

**Resultados
3T13 e 9M13**



Relações com Investidores

ROSSI

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

Valor de mercado:
R\$ 968 milhões

Teleconferência
14 de Novembro de 2013

Em Português com
Tradução Simultânea

10:00 (Brasília)
7:00 (US ET)

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

Replay
disponível até
20/11/2013

Número:
+55 (11) 3127-4999
Código: 55705377

**Equipe de Relações
com Investidores**

ri@rossiresidencial.com.br

+55 (11) 4058-2502

Sobre a Rossi

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

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

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

Mensagem do CEO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Leonardo Nogueira Diniz

Eventos Subsequentes

Revisão dos limites de Financiamento | Outubro

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

Projeto “Entreverdes Campinas” | Outubro

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



Venda do “North Shopping Jóquei” | Novembro

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

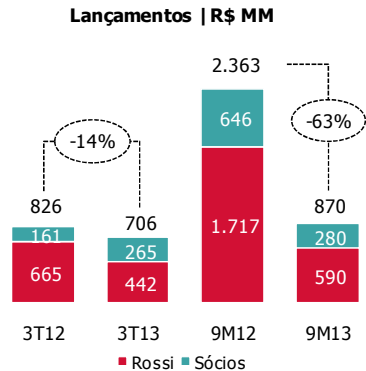
Rolagem da Dívida | Novembro

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

Desempenho Operacional

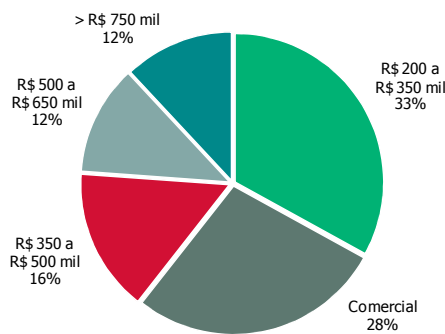
Lançamentos

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

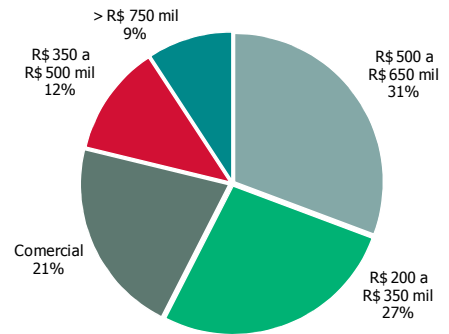


Os gráficos a seguir demonstram a aderência dos lançamentos à estratégia de foco da Rossi nos segmentos de renda média e média alta e nas principais regiões metropolitanas, em linha com o plano estratégico da empresa.

Lançamentos (% Rossi) 3T13 | Tipo de Produto

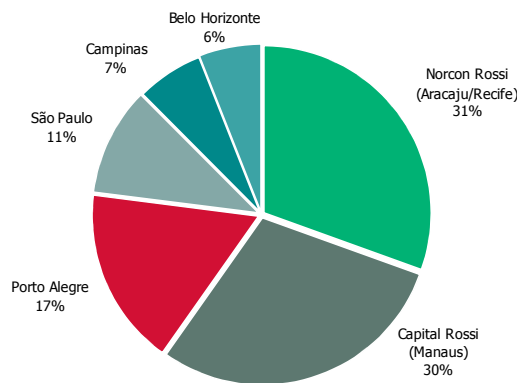


Lançamentos (% Rossi) 9M13 | Tipo de Produto

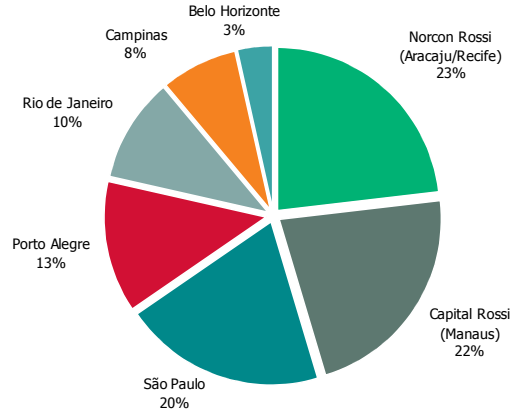


No terceiro trimestre foi lançado o *Britânia*, um empreendimento comercial, que faz parte do bairro planejado *Reserva Inglesa*, em Manaus. Esse complexo é composto em sua maioria por unidades residenciais de alto padrão, utilizando o conceito de uso misto. Além disso, todos os projetos obtiveram excelente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

