

**São Paulo, 10 de novembro de 2021.** A Rossi Residencial S.A. (B3: RSID3; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), anuncia os resultados referentes ao terceiro trimestre de 2021.

**RSID3: R\$ 10,15 por ação**

**Total de ações: 17.153.337**

**Valor de Mercado: R\$ 174,1 MM**

**Eficiência de revenda de 87% nas unidades distratadas em 2021**

**Redução de 7% nas despesas administrativas (IFRS) em 2021 vs. 2020**

**Redução de 27% nas despesas comerciais (IFRS) em 2021 vs. 2020**

**Redução no endividamento líquido de R\$ 260,8 milhões (IFRS) em 2021**

**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
Custos a Incorrer	12
Banco de Terrenos	12
<b>Desempenho Financeiro</b>	<b>13</b>
Receita Líquida	13
Lucro Bruto e Margem	13
Despesas Operacionais	14
EBITDA	17
Resultado Financeiro	17
Contas a Receber	18
Imóveis a Comercializar	18
<b>Endividamento</b>	<b>19</b>
<b>Repasse</b>	<b>22</b>
<b>Relacionamento com Auditores Independentes</b>	<b>23</b>
<b>Anexo I - Indicadores 100%</b>	<b>24</b>
<b>Anexo II – Indicadores em IFRS</b>	<b>25</b>
<b>Anexo III – Demonstração de Resultado</b>	<b>26</b>
<b>Anexo IV – Balanço Patrimonial</b>	<b>27</b>
<b>Anexo V – Estoque 100%</b>	<b>29</b>
<b>Glossário</b>	<b>30</b>

## MENSAGEM DO CEO

Passados os primeiros nove meses de 2021 e, mesmo em um cenário que continua sendo bastante desafiador para a Rossi, nós conseguimos alcançar importantes resultados para a Companhia e implementar muito do que foi planejado no início deste ano, em nosso planejamento estratégico.

Sabemos que o reflexo da COVID-19 e o longo período de convívio com a pandemia tem perpetuado um cenário de incertezas e menor previsibilidade econômica, o que leva a uma retomada mais lenta da atividade no país. A elevada taxa de desemprego no Brasil, por exemplo, já está em 13,2% e resulta na queda da renda da população brasileira, que é 4,3% menor do que no trimestre anterior e 10,2% se comparado ao mesmo período de 2020.

Mesmo assim, seguimos mantendo a disciplina de caixa e colocamos em prática a renegociação aprovada no fim do ano passado junto ao Banco do Brasil, obtendo novos descontos financeiros e, consequentemente, reduzindo de forma expressiva a dívida corporativa da Companhia, que já é 57% menor do que em setembro de 2020.

Neste período, também mantivemos a eficiência de revenda das unidades rescindidas ao longo de 2021, que atingiu 87%, e vimos uma performance de repasse estável neste trimestre se comparada a dos trimestres passados, que, consequentemente, manteve as entradas de caixa da Companhia em nível semelhante ao verificado no ano passado, mesmo com o esgotamento do nosso estoque de unidades prontas e redução das vendas brutas.

Com relação às despesas administrativas e comerciais, nosso plano de simplificação da estrutura da Companhia continua rendendo resultados positivos, mantendo a tendência de redução destas despesas que, em relação os primeiros nove meses de 2020, caíram 7% e 27%, respectivamente.

E, à medida que vamos resolvendo este nosso legado relacionado aos empreendimentos lançados até 2017, vamos também transferindo gradualmente o foco para o desenvolvimento do nosso banco de terrenos, seja através da constituição de parcerias com sócios investidores ou mesmo alienação dos ativos a outros incorporadores, que contarão com a expertise da Rossi, no papel de desenvolvedora imobiliária ou mesmo de construtora.

Vale lembrar que, mesmo neste cenário mais desafiador, a Companhia optou por cumprir com todas as suas obrigações contratuais e finalizar as últimas obras, que haviam sido iniciadas no último ciclo de lançamento. Tal fato possibilitou que preservássemos um bom relacionamento junto aos nossos principais fornecedores e garantirá a continuidade operacional para os novos projetos, sem nenhum tipo de ruptura. Acreditamos que isso será chave para o sucesso futuro da Companhia e permitirá a nossa contínua geração de receita no médio e longo prazo.

João Paulo Franco Rossi Cuppoloni  
CEO

**INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS**

R\$ MM	3T21	3T20	Var. (3T21 x 3T20)	2021	2020	Var. (2021 x 2020)
<b>Desempenho Operacional</b>						
Lançamentos - 100%	-	-	-	-	-	-
Vendas Brutas - 100%	16,4	44,3	-62,9%	79,8	114,1	-30,0%
Rescisões - 100%	31,8	41,3	-22,9%	117,0	121,6	-3,7%
Vendas Líquidas - 100%	-15,4	3,1	-603,5%	-37,2	-7,5	394,8%
Lançamentos - % Rossi	-	-	-	-	-	-
Vendas Brutas - % Rossi	16,4	39,5	-58,4%	79,2	98,6	-19,7%
Rescisões - % Rossi	31,8	36,9	-13,9%	114,5	107,9	6,1%
Vendas Líquidas - % Rossi	-15,4	2,6	-694,1%	-35,4	-9,3	278,5%
<b>Desempenho Financeiro</b>						
Receita Líquida	1,8	14,2	-87,5%	49,9	23,7	110,5%
Margem Bruta <sup>1</sup>	317,8%	12,3%	305,5 p.p.	70,6%	5,5%	65,1 p.p.
Margem Bruta (ex juros) <sup>2</sup>	311,7%	24,0%	287,7 p.p.	75,1%	27,6%	47,6 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>3</sup>	-77,5	-48,1	-61,2%	-140,7	-171,3	-17,9%
Margem EBITDA Ajustada <sup>3</sup>	-4362,6%	-337,3%	-1193,4%	-282,0%	-722,8%	440,8 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	-102,1	-77,6	-31,6%	-28,4	-180,8	-84,3%
Margem Líquida	-5750,3%	-544,8%	-955,5%	-57,0%	-762,7%	705,7 p.p.
Geração (Consumo) de Caixa (% Rossi)	-36,3	9,1	-498,6%	240,8	73,8	226,3%

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

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

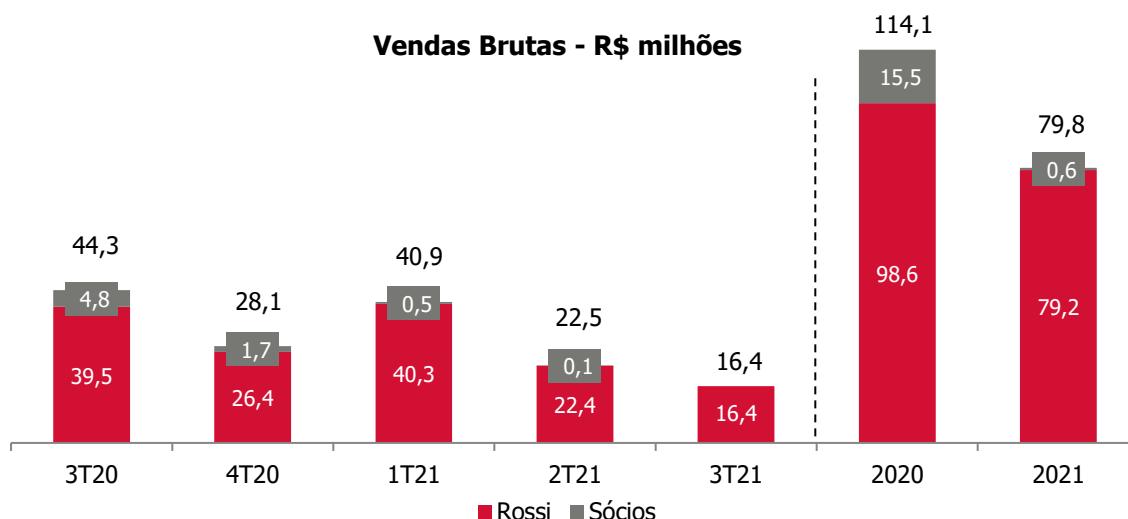
<sup>3</sup> EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada pelas despesas que não representam desembolso efetivo de caixa e itens não recorrentes. A reconciliação com o EBITDA conforme Instrução nº CVM 527/2012 está disponível no glossário ao final deste documento.

## 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\$ 16,4 milhões (R\$ 16,4 milhões parte Rossi), uma redução de 58% na parte Rossi, quando comparado ao 3º trimestre de 2020. Já no acumulado do ano, as vendas atingiram R\$ 79,8 milhões (R\$ 79,2 milhões na parte Rossi), uma queda de 20% na parte Rossi, comparado ao mesmo período de 2020.

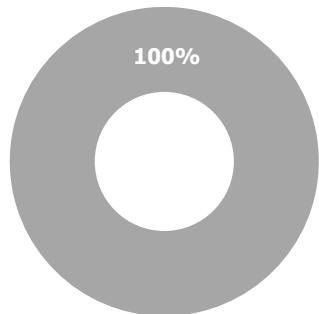


A redução nas vendas deste trimestre está diretamente relacionada à depreciação natural dos estoques, à medida que a Companhia conclui os empreendimentos lançados até 2017 e mantém uma postura conservadora em relação aos novos lançamentos. Além disso, outros fatores que já começam a afetar negativamente a performance do setor são a alta da inflação, da taxa básica de juros e o preocupante índice de desemprego, que atinge 13,2% da população brasileira ativa e resulta na queda da renda familiar e na diminuição do seu poder de compra e de tomar novos empréstimos.

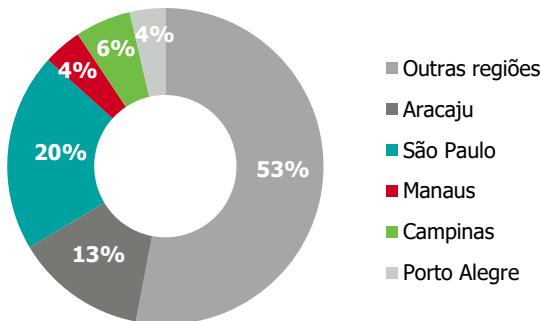
No acumulado do ano, a redução verificada neste indicador é menor, pois reflete a boa performance verificada no primeiro semestre e a rápida retomada do setor imobiliário, já que as empresas conseguiram se adaptar e minimizar os impactos negativos ocasionados pela pandemia do novo coronavírus (COVID-19) e o cenário macroeconômico se mostrava mais favorável.

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

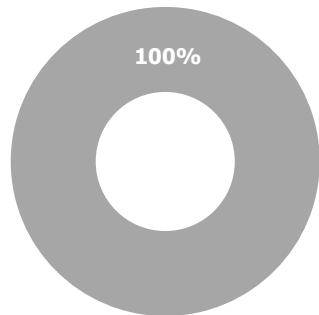
Vendas Brutas 3T21 (% Rossi) - Estágio obra



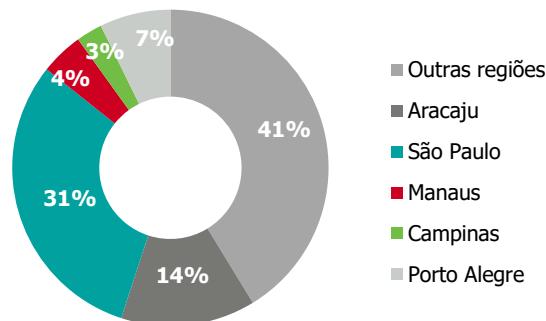
Vendas Brutas 3T21 (% Rossi) - Região



Vendas Brutas 2021 (% Rossi) - Estágio obra



Vendas Brutas 2021 (% Rossi) - Região



Com a entrega dos últimos empreendimentos ao longo do ano de 2020, a participação das vendas de unidades entregues atingiu 100% sob o total contratado. Já, a participação das vendas em outras regiões, consideradas não estratégicas, atingiu 53% neste trimestre, em linha com a estratégia de redução mais acelerada nos estoques destas praças. No acumulado do ano, as vendas em regiões não estratégicas tiveram participação expressiva de 41%, enquanto que as vendas realizadas na região metropolitana de São Paulo tiveram participação de 31%.

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, neste terceiro trimestre e nos primeiros nove meses de 2021:

Vendas Brutas 3T21 (100%)   R\$ MM	Pronto	Total
Campinas	0,9	0,9
Manaus	0,6	0,6
Aracaju	2,2	2,2
Porto Alegre	0,6	0,6
São Paulo	3,3	3,3
Outras regiões	8,7	8,7
<b>Total</b>	<b>16,4</b>	<b>16,4</b>

Vendas Brutas 3T21 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	Total
Campinas	0,9	0,9
Manaus	0,6	0,6
Aracaju	2,2	2,2
Porto Alegre	0,6	0,6
São Paulo	3,3	3,3
Outras regiões	8,7	8,7
<b>Total</b>	<b>16,4</b>	<b>16,4</b>

Vendas Brutas 2021 (100%)   R\$ MM	Pronto	Total
Campinas	2,7	2,7
Manaus	3,5	3,5
Aracaju	10,9	10,9
Porto Alegre	5,7	5,7
São Paulo	24,3	24,3
Outras regiões	32,7	32,7
<b>Total</b>	<b>79,8</b>	<b>79,8</b>

Vendas Brutas 2021 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	Total
Campinas	2,1	2,1
Manaus	3,5	3,5
Aracaju	10,9	10,9
Porto Alegre	5,7	5,7
São Paulo	24,3	24,3
Outras regiões	32,7	32,7
<b>Total</b>	<b>79,2</b>	<b>79,2</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.

VSO Trimestral   % Rossi	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21
Estoque Inicial	157,4	147,0	144,2	125,8	125,7
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>157,4</b>	<b>147,0</b>	<b>144,2</b>	<b>125,8</b>	<b>125,7</b>
Vendas Brutas	(39,5)	(26,4)	(40,3)	(22,4)	(16,4)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>25,1%</b>	<b>18,0%</b>	<b>28,0%</b>	<b>17,8%</b>	<b>13,1%</b>
Rescisões	36,9	28,0	42,3	40,4	31,8
Ajustes / Reavaliações	(7,9)	(4,4)	(20,4)	(18,1)	(14,2)
<b>Estoque Final do Período</b>	<b>147,0</b>	<b>144,2</b>	<b>125,8</b>	<b>125,7</b>	<b>126,8</b>

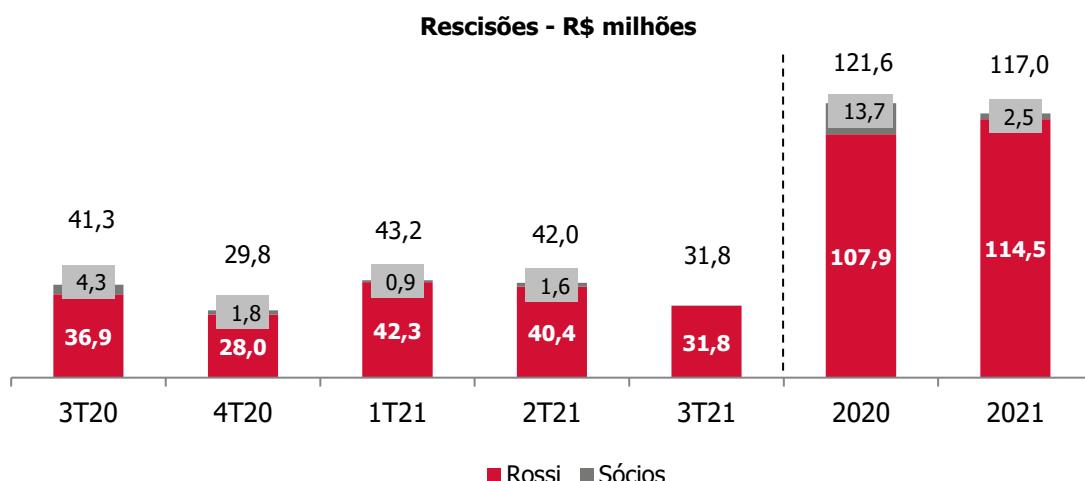
VSO Acumulada em 12 meses   % Rossi	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21
Estoque Inicial	204,6	190,8	171,9	157,4	147,0
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>El + Lançamentos</b>	<b>204,6</b>	<b>190,8</b>	<b>171,9</b>	<b>157,4</b>	<b>147,0</b>
Vendas Brutas	(130,6)	(125,0)	(134,5)	(128,7)	(105,6)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>63,8%</b>	<b>65,5%</b>	<b>78,2%</b>	<b>81,7%</b>	<b>71,9%</b>
Rescisões	133,6	135,9	145,0	147,7	142,6
Ajustes / Reavaliações	(60,6)	(57,6)	(56,7)	(50,7)	(57,1)
<b>Estoque Final do Período</b>	<b>147,0</b>	<b>144,2</b>	<b>125,8</b>	<b>125,7</b>	<b>126,8</b>

Nesse trimestre, apresentamos uma VSO de 13%, 12 p.p. inferior em relação à performance do terceiro trimestre de 2020. No acumulado dos últimos 12 meses, a VSO foi de 72%, um aumento de 9 p.p. em relação ao período acumulado encerrado no 3T20; resultado este que reflete o aumento nas vendas a partir do 3T20 e o grande esforço operacional da estrutura comercial da Companhia.

