

Prévia Operacional 4T17

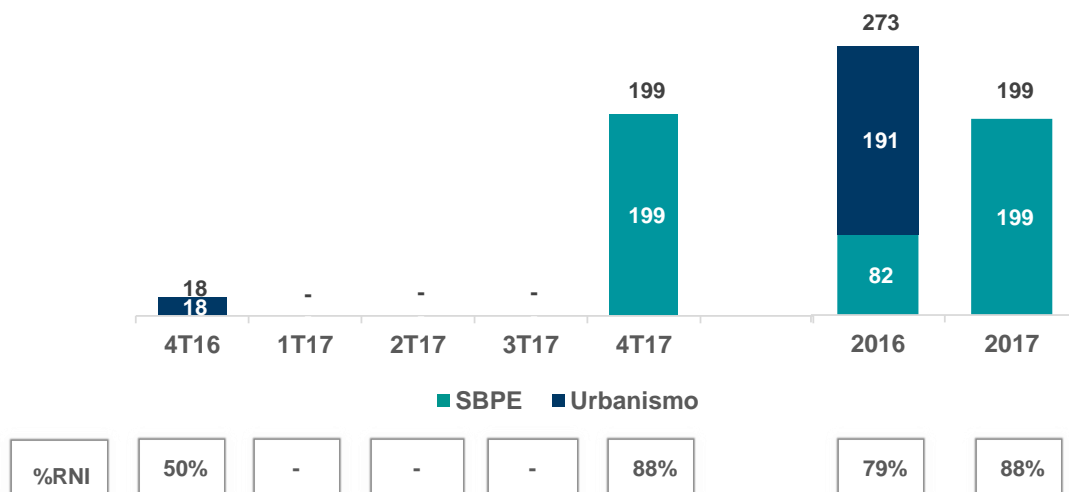


São José do Rio Preto, 18 de janeiro de 2018: a RNI Negócios Imobiliários (BM&FBovespa: RDNI3) divulga a prévia de seus resultados operacionais não-auditados referente ao quarto trimestre e ano de 2017.

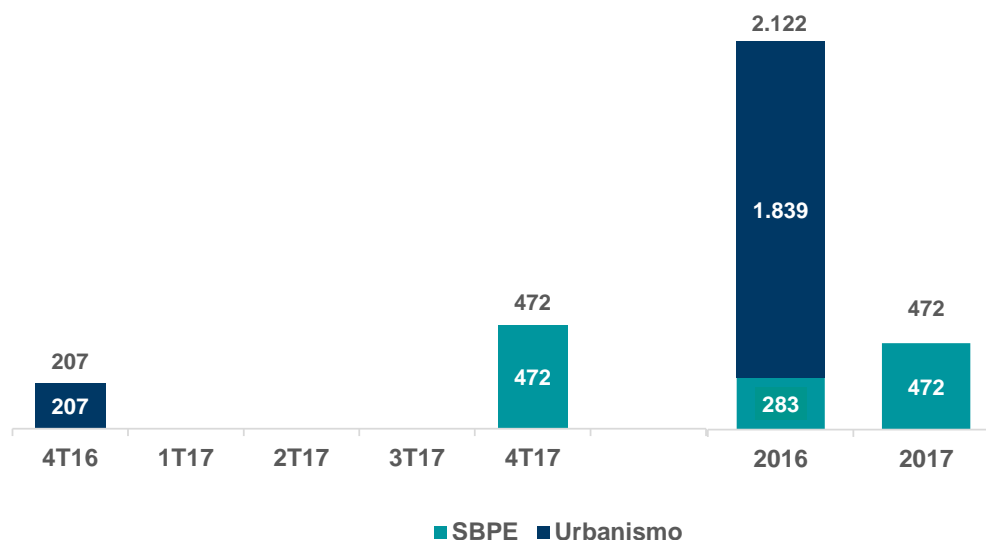
LANÇAMENTOS

Em linha com a estratégia de retomar o crescimento, a RNI lançou 3 projetos este trimestre, que atingiram R\$199 milhões; o maior volume lançado desde o 4T14. Todos estes projetos se enquadram no segmento média e média-alta renda (SBPE) e estão localizados nas cidades de São Carlos/SP, São José do Rio Preto/SP e Rondonópolis/MT.

