

**Apresentação**

---

**Oferta pública para aumento de capital da**

# **ROSSI**

## **RESIDENCIAL**

**Fevereiro de 2003**



I A Oferta

II *Overview da Companhia*

Mercado de Atuação

Informações Financeiras

Destinação de Recursos

III Por que investir em ações da Rossi ?



## Representantes da Rossi Residencial S.A.

---

**João Rossi Cuppoloni**  
**Diretor-Presidente**

**Luciana Rossi Cuppoloni**  
**Diretora de Planejamento e de Relações com Investidores**

**Ciro Piovesana**  
**Controller**

I    **A Oferta**

II    *Overview da Companhia*

Mercado de Atuação

Informações Financeiras

Destinação de Recursos

III    **Por que investir em ações da Rossi ?**



## Características da Oferta

---

- **Estrutura da Oferta:** Oferta Pública Primária de Ações (Aumento de Capital).
- **Emissor:** Rossi Residencial S.A.
- **Volume:** R\$ 80 milhões.
- **Valores Mobiliários Ofertados:** Ações Ordinárias.
- **Período para Reserva e bookbuilding:** De 3 a 7 de fevereiro de 2003.
- **Precificação:** *Bookbuilding*, observando-se preço mínimo por ação de R\$0,31, equivalente à média da cotação das ações de emissão da Companhia verificada na Bovespa no período compreendido entre 1º de janeiro de 2002 e 13 de novembro de 2002, data da reunião do Conselho de Administração da Companhia que autorizou o aumento de capital.
- **Participantes da Oferta:** As Ações objeto da Oferta serão destinadas a colocação junto a:
  - (i) Investidores Não-Institucionais e Investidores Institucionais; e
  - (ii) acionistas da Companhia que realizarem Pedidos de Reserva.

## Características da Oferta

---

- **Procedimento de Distribuição:**

Os Investidores Institucionais e Não-Institucionais (“Investidores”) terão garantia de acesso à subscrição do número de Ações necessário para alcançar um percentual de Ações em Circulação, após a conclusão da Oferta, equivalente a, no máximo, 35% do capital social da Companhia (“Garantia de Acesso”);

Os acionistas da Companhia poderão subscrever a totalidade das Ações da Oferta que não forem objeto da manifestação de interesse dos Investidores, até o limite estabelecido pela Garantia de Acesso;

Todos os acionistas, indistintamente, contribuirão para o atendimento das manifestações de interesse dos Investidores por Ações da Garantia de Acesso;

Os acionistas da Companhia e Investidores Não-Institucionais deverão efetuar a reserva das Ações, mediante o preenchimento de formulários específicos, durante o Período de Reserva;

Os Investidores Institucionais deverão manifestar interesse em subscrever Ações mediante comunicação por escrito ao Coordenador Líder durante o procedimento de *bookbuilding*; e

As Ações que não forem objeto de manifestação de interesse por escrito por parte dos Investidores (“Sobras”) serão destinadas ao atendimento dos acionistas da Companhia que efetuaram a reserva das Sobras nos respectivos Pedidos de Reserva.



## Características da Oferta

---

- **Garantia:** O acionista Controlador prestará garantia firme de subscrição de eventuais sobras residuais.
- **Lock-up period para a Companhia:** Prazo de 180 dias, a contar da data de liquidação financeira da Oferta.
- **Destinação dos Recursos:** Amortização de endividamento e aquisição de terrenos para novos empreendimentos.
- **Coordenador Líder:** Banco Santander Brasil S.A.

# Adesão da Rossi Residencial ao Nível I de Governança Corporativa

## O “Nível I” de Governança Corporativa tem como exigências:

- Demonstrações financeiras com consolidação trimestral, incluindo fluxo de caixa;
- Calendário anual de eventos corporativos;
- Reunião anual com analistas;
- Dever de informar contratos com empresas ligadas;
- Prospectos de acordo com padrões internacionais de *disclosure*;
- Esforço de dispersão nas colocações públicas de ações; e
- *Free float* mínimo de 25% do capital.

I A Oferta

**II *Overview da Companhia***

**Mercado de Atuação**

Informações Financeiras

Destinação de Recursos

**III Por que investir em ações da Rossi ?**

## Histórico da Companhia

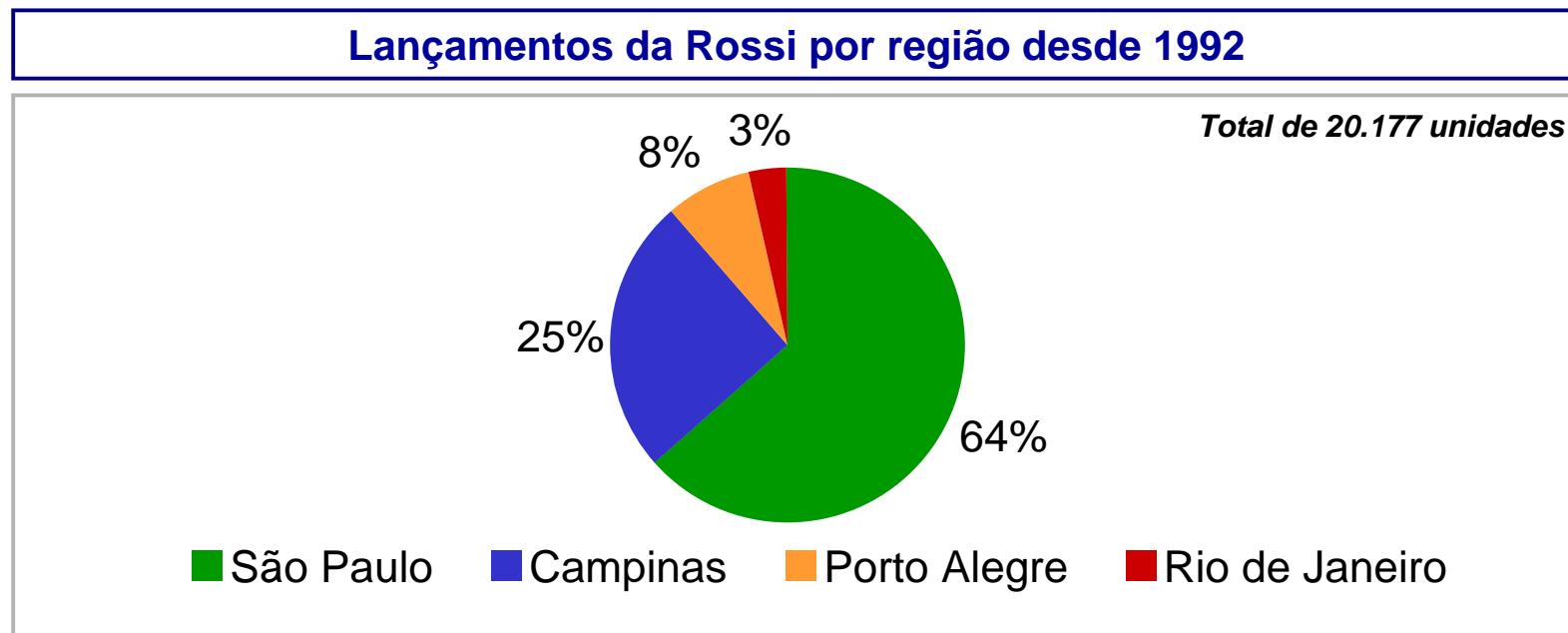
---

- Fundada em **1980**, com atividade focada em empreendimentos residenciais de padrão médio e alto;
- **1992:** **Lançamento da linha de produtos Plano 100**
  - ✓ **Objetivo:** suprir a grande carência de financiamentos imobiliários por meio de autofinanciamento, desenvolvido para a classe média.
  - ✓ **Inovação em vários aspectos:**
    - *Produção em escala / Repetição dos empreendimentos;*
    - *Evolução das técnicas de construção;*
    - *Redução de custos e perdas;*
    - *Otimização do uso de mão-de-obra;*
    - *Rigoroso controle do processo de construção;*
    - *Aprimoramento da análise de crédito; e*
    - *Padronização dos contratos de venda de unidades residenciais*
- **1996:** **Lançamento do 1º empreendimento do produto Vida Nova.**
  - ✓ Unidades mais compactas, com estilo, qualidade e preço menores que o Plano 100.
- **1997:** **IPO / Abertura de Capital na BOVESPA e ADRs nível I**
- **1999:** **Lançamento de novo conceito de moradia, o Villa Flora**
  - ✓ Bairro planejado, formado por condomínios horizontais;e
  - ✓ Qualidade da construção, infra-estrutura, meio-ambiente e desenvolvimento comunitário.



