

## Release de Resultados | 3T12 e 9M12

- **Recorde histórico de entregas – 13.841 mil unidades até setembro de 2012;**
- **Revisão da Meta de Lançamentos para o ano - R\$ 1,7 a R\$ 1,9 bilhão;**
- **Lançamentos totalizam R\$ 1,6 bilhão (parte Rossi) no ano;**
- **Vendas Brutas atingem R\$ 2,4 bilhões (parte Rossi) no ano.**

São Paulo, 13 de novembro de 2012 – A **Rossi Residencial S.A.** (Bovespa: RSID3; OTC: RSRZY), uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil, anuncia seus resultados operacionais e financeiros referentes ao terceiro trimestre e nove meses de 2012. As informações financeiras foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil que compreendem as normas da CVM e os pronunciamentos e orientações do CPC e estão em conformidade com as normas internacionais IFRS aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil.

### Destaques Operacionais

#### 3T12

- Total de entregas no trimestre: 4.985 unidades que representam um VGV Total de R\$ 907 milhões (R\$ 786 milhões parte Rossi);
- Lançamentos Totais de R\$ 535 milhões (R\$ 500 milhões parte Rossi);
- Vendas Brutas<sup>1</sup> Totais de R\$ 774 milhões (R\$ 616 milhões parte Rossi);
- Velocidade de Vendas<sup>1</sup> (VSO) registrou 20%;

#### 9M12

- Lançamentos Totais de R\$ 2,1 bilhões (R\$ 1,6 bilhão parte Rossi);
- Vendas Brutas<sup>1</sup> Totais de R\$ 3,1 bilhões (R\$ 2,4 bilhões parte Rossi);

### Destaques Financeiros

#### 3T12

- Receita Líquida atinge R\$ 721 milhões;
- Lucro Bruto totaliza R\$ 162 milhões com Margem Bruta de 22%;
- Redução de 37% nas Despesas Administrativas em relação ao 3T11;
- EBITDA Ajustado atinge R\$ 115 milhões com Margem EBITDA Ajustada de 16%;
- Lucro líquido de R\$ 19 milhões;

#### 9M12

- Receita Líquida atinge R\$ 2,3 bilhões;
- Lucro Bruto totaliza R\$ 650 milhões, com Margem Bruta de 28%;
- EBITDA Ajustado atinge R\$ 482 milhões com Margem EBITDA de 21%;
- Lucro líquido de R\$ 133 milhões;

<sup>1</sup> Vendas Brutas de rescisões e cancelamentos

RSID3: R\$ 4,15 por ação  
OTC: RSRZY  
Total de ações: 276.697.464  
Valor de mercado: R\$ 1,1 bilhão

**Índice**

	<b>Pág.</b>
<b>Mensagem do CEO</b>	<b>3</b>
<b>Lançamentos</b>	<b>5</b>
<b>Vendas Contratadas</b>	<b>7</b>
<b>Estoque a Valor de Mercado</b>	<b>9</b>
<b>Obras Concluídas e em Construção</b>	<b>10</b>
<b>Banco de Terrenos</b>	<b>10</b>
<b>Desempenho Financeiro</b>	<b>11</b>
<b>Indicadores Operacionais</b>	<b>17</b>
<b>Demonstrações do Resultado</b>	<b>18</b>
<b>Balanco Patrimonial</b>	<b>19</b>

## Mensagem do CEO

No trimestre, a Rossi continua com o foco total na geração de caixa, rentabilidade e redução do nível de alavancagem. Assim, atingimos níveis recordes de repasses e já é possível observar o retorno do caixa junto com capital investido nos empreendimentos lançados nos últimos anos. Em linha com nossa estratégia divulgada no segundo trimestre, reduzimos o volume de lançamentos e encerraremos o ano com um valor entre R\$ 1,7 e R\$1,9 bilhão em novos projetos, todos com melhores margens, e em praças estratégicas para a Companhia. Estamos certos da solidez do mercado de construção no Brasil e do papel estratégico que a Rossi possui no setor. Todas as nossas atividades estão em sintonia com nosso plano estratégico, que prevê a implementação de diversas medidas ao longo de 2012, que poderão ser observadas nos próximos exercícios.

O terceiro trimestre de 2012 foi marcado pelo forte volume de entregas, assim como o segundo semestre. Dessa forma, encerraremos o ano com aproximadamente 17.000 mil unidades entregues. Conseqüentemente, temos atingido níveis recordes de repasses assinados, que será mantido nos trimestres seguintes. Porém, a variação da dívida líquida da companhia no trimestre ficou um pouco abaixo do que prevíamos em função destes recursos estarem em processo de registro nos cartórios. Portanto, de forma a acelerar esse processo com o novo patamar de repasses, estamos estruturando a nossa empresa de repasses. Isto decorre do fato que se trata de processo estratégico. Em agosto, foi contratado um executivo de mercado para estruturá-la e estamos otimistas com os resultados obtidos até o momento. Como consequência deste processo, é esperada uma geração de caixa positiva nos próximos trimestres.

Além disso, passaremos a divulgar todo trimestre a quantidade de unidades entregues e repassadas, para que todos possam acompanhar a evolução deste trabalho. Juntamente com o volume forte de entregas, temos observado um aumento de rescisões de contratos, o que normalmente acontece em nosso negócio. A Rossi, tem procurado agilizar as rescisões, com o intuito de revender rapidamente as unidades, o que tem ocorrido consistentemente. Este movimento mostrou-se positivo, pois apesar do impacto negativo no curto prazo em nosso resultado, torna a carteira de clientes mais saudável visto que nosso índice de inadimplência caiu em 2012.

É importante destacar o esforço realizado pela empresa ao longo de 2012, com uma redução próxima de 40% nas despesas gerais e administrativas conforme prometido ao final de 2011.

Como evento subsequente, foi anunciado a aprovação do aumento de capital da companhia, no valor de R\$ 600 milhões que será garantido pelos controladores e dois investidores. Todas estas medidas em conjunto garantirão uma diminuição do endividamento da companhia, além da geração de caixa ao longo de 2013.

Do ponto de vista de resultados, concluídos os ajustes ocorridos no último trimestre, passamos a projetar uma empresa mais rentável. Porém, em função das decisões tomadas ao longo do ano, ainda esperamos resultados e margens abaixo do que projetávamos durante o segundo semestre de 2012.

Existem iniciativas, já bem adiantadas, que não são consideradas em nossos cenários base, mas que possibilitarão antecipar o processo de melhoria das margens e de reduzir o endividamento: (i) parcerias com investidores que adquirirão alguns dos nossos terrenos, tornando-se sócios nesses empreendimentos; (ii) venda de terrenos em cidades que deixaremos de atuar e (iii) e novas unidades de negócio, em formato de subsidiárias, com entrada de sócio investidor/operador, utilizando ativos específicos: Rossi Properties, para centros comerciais ligados a empreendimentos de porte e Rossi Urbanizadora, com destaque para nossas áreas em processo de loteamento.

Reiteramos nosso compromisso com a transparência e respeito com todos os nossos stakeholders, e projetamos uma empresa ainda mais rentável em 2013.

Leonardo Nogueira Diniz  
Diretor Superintendente

## Eventos Recentes

### Revisão da Meta de Lançamentos em 2012

Tendo em vista o foco total em rentabilidade e geração de caixa em regiões com maior potencial e rentabilidade, a meta de lançamentos para 2012 foi revisada para o intervalo entre R\$ 1,7 a R\$ 1,9 bilhão (% Rossi).