Lançamentos- VGV Total (R\$MM)



Lançamentos - Unidades



VENDAS CONTRATADAS

As vendas brutas totais atingiram R\$173 milhões no 4T17, totalizando R\$465 milhões de vendas em 2017. O índice de distratos sobre vendas brutas do trimestre foi de 27%, o menor dos últimos 3 anos. Este índice encerrou 2017 em 37%.

As vendas de lançamentos responderam por 42% do total vendido bruto no 4T17 e 16% do total de vendas brutas no ano de 2017. Destaque para o empreendimento Green Club Residence (Rondonópolis/MT) que já está mais de 65% comercializado.

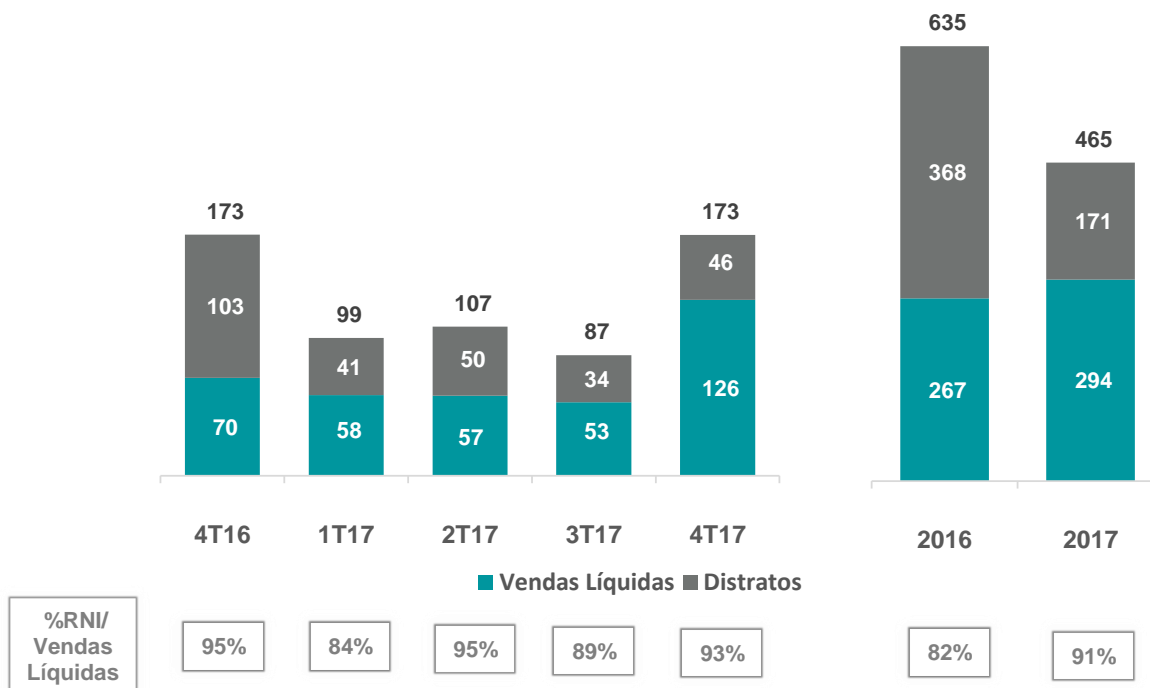
No 4T17, o volume total distratado foi de R\$46 milhões. No ano, os distratos totalizaram R\$171 milhões, 54% abaixo do volume distratado 2016, sendo 79% destas unidades revendidas ao longo do ano. A média mensal de distratos foi de R\$14 milhões em 2017, 54% abaixo dos R\$31 milhões de 2016.

As vendas líquidas totalizaram R\$126 milhões no 4T17. O volume vendido líquido em 2017 apontou crescimento de 10% versus o ano anterior.

