

**São Paulo, 16 de março de 2022.** A Rossi Residencial S.A. (B3: RSID3; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), anuncia os resultados referentes ao quarto trimestre e ao ano de 2021.

**RSID3: R\$ 8,05 por ação**

**Total de ações: 17.153.337**

**Valor de Mercado: R\$ 138,1 MM**

**Manutenção da VSO de vendas acum. nos últimos 12 meses (2021 vs. 2020)**

**Eficiência de revenda de 89% nas unidades distratadas ao longo de 2021**

**Redução de 12% nas despesas administrativas em 2021 vs. 2020**

**Redução de 28% no Endividamento Líquido (% Rossi) em 2021**

**17 de Março de 2022**

**Em Português com Tradução Simultânea**

10:00 (Brasília) / 09:00 (US ET)

**Link de acesso ao webcast:**

<https://webcastlite.mziq.com/cover.html?webcastId=9b5570ce-5d68-4853-9f8c-01920297da9d>

**Replay disponível no site de RI da Companhia:**

<http://ri.rossiresidencial.com.br>

**Equipe de Relações  
com Investidores**

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

+55 (11) 4058-2502

**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
Resultado Financeiro	16
Contas a Receber	17
Imóveis a Comercializar	17
<b>Endividamento</b>	<b>18</b>
<b>Repasse</b>	<b>21</b>
<b>Relacionamento com Auditores Independentes</b>	<b>22</b>
<b>Anexo I - Indicadores 100%</b>	<b>23</b>
<b>Anexo II – Indicadores em IFRS</b>	<b>24</b>
<b>Anexo III – Demonstração de Resultado</b>	<b>25</b>
<b>Anexo IV – Balanço Patrimonial</b>	<b>26</b>
<b>Anexo V – Estoque 100%</b>	<b>28</b>
<b>Glossário</b>	<b>29</b>

## MENSAGEM DO CEO

O ano de 2021 ainda foi um ano bastante desafiador para a Rossi. Continuamos inseridos em um cenário de incertezas e de baixa previsibilidade econômica, após convivermos durante um longo período com a pandemia do novo coronavírus (COVID-19) e com os seus desdobramentos. A taxa de desemprego continua elevada e a taxa básica de juros mantém sua tendência de alta, em virtude do aumento verificado nos principais índices de inflação, afetando assim o poder de compra da população brasileira e o seu acesso ao crédito.

Mesmo enfrentando estes desafios, a Companhia tem se mantido focada em seu processo de reestruturação, depositando toda a sua atenção e esforços na mitigação de riscos e na execução do seu plano de desalavancagem financeira e de simplificação da sua estrutura operacional. Foi neste contexto que, ao longo deste ano, novas renegociações de dívidas financeiras foram formalizadas junto aos nossos principais credores.

No primeiro semestre, por exemplo, a Companhia concluiu, com êxito, o processo de reestruturação e quitação de contratos de dívida corporativa, detidos junto ao banco Bradesco e junto ao Banco do Brasil. Esta quitação foi realizada utilizando o caixa originado na alienação dos ativos que compunham a cesta de garantias destas mesmas dívidas, bem como através de descontos financeiros obtidos junto aos bancos, que afetaram positivamente o resultado financeiro da Companhia em R\$ 245 milhões. Com isso, houve uma redução de 56% nas dívidas corporativas da Companhia, no acumulado destes últimos 12 meses.

Além destas renegociações, formalizadas e concluídas em 2021, a Companhia também negociou, no início de 2022, uma nova operação para endereçar uma outra parcela significativa de sua dívida bancária. Conforme mencionado no Fato Relevante divulgado neste último dia 22 de fevereiro, a Companhia assinou um acordo de investimentos com a BPS Capital, empresa que adquiriu aproximadamente R\$ 75 milhões de créditos originados em operações de financiamento à obra (SFH), que serão parcialmente capitalizados e novamente liquidados sem desembolso de caixa. Assim, novas reduções no endividamento líquido da Companhia são esperadas para este primeiro trimestre.

Nesta mesma operação, também está prevista a aquisição, pela BPS Capital, de créditos judiciais de origem consumerista, criando condições favoráveis para redução deste outro grande passivo da Companhia que, se reestruturado, também reforçará o nosso Balanço Patrimonial e será chave para o nosso sucesso de médio e longo prazo dos nossos novos lançamentos.

Com relação à nossa estratégia de redução de custos e simplificação da nossa estrutura operacional, os esforços realizados por toda a equipe continuaram rendendo resultados positivos ao longo de 2021, mantendo a tendência de redução das despesas administrativas que, em relação à 2020, caíram 12%.

Também mantivemos a eficiência de revenda das unidades rescindidas, que este ano atingiu 89%, e vimos uma performance de repasse estável ao longo ano, com o VSO atingindo 22% neste 4º trimestre, em linha com o mesmo período de 2020.

Desafios continuarão a existir, mas diligentes e confiantes no nosso planejamento e nos resultados já alcançados é que seguiremos nos preparando para estar em uma situação cada vez melhor para, em breve, iniciar a transição para uma nova fase da Companhia, de retomada do crescimento e de geração de valor com o desenvolvimento de novos projetos.

João Paulo Franco Rossi Cuppoloni  
CEO

**INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS**

R\$ MM	4T21	4T20	Var. (4T21 x 4T20)	2021	2020	Var. (2021 x 2020)
<b>Desempenho Operacional</b>						
Lançamentos - 100%	-	-	-	-	-	-
Vendas Brutas - 100%	15,8	28,1	-43,9%	95,6	142,2	-32,8%
Rescisões - 100%	14,0	29,8	-53,1%	131,0	151,4	-13,5%
Vendas Líquidas - 100%	1,8	-1,7	-207,7%	-35,4	-9,2	285,2%
Lançamentos - % Rossi	-	-	-	-	-	-
Vendas Brutas - % Rossi	15,6	26,4	-40,9%	94,8	125,0	-24,2%
Rescisões - % Rossi	13,7	28,0	-51,0%	128,3	135,9	-5,6%
Vendas Líquidas - % Rossi	1,9	-1,6	-217,1%	-33,5	-10,9	205,9%
<b>Desempenho Financeiro</b>						
Receita Líquida	9,5	81,0	-88,2%	59,4	104,7	-43,3%
Margem Bruta <sup>1</sup>	-513,1%	-6,6%	-506,6 p.p.	-23,0%	-3,8%	-19,2 p.p.
Margem Bruta (ex juros) <sup>2</sup>	-501,2%	5,9%	-507,1 p.p.	-17,3%	10,8%	-28,1 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>3</sup>	-123,7	-188,5	34,4%	-264,4	-359,8	-26,5%
Margem EBITDA Ajustada <sup>3</sup>	-1298,2%	-232,6%	-458,0%	-445,0%	-343,6%	-101,4 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	-162,2	195,7	-182,9%	-190,7	14,9	-1376,0%
Margem Líquida	-1702,6%	241,6%	-804,8%	-320,9%	14,3%	-335,2 p.p.
Geração (Consumo) de Caixa (% Rossi)	-22,3	531,6	-104,2%	227,7	605,4	-62,4%

<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.

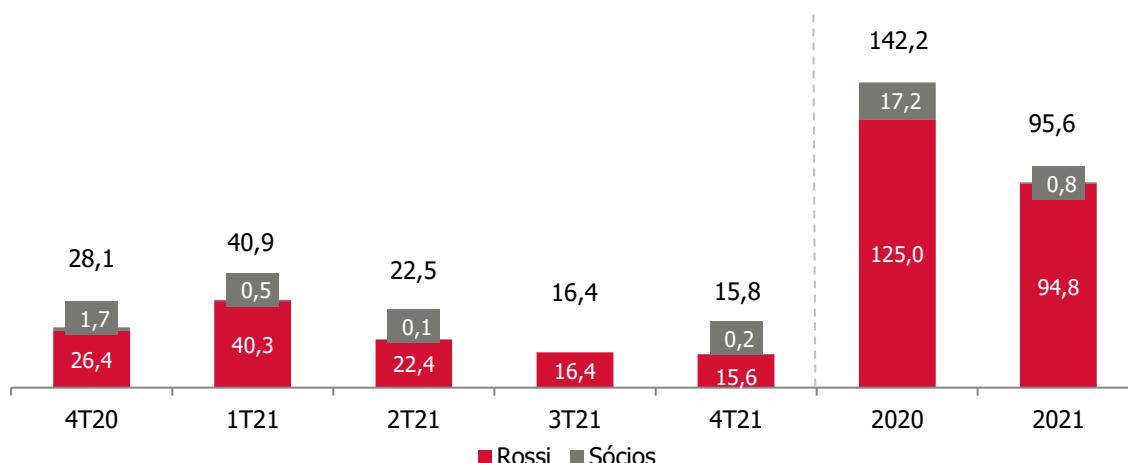
## DESEMPENHO OPERACIONAL

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\$ 15,8 milhões (R\$ 15,6 milhões parte Rossi), uma queda de 41%, na parte Rossi, se comparado ao 4T20. Já no acumulado do ano, as vendas atingiram R\$ 95,6 milhões (R\$ 94,8 milhões na parte Rossi), também apresentando uma queda de 24% na parte Rossi, comparado ao ano de 2020.

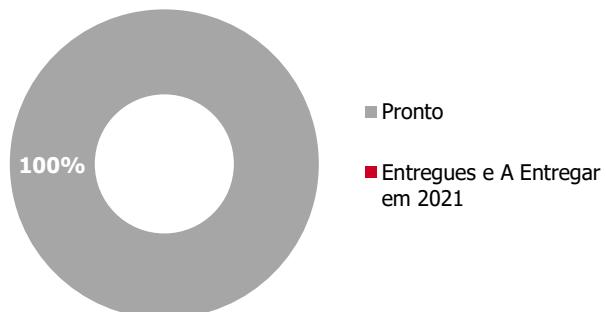
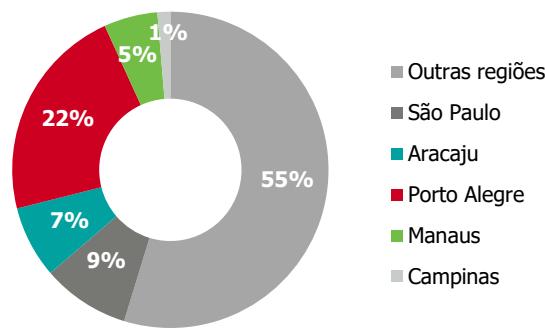
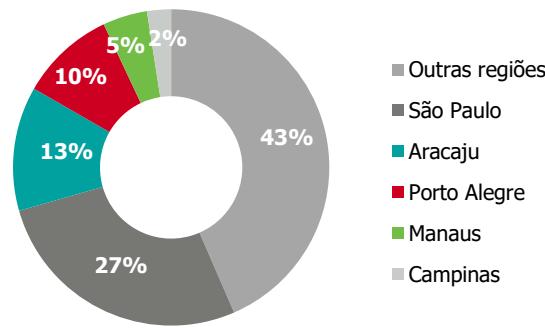
**Vendas Brutas - R\$ milhões**



Quando comparada com o 3T21, as vendas tiveram uma pequena redução de 5%. Mas, se comparada à performance do 4T20, 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, também afetaram negativamente a performance do setor no segundo semestre: a alta da inflação, a alta da taxa básica de juros e o preocupante índice de desemprego, que resulta na queda da renda familiar e na diminuição do seu poder de compra e da sua capacidade de tomar novos empréstimos.

No acumulado do ano, a redução verificada nas vendas é menor, pois reflete a boa performance alcançada no primeiro semestre de 2021 e a rápida retomada do setor imobiliário, que sofreu com os impactos iniciais da pandemia do novo coronavírus (COVID-19), mas rapidamente soube se adaptar a uma nova forma de comercialização dos imóveis, mais focada em novas tecnologias e na digitalização de processos.

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 4T21 (% Rossi) - Estágio obra****Vendas Brutas 4T21 (% 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 55% 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 43%, enquanto que as vendas realizadas na região metropolitana de São Paulo tiveram participação de 27%.

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 quarto trimestre e no ano de 2021:

Vendas Brutas 4T21 (100%)   R\$ MM	Pronto	2021	Total
Campinas	0,2	-	0,2
Manaus	0,9	-	0,9
Aracaju	1,2	-	1,2
Porto Alegre	3,5	-	3,5
São Paulo	1,4	-	1,4
Outras regiões	8,7	-	8,7
<b>Total</b>	<b>15,8</b>	-	<b>15,8</b>

## Divulgação de Resultados 4T21 e 2021

Vendas Brutas 4T21 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	2021	Total
Campinas	0,2	-	0,2
Manaus	0,9	-	0,9
Aracaju	1,2	-	1,2
Porto Alegre	3,5	-	3,5
São Paulo	1,4	-	1,4
Outras regiões	8,5	-	8,5
<b>Total</b>	<b>15,6</b>	-	<b>15,6</b>

Vendas Brutas 2021 (100%)   R\$ MM	Pronto	2021	Total
Campinas	2,9	-	2,9
Manaus	4,3	-	4,3
Aracaju	12,1	-	12,1
Porto Alegre	9,2	-	9,2
São Paulo	25,7	-	25,7
Outras regiões	41,4	-	41,4
<b>Total</b>	<b>95,6</b>	-	<b>95,6</b>

Vendas Brutas 2021 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	2021	Total
Campinas	2,3	-	2,3
Manaus	4,3	-	4,3
Aracaju	12,1	-	12,1
Porto Alegre	9,2	-	9,2
São Paulo	25,7	-	25,7
Outras regiões	41,2	-	41,2
<b>Total</b>	<b>94,8</b>	-	<b>94,8</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	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Estoque Inicial	147,0	144,2	125,8	125,7	126,8
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>147,0</b>	<b>144,2</b>	<b>125,8</b>	<b>125,7</b>	<b>126,8</b>
Vendas Brutas	(26,4)	(40,3)	(22,4)	(16,4)	(15,6)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>18,0%</b>	<b>28,0%</b>	<b>17,8%</b>	<b>13,1%</b>	<b>12,3%</b>
Rescisões	28,0	42,3	40,4	31,8	13,7
Ajustes / Reavaliações	(4,4)	(20,4)	(18,1)	(14,2)	(4,8)
<b>Estoque Final do Período</b>	<b>144,2</b>	<b>125,8</b>	<b>125,7</b>	<b>126,8</b>	<b>120,1</b>

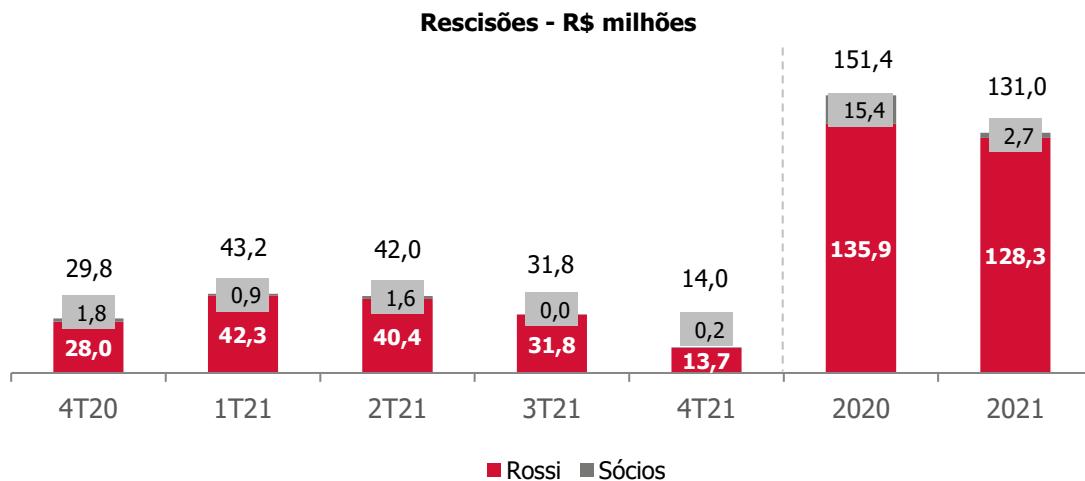
VSO Acumulada em 12 meses   % Rossi	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Estoque Inicial	190,8	171,9	157,4	147,0	144,2
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>190,8</b>	<b>171,9</b>	<b>157,4</b>	<b>147,0</b>	<b>144,2</b>
Vendas Brutas	(125,0)	(134,5)	(128,7)	(105,6)	(94,8)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>65,5%</b>	<b>78,2%</b>	<b>81,7%</b>	<b>71,9%</b>	<b>65,8%</b>
Rescisões	135,9	145,0	147,7	142,6	128,3
Ajustes / Reavaliações	(57,6)	(56,7)	(50,7)	(57,1)	(57,5)
<b>Estoque Final do Período</b>	<b>144,2</b>	<b>125,8</b>	<b>125,7</b>	<b>126,8</b>	<b>120,1</b>

Nesse trimestre, apresentamos uma VSO de 12%, 6 p.p. inferior em relação à performance do 4T20. No acumulado dos últimos 12 meses, a VSO foi de 66%, em linha se comparada com a VSO dos 12 meses encerrados em dezembro de 2020.

