

São Paulo, 9 de junho de 2020. A Rossi Residencial S.A. (B3: RSID3; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), anuncia os resultados referentes ao primeiro trimestre de 2020.

**RSID3: R\$ 5,93 por ação**

**Total de ações: 17.153.337**

**Valor de Mercado: R\$ 101,7 MM**

**Eficiência de revenda de 86% nas unidades distratadas no 1T20**

**Conclusão da obra do loteamento lançado em 2017**

**Redução de 25% nas desp. administrativas e comerciais no 1T20 vs. 1T19**

**Aumento de 2 p.p. na VSO de repasse no 1T20 vs. 1T19**

**Teleconferência**

10 de Junho de 2020  
Em Português com Tradução Simultânea  
10h00 (Brasília) / 09:00 (US ET)  
Número: +55 (11) 2188-0155  
Código: Rossi  
Replay (disponível até 17/06/2020):  
Número de acesso: (+55 11) 2188-0400  
Código: Rossi

**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>5</b>
<b>Desempenho Operacional</b>	<b>6</b>
Vendas Contratadas e VSO	6
Rescisão de Vendas	8
Estoque a Valor de Mercado	9
Entregas	11
Custos a Incorrer	11
Banco de Terrenos	11
<b>Desempenho Financeiro</b>	<b>12</b>
Receita Líquida	12
Lucro Bruto e Margem	12
Despesas Operacionais	13
Resultado Financeiro	15
Resultado a Apropriar	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 se iniciou com uma expectativa crescente de que 2020 marcaria a tão esperada recuperação do nosso setor e da própria economia brasileira como um todo.

Impulsionados pelas últimas conquistas de 2019, em especial pela renegociação de dívida corporativa acordada junto ao banco Bradesco, nosso maior credor, que representava um passo decisivo na desalavancagem da Companhia, intensificamos ainda mais o foco em nosso processo de reestruturação operacional, baseado na preservação de caixa e na melhora da performance de vendas e repasse, estabelecendo como meta fazer deste ano um marco de retomada dos lançamentos e de geração de valor para os nossos acionistas.

O fruto deste trabalho refletiu em alguns dos nossos indicadores operacionais, como, por exemplo:

- i. Nas vendas brutas, que atingiram R\$ 30,9 milhões na parte Rossi, em linha com os dois últimos trimestres, mesmo sem uma renovação do nosso estoque de partida. Esta performance contribuiu para que a VSO (velocidade de vendas) atingisse 60% nos 12 meses encerrados no 1T20, 16 pontos percentuais acima do que foi verificado nos 12 meses anteriores;
- ii. Na manutenção da elevadíssima eficiência de revenda das unidades rescindidas no 1º trimestre, que atingiu 86%; e
- iii. Na VSO de repasse, que no primeiro trimestre atingiu 22%, um aumento de 2p.p em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

Isso tudo, porém, foi fortemente impactado, a partir de meados do mês de março, pela pandemia relacionada ao novo coronavírus (COVID-19).

Em um primeiro momento, visando priorizar a saúde e segurança dos nossos colaboradores, familiares e parceiros, todas as diretrizes estabelecidas pelas autoridades de saúde nacionais e internacionais foram seguidas e 100% dos nossos funcionários administrativos passaram a adotar o regime de trabalho em *home office*.

Isso nos ajudou a manter todas as operações da Companhia sem qualquer interrupção mas, dada a incerteza com relação ao cenário econômico e a queda que se seguiu na demanda por novos apartamentos, motivada pela diminuição na renda do brasileiro, aumento do desemprego e pelo próprio isolamento social, já pudemos verificar uma redução nas vendas e um aumento na inadimplência dos nossos clientes ao longo dos meses de abril e maio de 2020.

Este ambiente traz novos desafios para a gestão imediata do fluxo de caixa e colocará em teste a disciplina que construímos ao longo dos últimos trimestres, com relação ao controle e corte de gastos e à minimização das saídas de caixa, através da negociação junto aos nossos principais fornecedores e credores.

Um fator positivo, que tem nos ajudado neste momento, está relacionado às despesas administrativas, que continuam em queda, no âmbito do nosso plano de simplificação da estrutura da Companhia. Neste trimestre, por exemplo, apresentamos uma diminuição de 22% em relação ao 1T19; e, aliada a queda nas despesas comerciais, isso representou uma economia de R\$ 3,5 milhões apenas nestas duas rubricas das despesas operacionais, se compararmos ao ano passado.

Enfim, estamos cientes dos desafios presentes e futuros, mas continuamos confiantes no nosso plano estratégico e não há motivos, por enquanto, para não reforçarmos nosso compromisso com a continuidade da Companhia, para que, de forma diligente, possamos em breve retomar o lançamento de novos projetos.

**João Paulo Franco Rossi Cuppoloni**  
CEO

## INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

R\$ MM	1T20	1T19	Var. (1T20 x 1T19)	4T19	Var. (1T20 x 4T19)
<b>Desempenho Operacional</b>					
Lançamentos - 100%	-	-	-	-	-
Vendas Brutas - 100%	37,0	50,6	-26,9%	37,1	-0,2%
Rescisões - 100%	37,0	46,2	-19,9%	27,9	32,6%
Vendas Líquidas - 100%	0,0	4,4	-99,5%	9,2	-99,8%
Lançamentos - % Rossi	-	-	-	-	-
Vendas Brutas - % Rossi	30,9	45,7	-32,4%	32,0	-3,4%
Rescisões - % Rossi	33,3	42,4	-21,5%	25,7	29,8%
Vendas Líquidas - % Rossi	(2,4)	3,3	-172,9%	6,3	-137,9%
<b>Desempenho Financeiro</b>					
Receita Líquida	1,1	15,8	-93,1%	29,7	-96,4%
Margem Bruta <sup>1</sup>	-9,1%	-19,1%	10,0 p.p.	13,2%	-22,3 p.p.
Margem Bruta (ex juros) <sup>2</sup>	64,7%	-1,7%	66,4 p.p.	44,1%	20,6 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>3</sup>	-45,5	-50,2	9,5%	-52,2	12,8%
Margem EBITDA Ajustada <sup>3</sup>	n.a	-317,3%	n.a	-175,5%	n.a
Lucro (Prejuízo) Líquido	-73,1	-85,8	14,7%	23,1	-416,3%
Margem Líquida	n.a	n.a	n.a	77,7%	n.a
Geração (Consumo) de Caixa (% Rossi)	-6,0	33,9	-117,6%	146,5	-104,1%

<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.

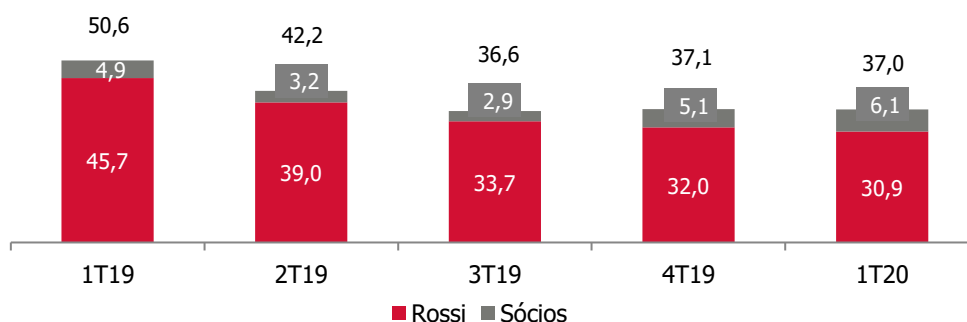
## DESEMPENHO OPERACIONAL

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\$ 37,0 milhões (R\$ 30,9 milhões parte Rossi), uma queda na parte Rossi de 33% quando comparado ao 1º trimestre de 2019, mas em linha com os dois últimos trimestres.

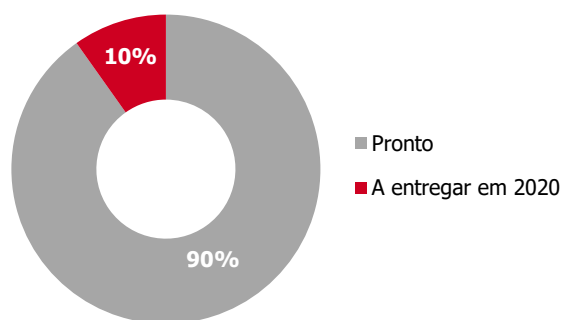
### Vendas Brutas - R\$ milhões



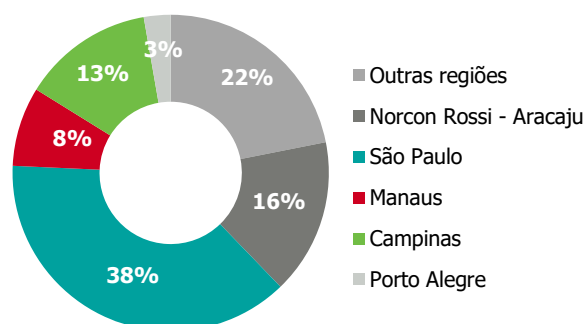
A queda nas vendas está relacionada, principalmente, à redução natural dos estoques, à medida que a Companhia conclui os empreendimentos lançados até 2014 e mantém uma postura conservadora em relação aos novos lançamentos.

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

### Vendas Brutas 1T20 (% Rossi) - Estágio obra



### Vendas Brutas 1T20 (% Rossi) - Região



Neste trimestre, a participação da venda de unidades prontas atingiu 90% sob o total contratado. Já, a expressiva participação das vendas na região metropolitana de São Paulo, que atingiu 38% das vendas totais do trimestre, está relacionada à entrega do empreendimento Rossi Mais Parque da Lagoa em meados do ano passado e, conseqüentemente, ao aumento da sua VSO.

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

Vendas Brutas 1T20 (100%)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	1,8	4,8	6,5
Manaus	2,5	-	2,5
Norcon Rossi - Aracaju	6,6	-	6,6
Porto Alegre	0,2	0,6	0,8
São Paulo	13,1	-	13,1
Outras regiões	7,5	-	7,5
<b>Total</b>	<b>31,6</b>	<b>5,4</b>	<b>37,0</b>

Vendas Brutas 1T20 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	1,8	2,4	4,1
Manaus	2,5	-	2,5
Norcon Rossi - Aracaju	4,9	-	4,9
Porto Alegre	0,2	0,6	0,8
São Paulo	11,7	-	11,7
Outras regiões	6,8	-	6,8
<b>Total</b>	<b>27,8</b>	<b>3,0</b>	<b>30,9</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	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Estoque Inicial	272,5	228,0	218,9	204,6	190,8
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>El + Lançamentos</b>	<b>272,5</b>	<b>228,0</b>	<b>218,9</b>	<b>204,6</b>	<b>190,8</b>
Vendas Brutas	(45,7)	(39,0)	(33,7)	(32,0)	(30,9)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>16,8%</b>	<b>17,1%</b>	<b>15,4%</b>	<b>15,6%</b>	<b>16,2%</b>
Rescisões	42,4	40,2	32,8	25,7	33,3
Ajustes / Reavaliações	(41,3)	(10,3)	(13,4)	(7,4)	(21,3)
<b>Estoque Final do Período</b>	<b>228,0</b>	<b>218,9</b>	<b>204,6</b>	<b>190,8</b>	<b>171,9</b>

VSO Acumulada em 12 meses   % Rossi	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Estoque Inicial	554,7	442,3	281,9	272,5	228,0
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>El + Lançamentos</b>	<b>554,7</b>	<b>442,3</b>	<b>281,9</b>	<b>272,5</b>	<b>228,0</b>
Vendas Brutas	(244,2)	(200,6)	(158,8)	(150,3)	(135,6)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>44,0%</b>	<b>45,4%</b>	<b>56,3%</b>	<b>55,1%</b>	<b>59,5%</b>
Rescisões	191,6	170,7	146,6	141,1	132,0
Ajustes / Reavaliações	(274,1)	(193,5)	(65,1)	(72,5)	(52,4)
<b>Estoque Final do Período</b>	<b>228,0</b>	<b>218,9</b>	<b>204,6</b>	<b>190,8</b>	<b>171,9</b>

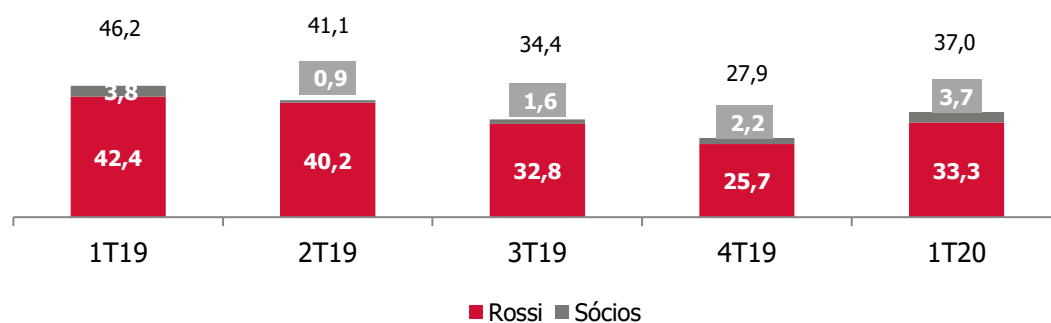
Neste trimestre, apresentamos uma VSO de 16%, um aumento de 1 p.p em relação ao 4T19. No acumulado dos últimos 12 meses, a VSO foi de 60%, 16 p.p maior se comparada a VSO apurada nos 12 meses encerrados em março de 2019.

O valor destacado na tabela acima como Ajustes / Reavaliações refere-se, neste trimestre, a reavaliação de preço que fizemos para as unidades em estoque, durante o processo orçamentário de 2020 (R\$ 21,3 milhões na parte Rossi).

### RESCISÃO DE VENDAS

No 1º Trimestre de 2020, as rescisões totalizaram R\$ 37,0 milhões (R\$ 33,3 milhões parte Rossi), registrando uma queda de 22% na parte Rossi comparado ao mesmo período do ano anterior.

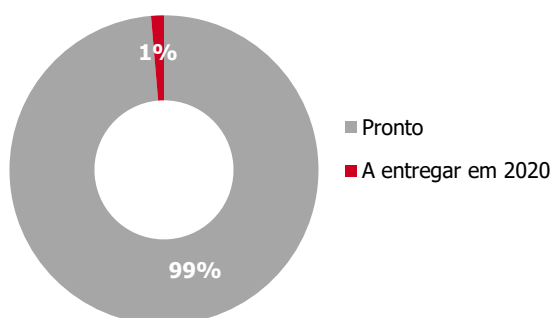
Rescisões - R\$ milhões



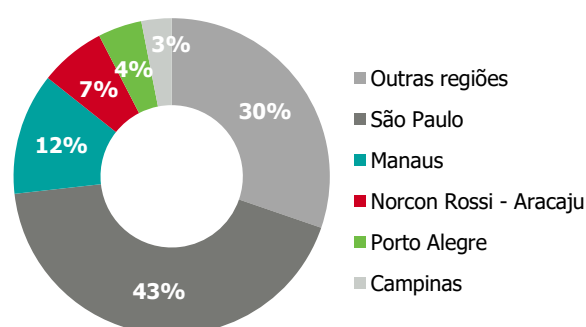
Deste total de unidades rescindidas no primeiro trimestre de 2020, 86% já foram revendidas, refletindo o elevado índice de revenda já apresentado em períodos anteriores, que contribuiu para a manutenção das vendas contratadas no mesmo patamar dos últimos trimestres.

