

RSID3: R\$ 0,75 por ação
OTC: RSRZY
Total de ações:
85.766.684

Valor de mercado:
R\$ 64,3 milhões

Teleconferência

13 de Agosto de 2015

Em Português com
Tradução Simultânea

10h00 (Brasília)
09h00 (US ET)

Número:
+ 55 (11) 3127-4971
Código: Rossi

Replay
disponível até 19/08/15
Número:
+55 (11) 3127-4999
Código: Rossi

Equipe de Relações com Investidores

ri@rossiresidencial.com.br

+55 (11) 4058-2502

Sobre a Rossi

A Rossi tem no seu portfólio inúmeros sucessos de vendas de imóveis residenciais. A empresa 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, 12 de Agosto de 2015. A **Rossi Residencial S.A.** (BM&FBovespa: RSID3; OTC: RSRZY; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), anuncia os resultados referente ao segundo trimestre e os seis primeiros meses de 2015.

Destaques Financeiros e Operacionais

→ **Geração de caixa.** Nos últimos 12 meses, atingimos o valor de **R\$ 636,1 milhões de geração de caixa na parte Rossi.** No acumulado do ano, totalizou **R\$ 294,1 milhões.**

→ **Volume de entrada de caixa.** O total de recebimento em 2015 atingiu **R\$ 1.577,6 milhões (R\$ 1.270,8 milhões parte Rossi).**

→ **Volume de entregas.** O VGV total entregue no ano atingiu **R\$ 1.765,9 milhões (R\$ 1.390,2 milhões parte Rossi).**

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

→ **Crescimento das vendas de estoque.** Foco na cesta de produtos prontos e a entregar em 2015, que representaram respectivamente 60,4% e 13,5% das vendas no período, aumentando o potencial de repasse.

→ **Aceleração da Velocidade de Vendas.** Aumento da velocidade de vendas (VSO) no trimestre e nos últimos 12 meses para 17,6% e 54,2% respectivamente, onde a VSO trimestral foi a maior dos últimos 3 anos e a VSO acumulado em 12 meses foi a maior dos últimos 2 anos.

→ **Redução das rescisões e alto índice de revenda.** As rescisões reduziram 12,6% nos primeiros seis meses em 2015 em relação ao mesmo período de 2014. Do total rescindido até junho, **70%** já foram revendidos.

Indicadores Operacionais e Financeiros

R\$ milhões	2T15	2T14	Var.	1S15	1S14	Var.
Operacional						
Lançamentos 100%	-	299,5	N/A	-	457,3	N/A
Vendas Brutas 100%	558,4	654,9	-14,7%	982,0	1.232,7	-20,3%
Rescisões 100%	170,3	343,5	-50,4%	507,7	581,1	-12,6%
Vendas Líquidas 100%	388,1	311,4	+24,6%	474,4	651,6	-27,2%
Lançamentos % Rossi	-	244,6	N/A	-	374,0	N/A
Vendas Brutas % Rossi	450,9	521,5	-13,5%	774,6	967,8	-20,0%
Rescisões % Rossi	129,8	261,9	-50,4%	377,9	441,1	-14,3%
Vendas Líquidas % Rossi	321,1	259,6	+23,7%	396,7	526,7	-24,7%
Financeiro Consolidado¹						
Receita Líquida	492,6	480,2	+2,6%	739,6	956,0	-22,6%
<i>Margem Bruta</i>	18,6%	18,6%	-0,1 p.p.	15,5%	18,3%	-2,8 p.p.
<i>Margem Bruta (ex juros)²</i>	24,5%	30,3%	-5,8 p.p.	23,0%	29,9%	-6,9 p.p.
EBITDA Ajustado ³	14,0	91,8	N/A	(22,1)	176,3	-112,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada ³</i>	2,8%	19,1%	-16,3 p.p.	-3,0%	18,4%	-21,4 p.p.
Lucro Líquido	(77,5)	0,3	N/A	(206,5)	7,1	N/A
<i>Margem Líquida</i>	-15,7%	0,1%	-15,8 p.p.	-27,9%	0,7%	-28,7 p.p.
<i>Dívida Líquida / PL (%)</i>	106,4%	94,6%	+11,8 p.p.			
Geração (Consumo) de Caixa	79,2	(103,7)	N/A	201,1	63,9	+214,8%

¹ Consolidado conforme CPCs19 (R2) e 36 (R3), referentes à consolidação de determinadas participações societárias.

² Margem Bruta excluindo juros apropriados ao custo.

³ 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.

Eventos Subsequente

Readequação do perfil da dívida

A Companhia assinou um *Term Sheet* em 02 de junho de 2015, e está em processo de conclusão da documentação definitiva com a instituição financeira para rolagem de duas operações de crédito no valor total de R\$ 240 milhões (R\$ 105 milhões e R\$ 135 milhões). O prazo de vencimento das operações deverá ser de 12 (doze) meses, incluindo amortizações intercaladas de juros e principal (de junho de 2015 a dezembro de 2017 e de setembro de 2015 a setembro de 2016, respectivamente).

Contratação de Consultoria Financeira e Estratégica

A Rossi anunciou em 5 de agosto que celebrou Contrato de Prestação de Serviços de Assessoria Financeira e Estratégica com a RK Partners Assessoria Financeira e Gestão de Recursos Ltda. e Maxcap Real Estate Investment Advisors Ltda. com a finalidade de assessorá-la na reestruturação de suas operações e revisão de seus objetivos estratégicos.

Mensagem do CEO

A Rossi alcançou no 2T15 o sétimo trimestre consecutivo de geração caixa, com o total de R\$ 149,3 milhões. Nos últimos 12 meses, atingimos o valor de R\$ 636 milhões de geração de caixa na parte Rossi, mesmo em condições cada vez mais adversas da economia de nosso País e do setor imobiliário. A alavancagem caiu de 110,9% ao final do 1º Trimestre para 106,4% ao final deste trimestre, de acordo com o IFRS. Desde o final do 2º Trimestre de 2014 até o 2º Trimestre de 2015, a dívida bruta parte Rossi foi reduzida em mais de R\$ 1 bilhão (R\$ 1,051 bilhão), caindo de R\$ 3,574 bilhões para os atuais R\$ 2,523 bilhões, com uma redução de 29%. Estes dados comprovam a assertividade de nossas ações em relação ao nosso principal foco que é a redução de endividamento e índice de alavancagem.

O volume de vendas continuou a tendência de melhora em relação aos primeiros meses do ano, com foco em unidades prontas e a entregar em 2015, impulsionadas pelas campanhas de descontos e ações de marketing realizadas. Além disso, houve uma redução significativa do volume de rescisões, o que confirma o sucesso da estratégia da Rossi adotada desde 2014 e que antecipa o cancelamento das vendas de clientes sem interesse em realizar o repasse, ou que possuem algum tipo de restrição de crédito. Essa estratégia de rescisão e revenda mostrou-se eficiente, de modo que até junho de 2015, 70% das unidades rescindidas neste ano já foram revendidas, e tivemos um volume 50% menor de rescisões no segundo trimestre de 2015 ante o mesmo período de 2014. Assim, a velocidade de vendas acumulada nos últimos 12 meses acelerou para 54,2%, com redução de 17,4% no nível de estoque no trimestre.

Ao mesmo tempo, o indicador que analisa a velocidade do repasse atingiu 30%. Esse indicador avalia a quantidade de contratos de financiamento assinados pelos clientes e unidades quitadas e compara com uma base inicial composta por unidades aptas para iniciar o repasse. No entanto, o volume de obras a incorrer apresentou uma redução de 45% em relação ao primeiro semestre de 2014, que continuará ocorrendo durante os próximos meses, e manterá o nível geração de caixa. Continuamos focados também na desmobilização e venda de ativos, que no ano já acumulam recebimentos de R\$ 75 milhões, e é uma das alavancas no processo de redução do endividamento, além do repasse.

Devido ao atual cenário econômico, a companhia mantém a decisão de não lançar projetos até obter uma maior visibilidade das condições de mercado. O contínuo aumento da inflação e das taxas de juros, o aumento do desemprego, a queda da confiança dos consumidores a níveis históricos, além da redução na concessão de crédito para pessoas físicas já sinalizam queda de atividades em diversos setores da economia.