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\$ 4,8 milhões, na parte Rossi, neste 4T21).

## RESCISÃO DE VENDAS

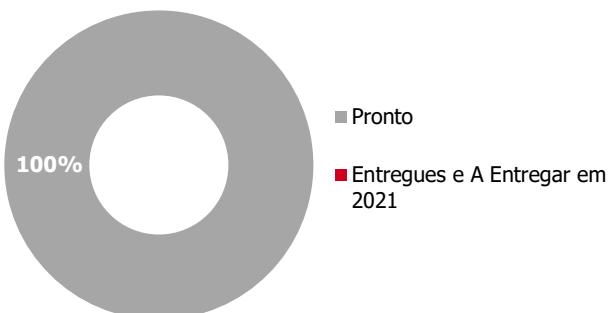
No 4º Trimestre de 2021, as rescisões totalizaram R\$ 14,0 milhões (R\$ 13,7 milhões parte Rossi), registrando uma redução de 51%, na parte Rossi, quando comparada ao mesmo período do ano anterior, e uma queda de 57% em relação ao 3T21. No acumulado do ano, houve uma queda de 6% na parte Rossi em relação ao ano de 2020.



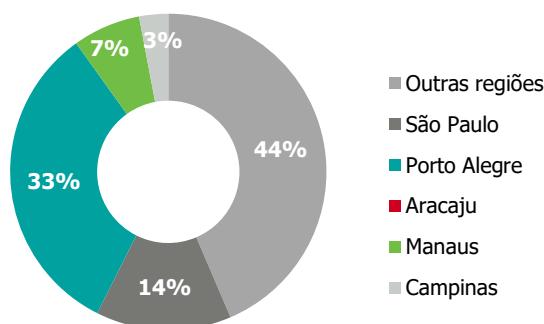
As rescisões realizadas estão diretamente associadas ao esforço da Companhia para monetizar o seu Contas a Receber inadimplente. Do total de unidades rescindidas ao longo de 2021, 89% já foram revendidas, contribuindo para a manutenção do elevado índice de revenda dos últimos trimestres e para a contínua 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:

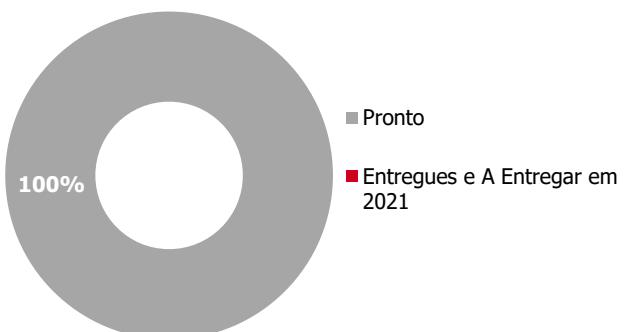
Rescisão 4T21 (% Rossi) - Estágio da obra



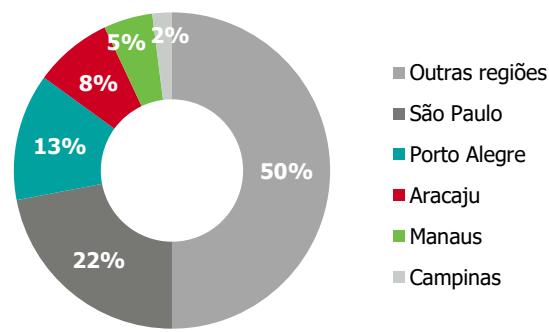
Rescisão 4T21 (% Rossi) - Região



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 quarto trimestre e no ano de 2021:

Rescisão 4T21 (100 %)   R\$ MM	Pronto	2021	Total
Campinas	0,4	-	0,4
Manaus	0,9	-	0,9
Aracaju	-	-	-
Porto Alegre	4,5	-	4,5
São Paulo	2,0	-	2,0
Outras regiões	6,2	-	6,2
<b>Total Geral</b>	<b>14,0</b>	-	<b>14,0</b>

Rescisão 4T21 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	2021	Total
Campinas	0,4	-	0,4
Manaus	0,9	-	0,9
Aracaju	-	-	-
Porto Alegre	4,5	-	4,5
São Paulo	2,0	-	2,0
Outras regiões	6,0	-	6,0
<b>Total Geral</b>	<b>13,7</b>	-	<b>13,7</b>

Rescisão 2021 (100 %)   R\$ MM	Pronto	2021	Total
Campinas	3,0	-	3,0
Manaus	6,5	-	6,5
Aracaju	10,8	-	10,8
Porto Alegre	17,0	-	17,0
São Paulo	27,7	-	27,7
Outras regiões	66,1	-	66,1
<b>Total Geral</b>	<b>131,0</b>	-	<b>131,0</b>

Rescisão 2021 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	2021	Total
Campinas	2,3	-	2,3
Manaus	6,5	-	6,5
Aracaju	10,8	-	10,8
Porto Alegre	17,0	-	17,0
São Paulo	27,7	-	27,7
Outras regiões	64,1	-	64,1
<b>Total Geral</b>	<b>128,3</b>	-	<b>128,3</b>

## ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

O estoque a valores de mercado, proporcional à participação da Rossi nos projetos, atingiu R\$ 120,1 milhões no trimestre e apresentou as seguintes movimentações, quando comparado ao estoque do 3T21:



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

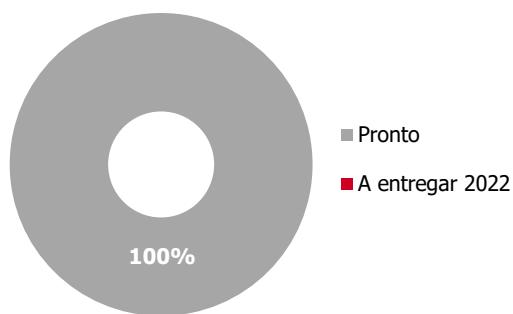
Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ MM)							Total
	Linha de Produtos	2010 e ant.	2011	2012	2013	2014	2017	
Comercial	0,9	37,5	0,2	-	-	-	-	38,7
Convencional	1,2	8,3	25,2	15,5	22,3	1,9	74,5	
Segmento Econômico	4,9	0,9	0,5	0,7	-	-	-	7,0
<b>Total</b>	<b>7,1</b>	<b>46,7</b>	<b>25,9</b>	<b>16,2</b>	<b>22,3</b>	<b>1,9</b>	<b>120,1</b>	

## Divulgação de Resultados 4T21 e 2021

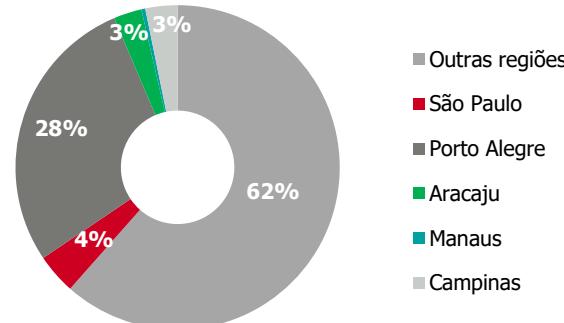
Estoque % Rossi	Ano de entrega (R\$ MM)	
Linha de Produtos	Pronto	Total
Comercial	38,7	38,7
Convencional	74,5	74,5
Segmento Econômico	7,0	7,0
<b>Total</b>	<b>120,1</b>	<b>120,1</b>

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

Estoque 4T21 (%Rossi) - Estágio obra



Estoque 4T21 (%Rossi) - Região



Com as entregas realizadas em 2020, todo o estoque da Companhia é composto por unidades prontas. O estoque em regiões não estratégicas representa 62% do estoque total.

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

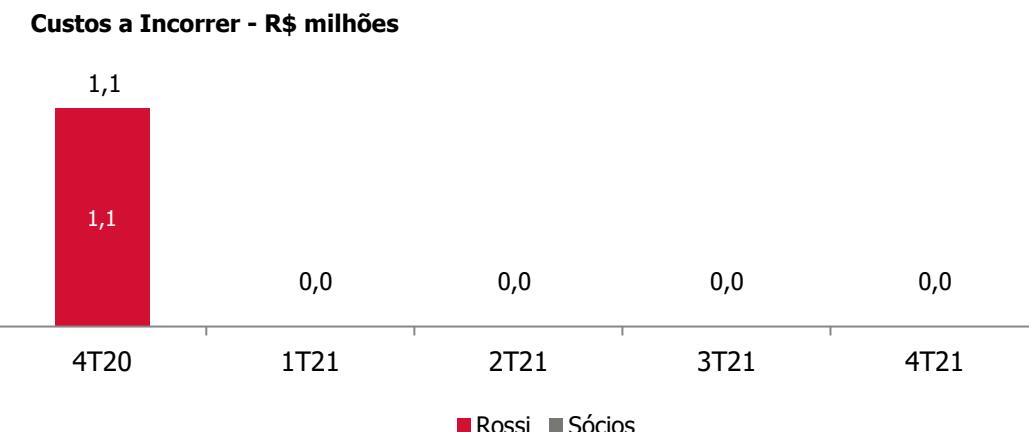
Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ MM)						
	2010 e ant.	2011	2012	2013	2014	2017	Total
Campinas	0,9	-	-	1,0	-	1,9	3,9
Manaus	0,2	0,3	-	-	-	-	0,5
Aracaju	-	0,5	2,0	0,8	-	-	3,4
Porto Alegre	-	-	-	11,7	22,0	-	33,7
São Paulo	0,9	-	3,6	-	0,3	-	4,8
Outras regiões	5,1	45,9	20,3	2,6	-	-	73,9
<b>Total</b>	<b>7,1</b>	<b>46,7</b>	<b>25,9</b>	<b>16,2</b>	<b>22,3</b>	<b>1,9</b>	<b>120,1</b>

Estoque % Rossi	Ano de entrega (R\$ MM)	
Região Metropolitana	Pronto	Total
Campinas	3,9	3,9
Manaus	0,5	0,5
Aracaju	3,4	3,4
Porto Alegre	33,7	33,7
São Paulo	4,8	4,8
Outras regiões	73,9	73,9
<b>Total</b>	<b>120,1</b>	<b>120,1</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\$ 4,6 bilhões (R\$ 4,1 bilhões parte Rossi). Na nova segmentação, definida ao longo do processo orçamentário de 2021, R\$ 2,6 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\$ 1,5 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>

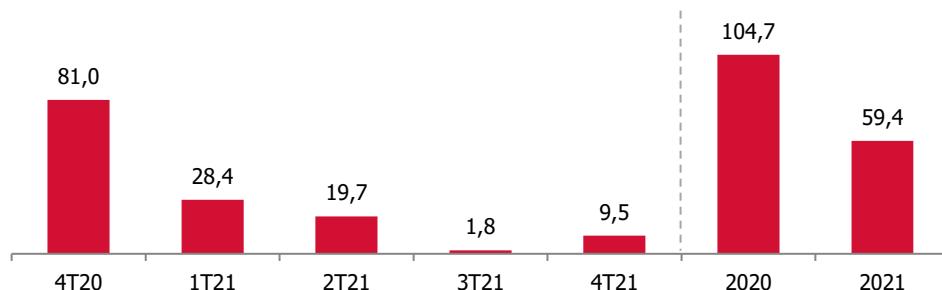
## DESEMPENHO FINANCEIRO

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\$ 9,5 milhões no 4T21, registrando um queda de 88% em relação ao 4T20. Já, no acumulado do ano, a receita líquida totalizou R\$ 59,4 milhões, uma redução de 43% em relação ao ano de 2020, devido (i) à redução nas vendas líquidas apuradas no ano e (ii) ao fato de que o aumento do IGP-M, principal índice utilizado para correção do Contas a Receber de unidades concluídas, foi mitigado por um complemento realizado na Provisão para Distratos, uma vez que grande parte deste Contas a Receber encontra-se vencido e inadimplente.

**Receita Líquida - R\$ milhões**



## CUSTO DOS IMÓVEIS E SERVIÇOS VENDIDOS

O custo dos imóveis e serviços atingiu neste trimestre R\$ 58,4 milhões e apresentou uma redução de 32% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido aos mesmos fatores que afetaram a receita líquida. No acumulado do ano, também houve uma redução de 33%.

R\$ MM	4T21	4T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Obras + Terrenos	4,9	9,7	-49,4%	17,3	26,9	-35,6%
Provisão para distrato	52,4	66,5	-21,3%	52,4	66,5	-21,3%
Encargos financeiros	1,1	10,1	-88,7%	3,4	15,3	-77,8%
<b>Custos dos imóveis e serviços</b>	<b>58,4</b>	<b>86,3</b>	<b>-32,3%</b>	<b>73,1</b>	<b>108,7</b>	<b>-32,8%</b>

## LUCRO E MARGEM BRUTA

O lucro bruto do 4T21 foi negativo em 48,9 milhões, impactado principalmente pelo complemento e reclassificação da Provisão para Distratos, que até o terceiro trimestre era alocada nas Despesas Comerciais. Isso afetou o custo apurado neste trimestre em R\$ 52,4 milhões.

No ano de 2021, o lucro bruto foi negativo em R\$ 13,7 milhões, com margem bruta negativa de 23%. Já, o lucro bruto ajustado pelos encargos financeiros alocados ao custo foi negativo em R\$ 10,3 milhões, com margem bruta ajustada negativa de 17%.

R\$ MM	4T21	4T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Lucro Bruto	-48,9	-5,3	-818,6%	-13,7	-4,0	-239,7%
Margem Bruta (%)	-513,1%	-6,6%	-506,6 p.p.	-23,0%	-3,8%	-19,2 p.p.
Lucro Bruto Ajustado <sup>1</sup>	-47,8	4,8	-1098,9%	-10,3	11,3	-190,8%
Margem Bruta Ajustada (%)	-501,2%	5,9%	-507,1 p.p.	-17,3%	10,8%	-28,1 p.p.

