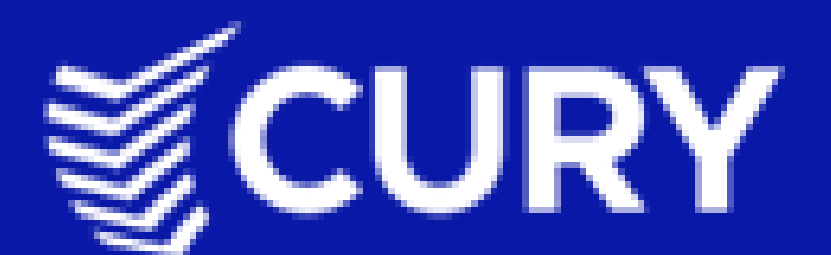


APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



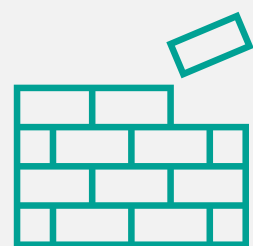
DISCLAIMER

As declarações contidas neste documento relacionadas às perspectivas dos negócios da CURY, projeções de resultados financeiros e operacionais e referências ao crescimento potencial da Companhia, constituem meras previsões e estão baseadas nas expectativas da Administração com relação ao desempenho futuro.

Estas previsões são altamente dependentes do comportamento do mercado, da situação econômica no Brasil e do setor (mudanças políticas e econômicas, volatilidade das taxas de juros e câmbio, mudanças tecnológicas, inflação, intermediação financeira, pressões competitivas sobre produtos e preços e mudanças na legislação tributária) e, portanto, sujeitas a mudanças sem qualquer aviso prévio.



VISÃO GERAL



Uma das empresas líderes na construção residencial do Brasil



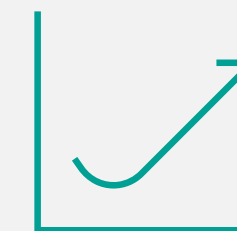
Comprometimento com os mercados de São Paulo e Rio de Janeiro



Expertise de mais de 60 anos em engenharia de baixo custo de construção

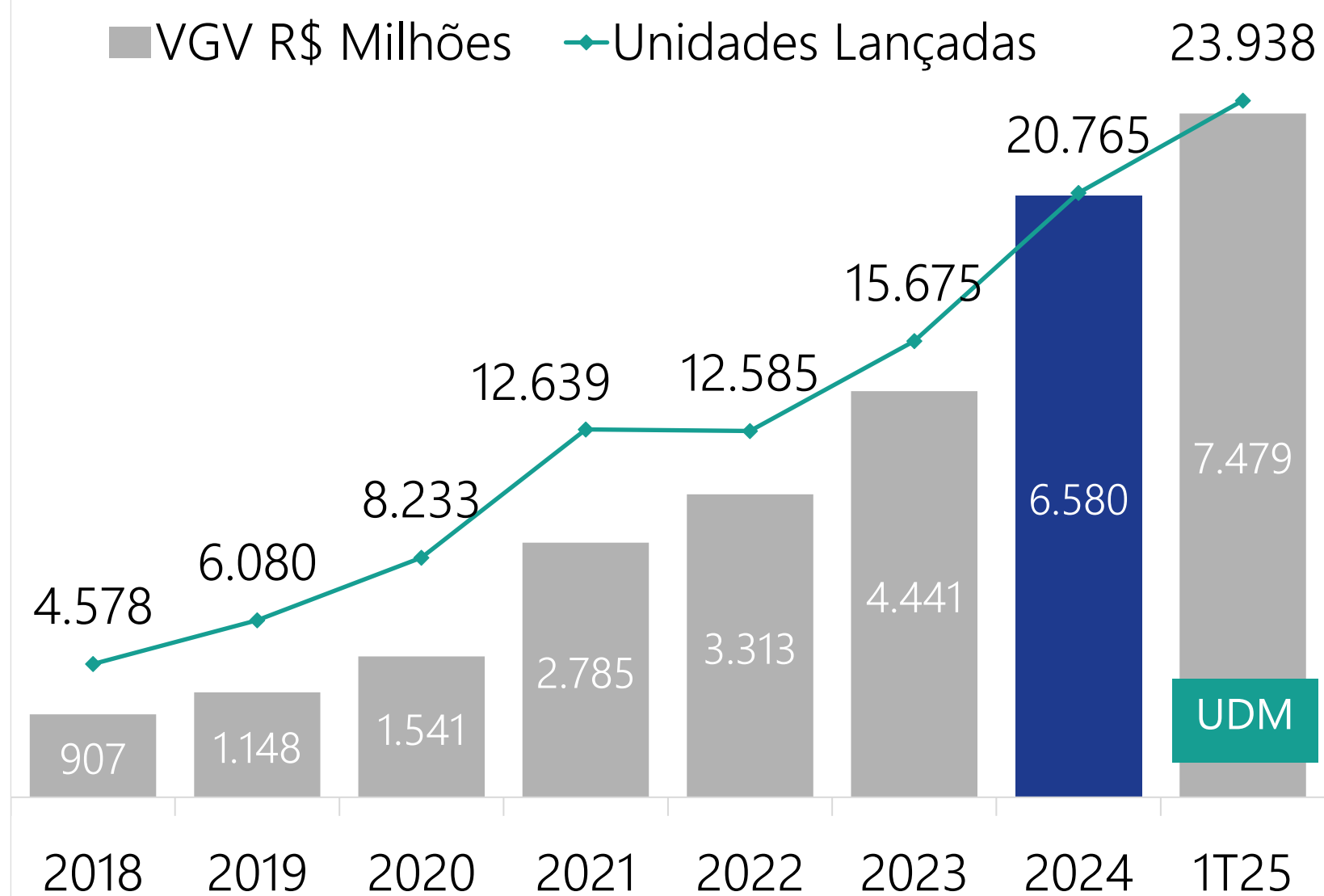


Portfolio de produtos completo e flexível, cobrindo ampla gama de faixas do segmento residencial



Disciplina financeira : crescimento + margens + retornos

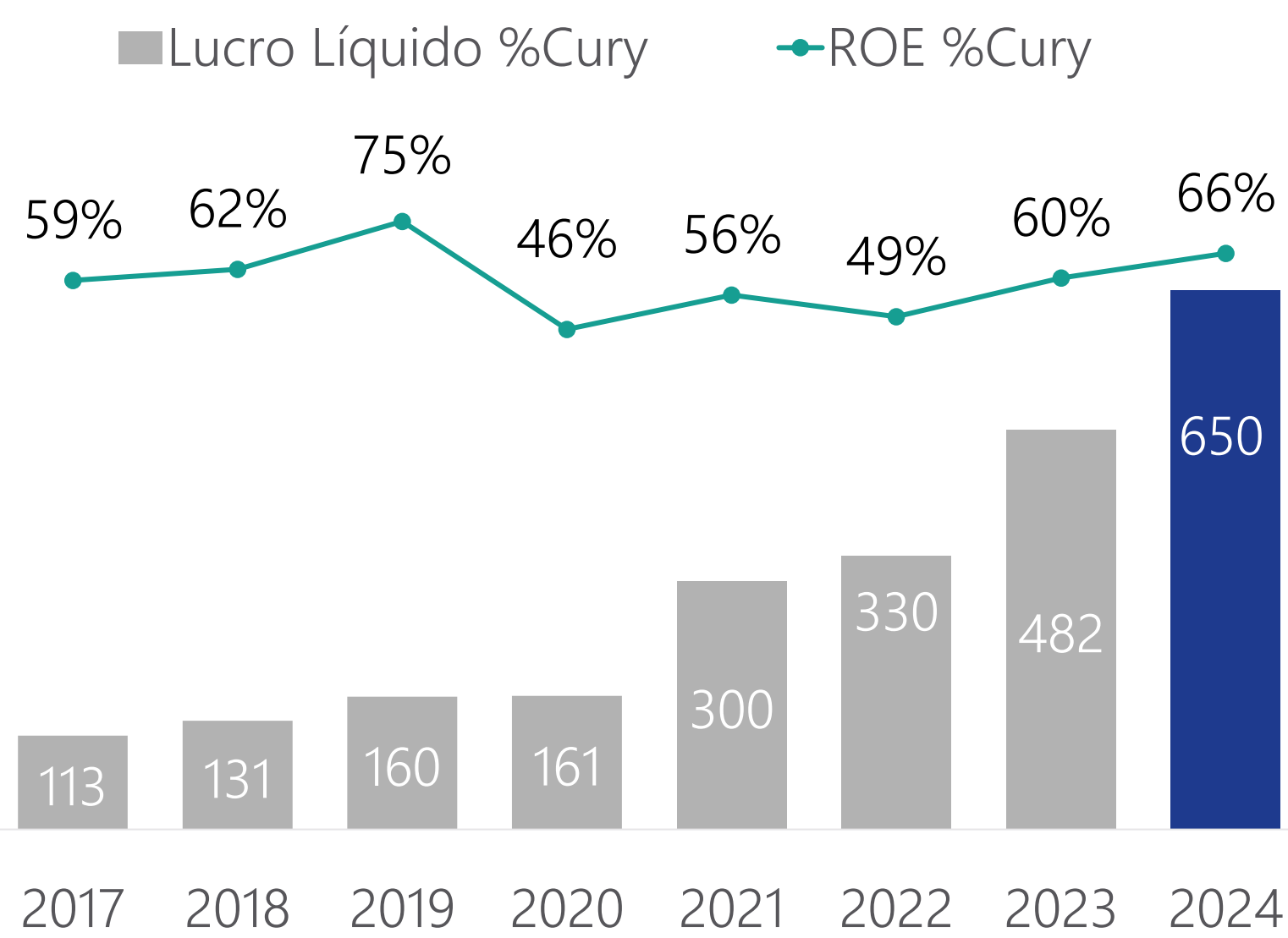
Lançamentos



CAGR VGV (18-25) ~35%
CAGR unid (18-25) ~ 27%

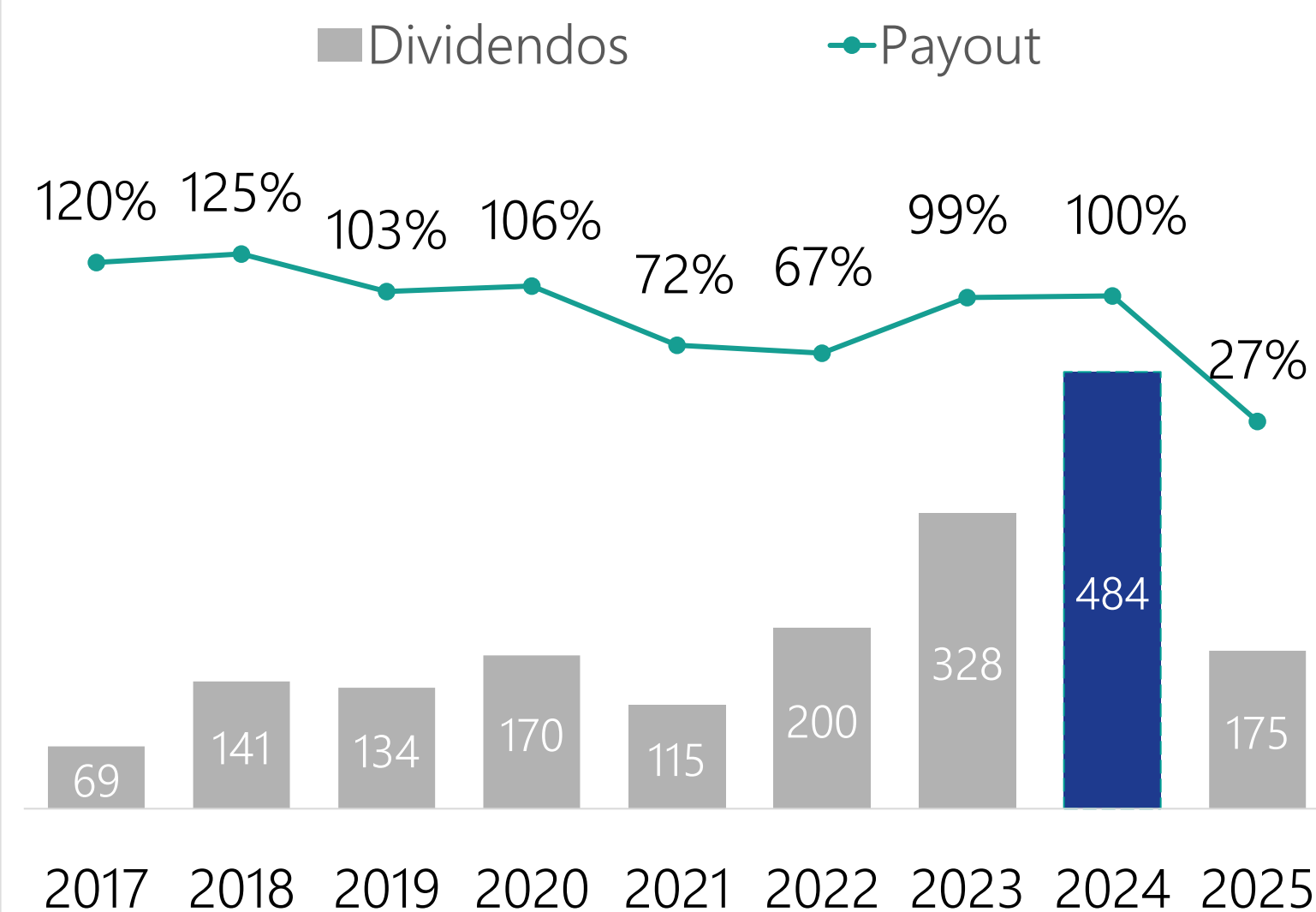
UDM: Últimos doze meses

Lucro líquido e ROE



CAGR LL %Cury (2017-2024) ~28,4%
Σ 2017-2024 R\$ 2,3 bilhões

Dividendos Distribuídos e Payout



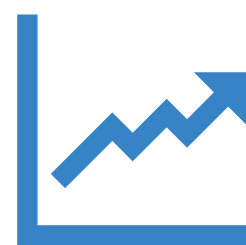
Taxa média 91,0%
Σ 2017-2025 R\$ 1,8 bilhão

HISTÓRICO CURY



1963

Cury Engenharia e Comércio
Foco na linha de crédito do BNH



70's

Milagre econômico brasileiro
Período de grande expansão



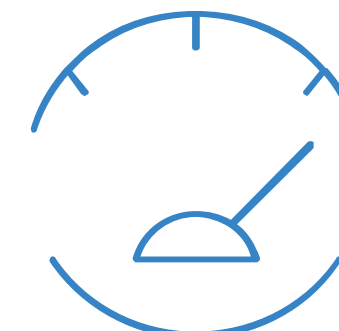
80's

Fim dos empréstimos do BNH
Foco direcionado para a construção de edifícios residenciais



90's

Ampliação do financiamento CEF para o setor habitacional
Incorporação da Cury Engenharia e Comércio na Cury Empreendimentos



2000

Aumento e expansão das linhas de Crédito
Cury Empreendimentos acelerou seu crescimento

CYRELA

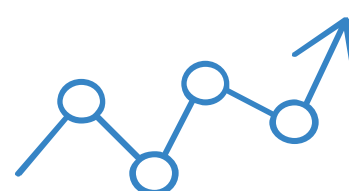
2007

Joint-venture
Criação da Cury Construtora



2009

Programa habitacional Minha Casa Minha Vida



2010

Entrada na Faixa 1 do MCMV e forte expansão



2020

"Casa Verde e Amarela"
IPO



brAA+
estável

2021

Rating de crédito corporativo de longo prazo
Escala nacional Brasil

2022

Emissão do CRI



2022

Programa de ESG
Aprovação de Políticas relacionadas ao tema

2023

Relatório de Sustentabilidade



brAAA
estável

2024

Elevação de Rating de Crédito

NOSSO PRODUTO – SÃO PAULO

SQUARE PANAMBY



EM 2023:

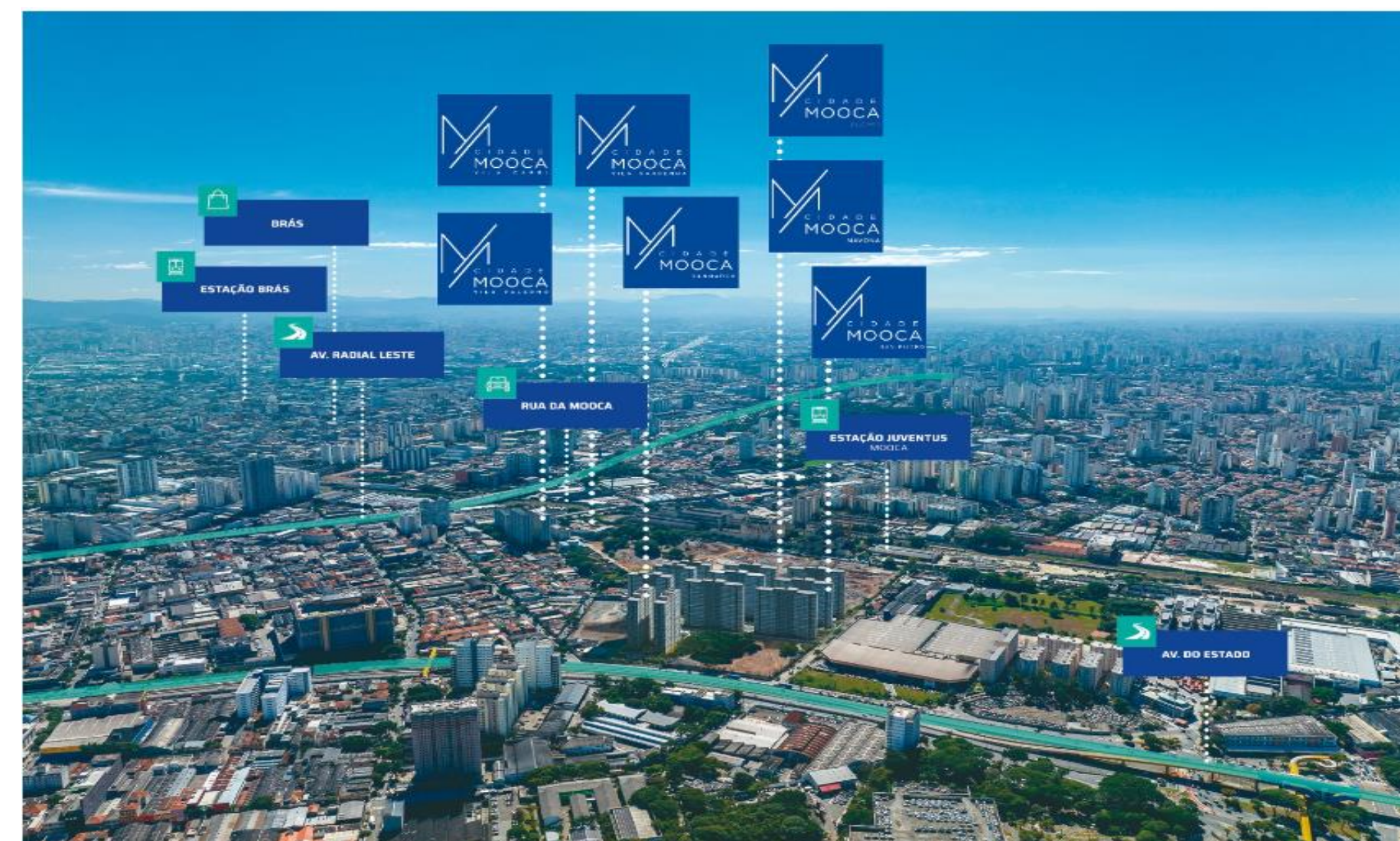
- 785 unidades
- VGV de R\$ 278 milhões
- 900 m da estação de metrô Giovanni Gronchi
- 700 m do Supermercado Carrefour



CIDADE MOOCA

EM 2023:

- 1.486 unidades
- VGV de R\$ 367 milhões
- 700 m da estação de trem Juventus-Mooca 
- 1.5 km da universidade FAM 



NOSSO PRODUTO – RIO DE JANEIRO

PORTO MARAVILHA

EM 2023:

- 1.356 Unidades
- VGV de R\$ 555 milhões
- Todos os empreendimentos ao lado de paradas do VLT
- 1,5 km do “AquaRio”



JACAREPAGUÁ

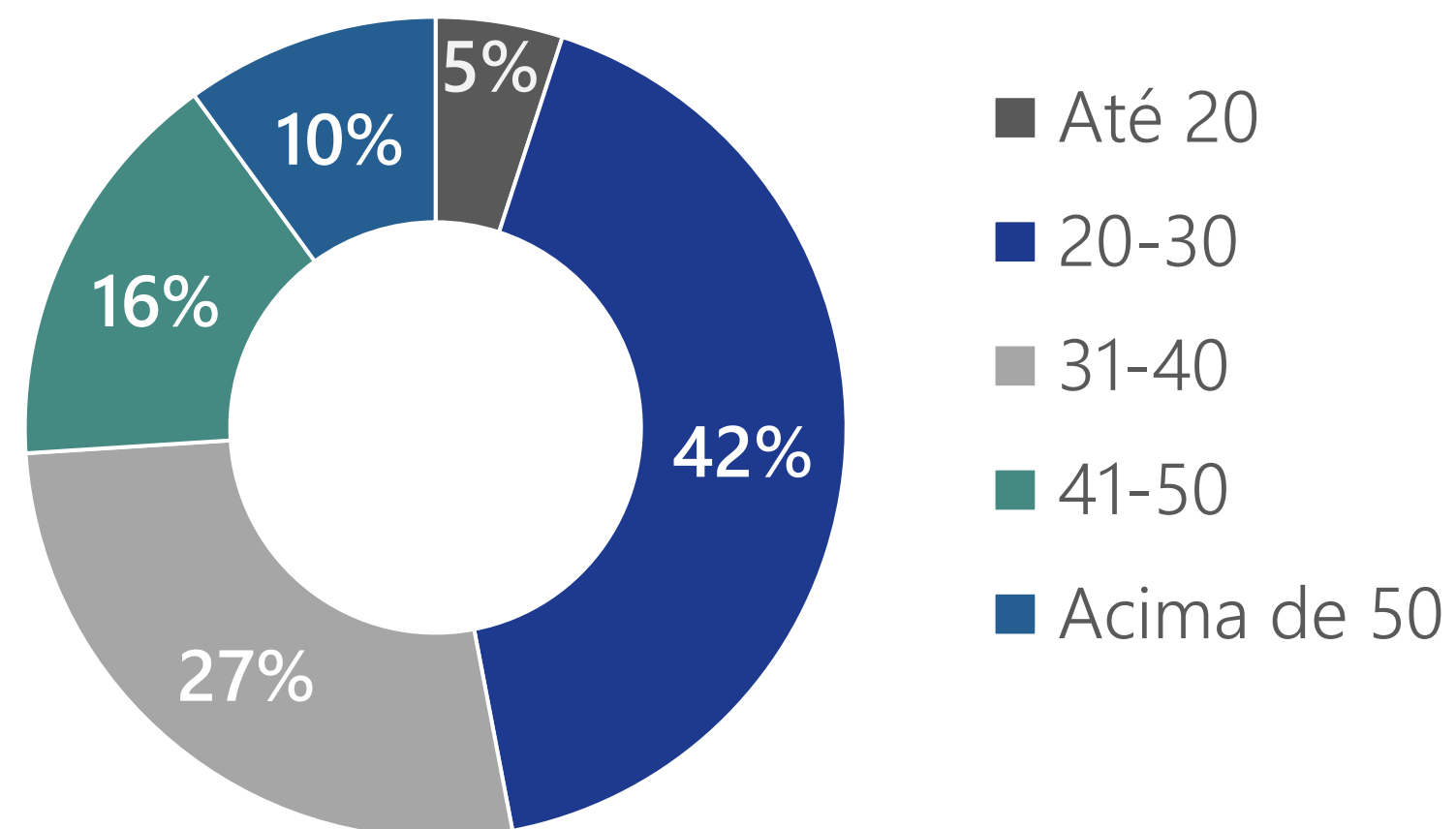
EM 2023:

- 480 Unidades
- VGV de R\$ 109 milhões
- Em frente ao ponto de ônibus Otávio Malta
- 180 m do Supermercado