Continuamos com forte volume de entregas, e aumentamos a expectativa de entregas para este ano, que se somando às vendas dos estoques, manterão 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.

Além da rolagem de R\$ 100 milhões de dívida corporativa realizada em maio, o Conselho de Administração da companhia aprovou o alongamento no valor de R\$ 168 milhões, que tinha como vencimento original 2015, com um perfil de pagamentos em linha com o fluxo de recebimentos da Rossi. Além disso, já iniciamos conversas com os bancos para adequar o perfil da dívida em 2016.

Foram desligados 200 colaboradores no semestre, que representavam 20% do quadro administrativo do início do ano, o que demonstra o comprometimento da empresa com a eficiência. Ao mesmo tempo, mantivemos a simplificação e racionalização das operações, e readequamos a ocupação dos escritórios da matriz e regionais.

Reitero a confiança no objetivo principal que é a geração de caixa e desalavancagem da companhia. Agradeço os esforços conjuntos e a determinação do nosso time para juntos enfrentarmos as dificuldades do cenário atual, 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.

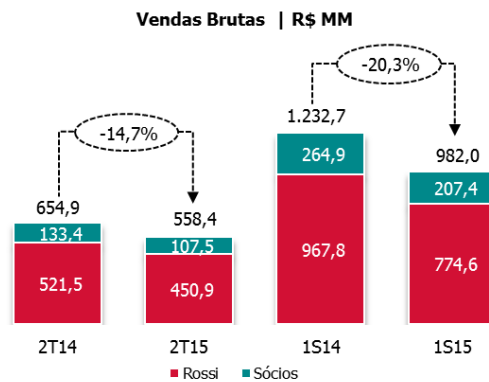
Lançamentos

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

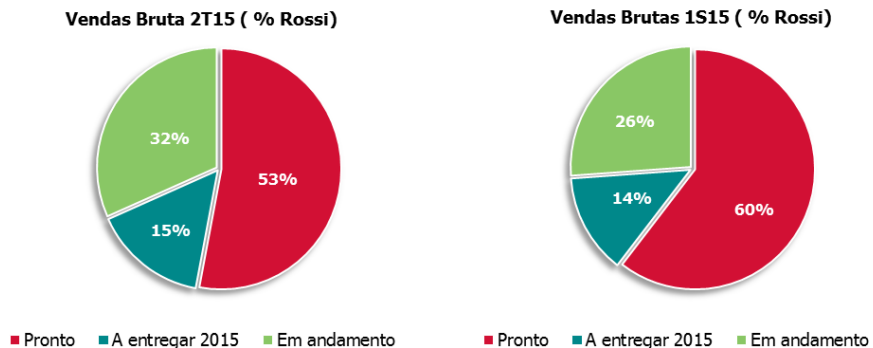
A Companhia continuará adotando essa postura conservadora com relação aos lançamentos, analisando criteriosamente os projetos a lançar, de modo a garantir maior rentabilidade futura.

Vendas Contratadas e Velocidade de Vendas (VSO)

No trimestre, as Vendas Brutas Contratadas totalizaram R\$ 558,4 milhões (R\$ 450,9 milhões parte Rossi), uma variação de -14,7% em relação ao mesmo período de 2014. Já no acumulado no ano, as vendas brutas totalizaram R\$ 982,0 milhões (R\$ 774,6 milhões parte Rossi), uma variação de -20,3% quando comparado com o primeiro semestre de 2014.



No gráfico a seguir, são apresentadas as vendas brutas em função do estágio das obras. É possível observar a continuidade no sucesso das campanhas realizadas com foco nos empreendimentos prontos e a entregar em 2015, que no segundo trimestre de 2015 representaram 68% do total (% Rossi) 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 das obras:

Vendas Brutas 2T15 (% Rossi) R\$ milhões	Pronto	A entregar 2015	Em andamento	Total
Belo Horizonte	14,7	3,9	0,9	19,5
Brasília	22,2	-	1,2	23,4
Campinas	38,7	6,2	10,0	54,9
Capital Rossi	17,4	2,6	12,7	32,7
Curitiba	22,2	0,9	4,2	27,3
Norcon Rossi	6,2	4,9	16,7	27,8
Porto Alegre	16,2	4,5	49,5	70,2
Rio de Janeiro	13,2	0,2	9,2	22,6
São Paulo	37,0	32,5	27,1	96,6
Regiões não estratégicas	51,0	13,5	11,4	75,9
Total Geral	238,8	69,2	142,9	450,9
%	53,0%	15,3%	31,7%	100,0%

Vendas Brutas 2015 (% Rossi) R\$ milhões	Pronto	A entregar 2015	Em andamento	Total
Belo Horizonte	22,3	3,9	3,0	29,2
Brasília	38,0	-	1,2	39,2
Campinas	61,7	13,7	13,6	89,0
Capital Rossi	42,1	5,4	23,2	70,7
Curitiba	35,7	3,6	4,2	43,5
Norcon Rossi	11,0	6,8	27,5	45,3
Porto Alegre	30,2	6,8	56,1	93,1
Rio de Janeiro	24,9	0,4	18,2	43,5
São Paulo	79,9	35,0	35,3	150,2
Regiões não estratégicas	122,0	28,6	20,3	170,9
Total	467,8	104,2	202,6	774,6
%	60,4%	13,4%	26,2%	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. Apesar do cenário desafiador, a Rossi obteve uma boa performance de vendas, de modo que no segundo trimestre de 2015 a VSO trimestral foi a maior dos últimos 3 anos, e atingiu 17,6%. No acumulado em 12 meses, a VSO foi de 54,2% a.a., maior índice nos últimos 2 anos.

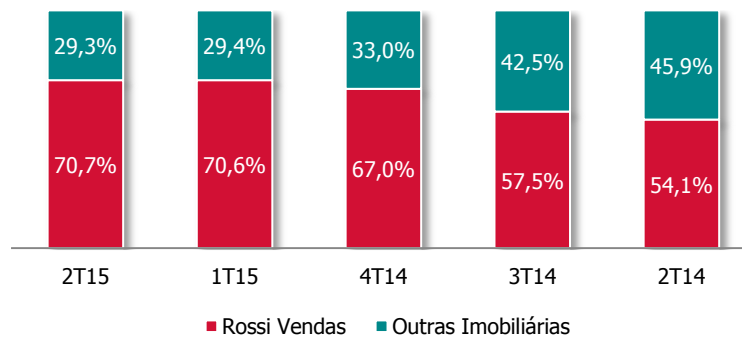
VSO Trimestral % Rossi	2T15	1T15	4T14	3T14	2T14
Estoque Inicial	2.564,4	2.779,9	2.791,1	2.817,9	3.126,5
Lançamentos	-	-	163,4	72,9	244,6
EI + Lançamentos	2.564,4	2.779,9	2.954,5	2.890,8	3.371,1
Vendas Brutas	450,9	323,5	404,5	476,6	519,0
VSO do período (%)	17,6%	11,6%	13,7%	16,5%	15,4%
Rescisão	129,8	247,7	288,7	311,9	261,9
Ajustes / Reavaliação	(124,7)	(139,8)	(58,8)	65,0	(296,1)
Estoque final do período	2.118,6	2.564,4	2.779,9	2.791,1	2.817,9

VSO Acumulada em 12 meses % Rossi	2T15	1T15	4T14	3T14	2T14
Estoque Inicial	2.817,9	3.126,5	3.246,8	3.424,1	3.393,2
Lançamentos	236,3	480,9	610,3	696,1	1.065,1
EI + Lançamentos	3.054,2	3.607,4	3.857,1	4.120,2	4.458,3
Vendas Brutas	1.655,5	1.723,6	1.835,1	1.876,7	2.007,2
VSO do período (%)	54,2%	47,8%	47,6%	45,5%	45,0%
Rescisão	978,1	1.110,3	1.040,2	871,7	736,5
Ajustes / Reavaliação	(258,2)	(429,7)	(282,3)	(324,1)	(369,7)
Estoque final do período	2.118,6	2.564,4	2.779,9	2.791,1	2.817,9

Rossi Vendas

A Rossi Vendas foi responsável por 70,7% das vendas brutas contratadas no trimestre, nas regiões metropolitanas estratégicas, representando um aumento de +16,6 p.p. em relação ao 2T14.