## Histórico da Companhia

- **2000:** Início da reestruturação organizacional por regionais.  
Implementação do sistema SAP para gestão empresarial.
- **2001:** Diversificação da carteira de produtos, voltando a atuar também no segmento de padrão mais elevado, lançando novas linhas de produtos, mais sofisticados e de maior valor agregado, desenvolvidos para atender a camada mais alta da classe média:
  - ✓ Noblesse, Casas D'Itália e Residenciais com Serviços.
- **2002:** Aquisição da América Properties: atuação no segmento comercial e residencial de altíssimo padrão.



# Reestruturação Organizacional

Em 2000, iniciou importante reestruturação organizacional, visando adequar suas estratégias às características e necessidades do mercado.

Antes da Reestruturação	Depois da Reestruturação
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Divisão por linha de produtos;</li><li>▪ Diretorias específicas para cada um dos produtos ofertados: Plano 100, Vida Nova e Villa Flora.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Divisão geográfica com escritórios regionais;</li><li>▪ Estratégia de lançamentos de empreendimentos de acordo com as peculiaridades de cada região e mercado.</li></ul>

Benefícios da Reestruturação
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Descentralização de decisões:<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Aumento do percentual de sucesso na compra do terreno e no lançamento do empreendimento;</li></ul></li><li>▪ Ampliação do potencial de exploração de cada um dos mercados geográficos atuais; e</li><li>▪ Impulso ao desenvolvimento de novos mercados geográficos e novos produtos.</li></ul>

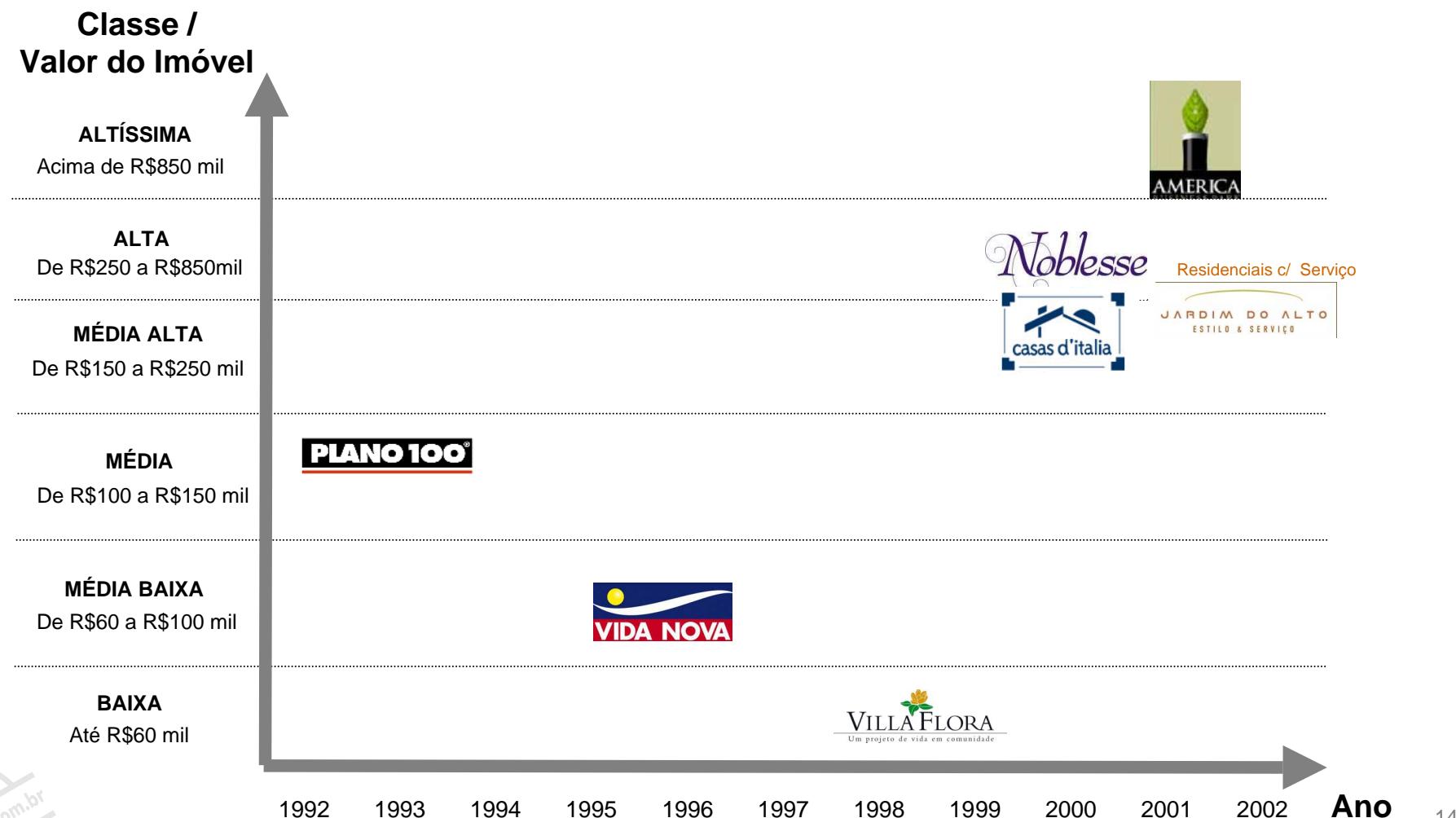
## Estratégia

---



## Produtos

De 1992 até 2000, a Rossi focava o desenvolvimento de produtos para a classe média e média baixa. Nos últimos dois anos, tem promovido diversificação de seu mix de produtos, focando, também, em empreendimentos de alto padrão.



# Produtos

---

## CLASSES BAIXA, MÉDIA BAIXA e MÉDIA



- Área útil: entre 41 e 55 m<sup>2</sup>;
- 2 e 3 dormitórios;
- Preço: entre R\$35 e R\$60 mil; e
- Oferecidos em 4 plantas padronizadas, com diferencial nas fachadas e áreas comuns.



- Área útil: entre 55 e 96 m<sup>2</sup>;
- Entre 2 e 4 dormitórios;
- Preço: entre R\$60 e R\$150 mil; e
- Oferecidos em 4 plantas padronizadas, com diferencial nas fachadas e áreas comuns.



- Área útil: entre 44 e 138 m<sup>2</sup>;
- Entre 1 e 3 dormitórios;
- Preço: entre R\$31 e R\$102 mil; e
- Possui infra-estrutura, incluindo coleta e tratamento de esgoto, redes de distribuição de água, energia elétrica, telefones, pavimentação asfáltica, tratamento paisagístico, clube, creche, escola, comércio praças e centros comunitários e ampla área verde.

# Produtos

---

## CLASSES MÉDIA, MÉDIA ALTA e ALTA



- Área útil: entre 110 e 170 m<sup>2</sup>;
- Casas de 3 e 4 dormitórios;
- Preço: entre R\$150 e R\$260 mil; e
- Várias opções de plantas, kits de acabamento.