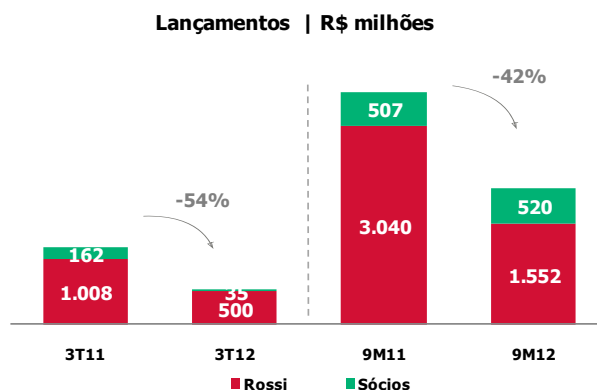
### Aumento de Capital por Subscrição Privada

Em 22 de outubro de 2012, dando continuidade ao plano de aumento de capital divulgado no Fato Relevante de 5 de setembro de 2012, a Companhia concluiu as tratativas para garantir a subscrição de um aumento de capital privado no valor de R\$ 600 milhões.

Foi celebrado também acordos de investimento vinculantes, irrevogáveis e irretroatáveis, com os acionistas controladores e investidores financeiros, que asseguram a subscrição do valor total do aumento de capital, a um preço de emissão de R\$ 4,00 por ação. Tais acordos de investimentos estão sujeitos a condições precedentes usuais nesse tipo de operação, incluindo a aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE. A Companhia acredita que o CADE irá aprovar a operação em rito sumário, de forma a permitir a conclusão do aumento de capital até o final de janeiro de 2013.

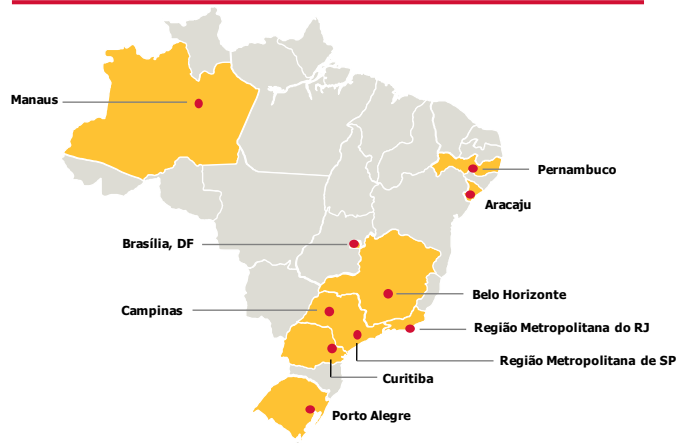
## Lançamentos

- Lançamentos de R\$ 535 milhões no trimestre (R\$ 500 milhões parte Rossi);
- Em 2012 foram lançados R\$ 2,1 bilhões (R\$ 1,6 bilhão parte Rossi);



Em linha com a estratégia de melhora da rentabilidade, o volume de lançamentos está concentrado em regiões metropolitanas onde a Rossi possui posição de liderança de mercado, ou está em entre as maiores incorporadoras. Logo, no 3T12 foram lançados 6 projetos, com VGV Total de R\$ 535 milhões (R\$ 500 milhões parte Rossi). No acumulado do ano, totalizou 25 empreendimentos representando um VGV Total de R\$ 2,1 bilhões (1,6 bilhão parte Rossi). No mapa a seguir, são detalhados os Estados onde a Rossi focará nos próximos anos, após as entregas dos projetos em construção:

### Foco nas principais Regiões Metropolitanas



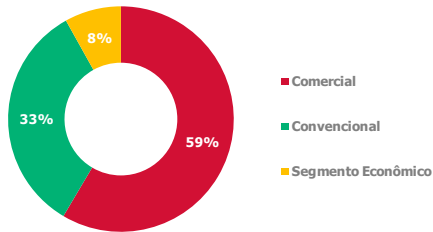
Abaixo, a tabela com os números de lançamentos por segmento de renda:

Lançamentos	3T12			9M12		
	Unidades	VGV Total (R\$ milhões)	VGV Rossi (R\$ milhões)	Unidades	VGV Total (R\$ milhões)	VGV Rossi (R\$ milhões)
<b>Imóveis residenciais</b>	<b>1.132</b>	<b>242</b>	<b>207</b>	<b>4.751</b>	<b>1.708</b>	<b>1.198</b>
Segmento Econômico <sup>1</sup>	520	75	40	1.572	271	218
Convencional	612	167	167	3.179	1.437	980
<b>Imóveis Comerciais</b>	<b>645</b>	<b>293</b>	<b>293</b>	<b>964</b>	<b>364</b>	<b>354</b>
<b>Total</b>	<b>1.777</b>	<b>535</b>	<b>500</b>	<b>5.715</b>	<b>2.072</b>	<b>1.552</b>

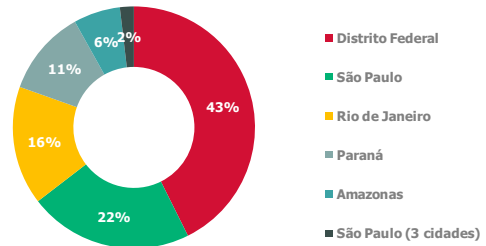
<sup>1</sup> Segmento Econômico: Linha de produtos padronizados com valor de até R\$ 200 mil reais/unidade.

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

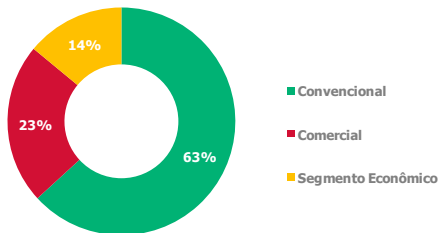
Lançamentos | Segmento de Renda - 3T12



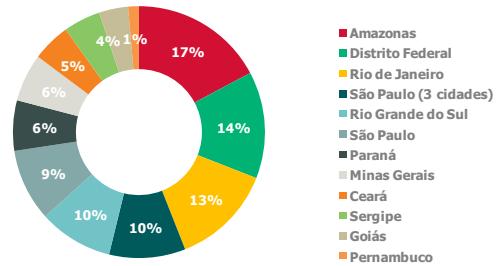
Lançamentos | Estado - 3T12



Lançamentos | Segmento de Renda - 9M12



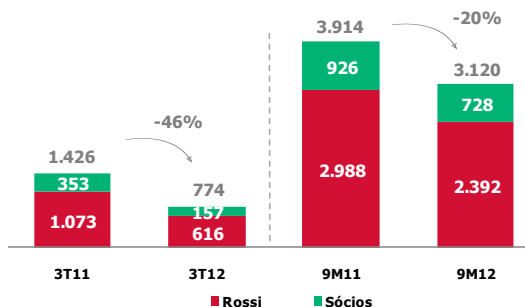
Lançamentos | Estado - 9M12



## Vendas Contratadas

- Vendas Brutas Contratadas de R\$ 774 milhões no trimestre (R\$ 616 milhões parte Rossi);
- Vendas Brutas Contratadas de R\$ 3,1 bilhões em 2012, (R\$ 2,4 bilhões parte Rossi);
- Velocidade de vendas (VSO) registrou 20% no trimestre;

