

**Resultados
3T13 e 9M13**



Relações com Investidores

ROSSI

RSID3: R\$ 2,26 por ação
OTC: RSRZY
Total de ações:
428.473.420

Valor de mercado:
R\$ 968 milhões

Teleconferência
14 de Novembro de 2013

Em Português com
Tradução Simultânea

10:00 (Brasília)
7:00 (US ET)

Número:
+ 55 (11) 3728-5971
Código: Rossi

Replay
disponível até
20/11/2013
Número:
+55 (11) 3127-4999
Código: 55705377

**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 e completou 30 anos em 2010. A empresa tem no seu portfólio inúmeros sucessos de vendas de imóveis residenciais e comerciais, nos mais variados perfis de renda. A Rossi integra o Novo Mercado da Bovespa e é negociada com o código RSID3 e no mercado de balcão americano (OTC: RSRZY).

Para mais informações,
acesse o site
www.rossiresidencial.com.br/ri

- **Geração de Caixa Operacional antes de juros de R\$ 199 milhões no ano;**
- **Lucro Líquido de R\$ 39 milhões no ano;**
- **Vendas Brutas (parte Rossi) de R\$ 1,5 bilhão em 2013;**

Mensagem do CEO

Ao longo do terceiro trimestre seguimos com a execução do nosso plano estratégico, priorizando iniciativas que contribuirão para a aceleração da geração de caixa. O volume de repasses no mês de agosto foi o recorde histórico da empresa, porém a entrada de caixa ficou abaixo do esperado em função de atrasos na liberação de habite-se de alguns empreendimentos e a greve prolongada dos bancos ao longo de setembro e início de outubro.

Tomamos algumas medidas, e outras se encontram em andamento, para mitigar estes impactos e nos reaproximar da trajetória inicialmente prevista de redução do endividamento. Assim foi concluída a primeira etapa do Projeto "Rossi Metas", aprimorando o nosso modelo de gestão por intermédio do desdobramento de indicadores, que permitem identificar o que não está em conformidade com o plano estratégico e tomar medidas rápidas para correção de rumo, quando necessário. Com o apoio da Falconi & Associados concluímos também um diagnóstico completo dos processos internos, incluindo o repasse.

Identificamos oportunidades de melhoria que já estão sendo implementadas e contribuirão para a melhoria na gestão destes processos, principalmente no repasse e registro, recentemente internalizados, além do acompanhamento do ciclo da incorporação e obtenção do habite-se e pasta mãe dos empreendimentos.

O volume lançado no trimestre foi reduzido em relação a nosso plano original, totalizando R\$ 476 (parte Rossi) milhões no trimestre. Nos últimos 12 meses, os lançamentos totalizaram R\$ 1 bilhão (parte Rossi), um volume bem abaixo do nosso potencial, dado que a prioridade da empresa é a geração de caixa.

Intensificamos as medidas para potencializar as vendas de estoques, como por exemplo, o *Outlet* Digital Rossi por meio de uma plataforma *online* onde foram realizados anúncios em tempo real dos produtos, e também campanhas de incentivo à venda de unidades prontas ou que serão concluídas até dezembro de 2013. São esforços catalisadores de resultados e geração de caixa no curto prazo. Assim as vendas brutas (parte Rossi) cresceram 40% em relação ao segundo trimestre de 2013.

Os volumes de rescisões diminuíram drasticamente nos últimos 12 meses em função do saneamento da carteira realizado no ano passado, e esperamos um nível bem inferior ao final de 2013 quando comparado a 2012.

Em relação aos resultados financeiros, como mencionado previamente, priorizamos a geração de caixa, que traz como *trade-off* a redução nas margens da Rossi, dado que existe a necessidade imediata de reduzir a alavancagem da empresa. À medida que concluímos os projetos remanescentes das safras com menor rentabilidade e em praças não estratégicas, os produtos lançados de 2012 em diante terão maior presença no portfólio de vendas e mix de receitas que contribuirão para melhorar a rentabilidade.

Continuamos nosso processo de desmobilização de ativos não estratégicos, sendo concluída ao longo de novembro a venda da nossa participação no North Shopping Joquei, que adicionará R\$ 57 milhões para a geração de caixa no último trimestre do ano. Além disso, assinamos novos contratos de venda de terrenos no montante de R\$ 58 milhões, além dos que haviam sido anunciados até o encerramento do segundo trimestre.

O deslocamento de parte da expectativa de geração de caixa de 2013 para 2014 nos levou a negociar antecipadamente a rolagem de R\$ 450 milhões de dívidas corporativas com vencimento no primeiro semestre de 2014, de modo a permitir maior flexibilidade ao plano estratégico, tornando o perfil de vencimentos da dívida corporativa mais homogênea ao longo dos próximos anos.

Entendemos que o processo de *turnaround* no nosso setor é complexo em função do longo ciclo do negócio, e estamos empenhados com diversas iniciativas que apontam para atingir o teto do intervalo de 105% a 115% de dívida líquida em relação ao patrimônio para o final de 2013 e mantemos a confiança total do nosso plano estratégico trienal.

Gostaria mais uma vez agradecer aos esforços conjuntos e à determinação de todos os nossos colaboradores.

Leonardo Nogueira Diniz

Eventos Subsequentes

Revisão dos limites de Financiamento | Outubro

Em outubro foi aprovado pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) o aumento de R\$ 500 mil para R\$ 750 mil do valor máximo dos imóveis que podem ser financiados pelo Sistema Financeiro Habitacional (SFH) nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais e também no Distrito Federal, e para os demais Estados o novo limite é de R\$ 650 mil.

Projeto “Entreverdes Campinas” | Outubro

A subsidiária Rossi Urbanizadora passou a ser chamada Entreverdes Urbanizadora, realizou seu primeiro lançamento no mês de outubro, o projeto “Entreverdes Campinas”, localizado na cidade de Campinas. O empreendimento possui uma área total de 1 milhão de metros quadrados para desenvolvimento principalmente de lotes unifamiliares.



Venda do “North Shopping Jóquei” | Novembro

No dia 6 de novembro foi aprovado pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), a venda pela Rossi *Commercial Properties* por R\$ 80 milhões, de sua participação de 25% no empreendimento. Após descontadas as obrigações necessárias à conclusão, o valor líquido para a Rossi será de R\$ 57 milhões.

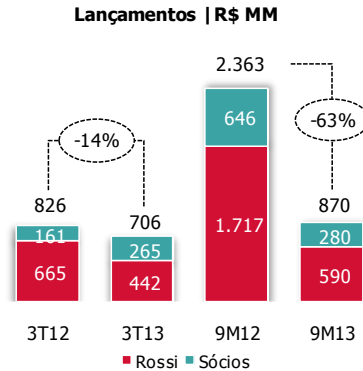
Rolagem da Dívida | Novembro

No dia 7 de novembro, foi anunciada a emissão de uma Cédula de Crédito Bancário (“CCB”) no valor de R\$ 450 MM, com amortizações semestrais a partir do 24º mês após a emissão, e vencimento final no 48º mês após a emissão, e remuneração de 126,5% do CDI. A operação melhora o perfil de vencimentos da dívida corporativa da Companhia, tornando-se mais homogêneo ao longo dos próximos anos, e reforça a liquidez da Rossi, conferindo maior flexibilidade para que a Companhia siga a implementação de seu plano estratégico.

