

RSID3: R\$ 1,27 por ação
OTC: RSRZY
Total de ações:
428.833.420

Valor de mercado:
R\$ 544,6 milhões

Teleconferência

15 de Agosto de 2014

Em Português com
Tradução Simultânea

10h00 (Brasília)
09h00 (US ET)

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

Replay
disponível até 21/08/14
Número:
+55 (11) 3127-4999
Código: 73604928

Equipe de Relações com Investidores

ri@rossiresidencial.com.br

+55 (11) 4058-2502

Sobre a Rossi

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

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

São Paulo, 14 de agosto de 2014. A **Rossi Residencial S.A.** (BM&FBovespa: RSID3; OTC: RSRZY) ("Companhia"), uma das principais incorporadoras e construtoras do País, anuncia os resultados referente ao segundo trimestre e primeiro semestre de 2014.

Destaques do Período

- **Geração de caixa.** Geração de caixa no semestre de R\$ 82 milhões (proporcional) e R\$ 64 milhões (IFRS).
- **Redução de alavancagem no semestre.** Dívida líquida sobre o patrimônio líquido (IFRS) de 94,6%.
- **Alongamento da dívida corporativa.** Além da rolagem do vencimento de R\$ 450,0 milhões anunciados no primeiro trimestre: (i) rolagem adicional de R\$ 100 milhões previstos para maio/14 e (ii) pagamento de R\$ 353,1 milhões até julho/14, restando R\$ 265 milhões de dívida corporativa consolidada com vencimento em 2014.
- **Melhorias no processo de gestão da Rossi.** Gestão por indicadores para todas as áreas da companhia. Cada gestor possui um cockpit com indicadores relacionados às metas de geração de caixa e rentabilidade. Reestruturação visando a melhoria da eficiência e governança dos processos críticos, como desenvolvimento e licenciamento de projetos, acompanhamento dos processos de habite-se e averbação, repasse e registro, garantindo maior previsibilidade do ciclo e margens dos novos projetos, e nas entregas dos projetos do legado.
- **Aumento na eficiência e crescimento no volume de repasse.** O volume repassado (assinatura de contratos de financiamento ou quitação pelo cliente) no trimestre aumentou +18% em relação ao mesmo período do ano passado, e +14% contra o primeiro trimestre. VSO do repasse (volume de contratos assinados e unidades quitadas, dividido pelo total de unidades com averbação) aumentou para 28,8%, contra 19,7% do mesmo período de 2013.
- **Forte crescimento das vendas de estoque.** Mesmo com a sazonalidade esperada para o período em função da Copa do Mundo, a Rossi por meio da sua campanha "Outlet Digital", atingiu o crescimento de +6% no primeiro semestre de 2014 em relação ao mesmo período de 2013. A velocidade de vendas, mensurada pela VSO nos últimos 12 meses, atingiu 45,2%.
- **Aumento da participação da Engenharia Rossi na execução das obras.** Equipes próprias executando 90% das obras lançadas desde 2013 e 77% do total em andamento.
- **Redução significativa do volume de obras e canteiros.** Atualmente a Rossi possui 79 canteiros e custo a incorrer (parte Rossi) de R\$2,2 bilhões, uma queda de -36% e -54% respectivamente, em relação a dezembro de 2012.
- **Aceleração do volume de entregas.** Crescimento de +35% do VGV entregue em relação ao primeiro trimestre de 2014, o que representa, no acumulado do primeiro semestre, aproximadamente 40% da expectativa para o ano.
- **Disciplina na priorização da geração de caixa e comprometimento com a rentabilidade dos novos lançamentos.** A Rossi lançou apenas 4 projetos no ano, que totalizaram R\$ 457,3 milhões, concentrados em 2 regiões metropolitanas, nível bem inferior ao potencial de geração de negócios da companhia.

Principais Indicadores Operacionais e Financeiros

R\$ milhões	2T14	2T13	Var.	1S14	1S13	Var.
Desempenho Operacional						
Lançamentos 100%	299,5	163,7	+83,0%	457,4	163,7	+179,3%
Vendas Brutas 100%	654,9	571,5	+14,6%	1.232,7	1.165,0	+5,8%
Rescisões 100%	343,5	207,5	+65,5%	581,1	375,1	+54,9%
Lançamentos % Rossi	244,6	148,4	+64,9%	374,1	148,4	+152,0%
Vendas Brutas % Rossi	521,5	433,1	+20,4%	967,8	903,8	+7,1%
Rescisões % Rossi	261,9	164,6	+59,1%	441,0	291,8	+51,1%
Desempenho Financeiro						
Receita Líquida	486,3	506,3	-4,0%	974,6	1.048,8	-7,1%
<i>Margem Bruta (ex juros)</i>	<i>31,2%</i>	<i>35,3%</i>	<i>-4,1 p.p.</i>	<i>31,2%</i>	<i>31,1%</i>	<i>+0,1 p.p.</i>
<i>Margem Bruta</i>	<i>19,6%</i>	<i>24,3%</i>	<i>-4,7 p.p.</i>	<i>19,8%</i>	<i>19,3%</i>	<i>+0,5 p.p.</i>
EBITDA Ajustado ¹	71,5	135,7	-47,3%	178,7	228,5	-21,8%
<i>Margem EBITDA Ajustada ¹</i>	<i>14,7%</i>	<i>26,8%</i>	<i>-12,1 p.p.</i>	<i>18,3%</i>	<i>21,8%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>
Lucro Líquido	0,3	46,4	-99,4%	7,1	36,4	-80,5%
<i>Margem Líquida</i>	<i>0,1%</i>	<i>9,2%</i>	<i>-9,1 p.p.</i>	<i>0,7%</i>	<i>3,5%</i>	<i>-2,7 p.p.</i>

¹ EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada pelas despesas que não representam desembolso efetivo de caixa. A reconciliação com o EBTDA conforme Instrução nº CVM 527/2012 está disponível na página 17 e no glossário ao final deste documento.

Mensagem do CEO

Durante o segundo trimestre de 2014 foram dados passos significativos na execução de nosso Plano Estratégico, visto que é o terceiro trimestre consecutivo em que houve a geração de caixa por parte da companhia.

A Rossi conseguiu obter uma performance positiva no período, e mesmo com a desaceleração das atividades nos meses de junho e julho decorrente da Copa do Mundo, houve o incremento de 2 pontos percentuais na velocidade de vendas acumulada nos últimos 12 meses em junho, que atingiu 45%.

O processo de repasse também mostrou bastante resiliência. Mesmo com o impacto do menor número de dias úteis, tivemos um crescimento no volume repassado de 27% em relação ao mesmo período do ano passado, e 23% contra o primeiro trimestre, que já havia sido bastante forte. A reestruturação feita na gestão deste processo já está trazendo resultados consistentes. A eficiência do repasse (VSO do repasse), medida pelo volume de contratos repassados ou quitados sobre o potencial do repasse, que consiste nas unidades averbadas e em condições de serem repassadas, evoluiu para 31%, em comparação com 18% no mesmo período de 2013. Isto se traduz numa redução no prazo médio de repasse e registro, contados desde o Habite-se até a entrada dos recursos em caixa. Conforme anunciado no primeiro trimestre, em função do aumento de nossa confiança neste processo, foi intensificada a rescisão de clientes que tanto não demonstraram interesse em quitar quanto obtiveram crédito junto aos bancos. Desta maneira, esperamos continuar acelerando a entrada de caixa, que é nossa prioridade. Em geral, estas são unidades com maior velocidade de revenda, sendo que a sua rescisão acarreta baixo impacto no caixa da empresa, mas gera o aumento do volume efetivo repasse até o final de 2014, aumentando consequentemente o potencial de geração de caixa.

Adicionalmente, e reforçando esta mesma estratégia de elevação do potencial de repasses, foi iniciada uma campanha nacional de vendas de estoque, que continuará ao longo do ano, com foco nos produtos prontos e que serão entregues em 2014. Além disso, para as regiões não estratégicas foram intensificados os descontos de forma a continuar a redução da estrutura operacional nestas localidades.

Continuamos criteriosos em relação aos lançamentos, o que demonstra nosso comprometimento com o plano de redução do endividamento da Rossi e concentrados na redução das despesas operacionais à medida que o legado seja concluído até o primeiro semestre de 2015.

Percebemos que algumas ações que tomamos, principalmente referentes à centralização na Rossi Residencial do caixa excedente nas SPE's, geram efeitos nos números IFRS que podem dificultar o entendimento da geração de caixa operacional propriamente dita. Deste modo, a partir deste trimestre e até quando julgarmos ser relevante, a geração de caixa operacional passará a ser apresentada também de outras duas formas: segundo a consolidação proporcional, que era apresentada até o quarto trimestre de 2013, e ainda de uma terceira forma, considerando 100% das operações, independentemente do critério de consolidação. A combinação destas diferentes visões, em complemento ao IFRS, permitirá o entendimento com maior transparência do processo de desalavancagem, que já se iniciou nos últimos trimestres e evoluirá consistentemente segundo nossas estimativas.