Residenciais c/ Serviço

JARDIM DO ALTO  
ESTILO & SERVIÇO



- Área útil: entre 60 e 80 m<sup>2</sup>;
- Preço médio: R\$125 mil;
- Várias opções de plantas; e
- Complementa a linha Noblesse, agregando infra-estrutura de serviço, visando maior comodidade aos moradores.

Noblesse



- Área útil: superior a 90 m<sup>2</sup>;
- 3 e 4 dormitórios;
- Preço: entre R\$110 e R\$820 mil;
- Várias opções de plantas; e
- Áreas de lazer e jardins.

## América Properties

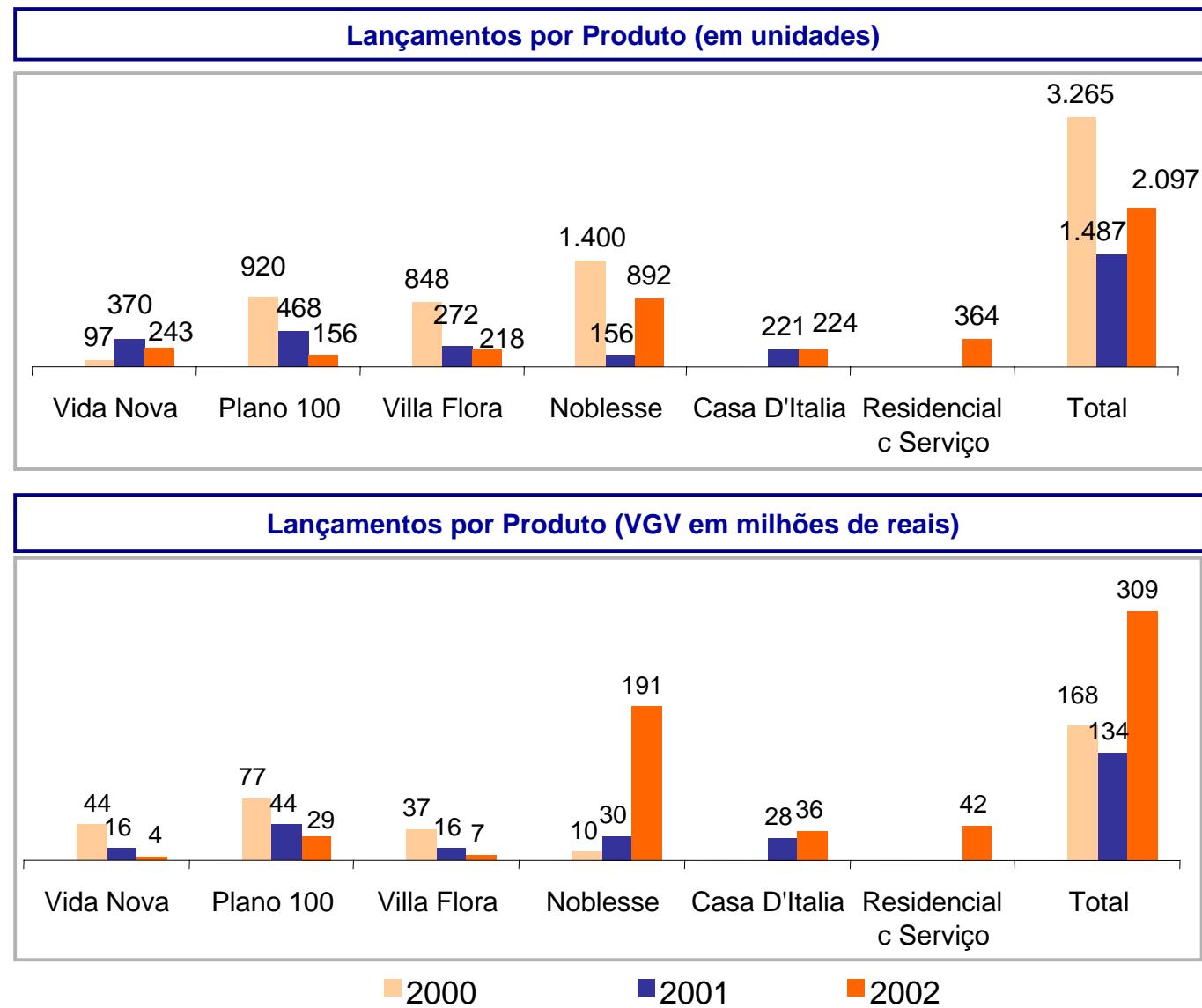
- Fundada em 1997;
- Incorporadora de empreendimentos comerciais e residenciais de altíssimo padrão em São Paulo, desenvolvidos especialmente para determinados segmentos do mercado, de maior valor agregado;
- Em 2002, aquisição da América Properties pela Rossi Residencial visou:
  - ✓ sinergia com a conjugação das atividades exercidas pelas duas empresas;
  - ✓ redução de custos indiretos;
  - ✓ fortalecimento da capacidade financeira; e
  - ✓ aumento da receita e geração de negócios.
- A Rossi possui 99,9% de participação no capital da América Properties.

### Empreendimentos lançados pela América Properties

<u>Lançamento</u>	<u>Empreendimento</u>	<u>Segmento</u>	<i>Valor Geral de Venda R\$ Milhões</i>
Nov/2002	Villa Natura	Residencial	65,0
Set/2002	Verveine	Residencial	33,0
Mar/2002	Murano	Residencial	35,7
Set/2000	OpenHouse Loft Panamby	Residencial	20,3
Mar/2000	Lindenberg Panamby	Residencial	40,3
Nov/1997	America Business Park	Comercial	115,0