Desempenho Operacional

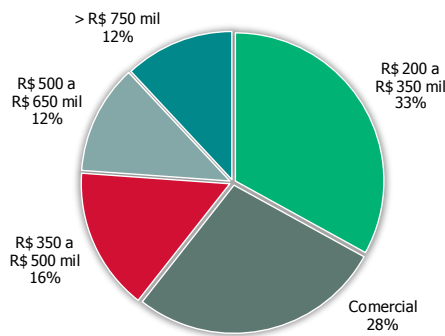
Lançamentos

O VGV total dos lançamentos no terceiro trimestre atingiu R\$ 706 milhões (R\$ 442 milhões parte Rossi). No acumulado do ano, totalizou R\$ 870 milhões (R\$ 590 milhões parte Rossi).

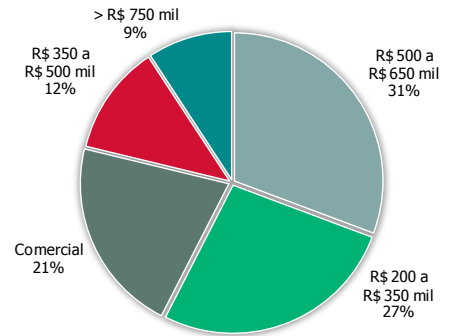


Os gráficos a seguir demonstram a aderência dos lançamentos à estratégia de foco da Rossi nos segmentos de renda média e média alta e nas principais regiões metropolitanas, em linha com o plano estratégico da empresa.

Lançamentos (% Rossi) 3T13 | Tipo de Produto

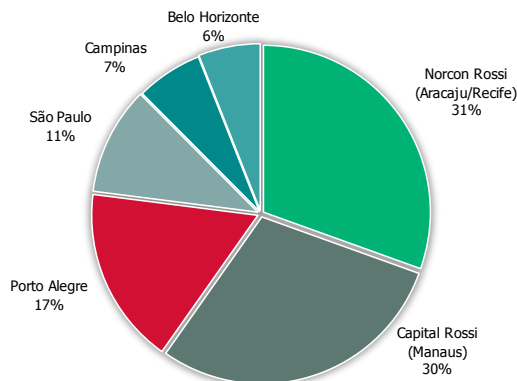


Lançamentos (% Rossi) 9M13 | Tipo de Produto

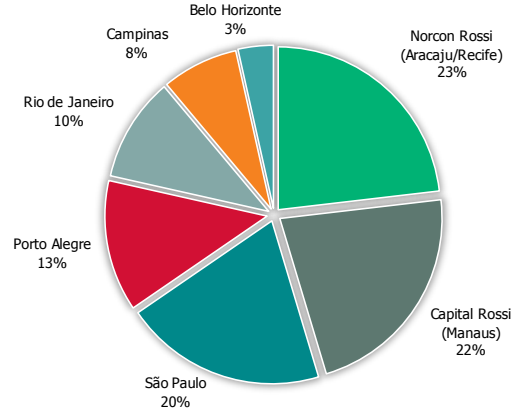


No terceiro trimestre foi lançado o *Britânia*, um empreendimento comercial, que faz parte do bairro planejado *Reserva Inglesa*, em Manaus. Esse complexo é composto em sua maioria por unidades residenciais de alto padrão, utilizando o conceito de uso misto. Além disso, todos os projetos obtiveram excelente desempenho de vendas no trimestre, com VSO de 34%. A seguir é apresentada distribuição por região metropolitana:

Lançamentos (% Rossi) 3T13 | Regiões Metropolitanas



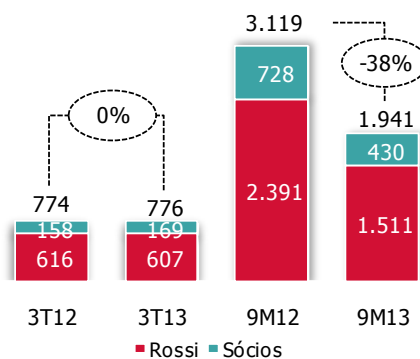
Lançamentos (% Rossi) 9M13 | Regiões Metropolitanas



Vendas e Velocidade de Vendas (VSO)

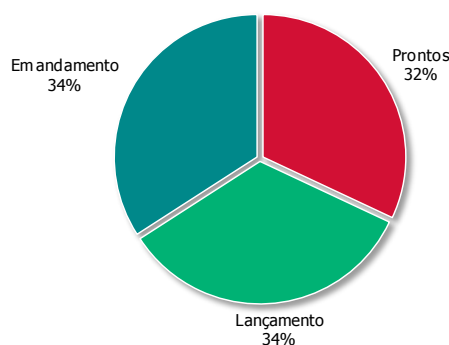
As vendas brutas ficaram estáveis em relação ao 3T12 e alcançaram um crescimento de 40% em relação ao 2T13. O forte desempenho das vendas no trimestre é decorrente de alguns esforços de vendas promovidos pela companhia, entre eles a campanha *Outlet Digital Rossi*.

Vendas Brutas | R\$ MM

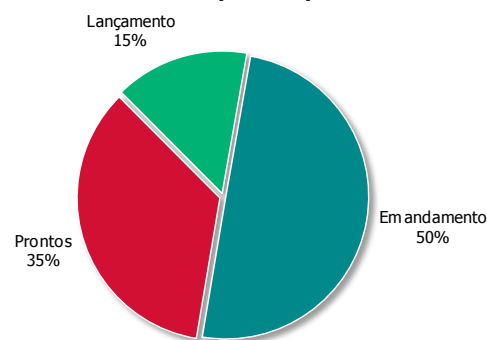


O gráfico a seguir apresenta a composição das vendas brutas pelo estágio de andamento dos empreendimentos.

Vendas Brutas (% Rossi) 3T13



Vendas Brutas (% Rossi) 9M13



A tabela abaixo apresenta o detalhamento das vendas por estágio de andamento dos empreendimentos e região metropolitana:

Vendas Brutas 3T13 (% RR) R\$ MM	Pronto	Em Andamento	Lançamentos	Total
Belo Horizonte	1	14	5	20
Brasília	32	6		38
Campinas	10	22	42	74
Capital Rossi (Manaus)	3	22	25	50
Curitiba	23	8		31
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)		17	18	35
Porto Alegre	33	23	70	125
Rio de Janeiro	18	13	9	40
São Paulo	10	48	37	94
Regiões não estratégicas	64	35		100
Total	194	207	206	607
% Participação	32%	34%	34%	

Release de Resultados

Vendas Brutas 9M13 (% RR) R\$ MM	Pronto	Em Andamento	Lançamentos	Total
Belo Horizonte	5	37	6	47
Brasília	48	35		82
Campinas	28	82	48	159
Capital Rossi (Manaus)	5	95	25	125
Curitiba	49	44		93
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)		75	18	93
Porto Alegre	106	86	70	262
Rio de Janeiro	104	70	22	196
São Paulo	37	99	42	179
Regiões não estratégicas	146	130		275
Total	527	753	232	1.511
%	35%	50%	15%	

As tabelas a seguir apresentam a velocidade de vendas no trimestre e acumulada nos últimos 12 meses.

