

**São Paulo, 11 de novembro de 2020.** A Rossi Residencial S.A. (B3: RSID3; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), anuncia os resultados referentes ao terceiro trimestre de 2020.

**RSID3: R\$ 5,85 por ação**

**Total de ações: 17.153.337**

**Valor de Mercado: R\$ 100,3 MM**

**Aumento de 40% nas vendas brutas (% Rossi) no 3T20 vs. 2T20**

**Eficiência de revenda de 92% nas unidades distratadas até o 3T20**

**Redução de 32% nas despesas administrativas nos 9M20 vs. 9M19**

**Redução de R\$ 73,8 milhões no Endividamento Líquido (% Rossi) em 2020**

**SUMÁRIO**

<b>Mensagem do CEO</b>	<b>3</b>
<b>Indicadores Operacionais e Financeiros</b>	<b>4</b>
<b>Desempenho Operacional</b>	<b>5</b>
Vendas Contratadas e VSO	5
Rescisão de Vendas	8
Estoque a Valor de Mercado	10
Entregas	11
Custos a Incorrer	11
Banco de Terrenos	12
<b>Desempenho Financeiro</b>	<b>13</b>
Receita Líquida	13
Lucro Bruto e Margem	13
Despesas Operacionais	14
Resultado Financeiro	17
Resultado a Apropriar	17
Contas a Receber	18
Imóveis a Comercializar	19
<b>Endividamento</b>	<b>19</b>
<b>Repasso</b>	<b>23</b>
<b>Relacionamento com Auditores Independentes</b>	<b>24</b>
<b>Anexo I - Indicadores 100%</b>	<b>25</b>
<b>Anexo II – Indicadores em IFRS</b>	<b>26</b>
<b>Anexo III – Demonstração de Resultado</b>	<b>27</b>
<b>Anexo IV – Balanço Patrimonial</b>	<b>28</b>
<b>Anexo V – Estoque 100%</b>	<b>30</b>
<b>Glossário</b>	<b>31</b>

## MENSAGEM DO CEO

O terceiro trimestre de 2020 representa um marco no processo de retomada da construção civil brasileira e, mais especificamente, das empresas do setor de incorporação imobiliária. Mesmo em um ano bastante desafiador, marcado pelos impactos socioeconômicos trazidos pelo isolamento social e pelas demais restrições impostas pela pandemia do novo coronavírus (COVID-19), a Companhia apresentou melhora nos seus principais indicadores operacionais, que já retornaram para patamares pré-pandemia.

As vendas brutas, por exemplo, totalizaram R\$ 39,5 milhões na parte Rossi, contribuindo para que a VSO de vendas atingisse 25% neste trimestre, um aumento de 9 pontos percentuais, se comparado ao apresentado no 2º trimestre deste ano, e um recorde histórico, se levado em consideração os últimos 5 anos.

Parte desta melhora na performance comercial é explicada pela eficiência na revenda das unidades rescindidas que, nos primeiros 9 meses deste ano, foi de 92%. Isto fez com que a Companhia adotasse uma postura mais proativa em relação às rescisões, já que boa parte dos impactos negativos associados ao aumento dos distratos é mitigado pela nova venda e pela reversão do Contas a Receber inadimplente.

Cabe ressaltar também que a Companhia segue focada em seu processo de reestruturação operacional e financeira, depositando toda a sua atenção e esforços na mitigação de riscos e preservação do caixa. A maior entrada de caixa, proveniente das novas vendas e repasses, que atingiu R\$ 41,8 milhões na parte Rossi, contribuiu para que a Companhia apresentasse uma geração de caixa de R\$ 9,1 milhões na parte Rossi.

Além disso, seguimos intensificando as ações visando a simplificação da nossa estrutura e a redução das despesas administrativas da Companhia, que apresentaram uma queda de 32% no acumulado de 2020, em relação ao mesmo período de 2019. E, com o encerramento de parcerias em praças que não sediarão novos lançamentos no curto e médio prazo, a tendência é de que este número continue em queda nos próximos trimestres.

Por fim, vale destacar o mais novo passo dado no processo de reestruturação da dívida corporativa da Rossi, já que no início de outubro assinamos novos aditamentos ao MoU vinculante, celebrado em dezembro do ano passado junto ao banco Bradesco. Estes novos aditivos estendem o prazo para cumprimento de todas as obrigações assumidas com o banco e continuam a prever a quitação do saldo desta dívida que, atualmente, representa pouco mais de 55% da nossa dívida corporativa total.

Estamos cientes dos desafios presentes e futuros, mas permanecemos seguros quanto ao nosso plano estratégico e reforçamos nosso compromisso e confiança na continuidade da Companhia.

Dada essa expectativa de melhora no setor e os importantes resultados já alcançados, continuaremos a trabalhar de forma diligente, para que possamos aproveitar esse novo ciclo, retomando, em breve, o lançamento de novos projetos.

João Paulo Franco Rossi Cuppoloni  
CEO

**INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS**

R\$ MM	3T20	3T19	Var. (3T20 x 3T19)	9M20	9M19	Var. (9M20 x 9M19)
<b>Desempenho Operacional</b>						
Lançamentos - 100%	-	-	-	-	-	-
Vendas Brutas - 100%	44,3	36,6	21,2%	114,1	129,4	-11,9%
Rescisões - 100%	41,3	34,4	20,0%	121,6	121,7	-0,1%
Vendas Líquidas - 100%	3,1	2,2	40,6%	-7,5	7,7	-197,2%
Lançamentos - % Rossi	-	-	-	-	-	-
Vendas Brutas - % Rossi	39,5	33,7	17,2%	98,6	118,1	-16,5%
Rescisões - % Rossi	36,9	32,8	12,5%	107,9	115,3	-6,4%
Vendas Líquidas - % Rossi	2,6	0,9	187,2%	-9,3	2,8	-433,6%
<b>Desempenho Financeiro</b>						
Receita Líquida	14,2	9,2	54,5%	23,7	31,1	-23,7%
Margem Bruta <sup>1</sup>	12,3%	-20,0%	32,3 p.p.	5,5%	-20,9%	26,4 p.p.
Margem Bruta (ex juros) <sup>2</sup>	24,0%	20,8%	3,3 p.p.	27,6%	6,7%	20,8 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>3</sup>	-48,1	-93,0	48,3%	-171,3	-207,0	-17,2%
Margem EBITDA Ajustada <sup>3</sup>	-337,3%	-1008,1%	66,5%	-722,8%	-666,7%	8,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido	-77,6	-141,6	45,2%	-180,8	-334,2	-45,9%
Margem Líquida	-544,8%	-1534,7%	64,5%	-762,7%	-1076,4%	-29,1%
Geração (Consumo) de Caixa (% Rossi)	9,1	-2,7	-432,6%	73,8	7,5	879,9%

<sup>1</sup> Consolidado conforme CPCs19 (R2) e 36 (R3), referentes à empresas controladas.

<sup>2</sup> Margem Bruta excluindo juros apropriados ao custo.

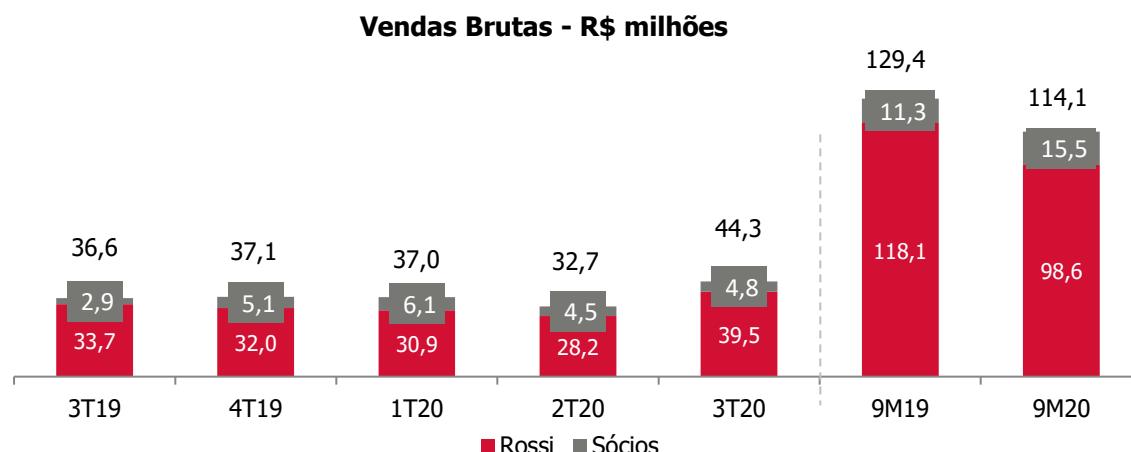
<sup>3</sup> EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada pelas despesas que não representam desembolso efetivo de caixa e itens não recorrentes. A reconciliação com o EBITDA conforme Instrução nº CVM 527/2012 está disponível no glossário ao final deste documento.

## DESEMPENHO OPERACIONAL

As métricas operacionais apresentadas neste release de resultados são calculadas segundo a visão proporcional. Adicionalmente às métricas operacionais proporcionais, estão sendo apresentadas também no critério segmentado entre empresas consolidadas (IFRS) e não consolidadas, conforme exposto no Anexo II. As informações referentes aos valores considerando 100% das operações, independentemente do critério de consolidação, estão disponíveis no Anexo I.

## VENDAS CONTRATADAS E VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

No trimestre, as vendas brutas contratadas totalizaram R\$ 44,3 milhões (R\$ 39,5 milhões parte Rossi), um aumento na parte Rossi de 17% se comparado ao 3T19 e de 40% se comparado ao 2T20. Já no acumulado do ano, as vendas atingiram R\$ 114,1 milhões (R\$ 98,6 milhões na parte Rossi), uma queda de 17% na parte Rossi, comparado ao mesmo período de 2019.

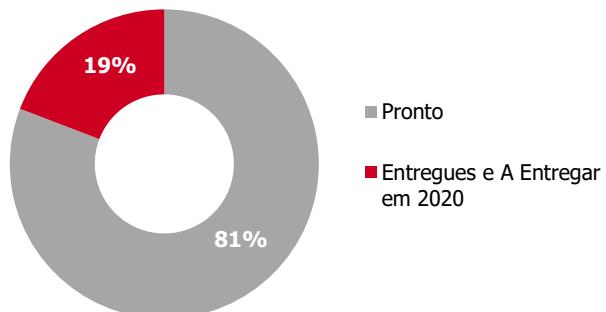
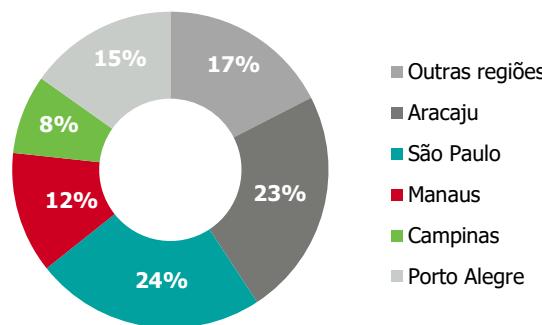
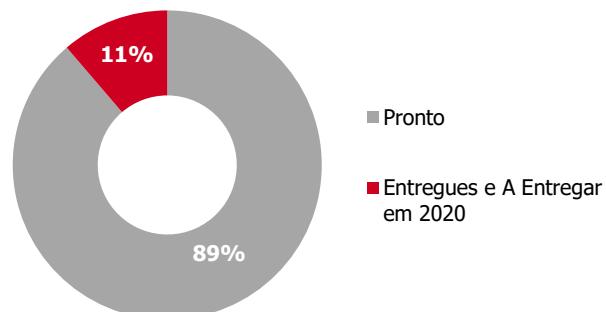
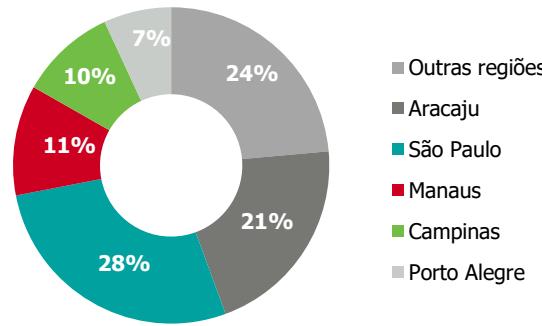


A VSO de vendas, indicador que pondera a performance de vendas com base no estoque inicial, atingiu 25% e apresentou uma melhora considerável em relação à performance do trimestre anterior.

O aumento nas vendas deste trimestre reflete a retomada do setor imobiliário e um arrefecimento dos impactos negativos ocasionados pela pandemia do novo coronavírus (COVID-19), que prejudicaram principalmente a performance comercial do 2T20.

No comparativo ano a ano, além da performance ruim observada no 1º semestre, a queda nas vendas está diretamente relacionada à redução natural dos estoques, à medida que a Companhia conclui os empreendimentos lançados até 2014 e mantém uma postura conservadora em relação aos novos lançamentos.

Nos gráficos a seguir, são apresentadas as vendas brutas (% Rossi), tanto em função do estágio de andamento das obras quanto por região metropolitana. A participação das vendas de unidades entregues até 2019, sob o total contratado, atingiu 81% no terceiro trimestre e no acumulado do ano atingiu 89%. A participação das vendas na região metropolitana de São Paulo atingiu 24% no trimestre e 28% no acumulado do ano.

**Vendas Brutas 3T20 (% Rossi) - Estágio obra****Vendas Brutas 3T20 (% Rossi) - Região****Vendas Brutas 2020 (% Rossi) - Estágio obra****Vendas Brutas 2020 (% Rossi) - Região**

As tabelas a seguir apresentam o detalhamento das vendas brutas contratadas, tanto com base na participação da Rossi nos projetos quanto na visão 100%, segmentada por região metropolitana e estágio de andamento das obras, no terceiro trimestre e nos primeiros nove meses de 2020.

Vendas Brutas 3T20 (100%)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	1,4	3,7	5,0
Manaus	4,9	-	4,9
Aracaju	11,4	-	11,4
Porto Alegre	0,2	5,7	6,0
São Paulo	9,3	-	9,3
Outras regiões	7,8	-	7,8
<b>Total</b>	<b>34,9</b>	<b>9,4</b>	<b>44,3</b>

Vendas Brutas 3T20 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	1,4	1,8	3,2
Manaus	4,9	-	4,9
Aracaju	9,2	-	9,2
Porto Alegre	0,2	5,7	6,0
São Paulo	9,3	-	9,3
Outras regiões	6,9	-	6,9
<b>Total</b>	<b>31,9</b>	<b>7,6</b>	<b>39,5</b>

Vendas Brutas 2020 (100%)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	5,0	9,5	14,5
Manaus	11,1	-	11,1
Aracaju	27,0	-	27,0
Porto Alegre	0,4	6,4	6,8
São Paulo	28,5	-	28,5
Outras regiões	26,2	-	26,2
<b>Total</b>	<b>98,2</b>	<b>15,9</b>	<b>114,1</b>

Vendas Brutas 2020 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	5,0	4,7	9,7
Manaus	11,1	-	11,1
Aracaju	20,5	-	20,5
Porto Alegre	0,4	6,4	6,8
São Paulo	27,1	-	27,1
Outras regiões	23,2	-	23,2
<b>Total</b>	<b>87,4</b>	<b>11,1</b>	<b>98,5</b>

As tabelas a seguir apresentam a velocidade de vendas ("VSO") no trimestre e acumulada nos últimos 12 meses considerando os valores proporcionais à participação da Rossi. Nesse trimestre, apresentamos uma VSO de 25%, atingindo uma melhora considerável em relação aos últimos trimestres. No acumulado dos últimos 12 meses, a VSO foi de 64%, um aumento de 7 p.p em relação aos 12 meses terminados no trimestre anterior.

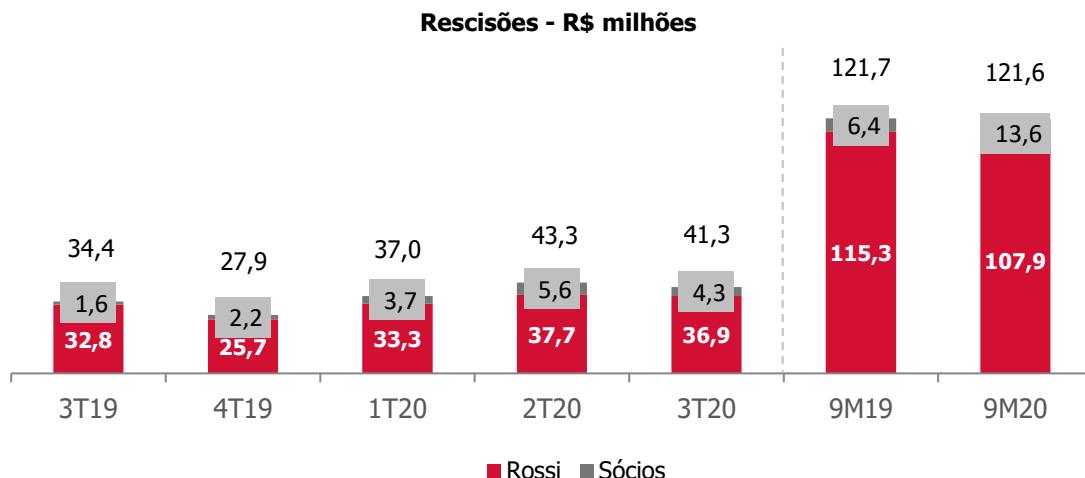
VSO Trimestral   % Rossi	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Estoque Inicial	218,9	204,6	190,8	171,9	157,4
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>218,9</b>	<b>204,6</b>	<b>190,8</b>	<b>171,9</b>	<b>157,4</b>
Vendas Brutas	(33,7)	(32,0)	(30,9)	(28,2)	(39,5)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>15,4%</b>	<b>15,6%</b>	<b>16,2%</b>	<b>16,4%</b>	<b>25,1%</b>
Rescisões	32,8	25,7	33,3	37,7	36,9
Ajustes / Reavaliações	(13,4)	(7,4)	(21,3)	(24,0)	(7,9)
<b>Estoque Final do Período</b>	<b>204,6</b>	<b>190,8</b>	<b>171,9</b>	<b>157,4</b>	<b>147,0</b>

VSO Acumulada em 12 meses   % Rossi	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Estoque Inicial	281,9	272,5	228,0	218,9	204,6
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>281,9</b>	<b>272,5</b>	<b>228,0</b>	<b>218,9</b>	<b>204,6</b>
Vendas Brutas	(158,8)	(150,3)	(135,6)	(124,7)	(130,6)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>56,3%</b>	<b>55,1%</b>	<b>59,5%</b>	<b>57,0%</b>	<b>63,8%</b>
Rescisões	146,6	141,1	132,0	129,4	133,6
Ajustes / Reavaliações	(65,1)	(72,5)	(52,4)	(66,2)	(60,6)
<b>Estoque Final do Período</b>	<b>204,6</b>	<b>190,8</b>	<b>171,9</b>	<b>157,4</b>	<b>147,0</b>

O valor destacado na tabela acima como Ajustes/Reavaliações refere-se à reavaliação de preço das unidades que foram rescindidas e retornaram para o estoque da Companhia (R\$ 7,9 milhões na parte Rossi).

## RESCISÃO DE VENDAS

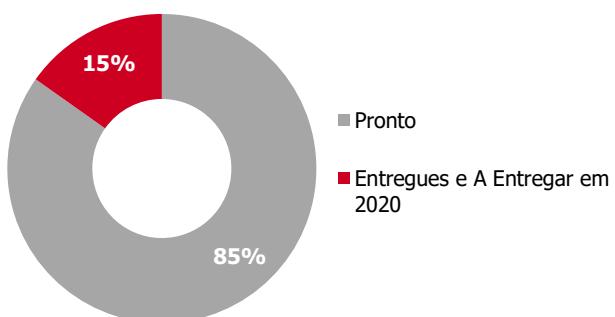
No 3º Trimestre de 2020, as rescisões totalizaram R\$ 41,3 milhões (R\$ 36,9 milhões parte Rossi), registrando um aumento de 13%, na parte Rossi, comparado ao mesmo período do ano anterior, e uma queda de 2% em relação ao 2T20. No acumulado do ano, houve uma queda de 6% na parte Rossi em relação aos nove primeiros meses de 2019.