Já é possível, com tudo isso, visualizar a companhia planejada a partir do Plano Estratégico, pois foram identificados, mapeados e estão em andamento planos de ação para aprimorar ainda mais a gestão da Rossi, desde a compra do terreno até o último repasse. Mesmo se tratando de um setor de ciclo longo, com os avanços realizados até o momento, aliados ao nosso comprometimento com o longo prazo, será possível entregar os resultados de forma consistente.

Mais uma vez, agradeço aos esforços conjuntos e à determinação de todos que fazem parte do nosso time, e conto com a continuidade deste empenho para que, mesmo num cenário mais desafiador, seja possível manter o foco na execução do nosso Plano Estratégico.

Leonardo Nogueira Diniz
CEO

Endividamento Pro Forma

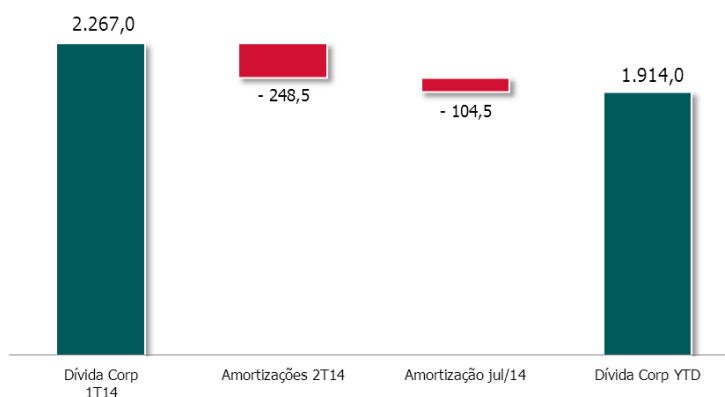
Em linha com a estratégia de aprimorar continuamente a divulgação de informações que permitam aos agentes econômicos complementar a situação atual das operações da Rossi, a tabela a seguir apresenta endividamento da companhia em 2 visões pro forma e não auditadas: (i) 100% das empresas, independentemente do critério de consolidação do IFRS, e (ii) participação proporcional da Rossi nos empreendimentos. Assim, é possível concluir que, independente 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. Deste modo, a partir deste trimestre, a geração de caixa operacional passará a ser apresentada nestas três visões, enquanto forem necessárias para o pleno entendimento da companhia no que tange à geração de caixa.

R\$ milhões	100%	
	2T14	1T14
Dívida Bruta	4.168,4	4.434,4
Disponibilidades financeiras	1.000,4	1.221,4
Dívida Líquida	3.168,1	3.212,9
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	108,7%	110,1%
Geração de Caixa no período	44,9	68,2
Geração de Caixa acumulada	113,1	

R\$ milhões	Proporcional	
	2T14	1T14
Dívida Bruta	3.574,0	3.832,1
Disponibilidades financeiras	816,1	1.067,2
Dívida Líquida	2.757,9	2.764,9
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	114,9%	115,2%
Geração de Caixa no período	6,9	75,1
Geração de Caixa acumulada	82,0	

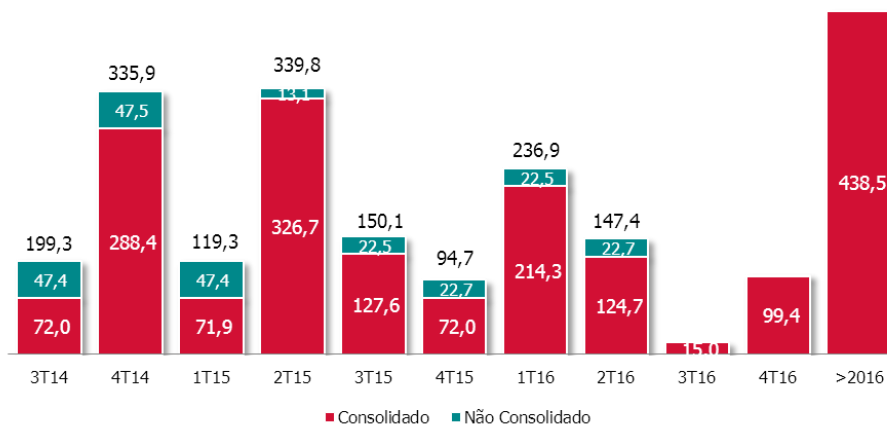
Desde o início do ano já foram pagos R\$ 353,0 milhões de dívida corporativa (considerando a consolidação 100%), conforme gráfico a seguir, e foram renegociados R\$ 550,0 milhões, reduzindo o saldo de dívida corporativa a vencer em 2014 para R\$ 455,2 milhões, excluindo a conta garantida com renovação automática em dezembro de 2014 no valor de R\$ 100 milhões.

Evolução do Endividamento Corporativo (100%) | R\$ MM



O gráfico a seguir apresenta o cronograma de vencimentos pro forma das dívidas corporativas segmentadas entre consolidadas e não consolidadas, excluindo: (i) amortizações realizadas no 2T14; (ii) R\$ 104,5 milhões referente ao pagamento de uma Debênture em 1º de julho, e (ii) a conta garantida no valor de R\$ 100 milhões que possui renovação automática em dezembro de 2014, logo seu pagamento não envolve desembolso de caixa:

Cronograma de Endividamento Corporativo Pro Forma | R\$ MM



Release de Resultados

A seguir é apresentado a composição do endividamento bruto, caixa e disponibilidades e a dívida líquida nas 3 visões:

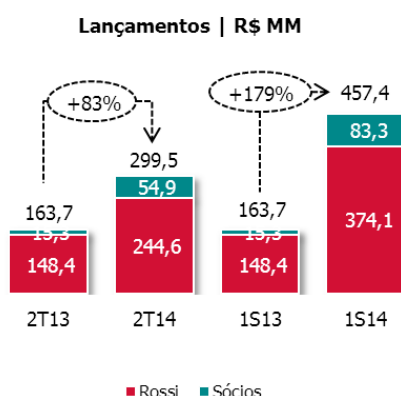


Desempenho Operacional

As métricas operacionais apresentadas neste *release* de resultados são calculadas segundo a consolidação proporcional. Conforme comentado na divulgação dos resultados do quarto trimestre de 2013, a partir do 1T14, adicionalmente às métricas operacionais proporcionais, serão apresentadas também no mesmo critério de consolidação dos resultados segundo o IFRS, conforme exposto no Anexo I. As informações referente aos valores considerando 100% das operações, independentemente do critério de consolidação está disponível no Anexo II.

Lançamentos

No trimestre, foram lançados apenas 2 projetos na região metropolitana de São Paulo, que totalizaram um Valor Geral de Vendas ("VGV") de R\$ 299,5 milhões (R\$ 244,6 milhões parte Rossi). No acumulado do ano o VGV foi de R\$ 457,4 milhões (R\$ 374,1 milhões parte Rossi).

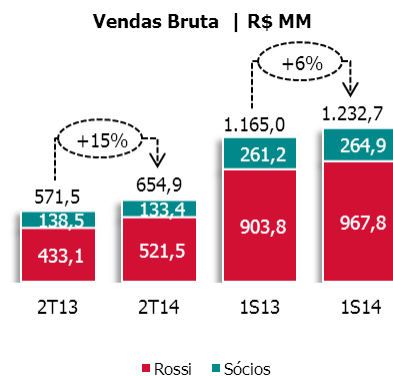


A tabela a seguir apresenta os lançamentos do semestre, todos em linha com nosso plano estratégico, concentrados nas principais regiões metropolitanas e produtos voltados à classe média/média alta :

Empreendimento	Região Metropolitana	VGV 100% (R\$ MM)	VGV % Rossi (R\$ MM)	Unidades	Preço Médio R\$/unid.
Mansão Roberto Constâncio Vieira	Aracaju	94,6	66,2	46	2.057
Rossi Mais Parque Iguazu	Rio de Janeiro	63,2	63,2	194	326
Rossi Mais Parque da Lagoa	São Paulo	189,7	189,7	495	383
Vila Nova Sabará Praça Inglesa	São Paulo	109,8	54,9	204	538
Total		457,3	374,0	939	487

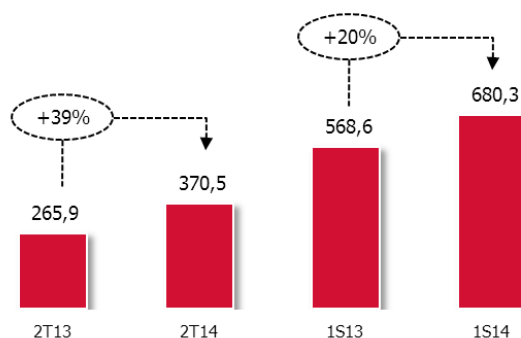
Vendas Contratadas e Velocidade de Vendas (VSO)

No trimestre as Vendas Brutas Contratadas cresceram 15% em relação ao 2T13, totalizando R\$ 654,9 milhões (R\$ 521,5 milhões parte Rossi), mesmo com a redução de demanda momentânea causada pela Copa do Mundo. No primeiro semestre, as vendas brutas totalizaram R\$ 1.232,7 milhões (R\$ 967,8 milhões parte Rossi), um aumento de 6% em relação ao mesmo período de 2013.