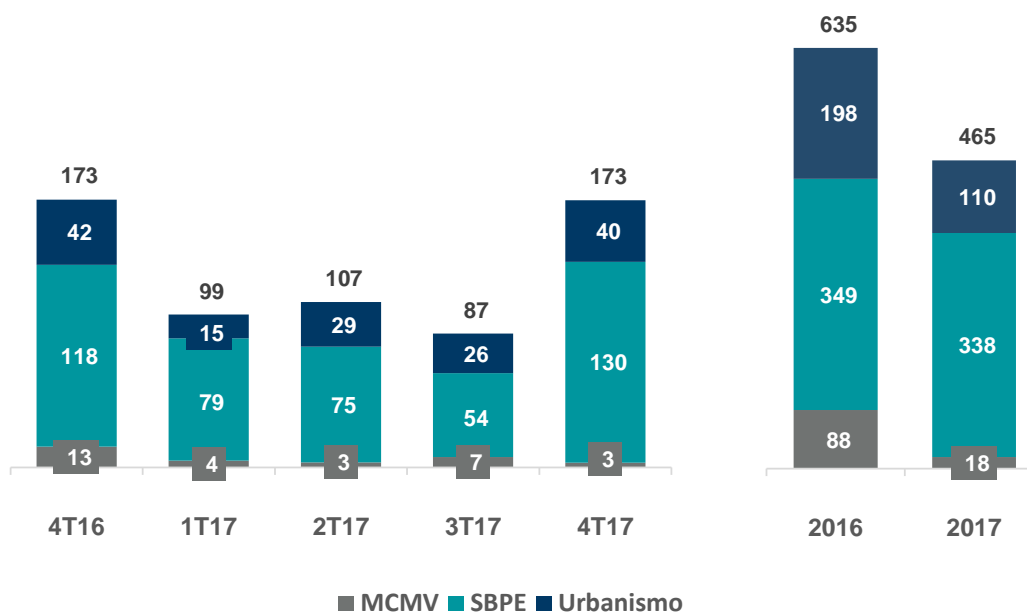
Prévia Operacional 4T17



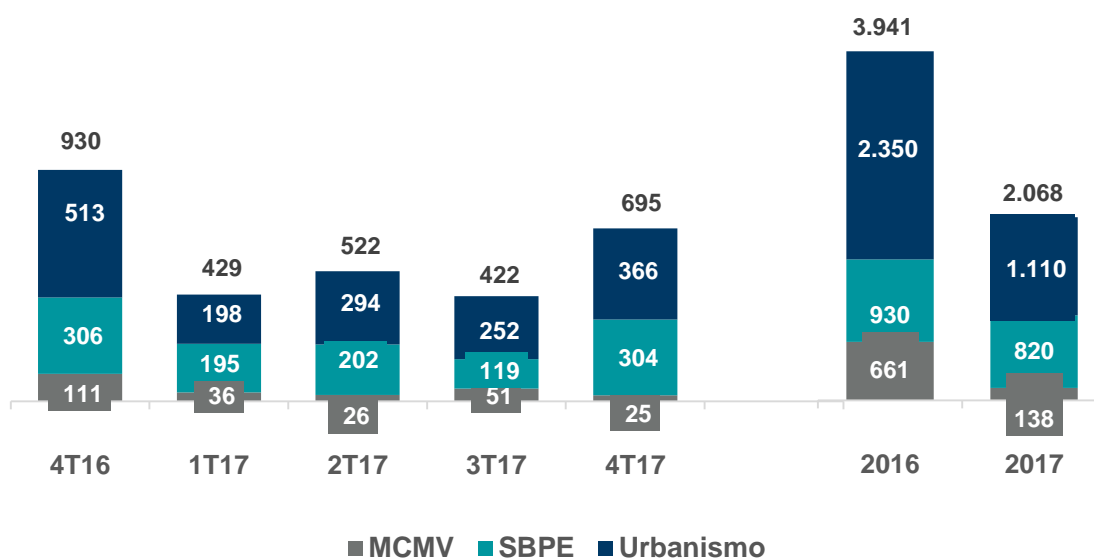
Vendas Contratadas - VGV Total (R\$MM)



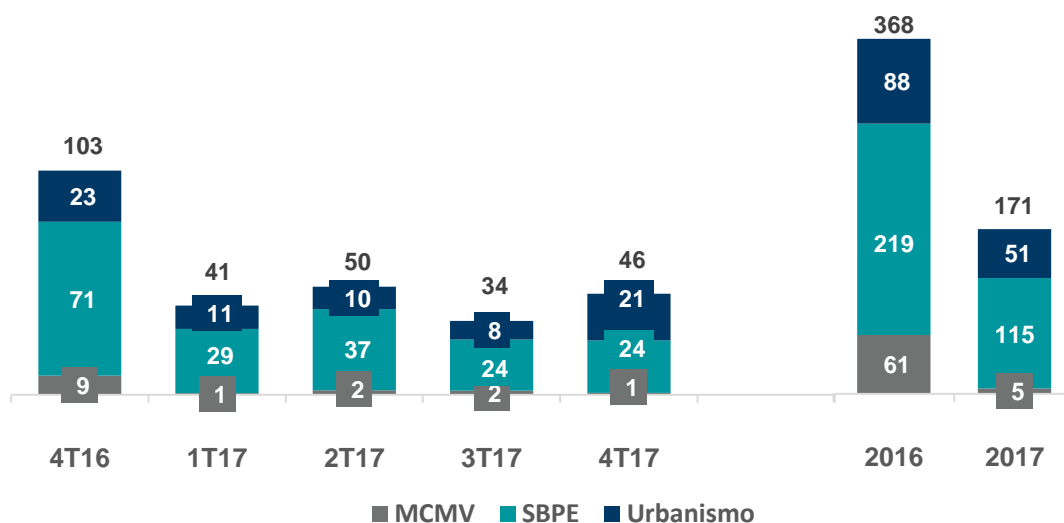
Abertura de Vendas Brutas - VGV Total (R\$MM)