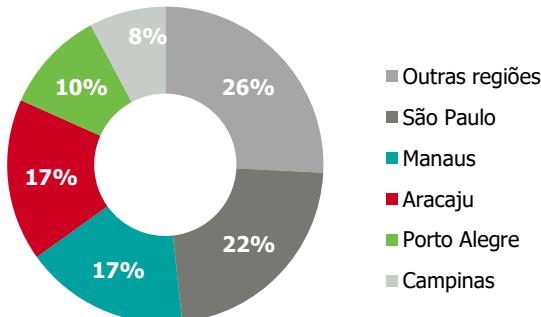
As rescisões realizadas estão diretamente associadas ao esforço da Companhia para monetizar o seu Contas a Receber inadimplente. Do total de unidades rescindidas em 2020, 92% já foram revendidas, contribuindo para a manutenção do elevado índice de revenda dos últimos trimestres e para a contínua geração de caixa operacional.

Nos gráficos a seguir, são apresentadas as rescisões (% Rossi) tanto em função do estágio de andamento das obras, quanto por região metropolitana:

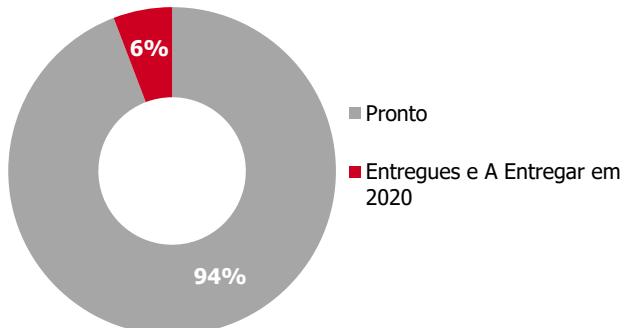
Rescisão 3T20 (% Rossi) - Estágio da obra



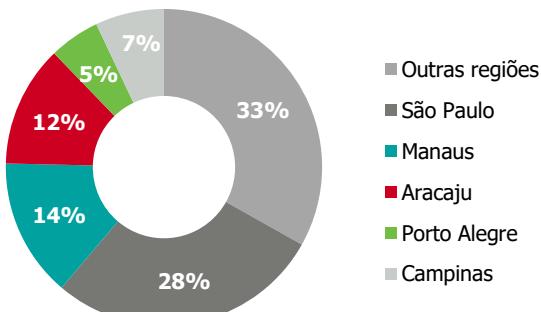
Rescisão 3T20 (% Rossi) - Região



Rescisão 2020 (% Rossi) - Estágio da obra



Rescisão 2020 (% Rossi) - Região



As tabelas abaixo apresentam o detalhamento das rescisões por estágio de andamento das obras e região metropolitana, tanto pela participação da Rossi nos projetos quanto no consolidado 100%, no terceiro trimestre e nos primeiros nove meses de 2020:

Rescisão 3T20 (100 %)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	1,1	3,5	4,6
Manaus	6,2	-	6,2
Aracaju	7,2	-	7,2
Porto Alegre	-	3,9	3,9
São Paulo	8,3	-	8,3
Outras regiões	11,0	-	11,0
<b>Total Geral</b>	<b>33,9</b>	<b>7,4</b>	<b>41,3</b>

Rescisão 3T20 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	1,1	1,7	2,9
Manaus	6,2	-	6,2
Aracaju	6,1	-	6,1
Porto Alegre	-	3,9	3,9
São Paulo	8,3	-	8,3
Outras regiões	9,5	-	9,5
<b>Total Geral</b>	<b>31,3</b>	<b>5,6</b>	<b>36,9</b>

Rescisão 2020 (100 %)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	5,1	4,9	10,0
Manaus	15,3	-	15,3
Aracaju	16,8	-	16,8
Porto Alegre	1,7	3,9	5,6
São Paulo	32,3	-	32,3
Outras regiões	41,6	-	41,6
<b>Total Geral</b>	<b>112,8</b>	<b>8,8</b>	<b>121,6</b>

Rescisão 2020 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	5,1	2,5	7,6
Manaus	15,3	-	15,3
Aracaju	13,4	-	13,4
Porto Alegre	1,7	3,9	5,6
São Paulo	30,3	-	30,3
Outras regiões	35,8	-	35,8
<b>Total Geral</b>	<b>101,6</b>	<b>6,3</b>	<b>107,9</b>

**ESTOQUE A VALOR DE MERCADO**

O estoque a valores de mercado, proporcional à participação da Rossi nos projetos, atingiu R\$ 147,0 milhões no trimestre e apresentou as seguintes movimentações, quando comparado ao estoque do 2T20:



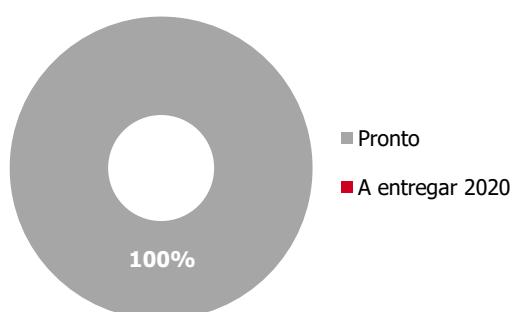
Nas tabelas a seguir são apresentadas as informações detalhadas por linha de produto, ano de lançamento e ano estimado de entrega:

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ MM)							Total
	2010 e ant.	2011	2012	2013	2014	2017		
Comercial	0,7	35,8	0,8	-	-	-		37,3
Convencional	2,1	13,5	32,3	19,9	31,6	0,8		100,2
Segmento Econômico	7,1	0,9	-	1,5	-	-		9,5
<b>Total</b>	<b>10,0</b>	<b>50,2</b>	<b>33,1</b>	<b>21,4</b>	<b>31,6</b>	<b>0,8</b>		<b>147,0</b>

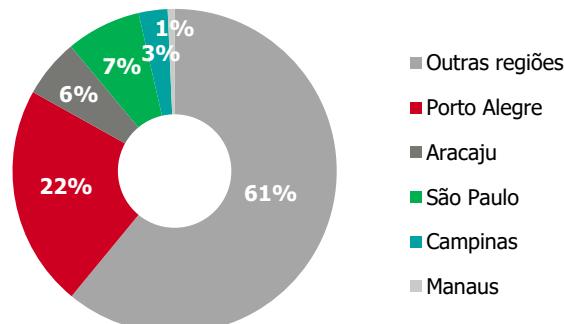
Estoque % Rossi	Ano de entrega (R\$ MM)		
	Pronto	2020	Total
Comercial	37,3	-	37,3
Convencional	100,2	-	100,2
Segmento Econômico	9,5	-	9,5
<b>Total</b>	<b>147,0</b>	<b>-</b>	<b>147,0</b>

Os gráficos a seguir mostram o estoque parte Rossi por estágio de andamento das obras e região metropolitana. Com a entrega do Rossi Reserva, em Porto Alegre, todo o estoque da Companhia é composto por unidades prontas. O estoque em regiões não estratégicas representa 61% do estoque total.

Estoque 3T20 (%Rossi) - Estágio obra



Estoque 3T20 (%Rossi) - Região



## Divulgação de Resultados 3T20 e 9M20

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

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ MM)							Total
	2010 e ant.	2011	2012	2013	2014	2017		
Campinas	1,6	-	-	1,8	-	0,8		4,2
Manaus	0,4	0,6	-	-	-	-		1,0
Aracaju	-	0,7	5,1	0,6	2,2	-		8,6
Porto Alegre	0,4	-	0,3	10,2	21,6	-		32,5
São Paulo	0,8	-	2,9	-	7,3	-		11,0
Outras regiões	6,8	48,8	24,7	8,8	0,5	-		89,6
<b>Total</b>	<b>10,0</b>	<b>50,2</b>	<b>33,1</b>	<b>21,4</b>	<b>31,6</b>	<b>0,8</b>		<b>147,0</b>

Estoque % Rossi	Ano de entrega (R\$ MM)		
	Pronto	2020	Total
Campinas	4,2	-	4,2
Manaus	1,0	-	1,0
Aracaju	8,6	-	8,6
Porto Alegre	32,5	-	32,5
São Paulo	11,0	-	11,0
Outras regiões	89,6	-	89,6
<b>Total</b>	<b>147,0</b>	<b>-</b>	<b>147,0</b>

O anexo V deste relatório contém a composição do estoque na visão 100%, com o detalhamento por cidade.

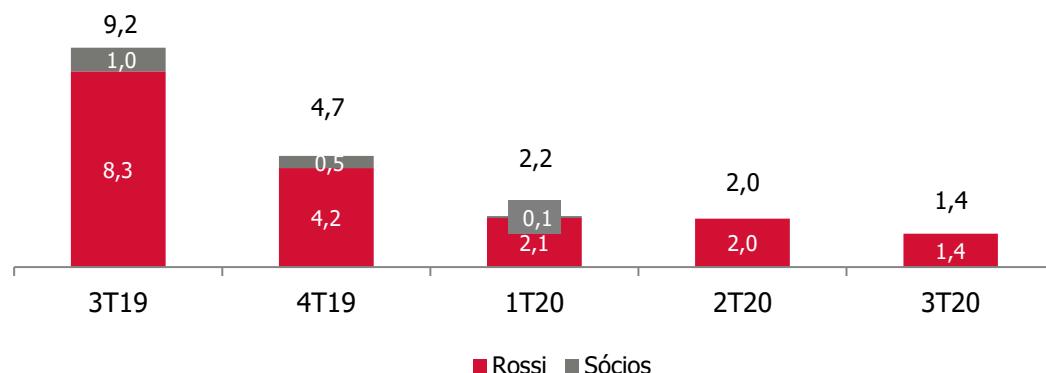
## ENTREGAS

Neste trimestre, houve a conclusão da obra do empreendimento Rossi Reserva, de Porto Alegre, lançado no 4º trimestre de 2017. Esta era a última obra da Companhia e, com a emissão deste último habite-se, a Companhia conclui a entrega de todas as 401 unidades previstas para o ano de 2020.

Trimestre	Linha de Produtos	Unidades	VGV 100% ( R\$ MM)	VGV Rossi ( R\$ MM)
1T20	Loteamento	285	45,4	14,3
2T20	-	-	-	-
3T20	Convencional	116	103,1	103,1
<b>2020</b>		<b>401</b>	<b>148,5</b>	<b>117,4</b>

## CUSTOS A INCORRER

O gráfico a seguir apresenta a evolução histórica do custo a incorrer (100%). No 3T20, o custo a incorrer totalizou R\$ 1,4 milhões e apresentou uma redução de 83% na parte Rossi, quando comparado ao mesmo período do ano passado, devido à evolução natural e conclusão das obras entregues ao longo do ano de 2019 e 2020.

**Custos a Incorrer - R\$ milhões****BANCO DE TERRENOS**

A Rossi possui um banco de terrenos cujos valores estão segmentados em linha com a estratégia da empresa e o respectivo perfil de atuação.

Ao final do terceiro trimestre, o estoque de terrenos possuia VGV de R\$ 7,9 bilhões (R\$ 5,5 bilhões parte Rossi), sendo R\$ 7,3 bilhões (R\$ 4,9 bilhões parte Rossi) para incorporação imobiliária e loteamento e R\$ 0,6 bilhão (R\$ 0,6 bilhão parte Rossi) de terrenos disponíveis para desmobilização.

Parte destes terrenos disponíveis para desmobilização será utilizada para quitar a dívida corporativa da Companhia, mantida junto ao banco Bradesco, conforme mencionado no Fato Relevante divulgado em 1º de outubro.

Outra parte, R\$ 2,4 bilhões (R\$ 1,7 bilhão parte Rossi), está disponível para lançamentos possíveis no curto prazo. A tabela abaixo apresenta esse banco de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais, por região metropolitana e tipo de produto:

Região Metropolitana / Produto	Até 200 mil	R\$ 500 a R\$ 650 mil	> R\$ 750 mil	Loteamento	Total
Campinas	451,0	571,9	118,3	-	1.141,1
São Paulo	-	-	28,0	-	28,0
Interior de São Paulo	-	-	-	559,0	559,0
<b>Total Geral</b>	<b>451,0</b>	<b>571,9</b>	<b>146,3</b>	<b>559,0</b>	<b>1.728,2</b>

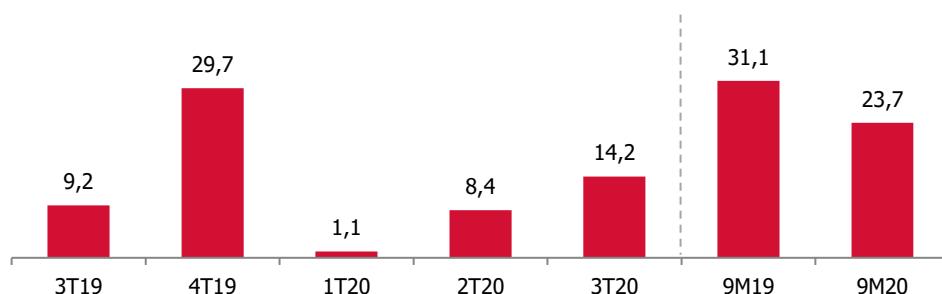
## DESEMPENHO FINANCEIRO

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. Desde o 1T13, a Rossi consolida todas as participações em suas controladas e coligadas segundo estes pronunciamentos.

## RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços, reconhecida pela evolução das obras ("PoC"), totalizou R\$ 14,2 milhões no 3T20, registrando um aumento de 54% em relação ao 3T19, dado que parte dos impactos negativos dos distratos já havia sido provisionada em trimestres anteriores, através da provisão para Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa ("PECLD"). Nos 9M20, a receita líquida atingiu R\$ 23,7 milhões, uma queda de 24% se comparado ao mesmo período de 2019, devido, principalmente, às menores vendas líquidas realizadas nos primeiros 9 meses deste ano.

**Receita Líquida - R\$ milhões**



## CUSTO DOS IMÓVEIS E SERVIÇOS VENDIDOS

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 12,5 milhões no 3º trimestre de 2020, apresentando um crescimento de 13% em comparação ao 3T19. No acumulado do ano, houve redução de 40%, também em virtude das menores vendas líquidas realizadas no primeiro semestre deste ano.

R\$ MM	3T20	3T19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Obras + Terrenos	10,8	7,3	48,1%	17,2	29,0	-40,7%
Encargos financeiros	1,7	3,8	-55,6%	5,2	8,6	-39,0%
<b>Custos dos imóveis e serviços</b>	<b>12,5</b>	<b>11,1</b>	<b>12,9%</b>	<b>22,4</b>	<b>37,7</b>	<b>-40,5%</b>

## LUCRO E MARGEM BRUTA

O Lucro Bruto do 3T20 foi de R\$ 1,8 milhão com uma margem bruta de 12%. Já, o lucro bruto ajustado pelos encargos financeiros alocados ao custo foi de R\$ 3,4 milhão, com margem bruta ajustada de 24%, 3 p.p. acima da margem apresentada no 3T19. No acumulado do ano, a margem bruta ajustada é de aproximadamente 28%.

R\$ MM	3T20	3T19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Lucro Bruto	1,8	-1,8	-195,4%	1,3	-6,5	-119,9%
Margem Bruta (%)	12,3%	-20,0%	32,3 p.p.	5,5%	-20,9%	26,4 p.p.
Lucro Bruto Ajustado <sup>1</sup>	3,4	1,9	78,7%	6,5	2,1	212,0%
Margem Bruta Ajustada (%)	24,0%	20,8%	3,3 p.p.	27,6%	6,7%	20,8 p.p.

(<sup>1</sup>) Lucro bruto ajustado: exclui os encargos financeiros

## DESPESAS OPERACIONAIS

Apesar do desfazimento da Joint Venture Capital Rossi, operação que não era consolidada até o 4T17, uma parte das operações da Companhia continua sendo incorporada às Demonstrações Financeiras apenas via Equivalência Patrimonial, caso da Joint Venture Norcon Rossi, que tem atuação na cidade de Aracaju.

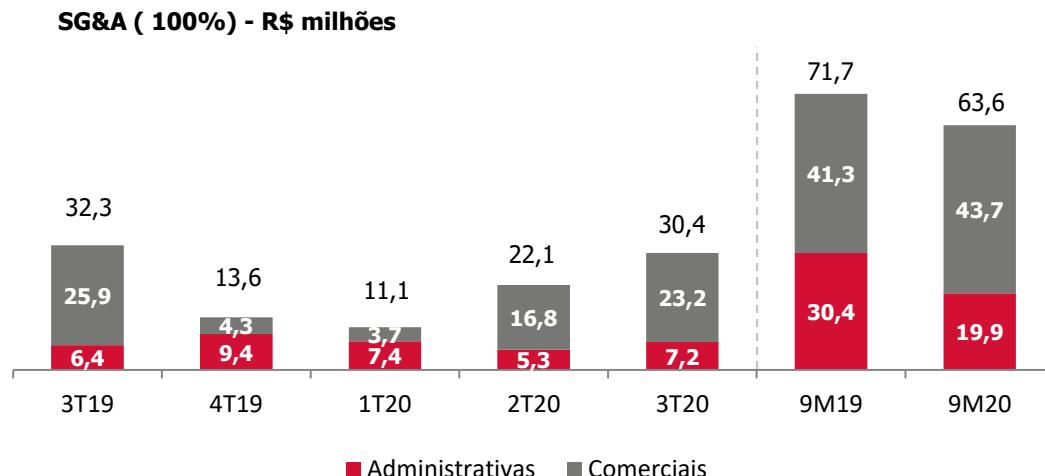
Em reunião realizada no início deste mês de novembro, o Conselho de Administração da Rossi aprovou a retirada da Companhia desta outra Joint Venture, de forma a adequar as suas atividades ao seu plano estratégico e focar sua atuação em praças que sediarão os novos lançamentos.

De qualquer forma, para permitir maior comparabilidade entre as informações trimestrais e devido ao fato de que a maior parte das Despesas Operacionais é centralizada na matriz, distorcendo a análise em IFRS, demonstramos abaixo a tabela com o seu comparativo em relação à Receita Líquida, considerando 100% das operações.

R\$ MM	3T20	3T19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Administrativas (a)	7,2	6,4	12,6%	19,9	30,4	-34,4%
Comerciais (b)	23,2	25,9	-10,7%	43,7	41,3	5,6%
Administrativas / Receita Líquida	35,7%	50,1%	-14,5 p.p.	44,6%	64,8%	-20,3 p.p.
Comerciais / Receita Líquida	114,2%	202,3%	-88,1 p.p.	97,5%	88,2%	9,3 p.p.
(a) + (b)	30,4	32,3	-6,0%	63,6	71,7	-11,3%
(a) + (b) / Receita Líquida	149,9%	252,4%	-102,5 p.p.	142,1%	153,0%	-10,9 p.p.

Alinhado à estratégia de redução de custos, houve uma queda de 34% nas despesas administrativas (considerando 100% da operação) no acumulado do ano de 2020, ante o mesmo período de 2019. Já, as despesas comerciais sofreram um aumento de 6%, impactadas por um complemento realizado na provisão para Perdas Esperadas com Créditos ("PEC").