No gráfico a seguir é possível observar o sucesso da 2ª edição do "Outlet Digital Rossi" em Maio, focada nos empreendimentos prontos e a entregar em 2014, que apresentaram um crescimento de 39% e 20%, respectivamente, no segundo trimestre e primeiro semestre de 2014, ao mesmo período de 2013.

**Vendas Brutas (% Rossi)
Prontos + A Entregar em 2014 | R\$ MM**



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

Vendas Brutas 2T14 (% RR) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	5,8	1,8	4,7		12,3
Brasília	6,2	6,7	10,6		23,5
Campinas	11,3	12,3	16,4		40,0
Capital Rossi	8,3	13,5	20,8		42,5
Curitiba	6,7	9,3	9,5		25,5
Norcon Rossi		3,1	6,4		9,4
Porto Alegre	14,1	34,4	13,2		61,7
Rio de Janeiro	23,8	2,3	6,8		32,8
São Paulo	5,8	65,8	19,8	40,4	131,8
Outras Regiões	56,3	46,3	39,3		141,9
Total	138,3	195,5	147,5	40,4	521,4
%	26,5%	37,4%	28,3%	7,7%	100,0%

Release de Resultados

Vendas Brutas 1S14 (% RR) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	10,8	1,8	7,7		20,3
Brasília	17,3	6,7	13,6		37,6
Campinas	35,4	16,0	36,4		87,8
Capital Rossi	17,3	27,7	40,9		85,9
Curitiba	19,1	18,4	17,5		55,0
Norcon Rossi		5,2	14,8	4,7	24,7
Porto Alegre	65,6	45,1	15,1		125,8
Rio de Janeiro	33,4	6,4	13,5	23,7	77,0
São Paulo	28,6	73,7	45,0	40,4	187,7
Regiões não estratégicas	140,9	74,0	51,1		266,0
Total	368,4	275,0	255,6	68,8	967,8
%	38,1%	28,4%	26,4%	7,1%	100,0%

As tabelas a seguir apresentam a velocidade de vendas no trimestre e acumulada nos últimos 12 meses considerando os valores proporcionais à participação da Rossi nos projetos. Em função dos descontos realizados no trimestre, o estoque foi reavaliado de forma a refletir a nova estratégia de preços.

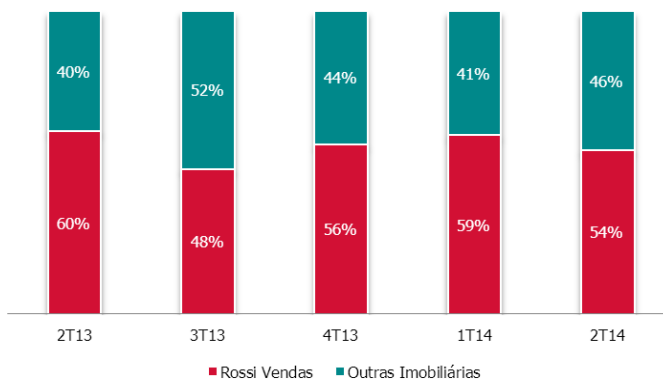
VSO Trimestral % Rossi	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14
Estoque Inicial	3.417,2	3.393,3	3.424,2	3.414,0	3.276,3
Lançamentos	148,4	441,8	359,1	129,5	244,6
Cancelamento de projetos					
EI + Lançamentos	3.565,6	3.835,1	3.783,3	3.543,5	3.521,0
Vendas Brutas	433,1	607,0	489,5	446,3	521,5
VSO do período (%)	12,1%	15,8%	12,9%	12,6%	14,8%
Rescisão	164,6	176,7	120,2	179,2	261,9
Ajustes / Reavaliação	96,1	19,4			(296,1)
Estoque final do período	3.393,2	3.424,2	3.414,0	3.276,4	2.965,3

VSO Acumulada em 12 meses % Rossi	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14
Estoque Inicial	2.524,2	3.042,8	3.761,2	3.417,2	3.393,3
Lançamentos	1.058,3	1.000,2	949,2	1.078,7	1.174,9
Cancelamento de projetos					
EI + Lançamentos	3.582,5	4.043,0	4.710,5	4.495,9	4.568,2
Vendas Brutas	1.961,4	1.952,1	2.000,5	1.975,8	2.064,3
VSO do período (%)	54,7%	48,3%	42,5%	43,9%	45,2%
Rescisão	1.137,0	990,7	588,5	640,7	737,9
Ajustes / Reavaliação	635,2	342,6	115,5	115,5	(276,7)
Estoque final do período	3.393,3	3.424,2	3.414,0	3.276,3	2.965,1

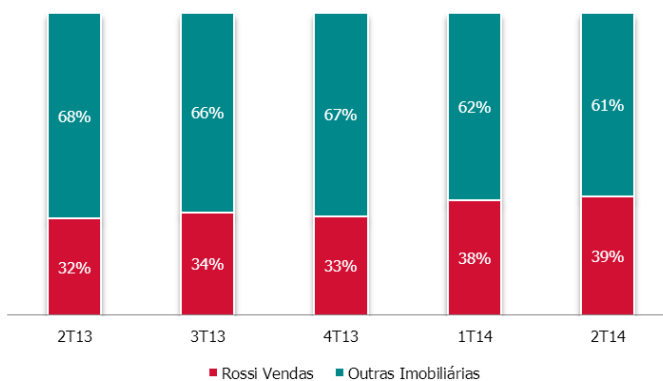
Rossi Vendas

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

Venda Brutas por Imobiliária | Regiões Estratégicas

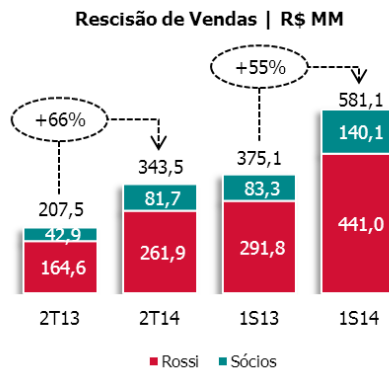


Rescisões por Imobiliária

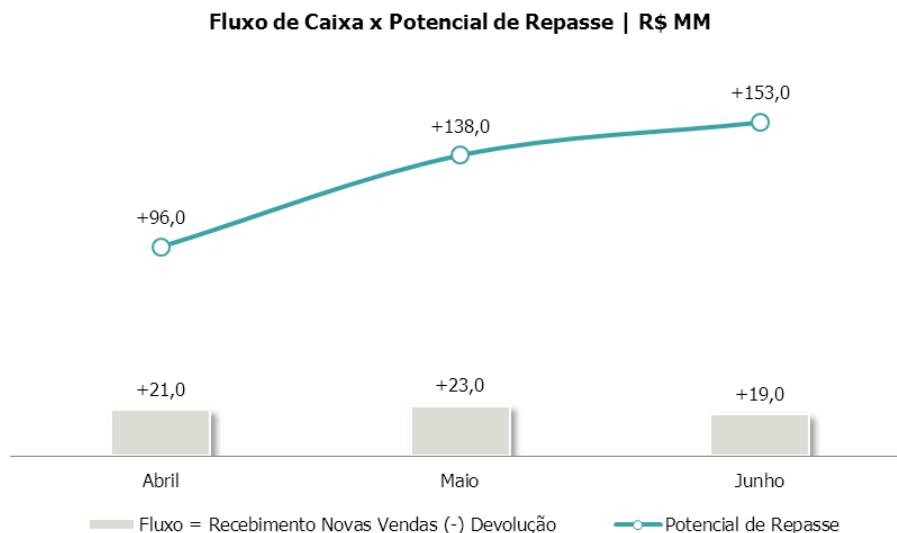


Rescisão de Vendas

No trimestre, as rescisões totalizaram R\$ 343,5 milhões (R\$ 261,9 milhões parte Rossi), aumento de 66% em relação ao mesmo período de 2013. A elevação no período ocorre em função da política da Rossi de aceleração do giro da carteira, ou seja, os clientes que após a entrega estão adimplentes, mas não demonstram interesse em fazer o repasse, seja porque não obtiveram a aprovação do financiamento por restrições de crédito, ou porque eram potenciais investidores que desistiram da compra e tiveram seus contratos rescindidos. Assim, dependendo da expectativa de velocidade e preço de revenda, a Rossi realiza o cancelamento e ocorre a revenda para um efetivo comprador final, visando acelerar a geração de caixa.



O racional da estratégia da Rossi em acelerar o processo de rescisão é: (i) aproximadamente 60% é revendido em até 3 meses (ii) o montante devolvido ao cliente é recuperado em até 3 meses; (iii) o comprador das unidades prontas é normalmente o comprador final, que tem total interesse em realizar o repasse rapidamente. O gráfico a seguir apresenta o fluxo de caixa acumulado, ou seja, recebimento das novas vendas após as rescisões menos a devolução para clientes, que até junho acumula um saldo positivo de R\$ 19 milhões acumulado, e gerou um incremento de R\$ 153 milhões de potencial passível de repasse ainda em 2014.