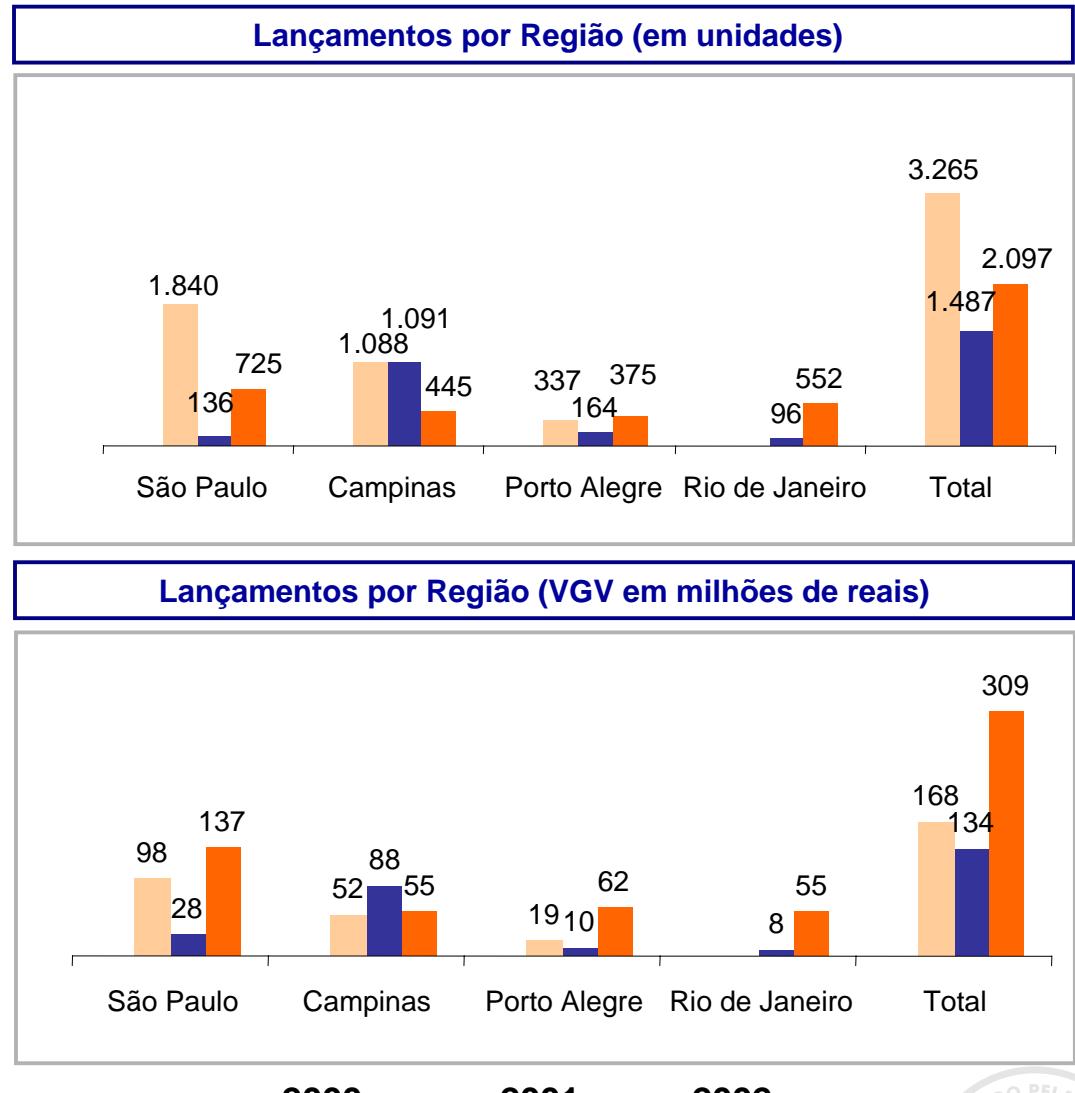
# Produtos

- Diversificação do mix de produtos nos últimos anos.
- Os empreendimentos destinados para classe média alta passaram a ter maior participação na carteira de produtos.



# Mercado Geográfico de Atuação

A Companhia atua nas regiões de São Paulo, Campinas, Porto Alegre e Rio de Janeiro.

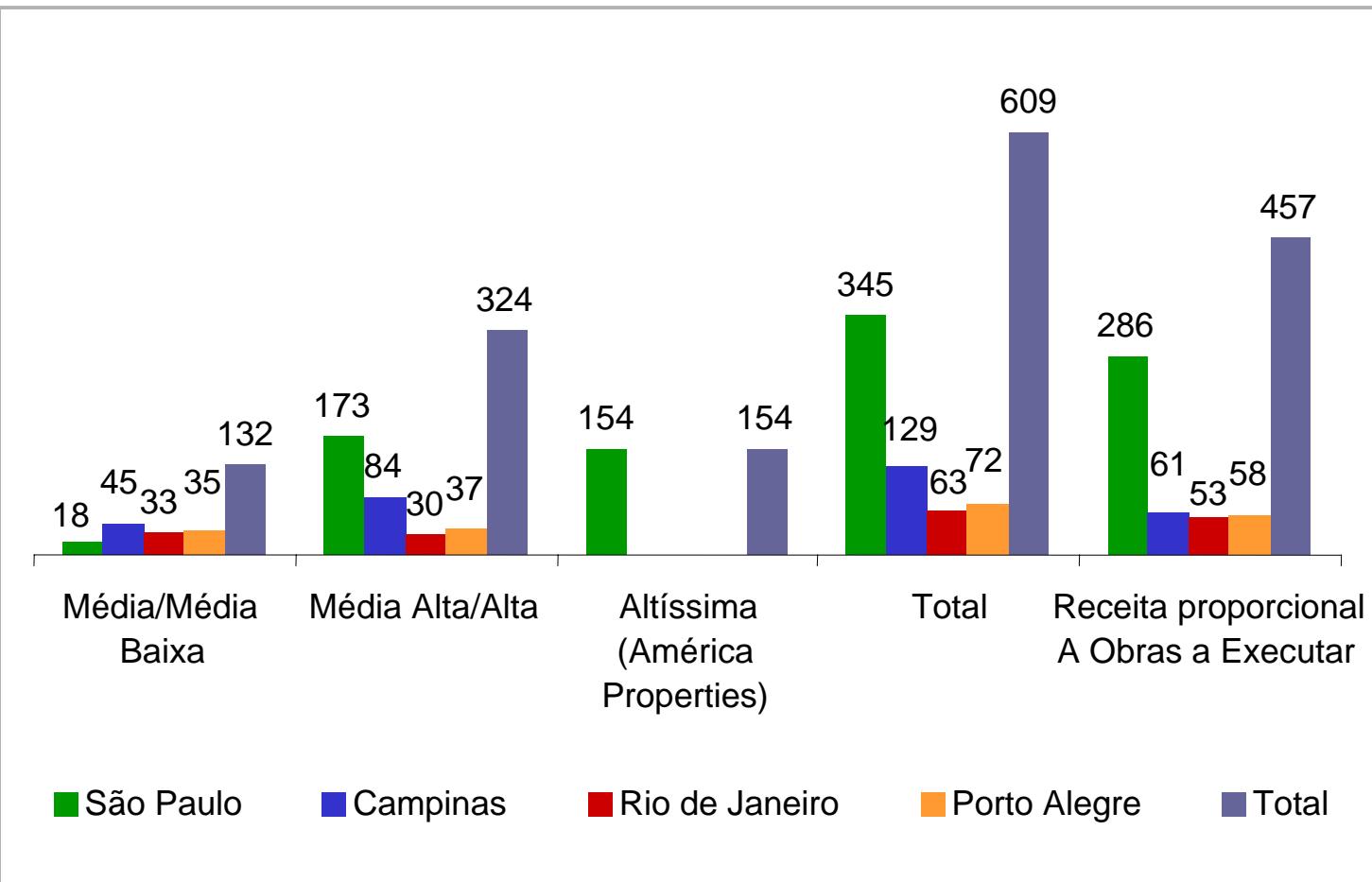


# Backlog de Empreendimentos em Desenvolvimento

A Rossi possui atualmente 43 empreendimentos em desenvolvimento, totalizando R\$ 609 MM em VGV.

A parte das obras que falta ser executada corresponde a R\$ 457MM em VGV.

Empreendimentos em Desenvolvimento, por Segmento (VGV em milhões de reais)



# Fontes de Financiamentos

---

## Caixa Econômica Federal

- ♦ Para os empreendimentos destinados às camadas de menor poder aquisitivo. Financiamento ao cliente desde o momento da venda e financiamento a Rossi (% do valor de venda) a medida que a obra é executada.

## Bancos Privados

- ♦ Durante a obra, financiam um percentual do custo da obra ou fluxo de caixa negativo do empreendimento. Após a conclusão das obras, os bancos financiam diretamente o saldo devedor dos clientes.

## Recursos Próprios

- ♦ Companhia realiza uma análise rigorosa e concede o financiamento aos clientes. Posteriormente, securitização dos recebíveis.

## Formas Alternativas

- ♦ Securitização com emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs);
- ♦ Constituição de Sociedade de Propósito Específico (SPE);
- ♦ Análise de emissão de CCIs pela própria Companhia;
- ♦ Análise de fundos de investimento imobiliário.