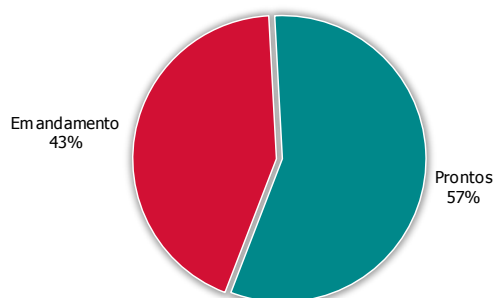
VSO Trimestral % Rossi	4T12	1T13	2T13	3T13
Estoque Inicial	3.043	3.761	3.417	3.393
Lançamentos	410	-	148	442
Cancelamento de projetos	-	-	-	-
EI + Lançamentos	3.453	3.761	3.566	3.835
Vendas Brutas	441	471	433	607
VSO do período (%)	13%	13%	12%	16%
Rescisão	522	127	165	177
Reavaliação a Valor de Mercado	227	-	96	19
Estoque final do período	3.761	3.417	3.393	3.424

VSO Acumulada em 12 meses % Rossi	4T12	1T13	2T13	3T13
Estoque Inicial	3.083	2.958	2.524	3.043
Lançamentos	1.962	1.448	1.058	1.000
Cancelamento de projetos	(290)	(290)	-	-
EI + Lançamentos	4.755	4.116	3.583	4.043
Vendas Brutas	2.833	2.493	1.961	1.952
VSO do período (%)	60%	61%	55%	48%
Rescisão	1.300	1.255	1.137	991
Reavaliação a Valor de Mercado	539	539	635	343
Estoque final do período	3.761	3.417	3.393	3.424

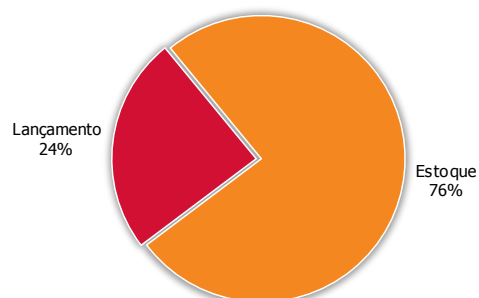
Rossi Vendas

A Rossi Vendas foi responsável por 46% das vendas brutas do trimestre, equivalente a R\$ 279 milhões, sendo que, 76% no trimestre são provenientes do estoque e 57% de unidades prontas. Os gráficos abaixo apresentam o detalhamento do resultado da Rossi Vendas por estágio de obra e o respectivo perfil:

Vendas Brutas por Estágio de Obra

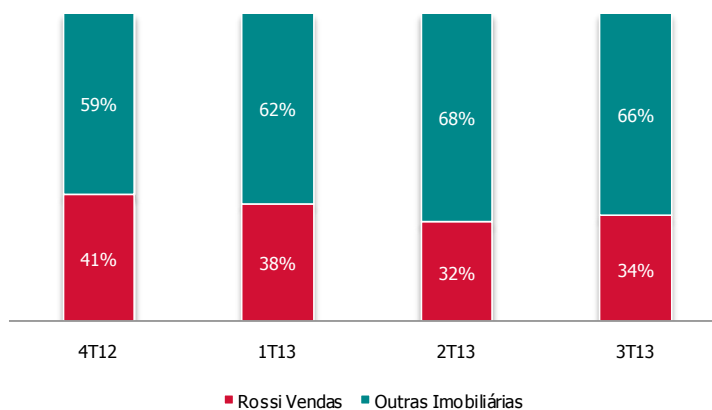


Vendas Brutas por tipo de Produto



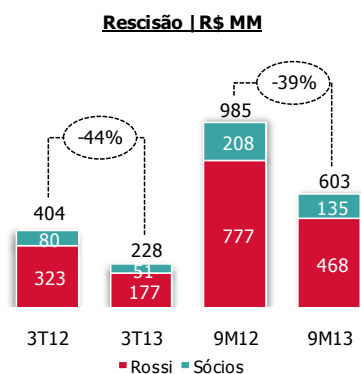
O gráfico abaixo apresenta a evolução das rescisões da Rossi Vendas e demais imobiliárias, demonstrando a efetividade e qualidade das vendas realizadas pela nossa equipe própria:

Rescisões de Vendas por Imobiliária | %

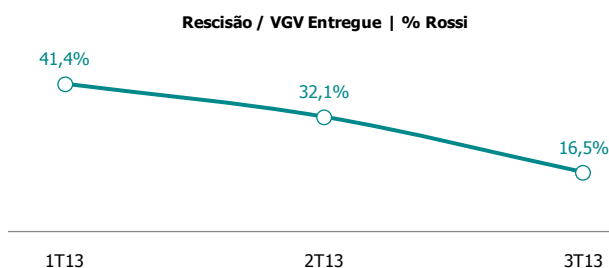


Rescisão / Cancelamentos de Vendas

No trimestre, as rescisões totalizaram R\$ 228 milhões (R\$ 177 milhões parte Rossi), redução de 44% em relação ao mesmo período de 2012. No acumulado do ano a queda foi de 39% para R\$ 603 milhões (R\$ 468 milhões parte Rossi).



O gráfico a seguir apresenta o volume de rescisões (% Rossi) em relação ao VGV entregue em 2013, onde é possível observar uma tendência de queda ao longo deste ano, em função do trabalho realizado em 2012:



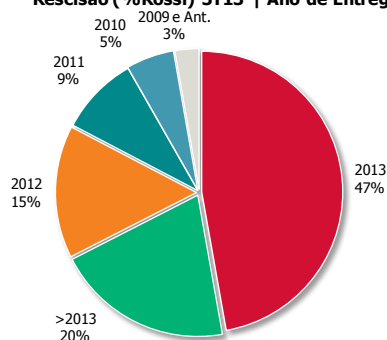
A tabela abaixo apresenta o detalhamento das rescisões por estágio de andamento dos empreendimentos e região metropolitana no 3T13 e 9M13:

% Rossi 3T13 R\$ MM	Pronto	Em andamento	Total
Belo Horizonte	2	4	6
Brasília	16	13	29
Campinas	10	9	19
Capital Rossi (Manaus)	2	10	12
Curitiba	10	3	14
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)		7	7
Porto Alegre	16	3	20
Rio de Janeiro	6	2	7
São Paulo	8	11	19
Regiões não estratégicas	34	11	45
Total	104	73	177
%	59%	41%	100%