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\$ 14,2 milhões neste 3T21, na parte Rossi).

## RESCISÃO DE VENDAS

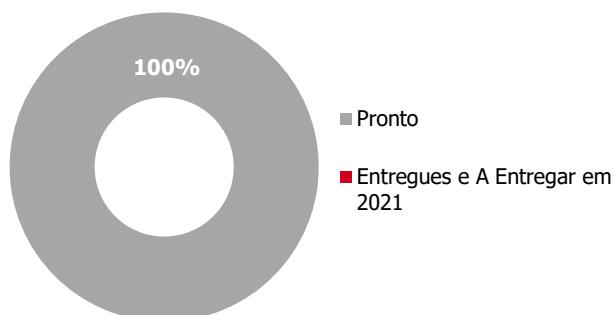
No terceiro trimestre de 2021, as rescisões totalizaram R\$ 31,8 milhões (R\$ 31,8 milhões parte Rossi), registrando uma redução de 14% na parte Rossi quando comparado ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, houve um aumento de 6%, na parte Rossi, em relação aos primeiros nove meses de 2020.



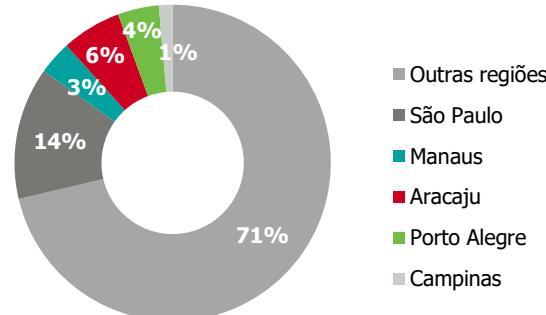
As rescisões realizadas estão diretamente associadas ao esforço da Companhia para monetizar o seu Contas a Receber inadimplente. Do total de unidades rescindidas ao longo de 2021, 87% já foram revendidas, contribuindo para a manutenção do elevado índice de revenda dos últimos trimestres e para a contínua 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:

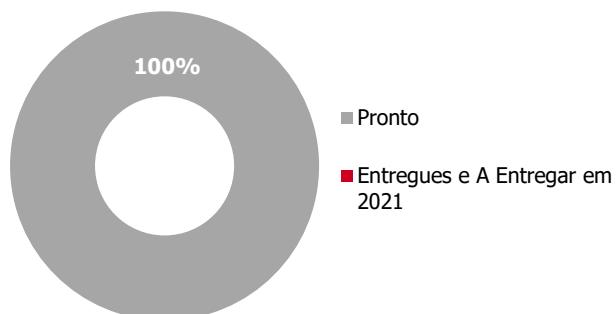
Rescisão 3T21 (% Rossi) - Estágio da obra



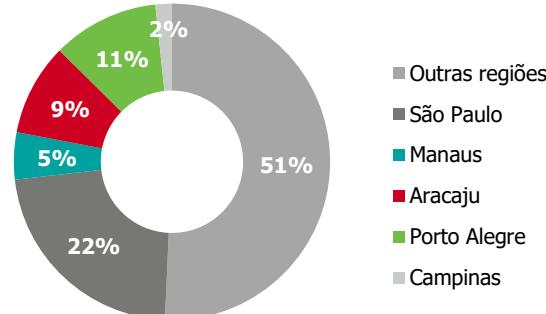
Rescisão 3T21 (% Rossi) - Região



Rescisão 2021 (% Rossi) - Estágio da obra



Rescisão 2021 (% 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 3T21 e no acumulado deste ano:

Rescisão 3T21 (100 %)   R\$ MM	Pronto	Total
Campinas	0,4	0,4
Manaus	1,1	1,1
Aracaju	1,9	1,9
Porto Alegre	1,3	1,3
São Paulo	4,3	4,3
Outras regiões	22,7	22,7
<b>Total Geral</b>	<b>31,8</b>	<b>31,8</b>

Rescisão 3T21 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	Total
Campinas	0,4	0,4
Manaus	1,1	1,1
Aracaju	1,9	1,9
Porto Alegre	1,3	1,3
São Paulo	4,3	4,3
Outras regiões	22,7	22,7
<b>Total Geral</b>	<b>31,8</b>	<b>31,8</b>

Rescisão 2021 (100 %)   R\$ MM	Pronto	Total
Campinas	2,6	2,6
Manaus	5,5	5,5
Aracaju	10,8	10,8
Porto Alegre	12,5	12,5
São Paulo	25,7	25,7
Outras regiões	59,9	59,9
<b>Total Geral</b>	<b>117,0</b>	<b>117,0</b>

Rescisão 2021 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	Total
Campinas	1,9	1,9
Manaus	5,5	5,5
Aracaju	10,8	10,8
Porto Alegre	12,5	12,5
São Paulo	25,7	25,7
Outras regiões	58,1	58,1
<b>Total Geral</b>	<b>114,5</b>	<b>114,5</b>

## ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

O estoque a valores de mercado, proporcional à participação da Rossi nos projetos, atingiu R\$ 126,8 milhões no trimestre e apresentou as seguintes movimentações, quando comparado ao estoque do 2T21:



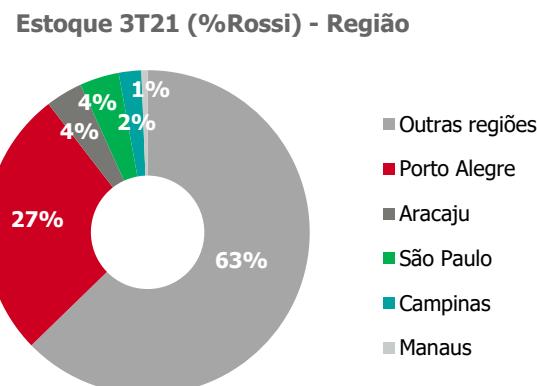
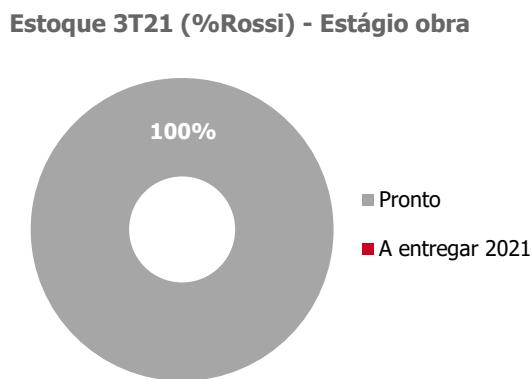
Nas tabelas a seguir são apresentadas as informações detalhadas por linha de produto, ano de lançamento e ano estimado de entrega:

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ MM)							Total
	Linha de Produtos	2010 e ant.	2011	2012	2013	2014	2017	
Comercial	1,7	37,2	0,4	-	-	-	-	39,3
Convencional	1,7	11,3	27,2	16,9	22,1	1,0	80,3	
Segmento Econômico	5,3	0,9	0,5	0,7	-	-	-	7,3
<b>Total</b>	<b>8,7</b>	<b>49,4</b>	<b>28,0</b>	<b>17,6</b>	<b>22,1</b>	<b>1,0</b>	<b>126,8</b>	

# Divulgação de Resultados 3T21

Estoque % Rossi	Ano de entrega (R\$ MM)	
Linha de Produtos	Pronto	Total
Comercial	39,3	39,3
Convencional	80,3	80,3
Segmento Econômico	7,3	7,3
<b>Total</b>	<b>126,8</b>	<b>126,8</b>

Os gráficos a seguir mostram o estoque parte Rossi por estágio de andamento das obras e região metropolitana:



Com as entregas realizadas em 2020, todo o estoque da Companhia é composto por unidades prontas. Já, o estoque em regiões não estratégicas representa 63% do estoque total.

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

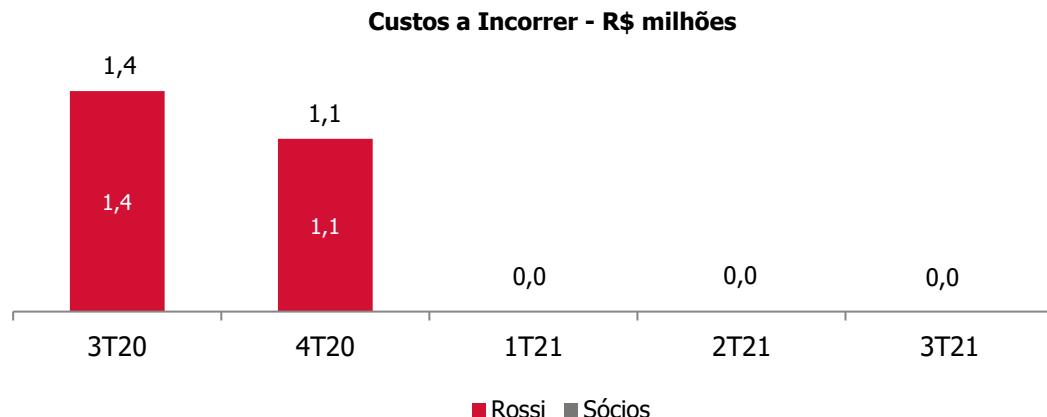
Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ MM)							Total
	2010 e ant.	2011	2012	2013	2014	2017		
Campinas	0,9	-	-	1,0	-	-	1,0	2,9
Manaus	0,5	0,3	-	-	-	-	-	0,8
Aracaju	-	0,5	3,3	0,8	-	-	-	4,7
Porto Alegre	0,5	-	0,3	11,4	21,8	-	-	34,0
São Paulo	0,9	-	3,8	-	0,3	-	-	5,0
Outras regiões	6,0	48,6	20,6	4,4	-	-	-	79,6
<b>Total</b>	<b>8,7</b>	<b>49,4</b>	<b>28,0</b>	<b>17,6</b>	<b>22,1</b>	<b>1,0</b>	<b>126,8</b>	

Estoque % Rossi	Ano de entrega (R\$ MM)	
Região Metropolitana	Pronto	Total
Campinas	2,9	2,9
Manaus	0,8	0,8
Aracaju	4,7	4,7
Porto Alegre	34,0	34,0
São Paulo	5,0	5,0
Outras regiões	79,6	79,6
<b>Total</b>	<b>126,8</b>	<b>126,8</b>

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

## CUSTOS A INCORRER

O gráfico a seguir apresenta a evolução histórica do custo a incorrer (100%). Devido à evolução natural e conclusão das obras entregues ao longo do ano de 2020, não há mais custo a incorrer desde o início deste ano.



## 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.

Este estoque de terrenos possui VGV de R\$ 5,1 bilhões (R\$ 4,6 bilhões parte Rossi). Na nova segmentação, definida ao longo do processo orçamentário de 2021, R\$ 2,9 bilhões estão destinados, preferencialmente, para incorporação imobiliária ou loteamento e poderão ser desenvolvidos em regime de parceria, com outros incorporadores e sócios investidores. Já outro R\$ 1,6 bilhão é formado por terrenos que deverão ser distratados ou vendidos, reduzindo para a Companhia o custo de manutenção destes imóveis.

A tabela abaixo apresenta a parcela do banco de terrenos que está disponível para lançamento no curto prazo, por região metropolitana e tipo de produto. Todos os terrenos que compõem o nosso programa de lançamentos para o curto prazo estão localizados no interior do estado de São Paulo.

Região Metropolitana / Produto	Até 200 mil	R\$ 500 a R\$ 650 mil	> R\$ 750 mil	Loteamento	Total
Campinas	402,6	29,9	31,6	868,9	1.333,0
<b>Total Geral</b>	<b>402,6</b>	<b>29,9</b>	<b>31,6</b>	<b>868,9</b>	<b>1.333,0</b>

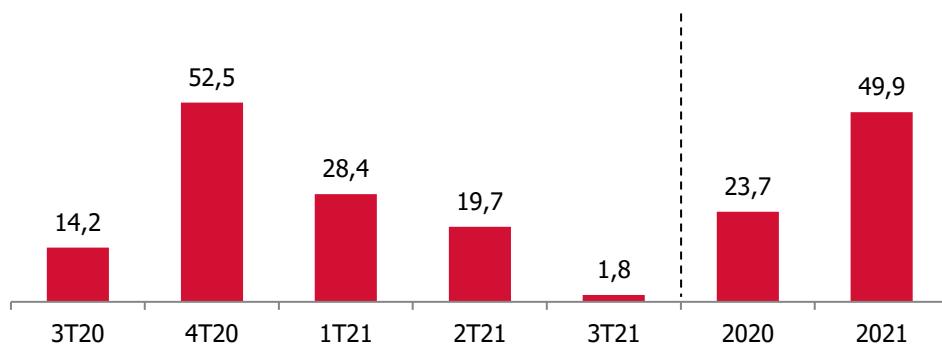
## DESEMPENHO FINANCEIRO

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\$ 1,8 milhão no 3T21, registrando um queda em relação ao 3T20, devido às menores vendas líquidas. Já, no acumulado do ano, a receita líquida totalizou R\$ 49,9 milhões, um incremento significativo em relação ao mesmo período do ano anterior, devido ao fato de que parte dos impactos negativos dos distratos realizados ao longo de 2021 já havia sido provisionada em trimestres anteriores, através da provisão para Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa ("PECLD"); e (iii) pelo aumento do IGP-M, principal índice utilizado para correção do Contas a Receber de unidades concluídas.

**Receita Líquida - R\$ milhões**



### CUSTO DOS IMÓVEIS E SERVIÇOS VENDIDOS

O custo dos imóveis e serviços atingiu neste trimestre -R\$ 3,9 milhões, por conta das vendas líquidas negativas, e apresentou uma redução em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, também houve uma redução de 35%.

R\$ MM	3T21	3T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Obras + Terrenos	-3,8	10,8	-134,7%	12,4	17,2	-27,8%
Encargos financeiros	-0,1	1,7	-106,5%	2,3	5,2	-56,7%
<b>Custos dos imóveis e serviços</b>	<b>-3,9</b>	<b>12,5</b>	<b>-131,0%</b>	<b>14,7</b>	<b>22,5</b>	<b>-34,8%</b>

### LUCRO E MARGEM BRUTA

O lucro bruto do 3T21 foi de R\$ 5,6 milhões com uma margem bruta de 318%, impactado principalmente pelo aumento significativo do IGP-M nos últimos doze meses, principal índice utilizado para correção do Contas a Receber de unidades concluídas.

Nos primeiros nove meses de 2021, o lucro bruto foi de R\$ 35,2 milhões, com margem bruta de 71%. Já, o lucro bruto ajustado pelos encargos financeiros alocados ao custo foi de R\$ 37,5 milhões no mesmo período, com margem bruta ajustada de 75%.

R\$ MM	3T21	3T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Lucro Bruto	5,6	1,8	221,5%	35,2	1,3	2617,4%
Margem Bruta (%)	317,8%	12,3%	305,5 p.p.	70,6%	5,5%	65,1 p.p.
Lucro Bruto Ajustado <sup>1</sup>	5,5	3,4	61,8%	37,5	6,5	473,5%
Margem Bruta Ajustada (%)	311,7%	24,0%	287,7 p.p.	75,1%	27,6%	47,6 p.p.

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

## DESPESAS OPERACIONAIS

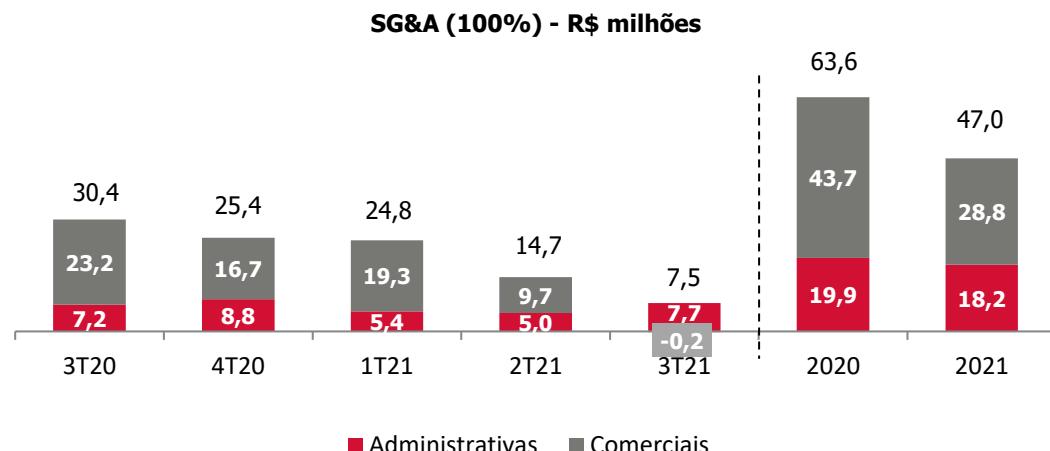
Em reunião realizada no início de novembro do ano passado, o Conselho de Administração da Rossi aprovou a retirada da Companhia da joint venture Norcon Rossi, operação que não era consolidada até o 3T20. O encerramento da parceria tem como objetivo principal a readequação e simplificação da estrutura operacional da Companhia, permitindo assim que o foco de atuação esteja em praças que sediarão novos lançamentos.