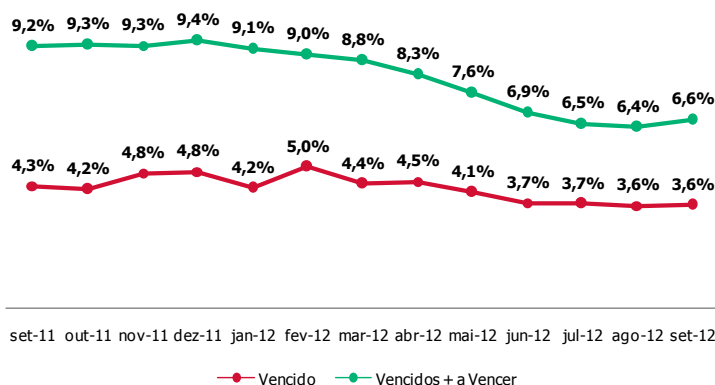
Vendas Contratadas | R\$ milhões



No trimestre, as vendas brutas totais atingiram R\$ 774 milhões (R\$ 616 milhões parte Rossi). No ano, acumularam R\$ 3,1 bilhões (R\$ 2,4 bilhões parte Rossi). Em linha com as melhores práticas de divulgação e de forma a mensurar de forma mais precisa a velocidade de vendas, a Rossi apresentará cálculo da VSO bruto de rescisões e cancelamentos, que registrou 20% no trimestre. O estoque calculado ao final do 3T12 por meio da VSO foi reavaliado a valor de mercado com base no reposicionamento nas praças de atuação da Rossi, de forma a refletir mais claramente a posição atual da companhia.

VSO - % Rossi	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12	3T12
Estoque Inicial	2.364	2.319	2.732	2.823	3.128	3.003	2.569
Lançamentos	723	1.264	1.008	1.219	514	538	500
Cancelamento de projetos	-	-	-	-	-	(290)	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>3.087</b>	<b>3.583</b>	<b>3.740</b>	<b>4.042</b>	<b>3.642</b>	<b>3.251</b>	<b>3.069</b>
Vendas Brutas	886	1.043	1.073	1.037	810	965	616
<b>VSO do período (%)</b>	<b>29%</b>	<b>29%</b>	<b>29%</b>	<b>26%</b>	<b>22%</b>	<b>30%</b>	<b>20%</b>
Rescisão	118	147	156	123	171	283	323
Reavaliação a Valor de Mercado							312
<b>Estoque final do período</b>	<b>2.319</b>	<b>2.687</b>	<b>2.823</b>	<b>3.128</b>	<b>3.003</b>	<b>2.569</b>	<b>3.088</b>

O total de rescisões (parte Rossi) atingiu R\$ 323 milhões no trimestre, sendo que R\$ 42 milhões (13% do total) se referem a empreendimentos cancelados no final do 2T12. Entretanto, é importante destacar a eficiência nas vendas destas unidades rescindidas, pois das rescisões no ano, 55% são vendidas no mesmo ano, sendo que 68% realizadas no próprio mês. Além disso, apesar do impacto no curto prazo destas rescisões, a carteira atual de clientes passa a ser mais rentável e saudável, como é possível observar a evolução da inadimplência no gráfico abaixo:



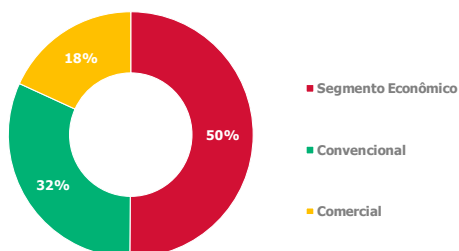
Abaixo, segue o detalhamento das vendas por segmento de renda, em seguida pelo Estado:

Vendas	3T12			9M12		
	Unidades	Venda Total (R\$ milhões)	Vendas Rossi (R\$ milhões)	Unidades	Venda Total (R\$ milhões)	Vendas Rossi (R\$ milhões)
<b>Imóveis residenciais</b>	<b>2.858</b>	<b>657</b>	<b>504</b>	<b>10.891</b>	<b>2.895</b>	<b>2.197</b>
Segmento Econômico *	2.296	389	309	7.811	1.469	1.170
Convencional	562	267	196	3.080	1.426	1.027
<b>Imóveis Comerciais</b>	<b>100</b>	<b>117</b>	<b>112</b>	<b>564</b>	<b>225</b>	<b>195</b>
<b>Total</b>	<b>2.958</b>	<b>774</b>	<b>616</b>	<b>11.455</b>	<b>3.120</b>	<b>2.392</b>

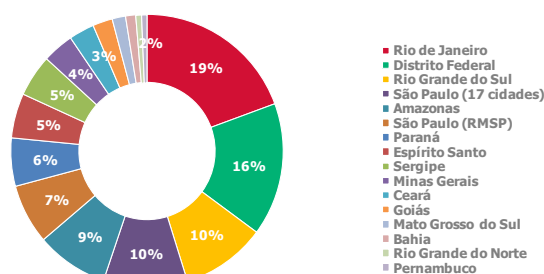
Segmento Econômico: Linha de produtos padronizados com valor de até R\$200 mil reais/unidade.

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

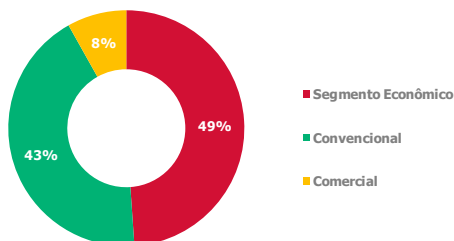
Vendas | Segmento de Renda - 3T12



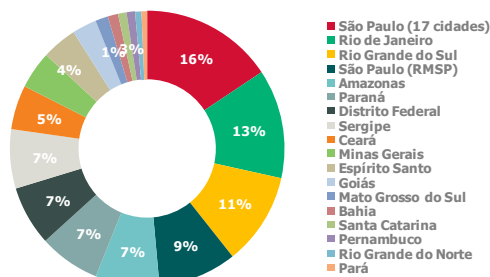
Vendas | Estado - 3T12



Vendas | Segmento de Renda - 9M12

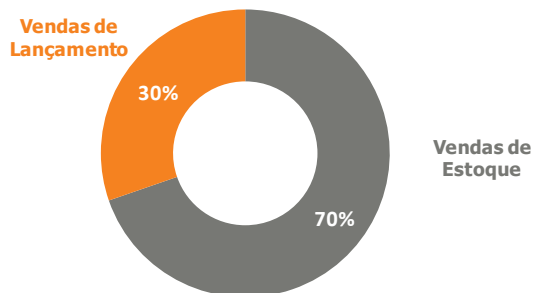
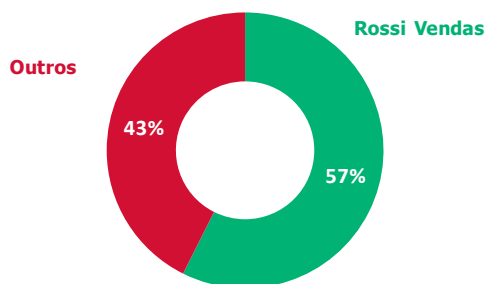


Vendas | Estado - 9M12



## Rossi Vendas

A Rossi Vendas comercializou o total de R\$ 419 milhões no 3T12, o que representa 68% das vendas brutas parte Rossi e 57% no acumulado do ano. Abaixo, segue o detalhamento das vendas de estoque/lançamentos e da equipe própria da Rossi Vendas acumulado no ano.