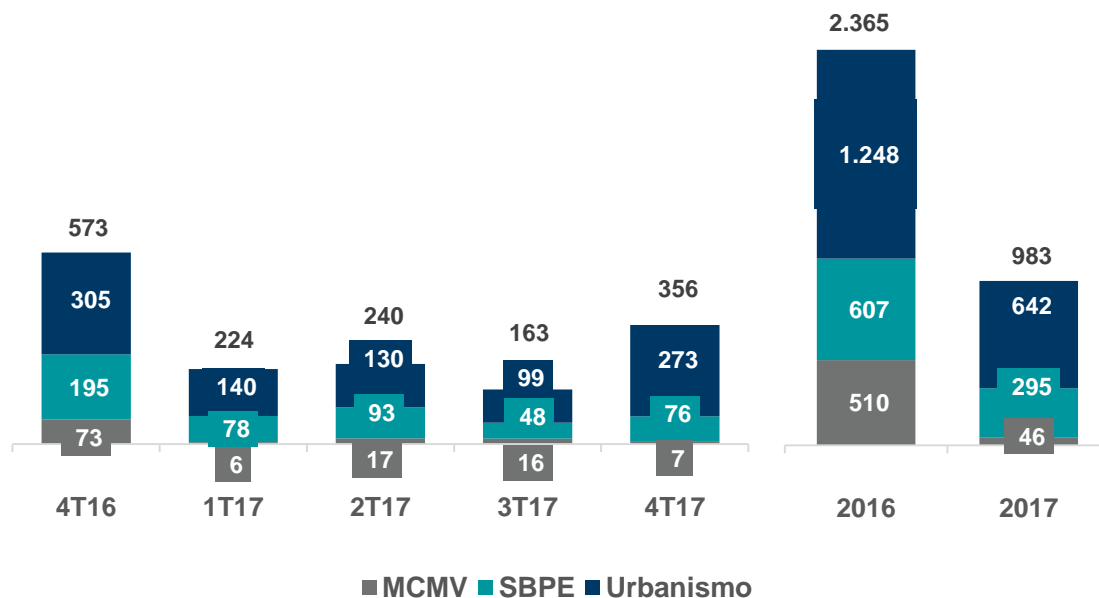
Abertura de Vendas Brutas - Unidades



Abertura de Distratos - VGV Total (R\$MM)



Abertura de Distratos - Unidades



VSO (Venda sobre Oferta)

A VSO no 4T17 foi de 20%, 10p.p. acima da média de 10% realizada ao longo do 9M17. Destaque para a boa performance de vendas dos produtos lançados no trimestre, que atingiram VSO de 36%.

DADOS TRIMESTRAIS DE VENDAS SELECIONADOS					
(R\$ MM)	4T16	1T17	2T17	3T17	4T17
Estoque Inicial a Valor de Mercado	646	598	554	480	424
VGVLançado	18	-	-	-	199
Vendas Contratadas	70	58	57	53	126
Vendas de Lançamentos	1	-	-	-	72
Vendas de estoque	69	58	57	53	54
Vendas Sobre Oferta (VSO) ⁽¹⁾	11%	10%	10%	11%	20%
Vendas de Lançamentos/Vendas totais	1%	0%	0%	0%	57%
Vendas de Estoque/Vendas totais	99%	100%	100%	100%	43%
Vendas de Lançamentos/ VGVLançado	4%	N/A	N/A	N/A	36%

⁽¹⁾ VSO-Vendas sobre Oferta, calculada como: (Vendas Contratadas Líquidas no período)/(Estoque a valor de mercado no início do período) + (VGVL dos lançamentos no período).