Como esta parte das operações da Companhia era incorporada às Demonstrações Financeiras apenas via Equivalência Patrimonial, para permitir maior comparabilidade entre as informações dos anos de 2020 e 2021, demonstramos abaixo a tabela com o comparativo das despesas operacionais em relação à Receita Líquida, considerando 100% das operações:

R\$ MM	3T21	3T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Administrativas (a)	7,7	7,2	6,6%	18,2	19,9	-9,0%
Comerciais (b)	-0,2	23,2	-101,1%	28,8	43,7	-34,0%
Administrativas / Receita Líquida	1986,5%	47,0%	1939,5 p.p.	36,3%	81,4%	-45,1 p.p.
Comerciais / Receita Líquida	-63,5%	150,3%	-213,8 p.p.	57,7%	178,2%	-120,5 p.p.
(a) + (b)	7,5	30,4	-75,4%	47,0	63,6	-26,2%
(a) + (b) / Receita Líquida	1923,0%	197,3%	1725,7 p.p.	94,0%	259,6%	-165,5 p.p.

Alinhado à estratégia de redução de custos, houve uma queda de 9% nas despesas administrativas ao longo de 2021 (considerando 100% da operação), ante o mesmo período de 2020. Já, as despesas comerciais sofreram uma redução de 34%, devido ao complemento realizado, em 2020, na provisão para Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa ("PECLD").

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

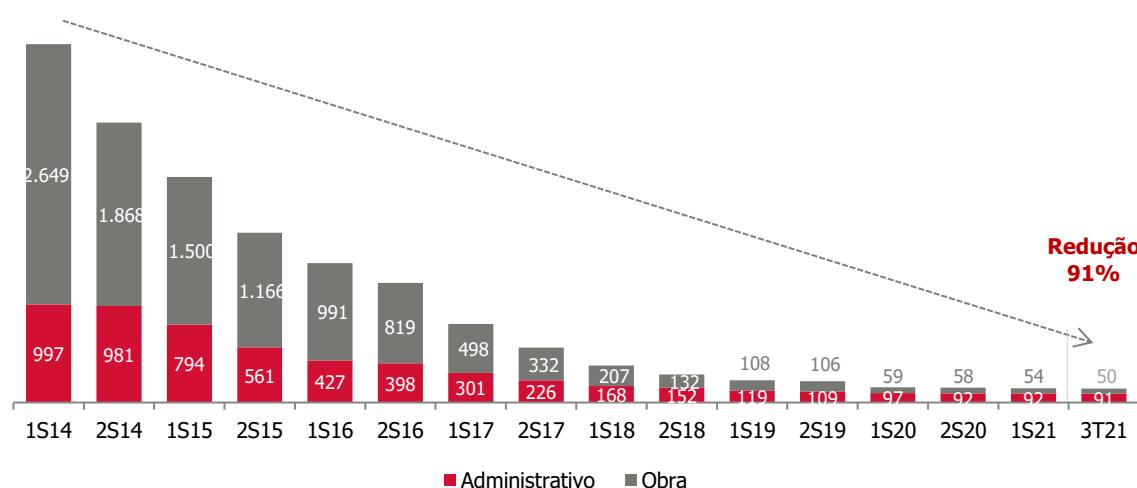


De acordo com o IFRS, as despesas administrativas totalizaram R\$ 18,1 milhões nos primeiros nove meses deste ano, registrando uma redução de 7% em relação ao 9M20. Já, as despesas comerciais totalizaram R\$ 28,3 milhões, ante os R\$ 38,6 milhões registrados no mesmo período de 2020.

IFRS						
R\$ MM	3T21	3T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Administrativas (a)	7,7	7,1	8,3%	18,1	19,4	-6,6%
Comerciais (b)	2,2	20,5	-89,3%	28,3	38,6	-26,6%
Administrativas / Receita Líquida	432,9%	49,9%	383,1 p.p.	36,3%	81,8%	-45,5 p.p.
Comerciais / Receita Líquida	123,8%	144,1%	n.a	56,8%	162,9%	-106,1 p.p.
(a) + (b)	9,9	27,6	-64,2%	46,4	58,0	-19,9%
(a) + (b) / Receita Líquida	556,7%	194,0%	362,7 p.p.	93,1%	244,7%	-151,6 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\$ 72,0 milhões neste terceiro trimestre, ante o resultado de R\$ 19,2 milhões apurado no 3T20. O resultado verificado neste trimestre é efeito do aumento na provisão e nos gastos com processos judiciais e da revisão do valor recuperável de determinados terrenos, que estão em processo de desmobilização.

## 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	3T21		
	IFRS	Não Consolidado	100%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1,8</b>	<b>(1,4)</b>	<b>0,4</b>
<b>Custos dos imóveis e serviços</b>	<b>3,9</b>	<b>(0,0)</b>	<b>3,8</b>
Obras + Terrenos	3,8	(0,0)	3,7
Encargos Financeiros	0,1	(0,0)	0,1
<b>Lucro Bruto</b>	<b>5,6</b>	<b>(1,4)</b>	<b>4,2</b>
Margem Bruta (%)	317,8%	102,0%	1089,3%
<b>Lucro Bruto ex juros</b>	<b>5,5</b>	<b>(1,4)</b>	<b>4,1</b>
Margem Bruta ex juros (%)	311,7%	102,0%	1061,3%

R\$ MM	2021		
	IFRS	Não Consolidado	100%
<b>Receita Líquida</b>	<b>49,9</b>	<b>0,1</b>	<b>50,0</b>
<b>Custos dos imóveis e serviços</b>	<b>(14,7)</b>	<b>0,4</b>	<b>(14,3)</b>
Obras + Terrenos	(12,4)	0,3	(12,1)
Encargos Financeiros	(2,3)	0,0	(2,2)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>35,2</b>	<b>0,4</b>	<b>35,6</b>
Margem Bruta (%)	70,6%	667,7%	71,4%
<b>Lucro Bruto ex juros</b>	<b>37,5</b>	<b>0,4</b>	<b>37,9</b>
Margem Bruta ex juros (%)	75,1%	602,9%	75,8%

Em 2021, a margem bruta de projetos não consolidados reflete os resultados apurados no loteamento lançado em 2017 e entregue em 2020, que apresenta margens superiores à dos projetos de incorporação imobiliária convencional e não possui encargos financeiros alocados ao custo.

## EBITDA

O EBITDA ajustado foi negativo em R\$ 77,5 milhões neste trimestre, apresentando uma variação negativa de 61% em comparação ao 3T20, conforme demonstrado na tabela abaixo:

R\$ MM	3T21	3T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	-102,1	-77,6	-31,6%	-28,4	-180,8	84,3%
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras Líquidas	35,6	29,2	21,9%	-149,6	7,7	-2037,2%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	-9,1	-1,2	-628,3%	31,3	-3,6	-966,0%
(+) Depreciação e Amortização	0,4	1,1	-63,6%	1,9	4,1	-53,1%
(+/-) Minoritários	-2,2	-1,2	-83,3%	1,9	-4,0	-148,1%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>-77,4</b>	<b>-49,7</b>	<b>-55,6%</b>	<b>-142,9</b>	<b>-176,6</b>	<b>19,0%</b>
(+) Encargos Financeiros Alocados ao Custo	-0,1	1,7	-106,5%	2,3	5,2	-56,7%
(+/-) Plano de Opções	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0	0,0%
<b>EBITDA Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>-77,5</b>	<b>-48,1</b>	<b>-61,2%</b>	<b>-140,7</b>	<b>-171,3</b>	<b>17,9%</b>
Margem EBITDA Ajustado (%)	-4362,6%	-337,3%	-4025,3 p.p.	-282,0%	-722,8%	440,8 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 nas seções anteriores: Lucro Bruto, Despesas Operacionais e, principalmente, Outras Receitas/Despesas Operacionais Líquidas, que afetaram negativamente o resultado deste 3T21.

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O resultado financeiro líquido foi negativo em R\$ 35,6 milhões no terceiro trimestre de 2021. Já, no acumulado deste ano, ele foi positivo em R\$ 149,6 milhões, ante o resultado negativo de R\$ 7,7 milhões no mesmo período do ano anterior. A variação deve-se aos descontos financeiros obtidos junto ao Banco do Brasil, que concedeu à Companhia a quitação de suas dívidas corporativas em junho deste ano, depois de implementada a negociação aprovada e divulgada ao mercado através de fato relevante datado de 22 de dezembro de 2020.

R\$ MM	3T21	3T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Receitas Financeiras	1,9	3,3	-40,9%	250,3	101,8	146,0%
Despesas Financeiras	-37,6	-32,5	-15,6%	-100,7	-109,5	8,1%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>-35,6</b>	<b>-29,2</b>	<b>-21,9%</b>	<b>149,6</b>	<b>-7,7</b>	<b>-2037,2%</b>
Descontos Obtidos	0,0	0,5	-100,0%	245,5	92,9	164,3%
<b>Resultado Financeiro pro forma</b>	<b>-35,6</b>	<b>-29,7</b>	<b>20,0%</b>	<b>-95,9</b>	<b>-100,6</b>	<b>-4,7%</b>

## LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

No 3T21, a Rossi apurou um prejuízo líquido de R\$ 102,1 milhões, ante prejuízo de R\$ 77,6 milhões apurado no mesmo trimestre de 2020.

**RESULTADO A APROPRIAR**

Devido à conclusão de todas as obras da Companhia ao longo do ano de 2020, não há mais custo a incorrer em 2021 e, consequentemente, também já não há mais resultado a apropriar.

**CONTAS A RECEBER**

O saldo de contas a receber de clientes, em IFRS, totalizou R\$ 336,8 milhões, registrando uma redução de 6,4% em relação ao trimestre anterior.

R\$ MM	3T21	2T21	Var. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>282,5</b>	<b>294,7</b>	<b>-4,1%</b>
Unidades em obras	-	-	0,0%
Unidades prontas	282,3	276,1	2,3%
Terrenos a receber	0,2	18,7	-98,9%
<b>Longo Prazo</b>	<b>54,3</b>	<b>65,1</b>	<b>-16,6%</b>
Unidades em obras	-	-	0,0%
Unidades prontas	41,7	59,2	-29,6%
Terrenos a receber	12,7	6,0	112,6%
<b>Total</b>	<b>336,8</b>	<b>359,8</b>	<b>-6,4%</b>
<b>Recebíveis de Incorporações a serem apropriados no balanço pelo POC</b>			
Curto Prazo	-	-	0,0%
Longo Prazo	-	-	0,0%
<b>Total</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,0%</b>
<b>Total do contas a receber</b>	<b>336,8</b>	<b>359,8</b>	<b>-6,4%</b>

**IMÓVEIS A COMERCIALIZAR**

A tabela a seguir detalha os Imóveis a Comercializar contabilizados ao preço de seu custo histórico. Com a conclusão e entrega das últimas obras em andamento e com a reestruturação das dívidas financeiras contratadas junto ao banco Bradesco e Banco do Brasil, não há mais estoque de imóveis em construção e nem juros capitalizados, atrelados ao banco de terrenos da Companhia.

R\$ MM	3T21	2T21	Var. (%)
Imóveis concluídos	156,3	151,5	3,2%
Imóveis em construção	-	-	0,0%
Terrenos para futuras incorporações	306,5	314,0	-2,4%
Encargos capitalizados	-	-	0,0%
<b>Total</b>	<b>462,8</b>	<b>465,4</b>	<b>-0,6%</b>

**ENDIVIDAMENTO**

Na visão IFRS, a Rossi encerrou o 3T21 com uma posição de caixa de R\$ 21,7 milhões e endividamento total de R\$ 591,7 milhões.

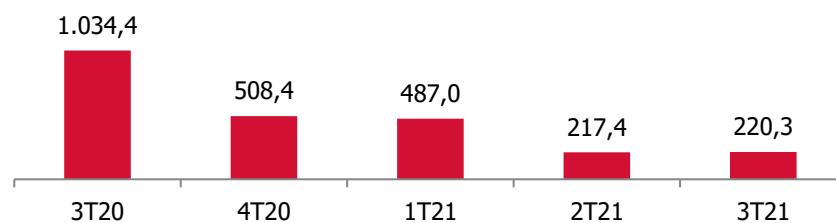
R\$ MM	3T21	2T21	Var. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>591,4</b>	<b>574,8</b>	<b>2,9%</b>
<b>Financiamento para construção</b>	<b>407,1</b>	<b>392,7</b>	<b>3,7%</b>
SFH	371,5	357,7	3,8%
CCB <sup>1</sup>	35,6	34,9	1,9%
Capital de Giro	180,0	177,9	1,2%
Cessão de Crédito	4,3	4,2	3,3%
<b>Longo Prazo</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>-12,5%</b>
<b>Financiamento para construção</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0%</b>
SFH	0,0	0,0	n.a
CCB <sup>1</sup>	0,0	0,0	n.a
Capital de Giro	0,3	0,3	-12,5%
Cessão de Crédito	0,0	0,0	n.a
<b>Dívida Bruta</b>	<b>591,7</b>	<b>575,1</b>	<b>2,9%</b>
Disponibilidades financeiras	21,7	31,8	-31,7%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>570,0</b>	<b>543,3</b>	<b>4,9%</b>
<b>Dívida Líquida / Patrimônio Líquido</b>	n.a	n.a	n.a
<b>Geração (Consumo) de Caixa</b>	<b>-26,7</b>	<b>22,3</b>	<b>-219,5%</b>

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

Conforme divulgado em fato relevante do dia 29 de junho de 2021, a Companhia concluiu, com êxito, o processo de quitação da sua dívida corporativa contratada junto ao Banco do Brasil. Esta quitação foi realizada, principalmente, utilizando o caixa originado na alienação de determinados ativos garantidores, que serviram para amortizar os contratos, e também através de descontos financeiros obtidos no valor de R\$ 245,5 milhões.

Com isso, no acumulado destes últimos 12 meses, houve uma redução de 79% nas dívidas corporativas e um pequeno incremento de 8% nas dívidas de SFH (IFRS), em decorrência dos juros acruados neste período. Estes efeitos podem ser melhor observados nos gráficos abaixo:

Evolução do Endividamento Corporativo IFRS - R\$ milhões



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

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:

R\$ MM	100%				
	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21
Dívida Bruta	1.417,6	883,2	854,8	575,2	591,9
Disponibilidades financeiras	54,2	53,4	47,8	33,5	22,6
Dívida Líquida	1.363,3	829,7	807,0	541,7	569,3
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	10,5	533,6	22,7	265,3	(27,6)
Geração (Consumo) de Caixa LTM					794,0

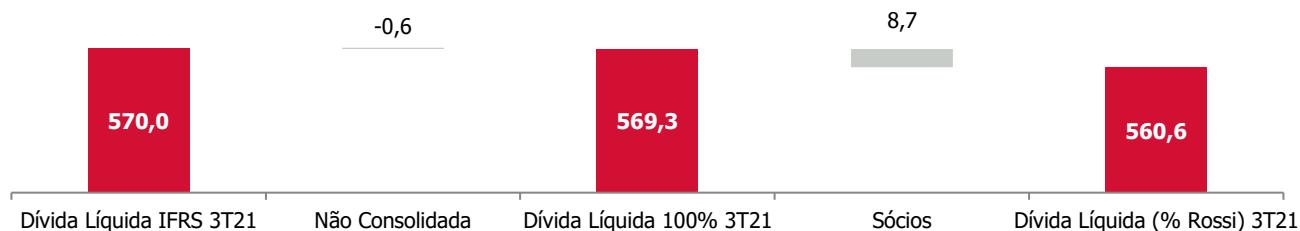
R\$ MM	Proporcional				
	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21
Dívida Bruta	1.395,1	863,1	845,6	566,1	582,8
Disponibilidades financeiras	52,9	52,5	47,0	32,7	22,2
Dívida Líquida	1.342,2	810,6	798,6	533,4	560,6
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	9,1	531,6	11,9	265,2	(27,2)
Geração (Consumo) de Caixa LTM					781,6

R\$ MM	IFRS				
	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21
Dívida Bruta	1.377,2	882,8	854,4	575,1	591,7
Disponibilidades financeiras	49,5	51,9	45,9	31,8	21,7
Dívida Líquida	1.327,7	830,8	808,5	543,3	570,0
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	4,5	496,9	22,3	265,2	(26,7)
Geração (Consumo) de Caixa LTM					757,7