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

Rescisão 1T20 (% Rossi) - Estágio da obra



Rescisão 1T20 (% 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 primeiro trimestre de 2020:

Rescisão 1T20 (100%)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	0,6	0,9	1,5
Manaus	4,1	-	4,1
Norcon Rossi - Aracaju	2,4	-	2,4
Porto Alegre	1,5	-	1,5
São Paulo	16,3	-	16,3
Outras regiões	11,1	-	11,1
<b>Total Geral</b>	<b>36,1</b>	<b>0,9</b>	<b>37,0</b>

Rescisão 1T20 (% Rossi)   R\$ MM	Pronto	2020	Total
Campinas	0,6	0,4	1,0
Manaus	4,1	-	4,1
Norcon Rossi - Aracaju	2,2	-	2,2
Porto Alegre	1,5	-	1,5
São Paulo	14,3	-	14,3
Outras regiões	10,1	-	10,1
<b>Total Geral</b>	<b>32,9</b>	<b>0,4</b>	<b>33,3</b>

### ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

O estoque a valores de mercado, proporcional à participação da Rossi nos projetos, atingiu R\$ 171,9 milhões no trimestre e apresentou as seguintes movimentações, quando comparado ao estoque do 4T19:



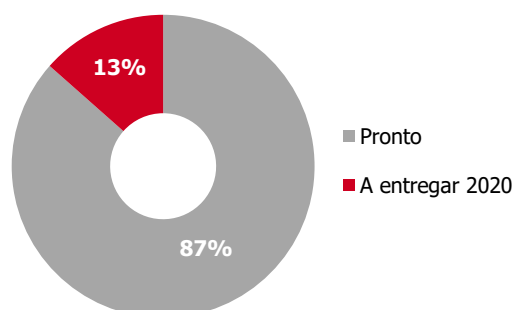
Nas tabelas a seguir são apresentadas as informações detalhadas por linha de produto, ano de lançamento e ano estimado de entrega.

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ MM)						Total
	2010 e ant.	2011	2012	2013	2014	2017	
Linha de Produtos							
Comercial	0,8	0,7	42,7	-	-	-	44,3
Convencional	2,8	15,2	34,7	19,0	42,1	1,3	115,1
Segmento Econômico	9,0	1,5	-	2,1	-	-	12,6
<b>Total</b>	<b>12,5</b>	<b>17,4</b>	<b>77,4</b>	<b>21,2</b>	<b>42,1</b>	<b>1,3</b>	<b>171,9</b>

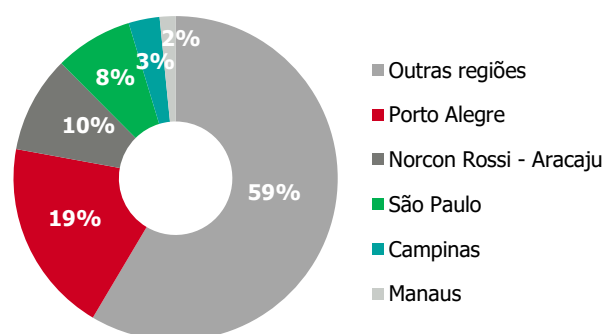
Estoque % Rossi	Ano de entrega (R\$ MM)		
	Pronto	2020	Total
Linha de Produtos			
Comercial	44,3	-	44,3
Convencional	91,9	23,2	115,1
Segmento Econômico	12,6	-	12,6
<b>Total</b>	<b>148,8</b>	<b>23,2</b>	<b>171,9</b>

Os gráficos a seguir mostram o estoque parte Rossi por estágio de andamento das obras e região metropolitana. No primeiro trimestre, as unidades prontas representam 87% do estoque total. O estoque em regiões não estratégicas representam 59% do estoque total.

Estoque 1T20 (%Rossi) - Estágio obra



Estoque 1T20 (%Rossi) - Região



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
Região Metropolitana							
Campinas	1,6	-	-	2,5	-	1,3	5,3
Manaus	1,2	1,5	-	-	-	-	2,7
Norcon Rossi - Aracaju	-	0,5	8,1	0,5	7,4	-	16,6
Porto Alegre	0,2	-	0,3	9,6	23,2	-	33,3
São Paulo	0,8	-	2,9	-	9,7	-	13,4
Outras regiões	8,8	15,4	66,1	8,6	1,8	-	100,6
<b>Total</b>	<b>12,5</b>	<b>17,4</b>	<b>77,4</b>	<b>21,2</b>	<b>42,1</b>	<b>1,3</b>	<b>171,9</b>

Estoque % Rossi	Ano de entrega (R\$ MM)		
	Pronto	2020	Total
Região Metropolitana			
Campinas	5,3	-	5,3
Manaus	2,7	-	2,7
Norcon Rossi - Aracaju	16,6	-	16,6
Porto Alegre	10,1	23,2	33,3
São Paulo	13,4	-	13,4
Outras regiões	100,6	-	100,6
<b>Total</b>	<b>148,8</b>	<b>23,2</b>	<b>171,9</b>

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

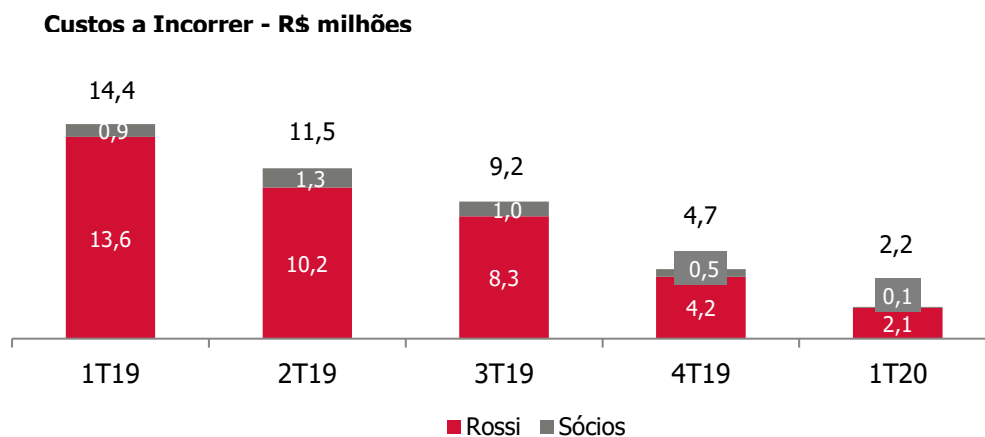
**ENTREGAS**

Neste trimestre, houve a conclusão e entrega da obra do loteamento Reserva Laranjeiras, lançado no 3º trimestre de 2017.

Trimestre	Linha de Produtos	Unidades	VGW 100% ( R\$ MM)	VGW Rossi ( R\$ MM)
1T20	Loteamento	285	45,4	14,3

**CUSTOS A INCORRER**

O gráfico a seguir apresenta a evolução histórica do custo a incorrer (100%). No 1T20, o custo a incorrer totalizou R\$ 2,2 milhões (R\$ 2,1 milhões parte Rossi) e apresentou uma redução de 85% na parte Rossi quando comparado ao mesmo período do ano passado, devido à evolução natural e conclusão das obras entregues ao longo do ano de 2019.

**BANCO DE TERRENOS**

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

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

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

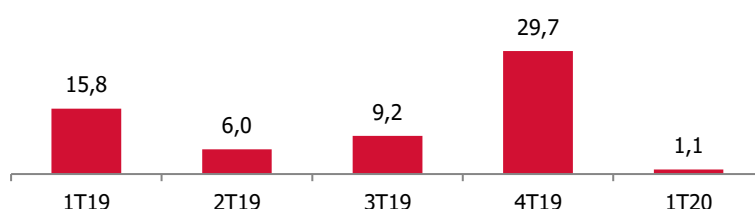
Região Metropolitana / Produto	Até 200 mil	R\$ 500 a R\$ 650 mil	> R\$ 750 mil	Loteamento	Total
Campinas	451,0	571,9	118,3	-	1.141,1
São Paulo	-	-	28,0	-	28,0
Interior de São Paulo	-	-	-	559,0	559,0
<b>Total Geral</b>	<b>451,0</b>	<b>571,9</b>	<b>146,3</b>	<b>559,0</b>	<b>1.728,2</b>

**DESEMPENHO FINANCEIRO**

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

**RECEITA LÍQUIDA**

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços, reconhecida pela evolução das obras ("PoC"), totalizou R\$ 1,1 milhão no 1T20, uma queda de 93% em comparação ao mesmo período do ano anterior, devido, principalmente, às menores vendas líquidas realizadas nos primeiros três meses deste ano.

**Receita Líquida - R\$ milhões****CUSTO DOS IMÓVEIS E SERVIÇOS VENDIDOS**

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 1,2 milhão no 1º trimestre de 2020, apresentando uma redução de 94% em comparação ao mesmo período do ano anterior, também em virtude da redução nas vendas líquidas.

R\$ MM	1T20	1T19	Var. (%)
Obras + Terrenos	0,4	16,1	-97,6%
Encargos financeiros	0,8	2,8	-71,0%
<b>Custos dos imóveis e serviços</b>	<b>1,2</b>	<b>18,9</b>	<b>-93,7%</b>

**LUCRO E MARGEM BRUTA**

O Lucro Bruto do 1T20 foi negativo em R\$ 0,1 milhão com uma margem bruta negativa de 9%. Já, o lucro bruto ajustado pelos encargos financeiros alocados ao custo foi positivo em R\$ 0,7 milhão, com margem bruta ajustada de 65%.

R\$ MM	1T20	1T19	Var. (%)
Lucro Bruto	-0,1	-3,0	96,7%
Margem Bruta (%)	-9,1%	-19,1%	10,0 p.p.
Lucro Bruto Ajustado <sup>1</sup>	0,7	-0,3	-367,3%
Margem Bruta Ajustada (%)	64,7%	-1,7%	66,4 p.p.

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

**DESPESAS OPERACIONAIS**

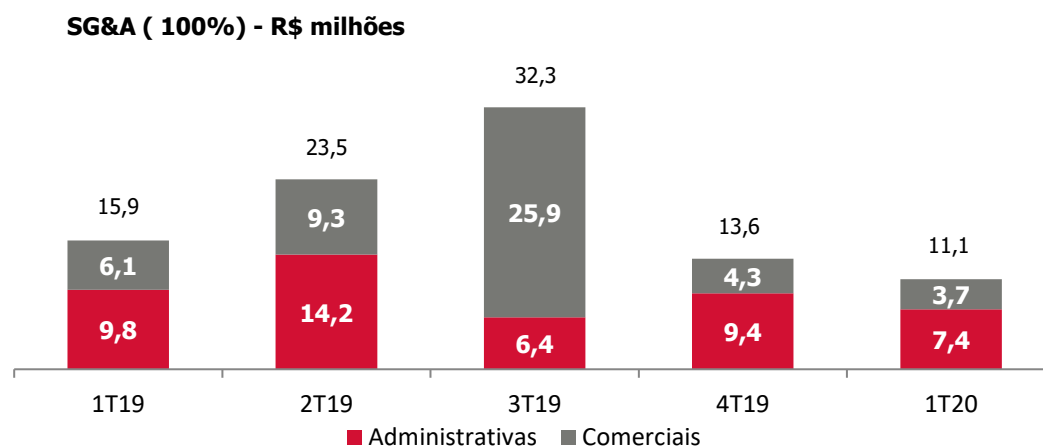
Apesar do desfazimento da Joint Venture Capital Rossi, operação que não era consolidada até o 4T17, uma parte relevante das operações da Companhia continua sendo incorporada às Demonstrações Financeiras apenas via Equivalência Patrimonial, caso da Joint Venture Norcon Rossi, que tem atuação na cidade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

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

R\$ MM	100%		
	1T20	1T19	Var. (%)
Administrativas (a)	7,4	9,8	-24,4%
Comerciais (b)	3,7	6,1	-39,8%
Administrativas / Receita Líquida	81,8%	45,5%	36,3 p.p.
Comerciais / Receita Líquida	40,6%	28,3%	12,2 p.p.
<b>(a) + (b)</b>	<b>11,1</b>	<b>15,9</b>	<b>-30,3%</b>
<b>(a) + (b) / Receita Líquida</b>	<b>122,4%</b>	<b>73,8%</b>	<b>48,6 p.p.</b>

Alinhado à estratégia de redução de custos, houve uma queda de 24% nas despesas administrativas (considerando 100% da operação) no primeiro trimestre de 2020, ante o mesmo período de 2019. Já, as despesas comerciais sofreram uma queda de 40% em relação ao 1T19.

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

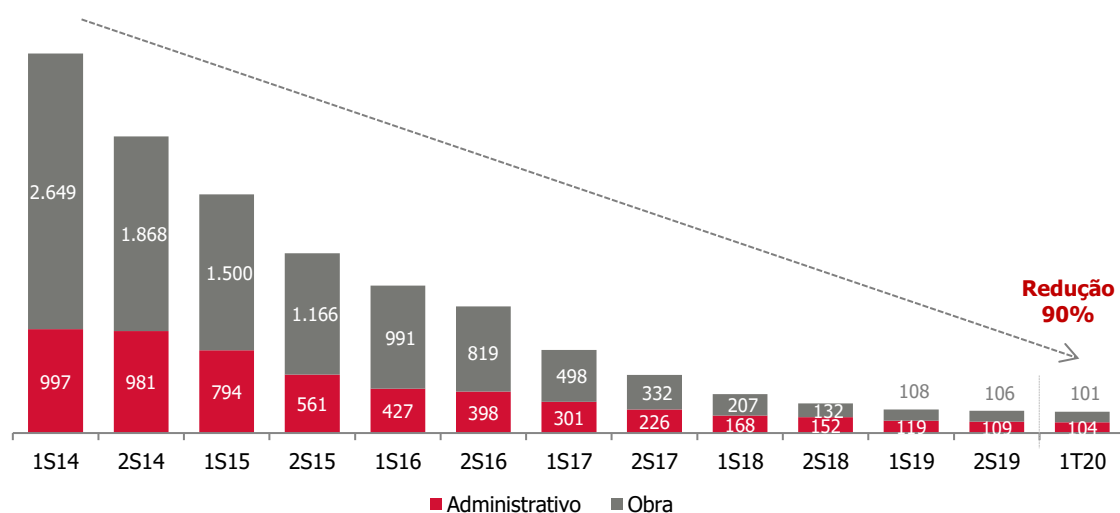


De acordo com o IFRS, as despesas administrativas totalizaram R\$ 7,1 milhões no 1º trimestre do ano, registrando uma redução de 22% em relação ao 1T19. Em relação as despesas comerciais, a Companhia registrou uma queda de 30% neste primeiro trimestre, também quando comparado ao 1T19.