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

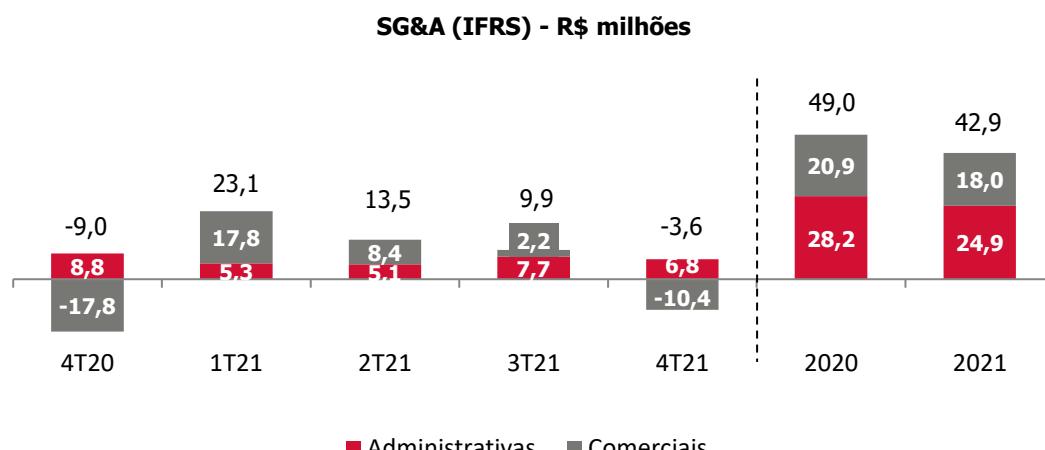
## DESPESAS OPERACIONAIS

De acordo com o IFRS, as despesas administrativas totalizaram R\$ 6,8 milhões neste quarto trimestre de 2021, registrando uma redução de 22% em relação ao mesmo período de 2020. Já, as despesas comerciais totalizaram -R\$ 10,4 milhões, em virtude da reclassificação da Provisão para Distratos, que a partir deste quarto trimestre será alocada no Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos. Para fins de clareza, o mesmo ajuste foi feito para os resultados apurados em 2020.

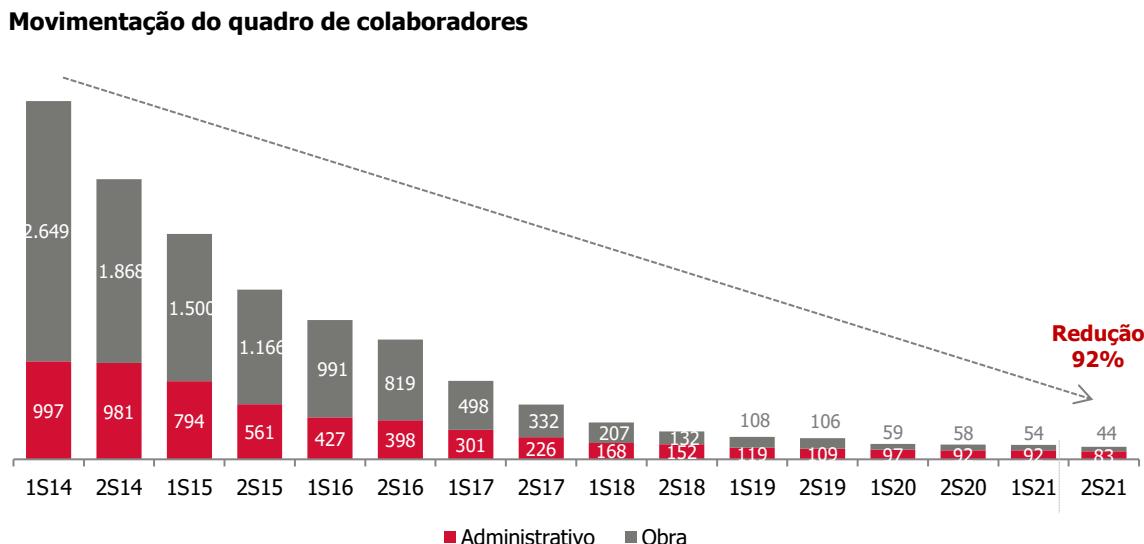
R\$ MM	4T21	4T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Administrativas (a)	6,8	8,8	-22,3%	24,9	28,2	-11,5%
Comerciais (b)	-10,4	-17,8	41,5%	18,0	20,9	-14,0%
Administrativas / Receita Líquida	71,6%	10,8%	60,8 p.p.	41,9%	26,9%	15,0 p.p.
Comerciais / Receita Líquida	-109,0%	-21,9%	n.a	30,2%	19,9%	10,3 p.p.
(a) + (b)	-3,6	-9,0	60,2%	42,9	49,0	-12,6%
(a) + (b) / Receita Líquida	-37,4%	-11,1%	-26,4 p.p.	72,2%	46,8%	25,3 p.p.

No ano de 2021, em linha com a estratégia de redução de custos, as despesas administrativas totalizaram R\$ 24,9 milhões, registrando uma redução de 12% em relação a 2020. Já, as despesas comerciais totalizaram R\$ 18,0 milhões nesse último ano, ante os R\$ 20,9 milhões registrados em 2020.

O gráfico abaixo demonstra a evolução do SG&A, na visão IFRS:



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 92% do quadro de colaboradores administrativos. Abaixo, demonstramos a movimentação do quadro de colaboradores administrativos e de obra ao longo desse período:



## OUTRAS RECEITAS/DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS

As outras despesas operacionais líquidas totalizaram R\$ 76,2 milhões neste quarto trimestre, ante o resultado de R\$ 200,7 milhões apurado no 4T20. O resultado deste trimestre foi impactado pela provisão contábil construída, de R\$ 34,2 milhões, para mensurar as perdas esperadas com os desfazimentos de parcerias que estão sendo negociados junto aos sócios da Companhia.

No ano, as outras despesas operacionais líquidas totalizaram R\$ 204,1 milhões, ante o resultado de R\$ 306,9 milhões apurado em 2020.

## EBITDA

O EBITDA ajustado deste trimestre foi negativo em R\$ 123,7 milhões. Em 2021, o EBITDA ajustado também foi negativo em R\$ 264,4 milhões, mas apresentou uma redução, variando positivamente em 27% quando comparado a 2020, conforme demonstrado na tabela abaixo:

R\$ MM	4T21	4T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	-162,2	195,7	-182,9%	-190,7	14,9	-1376,0%
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras Líquidas	27,7	-433,0	-106,4%	-121,9	-425,3	71,3%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	9,4	57,4	-83,6%	40,7	53,8	-24,3%
(+) Depreciação e Amortização	0,4	1,2	-69,1%	2,3	5,3	-56,6%
(+/-) Minoritários	-0,1	-19,8	99,4%	1,8	-23,9	-107,6%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>-124,8</b>	<b>-198,6</b>	<b>37,1%</b>	<b>-267,8</b>	<b>-375,1</b>	<b>28,6%</b>
(+) Encargos Financeiros Alocados ao Custo	1,1	10,1	-88,7%	3,4	15,3	-77,8%
(+/-) Plano de Opções	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0	0,0%
<b>EBITDA Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>-123,7</b>	<b>-188,5</b>	<b>34,4%</b>	<b>-264,4</b>	<b>-359,8</b>	<b>26,5%</b>
Margem EBITDA Ajustado (%)	-1298,2%	-232,6%	-1065,5 p.p.	-445,0%	-343,6%	-101,4 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 recorrentes. 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 Outras Receitas/Despesas Operacionais Líquidas.

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O resultado financeiro líquido foi negativo em R\$ 27,7 milhões no quarto trimestre de 2021. Já, no acumulado de 2021, ele foi positivo em R\$ 121,9 milhões, ante o resultado de R\$ 425,3 milhões apurado no ano anterior. A variação deve-se aos descontos financeiros obtidos no 4T20 junto ao Bradesco, que foram显著mente maiores do que os descontos obtidos junto ao Banco do Brasil, no 2T21, após implementarmos a negociação que resultou na quitação da dívida corporativa contratada junto ao banco.

R\$ MM	4T21	4T20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Receitas Financeiras	1,3	465,3	-99,7%	251,6	567,1	-55,6%
Despesas Financeiras	-29,1	-32,3	10,0%	-129,7	-141,8	8,5%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>-27,7</b>	<b>433,0</b>	<b>-106,4%</b>	<b>121,9</b>	<b>425,3</b>	<b>-71,3%</b>
Descontos Obtidos	0,0	461,8	-100,0%	245,5	554,7	-55,7%
<b>Resultado Financeiro pro forma</b>	<b>-27,7</b>	<b>-28,8</b>	<b>-3,6%</b>	<b>-123,6</b>	<b>-129,4</b>	<b>-4,5%</b>

## LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

No 4T21, a Rossi apurou um prejuízo líquido de R\$ 162,2 milhões. No acumulado do ano, o prejuízo apurado foi de R\$ 190,7 milhões, ante o lucro de R\$ 14,9 milhões apurado em 2020, quando os descontos financeiros obtidos junto aos bancos foi显著mente maior e totalizou R\$ 554,7 milhões.

## RESULTADO A APROPRIAR

Devido à conclusão de todas as obras da Companhia, não há mais custo a incorrer em 2022 e, consequentemente, também já não há mais resultado a apropiar.

## CONTAS A RECEBER

O saldo de contas a receber de clientes, em IFRS, totalizou R\$ 189,3 milhões, registrando uma redução de 43,8% em relação ao trimestre anterior, em virtude do ajuste feito na forma de apresentação da Provisão para Distrato, que agora foi destrinchada entre as rubricas de Contas a Receber e de Imóveis a Incorporar.

R\$ MM	4T21	3T21	Var. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>144,5</b>	<b>282,5</b>	<b>-48,9%</b>
Unidades em obras	-	-	0,0%
Unidades prontas	364,1	282,3	29,0%
Provisão para distrato	(239,0)	-	n.a
Terrenos a receber	19,4	0,2	9148,0%
<b>Longo Prazo</b>	<b>44,8</b>	<b>54,3</b>	<b>-17,6%</b>
Unidades em obras	-	-	0,0%
Unidades prontas	38,8	41,7	-6,8%
Provisão para distrato	-	-	n.a
Terrenos a receber	6,0	12,7	-53,0%
<b>Total</b>	<b>189,3</b>	<b>336,8</b>	<b>-43,8%</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>189,3</b>	<b>336,8</b>	<b>-43,8%</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 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. Em contrapartida, neste trimestre, o valor de Imóveis a Incorporar foi acrescido dos imóveis que estão vendidos, mas que deverão ser distratados ao longo dos próximos anos (Provisão para Distrato).

R\$ MM	4T21	3T21	Var. (%)
Imóveis concluídos	146,1	156,3	-6,5%
Imóveis em construção	-	-	0,0%
Terrenos para futuras incorporações	254,2	306,5	-17,1%
Provisão para distrato	112,4	-	n.a
Encargos capitalizados	-	-	0,0%
<b>Total</b>	<b>512,7</b>	<b>462,8</b>	<b>10,8%</b>

**ENDIVIDAMENTO**

Na visão IFRS, a Rossi encerrou o 4T21 com uma posição de caixa de R\$ 10,0 milhões e endividamento total de R\$ 602,9 milhões.

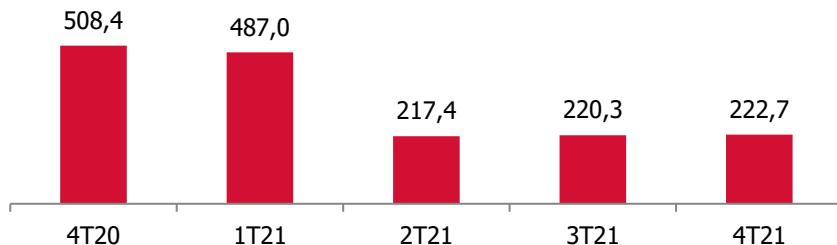
R\$ MM	4T21	3T21	Var. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>602,7</b>	<b>591,4</b>	<b>1,9%</b>
<b>Financiamento para construção</b>	<b>417,0</b>	<b>407,1</b>	<b>2,4%</b>
SFH	380,2	371,5	2,4%
CCB <sup>1</sup>	36,7	35,6	3,0%
Capital de Giro	182,8	180,0	1,6%
Cessão de Crédito	2,9	4,3	-32,8%
<b>Longo Prazo</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>-14,3%</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	-14,3%
Cessão de Crédito	0,0	0,0	n.a
<b>Dívida Bruta</b>	<b>602,9</b>	<b>591,7</b>	<b>1,9%</b>
Disponibilidades financeiras	10,0	21,7	-54,1%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>593,0</b>	<b>570,0</b>	<b>4,0%</b>
<b>Dívida Líquida / Patrimônio Líquido</b>	n.a	n.a	n.a
<b>Geração (Consumo) de Caixa</b>	<b>-23,0</b>	<b>-26,7</b>	<b>-13,8%</b>

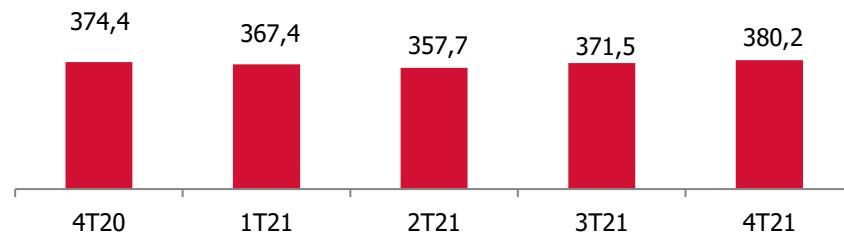
CCB<sup>1</sup> - Cédulas de Crédito Bancário

Ao longo do ano de 2021, a Companhia concluiu, com êxito, o processo de reestruturação e quitação de alguns dos seus contratos de dívida corporativa, contratados junto ao Bradesco e junto ao Banco do Brasil. Esta quitação foi realizada, principalmente, utilizando o caixa originado na alienação dos ativos que compunham a cesta de garantias destas mesmas dívidas e também através de descontos financeiros obtidos junto ao bancos.

Com isso, no acumulado destes últimos 12 meses, houve uma redução de 56% nas dívidas corporativas e um pequeno incremento de 2% 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**

Cabe destacar também que, conforme Fato Relevante divulgado no dia 22 de fevereiro, a Companhia deu mais um importante passo no processo de desalavancagem financeira, já que foi assinado um acordo de investimentos com a BPS Capital Participações Societárias S.A., empresa que adquiriu aproximadamente R\$ 75 milhões de dívidas bancárias da Companhia, dívidas essas que serão parcialmente capitalizadas e liquidadas sem desembolso de caixa.