## Divulgação de Resultados 3T21

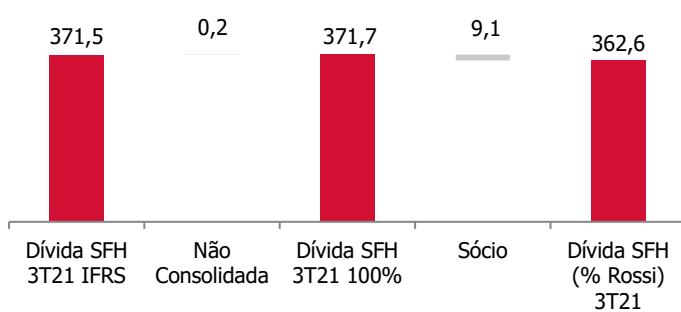
Abaixo, é demonstrada a reconciliação da dívida líquida nas 3 visões:

### Reconciliação Endividamento Líquido - R\$ milhões

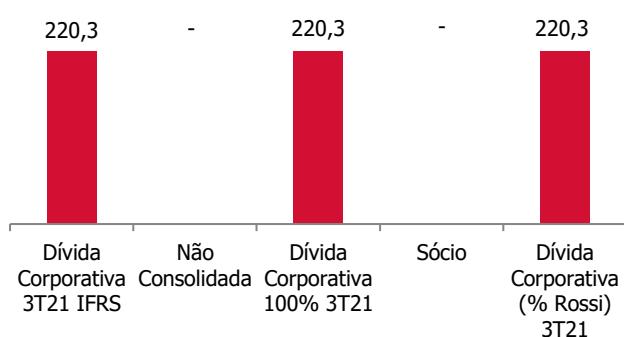


Já, os gráficos a seguir apresentam a reconciliação da posição de endividamento bruto e disponibilidades, também nas 3 visões:

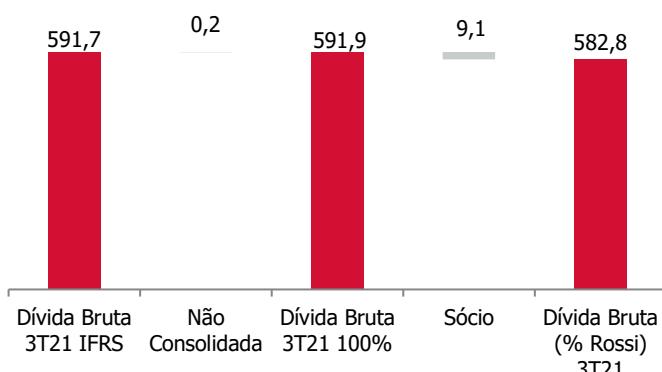
### Reconciliação do Endividamento SFH - R\$ MM



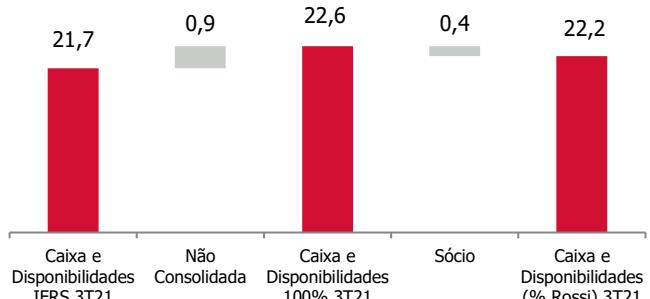
### Reconciliação Endividamento Corporativo - R\$ MM



### Reconciliação Endividamento Total - R\$ MM

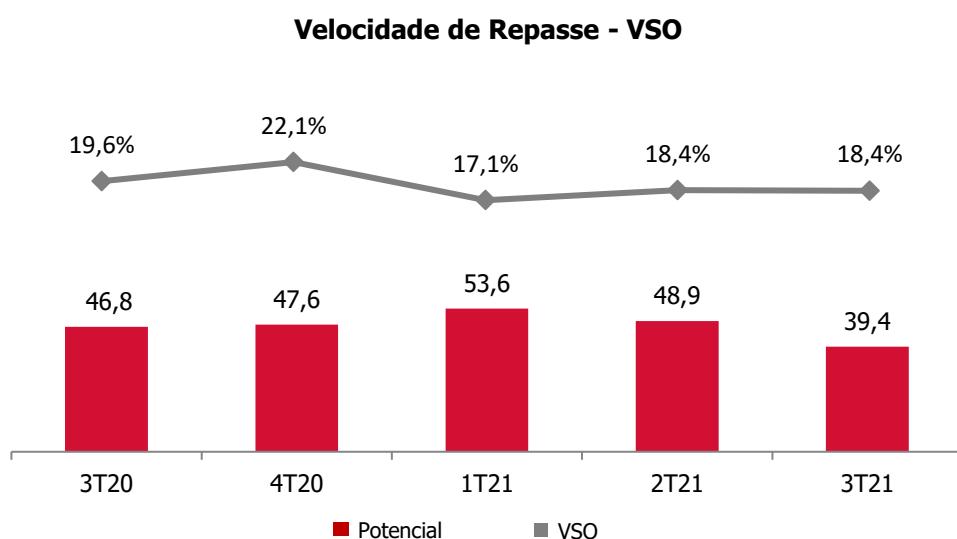


### Reconciliação Caixa e Disponibilidades - R\$ MM

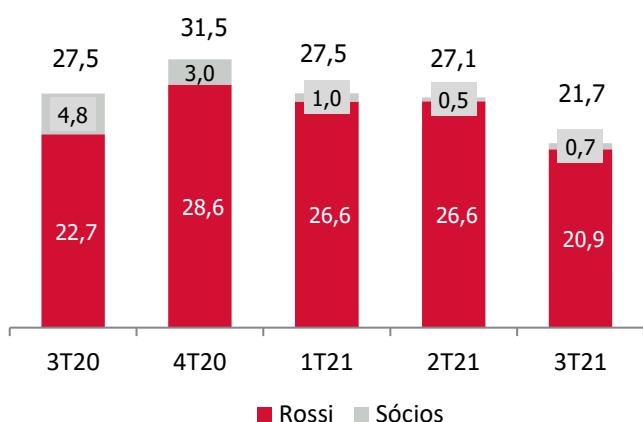
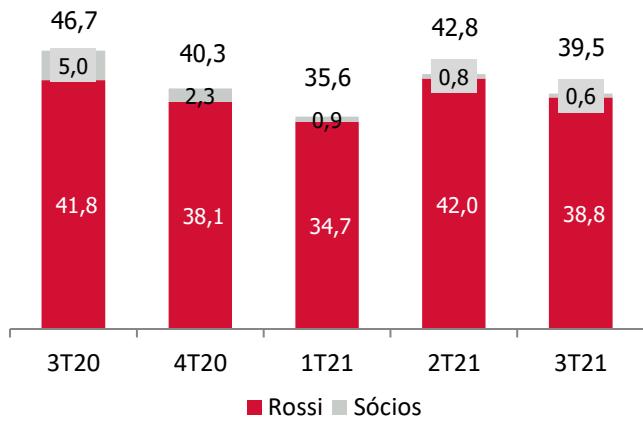


**REPASSE**

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 de 2021 atingiu 18%, em linha quando comparada com a VSO apresentada no trimestre passado.



A Entrada de caixa, considerando o volume de repasse e recebimentos diretos de clientes, atingiu R\$ 39,5 milhões no trimestre (R\$ 38,8 milhões na parte Rossi), uma redução de 7% em relação ao mesmo trimestre do ano 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 BDO RCS 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%	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21
Estoque inicial	166,4	154,1	148,8	127,5	128,0
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>166,4</b>	<b>154,1</b>	<b>148,8</b>	<b>127,5</b>	<b>128,0</b>
Vendas Brutas	(44,3)	(28,1)	(40,9)	(22,5)	(16,4)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>26,6%</b>	<b>18,2%</b>	<b>27,5%</b>	<b>17,6%</b>	<b>12,8%</b>
Rescisão	41,3	29,8	43,2	42,0	31,8
Ajustes/Reavaliação	(9,2)	(6,9)	(23,7)	(19,0)	(14,2)
<b>Estoque final do período</b>	<b>154,1</b>	<b>148,8</b>	<b>127,5</b>	<b>128,0</b>	<b>129,2</b>

VSO acumulada em 12 meses   100%	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21
Estoque inicial	221,2	204,0	182,3	166,4	154,1
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>221,2</b>	<b>204,0</b>	<b>182,3</b>	<b>166,4</b>	<b>154,1</b>
Vendas Brutas	(151,2)	(142,2)	(146,0)	(135,8)	(107,9)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>68,3%</b>	<b>69,7%</b>	<b>80,1%</b>	<b>81,6%</b>	<b>70,0%</b>
Rescisão	149,5	151,3	157,6	156,3	146,8
Ajustes/Reavaliação	(65,4)	(64,3)	(66,3)	(58,8)	(63,8)
<b>Estoque final do período</b>	<b>154,1</b>	<b>148,8</b>	<b>127,5</b>	<b>128,0</b>	<b>129,2</b>

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

<b>VSO Trimestral Consolidado IFRS</b>	<b>3T20</b>	<b>4T20</b>	<b>1T21</b>	<b>2T21</b>	<b>3T21</b>
Estoque inicial	143,9	137,3	140,2	125,1	125,6
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>143,9</b>	<b>137,3</b>	<b>140,2</b>	<b>125,1</b>	<b>125,6</b>
Vendas Brutas	(32,8)	(25,1)	(39,8)	(22,5)	(16,4)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>22,8%</b>	<b>18,3%</b>	<b>28,4%</b>	<b>18,0%</b>	<b>13,1%</b>
Rescisão	33,3	26,8	41,8	42,0	31,8
Ajustes/Reavaliação	(7,1)	1,2	(17,1)	(19,0)	(14,2)
<b>Estoque final do período</b>	<b>137,3</b>	<b>140,2</b>	<b>125,1</b>	<b>125,6</b>	<b>126,8</b>

<b>VSO Trimestral Equivalência Patrimonial</b>	<b>3T20</b>	<b>4T20</b>	<b>1T21</b>	<b>2T21</b>	<b>3T21</b>
Estoque inicial	22,5	16,8	8,7	2,4	2,4
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>22,5</b>	<b>16,8</b>	<b>8,7</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>
Vendas Brutas	(11,5)	(3,0)	(1,1)	-	-
<b>VSO do período (%)</b>	<b>51,0%</b>	<b>17,8%</b>	<b>12,4%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>
Rescisão	7,9	3,0	1,4	-	-
Ajustes/Reavaliação	(2,2)	(8,1)	(6,6)	0,0	0,1
<b>Estoque final do período</b>	<b>16,8</b>	<b>8,7</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,5</b>

**ANEXO III | DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO**

DRE (R\$ mil)	3T21	3T20	Var. (%) 3T21 vs. 3T20	2021	2020	Var. (%) 2021 vs. 2020
<b>Receita Operacional Bruta</b>						
Venda de imóveis e serviços	1.242	14.246	-91%	50.160	21.224	136%
Impostos sobre vendas	534	1	53300%	-273	2.479	-111%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>1.776</b>	<b>14.247</b>	<b>-88%</b>	<b>49.887</b>	<b>23.703</b>	<b>110%</b>
<b>Custo dos imóveis e serviços</b>	<b>3.869</b>	<b>-12.491</b>	<b>-131%</b>	<b>-14.669</b>	<b>-22.407</b>	<b>35%</b>
Obras e terrenos	3.760	-10.825	-135%	-12.402	-17.167	28%
Encargos financeiros	109	-1.666	-107%	-2.267	-5.240	57%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>5.645</b>	<b>1.756</b>	<b>221%</b>	<b>35.218</b>	<b>1.296</b>	<b>2617%</b>
Margem Bruta	317,8%	12,3%	306 p.p.	70,6%	5,5%	65 p.p.
<b>Margem Bruta (ex juros)</b>	<b>311,7%</b>	<b>24,0%</b>	<b>288 p.p.</b>	<b>75,1%</b>	<b>27,6%</b>	<b>48 p.p.</b>
Despesas Operacionais	-83.420	-52.589	-59%	-180.095	-181.983	1%
Administrativas	-7.689	-7.103	-8%	-18.093	-19.380	7%
Comerciais	-2.198	-20.531	89%	-28.345	-38.619	27%
Depreciação e Amortização	-404	-1.111	64%	-1.937	-4.128	53%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-1.164	-4.667	75%	-3.794	-13.711	72%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-71.965	-19.177	-275%	-127.926	-106.145	-21%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro</b>	<b>-77.775</b>	<b>-50.833</b>	<b>-53%</b>	<b>-144.877</b>	<b>-180.687</b>	<b>20%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>-35.648</b>	<b>-29.249</b>	<b>-22%</b>	<b>149.646</b>	<b>-7.725</b>	<b>-2037%</b>
Receita Financeira	1.933	3.273	-41%	250.306	101.754	146%
Despesa Financeira	-37.581	-32.522	-16%	-100.660	-109.479	8%
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional</b>	<b>-113.423</b>	<b>-80.082</b>	<b>-42%</b>	<b>4.769</b>	<b>-188.412</b>	<b>-103%</b>
<b>Margem Operacional</b>	<b>-6386,4%</b>	<b>-562,1%</b>	<b>-5824 p.p.</b>	<b>9,6%</b>	<b>-794,9%</b>	<b>804 p.p.</b>
Provisão para IR e Contribuição Social	7.910	504	1469%	-32.566	-2.108	-1445%
IR e Contribuição Social Diferido	1.157	741	56%	1.293	5.719	-77%
Minoritários	2.231	1.217	83%	-1.936	4.026	-148%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício</b>	<b>-102.125</b>	<b>-77.620</b>	<b>-32%</b>	<b>-28.440</b>	<b>-180.775</b>	<b>84%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>-5750,3%</b>	<b>-544,8%</b>	<b>-5205 p.p.</b>	<b>-57,0%</b>	<b>-762,7%</b>	<b>706 p.p.</b>

**ANEXO IV | BALANÇO PATRIMONIAL**

Ativo (R\$ mil)	3T21	2T21	Var. (%)
<b>Circulante</b>			
Caixa e equivalentes	16.528	20.928	-21,0%
Títulos e valores mobiliários	5.191	10.855	-52,2%
Contas a receber de clientes	282.498	294.707	-4,1%
Imóveis a comercializar	167.490	151.471	10,6%
Outros créditos	33.082	24.199	36,7%
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>504.789</b>	<b>502.160</b>	<b>0,5%</b>
<b>Não Circulante</b>			
Contas a receber de clientes	54.307	65.100	-16,6%
Imóveis a comercializar	295.267	313.978	-6,0%
Depósitos judiciais	52.832	52.816	0,0%
Partes relacionadas	218.514	215.286	1,5%
Adiantamento a parceiros de negócios	178.636	186.636	-4,3%
Impostos e contribuições diferidos	11.955	11.955	0,0%
Investimentos	121.778	136.821	-11,0%
Imobilizado	591	2.004	-70,5%
Intangível	2.616	2.926	-10,6%
<b>Total do Não Circulante</b>	<b>936.496</b>	<b>987.522</b>	<b>-5,2%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.441.285</b>	<b>1.489.682</b>	<b>-3,2%</b>

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

Passivo (R\$ mil)	3T21	2T21	Var. (%)
<b>Circulante</b>			
Financiamento para construção - crédito imobiliário	591.404	574.768	2,9%
Fornecedores	30.438	35.693	-14,7%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	68.257	54.465	25,3%
Salários e encargos sociais	1.181	1.066	10,8%
Impostos e contribuições a recolher	215.467	198.217	8,7%
Participação dos adm. e empregados a pagar	0	0	n.a
Adiantamento de cliente	64.520	65.443	-1,4%
Partes relacionadas	188.951	197.095	-4,1%
Impostos e contribuições recolhimento diferido	21.334	22.297	-4,3%
Outras contas a pagar	530.698	465.443	14,0%
<b>Total do Circulante</b>	<b>1.712.250</b>	<b>1.614.487</b>	<b>6,1%</b>
<b>Não Circulante</b>			
Financiamento para construção - crédito imobiliário	303	346	-12,4%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	-	-	n.a
Impostos e contribuições a recolher	12.620	14.059	-10,2%
Provisões para riscos	162.770	194.259	-16,2%
Provisões para garantias de obras	2.452	3.312	-26,0%
Impostos e contribuições diferidos	22.776	23.700	-3,9%
Provisões para perdas de investimento	117.343	115.850	1,3%
Outras contas a pagar	-	-	n.a
<b>Total do Não Circulante</b>	<b>318.264</b>	<b>351.526</b>	<b>-9,5%</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	-3.194.393	-3.092.268	3,3%
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>-562.050</b>	<b>-459.925</b>	<b>22,2%</b>
Participação dos não controladores	-27.179	-16.406	65,7%
<b>Total do Passivo</b>	<b>1.441.285</b>	<b>1.489.682</b>	<b>-3,2%</b>

**ANEXO V – Estoque 100%**

VGV (R\$ milhões) - 100%	Pronto	Total
Aracaju	4,0	4,0
Belo Horizonte	0,6	0,6
Brasília	36,9	36,9
Campinas	2,5	2,5
Cuiabá	0,6	0,6
Curitiba	5,8	5,8
Duque de Caxias	18,9	18,9
Fortaleza	0,9	0,9
Londrina	1,1	1,1
Manaus	0,8	0,8
Parnamirim	1,6	1,6
Paulínia	1,0	1,0
Porto Alegre	34,0	34,0
Recife	0,6	0,6
Ribeirão Preto	0,8	0,8
Rio de Janeiro	7,4	7,4
Santos	3,8	3,8
São Paulo	0,8	0,8
Xangri-Lá	4,0	4,0
Outras Regiões	3,1	3,1
<b>Total</b>	<b>129,2</b>	<b>129,2</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 10, 2021.** Rossi Residencial S.A. (B3: RSID3; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), announces its results for the third quarter of 2021.