Release de Resultados

A tabela abaixo apresenta o detalhamento das rescisões por estágio de andamento das obras e região metropolitana consolidado:

Rescisão 2T14 (% RR) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Total
Belo Horizonte	6,9	0,9	4,7	12,5
Brasília	20,7		0,6	21,3
Campinas	11,8	4,8	5,3	21,9
Capital Rossi	5,0	8,4	6,8	20,2
Curitiba	5,7	2,4	1,8	9,9
Norcon Rossi		2,9	3,2	6,1
Porto Alegre	15,9	4,6	2,9	23,4
Rio de Janeiro	22,8	0,9	3,1	26,8
São Paulo	18,4	21,3	8,1	47,8
Regiões não estratégicas	59,6	6,8	5,4	71,8
Total	166,8	53,0	41,9	261,7
%	63,7%	20,3%	16,0%	100,0%

Rescisão 1S14 (% RR) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Total
Belo Horizonte	13,4	0,9	6,0	20,3
Brasília	39,4		3,1	42,5
Campinas	26,7	7,7	7,0	41,4
Capital Rossi	9,3	11,2	11,0	31,5
Curitiba	13,9	3,1	2,4	19,4
Norcon Rossi		4,4	5,7	10,1
Porto Alegre	31,6	5,3	4,4	41,3
Rio de Janeiro	33,3	0,9	5,4	39,7
São Paulo	35,9	22,9	11,0	69,8
Regiões não estratégicas	105,2	10,8	9,2	125,2
Total	308,7	67,2	65,2	441,1
%	70,0%	15,3%	14,8%	100,0%

Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado total, que não é demonstrado nas informações financeiras da Rossi, atingiu R\$ 3,0 bilhões, sendo que as unidades prontas representam 13,1% do total.

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

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Comercial	111,7	45,3	114,6	23,6		295,2
Convencional	359,4	524,4	756,5	413,8	268,0	2.322,1
Loteamento				148,8		148,8
MCMV	29,5	9,9				39,4
Segmento Econômico	29,2	59,9	31,9		38,9	159,9
Total	529,8	639,5	903,0	586,2	306,9	2.965,4
%	17,9%	21,6%	30,5%	19,8%	10,3%	100,0%

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Belo Horizonte	1,7	24,2	78,1	20,1		124,1
Brasília	36,1	74,3	76,8			187,2
Campinas	21,7	9,3	43,3	282,9		357,2
Capital Rossi	60,1	51,4	189,3	23,6		324,4
Curitiba	77,1	115,6	24,3	31,9		248,9
Norcon Rossi		20,5	98,8	75,8	59,3	254,4
Porto Alegre	61,9		92,8	2,9		157,6
Rio de Janeiro	4,6	12,8	55,9	84,2	38,9	196,4
São Paulo	95,6	39,1	166,2	64,7	208,6	574,2
Outras regiões	171,0	292,2	77,6			540,8
Total	529,8	639,4	903,1	586,1	306,8	2.965,2
%	17,9%	21,6%	30,5%	19,8%	10,3%	100,0%

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

Estoque % Rossi	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)					
	Pronto	2014	2015	2016	> 2016	Total
Comercial	111,2	67,1	93,3		23,6	295,2
Convencional	188,1	352,8	634,4	810,3	336,5	2.322,1
Loteamento					148,8	148,8
MCMV	32,1	5,3	2,0			39,4
Segmento Econômico	57,4	45,5	18,1	38,9		159,9
Total	388,8	470,7	747,8	849,2	508,9	2.965,4
%	13,1%	15,9%	25,2%	28,6%	17,2%	100,0%

Release de Resultados

Estoque % Rossi	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)					
Região Metropolitana	Pronto	2014	2015	2016	> 2016	Total
Belo Horizonte	1,7	28,9	73,4	20,1		124,1
Brasília	22,3	88,2	76,8			187,3
Campinas	34,7	39,6	65,5		217,4	357,2
Capital Rossi	12,9	58,5	41,1	188,3	23,6	324,4
Curitiba	77,1	20,8	41,4	109,6		248,9
Norcon Rossi	0,3	6,8	35,9	152,1	59,3	254,4
Porto Alegre	25,6	36,3	92,8	2,9		157,6
Rio de Janeiro	8,2	29,3	87,1	71,9		196,5
São Paulo	38,5	101,0	56,3	169,7	208,6	574,1
Outras regiões	167,5	61,4	177,3	134,5		540,7
Total	388,8	470,8	747,6	849,1	508,9	2.965,2
%	13,1%	15,9%	25,2%	28,6%	17,2%	100,0%

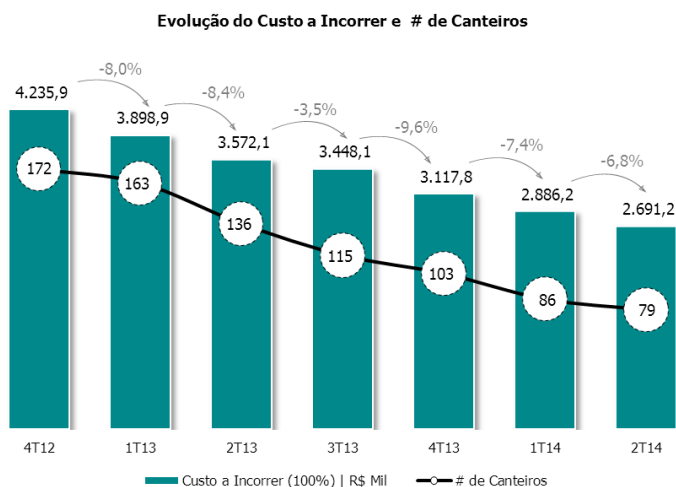
Unidades Entregues

No segundo trimestre a Rossi concluiu 2.183 unidades, totalizando 4.766 no primeiro semestre do ano. A tabela abaixo detalha as entregas do 1T14 pelo critério de habite-se por produto:

2T14			
Produto	Unidades	VGV 100% (R\$ mil)	VGV Rossi (R\$ mil)
Convencional	1.288	622.547	593.836
Comercial			
Segmento Econômico	655	146.733	128.857
MCMV	240	29.794	11.918
Total	2.183	799.074	734.611

1S14			
Produto	Unidades	VGV 100% (R\$ mil)	VGV Rossi (R\$ mil)
Convencional	2.708	1.051.195	953.876
Comercial	295	61.198	57.058
Segmento Econômico	1.051	198.970	164.340
MCMV	712	81.240	50.719
Total	4.766	1.392.603	1.225.993

Atualmente a Rossi possui 79 canteiros de obras e 21.509 unidades em construção. A Rossi espera entregar em 2014 entre 10 e 12 mil unidades, o que totaliza um VGV, considerando na data de lançamento, aproximado de R\$ 3,6 bilhões (R\$ 2,7 bilhões parte Rossi). O gráfico a seguir apresenta a evolução histórica do custo a incorrer (100%), que possui uma clara tendência de queda:



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

Ano de Lançamento	Ano Previsto de Entrega (% Acumulado)				
	2S14	1S15	2S15	2016	2017
2010	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2011	68,0%	71,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2012	27,0%	38,5%	67,0%	100,0%	100,0%
2013			32,0%	67,5%	100,0%
2014				48,6%	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\$MM	VGW 100%	VGW Rossi	Unidades
Rossi Residencial	8.718,5	7.288,0	21.414
Desmobilização	1.911,8	1.311,1	8.915
Banco de Terrenos Consolidado	10.630,3	8.599,1	30.329

O estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais totaliza um VGW potencial de R\$ 8,7 bilhões para futuros lançamentos, além de R\$ 1,9 bilhão para potencial de desmobilização, ou seja, disponível para venda ou cancelamento do contrato de permuta, totalizando R\$ 10,6 bilhões. A tabela abaixo apresenta o banco de terrenos destinado à incorporação residencial detalhado por Região metropolitana e tipo de produto:

Região Metropolitana	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	779,5		907,0	254,5	759,4	2.700,4
Belo Horizonte		53,9		72,3	283,0	409,2
Campinas	447,5	182,2	88,4	587,5	175,1	1.480,7
Curitiba			62,4			62,4
Manaus		178,5	197,7	107,7	307,0	790,9
Porto Alegre	889,7	384,9	196,3		105,2	1.576,1
Rio de Janeiro		310,8		416,8	58,6	786,2
São Paulo	493,4	204,8	130,8		83,4	912,4
Total geral	2.610,1	1.315,1	1.582,6	1.438,8	1.771,7	8.718,3
%	29,9%	15,1%	18,2%	16,5%	20,3%	100%

Desempenho Financeiro

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

Receita Líquida

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços totalizou R\$ 486,3 milhões no trimestre, redução de 4,0%, em comparação ao mesmo período do ano anterior, em função principalmente de: (i) maior volume de rescisões e (iv) descontos concedidos na venda de unidades prontas e a entregar em 2014.

