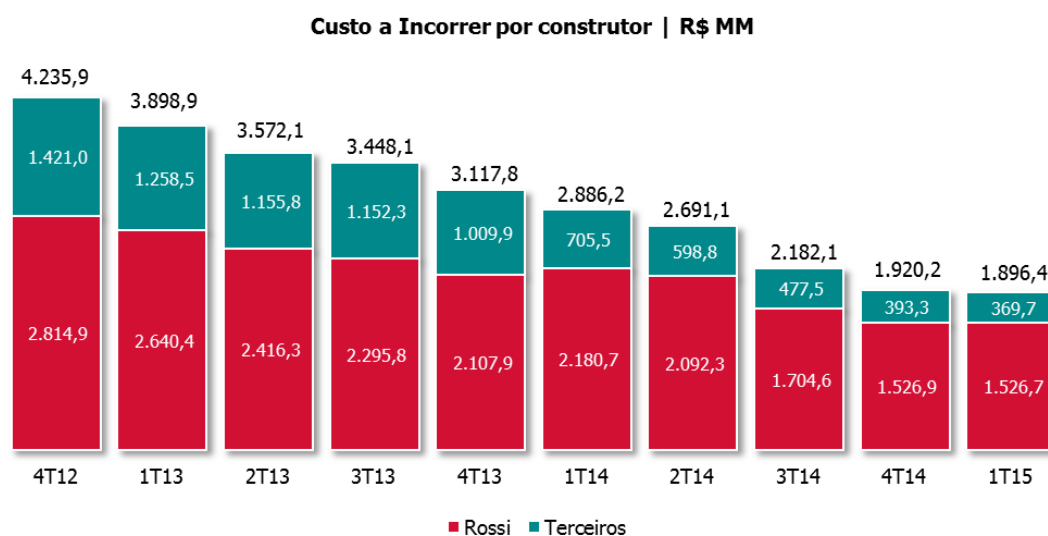
A tabela abaixo detalha as entregas pelo critério de habite-se por produto:

Segmento	1T15		
	Unidades	VGV 100% (R\$ milhões)	VGV Rossi(R\$ milhões)
Convencional	1.857	802,6	628,2
Comercial	366	98,7	89,7
Segmento Econômico	368	56,7	31,2
MCMV	236	29,8	11,9
Total	2.827	987,8	761,0

Atualmente a Rossi possui 49 canteiros de obras e 12.313 unidades em construção.

Custo a Incorrer

O gráfico a seguir apresenta a evolução histórica do custo a incorrer (100%), segmentado entre a construção realizada pela Rossi e por terceiros. O volume do 1T15 ficou estável devido ao início de 6 obras no período, porém a tendência de redução continuará nos próximos meses.



Em seguida é apresentado o custo total a incorrer (unidades vendidas e em estoque) proporcional à participação da Rossi, segmentado por data de conclusão e de lançamento. Espera-se uma melhora gradual das margens, à medida que se eleve a participação de empreendimentos lançados de 2012 em diante, com rentabilidade acima do patamar atual da Rossi.

% Rossi (R\$ milhões)	Ano estimado de Conclusão				
	Lançamento	2015	2016	2017	Total
2011		130,8	145,3	25,2	301,3
2012		39,4	162,7	148,0	350,1
2013		31,5	102,8	199,4	333,7
2014		-	-	395,1	395,1
Total		201,7	410,8	767,7	1.380,2
%		14,6%	29,8%	55,6%	100,0%

A tabela a seguir apresentado o custo total a incorrer (unidades vendidas e em estoque) pela consolidação em IFRS, segmentado por data de conclusão e de lançamento. Espera-se uma melhora gradual das margens, à medida que se eleve a participação de empreendimentos lançados de 2012 em diante, com rentabilidade acima do patamar atual da Rossi.

Consolidação IFRS (R\$ milhões)	Ano estimado de Conclusão				
	Lançamento	2015	2016	2017	Total
2011		113,4	103,0	31,5	247,9
2012		16,8	92,9	72,5	182,2
2013		32,6	81,4	188,7	302,7
2014				387,9	387,9
Total		162,8	277,3	680,6	1.120,7
%		14,5%	24,7%	60,7%	100,0%

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\$ milhões	VGW 100%	VGW Rossi
Potencial de Lançamento até 2017	5.265,3	4.450,0
Lançamento após 2017	2.969,5	2.396,6
Desmobilização	1.691,2	1.149,7
Banco de Terrenos Consolidado	9.926,0	7.996,3

O estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais, com potencial de lançamento até 2017 totaliza R\$ 5,3 bilhões (R\$ 4,4 bilhões parte Rossi) além de: (i) R\$ 1,7 bilhão para potencial de desmobilização, ou seja, disponível para venda ou cancelamento do contrato de permuta, e (ii) terrenos residenciais para desenvolvimento de longo prazo no valor R\$ 3,0 bilhões. A tabela abaixo apresenta o banco de terrenos destinado à incorporação residencial, com potencial de lançamento até 2017, detalhado por Região metropolitana e tipo de produto:

Região Metropolitana / Produto	R\$ 200 a R\$ 350 mil	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	161,8	199,5	58,2	241,1	202,1	862,7
Belo Horizonte		46,9	72,3		290,0	409,2
Campinas	147,8	250,8		395,6	238,0	1.032,2
Manaus		89,3		53,9	153,5	296,7
Porto Alegre	240,1	146,6	180,5	107,7	142,8	817,7
Rio de Janeiro	112,9	82,8		416,8		612,5
São Paulo		335,6			83,4	419,0
Total geral	662,6	1.151,5	311,0	1.215,1	1.109,8	4.450,0

A tabela a seguir apresenta o detalhamento do banco de terrenos da Entreverdes Urbanismo:

Localização	VGW 100% (R\$ milhões)	VGW Entreverdes (R\$ milhões)	# de Lotes
Interior de São Paulo	3.773,1	1.519,4	7.327
Rio Grande do Sul	491,3	147,4	704
Total	4.264,4	1.666,8	8.031

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\$ 247,0 milhões no trimestre, variação de -48,1%, em comparação ao mesmo período do ano anterior, em função principalmente de: (i) redução de -57,5% nas vendas líquidas; (ii) desconto no preço de venda de -8,8% em relação ao 1T14 corrigido pela inflação e (iii) queda de -39,7% no resultado a apropriar devido ao menor volume de lançamento nos últimos 12 meses e crescimento do volume de entregas. Estas variações negativas foram parcialmente compensadas devido ao mix de venda concentrado em unidades prontas e a entregar em 2015.

R\$ milhões	1T15	1T14	Var.(%)
Venda de Imóveis e Serviços	252,6	488,5	-48,3%
Impostos e Deduções	(5,6)	(12,7)	-55,9%
Receita Operacional Líquida	247,0	475,8	-48,1%

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 223,8 milhões no 1T15, variação de -42,7% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

R\$ milhões	1T15	1T14	Var.(%)
Obras + terrenos	198,0	335,4	-41,0%
Encargos financeiros	25,8	55,2	-53,2%
Custo dos Imóveis e Serviços	223,8	390,6	-42,7%

Lucro Bruto e Margem

O Lucro Bruto, excluindo os encargos alocados ao custo, totalizou R\$ 65,0 milhões no trimestre, com margem de 24,7%.

R\$ milhões	1T15	1T14	Var.(%)
Lucro Bruto	23,2	85,2	-72,8%
Margem Bruta (%)	9,4%	17,9%	-8,5 p.p.
Lucro Bruto ajustado ¹	49,0	140,4	-65,1%
Margem Bruta ajustada (%) ¹	19,8%	29,5%	-9,7 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 2015, de forma a acelerar o processo de geração de caixa, mesmo que no curto prazo exista um impacto na rentabilidade.

Release de Resultados

As tabelas a seguir apresentam a composição da margem por ano de lançamento e região metropolitana:

R\$ milhões	1T15	
	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros) ¹
Regiões Estratégicas	197,7	21,7%
Outras Regiões	49,3	12,2%
Total	247,0	19,8%

R\$ milhões	1T15	
	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros) ¹
2010 e Ant.	81,1	8,2%
2011	79,5	15,7%
2012	43,3	29,2%
2013	37,1	40,0%
2014	6,0	39,5%
Total	247,0	19,8%

¹ Excluindo encargos financeiros alocados ao custo.

Despesas Operacionais

As despesas administrativas totalizaram R\$ 39,4 milhões no trimestre.

R\$ milhões	1T15	1T14	Var.(%)
Administrativas ¹ (a)	39,4	46,0	-14,3%
Comerciais (b)	21,6	33,5	-35,5%
Administrativas ÷ Receita Líquida	16,0%	9,7%	+6,3 p.p.
Comerciais ÷ Receita Líquida	8,7%	7,0%	+1,7 p.p.
(a) + (b)	61,0	79,5	-23,3%
(a) + (b) ÷ Receita Líquida	24,7%	16,7%	+8,0 p.p.

¹ Considera as participações no resultado e honorários da Diretoria

Conforme mencionado na página 13, uma parte significativa da operação não é consolidada, porém a maior parte das despesas é centralizada na matriz, distorcendo a análise em IFRS. Além disso, o elevado volume de rescisões torna pouco relevantes os percentuais de despesas em relação a receita líquida. Portanto, para permitir maior comparabilidade e complementar as informações já divulgadas, segue abaixo a tabela demonstrando os valores de 100% das operações, independentemente do critério de consolidação, e percentuais em relação às vendas brutas.

R\$ milhões	1T15	1T14	Var.(%)
Administrativas ¹ (a)	43,0	45,9	-6,3%
Comerciais (b)	40,4	49,3	-18,0%
Comerciais ÷ Vendas Brutas	9,5%	8,9%	+0,6 p.p.
(a) + (b) ÷ Vendas Brutas	19,1%	17,2%	+1,8 p.p.

¹ Despesas Administrativas do 1T14 excluindo o valor de R\$ 7,0 milhões referente a Rossi Construtora para efeito de comparabilidade com o 1T15.