## Estoque a valor de Mercado

Em junho de 2012, o estoque de imóveis a ser comercializado (parte Rossi) totalizou R\$ 3,1 bilhões.

Abaixo, segue o detalhamento do estoque a valor de mercado por segmento de renda e por prazo de entrega da obra.

Segmento de renda	Pronto	Até 6 Meses	Até 12 Meses	Acima de 12 Meses	Total geral
Segmento Econômico	153	253	103	343	852
De R\$ 200,1 mil a R\$ 350,0 mil	11	28	31	293	362
De R\$ 350,1 mil a R\$ 500,0 mil	50	64	22	407	542
Acima de R\$ 500,1 mil	52	78	138	760	1.028
Comercial	11	55	38	199	304
<b>Total</b>	<b>277</b>	<b>479</b>	<b>332</b>	<b>2.001</b>	<b>3.088</b>
<b>%</b>	<b>9%</b>	<b>15%</b>	<b>11%</b>	<b>65%</b>	<b>100%</b>

## Obras Concluídas e em Construção

No 3º trimestre, a Rossi entregou 26 projetos e um total de 4.985 unidades. Essas unidades estão em processo de repasse e se converterão em caixa nos próximos trimestres.

Abaixo, segue o detalhamento de entregas da Rossi nos últimos trimestres.

Empreendimentos entregues				
Período	Nº projetos	Unidades	VGW Total	VGW % Rossi
1T11	5	1.048	237.960	220.583
2T11	11	1.487	200.364	144.297
3T11	15	4.149	1.110.767	899.380
4T11	17	2.806	505.721	335.816
<b>Total 2011</b>	<b>48</b>	<b>9.490</b>	<b>2.054.812</b>	<b>1.600.076</b>
1T12	12	2.342	407.060	298.399
2T12	22	6.514	1.091.827	804.197
3T12	26	4.985	907.085	786.370
<b>Total 9M12</b>	<b>60</b>	<b>13.841</b>	<b>2.405.972</b>	<b>1.888.966</b>
<b>Previsão 2012 <sup>1</sup></b>		<b>16.000</b>	<b>3.445.217</b>	<b>2.701.811</b>
<b>% até 9M12</b>		<b>87%</b>	<b>70%</b>	<b>70%</b>

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

É importante mencionar que 75% das unidades entregues até o momento referem-se a lançamentos do segmento econômico ao longo de 2009 e 2010.

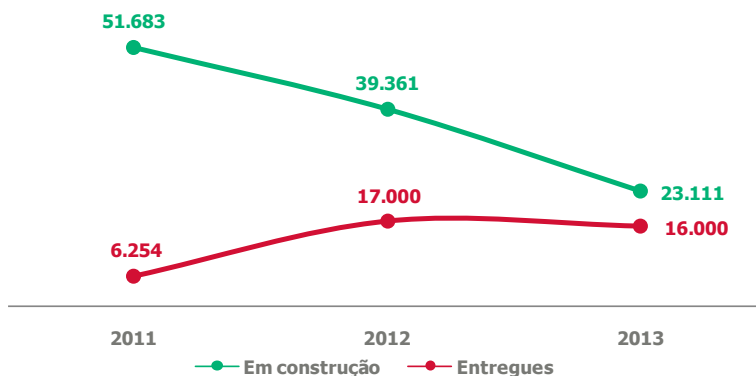
Abaixo, segue o detalhamento de obras em construção em set/2012, e a previsão para as obras ao final do ano de 2013:

Em construção	Set/12	Dez/13
Canteiros de obras	138	106
Empreendimentos em construção	151	121
Unidades em construção <sup>2</sup>	35.716	23.111

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

<sup>2</sup> Considera apenas obras em andamento.

Conforme o gráfico a seguir, pode-se observar a convergência das unidades em produção com as entregas ao longo de 2013. Para 2012, considera-se o ponto médio do intervalo de 16 a 18 mil unidades, e em 2013 entre 15 a 17 mil.



## Banco de Terrenos

- Banco de Terrenos Diversificado por segmento de atuação e em regiões metropolitanas onde a Rossi possui liderança;
- Banco de Terrenos focado para desenvolvimento de imóveis residenciais de R\$ 8,4 bilhões.

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

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

R\$	VGW Rossi
<b>Banco de terrenos Consolidado</b>	<b>19.643.545</b>
Rossi Residencial	8.379.305
Desmobilização	5.164.396
Rossi Urbanizadora	6.099.844

Assim, o estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais totaliza um VGW potencial de R\$ 8,4 bilhões (parte Rossi) para futuros lançamentos.

Os terrenos caracterizados como desmobilização, são aqueles localizados em regiões onde a Rossi não focará, e assim serão vendidos ou desfeitas as permutas.

A tabela abaixo apresenta o banco de terrenos destinado à incorporação residencial:

Região Metropolitana	Comercial	Segmento Econômico	De R\$ 200,1 mil a R\$ 350,0 mil	De R\$ 350,1 mil a R\$ 500,0 mil	Acima de R\$ 500,0 mil	Total geral
Aracaju	35.917	146.508	727.740	482.022	699.972	2.092.158
Belo Horizonte			478.396	74.502	7.000	559.898
Brasília		89.408	71.117		298.276	458.800
Campinas	110.400	260.561	502.021	123.000	336.662	1.332.644
Curitiba			242.800			242.800
Manaus			32.504	157.686	183.424	373.613
Porto Alegre		34.296	394.814	221.709	650.819	1.301.638
Rio de Janeiro		80.793	360.380	52.848	209.224	703.246
São Paulo	65.140	58.899	903.906	286.564		1.314.508
<b>Total geral</b>	<b>211.456</b>	<b>670.464</b>	<b>3.713.677</b>	<b>1.398.330</b>	<b>2.385.377</b>	<b>8.379.305</b>

## Desempenho Financeiro

- Receita líquida atinge R\$ 2,3 bilhões em 2012;
- Lucro bruto atinge R\$ 650 milhões com Margem de 28% no ano;
- EBITDA totaliza R\$ 482 milhões com Margem de 21% no ano;
- Lucro Líquido de R\$ 133 milhões em 2012.

### Receita Líquida

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços totalizou R\$ 721 milhões no trimestre e R\$ 2,3 bilhões no ano.

R\$ milhões	3T12	3T11	Var.(%)	9M12	9M11	Var.(%)
<b>Receita Operacional Bruta</b>						
Venda de Imóveis e Serviços	735	758	-3%	2.407	2.066	16%
Impostos e Deduções	(15)	(19)	-24%	(59)	(54)	10%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>721</b>	<b>739</b>	<b>-2%</b>	<b>2.347</b>	<b>2.012</b>	<b>17%</b>

### Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 559 milhões no 3T12, um aumento de 1% em comparação ao mesmo período de 2011.

Os encargos financeiros decorrentes de financiamento a construção e dívidas corporativas, cujos recursos foram utilizados na produção, seja na aquisição dos terrenos ou nas construções dos empreendimentos, são capitalizados aos estoques de imóveis e apropriados ao resultado proporcionalmente as unidades vendidas.