Lançamentos (% Rossi) 3T13 | Regiões Metropolitanas



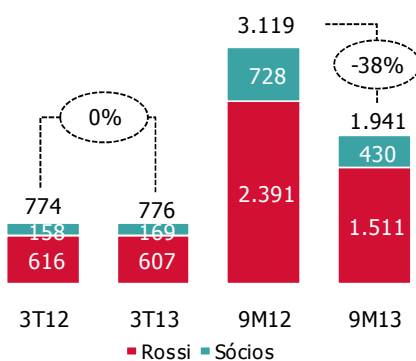
Lançamentos (% Rossi) 9M13 | Regiões Metropolitanas



Vendas e Velocidade de Vendas (VSO)

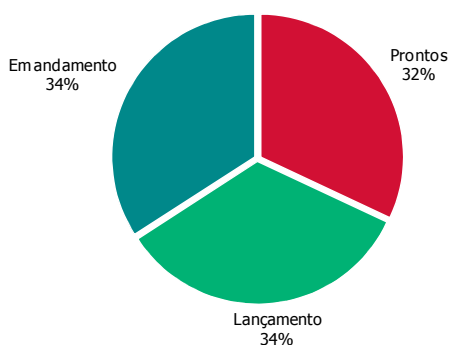
As vendas brutas ficaram estáveis em relação ao 3T12 e alcançaram um crescimento de 40% em relação ao 2T13. O forte desempenho das vendas no trimestre é decorrente de alguns esforços de vendas promovidos pela companhia, entre eles a campanha *Outlet Digital Rossi*.

Vendas Brutas | R\$ MM

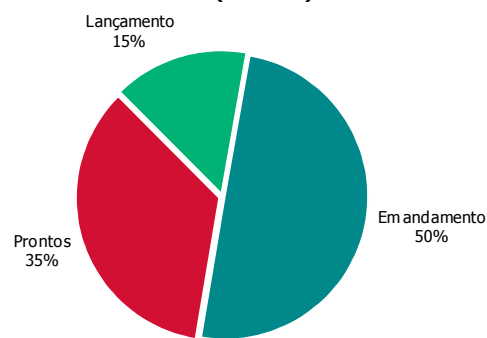


O gráfico a seguir apresenta a composição das vendas brutas pelo estágio de andamento dos empreendimentos.

Vendas Brutas (% Rossi) 3T13



Vendas Brutas (% Rossi) 9M13



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

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

Release de Resultados

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

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

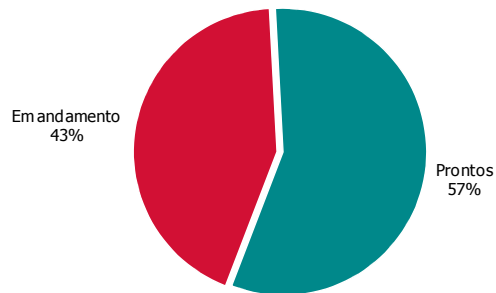
| VSO Trimestral % Rossi | 4T12 | 1T13 | 2T13 | 3T13 |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Estoque Inicial | 3.043 | 3.761 | 3.417 | 3.393 |
| Lançamentos | 410 | - | 148 | 442 |
| Cancelamento de projetos | - | - | - | - |
| EI + Lançamentos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