R\$ MM	IFRS		
	1T20	1T19	Var. (%)
Administrativas (a)	7,1	9,2	-22,5%
Comerciais (b)	3,5	5,0	-30,2%
Administrativas / Receita Líquida	654,0%	57,8%	596,2 p.p.
Comerciais / Receita Líquida	318,6%	31,3%	287,3 p.p.
<b>(a) + (b)</b>	<b>10,6</b>	<b>14,1</b>	<b>-25,2%</b>
<b>(a) + (b) / Receita Líquida</b>	<b>972,6%</b>	<b>89,1%</b>	<b>883,5 p.p.</b>

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 90% do quadro de colaboradores administrativos. Abaixo, demonstramos a movimentação do quadro de colaboradores administrativos e de obra ao longo desse período:

#### Movimentação do quadro de colaboradores



#### OUTRAS RECEITAS/DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS

As outras despesas operacionais líquidas totalizaram R\$ 32,0 milhões no 1º Trimestre de 2020, em linha quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

#### RESULTADO DE EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

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

A margem bruta de projetos não consolidados no 1T20 é composta, basicamente, pelas vendas líquidas do loteamento lançado em 2017 e entregue neste trimestre, que apresenta margens superiores a de projetos de incorporação imobiliária convencional e não possui encargos financeiros alocados ao custo, uma vez que a obra foi executada utilizando recursos próprios da Companhia.

R\$ MM	1T20		
	IFRS	Não Consolidado	100%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1,1</b>	<b>8,0</b>	<b>9,1</b>
<b>Custos dos imóveis e serviços</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>(7,8)</b>
Obras + Terrenos	(0,4)	(6,2)	(6,6)
Encargos Financeiros	(0,8)	(0,4)	(1,2)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>(0,1)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>
Margem Bruta (%)	-9,1%	17,2%	14,0%
<b>Lucro Bruto ex juros</b>	<b>0,7</b>	<b>1,7</b>	<b>2,4</b>
Margem Bruta ex juros (%)	64,7%	21,8%	26,9%

## EBITDA

O EBITDA ajustado foi negativo em R\$ 45,5 milhões no trimestre, apresentando uma variação positiva de 9% em comparação ao 1T19, conforme demonstrados na tabela abaixo:

R\$ MM	1T20	1T19	Var. (%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	-73,1	-85,8	14,7%
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras Líquidas	31,8	27,8	14,1%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	-3,1	1,6	-292,4%
(+) Depreciação e Amortização	1,6	2,4	-33,4%
(+/-) Minoritários	-3,4	0,9	-460,0%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>-46,3</b>	<b>-53,0</b>	<b>12,7%</b>
(+) Encargos Financeiros Alocados ao Custo	0,8	2,8	-71,0%
(+/-) Plano de Opções	0,0	0,0	0,0%
<b>EBITDA Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>-45,5</b>	<b>-50,2</b>	<b>9,5%</b>
Margem EBITDA Ajustado (%)	-4191,8%	-317,3%	-3874,5 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 nos itens lucro bruto e despesas operacionais nas seções anteriores.

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O resultado financeiro líquido foi negativo em R\$ 31,8 milhões no 1º Trimestre de 2020 ante R\$ 27,8 milhões no mesmo período do ano anterior. Assim que houver a implementação da última renegociação de dívida corporativa realizada junto ao Banco Bradesco, que prevê a quitação destes contratos através da alienação de determinados ativos da Companhia, a parcela de juros, acruados neste trimestre e que está relacionada à esta dívida, também será baixada pelo banco sem nenhum desembolso da Companhia.

R\$ MM	1T20	1T19	Var. (%)
Receitas Financeiras	3,8	1,5	145,5%
Despesas Financeiras	-35,5	-29,4	-20,9%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>-31,8</b>	<b>-27,8</b>	<b>-14,1%</b>

## LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

No 1º trimestre de 2020 a Rossi apurou um prejuízo líquido de R\$ 73,1 milhões, como detalhado nos itens acima.

## RESULTADO A APROPRIAR

A tabela a seguir apresenta os resultados a apropriar, desconsiderando custos financeiros, impostos, provisão para garantia e descontos concedidos. Com a conclusão de quase todas as obras lançadas pela Companhia, o lucro bruto a apropriar, ao fim do 1T20, era próximo de zero.

R\$ MM	1T20	4T19	Var. (%)
Receita Bruta a Apropriar	2,9	4,2	-30,3%
Custos (s/ encargos financeiros)	-2,9	-3,7	-20,5%
<b>Lucro Bruto a Apropriar</b>	<b>0,0</b>	<b>0,5</b>	<b>-96,7%</b>
<b>Margem a Apropriar (%)</b>	<b>0,6%</b>	<b>12,9%</b>	<b>-12,2 p.p.</b>

A tabela a seguir apresenta a receita e o custo a apropriar das unidades vendidas, segmentadas entre os projetos consolidados e não consolidados:

R\$ MM	2020
Consolidado	2,9
Não consolidado	1,8
<b>Receita a apropriar</b>	<b>4,8</b>
Consolidado	(2,9)
Não consolidado	(0,9)
<b>Custo a apropriar</b>	<b>(3,8)</b>
Consolidado	0,6%
Não consolidado	51,5%
<b>Margem a apropriar</b>	<b>20,3%</b>



**CONTAS A RECEBER**

O saldo de contas a receber de clientes em IFRS, mais o saldo decorrente de incorporação imobiliária a ser apropriado pelo PoC (reconhecimento de receitas e respectivos custos e despesas decorrentes de operações de incorporação imobiliária durante o andamento da obra) totalizou R\$ 478,2 milhões, registrando uma queda de 9% em relação ao trimestre anterior, em virtude dos recebimentos e entradas de caixa provenientes, principalmente, da comercialização de unidades prontas.

R\$ MM	1T20	4T19	Var. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>384,3</b>	<b>436,1</b>	<b>-11,9%</b>
Unidades em obras	38,0	41,4	-8,3%
Unidades prontas	323,2	371,7	-13,0%
Terrenos a receber	23,1	23,1	0,0%
<b>Longo Prazo</b>	<b>91,3</b>	<b>81,2</b>	<b>12,4%</b>
Unidades em obras	6,2	5,3	17,8%
Unidades prontas	72,5	63,4	14,5%
Terrenos a receber	12,6	12,6	0,0%
<b>Total</b>	<b>475,6</b>	<b>517,4</b>	<b>-8,1%</b>
<b>Recebíveis de Incorporações a serem apropriados no balanço pelo POC</b>			
Curto Prazo	2,1	6,9	-69,4%
Longo Prazo	0,5	1,3	-60,9%
<b>Total</b>	<b>2,6</b>	<b>8,2</b>	<b>-68,1%</b>
<b>Total do contas a receber</b>	<b>478,2</b>	<b>525,6</b>	<b>-9,0%</b>

**IMÓVEIS A COMERCIALIZAR**

A tabela a seguir detalha os Imóveis a Comercializar contabilizados ao preço de seu custo histórico. As variações apresentadas pelo estoque de imóveis concluídos e em construção retratam o atingimento do PoC de 100% pelos empreendimentos entregues nos últimos trimestres.

R\$ MM	1T20	4Q19	Var. (%)
Imóveis concluídos	229,8	204,8	<b>12,2%</b>
Imóveis em construção	37,9	63,6	<b>-40,4%</b>
Terrenos para futuras incorporações	290,9	291,3	<b>-0,1%</b>
Encargos capitalizados	17,6	20,4	<b>-13,9%</b>
<b>Total</b>	<b>576,2</b>	<b>580,1</b>	<b>-0,7%</b>

**ENDIVIDAMENTO**

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

Na visão IFRS, a Rossi encerrou o 1T20 com uma posição de caixa de R\$ 63,3 milhões e endividamento total de R\$ 1,5 bilhão. A queima de caixa neste trimestre foi de R\$ 7,0 milhões, também na visão IFRS.

Conforme já mencionado no último trimestre e devido à última renegociação de dívida corporativa realizada junto ao Banco Bradesco, que prevê a quitação através da alienação de determinados ativos, objetos de garantia destas mesmas dívidas, todo o saldo devedor destes contratos encontra-se, atualmente, alocado no Curto Prazo.

R\$ MM	1T20	4T19	Var. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>1.027,4</b>	<b>934,6</b>	<b>9,9%</b>
<b>Financiamento para construção</b>	<b>953,5</b>	<b>855,0</b>	<b>11,5%</b>
SFH	397,3	306,5	29,6%
CCB <sup>1</sup>	556,3	548,5	1,4%
Capital de Giro	60,0	55,8	7,5%
Cessão de Crédito	13,9	23,8	-41,7%
<b>Longo Prazo</b>	<b>437,1</b>	<b>528,7</b>	<b>-17,3%</b>
<b>Financiamento para construção</b>	<b>43,9</b>	<b>137,1</b>	<b>-68,0%</b>
SFH	43,9	137,1	-68,0%
CCB <sup>1</sup>	0,0	0,0	0,0%
Capital de Giro	393,2	391,6	0,4%
Cessão de Crédito	0,0	0,0	0,0%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>1.464,6</b>	<b>1.463,3</b>	<b>0,1%</b>
Disponibilidades financeiras	63,3	69,0	-8,3%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>1.401,3</b>	<b>1.394,3</b>	<b>0,5%</b>
<b>Dívida Líquida / Patrimônio Líquido</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>
<b>Geração (Consumo) de Caixa</b>	<b>-7,0</b>	<b>141,5</b>	<b>-104,9%</b>

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

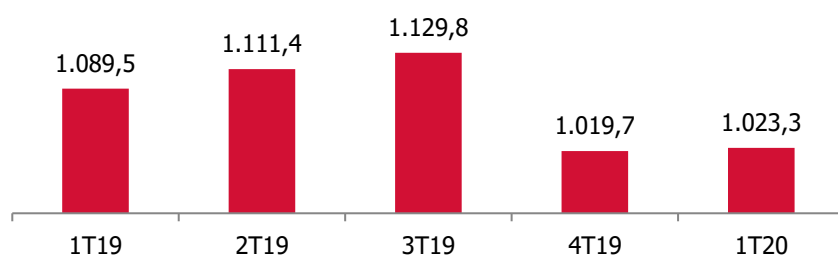
Mantendo a transparência na divulgação de informações que permitam aos agentes econômicos entender a situação atual das operações da Rossi, as tabelas a seguir apresentam o endividamento da companhia em duas visões complementares ao IFRS: (i) 100% das empresas, independentemente do critério de consolidação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

R\$ MM	IFRS				
	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Dívida Bruta	1.580,8	1.595,3	1.605,4	1.463,3	1.464,6
Disponibilidades financeiras	71,2	60,8	69,6	69,0	63,3
Dívida Líquida	1.509,7	1.534,5	1.535,8	1.394,3	1.401,3
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	25,1	(24,8)	(1,3)	141,5	(7,0)
Geração (Consumo) de Caixa LTM	108,4				

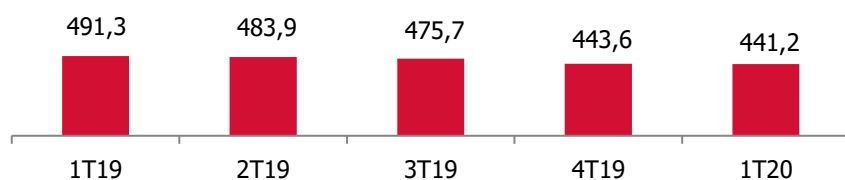
R\$ MM	100%				
	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Dívida Bruta	1.639,1	1.647,0	1.659,9	1.510,3	1.510,0
Disponibilidades financeiras	79,1	64,1	73,7	72,7	66,6
Dívida Líquida	1.560,0	1.582,8	1.586,2	1.437,6	1.443,4
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	38,3	(22,8)	(3,3)	148,6	(5,8)
Geração (Consumo) de Caixa LTM	116,6				

R\$ MM	Proporcional				
	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Dívida Bruta	1.612,2	1.622,1	1.634,3	1.487,1	1.487,0
Disponibilidades financeiras	76,1	62,4	71,8	71,1	65,1
Dívida Líquida	1.536,1	1.559,7	1.562,5	1.416,0	1.422,0
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Geração (Consumo) de Caixa no trimestre	33,9	(23,7)	(2,7)	146,5	(6,0)
Geração (Consumo) de Caixa LTM	114,1				

Evolução do Endividamento Corporativo IFRS - R\$ milhões

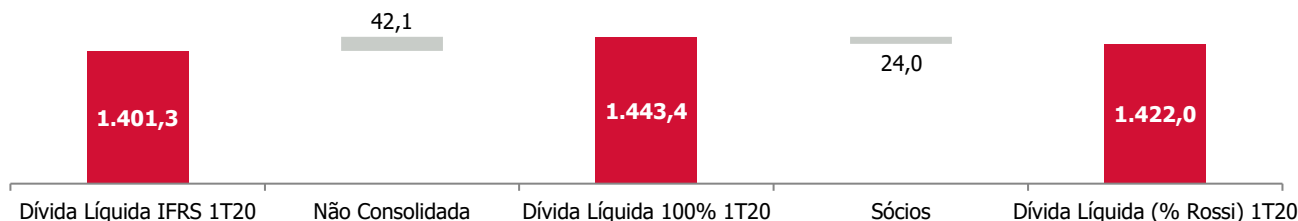


Evolução do Endividamento de SFH IFRS - R\$ milhões



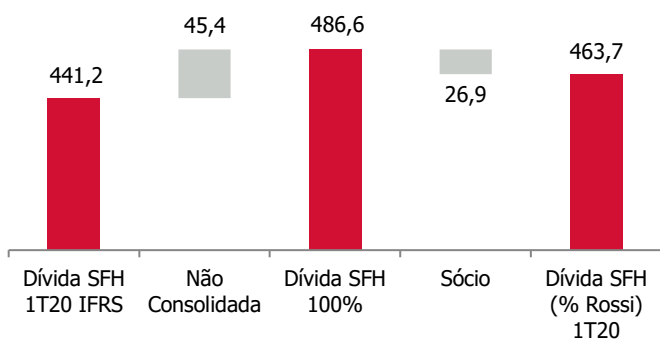
Abaixo, é demonstrada a reconciliação da dívida líquida nas 3 visões:

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

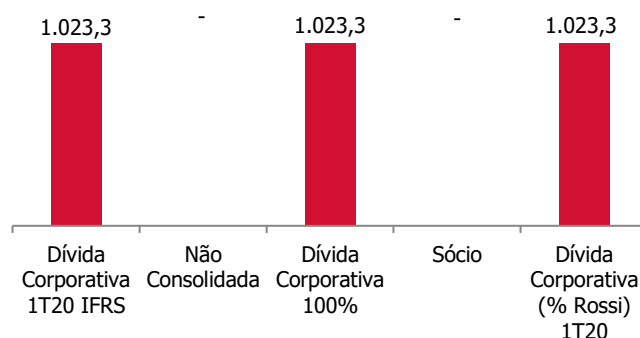


Já, os gráficos a seguir apresentam a reconciliação da posição de endividamento bruto e disponibilidades, também nas 3 visões:

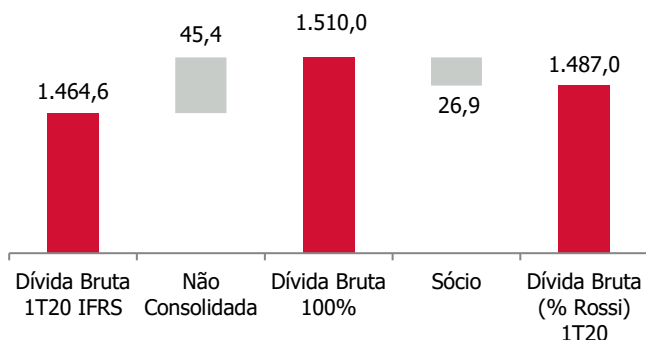
**Reconciliação do Endividamento SFH - R\$ MM**