NOSSO CLIENTE

Faixa Etária



RENDA MÉDIA
DE R\$ 2.000 A R\$ 13.000
COMPRADORES DE PRIMEIRO IMÓVEL

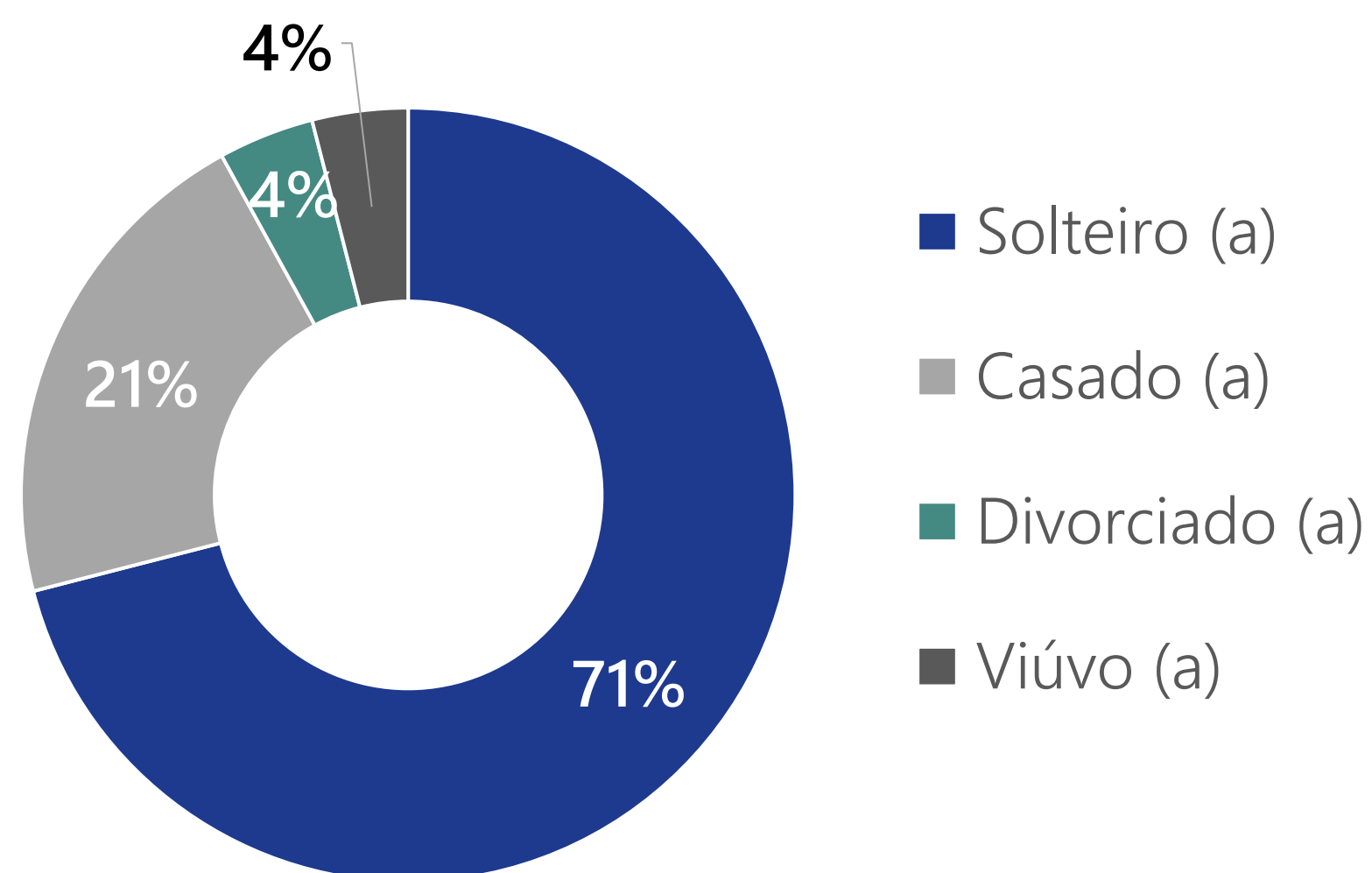


45%
Mulheres



55%
Homens

Estado Civil



Regional

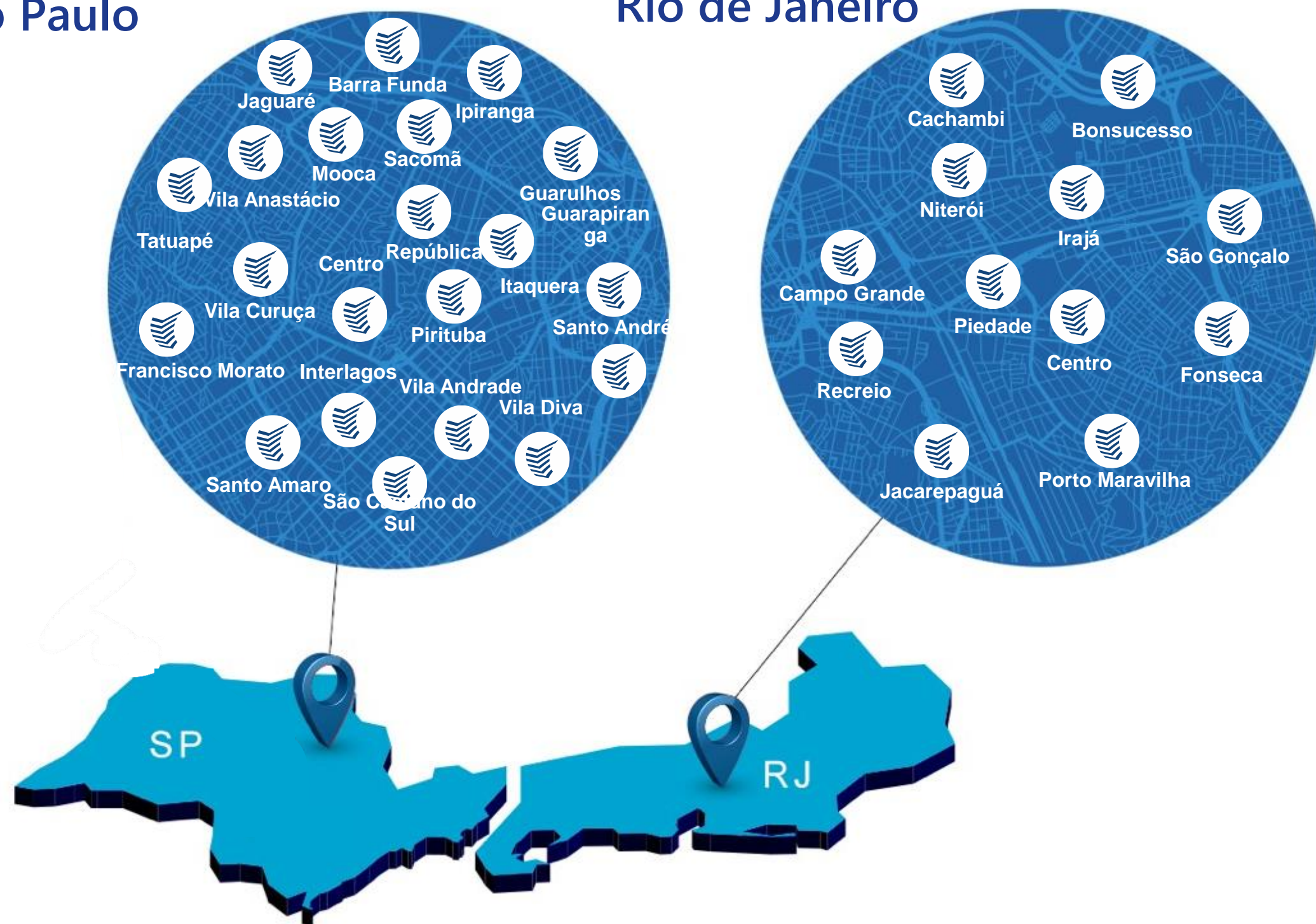


LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

Foco nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro - o eixo do Mercado Imobiliário no Brasil

São Paulo

Rio de Janeiro



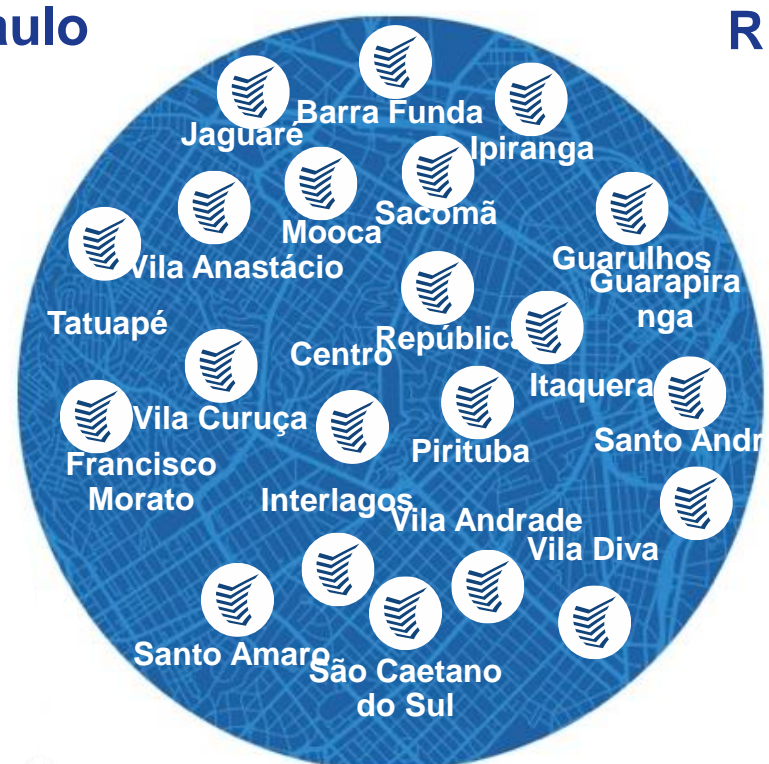
Estado	Lançamentos – UDM R\$ Milhões	Estoque R\$ Milhões	Unidades em construção
SP	4.867,7	1.438,6	33.245
%Total	65%	57%	72%
RJ	2.611,1	1.092,5	12.809
%Total	35%	43%	28%
TOTAL	7.478,7	2.531,0	46.054

Market Share de aproximadamente 6,6% na cidade de São Paulo

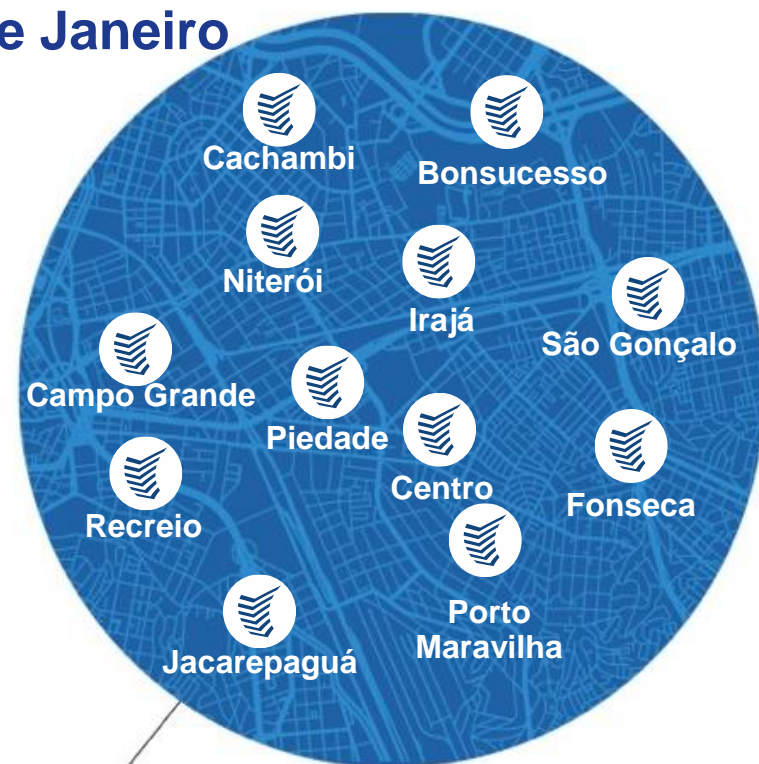
Market Share de aproximadamente 15,2% na cidade do Rio de Janeiro

NOSSO LANDBANK

São Paulo



Rio de Janeiro



Total

~R\$19,8 bi
VGV 100%

~68,2 mil
Unidades

São Paulo

~R\$14,1 bi
VGV 100%

~51,1 mil
Unidades

Rio de Janeiro

~R\$5,7 bi
VGV 100%

~17,1 mil
Unidades

Processo de Aquisição de Terrenos

- 1 Conselho de Administração apresenta a diretriz estratégica
- 2 Equipe de desenvolvimento de negócios prospecta novas localizações
- 3 Comitê de aquisições
- 4 Comitê de produtos
- 5 Comitê de lançamentos

Premissas para Aquisição

- 1 Terrenos comprados em permuta financeira ou em caixa
- 2 Contrato com cláusulas resolutivas antes da escrituração do terreno
- 3 Registro no balanço apenas após à escritura do terreno.
- 4 Prazos de pagamento alinhados com o prazo de construção (Média 36 meses)

EVOLUÇÃO PERFIL DO TERRENO



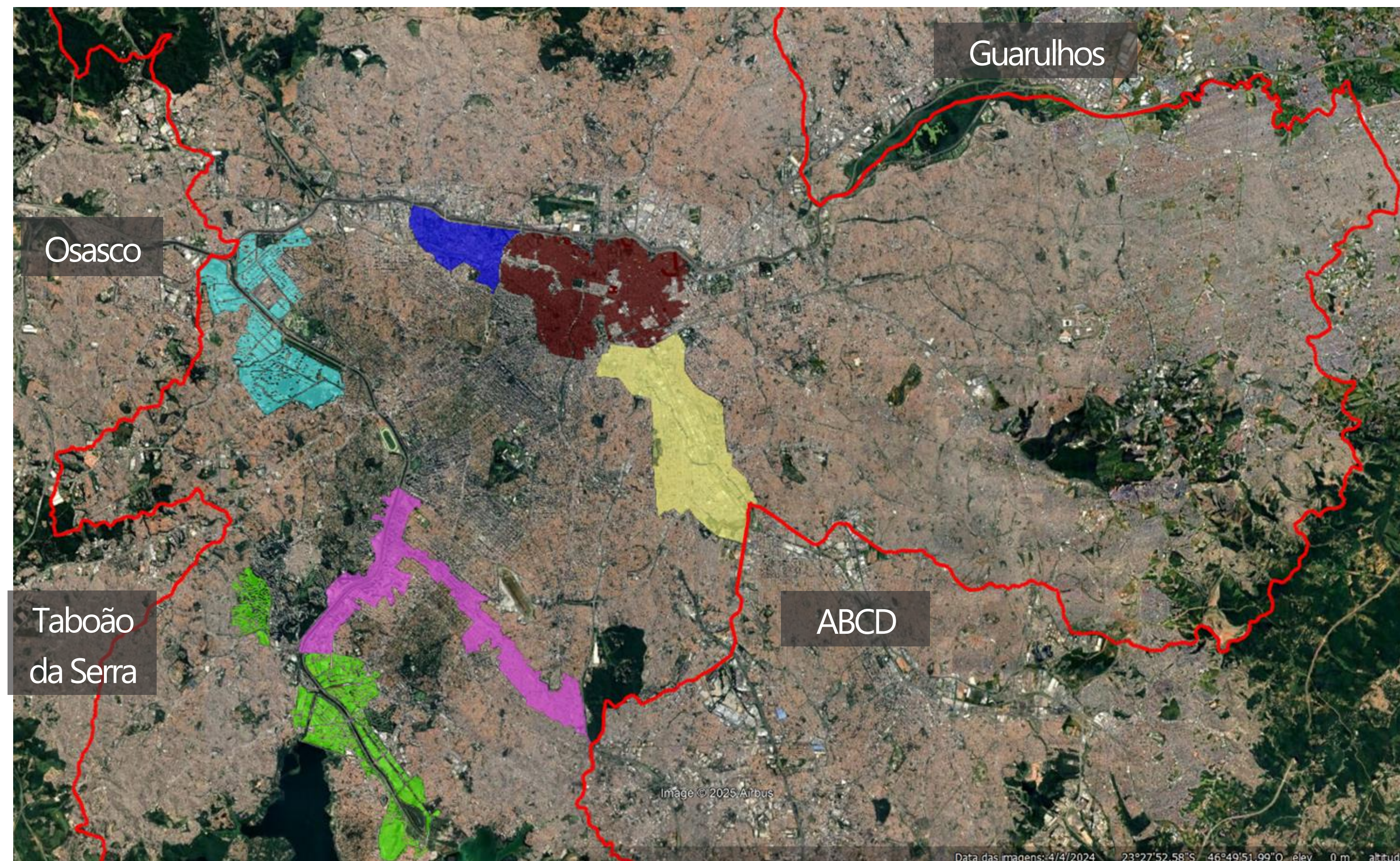
EVOLUÇÃO PERFIL DO TERRENO



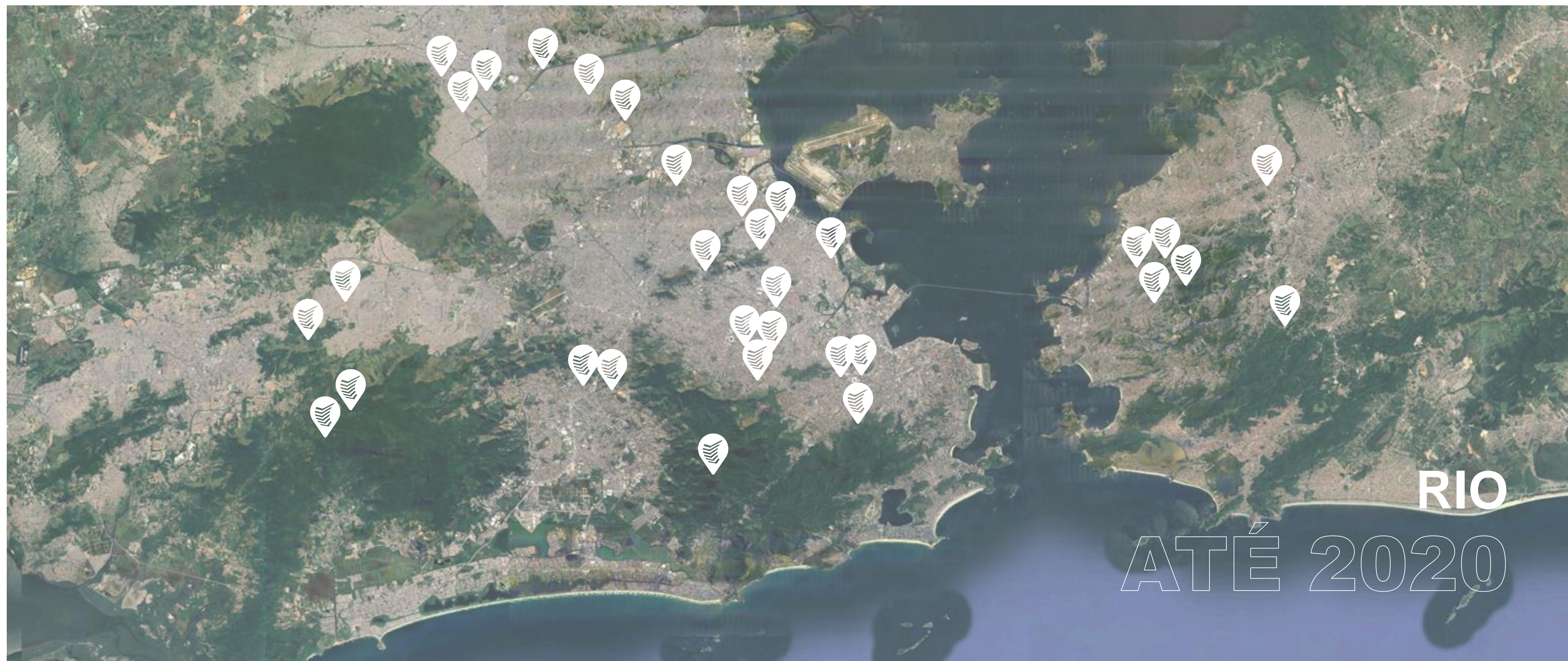
Operações e Planos de Intervenção Urbanas

As Operações e Planos de Intervenção Urbanas (OUCs e PIUs) são ferramentas de planejamento e gestão criadas para **promover o desenvolvimento urbano**, visando **requalificar áreas urbanas**, buscando soluções para problemas locais e **promovendo crescimento econômico e social**.

As OUCs e PIUs, com atuação da Cury, abrangem uma área de aproximadamente **82,33 km²**.



EVOLUÇÃO PERFIL DO TERRENO



EVOLUÇÃO PERFIL DO TERRENO



OUC Porto Maravilha

● Porto Maravilha

● São Cristóvão

A OUC Porto Maravilha originalmente tinha uma área de aproximadamente 5 km². A expansão da operação para o bairro de São Cristóvão teve um aumento significativo da área, conforme LC nº 267/2023, aumentando para 8,7 km².

A Zona Portuária deverá receber mais de 27 mil novos moradores nos próximos anos, representando um aumento de 90% na população do Porto.



Potencial de expansão Cury em OUC – Zona Norte

O novo plano diretor do Rio de Janeiro incentiva o desenvolvimento da Zona Norte da cidade aumentando o potencial da região de 2 para até 7 em algumas regiões.

A Zona Norte do Rio de Janeiro tem cerca de 2,4 milhões de habitantes. Esta região concentra 38% da população do município.



Image © 2025 Airbus

DIVERSIFICAÇÃO DE REGIÕES GEOGRÁFICAS EM SP E RJ

LANÇAMENTOS 1T25

Região	Empreendimentos	VGv	%
SP	9	2.124.713	76%
Zona Norte	1	318.120	11%
Zona Sul	2	361.410	13%
Zona Leste	2	469.746	17%
Zona Oeste	3	609.562	22%
Guarulhos	1	365.875	13%
RJ	5	658.796	24%
Zona Norte	2	191.115	7%
Zona Oeste	1	141.237	5%
Porto	2	326.444	12%
TOTAL	14	2.783.509	100%



GERAÇÃO DE CAIXA – CRÉDITO ASSOCIATIVO

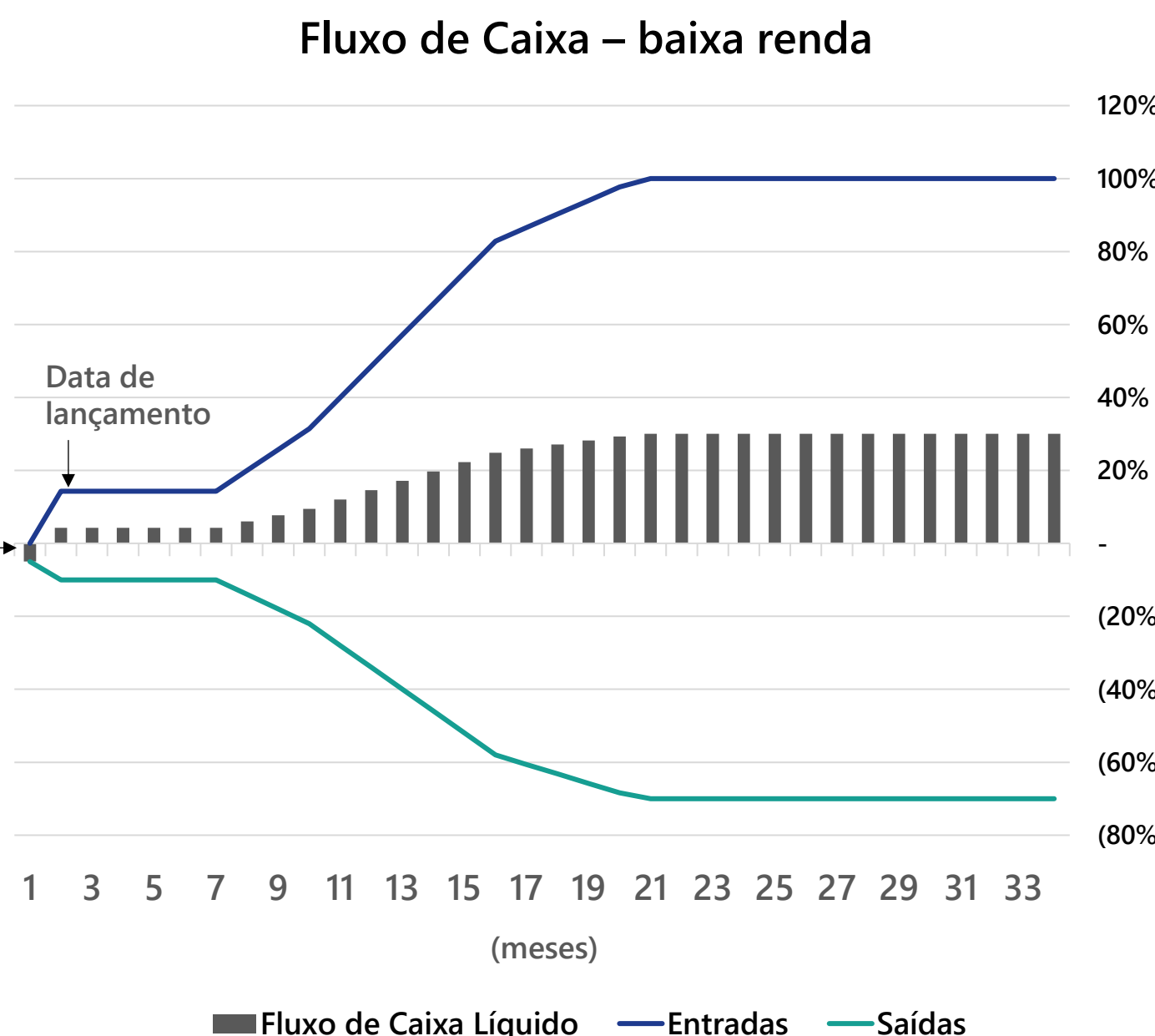
Análise Ilustrativa do Fluxo de Caixa Acumulado das Construtoras (% do VGV)

O crédito associativo permite a transferência de recebíveis para empresas construtoras pela instituição bancária logo após as vendas, proporcionando um grande benefício para a posição de caixa dessas empresas. Assim, a Cury pode completar um ciclo completo de construção em um curto período de tempo devido ao retorno esperado e entrada de recursos em dinheiro.*