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

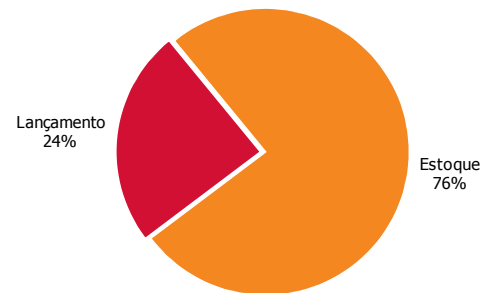
Rossi Vendas

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

Vendas Brutas por Estágio de Obra

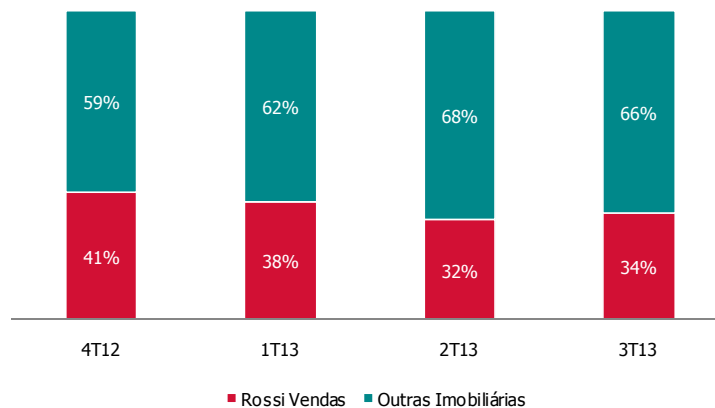


Vendas Brutas por tipo de Produto



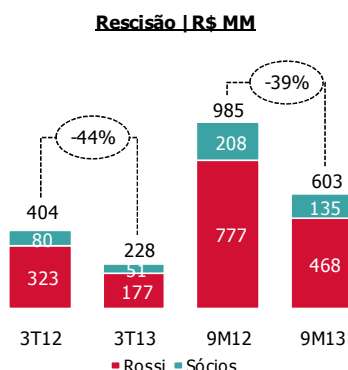
O gráfico abaixo apresenta a evolução das rescisões da Rossi Vendas e demais imobiliárias, demonstrando a efetividade e qualidade das vendas realizadas pela nossa equipe própria:

Rescisões de Vendas por Imobiliária | %

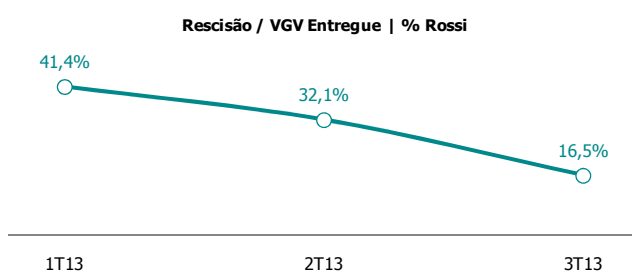


Rescisão / Cancelamentos de Vendas

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



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



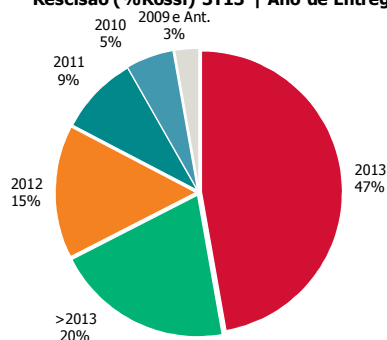
A tabela abaixo apresenta o detalhamento das rescisões por estágio de andamento dos empreendimentos e região metropolitana no 3T13 e 9M13:

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

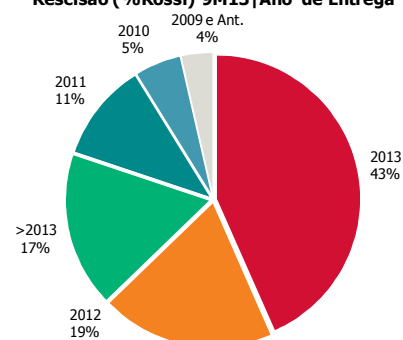
| % Rossi 9M13 R\$ MM | Pronto | Em andamento | Total |
|-------------------------------|------------|--------------|------------|
| Belo Horizonte | 4 | 10 | 14 |
| Brasília | 42 | 38 | 80 |
| Campinas | 23 | 16 | 39 |
| Capital Rossi (Manaus) | 2 | 30 | 32 |
| Curitiba | 23 | 7 | 30 |
| Norcon Rossi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