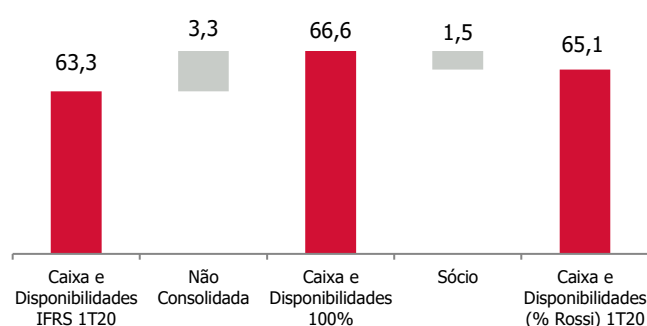
**Reconciliação Endividamento Corporativo - R\$ MM**



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



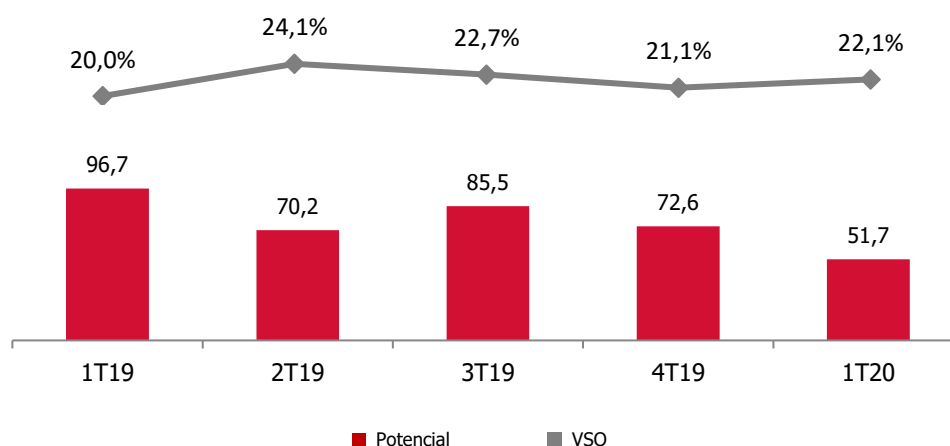
**Reconciliação Caixa e Disponibilidades - R\$ MM**



## REPASSE

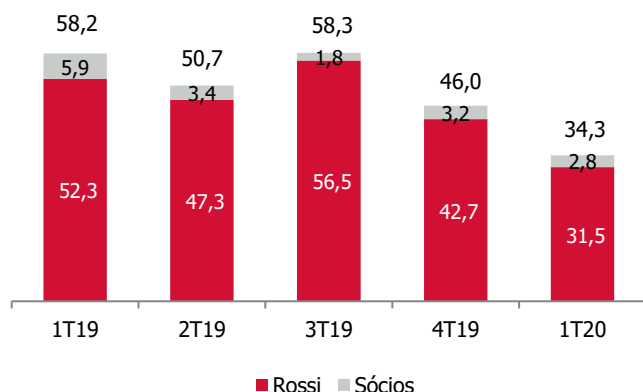
O gráfico a seguir apresenta o indicador trimestral que mensura a eficiência do repasse. Nas barras vermelhas estão os valores potenciais de repasse, ou seja, o somatório do saldo devedor das unidades que já possuem averbação do habite-se e possibilidade de repasse junto às instituições financeiras. 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 primeiro trimestre atingiu 22%, um aumento de 2p.p em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

### Velocidade de Repasse - VSO

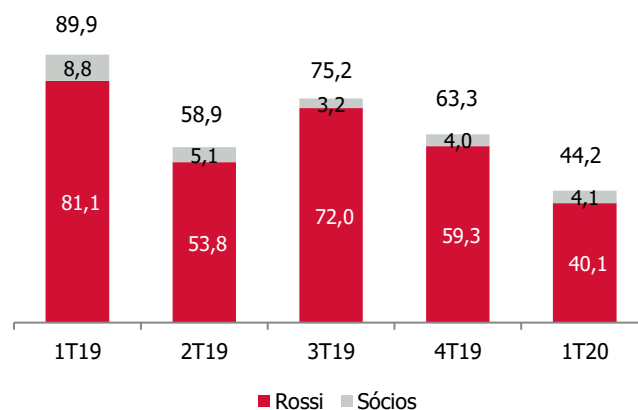


A Entrada de caixa, considerando o volume de repasse e recebimentos diretos de clientes, atingiu R\$ 44,2 milhões no trimestre (R\$ 40,1 milhões na parte Rossi), uma queda de 30% em relação ao trimestre anterior. Os gráficos a seguir detalham a evolução das assinaturas de repasses e quitações e a entrada de caixa nos últimos trimestres:

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



### Entrada de Caixa - R\$ milhões



**RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES**

Em atendimento à Instrução CVM nº 381/03, informamos que a Grant Thornton Auditores Independentes foi contratada para a prestação dos seguintes serviços: auditoria das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS"); e revisão das informações contábeis intermediárias trimestrais de acordo com as normas brasileiras e internacionais de revisão de informações intermediárias (NBC TR 2410 - Revisão de Informações Intermediárias Executadas pelo Auditor da Entidade e ISRE 2410 - "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity", respectivamente). A Companhia não contratou o auditor independente para outros trabalhos que não os serviços de auditoria das demonstrações contábeis.

A contratação do auditor independente está fundamentada nos princípios que resguardam a independência do auditor, que consistem em: (a) o auditor não deve auditar seu próprio trabalho; (b) não exercer funções gerenciais; e (c) não prestar quaisquer serviços que possam ser considerados proibidos pelas normas vigentes. Além disso, a Administração obtém do auditor independente declaração de que os serviços especiais prestados não afetam a sua independência profissional.

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

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

VSO Trimestral   100%	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Estoque inicial	311,7	248,2	237,2	221,2	204,0
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>El + Lançamentos</b>	<b>311,7</b>	<b>248,2</b>	<b>237,2</b>	<b>221,2</b>	<b>204,0</b>
Vendas Brutas	(50,6)	(42,2)	(36,6)	(37,1)	(37,0)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>16,2%</b>	<b>17,0%</b>	<b>15,4%</b>	<b>16,8%</b>	<b>18,2%</b>
Rescisão	46,2	41,1	34,4	27,9	37,0
Ajustes/Reavaliação	(59,0)	(9,9)	(13,8)	(8,0)	(21,7)
<b>Estoque final do período</b>	<b>248,2</b>	<b>237,2</b>	<b>221,2</b>	<b>204,0</b>	<b>182,3</b>

VSO acumulada em 12 meses   100%	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Estoque inicial	615,1	481,3	317,2	311,7	248,2
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>El + Lançamentos</b>	<b>615,1</b>	<b>481,3</b>	<b>317,2</b>	<b>311,7</b>	<b>248,2</b>
Vendas Brutas	(277,7)	(227,6)	(175,1)	(166,5)	(153,0)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>45,2%</b>	<b>47,3%</b>	<b>55,2%</b>	<b>53,4%</b>	<b>61,6%</b>
Rescisão	215,6	189,1	158,0	149,7	140,4
Ajustes/Reavaliação	(304,8)	(205,6)	(78,9)	(90,9)	(53,4)
<b>Estoque final do período</b>	<b>248,2</b>	<b>237,2</b>	<b>221,2</b>	<b>204,0</b>	<b>182,3</b>

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

VSO Trimestral Consolidado IFRS	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Estoque inicial	217,9	194,9	188,9	176,8	170,0
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>El + Lançamentos</b>	<b>217,9</b>	<b>194,9</b>	<b>188,9</b>	<b>176,8</b>	<b>170,0</b>
Vendas Brutas	(36,3)	(26,7)	(23,1)	(18,3)	(26,0)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>16,6%</b>	<b>13,7%</b>	<b>12,2%</b>	<b>10,3%</b>	<b>15,3%</b>
Rescisão	40,9	27,8	23,8	18,8	34,1
Ajustes/Reavaliação	(27,6)	(7,1)	(12,8)	(7,3)	(22,7)
<b>Estoque final do período</b>	<b>194,9</b>	<b>188,9</b>	<b>176,8</b>	<b>170,0</b>	<b>155,3</b>

VSO Trimestral Equivalência Patrimonial	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Estoque inicial	93,8	53,4	48,3	44,4	34,0
Lançamentos	-	-	-	-	-
<b>El + Lançamentos</b>	<b>93,8</b>	<b>53,4</b>	<b>48,3</b>	<b>44,4</b>	<b>34,0</b>
Vendas Brutas	(14,4)	(15,5)	(13,5)	(18,8)	(11,0)
<b>VSO do período (%)</b>	<b>15,3%</b>	<b>29,1%</b>	<b>28,0%</b>	<b>42,4%</b>	<b>32,3%</b>
Rescisão	5,4	13,3	10,6	9,1	2,9
Ajustes/Reavaliação	(31,4)	(2,8)	(1,0)	(0,7)	1,0
<b>Estoque final do período</b>	<b>53,4</b>	<b>48,3</b>	<b>44,4</b>	<b>34,0</b>	<b>27,0</b>



## ANEXO III | DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DRE (R\$ mil)	1T20	1T19	Var. (%) 1T20 vs. 1T19
<b>Receita Operacional Bruta</b>			
Venda de imóveis e serviços	-692	17.016	-104%
Impostos sobre vendas	1.777	-1.181	-250%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>1.085</b>	<b>15.835</b>	<b>-93%</b>
<b>Custo dos imóveis e serviços</b>	<b>-1.184</b>	<b>-18.857</b>	<b>94%</b>
Obras e terrenos	-383	-16.098	98%
Encargos financeiros	-801	-2.759	71%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>-99</b>	<b>-3.022</b>	<b>97%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>-9,1%</b>	<b>-19,1%</b>	<b>10 p.p.</b>
<b>Margem Bruta (ex juros)</b>	<b>64,7%</b>	<b>-1,7%</b>	<b>66 p.p.</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-47.758</b>	<b>-52.351</b>	<b>9%</b>
Administrativas	-7.096	-9.152	22%
Comerciais	-3.457	-4.955	30%
Depreciação e Amortização	-1.575	-2.366	33%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-3.657	-4.500	19%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-31.973	-31.378	-2%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro</b>	<b>-47.857</b>	<b>-55.373</b>	<b>14%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>-31.756</b>	<b>-27.840</b>	<b>-14%</b>
Receita Financeira	3.764	1.533	n.a
Despesa Financeira	-35.520	-29.373	-21%
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional</b>	<b>-79.613</b>	<b>-83.213</b>	<b>4%</b>
<b>Margem Operacional</b>	<b>-7337,6%</b>	<b>-525,5%</b>	<b>-6812 p.p.</b>
Provisão para IR e Contribuição Social	-1.486	-2.536	41%
IR e Contribuição Social Diferido	4.593	921	399%
Minoritários	3.380	-939	-460%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício</b>	<b>-73.126</b>	<b>-85.767</b>	<b>15%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>-6739,7%</b>	<b>-541,6%</b>	<b>-6198 p.p.</b>

## ANEXO IV | BALANÇO PATRIMONIAL

Ativo (R\$ mil)	1T20	4T19	Var. (%)
<b>Circulante</b>			
Caixa e equivalentes	25.413	25.375	0,1%
Títulos e valores mobiliários	37.871	43.650	-13,2%
Contas a receber de clientes	384.262	436.149	-11,9%
Imóveis a comercializar	285.243	288.822	-1,2%
Outros créditos	36.877	42.554	-13,3%
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>769.666</b>	<b>836.550</b>	<b>-8,0%</b>
<b>Não Circulante</b>			
Contas a receber de clientes	91.335	81.223	12,4%
Imóveis a comercializar	290.949	291.277	-0,1%
Depósitos judiciais	64.083	62.127	3,1%
Partes relacionadas	210.466	210.701	-0,1%
Adiantamento a parceiros de negócios	248.828	248.316	0,2%
Investimentos	281.747	282.606	-0,3%
Imobilizado	7.003	7.994	-12,4%
Intangível	4.729	5.313	-11,0%
<b>Total do Não Circulante</b>	<b>1.199.140</b>	<b>1.189.557</b>	<b>0,8%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.968.806</b>	<b>2.026.107</b>	<b>-2,8%</b>

## ANEXO IV | BALANÇO PATRIMONIAL (cont.)

Passivo (R\$ mil)	1T20	4T19	Var. (%)
<b>Circulante</b>			
Financiamento para construção - crédito imobiliário	1.027.411	934.618	9,9%
Fornecedores	134.531	124.768	7,8%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	69.202	69.163	0,1%
Salários e encargos sociais	2.630	2.774	-5,2%
Impostos e contribuições a recolher	54.905	54.889	0,0%
Participação dos administradores e empregados a pagar	0	16	-100,0%
Adiantamento de cliente	88.001	88.392	-0,4%
Partes relacionadas	232.840	231.623	0,5%
Impostos e contribuições recolhimento diferido	23.680	28.207	-16,0%
Outras contas a pagar	188.936	186.694	1,2%
<b>Total do Circulante</b>	<b>1.822.136</b>	<b>1.721.144</b>	<b>5,9%</b>
<b>Não Circulante</b>			
Financiamento para construção - crédito imobiliário	437.146	528.679	-17,3%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	0	0	0,0%
Impostos e contribuições a recolher	17.876	18.216	-1,9%
Provisões para riscos	190.700	179.224	6,4%
Provisões para garantias de obras	6.950	7.367	-5,7%
Impostos e contribuições diferidos	19.186	22.158	-13,4%
Provisões para perdas de investimento	114.030	112.031	1,8%
Outras contas a pagar	0	0	0,0%
<b>Total do Não Circulante</b>	<b>785.888</b>	<b>867.675</b>	<b>-9,4%</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	-3.254.023	-3.180.897	2,3%
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>-621.680</b>	<b>-548.554</b>	<b>13,3%</b>
Participação dos não controladores	-17.538	-14.158	23,9%
<b>Total do Passivo</b>	<b>1.968.806</b>	<b>2.026.107</b>	<b>-2,8%</b>

## ANEXO V – Estoque 100%

VGv (R\$ milhões) - 100%	Pronto	2020	Total
Ananindeua	3,7	-	3,7
Aracaju	17,7	-	17,7
Barueri	9,7	-	9,7
Belo Horizonte	3,3	-	3,3
Brasília	33,8	-	33,8
Campinas	3,9	-	3,9
Curitiba	11,9	-	11,9
Duque de Caxias	29,4	-	29,4
Fortaleza	0,3	-	0,3
Itaboraí	0,5	-	0,5
Londrina	5,3	-	5,3
Manaus	2,7	-	2,7
Nova Iguaçu	0,5	-	0,5
Parnamirim	1,0	-	1,0
Paulínia	2,5	-	2,5
Porto Alegre	10,1	23,2	33,3
Recife	4,0	-	4,0
Rio de Janeiro	10,5	-	10,5
Salvador	0,1	-	0,1
Santos	2,9	-	2,9
São Paulo	0,8	-	0,8
Xangri-Lá	2,6	-	2,6
Outras Regiões	1,7	-	1,7
<b>Total</b>	<b>159,1</b>	<b>23,2</b>	<b>182,3</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 conseqüente aumento do retorno.

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

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

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

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

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

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, June 9, 2020. Rossi Residencial S.A.** (B3: RSID3; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), announces its results for the first quarter of 2020.