Dinâmica Favorável da Indústria

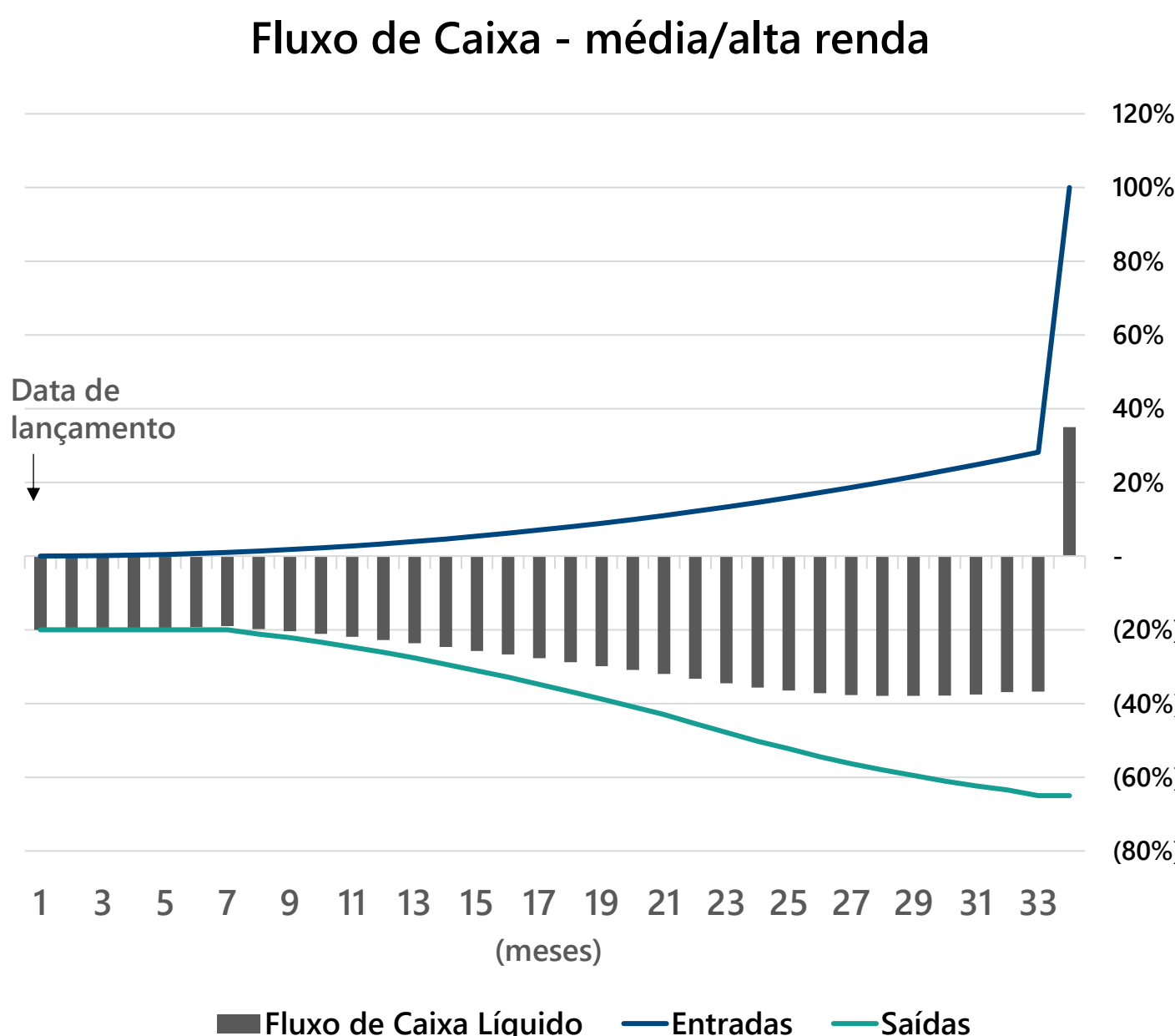
+

Comprovado Modelo de Negócios



A

Permuta de Terrenos ou Parcelas de Longo Prazo Após a Aprovação do Projeto



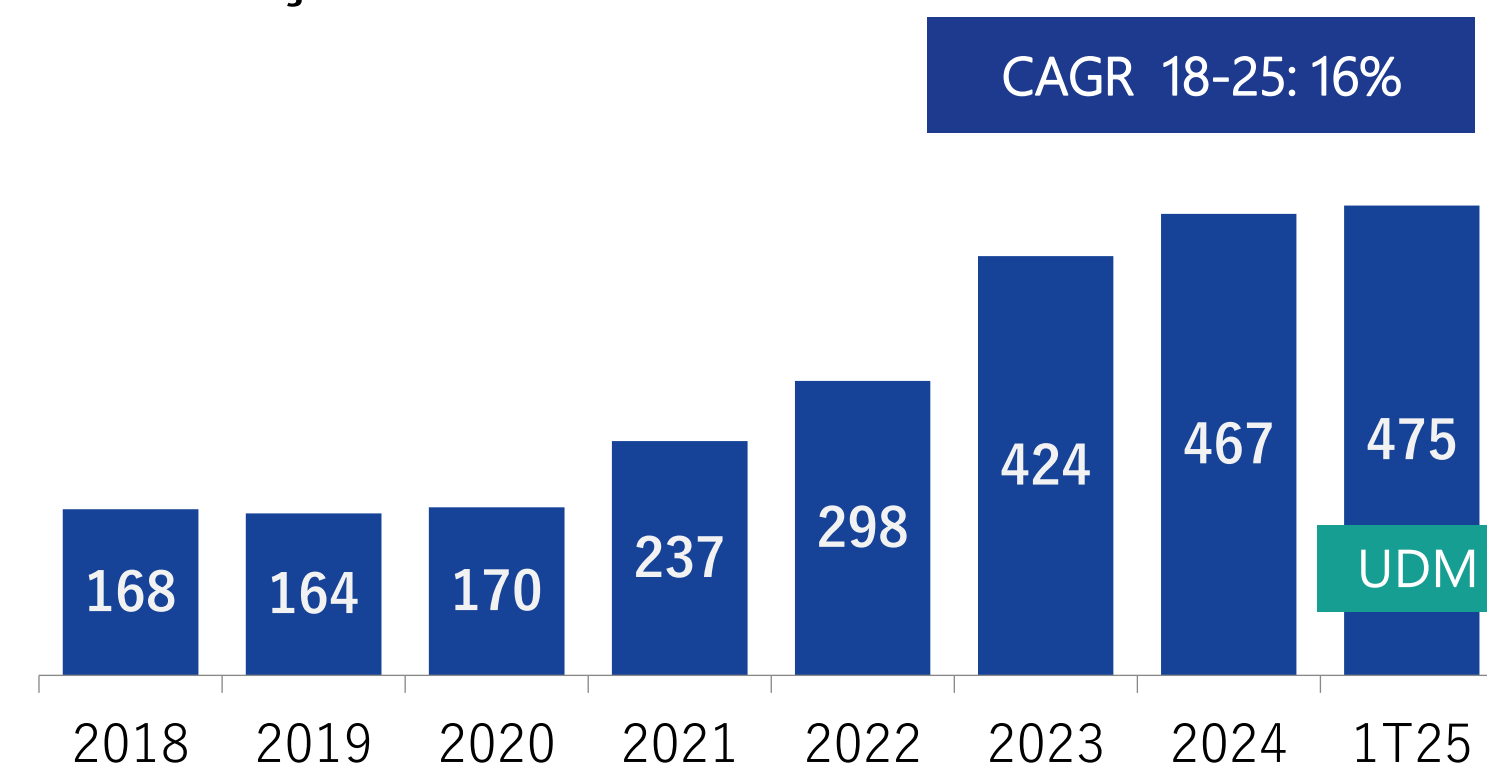
B

Projetos Lançados com Financiamento Já Aprovado

C

Repasse Rápido de Financiamento para a Instituição Financeira

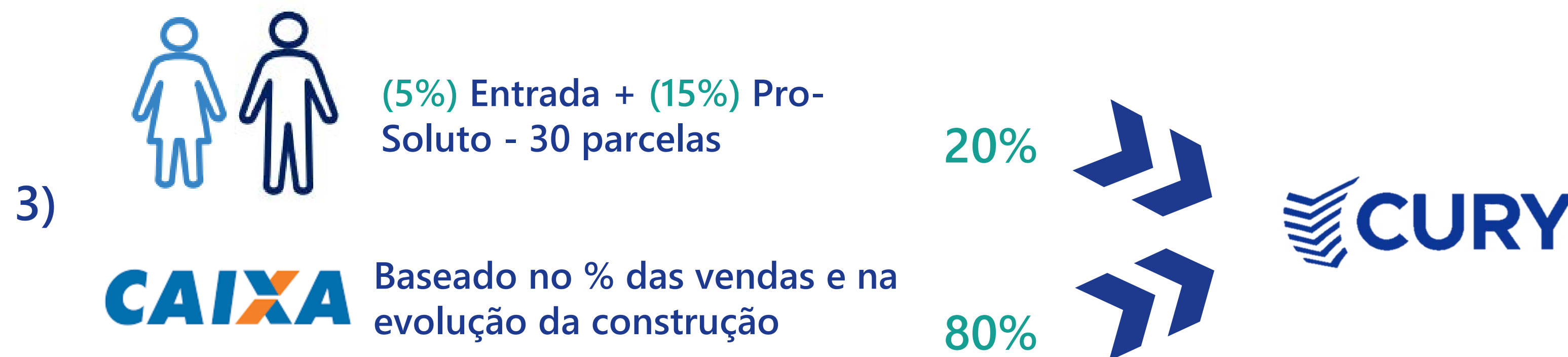
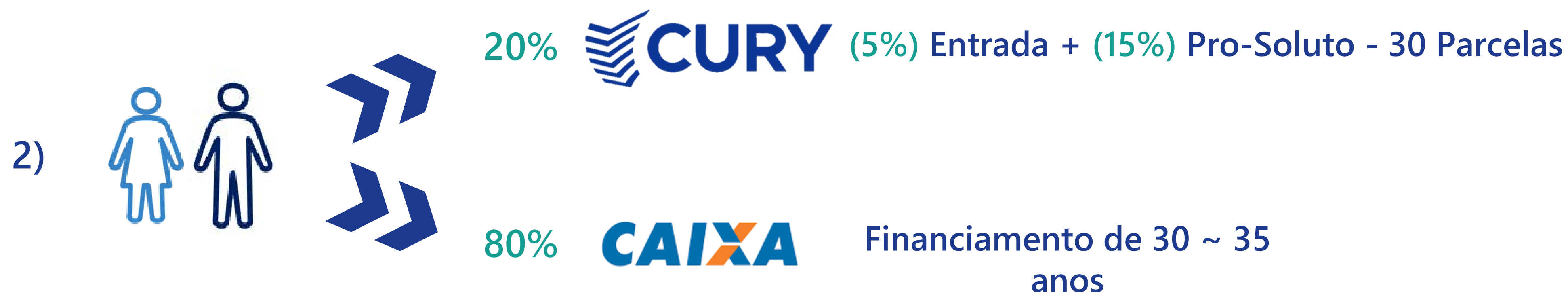
Geração de Caixa



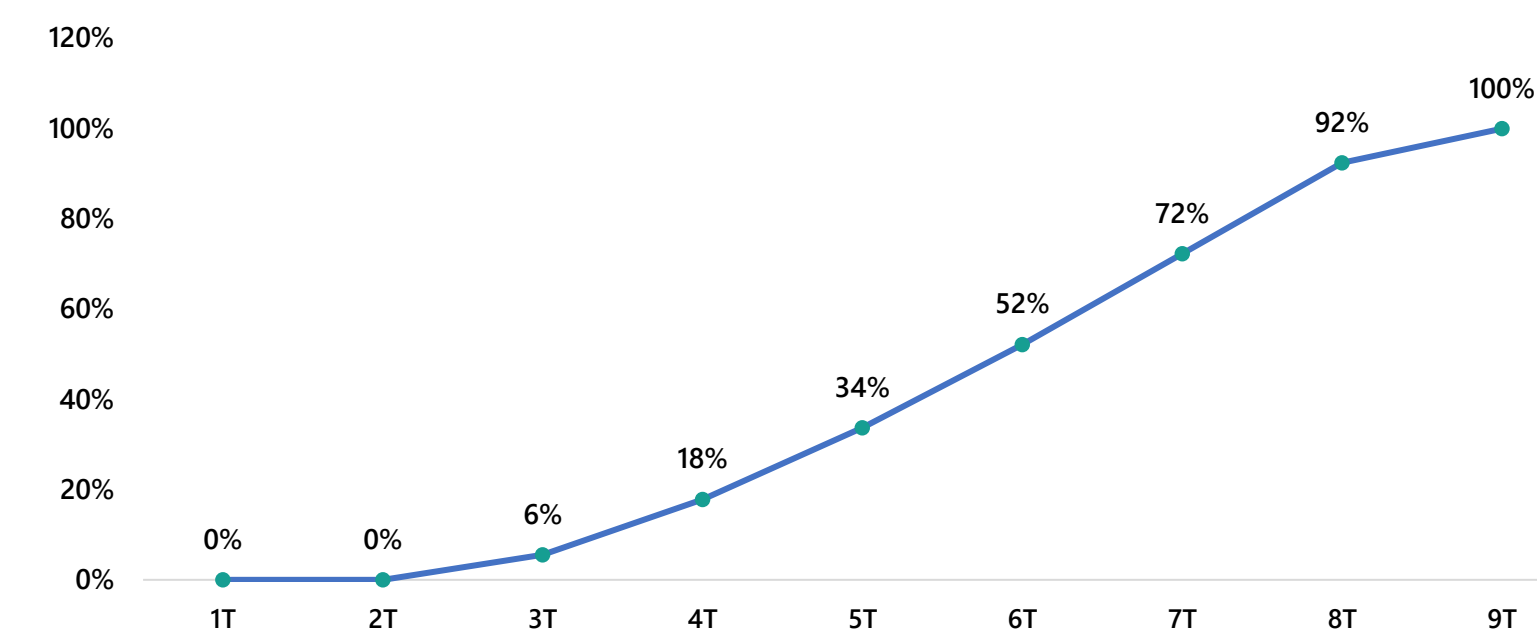
↔
16.741

Unidades Repassadas nos últimos 12 meses

FLUXO DE PAGAMENTO PARA CLIENTE E PARA A CURY



Evolução de Obras



CURY: UM PLAYER RENTÁVEL NO SEGMENTO RESIDENCIAL DO BRASIL

- 1 Sólida Dinâmica do Setor
- 2 Extenso Banco de Terrenos Estrategicamente Localizados
- 3 Amplo Portfólio de Produtos
- 4 Expertise de Execução
- 5 Histórico Operacional e Financeiro de Excelência
- 6 Capacitada Equipe de Gestão Aliada a uma Parceria Única

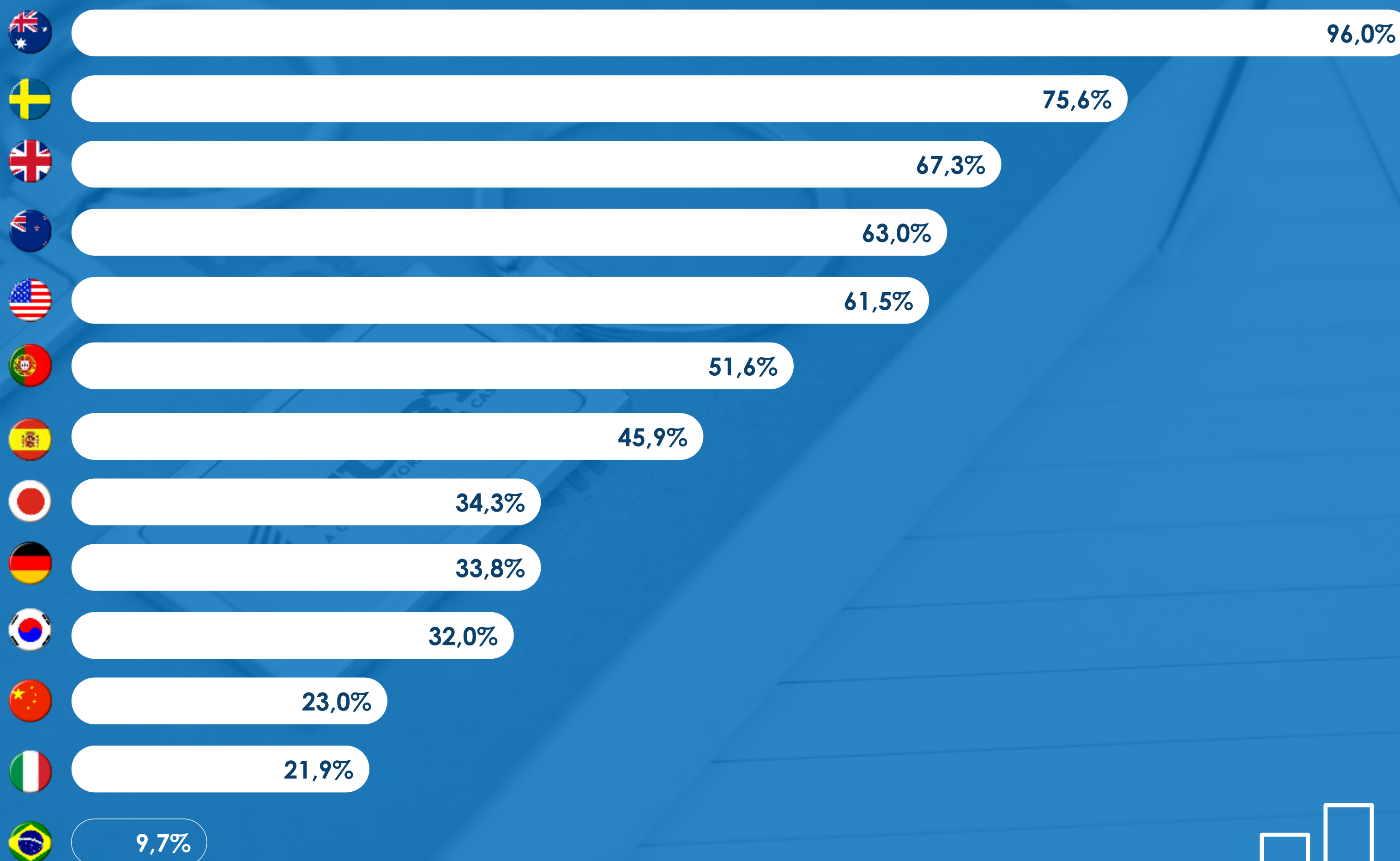


SETOR HABITACIONAL NO BRASIL

Potencial de Crescimento
Impulsionado pela Sólida
Dinâmica de Crédito

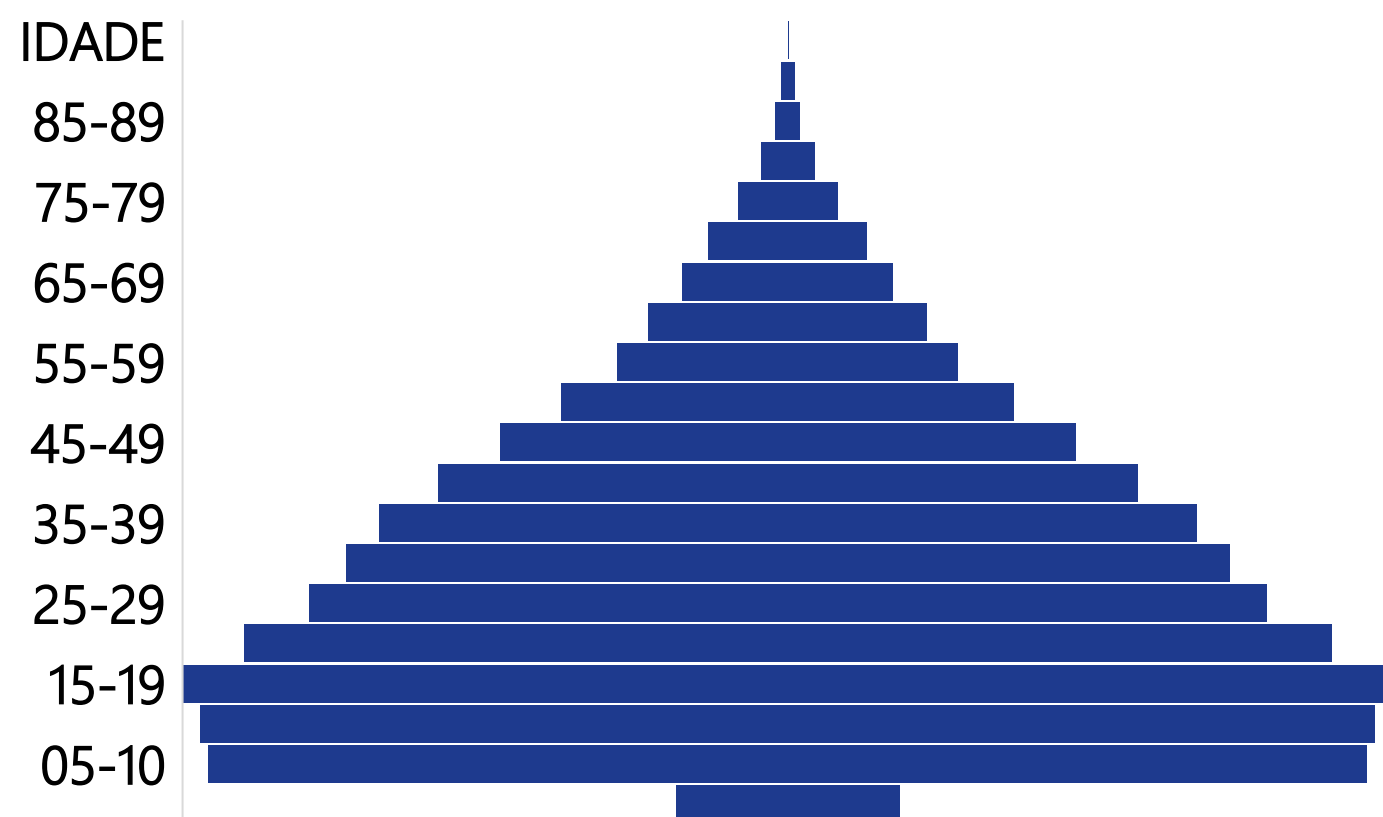
Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

Crédito Imobiliário (% do PIB)