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

Rescisão (%Rossi) 3T13 | Ano de Entrega



Rescisão (%Rossi) 9M13 | Ano de Entrega



Estoque a Valor de Mercado

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

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

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

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

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

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

Release de Resultados

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

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

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

Unidades Entregues

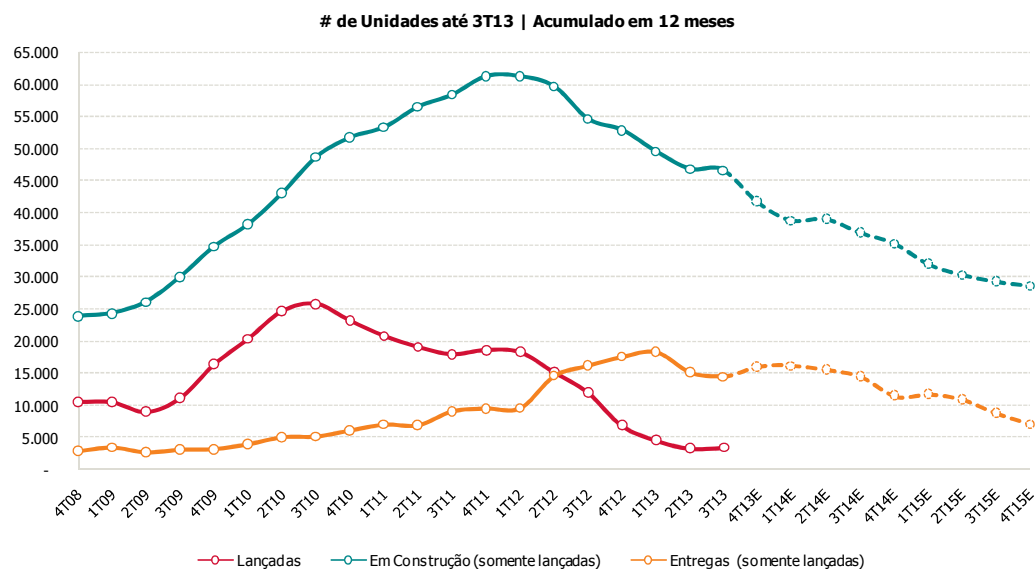
No terceiro trimestre, foram entregues 4.355 unidades, acumulando o total de 10.789 unidades entregues no ano.

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

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

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

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



Banco de Terrenos

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

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

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

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

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

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

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

Mudanças no Sistema Financeiro de Habitação

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

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

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

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

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

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

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

Desempenho Financeiro

As informações financeiras foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, inclusive os CPCs19 (R2) e 36 (R3), referente à consolidação de determinadas participações societárias. Desde o 1T13, a Rossi consolida todas as participações em suas controladas e "joint ventures" segundo estes pronunciamentos. Para efeito de comparabilidade com os períodos anteriores, serão apresentadas neste release as informações consolidadas proporcionalmente. As demonstrações financeiras consolidadas e maiores detalhes sobre a adoção destes pronunciamentos podem ser encontradas nas informações trimestrais (ITR) arquivadas na CVM e disponíveis no site de Relações com Investidores da Companhia.

Receita Líquida

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

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

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

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

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

Lucro Bruto e Margem Bruta

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

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

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

⁽¹⁾ excluindo efeitos financeiros alocados ao Custo

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

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

Despesas Administrativas e Comerciais

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

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

EBITDA

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

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

Lucro Líquido

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

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

Resultado a Apropriar

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

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

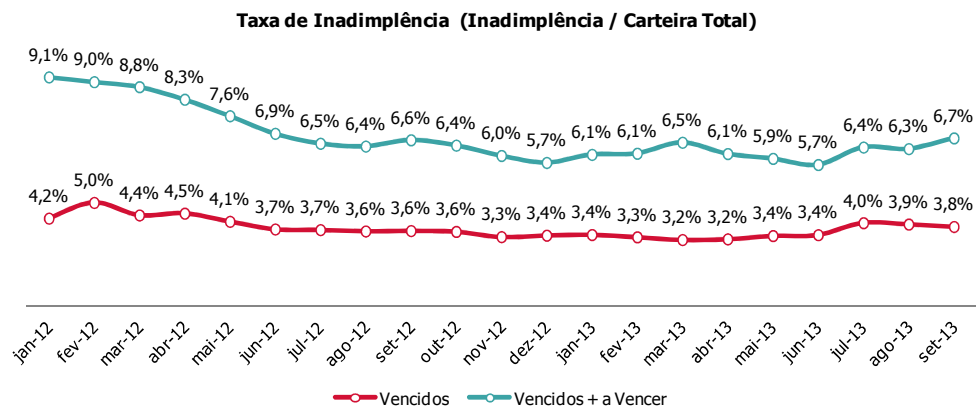
Contas a Receber

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

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

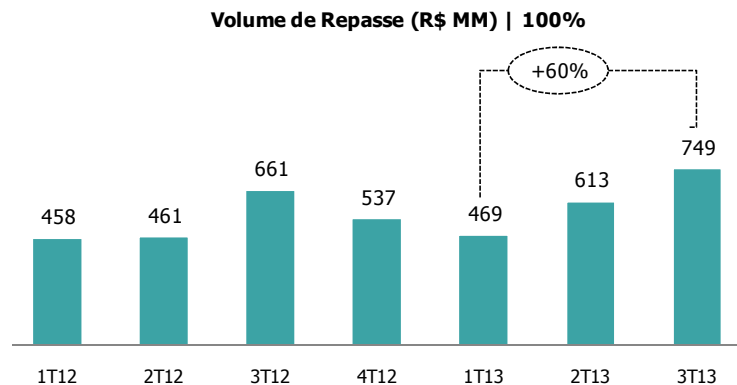
Taxa de Inadimplência

O índice de inadimplência (Vencidos + a Vencer) segue estável em relação aos dados históricos apresentados. O índice representa o saldo total dos clientes com qualquer atraso superior a 90 dias. Adicionalmente, inclui a parcela a vencer dos contratos, representando uma visão bastante conservadora do índice.