R\$ milhões	2T14	2T13	Var.(%)	1S14	1S13	Var.(%)
Receita Operacional Bruta						
Venda de Imóveis e Serviços	498,5	521,1	-4,3%	999,5	1.079,2	-7,4%
Impostos e Deduções	(12,2)	(14,8)	-17,6%	(24,9)	(30,3)	-17,8%
Receita Operacional Líquida	486,3	506,3	-4,0%	974,6	1.048,9	-7,1%

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 390,8 milhões no 2T14, aumento de 2% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Os encargos financeiros decorrentes de financiamento à construção e dívidas corporativas, cujos recursos foram utilizados na produção, seja na aquisição dos terrenos ou nas construções dos empreendimentos, são capitalizados como estoques de imóveis e apropriados ao resultado proporcionalmente às unidades vendidas.

R\$ milhões	2T14	2T13	Var.(%)	1S14	1S13	Var.(%)
Obras + terrenos	334,7	327,8	+2,1%	670,1	722,7	-7,3%
Encargos financeiros	56,1	55,4	+1,3%	111,3	123,5	-9,8%
Total	390,8	383,2	+2,0%	781,4	846,2	-7,6%

Lucro Bruto e Margem Bruta

O Lucro Bruto totalizou R\$ 95,5 milhões no trimestre e R\$ 193,2 milhões no semestre. Excluindo os encargos alocados ao custo, o Lucro Bruto totalizou no 2T14 R\$ 152 milhões com margem de 31,2% e R\$ 304 milhões, com margem de 31,2% no acumulado do ano. Abaixo, segue o detalhamento:

R\$ milhões	2T14	2T13	Var.(%)	1S14	1S13	Var.(%)
Lucro Bruto	95,5	123,1	-22,4%	193,2	202,7	-4,7%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>19,6%</i>	<i>24,3%</i>	<i>-4,7 p.p.</i>	<i>19,8%</i>	<i>19,3%</i>	<i>+0,5 p.p.</i>
Lucro Bruto ajustado ⁽¹⁾	151,6	178,5	-15,0%	304,5	326,2	-6,6%
<i>Margem Bruta ajustada (%) ⁽¹⁾</i>	<i>31,2%</i>	<i>35,3%</i>	<i>-4,1 p.p.</i>	<i>31,2%</i>	<i>31,1%</i>	<i>0,1 p.p.</i>

⁽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, principalmente as unidades prontas e a entregar em 2014, de forma a acelerar o processo de geração de caixa, mesmo que no curto prazo exista um impacto no resultado. As tabelas na página seguinte apresentam a composição da margem por ano de lançamento e região metropolitana:

R\$ milhões	2T14		1S14	
	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)
2010 e Ant.	144,5	29,0%	326,2	30,0%
2011	227,1	32,8%	448,8	31,7%
2012	96,1	29,5%	171,1	31,3%
2013	13,8	36,3%	23,7	37,0%
2014	4,8	39,8%	4,8	39,8%
Total	486,3	31,2%	974,6	31,2%

R\$ milhões	2T14		1S14	
	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)
Regiões Estratégicas	398,4	31,8%	769,8	33,0%
Outras Regiões	87,9	28,2%	204,8	24,7%
Total	486,3	31,2%	974,6	31,2%

Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas administrativas totalizaram R\$ 28 milhões no trimestre, com impacto não recorrente da reversão de provisões referente ao plano de opções de colaboradores desligados no valor de R\$ 13,5 milhões. O aumento das despesas comerciais se refere a corretagem e despesas com marketing em função de campanhas realizadas no período para acelerar as vendas e geração de caixa, e dos custos de manutenção das unidades prontas em estoque.

R\$ milhões	2T14	2T13	Var.(%)	1S14	1S13	Var.(%)
Administrativas ¹ (a)	28,4	51,0	-44,4%	74,4	93,0	-20,0%
Comerciais (b)	45,9	34,6	+32,8%	81,9	63,4	+29,2%
Administrativas ÷ Receita Líquida	5,8%	10,1%	-4,2 p.p.	7,6%	8,9%	-1,2 p.p.
Comerciais ÷ Receita Líquida	9,5%	6,8%	+2,6 p.p.	8,4%	6,0%	+2,4 p.p.
(a) + (b)	74,3	85,6	-13,2%	156,3	156,4	-0,1%
(a) + (b) ÷ Receita Líquida	15,3%	16,9%	-1,6 p.p.	16,0%	14,9%	1,1 p.p.

¹ Considera as participações no resultado e honorários da Diretoria

Outras Receitas/Despesas Operacionais Líquidas

As outras receitas operacionais líquidas totalizaram R\$ 15,3 milhões no semestre principalmente pela: (i) venda de terrenos no valor de R\$ 15,0 milhões no primeiro trimestre e (ii) reversão de provisão para risco, que anteriormente eram contabilizadas na própria Rossi (controladora) e agora foram alocadas para as respectivas SPÉs.

Resultado de Equivalência Patrimonial

O resultado proveniente da equivalência patrimonial teve o impacto não recorrente da alocação das provisões, conforme explicado no item Outras Receitas/Despesas. Excluindo este valor, o resultado pro forma seria de R\$ 42,6 milhões no acumulado do ano e R\$ 21,4 milhões no segundo trimestre. A alteração não impactou o lucro consolidado no trimestre.

EBITDA

O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 74,6 milhões no ano com margem EBITDA Ajustada de 15,3%.

R\$ milhões	2T14	2T13	Var.(%)	1S14	1S13	Var.(%)
Lucro Líquido	0,3	46,4	-99,4%	7,1	36,4	-80,5%
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	16,4	16,7	-1,5%	35,5	28,8	+23,4%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	8,1	12,9	-37,5%	19,1	30,9	-38,1%
(+) Depreciação e Amortização	3,1	6,3	-71,1%	6,4	7,7	-16,9%
EBITDA ¹	27,9	82,3	-66,2%	68,1	103,8	-34,3%
(+) Encargos Financeiros alocados ao custo	56,1	55,4	+1,3%	111,3	123,5	-9,8%
(+/-) Plano de opções	(9,4)	4,3	N/A	(5,6)	8,9	N/A
EBITDA Ajustado²	74,6	142,0	-47,5%	173,8	236,2	-21,7%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)²</i>	<i>15,3%</i>	<i>28,0%</i>	<i>-12,7 p.p.</i>	<i>17,8%</i>	<i>22,5%</i>	<i>-4,7 p.p.</i>

¹ EBITDA conforme instrução CVM 527/2012.

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

Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido foi uma despesa de -R\$ 16,4 milhões, sendo as principais variações em relação aos períodos anteriores: (i) receita de juros referente ao financiamento a sócios no valor de +R\$ 25 milhões e (ii) -R\$ 24 milhões em função de descontos concedidos para acelerar o repasse.

Resultado Financeiro (R\$ milhões)	2T14	2T13	Var.(%)	1S14	1S13	Var.(%)
Receitas Financeiras	54,2	43,1	+25,6%	85,2	73,1	+16,6%
Despesas Financeiras	(70,6)	(59,8)	+18,0%	(120,8)	(101,9)	+18,5%
Resultado Financeiro	(16,4)	(16,7)	-1,5%	(35,6)	(28,8)	+23,4%

Lucro Líquido

No ano a Rossi apurou um lucro líquido de R\$ 7,1 milhões com margem líquida de 0,7%, em função dos impactos descritos nas seções anteriores.

R\$ milhões	2T14	2T13	Var.(%)	1S14	1S13	Var.(%)
Lucro Líquido	0,3	46,4	-99,4%	7,1	36,4	-80,5%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>0,1%</i>	<i>9,2%</i>	<i>-9,1 p.p.</i>	<i>0,7%</i>	<i>3,5%</i>	<i>-2,7 p.p.</i>

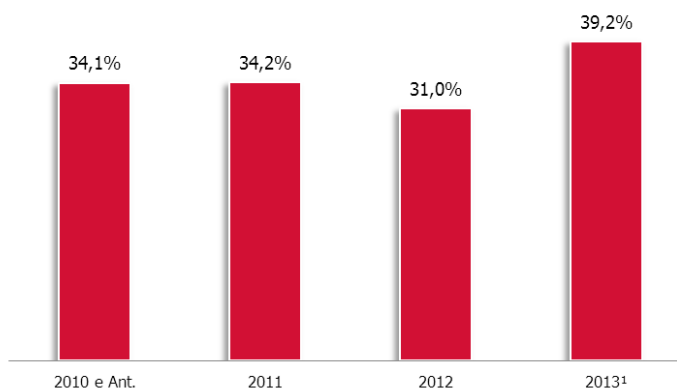
Resultado a Apropriar

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

Resultados a Apropriar (R\$ milhões)	2T14	1T14	Var.(%)
Receita Bruta a Apropriar	1.170,9	1.306,3	-10,4%
Custos (s/ encargos financeiros)	(751,9)	(836,3)	-10,1%
Lucro Bruto a Apropriar	419,0	470,0	-10,9%
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>35,8%</i>	<i>36,0%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>