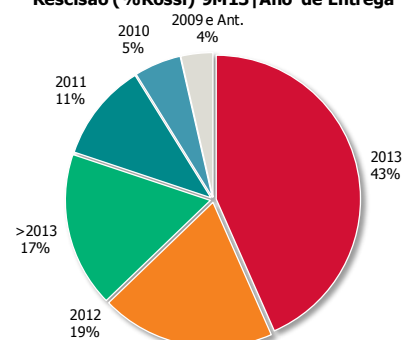
% Rossi 9M13 R\$ MM	Pronto	Em andamento	Total
Belo Horizonte	4	10	14
Brasília	42	38	80
Campinas	23	16	39
Capital Rossi (Manaus)	2	30	32
Curitiba	23	7	30
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	-	16	16
Porto Alegre	39	11	50
Rio de Janeiro	15	6	22
São Paulo	25	34	59
Regiões não estratégicas	84	43	126
Total	257	211	468
%	55%	12%	

O gráfico a seguir detalha a rescisão por ano de entrega do empreendimento, sendo possível observar a concentração no ano de 2013, decorrente da concentração do volume de entregas no período em que muitos clientes que compraram os imóveis na planta com intuito de investimento desistiram no momento do repasse em função de condições de mercado.

Rescisão (%Rossi) 3T13 | Ano de Entrega



Rescisão (%Rossi) 9M13 | Ano de Entrega



Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado atingiu R\$ 3,4 bilhões (parte Rossi), sendo que as unidades prontas representam apenas 8% do total. Nas tabelas a seguir são apresentadas as informações detalhadas por linha de produto, e ano estimado de entrega e de lançamento:

Linha de Produto	Ano de Lançamento (R\$ MM)					Total
	2009 e Anteriores	2010	2011	2012	2013	
Comercial	120	58	56	131	32	397
Convencional	338	425	841	858	273	2.734
MCMV	13	40	17			70
Segmento Econômico	40	37	100	46		223
Total	510	561	1.014	1.034	305	3.424
%	15%	16%	30%	30%	9%	100%

Linha de Produto	Ano estimado de Entrega (R\$ MM)					Total
	Pronto	2013	2014	2015	2016	
Comercial	39	132	82	112	32	397
Convencional	107	201	1.017	498	911	2.734
MCMV	48	1	22			70
Segmento Econômico	80	26	92	24		223
Total Geral	273	360	1.213	635	943	3.424
%	8%	11%	35%	19%	28%	100%

Em linha com a estratégia de foco nos segmentos de renda média e média alta, a Rossi continuou a reduzir sua exposição ao segmento econômico e ao Programa Minha Casa Minha Vida, em 38% e 59%, respectivamente, em relação ao 2T13.

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

Região Metropolitana	Ano de Lançamento (R\$ MM)					Total
	2009 e Anteriores	2010	2011	2012	2013	
Belo Horizonte	1	1	27	87	22	138
Brasília	27	30	94	79		230
Campinas	6	22	28	68	12	136
Capital Rossi (Manaus)	23	83	66	192	78	441
Curitiba	105	18	151	41		316
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)			25	110	38	174
Porto Alegre	181	50		128	5	364
Rio de Janeiro	2	13	21	56	76	169
São Paulo	122	28	106	192	74	522
Regiões não estratégicas	42	316	496	82		935
Total	510	561	1.014	1.034	305	3.424
%	15%	16%	30%	30%	9%	100%

Release de Resultados

O aumento no estoque em regiões não estratégicas é decorrente das rescisões no período. Além disso, mais de 50% dos empreendimentos nestas localidades serão entregues até 2014.

Região Metropolitana	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)					Total
	Pronto	2013	2014	2015	2016	
Belo Horizonte	3		24	110		138
Brasília	8	48	69	104		230
Campinas	22	25	77	12		136
Capital Rossi (Manaus)	14	19	120	19	270	441
Curitiba	23	101	51	65	76	316
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)			12	34	127	174
Porto Alegre	25	23	184		133	364
Rio de Janeiro	10	6	38	78	36	169
São Paulo	8	24	246	132	111	522
Regiões não estratégicas	161	114	390	80	190	935
Total	273	360	1.213	635	943	3.424
%	8%	11%	36%	19%	28%	100%

Região Metropolitana	Linha de Produto (R\$ milhões)				Total geral
	MCMV	Segmento Econômico	Comercial	Convencional	
Belo Horizonte		2	16	120	138
Brasília		1	79	150	230
Campinas	2	64	2	69	136
Capital Rossi (Manaus)	4	27	37	374	441
Curitiba		29	105	182	316
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	3			170	174
Porto Alegre	1	1	10	353	364
Rio de Janeiro	1	1	46	121	169
São Paulo	1	15	24	481	522
Regiões não estratégicas	58	84	78	715	935
Total	70	223	397	2.734	3.424
%	2%	7%	12%	80%	100%

Unidades Entregues

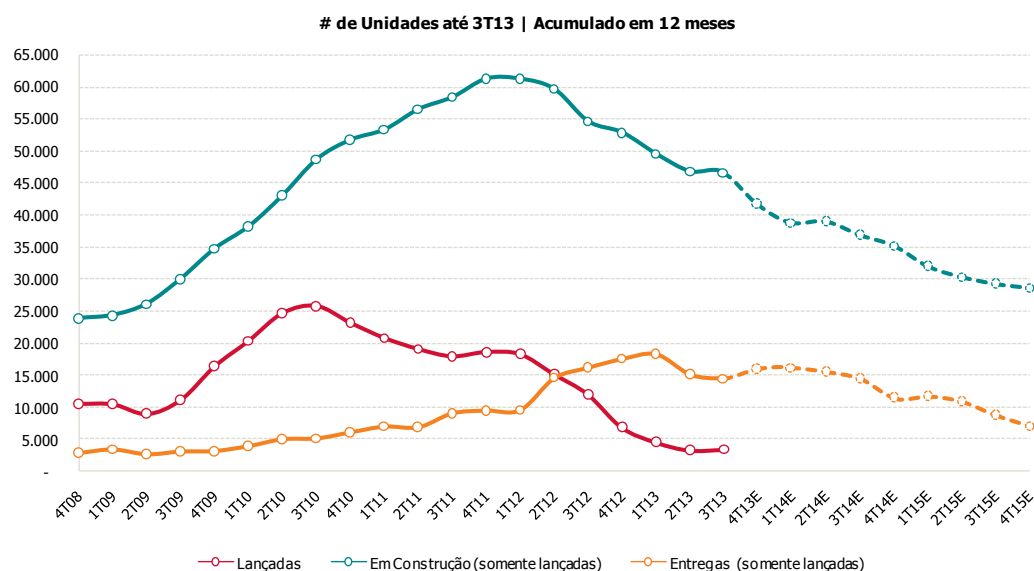
No terceiro trimestre, foram entregues 4.355 unidades, acumulando o total de 10.789 unidades entregues no ano.