**RSID3: R\$ 5.93 per share**

**Total Shares: 17,153,337**

**Market Value: R\$ 101.7 MM**

**Resale efficiency of 86% of canceled units in 1Q20**

**Conclusion of the allotment project launched in 2017**

**Administrative and selling expenses reduced by 25% in 1Q20 vs. 1Q19**

**SoS transfers increased by 2 p.p. in 1Q20 vs. 1Q19**

**Conference Call**

June 10, 2020  
In Portuguese with Simultaneous Translation  
10:00 a.m. (Brasília) / 9:00 a.m. (US ET)  
Phone: (+1 646) 843-6054  
Code: Rossi  
Replay (available until 06/17/2020):  
Phone: (+55 11) 2188-0400  
Code: Rossi

**Investor Relations Team**

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

**+55 (11) 4058-2502**

**CONTENTS**

<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	7
Inventory at Market Value	8
Deliveries	10
Costs to Be Incurred	10
Land Bank	10
<b>Financial Performance</b>	<b>11</b>
Net Revenue	11
Gross Profit and Margin	11
Operating Expenses	12
Financial Result	14
Backlog Result	15
Accounts Receivable	16
Marketable Properties	16
<b>Debt</b>	<b>17</b>
<b>Transfers</b>	<b>20</b>
<b>Relationship with Independent Auditors</b>	<b>21</b>
<b>Exhibit I – Indices (100%)</b>	<b>22</b>
<b>Exhibit II – IFRS Indices</b>	<b>23</b>
<b>Exhibit III – Income Statement</b>	<b>24</b>
<b>Exhibit IV – Balance Sheet</b>	<b>25</b>
<b>Exhibit V – Inventory (100%)</b>	<b>27</b>
<b>Glossary</b>	<b>28</b>



**MESSAGE FROM THE CEO**

The year 2020 began with an increasing expectation of recovery for our sector and the Brazilian economy as a whole.

Driven by our last achievements in 2019, and especially by the renegotiation of corporate debt agreed with bank Bradesco, our main creditor, who represented a decisive step towards deleveraging the Company, we were even more focused on our operational restructuring process, based on the preservation of cash and improved sales and financial transfer performance, aiming at the resumption of launches and value generation to our shareholders this year.

This work's results reflected in some of our operational indicators, such as:

- i. In gross sales, which totaled R\$30.9 million (% Rossi), in line with the last two quarters, even without the renewal of our inventory. This performance helped the speed of sales (SoS) reach 60% in the 12 months ended in 1Q20, 16 percentage points more than in the previous 12 months;
- ii. In the maintenance of the high resale efficiency of cancellations in the first quarter, which totaled 86%; and
- iii. In the speed of financial transfers, which totaled 22% in the first quarter, a 2 p.p. increase over the same quarter of the previous year.

However, this was strongly impacted, as of mid-March, by the pandemic related to the new coronavirus (COVID-19).

At first, aiming at prioritizing the health and safety of our employees, families, and partners, all the guidelines established by national and international health authorities were followed and 100% of our administrative employees started adopting the remote work regime.

This helped us to keep all of the Company's operations uninterrupted, but, given the uncertainty related to the economic scenario and the continued drop in the demand for new apartments, led by a reduction in the income of the Brazilian people, increased unemployment, and social isolation, we could verify lower sales levels and higher default from our clients throughout April and May 2020.

This environment brings new challenges for us to manage cash flow immediately and test the discipline we built throughout the last quarters, regarding spending cuts and control, and the minimization of cash outflows, by negotiating with our main suppliers and creditors.

A positive factor, which is helping us at this moment, is related to administrative expenses, which continue to drop, within the scope of our plan to simplify the Company's structure. In this quarter, for example, we had a 22% decrease versus 1Q19; and, together with the drop in commercial expenses, we saved R\$3.5 million just under these two lines of the operating expenses, when comparing to last year.

We are aware of our present and future challenges, but we remain confident about our strategic plan and there are no reasons, for now, to not reinforce our commitment to the continuity of the Company, so that, diligently, we can soon resume launching new projects.

João Paulo Franco Rossi Cuppoloni  
CEO

## OPERATING AND FINANCIAL INDICATORS

R\$ MM	1Q20	1Q19	Var. (1Q20 x 1Q19)	4Q19	Var. (1Q20 x 4Q19)
<b>Operating Performance</b>					
Launches - 100%	-	-	-	-	-
Gross Sales - 100%	37.0	50.6	-26.9%	37.1	-0.2%
Cancellations - 100%	37.0	46.2	-19.9%	27.9	32.6%
Net Sales - 100%	0.0	4.4	-99.5%	9.2	-99.8%
Launches - % Rossi	-	-	-	-	-
Gross Sales - % Rossi	30.9	45.7	-32.4%	32.0	-3.4%
Cancellations - % Rossi	33.3	42.4	-21.5%	25.7	29.8%
Net Sales - % Rossi	(2.4)	3.3	-172.9%	6.3	-137.9%
<b>Financial Performance</b>					
Net Revenue	1.1	15.8	-93.1%	29.7	-96.4%
Gross Margin <sup>1</sup>	-9.1%	-19.1%	10.0 p.p.	13.2%	-22.3 p.p.
Gross Margin (ex interest) <sup>2</sup>	64.7%	-1.7%	66.4 p.p.	44.1%	20.6 p.p.
Adjusted EBITDA <sup>3</sup>	-45.5	-50.2	9.5%	-52.2	12.8%
Adjusted EBITDA Margin <sup>3</sup>	n.a	-317.3%	n.a	-175.5%	n.a
Net Income	-73.1	-85.8	14.7%	23.1	-416.3%
Net Margin	n.a	n.a	n.a	77.7%	n.a
Cash Generation (Burn) - Rossi's share	-6.0	33.9	-117.6%	146.5	-104.1%

<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 No. 527/2012 is shown in the glossary at the end of this document.

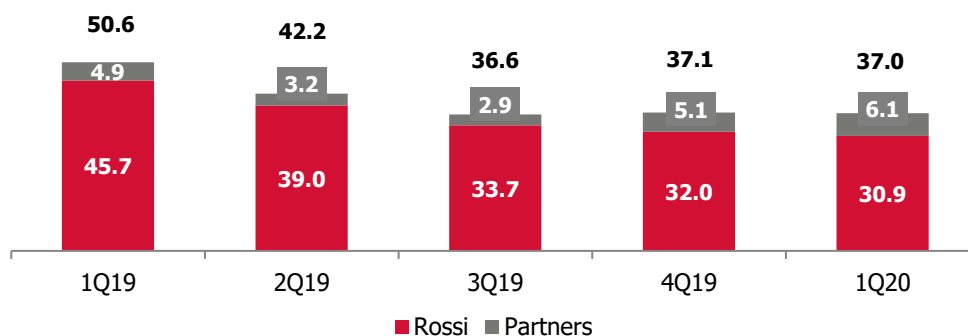
### OPERATING PERFORMANCE

The operating metrics shown in this results release are calculated on the basis of proportional view. In addition to the proportional view, the results are also being shown divided into 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.

### CONTRACTED SALES AND SALES SPEED (SoS)

In 1Q20, contracted sales totaled R\$ 37.0 million (R\$30.9 million – % Rossi), down 33% from 1Q19 in Rossi’s share, but in line with the last two quarters.

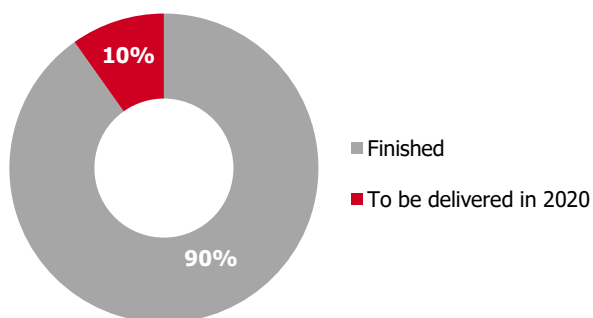
**Gross Sales - R\$ million**



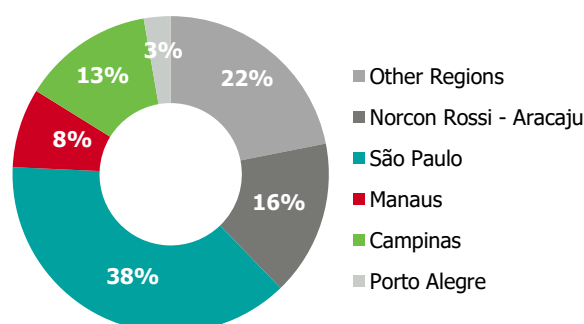
The reduction in sales is mainly related to lower inventories, which is natural as the Company concluded projects launched until 2014 and maintains a conservative approach regarding new launches.

The following charts present gross sales (% Rossi) by construction stage and metropolitan region.

**Gross Sales 1Q20 (% Rossi) - Construction**



**Gross Sales 1Q20 (% Rossi) - Region**



In this quarter, the share of finished units on total contracted sales reached 90%. The significant increase in share of sales in the metropolitan region of São Paulo, corresponding to 38% of total sales in the quarter, is related to the delivery of the Rossi Mais Parque da Lagoa project in mid-2019 and, consequently, achieving a higher SoS.

The tables below detail the gross sales contracted, both based on Rossi's share in the projects and on the 100% view, segmented by metropolitan region and construction stage in the first quarter of 2020:

Gross Sales 1Q20 (100%)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	1.8	4.8	6.5
Manaus	2.5	-	2.5
Norcon Rossi - Aracaju	6.6	-	6.6
Porto Alegre	0.2	0.6	0.8
São Paulo	13.1	-	13.1
Other regions	7.5	-	7.5
<b>Total</b>	<b>31.6</b>	<b>5.4</b>	<b>37.0</b>

Gross Sales 1Q20 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	1.8	2.4	4.1
Manaus	2.5	-	2.5
Norcon Rossi - Aracaju	4.9	-	4.9
Porto Alegre	0.2	0.6	0.8
São Paulo	11.7	-	11.7
Other regions	6.8	-	6.8
<b>Total</b>	<b>27.8</b>	<b>3.0</b>	<b>30.9</b>

The following tables show Sales Speed ("SoS") in the quarter and in the accumulated last 12 months considering the amounts proportional to Rossi's share:

Quarterly SOS   % Rossi	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
Inventory - BOF	272.5	228.0	218.9	204.6	190.8
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>272.5</b>	<b>228.0</b>	<b>218.9</b>	<b>204.6</b>	<b>190.8</b>
Gross Sales	(45.7)	(39.0)	(33.7)	(32.0)	(30.9)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>16.8%</b>	<b>17.1%</b>	<b>15.4%</b>	<b>15.6%</b>	<b>16.2%</b>
Sales cancellation	42.4	40.2	32.8	25.7	33.3
Adjusts / Revalue	(41.3)	(10.3)	(13.4)	(7.4)	(21.3)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>228.0</b>	<b>218.9</b>	<b>204.6</b>	<b>190.8</b>	<b>171.9</b>

LTM SOS   % Rossi	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
Inventory - BOF	554.7	442.3	281.9	272.5	228.0
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>554.7</b>	<b>442.3</b>	<b>281.9</b>	<b>272.5</b>	<b>228.0</b>
Gross Sales	(244.2)	(200.6)	(158.8)	(150.3)	(135.6)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>44.0%</b>	<b>45.4%</b>	<b>56.3%</b>	<b>55.1%</b>	<b>59.5%</b>
Sales cancellation	191.6	170.7	146.6	141.1	132.0
Adjusts / Revalue	(274.1)	(193.5)	(65.1)	(72.5)	(52.4)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>228.0</b>	<b>218.9</b>	<b>204.6</b>	<b>190.8</b>	<b>171.9</b>

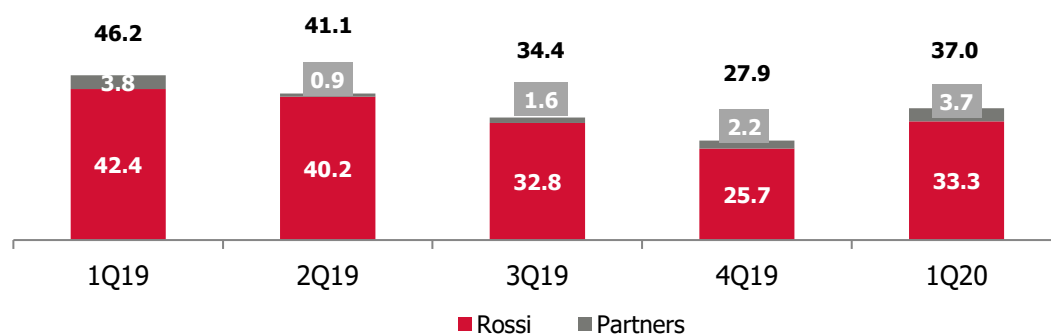
This quarter, we recorded a SoS of 16%, 1 p.p. higher than in 4Q19. In the last 12 months, SoS reached 60%, 16 p.p higher than the same period ending in March 2019.

The amounts highlighted in the table as Adjustments/Revaluations in 1Q20 refer to the price revaluation for inventory units during the budgeting discussions for 2020 (R\$21.3 million – % Rossi).

**SALES CANCELLATION**

Cancellations totaled R\$37.0 million (R\$33.3 million – % Rossi) in 1Q20, a 22% drop in Rossi’s share over the same period in the previous year.

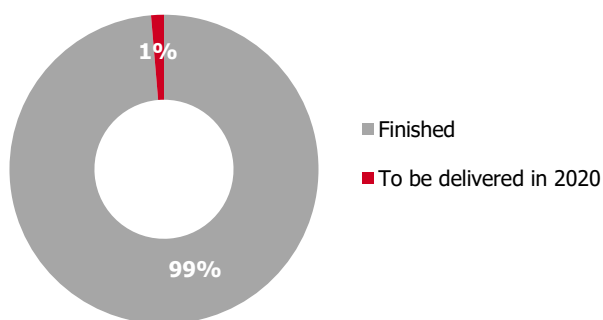
**Cancellations - R\$ million**



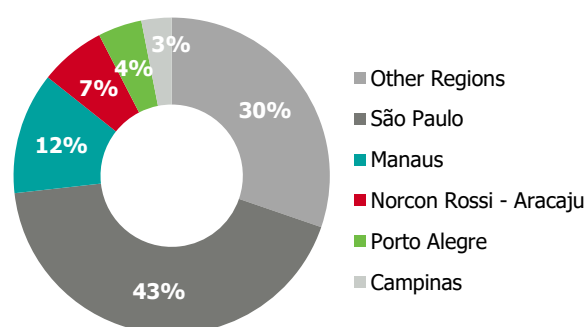
Of this total cancelled units in the first quarter of 2020, 86% were already been resold, reflecting a high resale ratio as already reported in previous periods and maintaining our contracted sales at the same level as in previous quarters.