R\$ milhões	3T12	3T11	Var.(%)	9M12	9M11	Var.(%)
Obras + terrenos	500	490	2%	1.502	1.321	14%
Encargos financeiros	60	63	-5%	195	155	26%
<b>Total</b>	<b>559</b>	<b>553</b>	<b>1%</b>	<b>1.697</b>	<b>1.476</b>	<b>15%</b>

### Lucro Bruto e Margem Bruta

O Lucro Bruto no trimestre foi de R\$ 162 milhões, com Margem Bruta de 22% em função do impacto de R\$ 68 milhões decorrentes das rescisões e cancelamentos de vendas de unidades. No ano totalizou totalizou R\$ 165 milhões.

Excluindo os encargos alocados ao custo, o Lucro Bruto totalizou R\$ 221 milhões no 3T12 com margem de 31%. No acumulado de 2012, a Margem Bruta atingiu 36%, crescimento de 1,7 pontos percentuais em relação ao mesmo período em 2011.

Abaixo, segue o detalhamento do Lucro e Margem Bruta:

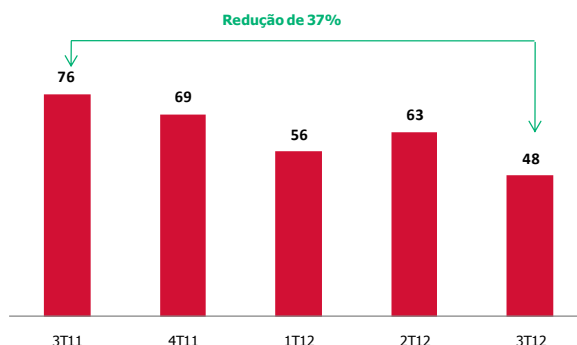
R\$ milhões	3T12	3T11	Var.(%)	9M12	9M11	Var.(%)
Lucro Bruto	162	186	-13%	650	536	21%
Margem Bruta (%)	22,4%	25,2%	-2,8 p.p.	27,7%	26,6%	1,1 p.p.
Lucro Bruto ajustado <sup>(1)</sup>	221	249	-11,1%	845	691	22,3%
Margem Bruta ajustada (%) <sup>(1)</sup>	30,7%	33,7%	-3,0 p.p.	36,0%	34,3%	1,7 p.p.

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

### Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas Gerais e Administrativas foram reduzidas em 37% em relação ao 3T11, atingindo R\$ 48 milhões, um nível anualizado de R\$ 192 milhões o que demonstra o comprometimento da empresa com a melhora de sua eficiência e rentabilidade. Além disso, foi realizada a terceirização de algumas áreas de TI para a IBM, que trará economias de até 15% ao ano nas despesas relacionadas à tecnologia.

O gráfico a seguir apresenta a evolução das despesas gerais e administrativas nos últimos 12 meses, onde se observa a redução do patamar destas despesas, em linha com o que foi prometido ao final de 2011. Além disso, no 2T12 houve o impacto de itens não recorrentes dos gastos com rescisões dos colaboradores que foram desligados.



A tabela abaixo detalha as despesas gerais, administrativas e comerciais.

R\$ milhões	3T12	3T11	Var.(%)	9M12	9M11	Var.(%)
Administrativas	48	76	-37%	167	192	-13%
Comerciais	57	66	-14%	193	214	-10%
Administrativas/Receita Líquida	6,7%	10,3%	-3,6 p.p.	7,1%	9,6%	-2,4 p.p.
Comerciais/Receita Líquida	7,9%	9,0%	-1,1 p.p.	8,2%	10,6%	-2,4 p.p.
Administrativas/Vendas Contratadas (% Rossi)	7,8%	12,3%	-4,5 p.p.	7,0%	6,4%	0,5 p.p.
Comerciais/Vendas Contratadas (% Rossi)	9,2%	10,7%	-1,5 p.p.	6,3%	7,2%	-0,8 p.p.
Administrativas/Lançamentos (% Rossi)	9,6%	7,5%	2,1 p.p.	10,8%	6,3%	4,4 p.p.
Comerciais/Lançamentos (% Rossi)	11,4%	6,6%	4,8 p.p.	12,4%	7,0%	5,4 p.p.

## EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado no ano atingiu R\$ 482 milhões com Margem EBITDA Ajustada de 21%.

Houve reclassificações referentes à depreciação dos estandes que foram alocadas as despesas comerciais. A tabela a seguir detalha o EBITDA Ajustado:

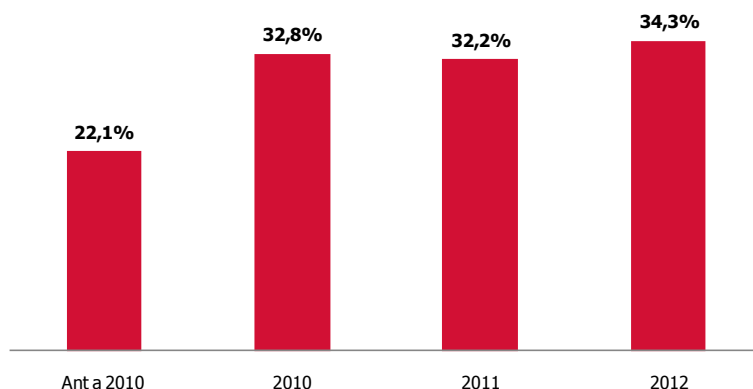
EBITDA Ajustado (R\$ milhões)	3T12	3T11	9M12	9M11	1T12	1T11	2T12	2T11
<b>Lucro Bruto</b>	<b>162</b>	<b>186</b>	<b>650</b>	<b>536</b>	<b>255</b>	<b>158</b>	<b>233</b>	<b>192</b>
(-) Gerais e Administrativas	(48)	(76)	(167)	(192)	(56)	(54)	(63)	(63)
(-) Comerciais	(57)	(66)	(193)	(214)	(76)	(72)	(60)	(76)
(-) Depreciação e Amortização	(8)	(2)	(26)	(4)	(9)	(1)	(9)	(1)
(+/-) Outras Operacionais	(2)	(5)	(4)	(12)	(2)	(1)	0	(5)
<b>Lucro antes do Financeiro</b>	<b>47</b>	<b>37</b>	<b>260</b>	<b>114</b>	<b>112</b>	<b>30</b>	<b>101</b>	<b>47</b>
(+) Juros capitalizados	60	63	196	155	66	40	70	52
(+) Depreciação e Amortização	8	2	26	4	9	1	9	1
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>115</b>	<b>102</b>	<b>482</b>	<b>273</b>	<b>187</b>	<b>71</b>	<b>180</b>	<b>101</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>16,0%</i>	<i>13,8%</i>	<i>20,5%</i>	<i>13,6%</i>	<i>22,5%</i>	<i>11,9%</i>	<i>22,6%</i>	<i>14,9%</i>