Atualmente, a Rossi possui 115 canteiros em produção e 44.377 unidades em construção. Nas tabelas a seguir, é apresentado o detalhamento das entregas:

3T13			
Linha de Produto	Unidades	VGV 100% (R\$ mil)	VGV Rossi (R\$ mil)
Convencional	2.295	931.082	749.340
Comercial	180	43.097	43.097
Segmento Econômico	1.384	264.048	183.368
MCMV	496	126.285	93.893
Total	4.355	1.364.512	1.069.698

9M13			
Linha de Produto	Unidades	VGV 100% (R\$ mil)	VGV Rossi (R\$ mil)
Convencional	3.053	1.292.101	984.285
Comercial	1.305	178.497	170.396
Segmento Econômico	1.968	363.003	262.580
MCMV	4.463	665.941	472.740
Total	10.789	2.499.542	1.890.002

No gráfico a seguir é apresentado o histórico e a estimativa de unidades em construção lançadas até o 3T13, acumuladas em 12 meses nos respectivos trimestres. Assim, é possível identificar claramente a tendência de redução do volume de obras e elevação das entregas que contribuirão para a redução do endividamento da Rossi em linha com seu plano estratégico.



Banco de Terrenos

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

R\$ MM	VGW 100%	VGW Rossi	Unidades
Land Bank	20.489	15.438	76.468
Rossi Residencial	10.889	8.751	26.151
Desmobilização	2.583	1.871	11.401
Rossi Urbanizadora	7.016	4.817	38.916

Assim, o estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais totaliza um VGW potencial de R\$ 8,7 bilhões (parte Rossi) para futuros lançamentos. A tabela a seguir, apresenta a comparação com o 2T13.

VGW Rossi R\$ MM	3T13	2T13	Var. (%)
Land Bank	15.438	16.063	-4%
Rossi Residencial	8.751	9.299	-6%
Desmobilização	1.871	1.948	-4%
Rossi Urbanizadora	4.817	4.817	0%

Em linha com o plano estratégico, houve uma redução dos terrenos que serão desmobilizados, seja por venda ou cancelamento de permutas.

A tabela abaixo apresenta o banco de terrenos destinado à incorporação residencial detalhado por Região metropolitana e tipo de produto:

Região Metropolitana	Comercial	R\$ 200 a R\$ 350 mil	R\$ 350 a R\$ 500 mil	R\$ 500 a R\$ 650 mil	R\$ 650 a R\$ 750 mil	> R\$ 750 mil	Total geral
Aracaju	43	786	503	248	419	354	2.353
Belo Horizonte		47		72	7	283	409
Brasília		77				167	244
Campinas		475	247		476	238	1.437
Curitiba						43	43
Manaus			89	99	54	154	396
Porto Alegre		531	393	402	108	143	1.576
Rio de Janeiro		283	126	165	417	310	1.301
São Paulo			910			83	994
Total geral	43	2.199	2.269	985	1.481	1.774	8.751
%	0%	25%	26%	11%	17%	20%	100%

Mudanças no Sistema Financeiro de Habitação

O Conselho Monetário Nacional (CMN) elevou no dia 30 de outubro o valor do imóvel que pode ser comprado com recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), assim como o valor da casa própria que pode ser financiada dentro das regras do Sistema Financeiro de Habitação (SFH). O valor do imóvel passou de R\$ 500 mil para até R\$ 750 mil para São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Distrito Federal. Para os demais estados, o limite será elevado para até R\$ 650 mil.

A tabela a seguir apresenta os lançamentos elegíveis aos novos limites:

Região Metropolitana	Elegível	Não Elegível	VGv (% Rossi)
Capital Rossi (Manaus)	-	131	131
Belo Horizonte	27	-	27
Rio de Janeiro	61	-	61
Porto Alegre	77	-	77
São Paulo	183	-	183
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	80	57	137
Total	429	188	616
%	70%	30%	100%

A tabela a seguir apresenta o estoque elegível aos novos limites:

Região Metropolitana	Elegível	Não Elegível	MCMV	VGv (% Rossi)
Belo Horizonte	122	16		138
Brasília	118	111		230
Campinas	110	25	2	136
Capital Rossi (Manaus)	177	261	4	441
Curitiba	210	105		316
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	103	68	3	174
Porto Alegre	187	176	1	364
Rio de Janeiro	121	46	1	169
São Paulo	240	280	1	522
Regiões não estratégicas	471	407	58	935
Total	1.859	1.495	70	3.424
%	54%	43%	2%	100%

A tabela a seguir apresenta o land bank residencial (parte Rossi) elegível aos novos limites:

Região Metropolitana	Elegível	Não Elegível	Comercial	VGv (% Rossi)
Belo Horizonte	119	290		409
Brasília	244			244
Campinas	1.199	238		1.437
Curitiba		43		43
Porto Alegre	1.433	143		1.576
Rio de Janeiro	1.301			1.301
São Paulo	994			994
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	1.651	659	43	2.353
Capital Rossi (Manaus)	242	154		396
Total geral	7.182	1.526	43	8.751
%	82%	18%	0%	100%

Desempenho Financeiro

As informações financeiras foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, inclusive os CPCs 19 (R2) e 36 (R3), referente à consolidação de determinadas participações societárias. Desde o 1T13, a Rossi consolida todas as participações em suas controladas e "joint ventures" segundo estes pronunciamentos. Para efeito de comparabilidade com os períodos anteriores, serão apresentadas neste release as informações consolidadas proporcionalmente. As demonstrações financeiras consolidadas e maiores detalhes sobre a adoção destes pronunciamentos podem ser encontradas nas informações trimestrais (ITR) arquivadas na CVM e disponíveis no site de Relações com Investidores da Companhia.

Receita Líquida

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços totalizou R\$ 736 milhões no trimestre, crescimento de 2%, em comparação ao mesmo período do ano anterior, em função do maior volume de vendas no período, referente a unidades de estoque.

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Receita Operacional Bruta						
Venda de Imóveis e Serviços	753	735	2%	2.211	2.407	-8%
Impostos e Deduções	(17)	(15)	17%	(55)	(59)	-7%
Receita Operacional Líquida	736	721	2%	2.155	2.347	-8%

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 602 milhões no 3T13, aumento de 8% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Os encargos financeiros decorrentes de financiamento a construção e dívidas corporativas, cujos recursos foram utilizados na produção, seja na aquisição dos terrenos ou nas construções dos empreendimentos, são capitalizados como estoques de imóveis e apropriados ao resultado proporcionalmente às unidades vendidas.

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Obras + terrenos	529	500	6%	1.506	1.502	0%
Encargos financeiros	74	60	24%	219	195	12%
Total	602	559	8%	1.725	1.697	2%

Lucro Bruto e Margem Bruta

O lucro bruto totalizou R\$ 134 milhões no trimestre, queda de 17% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Excluindo os encargos alocados ao custo, o Lucro Bruto totalizou R\$ 208 milhões no trimestre e R\$ 649 milhões no 9M13, com margem de 28,2% e 30,1%, respectivamente. Abaixo, segue o detalhamento:

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Lucro Bruto	134	162	-17%	430	650	-34%
Margem Bruta (%)	18,2%	22,4%	-4,3 p.p.	20,0%	27,7%	-7,7 p.p.
Lucro Bruto ajustado ⁽¹⁾	208	221	-6,2%	649	845	-23,2%
Margem Bruta ajustada (%) ⁽¹⁾	28,2%	30,7%	-2,5 p.p.	30,1%	36,0%	-5,9 p.p.