Outras Receitas/Despesas Operacionais Líquidas

As outras despesas operacionais líquidas totalizaram R\$ 12,2 milhões no trimestre, um aumento de R\$ 16,4 milhões se comparada com as outras receitas operacionais líquidas de R\$ 4,2 milhões do mesmo período de 2014, principalmente devido a ganhos com vendas de ativos em 2014 num volume superior a 2015, aumento do provisionamento, incremento das despesas com unidades rescindidas e elevação das despesas com garantia e manutenção de obras concluídas.

Resultado de Equivalência Patrimonial

A tabela a seguir apresenta o detalhamento do resultado, segmentando entre as empresas consolidadas e não consolidadas. É possível observar que a margem das empresas não consolidadas são superiores, pois são praticamente compostas pelas JVs, Norcon Rossi e Capital Rossi, empresas líderes nos seus mercados de atuação, respectivamente, Aracaju e Manaus.

R\$ milhões	1T15		
	IFRS	Não Consolidadas	100%
Receita Líquida	247,0	118,4	365,4
Custo dos Imóveis e Serviços	(223,8)	(95,9)	(319,7)
Obras+ Terrenos	(198,0)	(62,0)	(260,0)
Encargos Financeiros	(25,8)	(33,9)	(59,7)
Lucro Bruto	23,2	22,5	45,7
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>9,4%</i>	<i>19,0%</i>	<i>12,5%</i>
Lucro Bruto Ajustado¹	49,0	56,4	105,4
<i>Margem Bruta Ajustada¹ (%)</i>	<i>19,8%</i>	<i>47,6%</i>	<i>28,8%</i>

¹ Excluindo encargos financeiros alocados ao custo.

EBITDA

O EBITDA Ajustado ficou negativo em R\$ 35,0 milhões no trimestre. Os principais impactos estão descritos nas páginas 12 e 13, nos itens Lucro Bruto e Despesas Operacionais, respectivamente.

R\$ milhões	1T15	1T14	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	(129,0)	6,8	N/A
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	52,3	6,6	+694,3%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	5,6	11,1	-49,4%
(+) Depreciação e Amortização	3,4	3,3	+3,0%
(+/-) Minoritários	4,4	4,9	-10,2%
EBITDA¹	(63,3)	32,7	N/A
(+) Encargos Financeiros alocados ao custo	25,8	55,2	-53,2%
(+/-) Plano de opções	2,5	3,9	-35,7%
EBITDA Ajustado²	(35,0)	91,8	N/A
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>N/A</i>	<i>19,3%</i>	<i>N/A</i>

¹ EBITDA conforme instrução CVM 527/2012.

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

Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido foi uma despesa de R\$ 52,3 milhões no trimestre, sendo as principais variações em relação ao mesmo período de 2014 devido a: (i) encargos financeiros referente às rolagens realizadas ao longo do ano passado, que eram anteriormente capitalizados ao estoque no 1T14 e agora são lançados como despesa financeira; (ii) maiores descontos concedidos, (iii) deságio na cessão de recebíveis, e (iv) menores receitas financeiras devido ao menor saldo de caixa.

Release de Resultados

R\$ milhões	1T15	1T14	Var.(%)
Receitas Financeiras	18,7	31,0	-39,7%
Despesas Financeiras	(71,0)	(37,6)	+88,8%
Resultado Financeiro	(52,3)	(6,6)	+692,4%

Lucro (Prejuízo) Líquido

No trimestre a Rossi apurou um prejuízo líquido de R\$ 129,0 milhões conforme detalhado nos itens acima.

Resultado a Apropriar

A tabela a seguir apresenta os resultados a apropriar, desconsiderando custos financeiros, impostos, provisão para garantia e descontos concedidos:

R\$ milhões	1T15	4T14	Var.(%)
Receita Bruta a Apropriar	750,9	768,2	-2,3%
Custos (s/ encargos financeiros)	(485,0)	(499,5)	-2,9%
Lucro Bruto a Apropriar	265,9	268,7	-1,0%
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>35,4%</i>	<i>35,0%</i>	<i>+0,4 p.p.</i>

A tabela a seguir apresenta o cronograma da receita a apropriar das unidades vendidas, segmentadas entre os projetos consolidados e os não consolidados, onde se observa a melhora orgânica da margem bruta ao longo de 2015 e 2016, devido aos projetos lançados após 2012.

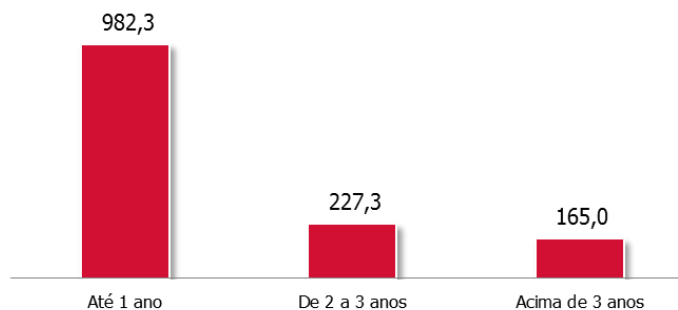
R\$ milhões	Ano estimado de conclusão			Total
	2015	2016	2017	
Consolidado	278,9	271,5	200,6	751,0
Equivalência	171,7	313,4	82,4	567,5
Receita a Apropriar	450,6	584,9	283,0	1.318,5
Consolidado	(190,9)	(178,5)	(115,7)	(485,1)
Equivalência	(113,1)	(198,6)	(45,0)	(356,7)
Custo a Apropriar	(304,0)	(377,1)	(160,7)	(841,7)
Consolidado	31,6%	34,3%	42,3%	35,4%
Equivalência	34,1%	36,6%	45,4%	37,1%
Margem a Apropriar	32,5%	35,5%	43,2%	36,2%

Contas a Receber

O saldo de contas a receber de clientes em IFRS, 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\$ 2,5 bilhões.