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

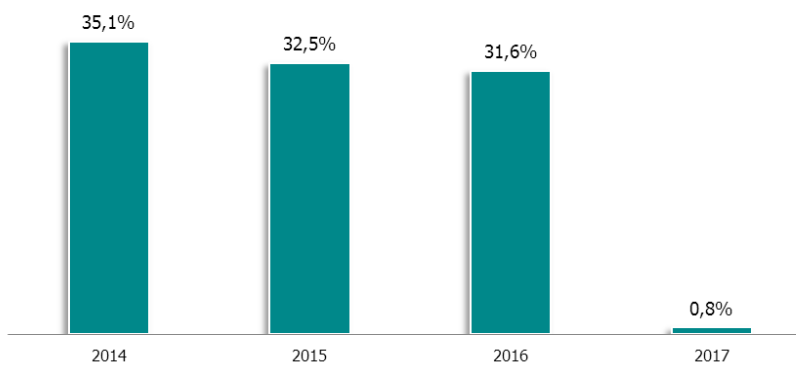
Margem a Apropriar | Ano de Lançamento



¹ não considera o Entreverdes Campinas com margem de 68,4%

O gráfico a seguir apresenta o cronograma dos custos a incorrer. No Anexo I é apresentado o cronograma que será apropriado ao resultado por meio da equivalência patrimonial.

Evolução dos Custos a Incorrer



Contas a Receber

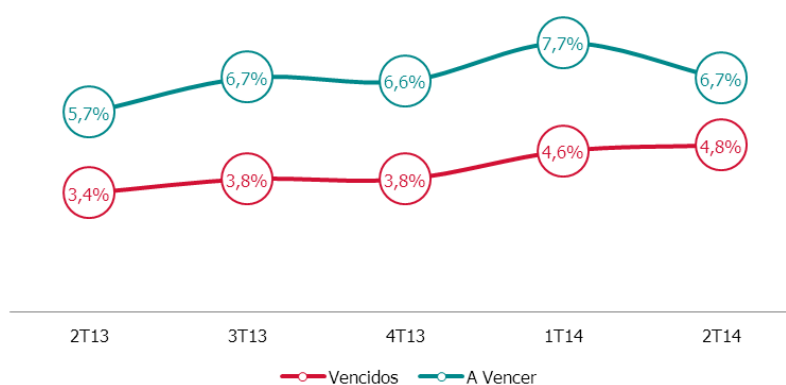
O saldo de contas a receber de clientes, mais o saldo decorrente de incorporação imobiliária a ser apropriado pelo PoC (reconhecimento de receitas e respectivos custos e despesas decorrentes de operações de incorporação imobiliária durante o andamento da obra) totalizou R\$ 3,6 bilhões.

R\$ milhões	2T14	1T14	Var.(%)
Curto Prazo	1.817,2	1.726,7	+5,2%
Unidades em obra	1.242,0	1.322,2	-6,1%
Unidades prontas	508,4	326,2	+55,9%
Terrenos a Receber	66,8	78,5	-14,9%
Longo Prazo	635,5	818,5	-22,4%
Unidades em obra	494,7	626,7	-21,1%
Unidades prontas	140,8	191,8	-26,6%
Terrenos a Receber	-	-	-
Total	2.452,7	2.545,2	-3,6%
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	837,7	886,3	-5,5%
Longo Prazo	333,6	420,2	-20,6%
Total	1.171,3	1.306,5	-10,3%
Total de Contas a Receber	3.624,0	3.851,7	-5,9%

Taxa de Inadimplência

O índice de inadimplência (Vencidos + a Vencer) se reduziu 1 ponto percentual em relação ao 1T14. Em termos absolutos, a carteira inadimplente segue estável, sendo a elevação da taxa devido à redução da carteira de recebíveis. O índice representa o saldo total dos clientes com qualquer atraso superior a 90 dias. Adicionalmente, inclui a parcela a vencer dos contratos, representando uma visão bastante conservadora do índice.

Taxa de Inadimplência | Inadimplência / Carteira Total



Imóveis a Comercializar

A tabela a seguir detalha os Imóveis a Comercializar contabilizados no balanço patrimonial ao preço de seu custo histórico. Em relação ao 1T14 houve uma mudança de critério referente a alocação dos juros capitalizados em relação aos imóveis concluídos, por isso a variação.

Imóveis a Comercializar (R\$ milhões)	2T14	1T14	Var.(%)
Imóveis concluídos	85,0	139,3	-39,0%
Imóveis em construção	675,3	658,3	+2,6%
Terrenos para futuras incorporações	438,9	461,3	-4,9%
Gasto com novos projetos	15,2	14,9	+2,2%
Materiais	13,7	19,1	-28,5%
Adiantamento de fornecedores	48,8	43,4	+12,4%
Encargos capitalizados	162,8	125,4	+29,8%
Total	1.439,6	1.461,7	-1,5%

Desmobilização e Venda de Ativos

O total de vendas de ativos assinados desde dezembro de 2012 atingiu R\$ 194,2 milhões sendo que no 2T14 foram R\$ 10,2 milhões. Foram recebidos R\$ 19,8 milhões no trimestre. Conforme apresentado na tabela de Contas a Receber na página 20, já foram contabilizados R\$ 66,8 milhões, sendo que o saldo de R\$ 127,4 milhões possui cláusulas resolutivas.

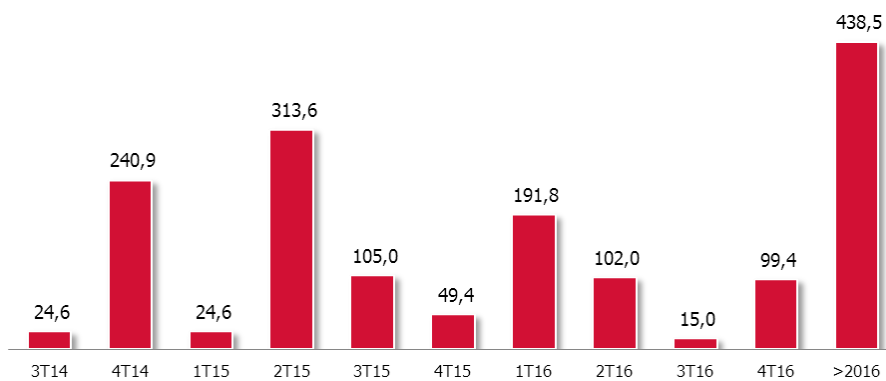
Endividamento

A Rossi encerrou o 2T14 com uma posição de caixa de R\$ 746,4 milhões e endividamento total de R\$ 3,0 bilhões, uma redução de 4% em relação ao 1T14 e uma geração no semestre de R\$ 63,9 milhões. 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. Além disso, foi realizada uma securitização com co-obrigação de recebíveis da Entreverdes no valor de R\$ 35,8 milhões:

R\$ milhões	2T14	1T14	Var (%)
Curto Prazo	1.597,2	1.342,9	18,9%
Financiamentos para construção	1.074,9	842,2	27,6%
Capital de giro	174,2	172,8	0,8%
Cessão de Crédito	38,2	9,5	302,0%
Debêntures	309,9	318,4	-2,7%
Longo Prazo	1.414,3	1.791,6	-21,1%
Financiamentos para construção	1.217,1	1.379,1	-11,7%
Capital de giro	118,8	147,8	-19,6%
Cessão de Crédito	29,5	14,7	101,1%
Debêntures	48,9	250,0	-80,4%
Dívida Bruta	3.011,5	3.134,5	-3,9%
Disponibilidades financeiras	746,4	973,0	-23,3%
Dívida Líquida	2.265,1	2.161,5	4,8%
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	94,6%	89,9%	4,7 p.p.
Geração (Consumo) de Caixa 1S14	63,9		

O gráfico a seguir apresenta o cronograma de vencimentos pro forma das dívidas corporativa na consolidação IFRS, excluindo a amortização de uma debenture já realizada em 1º de julho, no valor de R\$ 104,5 milhões e a conta garantida no valor de R\$ 100 milhões que possui renovação automática em dezembro, logo seu pagamento não envolve desembolso de caixa. Já existem negociações para eventual rolagem de parte da amortização do 4T14.