**RSID3: R\$ 10.15 per share**

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

**Market value: R\$ 174.1 million**

**Resale efficiency of 87% of canceled units in 2021**

**7% decrease in administrative expenses (IFRS) YoY in 2021**

**27% decrease in commercial expenses (IFRS) YoY in 2021**

**Net debt decreased by R\$260.8 million (IFRS) in 2021**

**CONTENT**

<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
Costs to be Incurred	12
Land Bank	12
<b>Financial Performance</b>	<b>13</b>
Net Revenue	13
Gross Profit and Margin	13
Operating Expenses	14
EBITDA	17
Financial Result	17
Accounts Receivable	18
Marketable Properties	18
<b>Debt</b>	<b>19</b>
<b>Transfers</b>	<b>22</b>
<b>Relationship with Independent Auditors</b>	<b>23</b>
<b>Exhibit I - 100% Indices</b>	<b>24</b>
<b>Exhibit II – IFRS Indices</b>	<b>25</b>
<b>Exhibit III - Income Statement</b>	<b>26</b>
<b>Exhibit IV – Balance Sheet</b>	<b>27</b>
<b>Exhibit V - Inventory (100%)</b>	<b>29</b>
<b>Glossary</b>	<b>30</b>

**MESSAGE FROM THE CEO**

After the first nine months of 2021, and even in a scenario still very challenging for Rossi, we were able to achieve important results for the Company and implement most of what was planned at the beginning of this year, in our strategic planning.

We are aware that the consequences of COVID-19 and the long period of living with the pandemic have contributed to a scenario of uncertainty and less economic predictability, leading to a slower recovery of activity in the country. The Brazilian high unemployment rate, for example, is currently at 13.2% and has resulted in a decrease in the Brazilian population's income, which is 4.3% lower than in the previous quarter and 10.2% lower if compared to the same period in 2020.

Even so, we continued to maintain cash discipline and implemented the renegotiation approved at the end of last year with Banco do Brasil, obtaining new financial discounts and consequently significantly reducing the Company's corporate debt, which is already 57% lower than in September 2020.

In this period, we also maintained the resale efficiency of the units completed over 2021, which reached 87%, and showed a stable transfer performance this quarter compared to past quarters, which consequently sustained the Company's cash inflow at a level similar to last year, even with a reduced inventory of ready units and reduced gross sales.

Regarding administrative and commercial expenses, our plan to simplify the Company's structure continues to generate positive results, maintaining the downward trend in these expenses which, compared to the first nine months of 2020, fell by 7% and 27%, respectively.

As we gradually address our legacy related to the projects launched until 2017, we will also gradually change our focus to the development of our land bank, either by creating new partnerships with funding partners or by selling the assets to other developers, who will benefit from Rossi's expertise as a real estate developer or even as a builder.

It is worth remembering that even in this more challenging scenario, the Company decided to comply with all its contractual obligations and finish constructions, which had been started in the last launching cycle. This has enabled us to maintain a good relationship with our main suppliers and will ensure operational continuity for new projects without any kind of disruption. We believe this will be essential to the Company's future success and will enable our continued revenue generation in the medium and long term.

**João Paulo Franco Rossi Cuppoloni**  
CEO

**OPERATING AND FINANCIAL INDICATORS**

R\$ MM	3Q21	3Q20	Var. (3Q21 x 3Q20)	2021	2020	Var. (2021 x 2020)
<b>Operating Performance</b>						
Launches - 100%	-	-	-	-	-	-
Gross Sales - 100%	16.4	44.3	-62.9%	79.8	114.1	-30.0%
Cancellations - 100%	31.8	41.3	-22.9%	117.0	121.6	-3.7%
Net Sales - 100%	-15.4	3.1	-603.5%	-37.2	-7.5	394.8%
Launches - % Rossi	-	-	-	-	-	-
Gross Sales - % Rossi	16.4	39.5	-58.4%	79.2	98.6	-19.7%
Cancellations - % Rossi	31.8	36.9	-13.9%	114.5	107.9	6.1%
Net Sales - % Rossi	-15.4	2.6	-694.1%	-35.4	-9.3	278.5%
<b>Financial Performance</b>						
Net Revenue	1.8	14.2	-87.5%	49.9	23.7	110.5%
Gross Margin <sup>1</sup>	317.8%	12.3%	305.5 p.p.	70.6%	5.5%	65.1 p.p.
Gross Margin (ex interest) <sup>2</sup>	311.7%	24.0%	287.7 p.p.	75.1%	27.6%	47.6 p.p.
Adjusted EBITDA <sup>3</sup>	-77.5	-48.1	-61.2%	-140.7	-171.3	-17.9%
Adjusted EBITDA Margin <sup>3</sup>	-4362.6%	-337.3%	-1193.4%	-282.0%	-722.8%	440.8 p.p.
Net Income	-102.1	-77.6	-31.6%	-28.4	-180.8	-84.3%
Net Margin	-5750.3%	-544.8%	-955.5%	-57.0%	-762.7%	705.7 p.p.
Cash Generation (Burn) - Rossi's share	-27.2	9.1	-398.6%	250.0	73.8	238.7%

<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.

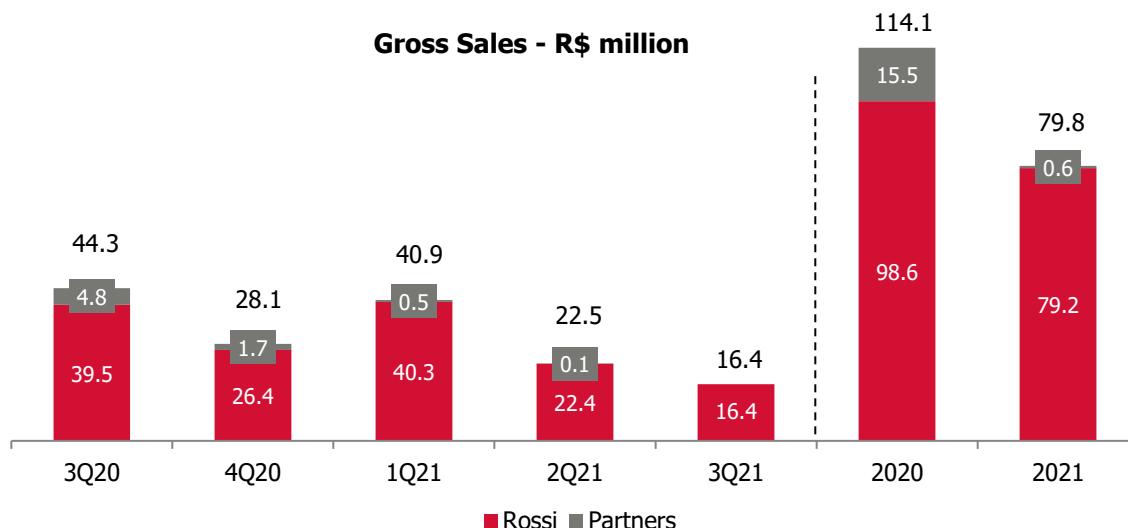
<sup>3</sup> EBITDA and EBITDA Margin adjusted for expenses that do not represent a cash outflow and for non-recurring items. Reconciliation with EBITDA as per CVM Instruction 527/2012 is shown in the glossary at the end of this document.

## 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)

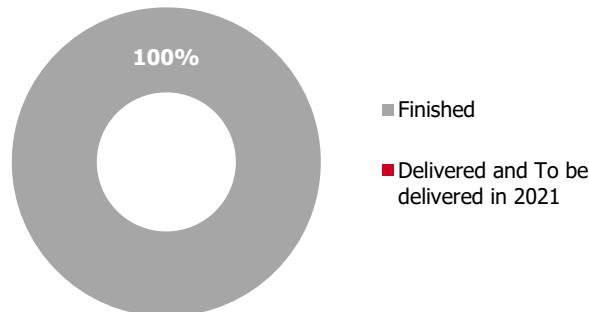
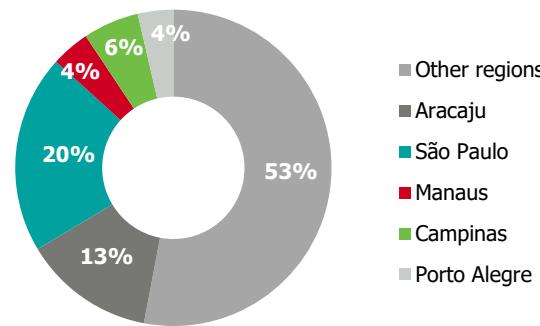
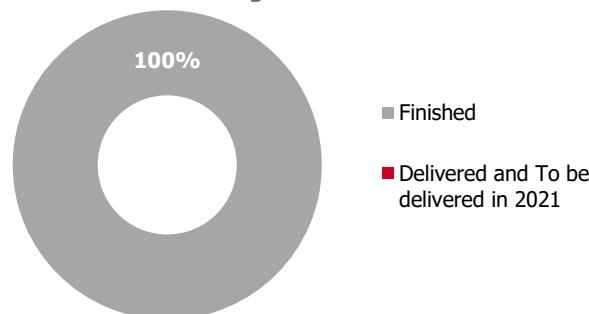
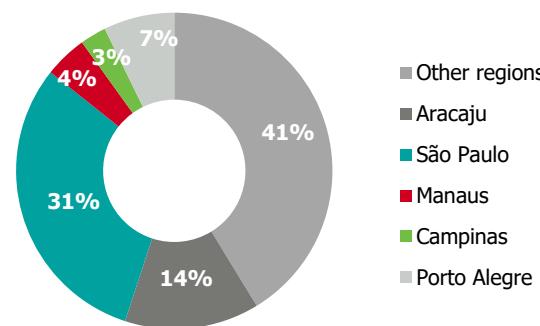
Third-quarter gross contracted sales amounted to R\$16.4 million (R\$16.4 million – Rossi's share), a 58% decrease when compared to 3Q20. In 9M20, sales reached R\$79.8 million (R\$79.2 million - % Rossi), down by 20% YoY in Rossi's share.



The reduction in sales in 3Q21 is directly related to inventories depreciation, which is natural as the Company concluded projects launched until 2017 and maintains a conservative approach regarding new launches. In addition, other factors that are already starting to negatively impact the sector's performance are the high inflation, the growing interest rate, and the concerning unemployment rate, which reaches 13.2% of the active Brazilian population and results in a decline in family income and a decrease in their purchasing power and capacity to obtain new loans.

In the year-to-date, there is a smaller reduction in this indicator, since it reflects the good performance recorded in the first half of the year and the fast recovery of the real estate sector, as companies were able to adapt and mitigate the negative impacts caused by the pandemic of the new coronavirus (COVID-19) and the macroeconomic scenario was more favorable.

The following charts present gross sales (Rossi's share) by construction stage and metropolitan region:

**3Q21 Gross Sales (% Rossi) - Construction stage****3Q21 Gross Sales (% Rossi) - Region****2021 Gross Sales (% Rossi) - Construction stage****2021 Gross Sales (% Rossi) - Region**

With the delivery of the latest developments throughout 2020, the share of finished units delivered reached a percentage of 100% over the total volume of contracted sales. Also, the share of sales in other non-strategic regions reached 53% in 3Q21, in line with the strategy of a more accelerated reduction in inventory in these markets. In the first nine months of the year, sales in non-strategic regions reached an impressive 41%, while sales in the metropolitan region of São Paulo reached 31%.

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 2021:

Gross Sales 3Q21 (100%)   R\$ MM	Finished	Total
Campinas	0.9	0.9
Manaus	0.6	0.6
Aracaju	2.2	2.2
Porto Alegre	0.6	0.6
São Paulo	3.3	3.3
Other regions	8.7	8.7
<b>Total</b>	<b>16.4</b>	<b>16.4</b>

Gross Sales 3Q21 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	Total
Campinas	0.9	0.9
Manaus	0.6	0.6
Aracaju	2.2	2.2
Porto Alegre	0.6	0.6
São Paulo	3.3	3.3
Other regions	8.7	8.7
<b>Total</b>	<b>16.4</b>	<b>16.4</b>

Gross Sales 2021 (100%)   R\$ MM	Finished	Total
Campinas	2.7	2.7
Manaus	3.5	3.5
Aracaju	10.9	10.9
Porto Alegre	5.7	5.7
São Paulo	24.3	24.3
Other regions	32.7	32.7
<b>Total</b>	<b>79.8</b>	<b>79.8</b>

Gross Sales 2021 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	Total
Campinas	2.1	2.1
Manaus	3.5	3.5
Aracaju	10.9	10.9
Porto Alegre	5.7	5.7
São Paulo	24.3	24.3
Other regions	32.7	32.7
<b>Total</b>	<b>79.2</b>	<b>79.2</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.

Quarterly SoS   % Rossi	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
Inventory - BOF	157.4	147.0	144.2	125.8	125.7
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>157.4</b>	<b>147.0</b>	<b>144.2</b>	<b>125.8</b>	<b>125.7</b>
Gross Sales	(39.5)	(26.4)	(40.3)	(22.4)	(16.4)
<b>Sales speech (SoS) (%)</b>	<b>25.1%</b>	<b>18.0%</b>	<b>28.0%</b>	<b>17.8%</b>	<b>13.1%</b>
Sales cancellation	36.9	28.0	42.3	40.4	31.8
Adjusts / Revalue	(7.9)	(4.4)	(20.4)	(18.1)	(14.2)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>147.0</b>	<b>144.2</b>	<b>125.8</b>	<b>125.7</b>	<b>126.8</b>

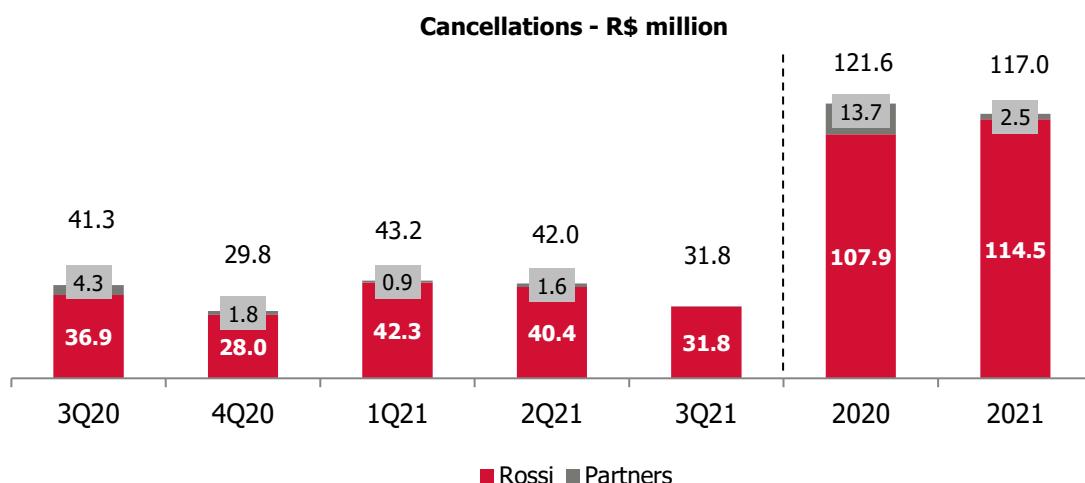
LTM SOS   % Rossi	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
Inventory - BOF	204.6	190.8	171.9	157.4	147.0
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>204.6</b>	<b>190.8</b>	<b>171.9</b>	<b>157.4</b>	<b>147.0</b>
Gross Sales	(130.6)	(125.0)	(134.5)	(128.7)	(105.6)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>63.8%</b>	<b>65.5%</b>	<b>78.2%</b>	<b>81.7%</b>	<b>71.9%</b>
Sales cancellation	133.6	135.9	145.0	147.7	142.6
Adjusts / Revalue	(60.6)	(57.6)	(56.7)	(50.7)	(57.1)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>147.0</b>	<b>144.2</b>	<b>125.8</b>	<b>125.7</b>	<b>126.8</b>

In this quarter, SoS totaled 13%, 12 p.p. lower than the performance in the third quarter of 2020. In the last 12 months, SoS reached 72%, up by 9 p.p. over the 12-month period ending in 3Q20, reflecting the increase in sales that occurred since the end of last year and the great operational effort of the Company's commercial structure.

The amounts highlighted in the table above as Adjustments/Revaluations refer to the price revaluation of canceled units that returned to the Company's inventory (R\$14.2 million in 3Q21 – Rossi's share).