Prévia Operacional 4T17



ESTOQUE*

Em 31 de dezembro de 2017, o VGV total dos estoques a valor de mercado era R\$452 milhões correspondendo a 1.379 unidades.

Status	Unid. em Estoque	%	VGV em Estoque (em R\$ mil)	%	VGV RNI em Estoque (em R\$ mil)	%
Lançamentos	310	22%	118.181	26%	118.062	32%
Ant. 2017	1.069	78%	334.063	74%	249.298	68%
Total	1.379	100%	452.244	100%	367.360	100%

- A participação do VGV RNI das unidades concluídas no volume total de estoque da Companhia passou de 29% no 3T17 para 25% no 4T17, consequência dos lançamentos do período.

Status	Unid. em Estoque	%	VGV em Estoque (em R\$ mil)	%	VGV RNI em Estoque (em R\$ mil)	%
Concluído	291	21%	135.781	30%	91.077	25%
Em andamento	1.088	79%	316.463	70%	276.283	75%
Total	1.379	100%	452.244	100%	367.360	100%

Produto	Unid. em Estoque	%	VGV em Estoque (em R\$ mil)	%	VGV RNI em Estoque (em R\$ mil)	%
MCMV	45	3%	7.784	2%	7.315	2%
SBPE	783	57%	381.844	84%	320.380	87%
Loteamento	551	40%	62.616	14%	39.665	11%
Total	1.379	100%	452.244	100%	367.360	100%

- Vale notar que, em virtude dos lançamentos do 4T17, o VGV em estoque do segmento SBPE aumentou em 16%.

Produto	3T17		4T17	
	Unid. em Estoque	VGV em Estoque (em R\$ mil)	Unid. em Estoque	VGV em Estoque (em R\$ mil)
MCMV	61	10.709	45	7.784
SBPE	539	330.210	783	381.844
Loteamento	644	82.637	551	62.616
Total	1.244	423.556	1.379	452.244

- A maior concentração do estoque está no estado de São Paulo representando 70% do VGV Total. Dos projetos lançados no período, 2 estão localizados no interior de SP.

Prévia Operacional 4T17



Região	Unid. em Estoque	%	VGV em Estoque* (em R\$ mil)	%	VGV RNI em Estoque (em R\$ mil)	%
BA	84	6%	9.419	2%	9.410	3%
CE	19	1%	14.301	3%	13.962	4%
GO	422	31%	45.869	10%	22.935	6%
MG	7	1%	1.082	0%	826	0%
MT	181	13%	55.580	12%	55.525	15%
PR	2	0%	270	0%	270	0%
RJ	3	0%	1.607	0%	1.026	0%
RS	29	2%	5.325	1%	5.320	1%
SC	5	0%	728	0%	728	0%
SP	627	45%	318.062	70%	257.359	70%
Total	1.379	100%	452.244	100%	367.360	100%