⁽¹⁾ excluindo efeitos financeiros alocados ao Custo

A tabela a seguir apresenta a evolução dos juros capitalizados no estoque.

R\$ milhões	1T13	2T13	3T13
Estoque Inicial	222	216	217
(+) Juros Capitalizados	73	68	87
(-) Juros Reconhecidos	(79)	(67)	(74)
Estoque Final	216	217	230

Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas administrativas (excluindo as participações no resultado) totalizaram R\$ 48 milhões no trimestre. No acumulado do ano, atingiu R\$ 143 milhões, uma redução de 7% em relação ao mesmo período do ano anterior.

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Administrativas	48	49	-1%	143	155	-7%
Comerciais	57	58	-2%	134	193	-30%
Administrativas ÷ Receita Líquida	6,6%	6,8%	-0,2 p.p.	6,7%	6,6%	0,0 p.p.
Comerciais ÷ Receita Líquida	7,7%	8,0%	-0,3 p.p.	6,2%	8,2%	-2,0 p.p.
Administrativas ÷ Vendas Brutas (% Rossi)	8,0%	8,0%	0,0 p.p.	9,5%	6,5%	3,0 p.p.
Comerciais ÷ Vendas Brutas (% Rossi)	9,3%	9,4%	-0,1 p.p.	8,9%	8,1%	0,8 p.p.
Administrativas ÷ Lançamentos (% Rossi)	10,9%	7,4%	3,6 p.p.	24,3%	9,0%	15,3 p.p.
Comerciais ÷ Lançamentos (% Rossi)	12,8%	8,7%	4,1 p.p.	22,7%	11,2%	11,5 p.p.

EBITDA

A empresadivulga o cálculo do EBITDA de acordo com Instrução CVM 527, de 4 de outubro de 2012. Também é apresentado o EBITDA Ajustado, para refletir os ajustes adequados ao setor. No 3T13, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 136 milhões em margem EBITDA Ajustado de 18%. A tabela a seguir detalha o comparativo:

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	2	19	-89%	39	133	-71%
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	45	18	155%	81	55	47%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	9	11	-12%	48	73	-34%
(+) Depreciação e Amortização	2	8	-78%	5	26	-81%
EBITDA	58	55	6%	173	287	-40%
Margem EBITDA (%)	7,7%	7,6%	0,1 p.p.	7,9%	12,2%	-4,3 p.p.
(+) Juros capitalizados no CMV	74	60	24%	219	195	12%
(+) Plano de opções	4	3	40%	13	10	37%
EBITDA AJUSTADO	136	117	16%	405	492	-18%
Margem EBITDA ajustada (%)	18,0%	16,3%	1,7 p.p.	18,6%	20,9%	-2,3 p.p.

Lucro Líquido

Em 2013, a Rossi apurou um lucro líquido de R\$ 39 milhões com margem líquida de 1,8%, em função dos impactos descritos nas seções anteriores.

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.(%)	9M13	9M12	Var.(%)
Lucro Líquido	2	19	-89%	39	133	-70,9%
Margem Líquida (%)	0,3%	2,6%	-2,3 p.p.	1,8%	5,7%	-3,9 p.p.

Resultado a Apropriar

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

Resultados a Apropriar (R\$ MM)	3T13	2T13	Var.(%)
Receita Bruta a Apropriar	2.227	2.419	-8%
Custos (s/ encargos financeiros)	(1.460)	(1.594)	-8%
Lucro Bruto a Apropriar	767	825	-7%
Margem a Apropriar (%)	34,4%	34,1%	0,3 p.p.

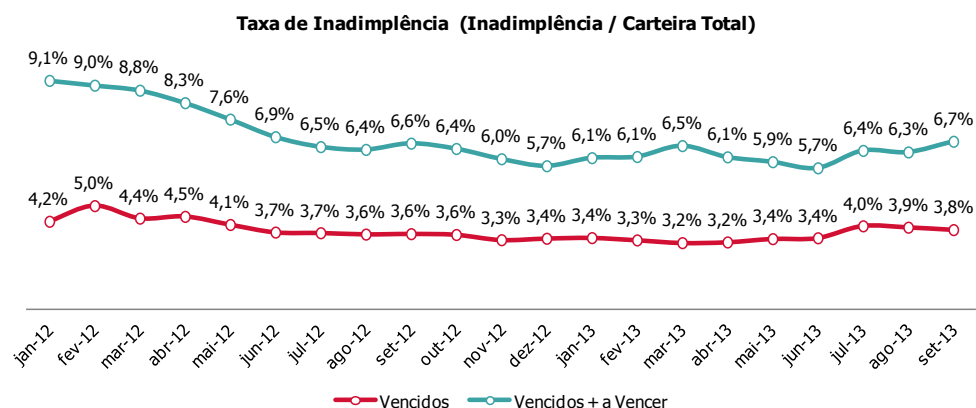
Contas a Receber

O saldo de contas a receber de clientes, mais o saldo decorrente de incorporação imobiliária a ser apropriado pelo PoC (reconhecimento de receitas e respectivos custos e despesas decorrentes de operações de incorporação imobiliária durante o andamento da obra) totalizou R\$ 5,5 bilhões (Parte Rossi).

R\$ MM	3T13	2T13	Var.(%)
Curto Prazo	2.507	2.861	-12%
Unidades em obra	1.424	1.361	5%
Unidades prontas	1.084	1.500	-28%
Longo Prazo	860	534	61%
Unidades em obra	488	239	104%
Unidades prontas	372	295	26%
Total	3.366	3.395	-1%
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	1.569	1.944	-19%
Longo Prazo	510	309	65%
Total	2.079	2.253	-8%
Total de Contas a Receber	5.445	5.648	-4%

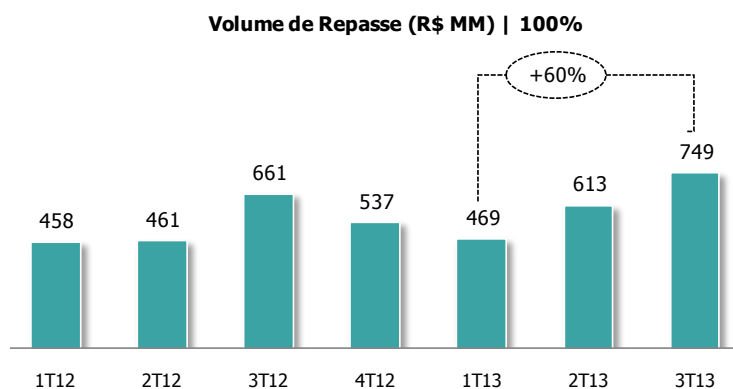
Taxa de Inadimplência

O índice de inadimplência (Vencidos + a Vencer) segue estável em relação aos dados históricos apresentados. 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.