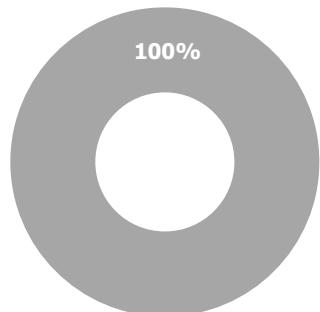
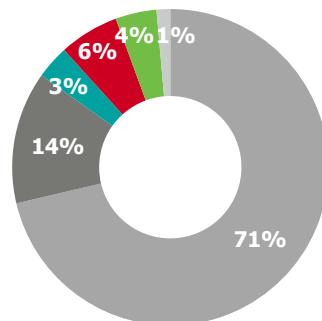
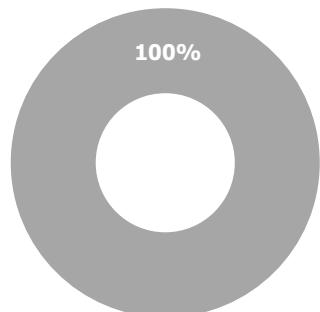
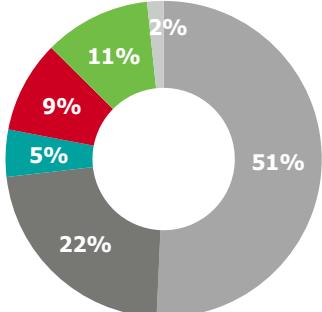
## SALES CANCELLATIONS

In 3Q21, cancellations totaled R\$31.8 million (R\$31.8 million – Rossi's share), decreasing by 14% YoY, in Rossi's share. In 9M21, cancellations were up by 6% YoY, in Rossi's share.



Cancellations are directly associated with the Company's effort to monetize its defaulting Accounts Receivable. Of the total cancelled units in 2021, 87% 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's share) by construction stage and metropolitan region:

**3Q21 Cancellations (% Rossi) Construction stage****3Q21 Cancellations (% Rossi) - Region****2021 Cancellations (% Rossi) Construction stage****2021 Cancellations (% Rossi) - Region**

The tables below detail the cancellations by construction stage and metropolitan region, both for Rossi and for the 100% consolidation, in the 3Q21 and in the first nine months of the year:

<b>Sales Cancellation 3Q21 (100 %)   R\$ MM</b>	<b>Finished</b>	<b>Total</b>
Campinas	0.4	0.4
Manaus	1.1	1.1
Aracaju	1.9	1.9
Porto Alegre	1.3	1.3
São Paulo	4.3	4.3
Other regions	22.7	22.7
<b>Total</b>	<b>31.8</b>	<b>31.8</b>

<b>Sales Cancellation 3Q21 (Rossi's share)   R\$ MM</b>	<b>Finished</b>	<b>Total</b>
Campinas	0.4	0.4
Manaus	1.1	1.1
Aracaju	1.9	1.9
Porto Alegre	1.3	1.3
São Paulo	4.3	4.3
Other regions	22.7	22.7
<b>Total</b>	<b>31.8</b>	<b>31.8</b>

Sales Cancellation 2021 (100%)   R\$ MM	Finished	Total
Campinas	2.6	2.6
Manaus	5.5	5.5
Aracaju	10.8	10.8
Porto Alegre	12.5	12.5
São Paulo	25.7	25.7
Other regions	59.9	59.9
<b>Total</b>	<b>117.0</b>	<b>117.0</b>

Sales Cancellation 2021 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	Total
Campinas	1.9	1.9
Manaus	5.5	5.5
Aracaju	10.8	10.8
Porto Alegre	12.5	12.5
São Paulo	25.7	25.7
Other regions	58.1	58.1
<b>Total</b>	<b>114.5</b>	<b>114.5</b>

## INVENTORY AT MARKET VALUE

Rossi's share of inventory at market value reached R\$126.8 million in 3Q21. See below the changes to inventory over 2Q21:



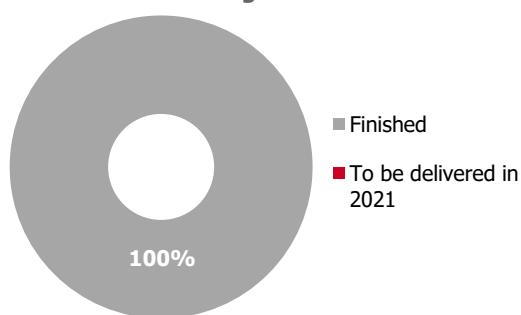
The following tables presents details by product line, year of launch and expected year of delivery:

Inventory % Rossi	Year of launch (R\$ MM)							Total
	2010 and Before	2011	2012	2013	2014	2017		
Commercial	1.7	37.2	0.4	-	-	-		39.3
Conventional	1.7	11.3	27.2	16.9	22.1	1.0		80.3
Low Income	5.3	0.9	0.5	0.7	-	-		7.3
<b>Total</b>	<b>8.7</b>	<b>49.4</b>	<b>28.0</b>	<b>17.6</b>	<b>22.1</b>	<b>1.0</b>		<b>126.8</b>

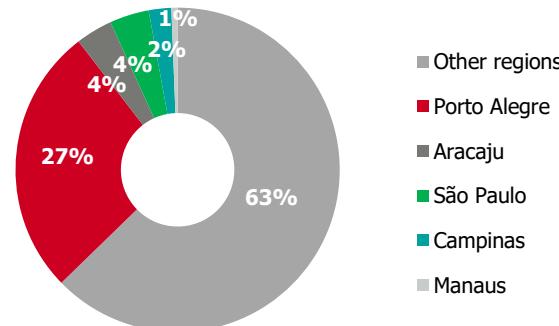
Inventory % Rossi	Expected year of conclusion (R\$ MM)	
Product Line	Finished	Total
Commercial	39.3	39.3
Conventional	80.3	80.3
Low Income	7.3	7.3
<b>Total</b>	<b>126.8</b>	<b>126.8</b>

The following charts show Rossi's share in inventory by construction stage and metropolitan region:

**3Q21 Inventory (% Rossi) - Construction stage**



**3Q21 Inventory (% Rossi) - Region**



With the deliveries made in 2020, the Company's entire inventory consists of finished units. Inventory in non-strategic regions accounted for 63% of total inventory.

The following tables give details by metropolitan region, year of launch and year of estimated delivery:

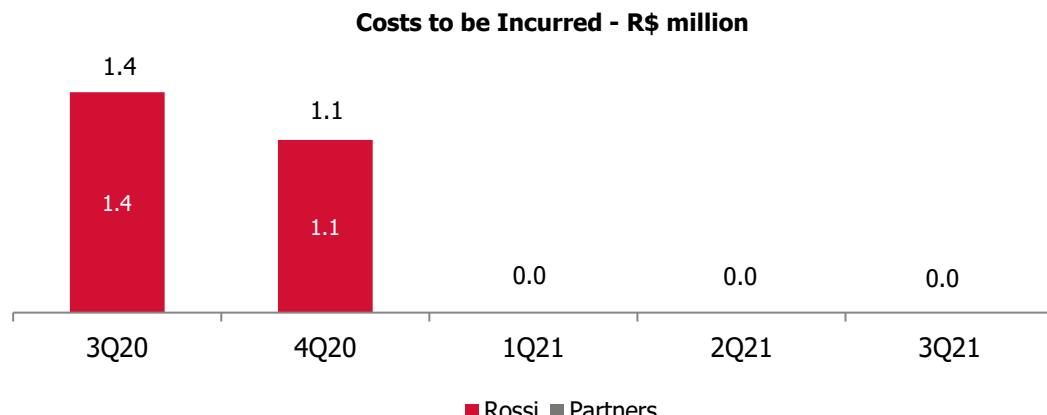
Inventory % Rossi	Year of launch (R\$ MM)							
	Metro Region	2010 and Before	2011	2012	2013	2014	2017	Total
Campinas	0.9	-	-	-	1.0	-	1.0	2.9
Manaus	0.5	0.3	-	-	-	-	-	0.8
Aracaju	-	0.5	3.3	0.8	-	-	-	4.7
Porto Alegre	0.5	-	0.3	11.4	21.8	-	-	34.0
São Paulo	0.9	-	3.8	-	0.3	-	-	5.0
Other Regions	6.0	48.6	20.6	4.4	-	-	-	79.6
<b>Total</b>	<b>8.7</b>	<b>49.4</b>	<b>28.0</b>	<b>17.6</b>	<b>22.1</b>	<b>1.0</b>	<b>1.0</b>	<b>126.8</b>

Inventory % Rossi	Expected year of conclusion (R\$ MM)	
Metro Region	Finished	Total
Campinas	2.9	2.9
Manaus	0.8	0.8
Aracaju	4.7	4.7
Porto Alegre	34.0	34.0
São Paulo	5.0	5.0
Other Regions	79.6	79.6
<b>Total</b>	<b>126.8</b>	<b>126.8</b>

Exhibit V to this report shows the breakdown by city of 100% of the inventory.

## COSTS TO BE INCURRED

The following chart shows how costs to be incurred (100%) have evolved historically. Due to the natural progress and conclusion of constructions delivered throughout 2020, there were no costs to be incurred since the beginning of 2021.



## LAND BANK

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

This land bank has a PSV of R\$5.1 billion (R\$4.6 billion – % Rossi). In the new breakdown, defined in the budgeting process for 2021, R\$2.9 billion are still preferably allocated to real estate development or allotments to be developed in partnership with other real estate players or financial investors. Another R\$1.6 billion is comprised of land that will be decommissioned, thereby minimizing the maintenance costs of these properties for the Company.

The table below shows the portion of the land bank available for launches in short term, by metropolitan region and type of product. All the land that comprises our launching program for the short term is located at the São Paulo state countryside.

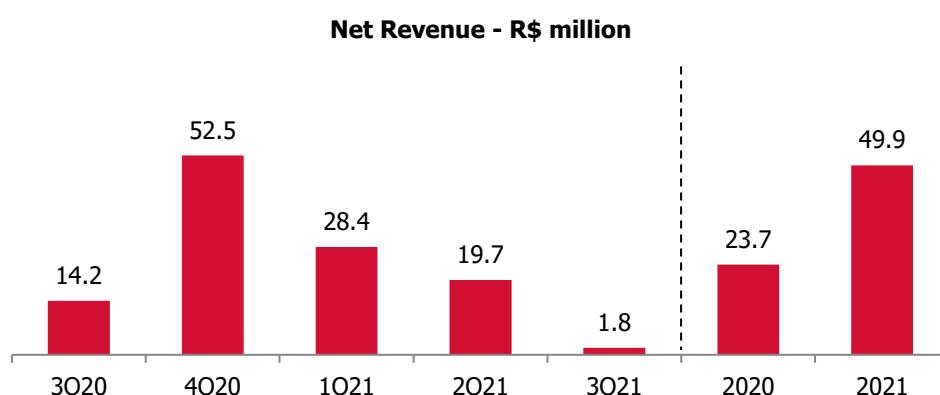
Metro Region / Product	Until 200 K	R\$ 500 to R\$ 650 K	> R\$ 750 K	Lots	Total
Campinas	402.6	29.9	31.6	868.9	1,333.0
<b>Total</b>	<b>402.6</b>	<b>29.9</b>	<b>31.6</b>	<b>868.9</b>	<b>1,333.0</b>

## 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, recorded by construction progress ("PoC"), totaled R\$1.8 million in 3Q21, showing a decrease compared to 3Q20, due to lower net sales. For the year-to-date, net revenue totaled R\$49.9 million, a significant increase over the same period of the previous year, due to the fact that part of the negative impacts of the cancellations made throughout 2021 had already been provisioned in previous quarters, through the provision for Estimated Losses on Doubtful Accounts ("PECLD"); and (iii) the increase in the IGP-M, the main index used to correct the Accounts Receivable of completed units.



### COST OF PROPERTIES AND SERVICES SOLD

Cost of real estate and services reached this quarter negative R\$3.9 million, due to negative net sales, and presented a reduction in relation to the same period of the previous year. In 2021, there was also a 35% decrease.

R\$ MM	3Q21	3Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Construction + Land	-3.8	10.8	-134.7%	12.4	17.2	-27.8%
Financial charges	-0.1	1.7	-106.5%	2.3	5.2	-56.7%
<b>Costs of Property and Services</b>	<b>-3.9</b>	<b>12.5</b>	<b>-131.0%</b>	<b>14.7</b>	<b>22.5</b>	<b>-34.8%</b>

### GROSS PROFIT AND MARGIN

Gross profit in 3Q21 was R\$5.6 million with a gross margin of 318%, impacted mainly by the significant increase in the IGP-M over the last twelve months, the main index used to correct the Accounts Receivable of finished units.

In 9M21, the gross profit was R\$35.2 million, with a gross margin of 71%. Gross profit adjusted by financial charges allocated to costs was R\$37.5 million in the same period, with an adjusted gross margin of 75%.

R\$ MM	3Q21	3Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Gross Income	5.6	1.8	221.5%	35.2	1.3	2617.4%
Gross Margin (%)	317.8%	12.3%	305.5 p.p.	70.6%	5.5%	65.1 p.p.
Adjusted Gross Income <sup>1</sup>	5.5	3.4	61.8%	37.5	6.5	473.5%
Adjusted Gross Margin (%)	311.7%	24.0%	287.7 p.p.	75.1%	27.6%	47.6 p.p.

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

## OPERATING EXPENSES

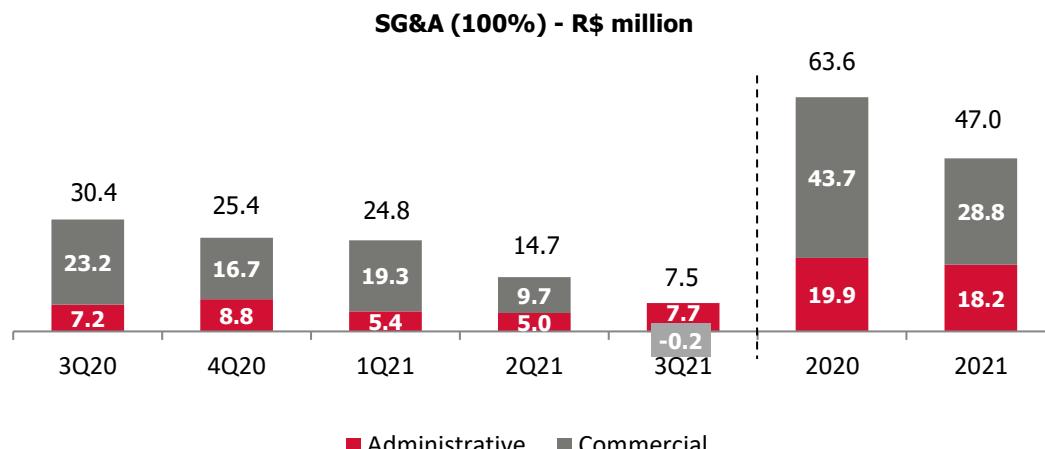
At a meeting held at the beginning of November 2020, Rossi's Board of Directors approved the Company's leaving the joint venture Norcon Rossi, a transaction that was not consolidated until 3Q20. The main objective of the end of the partnership was the reorganization and simplification of the Company's operational structure, thus allowing it to focus on other markets that will receive new launches.

As this part of the Company's operations was only incorporated into the Financial Statements by means of the equity method of accounting, in order to ensure better comparability between the information of 2020 and 2021 fiscal years, the table below shows the comparison between operating expenses and Net Revenue for the entire operation:

R\$ MM	3Q21	3Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Administrative (a)	7.7	7.2	6.6%	18.2	19.9	-9.0%
Commercial (b)	-0.2	23.2	-101.1%	28.8	43.7	-34.0%
Administrative / Net Revenue	1986.5%	47.0%	1939.5 p.p.	36.3%	81.4%	-45.1 p.p.
Commercial / Net Revenue	-63.5%	150.3%	-213.8 p.p.	57.7%	178.2%	-120.5 p.p.
(a) + (b)	7.5	30.4	-75.4%	47.0	63.6	-26.2%
(a) + (b) / Net Revenue	1923.0%	197.3%	1725.7 p.p.	94.0%	259.6%	-165.5 p.p.

In line with all cost reduction efforts, administrative expenses in 2021 fell by 9% (100% of the operations) compared to 2020. Also, the Company's selling expenses decreased by 34%, due to an adjustment made in the allowance for doubtful accounts ("PECLD") in 2020.