O gráfico abaixo demonstra a evolução do SG&A na **visão 100%**:

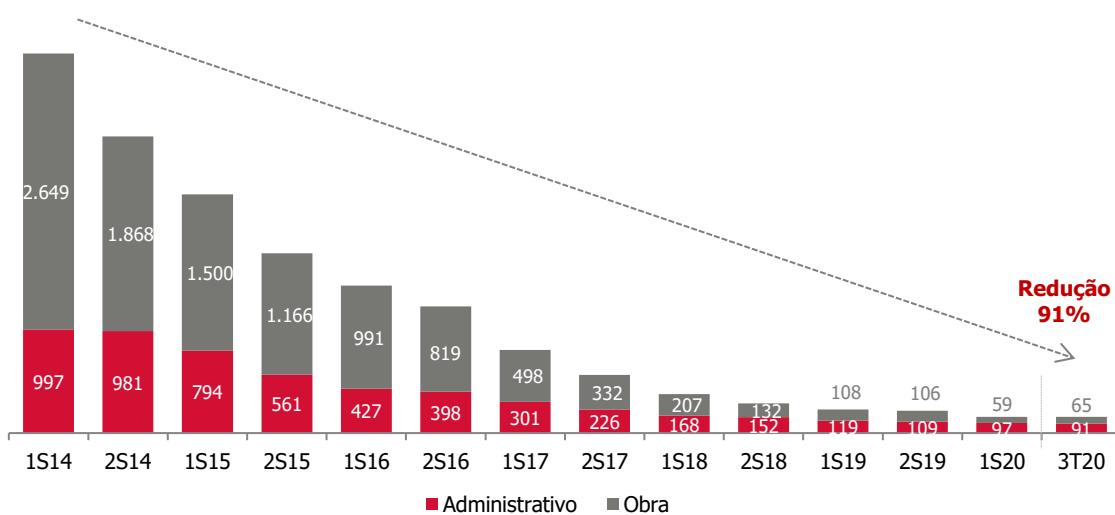


De acordo com o IFRS, as despesas administrativas totalizaram R\$ 7,1 milhões no 3º trimestre do ano, registrando um aumento de 22% em relação ao 3T19. Já, com relação às despesas comerciais, a Companhia registrou uma redução de 29%. No acumulado do ano, as despesas administrativas apresentaram uma queda de 32% e as despesas comerciais apresentaram uma queda de 7%, ambos em comparação aos 9 primeiros meses de 2019.

R\$ MM	IFRS					
	3T20	3T19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Administrativas (a)	7,1	5,8	22,3%	19,4	28,4	-31,7%
Comerciais (b)	20,5	28,9	-28,9%	38,6	41,3	-6,6%
Administrativas / Receita Líquida	49,9%	63,0%	-13,1 p.p.	81,8%	91,4%	-9,7 p.p.
Comerciais / Receita Líquida	144,1%	312,9%	n.a	162,9%	133,1%	29,8 p.p.
(a) + (b)	27,6	34,7	-20,3%	58,0	69,7	-16,8%
(a) + (b) / Receita Líquida	194,0%	375,9%	-181,9 p.p.	244,7%	224,5%	20,2 p.p.

É importante destacar também o esforço realizado pela Rossi para adequar sua estrutura, principalmente a partir do 2º semestre de 2014, quando houve uma redução de 91% do quadro de colaboradores administrativos. Abaixo, demonstramos a movimentação do quadro de colaboradores administrativos e de obra ao longo desse período:

#### Movimentação do quadro de colaboradores



## OUTRAS RECEITAS/DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS

As outras despesas operacionais líquidas totalizaram R\$ 19,2 milhões no terceiro trimestre de 2020, apresentando uma redução de 67%, se comparado ao 3T19. No acumulado do ano, estas despesas somam R\$ 106,1 milhões e diminuíram 18%, quando comparadas com o mesmo período do ano anterior.

## RESULTADO DE EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

A tabela a seguir apresenta o detalhamento do resultado das empresas controladas, segmentado entre empresas consolidadas (IFRS) e não consolidadas:

R\$ MM	IFRS	Não Consolidado	3T20 100%
<b>Receita Líquida</b>	<b>14,2</b>	<b>6,0</b>	<b>20,3</b>
<b>Custos dos imóveis e serviços</b>	<b>(12,5)</b>	<b>(4,9)</b>	<b>(17,3)</b>
Obras + Terrenos	(10,8)	(6,6)	(17,5)
Encargos Financeiros	(1,7)	1,8	0,1
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1,8</b>	<b>1,2</b>	<b>2,9</b>
Margem Bruta (%)	12,3%	19,5%	14,5%
<b>Lucro Bruto ex juros</b>	<b>3,4</b>	<b>(0,6)</b>	<b>2,8</b>
Margem Bruta ex juros (%)	24,0%	-10,0%	13,9%

R\$ MM	IFRS	Não Consolidado	9M20 100%
<b>Receita Líquida</b>	<b>23,7</b>	<b>21,1</b>	<b>44,8</b>
<b>Custos dos imóveis e serviços</b>	<b>(22,4)</b>	<b>(16,5)</b>	<b>(38,9)</b>
Obras + Terrenos	(17,2)	(14,4)	(31,6)
Encargos Financeiros	(5,2)	(2,1)	(7,4)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1,3</b>	<b>4,5</b>	<b>5,8</b>
Margem Bruta (%)	5,5%	21,5%	13,0%
<b>Lucro Bruto ex juros</b>	<b>6,5</b>	<b>6,7</b>	<b>13,2</b>
Margem Bruta ex juros (%)	27,6%	31,7%	29,5%

Em 2020, a margem bruta de projetos não consolidados é composta por um mix entre (i) o loteamento lançado em 2017 e entregue este ano, que apresenta margens superiores a de projetos de incorporação imobiliária convencional e não possui encargos financeiros alocados ao custo, e (ii) os projetos de Aracaju, desenvolvidos no âmbito da Joint Venture Norcon Rossi, da qual a empresa se retirará neste 4º trimestre.

## EBITDA

O EBITDA ajustado foi negativo em R\$ 48,1 milhões no trimestre, apresentando uma variação positiva de 48% em comparação ao 3T19. Já, no acumulado do ano, o EBITDA ajustado foi negativo em R\$ 171,3 milhões, conforme demonstrado na tabela abaixo:

R\$ MM	3T20	3T19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	-77,6	-141,6	45,2%	-180,8	-334,2	45,9%
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras Líquidas	29,2	50,1	-41,7%	7,7	116,2	-93,4%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	-1,2	-4,9	74,7%	-3,6	-4,4	17,9%
(+) Depreciação e Amortização	1,1	1,7	-33,8%	4,1	6,3	-34,9%
(+/-) Minoritários	-1,2	-2,1	41,8%	-4,0	0,5	-949,4%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>-49,7</b>	<b>-96,7</b>	<b>48,6%</b>	<b>-176,6</b>	<b>-215,6</b>	<b>18,1%</b>
(+) Encargos Financeiros Alocados ao Custo	1,7	3,8	-55,6%	5,2	8,6	-39,0%
(+/-) Plano de Opções	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0	0,0%
<b>EBITDA Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>-48,1</b>	<b>-93,0</b>	<b>48,3%</b>	<b>-171,3</b>	<b>-207,0</b>	<b>17,2%</b>
Margem EBITDA Ajustado (%)	-337,3%	-1008,1%	670,8 p.p.	-722,8%	-666,7%	-56,1 p.p.

<sup>1</sup> EBITDA conforme instrução CVM 527/2012.

<sup>2</sup> EBITDA Ajustado pelas despesas que não representam desembolso efetivo de caixa e itens não correntes. Para mais detalhes, consulte o glossário no final deste documento.

Os principais impactos no EBITDA estão descritos nos itens lucro bruto e despesas operacionais nas seções anteriores.

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O resultado financeiro líquido foi negativo em R\$ 29,2 milhões no terceiro trimestre de 2020, ante R\$ 50,1 milhões no mesmo período do ano anterior. A variação deve-se aos descontos financeiros obtidos junto ao Banco Bradesco e a diminuição do endividamento da Companhia nos últimos 12 meses, que culminou na diminuição das despesas financeiras.

R\$ MM	3T20	3T19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Receitas Financeiras	3,3	1,6	107,9%	101,8	7,2	1307,0%
Despesas Financeiras	-32,5	-51,7	37,1%	-109,5	-123,4	11,3%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>-29,2</b>	<b>-50,1</b>	<b>41,7%</b>	<b>-7,7</b>	<b>-116,2</b>	<b>93,4%</b>

## LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

No 3T20, a Rossi apurou um prejuízo líquido de R\$ 77,6 milhões, apresentando uma variação positiva de 45% em comparação ao 3T19. No acumulado do ano, a Companhia apurou um prejuízo de R\$ 180,8 milhões, conforme já detalhado nos itens acima.

## RESULTADO A APROPRIAR

A tabela a seguir apresenta os resultados apropriar, desconsiderando custos financeiros, impostos, provisão para garantia e descontos concedidos. Com a entrega de todas as obras lançadas pela Companhia, o lucro bruto apropriar, ao fim do 3T20, é inexpressivo e mantém-se negativo em apenas R\$ 0,1 milhão.

R\$ MM	3T20	2T20	Var. (%)
Receita Bruta a Apropriar	1,1	2,0	-45,2%
Custos (s/ encargos financeiros)	-1,2	-2,0	-39,5%
<b>Lucro Bruto a Apropriar</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>149,8%</b>
<b>Margem a Apropriar (%)</b>	<b>-13,5%</b>	<b>-3,0%</b>	<b>-10,6 p.p.</b>

A tabela a seguir apresenta a receita e o custo a apropriar das unidades vendidas, segmentadas entre os projetos consolidados e não consolidados. A margem bruta a apropriar de projetos não consolidados é composta basicamente pelas vendas líquidas do loteamento lançado em 2017 e entregue este ano, que apresenta margens superiores a de projetos de incorporação imobiliária convencional.

R\$ MM	2020
Consolidado	1,1
Não consolidado	0,4
<b>Receita a apropriar</b>	<b>1,5</b>
Consolidado	(1,2)
Não consolidado	(0,2)
<b>Custo a apropriar</b>	<b>(1,4)</b>
Consolidado	-13,5%
Não consolidado	53,3%
<b>Margem a apropriar</b>	<b>3,3%</b>

## CONTAS A RECEBER

O saldo de contas a receber de clientes em IFRS, mais o saldo decorrente de incorporação imobiliária a ser apropriado pelo PoC (reconhecimento de receitas e respectivos custos e despesas decorrentes de operações de incorporação imobiliária durante o andamento da obra) totalizou R\$ 418,4 milhões, registrando uma queda de 6% em relação ao trimestre anterior, em virtude dos recebimentos e entradas de caixa provenientes, principalmente, da comercialização de unidades prontas.

R\$ MM	3T20	2T20	Var. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>334,6</b>	<b>363,7</b>	<b>-8,0%</b>
Unidades em obras	34,6	36,1	-4,0%
Unidades prontas	276,9	304,5	-9,1%
Terrenos a receber	23,1	23,1	0,0%
<b>Longo Prazo</b>	<b>82,7</b>	<b>79,7</b>	<b>3,8%</b>
Unidades em obras	5,2	5,4	-3,5%
Unidades prontas	59,0	61,7	-4,5%
Terrenos a receber	18,5	12,6	47,3%
<b>Total</b>	<b>417,3</b>	<b>443,4</b>	<b>-5,9%</b>
<b>Recebíveis de Incorporações a serem apropriados no balanço pelo PoC</b>			
Curto Prazo	0,9	1,6	-46,4%
Longo Prazo	0,2	0,4	-39,5%
<b>Total</b>	<b>1,1</b>	<b>2,0</b>	<b>-45,2%</b>
<b>Total do contas a receber</b>	<b>418,4</b>	<b>445,4</b>	<b>-6,1%</b>

## IMÓVEIS A COMERCIALIZAR

A tabela a seguir detalha os Imóveis a Comercializar contabilizados ao preço de seu custo histórico. As variações apresentadas desde junho refletem às vendas líquidas realizadas neste trimestre e à reavaliação de preço das unidades que foram rescindidas e retornaram para o estoque da Companhia.

R\$ MM	3T20	2T20	Var. (%)
Imóveis concluídos	203,0	209,0	-2,8%
Imóveis em construção	38,5	46,3	-16,7%
Terrenos para futuras incorporações	267,8	291,4	-8,1%
Encargos capitalizados	16,0	16,8	-5,1%
<b>Total</b>	<b>525,3</b>	<b>563,5</b>	<b>-6,8%</b>

## ENDIVIDAMENTO

As operações de crédito imobiliário da Rossi são compostas por financiamentos à produção (SFH) e cédulas de crédito Bancário (CCB)<sup>1</sup> contratadas para a construção e desenvolvimento de empreendimentos habitacionais pré-determinados.

Na visão IFRS, a Rossi encerrou o 3T20 com uma posição de caixa de R\$ 49,5 milhões e endividamento total de R\$ 1,4 bilhão, em linha com o apresentado no trimestre anterior. A variação no saldo de caixa deve-se, principalmente, a maior entrada de caixa, proveniente de novas vendas e repasses, que atingiu neste trimestre R\$ 41,8 milhões na parte Rossi.

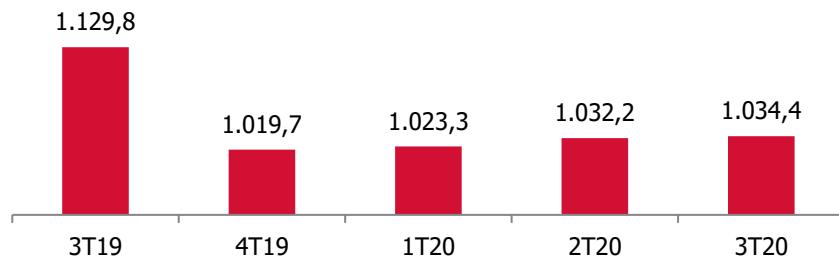
Como consequência, tivemos uma geração de caixa de R\$ 4,5 milhões, também na visão IFRS.

R\$ MM	3T20	2T20	Var. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>927,2</b>	<b>964,2</b>	<b>-3,8%</b>
<b>Financiamento para construção</b>	<b>853,2</b>	<b>891,1</b>	<b>-4,2%</b>
SFH	288,4	327,7	-12,0%
CCB <sup>1</sup>	564,8	563,4	0,3%
Capital de Giro	63,6	60,4	5,4%
Cessão de Crédito	10,3	12,8	-19,1%
<b>Longo Prazo</b>	<b>450,1</b>	<b>410,5</b>	<b>9,6%</b>
<b>Financiamento para construção</b>	<b>54,4</b>	<b>14,8</b>	<b>266,6%</b>
SFH	54,4	14,8	266,6%
CCB <sup>1</sup>	0,0	0,0	n.a
Capital de Giro	395,6	395,7	0,0%
Cessão de Crédito	0,0	0,0	n.a
<b>Dívida Bruta</b>	<b>1.377,2</b>	<b>1.374,8</b>	<b>0,2%</b>
Disponibilidades financeiras	49,5	42,5	16,5%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>1.327,7</b>	<b>1.332,2</b>	<b>-0,3%</b>
<b>Dívida Líquida / Patrimônio Líquido</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>
<b>Geração (Consumo) de Caixa</b>	<b>4,5</b>	<b>69,0</b>	<b>n.a</b>

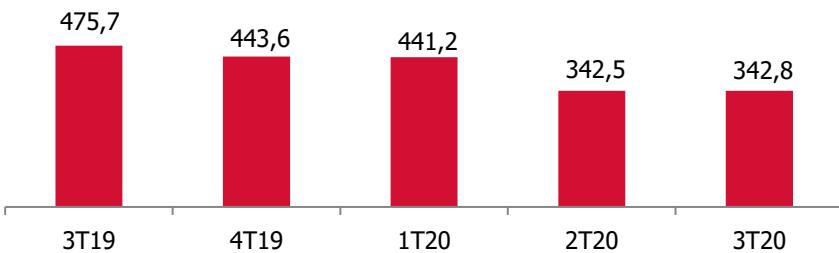
CCB<sup>1</sup> - Cédulas de Crédito Bancário

No acumulado dos últimos 12 meses, houve uma redução de 8% nas dívidas corporativas e de 28% nas dívidas de SFH (IFRS), impactadas principalmente pelos descontos financeiros obtido junto ao Banco Bradesco, em dezembro de 2019, no caso das dívidas corporativas, e em junho de 2020, no caso das dívidas de SFH. Estes efeitos podem ser melhor observados nos gráficos abaixo:

**Evolução do Endividamento Corporativo IFRS - R\$ milhões**



**Evolução do Endividamento de SFH IFRS - R\$ milhões**



Cabe destacar também que, conforme Fato Relevante divulgado no dia 1º de outubro, a Companhia deu mais um importante passo no processo de desalavancagem financeira e de reestruturação da sua dívida corporativa, já que foram assinados novos aditamentos ao MoU vinculante, celebrado em dezembro do ano passado junto ao banco Bradesco, que continua a prever a quitação do saldo devedor desta dívida para os próximos meses.

Mantendo a transparência na divulgação de informações que permitam aos agentes econômicos entender a situação atual das operações da Rossi, as tabelas a seguir apresentam o endividamento da companhia em duas visões complementares ao IFRS: (i) 100% das empresas, independentemente do critério de consolidação do IFRS, e (ii) participação proporcional da Rossi nos empreendimentos. Percebemos que algumas ações que tomamos, principalmente referentes à centralização na Rossi Residencial do caixa excedente nas SPE's, geram efeitos nos números IFRS e no proporcional que podem dificultar o entendimento da geração de caixa operacional propriamente dita. A geração de caixa operacional continuará sendo apresentada nestas três visões, enquanto forem necessárias para o pleno entendimento da companhia no que tange à geração de caixa.