Cronograma de Endividamento Corporativo Pro Forma (IFRS) | R\$ MM

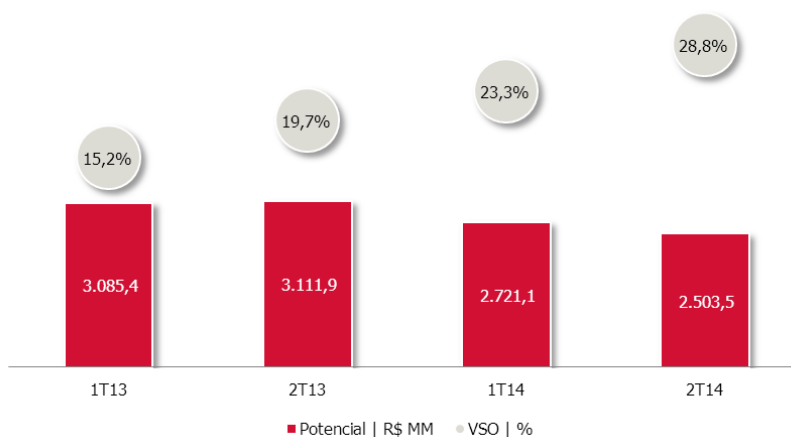


Repasse e Rossi Fácil

Ao final de 2013 foi realizada uma reestruturação da Rossi Fácil, a partir da qual todas as etapas do processo de repasse passaram a ser geridas como uma esteira de produção, o que permite identificar os gargalos em cada uma das etapas e monitorar os respectivos prazos de duração. Foram criados também cronogramas e *checklists* detalhados para acompanhamento das diversas etapas, não apenas referentes à construção, mas também as questões envolvendo a incorporação e documentações diversas, que envolvem a obtenção do habite-se, CND e averbação, condições precedentes para o repasse.

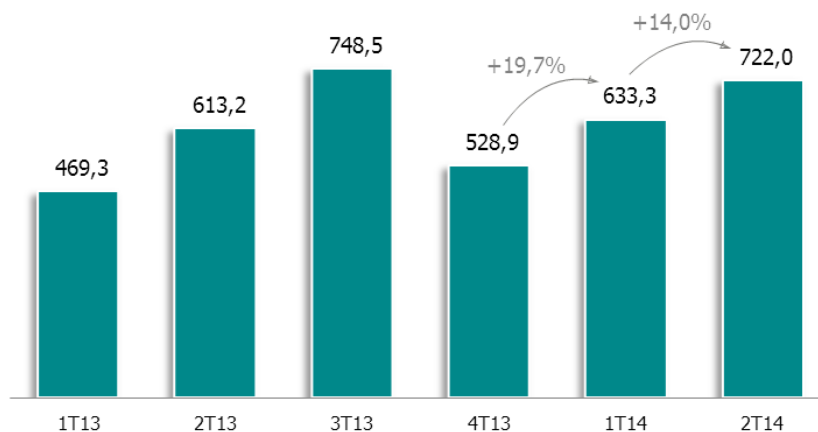
O gráfico a seguir apresenta o indicador trimestral que mensura a eficiência do repasse. Nas barras vermelhas estão os valores potenciais de repasse, ou seja, o somatório do saldo devedor das unidades que já possuem averbação. A velocidade, ou VSO, do repasse, é medida pelo quociente entre o volume de repasses e quitações realizadas no período e este potencial. É possível observar que em função das mudanças na gestão do processo, mesmo com um potencial menor em 2014, já se mensura uma evolução significativa do indicador trimestre a trimestre:

Velocidade de Repasse | VSO



O gráfico a seguir detalha a evolução das assinaturas de repasses e quitações, onde se observa um crescimento de 18% no segundo trimestre de 2014 em relação ao mesmo período de 2013.

Repasse (R\$ MM) | 100%



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.

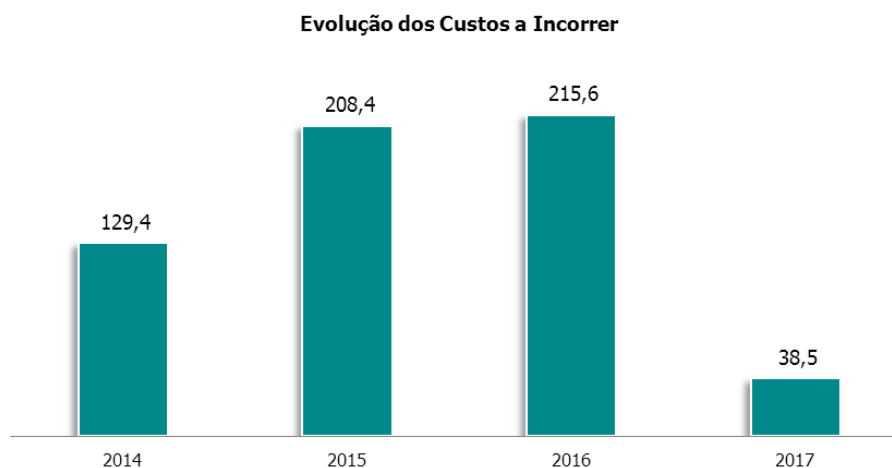
Anexo I | Indicadores em IFRS

Informações classificadas como ("Consolidado") representam apenas os valores das operações consolidadas segundo o IFRS, e ("Total") representa a soma dos dois valores. Para facilitar a comparabilidade com informações históricas, os dados desde 2009 também estão disponíveis no site da Rossi.

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

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

A seguir é apresentado cronograma esperado de apropriação do custo a incorrer pela equivalência patrimonial:



Anexo II | Indicadores 100%

VSO Trimestral 100%	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14
Estoque Inicial	4.518,2	4.318,0	4.476,2	4.493,1	4.310,8
Lançamentos	163,7	706,3	540,9	157,8	299,5
EI + Lançamentos	4.682,0	5.024,3	5.017,0	4.650,9	4.610,3
Vendas Brutas	571,5	776,1	690,1	577,8	654,9
VSO do período (%)	12,2%	15,4%	13,8%	12,4%	14,2%
Rescisão	207,5	228,0	166,2	237,6	343,5
Ajustes / Reavaliação					(174,5)
Estoque final do período	4.318,0	4.476,2	4.493,1	4.310,8	4.124,4

VSO Acumulada em 12 meses 100%	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14
Estoque Inicial	3.994,9	4.527,2	4.944,1	4.518,2	4.318,0
Lançamentos	1.324,9	1.205,7	1.410,9	1.568,7	1.704,6
EI + Lançamentos	5.319,8	5.732,9	6.355,1	6.087,0	6.022,5
Vendas Brutas	2.222,4	2.382,1	2.631,2	2.615,5	2.698,9
VSO do período (%)	41,8%	41,6%	41,4%	43,0%	44,8%
Rescisão	1.220,5	1.125,4	769,2	839,3	975,3
Ajustes / Reavaliação					(174,5)
Estoque final do período	4.317,9	4.476,2	4.493,1	4.310,8	4.124,4

Vendas Brutas 2T14 (100%) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	5,8	2,7	5,2		13,7
Brasília	6,8	6,7	16,1		29,6
Campinas	13,3	12,3	20,6		46,1
Capital Rossi	15,7	28,7	37,0		81,5
Curitiba	7,1	9,3	10,5		26,9
Norcon Rossi		4,1	9,1		13,2
Porto Alegre	15,1	34,9	13,2		63,1
Rio de Janeiro	25,5	2,7	7,4		35,7
São Paulo	6,7	81,0	28,0	46,2	161,9
Regiões não estratégicas	68,5	67,5	47,2		183,2
Total	164,5	249,9	194,4	46,2	654,9
%	25,1%	38,2%	29,7%	7,0%	100,0%

Release de Resultados

Vendas Brutas 1S14 (100%) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	10,8	2,7	8,8		22,3
Brasília	24,5	6,7	19,3		50,5
Campinas	39,2	16,3	53,8		109,3
Capital Rossi	33,4	56,7	77,3		167,4
Curitiba	21,2	18,4	19,1		58,6
Norcon Rossi		6,7	21,1	6,8	34,6
Porto Alegre	67,3	46,5	15,1		129,0
Rio de Janeiro	35,6	7,6	14,9	23,7	81,9
São Paulo	42,3	90,5	55,7	46,2	234,5
Regiões não estratégicas	180,3	98,6	65,8		344,6
Total	454,6	350,7	350,8	76,6	1.232,7
%	36,9%	28,5%	28,5%	6,2%	100,0%

Rescisão 2T14 (100%) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Total
Belo Horizonte	6,9	1,4	5,3	13,5
Brasília	26,5		0,7	27,3
Campinas	13,9	5,1	5,3	24,3
Capital Rossi	9,7	17,7	13,7	41,1
Curitiba	6,4	2,4	2,1	10,9
Norcon Rossi		3,9	4,7	8,6
Porto Alegre	16,9	4,8	2,9	24,6
Rio de Janeiro	24,8	1,2	3,5	29,5
São Paulo	30,4	27,1	9,6	67,2
Regiões não estratégicas	78,6	10,9	7,2	96,6
Total	214,1	74,5	55,0	343,5
%	62,3%	21,7%	16,0%	100,0%

Rescisão 1S14 (100%) R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Total
Belo Horizonte	13,4	1,4	6,8	21,6
Brasília	50,1		3,4	53,5
Campinas	30,9	8,3	9,7	49,0
Capital Rossi	18,2	23,7	22,3	64,2
Curitiba	15,8	3,1	2,8	21,7
Norcon Rossi		5,9	8,2	14,0
Porto Alegre	33,5	5,6	4,4	43,5
Rio de Janeiro	36,1	1,2	6,4	43,7
São Paulo	58,8	28,9	13,7	101,4
Regiões não estratégicas	140,0	16,2	12,3	168,5
Total	396,9	94,2	90,0	581,1
%	68,3%	16,2%	15,5%	100,0%