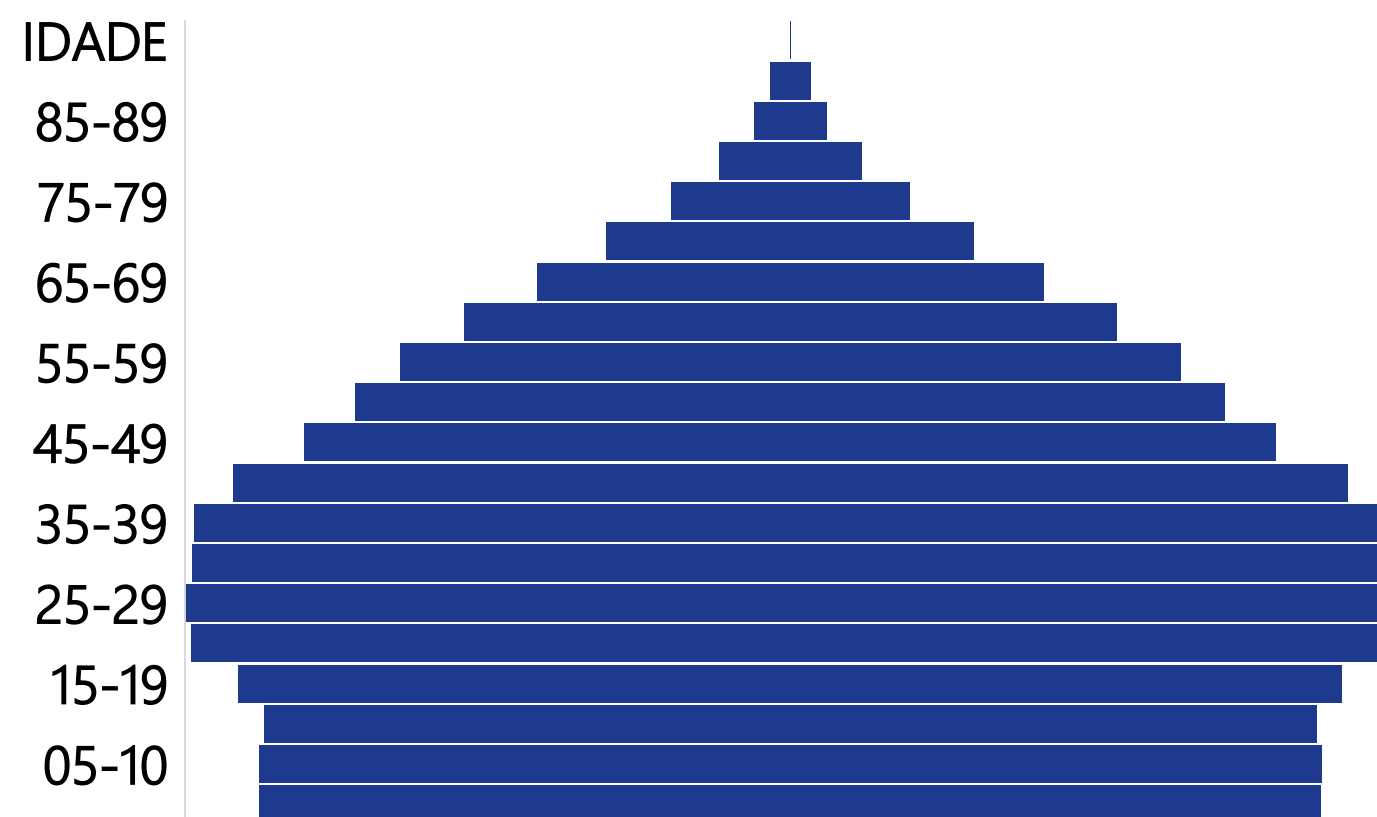


DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

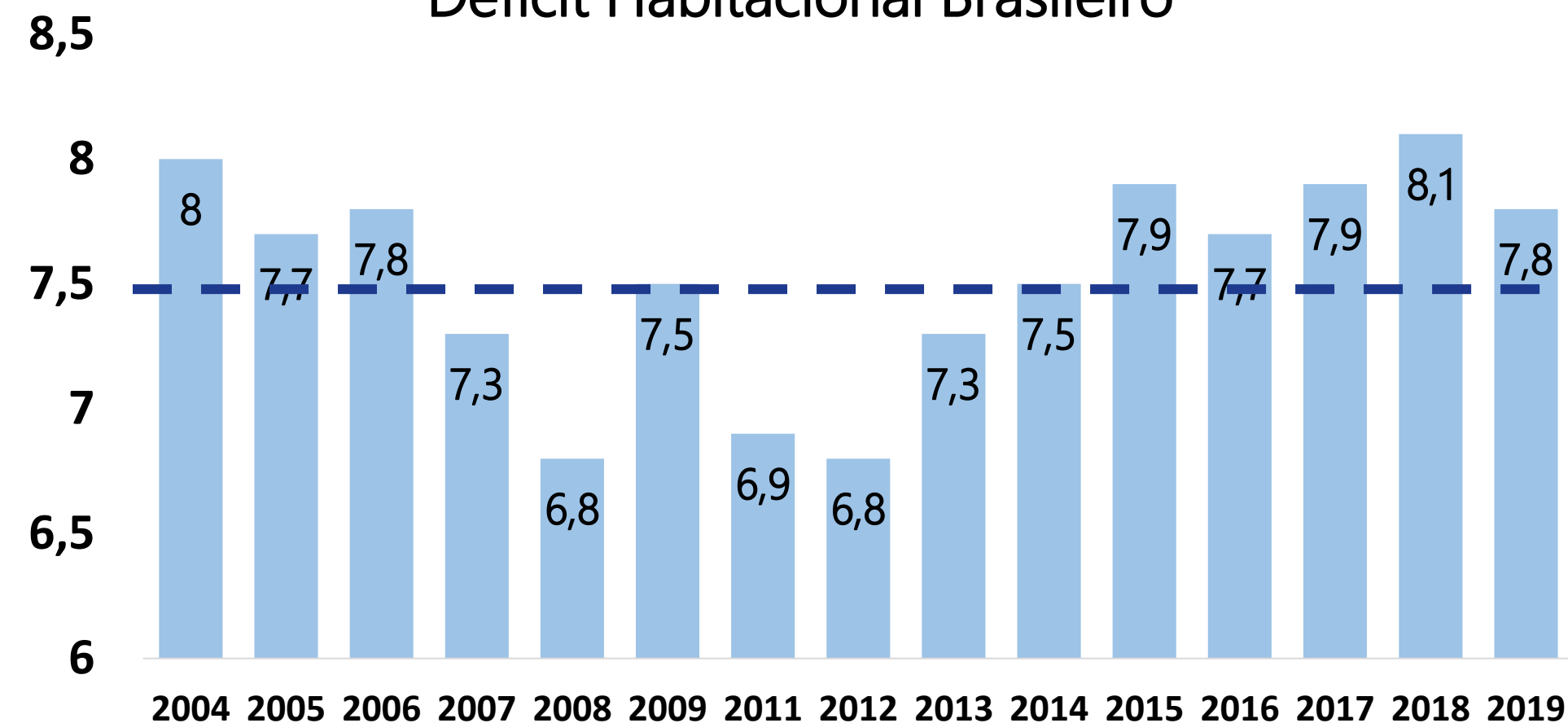
Pirâmide etária 2000



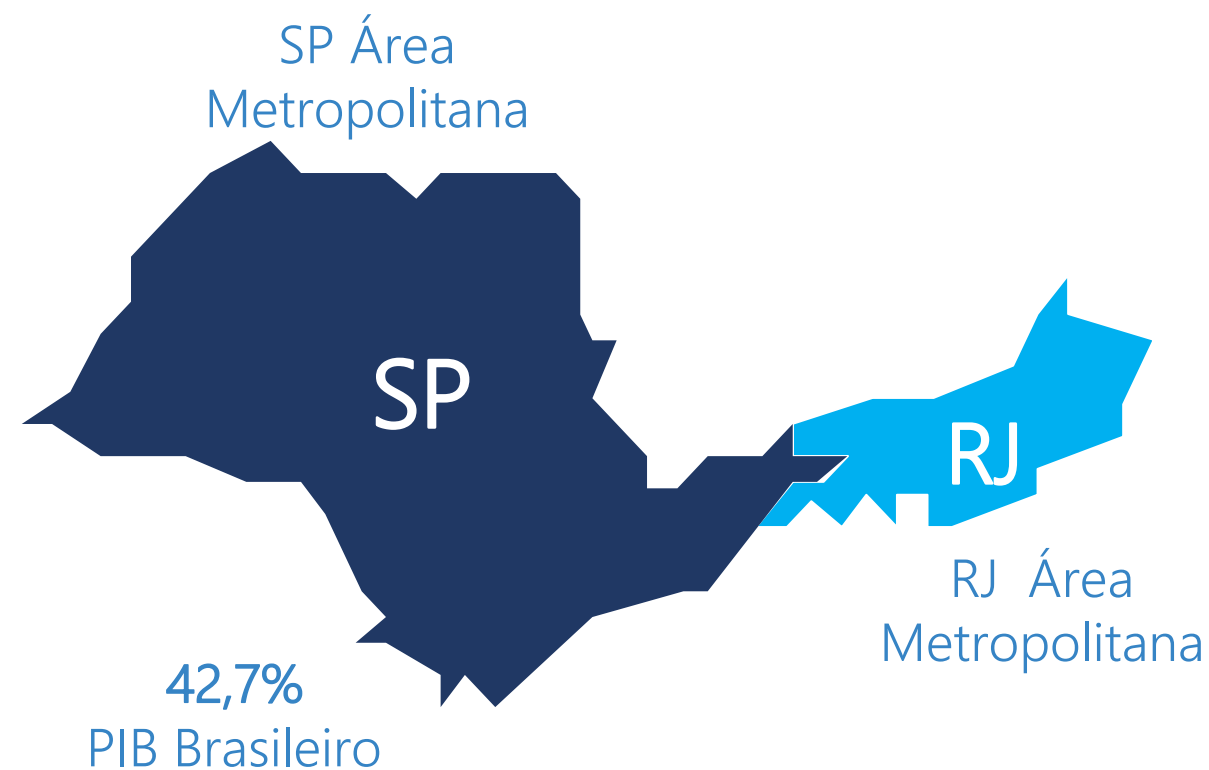
Pirâmide etária 2022



Déficit Habitacional Brasileiro



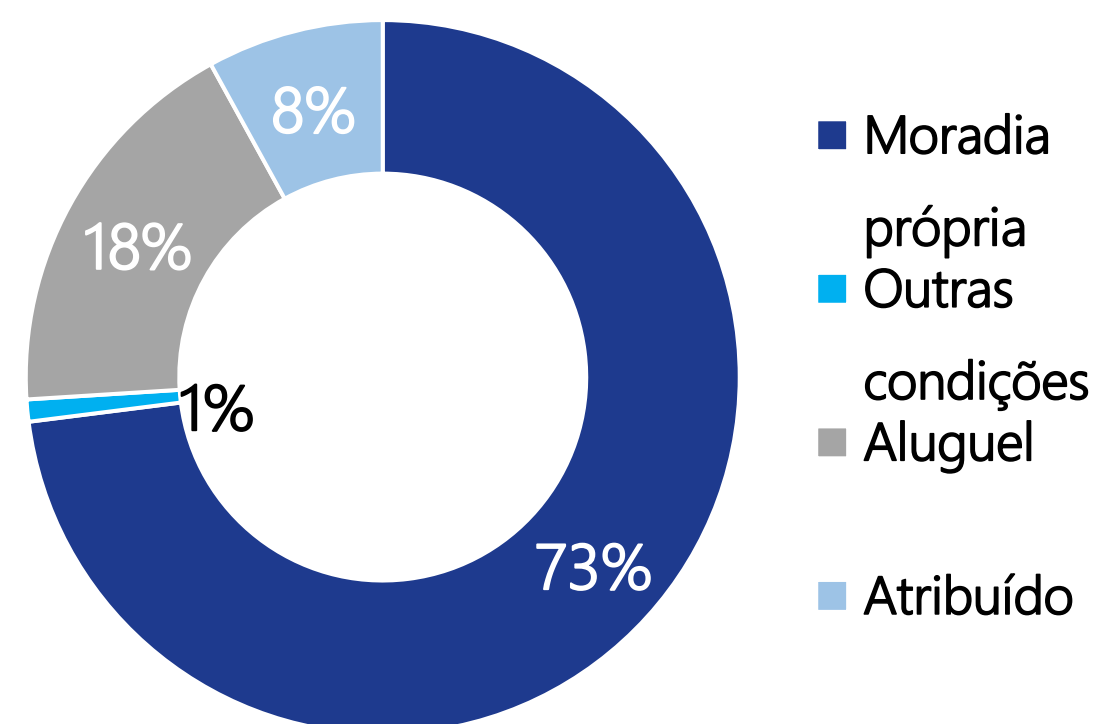
São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro



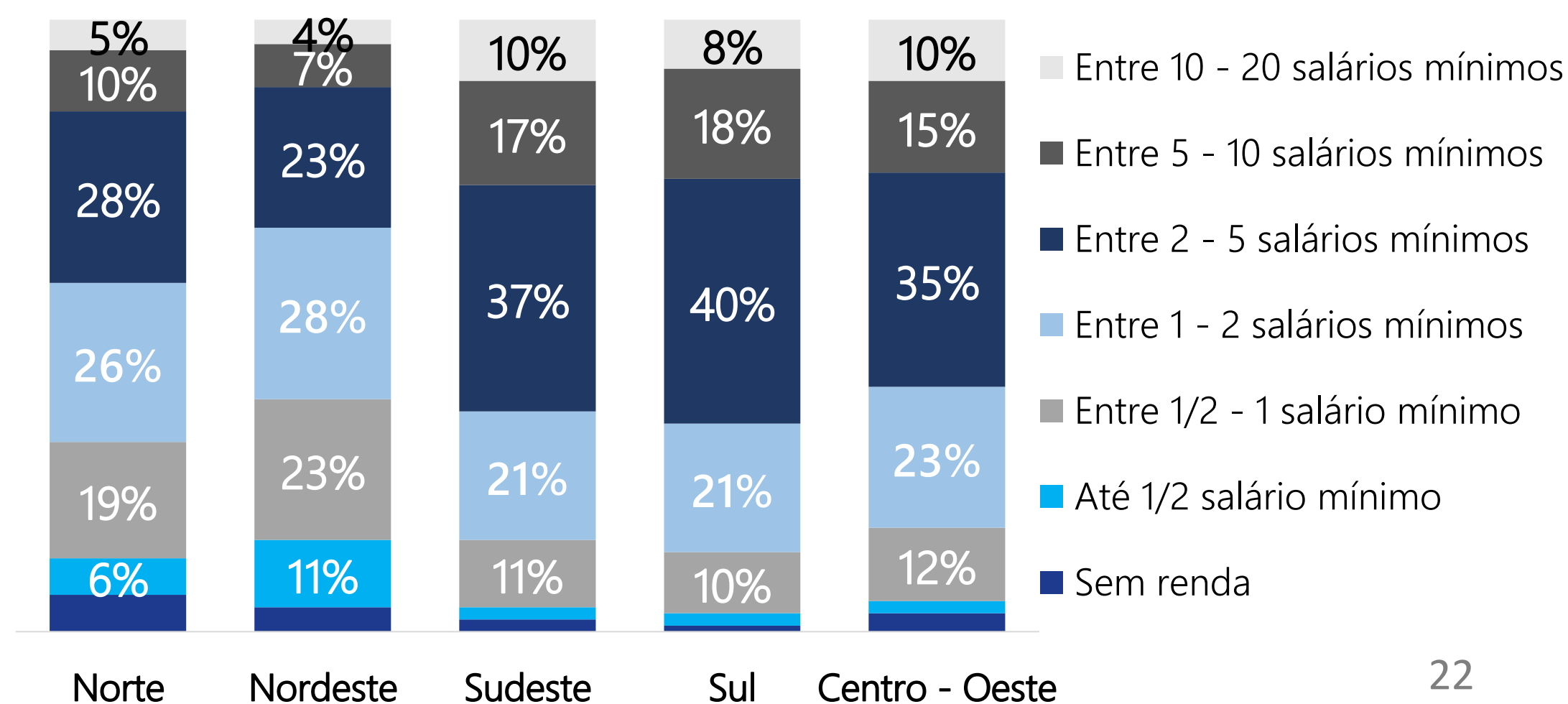
Fonte: IBGE, PNAD, UBS

70% das moradias brasileiras

são próprias

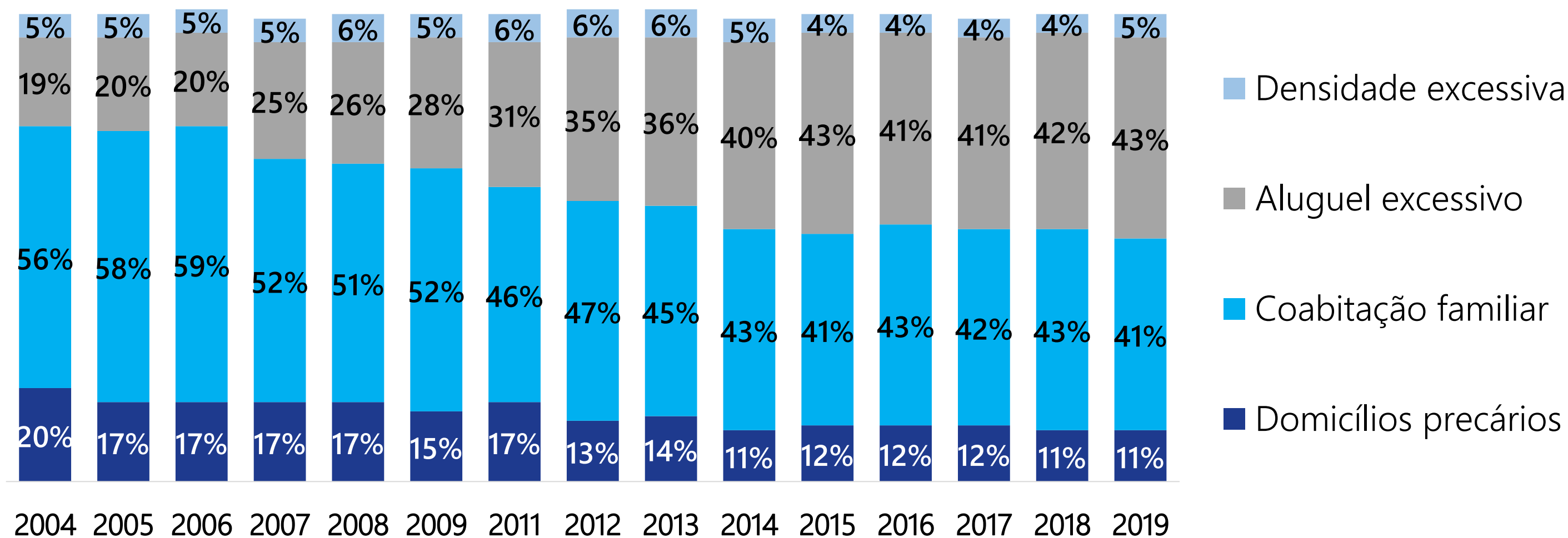


Renda das famílias brasileiras

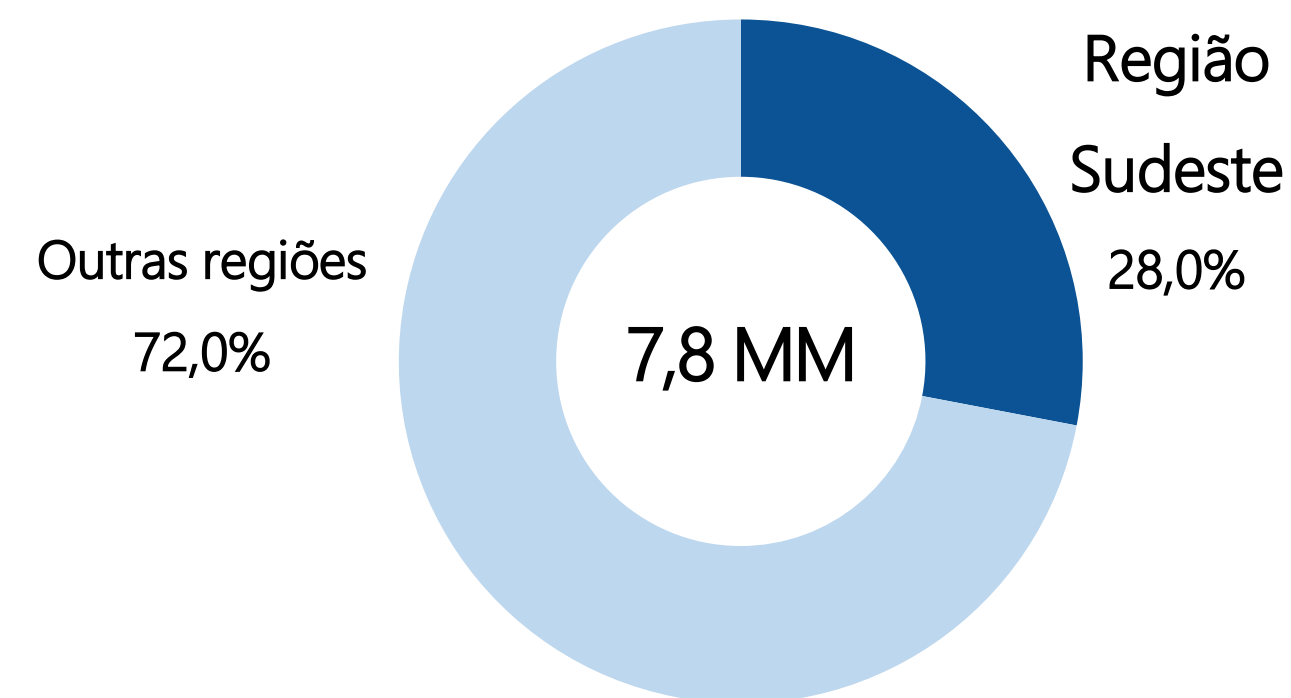


DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro

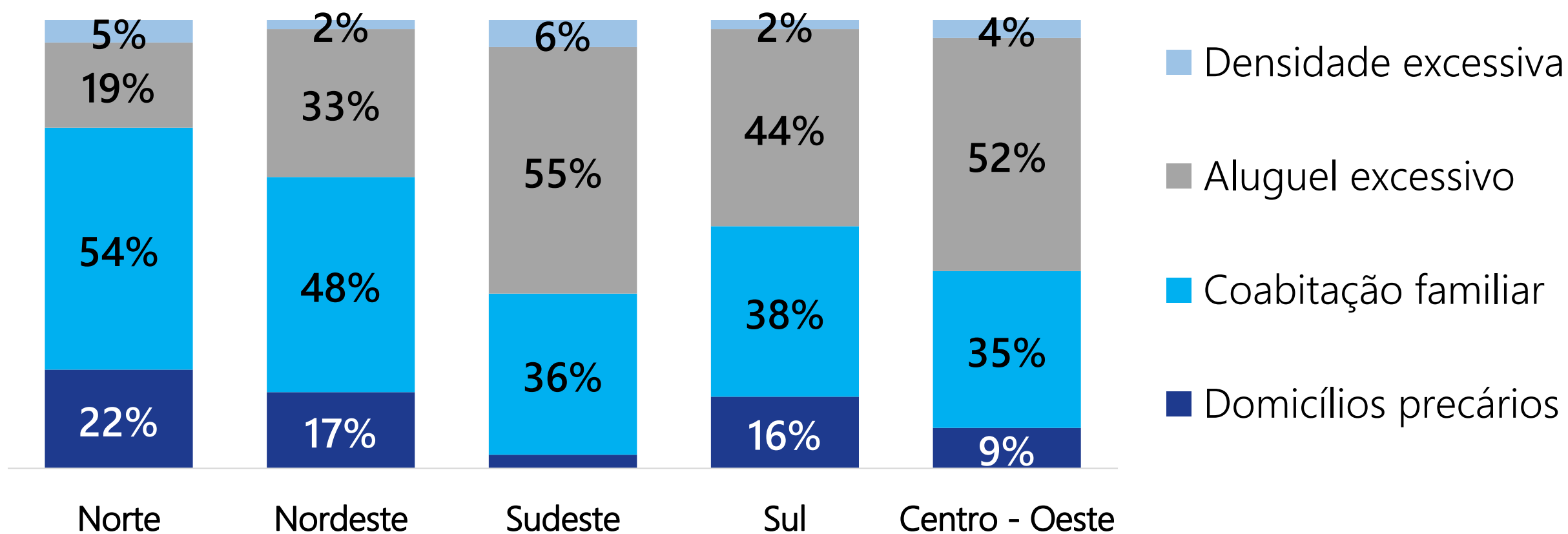


% do Déficit no Brasil

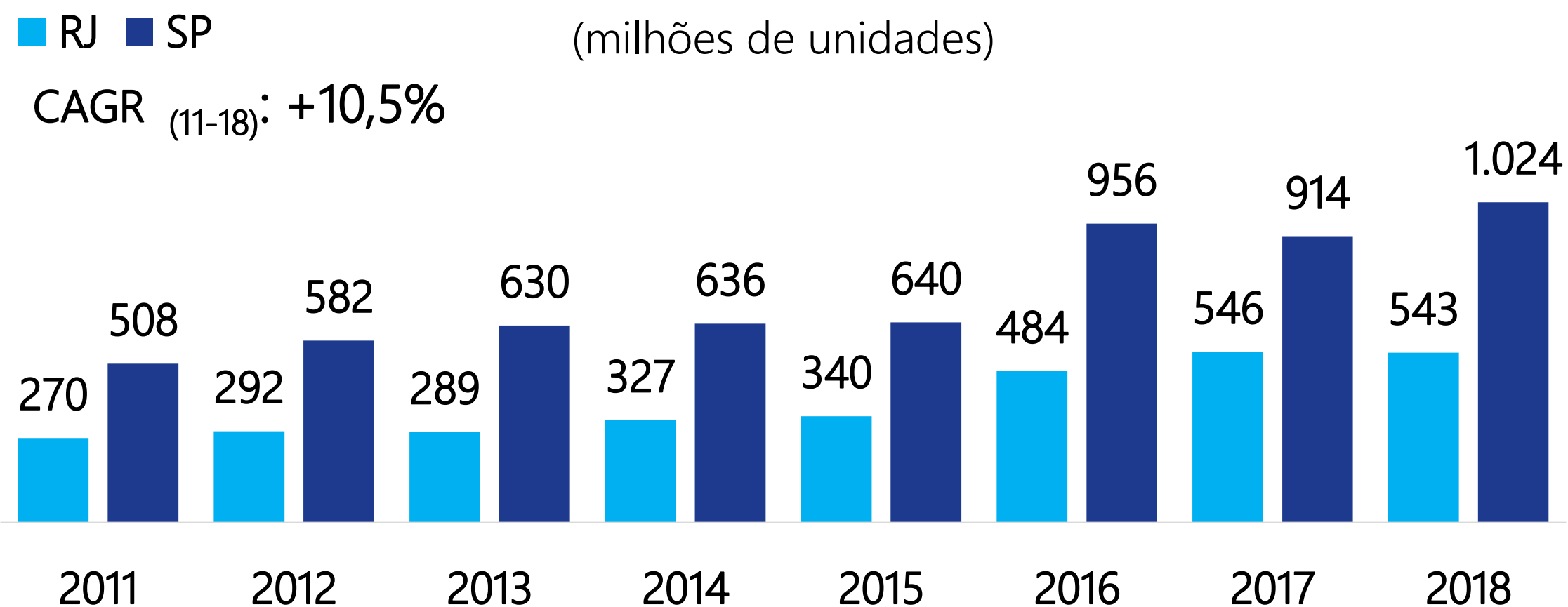


CAGR Sudeste (11-18): +10,5%
CAGR Brasil (11-15): +3,3%

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região

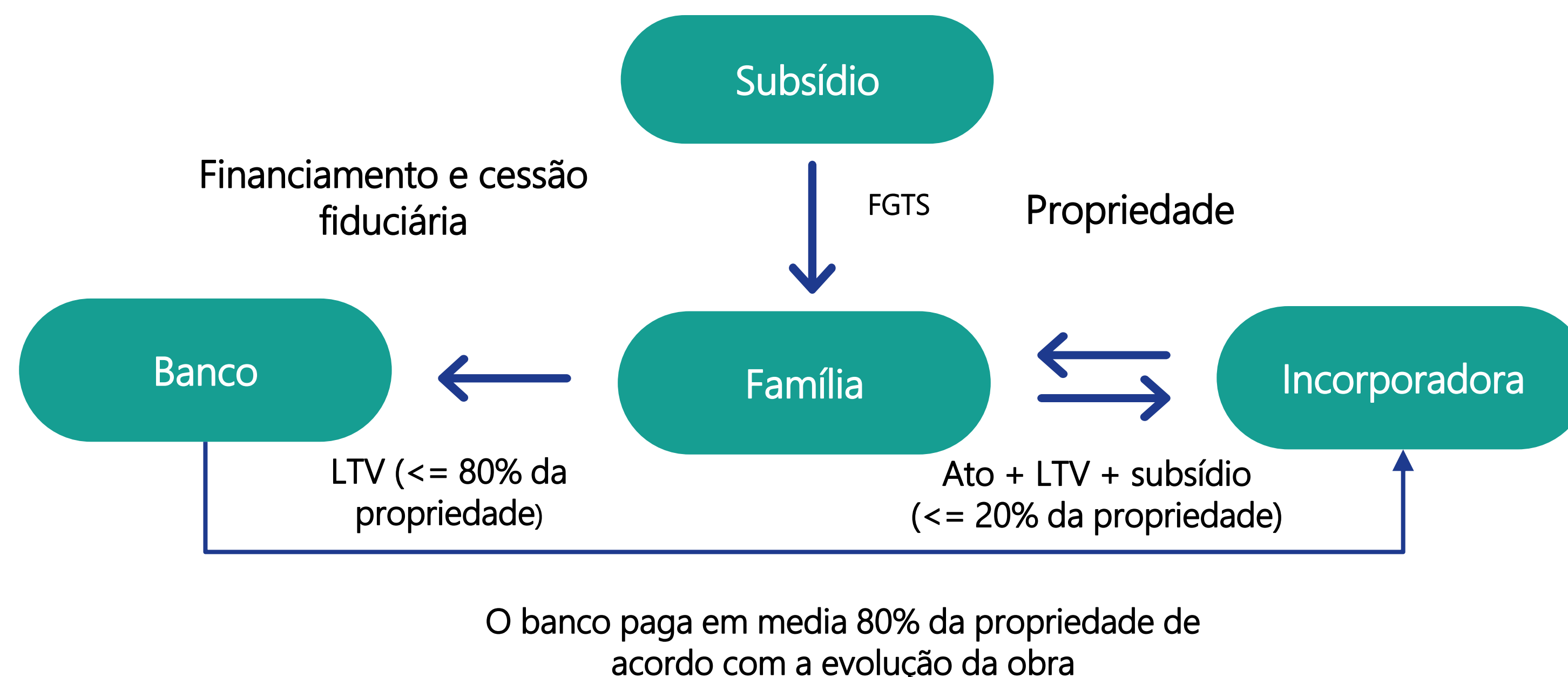


Déficit Habitacional em São Paulo e Rio de Janeiro



ESSENCIA DO PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA

Criado em 2009 e depois chamado de Casa Verde e Amarela. Juntos, os dois programas já contrataram mais de 6 milhões de unidades habitacionais. É respaldado por forte demanda e financiado com recursos do FGTS (Fundo de Garantia de Tempo de Serviço) e OGU (Orçamento Geral da União - faixa 1).