A partir do terceiro trimestre, os valores anteriormente contabilizados na rubrica "Repasses de clientes", que se referem a clientes, cujas obras foram concluídas e que estão em trâmite de liberação para vinculação e repasse às instituições financeiras que financiaram o projeto, foram reclassificados para os recebíveis prontos de curto prazo, em função de sua natureza. A queda em relação ao 3T14 é decorrente do forte volume de repasse no período e rescisão de unidades prontas que passaram a compor o estoque da Rossi. O gráfico a seguir apresenta o cronograma dos recebíveis a vencer, considerando a data estimada de entrega dos empreendimentos. É importante destacar que considerando o valor a receber em até 1 ano, somado a posição de caixa no trimestre de R\$ 314,0 milhões, a Rossi possui mais de R\$ 1,0 bilhão de potencial disponível para fazer frente aos custos a incorrer e os vencimentos corporativos.

Cronograma dos Recebíveis a Vencer | R\$ MM

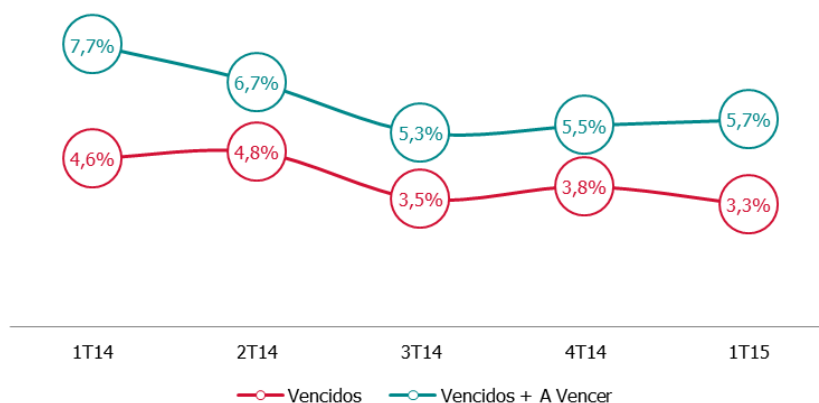


R\$ milhões	1T15	4T14	Var.(%)
Curto Prazo	1.307,4	1.588,8	-17,7%
Unidades em obra	346,6	527,5	-34,3%
Unidades prontas	939,3	1.034,0	-9,2%
Terrenos a Receber	21,5	27,3	-21,3%
Longo Prazo	392,3	383,9	2,2%
Unidades em obra	101,2	123,8	-18,2%
Unidades prontas	278,6	245,8	13,3%
Terrenos a Receber	12,5	14,3	-12,6%
Total	1.699,7	1.972,7	-13,8%
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	500,1	576,3	-13,2%
Longo Prazo	250,8	192,0	30,6%
Total	750,9	768,3	-2,3%
Total de Contas a Receber	2.450,6	2.741,0	-10,6%

Taxa de Inadimplência

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.

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. O aumento dos imóveis concluídos ocorreu devido ao volume de rescisões e entregas ocorridos no 1T15.

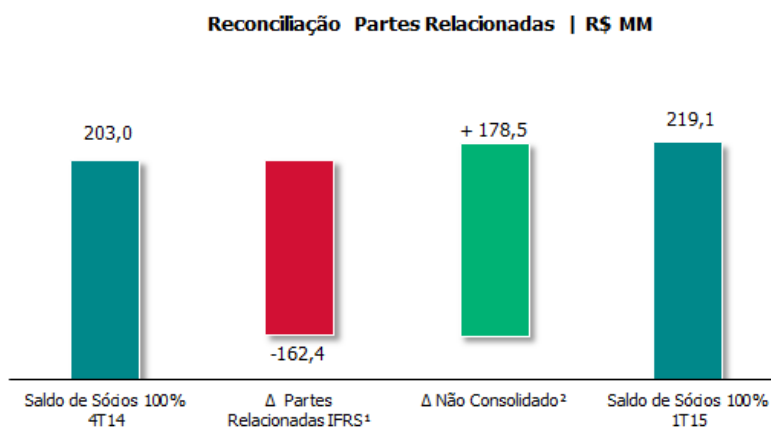
Imóveis a Comercializar (R\$ milhões)	1T15	4T14	Var.(%)
Imóveis concluídos	293,6	275,4	+6,6%
Imóveis em construção	517,3	500,6	3,3%
Terrenos para futuras incorporações	614,2	609,1	0,8%
Materiais	5,2	6,2	-16,1%
Adiantamento de fornecedores	25,6	32,0	-20,0%
Encargos capitalizados	77,1	86,0	-10,3%
Total	1.533,0	1.509,3	1,6%

Desmobilização e Venda de Ativos

O total de vendas de ativos recebidos no 1T15 foi R\$ 24,1 milhões. Conforme apresentado na tabela de Contas a Receber, na página 20, já foram contabilizados R\$ 41,6 milhões.