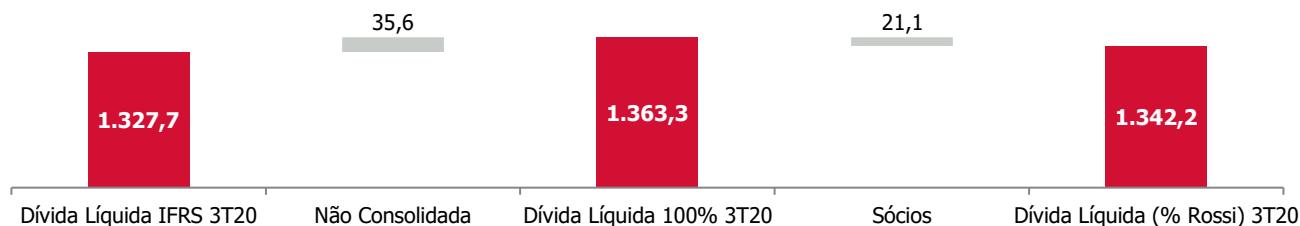
R\$ MM	IFRS				
	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Dívida Bruta	1.605,4	1.463,3	1.464,6	1.374,8	1.377,2
Disponibilidades financeiras	69,6	69,0	63,3	42,5	49,5
Dívida Líquida	1.535,8	1.394,3	1.401,3	1.332,2	1.327,7
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	(1,3)	141,5	(7,0)	69,0	4,5
Geração (Consumo) de Caixa LTM					208,1

R\$ MM	100%				
	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Dívida Bruta	1.659,9	1.510,3	1.510,0	1.419,5	1.417,6
Disponibilidades financeiras	73,7	72,7	66,6	45,6	54,2
Dívida Líquida	1.586,2	1.437,6	1.443,4	1.373,9	1.363,3
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	11,3	148,6	(5,8)	69,5	10,5
Geração (Consumo) de Caixa LTM					222,8

R\$ MM	Proporcional				
	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Dívida Bruta	1.634,3	1.487,1	1.487,0	1.395,8	1.395,1
Disponibilidades financeiras	71,8	71,1	65,1	44,5	52,9
Dívida Líquida	1.562,5	1.416,0	1.422,0	1.351,3	1.342,2
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	(2,7)	146,5	(6,0)	70,6	9,1
Geração (Consumo) de Caixa LTM					220,3

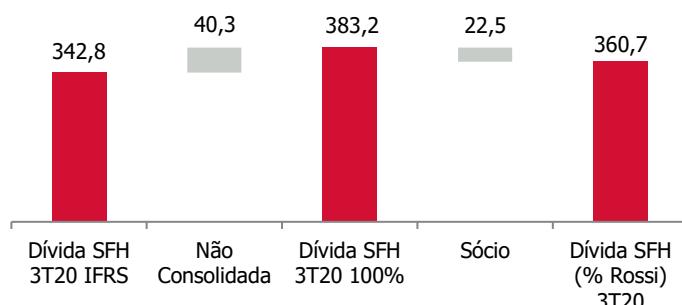
Abaixo, é demonstrada a reconciliação da dívida líquida nas 3 visões:

#### Reconciliação Endividamento Líquido - R\$ milhões

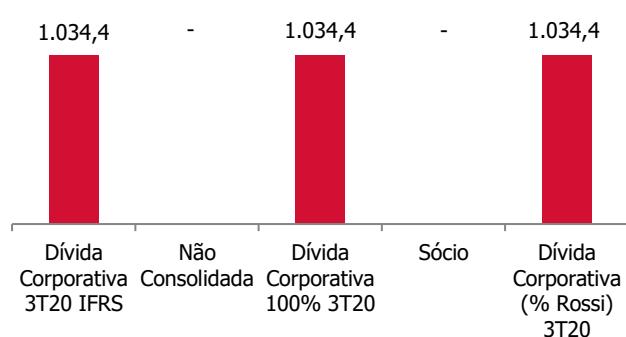


Já, os gráficos a seguir apresentam a reconciliação da posição de endividamento bruto e disponibilidades, também nas 3 visões:

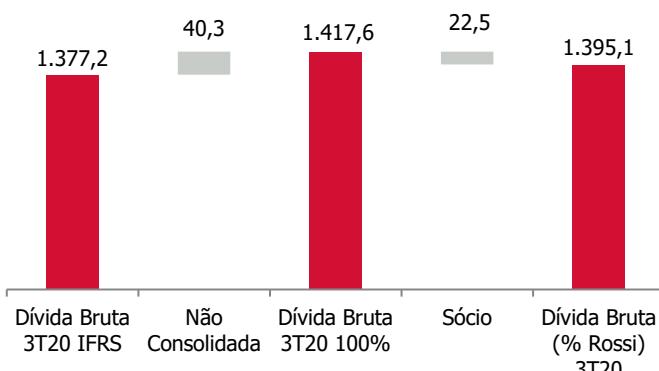
#### Reconciliação do Endividamento SFH - R\$ MM



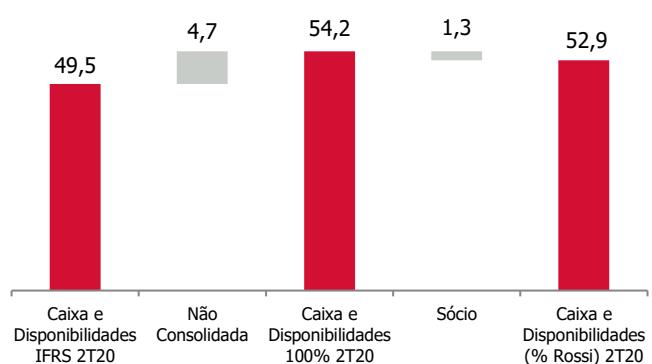
#### Reconciliação Endividamento Corporativo - R\$ MM



#### Reconciliação Endividamento Total - R\$ MM



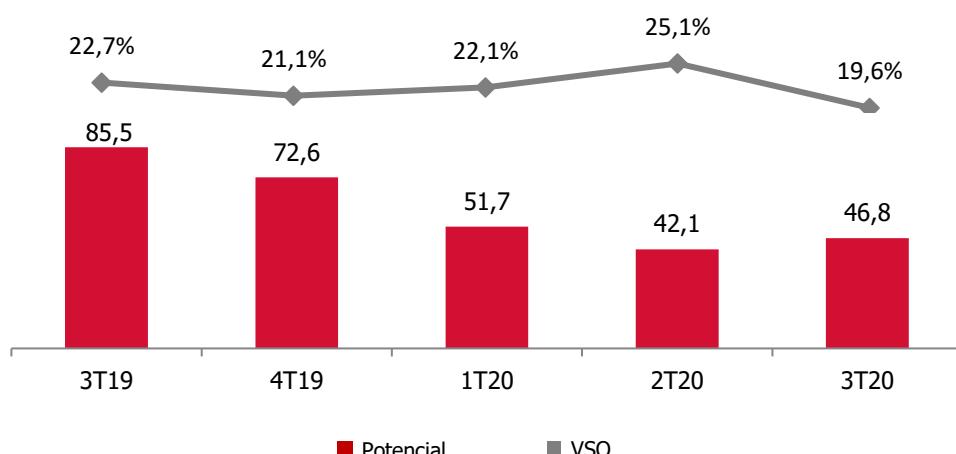
#### Reconciliação Caixa e Disponibilidades - R\$ MM



## REPASSE

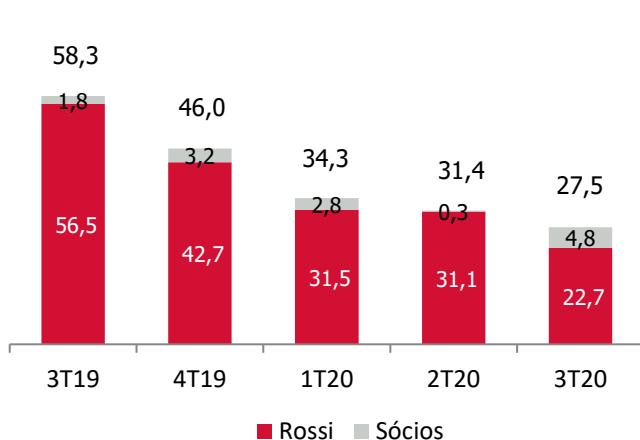
O gráfico a seguir apresenta o indicador trimestral, que mensura a eficiência do repasse. Nas barras vermelhas estão os valores potenciais de repasse, ou seja, o somatório do saldo devedor das unidades que já possuem averbação do habite-se e possibilidade de repasse junto às instituições financeiras. A velocidade do repasse (VSO) é medida pelo quociente entre o volume de repasses e quitações realizadas no período e o valor potencial. A VSO do terceiro trimestre atingiu 20%, uma diminuição de 3 p.p. em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

**Velocidade de Repasse - VSO**

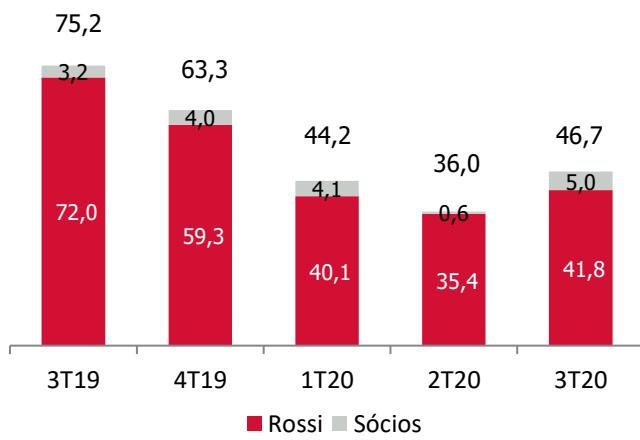


A Entrada de caixa, considerando o volume de repasse e recebimentos diretos de clientes, atingiu R\$ 46,7 milhões no trimestre (R\$ 41,8 milhões na parte Rossi), apresentando uma queda de 42% na parte Rossi em relação ao 3T19, mas um aumento de 18% em relação ao trimestre anterior. Os gráficos a seguir detalham a evolução das assinaturas de repasses e quitações e a entrada de caixa nos últimos trimestres:

**Repasse (assinatura + quitação) - R\$ milhões**



**Entrada de Caixa - R\$ milhões**



**RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES**

Em atendimento à Instrução CVM nº 381/03, informamos que a Grant Thornton Auditores Independentes foi contratada para a prestação dos seguintes serviços: 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 o auditor independente para outros trabalhos que não os serviços de auditoria das demonstrações contábeis.

A contratação do auditor independente 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 do auditor independente declaração de que os serviços especiais prestados não afetam a sua independência profissional.

As informações no relatório de desempenho que não estão claramente identificadas como cópia das informações constantes das demonstrações financeiras, não foram objeto de auditoria ou revisão.

**ANEXO I | INDICADORES 100%- R\$ MILHÕES**

VSO Trimestral   100%	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Estoque inicial	237,2	221,2	204,0	182,3	166,4
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>237,2</b>	<b>221,2</b>	<b>204,0</b>	<b>182,3</b>	<b>166,4</b>
Vendas Brutas	(36,6)	(37,1)	(37,0)	(32,7)	(44,3)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>15,4%</b>	<b>16,8%</b>	<b>18,2%</b>	<b>18,0%</b>	<b>26,6%</b>
Rescisão	34,4	27,9	37,0	43,3	41,3
Ajustes/Reavaliação	(13,8)	(8,0)	(21,7)	(26,5)	(9,2)
<b>Estoque final do período</b>	<b>221,2</b>	<b>204,0</b>	<b>182,3</b>	<b>166,4</b>	<b>154,1</b>

VSO acumulada em 12 meses   100%	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Estoque inicial	317,2	311,7	248,2	237,2	221,2
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>317,2</b>	<b>311,7</b>	<b>248,2</b>	<b>237,2</b>	<b>221,2</b>
Vendas Brutas	(175,1)	(166,5)	(153,0)	(143,4)	(151,2)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>55,2%</b>	<b>53,4%</b>	<b>61,6%</b>	<b>60,5%</b>	<b>68,3%</b>
Rescisão	158,0	149,7	140,4	142,7	149,5
Ajustes/Reavaliação	(78,9)	(90,9)	(53,4)	(70,1)	(65,4)
<b>Estoque final do período</b>	<b>221,2</b>	<b>204,0</b>	<b>182,3</b>	<b>166,4</b>	<b>154,1</b>

**ANEXO II | INDICADORES EM IFRS - R\$ MILHÕES**

<b>VSO Trimestral Consolidado IFRS</b>	<b>3T19</b>	<b>4T19</b>	<b>1T20</b>	<b>2T20</b>	<b>3T20</b>
Estoque inicial	188,9	176,8	170,0	155,3	143,9
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>188,9</b>	<b>176,8</b>	<b>170,0</b>	<b>155,3</b>	<b>143,9</b>
Vendas Brutas	(23,1)	(18,3)	(26,0)	(23,2)	(32,8)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>12,2%</b>	<b>10,3%</b>	<b>15,3%</b>	<b>14,9%</b>	<b>22,8%</b>
Rescisão	23,8	18,8	34,1	36,2	33,3
Ajustes/Reavaliação	(12,8)	(7,3)	(22,7)	(24,5)	(7,1)
<b>Estoque final do período</b>	<b>176,8</b>	<b>170,0</b>	<b>155,3</b>	<b>143,9</b>	<b>137,3</b>

<b>VSO Trimestral Equivalência Patrimonial</b>	<b>3T19</b>	<b>4T19</b>	<b>1T20</b>	<b>2T20</b>	<b>3T20</b>
Estoque inicial	48,3	44,4	34,0	27,0	22,5
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>48,3</b>	<b>44,4</b>	<b>34,0</b>	<b>27,0</b>	<b>22,5</b>
Vendas Brutas	(13,5)	(18,8)	(11,0)	(9,5)	(11,5)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>28,0%</b>	<b>42,4%</b>	<b>32,3%</b>	<b>35,3%</b>	<b>51,0%</b>
Rescisão	10,6	9,1	2,9	7,1	7,9
Ajustes/Reavaliação	(1,0)	(0,7)	1,0	(2,0)	(2,2)
<b>Estoque final do período</b>	<b>44,4</b>	<b>34,0</b>	<b>27,0</b>	<b>22,5</b>	<b>16,8</b>

## ANEXO III | DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DRE (R\$ mil)	3T20	3T19	Var. (%) 3T20 vs. 3T19	9M20	9M19	Var. (%) 9M20 vs. 9M19
<b>Receita Operacional Bruta</b>						
Venda de imóveis e serviços	14.246	10.996	30%	21.224	34.817	-39%
Impostos sobre vendas	1	-1.773	-100%	2.479	-3.767	-166%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>14.247</b>	<b>9.224</b>	<b>54%</b>	<b>23.703</b>	<b>31.051</b>	<b>-24%</b>
Custo dos imóveis e serviços	-12.491	-11.065	-13%	-22.407	-37.551	40%
Obras e terrenos	-10.825	-7.309	-48%	-17.167	-28.956	41%
Encargos financeiros	-1.666	-3.756	56%	-5.240	-8.595	39%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.756</b>	<b>-1.841</b>	<b>-195%</b>	<b>1.296</b>	<b>-6.500</b>	<b>-120%</b>
Margem Bruta	12,3%	-20,0%	32 p.p.	5,5%	-20,9%	26 p.p.
Margem Bruta (ex juros)	24,0%	20,8%	3 p.p.	27,6%	6,7%	21 p.p.
Despesas Operacionais	-52.589	-96.575	46%	-181.983	-215.454	16%
Administrativas	-7.103	-5.807	-22%	-19.380	-28.389	32%
Comerciais	-20.531	-28.861	29%	-38.619	-41.329	7%
Depreciação e Amortização	-1.111	-1.678	34%	-4.128	-6.345	35%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-4.667	-1.958	-138%	-13.711	-10.256	-34%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-19.177	-58.271	67%	-106.145	-129.135	18%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro</b>	<b>-50.833</b>	<b>-98.416</b>	<b>48%</b>	<b>-180.687</b>	<b>-221.954</b>	<b>19%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>-29.249</b>	<b>-50.144</b>	<b>42%</b>	<b>-7.725</b>	<b>-116.196</b>	<b>93%</b>
Receita Financeira	3.273	1.574	108%	101.754	7.232	1307%
Despesa Financeira	-32.522	-51.718	37%	-109.479	-123.428	11%
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional</b>	<b>-80.082</b>	<b>-148.560</b>	<b>46%</b>	<b>-188.412</b>	<b>-338.150</b>	<b>44%</b>
<b>Margem Operacional</b>	<b>-562,1%</b>	<b>-1610,7%</b>	<b>1049 p.p.</b>	<b>-794,9%</b>	<b>-1089,0%</b>	<b>294 p.p.</b>
Provisão para IR e Contribuição Social	504	-2.867	-118%	-2.108	-7.667	73%
IR e Contribuição Social Diferido	741	7.779	-90%	5.719	12.064	-53%
Minoritários	1.217	2.091	-42%	4.026	-474	-949%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício</b>	<b>-77.620</b>	<b>-141.557</b>	<b>45%</b>	<b>-180.775</b>	<b>-334.227</b>	<b>46%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>-544,8%</b>	<b>-1534,7%</b>	<b>990 p.p.</b>	<b>-762,7%</b>	<b>-1076,4%</b>	<b>314 p.p.</b>

**ANEXO IV | BALANÇO PATRIMONIAL**

Ativo (R\$ mil)	3T20	2T20	Var. (%)
<b>Circulante</b>			
Caixa e equivalentes	20.935	10.789	94,0%
Títulos e valores mobiliários	28.604	31.716	-9,8%
Contas a receber de clientes	334.639	363.693	-8,0%
Imóveis a comercializar	257.547	272.110	-5,4%
Outros créditos	35.994	35.291	2,0%
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>677.719</b>	<b>713.599</b>	<b>-5,0%</b>
<b>Não Circulante</b>			
Contas a receber de clientes	82.668	79.668	3,8%
Imóveis a comercializar	267.783	291.364	-8,1%
Depósitos judiciais	61.051	63.571	-4,0%
Partes relacionadas	212.541	209.307	1,5%
Adiantamento a parceiros de negócios	246.316	248.231	-0,8%
Investimentos	273.618	276.822	-1,2%
Imobilizado	4.510	5.301	-14,9%
Intangível	3.887	4.207	-7,6%
<b>Total do Não Circulante</b>	<b>1.152.374</b>	<b>1.178.471</b>	<b>-2,2%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.830.093</b>	<b>1.892.070</b>	<b>-3,3%</b>

**ANEXO IV | BALANÇO PATRIMONIAL (cont.)**

Passivo (R\$ mil)	3T20	2T20	Var. (%)
<b>Circulante</b>			
Financiamento para construção - crédito imobiliário	927.173	964.201	-3,8%
Fornecedores	171.892	161.939	6,1%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	69.344	69.230	0,2%
Salários e encargos sociais	1.512	1.368	10,5%
Impostos e contribuições a recolher	73.817	73.555	0,4%
Participação dos administradores e empregados a pagar	0	0	n.a
Adiantamento de cliente	65.756	87.820	-25,1%
Partes relacionadas	233.525	220.935	5,7%
Impostos e contribuições recolhimento diferido	20.539	22.028	-6,8%
Outras contas a pagar	205.541	193.415	6,3%
<b>Total do Circulante</b>	<b>1.769.099</b>	<b>1.794.491</b>	<b>-1,4%</b>
<b>Não Circulante</b>			
Financiamento para construção - crédito imobiliário	450.075	410.550	9,6%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	-	-	n.a
Impostos e contribuições a recolher	17.531	17.711	-1,0%
Provisões para riscos	200.143	199.422	0,4%
Provisões para garantias de obras	5.370	5.980	-10,2%
Impostos e contribuições diferidos	18.627	18.726	-0,5%
Provisões para perdas de investimento	115.226	113.866	1,2%
Outras contas a pagar	-	-	n.a
<b>Total do Não Circulante</b>	<b>806.972</b>	<b>766.255</b>	<b>5,3%</b>
<b>Patrimônio Líquido</b>			
Capital social	2.611.390	2.611.390	0,0%
Ações em tesouraria	-49.154	-49.154	0,0%
Reservas de capital	70.107	70.107	0,0%
Lucro (Prejuízo) acumulado	-3.361.672	-3.284.052	2,4%
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>-729.329</b>	<b>-651.709</b>	<b>11,9%</b>
Participação dos não controladores	-16.649	-16.967	-1,9%
<b>Total do Passivo</b>	<b>1.830.093</b>	<b>1.892.070</b>	<b>-3,3%</b>

**ANEXO V – Estoque 100%**

<b>VGV (R\$ milhões) - 100%</b>	<b>Pronto</b>	<b>2020</b>	<b>Total</b>
Ananindeua	2,2	-	2,2
Aracaju	8,3	-	8,3
Barueri	7,3	-	7,3
Belo Horizonte	1,1	-	1,1
Brasília	35,2	-	35,2
Campinas	3,0	-	3,0
Curitiba	11,3	-	11,3
Duque de Caxias	22,0	-	22,0
Fortaleza	0,4	-	0,4
Itaboraí	0,4	-	0,4
Londrina	5,2	-	5,2
Manaus	1,0	-	1,0
Nova Iguaçu	0,1	-	0,1
Parnamirim	1,0	-	1,0
Paulínia	1,8	-	1,8
Porto Alegre	32,5	-	32,5
Recife	2,6	-	2,6
Rio de Janeiro	9,9	-	9,9
Salvador	0,1	-	0,1
Santos	2,9	-	2,9
São Paulo	0,8	-	0,8
Xangri-Lá	2,7	-	2,7
Ribeirão Preto	0,3	-	0,3
Outras Regiões	1,9	-	1,9
<b>Total</b>	<b>154,1</b>	<b>-</b>	<b>154,1</b>

## 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 consequente aumento do retorno.

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

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

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

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

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

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

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.

**São Paulo, November 11, 2020.** Rossi Residencial S.A. (B3: RSID3; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), announces its results for the third quarter of 2020.