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

**Cancellation 1Q20 (% Rossi) - Construction**



**Cancellation 1Q20 (% Rossi) - Region**



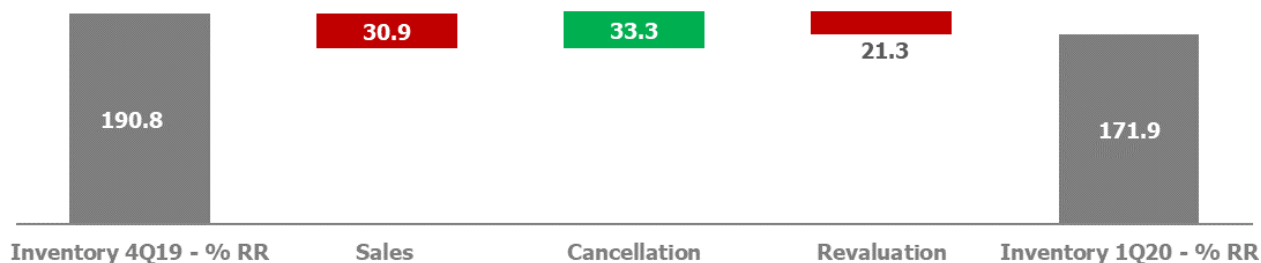
The tables below detail the cancellations by construction stage and metropolitan region, both for Rossi and for the 100% consolidation in the first quarter of 2020:

Sales Cancellation 1Q20 (100%)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	0.6	0.9	1.5
Manaus	4.1	-	4.1
Norcon Rossi - Aracaju	2.4	-	2.4
Porto Alegre	1.5	-	1.5
São Paulo	16.3	-	16.3
Other regions	11.1	-	11.1
<b>Total</b>	<b>36.1</b>	<b>0.9</b>	<b>37.0</b>

Sales Cancellation 1Q20 (Rossi's share)   R\$ MM	Finished	2020	Total
Campinas	0.6	0.4	1.0
Manaus	4.1	-	4.1
Norcon Rossi - Aracaju	2.2	-	2.2
Porto Alegre	1.5	-	1.5
São Paulo	14.3	-	14.3
Other regions	10.1	-	10.1
<b>Total</b>	<b>32.9</b>	<b>0.4</b>	<b>33.3</b>

## INVENTORY AT MARKET VALUE

Rossi's share of inventory at market value reached R\$171.9 million in 1Q20, with the following changes when compared to inventory in 4Q19:



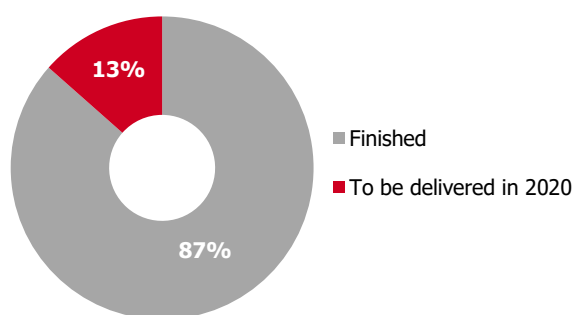
The following tables presents details by product line, year of launch and expected year of delivery.

Inventory % Rossi	Year of launch ( R\$ MM)						
	2010 and Before	2011	2012	2013	2014	2017	Total
Commercial	0.8	0.7	42.7	-	-	-	44.3
Conventional	2.8	15.2	34.7	19.0	42.1	1.3	115.1
Low Income	9.0	1.5	-	2.1	-	-	12.6
<b>Total</b>	<b>12.5</b>	<b>17.4</b>	<b>77.4</b>	<b>21.2</b>	<b>42.1</b>	<b>1.3</b>	<b>171.9</b>

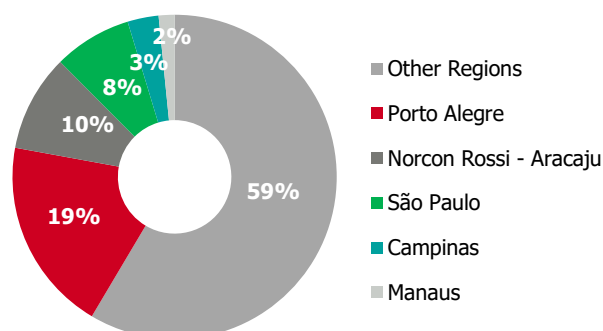
Inventory % Rossi	Expected year of conclusion (R\$ MM)		
	Finished	2020	Total
Commercial	44.3	-	44.3
Conventional	91.9	23.2	115.1
Low Income	12.6	-	12.6
<b>Total</b>	<b>148.8</b>	<b>23.2</b>	<b>171.9</b>

The following charts show Rossi's share inventory by construction stage and metropolitan region. In 1Q20, finished units accounted for 87% of total inventory. Inventory in non-strategic regions accounted for 59% of total inventory.

Inventory 1Q20 (% Rossi) - Construction



Inventory 1Q20 (% Rossi) - Region



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

Inventory % Rossi	Year of launch ( R\$ MM)						
	2010 and Before	2011	2012	2013	2014	2017	Total
Campinas	1.6	-	-	2.5	-	1.3	5.3
Manaus	1.2	1.5	-	-	-	-	2.7
Norcon Rossi - Aracaju	-	0.5	8.1	0.5	7.4	-	16.6
Porto Alegre	0.2	-	0.3	9.6	23.2	-	33.3
São Paulo	0.8	-	2.9	-	9.7	-	13.4
Other Regions	8.8	15.4	66.1	8.6	1.8	-	100.6
<b>Total</b>	<b>12.5</b>	<b>17.4</b>	<b>77.4</b>	<b>21.2</b>	<b>42.1</b>	<b>1.3</b>	<b>171.9</b>

Inventory % Rossi	Expected year of conclusion (R\$ MM)		
	Finished	2020	Total
Campinas	5.3	-	5.3
Manaus	2.7	-	2.7
Norcon Rossi - Aracaju	16.6	-	16.6
Porto Alegre	10.1	23.2	33.3
São Paulo	13.4	-	13.4
Other Regions	100.6	-	100.6
<b>Total</b>	<b>148.8</b>	<b>23.2</b>	<b>171.9</b>

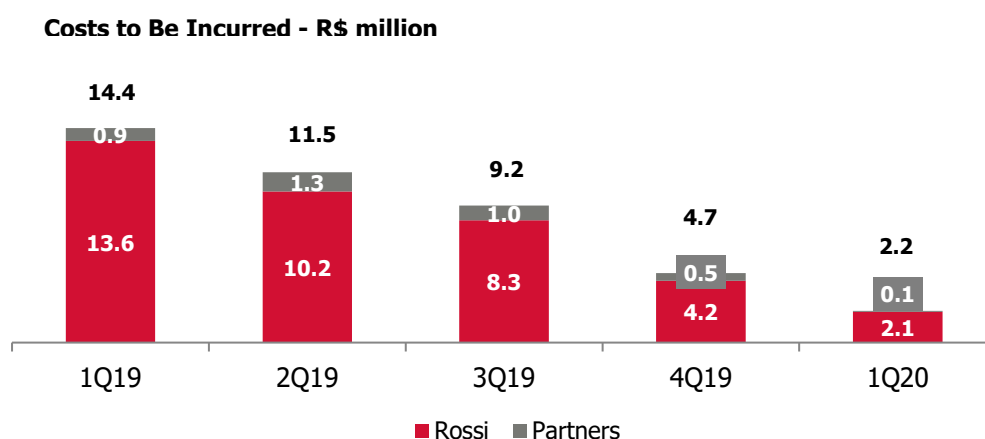
**DELIVERIES**

In this quarter, the Reserva Laranjeiras allotment project, launched in 3Q17, was completed and delivered.

Quarter	Product	Units	PSV 100% ( R\$ MM)	PSV Rossi ( R\$ MM)
1Q20	Lots	285	45.4	14.3

**COSTS TO BE INCURRED**

The following chart shows how costs to be incurred (100%) have evolved historically. In 1Q20, costs to be incurred totaled R\$2.2 million (R\$2.1 million – % Rossi), corresponding to a 85% drop in Rossi's share over 1Q19 due to natural progress of constructions delivered throughout 2019.

**LAND BANK**

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

At the end of the first quarter of 2020, the land bank had a PSV of R\$7.9 billion (R\$5.5 billion – % Rossi), of which R\$7.3 billion (R\$4.9 billion – % Rossi) was for real estate developments and allotments, and R\$0.6 billion (R\$0.6 billion – % Rossi) was land available for decommissioning processes.

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

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

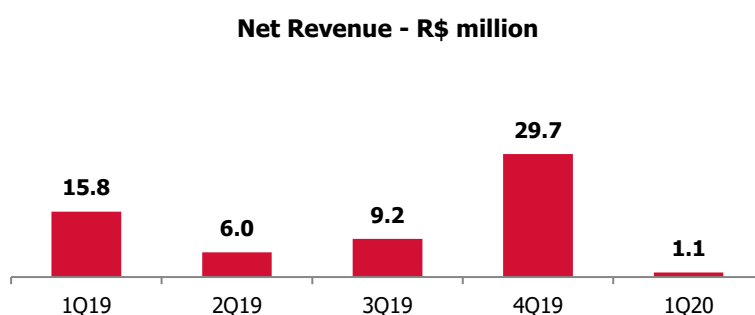


## FINANCIAL PERFORMANCE

The financial information given in this release has been prepared in accordance with the accounting practices generally accepted in Brazil, including CPCs 19 (R2) and 36 (R3), which deal with the consolidation of certain corporate interests. Since 1Q13, Rossi has consolidated all the interests in its subsidiaries and affiliates in accordance with these pronouncements.

### NET REVENUE

Net revenue from the sale of properties and services, recognized by percentage of completion ("PoC"), totaled R\$1.1 million in 1Q20, down by 93% over the same period in 2019, mainly due to lower net sales in the first three months of the current year.



### COST OF PROPERTIES AND SERVICES SOLD

The cost of properties and services reached R\$1.2 million in 1Q20, down by 94% from the same period in 2019, also as a result of lower net sales.

R\$ MM	1Q20	1Q19	Var. (%)
Construction + Land	0.4	16.1	-97.6%
Financial charges	0.8	2.8	-71.0%
<b>Costs of Property and Services</b>	<b>1.2</b>	<b>18.9</b>	<b>-93.7%</b>

### GROSS PROFIT AND MARGIN

Gross profit was negative by R\$0.1 million in 1Q20, with a negative gross margin of 9%. Gross profit adjusted by financial charges allocated to costs was R\$0.7 million, with an adjusted gross margin of 65%.

R\$ MM	1Q20	1Q19	Var. (%)
Gross Income	-0.1	-3.0	96.7%
Gross Margin (%)	-9.1%	-19.1%	10.0 p.p.
Adjusted Gross Income <sup>1</sup>	0.7	-0.3	-367.3%
Adjusted Gross Margin (%)	64.7%	-1.7%	66.4 p.p.

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

**OPERATING EXPENSES**

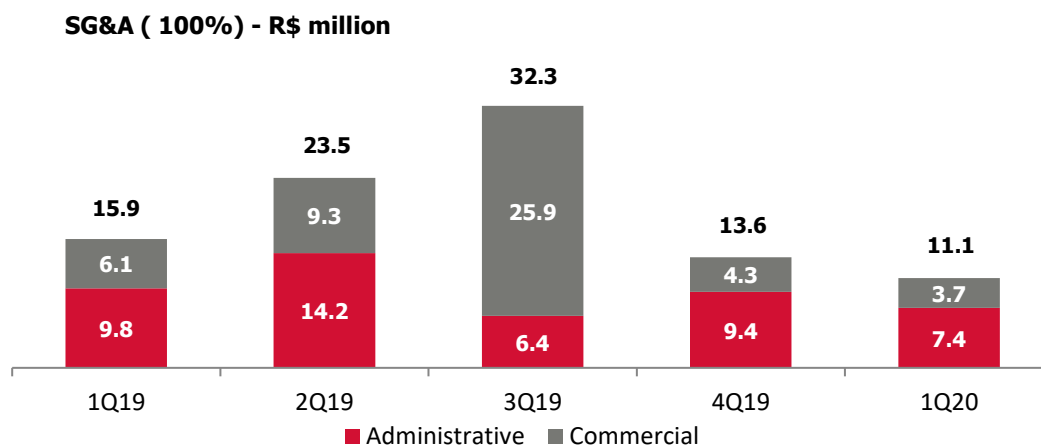
Despite the end of the Capital Rossi Joint Venture, operation that was not consolidated until 4Q17, another relevant part of the Company's operations continue to be incorporated into the Financial Statements, under the Equity Method of Accounting, such as the Norcon Rossi Joint Venture, which operates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

To ensure greater comparability between quarterly information and considering that most part of the Operating Expenses are centralized in the head office, distorting the IFRS analysis, the following table shows the figures compared to the Net Revenue for 100% of the operations.

R\$ MM	100%		
	1Q20	1Q19	Var. (%)
Administrative (a)	7.4	9.8	-24.4%
Commercial (b)	3.7	6.1	-39.8%
Administrative / Net Revenue	81.8%	45.5%	36.3 p.p.
Commercial / Net Revenue	40.6%	28.3%	12.2 p.p.
<b>(a) + (b)</b>	<b>11.1</b>	<b>15.9</b>	<b>-30.3%</b>
<b>(a) + (b) / Net Revenue</b>	<b>122.4%</b>	<b>73.8%</b>	<b>48.6 p.p.</b>

In line with the cost reduction strategy, administrative expenses fell by 24% (100% of the operations) in 1Q20 from 1Q19. Selling expenses reduced by 40% in 1Q20 over the same period in 2019.

The chart below shows the changes in SG&A expenses for **100% of the operation**:

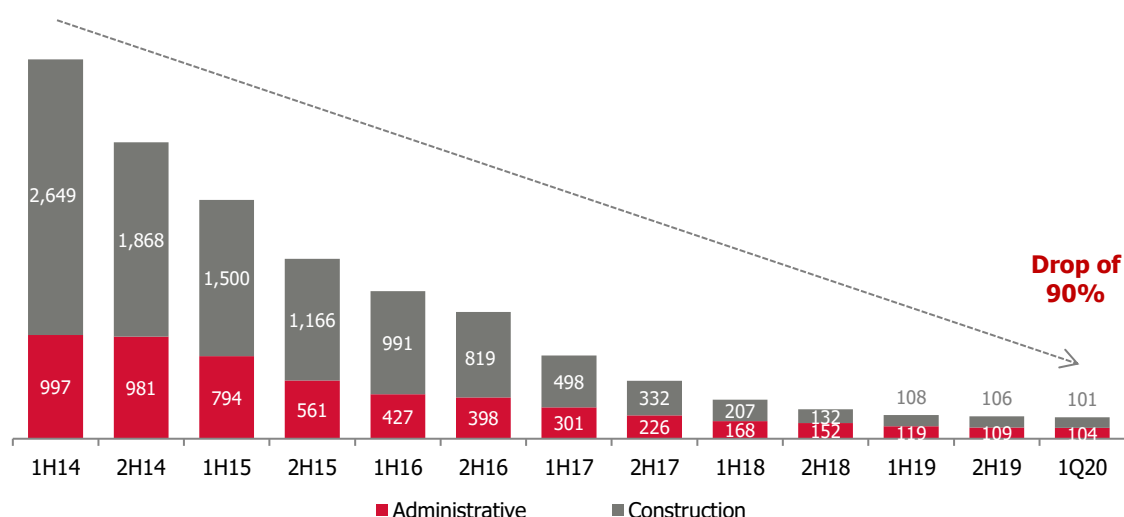


In accordance with IFRS, administrative expenses totaled R\$7.1 million in the first quarter of 2020, down 22% from 1Q19. The Company's selling expenses reduced by 30% in this first quarter over the same period in 2019.