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	IFRS				
	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Dívida Bruta	882,8	854,4	575,1	591,7	602,9
Disponibilidades financeiras	51,9	45,9	31,8	21,7	10,0
Dívida Líquida	830,8	808,5	543,3	570,0	593,0
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	496,9	22,3	265,2	(26,7)	(23,0)
Geração (Consumo) de Caixa LTM					237,8

R\$ MM	100%				
	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Dívida Bruta	883,2	854,8	575,2	591,9	602,9
Disponibilidades financeiras	53,4	47,8	33,5	22,6	11,4
Dívida Líquida	829,7	807,0	541,7	569,3	591,5
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	533,6	22,7	265,3	(27,6)	(22,2)
Geração (Consumo) de Caixa LTM					238,2

R\$ MM	Proporcional				
	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Dívida Bruta	863,1	845,6	566,1	582,8	593,7
Disponibilidades financeiras	52,5	47,0	32,7	22,2	10,8
Dívida Líquida	810,6	798,6	533,4	560,6	582,9
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	531,6	11,9	265,2	(27,2)	(22,3)
Geração (Consumo) de Caixa LTM					227,7

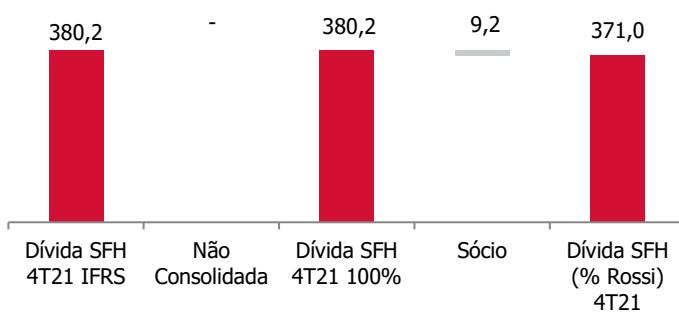
Abaixo, é demonstrada a reconciliação da dívida líquida nas 3 visões:

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

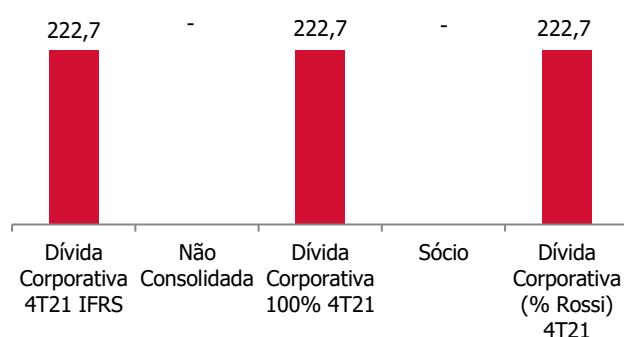


Já, os gráficos a seguir apresentam a reconciliação da posição de endividamento bruto e disponibilidades, também nas 3 visões:

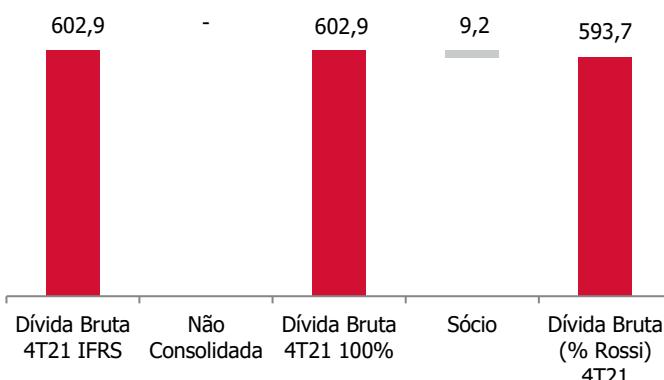
#### **Reconciliação do Endividamento SFH - R\$ MM**



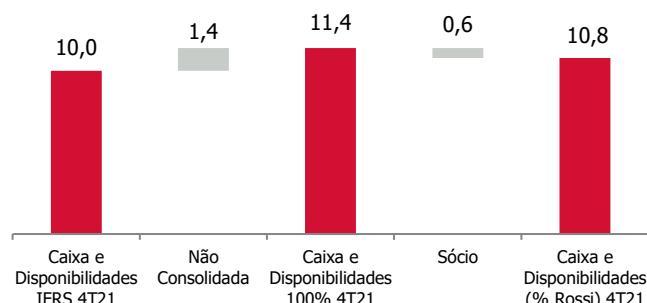
#### **Reconciliação Endividamento Corporativo - R\$ MM**



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



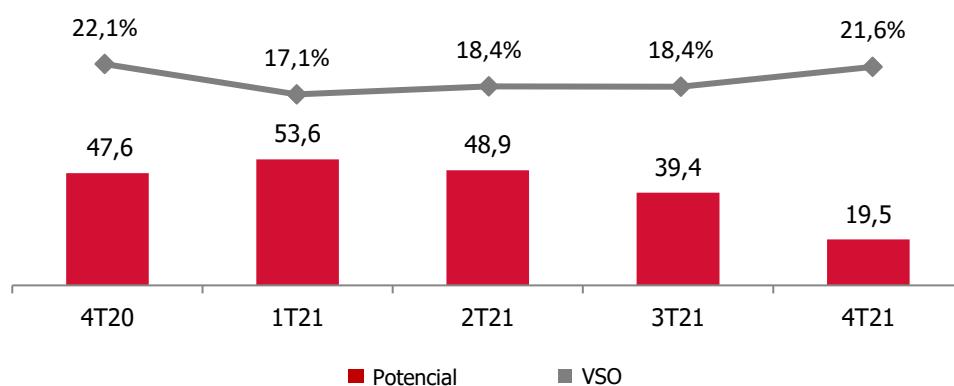
#### **Reconciliação Caixa e Disponibilidades - R\$ MM**



## REPASSE

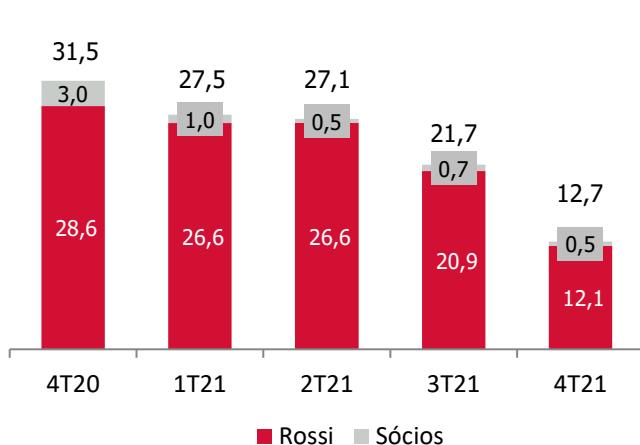
O gráfico a seguir apresenta o indicador trimestral, que mensura a eficiência do repasse. Nas barras vermelhas estão os valores potenciais de repasse, ou seja, o somatório do saldo devedor das unidades que já possuem averbação do habite-se e possibilidade de repasse junto às instituições financeiras. 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 quarto trimestre de 2021 atingiu 22%, em linha quando comparada com a VSO apresentada no mesmo trimestre de 2020.

**Velocidade de Repasse - VSO**

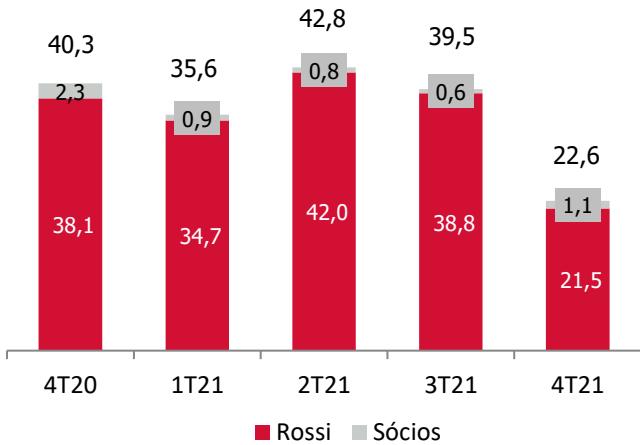


A Entrada de caixa, considerando o volume de repasse e recebimentos diretos de clientes, atingiu R\$ 22,6 milhões no trimestre (R\$ 21,5 milhões parte Rossi), apresentando uma queda de 44% na parte Rossi em relação ao 4T20. Esta variação deve-se principalmente à redução do saldo devedor de contratos potenciais de repasse, mas também é explicada pela queda no volume de novas assinaturas no trimestre anterior. Os gráficos a seguir detalham a evolução das assinaturas de repasses e quitações e a entrada de caixa nos últimos trimestres:

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



**Entrada de Caixa - R\$ milhões**



**RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES**

Em atendimento à Instrução CVM nº 381/03, informamos que a 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%	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Estoque inicial	154,1	148,8	127,5	128,0	129,2
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>154,1</b>	<b>148,8</b>	<b>127,5</b>	<b>128,0</b>	<b>129,2</b>
Vendas Brutas	(28,1)	(40,9)	(22,5)	(16,4)	(15,8)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>18,2%</b>	<b>27,5%</b>	<b>17,6%</b>	<b>12,8%</b>	<b>12,2%</b>
Rescisão	29,8	43,2	42,0	31,8	14,0
Ajustes/Reavaliação	(6,9)	(23,7)	(19,0)	(14,2)	(5,9)
<b>Estoque final do período</b>	<b>148,8</b>	<b>127,5</b>	<b>128,0</b>	<b>129,2</b>	<b>121,5</b>

VSO acumulada em 12 meses   100%	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Estoque inicial	204,0	182,3	166,4	154,1	148,8
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>204,0</b>	<b>182,3</b>	<b>166,4</b>	<b>154,1</b>	<b>148,8</b>
Vendas Brutas	(142,2)	(146,0)	(135,8)	(107,9)	(95,6)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>69,7%</b>	<b>80,1%</b>	<b>81,6%</b>	<b>70,0%</b>	<b>64,2%</b>
Rescisão	151,3	157,6	156,3	146,8	131,0
Ajustes/Reavaliação	(64,3)	(66,3)	(58,8)	(63,8)	(62,7)
<b>Estoque final do período</b>	<b>148,8</b>	<b>127,5</b>	<b>128,0</b>	<b>129,2</b>	<b>121,5</b>

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

<b>VSO Trimestral Consolidado IFRS</b>	<b>4T20</b>	<b>1T21</b>	<b>2T21</b>	<b>3T21</b>	<b>4T21</b>
Estoque inicial	137,3	140,2	125,1	125,6	126,8
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>137,3</b>	<b>140,2</b>	<b>125,1</b>	<b>125,6</b>	<b>126,8</b>
Vendas Brutas	(25,1)	(39,8)	(22,5)	(16,4)	(15,8)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>18,3%</b>	<b>28,4%</b>	<b>18,0%</b>	<b>13,1%</b>	<b>12,4%</b>
Rescisão	26,8	41,8	42,0	31,8	14,0
Ajustes/Reavaliação	1,2	(17,1)	(19,0)	(14,2)	(4,0)
<b>Estoque final do período</b>	<b>140,2</b>	<b>125,1</b>	<b>125,6</b>	<b>126,8</b>	<b>121,0</b>

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

**ANEXO III | DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO**

DRE (R\$ mil)	4T21	4T20	Var. (%) 4T21 vs. 4T20	2021	2020	Var. (%) 2021 vs. 2020
<b>Receita Operacional Bruta</b>						
Venda de imóveis e serviços	-25.468	55.688	-146%	24.692	76.912	-68%
Provisão para distrato	34.159	28.652	19%	34.159	28.652	19%
Impostos sobre vendas	838	-3.322	-125%	565	-843	-167%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>9.529</b>	<b>81.018</b>	<b>-88%</b>	<b>59.416</b>	<b>104.721</b>	<b>-43%</b>
<b>Custo dos imóveis e serviços</b>						
Obras e terrenos	-4.921	-9.723	49%	-17.323	-26.890	36%
Provisão para distrato	-52.366	-66.514	21%	-52.366	-66.514	21%
Encargos financeiros	-1.140	-10.104	89%	-3.407	-15.344	78%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>-48.898</b>	<b>-5.323</b>	<b>-819%</b>	<b>-13.680</b>	<b>-4.027</b>	<b>-240%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>-513,1%</b>	<b>-6,6%</b>	<b>-507 p.p.</b>	<b>-23,0%</b>	<b>-3,8%</b>	<b>-19 p.p.</b>
<b>Margem Bruta (ex juros)</b>	<b>-501,2%</b>	<b>5,9%</b>	<b>-507 p.p.</b>	<b>-17,3%</b>	<b>10,8%</b>	<b>-28 p.p.</b>
<b>Despesas Operacionais</b>						
Administrativas	-6.823	-8.785	22%	-24.916	-28.165	12%
Comerciais	10.391	17.751	-41%	-17.954	-20.868	14%
Depreciação e Amortização	-365	-1.181	69%	-2.302	-5.309	57%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-3.348	-1.525	-120%	-7.142	-15.236	53%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-76.165	-200.703	62%	-204.091	-306.848	33%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro</b>	<b>-125.208</b>	<b>-199.766</b>	<b>37%</b>	<b>-270.085</b>	<b>-380.453</b>	<b>29%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>-27.742</b>	<b>433.039</b>	<b>-106%</b>	<b>121.904</b>	<b>425.314</b>	<b>-71%</b>
Receita Financeira	1.316	465.316	-100%	251.622	567.070	-56%
Despesa Financeira	-29.058	-32.277	10%	-129.718	-141.756	8%
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional</b>	<b>-152.950</b>	<b>233.273</b>	<b>-166%</b>	<b>-148.181</b>	<b>44.861</b>	<b>-430%</b>
<b>Margem Operacional</b>	<b>-1605,1%</b>	<b>287,9%</b>	<b>-1893 p.p.</b>	<b>-249,4%</b>	<b>42,8%</b>	<b>-292 p.p.</b>
Provisão para IR e Contribuição Social	-2.405	-68.642	96%	-34.971	-70.750	51%
IR e Contribuição Social Diferido	-7.012	11.254	-162%	-5.719	16.973	-134%
Minoritários	123	19.834	-99%	-1.813	23.860	-108%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício</b>	<b>-162.244</b>	<b>195.719</b>	<b>-183%</b>	<b>-190.684</b>	<b>14.944</b>	<b>-1376%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>-1702,6%</b>	<b>241,6%</b>	<b>-1944 p.p.</b>	<b>-320,9%</b>	<b>14,3%</b>	<b>-335 p.p.</b>

**ANEXO IV | BALANÇO PATRIMONIAL**

Ativo (R\$ mil)	4T21	3T21	Var. (%)
<b>Circulante</b>			
Caixa e equivalentes	7.510	16.528	-54,6%
Títulos e valores mobiliários	2.464	5.191	-52,5%
Contas a receber de clientes	144.486	282.498	-48,9%
Imóveis a comercializar	277.369	167.490	65,6%
Outros créditos	16.032	33.082	-51,5%
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>447.861</b>	<b>504.789</b>	<b>-11,3%</b>
<b>Não Circulante</b>			
Contas a receber de clientes	44.769	54.307	-17,6%
Imóveis a comercializar	235.323	295.267	-20,3%
Depósitos judiciais	55.576	52.832	5,2%
Partes relacionadas	209.567	218.514	-4,1%
Adiantamento a parceiros de negócios	148.901	178.636	-16,6%
Impostos e contribuições diferidos	0	11.955	-100,0%
Investimentos	121.921	121.778	0,1%
Imobilizado	512	591	-13,4%
Intangível	2.330	2.616	-10,9%
<b>Total do Não Circulante</b>	<b>818.899</b>	<b>936.496</b>	<b>-12,6%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.266.760</b>	<b>1.441.285</b>	<b>-12,1%</b>

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

Passivo (R\$ mil)	4T21	3T21	Var. (%)
<b>Circulante</b>			
Financiamento para construção - crédito imobiliário	602.690	591.404	1,9%
Fornecedores	52.364	30.438	72,0%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	11.525	68.257	-83,1%
Salários e encargos sociais	1.239	1.181	4,9%
Impostos e contribuições a recolher	201.372	215.467	-6,5%
Participação dos adm. e empregados a pagar	0	0	n.a
Adiantamento de cliente	64.521	64.520	0,0%
Partes relacionadas	188.777	188.951	-0,1%
Impostos e contribuições recolhimento diferido	15.390	21.334	-27,9%
Outras contas a pagar	502.974	530.698	-5,2%
<b>Total do Circulante</b>	<b>1.640.853</b>	<b>1.712.250</b>	<b>-4,2%</b>
<b>Não Circulante</b>			
Financiamento para construção - crédito imobiliário	260	303	-14,2%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	0	0	n.a
Impostos e contribuições a recolher	12.606	12.620	-0,1%
Provisões para riscos	181.518	162.770	11,5%
Provisões para garantias de obras	1.334	2.452	-45,6%
Impostos e contribuições diferidos	32.771	22.776	43,9%
Provisões para perdas de investimento	119.483	117.343	1,8%
Outras contas a pagar	2.626	0	n.a
<b>Total do Não Circulante</b>	<b>350.598</b>	<b>318.264</b>	<b>10,2%</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	-3.356.637	-3.194.393	5,1%
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>-724.294</b>	<b>-562.050</b>	<b>28,9%</b>
Participação dos não controladores	-397	-27.179	-98,5%
<b>Total do Passivo</b>	<b>1.266.760</b>	<b>1.441.285</b>	<b>-12,1%</b>

**ANEXO V – Estoque 100%**

VGV (R\$ milhões) - 100%	Pronto	Total
Aracaju	3,1	3,1
Belo Horizonte	0,6	0,6
Brasília	37,2	37,2
Campinas	2,5	2,5
Curitiba	3,3	3,3
Duque de Caxias	18,9	18,9
Fortaleza	0,9	0,9
Londrina	0,9	0,9
Manaus	0,5	0,5
Parnamirim	1,6	1,6
Paulínia	1,0	1,0
Porto Alegre	33,7	33,7
Recife	0,3	0,3
Ribeirão Preto	0,3	0,3
Rio de Janeiro	5,7	5,7
Santos	3,6	3,6
São Paulo	0,8	0,8
Xangri-Lá	4,0	4,0
Outras Regiões	2,6	2,6
<b>Total</b>	<b>121,5</b>	<b>121,5</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, March 16, 2022. Rossi Residencial S.A.** (B3: RSID3; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), announces its results for the fourth quarter and the year of 2021.