**RSID3: R\$ 5.85 per share**

**Total shares: 17,153,337**

**Market value: R\$ 100.3 million**

**40% increase in contracted sales (Rossi's share) in 3Q20 vs. 3Q19**

**Resale efficiency of 92% in units canceled in 2020**

**32% reduction in administrative expenses in 9M20 vs. 9M19**

**Reduction of R\$ 73.8 million in YTD Net Debt (Rossi's share)**

**SUMÁRIO**

<b>Message from the CEO</b>	<b>3</b>
<b>Operating and Financial Indicators</b>	<b>4</b>
<b>Operating Performance</b>	<b>5</b>
Contracted Sales and SoS	5
Sales Cancellation	8
Inventory at Market Value	10
Deliveries	11
Costs to be Incurred	11
Land Bank	12
<b>Financial Performance</b>	<b>13</b>
Net Revenue	13
Gross Profit and Margin	13
Operating Expenses	14
Financial Result	17
Backlog Result	17
Accounts Receivable	18
Marketable Properties	19
<b>Debt</b>	<b>19</b>
<b>Transfers</b>	<b>23</b>
<b>Relationship with Independent Auditors</b>	<b>24</b>
<b>Exhibit I - 100% Indices</b>	<b>25</b>
<b>Exhibit II – IFRS Indices</b>	<b>26</b>
<b>Exhibit III - Income Statement</b>	<b>27</b>
<b>Exhibit IV – Balance Sheet</b>	<b>28</b>
<b>Exhibit V - Inventory (100%)</b>	<b>30</b>
<b>Glossary</b>	<b>31</b>

**MESSAGE FROM THE CEO**

The third quarter of 2020 was a milestone for the resumption of the Brazilian construction industry, particularly for companies in the real estate development sector. Even amidst a very challenging year, marked by socioeconomic impacts brought by social isolation and other restrictions imposed by the new coronavirus pandemic (COVID-19), the Company improved its main operational indicators, which have already returned to pre-pandemic levels.

Gross sales, for example, totaled R\$ 39.5 million, Rossi's share, and contributed for SoS to reach 25% in this quarter, increasing by 9 p.p. over the 2nd quarter of this year, and represented a historical record for the last 5 years.

Part of this improvement in sales performance is explained by the efficiency in the resale of finished units, which, in the first 9 months of this year, totaled 92%. This led the Company to adopt a more proactive approach in relation to cancellations, since a large part of the negative impacts associated with the increase in cancellations was offset by new sales and the reversal of defaulting Accounts Receivable.

It is worth mentioning that the Company remains focused on its operational and financial restructuring process, putting all its attention and efforts on mitigating risks and preserving cash. The increase in cash inflow, driven by new sales and transfers, totaling R\$ 41.8 million (Rossi's share), also contributed with the Company's cash generation of R\$ 9.1 million (Rossi's share).

In addition, we continued to intensify actions aimed at simplifying our corporate structure and reducing the Company's administrative expenses, which fell 32% year to date versus the same period in 2019. And, with the end of partnerships in locations where we will not have launches in the short and medium term, this number is expected to continue to fall in the coming quarters.

Finally, it is worth highlighting the recent step taken in the restructuring process of Rossi's corporate debt, in which we signed, in early October, new amendments to the binding MoU negotiated with Banco Bradesco in December 2019. These new amendments extend the deadline of our obligations with the bank and continue to predict the settlement of the outstanding balance of this debt, which currently represents slightly over 55% of our total corporate debt.

We are aware of the current and future challenges but remain confident with our strategic plan and reinforce our commitment and certainty regarding the Company's continuity.

Given the expectation that the sector will improve, and the important results already achieved, we will continue to work diligently to take advantage of this new cycle and soon resume the launching of new projects.

**João Paulo Franco Rossi Cuppoloni**  
CEO

**OPERATING AND FINANCIAL INDICATORS**

R\$ MM	3Q20	3Q19	Var. (3Q20 x 3Q19)	9M20	9M19	Var. (9M20 x 9M19)
<b>Operating Performance</b>						
Launches - 100%	-	-	-	-	-	-
Gross Sales - 100%	44.3	36.6	21.2%	114.1	129.4	-11.9%
Cancellations - 100%	41.3	34.4	20.0%	121.6	121.7	-0.1%
Net Sales - 100%	3.1	2.2	40.6%	-7.5	7.7	-197.2%
Launches - % Rossi	-	-	-	-	-	-
Gross Sales - % Rossi	39.5	33.7	17.2%	98.6	118.1	-16.5%
Cancellations - % Rossi	36.9	32.8	12.5%	107.9	115.3	-6.4%
Net Sales - % Rossi	2.6	0.9	187.2%	-9.3	2.8	-433.6%
<b>Financial Performance</b>						
Net Revenue	14.2	9.2	54.5%	23.7	31.1	-23.7%
Gross Margin <sup>1</sup>	12.3%	-20.0%	32.3 p.p.	5.5%	-20.9%	26.4 p.p.
Gross Margin (ex interest) <sup>2</sup>	24.0%	20.8%	3.3 p.p.	27.6%	6.7%	20.8 p.p.
Adjusted EBITDA <sup>3</sup>	-48.1	-93.0	48.3%	-171.3	-207.0	-17.2%
Adjusted EBITDA Margin <sup>3</sup>	-337.3%	-1008.1%	66.5%	-722.8%	-666.7%	8.4%
Net Income	-77.6	-141.6	45.2%	-180.8	-334.2	-45.9%
Net Margin	-544.8%	-1534.7%	64.5%	-762.7%	-1076.4%	-29.1%
Cash Generation (Burn) - Rossi's share	9.1	-2.7	-432.6%	73.8	7.5	879.9%

<sup>1</sup> Consolidated as per CPC19 (R2) and CPC36 (R3), relating to the subsidiaries.

<sup>2</sup> Gross Margin excluding interest allocated to cost.

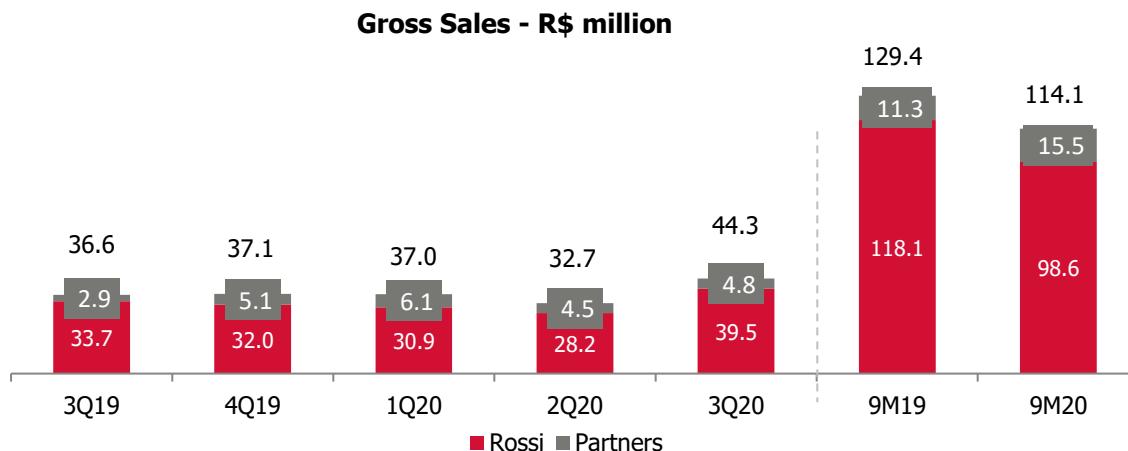
<sup>3</sup> EBITDA and EBITDA Margin adjusted for expenses that do not represent a cash outflow and for non-recurring items. Reconciliation with EBITDA as per CVM Instruction 527/2012 is shown in the glossary at the end of this document.

## OPERATIONAL PERFORMANCE

The operating metrics shown in this earnings release are calculated on the basis of proportional view. In addition to the proportional view, the results are broken down by consolidated (IFRS) and non-consolidated companies, as shown in Exhibit II. Details of the amounts taking 100% of operations into account, irrespective of the method of consolidation, are given in Exhibit I.

### SALES CONTRACTED AND SALES SPEED (SoS)

Contracted Gross Sales totaled R\$ 44.3 million in 3Q20 (R\$ 39.5 million - % Rossi), up 17% YoY and 40% QoQ in Rossi's share. In 9M20, sales reached R\$114.1 million (R\$98.6 million - % Rossi), down by 17% YoY in Rossi's share.

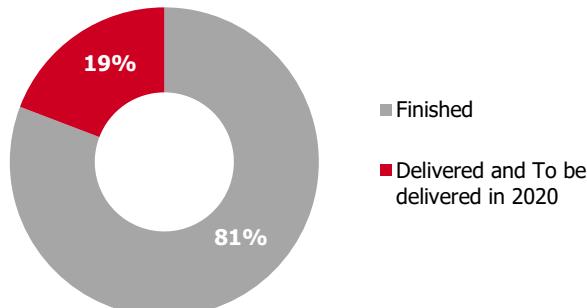
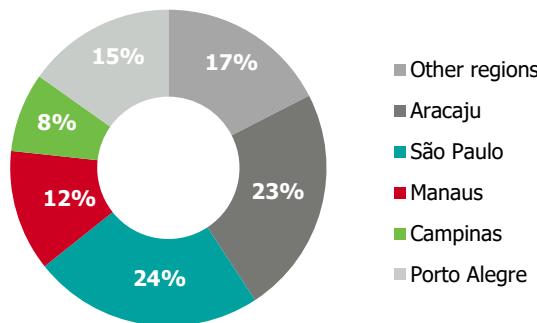
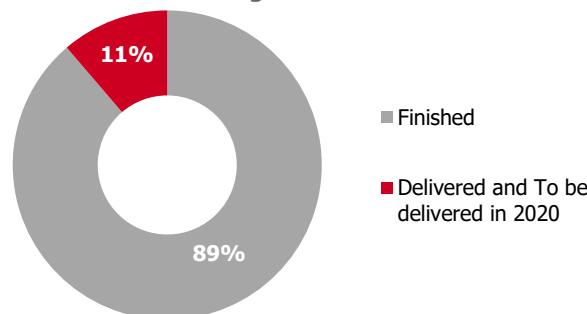
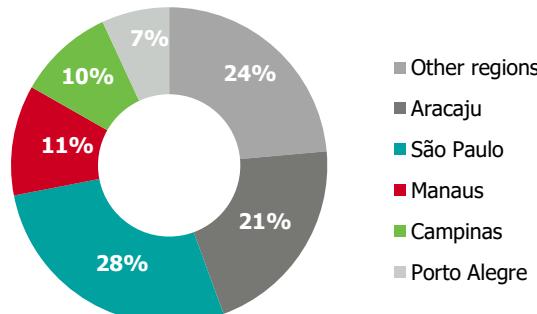


Sales speed (SoS), an indicator that weighs sales performance based on initial inventory, reached 25%, a big improvement over the previous quarter.

The increase in sales reflects the resumption of the real estate sector and reduction of the negative impacts caused by the new coronavirus pandemic (COVID-19), which harmed selling performance in 2Q20.

In the annual comparison, in addition to the poor performance in the first half of the year, the reduction in sales is directly related to lower inventories, which is natural as the Company concluded projects launched until 2014 and maintains a conservative approach regarding new launches.

The following charts present gross sales (% Rossi) by construction stage and metropolitan region. The share of finished units delivered by 2019, as a percentage of total contracted sales, reached 81% in the third quarter and 89% year to date. The share of sales in the metropolitan region of São Paulo reached 24% in the quarter and 28% year to date.

**3Q20 Gross Sales (% Rossi) - Construction stage****3Q20 Gross Sales (% Rossi) - Region****2020 Gross Sales (% Rossi) - Construction stage****2020 Gross Sales (% Rossi) - Region**

The tables below detail the gross sales contracted, both based on Rossi's share in the projects and on the entire sales volume, broken down by metropolitan region and construction stage in the third quarter and first nine months of 2020.

Gross Sales 3Q20 (100%)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	1.4	3.7	5.0
Manaus	4.9	-	4.9
Aracaju	11.4	-	11.4
Porto Alegre	0.2	5.7	6.0
São Paulo	9.3	-	9.3
Other regions	7.8	-	7.8
<b>Total</b>	<b>34.9</b>	<b>9.4</b>	<b>44.3</b>

Gross Sales 3Q20 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	1.4	1.8	3.2
Manaus	4.9	-	4.9
Aracaju	9.2	-	9.2
Porto Alegre	0.2	5.7	6.0
São Paulo	9.3	-	9.3
Other regions	6.9	-	6.9
<b>Total</b>	<b>31.9</b>	<b>7.6</b>	<b>39.5</b>

Gross Sales 2020 (100%)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	5.0	9.5	14.5
Manaus	11.1	-	11.1
Aracaju	27.0	-	27.0
Porto Alegre	0.4	6.4	6.8
São Paulo	28.5	-	28.5
Other regions	26.2	-	26.2
<b>Total</b>	<b>98.2</b>	<b>15.9</b>	<b>114.1</b>

Gross Sales 2020 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	5.0	4.7	9.7
Manaus	11.1	-	11.1
Aracaju	20.5	-	20.5
Porto Alegre	0.4	6.4	6.8
São Paulo	27.1	-	27.1
Other regions	23.2	-	23.2
<b>Total</b>	<b>87.4</b>	<b>11.1</b>	<b>98.5</b>

The following tables show sales speed ("SoS") in the quarter and in the last 12 months, considering the amounts proportional to Rossi's share. In 3Q20, SoS totaled 25%, a significant increase over the recent quarters. In the last 12 months, SoS was 64%, up by 7 p.p. in relation to the 12 months ended in the previous quarter.

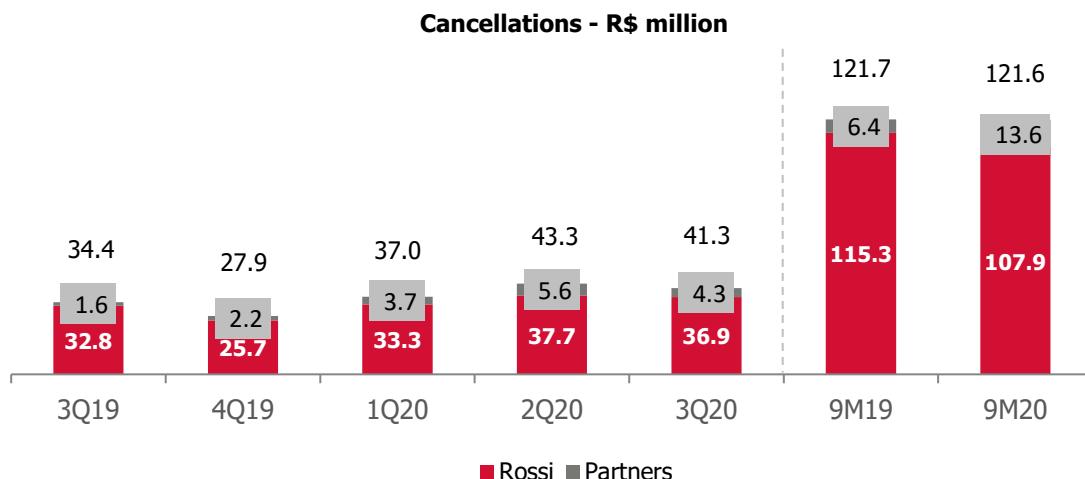
Quarterly SOS   % Rossi	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20
Inventory - BOF	218.9	204.6	190.8	171.9	157.4
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>218.9</b>	<b>204.6</b>	<b>190.8</b>	<b>171.9</b>	<b>157.4</b>
Gross Sales	(33.7)	(32.0)	(30.9)	(28.2)	(39.5)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>15.4%</b>	<b>15.6%</b>	<b>16.2%</b>	<b>16.4%</b>	<b>25.1%</b>
Sales cancellation	32.8	25.7	33.3	37.7	36.9
Adjusts / Revalue	(13.4)	(7.4)	(21.3)	(24.0)	(7.9)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>204.6</b>	<b>190.8</b>	<b>171.9</b>	<b>157.4</b>	<b>147.0</b>

LTM SOS   % Rossi	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20
Inventory - BOF	281.9	272.5	228.0	218.9	204.6
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>281.9</b>	<b>272.5</b>	<b>228.0</b>	<b>218.9</b>	<b>204.6</b>
Gross Sales	(158.8)	(150.3)	(135.6)	(124.7)	(130.6)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>56.3%</b>	<b>55.1%</b>	<b>59.5%</b>	<b>57.0%</b>	<b>63.8%</b>
Sales cancellation	146.6	141.1	132.0	129.4	133.6
Adjusts / Revalue	(65.1)	(72.5)	(52.4)	(66.2)	(60.6)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>204.6</b>	<b>190.8</b>	<b>171.9</b>	<b>157.4</b>	<b>147.0</b>

The amounts highlighted in the table above as Adjustments/Revaluations refer to the price revaluation for canceled units that returned to the Company's inventory (R\$ 7.9 million – % Rossi).

## SALES CANCELLATIONS

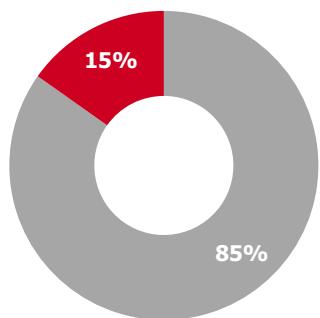
In 3Q20, cancellations totaled R\$ 41.3 million (R\$ 36.9 million – % Rossi), increasing by 13% in Rossi's share YoY, and decreasing by 2% over 2Q20. In 9M20, cancellations fell 6% YoY in Rossi's share.



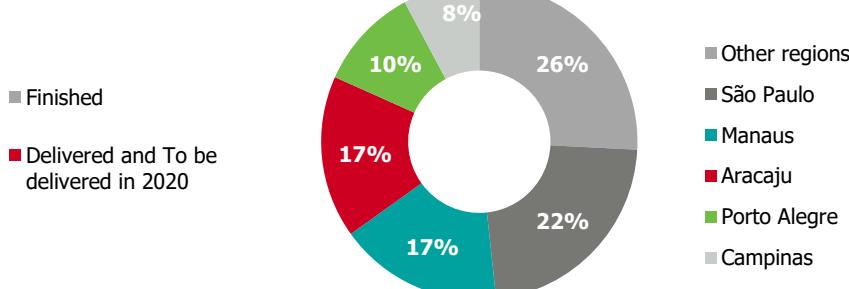
Our cancellations are directly associated with the Company's effort to monetize its defaulting Accounts Receivable. Of the total cancelled units in 2020, 92% have already been resold, contributing to the maintenance of the high resale ratio of the last few quarters and for the recurring generation of operating cash.

The following charts show the cancellations (% Rossi) by construction stage and metropolitan region:

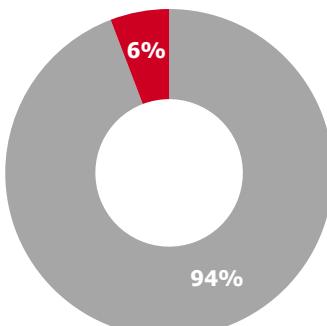
**3Q20 Cancellations (% Rossi) Construction stage**



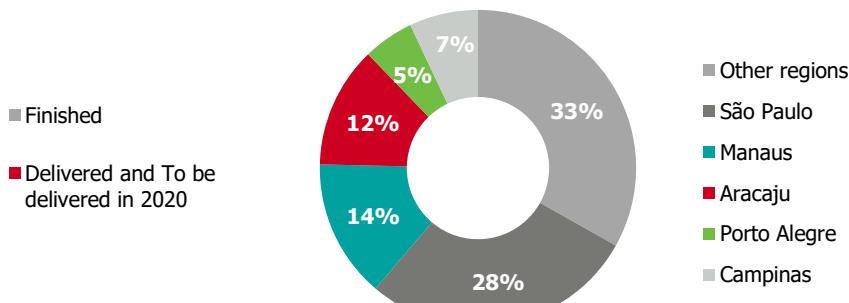
**3Q20 Cancellations (% Rossi) - Region**



**2020 Cancellations (% Rossi) Construction stage**



**2020 Cancellations (% Rossi) - Region**



The tables below detail the cancellations by construction stage and metropolitan region, both for Rossi's share and for the 100% consolidation, in the third quarter and first nine months of 2020.