OPERADO PELA CAIXA ECONOMICA FEDERAL
QUANTO MENOR A RENDA, MAIOR OS SUBSÍDIOS



MINHA CASA MINHA VIDA – DETALHES DO PROGRAMA

NOVAS FAIXAS DE RENDA

		Taxa de juros nominal % a.a (cotista do FGTS)	Taxa de juros nominal % a.a (não cotista do FGTS)
Faixa 1	Até R\$ 2.000,00	4,00% - 4,25%	4,50% - 4,75%
	R\$ 2.000,01 a R\$ 2.640,00	4,25% - 4,50%	4,75% - 5,00%
Faixa 2	R\$ 2.640,01 a R\$ 3.200,00	4,75% - 5,00%	5,25% - 5,50%
	R\$ 3.200,01 a R\$ 3.800,00	5,50%	6,00%
	R\$ 3.800,01 a R\$ 4.400,00	6,50%	7,00%
Faixa 3	R\$ 4.400,01 a R\$ 8.000,00	7,66%	8,16%

Novo teto aprovado em jun/23: R\$ 350.000

AUMENTO DAS FAIXAS DE RENDA

PRAZO FINANCIAMENTO = 30 PARA 35 ANOS

CARÊNCIA 6 MESES PARA PAGAMENTO PRESTAÇÃO PÓS CHAVES

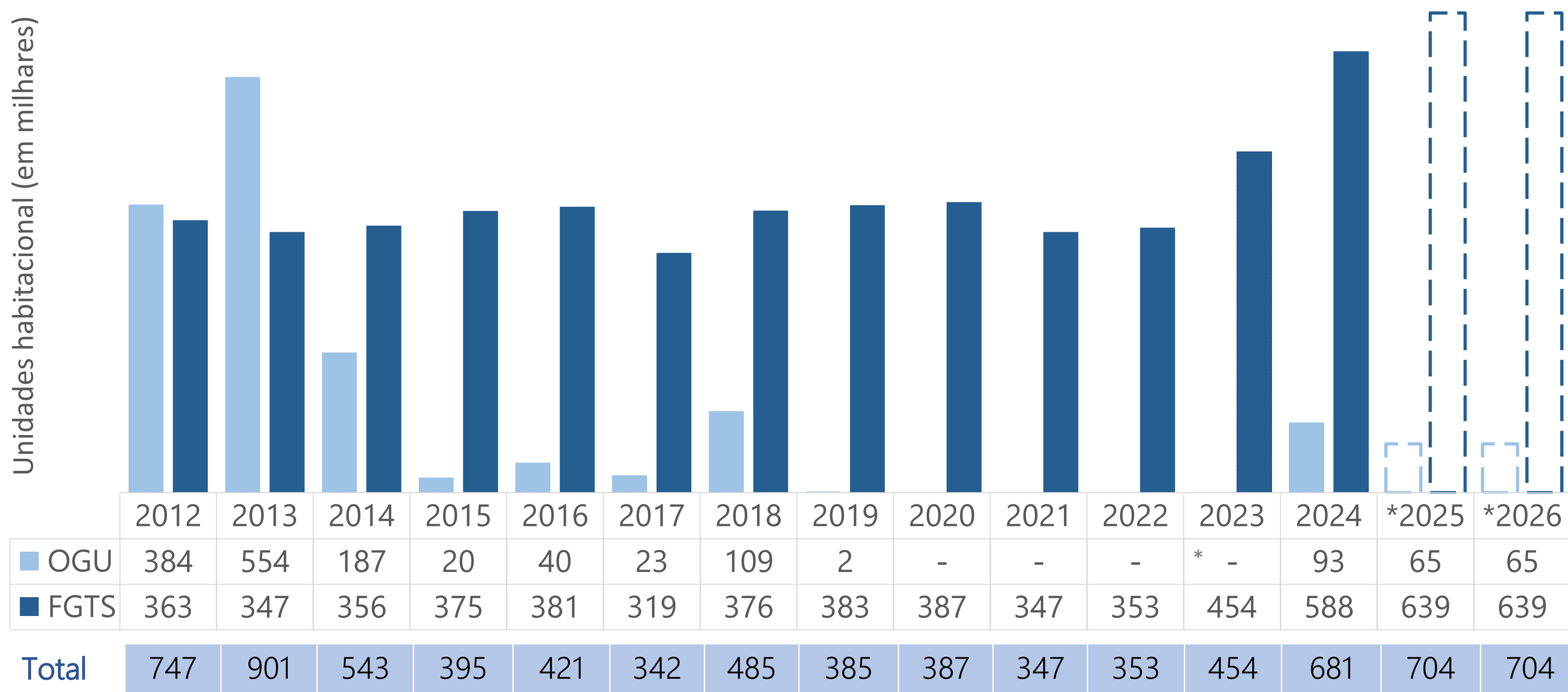
APROVAÇÃO DO RET 1%

FGTS FUTURO

MINHA CASA MINHA VIDA - RECURSOS DE FINANCIAMENTO DO PROGRAMA HABITACIONAL

UNIDADES HABITACIONAIS

Unidades habitacional (em milhares)



* Valores estimados e sugeridos pela ABRAINC

ORÇAMENTO PARA 2025

R\$ 142 bilhões
do FGTS

R\$ 12 bi
SUBSÍDIO

ESPERADO PARA OS PRÓXIMOS ANOS

2,5 milhões
UNIDADES PRODUZIDAS NO TOTAL
(meta para os próximos 4 anos)

MINHA CASA MINHA VIDA - UTILIZAÇÃO DE RECURSOS DO FGTS – 2023 A 2025

2023

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
HABITAÇÃO	91.007.000	88.018.155	96,7%
Apoio à produção	57.807.000	55.369.596	95,8%
Carta de Crédito	32.400.000	32.247.285	99,5%
Pró-Moradia	800.000	401.274	50,2%
MICROCRÉDITO FGTS	0	0	0,0%
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
SANEAMENTO	4.575.000	3.298.931	72,1%
Saneamento para Todos - Setor Privado	2.695.128	2.199.993	81,6%
Saneamento para Todos - Setor Público	1.879.872	1.098.938	58,5%
OPERAÇÕES DIVERSAS	11.350.000	9.742.809	85,8%
Pró-Cotista	11.350.000	9.742.809	85,8%
INFRAESTRUTURA	2.025.000	926.245	45,7%
Pró-Transporte - Setor Privado	65.528	23.063	35,2%
Pró-Cidades - Setor Público	87.500	13.060	14,9%
Pró-Transporte - Setor Público	1.834.472	890.122	48,5%
Pró-Cidades - Setor Privado	37.500	0	0,0%
CA Infraestrutura	0	0	0,0%
SAÚDE	0	0	0,0%
FGTS-Saúde	0	0	0,0%
TOTAL	108.957.000	101.986.140	93,6%

2024

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
HABITAÇÃO	126.950.000	126.938.000	100,0%
Apoio à produção	72.800.000	72.800.000	100,0%
Carta de Crédito	52.850.000	52.838.000	100,0%
Pró-Moradia	1.300.000	1.300.000	100,0%
MICROCRÉDITO FGTS	0	0	0,0%
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
SANEAMENTO	3.650.000	3.645.301	99,9%
Saneamento para Todos - Setor Privado	2.449.301	2.449.301	100,0%
Saneamento para Todos - Setor Público	1.200.699	1.196.000	99,6%
OPERAÇÕES DIVERSAS	5.500.000	5.500.000	100,0%
Pró-Cotista	5.500.000	5.499.677	100,0%
INFRAESTRUTURA	3.500.000	2.562.845	73,2%
Pró-Transporte - Setor Privado	1.163.764	1.110.036	95,4%
Pró-Cidades - Setor Público	700.000	355.000	50,7%
Pró-Transporte - Setor Público	1.336.236	812.809	60,8%
Pró-Cidades - Setor Privado	300.000	285.000	95,0%
CA Infraestrutura	0	0	0,0%
SAÚDE	0	0	0,0%
FGTS-Saúde	0	0	0,0%
TOTAL	139.600.000	138.646.146	99,3%

2025

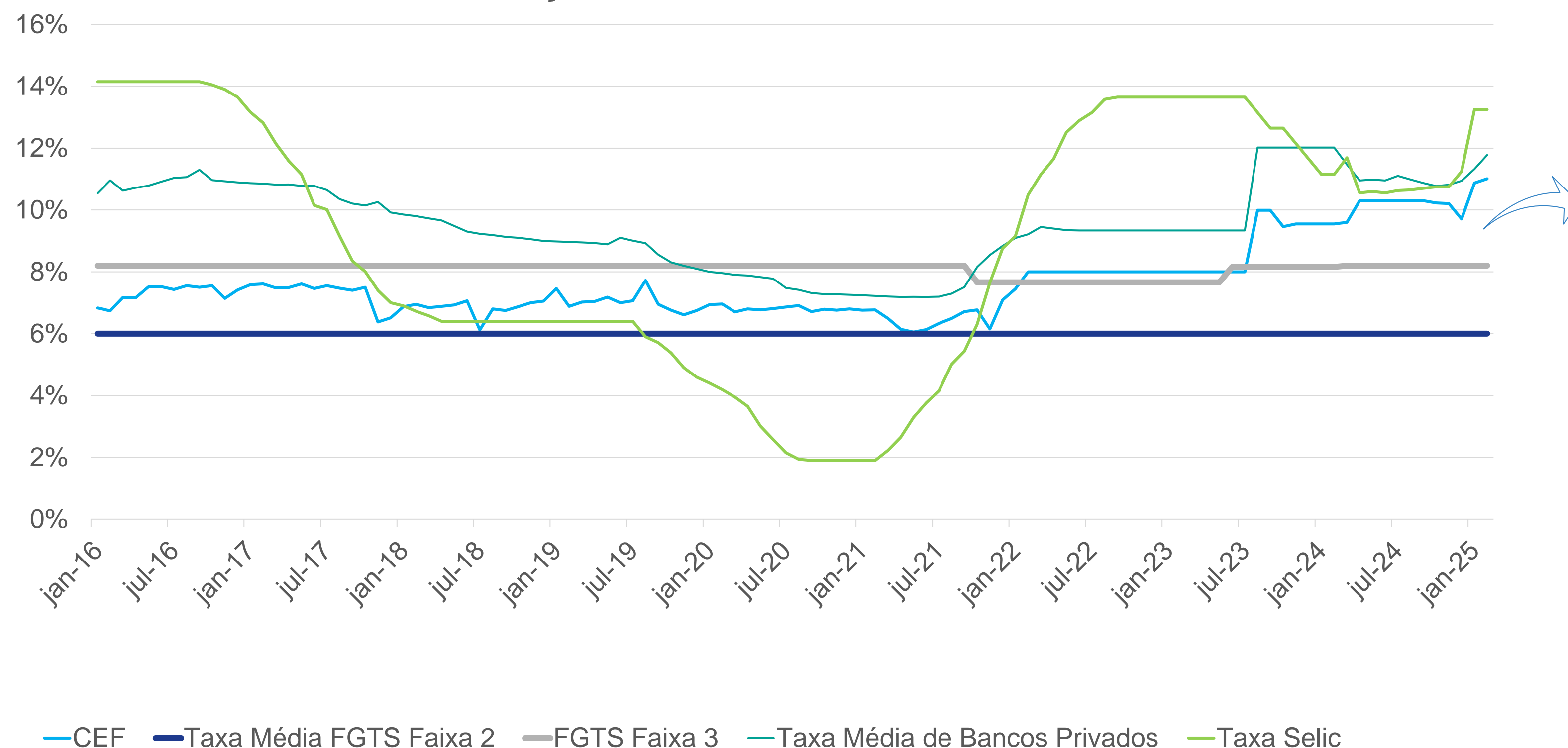
Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
HABITAÇÃO	123.400.000	30.442.480	24,7%
Apoio à produção	74.500.000	19.754.892	26,5%
Carta de Crédito	46.500.000	10.523.140	22,6%
Pró-Moradia	2.400.000	164.448	6,9%
MICROCRÉDITO FGTS	0	0	0,0%
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
SANEAMENTO	7.500.000	0	0,0%
Saneamento para Todos - Setor Privado	4.481.000	0	0,0%
Saneamento para Todos - Setor Público	3.019.000	0	0,0%
OPERAÇÕES DIVERSAS	3.300.000	573.998	17,4%
Pró-Cotista	3.300.000	573.998	17,4%
INFRAESTRUTURA	8.000.000	52.142	0,7%
Pró-Transporte - Setor Privado	3.147.475	52.142	1,7%
Pró-Cidades - Setor Público	811.346	0	0,0%
Pró-Transporte - Setor Público	3.252.525	0	0,0%
Pró-Cidades - Setor Privado	788.654	0	0,0%
CA Infraestrutura	0	0	0,0%
SAÚDE	0	0	0,0%
FGTS-Saúde	0	0	0,0%
TOTAL	142.200.000	31.068.620	21,8%

MINHA CASA MINHA VIDA - VISÃO GERAL DAS LINHAS DE FINANCIAMENTO À HABITAÇÃO

Ainda que o FGTS tenha um papel preponderante no financiamento habitacional, outras opções competitivas de financiamento estão disponíveis

EVOLUÇÃO DAS TAXAS DE SPBE E MCMV



CAIXA	
SBPE - TR	Aquisição/Construção
Balcão	11,49%

FONTE: SITE BACEN

EXPERTISE EM ENGENHARIA

61 anos de experiência

Alvenaria Estrutural



Programas e Iniciativas nas obras



**INSTALL
PROJETOS**

**INova
CURY**

PBQP-H
PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE
E PRODUTIVIDADE DO HABITAT