## Inadimplência

---

- **Principais causas:**
  - ✓ desemprego e a consequente perda do poder aquisitivo; e
  - ✓ elevações substanciais das taxas de juros e de inflação.
- **Os pagamentos são monitorados por um rígido procedimento de cobrança:**
  - ✓ a partir do 5º dia de atraso, iniciam-se diversas ações de recuperação da carteira.
- **Menos de 10% dos contratos possuem parcelas vencidas há mais de 90 dias;**
- **A Rossi mantém uma série de medidas, dentre elas uma política de *credit score* e constante acompanhamento da performance de pagamento dos clientes, visando a contínua redução dos níveis de inadimplência.**

I A Oferta

**II *Overview da Companhia***

Mercado de Atuação

Informações Financeiras

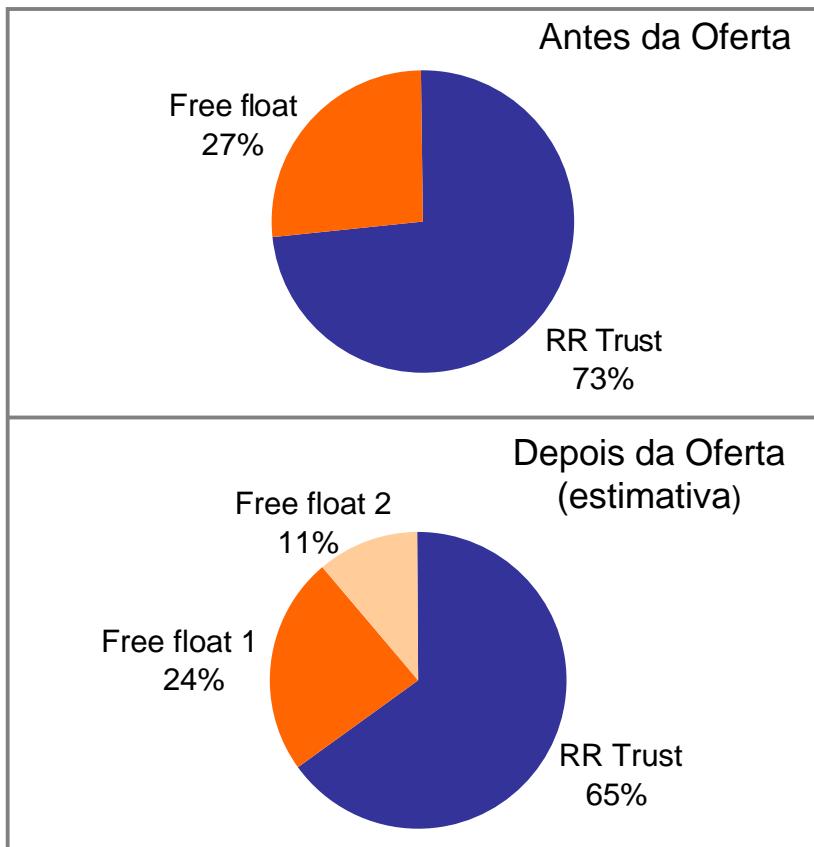
Destinação de Recursos

**III Por que investir em ações da Rossi ?**

# Composição do Capital Social

- Capital composto exclusivamente por ações ordinárias

## Capital Social da Rossi Residencial S.A.



## Evolução do Capital Social

▪ Capital antes do IPO (1997)	R\$ 63.907.271,00
▪ IPO (1997)	R\$ 86.825.000,00
▪ Capital Social Atual (Pós-IPO)	R\$ 150.732.271,00
▪ Novo Aumento de Capital – Fev / 03	R\$ 80.000.000,00
▪ <b>Capital Social após o Novo Aumento</b>	<b>R\$ 230.732.271,00</b>

OBS.:

Free float 1: Participação estimada dos acionistas minoritários, que efetuarem o pedido de reserva, considerando que a totalidade das ações objeto da Garantia de Acesso seja subscrita por Investidores Institucionais e Não-Institucionais.

Free float 2: Participação estimada de Investidores Institucionais e Não-Institucionais, caso estes subscrevam a totalidade das ações objeto da Garantia de Acesso.

## **Esclarecimento sobre Práticas Contábeis**

---

### **Ofício Circular CVM – SEP nº05/95**

- Reconhecimento das receitas de acordo com percentual de conclusão de cada empreendimento;
- Custos e despesas comerciais e de financiamentos diretamente ligados aos empreendimentos são deferidos e apropriados ao resultado na mesma proporção da apropriação das receitas;
- Custos orçados a incorrer – corresponde à estimativa de custos para construção das unidades vendidas; e
- Resultado de vendas de imóveis a apropriar - resultado líquido estimado dos imóveis vendidos, que será apropriado até a conclusão das obras dos respectivos empreendimentos.

### **Instrução Normativa Secretaria da Receita Federal nº 84/79**

- Receitas, custos do terreno e de construção apropriados proporcionalmente ao recebimento do preço de venda;
- Utilizada como base de cálculo para todas as incidências fiscais.

## Balanço Patrimonial

---

	Período de 9 meses encerrado em 30 de setembro		Exercício Social encerrado em 31 de dezembro		
	2002	2001	2001	2000	1999
<b>BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO - R\$ mil</b>					
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	<b>261.241</b>	<b>261.671</b>	<b>213.719</b>	<b>263.147</b>	<b>224.571</b>
Caixa, bancos e aplicações financeiras	31.247	33.353	28.913	23.066	9.246
Clientes	75.407	103.385	67.905	128.039	114.676
Estoques	123.613	88.755	85.587	83.465	84.256
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>205.364</b>	<b>135.157</b>	<b>171.143</b>	<b>161.385</b>	<b>232.485</b>
Clientes	148.341	83.309	114.705	110.044	191.731
<b>PERMANENTE</b>	<b>5.957</b>	<b>13.883</b>	<b>7.930</b>	<b>9.625</b>	<b>9.746</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>472.562</b>	<b>410.711</b>	<b>392.792</b>	<b>434.157</b>	<b>466.802</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	<b>146.338</b>	<b>156.827</b>	<b>140.375</b>	<b>162.727</b>	<b>170.504</b>
Empréstimos e financiamentos	47.834	59.458	56.598	41.240	48.352
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>134.186</b>	<b>61.391</b>	<b>63.625</b>	<b>73.606</b>	<b>108.396</b>
Empréstimos e financiamentos	59.082	7.945	10.062	18.905	28.876
Resultado de vendas imóveis a apropiar	30.184	27.214	26.134	25.139	39.933
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO + PART. MINORITÁRIAS</b>	<b>192.038</b>	<b>192.493</b>	<b>188.792</b>	<b>197.824</b>	<b>187.902</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>472.562</b>	<b>410.711</b>	<b>392.792</b>	<b>434.157</b>	<b>466.802</b>