Partes Relacionadas e Financiamento a SPEs

No intuito de aprimorar a comunicação e permitir o entendimento das operações da companhia, passamos a apresentar, desde o 3T14, 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. Estes valores encerraram o 4T14 representando um saldo a receber pela Rossi de R\$ 203,0 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 partes relacionadas e adiantamentos a parceiros de negócios consolidado

² Valor líquido entre partes relacionadas e adiantamentos a parceiros não consolidados

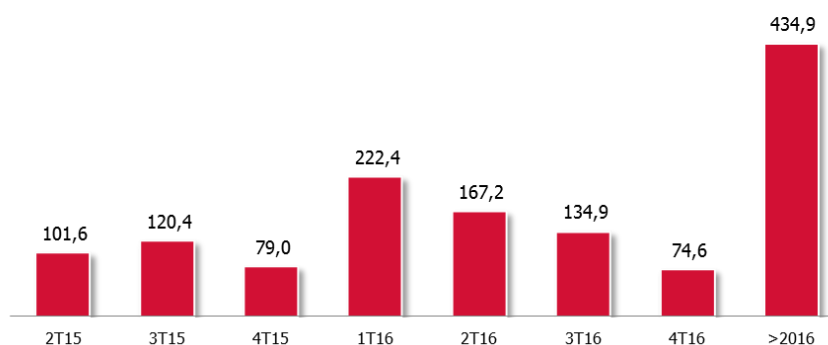
Endividamento

A Rossi encerrou o 1T15 com uma posição de caixa de R\$ 314,0 milhões e endividamento total de R\$ 2,1 bilhões, uma variação de -11,8% em relação ao 4T14, em função de: (i) liquidação da debêntures com a Caixa Econômica em 17 de março e (ii) redução de 156,9 milhões de SFH. A geração de caixa, calculada pela variação da dívida líquida, no trimestre foi de R\$ 121,8 milhões. As operações de crédito imobiliário são compostas por financiamentos à produção (SFH) e cédulas de crédito Bancário (CCB)¹ contratadas para a construção e desenvolvimento de empreendimentos habitacionais pré-determinados. O custo médio ponderado da dívida no trimestre foi 14,6% a.a. (111,1% do CDI) com prazo médio ponderado de 18,6 meses, sendo composta por: (i) SFH com 11,7% a.a., e duração de 14,5 meses e (ii) corporativa com 16,3% a.a. e prazo médio de 21 meses.

R\$ milhões	1T15	4T14	Var (%)
Curto Prazo	1.251,1	1.335,2	-6,3%
Financiamentos para construção	1.032,4	1.021,1	1,1%
SFH	517,1	687,0	-24,7%
CCB	515,3	334,1	54,2%
Capital de giro	194,4	181,0	7,4%
Cessão de Crédito	24,3	31,6	-23,1%
Debêntures	-	101,5	N/A
Longo Prazo	888,2	1.091,5	-18,6%
Financiamentos para construção	837,5	1.019,9	-17,9%
SFH	287,1	274,2	4,7%
CCB	550,4	745,7	-26,2%
Capital de giro	50,7	71,6	-29,2%
Dívida Bruta	2.139,3	2.426,7	-11,8%
Disponibilidades financeiras	314,0	479,6	-34,5%
Dívida Líquida	1.825,3	1.947,1	-6,3%
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	110,9%	109,8%	+1,0 p.p.
Geração (Consumo) de Caixa	121,8	226,2	-46,1%

O gráfico a seguir apresenta o cronograma de vencimentos das dívidas corporativa na consolidação IFRS pro forma, considerando: (i) conta garantida no valor de R\$ 100 milhões que possui renovação automática em dezembro, foi reclassificada para após 2016 e (ii) a rolagem de uma operação de crédito, no valor de R\$ 100 milhões, com vencimento original em parcela única em 31 de maio de 2015. É importante destacar que a maioria das dívidas corporativas estão alocadas na *holding* Rossi Residencial, e parte do caixa está em SPEs não consolidadas, o saldo disponível para amortização das dívidas corporativas, é R\$ 355,3 milhões (proporcional a parte Rossi), conforme tabela na página 20, o que permite a Rossi amortizar todos os vencimentos até o final de 2015.

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.