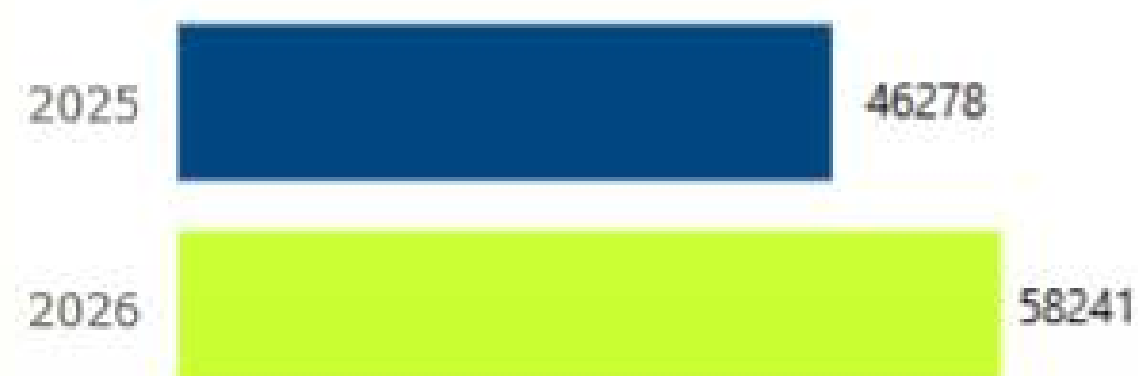


SG

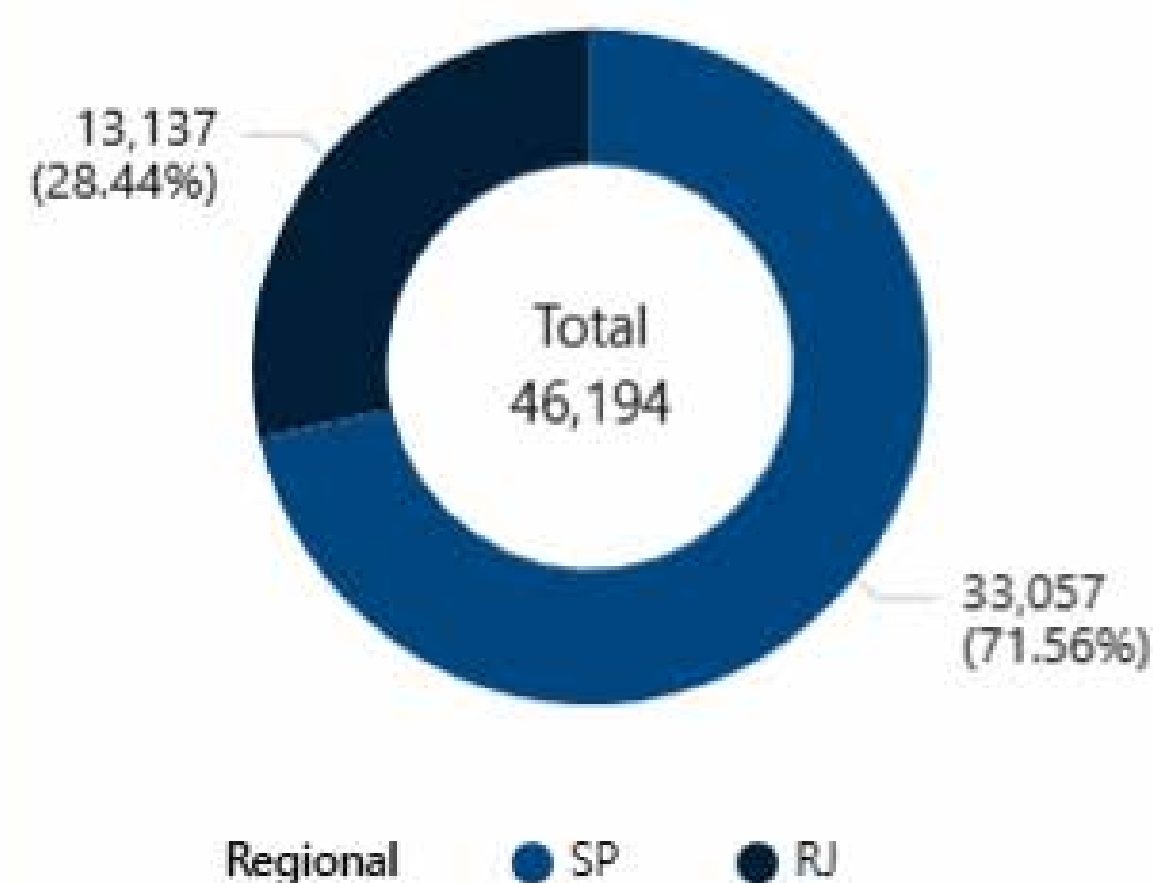


ENGENHARIA - UNIDADES EM EXECUÇÃO 24-26 SP+RJ

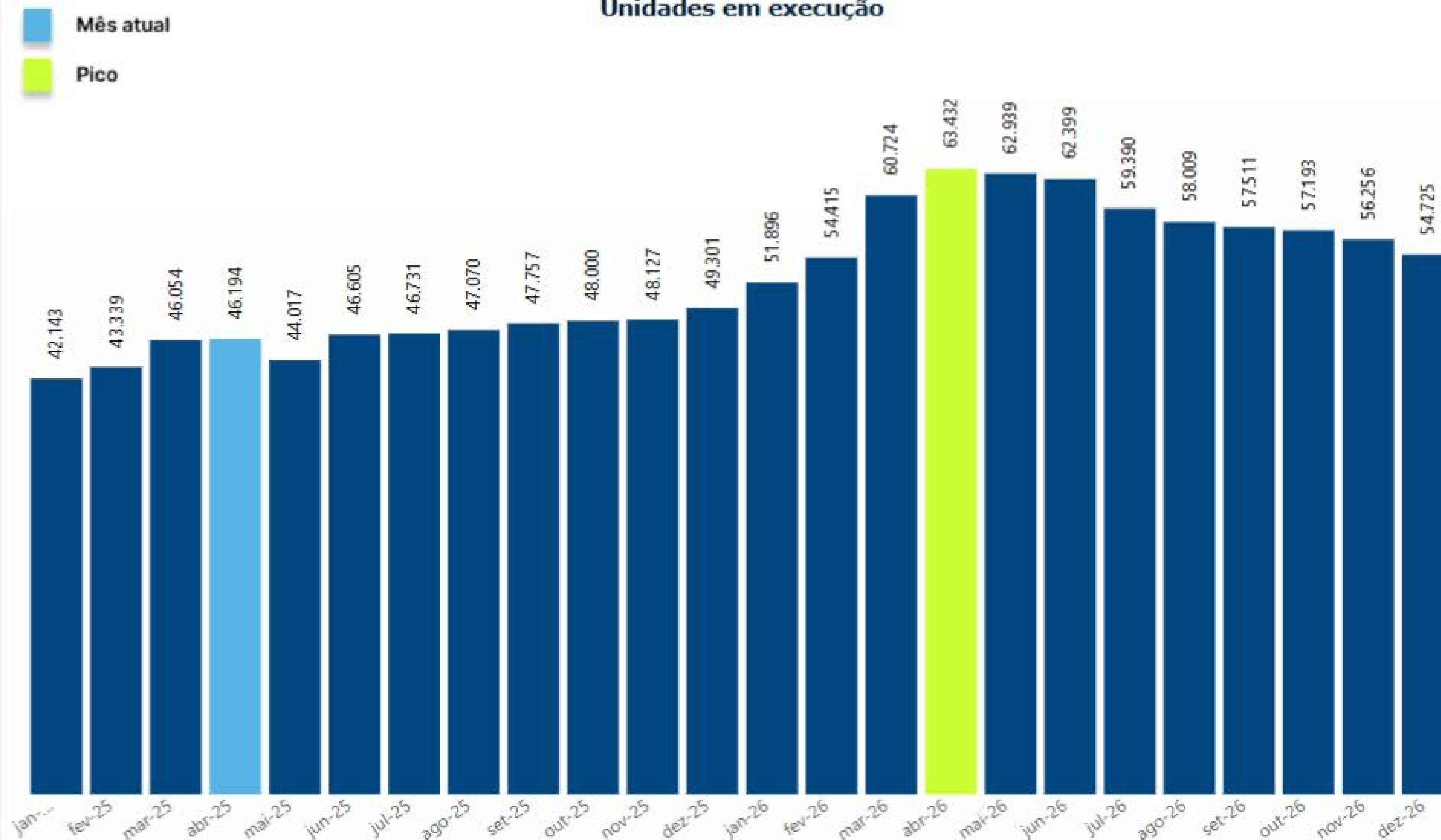
Média Unidades em execução



Unidades em execução no mês atual

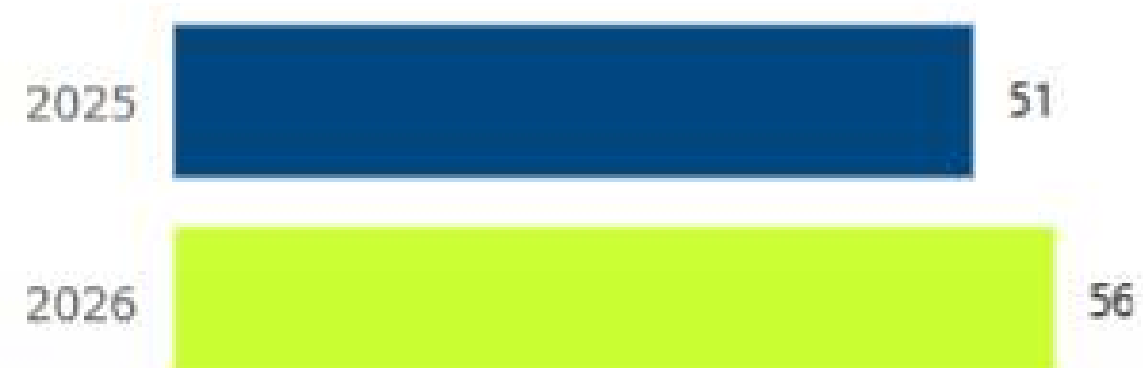


Unidades em execução

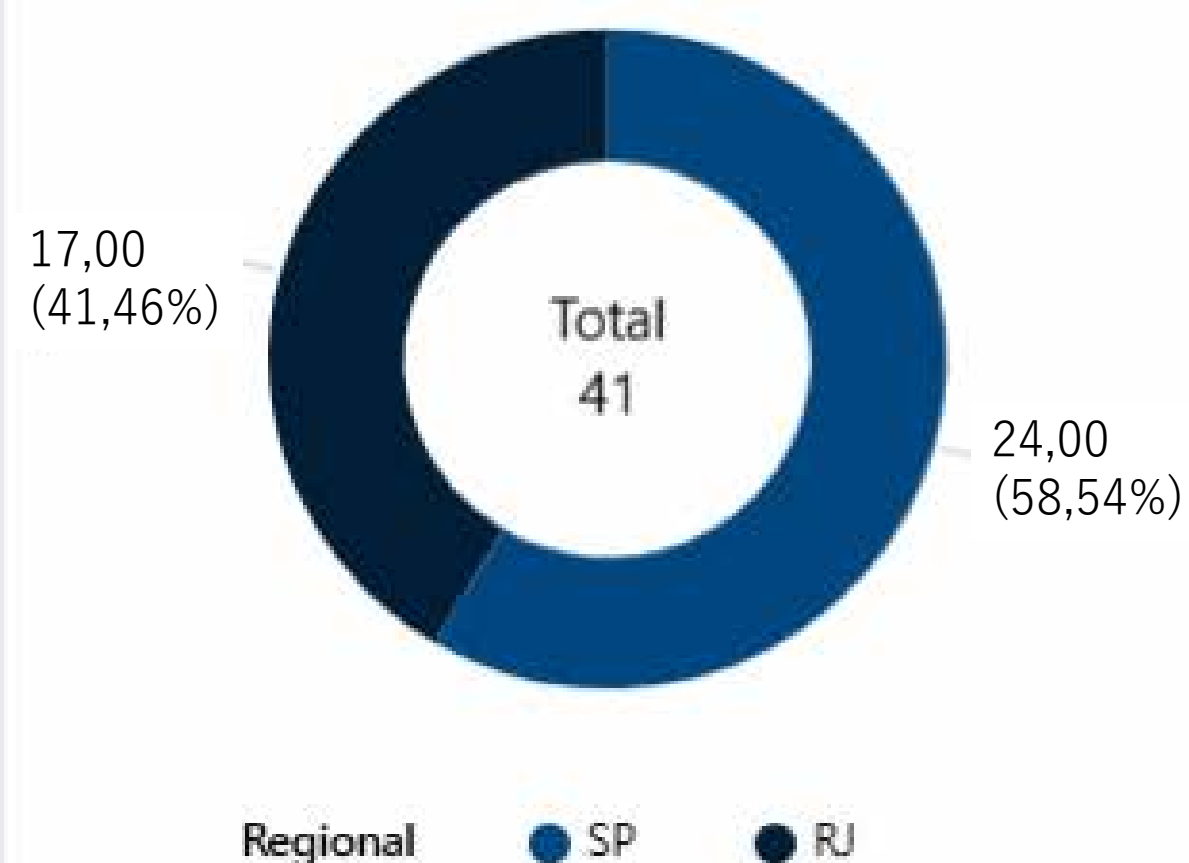


ENGENHARIA - CANTEIROS EM CONSTRUÇÃO 24-26 SP+RJ

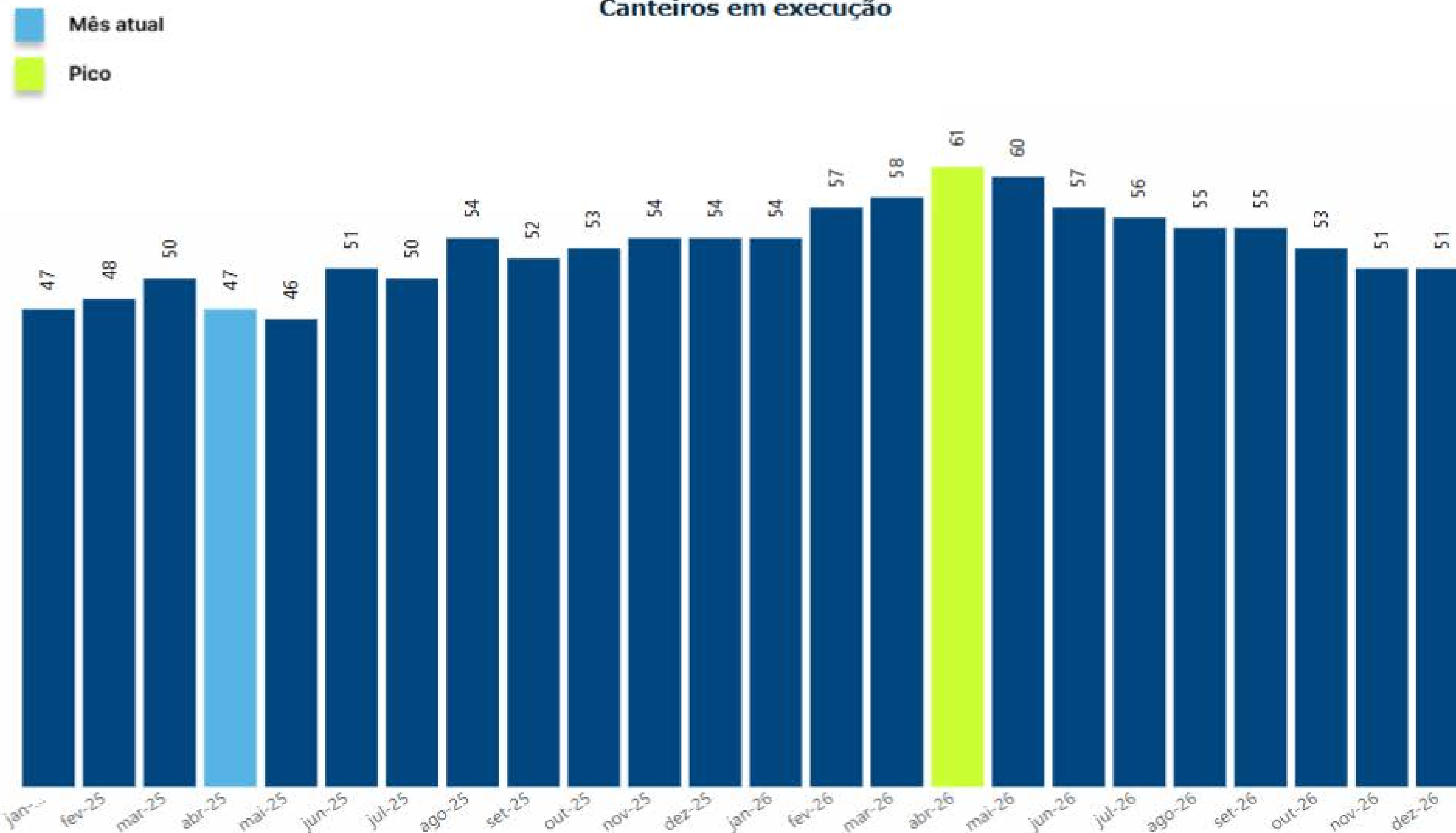
Média de canteiros em execução



Canteiros em execução no mês atual

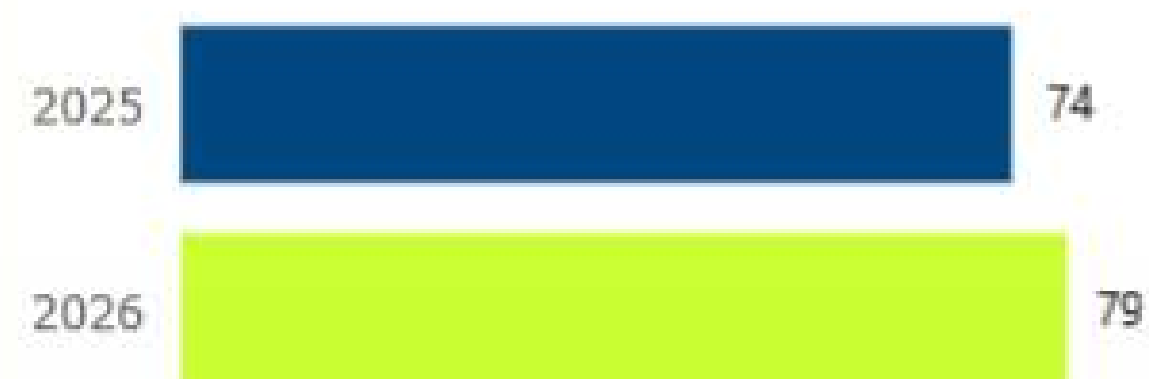


Canteiros em execução

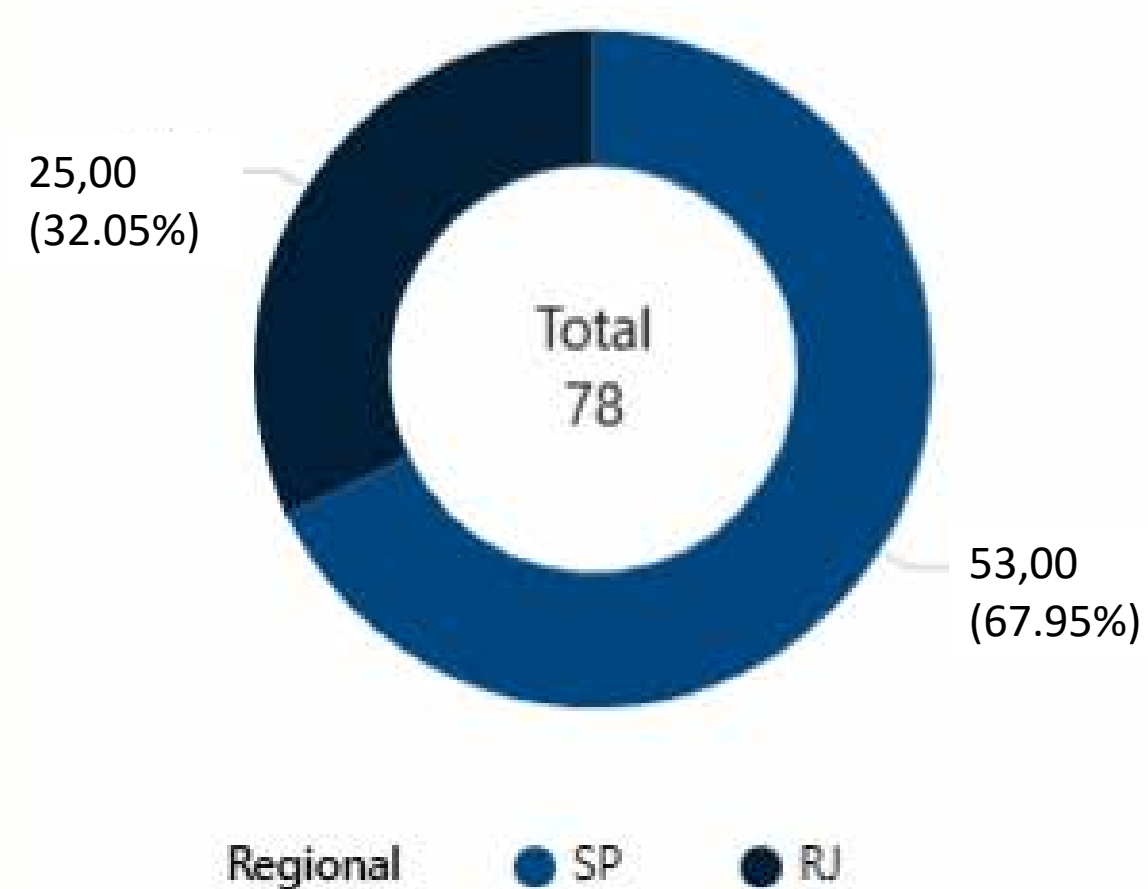


ENGENHARIA - OBRAS EM CONSTRUÇÃO 24-26 SP+RJ

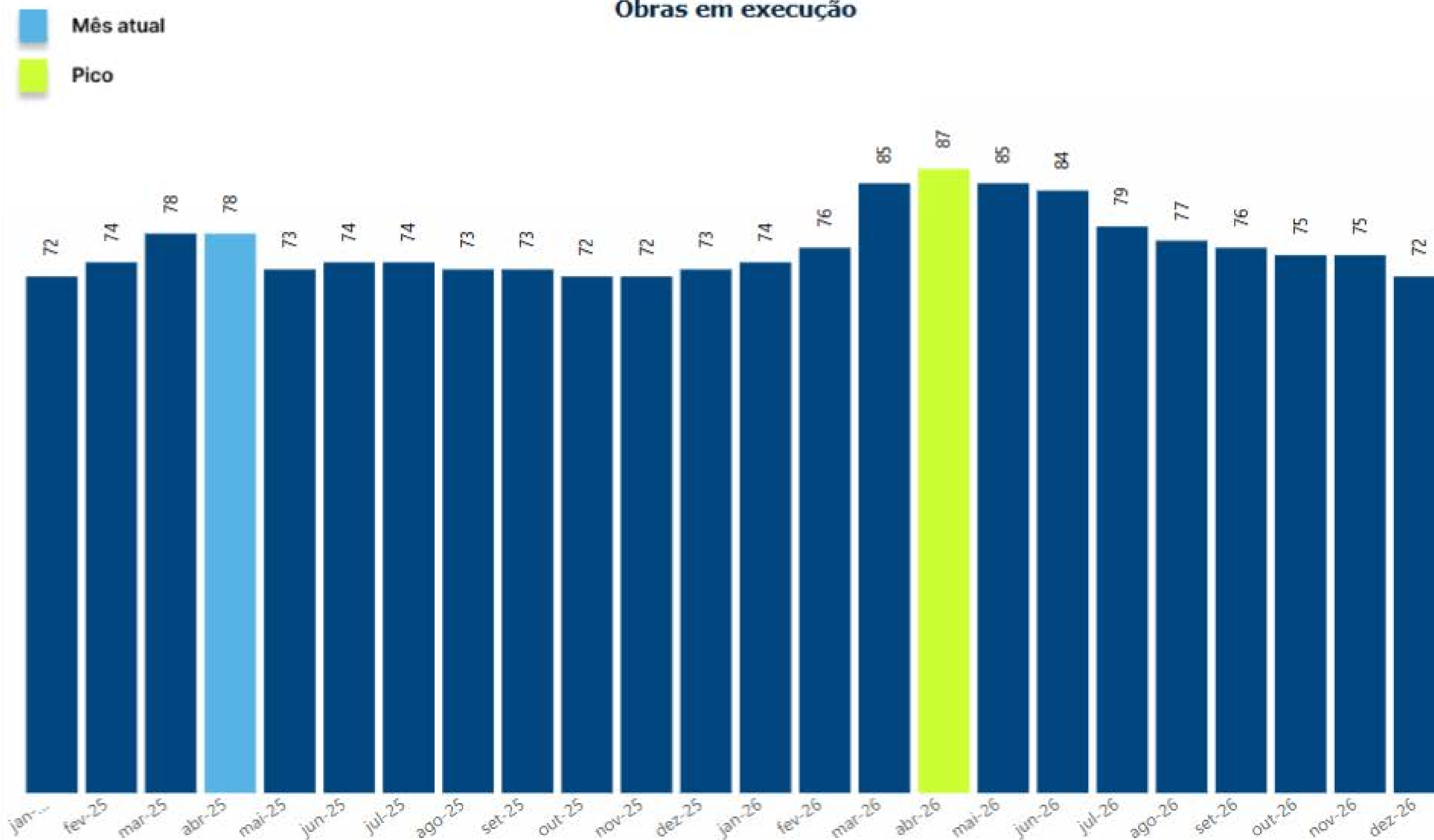
Média Obras em execução



Obras em execução no mês atual



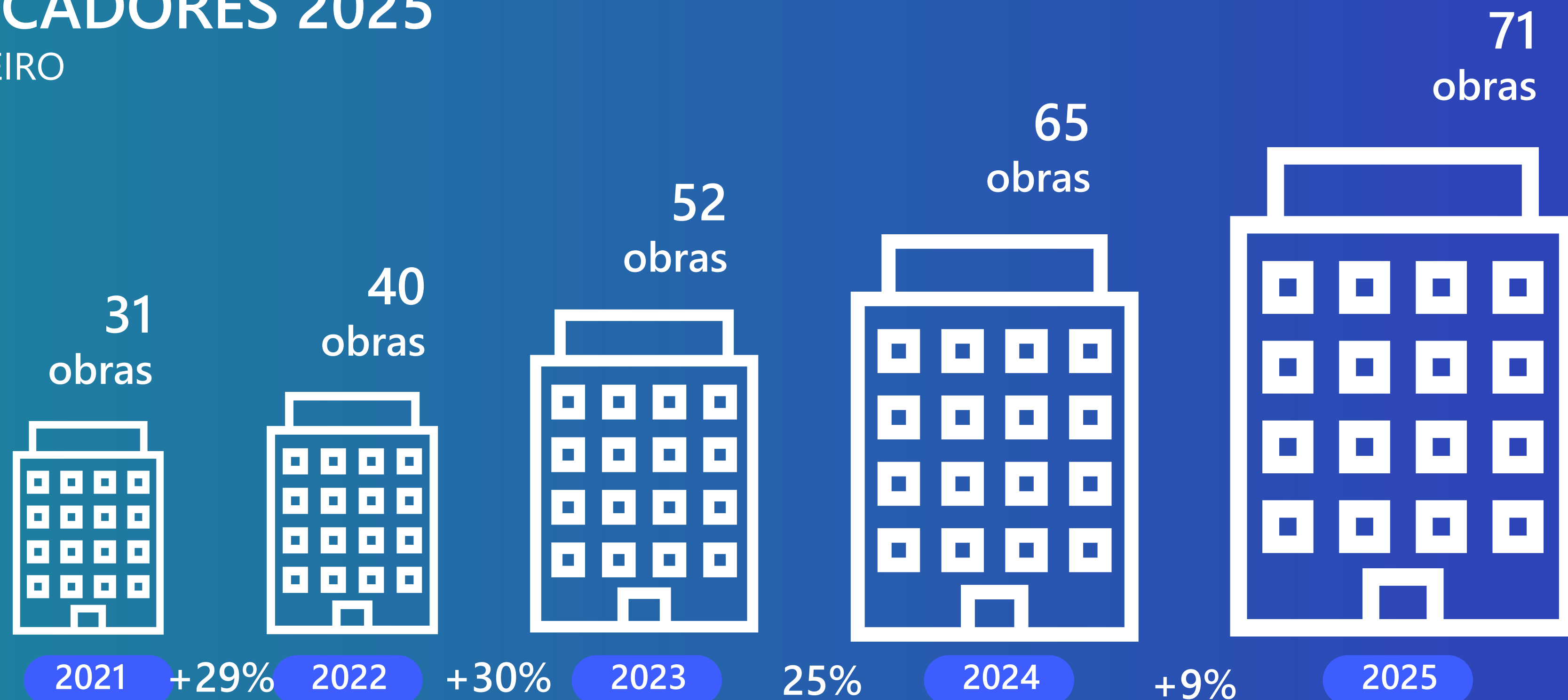
Obras em execução



OVERVIEW INDICADORES 2025

SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

MÉDIA DE OBRAS
EM EXECUÇÃO



QUANTIDADE DE ENTREGAS

SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

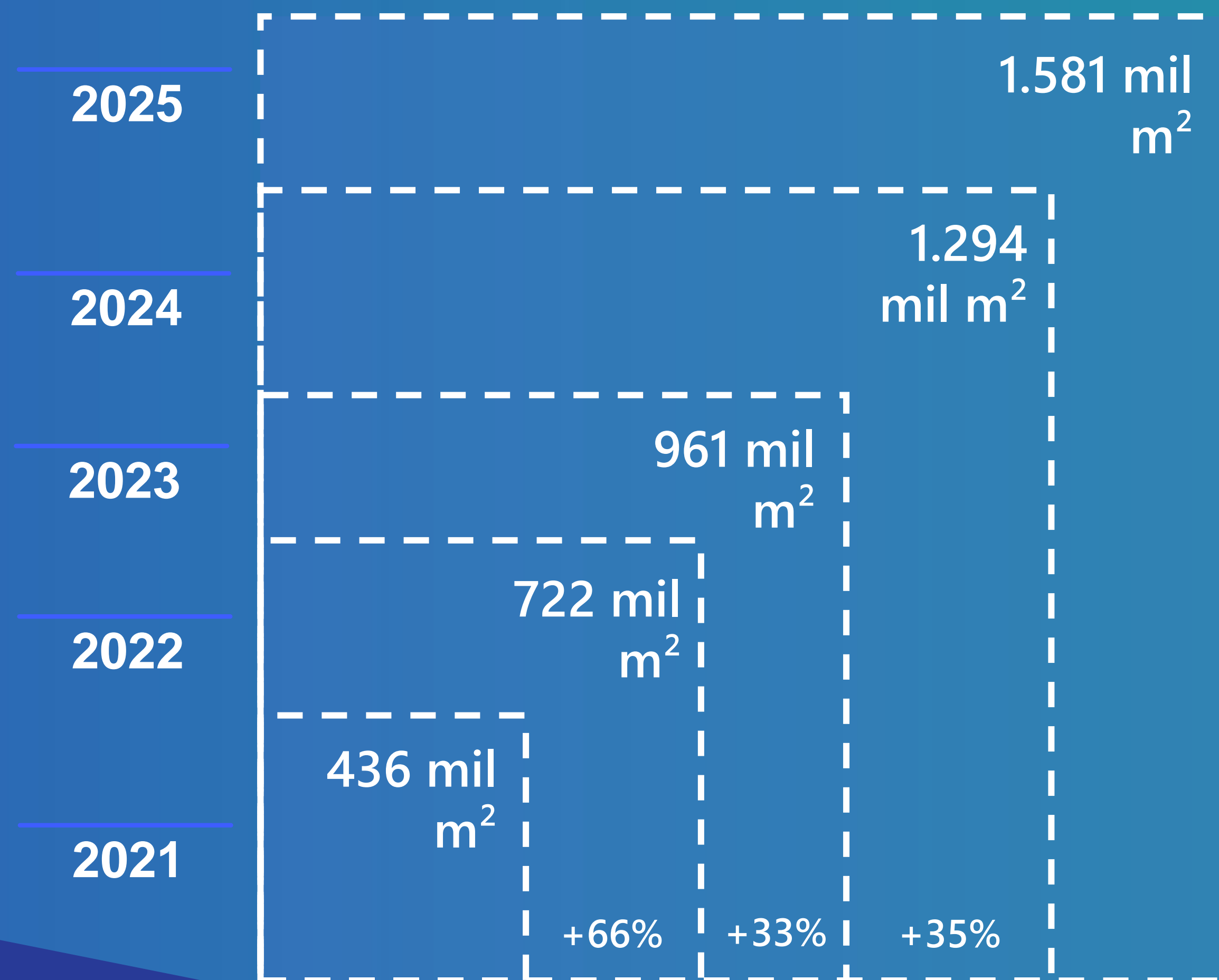


+171%

Aproximadamente 20 mil unidades serão entregues em 2025

MÉDIA DE METRAGEM QUADRADA

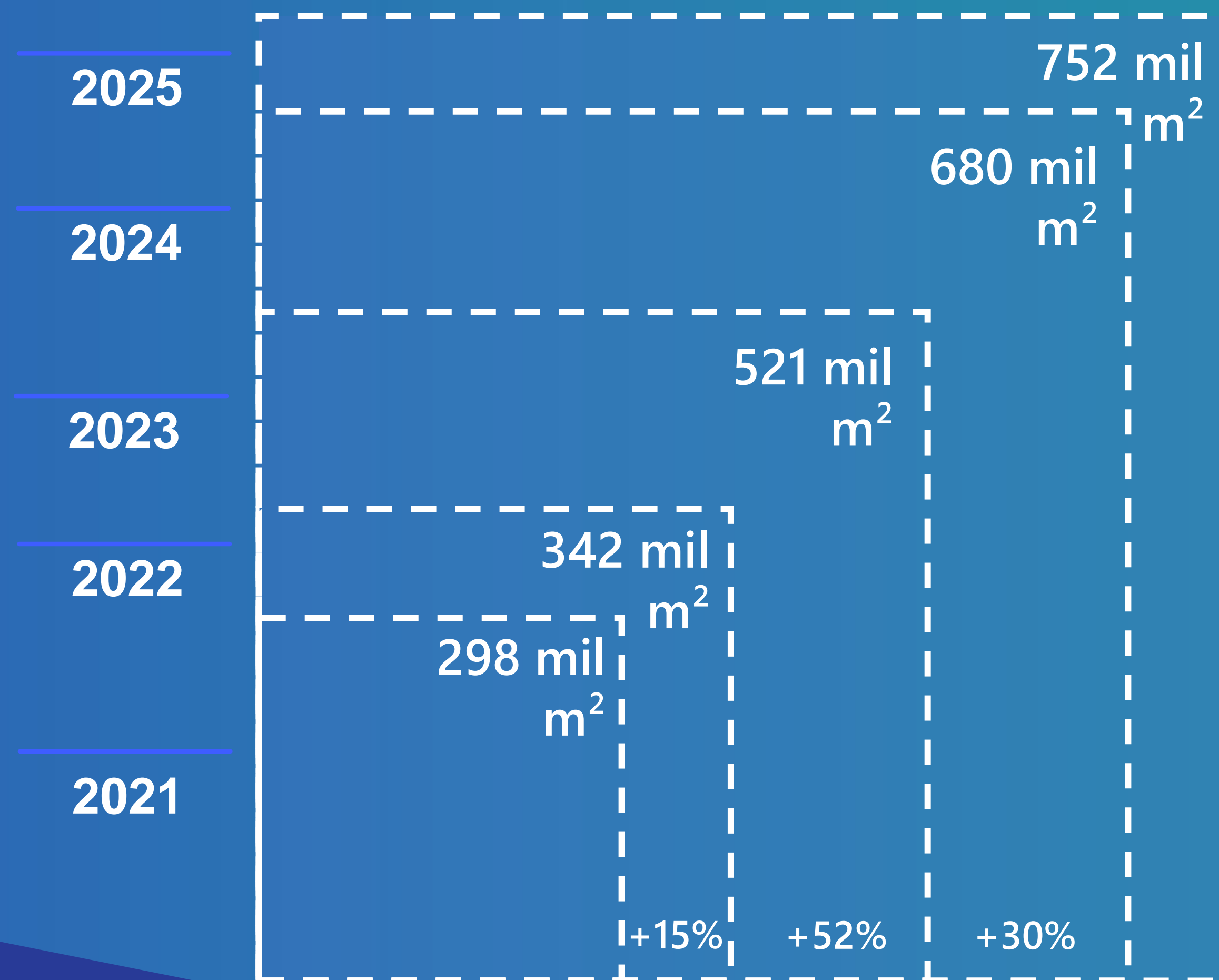
SÃO PAULO



+22%
MÉDIA DE
METRAGEM
QUADRADA
CONSTRUÍDA

MÉDIA DE METRAGEM QUADRADA

RIO DE JANEIRO



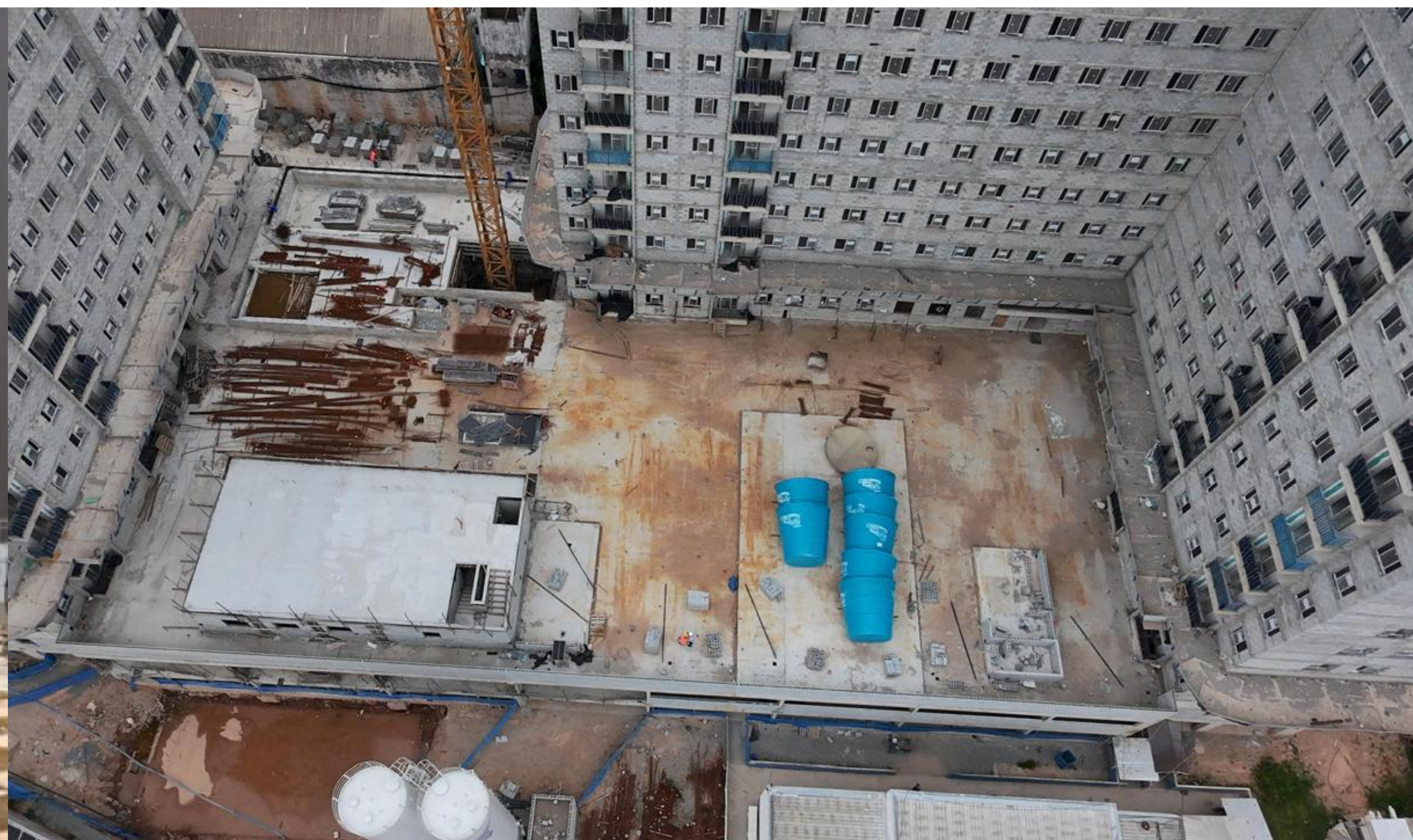
+11%

MÉDIA DE
METRAGEM
QUADRADA
CONSTRUÍDA

ENGENHARIA – INDICADORES PRINCIPAIS



No passado, as construções saíam do chão



Atualmente, as construções possuem pilotis,
adicionando maior complexidade

ENGENHARIA – INDICADORES PRINCIPAIS



Principais diferenças entre os dois métodos

ENGENHARIA – INDICADORES PRINCIPAIS



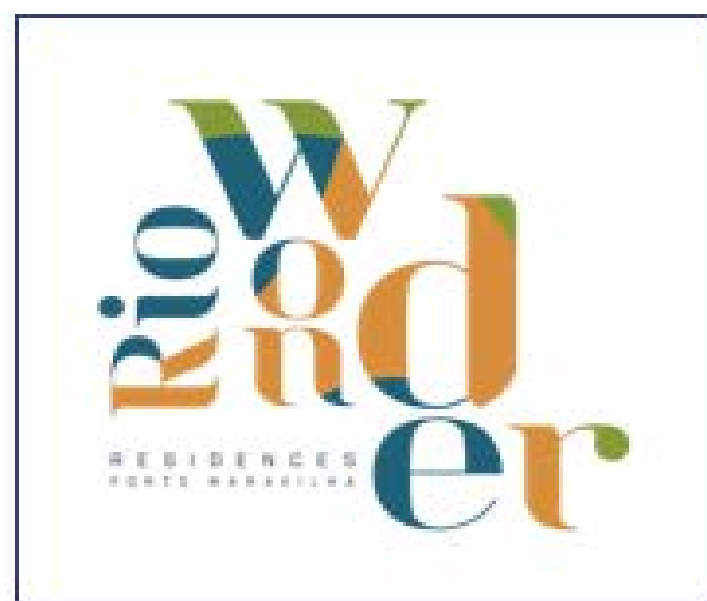
Até 2020, os projetos possuíam engenharia estrutural mais simples

ENGENHARIA – INDICADORES PRINCIPAIS



Atualmente, os projetos incluem shoppings, áreas de lazer no rooftop e um primeiro andar reforçado que acomoda uma garagem de estacionamento, tornando a engenharia mais complexa.