## Resultado a Apropriar

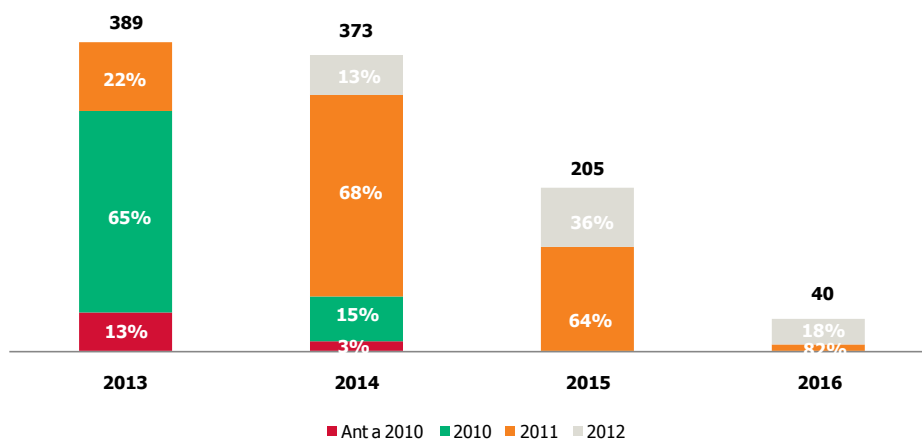
A tabela a seguir apresenta os resultados a apropriar, bruto de PIS e Cofins:

Resultados a Apropriar (R\$ milhões)	3T12	2T12	Var (%)
Receita Bruta	3.162	3.491	-9%
Custos (s/ encargos financeiros)	(2.156)	(2.383)	-10%
Lucro Bruto	1.007	1.108	-9%
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>31,8%</i>	<i>31,7%</i>	<i>0,1 p.p.</i>

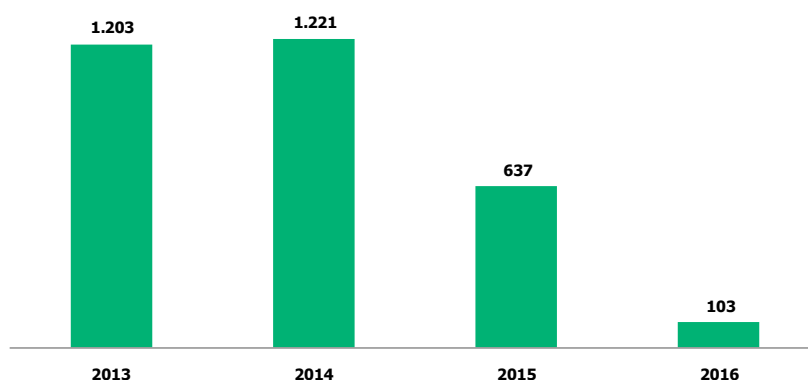
Ao analisar a composição da Margem a Apropriar é possível observar que os projetos anteriores a 2010 ainda não entregues possuem rentabilidades inferiores. O gráfico a seguir detalha a Margem a Apropriar conforme a data de lançamento:



À medida que os projetos anteriores a 2010 são diluídos em função de suas entregas, a margem apresenta uma tendência de recuperação já em 2013, pois 65% do lucro bruto referem-se a projetos lançados em 2010, com margens superiores. O mesmo efeito ocorre em 2014, sendo que 68% serão provenientes de 2011. O gráfico abaixo apresenta a participação no lucro a reconhecer por ano de lançamento:



A seguir é detalhado o cronograma de apropriação das receitas a reconhecer:



## Balanco Patrimonial

### Disponibilidades

As disponibilidades encerraram o trimestre em R\$ 1,1 bilhão, o que representa 52% do patrimônio líquido do período.

### Contas a Receber

O saldo de contas a receber de clientes decorrentes de incorporação imobiliária a serem apropriadas pelo PoC (reconhecimento de receitas e respectivos custos e despesas decorrentes de operações de incorporação imobiliária durante o andamento da obra) totalizou R\$ 6,5 bilhões.

R\$ milhões	3T12	2T12	Var.(%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>2.952</b>	<b>2.683</b>	<b>10%</b>
Unidades em obra	1.725	1.940	-11%
Unidades prontas	1.227	743	65%
<b>Longo Prazo</b>	<b>494</b>	<b>812</b>	<b>-39%</b>
Unidades em obra	289	440	-34%
Unidades prontas	205	372	-45%
<b>Total</b>	<b>3.446</b>	<b>3.495</b>	<b>-1%</b>
<b>Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC</b>			
Curto Prazo	2.628	1.347	95%
Longo Prazo	440	1.472	-70%
<b>Total</b>	<b>3.068</b>	<b>2.819</b>	<b>9%</b>
<b>Total de Contas a Receber</b>	<b>6.514</b>	<b>6.314</b>	<b>3%</b>

### Endividamento e Consumo de Caixa

A Rossi encerrou o 3T12 com um endividamento total de R\$ 4,3 bilhões, dos quais 56% em operações com crédito imobiliário vinculadas a empreendimentos em construção. As operações de crédito imobiliário são compostas por financiamentos à produção (SFH) e cédulas de crédito Bancário (CCB) que serão utilizados para a construção e desenvolvimento de empreendimentos habitacionais pré-determinados.

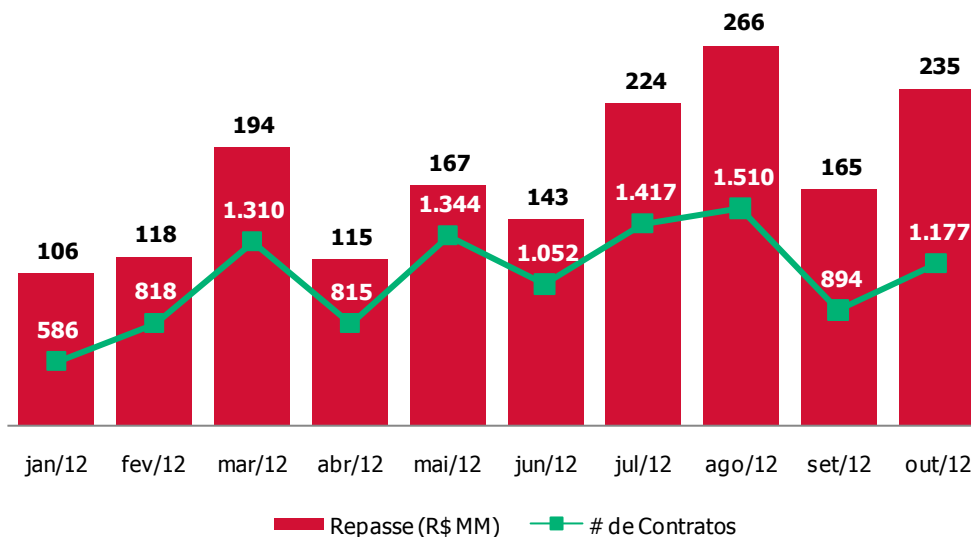
A Rossi realiza operações de securitização, e concede garantias às instituições financeiras. Estes valores não impactam a dívida líquida, pois possuem contrapartida no ativo.