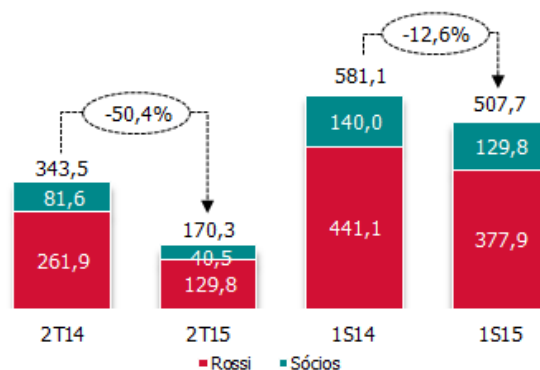
Venda Brutas por Imobiliária | Regiões Estratégicas



Rescisão de Vendas

No trimestre, as rescisões totalizaram R\$ 170,3 milhões (R\$ 129,8 milhões parte Rossi), com queda de 50,4% em relação ao mesmo período de 2014. Já no acumulado do ano, as rescisões totalizaram R\$ 507,7 milhões (R\$ 377,9 milhões parte Rossi), uma queda de 12,6% em relação ao primeiro semestre de 2014.

Rescisões | R\$ MM



A Rossi, proativamente, acelerou o volume de rescisão até o início de 2015 com o objetivo de aumentar o giro da carteira, excluindo da base aqueles clientes que não obtiveram a aprovação do financiamento, por restrições de crédito ou porque eram potenciais investidores que desistiram da compra. Essa estratégia de rescisão e revenda mostrou-se eficiente, de modo que até junho, 70% das unidades rescindidas em 2015 já foram revendidas.

Ao mesmo tempo, o volume de distratos em 2015 já apresenta uma tendência de redução em relação a 2014, devido principalmente a: (i) redução no volume de unidades a entregar no segundo semestre, considerando que até a presente data, já foram entregues aproximadamente 78% do

Release de Resultados

valor previsto para o ano; (ii) a Rossi preventivamente antecipou a rescisão ao longo de 2014 dos clientes que não tinham interesse em fazer o repasse, ou possuíam alguma restrição de crédito e assim a carteira atual é composta em sua maioria por unidades elegíveis ao repasse; e (iii) a deterioração do ambiente econômico, com aumento do desemprego, das taxas de juros e restrição de crédito, afetaram as condições de mercado, aumentando assim o esforço de revenda, e portanto, o direcionamento passou a ser de aplicar desconto aos clientes atuais para garantir o recebimento.

Assim, houve um volume 50% menor de rescisões no segundo trimestre de 2015 ante o mesmo período de 2014.

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 2T15 (% Rossi) R\$ milhões	Pronto	A entregar 2015	Em andamento	Total
Belo Horizonte	5,1	0,8	-	5,9
Brasília	5,3	-	-	5,3
Campinas	14,1	0,7	-	14,8
Capital Rossi	8,7	0,3	3,1	12,1
Curitiba	1,6	0,4		2,0
Norcon Rossi	4,2	5,7	1,5	11,4
Porto Alegre	2,4	1,6	1,7	5,7
Rio de Janeiro	11,0	5,8		16,8
São Paulo	20,5	1,0	11,1	32,6
Regiões não estratégicas	21,3	1,5	0,4	23,2
Total Geral	94,2	17,8	17,8	129,8
%	72,6%	13,7%	13,7%	100,0%

Rescisão 2015 (% Rossi) R\$ milhões	Pronto	A entregar 2015	Em andamento	Total
Belo Horizonte	10,7	1,3	-	12,0
Brasília	20,2	-	0,4	20,6
Campinas	35,4	0,7	-	36,1
Capital Rossi	39,2	0,9	14,7	54,8
Curitiba	5,7	1,7	0,6	8,0
Norcon Rossi	14,3	8,9	6,5	29,7
Porto Alegre	23,0	4,3	4,8	32,1
Rio de Janeiro	27,7	8,9	1,5	38,1
São Paulo	60,1	1,0	13,9	75,0
Regiões não estratégicas	61,6	4,8	5,1	71,5
Total	297,9	32,5	47,5	377,9
%	78,8%	8,6%	12,6%	100,0%

Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valores de mercado proporcional à participação da Rossi nos projetos atingiu R\$ 2,1 bilhões no trimestre, e as unidades prontas representam 23,2% do estoque total. O estoque das unidades do segmento econômico e do programa Minha Casa Minha Vida compõem menos de 1% estoque, alinhado com a saída da Rossi nestes segmentos.

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	73,5	26,3	105,2	21,6	-	226,6
Convencional	135,9	388,2	544,4	306,6	443,4	1.818,5
MCMV	13,4	5,8	0,1	-	-	19,3
Segmento Econômico	23,0	19,1	9,5	2,6	-	54,2
TOTAL	245,8	439,4	659,2	330,8	443,4	2.118,6
%	11,6%	20,7%	31,1%	15,6%	20,9%	100,0%

Estoque % Rossi	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)				
	Pronto	2015	2016	2017	Total
Comercial	112,3	11,1	81,6	21,6	226,6
Convencional	306,4	290,5	746,6	475,0	1.818,5
MCMV	19,3				19,3
Segmento Econômico	54,2				54,2
TOTAL	492,2	301,6	828,2	496,6	2.118,6
%	23,2%	14,3%	39,1%	23,4%	100,0%

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

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Belo Horizonte	0,5	15,6	48,4	-	40,2	104,7
Brasília	26,2	20,9	81,6	-	-	128,7
Campinas	10,5	6,8	19,3	101,0	-	137,6
Capital Rossi	41,9	52,5	191,7	32,8	-	318,9
Curitiba	31,6	81,1	0,5	26,6	-	139,8
Norcon Rossi	0,3	35,9	68,7	51,8	72,2	228,9
Porto Alegre	8,0	-	37,2	6,6	58,5	110,3
Rio de Janeiro	12,3	21,9	58,7	92,4	81,8	267,1
São Paulo	18,0	28,0	99,5	19,4	190,7	355,6
Regiões não estratégicas	96,6	176,7	53,6	0,2	-	327,0
Total	245,8	439,4	659,2	330,8	443,4	2.118,6
%	11,6%	20,8%	31,1%	15,6%	20,9%	100,0%

Release de Resultados

A tabela a seguir apresenta 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
Belo Horizonte	56,0	8,5	-	40,2	104,7
Brasília	47,1	-	81,6	-	128,7
Campinas	39,2	47,0	-	51,4	137,7
Capital Rossi	73,4	18,8	205,1	21,6	318,8
Curitiba	43,3	-	96,4	-	139,7
Norcon Rossi	19,7	40,3	116,5	52,3	228,9
Porto Alegre	2,2	5,9	43,8	58,5	110,3
Rio de Janeiro	46,2	106,4	32,6	81,8	266,9
São Paulo	46,6	4,9	113,4	190,8	355,6
Regiões não estratégicas	117,5	71,1	138,7	-	327,3
Total	491,2	302,8	828,1	496,5	2.118,6
%	23,2%	14,3%	39,1%	23,4%	100,0%

Nos últimos trimestres, a Rossi concentrou seus esforços na redução de estoque, mantendo o foco na venda de unidades prontas e a entregar no ano, que são responsáveis pelo aumento do potencial de repasse, e na venda de unidades localizadas em regiões não estratégicas para acelerar o processo de simplificação operacional.

Entregas

No segundo trimestre de 2015, a Rossi entregou 3.210 unidades, que totaliza um VGV total de R\$ 778,0 milhões (R\$ 629,2 milhões parte Rossi). No acumulado do ano, foram entregues 6.037 unidades, totalizando um VGV total de R\$ 1,8 bilhão (R\$ 1,4 bilhão parte Rossi), considerando o valor na data de lançamento. Estamos revisando nossa projeção de entrega para o ano com VGV de R\$ 2,3 bilhões (R\$ 1,8 bilhão parte Rossi), representado por aproximadamente 8 mil unidades.