TOTAL DE LANÇAMENTOS E VENDAS NO PORTO MARAVILHA

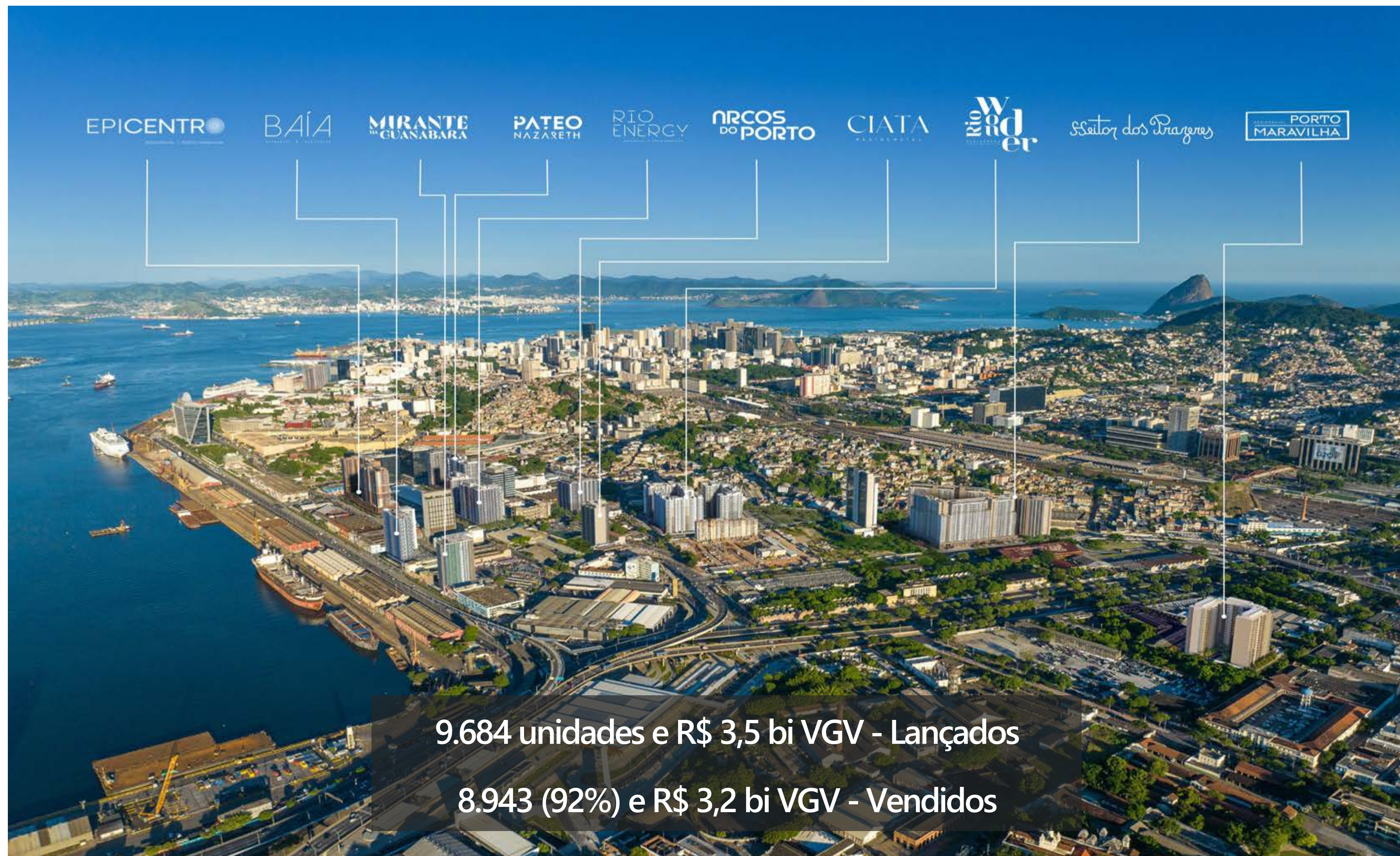


9.684 unidades e R\$ 3,5 bi VGV
Lançados

8.943 (92%) e R\$ 3,2 bi VGV
Vendidos



PORTO MARAVILHA – SIMULAÇÃO DOS PROJETOS DA CURY



PORTFÓLIO DE PRODUTOS

	Conceito	Público Alvo	Preço Médio 1T25 (R\$)	Faixa de Renda Mensal Alvo	Fonte de Financiamento	Total %VGV Vendido em 1T25	Fotos Seleccionadas dos Imóveis
5 andares	Superior (Completo/Parque dos Sonhos)	■ Grupo 2 do MCMV	~200.000	R\$3.500 - R\$4.400	■ MCMV (2)	0,0%	 
21 andares	Padrão (Único/Dez)	■ Grupo 2 e 3 do MCMV	~237.000	R\$4.000 - R\$7.000	■ MCMV (2 e 3)	6,2%	 
	Moderno (Urban)	■ Grupo 3 do MCMV	~280.000	R\$5.000 - R\$10.000	■ MCMV (3) ■ SBPE	44,4%	 
	Superior (Mérito)	■ Grupo SBPE	~359.000	R\$6.000 - R\$13.000	■ MCMV (3) ■ SBPE	49,4%	 

Extenso portfólio de produtos, cobrindo diversos níveis de faixa de renda, o que permite explorar amplo mercado acessível em três segmentos do Programa MCMV, além do SBPE

ESTRATÉGIA DE VENDAS

Profundo entendimento
de seus mercados...

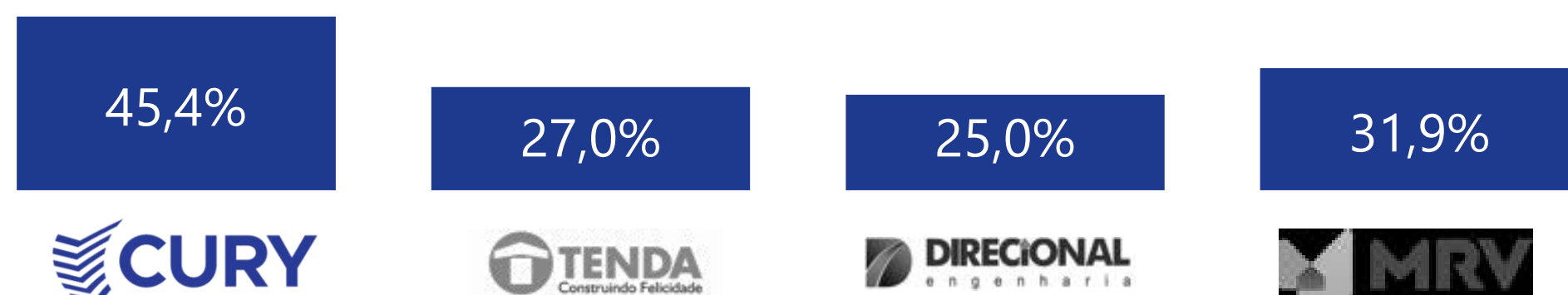
+

... força de vendas
comprometida

=

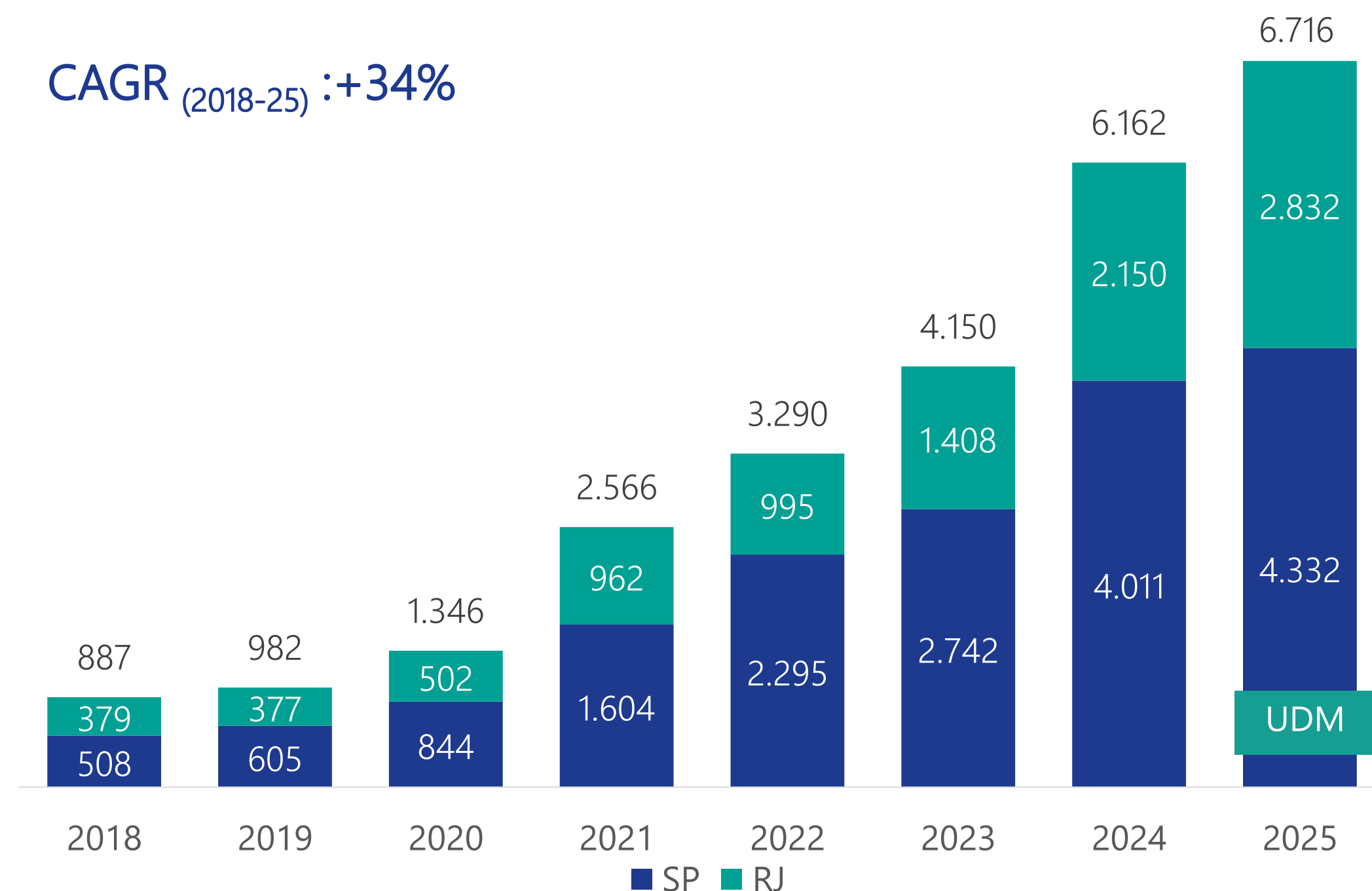
A Melhor Equipe de Vendas Capaz de
Vender a Maioria dos Apartamentos
ainda em Construção

VSO – Velocidade de Vendas (Cury 1T25 X
Peers 4T24) (%)

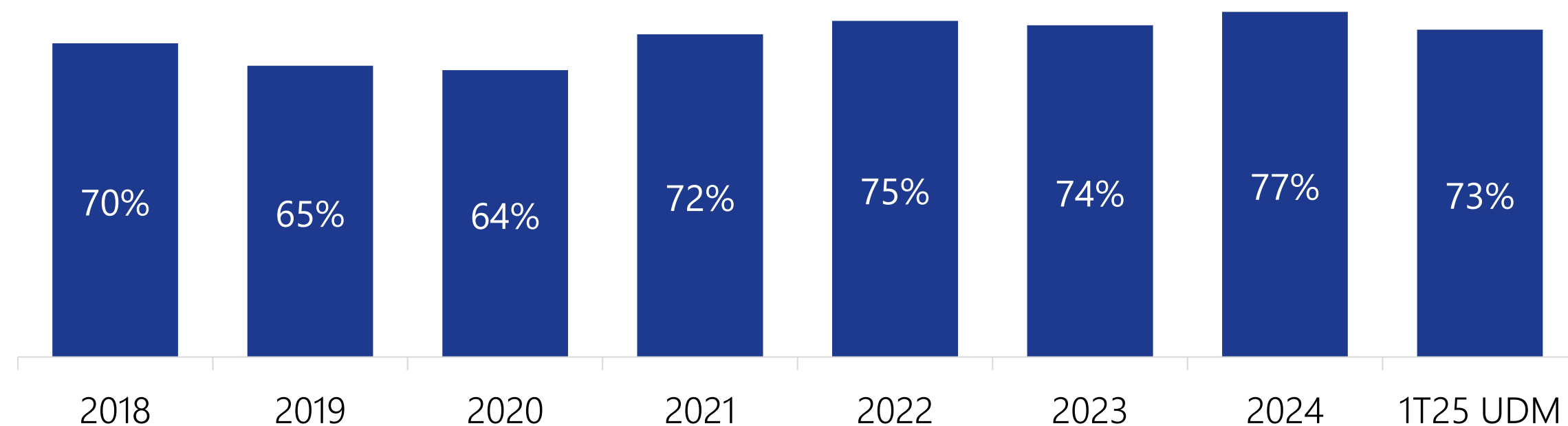


Vendas Líquidas (R\$ milhões)

CAGR₍₂₀₁₈₋₂₅₎ :+34%



VSO – Velocidade de Vendas LTM (%)



ESTRATÉGIA DE VENDAS – EXPERIENCIA NO ESTANDE



VGv: R\$ 268 milhões

Endereço: Avenida Thomas Edison, 1006, Barra Funda. São Paulo - SP

Terreno: 7.968,98m²

Número de Torres: 3

Número de elevadores: 6 elevadores por torre

Número de unidades: 985

Número de andares: Torres 1 e 2 – Térreo + 22 pavimentos | Torre 3 - Térreo + 21 pavimentos

Número de vagas: 160

Tipologia: 2 dormitórios

Decorado: 34m²



[CLIQUE AQUI PARA
ACESSAR O VÍDEO](#)

ESTRATÉGIA DE VENDAS - ESTATÍSTICAS

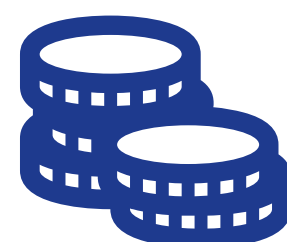


+28,3% do VGV Repassado (R\$ Milhões)
UDM 1T25 X UDM 1T24



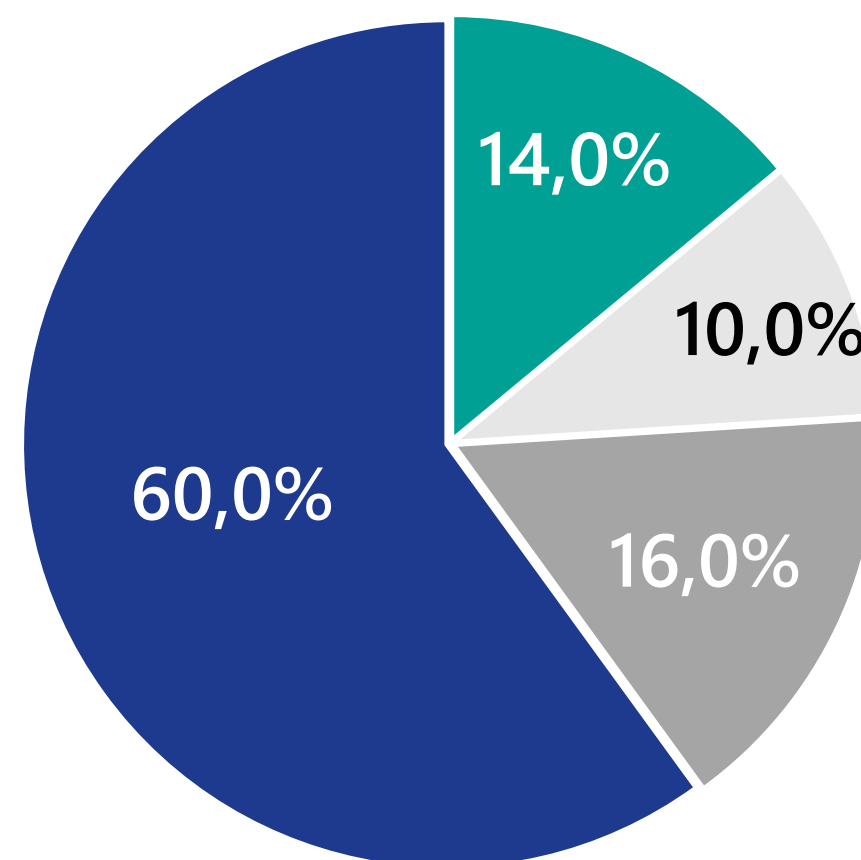
8,04% Taxa Média de Juros para
financiamento de clientes no 1T25.

Sendo: 6,22% MCMV, 8,05% MCMV 3,
10,28% SBPE



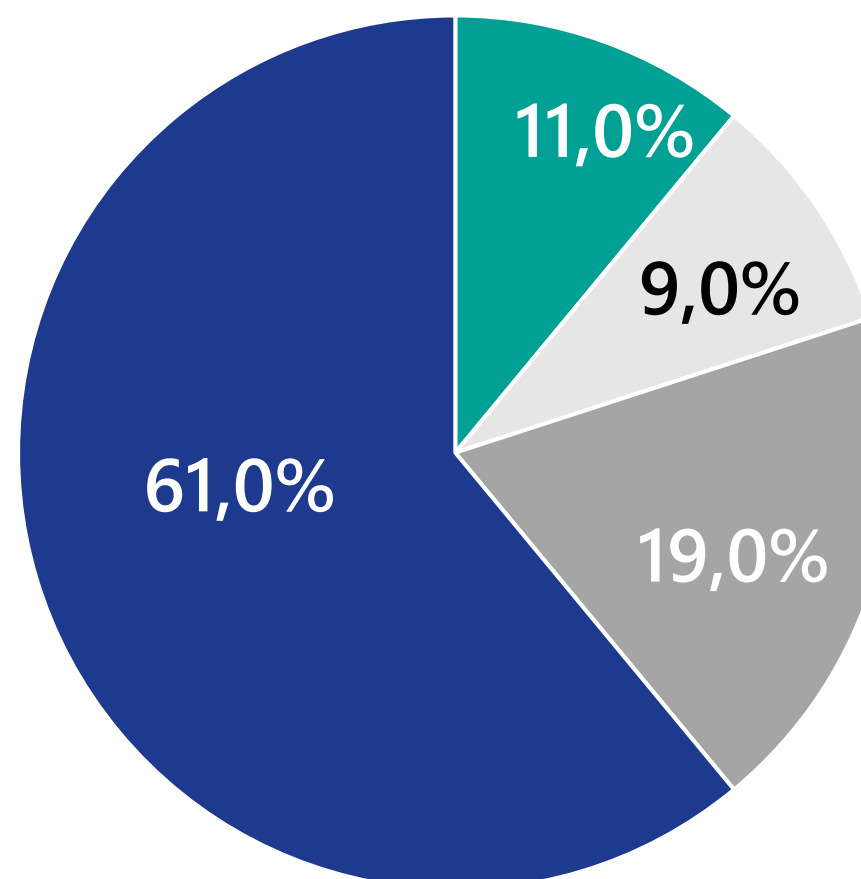
R\$ 4.469/unidade
Subsídio médio no 1T25

Vendas Brutas 1T25



- Tabela direta > 350k
- Tabela direta < 350k
- Vendas Financiadas de Unidades > 350k
- Vendas Financiadas de Unidades < 350k

Vendas Brutas 1T25 LTM



- Tabela direta > 350k
- Tabela direta < 350k
- Vendas Financiadas > 350k
- Vendas Financiadas < 350k

ESTRATÉGIA DE VENDAS - DIFERENCIAIS



+ de 2.000
Corretores da Cury



[App Corretor](#)



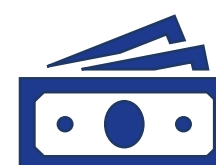
[App Gestor](#)



Programas de incentivo
aos **clientes bons**
pagadores



Imóvel Decorado
no Stand de
Vendas



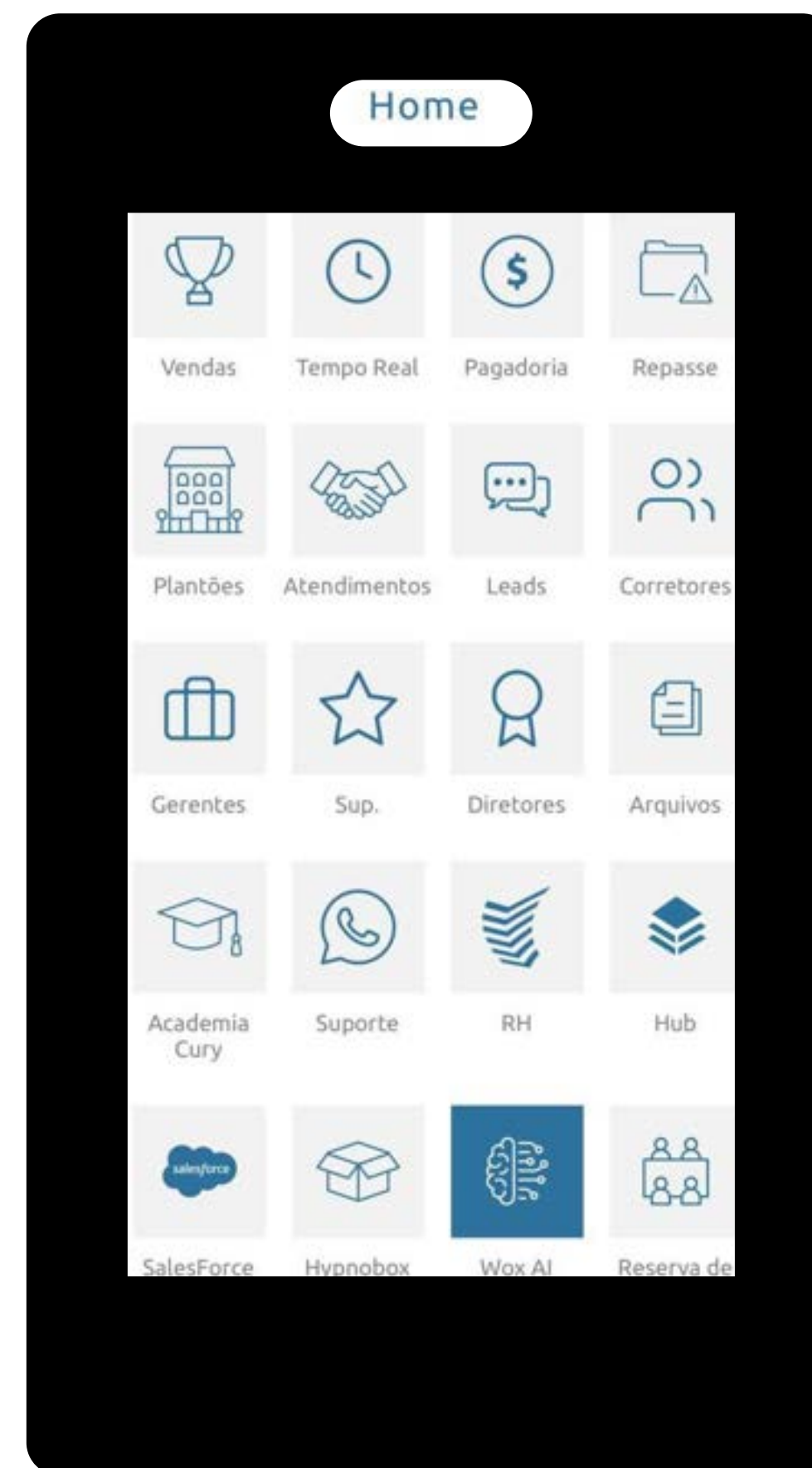
Análise de crédito no
momento da visita ao
Stand



[Conheça o Programa](#)



[Inteligência Artificial na
Cury](#)



Aplicativo de Gestão
de vendas Cury

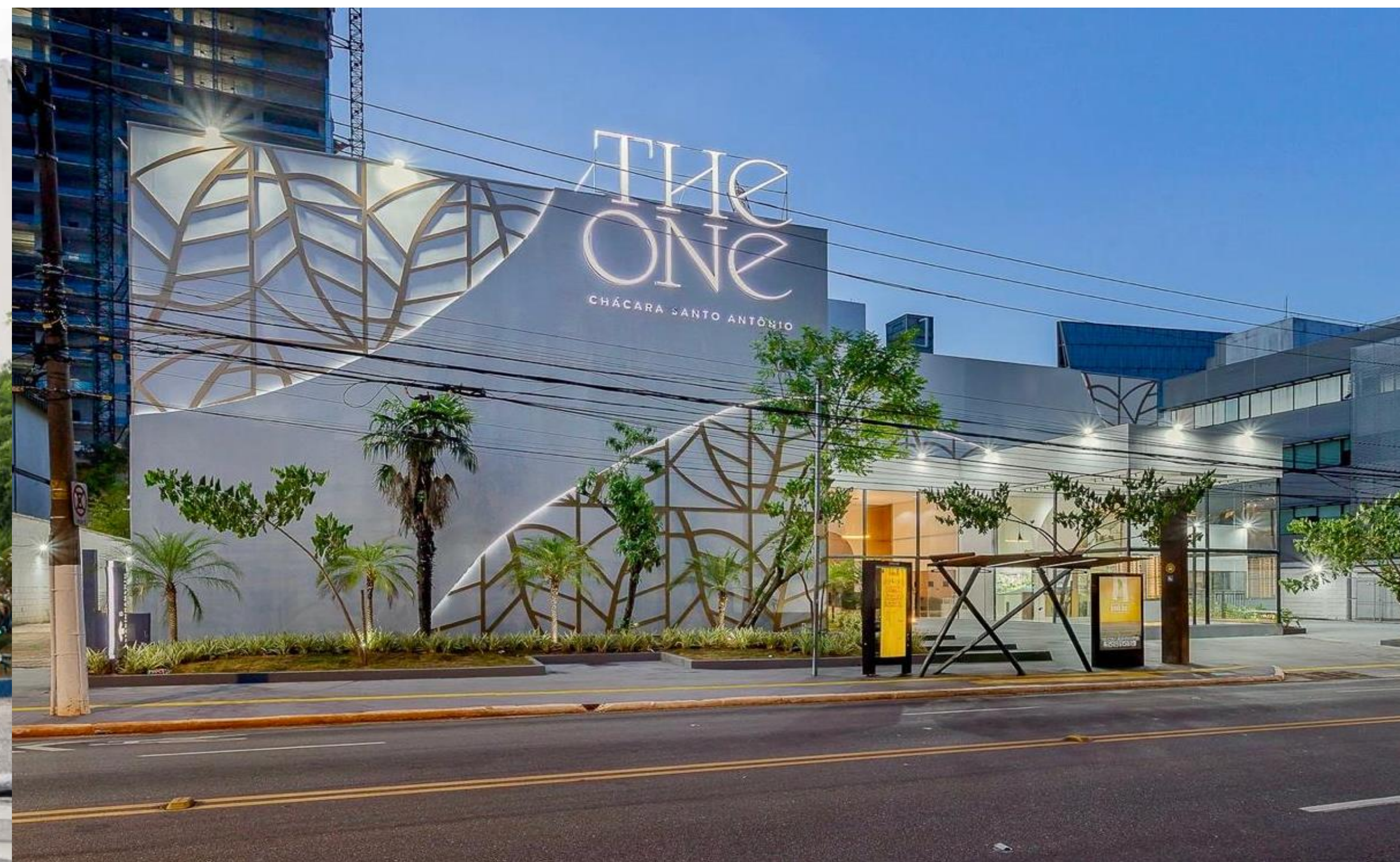


[Clique aqui para
assistir ao video do
meeting](#)