**RSID3: R\$ 8.05 per share**

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

**Market value: R\$ 138.1 million**

**Maintenance of the 12 months sales speed – SoS (2021 vs. 2020)**

**Efficiency of 89% in the resale of canceled units over 2021**

**12% decrease in administrative expenses YoY in 2021**

**Reduction of 28% in Net Debt (Rossi's share) in 2021**

**March 17, 2022**

**In Portuguese with Simultaneous Translation**

10:00 (Brasília) / 09:00 (US ET)

**Link to webcast:**

<https://webcastlite.mziq.com/cover.html?webcastId=badc3e67-0256-468f-b3fa-4f72a54d614d>

**Replay available at the Company's IR website:**

<http://ir.rossiresidencial.com.br>

**Investor Relations Team**

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

+55 (11) 4058-2502

**SUMÁRIO**

<b>Message from the CEO</b>	<b>3</b>
<b>Operating and Financial Indicators</b>	<b>4</b>
<b>Operating Performance</b>	<b>5</b>
Contracted Sales and SoS	5
Sales Cancellation	8
Inventory at Market Value	10
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
Financial Result	16
Accounts Receivable	17
Marketable Properties	17
<b>Debt</b>	<b>18</b>
<b>Transfers</b>	<b>21</b>
<b>Relationship with Independent Auditors</b>	<b>22</b>
<b>Exhibit I - 100% Indices</b>	<b>23</b>
<b>Exhibit II – IFRS Indices</b>	<b>24</b>
<b>Exhibit III - Income Statement</b>	<b>25</b>
<b>Exhibit IV – Balance Sheet</b>	<b>26</b>
<b>Exhibit V - Inventory (100%)</b>	<b>28</b>
<b>Glossary</b>	<b>29</b>

**MESSAGE FROM THE CEO**

For Rossi, 2021 still was a quite challenging year. We continued facing a scenario of uncertainties and low economic predictability after a long period living with the new coronavirus pandemic (COVID-19) and its outcomes. The unemployment rate continues high, and the basic interest rate keeps its upward trend, due to a rise in the main inflation indexes, thus affecting the Brazilian population purchasing power and its access to credit.

Even facing such challenges, the Company remained concentrated on its restructuring process, focusing entirely on the mitigation of risks and execution of its financial deleverage plan and simplification of its operational structure. In this context, during the year, new financial debt renegotiations were celebrated with our main creditors.

In the first half, the Company successfully concluded the process to restructure and settle corporate debt contracts with Banco Bradesco and Banco do Brasil. The Company used cash from the sale of assets that collateralized these debts to settle them, as well as financial discounts obtained with the banks, which positively affected the Company's financial result by R\$ 245 million. Therefore, the Company's corporate debt fell by 56% in the last 12 months.

In addition to the renegotiations, formalized and concluded in 2021, the Company also negotiated, at the beginning of 2022, a new transaction to tackle another significant portion of its bank debt. As mentioned in the Material Fact disclosed on February 22, 2022, the Company signed an investment agreement with BPS Capital, which acquired approximately R\$ 75 million of credits raised from construction financing operations (SFH), which will be partially capitalized and settled without disbursing cash. As consequence, new reductions in the Company's net debt are expected for this first quarter.

In the same transaction, BPS Capital is also expected to acquire credits from consumer lawsuits, creating favorable conditions to reduce this other major liability of the Company, which, if restructured, will also reinforce our Balance Sheet and will be essential for the success of our new launches in the medium and long terms.

Regarding our strategy to reduce costs and simplify our operational structure, our teams' efforts continued to yield positive results over 2021, maintaining the downward trend of administrative expenses, which fell by 12% from 2020.

We also maintained the resale efficiency of units canceled, which reached 89% in 2021, and saw a flat transfer performance over the year, with an SoS of 22% in the fourth quarter, in line with the same period in 2020.

We will continue to prepare ourselves to face the new challenges diligently and confident in our planning and in the results already achieved, to soon begin the transition into a new phase of the Company, of resumed growth and value creation with the development of new projects.

**João Paulo Franco Rossi Cuppoloni**  
CEO

**OPERATING AND FINANCIAL INDICATORS**

R\$ MM	4Q21	4Q20	Var. (4Q21 x 4Q20)	2021	2020	Var. (2021 x 2020)
<b>Operating Performance</b>						
Launches - 100%	-	-	-	-	-	-
Gross Sales - 100%	15.8	28.1	-43.9%	95.6	142.2	-32.8%
Cancellations - 100%	14.0	29.8	-53.1%	131.0	151.4	-13.5%
Net Sales - 100%	1.8	-1.7	-207.7%	-35.4	-9.2	285.2%
Launches - % Rossi	-	-	-	-	-	-
Gross Sales - % Rossi	15.6	26.4	-40.9%	94.8	125.0	-24.2%
Cancellations - % Rossi	13.7	28.0	-51.0%	128.3	135.9	-5.6%
Net Sales - % Rossi	1.9	-1.6	-217.1%	-33.5	-10.9	205.9%
<b>Financial Performance</b>						
Net Revenue	9.5	81.0	-88.2%	59.4	104.7	-43.3%
Gross Margin <sup>1</sup>	-513.1%	-6.6%	-506.6 p.p.	-23.0%	-3.8%	-19.2 p.p.
Gross Margin (ex interest) <sup>2</sup>	-501.2%	5.9%	-507.1 p.p.	-17.3%	10.8%	-28.1 p.p.
Adjusted EBITDA <sup>3</sup>	-123.7	-188.5	34.4%	-264.4	-359.8	-26.5%
Adjusted EBITDA Margin <sup>3</sup>	-1298.2%	-232.6%	-458.0%	-445.0%	-343.6%	-101.4 p.p.
Net Income	-162.2	195.7	-182.9%	-190.7	14.9	-1376.0%
Net Margin	-1702.6%	241.6%	-804.8%	-320.9%	14.3%	-335.2 p.p.
Cash Generation (Burn) - Rossi's share	-22.3	531.6	-104.2%	227.7	605.4	-62.4%

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

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

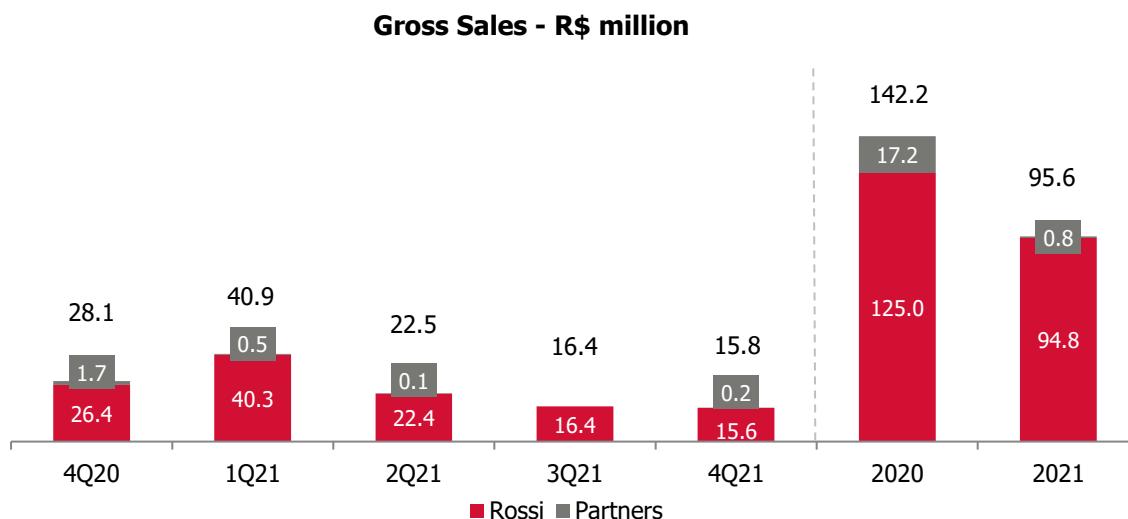
<sup>3</sup> EBITDA and EBITDA Margin adjusted for expenses that do not represent a cash outflow and for non-recurring items. Reconciliation with EBITDA as per CVM Instruction 527/2012 is shown in the glossary at the end of this document.

## OPERATIONAL PERFORMANCE

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

### SALES CONTRACTED AND SALES SPEED (SoS)

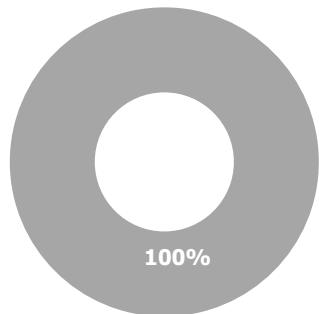
Contracted gross sales totaled R\$ 15.8 million in 4Q21 (R\$ 15.6 million - Rossi's share), a YoY decrease of 41% in Rossi's share. In 2021, sales reached R\$ 95.6 million (R\$ 94.8 million – Rossi's share), down by 24% from 2020 in Rossi's share.



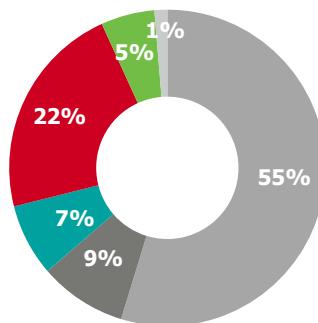
Quarter-on-quarter, sales slightly fell by 5% in 4Q21. But when compared to 4Q20, the reduction in sales is directly related to inventory depreciation, which is natural as the Company concluded projects launched until 2017 and maintains a conservative approach regarding new launches. Furthermore, the industry performance in the second half also negatively affected the Company, such as high inflation, rise in the basic interest rate, and the concerning unemployment rate, which leads to a decline in family income and reduce individual's capacity to take new loans.

Year-to-date, the reduction in sales is lower, as it reflects the good performance reached in the first half of 2021, and the rapid recovery of the real estate sector, which suffered from the initial impacts of the new coronavirus (COVID-19) but rapidly adapted to a new way of selling properties, more focused on new technologies and process digitalization.

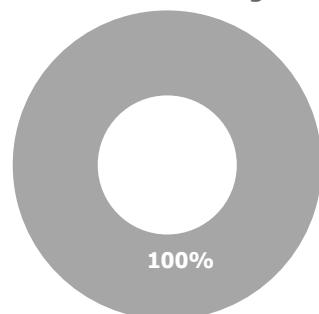
Gross sales (Rossi's share) by construction stage and metropolitan region are presented in the charts below:

**4Q21 Gross Sales (% Rossi) - Construction stage**

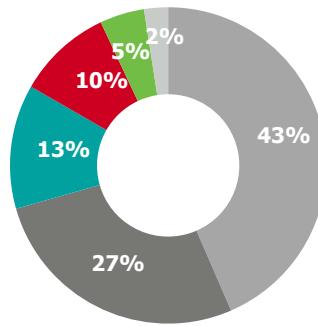
- Finished
- Delivered in 2021 and To be delivered

**4Q21 Gross Sales (% Rossi) - Region**

- Other regions
- São Paulo
- Aracaju
- Porto Alegre
- Manaus
- Campinas

**2021 Gross Sales (% Rossi) - Construction stage**

- Finished
- Delivered in 2021 and To be delivered

**2021 Gross Sales (% Rossi) - Region**

- Other regions
- São Paulo
- Aracaju
- Porto Alegre
- Manaus
- Campinas

With the delivery of the latest developments throughout 2020, the share of finished units delivered reached 100% over the total volume of contracted sales. On the other hand, the share of sales in other non-strategic regions reached 55% in 4Q21, in line with the strategy for a more accelerated reduction in inventory in these markets.

In 2021, sales in non-strategic regions reached an impressive share of 43%, while sales in the metropolitan region of São Paulo accounted for 27% of the total.

The tables below detail gross contracted sales, both based on Rossi's share in the projects and on the entire sales volume, broken down by metropolitan region and construction stage in 4Q21 and 2021:

Gross Sales 4Q21 (100%)   R\$ MM	Finished	2021	Total
Campinas	0.2	-	0.2
Manaus	0.9	-	0.9
Aracaju	1.2	-	1.2
Porto Alegre	3.5	-	3.5
São Paulo	1.4	-	1.4
Other regions	8.7	-	8.7
<b>Total</b>	<b>15.8</b>	-	<b>15.8</b>

Gross Sales 4Q21 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	2021	Total
Campinas	0.2	-	0.2
Manaus	0.9	-	0.9
Aracaju	1.2	-	1.2
Porto Alegre	3.5	-	3.5
São Paulo	1.4	-	1.4
Other regions	8.5	-	8.5
<b>Total</b>	<b>15.6</b>	-	<b>15.6</b>

Gross Sales 2021 (100%)   R\$ MM	Finished	2021	Total
Campinas	2.9	-	2.9
Manaus	4.3	-	4.3
Aracaju	12.1	-	12.1
Porto Alegre	9.2	-	9.2
São Paulo	25.7	-	25.7
Other regions	41.4	-	41.4
<b>Total</b>	<b>95.6</b>	-	<b>95.6</b>

Gross Sales 2021 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	2021	Total
Campinas	2.3	-	2.3
Manaus	4.3	-	4.3
Aracaju	12.1	-	12.1
Porto Alegre	9.2	-	9.2
São Paulo	25.7	-	25.7
Other regions	41.2	-	41.2
<b>Total</b>	<b>94.8</b>	-	<b>94.8</b>

The following tables show the speed of sales ("SoS") in 4Q21 and 2021, considering the amounts proportional to Rossi's share:

Quarterly SOS   % Rossi	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Inventory - BOF	147.0	144.2	125.8	125.7	126.8
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>147.0</b>	<b>144.2</b>	<b>125.8</b>	<b>125.7</b>	<b>126.8</b>
Gross Sales	(26.4)	(40.3)	(22.4)	(16.4)	(15.6)
<b>Sales speed (SOS) (%)</b>	<b>18.0%</b>	<b>28.0%</b>	<b>17.8%</b>	<b>13.1%</b>	<b>12.3%</b>
Sales cancellation	28.0	42.3	40.4	31.8	13.7
Adjusts / Revalue	(4.4)	(20.4)	(18.1)	(14.2)	(4.8)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>144.2</b>	<b>125.8</b>	<b>125.7</b>	<b>126.8</b>	<b>120.1</b>

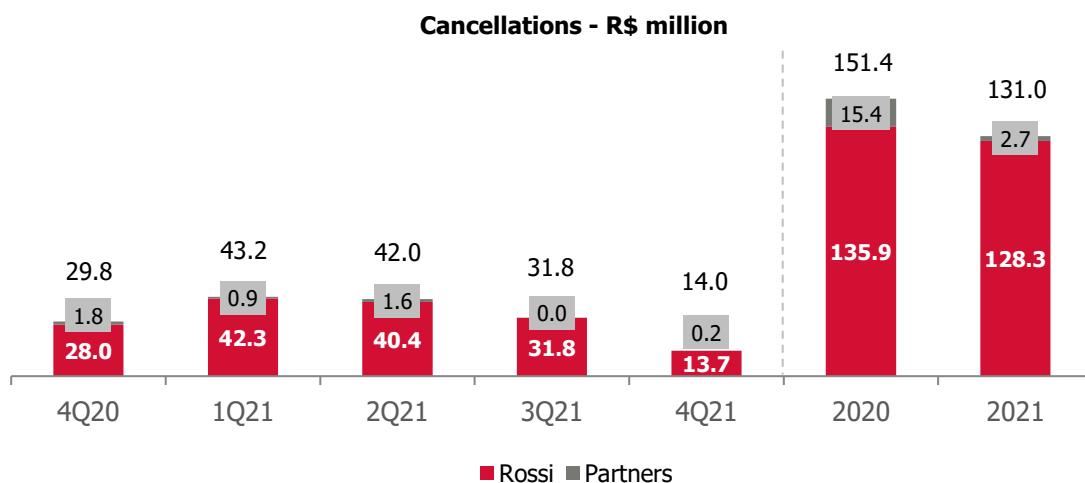
LTM SOS   % Rossi	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Inventory - BOF	190.8	171.9	157.4	147.0	144.2
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>190.8</b>	<b>171.9</b>	<b>157.4</b>	<b>147.0</b>	<b>144.2</b>
Gross Sales	(125.0)	(134.5)	(128.7)	(105.6)	(94.8)
<b>Sales speed (SOS) (%)</b>	<b>65.5%</b>	<b>78.2%</b>	<b>81.7%</b>	<b>71.9%</b>	<b>65.8%</b>
Sales cancellation	135.9	145.0	147.7	142.6	128.3
Adjusts / Revalue	(57.6)	(56.7)	(50.7)	(57.1)	(57.5)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>144.2</b>	<b>125.8</b>	<b>125.7</b>	<b>126.8</b>	<b>120.1</b>

SoS totaled 12% in 4Q21, down by 6 p.p. from 4Q20. Year-to-date, SoS was 66%, in line with that recorded in the 12 months ended in December 2020.