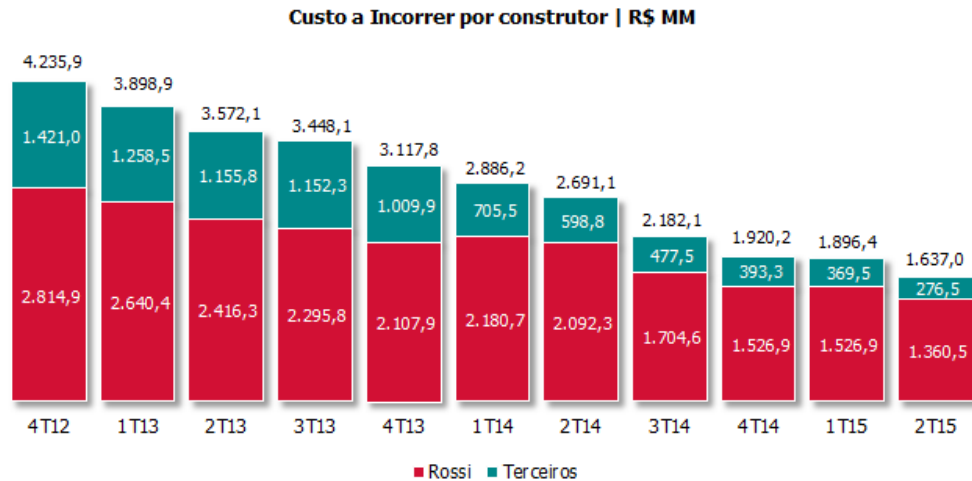
A tabela abaixo detalha as entregas pelo critério de habite-se, por produto:

Segmento	2T15		
	Unidades	VGV 100% (R\$ milhões)	VGV Rossi (R\$ milhões)
Convencional	2.588	655,5	530,0
Comercial	420	103,3	93,0
Segmento Econômico			
MCMV	202	19,3	6,3
Total	3.210	778,1	629,3

Segmento	1S15		
	Unidades	VGV 100% (R\$ milhões)	VGV Rossi (R\$ milhões)
Convencional	4.445	1.458,1	1.158,2
Comercial	786	202,0	182,6
Segmento Econômico	368	56,7	31,2
MCMV	438	49,1	18,2
Total	6.037	1.765,9	1.390,2

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 2T15 apresentou uma redução de 14% em relação ao 1T15 e 39% quando comparado ao mesmo período de 2014.



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		95,7	99,8	22,6	218,1
2012		21,5	158,1	122,0	301,6
2013		37,4	109,8	205,6	352,8
2014		-	-	375,3	375,3
Total		154,6	367,8	725,5	1.248,0
%		12,4%	29,5%	58,1%	100,0%

A tabela a seguir apresenta 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.

IFRS (R\$ milhões)	Ano estimado de Conclusão				
	Lançamento	2015	2016	2017	Total
2011		120,8	100,4	22,6	243,8
2012		29,8	133,9	99,4	263,1
2013		38,4	90,0	138,4	266,8
2014		-	-	380,9	380,9
Total		189,0	324,3	641,3	1.154,5
%		16,4%	28,1%	55,5%	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	5.092,9	4.313,5
Lançamento após 2017	2.881,8	2.308,9
Desmobilização	1.691,2	1.149,7
Banco de Terrenos Consolidado	9.665,9	7.772,1

O estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais, com potencial de lançamento até 2017 totaliza R\$ 5,1 bilhões (R\$ 4,3 bilhões parte Rossi). O montante potencial de desmobilização, ou seja, disponível para venda ou cancelamento do contrato de permuta é de R\$ 1,6 bilhão (R\$ 1,1 bilhão parte Rossi), e os terrenos residenciais para desenvolvimento de longo prazo é de R\$ 2,8 bilhões (R\$ 2,3 bilhões parte Rossi).

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	215,1	-	395,6	238,0	996,5
Manaus	-	89,3	-	53,9	153,5	296,7
Porto Alegre	139,2	146,6	180,5	107,7	142,8	716,8
Rio de Janeiro	112,9	82,8	-	416,8	-	612,5
São Paulo	-	335,6	-	-	83,4	419,0
Total Geral	561,7	1.115,8	311,0	1.215,1	1.109,8	4.313,5

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\$ 492,6 milhões no trimestre, variação de 2,6%. No ano, a receita atingiu R\$ 739,6 milhões, variação de -22,6%, em comparação ao mesmo período do ano anterior, devido ao menor volume de vendas líquidas no primeiro trimestre de 2015.

R\$ milhões	2T15	2T14	Var.(%)	1S15	1S14	Var.(%)
Receita Operacional Líquida	492,6	480,2	+2,6%	739,6	956,0	-22,6%

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 401,1 milhões no 2T15, variação de 2,6% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No ano, o custo atingiu R\$ 624,9 milhões, queda com 20,0% em relação ao ano de 2014.

R\$ milhões	2T15	2T14	Var.(%)	1S15	1S14	Var.(%)
Obras + terrenos	371,7	334,7	+11,1%	569,8	670,1	-15,0%
Encargos financeiros	29,4	56,1	-47,6%	55,1	111,3	-50,5%
Custo dos Imóveis e Serviços	401,1	390,8	+2,6%	625,0	781,4	-20,0%

Lucro Bruto e Margem

O Lucro Bruto, excluindo os encargos alocados ao custo, totalizou R\$ 120,9 milhões no trimestre, com margem de 24,5%. No ano, o Lucro Bruto ajustado atingiu R\$ 169,9 milhões e margem de 23,0%.

R\$ milhões	2T15	2T14	Var.(%)	1S15	1S14	Var.(%)
Lucro Bruto	91,5	89,4	+2,3%	114,7	174,6	-34,3%
Margem Bruta (%)	18,6%	18,6%	N/A	15,5%	18,3%	-2,8 p.p.
Lucro Bruto ajustado ⁽¹⁾	120,9	145,5	-16,9%	169,9	285,9	-40,6%
Margem Bruta ajustada (%) ⁽¹⁾	24,5%	30,3%	-5,8 p.p.	23,0%	29,9%	-6,9 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	2T15		1S15	
	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)
Regiões Estratégicas	423,6	26,3%	621,3	25,0%
Outras Regiões	69,0	13,2%	118,3	12,8%
Total	492,6	24,5%	739,6	23,0%

R\$ milhões	2T15		1S15	
	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros) ¹
2010 e Ant.	179,4	14,3%	260,6	12,5%
2011	130,9	20,9%	210,3	18,9%
2012	94,3	34,5%	137,5	32,8%
2013	79,2	40,0%	116,3	40,0%
2014	8,8	39,5%	14,8	39,5%
Total	492,6	24,5%	739,6	23,0%

¹ Excluindo encargos financeiros alocados ao custo.

Despesas Operacionais

Conforme mencionado anteriormente, uma parte significativa da operação não é consolidada, porém a maior parte das despesas é centralizada na matriz, distorcendo a análise em IFRS. Para permitir maior comparabilidade e complementar as informações já divulgadas, segue abaixo a tabela demonstrando os valores 100% das operações, e percentuais em relação à receita líquida, independentemente do critério de consolidação. É importante destacar o esforço realizado pela Rossi para adequar sua estrutura, e ao mesmo tempo continuar totalmente focada na geração de caixa. Além disso, conforme a desaceleração orgânica continue ocorrendo, devido ao menor volume de lançamentos e a conclusão do legado, haverá oportunidades adicionais de ganhos de eficiência.