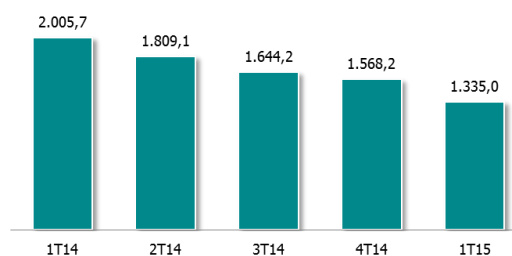
	100%				
R\$ milhões	1T15	4T14	3T14	2T14	1T14
Dívida Bruta	3.124,8	3.486,4	3.881,0	4.168,4	4.434,4
Disponibilidades financeiras	471,0	687,1	775,5	1.000,4	1.221,4
Dívida Líquida	2.653,8	2.799,3	3.105,5	3.168,0	3.213,0
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	129,0%	126,8%	117,2%	108,7%	110,1%
Geração de Caixa no Trimestre	145,4	306,2	62,6	44,9	68,2
Geração de Caixa LTM	559,1				

	Proporcional				
R\$ milhões	1T15	4T14	3T14	2T14	1T14
Dívida Bruta	2.626,4	2.965,8	3.327,0	3.574,0	3.832,1
Disponibilidades financeiras	355,3	549,9	656,0	816,1	1.067,2
Dívida Líquida	2.271,1	2.415,9	2.671,0	2.757,9	2.764,9
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	138,0%	133,0%	125,1%	114,9%	115,2%
Geração de Caixa no Trimestre	144,8	255,1	86,9	6,9	75,1
Geração de Caixa LTM	493,8				

	IFRS				
R\$ milhões	1T15	4T14	3T14	2T14	1T14
Dívida Bruta	2.139,3	2.426,7	2.744,7	3.011,6	3.134,5
Disponibilidades financeiras	314,0	479,6	571,4	746,4	973,0
Dívida Líquida	1.825,3	1.947,1	2.173,3	2.265,2	2.161,5
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	110,9%	109,8%	101,9%	94,6%	89,9%
Geração (Consumo) de Caixa no Trimestre	121,9	226,1	91,9	(103,7)	167,6
Geração de Caixa LTM	336,2				

É importante destacar a redução do endividamento corporativo da Rossi, em linha com sua estratégia de foco na geração de caixa, que permitirá a empresa equalizar sua estrutura de capital.

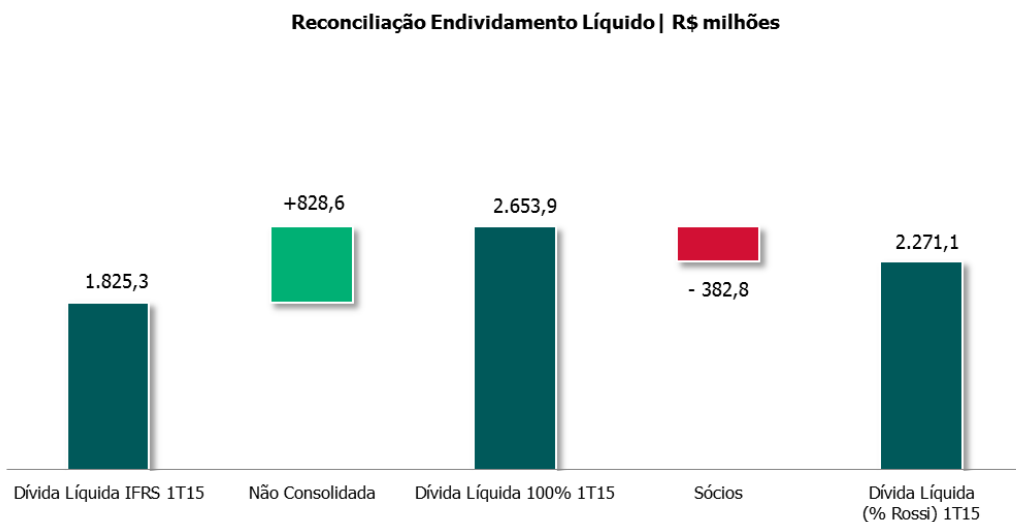
Evolução do Endividamento Corporativo | R\$ MM



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



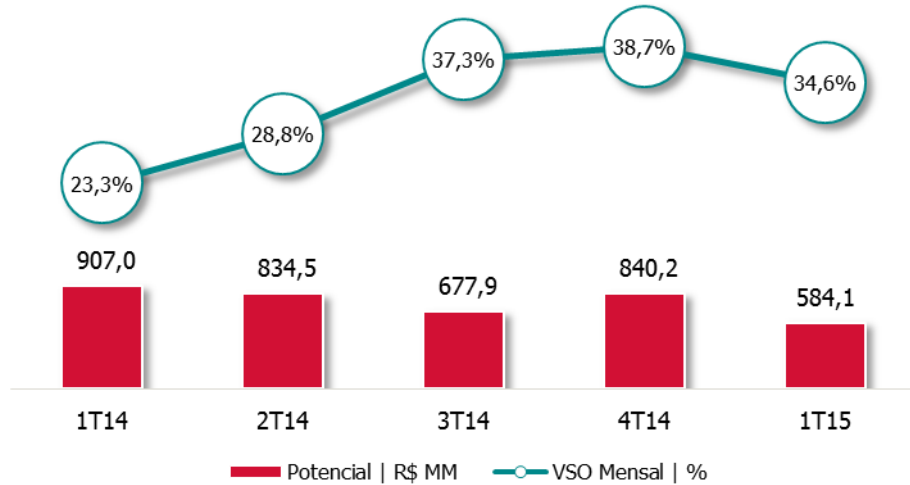
Em seguida é demonstrada a reconciliação da dívida líquida nas 3 visões:



Repasse e Rossi Fácil

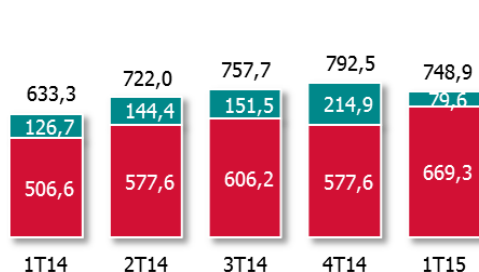
O gráfico a seguir apresenta o indicador trimestral que mensura a eficiência do repasse. Nas barras vermelhas estão os valores potenciais de repasse, ou seja, o somatório do saldo devedor das unidades que já possuem averbação. A velocidade, ou VSO, do repasse, é medida pelo quociente entre o volume de 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 2015, já é possível observar uma normalização do indicador, acima de 30%.

Velocidade de Repasse | VSO

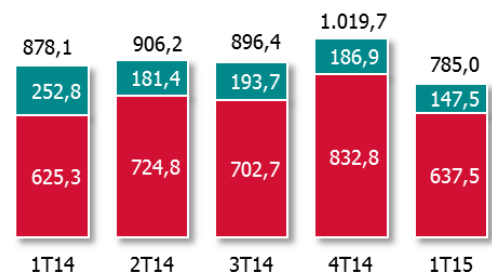


Os gráficos a seguir detalham a evolução das assinaturas de repasses e quitações, onde se observa um crescimento de +18,3% em relação ao início de 2014. Além disso, a entrada de caixa, considerando o volume de repasse e recebimentos de clientes, teve uma redução em função da antecipação de entrada de caixa no 4º trimestre de 2014 e volume de vendas em janeiro e fevereiro de 2015 inferior ao ocorrido em 2014, levando a uma redução no potencial de repasse, ou seja, do total de unidades aptas ao repasse. Este potencial deve se elevar ao longo do ano conforme evoluam as entregas e as unidades já entregues estejam com toda a documentação para repasse, além da contribuição das vendas de unidades prontas, que apresentaram aceleração a partir de março, de modo que as entradas de caixa tendem a apresentar crescimento, principalmente no segundo semestre.

Repasse (Assinatura + Quitação) | R\$ MM



Entrada de Caixa | 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 | Indicadores 100%- R\$ milhões

VSO Trimestral 100%	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
Estoque Inicial	4.061,7	3.971,0	3.791,2	3.822,4	3.979,0
Lançamentos	157,8	299,5	72,9	163,4	-
EI + Lançamentos	4.219,5	4.270,5	3.864,1	3.985,8	3.979,0
Vendas Brutas	552,0	648,3	615,6	520,5	423,6
VSO do período (%)	13,1%	15,2%	15,9%	13,1%	10,6%
Rescisão	233,2	343,5	422,9	381,2	337,4
Ajustes / Reavaliação	70,3	(174,5)	151,0	132,5	(395,1)
Estoque final do período	3.971,0	3.791,2	3.822,4	3.979,0	3.497,7

VSO Acumulada em 12 meses 100%	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
Estoque Inicial	4.518,2	4.317,9	4.476,5	4.061,7	3.971,0
Lançamentos	1.282,4	1.418,2	784,4	693,6	535,8
EI + Lançamentos	5.800,6	5.736,1	5.260,9	4.755,3	4.506,8
Vendas Brutas	2.470,2	2.547,0	2.386,5	2.336,4	2.208,0
VSO do período (%)	42,6%	44,4%	45,4%	49,1%	49,0%
Rescisão	834,9	970,9	1.165,8	1.380,8	1.484,9
Ajustes / Reavaliação	(194,3)	(368,8)	(217,8)	179,3	(286,1)
Estoque final do período	3.971,0	3.791,2	3.822,4	3.979,0	3.497,6

Anexo II | Indicadores em IFRS - R\$ milhões

VSO Trimestral Consolidado IFRS	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
Estoque Inicial	2.844,7	2.750,9	2.706,4	2.736,6	2.901,0
Lançamentos	63,2	299,5	72,9	163,4	-
EI + Lançamentos	2.907,9	3.049,4	2.779,3	2.900,0	2.901,0
Vendas Brutas Contratadas	343,7	431,5	362,6	297,0	234,0
VSO do período (%)	11,8%	14,1%	13,0%	10,2%	8,1%
Rescisão	142,0	204,6	230,9	222,5	178,9
Ajustes / Reavaliação	43,8	(116,1)	88,9	75,6	(237,0)
Estoque final do período	2.750,0	2.706,4	2.736,6	2.901,0	2.608,9

VSO Trimestral Equivalência Patrimonial	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
Estoque Inicial	1.217,0	1.221,0	1.084,7	1.085,8	1.077,9
Lançamentos	94,6	-	-	-	-
EI + Lançamentos	1.311,6	1.221,0	1.084,7	1.085,8	1.077,9
Vendas Brutas Contratadas	208,3	216,8	253,0	223,5	189,6
VSO do período (%)	15,9%	17,8%	23,3%	20,6%	17,6%
Rescisão	91,2	138,9	192,0	158,7	158,5
Ajustes / Reavaliação	26,5	(58,4)	62,1	56,9	(158,0)
Estoque final do período	1.221,0	1.084,7	1.085,8	1.077,9	888,8