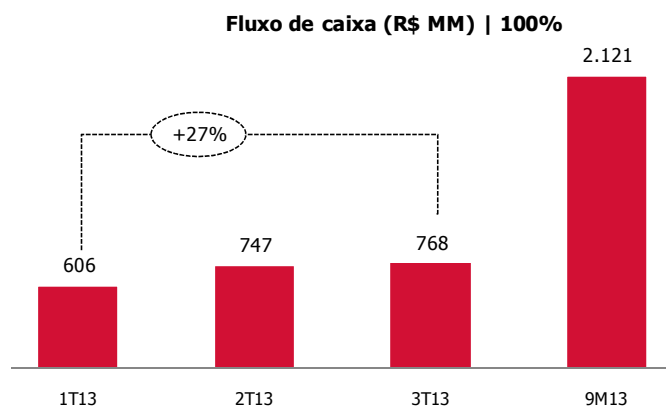


Repasse e Rossi Fácil

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



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



Desmobilização e Venda de Ativos

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

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

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

Endividamento e Consumo de Caixa

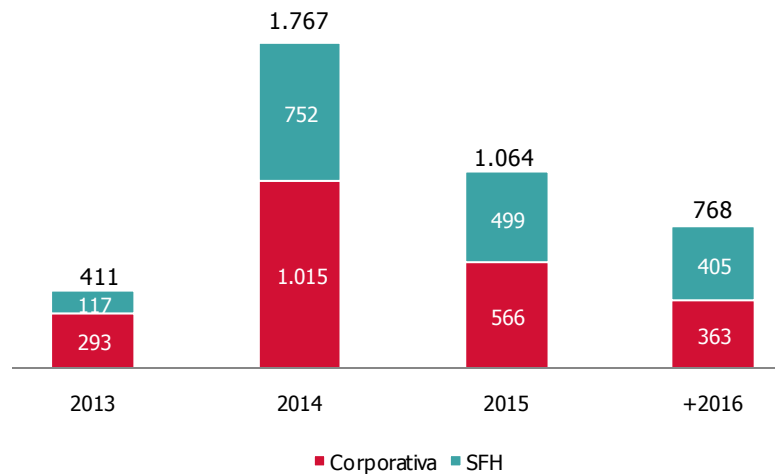
A Rossi encerrou o 3T13 com uma posição de caixa de R\$ 1,1 bilhão, endividamento total de R\$ 4,0 bilhões e indicador de dívida líquida sobre o patrimônio líquido atingindo 124%.

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

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

O gráfico a seguir apresenta o cronograma do endividamento:

Cronograma de Endividamento | R\$ MM



Release de Resultados

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

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

Indicadores Operacionais

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

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

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

Balanco Patrimonial(R\$ mil) - Proporcional

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

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

Demonstração do Resultado (R\$ mil) - Proporcional

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

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

Glossário

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

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

EBITDA – Lucro Líquido do exercício ajustado ao imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, das despesas de depreciação e amortização e dos encargos financeiros alocados nos custos dos imóveis vendidos. O EBITDA não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerada isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. A metodologia do cálculo do EBITDA da Rossi está de acordo com a definição adotada pela CVM, conforme Instrução nº CVM 527 de 4 de outubro de 2012.

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

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

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

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

Método PoC – As receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido ("PoC"), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento, de acordo com a orientação técnica OCPC 04 - Aplicação da Interpretação Técnica ICPC 02 às Entidades de Incorporação Imobiliária Brasileira.

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

Minha Casa Minha Vida (MCMV) – Programa habitacional lançado em 2009 com unidades de até R\$170 mil/unidade.

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

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

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

Segmento Econômico (s/MCMV) – Unidades com valor médio entre R\$170 a R\$200 mil.

Venda Contratada – É cada contrato resultante de vendas de unidades durante certo período de tempo, incluindo unidades em lançamento e unidades em estoque. As vendas contratadas serão reconhecidas como receitas de acordo com andamento da obra (método PoC).

VGv – Valor Geral de Vendas.

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

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

VSO – Vendas sobre oferta