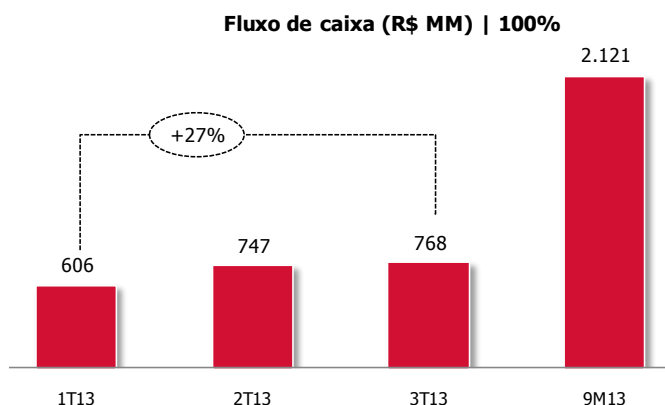


Repass e Rossi Fácil

A Rossi Fácil concluiu no segundo trimestre o processo de formação e treinamento das equipes próprias e continua focada na melhoria do desempenho do processo de repasse e registro dos contratos. Os gráficos a seguir detalham a evolução dos repasses, onde houve um crescimento de 13% e 16% em relação ao 3T12 e 9M12, respectivamente. Além disso, mesmo com a greve nos bancos que se estendeu por 21 dias durante setembro e com efeitos até o início de outubro, a Rossi atingiu o volume o recorde de repasse no 3T13. Nos valores considerados como Repasse, está contemplada a data de emissão dos contratos de financiamento aos clientes.



O gráfico a seguir detalha o histórico do fluxo de caixa no ano de 2013. Os recursos totalizaram R\$ 2,1 bilhões acumulados no ano. O Fluxo de Caixa se refere à efetiva entrada de recursos.



Desmobilização e Venda de Ativos

As tabelas a seguir detalham a evolução do fluxo de caixa decorrente da venda de ativos, seguida do impacto contábil:

Caixa de Venda de Ativos R\$ MM	
Assinados até 2T13	111
Recebido no 2T13	(46)
Final 2T13	65
Novas Vendas	78
Recebido no 3T13	(46)
Final 3T13	96

DRE Venda de Ativos R\$ MM	Receita Bruta	Lucro Líquido
1T13	5,7	1,5
2T13	11,9	4,3
3T13	48,2	5,7
9M13	65,8	11,5

Endividamento e Consumo de Caixa

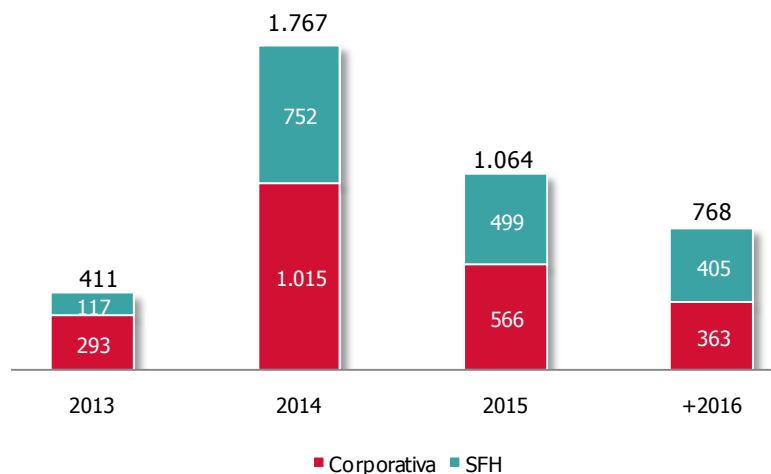
A Rossi encerrou o 3T13 com uma posição de caixa de R\$ 1,1 bilhão, endividamento total de R\$ 4,0 bilhões e indicador de dívida líquida sobre o patrimônio líquido atingindo 124%.

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

R\$ milhões	3T13	2T13	Var (%)
Curto Prazo	1.778	1.617	10%
Financiamentos para construção	1.323	1.345	-2%
Capital de giro	127	156	-19%
Cessão de Crédito	8	9	-13%
Debêntures	320	106	202%
Longo Prazo	2.232	2.457	-9%
Financiamentos para construção	1.666	1.582	5%
Capital de giro	191	194	-1%
Cessão de Crédito	24	26	0%
Debêntures	350	655	-47%
Total do Endividamento	4.010	4.074	-2%
Disponibilidades financeiras	1.052	1.170	-10%
Endividamento Líquido	2.958	2.904	2%
Endividamento Líquido/ Patrimônio Líquido	123,9%	122,1%	1,9 p.p.

O gráfico a seguir apresenta o cronograma do endividamento:

Cronograma de Endividamento | R\$ MM



Release de Resultados

O consumo de caixa operacional, medido pela variação da dívida líquida, excluindo os gastos com a Rossi Urbanizadora e Rossi Commercial Properties foi de R\$ 35 milhões no 3T13 e R\$ 65 milhões no ano. Adicionalmente, ao expurgar os pagamentos de juros, observa-se que a empresa está gerando caixa operacional de R\$ 199 milhões no ano:

R\$ milhões	9M13	3T13	2T13	1T13
Geração (Consumo) de Caixa	(125)	(54)	(10)	(61)
(+) Gastos da Urbanizadora	9	5	2	2
(+) Gastos da Rossi Commercial Properties	27	14	2	11
(+) Gastos com comissão (Aumento de capital)	24			24
Geração (Consumo) de Caixa Operacional	(65)	(35)	(6)	(24)
(+) Pagamento de Juros	264	79	119	65
Geração (Consumo) de Caixa Operacional ex juros	199	45	113	41

Indicadores Operacionais

R\$ milhões	3T13	3T12	Var.	9M13	9M12	Var.
VGV Lançado - Total	706	826	-14%	870	2.363	-63%
Convencional	444	458	-3%	608	1.728	-65%
Comercial	262	293	N/A	262	363	-28%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	-	75	N/A	-	231	N/A
MCMV ²	-	-	N/A	-	41	N/A
VGV Lançado - Rossi	442	665	-34%	590	1.717	-66%
Convencional	311	332	-6%	459	1.145	-60%
Comercial	131	293	-55%	131	354	-63%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	-	40	N/A	-	177	N/A
MCMV ²	-	-	N/A	-	41	N/A
Unidades lançadas	1.888	1.960	-4%	2.327	5.898	-61%
Convencional	1.118	795	41%	1.557	3.362	-54%
Comercial	770	645	N/A	770	964	N/A
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	-	520	N/A	-	1.242	N/A
MCMV ²	-	-	N/A	-	330	N/A
Vendas Brutas Contratadas - Total	776	774	0%	1.941	3.119	-38%
Convencional	541	399	36%	1.161	2.004	-42%
Comercial	37	184	-80%	87	290	-70%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	99	97	2%	289	441	-34%
MCMV ²	99	94	6%	404	384	N/A
Vendas Brutas Contratadas - Rossi	607	616	-1%	1.511	2.391	-37%
Convencional	423	287	47%	901	1.480	-39%
Comercial	32	179	-82%	74	260	-72%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	78	80	-2%	233	361	-35%
MCMV ²	74	70	5%	302	290	N/A
Unidades Brutas Vendidas	2.725	2.958	-8%	7.868	11.455	-31%
Convencional	1.347	492	174%	2.849	3.708	-23%
Comercial	166	462	-64%	400	927	-57%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	423	2.004	-79%	1.306	6.820	-81%
MCMV ²	789		N/A	3.313	-	N/A

¹ Não foram considerados projetos do Programa "Minha Casa Minha Vida".