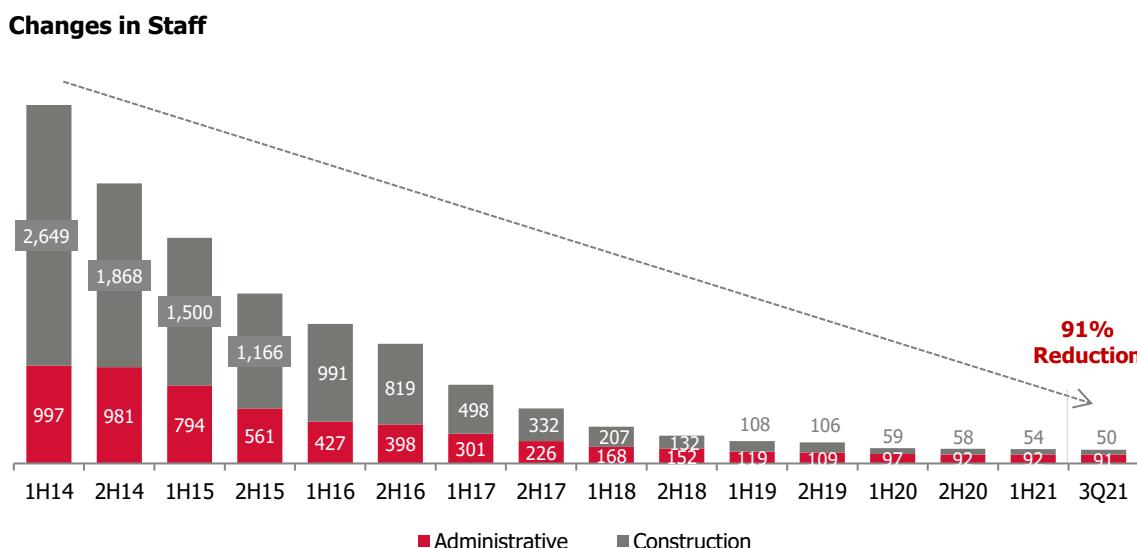
The chart below shows the changes in SG&A expenses for **the entire operation**:



According to IFRS, administrative expenses totaled R\$18.1 million in 9M21, a decrease of 7% compared to 9M20. Commercial expenses totaled R\$28.3 million, compared to R\$38.6 million recorded in the same period of 2020.

R\$ MM	IFRS					
	3Q21	3Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Administrative (a)	7.7	7.1	8.3%	18.1	19.4	-6.6%
Commercial (b)	2.2	20.5	-89.3%	28.3	38.6	-26.6%
Administrative / Net Revenue	432.9%	49.9%	383.1 p.p.	36.3%	81.8%	-45.5 p.p.
Commercial / Net Revenue	123.8%	144.1%	n.a	56.8%	162.9%	-106.1 p.p.
(a) + (b)	9.9	27.6	-64.2%	46.4	58.0	-19.9%
(a) + (b) / Net Revenue	556.7%	194.0%	362.7 p.p.	93.1%	244.7%	-151.6 p.p.

It is also worth noting 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 over this period:



### **OTHER NET OPERATING REVENUES/EXPENSES**

Other net operating expenses totaled R\$72.0 million in 3Q21, against R\$19.2 million reported in 3Q20. This quarter's result is due to the increase in the provision and in the expenses with lawsuits and due to reviewing the recoverable value of some land plots, which will be decommissioned.

### **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	3Q21
<b>Net Revenue</b>	<b>1.8</b>	<b>(1.4)</b>	<b>0.4</b>
<b>Costs of property and services</b>	<b>3.9</b>	<b>(0.0)</b>	<b>3.8</b>
Construction + Land	3.8	(0.0)	3.7
Financial Charges	0.1	(0.0)	0.1
<b>Gross Income</b>	<b>5.6</b>	<b>(1.4)</b>	<b>4.2</b>
Gross Margin (%)	317.8%	102.0%	1089.3%
<b>Gross Income ex interest</b>	<b>5.5</b>	<b>(1.4)</b>	<b>4.1</b>
Gross Margin ex interest (%)	311.7%	102.0%	1061.3%

R\$ MM	IFRS	Non Consolidated	2021
<b>Net Revenue</b>	<b>49.9</b>	<b>0.1</b>	<b>50.0</b>
<b>Costs of property and services</b>	<b>(14.7)</b>	<b>0.4</b>	<b>(14.3)</b>
Construction + Land	(12.4)	0.3	(12.1)
Financial Charges	(2.3)	0.0	(2.2)
<b>Gross Income</b>	<b>35.2</b>	<b>0.4</b>	<b>35.6</b>
Gross Margin (%)	70.6%	667.7%	71.4%
<b>Gross Income ex interest</b>	<b>37.5</b>	<b>0.4</b>	<b>37.9</b>
Gross Margin ex interest (%)	75.1%	602.9%	75.8%

In 2021, the gross margin from non-consolidated projects reflects the results from the allotment project launched in 2017 and delivered in 2020, which has higher margins than conventional real estate development projects and does not have financial charges allocated to cost.

**EBITDA**

The adjusted EBITDA was negative by R\$77.5 million in 3Q21, down by 61% from 3Q20, as illustrated in the table below:

R\$ MM	3Q21	3Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Net Income (Loss)	-102.1	-77.6	-31.6%	-28.4	-180.8	84.3%
(+/-) Net Financial Expenses (Revenues)	35.6	29.2	21.9%	-149.6	7.7	-2037.2%
(+) Provision for Income Tax and Social Contribution	-9.1	-1.2	-628.3%	31.3	-3.6	-966.0%
(+) Depreciation and Amortization	0.4	1.1	-63.6%	1.9	4.1	-53.1%
(+/-) Minority	-2.2	-1.2	-83.3%	1.9	-4.0	-148.1%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>-77.4</b>	<b>-49.7</b>	<b>-55.6%</b>	<b>-142.9</b>	<b>-176.6</b>	<b>19.0%</b>
(+) Capitalized Interest	-0.1	1.7	-106.5%	2.3	5.2	-56.7%
(+/-) Stock Option	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0	0.0%
<b>Adjusted EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>-77.5</b>	<b>-48.1</b>	<b>-61.2%</b>	<b>-140.7</b>	<b>-171.3</b>	<b>17.9%</b>
Adjusted EBITDA Margin (%)	-4362.6%	-337.3%	-4025.3 p.p.	-282.0%	-722.8%	440.8 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 to EBITDA are described in the previous sections: Gross Profit, Operating Expenses and, mainly, Other Net Operating Revenues/Expenses, which negatively affected the result of this 3Q21.

**NET FINANCIAL RESULT**

Net financial result was negative R\$35.6 million in the third quarter of 2021. In 2021, it was positive in R\$149.6 million, against the negative result of R\$7.7 million in the same period of the previous year. The variation was due to the financial discounts obtained from Banco do Brasil, with the settlement of the Company's corporate debt with said bank in June 2021, after the approved negotiations and according to the material fact disclosed to the market on December 22, 2020.

R\$ MM	3Q21	3Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Financial Revenues	1.9	3.3	-40.9%	250.3	101.8	146.0%
Financial Expenses	-37.6	-32.5	-15.6%	-100.7	-109.5	8.1%
<b>Financial Result</b>	<b>-35.6</b>	<b>-29.2</b>	<b>-21.9%</b>	<b>149.6</b>	<b>-7.7</b>	<b>-2037.2%</b>
Financial discounts	0.0	0.5	-100.0%	245.5	92.9	164.3%
<b>Financial Result - Pro forma</b>	<b>-35.6</b>	<b>-29.7</b>	<b>20.0%</b>	<b>-95.9</b>	<b>-100.6</b>	<b>-4.7%</b>

**NET INCOME (LOSS)**

In 3Q21, Rossi recorded a net loss of R\$102.1 million, compared to a net loss of R\$77.6 million in the same period of 2020.

**BACKLOG RESULT**

Due to the conclusion of the Company's last constructions throughout 2020, there were no costs to be incurred in 2021 and, therefore, there are no backlog results to report.

**ACCOUNTS RECEIVABLE**

The balance of trade accounts receivable, according to IFRS, totaled R\$336.8 million, a 6.4% reduction over the previous quarter.

R\$ MM	3Q21	2Q21	Var. (%)
<b>Short Term</b>	<b>282.5</b>	<b>294.7</b>	<b>-4.1%</b>
Units under construction	-	-	0.0%
Finished units	282.3	276.1	2.3%
Receivables from land sale	0.2	18.7	-98.9%
<b>Long Term</b>	<b>54.3</b>	<b>65.1</b>	<b>-16.6%</b>
Units under construction	-	-	0.0%
Finished units	41.7	59.2	-29.6%
Receivables from land sale	12.7	6.0	112.6%
<b>Total</b>	<b>336.8</b>	<b>359.8</b>	<b>-6.4%</b>
<b>Real Estate developments to be recognized under the POC method</b>			
Short Term	-	-	0.0%
Long Term	-	-	0.0%
<b>Total</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0.0%</b>
<b>Total Accounts Receivable</b>	<b>336.8</b>	<b>359.8</b>	<b>-6.4%</b>

**MARKETABLE PROPERTIES**

The following table details the Marketable Properties recognized in the balance sheet at their historical cost. With the conclusion and delivery of the last developments, the new restructuring of the corporate debt and the financial discounts granted by Banco Bradesco and Banco do Brasil, there are no inventory of properties under construction nor capitalized interest linked to the Company's landbank.

R\$ MM	3Q21	2Q21	Var. (%)
Finished properties	156.3	151.5	3.2%
Properties under construction	-	-	0.0%
Land sites for future developments	306.5	314.0	-2.4%
Capitalized Interest	-	-	0.0%
<b>Total</b>	<b>462.8</b>	<b>465.4</b>	<b>-0.6%</b>

**DEBT**

Under IFRS, Rossi ended 3Q21 with a cash balance of R\$21.7 million and total debt of R\$591.7 million.

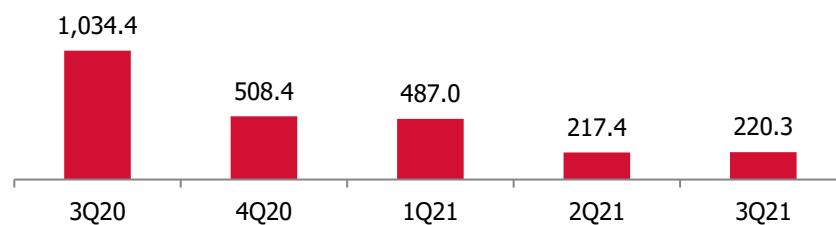
R\$ MM	3Q21	2Q21	Var. (%)
<b>Short Term</b>	<b>591.4</b>	<b>574.8</b>	<b>2.9%</b>
Construction Loans	407.1	392.7	3.7%
SFH	371.5	357.7	3.8%
CCB <sup>1</sup>	35.6	34.9	1.9%
Working Capital	180.0	177.9	1.2%
Receivables Securitization	4.3	4.2	3.3%
<b>Long Term</b>	<b>0.3</b>	<b>0.3</b>	<b>-12.5%</b>
Construction Loans	0.0	0.0	100.0%
SFH	0.0	0.0	n.a
CCB <sup>1</sup>	0.0	0.0	n.a
Working Capital	0.3	0.3	-12.5%
Receivables Securitization	0.0	0.0	n.a
<b>Total Debt</b>	<b>591.7</b>	<b>575.1</b>	<b>2.9%</b>
Cash and Cash Equivalents	21.7	31.8	-31.7%
<b>Net Debt</b>	<b>570.0</b>	<b>543.3</b>	<b>4.9%</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	n.a	n.a	n.a
<b>Cash Burn</b>	-26.7	22.3	-219.5%

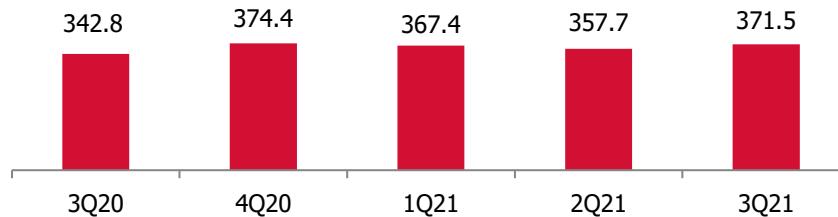
CCB<sup>1</sup> - Bank Credit Notes

As disclosed in the material fact released on June 29, 2021, the Company successfully concluded the settlement of its corporate debt with Banco do Brasil. This settlement was carried out, mainly, using the cash originated from the sale of certain collateral assets, which served to amortize the debt instruments, in addition to the financial discounts granted, in the amount of R\$245.5 million.

As a result, in the last 12 months, the Company's corporate debts reduced by 79% and a small increase was reported in SFH debts (IFRS) of 8%, due to accrued interest in this period. These effects can be better seen in the charts below:

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



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

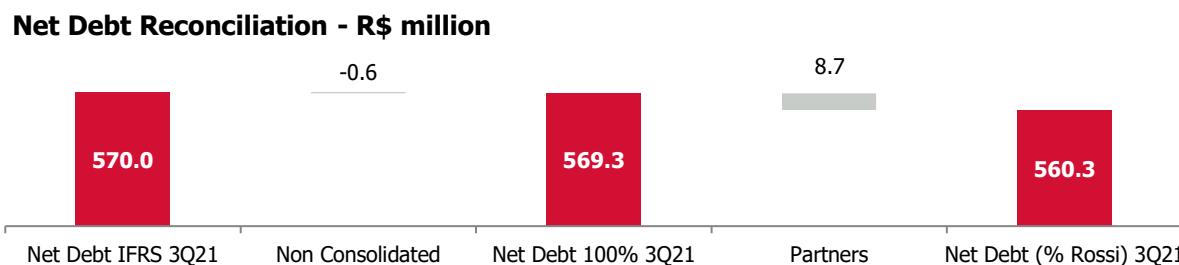
With the purpose of maintaining transparency of the data disclosed so that all economic agents can understand the current situation of Rossi's operations, the following tables present the Company's debt using two approaches that are complementary to IFRS: (i) 100% of companies, regardless of IFRS consolidation criteria; and (ii) Rossi's proportional share in the developments:

R\$ MM	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
<b>Total Debt</b>	<b>1,417.6</b>	<b>883.2</b>	<b>854.8</b>	<b>575.2</b>	<b>591.9</b>
Cash and Equivalents	54.2	53.4	47.8	33.5	22.6
<b>Net Debt</b>	<b>1,363.3</b>	<b>829.7</b>	<b>807.0</b>	<b>541.7</b>	<b>569.3</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
<b>Cash Burn in the quarter</b>	<b>10.5</b>	<b>533.6</b>	<b>22.7</b>	<b>265.3</b>	<b>(27.6)</b>
<b>Cash Burn LTM</b>					<b>794.0</b>

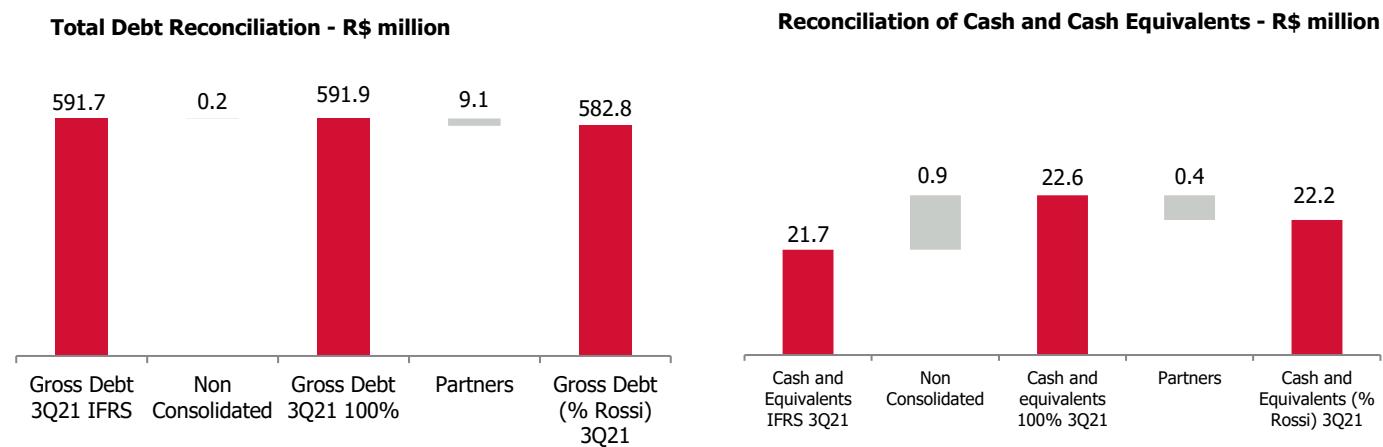
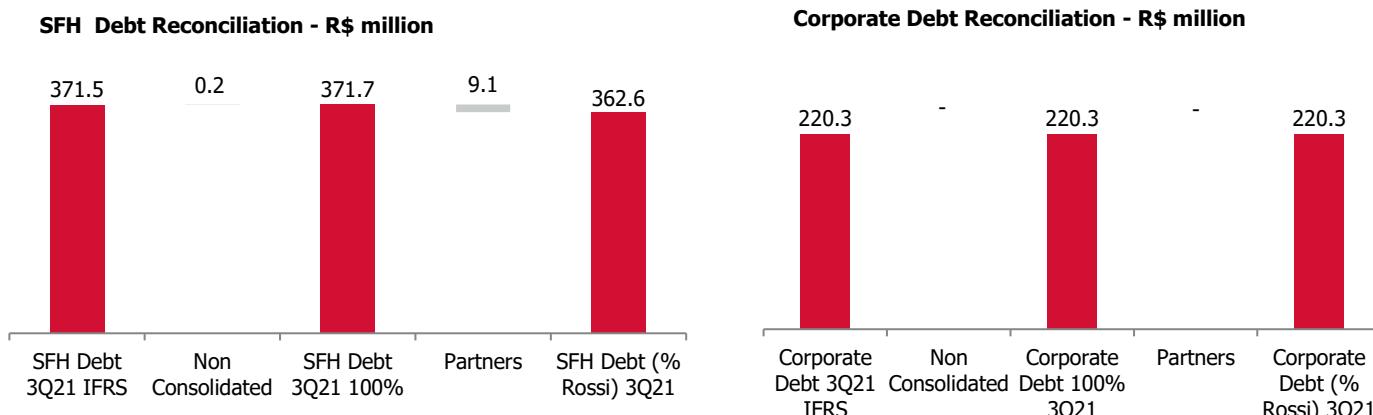
R\$ MM	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
<b>Total Debt</b>	<b>1,395.1</b>	<b>863.1</b>	<b>845.6</b>	<b>566.1</b>	<b>582.8</b>
Cash and Equivalents	52.9	52.5	47.0	32.7	22.2
<b>Net Debt</b>	<b>1,342.2</b>	<b>810.6</b>	<b>798.6</b>	<b>533.4</b>	<b>560.6</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
<b>Cash Burn in the quarter</b>	<b>9.1</b>	<b>531.6</b>	<b>11.9</b>	<b>265.2</b>	<b>(27.2)</b>
<b>Cash Burn LTM</b>					<b>781.6</b>