Release de Resultados

Estoque 100%	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
Linha de Produto	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Comercial	155,5	53,8	128,1	47,2		384,6
Convencional	526,9	736,0	1.060,1	495,9	341,8	3.160,7
Loteamento				333,2		333,2
MCMV	39,5	21,1				60,6
Segmento Econômico	47,4	66,3	32,7		38,9	185,3
Total	769,4	877,2	1.220,9	876,2	380,7	4.124,4
%	18,7%	21,3%	29,6%	21,2%	9,2%	100,0%

Estoque 100%	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
Região Metropolitana	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Belo Horizonte	1,7	24,2	78,1	20,1		124,1
Brasília	56,2	78,2	90,4			224,9
Campinas	25,6	10,2	43,3	467,3		546,4
Capital Rossi	119,6	115,8	377,5	47,2		660,1
Curitiba	85,4	187,2	24,3	31,9		328,7
Norcon Rossi		29,0	140,6	135,1	84,7	389,4
Porto Alegre	63,1		92,8	2,9		158,8
Rio de Janeiro	5,1	17,3	66,3	95,2	38,9	222,9
São Paulo	151,1	45,1	166,2	76,5	257,1	695,9
Outras regiões	261,7	370,0	141,5			773,2
Total	769,4	877,2	1.220,9	876,2	380,7	4.124,4
%	18,7%	21,3%	29,6%	21,2%	9,2%	100,0%

Estoque 100%	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)					
Linha de Produto	Pronto	2014	2015	2016	> 2016	Total
Comercial	151,9	76,8	108,7		47,2	384,6
Convencional	247,2	459,6	848,8	1.194,8	410,3	3.160,7
Loteamento					333,2	333,2
MCMV	41,7	13,0	5,9			60,6
Segmento Econômico	76,3	51,3	18,9	38,9		185,3
Total	517,1	600,7	982,3	1.233,7	790,7	4.124,4
%	12,5%	14,6%	23,8%	29,9%	19,2%	100,0%

Release de Resultados

Estoque 100%	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)					
	Região Metropolitana	Pronto	2014	2015	2016	> 2016
Belo Horizonte	1,7	28,9	73,4	20,1	-	124,1
Brasília	28,8	105,7	90,4	-	-	224,9
Campinas	38,9	40,2	65,5	-	401,7	546,4
Capital Rossi	26,4	117,6	93,3	375,7	47,2	660,1
Curitiba	85,4	23,9	41,4	178,1	-	328,7
Norcon Rossi	0,3	9,7	51,4	243,4	84,7	389,4
Porto Alegre	25,9	37,2	92,8	2,9	-	158,8
Rio de Janeiro	9,4	33,1	100,3	80,1	-	222,9
São Paulo	67,3	130,2	59,8	181,6	257,1	695,9
Outras regiões	233,1	74,2	314,0	151,8	-	773,2
Total	517,1	600,7	982,3	1.233,7	790,7	4.124,4
%	12,5%	14,6%	23,8%	29,9%	19,2%	100,0%

Demonstração do Resultado- R\$ mil

	2T14	2T13	Var.(%)	1S14	1S13	Var.(%)
Receita Operacional Bruta						
Venda de Imóveis e Serviços	498.456	521.086	-4,3%	999.541	1.079.152	-7,4%
Impostos sobre vendas	(12.163)	(14.760)	-17,6%	(24.904)	(30.307)	-17,8%
Receita Operacional Líquida	486.293	506.326	-4,0%	974.637	1.048.845	-7,1%
Custo dos Imóveis e Serviços	(390.785)	(383.228)	+2,0%	(781.409)	(846.137)	-7,6%
Obras+ Terrenos	(334.649)	(327.838)	+2,1%	(670.091)	(722.669)	-7,3%
Encargos Financeiros	(56.136)	(55.390)	+1,3%	(111.318)	(123.468)	-9,8%
Lucro Bruto	95.508	123.098	-22,4%	193.228	202.708	-4,7%
Margem Bruta	19,6%	24,3%	-4,7 p.p.	19,8%	19,3%	+0,5 p.p.
Margem Bruta (ex jusos)	31,2%	35,3%	-4,1 p.p.	31,2%	31,1%	+0,1 p.p.
Despesas Operacionais	(61.000)	(44.723)	36,4%	(116.794)	(100.982)	15,7%
Administrativas	(28.353)	(50.964)	-44,4%	(74.384)	(93.003)	-20,0%
Comerciais	(45.957)	(34.598)	+32,8%	(81.883)	(63.370)	+29,2%
Depreciação e Amortização	(1.680)	(1.597)	+5,2%	(3.347)	(3.264)	+2,6%
Resultado de Equivalência Patrimonial	6.263	42.096	-85,1%	27.503	77.349	-64,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	8.726	340	+2466,6%	15.317	(18.694)	-181,9%
Lucro antes do Resultado Financeiro	34.507	78.375	-56,0%	76.434	101.726	-24,9%
Resultado Financeiro	(16.398)	(16.653)	-1,5%	(35.541)	(28.803)	23,4%
Receita Financeira	54.180	43.149	+25,6%	85.224	73.066	+16,6%
Despesas Financeira	(70.578)	(59.802)	+18,0%	(120.765)	(101.869)	+18,5%
Lucro (Prejuízo) Operacional	18.109	61.722	-70,7%	40.892	72.923	-43,9%
Margem Operacional	3,7%	12,2%	-8,5 p.p.	4,2%	7,0%	-2,8 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(11.006)	(9.522)	+15,6%	(19.684)	(19.512)	+0,9%
IR e Contribuição Social Diferido	2.939	(3.394)	-186,6%	553	(11.403)	-104,9%
Minoritários	(9.756)	(2.405)	+305,7%	(14.643)	(5.577)	162,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido	287	46.401	-99,4%	7.119	36.431	-80,5%
Margem Líquida	0,1%	9,2%	-9,1 p.p.	0,7%	3,5%	-2,7 p.p.

Balanco Patrimonial | Ativo – R\$ mil

ATIVO	2T14	1T14	Var
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	550.899	562.037	-2,0%
Títulos mantidos para negociação	82.713	36.687	+125,5%
Contas a receber de clientes	1.754.037	1.726.722	+1,6%
Imóveis a comercializar	905.522	1.048.383	-13,6%
Outros créditos	1.068.948	916.611	+16,6%
Total do Ativo Circulante	4.362.119	4.290.440	+1,7%
NÃO CIRCULANTE			
Títulos mantidos para negociação	112.751	374.266	-69,9%
Contas a receber de clientes	698.660	818.549	-14,6%
Imóveis a comercializar	534.118	413.340	+29,2%
Depósitos Judiciais	55.001	53.838	+2,2%
Partes relacionadas	331.260	323.476	+2,4%
Investimentos	1.531.163	1.438.554	+6,4%
Imobilizado	50.906	51.973	-2,1%
Intangível	57.426	55.174	+4,1%
Total do Não Circulante	3.371.285	3.529.170	-4,5%
Total do Ativo	7.733.404	7.819.610	-1,1%

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

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2T14	1T14	Var
CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.074.956	842.179	+27,6%
Empréstimo para Capital de Giro	212.348	182.324	+16,5%
Debêntures	309.932	318.418	-2,7%
Fornecedores	95.605	89.875	+6,4%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	248.904	211.259	+17,8%
Salários e encargos sociais	29.328	27.747	+5,7%
Impostos e contribuições a recolher	43.256	34.838	+24,2%
Participação dos administradores e empregados a pagar	4.916	7.584	-35,2%
Adiantamento de clientes	82.396	102.277	-19,4%
Partes relacionadas	1.078.875	1.049.788	+2,8%
Impostos e contribuições diferidos	139.718	136.344	+2,5%
Outros contas a pagar	99.288	50.053	+98,4%
Total do Circulante	3.419.522	3.052.686	+12,0%
NÃO CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.217.076	1.379.072	-11,7%
Empréstimo para Capital de Giro	148.256	162.445	-8,7%
Debêntures	48.926	250.000	-80,4%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	7.714	47.323	-83,7%
Impostos e contribuições a recolher	25.554	25.554	-0,0%
Provisões para riscos	57.235	69.465	-17,6%
Provisões para garantias de obras	41.691	44.268	-5,8%
Impostos e contribuições diferidos	58.155	64.724	-10,1%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	241.939	244.007	-0,8%
Total do não circulante	1.846.546	2.286.858	-19,3%
PATRIMONIO LIQUIDO			
Capital social	2.611.390	2.611.390	-0,0%
Ações em tesouraria	(82.701)	(82.618)	+0,1%
Reservas de capital	49.008	58.431	-16,1%
Lucros (Prejuízo) acumulados	(183.589)	(183.876)	-0,2%
Total do Patrimônio Líquido	2.394.108	2.403.327	-0,4%
Participação dos não controladores	73.228	76.739	-4,6%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	7.733.404	7.819.610	-1,1%

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