Sales Cancellation 3Q20 (100 %)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	1.1	3.5	4.6
Manaus	6.2	-	6.2
Aracaju	7.2	-	7.2
Porto Alegre	-	3.9	3.9
São Paulo	8.3	-	8.3
Other regions	11.0	-	11.0
<b>Total</b>	<b>33.9</b>	<b>7.4</b>	<b>41.3</b>

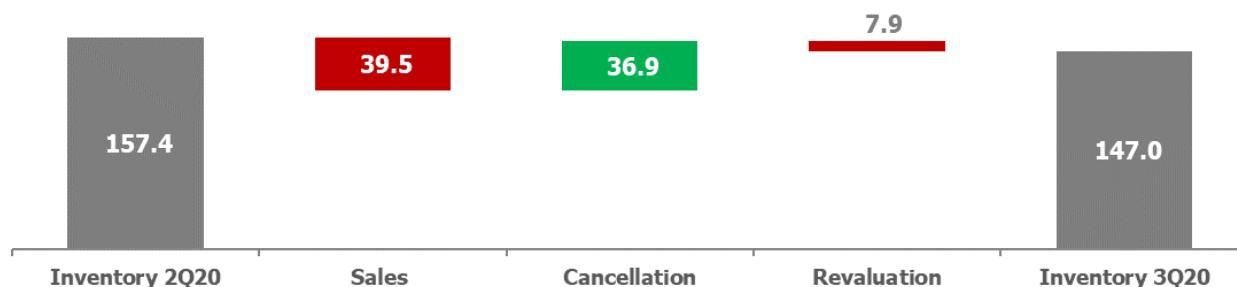
Sales Cancellation 3Q20 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	1.1	1.7	2.9
Manaus	6.2	-	6.2
Aracaju	6.1	-	6.1
Porto Alegre	-	3.9	3.9
São Paulo	8.3	-	8.3
Other regions	9.5	-	9.5
<b>Total</b>	<b>31.3</b>	<b>5.6</b>	<b>36.9</b>

Sales Cancellation 2020 (100%)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	5.1	4.9	10.0
Manaus	15.3	-	15.3
Aracaju	16.8	-	16.8
Porto Alegre	1.7	3.9	5.6
São Paulo	32.3	-	32.3
Other regions	41.6	-	41.6
<b>Total</b>	<b>112.8</b>	<b>8.8</b>	<b>121.6</b>

Sales Cancellation 2020 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	5.1	2.5	7.6
Manaus	15.3	-	15.3
Aracaju	13.4	-	13.4
Porto Alegre	1.7	3.9	5.6
São Paulo	30.3	-	30.3
Other regions	35.8	-	35.8
<b>Total</b>	<b>101.6</b>	<b>6.3</b>	<b>107.9</b>

**INVENTORY AT MARKET VALUE**

Rossi's share of inventory at market value reached R\$ 147.0 million in the quarter and presented the following changes compared to the inventory in 2Q20:

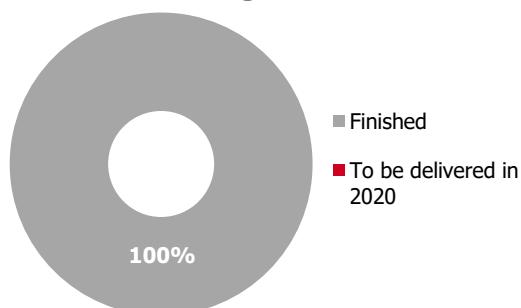
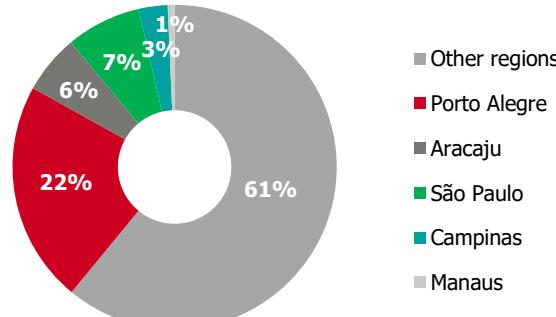


The following tables present details by product line, year of launch and expected year of delivery:

Inventory % Rossi	Year of launch (R\$ MM)							Total
	2010 and Before	2011	2012	2013	2014	2017		
Commercial	0.7	35.8	0.8	-	-	-		37.3
Conventional	2.1	13.5	32.3	19.9	31.6	0.8		100.2
Low Income	7.1	0.9	-	1.5	-	-		9.5
Total	10.0	50.2	33.1	21.4	31.6	0.8		147.0

Inventory % Rossi	Expected year of conclusion (R\$ MM)		
	Finished	2020	Total
Commercial	37.3	-	37.3
Conventional	100.2	-	100.2
Low Income	9.5	-	9.5
Total	147.0	-	147.0

The following charts show Rossi's share inventory by construction stage and metropolitan region. With the delivery of the Rossi Reserva development, in Porto Alegre, the Company's entire inventory consists of finished units. Inventory in non-strategic regions accounted for 61% of total inventory.

**3Q20 Inventory (% Rossi) - Construction stage****3Q20 Inventory (% Rossi) - Region**

## 3Q20 and 9M20 Earnings Release

The following tables provide details by metropolitan region, year of launch and expected year of delivery.

Inventory % Rossi	Year of launch (R\$ MM)							Total
	2010 and Before	2011	2012	2013	2014	2017		
Campinas	1.6	-	-	1.8	-	-	0.8	4.2
Manaus	0.4	0.6	-	-	-	-	-	1.0
Aracaju	-	0.7	5.1	0.6	2.2	-	-	8.6
Porto Alegre	0.4	-	0.3	10.2	21.6	-	-	32.5
São Paulo	0.8	-	2.9	-	7.3	-	-	11.0
Other Regions	6.8	48.8	24.7	8.8	0.5	-	-	89.6
<b>Total</b>	<b>10.0</b>	<b>50.2</b>	<b>33.1</b>	<b>21.4</b>	<b>31.6</b>	<b>0.8</b>	<b>147.0</b>	

Inventory % Rossi	Expected year of conclusion (R\$ MM)		
	Finished	2020	Total
Campinas	4.2	-	4.2
Manaus	1.0	-	1.0
Aracaju	8.6	-	8.6
Porto Alegre	32.5	-	32.5
São Paulo	11.0	-	11.0
Other Regions	89.6	-	89.6
<b>Total</b>	<b>147.0</b>	<b>-</b>	<b>147.0</b>

Exhibit V to this report shows the breakdown, by city, of the entire inventory.

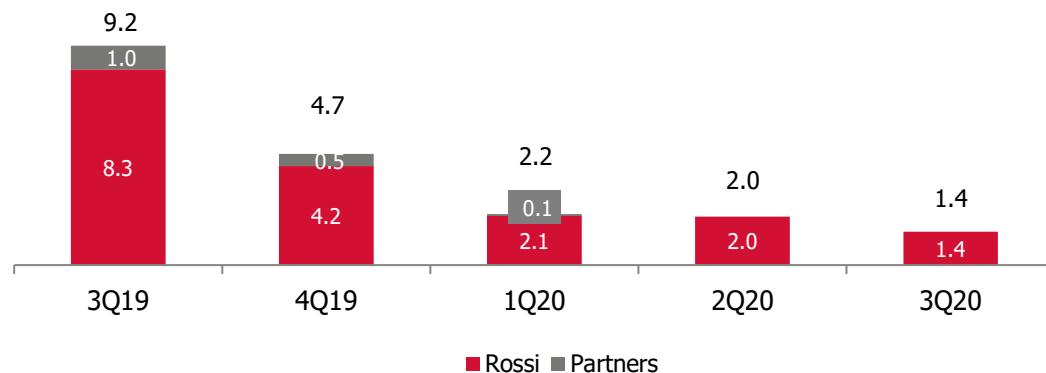
## DELIVERIES

In this quarter, we concluded the Rossi Reserva development, in Porto Alegre, which was launched in the fourth quarter of 2017. This was the most recent project executed by the Company and, with the issuance of the housing certificate ("habite-se") for the units, the Company concluded the delivery of all 401 units planned for the year of 2020.

Quarter	Product	Units	PSV 100% ( R\$ MM)	PSV Rossi ( R\$ MM)
1Q20	Lots	285	45.4	14.3
2Q20	-	-	-	-
3Q20	Conventional	116	103.1	103.1
<b>2020</b>		<b>401</b>	<b>148.5</b>	<b>117.4</b>

## COSTS TO BE INCURRED

The following chart shows how costs to be incurred (100%) have evolved historically. In 3Q20, costs to be incurred totaled R\$ 1.4 million, down by 83% YoY in Rossi's share, resulting from the natural progress and conclusions of constructions delivered throughout 2019 and 2020.

**Costs to be Incurred - R\$ million****LAND BANK**

Rossi's land bank is broken down according to the Company's strategy and the corresponding operating profile.

At the end of the third quarter, the land bank had a PSV of R\$ 7.9 billion (R\$ 5.5 billion - % Rossi), of which R\$ 7.3 billion (R\$ 4.9 billion - % Rossi) for real estate developments and allotments, and R\$ 0.6 billion (R\$ 0.6 billion - % Rossi) of land available for decommissioning processes.

Part of this land bank available for decommissioning will be used to settle the Company's corporate debt, with Banco Bradesco, as mentioned in the Material Fact released on October 1, 2020.

Another portion, in the amount of R\$ 2.4 billion (R\$ 1.7 billion – % Rossi), is available for possible launches in the short-term. The table below shows the land bank intended for construction and residential development, broken down by metropolitan region and type of product:

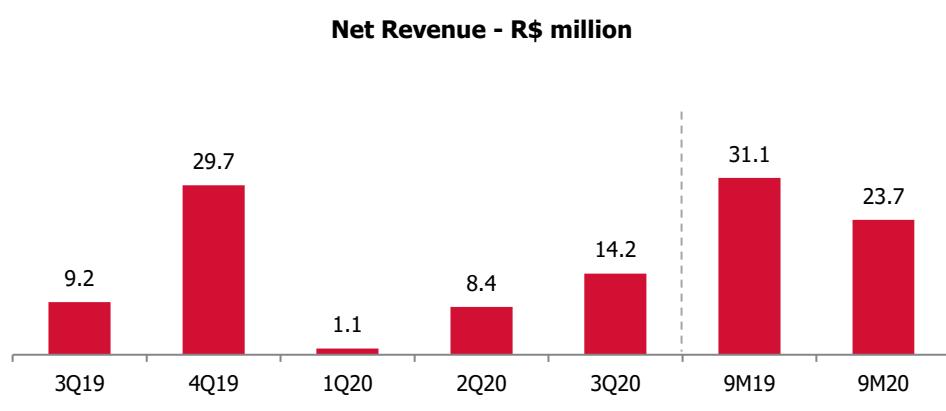
Metro Region / Product	Until 200 K	R\$ 500 to R\$ 650 K	> R\$ 750 K	Lots	Total
Campinas	451.0	571.9	118.3	-	1,141.1
São Paulo	-	-	28.0	-	28.0
São Paulo country side	-	-	-	559.0	559.0
<b>Total</b>	<b>451.0</b>	<b>571.9</b>	<b>146.3</b>	<b>559.0</b>	<b>1,728.2</b>

## FINANCIAL PERFORMANCE

The financial information given in this release has been prepared in accordance with the accounting practices generally accepted in Brazil, including CPC19 (R2) and CPC36 (R3), which refer to the consolidation of certain corporate interests. Since 1Q13, Rossi has consolidated all the interests held in its subsidiaries and affiliates in accordance with these pronouncements.

### NET REVENUE

Net revenue from the sale of properties and services, recognized by percentage of completion ("PoC"), totaled R\$ 14.2 million in 3Q20, up by 54% YoY, given that part of the negative impacts arising from cancellations were covered by an allowance for doubtful accounts ("PECLD") recorded in previous quarters. Net revenue came to R\$ 23.7 million in 9M20, down 24% YoY, mainly due to lower net sales in 9M20.



### COST OF PROPERTIES AND SERVICES SOLD

The cost of properties and services totaled R\$12.5 million in 3Q20, up by 13% YoY. In 9M20, the cost of properties and services fell 40% YoY, also due to lower net sales in the first half of this year.

R\$ MM	3Q20	3Q19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Construction + Land	10.8	7.3	48.1%	17.2	29.0	-40.7%
Financial charges	1.7	3.8	-55.6%	5.2	8.6	-39.0%
<b>Costs of Property and Services</b>	<b>12.5</b>	<b>11.1</b>	<b>12.9%</b>	<b>22.4</b>	<b>37.7</b>	<b>-40.5%</b>

### GROSS PROFIT AND MARGIN

Gross profit was R\$1.8 million in 3Q20, with a gross margin of 12%. Gross profit adjusted for financial charges allocated to costs was R\$3.4 million, with an adjusted gross margin of 24%, 3 p.p. higher than the margin reported in 3Q19. The adjusted gross margin was approximately 28% in 9M20.

R\$ MM	3Q20	3Q19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Gross Income	1.8	-1.8	-195.4%	1.3	-6.5	-119.9%
Gross Margin (%)	12.3%	-20.0%	32.3 p.p.	5.5%	-20.9%	26.4 p.p.
Adjusted Gross Income <sup>1</sup>	3.4	1.9	78.7%	6.5	2.1	212.0%
Adjusted Gross Margin (%)	24.0%	20.8%	3.3 p.p.	27.6%	6.7%	20.8 p.p.

(<sup>1</sup>) Adjusted gross profit: excluding financial charges

## OPERATING EXPENSES

Despite the end of the Capital Rossi Joint Venture, an operation that was not consolidated until 4Q17, another part of the Company's operations continues to be incorporated into the Financial Statements, under the Equity Method of Accounting, such as the Norcon Rossi Joint Venture, which operates in the city of Aracaju.

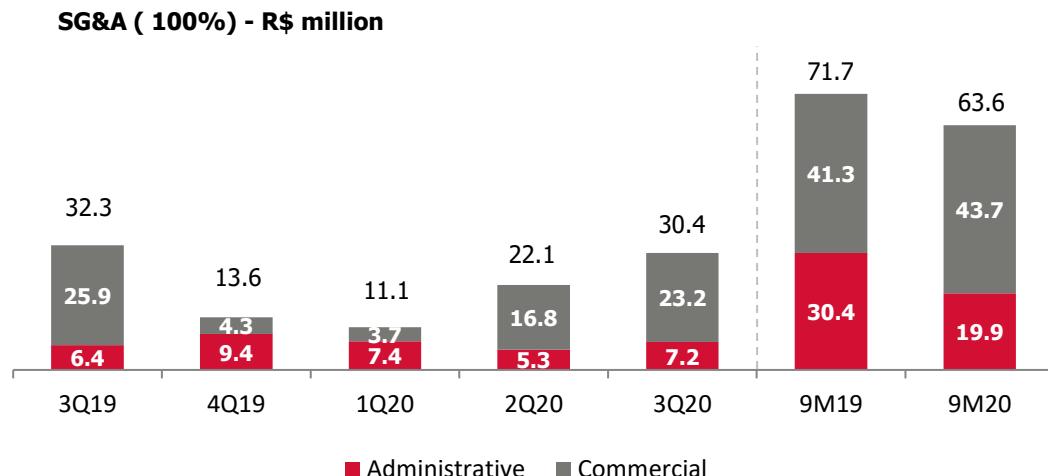
At a meeting held in early November, Rossi's Board of Directors approved the Company's exit from this other Joint Venture aiming to adapt its activities to its strategic plan and focus on the locations that will have new launches.

To ensure greater comparability between quarterly information and considering that most of the Operating Expenses is centralized in the head office, distorting the IFRS analysis, the following table shows the figures compared to the Net Revenue for the entire operation.

R\$ MM	3Q20	3Q19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Administrative (a)	7.2	6.4	12.6%	19.9	30.4	-34.4%
Commercial (b)	23.2	25.9	-10.7%	43.7	41.3	5.6%
Administrative / Net Revenue	35.7%	50.1%	-14.5 p.p.	44.6%	64.8%	-20.3 p.p.
Commercial / Net Revenue	114.2%	202.3%	-88.1 p.p.	97.5%	88.2%	9.3 p.p.
(a) + (b)	<b>30.4</b>	<b>32.3</b>	<b>-6.0%</b>	<b>63.6</b>	<b>71.7</b>	<b>-11.3%</b>
(a) + (b) / Net Revenue	<b>149.9%</b>	<b>252.4%</b>	<b>-102.5 p.p.</b>	<b>142.1%</b>	<b>153.0%</b>	<b>-10.9 p.p.</b>

In line with the cost reduction strategy, administrative expenses fell by 34% (100% of the operations) in 9M20 in relation to the same period in 2019. The Company's selling expenses increased by 6%, impacted by a complete adjustment to the allowance for doubtful accounts ("PECLD").

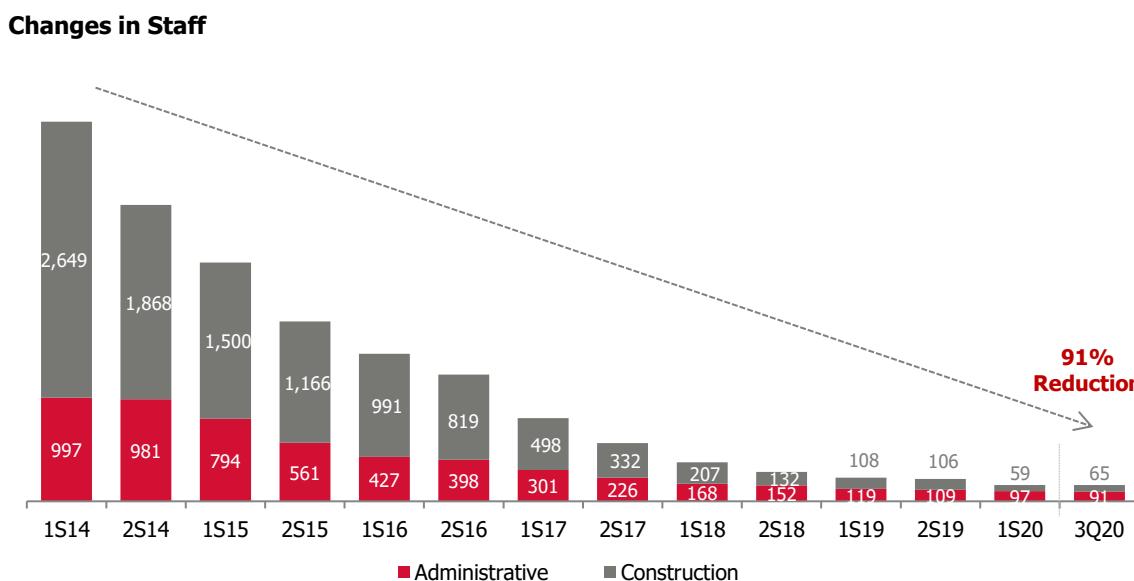
The chart below shows the changes in SG&A expenses for the **entire operation**:



In accordance with IFRS, administrative expenses totaled R\$7.1 million in 3Q20, up 22% over 3Q19. Regarding the Company's selling expenses, they were reduced by 29%. In 9M20, administrative expenses fell by 32% and selling expenses fell by 7%, both in relation to 9M19.

R\$ MM	3Q20	3Q19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Administrative (a)	7.1	5.8	22.3%	19.4	28.4	-31.7%
Commercial (b)	20.5	28.9	-28.9%	38.6	41.3	-6.6%
Administrative / Net Revenue	49.9%	63.0%	-13.1 p.p.	81.8%	91.4%	-9.7 p.p.
Commercial / Net Revenue	144.1%	312.9%	n.a	162.9%	133.1%	29.8 p.p.
(a) + (b)	27.6	34.7	-20.3%	58.0	69.7	-16.8%
(a) + (b) / Net Revenue	194.0%	375.9%	-181.9 p.p.	244.7%	224.5%	20.2 p.p.