R\$ MM	IFRS		
	1Q20	1Q19	Var. (%)
Administrative (a)	7.1	9.2	-22.5%
Commercial (b)	3.5	5.0	-30.2%
Administrative / Net Revenue	654.0%	57.8%	596.2 p.p.
Commercial / Net Revenue	318.6%	31.3%	287.3 p.p.
<b>(a) + (b)</b>	<b>10.6</b>	<b>14.1</b>	<b>-25.2%</b>
<b>(a) + (b) / Net Revenue</b>	<b>972.6%</b>	<b>89.1%</b>	<b>883.5 p.p.</b>

It is important to highlight the efforts made by Rossi to adjust its business structure, especially since 2Q14, when the administrative staff headcount was reduced by 90%. The chart below shows the changes in administrative staff and construction site employees throughout this period:

**Changes in administrative staff and construction site employees**



## OTHER NET OPERATING REVENUES/EXPENSES

Other net operating expenses totaled R\$32.0 million in 1Q20, in line with the same period in 2019.

## EQUITY IN THE EARNINGS OF SUBSIDIARIES

The following table provides details of the subsidiaries' results, divided between consolidated (IFRS) and non-consolidated companies.

The gross margin from non-consolidated projects in 1Q20 consists basically of net sales of the allotment project launched in 2017 and delivered in this quarter, which has higher margins than conventional real estate development projects and does not have financial charges allocated to cost since the construction was carried out using the Company's own resources.

R\$ MM	1Q20		
	IFRS	Non Consolidated	100%
<b>Net Revenue</b>	<b>1.1</b>	<b>8.0</b>	<b>9.1</b>
<b>Costs of property and services</b>	<b>(1.2)</b>	<b>(6.6)</b>	<b>(7.8)</b>
Construction + Land	(0.4)	(6.2)	(6.6)
Financial Charges	(0.8)	(0.4)	(1.2)
<b>Gross Income</b>	<b>(0.1)</b>	<b>1.4</b>	<b>1.3</b>
Gross Margin (%)	-9.1%	17.2%	14.0%
<b>Gross Income ex interest</b>	<b>0.7</b>	<b>1.7</b>	<b>2.4</b>
Gross Margin ex interest (%)	64.7%	21.8%	26.9%

**EBITDA**

Adjusted EBITDA was negative by R\$45.5 million in the quarter, with a positive variation of 9% compared to 1Q19, as illustrated in the table below:

R\$ MM	1Q20	1Q19	Var. (%)
Net Income (Loss)	-73.1	-85.8	14.7%
(+/-) Net Financial Expenses (Revenues)	31.8	27.8	14.1%
(+) Provision for Income Tax and Social Contribution	-3.1	1.6	-292.4%
(+) Depreciation and Amortization	1.6	2.4	-33.4%
(+/-) Minority	-3.4	0.9	-460.0%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>-46.3</b>	<b>-53.0</b>	<b>12.7%</b>
(+) Capitalized Interest	0.8	2.8	-71.0%
(+/-) Stock Option	0.0	0.0	0.0%
<b>Adjusted EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>-45.5</b>	<b>-50.2</b>	<b>9.5%</b>
Adjusted EBITDA Margin (%)	-4191.8%	-317.3%	-3874.5 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 in EBITDA are described in the gross profit and operating expenses accounts referred to in the previous sections.

**NET FINANCIAL RESULT**

Net financial result was negative by R\$31.8 million in 1Q20 versus R\$27.8 million in the same period in 2019. As soon as the last corporate debt renegotiation with Banco Bradesco is implemented, which results in settlement of these contracts through the sale of certain Company assets, the portion of interest related to this debt and accrued in this quarter will also be written off by the bank without any disbursement from the Company.

R\$ MM	1Q20	1Q19	Var. (%)
Financial Revenues	3.8	1.5	145.5%
Financial Expenses	-35.5	-29.4	-20.9%
<b>Financial Result</b>	<b>-31.8</b>	<b>-27.8</b>	<b>-14.1%</b>

**NET INCOME (LOSS)**

In 1Q20, Rossi recorded a net loss of R\$73.1 million, as detailed in the items above.

**BACKLOG RESULT**

The following table presents backlog results, excluding financial costs, taxes, provisions for guarantees and discounts granted. With the conclusion of almost all the constructions launched by the Company, backlog result at the end of 1Q20 was almost zero.

R\$ MM	1Q20	4Q19	Var. (%)
Gross Revenue	2.9	4.2	-30.3%
Costs (w/ financial charges)	-2.9	-3.7	-20.5%
<b>Backlog Result</b>	<b>0.0</b>	<b>0.5</b>	<b>-96.7%</b>
<b>Backlog Margin (%)</b>	<b>0.6%</b>	<b>12.9%</b>	<b>-12.2 p.p.</b>

The following table provides the revenues and costs to be recognized from units sold, segmented by consolidated and non-consolidated projects:

R\$ MM	2020
Consolidated	2.9
Non Consolidated	1.8
<b>Backlog Revenue</b>	<b>4.8</b>
Consolidated	(2.9)
Non Consolidated	(0.9)
<b>Backlog Costs</b>	<b>(3.8)</b>
Consolidated	0.6%
Non Consolidated	51.5%
<b>Backlog Margin</b>	<b>20.3%</b>

## ACCOUNTS RECEIVABLE

The balance of trade accounts receivable, according to IFRS, plus the balance from real estate developments to be recognized pursuant to the PoC method (recognition of revenues and respective costs and expenses arising from real estate development operations during the progress of the works) totaled R\$478.2 million, down 9% from the same quarter in 2019, due to receivables in cash arising mainly from the sale of finished units.

R\$ MM	1Q20	4Q19	Var. (%)
<b>Short Term</b>	<b>384.3</b>	<b>436.1</b>	<b>-11.9%</b>
Units under construction	38.0	41.4	-8.3%
Finished units	323.2	371.7	-13.0%
Receivables from land sale	23.1	23.1	0.0%
<b>Long Term</b>	<b>91.3</b>	<b>81.2</b>	<b>12.4%</b>
Units under construction	6.2	5.3	17.8%
Finished units	72.5	63.4	14.5%
Receivables from land sale	12.6	12.6	0.0%
<b>Total</b>	<b>475.6</b>	<b>517.4</b>	<b>-8.1%</b>
<b>Real Estate developments to be recognized under the POC method</b>			
Short Term	2.1	6.9	-69.4%
Long Term	0.5	1.3	-60.9%
<b>Total</b>	<b>2.6</b>	<b>8.2</b>	<b>-68.1%</b>
<b>Total Accounts Receivable</b>	<b>478.2</b>	<b>525.6</b>	<b>-9.0%</b>

## MARKETABLE PROPERTIES

The following table details the Marketable Properties recognized in the balance sheet at their historical cost. The variations in inventory of finished units and projects under construction is due to the achievement of Poc of 100% by projects delivered in the last quarters.

R\$ MM	1Q20	4Q19	Var. (%)
Finished properties	229.8	204.8	<b>12.2%</b>
Properties under construction	37.9	63.6	<b>-40.4%</b>
Land sites for future developments	290.9	291.3	<b>-0.1%</b>
Capitalized Interest	17.6	20.4	<b>-13.8%</b>
<b>Total</b>	<b>576.2</b>	<b>580.1</b>	<b>-0.7%</b>

**DEBT**

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

According to the IFRS analysis, Rossi ended 1Q20 with a cash balance of R\$63.3 million and a total debt of R\$1.5 billion. Cash burn in this quarter totaled R\$7.0 million, also according to IFRS reporting.

As already mentioned in the last quarter and due to the latest corporate debt renegotiation with Banco Bradesco, which foresees the settlement of outstanding debt through the sale of certain assets that guarantee these instruments, the entire debt balance of these instruments are currently allocated in the short term.

R\$ MM	1Q20	4Q19	Var. (%)
<b>Short Term</b>	<b>1,027.4</b>	<b>934.6</b>	<b>9.9%</b>
<b>Construction Loans</b>	<b>953.5</b>	<b>855.0</b>	<b>11.5%</b>
SFH	397.3	306.5	29.6%
CCB <sup>1</sup>	556.3	548.5	1.4%
Working Capital	60.0	55.8	7.5%
Receivables Securitization	13.9	23.8	-41.7%
<b>Long Term</b>	<b>437.1</b>	<b>528.7</b>	<b>-17.3%</b>
<b>Construction Loans</b>	<b>43.9</b>	<b>137.1</b>	<b>-68.0%</b>
SFH	43.9	137.1	-68.0%
CCB <sup>1</sup>	0.0	0.0	0.0%
Working Capital	393.2	391.6	0.4%
Receivables Securitization	0.0	0.0	0.0%
<b>Total Debt</b>	<b>1,464.6</b>	<b>1,463.3</b>	<b>0.1%</b>
Cash and Cash Equivalents	63.3	69.0	-8.3%
<b>Net Debt</b>	<b>1,401.3</b>	<b>1,394.3</b>	<b>0.5%</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>
<b>Cash Burn</b>	<b>-7.0</b>	<b>141.5</b>	<b>-104.9%</b>

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

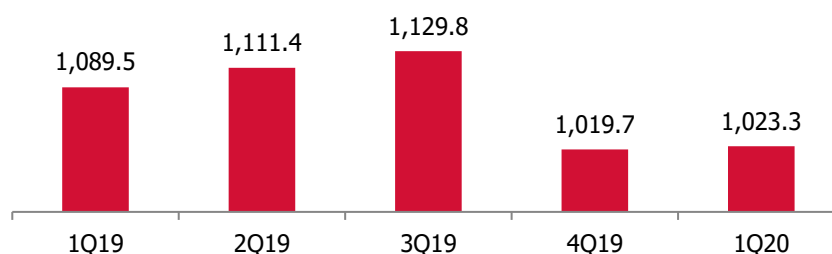
With the purpose of maintaining transparency of the data disclosed so that all economic agents can understand the current situation of Rossi's operations, the following tables present the Company's debt using two approaches that are complementary to IFRS: (i) 100% of companies, regardless of IFRS consolidation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

R\$ MM	IFRS				
	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
<b>Total Debt</b>	<b>1,580.8</b>	<b>1,595.3</b>	<b>1,605.4</b>	<b>1,463.3</b>	<b>1,464.6</b>
Cash and Equivalents	71.2	60.8	69.6	69.0	63.3
<b>Net Debt</b>	<b>1,509.7</b>	<b>1,534.5</b>	<b>1,535.8</b>	<b>1,394.3</b>	<b>1,401.3</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>
<b>Cash Burn in the quarter</b>	<b>25.1</b>	<b>(24.8)</b>	<b>(1.3)</b>	<b>141.5</b>	<b>(7.0)</b>
<b>Cash Burn LTM</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>108.4</b>

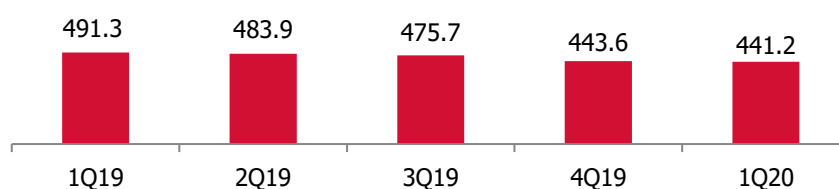
R\$ MM	100%				
	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
<b>Total Debt</b>	<b>1,639.1</b>	<b>1,647.0</b>	<b>1,659.9</b>	<b>1,510.3</b>	<b>1,510.0</b>
Cash and Equivalents	79.1	64.1	73.7	72.7	66.6
<b>Net Debt</b>	<b>1,560.0</b>	<b>1,582.8</b>	<b>1,586.2</b>	<b>1,437.6</b>	<b>1,443.4</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>
<b>Cash Burn in the quarter</b>	<b>38.3</b>	<b>(22.8)</b>	<b>(3.3)</b>	<b>148.6</b>	<b>(5.8)</b>
<b>Cash Burn LTM</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>116.6</b>

R\$ MM	Proportional				
	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
<b>Total Debt</b>	<b>1,612.2</b>	<b>1,622.1</b>	<b>1,634.3</b>	<b>1,487.1</b>	<b>1,487.0</b>
Cash and Equivalents	76.1	62.4	71.8	71.1	65.1
<b>Net Debt</b>	<b>1,536.1</b>	<b>1,559.7</b>	<b>1,562.5</b>	<b>1,416.0</b>	<b>1,422.0</b>
<b>Net Debt / Equity</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>
<b>Cash Burn in the quarter</b>	<b>33.9</b>	<b>(23.7)</b>	<b>(2.7)</b>	<b>146.5</b>	<b>(6.0)</b>
<b>Cash Burn LTM</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>114.1</b>

Evolution of Corporate Debt IFRS - R\$ million



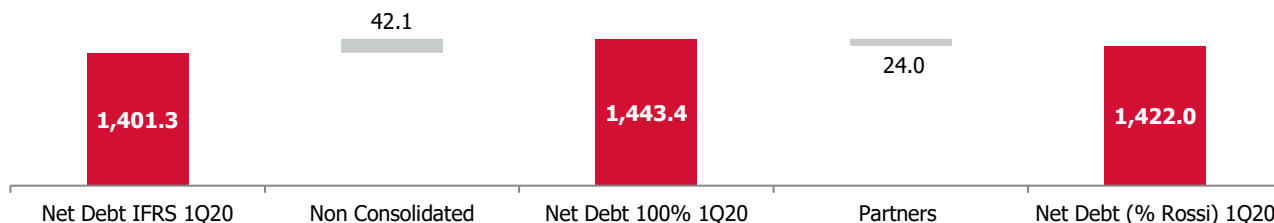
Evolution of SFH debt IFRS - R\$ million





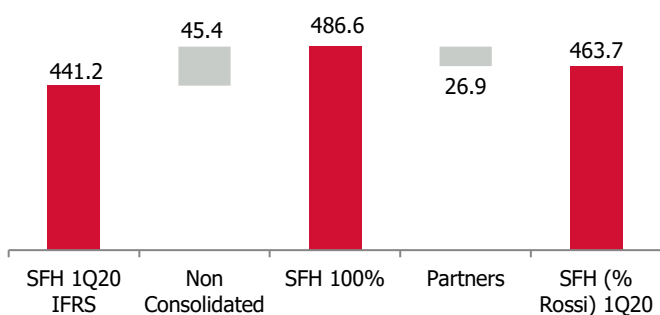
Net debt reconciliation is shown below pursuant to the three approaches:

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

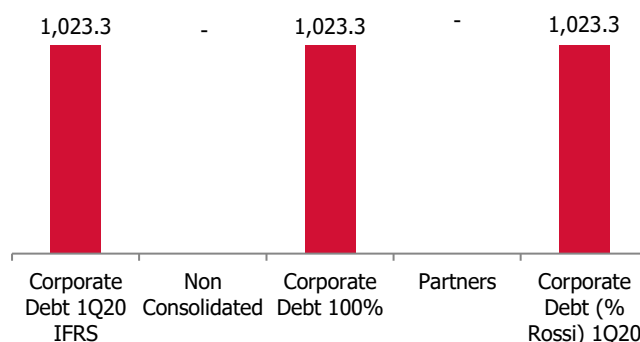


The following charts show the reconciliation of gross debt and cash and cash equivalents using the three approaches:

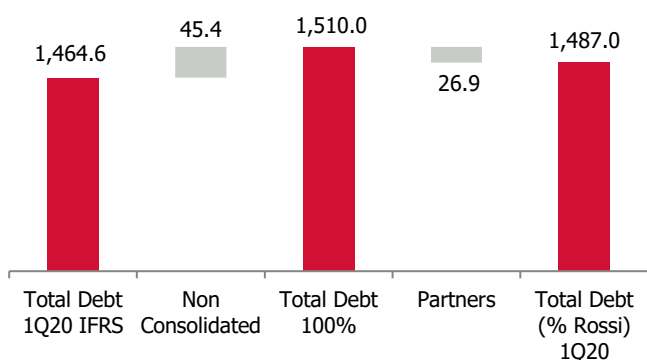
**SFH Debt Reconciliation - R\$ MM**



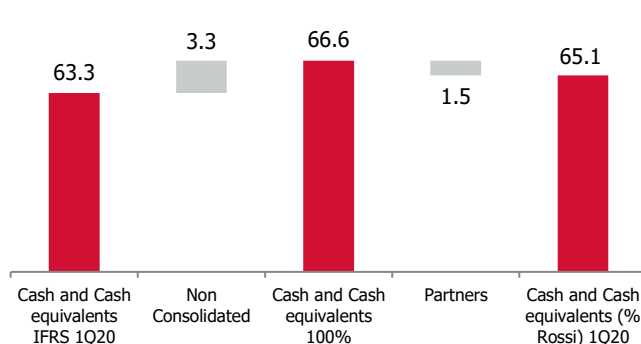
**Corporate Debt Reconciliation - R\$ MM**



**Total Debt Reconciliation - R\$ MM**



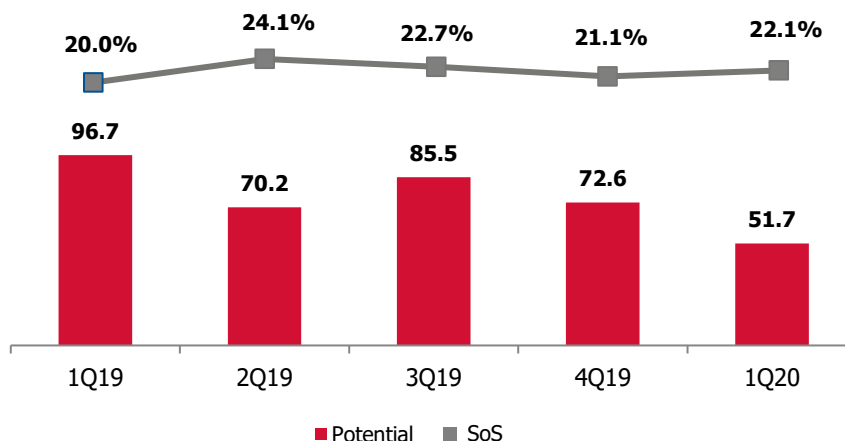
**Cash and Cash Equivalents Reconciliation - R\$ MM**



**TRANSFERS**

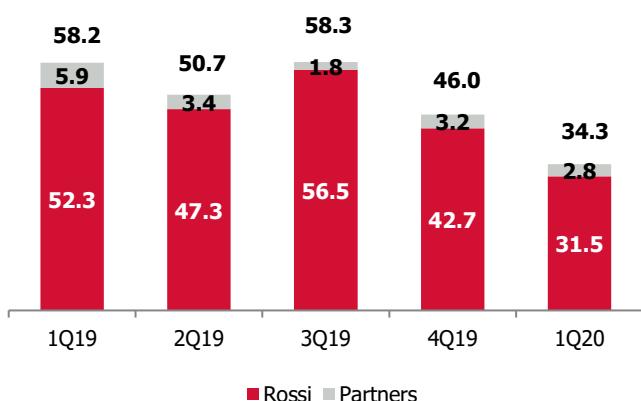
The chart below shows the quarterly index that measures transfer efficiency. The red bars indicate potential transfer amounts, that is, the sum of the outstanding balance of the finished units, legally registered, and possible transfers to financial institutions. Sales Speed (SoS) is measured by the ratio of volume of transfers and settlements in the period to potential value. SoS reached 22% in 1Q20, 2 p.p. higher than in the same quarter in 2019.

**Transfers Speed - SoS**

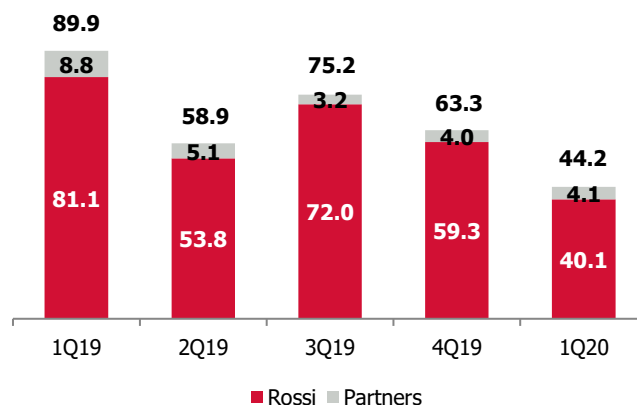


Cash inflows, which consider the volume of transfers and payments received from clients, reached R\$44.2 million in the quarter (R\$40.1 million – % Rossi), down 30% from the previous quarter. The charts below show the evolution of transfers and settlements, as well as cash inflow in recent quarters:

**Transfers (transfer + settlement) - R\$ million**



**Cash Inflows - R\$ million**



**RELATIONSHIP WITH INDEPENDENT AUDITORS**

In compliance with CVM Instruction No. 381/03, we announce that Grant Thornton Auditores Independentes was engaged to provide the following services: 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 – “Revisão de Informações Intermediárias Executadas pelo Auditor da Entidade” 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 connected with the audit of the financial statements.

The engagement of the independent auditor is based on principles that assure the independence of the auditor, 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%	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
Inventory - BOF	311.7	248.2	237.2	221.2	204.0
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>311.7</b>	<b>248.2</b>	<b>237.2</b>	<b>221.2</b>	<b>204.0</b>
Gross Sales	(50.6)	(42.2)	(36.6)	(37.1)	(37.0)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>16.2%</b>	<b>17.0%</b>	<b>15.4%</b>	<b>16.8%</b>	<b>18.2%</b>
Sales cancellation	46.2	41.1	34.4	27.9	37.0
Adjusts / Revalue	(59.0)	(9.9)	(13.8)	(8.0)	(21.7)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>248.2</b>	<b>237.2</b>	<b>221.2</b>	<b>204.0</b>	<b>182.3</b>

LTM SOS   100%	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
Inventory - BOF	615.1	481.3	317.2	311.7	248.2
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>615.1</b>	<b>481.3</b>	<b>317.2</b>	<b>311.7</b>	<b>248.2</b>
Gross Sales	(277.7)	(227.6)	(175.1)	(166.5)	(153.0)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>45.2%</b>	<b>47.3%</b>	<b>55.2%</b>	<b>53.4%</b>	<b>61.6%</b>
Sales cancellation	215.6	189.1	158.0	149.7	140.4
Adjusts / Revalue	(304.8)	(205.6)	(78.9)	(90.9)	(53.4)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>248.2</b>	<b>237.2</b>	<b>221.2</b>	<b>204.0</b>	<b>182.3</b>

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

Quarter SOS - IFRS Consolidated	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
Inventory - BOF	217.9	194.9	188.9	176.8	170.0
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>217.9</b>	<b>194.9</b>	<b>188.9</b>	<b>176.8</b>	<b>170.0</b>
Gross Sales	(36.3)	(26.7)	(23.1)	(18.3)	(26.0)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>16.6%</b>	<b>13.7%</b>	<b>12.2%</b>	<b>10.3%</b>	<b>15.3%</b>
Sales cancellation	40.9	27.8	23.8	18.8	34.1
Adjusts / Revalue	(27.6)	(7.1)	(12.8)	(7.3)	(22.7)
<b>Inventory - EOF</b>	<b>194.9</b>	<b>188.9</b>	<b>176.8</b>	<b>170.0</b>	<b>155.3</b>

Quarter SOS - Equity Result	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
Inventory - BOF	93.8	53.4	48.3	44.4	34.0
Launches	-	-	-	-	-
<b>Inventory + Launches</b>	<b>93.8</b>	<b>53.4</b>	<b>48.3</b>	<b>44.4</b>	<b>34.0</b>
Gross Sales	(14.4)	(15.5)	(13.5)	(18.8)	(11.0)
<b>Sales speech (SOS) (%)</b>	<b>15.3%</b>	<b>29.1%</b>	<b>28.0%</b>	<b>42.4%</b>	<b>32.3%</b>
Sales cancellation	5.4	13.3	10.6	9.1	2.9
Adjusts / Revalue	(31.4)	(2.8)	(1.0)	(0.7)	1.0
<b>Inventory - EOF</b>	<b>53.4</b>	<b>48.3</b>	<b>44.4</b>	<b>34.0</b>	<b>27.0</b>

## EXHIBIT III | INCOME STATEMENT

Income Statement (R\$ '000)	1Q20	1Q19	Var. (%) 1Q20 vs. 1Q19
<b>Gross Operating Revenue</b>			
Property sales and services	-692	17,016	-104%
Sales taxes	1,777	-1,181	-250%
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>1,085</b>	<b>15,835</b>	<b>-93%</b>
<b>Cost of Property and Services</b>	<b>-1,184</b>	<b>-18,857</b>	<b>94%</b>
Construction and Land	-383	-16,098	98%
Financial Charges	-801	-2,759	71%
<b>Gross Income</b>	<b>-99</b>	<b>-3,022</b>	<b>97%</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>-9.1%</b>	<b>-19.1%</b>	<b>10 p.p.</b>
<b>Gross Margin (ex interest)</b>	<b>64.7%</b>	<b>-1.7%</b>	<b>66 p.p.</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>-47,758</b>	<b>-52,351</b>	<b>9%</b>
Administrative	-7,096	-9,152	22%
Selling	-3,457	-4,955	30%
Depreciation and Amortization	-1,575	-2,366	33%
Equity Result	-3,657	-4,500	19%
Other Operating Revenue (Expenses)	-31,973	-31,378	-2%
<b>Earnings before Financial Result</b>	<b>-47,857</b>	<b>-55,373</b>	<b>14%</b>
<b>Financial Result</b>	<b>-31,756</b>	<b>-27,840</b>	<b>-14%</b>
Financial Revenue	3,764	1,533	n.a
Financial Expenses	-35,520	-29,373	-21%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>-79,613</b>	<b>-83,213</b>	<b>4%</b>
<b>Operating Margin</b>	<b>-7337.6%</b>	<b>-525.5%</b>	<b>-6812 p.p.</b>
Provision for Taxes and Contributions	-1,486	-2,536	41%
Deferred Income Tax and S. Contribution	4,593	921	399%
Minorities	3,380	-939	-460%
<b>Net Income (Loss)</b>	<b>-73,126</b>	<b>-85,767</b>	<b>15%</b>
<b>Net Margin</b>	<b>-6739.7%</b>	<b>-541.6%</b>	<b>-6198 p.p.</b>

## EXHIBIT IV | BALANCE SHEET

Assets (R\$ '000)	1Q20	4Q19	Var. (%)
<b>Current</b>			
Cash and equivalents	25,413	25,375	0.1%
Tradeable note	37,871	43,650	-13.2%
Accounts receivable	384,262	436,149	-11.9%
Tradeable properties	285,243	288,822	-1.2%
Other assets	36,877	42,554	-13.3%
<b>Total Current Assets</b>	<b>769,666</b>	<b>836,550</b>	<b>-8.0%</b>
<b>Non Current</b>			
Accounts receivable	91,335	81,223	12.4%
Tradeable properties	290,949	291,277	-0.1%
Judicial deposits	64,083	62,127	3.1%
Related parties	210,466	210,701	-0.1%
Advances to business partners	248,828	248,316	0.2%
Investments	281,747	282,606	-0.3%
Fixed assets	7,003	7,994	-12.4%
Intangible assets	4,729	5,313	-11.0%
<b>Total Non Current Assets</b>	<b>1,199,140</b>	<b>1,189,557</b>	<b>0.8%</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1,968,806</b>	<b>2,026,107</b>	<b>-2.8%</b>

## EXHIBIT IV | BALANCE SHEET (cont.)

Liabilities and Shareholders Equity (R\$ '000)	1Q20	4Q19	Var. (%)
<b>Current</b>			
Construction Loans - real estate credit	1,027,411	934,618	9.9%
Suppliers	134,531	124,768	7.8%
Accounts payable for land acquisition	69,202	69,163	0.1%
Salaries and payroll charges	2,630	2,774	-5.2%
Taxes and contributions payable	54,905	54,889	0.0%
Profit sharing payable	0	16	-100.0%
Advances from clients	88,001	88,392	-0.4%
Related parties	232,840	231,623	0.5%
Deferred taxes and contributions	23,680	28,207	-16.0%
Other accounts payable	188,936	186,694	1.2%
<b>Total Current</b>	<b>1,822,136</b>	<b>1,721,144</b>	<b>5.9%</b>
<b>Non Current</b>			
Construction Loans - real estate credit	437,146	528,679	-17.3%
Accounts payable for land acquisition	-	-	0.0%
Taxes and contributions payable	17,876	18,216	-1.9%
Provision for risks	190,700	179,224	6.4%
Provision for guarantees	6,950	7,367	-5.7%
Deferred taxes and contributions	19,186	22,158	-13.4%
Provision for investment losses	114,030	112,031	1.8%
Other accounts payable	-	-	0.0%
<b>Total Non Current</b>	<b>785,888</b>	<b>867,675</b>	<b>-9.4%</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	-3,254,023	-3,180,897	2.3%
<b>Total Shareholders' Equity</b>	<b>-621,680</b>	<b>-548,554</b>	<b>13.3%</b>
Minority Interest	-17,538	-14,158	23.9%
<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>1,968,806</b>	<b>2,026,107</b>	<b>-2.8%</b>



**EXHIBIT V – Inventory (100%)**

PSV (R\$ million)	Finished	2020	Total
Ananindeua	3.7	-	3.7
Aracaju	17.7	-	17.7
Barueri	9.7	-	9.7
Belo Horizonte	3.3	-	3.3
Brasília	33.8	-	33.8
Campinas	3.9	-	3.9
Curitiba	11.9	-	11.9
Duque de Caxias	29.4	-	29.4
Fortaleza	0.3	-	0.3
Itaboraí	0.5	-	0.5
Londrina	5.3	-	5.3
Manaus	2.7	-	2.7
Nova Iguaçu	0.5	-	0.5
Parnamirim	1.0	-	1.0
Paulínia	2.5	-	2.5
Porto Alegre	10.1	23.2	33.3
Recife	4.0	-	4.0
Rio de Janeiro	10.5	-	10.5
Salvador	0.1	-	0.1
Santos	2.9	-	2.9
São Paulo	0.8	-	0.8
Xangri-Lá	2.6	-	2.6
Outras Regiões	1.7	-	1.7
<b>Total</b>	<b>159.1</b>	<b>23.2</b>	<b>182.3</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 No. 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 No. 527, of October 4, 2012.

Adjusted EBITDA – Ascertained 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 Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (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 No. 963/03 and PoC Method (Percentage of Completion) – Revenues, as well as costs and expenses connected to development activities are recognized to income throughout the period of construction of the project, to the extent of the costs incurred, according to CFC Resolution No. 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 regarding 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.