Para efeito comparativo, os valores relativos ao ano de 2014 foram ajustados ao efeito não recorrente relativo a reversão de provisão de plano de opções de ações de ex colaboradores, conforme detalhado na tabela a seguir:

R\$ milhões	100%					
	2T15	2T14	Var. (%)	1S15	1S14	Var. (%)
Administrativas	43,0	46,7	-7,9%	86,0	92,6	-7,1%
(+) Reversão Provisões Plano opções		13,5	N/A		13,5	N/A
Administrativas ajustado (a)	43,0	60,2	-28,6%	86,0	106,1	-18,9%
Comerciais (b)	43,9	66,9	-34,4%	84,3	116,2	-27,5%
Administrativas ÷ Receita Líquida	5,1%	7,5%	-2,4 p.p	7,2%	6,4%	+0,8 p.p
Comerciais ÷ Receita Líquida	5,3%	18,3%	-3,0 p.p.	7,0%	7,0%	0,0 p.p.
<i>(a) + (b) ÷ Receita Líquida</i>	<i>10,4%</i>	<i>15,7%</i>	<i>-5,3 p.p.</i>	<i>20,4%</i>	<i>13,5%</i>	<i>+6,9 p.p.</i>

Release de Resultados

De acordo com o IFRS, as despesas administrativas totalizaram R\$ 38,9 milhões no trimestre e R\$ 78,3 milhões no ano, registrando uma redução de 7,2% e 10,9%, respectivamente.

R\$ milhões	2T15	2T14	Var.(%)	1S15	1S14	Var.(%)
Administrativas	38,9	28,4	37,0%	78,3	74,4	+5,2%
(+) Reversão Plano de Opções		13,5	-		13,5	-
Administrativas ajustado (a)	38,9	41,9	-7,2%	78,3	87,9	-10,9%
Comerciais (b)	29,6	40,1	-26,2%	51,2	73,6	-30,4%
Administrativas ÷ Receita Líquida	7,9%	8,7%	-0,8 p.p.	10,6%	9,2%	+1,4 p.p.
Comerciais ÷ Receita Líquida	6,0%	8,4%	-2,3 p.p.	6,9%	7,7%	-0,8 p.p.
(a) + (b)	68,5	82,0	-16,5%	129,5	161,5	-19,8%
<i>(a) + (b) ÷ Receita Líquida</i>	<i>13,9%</i>	<i>17,1%</i>	<i>-3,2 p.p.</i>	<i>17,5%</i>	<i>16,9%</i>	<i>+0,6 p.p.</i>

¹ Considera as participações no resultado e honorários da Diretoria

Outras Receitas/Despesas Operacionais Líquidas

As outras despesas operacionais líquidas totalizaram R\$ 41,0 milhões no segundo trimestre de 2015, um aumento de R\$ 44 milhões se comparada com as outras receitas operacionais líquidas de R\$ 3 milhões do mesmo período de 2014, principalmente devido a ganhos com vendas de ativos em 2014 num volume superior a 2015, aumento do provisionamento e elevação das despesas com garantia e manutenção de obras concluídas. Além disso, no 2T14 houve reversão de provisão para risco, que anteriormente eram contabilizadas na própria Rossi (controladora) e agora foram alocadas para as respectivas SPEs.

Resultado de Equivalência Patrimonial

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

R\$ milhões	2T15		
	IFRS	Não Consolidadas	100%
Receita Operacional Líquida	492.560	343.468	836.028
Custo dos Imóveis e Serviços	(401.119)	(270.686)	(671.805)
Obras+ Terrenos	(371.743)	(231.362)	(603.105)
Encargos Financeiros	(29.376)	(39.324)	(68.699)
Lucro Bruto	91.441	72.782	164.223
<i>Margem Bruta</i>	<i>18,6%</i>	<i>21,2%</i>	<i>19,6%</i>
Lucro Bruto Ajustado¹	120.817	112.105	232.922
<i>Margem Bruta Ajustada¹ (%)</i>	<i>24,5%</i>	<i>32,6%</i>	<i>27,9%</i>

R\$ milhões	1S15		
	IFRS	Não consolidadas	100%
Receita Operacional Líquida	739.566	461.862	1.201.428
Custo dos Imóveis e Serviços	(624.922)	(366.583)	(991.505)
Obras+ Terrenos	(569.774)	(293.331)	(863.105)
Encargos Financeiros	(55.148)	(73.252)	(128.399)
Lucro Bruto	114.644	95.279	209.923
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>15,5%</i>	<i>20,6%</i>	<i>17,5%</i>
Lucro Bruto Ajustado¹	169.792	168.530	338.322
<i>Margem Bruta Ajustada¹ (%)</i>	<i>23,0%</i>	<i>36,5%</i>	<i>28,2%</i>

¹ Excluindo encargos financeiros alocados ao custo.

EBITDA

O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 14,0 milhões no trimestre, com margem de 2,8%. No ano, o EBITDA foi negativo em R\$ 22,1 milhões, com margem negativa de 3%. Os principais impactos no EBITDA estão descritos nos itens Lucro Bruto e Despesas Operacionais.

R\$ milhões	2T15	2T14	Var.(%)	1S15	1S14	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	(77.5)	0.3	N/A	(206.5)	7.1	N/A
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	51.7	10.3	+401.9%	104.1	16.9	+516.0%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	(0.2)	8.1	-102.5%	5.4	19.1	-71.8%
(+) Depreciação e Amortização	3.4	3.1	10.1%	6.8	6.4	+6.0%
(+/-) Minoritários	5.3	9.8	-45.9%	9.7	14.6	-33.6%
EBITDA ¹	(17.3)	31.6	-154.7%	(80.5)	64.2	-225.4%
(+) Encargos Financeiros alocados ao custo	29.4	56.1	-47.6%	55.2	111.3	-50.5%
(+/-) Plano de opções	3.0	3.9	-21.1%	5.5	3.9	43.2%
EBITDA Ajustado ²	15.1	91.6	-83.5%	(19.8)	179.4	-111.0%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>3.1%</i>	<i>19.1%</i>	<i>-16.0 p.p.</i>	<i>-2.7%</i>	<i>18.8%</i>	<i>-21.4 p.p.</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 negativo em R\$ 51,7 milhões no trimestre e R\$ 104,1 milhões no acumulado do ano. No 2T14 houve o reconhecimento de receita de juros referente ao financiamento a sócios, referentes aos meses anteriores.

R\$ milhões	2T15	2T14	Var.(%)	1S15	1S14	Var.(%)
Receitas Financeiras	14,5	54,2	-73,2%	33,1	85,2	-61,2%
Despesas Financeiras	(66,2)	(64,5)	+2,6%	(137,2)	(102,1)	+34,4%
Resultado Financeiro	(51,7)	(10,3)	+401,9%	(104,1)	(16,9)	+516,0%

Lucro (Prejuízo) Líquido

No trimestre a Rossi apurou um prejuízo líquido de R\$ 77,5 milhões, conforme detalhado nos itens acima.

R\$ milhões	2T15	2T14	Var.(%)	1S15	1S14	Var.(%)
Lucro Líquido	(77,5)	0,3	N/A	(206,5)	7,1	N/A
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>-15,7%</i>	<i>0,1%</i>	<i>N/A</i>	<i>-27,9%</i>	<i>0,7%</i>	<i>N/A</i>

Resultado a Apropriar

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

R\$ milhões	2T15	1T15	Var.(%)
Receita Bruta a Apropriar	663,9	750,9	-11,6%
Custos (s/ encargos financeiros)	(428,4)	(485,0)	-11,7%
Lucro Bruto a Apropriar	235,5	265,9	-11,4%
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>35,5%</i>	<i>35,4%</i>	<i>+0,1 p.p.</i>

Release de Resultados

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			
	2015	2016	2017	Total
Consolidado	192,3	257,2	214,3	663,9
Equivalência	112,5	330,4	67,1	510,0
Receita a Apropriar	304,8	587,6	281,4	1.173,8
Consolidado	(130,6)	(173,5)	(124,2)	(428,4)
Equivalência	(70,0)	(211,7)	(36,6)	(318,4)
Custo a Apropriar	(200,7)	(385,2)	(160,8)	(746,7)
Consolidado	32,1%	32,5%	42,0%	35,5%
Equivalência	37,7%	35,9%	45,4%	37,6%
Margem a Apropriar	34,2%	34,4%	42,8%	36,4%

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\$ 2,2 bilhões.