The amount highlighted in the table above as Adjustments/Revaluations refers to the price revaluation of canceled units that returned to the Company's inventory (R\$ 4.8 million – Rossi's share in 4Q21).

## SALES CANCELLATIONS

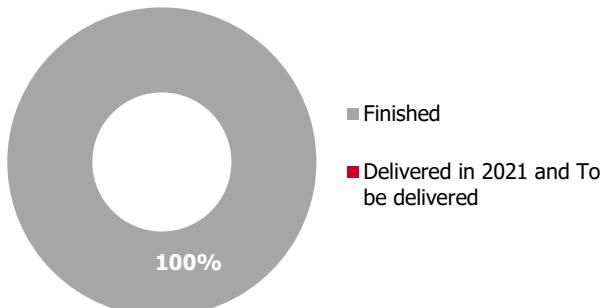
Cancellations totaled R\$ 14.0 million in 4Q21 (R\$ 13.7 million – Rossi's share), down by 51% YoY (Rossi's share), and 57% QoQ. In 2021, cancellations in Rossi's share fell by 6% from 2020.



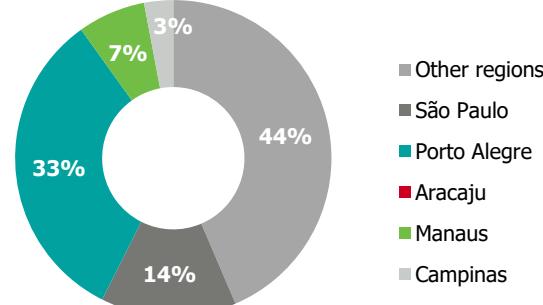
Cancellations are directly associated with the Company's effort to monetize its defaulting Accounts Receivable. Of the total canceled units in 2021, 89% have already been resold, contributing to the maintenance of the high resale rate of the last few quarters and for the recurring generation of operating cash.

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

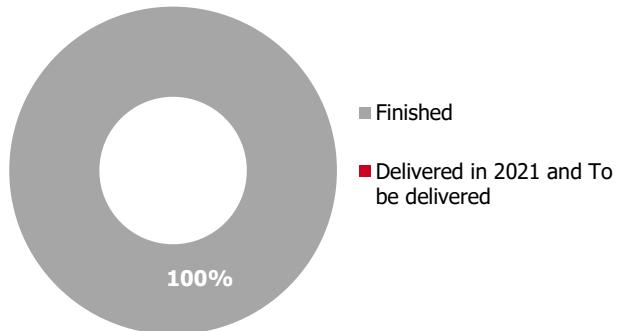
**4Q21 Cancellations (% Rossi) Construction stage**



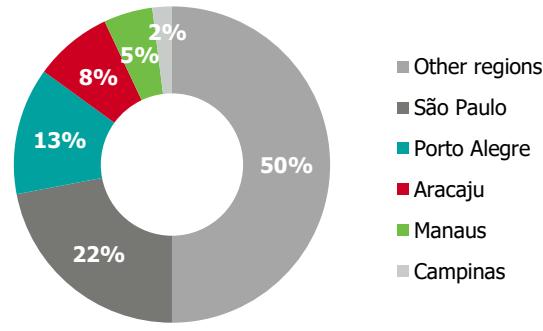
**4Q21 Cancellations (% Rossi) - Region**



**2021 Cancellations (% Rossi) Construction stage**



**2021 Cancellations (% Rossi) - Region**



The tables below break down cancellations by construction stage and metropolitan region, both for Rossi's share in the developments and for the full operation, in 4Q21 and 2021:

Sales Cancellation 4Q21 (100 %)   R\$ MM	Finished	2021	Total
Campinas	0.4	-	0.4
Manaus	0.9	-	0.9
Aracaju	-	-	-
Porto Alegre	4.5	-	4.5
São Paulo	2.0	-	2.0
Other regions	6.2	-	6.2
<b>Total</b>	<b>14.0</b>	-	<b>14.0</b>

Sales Cancellation 4Q21 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	2021	Total
Campinas	0.4	-	0.4
Manaus	0.9	-	0.9
Aracaju	-	-	-
Porto Alegre	4.5	-	4.5
São Paulo	2.0	-	2.0
Other regions	6.0	-	6.0
<b>Total</b>	<b>13.7</b>	-	<b>13.7</b>

Sales Cancellation 2021 (100%)   R\$ MM	Finished	2021	Total
Campinas	3.0	-	3.0
Manaus	6.5	-	6.5
Aracaju	10.8	-	10.8
Porto Alegre	17.0	-	17.0
São Paulo	27.7	-	27.7
Other regions	66.1	-	66.1
<b>Total</b>	<b>131.0</b>	-	<b>131.0</b>

Sales Cancellation 2021 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	2021	Total
Campinas	2.3	-	2.3
Manaus	6.5	-	6.5
Aracaju	10.8	-	10.8
Porto Alegre	17.0	-	17.0
São Paulo	27.7	-	27.7
Other regions	64.1	-	64.1
<b>Total</b>	<b>128.3</b>	-	<b>128.3</b>

## INVENTORY AT MARKET VALUE

Rossi's share of inventory at market value reached R\$ 120.1 million in 4Q21. See below the QoQ changes to inventory:



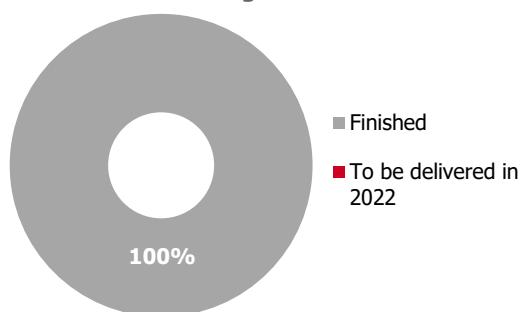
The following tables present detailed information by product line, year of launch, and expected year of delivery:

Product Line	Year of launch (R\$ MM)							Total
	2010 and Before	2011	2012	2013	2014	2017		
Commercial	0.9	37.5	0.2	-	-	-		38.7
Conventional	1.2	8.3	25.2	15.5	22.3	1.9		74.5
Low Income Segment	4.9	0.9	0.5	0.7	-	-		7.0
<b>Total</b>	<b>7.1</b>	<b>46.7</b>	<b>25.9</b>	<b>16.2</b>	<b>22.3</b>	<b>1.9</b>		<b>120.1</b>

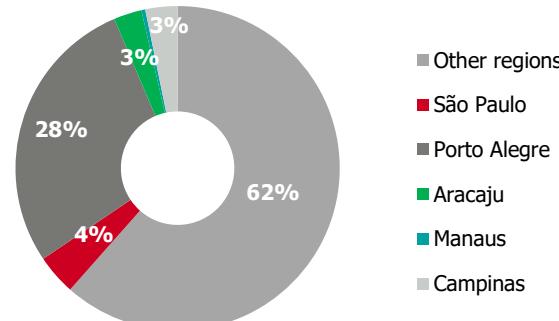
Inventory % Rossi	Expected year of conclusion (R\$ MM)	
Product Line	Finished	Total
Commercial	38.7	38.7
Conventional	74.5	74.5
Low Income Segment	7.0	7.0
<b>Total</b>	<b>120.1</b>	<b>120.1</b>

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

**4Q21 Inventory (% Rossi) - Construction stage**



**4Q21 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 62% of the total inventory.

The following tables break down information by metropolitan region, year of launch, and year of estimated delivery:

Inventory % Rossi	Year of launch (R\$ MM)							Total
	2010 and Before	2011	2012	2013	2014	2017		
Campinas	0.9	-	-	1.0	-	-	1.9	3.9
Manaus	0.2	0.3	-	-	-	-	-	0.5
Aracaju	-	0.5	2.0	0.8	-	-	-	3.4
Porto Alegre	-	-	-	11.7	22.0	-	-	33.7
São Paulo	0.9	-	3.6	-	0.3	-	-	4.8
Other Regions	5.1	45.9	20.3	2.6	-	-	-	73.9
<b>Total</b>	<b>7.1</b>	<b>46.7</b>	<b>25.9</b>	<b>16.2</b>	<b>22.3</b>	<b>1.9</b>		<b>120.1</b>

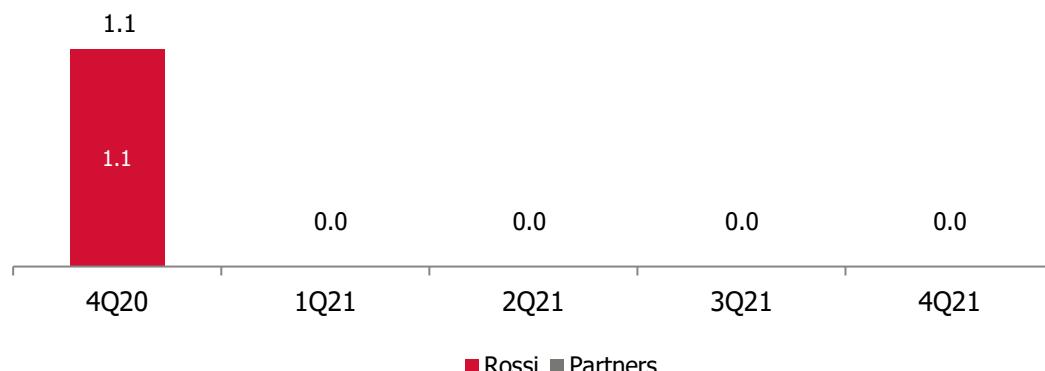
Inventory % Rossi	Expected year of conclusion (R\$ MM)	
Metro Region	Finished	Total
Campinas	3.9	3.9
Manaus	0.5	0.5
Aracaju	3.4	3.4
Porto Alegre	33.7	33.7
São Paulo	4.8	4.8
Other Regions	73.9	73.9
<b>Total</b>	<b>120.1</b>	<b>120.1</b>

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

## COSTS TO BE INCURRED

The following chart shows the historical evolution of costs to be incurred (100%). Due to the natural progress and conclusions of constructions delivered over 2020, there have been no costs to be incurred since the beginning of 2021.

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



## LAND BANK

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

The landbank has a PSV of R\$ 4.6 billion (R\$ 4.1 billion – Rossi's share). In the new breakdown, defined over the budgeting process for 2021, R\$ 2.6 billion are still preferably allocated to real estate development or allotments, and may be developed in partnership with other real estate players and financial investors. Another R\$ 1.5 billion is composed of land that will be canceled or sold, thereby reducing the maintenance cost of these properties for the Company.

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

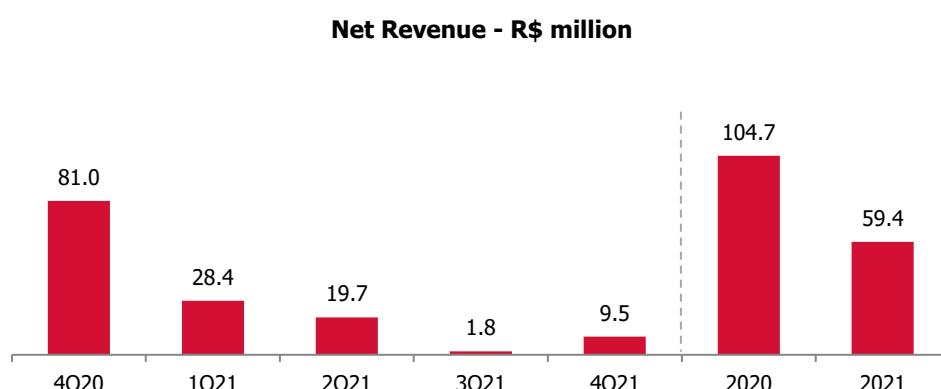
Metro Region / Product	Until 200 K	R\$ 500 to R\$ 650 K	> R\$ 750 K	Lots	Total
Campinas	402.6	29.9	31.6	868.9	1,333.0
<b>Total</b>	<b>402.6</b>	<b>29.9</b>	<b>31.6</b>	<b>868.9</b>	<b>1,333.0</b>

## 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\$ 9.5 million in 4Q21, down 88% when compared to 4Q20. For the year of 2021, net revenue totaled R\$ 59.4 million, a decrease of 43% from the results of 2020, due to (i) lower sales; and due to (ii) the fact that the increase in the IGP-M, the main index used to correct the Accounts Receivable of completed units, was mitigated by a increment made in the Provision for Sales Cancelations, since a large part of this Accounts Receivable is overdue and in default.



### COST OF PROPERTIES AND SERVICES SOLD

Cost of real estate and services reached R\$ 58.4 million this quarter and presented a reduction of 32% in relation to the same period of the previous year, due to the same factors that impacted the net revenue. In 2021, there was also a 33% decrease.

R\$ MM	4Q21	4Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Construction + Land	4.9	9.7	-49.4%	17.3	26.9	-35.6%
Provision for sales cancellation	52.4	66.5	-21.3%	52.4	66.5	-21.3%
Financial charges	1.1	10.1	-88.7%	3.4	15.3	-77.8%
<b>Costs of Property and Services</b>	<b>58.4</b>	<b>86.3</b>	<b>-32.3%</b>	<b>73.1</b>	<b>108.7</b>	<b>-32.8%</b>

### GROSS PROFIT AND MARGIN

Gross profit in 4Q21 was negative by R\$ 48.9 million, impacted mainly by the increment and adjustment of the Provision for Sales Cancelations, which was allocated in the Commercial Expenses in previous quarters. This adjustment affected this quarter's cost by R\$ 52.4 million.

In 2021, the gross profit was negative by R\$ 13.7 million, with a negative gross margin of 23%. In the same period, gross profit adjusted by financial charges allocated to costs was negative by R\$ 10.3 million, with a negative adjusted gross margin of 17%.

R\$ MM	4Q21	4Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Gross Income	-48.9	-5.3	-818.6%	-13.7	-4.0	-239.7%
Gross Margin (%)	-513.1%	-6.6%	-506.6 p.p.	-23.0%	-3.8%	-19.2 p.p.
Adjusted Gross Income <sup>1</sup>	-47.8	4.8	-1098.9%	-10.3	11.3	-190.8%
Adjusted Gross Margin (%)	-501.2%	5.9%	-507.1 p.p.	-17.3%	10.8%	-28.1 p.p.