# Demonstrações de Resultados

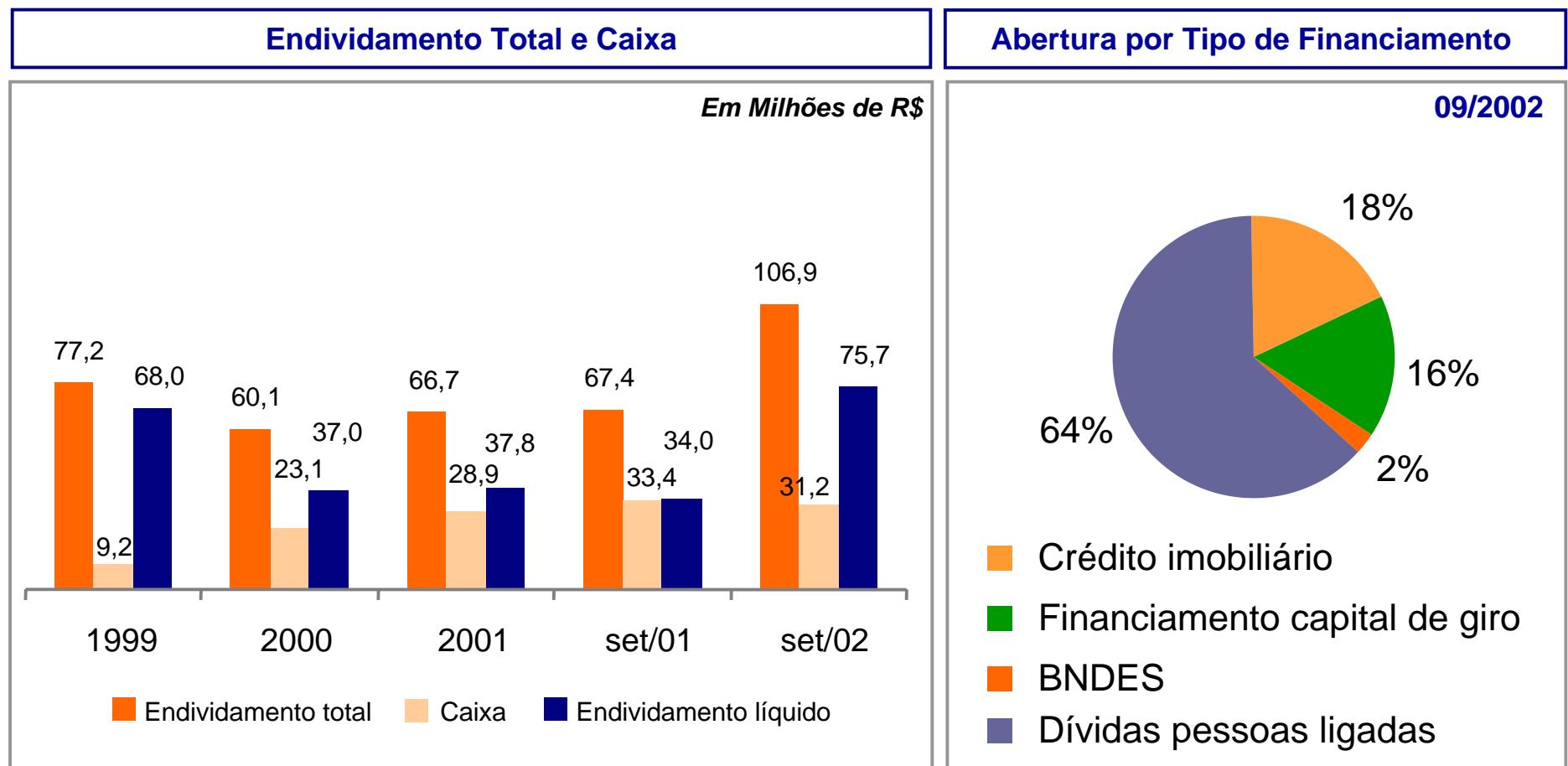
	Período de 9 meses encerrado em 30 de setembro		Exercício Social encerrado em 31 de dezembro		
	2002	2001	2001	2000	1999
<b>Dados Financeiros Selecionados – R\$ Mil</b>					
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>					
<b>Receita de vendas</b>	<b>104.033</b>	<b>99.891</b>	<b>137.681</b>	<b>196.940</b>	<b>150.624</b>
Custo dos produtos e serviços vendidos	(78.576)	(73.166)	(100.547)	(137.975)	(103.243)
<b>Resultado bruto</b>	<b>25.457</b>	<b>26.725</b>	<b>37.134</b>	<b>58.965</b>	<b>47.381</b>
Despesas operacionais	(37.116)	(36.952)	(49.218)	(56.016)	(40.721)
Resultado financeiro					
Receitas de financiamentos a clientes	6.775	10.104	12.625	19.646	16.657
Despesas Financeiras, Líquidas	(3.001)	(6.768)	(10.805)	(5.167)	(8.489)
<b>Resultado operacional</b>	<b>(7.885)</b>	<b>(6.891)</b>	<b>(10.264)</b>	<b>17.428</b>	<b>14.828</b>
Resultano não-operacional, líquido	(202)	(22)	(22)	(198)	1.063
Provisão para I.Renda e Contrib.Social	2.941	2.426	2.091	(930)	(2.223)
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>(5.635)</b>	<b>(4.979)</b>	<b>(8.655)</b>	<b>13.530</b>	<b>12.180</b>

## Fluxo de Caixa

- A variação da geração operacional de caixa é função do ciclo da atividade de incorporação desenvolvida pela Rossi:
  - ✓ Período de expansão: aquisição de terrenos e desembolso para crescimento futuro;
  - ✓ Lançamentos e vendas: geração de caixa maior que desembolsos;
  - ✓ Construção: geração mais próxima do nível de desembolso.

Dados Financeiros Selecionados – R\$ mil	Período de 9 meses encerrado em 30 de setembro		Exercício Social encerrado em 31 de dezembro		
	2002	2001	2001	2000	1999
Fluxo de Caixa Operacional	(8.703)	37.731	39.254	20.952	(9.043)
Fluxo de Investimentos	(877)	(862)	(1.386)	(4.117)	(2.943)
Fluxo de Atividades Financeiras	11.913	(26.580)	(32.019)	(3.015)	(6.867)
Geração Líquida de Caixa	2.333	10.289	5.849	13.820	(18.853)

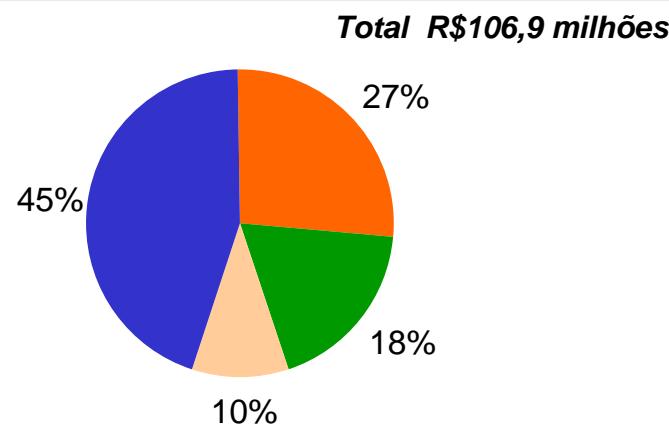
## Endividamento



## Endividamento

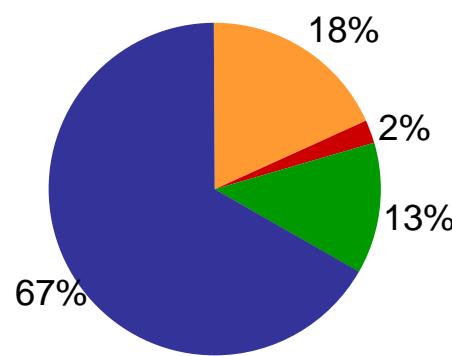
- Prazo médio: 9 meses;
- Não há endividamento em moeda estrangeira;
- Da atual dívida com empresas ligadas, 71% decorre de empréstimos obtidos sob a forma de contratos de mútuo; e os 29% restantes correspondem a empréstimos que a Companhia havia captado junto a bancos e foram pagos por empresas ligadas, que passaram a ser credoras da Rossi Residencial.

Endividamento em 30 de setembro de 2002



■ Empréstimos e financiamentos em moeda local - curto prazo  
■ Dívidas com pessoas ligadas - curto prazo  
■ Empréstimos e financiamentos em moeda local - longo prazo  
■ Dívidas com pessoas ligadas - longo prazo