It is important to highlight the efforts made by Rossi to adjust its business structure, especially since 2H14, when the administrative staff headcount was reduced by 91%. The chart below shows the changes in administrative staff and construction site employees throughout this period:



**OTHER NET OPERATING REVENUES/EXPENSES**

Other net operating expenses totaled R\$ 19.2 million in 3Q20, 67% lower than in 3Q19. In 9M20, these expenses add up to R\$ 106.1 million and decreased by 18% YoY.

**EQUITY IN THE EARNINGS OF SUBSIDIARIES**

The following table provides details of the subsidiaries' results, broken down by consolidated (IFRS) and non-consolidated companies:

R\$ MM	IFRS	Non Consolidated	3T20
<b>Net Revenue</b>	<b>14.2</b>	<b>6.0</b>	<b>20.3</b>
<b>Costs of property and services</b>	<b>(12.5)</b>	<b>(4.9)</b>	<b>(17.3)</b>
Construction + Land	(10.8)	(6.6)	(17.5)
Financial Charges	(1.7)	1.8	0.1
<b>Gross Income</b>	<b>1.8</b>	<b>1.2</b>	<b>2.9</b>
Gross Margin (%)	12.3%	19.5%	14.5%
<b>Gross Income ex interest</b>	<b>3.4</b>	<b>(0.6)</b>	<b>2.8</b>
Gross Margin ex interest (%)	24.0%	-10.0%	13.9%

R\$ MM	IFRS	Non Consolidated	9M20
<b>Net Revenue</b>	<b>23.7</b>	<b>21.1</b>	<b>44.8</b>
<b>Costs of property and services</b>	<b>(22.4)</b>	<b>(16.5)</b>	<b>(38.9)</b>
Construction + Land	(17.2)	(14.4)	(31.6)
Financial Charges	(5.2)	(2.1)	(7.4)
<b>Gross Income</b>	<b>1.3</b>	<b>4.5</b>	<b>5.8</b>
Gross Margin (%)	5.5%	21.5%	13.0%
<b>Gross Income ex interest</b>	<b>6.5</b>	<b>6.7</b>	<b>13.2</b>
Gross Margin ex interest (%)	27.6%	31.7%	29.5%

The gross margin from non-consolidated projects in 2020 consists of a mix between (i) the allotment project launched in 2017 and delivered this year, which has higher margins than conventional real estate development projects and does not have financial charges, and (ii) the projects in Aracaju, developed within the scope of the Norcon Rossi Joint Venture, from which the company will exit in 4Q20.

**EBITDA**

Adjusted EBITDA was negative R\$ 48.1 million in 3Q20, up 48% YoY. In 9M20, adjusted EBITDA was negative R\$ 171.3 million, as shown in the table below:

R\$ MM	3Q20	3Q19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Net Income (Loss)	-77.6	-141.6	45.2%	-180.8	-334.2	45.9%
(+/-) Net Financial Expenses (Revenues)	29.2	50.1	-41.7%	7.7	116.2	-93.4%
(+) Provision for Income Tax and Social Contribution	-1.2	-4.9	74.7%	-3.6	-4.4	17.9%
(+) Depreciation and Amortization	1.1	1.7	-33.8%	4.1	6.3	-34.9%
(+/-) Minority	-1.2	-2.1	41.8%	-4.0	0.5	-949.4%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>-49.7</b>	<b>-96.7</b>	<b>48.6%</b>	<b>-176.6</b>	<b>-215.6</b>	<b>18.1%</b>
(+) Capitalized Interest	1.7	3.8	-55.6%	5.2	8.6	-39.0%
(+/-) Stock Option	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0	0.0%
<b>Adjusted EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>-48.1</b>	<b>-93.0</b>	<b>48.3%</b>	<b>-171.3</b>	<b>-207.0</b>	<b>17.2%</b>
Adjusted EBITDA Margin (%)	-337.3%	-1008.1%	670.8 p.p.	-722.8%	-666.7%	-56.1 p.p.

<sup>1</sup> EBITDA as per CVM Instruction 527/2012.

<sup>2</sup> EBITDA Adjusted for expenses that do not represent cash disbursements and non-recurring items. For further information, please refer to the glossary at the end of this document.

The main impacts on EBITDA are described in gross income and operating expenses.

## NET FINANCIAL RESULT

Net financial result was negative by R\$ 29.2 million in 3Q20, compared to R\$ 50.1 million in the same period of the previous year. This variation is due to the financial discounts obtained from Banco Bradesco and the decrease in the Company's debt in the last 12 months, which culminated in lower financial expenses.

R\$ MM	3Q20	3Q19	Var. (%)	9M20	9M19	Var. (%)
Financial Revenues	3.3	1.6	107.9%	101.8	7.2	1307.0%
Financial Expenses	-32.5	-51.7	37.1%	-109.5	-123.4	11.3%
<b>Financial Result</b>	<b>-29.2</b>	<b>-50.1</b>	<b>41.7%</b>	<b>-7.7</b>	<b>-116.2</b>	<b>93.4%</b>

## NET INCOME (LOSS)

In 3Q20, Rossi recorded a net loss of R\$ 77.6 million, which represents a positive variation of 45% over 3Q19. In 9M20, the Company recorded loss of R\$ 180.8 million, as detailed above.

## BACKLOG RESULT

The following table presents backlog results, excluding financial costs, taxes, provisions for guarantees and discounts granted. With the conclusion of all the works launched by the Company, backlog result, at the end of 3Q20, was immaterial and maintained at a negative R\$ 0.1 million.

R\$ MM	3Q20	2Q20	Var. (%)
Gross Revenue	1.1	2.0	-45.2%
Costs (w/ financial charges)	-1.2	-2.0	-39.5%
<b>Backlog Result</b>	<b>(0.1)</b>	<b>(0.1)</b>	<b>149.8%</b>
<b>Backlog Margin (%)</b>	<b>-13.5%</b>	<b>-3.0%</b>	<b>-10.6 p.p.</b>

The following table shows the revenues and costs to be recognized from units sold, broken down by consolidated and non-consolidated projects. The gross margin from non-consolidated projects in 3Q20 consists basically of net sales of the allotment project launched in 2017 and delivered this year, which has higher margins than conventional real estate development projects.

R\$ MM	2020
Consolidated	1.1
Non Consolidated	0.4
<b>Backlog Revenue</b>	<b>1.5</b>
Consolidated	(1.2)
Non Consolidated	(0.2)
<b>Backlog Costs</b>	<b>(1.4)</b>
Consolidated	-13.5%
Non Consolidated	53.3%
<b>Backlog Margin</b>	<b>3.3%</b>

## ACCOUNTS RECEIVABLE

The balance of trade accounts receivable, according to IFRS, plus the balance from real estate developments to be recognized pursuant to the PoC method (recognition of revenues and respective costs and expenses arising from real estate development operations during the progress of the works) totaled R\$ 418.4 million, down 6% QoQ, due to receivables in cash arising mainly from the sale of finished units.

R\$ MM	3Q20	2Q20	Var. (%)
<b>Short Term</b>	<b>334.6</b>	<b>363.7</b>	<b>-8.0%</b>
Units under construction	34.6	36.1	-4.0%
Finished units	276.9	304.5	-9.1%
Receivables from land sale	23.1	23.1	0.0%
<b>Long Term</b>	<b>82.7</b>	<b>79.7</b>	<b>3.8%</b>
Units under construction	5.2	5.4	-3.5%
Finished units	59.0	61.7	-4.5%
Receivables from land sale	18.5	12.6	47.3%
<b>Total</b>	<b>417.3</b>	<b>443.4</b>	<b>-5.9%</b>
<b>Real Estate developments to be recognized under the POC method</b>			
Short Term	0.9	1.6	-46.4%
Long Term	0.2	0.4	-39.5%
<b>Total</b>	<b>1.1</b>	<b>2.0</b>	<b>-45.2%</b>
<b>Total Accounts Receivable</b>	<b>418.4</b>	<b>445.4</b>	<b>-6.1%</b>

**MARKETABLE PROPERTIES**

The following table details the Marketable Properties recognized in the balance sheet at their historical cost. The variations reported since June reflect the net sales made during this quarter and the price revaluation of the units that were canceled and returned to the Company's inventory.

R\$ MM	3Q20	2Q20	Var. (%)
Finished properties	203.0	209.0	-2.8%
Properties under construction	38.5	46.3	-16.7%
Land sites for future developments	267.8	291.4	-8.1%
Capitalized Interest	16.0	16.8	-5.1%
<b>Total</b>	<b>525.3</b>	<b>563.5</b>	<b>-6.8%</b>

**DEBT**

Rossi's real estate credit transactions include loans for construction (SFH housing financing system) and CCBs<sup>1</sup> contracted for the construction and development of pre-determined housing developments.

In the IFRS analysis, Rossi ended 3Q20 with a cash position of R\$ 49.5 million and total debt of R\$ 1.4 billion, in line with the previous quarter. The variation in cash balance is mainly due to the higher cash inflow, resulting from new sales and transfers, which reached R\$ 41.8 million (Rossi's share) in 3Q20.

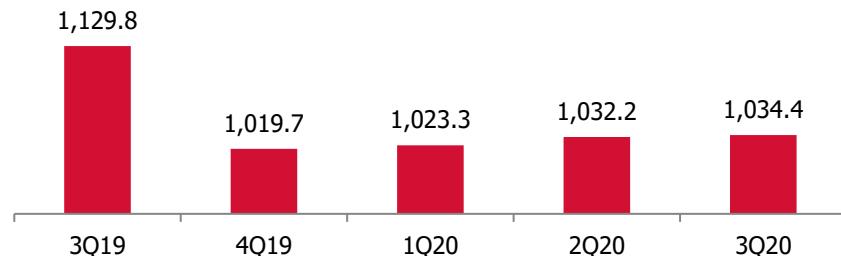
Cash generated totaled R\$ 4.5 million in 3Q20, also in the IFRS analysis.

R\$ MM	3Q20	2Q20	Var. (%)
<b>Short Term</b>	<b>927.2</b>	<b>964.2</b>	<b>-3.8%</b>
<b>Construction Loans</b>	<b>853.2</b>	<b>891.1</b>	<b>-4.2%</b>
SFH	288.4	327.7	-12.0%
CCB <sup>1</sup>	564.8	563.4	0.3%
Working Capital	63.6	60.4	5.4%
Receivables Securitization	10.3	12.8	-19.1%
<b>Long Term</b>	<b>450.1</b>	<b>410.5</b>	<b>9.6%</b>
<b>Construction Loans</b>	<b>54.4</b>	<b>14.8</b>	<b>266.6%</b>
SFH	54.4	14.8	266.6%
CCB <sup>1</sup>	0.0	0.0	n.a
Working Capital	395.6	395.7	0.0%
Receivables Securitization	0.0	0.0	n.a
<b>Total Debt</b>	<b>1,377.2</b>	<b>1,374.8</b>	<b>0.2%</b>
Cash and Cash Equivalents	49.5	42.5	16.5%
<b>Net Debt</b>	<b>1,327.7</b>	<b>1,332.2</b>	<b>-0.3%</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>
<b>Cash Burn</b>	<b>4.5</b>	<b>69.0</b>	<b>n.a</b>

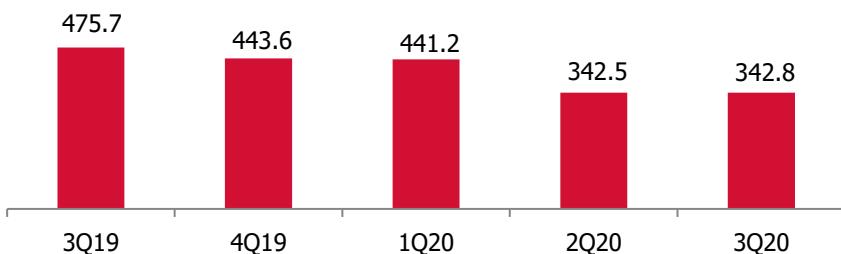
CCB<sup>1</sup> - Bank Credit Notes

In the last 12 months, the Company's corporate debts reduced by 8% and the SFH debts reduced by 28% (IFRS), mainly impacted by the financial discounts obtained from Banco Bradesco, in December 2019, for corporate debts, and in June 2020, for SFH debts. These effects can be better seen in the charts below:

**Corporate Debt Evolution (IFRS) - R\$ million**



**SFH Debt Evolution (IFRS) - R\$ million**



It should also be noted that, according to the Material Fact released on October 1, 2020, the Company took another important step in the process of its financial deleveraging and restructuring of its corporate debt, since new amendments were signed to the binding MoU with Banco Bradesco, from December of last year, which continues to provide for the settlement of 100% of this outstanding debt in the coming months.

With the purpose of maintaining transparency of the data disclosed so that all economic agents can understand the current situation of Rossi's operations, the following tables present the Company's debt using two approaches that are complementary to IFRS: (i) 100% of companies, regardless of IFRS consolidation criteria; and (ii) Rossi's proportional share in the developments. We understand that some actions taken by us, particularly those regarding the centralization of surplus cash from the SPEs in Rossi Residencial, have had an impact on the IFRS and proportional figures, which may hinder understanding of the operating cash generation itself. Operating cash generation will continue to be presented pursuant to these three approaches, as long as this is required for full understanding of the Company's cash generation.

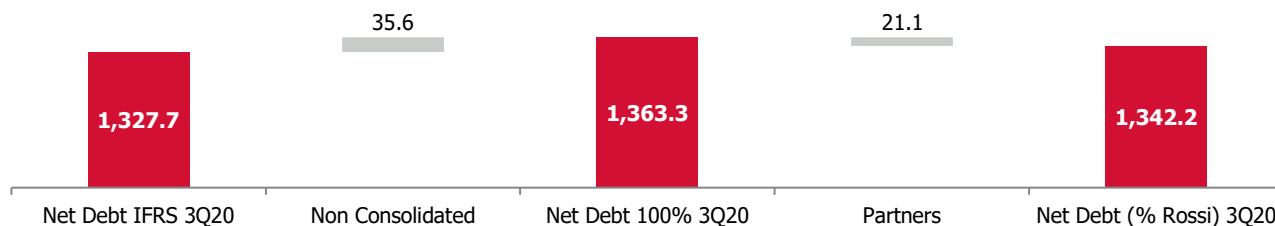
R\$ MM	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20
<b>IFRS</b>					
<b>Total Debt</b>	<b>1,605.4</b>	<b>1,463.3</b>	<b>1,464.6</b>	<b>1,374.8</b>	<b>1,377.2</b>
Cash and Equivalents	69.6	69.0	63.3	42.5	49.5
<b>Net Debt</b>	<b>1,535.8</b>	<b>1,394.3</b>	<b>1,401.3</b>	<b>1,332.2</b>	<b>1,327.7</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
<b>Cash Burn in the quarter</b>	(1.3)	141.5	(7.0)	69.0	4.5
<b>Cash Burn LTM</b>					<b>208.1</b>

R\$ MM	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20
100%					
<b>Total Debt</b>	<b>1,659.9</b>	<b>1,510.3</b>	<b>1,510.0</b>	<b>1,419.5</b>	<b>1,417.6</b>
Cash and Equivalents	73.7	72.7	66.6	45.6	54.2
<b>Net Debt</b>	<b>1,586.2</b>	<b>1,437.6</b>	<b>1,443.4</b>	<b>1,373.9</b>	<b>1,363.3</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
<b>Cash Burn in the quarter</b>	11.3	148.6	(5.8)	69.5	10.5
<b>Cash Burn LTM</b>					<b>222.8</b>

R\$ MM	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20
<b>Proportional</b>					
<b>Total Debt</b>	<b>1,634.3</b>	<b>1,487.1</b>	<b>1,487.0</b>	<b>1,395.8</b>	<b>1,395.1</b>
Cash and Equivalents	71.8	71.1	65.1	44.5	52.9
<b>Net Debt</b>	<b>1,562.5</b>	<b>1,416.0</b>	<b>1,422.0</b>	<b>1,351.3</b>	<b>1,342.2</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
<b>Cash Burn in the quarter</b>	(2.7)	146.5	(6.0)	70.6	9.1
<b>Cash Burn LTM</b>					<b>220.3</b>

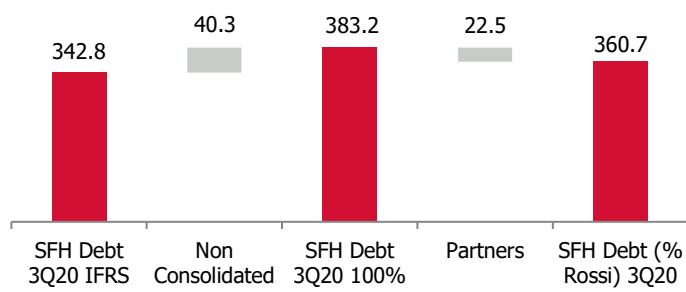
Net debt reconciliation is shown below pursuant to the three approaches:

#### Net Debt Reconciliation - R\$ million

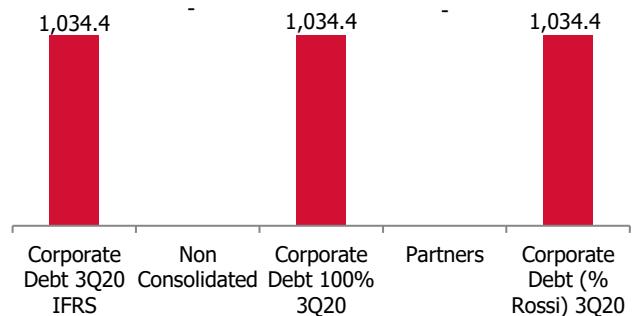


The following charts show the reconciliation of gross debt and cash and cash equivalents using the three approaches:

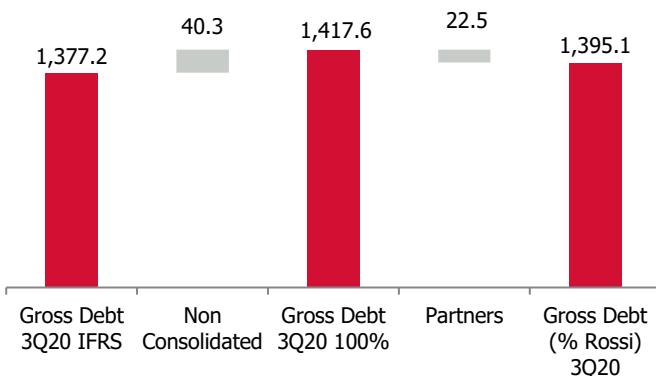
#### SFH Debt Reconciliation - R\$ million



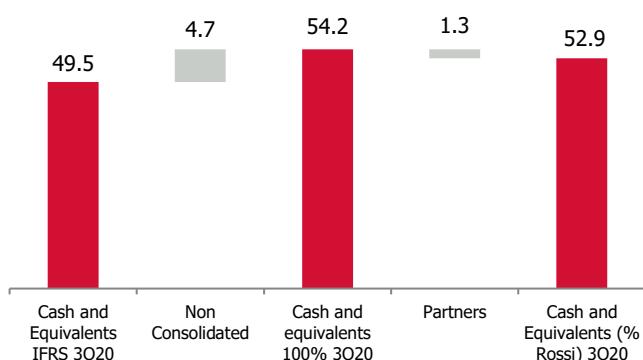
#### Corporate Debt Reconciliation - R\$ million



#### Total Debt Reconciliation - R\$ million



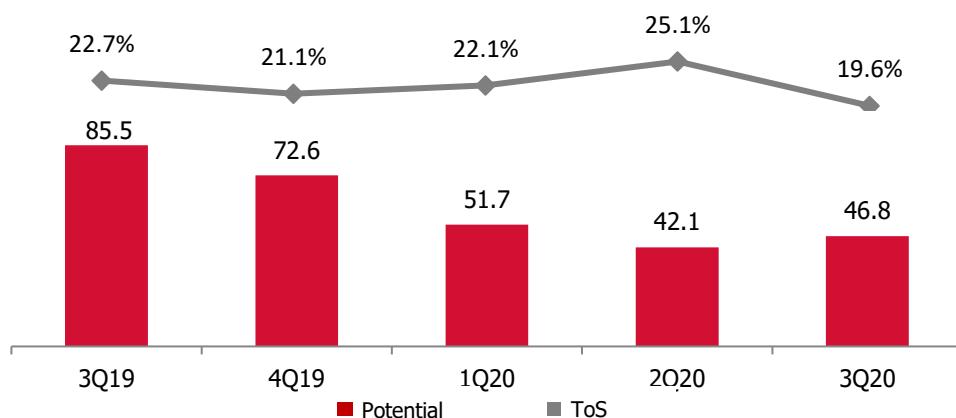
#### Reconciliation of Cash and Cash Equivalents - R\$ million



## TRANSFERS

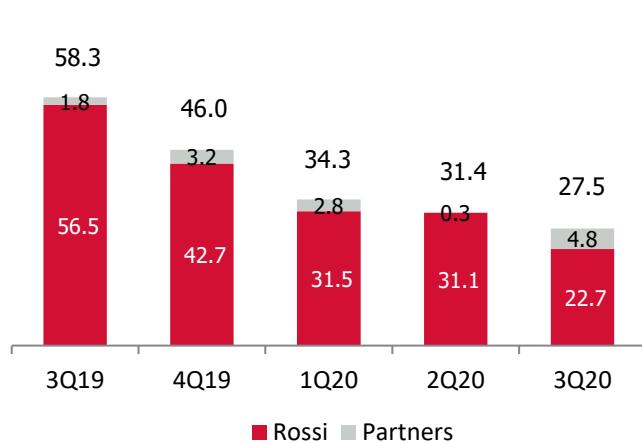
The chart below shows the quarterly index that measures transfer efficiency. The red bars indicate potential transfer amounts, that is, the sum of the outstanding balance of the finished units, legally registered, and possible transfers to financial institutions. Transfer Speed (ToS) is measured by the ratio of volume of transfers and settlements in the period to potential value. SoS reached 20% in 3Q20, 3 p.p. lower than in 3Q19.