R\$ milhões	3T12	2T12	Var (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>1.486</b>	<b>1.650</b>	<b>-10%</b>
Financiamentos para construção	569	628	-9%
Capital de giro	291	288	1%
Cessão de Crédito	401	512	-22%
Debêntures	225	221	2%
<b>Longo Prazo</b>	<b>2.799</b>	<b>2.691</b>	<b>4%</b>
Financiamentos para construção	2.050	1.804	14%
Capital de giro	99	137	-28%
Debêntures	650	750	-13%
<b>Total do Endividamento</b>	<b>4.285</b>	<b>4.341</b>	<b>-1%</b>
<b>Disponibilidades financeiras</b>	<b>1.093</b>	<b>1.259</b>	<b>-13%</b>
<b>Endividamento Líquido</b>	<b>3.192</b>	<b>3.082</b>	<b>4%</b>
<b>Endividamento Líquido/ Patrimônio Líquido</b>	<b>153,2%</b>	<b>148,9%</b>	<b>4,3 p.p.</b>

O consumo de caixa no trimestre foi de R\$ 110 milhões, decorrente do aumento dos saldos dos recursos que estão em processo de repasse nos cartórios de registro para aproximadamente R\$ 600 milhões, enquanto no 2T12 este saldo era em torno de R\$ 500 milhões.

Dado o alto volume de entregas em 2012 é possível observar a aceleração no processo que atingiu R\$ 655 milhões no 3T12 (100%), porém em função da greve dos bancários em setembro, houve atraso na entrada destes recursos. No ano, foi repassado R\$ 1,7 bilhão (R\$ 1,4 bilhão parte Rossi) que representa 11 mil contratos. A parte referente à Rossi é aproximadamente 80% dos valores apresentados no gráfico:

### Evolução dos Repasses 100% (R\$ MM)



**Teleconferências - 14 de novembro de 2012****Em Português com Tradução Simultânea**

13:30 (Brasília) / 10:30 (US ET)

Número de acesso: (+55 11) 3127-4971 (+55 11) 3728-5971

Código da teleconferência: Rossi

Replay (disponível até 21/11/12):

Número de acesso: (+55 11) 3127-4999

Código do replay: 63281709

**Sobre a Rossi**

A Rossi é uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil e completou 30 anos em 2010. A empresa atua nacionalmente em diversos segmentos do mercado imobiliário e tem no seu portfólio inúmeros sucessos de vendas de imóveis residenciais e comerciais, nos mais variados perfis de renda. A Rossi integra o Novo Mercado da Bovespa e é negociada com o código RSID3 e no mercado de balcão americano (OTC: RSRZY).

Para mais informações, acesse o site [www.rossiresidencial.com.br/ri](http://www.rossiresidencial.com.br/ri)

**Equipe de Relações com Investidores**

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



## Indicadores Operacionais

Operacionais	3T12	3T11	Var.	9M12	9M11	Var.
<b>Empreendimentos lançados</b>	<b>7</b>	<b>25</b>	<b>-72%</b>	<b>25</b>	<b>64</b>	<b>-61%</b>
Convencional	5	10	-50%	19	28	-32%
Econômico	2	15	-87%	6	36	-83%
<b>VGVLançado - Total (R\$ milhões)</b>	<b>535</b>	<b>1.170</b>	<b>-54%</b>	<b>2.072</b>	<b>3.547</b>	<b>-42%</b>
Convencional	459	318	44%	1.800	2.102	-14%
Econômico	75	852	-91%	271	1.445	-81%
<b>VGVLançado - % Rossi (R\$ milhões)</b>	<b>500</b>	<b>1.008</b>	<b>-50%</b>	<b>1.552</b>	<b>3.040</b>	<b>-49%</b>
Convencional	459	426	8%	1.333	1.860	-28%
Econômico	40	582	-93%	218	1.180	-81%
<b>Unidades lançadas</b>	<b>1.777</b>	<b>6.068</b>	<b>-71%</b>	<b>5.715</b>	<b>12.325</b>	<b>-54%</b>
Convencional	1.257	1.549	-19%	4.143	4.070	2%
Econômico	520	4.519	-88%	1.572	8.255	-81%
<b>Vendas Brutas Contratadas - Total (R\$ milhões)</b>	<b>774</b>	<b>1.427</b>	<b>-46%</b>	<b>3.120</b>	<b>3.914</b>	<b>-20%</b>
Convencional	384	746	-49%	1.651	2.190	-25%
Econômico	389	680	-43%	1.469	1.724	-15%
<b>Vendas Brutas Contratadas - % Rossi (R\$ milhões)</b>	<b>616</b>	<b>1.073</b>	<b>-43%</b>	<b>2.392</b>	<b>3.003</b>	<b>-20%</b>
Convencional	307	562	-45%	1.222	1.741	-30%
Econômico	309	511	-39%	1.170	1.262	-7%
<b>Unidades Vendidas</b>	<b>2.958</b>	<b>4.564</b>	<b>-35%</b>	<b>11.455</b>	<b>13.109</b>	<b>-13%</b>
Convencional	662	1.370	-52%	3.644	9.560	-62%
Econômico	2.296	3.194	-28%	7.811	3.549	120%

## Demonstração do Resultado (R\$ mil)

	3T12	3T11	Var.(%)	9M12	9M11	Var.(%)
<b>Receita Operacional Bruta</b>						
Venda de Imóveis e Serviços	735.429	757.891	-3,0%	2.406.501	2.065.879	16,5%
Impostos sobre vendas	(14.519)	(18.996)	-23,6%	(59.366)	(53.728)	10,5%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>720.910</b>	<b>738.895</b>	<b>-2,4%</b>	<b>2.347.135</b>	<b>2.012.151</b>	<b>16,6%</b>
<b>Custo dos Imóveis e Serviços</b>	<b>(559.113)</b>	<b>(552.692)</b>	<b>1,2%</b>	<b>(1.697.163)</b>	<b>(1.476.362)</b>	<b>15,0%</b>
Obras+ terrenos	(499.589)	(489.842)	2,0%	(1.501.855)	(1.321.110)	13,7%
Encargos Financeiros	(59.524)	(62.850)	-5,3%	(195.308)	(155.252)	25,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>161.797</b>	<b>186.203</b>	<b>-13,1%</b>	<b>649.972</b>	<b>535.789</b>	<b>21,3%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>22,4%</b>	<b>25,2%</b>	<b>-2,8 p.p.</b>	<b>27,7%</b>	<b>26,6%</b>	<b>1,1 p.p.</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(114.809)</b>	<b>(149.106)</b>	<b>-23,0%</b>	<b>(389.494)</b>	<b>(421.955)</b>	<b>-7,7%</b>
Administrativas	(48.239)	(75.794)	-36,4%	(167.555)	(192.273)	-12,9%
Comerciais	(56.943)	(76.899)	-26,0%	(192.627)	(213.740)	-9,9%
Depreciação e Amortização	(7.912)	8.951	-188,4%	(26.268)	(4.295)	511,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1.716)	(5.364)	-68,0%	(3.044)	(11.647)	-73,9%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro</b>	<b>46.988</b>	<b>37.097</b>	<b>26,7%</b>	<b>260.478</b>	<b>113.834</b>	<b>128,8%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(17.645)</b>	<b>19.842</b>	<b>-188,9%</b>	<b>(54.878)</b>	<b>28.917</b>	<b>-289,8%</b>
Receita Financeira	59.523	55.339	7,6%	114.961	111.519	3,1%
Despesas Financeira	(77.168)	(35.497)	117,4%	(169.839)	(82.602)	105,6%
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional</b>	<b>29.343</b>	<b>56.939</b>	<b>-48,5%</b>	<b>205.600</b>	<b>142.751</b>	<b>44,0%</b>
<b>Margem Operacional</b>	<b>4,1%</b>	<b>7,7%</b>	<b>-3,6 p.p.</b>	<b>8,8%</b>	<b>7,1%</b>	<b>1,7 p.p.</b>
Provisão para IR e Contribuição Social	(13.953)	(7.590)	83,8%	(39.579)	(30.190)	31,1%
IR e Contribuição Social diferido	3.381	(17.057)	-119,8%	(33.369)	(26.789)	24,6%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício</b>	<b>18.771</b>	<b>32.292</b>	<b>-41,9%</b>	<b>132.652</b>	<b>85.772</b>	<b>54,7%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>2,6%</b>	<b>4,4%</b>	<b>-1,8 p.p.</b>	<b>5,7%</b>	<b>4,3%</b>	<b>1,4 p.p.</b>