² Somente projetos do programa "Minha Casa Minha Vida".

Balanco Patrimonial(R\$ mil) - Proporcional

ATIVO	3T13	2T13	Var. (%)
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	614.300	749.099	-18%
Títulos mantidos para negociação	241.288	192.989	25%
Contas a receber de clientes	2.506.285	2.860.792	-12%
Imóveis a comercializar	1.671.932	1.714.354	-2%
Outros créditos	854.343	783.650	9%
Total do Ativo Circulante	5.888.148	6.300.884	-7%
NÃO CIRCULANTE			
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			
Títulos mantidos para negociação	196.851	228.234	-14%
Contas a receber de clientes	860.538	534.289	61%
Depósitos Judiciais	54.227	48.893	11%
Imóveis a comercializar	619.707	564.864	10%
IR e contrib. social diferidos	-	-	0%
Total do Realizável a Longo Prazo	1.731.323	1.376.280	26%
Imobilizado	57.008	59.975	-5%
Intangível	47.229	45.052	5%
Total do não circulante	1.835.560	1.481.307	24%
TOTAL DO ATIVO	7.723.708	7.782.191	-1%

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3T13	2T13	Var. (%)
CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.323.131	1.345.086	-2%
Empréstimo para Capital de Giro	135.461	165.714	-18%
Debêntures	319.982	311.443	3%
Fornecedores	113.966	103.430	10%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	232.628	232.666	0%
Salários e encargos sociais	44.205	39.139	13%
Impostos e contribuições a recolher	40.250	37.609	7%
Dividendos a pagar	-	-	0%
Participação dos administradores e empregados a pagar	4.428	4.638	-5%
Adiantamento de clientes	134.017	161.405	-17%
Impostos e contribuições diferidos	190.977	217.712	-12%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	68.107	59.472	15%
Total do Circulante	2.607.152	2.678.314	-3%
NÃO CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.666.092	1.581.983	5%
Empréstimo para Capital de Giro	215.526	219.986	-2%
Debêntures	350.000	450.000	-22%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	65.635	84.706	-23%
Impostos e contribuições a recolher	25.823	25.823	0%
Provisões para riscos	61.612	56.840	8%
Provisões para garantias de obras	38.975	34.543	13%
Impostos e contribuições diferidos	65.572	38.233	72%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	240.574	232.560	3%
Total do não circulante	2.729.809	2.724.674	0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	2.611.390	2.609.673	0%
Ações em tesouraria	(81.767)	(81.276)	0%
Reservas de capital	50.354	46.141	16%
Lucros /(Prejuízo) acumulados	(193.230)	(195.335)	-317%
Total do Patrimônio Líquido	2.386.747	2.379.203	0%
TOTAL DO PASSIVO	7.723.708	7.782.191	-1%

Demonstração do Resultado (R\$ mil) - Proporcional

	3T13	3T12	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	753.029	735.429	2,4%
Impostos sobre vendas	(16.942)	(14.519)	16,7%
Receita Operacional Líquida	736.087	720.910	2,1%
Custo dos Imóveis e Serviços	(602.308)	(559.113)	7,7%
Obras+ terrenos	(528.582)	(499.589)	5,8%
Encargos Financeiros	(73.727)	(59.524)	23,9%
Lucro Bruto	133.779	161.797	-17,3%
Margem Bruta	18,2%	22,4%	-4,3 p.p.
Despesas Operacionais	(77.408)	(114.809)	-32,6%
Administrativas	(48.317)	(48.239)	0,2%
Participações nos Resultados	-	-	
Comerciais	(56.735)	(56.943)	-0,4%
Depreciação e Amortização	(1.741)	(7.912)	-78,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	29.385	(1.716)	-1812,4%
Lucro antes do Resultado Financeiro	56.371	46.988	20,0%
Resultado Financeiro	(44.930)	(17.645)	154,6%
Receita Financeira	26.538	59.523	-55,4%
Despesas Financeira	(71.468)	(77.168)	-7,4%
Lucro (Prejuízo) Operacional	11.441	29.343	-61,0%
Margem Operacional	1,6%	4,1%	-2,5 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(12.444)	(13.953)	-10,8%
IR e Contribuição Social diferido	3.108	3.381	-8,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	2.105	18.771	-88,8%
Margem Líquida	0,3%	2,6%	-2,3 p.p.

	9M13	9M12	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	2.210.092	2.406.501	-8,2%
Impostos sobre vendas	(55.035)	(59.366)	-7,3%
Receita Operacional Líquida	2.155.057	2.347.135	-8,2%
Custo dos Imóveis e Serviços	(1.725.101)	(1.697.163)	1,6%
Obras+ terrenos	(1.505.756)	(1.501.855)	0,3%
Encargos Financeiros	(219.346)	(195.308)	12,3%
Lucro Bruto	429.956	649.972	-33,9%
Margem Bruta	20,0%	27,7%	-7,7 p.p.
Despesas Operacionais	(262.492)	(389.494)	-32,6%
Administrativas	(143.463)	(155.078)	-7,5%
Participações nos Resultados	(5.692)	(12.476)	-54,4%
Comerciais	(134.061)	(192.628)	-30,4%
Depreciação e Amortização	(5.092)	(26.268)	-80,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	25.816	(3.044)	-948,0%
Lucro antes do Resultado Financeiro	167.464	260.478	-35,7%
Resultado Financeiro	(80.654)	(54.878)	47,0%
Receita Financeira	106.292	114.961	-7,5%
Despesas Financeira	(186.946)	(169.839)	10,1%
Lucro (Prejuízo) Operacional	86.810	205.600	-57,8%
Margem Operacional	4,0%	8,8%	-4,7 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(36.927)	(39.579)	-6,7%
IR e Contribuição Social diferido	(11.347)	(33.369)	-66,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	38.536	132.652	-70,9%
Margem Líquida	1,8%	5,7%	-3,9 p.p.

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. O EBITDA não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerada isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. A metodologia do cálculo do EBITDA da Rossi está de acordo com a definição adotada pela CVM, 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 CMV, 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 consequente 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 reconhecidas 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 reconhecidas 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