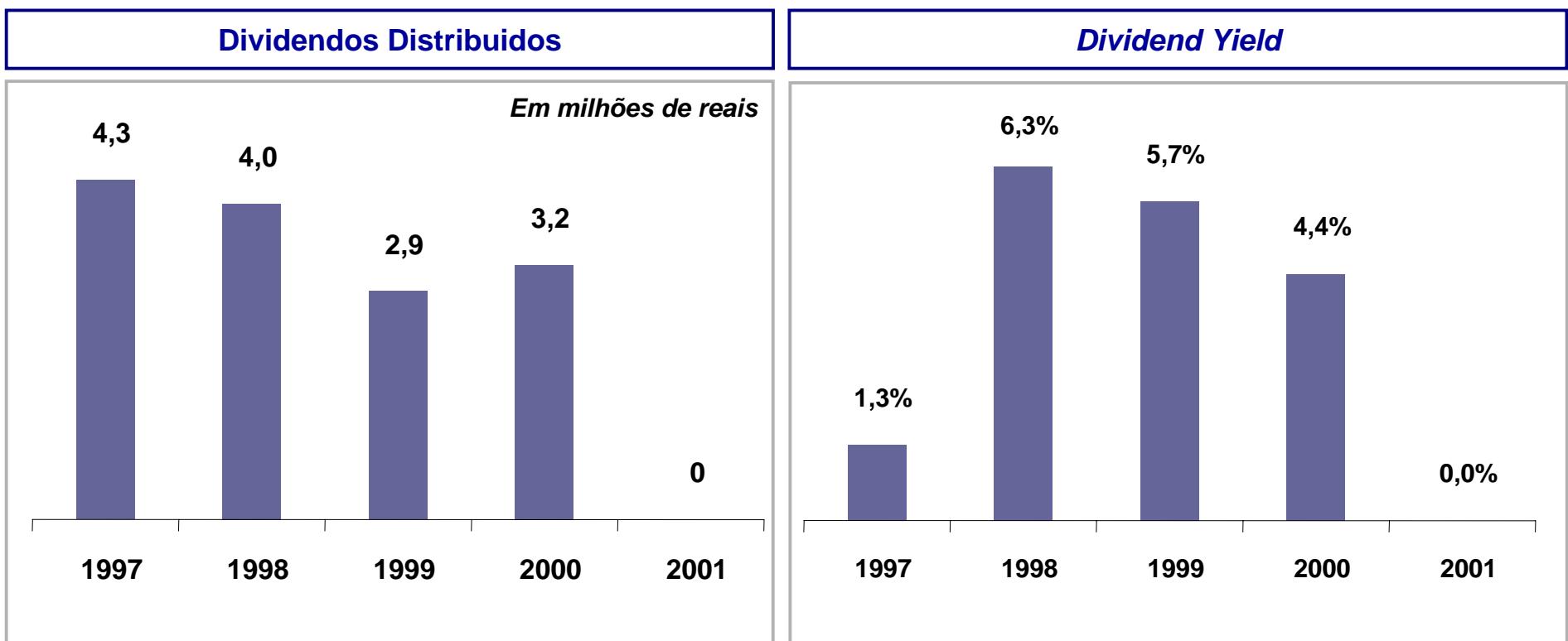
Custo da Dívida



■ TR +13,0% a.a. ■ TJLP + 5,0% a.a.  
■ IGPM +15,7% a 18,8% a.a. ■ CDI + 2,0% a 4,25% a.a.

## Direito das Ações Ordinárias e Política de Dividendos

As ações a serem emitidas terão direito a dividendo de, no mínimo, 25% do lucro líquido ajustado, a partir do exercício social de 2003, bem como os demais direitos estabelecidos na Lei das S.A. e no Estatuto Social da Companhia.