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

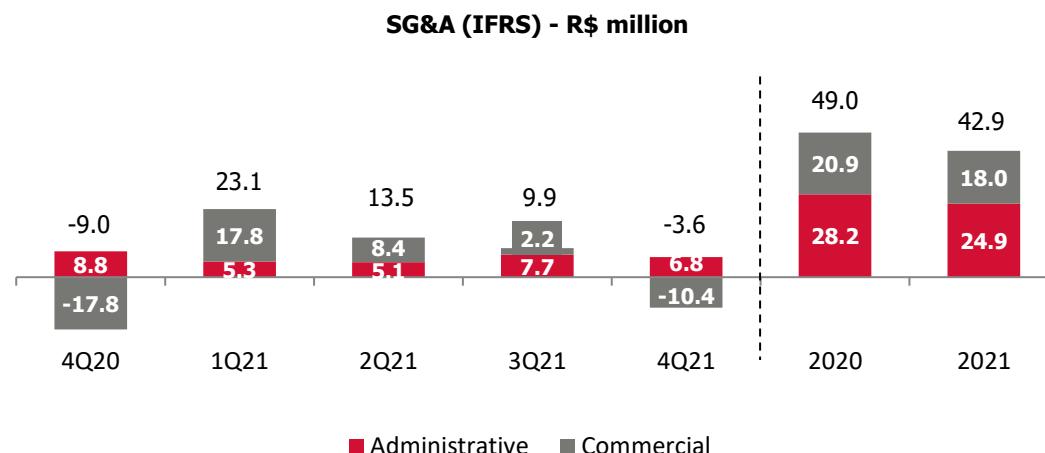
## OPERATING EXPENSES

According to IFRS, administrative expenses totaled R\$ 6.8 million in the fourth quarter of 2021, a decrease of 22% compared to the same period of 2020. Also, commercial expenses totaled -R\$ 10.4 million, due to the adjustment of the Provision for Sales Cancelations, which starting this fourth quarter will be allocated to Cost of Properties and Services Sold. In order to provide clarity, the same adjustment was made for the results reported in 2020.

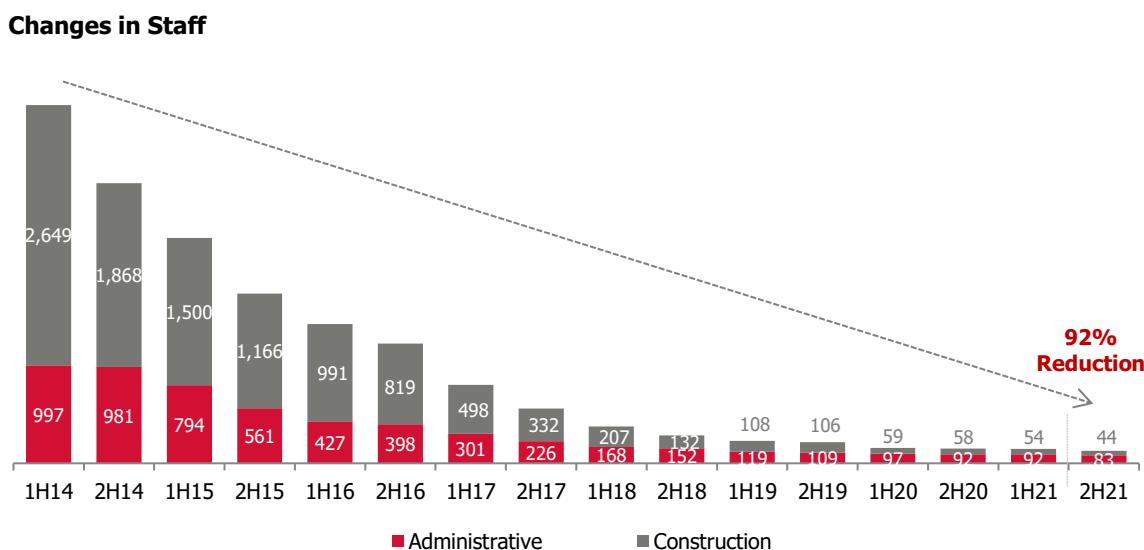
R\$ MM	4Q21	4Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Administrative (a)	6.8	8.8	-22.3%	24.9	28.2	-11.5%
Commercial (b)	-10.4	-17.8	41.5%	18.0	20.9	-14.0%
Administrative / Net Revenue	71.6%	10.8%	60.8 p.p.	41.9%	26.9%	15.0 p.p.
Commercial / Net Revenue	-109.0%	-21.9%	n.a	30.2%	19.9%	10.3 p.p.
(a) + (b)	-3.6	-9.0	60.2%	42.9	49.0	-12.6%
(a) + (b) / Net Revenue	-37.4%	-11.1%	-26.4 p.p.	72.2%	46.8%	25.3 p.p.

In 2021, in line with all cost reduction efforts, administrative expenses totaled R\$ 24.9 million, down by 12% when compared to 2020. Also, the Company's selling expenses totaled R\$ 18.0 million, against R\$ 20.9 million reported in 2020.

The chart below shows the changes in SG&A expenses, in IFRS:



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 92%. 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\$ 76.2 million in 4Q21, against R\$ 200.7 million reported in 4Q20. This quarter's result reflected the accounted provision, of R\$ 34.2 million, to measure the expected loss from the dissolution of partnerships that are being negotiated with some of the Company's partners.

In 2021, other net operating expenses totaled R\$ 204.1 million, against R\$ 306.9 million reported in 2020.

## EBITDA

The adjusted EBITDA was negative by R\$ 123.7 million in 4Q21. Over the year, the adjusted EBITDA was also negative by R\$ 264.4 million, but improved by 27% when compared to 2020, as illustrated in the table below:

R\$ MM	4Q21	4Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Net Income (Loss)	-162.2	195.7	-182.9%	-190.7	14.9	-1376.0%
(+/-) Net Financial Expenses (Revenues)	27.7	-433.0	-106.4%	-121.9	-425.3	71.3%
(+) Provision for Income Tax and Social Contribution	9.4	57.4	-83.6%	40.7	53.8	-24.3%
(+) Depreciation and Amortization	0.4	1.2	-69.1%	2.3	5.3	-56.6%
(+/-) Minority	-0.1	-19.8	99.4%	1.8	-23.9	-107.6%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>-124.8</b>	<b>-198.6</b>	<b>37.1%</b>	<b>-267.8</b>	<b>-375.1</b>	<b>28.6%</b>
(+) Capitalized Interest	1.1	10.1	-88.7%	3.4	15.3	-77.8%
(+/-) Stock Option	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0	0.0%
<b>Adjusted EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>-123.7</b>	<b>-188.5</b>	<b>34.4%</b>	<b>-264.4</b>	<b>-359.8</b>	<b>26.5%</b>
Adjusted EBITDA Margin (%)	-1298.2%	-232.6%	-1065.5 p.p.	-445.0%	-343.6%	-101.4 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 Other Net Operating Revenues/Expenses.

## NET FINANCIAL RESULT

Net financial result was negative R\$ 27.7 million in the fourth quarter of 2021. In 2021, it was positive in R\$ 121.9 million, against the result of R\$ 425.3 million in the previous year. The variation was due to the financial discounts obtained last year with Banco Bradesco, which were significantly higher than the discounts obtained with Banco do Brasil, in the 2Q21, during the settlement of the Company's corporate debt with said bank.

R\$ MM	4Q21	4Q20	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Financial Revenues	1.3	465.3	-99.7%	251.6	567.1	-55.6%
Financial Expenses	-29.1	-32.3	10.0%	-129.7	-141.8	8.5%
<b>Financial Result</b>	<b>-27.7</b>	<b>433.0</b>	<b>-106.4%</b>	<b>121.9</b>	<b>425.3</b>	<b>-71.3%</b>
Financial discounts	0.0	461.8	-100.0%	245.5	554.7	-55.7%
<b>Financial Result - Pro forma</b>	<b>-27.7</b>	<b>-28.8</b>	<b>-3.6%</b>	<b>-123.6</b>	<b>-129.4</b>	<b>-4.5%</b>

## NET INCOME (LOSS)

In 4Q21, Rossi recorded a net loss of R\$ 162.2 million. Over the year, the net loss was R\$ 190.7 million, compared to a net income of R\$ 14.9 million in 2020, when the financial discounts obtained with the banks were significantly higher and amounted R\$ 554.7 million.

## BACKLOG RESULT

Due to the conclusion of all the Company's constructions, there are no costs to be incurred in 2022 and, consequently, no backlog result.

**ACCOUNTS RECEIVABLE**

The balance of trade receivables in IFRS totaled R\$ 189.3 million, down by 43.8% from 3Q21, due to the adjustment in the depreciation of the Provision for Sales Cancelations, which is now separated in the Accounts Receivable and in the Marketable Properties.

R\$ MM	4Q21	3Q21	Var. (%)
<b>Short Term</b>	<b>144.5</b>	<b>282.5</b>	<b>-48.9%</b>
Units under construction	-	-	0.0%
Finished units	364.1	282.3	29.0%
Provision for sales cancellation	(239.0)	-	n.a
Receivables from land sale	19.4	0.2	9148.0%
<b>Long Term</b>	<b>44.8</b>	<b>54.3</b>	<b>-17.6%</b>
Units under construction	-	-	0.0%
Finished units	38.8	41.7	-6.8%
Provision for sales cancellation	-	-	n.a
Receivables from land sale	6.0	12.7	-53.0%
<b>Total</b>	<b>189.3</b>	<b>336.8</b>	<b>-43.8%</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>189.3</b>	<b>336.8</b>	<b>-43.8%</b>

**MARKETABLE PROPERTIES**

The following table details the Marketable Properties recorded at historical cost. With the conclusion and delivery of the latest construction works and the restructuring of the financial debt with Banco Bradesco and Banco do Brasil, there is no inventory of properties under construction nor capitalized interest linked to the Company's landbank. On the other hand, in 4Q21, the value of Properties to be Developed included properties sold but that should be canceled in the next few years (Provision for Sales Cancelations).

R\$ MM	4Q21	3Q21	Var. (%)
Finished properties	146.1	156.3	-6.5%
Properties under construction	-	-	0.0%
Land sites for future developments	254.2	306.5	-17.1%
Provision for sales cancellation	112.4	-	n.a
Capitalized Interest	-	-	0.0%
<b>Total</b>	<b>512.7</b>	<b>462.8</b>	<b>10.8%</b>

**DEBT**

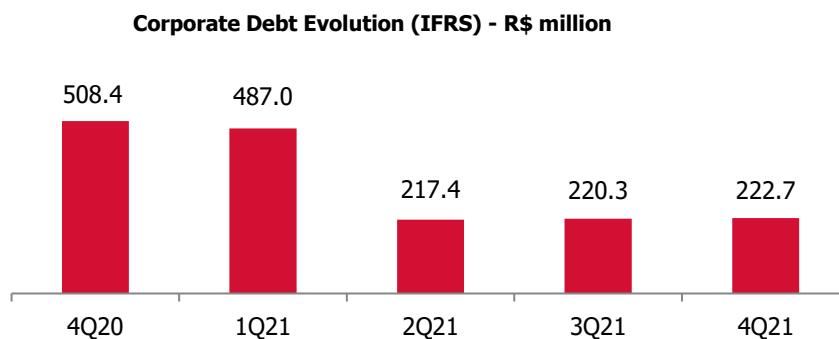
Under IFRS, Rossi ended 4Q21 with a cash balance of R\$ 10.0 million and total debt of R\$ 602.9 million.

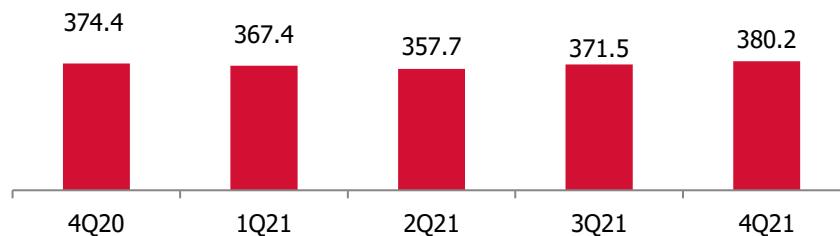
R\$ MM	4Q21	3Q21	Var. (%)
<b>Short Term</b>	<b>602.7</b>	<b>591.4</b>	<b>1.9%</b>
<b>Construction Loans</b>	<b>417.0</b>	<b>407.1</b>	<b>2.4%</b>
SFH	380.2	371.5	2.4%
CCB <sup>1</sup>	36.7	35.6	3.0%
Working Capital	182.8	180.0	1.6%
Receivables Securitization	2.9	4.3	-32.8%
<b>Long Term</b>	<b>0.3</b>	<b>0.3</b>	<b>-14.3%</b>
<b>Construction Loans</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
Working Capital	0.3	0.3	-14.3%
Receivables Securitization	0.0	0.0	n.a
<b>Total Debt</b>	<b>602.9</b>	<b>591.7</b>	<b>1.9%</b>
Cash and Cash Equivalents	10.0	21.7	-54.1%
<b>Net Debt</b>	<b>593.0</b>	<b>570.0</b>	<b>4.0%</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	n.a	n.a	n.a
<b>Cash Burn</b>	<b>-23.0</b>	<b>-26.7</b>	<b>-13.8%</b>

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

Over 2021, the Company successfully concluded the restructuring and settlement of some of its corporate debt contracts with Banco Bradesco and Banco do Brasil, mainly using cash from the sale of assets that collateralized these debts and obtaining financial discounts with the banks.

Thus, in the last 12 months, the Company's corporate debts fell by 56%, while SFH debts (IFRS) slightly increase by 2%, due to interest accrued this period. These effects can be better seen in the charts below:



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

It is also worth noting that, according to a Material Fact disclosed on February 22, the Company took another important step towards this financial deleverage process by signing an investment agreement with BPS Capital Participações Societárias S.A., which acquired approximately R\$ 75 million of the Company's bank debts, which will be partially capitalized and settled without disbursing cash.

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

R\$ MM	IFRS				
	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Total Debt	882.8	854.4	575.1	591.7	602.9
Cash and Equivalents	51.9	45.9	31.8	21.7	10.0
Net Debt	830.8	808.5	543.3	570.0	593.0
Net Debt / Equity	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Cash Burn in the quarter	496.9	22.3	265.2	(26.7)	(23.0)
Cash Burn LTM					237.8

R\$ MM	100%				
	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Total Debt	883.2	854.8	575.2	591.9	602.9
Cash and Equivalents	53.4	47.8	33.5	22.6	11.4
Net Debt	829.7	807.0	541.7	569.3	591.5
Net Debt / Equity	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Cash Burn in the quarter	533.6	22.7	265.3	(27.6)	(22.2)
Cash Burn LTM					238.2

R\$ MM	Proportional				
	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Total Debt	863.1	845.6	566.1	582.8	593.7
Cash and Equivalents	52.5	47.0	32.7	22.2	10.8
Net Debt	810.6	798.6	533.4	560.6	582.9
Net Debt / Equity	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Cash Burn in the quarter	531.6	11.9	265.2	(27.2)	(22.3)
Cash Burn LTM					227.7

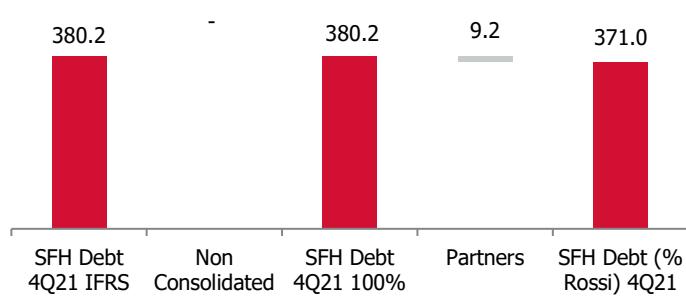
Net debt reconciliation is shown below under the three approaches:

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



The following charts show the reconciliation of gross debt and cash and cash equivalents, also under the three approaches:

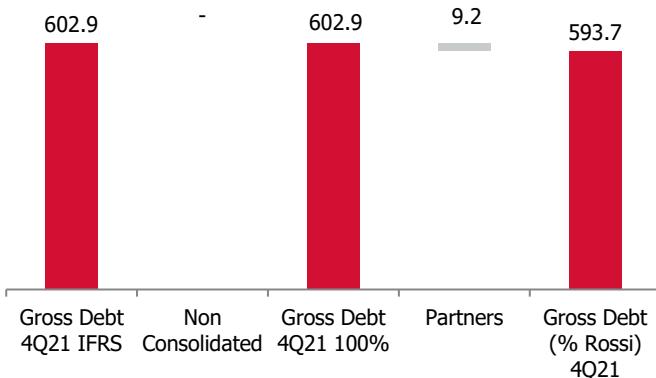
#### **SFH Debt Reconciliation - R\$ million**