## Balço Patrimonial (R\$ mil)

ATIVO	3T12	2T12	Var. (%)	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3T12	2T12	Var. (%)
<b>CIRCULANTE</b>				<b>CIRCULANTE</b>			
Caixa e equivalentes	713.047	867.243	-18%	Financiamentos para construção - crédito imobiliário	569.449	628.215	-9%
Títulos mantidos para negociação	198.555	199.505	0%	Empréstimo para Capital de Giro	705.455	800.161	-12%
Contas a receber de clientes	2.951.652	2.683.597	10%	Debêntures	225.054	221.433	2%
Imóveis a comercializar	1.481.298	1.723.499	-14%	Fornecedores	84.771	94.113	-10%
Outros créditos	837.231	752.679	11%	Contas a pagar por aquisição de terrenos	285.415	263.077	8%
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>6.181.783</b>	<b>6.226.523</b>	<b>-1%</b>	Salários e encargos sociais	44.103	43.277	2%
				Impostos e contribuições a recolher	52.443	51.931	1%
				Dividendos a pagar	-	-	0%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>				Participação dos administradores e empregados a pagar	4.784	5.766	-17%
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>				Adiantamento de clientes	208.615	200.912	4%
Títulos mantidos para negociação	181.490	191.815	-5%	Impostos e contribuições diferidos	210.614	196.162	7%
Contas a receber de clientes	494.197	811.799	-39%	Passivo a descoberto e outras contas a pagar	34.912	33.202	5%
Depósitos Judiciais	674.732	58.581	1052%	<b>Total do Circulante</b>	<b>2.425.615</b>	<b>2.538.249</b>	<b>-4%</b>
Imóveis a comercializar	71.129	319.914	-78%				
IR e contrib. social diferidos	1.880	6.420	-71%	<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
<b>Total do Realizável a Longo Prazo</b>	<b>1.423.428</b>	<b>1.388.529</b>	<b>3%</b>	Financiamentos para construção - crédito imobiliário	2.049.903	1.803.786	14%
				Empréstimo para Capital de Giro	85.062	137.089	-38%
Imobilizado	79.814	86.307	-8%	Debêntures	650.000	750.000	-13%
Intangível	57.345	57.172	0%	Contas a pagar por aquisição de terrenos	120.884	143.980	-16%
<b>Total do não circulante</b>	<b>1.560.587</b>	<b>1.532.008</b>	<b>2%</b>	Impostos e contribuições a recolher	25.823	25.823	0%
				Provisões para contingências	29.522	28.022	5%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>7.742.370</b>	<b>7.758.531</b>	<b>0%</b>	Provisões para garantias de obras	30.623	26.635	15%
				Impostos e contribuições diferidos	35.263	59.340	-41%
				Outros	206.033	175.926	17%
				<b>Total do não circulante</b>	<b>3.233.113</b>	<b>3.150.601</b>	<b>3%</b>
				<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
				Capital social	2.025.415	2.025.145	0%
				Ações em tesouraria	(80.570)	(72.241)	12%
				Reservas de capital	32.193	28.944	11%
				Lucros acumulados	106.604	87.833	21%
				<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>2.083.642</b>	<b>2.069.681</b>	<b>1%</b>
				<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>7.742.370</b>	<b>7.758.531</b>	<b>0%</b>

## Glossário

**ABL** – Área Bruta Locável.

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

**CPC – Comitê de pronunciamentos contábeis** - Criado pela Resolução CFC nº 1.055/05, o CPC tem como objetivo "o estudo, o preparo e a emissão de Pronunciamentos Técnicos sobre procedimentos de Contabilidade e a divulgação de informações dessa natureza, para permitir a emissão de normas pela entidade reguladora brasileira, visando à centralização e uniformização do seu processo de produção, levando sempre em conta a convergência da Contabilidade Brasileira aos padrões internacionais".

**EBITDA** – Lucro Líquido antes do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, das despesas de depreciação e amortização e dos encargos financeiros alocados nos custos dos imóveis vendidos.

O EBITDA não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerada isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA não possui significado padronizado e a definição da Rossi de EBITDA pode não ser comparável àquela utilizada por outras companhias.

**EBITDA ajustado** – Apurado a partir do Lucro Líquido antes do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, das despesas de depreciação e amortização, dos encargos financeiros alocados nos custos dos imóveis vendidos, dos gastos com emissão de ações, das despesas com plano de opções e outras despesas não operacionais. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerada isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA Ajustado não possui significado padronizado e a definição da Rossi de EBITDA Ajustado pode não ser comparável àquela utilizada por outras cias.

**IGP-M** - Índice Geral de Preços - Mercado, divulgado pela Fundação Getúlio Vargas.

**INCC** – Índice Nacional de Custo da Construção, medido pela Fundação Getúlio Vargas.

**Land Bank** – Banco de Terrenos para futuros empreendimentos, adquiridos em dinheiro ou por meio de permutas.

**Margem de Resultados a Apropriar** – Equivalente a "Resultados a Apropriar" dividido pelas "Receitas a Apropriar" a serem reconhecidas em períodos futuros.

**Método PoC** – De acordo com o BR GAAP, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido ("PoC"), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

**Permuta** – Sistema de compra de terreno pelo qual o dono do terreno recebe em troca um determinado número de unidades ou percentual da receita do empreendimento a ser construído no mesmo. Adquirindo terreno por meio de permutas, objetivamos a redução da necessidade de recursos financeiros e o conseqüente aumento do retorno.

**Receitas de Vendas a Apropriar** – As receitas a apropriar correspondem às vendas contratadas cuja receita é apropriada em períodos futuros, em função do andamento da obra e não no momento da assinatura dos contratos. Desta forma, o saldo de Receitas a Apropriar corresponde às receitas a serem reconhecidos em períodos futuros relativas a vendas passadas.

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

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

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

**Venda Contratada** – É cada contrato resultante de vendas de unidades durante certo período de tempo, incluindo unidades em lançamento e unidades em estoque. As vendas contratadas serão reconhecidas como receitas de acordo com andamento da obra (método PoC). Não existe uma definição de "vendas contratadas" dentro do BR GAAP.

**VGv** – Valor Geral de Vendas.

**VGv Lançado** – Valor Geral de Vendas correspondente ao valor total a ser potencialmente obtido pela companhia proveniente da venda de todas as unidades lançadas de determinado empreendimento imobiliário a determinado preço.

**VGv Rossi** – Valor Geral de Vendas obtido ou a ser obtido pela Rossi na venda de todas as unidades de um determinado empreendimento imobiliário, a preço pré-determinado no lançamento, proporcionalmente à nossa participação no empreendimento.

**VSO** – Vendas sobre oferta