I A Oferta

**II *Overview da Companhia***

Mercado de Atuação

Informações Financeiras

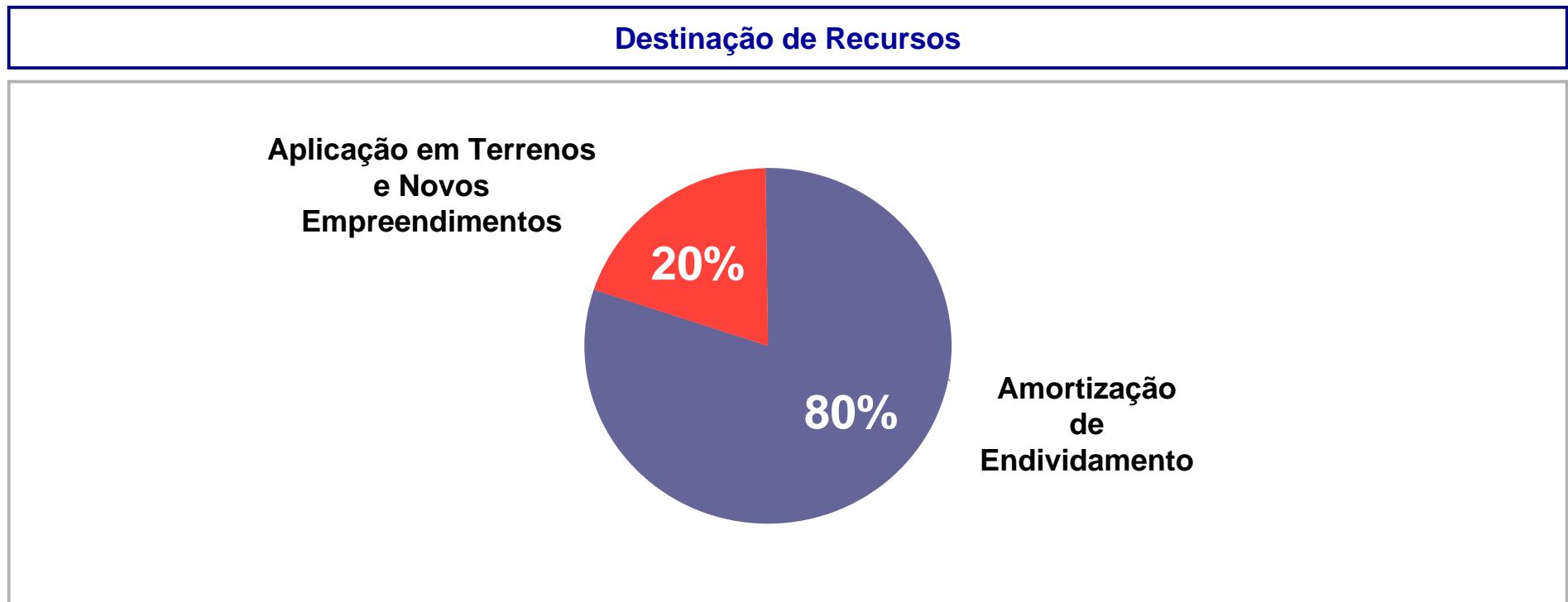
Destinação de Recursos

**III Por que investir em ações da Rossi ?**



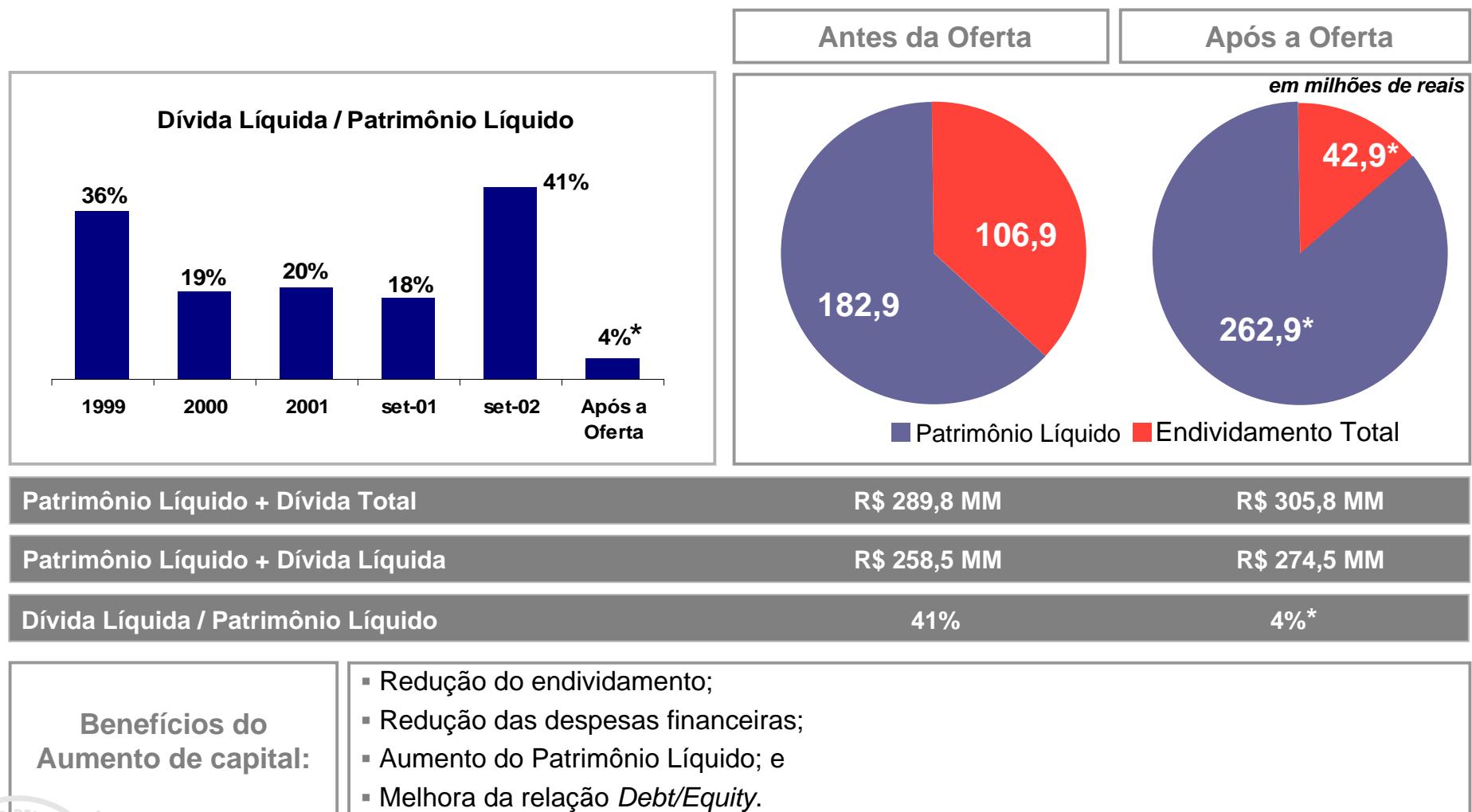
## Destinação dos Recursos

- Amortização de endividamento, no valor de aproximadamente R\$ 64,0 milhões;
- Aquisição de terrenos para o desenvolvimento de novos empreendimentos, no valor de R\$ 16,0 milhões.



# Capitalização pré e pós-oferta

Com o aumento de capital, a Companhia terá melhores condições para continuar expandindo seus negócios.



\*Cálculos pró-forma, considerando as informações financeiras de 30 de setembro de 2002

I A Oferta

II *Overview da Companhia*

Mercado de Atuação

Informações Financeiras

Destinação de Recursos

III Por que investir em ações da Rossi ?

# Por que investir na Rossi ?

## Déficit Habitacional no Brasil

(Empreendimentos Residenciais)

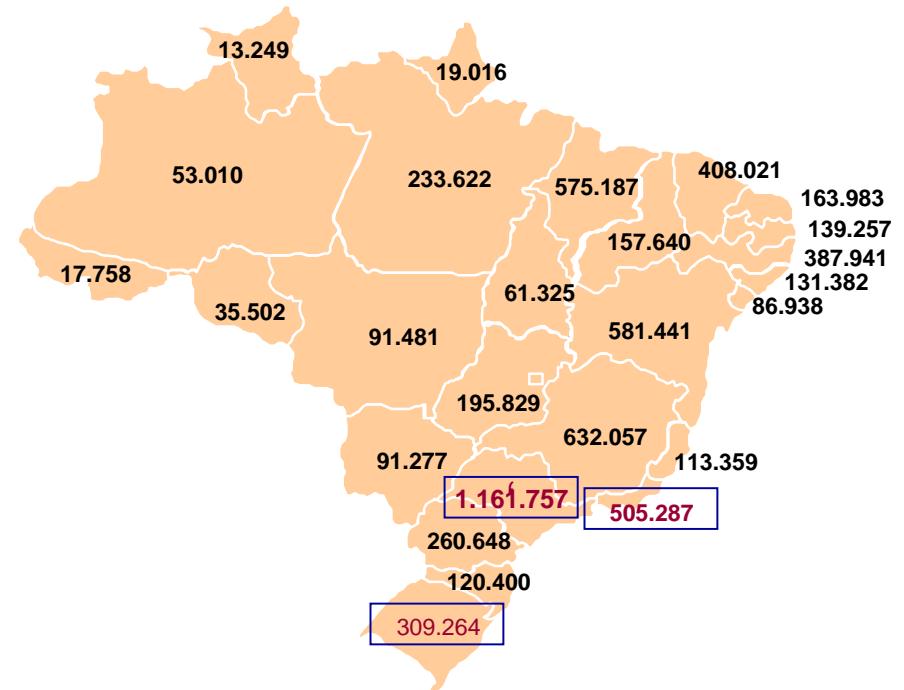
- ✓ 5,3 milhões de unidades habitacionais em 2001, segundo Fundação João Pinheiro.
- ✓ 6,7 milhões de unidades habitacionais em 2000, segundo SECOVI.

## Fatores Críticos para Performance do Setor:

- ✓ Inflação;
- ✓ Disponibilidade de crédito de longo prazo; e
- ✓ Taxa de Juros.

**30 % do Déficit Habitacional do País  
concentra-se nos estados onde a  
Rossi Residencial atua**

**Déficit Habitacional por Estado, em 2000  
(em unidades habitacionais)**



\*Fonte: EMBRAESP (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio). Os dados excluem as cooperativas.

## Por que investir na Rossi ?

---

- 1- Crescimento do número de lançamentos, que representam receita futura:
  - ✓ VGV das unidades lançadas no último trimestre de 2002 maior que o VGV de 2001 e próximo ao VGV de todos os lançamentos de 2000.
- 2- Expertise da administração no setor de atuação da Companhia, com consistente *track record* em pioneirismo e inovação:
  - ✓ Desenvolvimento de produtos;
  - ✓ Comercialização;
  - ✓ Construção; e
  - ✓ Engenharia financeira.
- 3- Mix de produtos e presença nos diferentes tipos de mercado possibilita compensar ciclos de cada um dos nichos;
- 4- Companhia capitalizada e com readequação da estrutura de capital que permitirá continuidade no processo de crescimento;
- 5- Programa de gerenciamento empresarial: controle de processos administrativos; possibilidade de crescimento sem interrupção
- 6- Experiência em diversos mercados -- baixa renda



# Por que investir na Rossi ?

**Amplo reconhecimento do mercado.**

Ano	Prêmio	Referência	Entidade
2002	Prêmio Folha Qualidade Imobiliária	Maior Incorporadora e Maior Construtora	Jornal Folha de São Paulo
2002	Top. Imobiliário		Jornal O Estado de São Paulo / EMBRAESP
2001	Top de Marketing	Villa Flora - Um Novo Projeto de Vida	ADVB
2001	Top Imobiliário	Melhor Construtora de São Paulo	Jornal O Estado de São Paulo / EMBRAESP
2000	Construtora do Ano	Revista O Empreiteiro	
2000	Top de Marketing	Muda que é 100ADVB	
1999	Empresa mais admirada do Brasil	Setor da Construção	Revista Carta Capital
1999	Top de Internet - Top de New Media 1999	Plano 100	ADMB
1999	Top de Marketing	Plano 100 - Um novo Sistema de Comercialização	ADVB
1998	Top Imobiliário	Incorporadora - 2º lugar	Jornal O Estado de São Paulo / EMBRAESP
1997	Construtora do Ano		Revista O Empreiteiro
1997	Top Imobiliário	Incorporadora - 1º lugar nº total de lançamentos	Jornal O Estado de São Paulo / EMBRAESP
1997	Top Imobiliário	Incorporadora - 2º lugar - área total	Jornal O Estado de São Paulo / EMBRAESP
1997	Top Imobiliário	Incorporadora - 3º lugar - produto total	Jornal O Estado de São Paulo / EMBRAESP

**Para esclarecimentos adicionais, favor contatar:**

---

**Rossi Residencial S.A.**

Luciana Rossi Cuppoloni - Diretora de Planejamento e de Relações com Investidores

*lucianarossi@rossiresidencial.com.br*

Tel. (11) 3759-7222