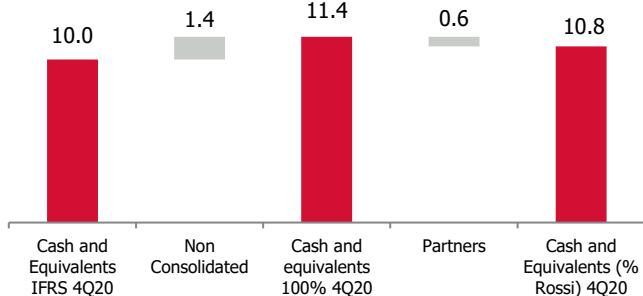
#### **Corporate Debt Reconciliation - R\$ million**



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



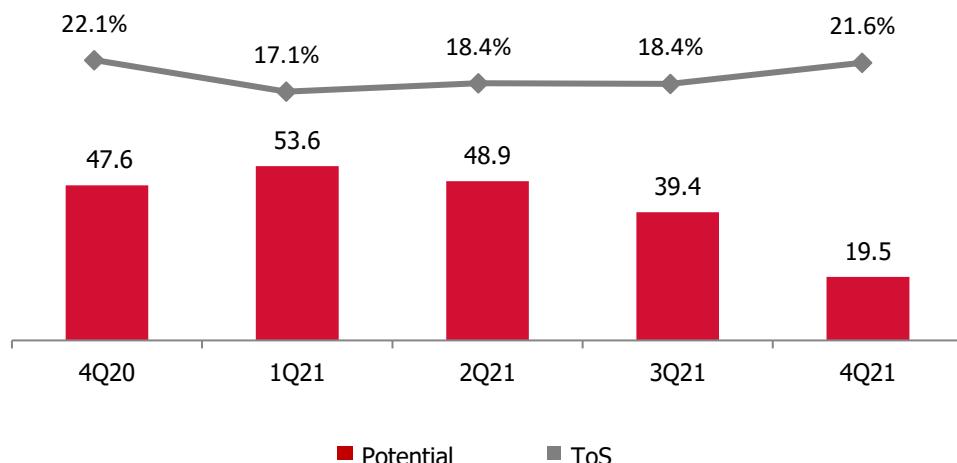
#### **Reconciliation of Cash and Cash Equivalents - R\$ million**



## TRANSFERS

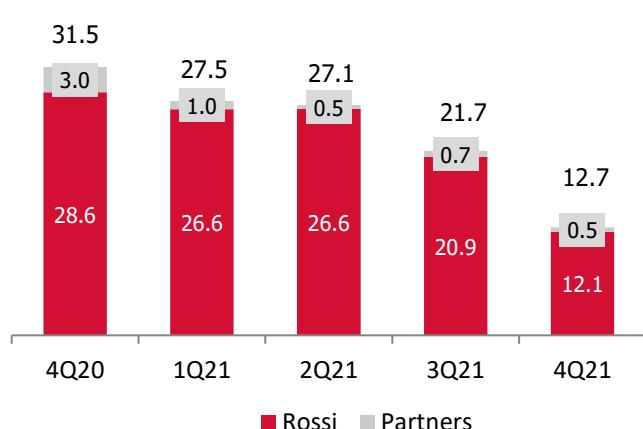
The chart below shows the quarterly index that measures transfer efficiency. The red bars indicate potential transfer amounts, that is, the sum of the outstanding balance of the finished units already legally registered, and possible transfers to financial institutions. The Transfer Speed (ToS) is measured by the volume of transfers and settlements as a proportion of the potential value in the period. SoS reached 22% in 4Q21, flat when compared to the SoS recorded in 4Q20.

**Transfer Speed - ToS**

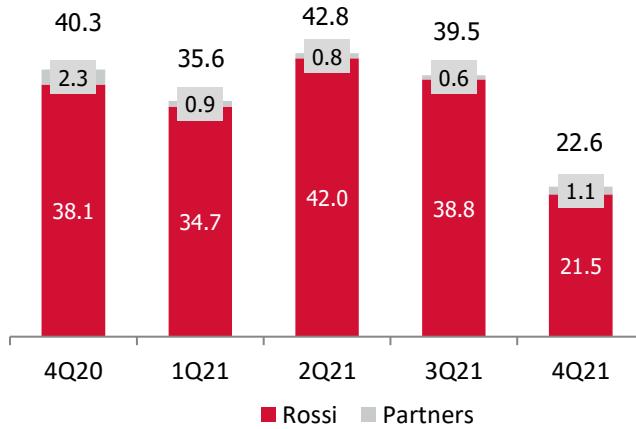


Cash inflows, which consider the volume of transfers and payments received from clients, reached R\$ 22.6 million in 4Q21 (R\$ 21.5 million – Rossi's share), a YoY decrease of 44% in Rossi's share. This variation was mainly due to the reduction in the potential transfer amounts and due to the decline in the volume of transfers and settlements in the previous quarter. The charts below show the evolution of transfers and settlements, as well as a 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 Auditors Independents was engaged to provide the following services in 2019: audit of the financial statements pursuant to the accounting practices adopted in Brazil and in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS); and review of the interim financial information according to Brazilian and international standards on the review of interim financial information (NBC TR 2410 and ISRE 2410 - Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity, respectively). The Company did not engage the independent auditor on activities other than those related with the audit of the financial statements.

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

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

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

Quarter SOS   100%	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Inventory - BOF	154.1	148.8	127.5	128.0	129.2
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>154.1</b>	<b>148.8</b>	<b>127.5</b>	<b>128.0</b>	<b>129.2</b>
Gross Sales	(28.1)	(40.9)	(22.5)	(16.4)	(15.8)
<b>Sales speed (SOS) (%)</b>	<b>18.2%</b>	<b>27.5%</b>	<b>17.6%</b>	<b>12.8%</b>	<b>12.2%</b>
Sales cancellation	29.8	43.2	42.0	31.8	14.0
Adjusts / Revalue	(6.9)	(23.7)	(19.0)	(14.2)	(5.9)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>148.8</b>	<b>127.5</b>	<b>128.0</b>	<b>129.2</b>	<b>121.5</b>
LTM SOS   100%	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Inventory - BOF	204.0	182.3	166.4	154.1	148.8
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>204.0</b>	<b>182.3</b>	<b>166.4</b>	<b>154.1</b>	<b>148.8</b>
Gross Sales	(142.2)	(146.0)	(135.8)	(107.9)	(95.6)
<b>Sales speed (SOS) (%)</b>	<b>69.7%</b>	<b>80.1%</b>	<b>81.6%</b>	<b>70.0%</b>	<b>64.2%</b>
Sales cancellation	151.3	157.6	156.3	146.8	131.0
Adjusts / Revalue	(64.3)	(66.3)	(58.8)	(63.8)	(62.7)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>148.8</b>	<b>127.5</b>	<b>128.0</b>	<b>129.2</b>	<b>121.5</b>

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

<b>Quarter SOS - IFRS Consolidated</b>	<b>4Q20</b>	<b>1Q21</b>	<b>2Q21</b>	<b>3Q21</b>	<b>4Q21</b>
Inventory - BOF	137.3	140.2	125.1	125.6	126.8
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>137.3</b>	<b>140.2</b>	<b>125.1</b>	<b>125.6</b>	<b>126.8</b>
Gross Sales	(25.1)	(39.8)	(22.5)	(16.4)	(15.8)
<b>Sales speed (SOS) (%)</b>	<b>18.3%</b>	<b>28.4%</b>	<b>18.0%</b>	<b>13.1%</b>	<b>12.4%</b>
Sales cancellation	26.8	41.8	42.0	31.8	14.0
Adjusts / Revalue	1.2	(17.1)	(19.0)	(14.2)	(4.0)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>140.2</b>	<b>125.1</b>	<b>125.6</b>	<b>126.8</b>	<b>121.0</b>

<b>Quarter SOS - Equity Result</b>	<b>4Q20</b>	<b>1Q21</b>	<b>2Q21</b>	<b>3Q21</b>	<b>4Q21</b>
Inventory - BOF	16.8	8.7	2.4	2.4	2.5
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>16.8</b>	<b>8.7</b>	<b>2.4</b>	<b>2.4</b>	<b>2.5</b>
Gross Sales	(3.0)	(1.1)	-	-	-
<b>Sales speed (SOS) (%)</b>	<b>17.8%</b>	<b>12.4%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>
Sales cancellation	3.0	1.4	-	-	-
Adjusts / Revalue	(8.1)	(6.6)	0.0	0.1	(1.9)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>8.7</b>	<b>2.4</b>	<b>2.4</b>	<b>2.5</b>	<b>0.6</b>

**EXHIBIT III | INCOME STATEMENT**

Income Statement (R\$ '000)	4Q21	4Q20	Var. (%) 4Q21 vs. 4Q20	2021	2020	Var. (%) 2021 vs. 2020
<b>Gross Operating Revenue</b>						
Property Sales and Services	-25,468	55,688	-146%	24,692	76,912	-68%
Provision for Sales Cancellation	34,159	28,652	19%	34,159	28,652	19%
Sales taxes	838	-3,322	-125%	565	-843	-167%
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>9,529</b>	<b>81,018</b>	<b>-88%</b>	<b>59,416</b>	<b>104,721</b>	<b>-43%</b>
<b>Cost of Property and Services</b>						
Construction and Land	-4,921	-9,723	49%	-17,323	-26,890	36%
Provision for Sales Cancellation	-52,366	-66,514	21%	-52,366	-66,514	21%
Financial Charges	-1,140	-10,104	89%	-3,407	-15,344	78%
<b>Gross Income</b>	<b>-48,898</b>	<b>-5,323</b>	<b>-819%</b>	<b>-13,680</b>	<b>-4,027</b>	<b>-240%</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>-513.1%</b>	<b>-6.6%</b>	<b>-507 p.p.</b>	<b>-23.0%</b>	<b>-3.8%</b>	<b>-19 p.p.</b>
<b>Gross Margin (ex interest)</b>	<b>-501.2%</b>	<b>5.9%</b>	<b>-507 p.p.</b>	<b>-17.3%</b>	<b>10.8%</b>	<b>-28 p.p.</b>
<b>Operating Expenses</b>						
Administrative	-6,823	-8,785	22%	-24,916	-28,165	12%
Selling	10,391	17,751	-41%	-17,954	-20,868	14%
Depreciation and Amortization	-365	-1,181	69%	-2,302	-5,309	57%
Equity Result	-3,348	-1,525	-120%	-7,142	-15,236	53%
Other Operating Revenue (Expenses)	-76,165	-200,703	62%	-204,091	-306,848	33%
<b>Earnings before Financial Result</b>	<b>-125,208</b>	<b>-199,766</b>	<b>37%</b>	<b>-270,085</b>	<b>-380,453</b>	<b>29%</b>
<b>Financial Result</b>						
Financial Revenue	1,316	465,316	-100%	251,622	567,070	-56%
Financial Expenses	-29,058	-32,277	10%	-129,718	-141,756	8%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>-152,950</b>	<b>233,273</b>	<b>-166%</b>	<b>-148,181</b>	<b>44,861</b>	<b>-430%</b>
<b>Operating Margin</b>	<b>-1605.1%</b>	<b>287.9%</b>	<b>-1893 p.p.</b>	<b>-249.4%</b>	<b>42.8%</b>	<b>-292 p.p.</b>
Provision for Taxes and Contributions	-2,405	-68,642	96%	-34,971	-70,750	51%
Deferred Income Tax and S. Contribution	-7,012	11,254	-162%	-5,719	16,973	-134%
Minorities	123	19,834	-99%	-1,813	23,860	-108%
<b>Net Income (Loss)</b>	<b>-162,244</b>	<b>195,719</b>	<b>-183%</b>	<b>-190,684</b>	<b>14,944</b>	<b>-1376%</b>
Net Margin	-1702.6%	241.6%	-1944 p.p.	-320.9%	14.3%	-335 p.p.

**EXHIBIT IV | BALANCE SHEET**

Assets (R\$ '000)	4Q21	3Q21	Var. (%)
<b>Current</b>			
Cash and equivalents	7,510	16,528	-54.6%
Tradeable note	2,464	5,191	-52.5%
Accounts receivable	144,486	282,498	-48.9%
Tradeable properties	277,369	167,490	65.6%
Other assets	16,032	33,082	-51.5%
<b>Total Current Assets</b>	<b>447,861</b>	<b>504,789</b>	<b>-11.3%</b>
<b>Non Current</b>			
Accounts receivable	44,769	54,307	-17.6%
Tradeable properties	235,323	295,267	-20.3%
Judicial deposits	55,576	52,832	5.2%
Related parties	209,567	218,514	-4.1%
Advances to business partners	148,901	178,636	-16.6%
Deferred income tax and contributions	0	11,955	-100.0%
Investments	121,921	121,778	0.1%
Fixed assets	512	591	-13.4%
Intangible assets	2,330	2,616	-10.9%
<b>Total Non Current Assets</b>	<b>818,899</b>	<b>936,496</b>	<b>-12.6%</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1,266,760</b>	<b>1,441,285</b>	<b>-12.1%</b>

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

Liabilities and Shareholders Equity (R\$ '000)	4Q21	3Q21	Var. (%)
<b>Current</b>			
Construction Loans - real estate credit	602,690	591,404	1.9%
Suppliers	52,364	30,438	72.0%
Accounts payable for land acquisition	11,525	68,257	-83.1%
Salaries and payroll charges	1,239	1,181	4.9%
Taxes and contributions payable	201,372	215,467	-6.5%
Profit sharing payable	0	0	n.a
Advances from clients	64,521	64,520	0.0%
Related parties	188,777	188,951	-0.1%
Deferred taxes and contributions	15,390	21,334	-27.9%
Other accounts payable	502,974	530,698	-5.2%
<b>Total Current</b>	<b>1,640,853</b>	<b>1,712,250</b>	<b>-4.2%</b>
<b>Non Current</b>			
Construction Loans - real estate credit	260	303	-14.2%
Accounts payable for land acquisition	0	0	n.a
Taxes and contributions payable	12,606	12,620	-0.1%
Provision for risks	181,518	162,770	11.5%
Provision for guarantees	1,334	2,452	-45.6%
Deferred taxes and contributions	32,771	22,776	43.9%
Provision for investment losses	119,483	117,343	1.8%
Other accounts payable	2,626	0	n.a
<b>Total Non Current</b>	<b>350,598</b>	<b>318,264</b>	<b>10.2%</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	-3,356,637	-3,194,393	5.1%
<b>Total Shareholders' Equity</b>	<b>-724,294</b>	<b>-562,050</b>	<b>28.9%</b>
Minority Interest	-397	-27,179	-98.5%
<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>1,266,760</b>	<b>1,441,285</b>	<b>-12.1%</b>

**EXHIBIT V – INVENTORY (100%)**

<b>PSV (R\$ million) - 100%</b>	<b>Finished</b>	<b>Total</b>
Aracaju	3.1	3.1
Belo Horizonte	0.6	0.6
Brasília	37.2	37.2
Campinas	2.5	2.5
Curitiba	3.3	3.3
Duque de Caxias	18.9	18.9
Fortaleza	0.9	0.9
Londrina	0.9	0.9
Manaus	0.5	0.5
Parnamirim	1.6	1.6
Paulínia	1.0	1.0
Porto Alegre	33.7	33.7
Recife	0.3	0.3
Ribeirão Preto	0.3	0.3
Rio de Janeiro	5.7	5.7
Santos	3.6	3.6
São Paulo	0.8	0.8
Xangri-Lá	4.0	4.0
Other regions	2.6	2.6
<b>Total</b>	<b>121.5</b>	<b>121.5</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.**