Anexo III | Demonstração de Resultado

	1T15	1T14	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	252.596	488.525	-48,3%
Impostos sobre vendas	(5.590)	(12.741)	-56,1%
Receita Operacional Líquida	247.006	475.784	-48,1%
Custo dos Imóveis e Serviços	(223.803)	(390.624)	-42,7%
Obras+ Terrenos	(198.031)	(335.441)	-41,0%
Encargos Financeiros	(25.772)	(55.183)	-53,3%
Lucro Bruto	23.203	85.160	-72,8%
Margem Bruta	9,4%	17,9%	-8,5 p.p.
Margem Bruta (ex juros)	19,8%	29,5%	-9,7 p.p.
Despesas Operacionais	(89.834)	(55.793)	+61,0%
Administrativas ¹	(39.419)	(46.031)	-14,4%
Comerciais	(21.621)	(33.495)	-35,5%
Depreciação e Amortização	(2.220)	(1.667)	+33,2%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(14.380)	21.240	-167,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(12.194)	4.160	-393,1%
Lucro antes do Resultado Financeiro	(66.631)	29.367	N/A
Resultado Financeiro	(52.315)	(6.584)	+694,6%
Receita Financeira	18.669	31.043	-39,9%
Despesas Financeira	(70.984)	(37.627)	+88,7%
Lucro (Prejuízo) Operacional	(118.946)	22.783	N/A
Margem Operacional	-48,2%	4,8%	N/A
Provisão para IR e Contribuição Social	(16.306)	(8.678)	+87,9%
IR e Contribuição Social Diferido	10.677	(2.386)	-547,5%
Minoritários	(4.393)	(4.887)	-10,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	(128.968)	6.832	N/A
Margem Líquida	-52,2%	1,4%	N/A

¹ Considera os honorários da Administração

Anexo IV | Balanço Patrimonial | Ativo

ATIVO	1T15	4T14	Var.(%)
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	156.710	278.709	-43,8%
Títulos e valores mobiliários	71.496	49.242	+45,2%
Contas a receber de clientes	1.307.442	1.588.831	-17,7%
Imóveis a comercializar	1.218.945	1.109.363	+9,9%
Outros créditos	166.428	182.338	-8,7%
Total do Ativo Circulante	2.921.021	3.208.483	-9,0%
NÃO CIRCULANTE			
Títulos e valores mobiliários	85.823	151.613	-43,4%
Contas a receber de clientes	392.279	383.905	+2,2%
Imóveis a comercializar	313.998	399.897	-21,5%
Depósitos Judiciais	58.303	59.425	-1,9%
Partes relacionadas	320.410	296.303	+8,1%
Adiantamento a parceiros de negócios	679.559	629.668	+7,9%
Investimentos	1.663.530	1.557.296	+6,8%
Imobilizado	38.435	41.977	-8,4%
Intangível	65.063	62.459	+4,2%
Total do Não Circulante	3.617.400	3.582.543	+1,0%
Total do Ativo	6.538.421	6.791.026	-3,7%

Anexo V | Passivo e Patrimônio Líquido

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1T15	4T14	Var.(%)
CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.032.419	1.023.048	+0,9%
Empréstimo para Capital de Giro	218.676	210.716	+3,8%
Debêntures	-	101.499	N/A
Fornecedores	46.130	46.184	-0,1%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	198.634	160.698	+23,6%
Salários e encargos sociais	23.921	39.526	-39,5%
Impostos e contribuições a recolher	38.680	64.943	-40,4%
Participação dos administradores e empregados a pagar	19.595	19.892	-1,5%
Adiantamento de clientes	237.351	222.160	+6,8%
Partes relacionadas	1.406.990	1.170.128	+20,2%
Outros contas a pagar	83.089	96.551	-13,9%
Total do Circulante	3.305.485	3.155.345	+4,8%
NÃO CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	837.549	1.017.936	-17,7%
Empréstimo para Capital de Giro	50.736	73.546	-31,0%
Debêntures	-	-	N/A
Contas a pagar por aquisição de terrenos	112.405	175.442	-35,9%
Impostos e contribuições a recolher	25.554	25.554	+0,0%
Provisões para riscos	78.722	72.641	+8,4%
Provisões para garantias de obras	25.137	23.690	+6,1%
Provisões para perdas de investimento	55.852	55.253	+1,1%
Impostos e contribuições diferidos	175.754	192.402	-8,7%
Outros Contas a pagar	154.782	157.448	-1,7%
Total do não circulante	1.516.491	1.793.912	-15,5%
PATRIMONIO LIQUIDO			
Capital social	2.611.390	2.611.390	+0,0%
Ações em tesouraria	(83.313)	(83.313)	+0,0%
Reservas de capital	57.412	54.927	+4,5%
Lucros (Prejuízo) acumulados	(939.105)	(810.137)	+15,9%
Total do Patrimônio Líquido	1.646.384	1.772.867	-7,1%
Participação dos não controladores	70.061	68.902	+1,7%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	6.538.421	6.791.026	-3,7%

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