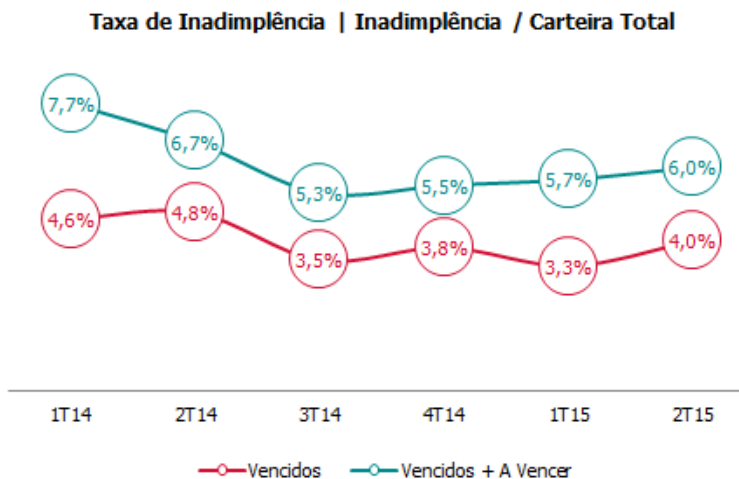
R\$ milhões	2T15	1T15	Var.(%)
Curto Prazo	1.262,4	1.307,4	-3,4%
Unidades em obra	313,9	346,6	-9,5%
Unidades prontas	925,1	939,3	-1,5%
Terrenos a Receber	23,4	21,5	+8,8%
Longo Prazo	337,0	392,3	-14,1%
Unidades em obra	79,9	101,2	-21,0%
Unidades prontas	250,0	278,6	-10,3%
Terrenos a Receber	7,1	12,5	-43,6%
Total	1.599,4	1.699,7	-5,9%
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	411,6	500,1	-17,7%
Longo Prazo	158,1	250,8	-37,0%
Total	569,7	750,9	-24,1%
Total de Contas a Receber	2.169,0	2.450,6	-11,5%

Desmobilização / Venda de Ativos

No 2T15 recebemos R\$ 41,9 milhões relativos a vendas de ativos que no ano totalizam R\$ 74,9 milhões.

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.



Imóveis a Comercializar

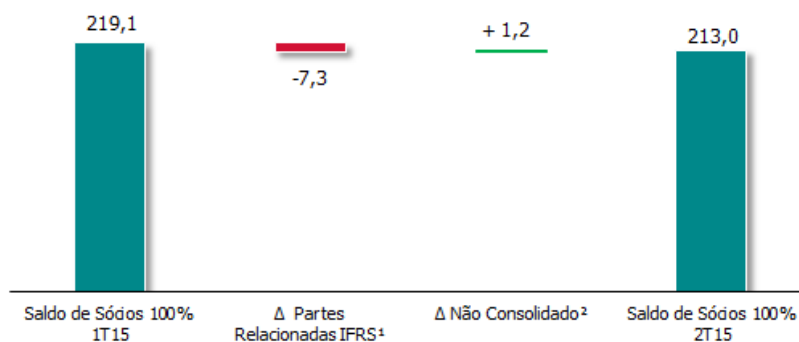
A tabela a seguir detalha os Imóveis a Comercializar contabilizados no balanço patrimonial ao preço de seu custo histórico. É importante destacar a redução significativa dos encargos financeiros capitalizados no estoque, que conforme são apropriados ao resultado conforme a evolução das vendas, reduzem o impacto desta despesa nas receitas futuras da Rossi.

R\$ milhões	2T15	1T15	Var.(%)
Imóveis concluídos	215,1	293,6	-26,7%
Imóveis em construção	481,6	517,3	-6,9%
Terrenos para futuras incorporações	578,3	614,2	-5,8%
Materiais	5,3	5,2	+1,9%
Adiantamento de fornecedores	2,3	25,6	-91,0%
Encargos capitalizados	67,0	77,1	-13,1%
Total	1.349,6	1.533,0	-12,0%

Partes Relacionadas e Financiamento a SPEs

No intuito de aprimorar a comunicação e permitir o entendimento das operações da companhia, começamos a apresentar desde o 3T14, assim como fizemos com o endividamento e saldo de caixa, a conciliação entre os valores IFRS e a consolidação 100% (conforme gráfico a seguir), 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.

Reconciliação Partes Relacionadas | R\$ MM



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

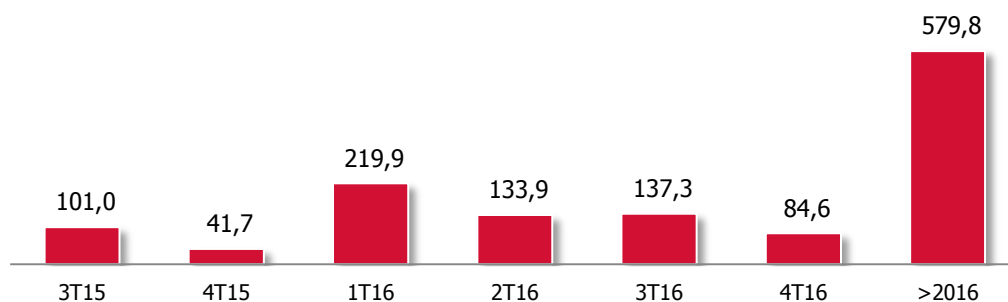
Endividamento

A Rossi encerrou o 2T15 com uma posição de caixa de R\$ 327,9 milhões e endividamento total de R\$ 2,1 bilhões, uma variação de -3,1% em relação ao 1T14. A geração de caixa, calculada pela variação da dívida líquida, no trimestre foi de R\$ 79,3 milhões no trimestre e R\$ 201,2 milhões no ano. 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 15,5% a.a. (114,3% do CDI) com prazo médio ponderado de 19,9 meses, sendo composta por: (i) SFH com 11,8% a.a., e duração de 14,9 meses e (ii) corporativa com 17,7% a.a. e prazo médio de 23 meses.

R\$ milhões	2T15	1T15	Var (%)
Curto Prazo	1.120,9	1.251,1	-10,4%
Financiamentos para construção	936,9	1.032,4	-9,2%
SFH	495,8	517,1	-4,1%
CCB ¹	441,1	515,3	-14,4%
Capital de giro	161,7	194,4	-16,8%
Cessão de Crédito	22,3	24,3	-8,4%
Longo Prazo	953,2	888,2	7,3%
Financiamentos para construção	855,3	837,5	2,1%
SFH	280,1	287,1	-2,5%
CCB ¹	575,3	550,4	4,5%
Capital de giro	97,8	50,7	92,9%
Dívida Bruta	2.073,9	2.139,3	-3,1%
Disponibilidades financeiras	327,9	314,0	4,4%
Dívida Líquida	1.746,0	1.825,3	-4,3%
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	106,4%	110,9%	-4,5 p.p.

O gráfico a seguir apresenta o cronograma de vencimentos das dívidas corporativa na consolidação IFRS pro forma, considerando que as contas garantidas no valor de R\$ 118 milhões que possui renovação automática em dezembro, foi reclassificada para após 2016. 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\$ 401,6 milhões (proporcional a parte Rossi), conforme tabela na página 22, 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.