**Transfer Speed - ToS**

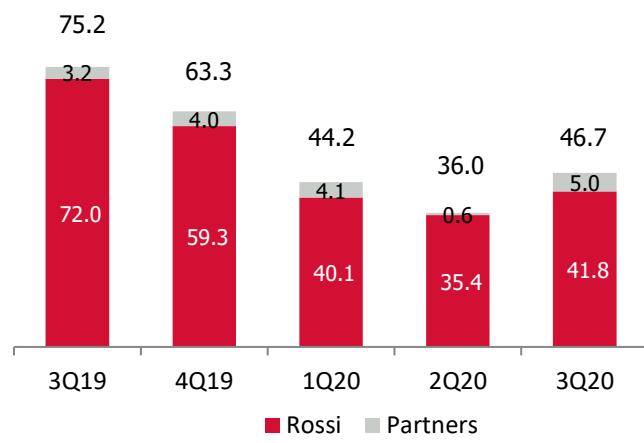


Cash inflows, which consider the volume of transfers and payments received from clients, reached R\$ 46.7 million in the quarter (R\$ 41.8 million – % Rossi), down by 42% Rossi's share YoY but increasing by 18% over the previous quarter. The charts below show the evolution of transfers and settlements, as well as cash inflow, in recent quarters:

**Transfer (signature + settlement) - R\$ million**



**Cash Inflow - R\$ million**



**RELATIONSHIP WITH INDEPENDENT AUDITORS**

In compliance with CVM Instruction 381/03, we announce that Grant Thornton Auditors Independents was engaged to provide the following services in 2019: audit of the financial statements pursuant to the accounting practices adopted in Brazil and in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS); and review of the interim financial information according to Brazilian and international standards on the review of interim financial information (NBC TR 2410 and ISRE 2410 - Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity, respectively). The Company did not engage the independent auditor on activities other than those related with the audit of the financial statements.

The engagement of the independent auditor is based on principles that assure the auditor's independence, which consist in that: (a) the auditor should not audit its own work; (b) the auditor should not have management duties; and (c) the auditor should not provide services that may be prohibited under the regulations in effect. Additionally, Management has obtained a declaration from the independent auditor stating that the specific services provided do not affect their professional independence.

The information contained in the performance report that is not clearly identified as a copy of the information contained in the financial statements did not undergo any audit or review.

**EXHIBIT I | 100% INDICES - R\$ MILLION**

<b>Quarter SOS   100%</b>	<b>3Q19</b>	<b>4Q19</b>	<b>1Q20</b>	<b>2Q20</b>	<b>3Q20</b>
Inventory - BOF	237.2	221.2	204.0	182.3	166.4
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>237.2</b>	<b>221.2</b>	<b>204.0</b>	<b>182.3</b>	<b>166.4</b>
Gross Sales	(36.6)	(37.1)	(37.0)	(32.7)	(44.3)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>15.4%</b>	<b>16.8%</b>	<b>18.2%</b>	<b>18.0%</b>	<b>26.6%</b>
Sales cancellation	34.4	27.9	37.0	43.3	41.3
Adjusts / Revalue	(13.8)	(8.0)	(21.7)	(26.5)	(9.2)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>221.2</b>	<b>204.0</b>	<b>182.3</b>	<b>166.4</b>	<b>154.1</b>

<b>LTM SOS   100%</b>	<b>3Q19</b>	<b>4Q19</b>	<b>1Q20</b>	<b>2Q20</b>	<b>3Q20</b>
Inventory - BOF	317.2	311.7	248.2	237.2	221.2
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>317.2</b>	<b>311.7</b>	<b>248.2</b>	<b>237.2</b>	<b>221.2</b>
Gross Sales	(175.1)	(166.5)	(153.0)	(143.4)	(151.2)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>55.2%</b>	<b>53.4%</b>	<b>61.6%</b>	<b>60.5%</b>	<b>68.3%</b>
Sales cancellation	158.0	149.7	140.4	142.7	149.5
Adjusts / Revalue	(78.9)	(90.9)	(53.4)	(70.1)	(65.4)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>221.2</b>	<b>204.0</b>	<b>182.3</b>	<b>166.4</b>	<b>154.1</b>

**EXHIBIT II | IFRS INDICES - R\$ MILLION**

<b>Quarter SOS - IFRS Consolidated</b>	<b>3Q19</b>	<b>4Q19</b>	<b>1Q20</b>	<b>2Q20</b>	<b>3Q20</b>
Inventory - BOF	188.9	176.8	170.0	155.3	143.9
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>188.9</b>	<b>176.8</b>	<b>170.0</b>	<b>155.3</b>	<b>143.9</b>
Gross Sales	(23.1)	(18.3)	(26.0)	(23.2)	(32.8)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>12.2%</b>	<b>10.3%</b>	<b>15.3%</b>	<b>14.9%</b>	<b>22.8%</b>
Sales cancellation	23.8	18.8	34.1	36.2	33.3
Adjusts / Revalue	(12.8)	(7.3)	(22.7)	(24.5)	(7.1)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>176.8</b>	<b>170.0</b>	<b>155.3</b>	<b>143.9</b>	<b>137.3</b>

<b>Quarter SOS - Equity Result</b>	<b>3Q19</b>	<b>4Q19</b>	<b>1Q20</b>	<b>2Q20</b>	<b>3Q20</b>
Inventory - BOF	48.3	44.4	34.0	27.0	22.5
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>48.3</b>	<b>44.4</b>	<b>34.0</b>	<b>27.0</b>	<b>22.5</b>
Gross Sales	(13.5)	(18.8)	(11.0)	(9.5)	(11.5)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>28.0%</b>	<b>42.4%</b>	<b>32.3%</b>	<b>35.3%</b>	<b>51.0%</b>
Sales cancellation	10.6	9.1	2.9	7.1	7.9
Adjusts / Revalue	(1.0)	(0.7)	1.0	(2.0)	(2.2)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>44.4</b>	<b>34.0</b>	<b>27.0</b>	<b>22.5</b>	<b>16.8</b>

**EXHIBIT III | INCOME STATEMENT**

Income Statement (R\$ '000)	3Q20	3Q19	Var. (%) 3Q20 vs. 3Q19	9M20	9M19	Var. (%) 9M20 vs. 9M19
<b>Gross Operating Revenue</b>						
Property sales and services	14,246	10,996	30%	21,224	34,817	-39%
Sales taxes	1	-1,773	-100%	2,479	-3,767	-166%
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>14,247</b>	<b>9,224</b>	<b>54%</b>	<b>23,703</b>	<b>31,051</b>	<b>-24%</b>
<b>Cost of Property and Services</b>	<b>-12,491</b>	<b>-11,065</b>	<b>-13%</b>	<b>-22,407</b>	<b>-37,551</b>	<b>40%</b>
Construction and Land	-10,825	-7,309	-48%	-17,167	-28,956	41%
Financial Charges	-1,666	-3,756	56%	-5,240	-8,595	39%
<b>Gross Income</b>	<b>1,756</b>	<b>-1,841</b>	<b>-195%</b>	<b>1,296</b>	<b>-6,500</b>	<b>-120%</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>12.3%</b>	<b>-20.0%</b>	<b>32 p.p.</b>	<b>5.5%</b>	<b>-20.9%</b>	<b>26 p.p.</b>
<b>Gross Margin (ex interest)</b>	<b>24.0%</b>	<b>20.8%</b>	<b>3 p.p.</b>	<b>27.6%</b>	<b>6.7%</b>	<b>21 p.p.</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>-52,589</b>	<b>-96,575</b>	<b>46%</b>	<b>-181,983</b>	<b>-215,454</b>	<b>16%</b>
Administrative	-7,103	-5,807	-22%	-19,380	-28,389	32%
Selling	-20,531	-28,861	29%	-38,619	-41,329	7%
Depreciation and Amortization	-1,111	-1,678	34%	-4,128	-6,345	35%
Equity Result	-4,667	-1,958	-138%	-13,711	-10,256	-34%
Other Operating Revenue (Expenses)	-19,177	-58,271	67%	-106,145	-129,135	18%
<b>Earnings before Financial Result</b>	<b>-50,833</b>	<b>-98,416</b>	<b>48%</b>	<b>-180,687</b>	<b>-221,954</b>	<b>19%</b>
<b>Financial Result</b>	<b>-29,249</b>	<b>-50,144</b>	<b>42%</b>	<b>-7,725</b>	<b>-116,196</b>	<b>93%</b>
Financial Revenue	3,273	1,574	108%	101,754	7,232	1307%
Financial Expenses	-32,522	-51,718	37%	-109,479	-123,428	11%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>-80,082</b>	<b>-148,560</b>	<b>46%</b>	<b>-188,412</b>	<b>-338,150</b>	<b>44%</b>
<b>Operating Margin</b>	<b>-562.1%</b>	<b>-1610.7%</b>	<b>1049 p.p.</b>	<b>-794.9%</b>	<b>-1089.0%</b>	<b>294 p.p.</b>
Provision for Taxes and Contributions	504	-2,867	-118%	-2,108	-7,667	73%
Deferred Income Tax and S. Contribution	741	7,779	-90%	5,719	12,064	-53%
Minorities	1,217	2,091	-42%	4,026	-474	-949%
<b>Net Income (Loss)</b>	<b>-77,620</b>	<b>-141,557</b>	<b>45%</b>	<b>-180,775</b>	<b>-334,227</b>	<b>46%</b>
<b>Net Margin</b>	<b>-544.8%</b>	<b>-1534.7%</b>	<b>990 p.p.</b>	<b>-762.7%</b>	<b>-1076.4%</b>	<b>314 p.p.</b>

**EXHIBIT IV | BALANCE SHEET**

Assets (R\$ '000)	3Q20	2Q20	Var. (%)
<b>Current</b>			
Cash and equivalents	20,935	10,789	94.0%
Tradeable note	28,604	31,716	-9.8%
Accounts receivable	334,639	363,693	-8.0%
Tradeable properties	257,547	272,110	-5.4%
Other assets	35,994	35,291	2.0%
<b>Total Current Assets</b>	<b>677,719</b>	<b>713,599</b>	<b>-5.0%</b>
<b>Non Current</b>			
Accounts receivable	82,668	79,668	3.8%
Tradeable properties	267,783	291,364	-8.1%
Judicial deposits	61,051	63,571	-4.0%
Related parties	212,541	209,307	1.5%
Advances to business partners	246,316	248,231	-0.8%
Investments	273,618	276,822	-1.2%
Fixed assets	4,510	5,301	-14.9%
Intangible assets	3,887	4,207	-7.6%
<b>Total Non Current Assets</b>	<b>1,152,374</b>	<b>1,178,471</b>	<b>-2.2%</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1,830,093</b>	<b>1,892,070</b>	<b>-3.3%</b>

**EXHIBIT IV | BALANCE SHEET (continued)**

Liabilities and Shareholders Equity (R\$ '000)	3Q20	2Q20	Var. (%)
<b>Current</b>			
Construction Loans - real estate credit	927,173	964,201	-3.8%
Suppliers	171,892	161,939	6.1%
Accounts payable for land acquisition	69,344	69,230	0.2%
Salaries and payroll charges	1,512	1,368	10.5%
Taxes and contributions payable	73,817	73,555	0.4%
Profit sharing payable	0	0	n.a
Advances from clients	65,756	87,820	-25.1%
Related parties	233,525	220,935	5.7%
Deferred taxes and contributions	20,539	22,028	-6.8%
Other accounts payable	205,541	193,415	6.3%
<b>Total Current</b>	<b>1,769,099</b>	<b>1,794,491</b>	<b>-1.4%</b>
<b>Non Current</b>			
Construction Loans - real estate credit	450,075	410,550	9.6%
Accounts payable for land acquisition	-	-	n.a
Taxes and contributions payable	17,531	17,711	-1.0%
Provision for risks	200,143	199,422	0.4%
Provision for guarantees	5,370	5,980	-10.2%
Deferred taxes and contributions	18,627	18,726	-0.5%
Provision for investment losses	115,226	113,866	1.2%
Other accounts payable	-	-	n.a
<b>Total Non Current</b>	<b>806,972</b>	<b>766,255</b>	<b>5.3%</b>
<b>Shareholders' Equity</b>			
Capital stock	2,611,390	2,611,390	0.0%
Treasury stock	-49,154	-49,154	0.0%
Capital reserve	70,107	70,107	0.0%
Accrued earnings	-3,361,672	-3,284,052	2.4%
<b>Total Shareholders' Equity</b>	<b>-729,329</b>	<b>-651,709</b>	<b>11.9%</b>
Minority Interest	-16,649	-16,967	-1.9%
<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>1,830,093</b>	<b>1,892,070</b>	<b>-3.3%</b>

**EXHIBIT V – INVENTORY (100%)**

<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>Finished</b>	<b>2020</b>	<b>Total</b>
Ananindeua	2.2	-	2.2
Aracaju	8.3	-	8.3
Barueri	7.3	-	7.3
Belo Horizonte	1.1	-	1.1
Brasília	35.2	-	35.2
Campinas	3.0	-	3.0
Curitiba	11.3	-	11.3
Duque de Caxias	22.0	-	22.0
Fortaleza	0.4	-	0.4
Itaboraí	0.4	-	0.4
Londrina	5.2	-	5.2
Manaus	1.0	-	1.0
Nova Iguaçu	0.1	-	0.1
Parnamirim	1.0	-	1.0
Paulínia	1.8	-	1.8
Porto Alegre	32.5	-	32.5
Recife	2.6	-	2.6
Rio de Janeiro	9.9	-	9.9
Salvador	0.1	-	0.1
Santos	2.9	-	2.9
São Paulo	0.8	-	0.8
Xangri-Lá	2.7	-	2.7
Ribeirão Preto	0.3	-	0.3
Outras Regiões	1.9	-	1.9
<b>Total</b>	<b>154.1</b>	<b>-</b>	<b>154.1</b>

**GLOSSARY**

Cash Burn – Measured by the variation of net debt, adjusted by capital increases, dividends paid and non-recurring expenses.

CPC – Accounting Pronouncements Committee – Created by CFC Resolution 1,055/05, its purpose is "to analyze, prepare and issue Technical Pronouncements on Accounting procedures, and disclose such information to enable the issue of standards by the Brazilian regulatory entity, aiming at centralizing and standardizing their production, taking into account the convergence of Brazilian Accounting with the international standards".

EBITDA – Net income for the year adjusted to income and social contribution taxes on income; depreciation and amortization expenses; and financial charges allocated to the cost of property sold. The method used to calculate Rossi's EBITDA is in line with the definition adopted by CIV, as provided for in CVM Instruction 527, of October 4, 2012.

Adjusted EBITDA – Calculated based on net income adjusted to income and social contribution taxes on income; depreciation and amortization expenses; financial charges allocated to the cost of property sold; interest capitalized in CIV; share issue expenses; stock options plan expenses; and other non-operating expenses. Adjusted EBITDA is not a measure of financial performance according to the Accounting Practices Adopted in Brazil; thus, it should not be considered in isolation, or as an alternative to net income, as a measure of operating performance, an alternative to operating cash flows, or a liquidity index. There is not a standard definition for "Adjusted EBITDA", and Rossi's definition of Adjusted EBITDA may not be comparable with those used by other companies.

INCC – National Construction Cost Index, measured by Fundação Getúlio Vargas.

Land Bank – Land bank for future developments purchased in cash or through exchange.

Backlog Margin – Equivalent to "Backlog Results" divided by "Backlog Revenues" to be recognized in future periods.

PoC Method – Revenues, costs and expenses related to real estate developments are recognized according to the percentage of completion ("PoC") method, by measuring the evolution of construction works to the actual costs incurred against total expenses budgeted for each phase of the project, according to technical standard OCPC 04 – Application of ICPC 02 Technical Interpretation to Brazilian Real Estate Developers.

Exchange – Land purchase system through which landowners receive a certain number of units or a percentage of revenues from the development to be built in exchange for the land. The exchange method reduces the need for financial resources and, as a result, increases the returns.

Backlog revenues – Backlog revenues correspond to sales contracted whose revenues will be recognized in future periods, according to the evolution of works, rather than upon the signature of agreements. Accordingly, the balance of Backlog Revenues corresponds to revenues that will be recognized in future periods regarding past sales.

Minha Casa Minha Vida (MCMV) – Housing program launched in 2009 and comprising units worth up to R\$170,000/unit.

SFH Funds – These originate from the Unemployment Severance Fund (FGTS) of savings accounts. Commercial banks must invest 65% of these deposits in the real estate sector for the acquisition of property by individuals or for developers at rates that are lower than those used in the common market.

CFC Resolution 963/03 and PoC Method (Percentage of Completion) – Revenues, as well as costs and expenses related to development activities are recognized to income throughout the period of construction of the development, to the extent of the costs incurred, according to CFC Resolution 963/03.

**Backlog Results** – Due to the recognition of revenues and costs according to progress of the works (PoC method), rather than upon the signature of the agreements, we recognize development revenues and expenses from contracts signed in future periods. Accordingly, the balance of Backlog Results corresponds to revenues less costs to be recognized in future periods regarding past sales.

**Contracted Sale** – Each contract resulting from the sale of units throughout a given period of time, including the units being launched and the units in our inventory. Contracted sales are recognized in revenues according to the works in progress (PoC method).

**PSV** – Potential Sales Value.

**Launched PSV** – Potential Sales Value corresponding to the total amount to be potentially obtained by the Company from the sale of all units launched from a given real estate development at a certain price.

**Rossi PSV** – Potential Sales Value obtained, or to be obtained, by Rossi from the sale of all units of a given real estate development, at a price estimated at the launch, proportionally to our participation in the project.

**SoS** – Sales Speed.