*estoque líquido de comissão

Prévia Operacional 4T17

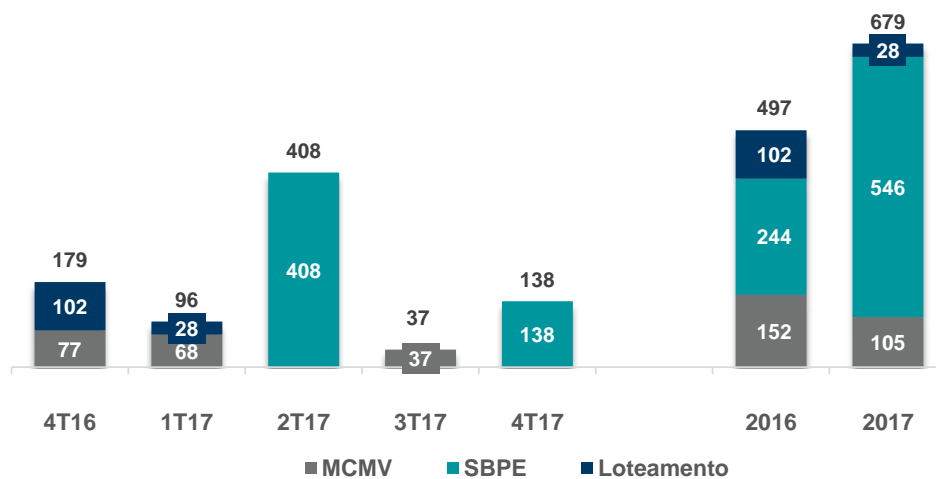


CONCLUSÃO DE OBRAS

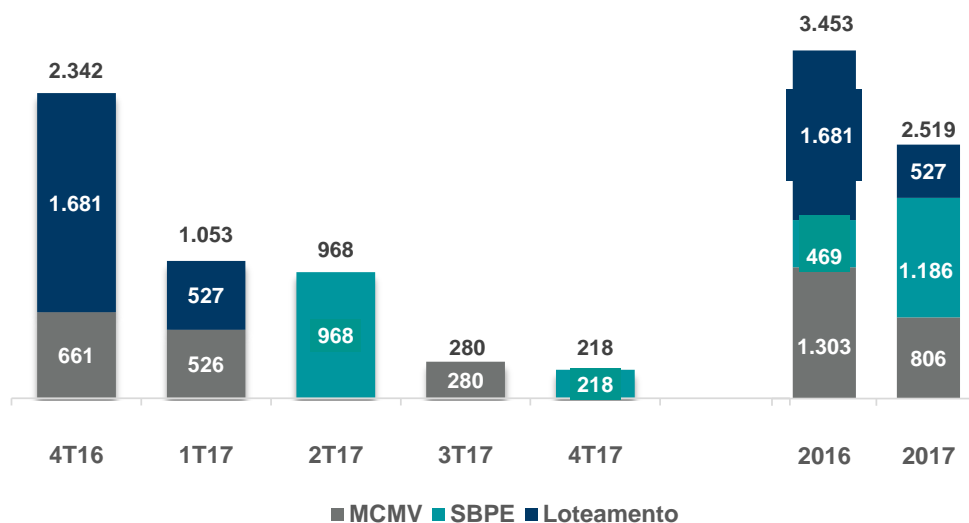
No 4T17 o VGV total entregue foi de R\$138 milhões, representado por dois empreendimentos SBPE, localizados no interior do estado de São Paulo.

Em 2017, o VGV total entregue atingiu R\$679 milhões com 2.519 unidades.

Conclusão de Obras - VGV Total (R\$MM)



Conclusão de Obras - Unidades



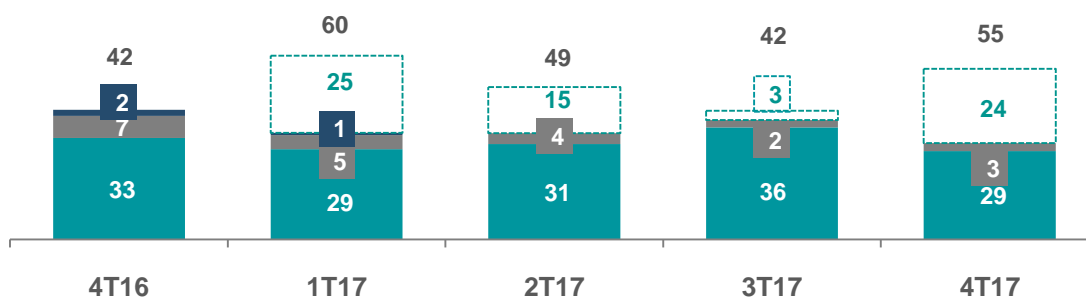
REPASSE/DESLIGAMENTO DE PESSOA FÍSICA

O repasse/desligamento totalizou R\$31 milhões no 4T17. O segmento SBPE foi responsável por 92% dos desligamentos realizados no 4T17, majoritariamente composto pelos repasses das unidades de empreendimentos entregues ao longo do ano, que totalizaram R\$20 milhões.

No 4T17, foram realizadas 5 operações de cessão de carteiras de recebíveis de clientes no montante de R\$24 milhões.

Repasse e Desligamento (R\$MM)

- Cessão de Carteira de Recebíveis de Clientes
- Desligamento Imóvel na Planta (MCMV)
- Desligamento Imóvel Concluído (MCMV)
- Desligamento Imóvel Concluído (SBPE)



A monetização da carteira de recebíveis ao longo do trimestre seja via repasse de clientes, seja através das operações de cessão de carteira permitiu uma geração de caixa de R\$40 milhões no 4T17.

Para mais informações:

Relações com Investidores

E-mail: rni.ri@rodobensimoveis.com.br

Tel.: +55 (11) 2505-7677

www.rodobens.com.br/ri

Assessoria de Imprensa

Nectar Comunicação