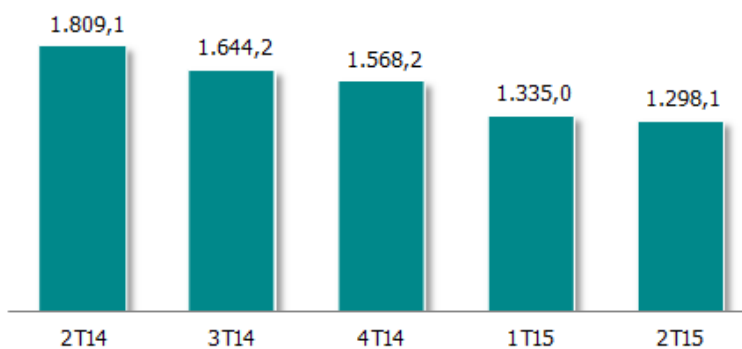
R\$ milhões	100%				
	2T15	1T15	4T14	3T14	2T14
Dívida Bruta	2.986,6	3.124,8	3.486,4	3.881,0	4.168,4
Disponibilidades financeiras	505,9	471,0	687,1	775,5	1.000,4
Dívida Líquida	2.480,7	2.653,9	2.799,3	3.105,5	3.168,1
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	126,9%	129,0%	126,8%	117,2%	108,7%
Geração (Consumo) de Caixa no Trimestre	173,1	145,4	306,2	62,6	44,9
Geração (Consumo) de Caixa LTM	687,3				

R\$ milhões	Proporcional				
	2T15	1T15	4T14	3T14	2T14
Dívida Bruta	2.523,5	2.626,4	2.965,8	3.327,0	3.574,0
Disponibilidades financeiras	401,6	355,3	549,9	656,0	816,1
Dívida Líquida	2.121,9	2.271,1	2.415,9	2.671,0	2.757,9
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	135,6%	138,0%	133,0%	125,1%	114,9%
Geração (Consumo) de Caixa no Trimestre	149,3	144,8	255,1	86,9	6,9
Geração (Consumo) de Caixa LTM	636,1				

R\$ milhões	IFRS				
	2T15	1T15	4T14	3T14	2T14
Dívida Bruta	2.073,9	2.139,3	2.426,7	2.744,7	3.011,6
Disponibilidades financeiras	327,9	314,0	479,6	571,4	746,4
Dívida Líquida	1.746,0	1.825,3	1.947,2	2.173,3	2.265,2
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	106,4%	110,9%	109,8%	101,9%	94,6%
Geração (Consumo) de Caixa no Trimestre	79,3	121,9	226,1	91,9	(103,7)
Geração (Consumo) de Caixa LTM	519,2				

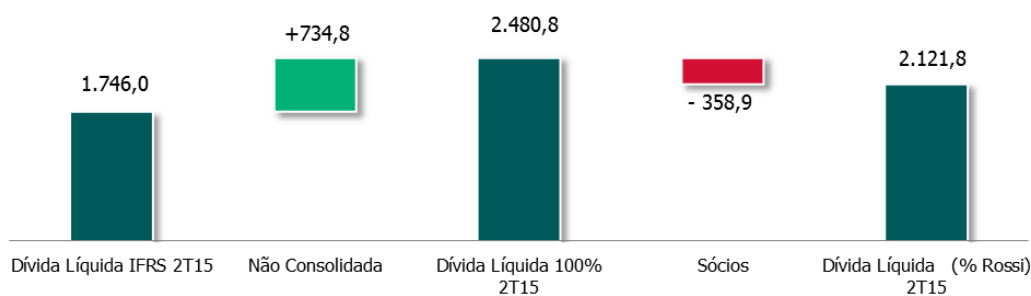
É importante destacar a redução do endividamento corporativo da Rossi, em linha com sua estratégia de foco na geração de caixa, que permitirá a empresa equalizar sua estrutura de capital.

Evolução do Endividamento Corporativo | R\$ MM



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

Reconciliação Endividamento Líquido | R\$ milhões

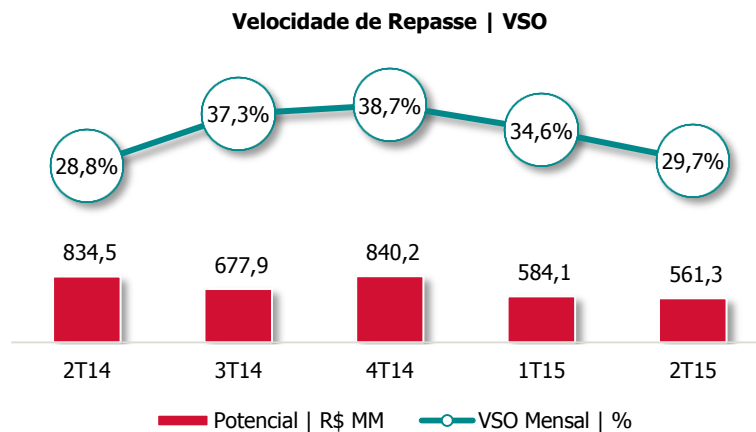


Os gráficos a seguir apresentam a reconciliação da posição de endividamento nas 3 visões:



Repasse e Rossi Fácil

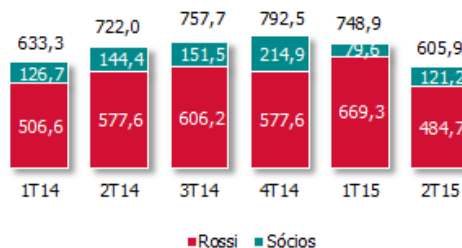
O gráfico a seguir apresenta o indicador trimestral que mensura a eficiência do repasse. Nas barras vermelhas estão os valores potenciais de repasse, ou seja, o somatório do saldo devedor das unidades que já possuem averbação. A velocidade do repasse (VSO), é medida pelo quociente entre o volume de repasses e quitações realizadas no período e o valor potencial. É possível observar que em função das mudanças na gestão do processo, mesmo com um potencial menor de repasse em 2015, já é possível observar uma normalização do indicador, que registrou um percentual próximo de 30%. A Rossi colocará em prática iniciativas para mitigar a desaceleração, que incluem, por exemplo, feirões em parceria com bancos e campanhas de incentivos aos atuais clientes.



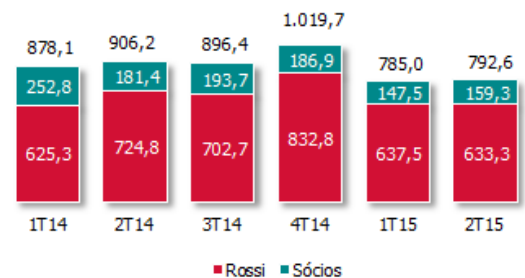
A entrada de caixa, considerando o volume de repasse e recebimentos de clientes, ficou estável em relação ao trimestre anterior. Portanto, conforme evoluam as entregas, e as unidades já entregues estejam aptas para repasse somado às vendas de unidades prontas e a entregar em 2015 permitirão a manutenção da geração de caixa.

Os gráficos a seguir detalham a evolução das assinaturas de repasses e quitações e a entrada de caixa.

Repasse (Assinatura + Quitação) | R\$ MM



Entrada de Caixa | R\$ MM



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%	2T15	1T15	4T14	3T14	2T14
Estoque Inicial	3.497,7	3.979,0	3.822,4	3.791,2	3.971,0
Lançamentos	-	-	163,4	72,9	299,5
EI + Lançamentos	3.497,7	3.979,0	3.985,8	3.864,1	4.270,5
Vendas Brutas	558,4	423,6	520,5	615,6	648,3
VSO do período (%)	16,0%	10,6%	13,1%	15,9%	15,2%
Rescisão	170,3	337,4	381,2	422,9	343,5
Ajustes / Reavaliação	(175,1)	(395,1)	132,5	151,0	(174,5)
Estoque final do período	2.934,4	3.497,6	3.979,0	3.822,4	3.791,2

VSO Acumulada em 12 meses 100%	2T15	1T15	4T14	3T14	2T14
Estoque Inicial	3.791,2	3.971,0	4.061,7	4.476,5	4.317,9
Lançamentos	236,3	535,8	693,6	784,4	1.418,2
EI + Lançamentos	4.027,5	4.506,8	4.755,3	5.260,9	5.736,1
Vendas Brutas	2.118,1	2.208,0	2.336,4	2.386,5	2.547,0
VSO do período (%)	52,6%	49,0%	49,1%	45,4%	44,4%
Rescisão	1.311,7	1.484,9	1.380,8	1.165,8	970,9
Ajustes / Reavaliação	(286,7)	(286,1)	179,3	(217,8)	(368,8)
Estoque final do período	2.934,4	3.497,6	3.979,0	3.822,4	3.791,2