R\$ MM	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
<b>Total Debt</b>	<b>1,377.2</b>	<b>882.8</b>	<b>854.4</b>	<b>575.1</b>	<b>591.7</b>
Cash and Equivalents	49.5	51.9	45.9	31.8	21.7
<b>Net Debt</b>	<b>1,327.7</b>	<b>830.8</b>	<b>808.5</b>	<b>543.3</b>	<b>570.0</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
<b>Cash Burn in the quarter</b>	<b>4.5</b>	<b>496.9</b>	<b>22.3</b>	<b>265.2</b>	<b>(26.7)</b>
<b>Cash Burn LTM</b>					<b>757.7</b>

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

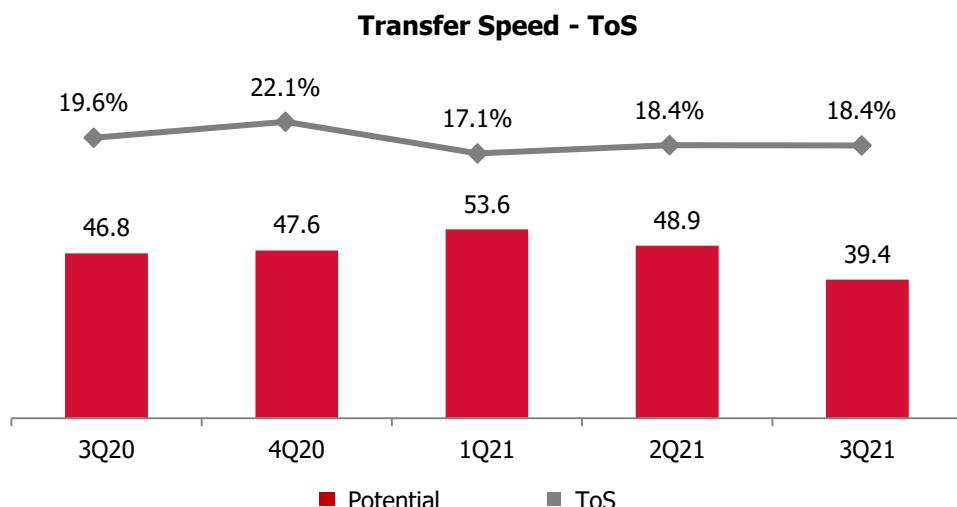


The following charts show the reconciliation of gross debt and cash and cash equivalents using the same three approaches:



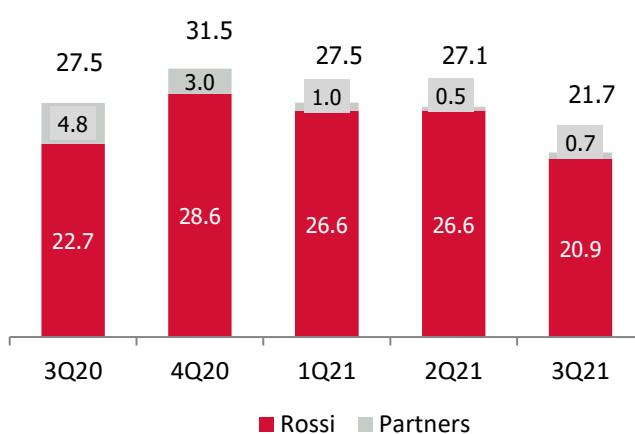
## TRANSFERS

The chart below shows the Transfer Speed (ToS), 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 between the volume of transfers and settlements occurred in the period and the potential value. ToS for 3Q21 reached 18%, flat when compared to the ToS shown last quarter.

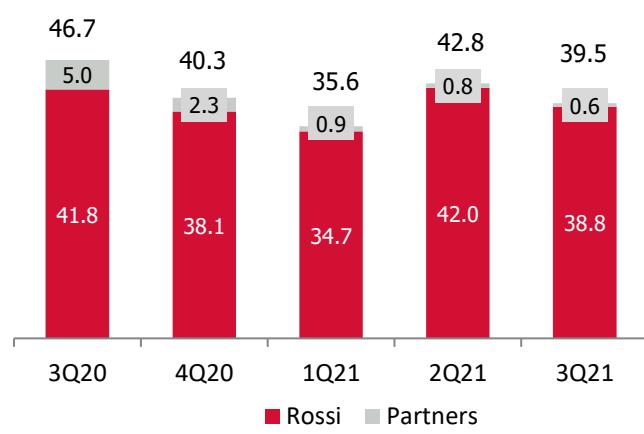


Cash inflows, which consider the volume of transfers and payments received from clients, reached R\$39.5 million in the quarter (R\$38.8 million – % Rossi), down by 7% QoQ. The charts below show the evolution of transfers and settlements, as well as cash inflow in recent quarters:

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



**Cash Inflow - R\$ million**



**RELATIONSHIP WITH INDEPENDENT AUDITORS**

In compliance with CVM Instruction 381/03, we announce that BDO RCS Auditores Independentes 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**

Quarter SOS   100%	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
Inventory - BOF	166.4	154.1	148.8	127.5	128.0
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>166.4</b>	<b>154.1</b>	<b>148.8</b>	<b>127.5</b>	<b>128.0</b>
Gross Sales	(44.3)	(28.1)	(40.9)	(22.5)	(16.4)
Sales speech (SOS) (%)	26.6%	18.2%	27.5%	17.6%	12.8%
Sales cancellation	41.3	29.8	43.2	42.0	31.8
Adjusts / Revalue	(9.2)	(6.9)	(23.7)	(19.0)	(14.2)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>154.1</b>	<b>148.8</b>	<b>127.5</b>	<b>128.0</b>	<b>129.2</b>

LTM SOS   100%	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
Inventory - BOF	221.2	204.0	182.3	166.4	154.1
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>221.2</b>	<b>204.0</b>	<b>182.3</b>	<b>166.4</b>	<b>154.1</b>
Gross Sales	(151.2)	(142.2)	(146.0)	(135.8)	(107.9)
Sales speech (SOS) (%)	68.3%	69.7%	80.1%	81.6%	70.0%
Sales cancellation	149.5	151.3	157.6	156.3	146.8
Adjusts / Revalue	(65.4)	(64.3)	(66.3)	(58.8)	(63.8)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>154.1</b>	<b>148.8</b>	<b>127.5</b>	<b>128.0</b>	<b>129.2</b>

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

<b>Quarter SOS - IFRS Consolidated</b>	<b>3Q20</b>	<b>4Q20</b>	<b>1Q21</b>	<b>2Q21</b>	<b>3Q21</b>
Inventory - BOF	143.9	137.3	140.2	125.1	125.6
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>143.9</b>	<b>137.3</b>	<b>140.2</b>	<b>125.1</b>	<b>125.6</b>
Gross Sales	(32.8)	(25.1)	(39.8)	(22.5)	(16.4)
Sales speech (SOS) (%)	22.8%	18.3%	28.4%	18.0%	13.1%
Sales cancellation	33.3	26.8	41.8	42.0	31.8
Adjusts / Revalue	(7.1)	1.2	(17.1)	(19.0)	(14.2)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>137.3</b>	<b>140.2</b>	<b>125.1</b>	<b>125.6</b>	<b>126.8</b>

<b>Quarter SOS - Equity Result</b>	<b>3Q20</b>	<b>4Q20</b>	<b>1Q21</b>	<b>2Q21</b>	<b>3Q21</b>
Inventory - BOF	22.5	16.8	8.7	2.4	2.4
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>22.5</b>	<b>16.8</b>	<b>8.7</b>	<b>2.4</b>	<b>2.4</b>
Gross Sales	(11.5)	(3.0)	(1.1)	-	-
Sales speech (SOS) (%)	51.0%	17.8%	12.4%	0.0%	0.0%
Sales cancellation	7.9	3.0	1.4	-	-
Adjusts / Revalue	(2.2)	(8.1)	(6.6)	0.0	0.1
<b>Inventory - EOF</b>	<b>16.8</b>	<b>8.7</b>	<b>2.4</b>	<b>2.4</b>	<b>2.5</b>

**EXHIBIT III | INCOME STATEMENT**

Income Statement (R\$ '000)	3Q21	3Q20	Var. (%) 3Q21 vs. 3Q20	2021	2020	Var. (%) 2021 vs. 2020
<b>Gross Operating Revenue</b>						
Property sales and services	1,242	14,246	-91%	50,160	21,224	136%
Sales taxes	534	1	53300%	-273	2,479	-111%
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>1,776</b>	<b>14,247</b>	<b>-88%</b>	<b>49,887</b>	<b>23,703</b>	<b>110%</b>
<b>Cost of Property and Services</b>	<b>3,869</b>	<b>-12,491</b>	<b>-131%</b>	<b>-14,669</b>	<b>-22,407</b>	<b>35%</b>
Construction and Land	3,760	-10,825	-135%	-12,402	-17,167	28%
Financial Charges	109	-1,666	-107%	-2,267	-5,240	57%
<b>Gross Income</b>	<b>5,645</b>	<b>1,756</b>	<b>221%</b>	<b>35,218</b>	<b>1,296</b>	<b>2617%</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>317.8%</b>	<b>12.3%</b>	<b>306 p.p.</b>	<b>70.6%</b>	<b>5.5%</b>	<b>65 p.p.</b>
<b>Gross Margin (ex interest)</b>	<b>311.7%</b>	<b>24.0%</b>	<b>288 p.p.</b>	<b>75.1%</b>	<b>27.6%</b>	<b>48 p.p.</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>-83,420</b>	<b>-52,589</b>	<b>-59%</b>	<b>-180,095</b>	<b>-181,983</b>	<b>1%</b>
Administrative	-7,689	-7,103	-8%	-18,093	-19,380	7%
Selling	-2,198	-20,531	89%	-28,345	-38,619	27%
Depreciation and Amortization	-404	-1,111	64%	-1,937	-4,128	53%
Equity Result	-1,164	-4,667	75%	-3,794	-13,711	72%
<b>Other Operating Revenue (Expenses)</b>	<b>-71,965</b>	<b>-19,177</b>	<b>-275%</b>	<b>-127,926</b>	<b>-106,145</b>	<b>-21%</b>
<b>Earnings before Financial Result</b>	<b>-77,775</b>	<b>-50,833</b>	<b>-53%</b>	<b>-144,877</b>	<b>-180,687</b>	<b>20%</b>
<b>Financial Result</b>	<b>-35,648</b>	<b>-29,249</b>	<b>-22%</b>	<b>149,646</b>	<b>-7,725</b>	<b>-2037%</b>
Financial Revenue	1,933	3,273	-41%	250,306	101,754	146%
Financial Expenses	-37,581	-32,522	-16%	-100,660	-109,479	8%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>-113,423</b>	<b>-80,082</b>	<b>-42%</b>	<b>4,769</b>	<b>-188,412</b>	<b>-103%</b>
<b>Operating Margin</b>	<b>-6386.4%</b>	<b>-562.1%</b>	<b>-5824 p.p.</b>	<b>9.6%</b>	<b>-794.9%</b>	<b>804 p.p.</b>
Provision for Taxes and Contributions	7,910	504	1469%	-32,566	-2,108	-1445%
Deferred Income Tax and S. Contribution	1,157	741	56%	1,293	5,719	-77%
Minorities	2,231	1,217	83%	-1,936	4,026	-148%
<b>Net Income (Loss)</b>	<b>-102,125</b>	<b>-77,620</b>	<b>-32%</b>	<b>-28,440</b>	<b>-180,775</b>	<b>84%</b>
<b>Net Margin</b>	<b>-5750.3%</b>	<b>-544.8%</b>	<b>-5205 p.p.</b>	<b>-57.0%</b>	<b>-762.7%</b>	<b>706 p.p.</b>

**EXHIBIT IV | BALANCE SHEET**

Assets (R\$ '000)	3Q21	2Q21	Var. (%)
<b>Current</b>			
Cash and equivalents	16,528	20,928	-21.0%
Tradeable note	5,191	10,855	-52.2%
Accounts receivable	282,498	294,707	-4.1%
Tradeable properties	167,490	151,471	10.6%
Other assets	33,082	24,199	36.7%
<b>Total Current Assets</b>	<b>504,789</b>	<b>502,160</b>	<b>0.5%</b>
<b>Non Current</b>			
Accounts receivable	54,307	65,100	-16.6%
Tradeable properties	295,267	313,978	-6.0%
Judicial deposits	52,832	52,816	0.0%
Related parties	218,514	215,286	1.5%
Advances to business partners	178,636	186,636	-4.3%
Deferred income tax and contributions	11,955	11,955	0.0%
Investments	121,778	136,821	-11.0%
Fixed assets	591	2,004	-70.5%
Intangible assets	2,616	2,926	-10.6%
<b>Total Non Current Assets</b>	<b>936,496</b>	<b>987,522</b>	<b>-5.2%</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1,441,285</b>	<b>1,489,682</b>	<b>-3.2%</b>

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

Liabilities and Shareholders Equity (R\$ '000)	3Q21	2Q21	Var. (%)
<b>Current</b>			
Construction Loans - real estate credit	591,404	574,768	2.9%
Suppliers	30,438	35,693	-14.7%
Accounts payable for land acquisition	68,257	54,465	25.3%
Salaries and payroll charges	1,181	1,066	10.8%
Taxes and contributions payable	215,467	198,217	8.7%
Profit sharing payable	0	0	n.a
Advances from clients	64,520	65,443	-1.4%
Related parties	188,951	197,095	-4.1%
Deferred taxes and contributions	21,334	22,297	-4.3%
Other accounts payable	530,698	465,443	14.0%
<b>Total Current</b>	<b>1,712,250</b>	<b>1,614,487</b>	<b>6.1%</b>
<b>Non Current</b>			
Construction Loans - real estate credit	303	346	-12.4%
Accounts payable for land acquisition	-	-	n.a
Taxes and contributions payable	12,620	14,059	-10.2%
Provision for risks	162,770	194,259	-16.2%
Provision for guarantees	2,452	3,312	-26.0%
Deferred taxes and contributions	22,776	23,700	-3.9%
Provision for investment losses	117,343	115,850	1.3%
Other accounts payable	-	-	n.a
<b>Total Non Current</b>	<b>318,264</b>	<b>351,526</b>	<b>-9.5%</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	-3,194,393	-3,092,268	3.3%
<b>Total Shareholders' Equity</b>	<b>-562,050</b>	<b>-459,925</b>	<b>22.2%</b>
Minority Interest	-27,179	-16,406	65.7%
<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>1,441,285</b>	<b>1,489,682</b>	<b>-3.2%</b>

**EXHIBIT V – INVENTORY (100%)**

<b>PSV (R\$ million) - 100%</b>	<b>Finished</b>	<b>Total</b>
Aracaju	4.0	4.0
Belo Horizonte	0.6	0.6
Brasília	36.9	36.9
Campinas	2.5	2.5
Cuiabá	0.6	0.6
Curitiba	5.8	5.8
Duque de Caxias	18.9	18.9
Fortaleza	0.9	0.9
Londrina	1.1	1.1
Manaus	0.8	0.8
Parnamirim	1.6	1.6
Paulínia	1.0	1.0
Porto Alegre	34.0	34.0
Recife	0.6	0.6
Ribeirão Preto	0.8	0.8
Rio de Janeiro	7.4	7.4
Santos	3.8	3.8
São Paulo	0.8	0.8
Xangri-Lá	4.0	4.0
Other Regions	3.1	3.1
<b>Total</b>	<b>129.2</b>	<b>129.2</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.**