Anexo II | Indicadores em IFRS - R\$ milhões

VSO Trimestral Consolidado IFRS	2T15	1T15	4T14	3T14	2T14
Estoque Inicial	2.608,9	2.901,0	2.736,6	2.706,4	2.750,9
Lançamentos	-	-	163,7	72,9	299,5
EI + Lançamentos	2.608,9	2.901,0	2.900,0	2.779,3	3.049,4
Vendas Brutas	355,1	234,0	297,0	362,6	431,5
VSO do período (%)	13,6%	8,1%	10,2%	13,0%	14,1%
Rescisão	109,7	178,9	222,5	230,9	204,6
Ajustes / Reavaliação	(111,4)	(237,0)	75,6	88,9	(116,1)
Estoque final do período	2.252,1	2.608,9	2.901,0	2.736,5	2.706,4

VSO Trimestral Equivalência Patrimonial	2T15	1T15	4T14	3T14	2T14
Estoque Inicial	888,8	1.077,9	1.085,8	1.084,7	1.221,0
Lançamentos	-	-	-	-	-
EI + Lançamentos	888,8	1.077,9	1.085,8	1.084,7	1.221,0
Vendas Brutas	203,3	189,6	223,5	253,0	216,8
VSO do período (%)	22,9%	17,6%	20,6%	23,3%	17,8%
Rescisão	60,6	158,5	158,7	192,0	138,9
Ajustes / Reavaliação	(63,7)	(158,0)	56,9	62,1	(58,4)
Estoque final do período	682,4	888,8	1.077,9	1.085,8	1.084,7

Anexo III | Demonstração de Resultado

	2T15	2T14	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	494.387	492.369	+0,4%
Impostos sobre vendas	(1.827)	(12.163)	-85,0%
Receita Operacional Líquida	492.560	480.206	+2,6%
Custo dos Imóveis e Serviços	(401.119)	(390.785)	+2,6%
Obras+ Terrenos	(371.743)	(334.650)	+11,1%
Encargos Financeiros	(29.376)	(56.135)	-47,7%
Lucro Bruto	91.441	89.421	+2,3%
Margem Bruta	18,6%	18,6%	-0,1 p.p.
Margem Bruta (ex juros)	24,5%	30,3%	-5,8 p.p.
Despesas Operacionais	(112.063)	(61.001)	+83,7%
Administrativas ^{1 2}	(38.912)	(28.353)	+37,2%
Comerciais	(29.565)	(40.074)	-26,2%
Depreciação e Amortização	(2.349)	(1.680)	+39,8%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(457)	6.263	-107,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(40.780)	2.843	N/A
Lucro antes do Resultado Financeiro	(20.622)	28.420	N/A
Resultado Financeiro	(51.747)	(10.310)	N/A
Receita Financeira	14.471	54.181	-73,3%
Despesas Financeira	(66.218)	(64.491)	+2,7%
Lucro (Prejuízo) Operacional	(72.369)	18.110	N/A
Margem Operacional	-14,7%	3,8%	N/A
Provisão para IR e Contribuição Social	(9.019)	(11.006)	-18,1%
IR e Contribuição Social Diferido	9.200	2.939	+213,0%
Minoritários	(5.328)	(9.756)	-45,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	(77.516)	287	N/A
Margem Líquida	-15,7%	0,1%	N/A

¹ Considera os honorários da Administração

² No 2T14 houve o efeito não recorrente de R\$ 13 milhões referente a reversão de provisões do programa de opções de colaboradores desligados.

Anexo III | Demonstração de Resultado

	1S15	1S14	Var.(%) Ano
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	746.983	980.894	-23,8%
Impostos sobre vendas	(7.417)	(24.904)	-70,2%
Receita Operacional Líquida	739.566	955.990	-22,6%
Custo dos Imóveis e Serviços	(624.922)	(781.409)	-20,0%
Obras+ Terrenos	(569.774)	(670.091)	-15,0%
Encargos Financeiros	(55.148)	(111.318)	-50,5%
Lucro Bruto	114.644	174.581	-34,3%
Margem Bruta	15,5%	18,3%	-2,8 p.p.
Margem Bruta (ex juro)	23,0%	29,9%	-6,9 p.p.
Despesas Operacionais	(201.897)	(116.794)	+72,9%
Administrativas ^{1 2}	(78.331)	(74.384)	+5,3%
Comerciais	(51.186)	(73.569)	-30,4%
Depreciação e Amortização	(4.569)	(3.347)	+36,5%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(14.837)	27.503	-153,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(52.974)	7.003	N/A
Lucro antes do Resultado Financeiro	(87.253)	57.787	N/A
Resultado Financeiro	(104.062)	(16.894)	+516,0%
Receita Financeira	33.140	85.224	-61,1%
Despesas Financeira	(137.202)	(102.118)	+34,4%
Lucro (Prejuízo) Operacional	(191.315)	40.893	-567,8%
Margem Operacional	-25,9%	4,8%	-30,7 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(25.325)	(19.684)	+28,7%
IR e Contribuição Social Diferido	19.877	553	N/A
Minoritários	(9.721)	(14.643)	-33,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	(206.484)	7.119	N/A
Margem Líquida	-27,9%	0,7%	-28,7 p.p

¹ Considera os honorários da Administração

² No 2T14 houve o efeito não recorrente de R\$ 13 milhões referente a reversão de provisões do programa de opções de colaboradores desligados.

Anexo IV | Balanço Patrimonial

ATIVO	2T15	1T15	Var.(%)
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	160.394	156.710	+2,4%
Títulos e valores mobiliários	70.480	71.496	-1,4%
Contas a receber de clientes	1.262.355	1.307.442	-3,4%
Imóveis a comercializar	705.274	1.218.945	-42,1%
Outros créditos	156.138	166.428	-6,2%
Total do Ativo Circulante	2.354.641	2.921.021	-19,4%
NÃO CIRCULANTE			
Títulos e valores mobiliários	97.010	85.823	+13,0%
Contas a receber de clientes	336.928	392.279	-14,1%
Imóveis a comercializar	644.361	313.998	+105,2%
Depósitos Judiciais	60.554	58.303	+3,9%
Partes relacionadas	291.527	320.410	-9,0%
Adiantamento a parceiros de negócios	737.497	679.559	+8,5%
Investimentos	1.709.868	1.663.530	+2,8%
Imobilizado	35.706	38.435	-7,1%
Intangível	35.246	65.063	-45,8%
Total do Não Circulante	3.948.697	3.617.400	+9,2%
Total do Ativo	6.303.338	6.538.421	-3,6%

Anexo IV | Balanço Patrimonial (cont.)

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2T15	1T15	Var.(%)
CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	936.912	1.032.419	-9,3%
Empréstimo para Capital de Giro	183.936	218.676	-15,9%
Fornecedores	40.377	46.130	-12,5%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	177.407	198.634	-10,7%
Salários e encargos sociais	24.862	23.921	+3,9%
Impostos e contribuições a recolher	33.650	38.680	-13,0%
Participação dos administradores e empregados a pagar	19.254	19.595	-1,7%
Adiantamento de clientes	208.385	237.351	-12,2%
Partes relacionadas	1.433.921	1.406.990	+1,9%
Impostos e contribuições recolhimento diferidos	50.173	-	N/A
Outros contas a pagar	83.799	83.089	+0,9%
Total do Circulante	3.192.676	3.305.485	-3,4%
NÃO CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	855.326	837.549	+2,1%
Empréstimo para Capital de Giro	97.813	50.736	+92,8%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	111.779	112.405	-0,6%
Impostos e contribuições a recolher	25.554	25.554	+0,0%
Provisões para riscos	56.587	78.722	-28,1%
Provisões para garantias de obras	27.433	25.137	+9,1%
Provisões para perdas de investimento	53.089	55.852	-4,9%
Impostos e contribuições diferidos	111.976	175.754	-36,3%
Outros Contas a pagar	130.534	154.782	-15,7%
Total do não circulante	1.470.091	1.516.491	-3,1%
PATRIMONIO LIQUIDO			
Capital social	2.611.390	2.611.390	+0,0%
Ações em tesouraria	(83.313)	(83.313)	+0,0%
Reservas de capital	60.460	57.412	+5,3%
Lucros (Prejuízo) acumulados	(1.016.621)	(939.105)	+8,3%
Total do Patrimônio Líquido	1.571.916	1.646.384	-4,5%
Participação dos não controladores	68.655	70.061	-2,0%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	6.303.338	6.538.421	-3,6%

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