ESTRATÉGIA DE VENDAS - Evolução Stand De Vendas – São Paulo e Rio de Janeiro



Stand de Vendas SP 2021



Stand de Vendas SP Atual

ESTRATÉGIA DE VENDAS - Evolução Stand De Vendas – São Paulo e Rio de Janeiro



Stand de Vendas RJ 2021



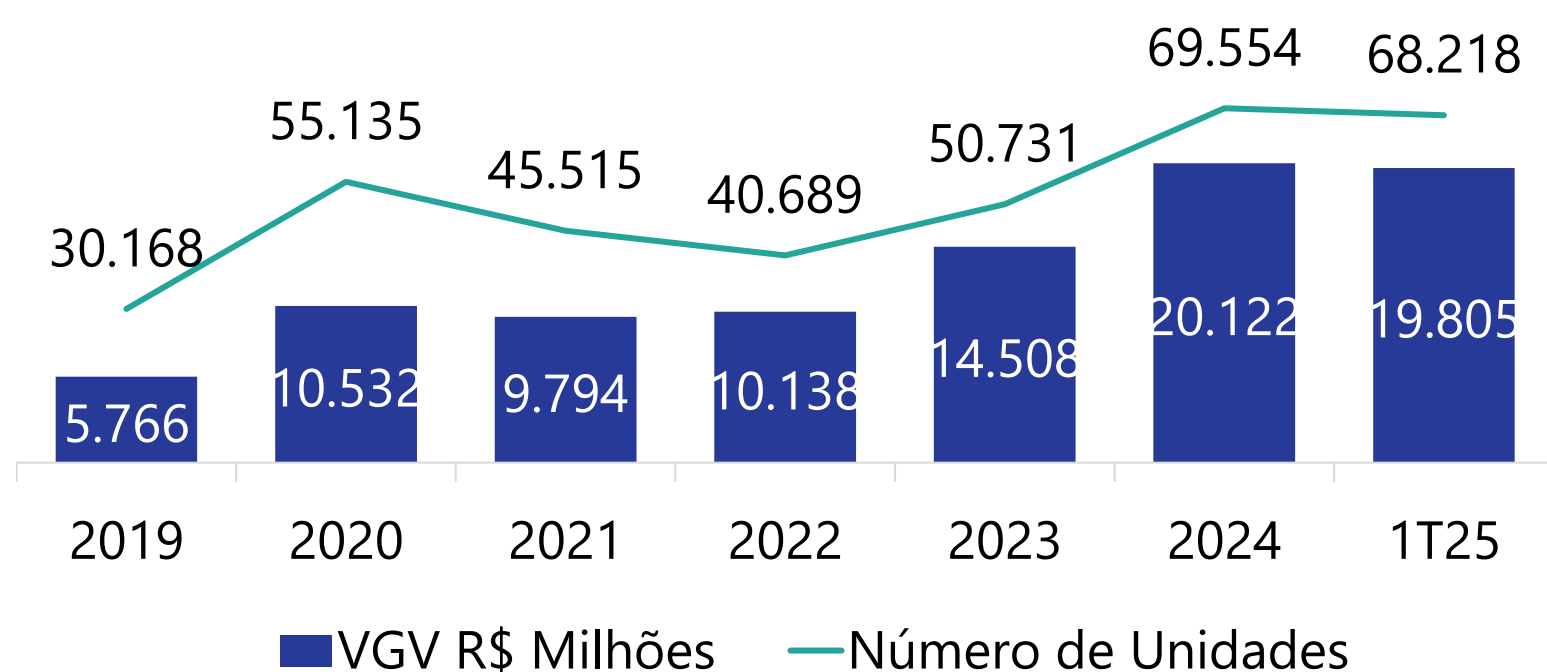
Stand de Vendas Atual

HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Capacidade de execução e sólido modelo de negócios se traduzem em crescimento, fortes margens e sólida geração de caixa

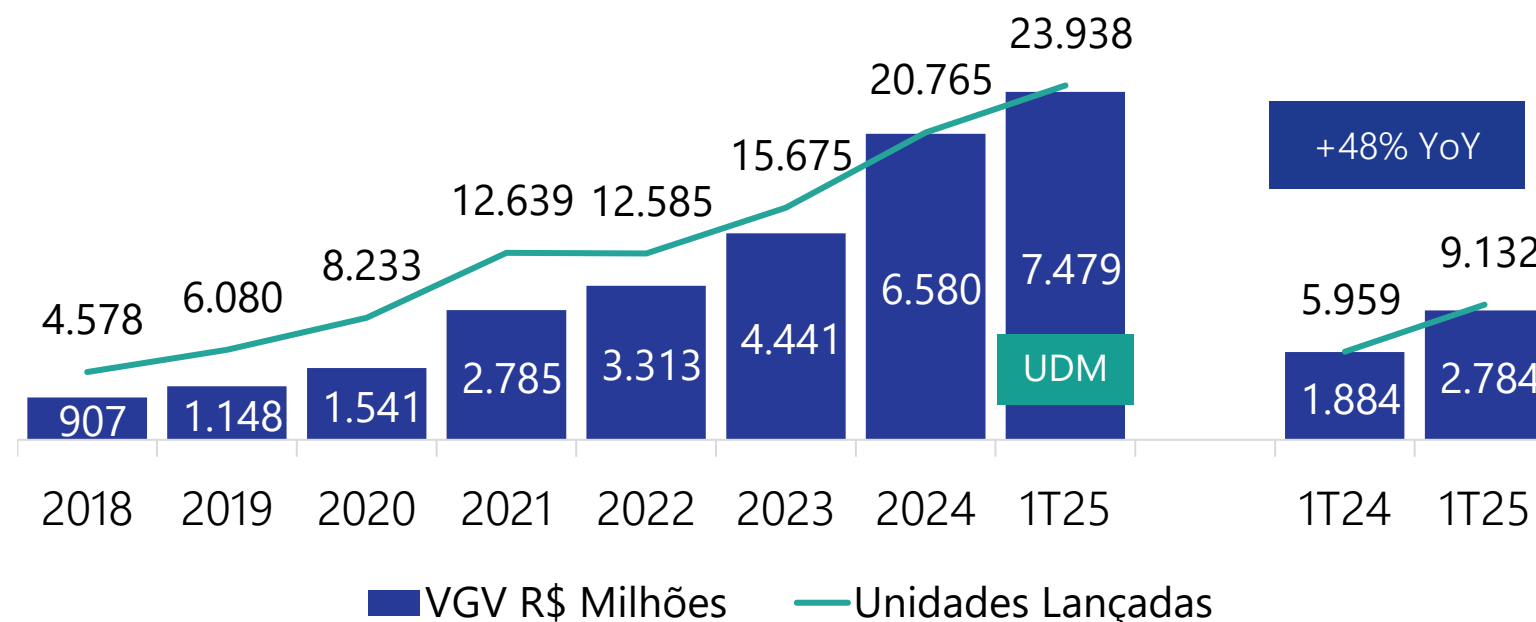
Banco de Terrenos

CAGR VGV 19-25: 23%
CAGR Unidades 19-25: 15%



Lançamentos

CAGR VGV 18-25: 35%
CAGR Unidades 18-25: 27%

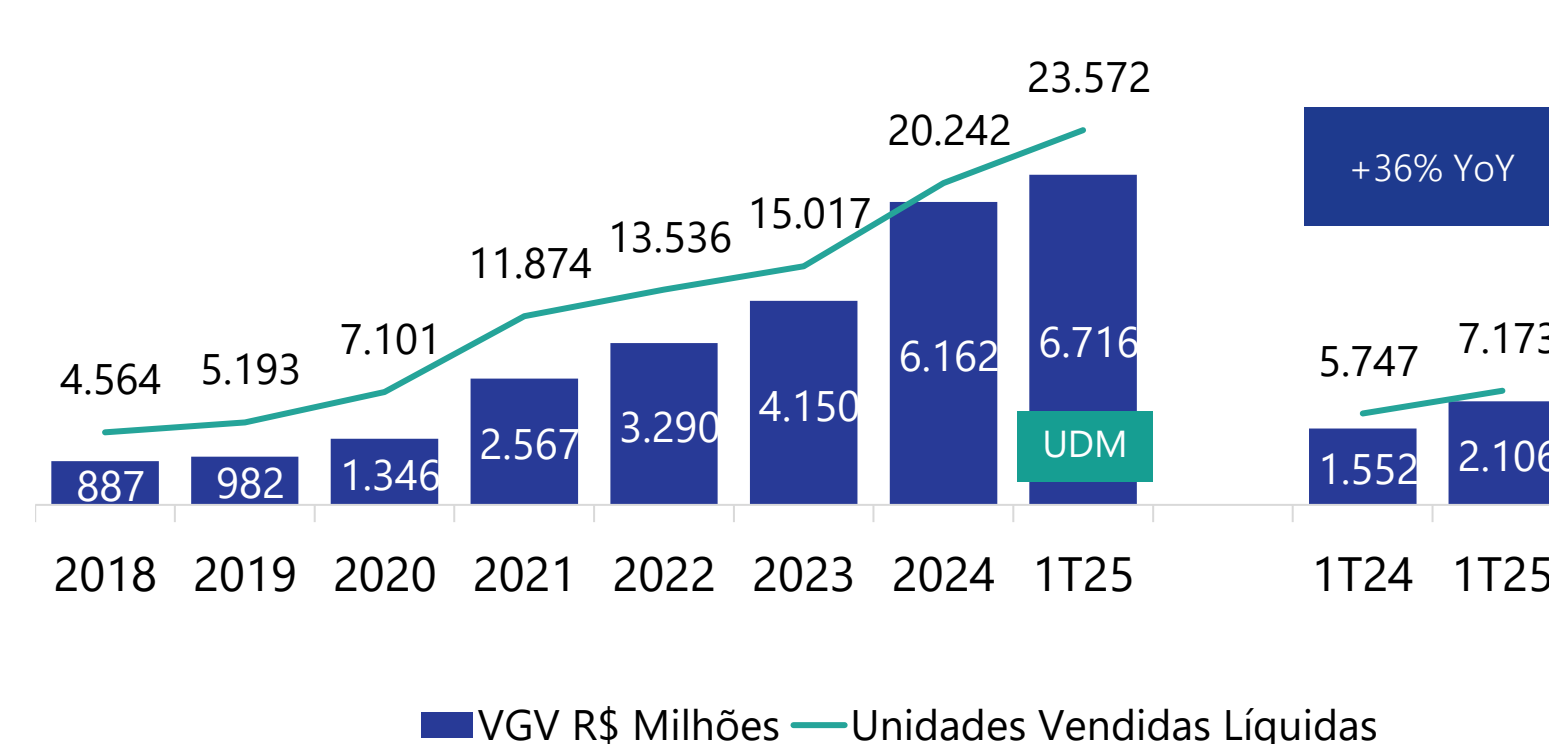


Preço Médio

177,9	198,0	188,9	187,1	220,4	263,2	283,3	316,9	308,5	274,3	344,7
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

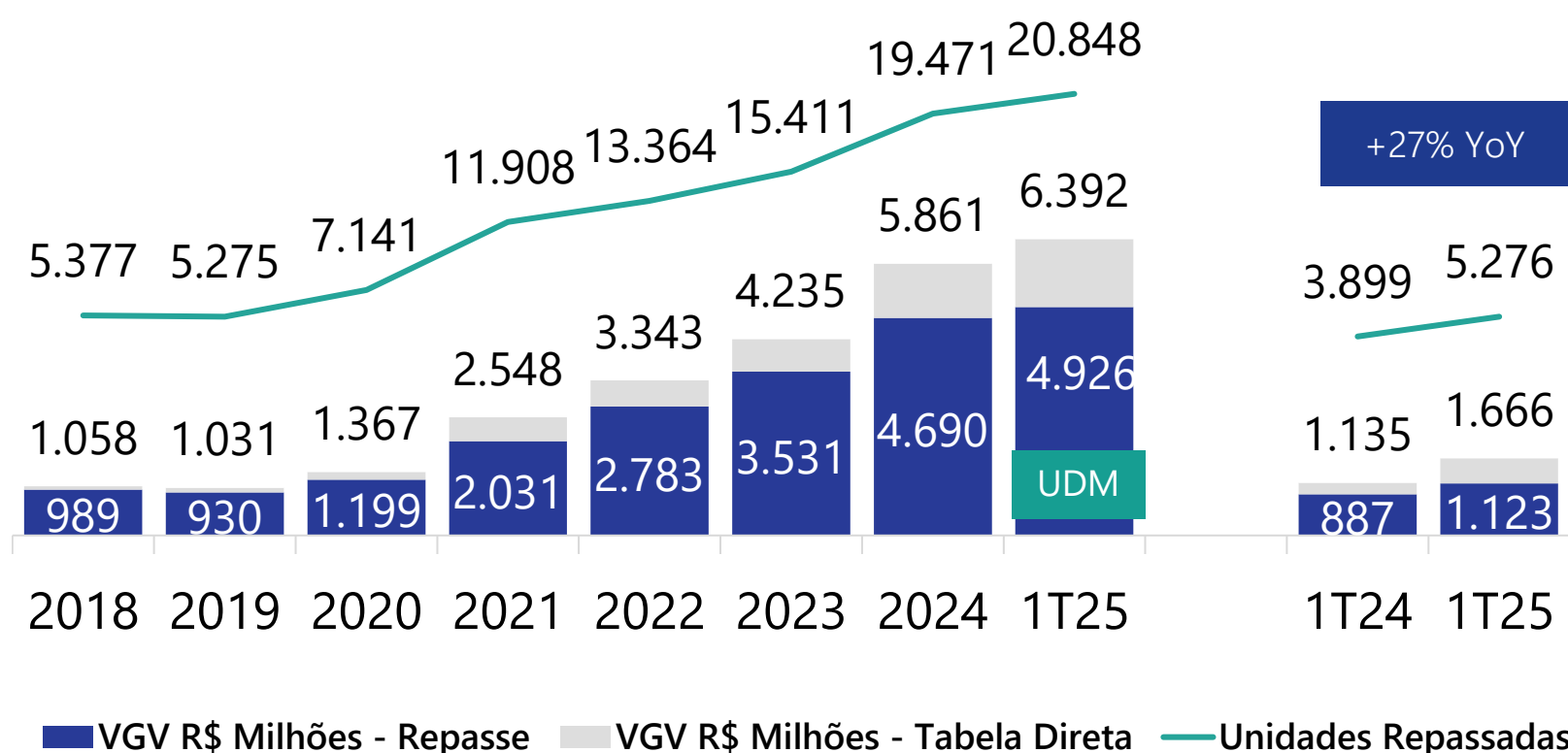
Vendas Líquidas

CAGR VGV 18-25: 34%
CAGR Unidades 18-25: 26%



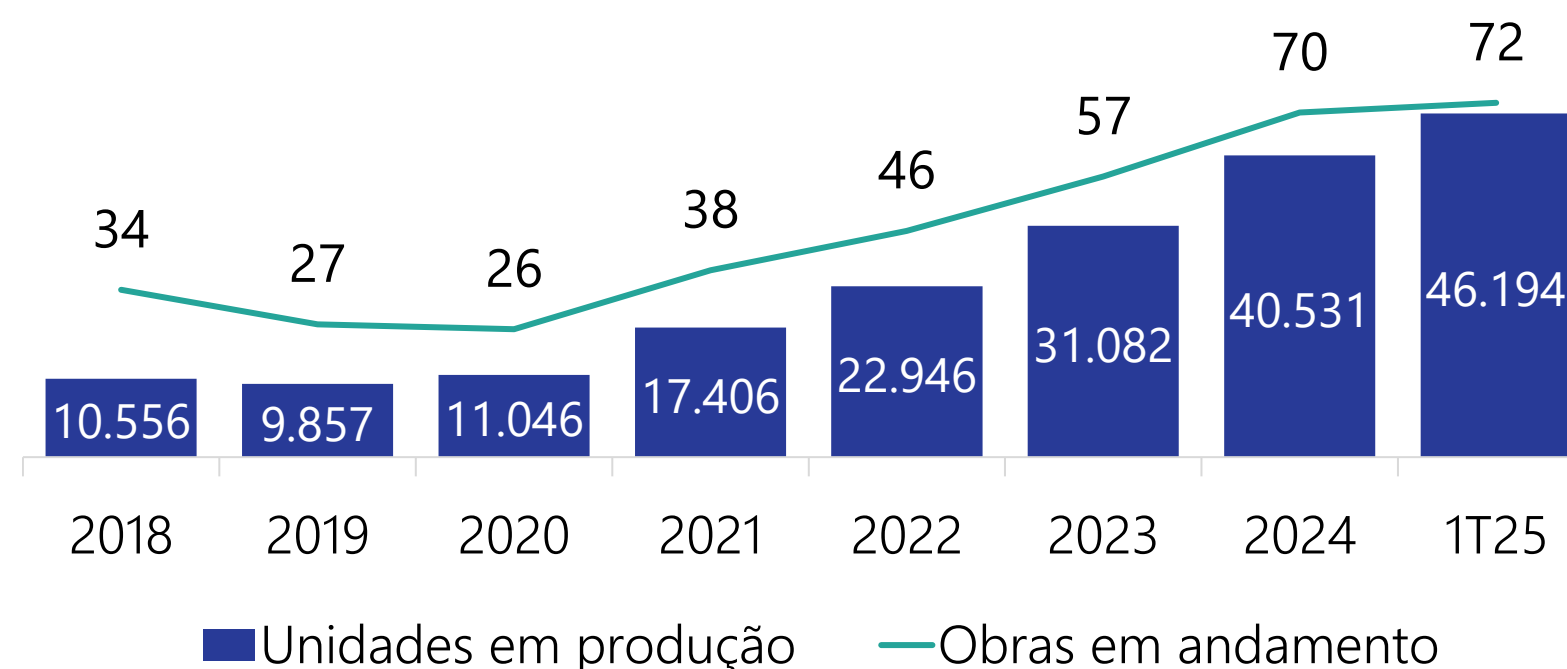
Repassse + Tabela Direta

CAGR VGV 18-25: 26%
CAGR Unidades 18-25: 21%



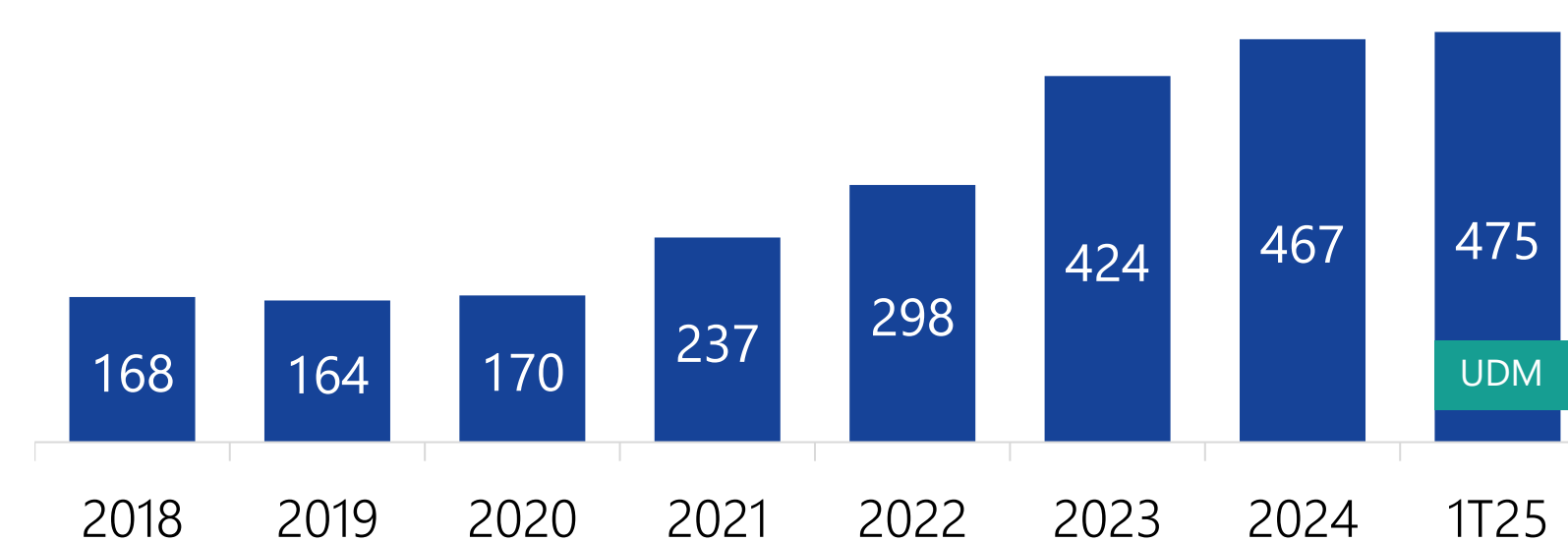
Engenharia

CAGR Unidades em prod. 18-25: 23%
CAGR Obras 18-25: 11%



Geração de Caixa

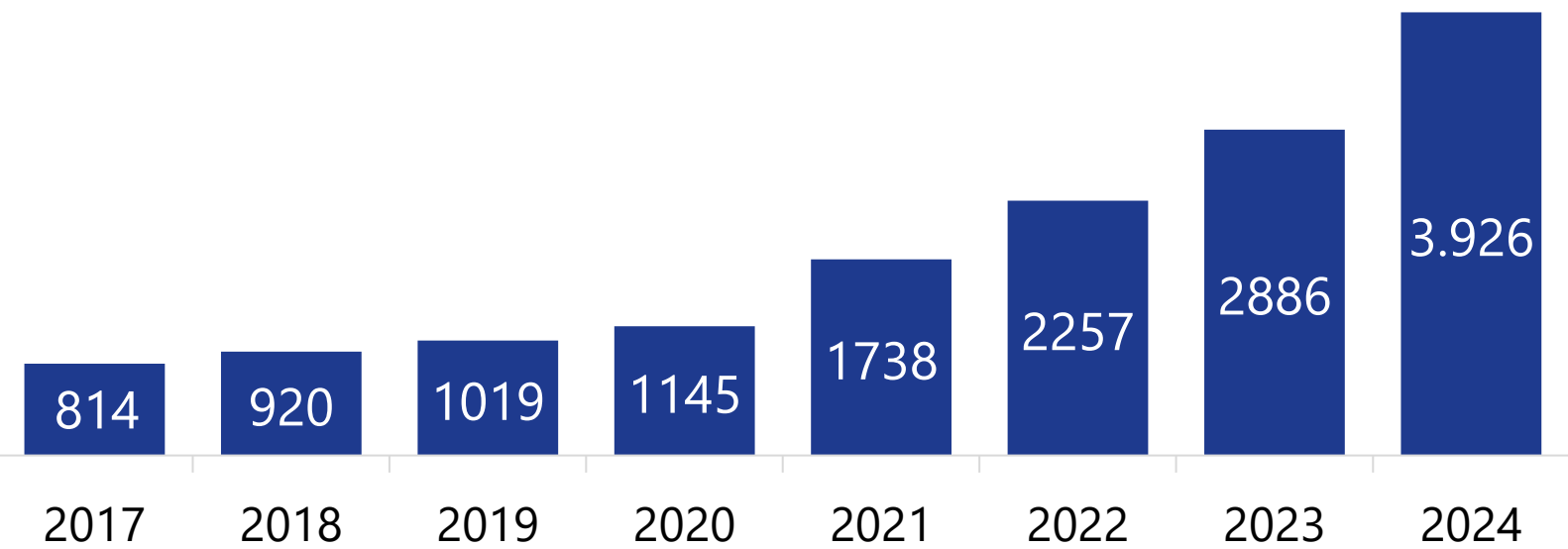
CAGR 18-25: 16%



Σ 2018-2025 R\$ 1,9 bilhões

HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

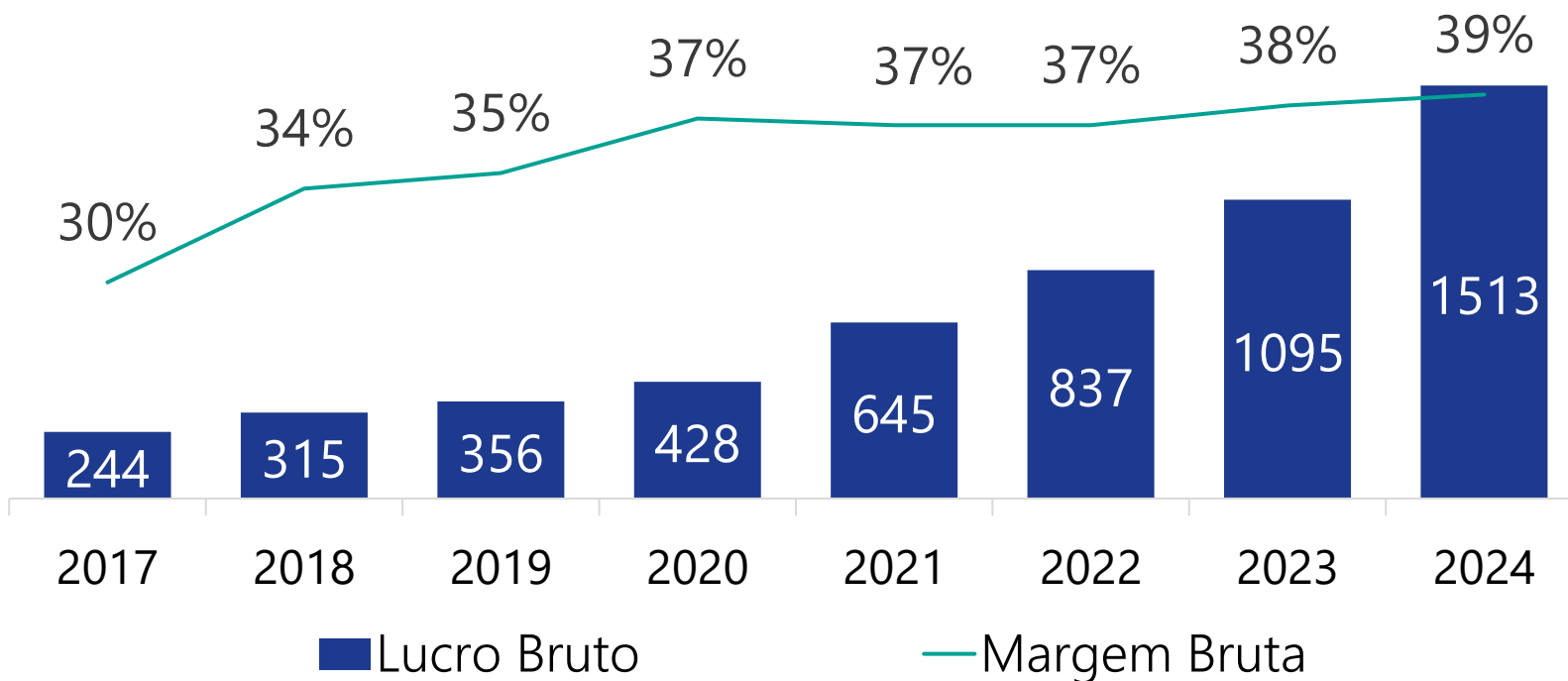
Receita Líquida



CAGR 17-24: 25%

Σ 2017-2024 R\$ 14,7 bilhões

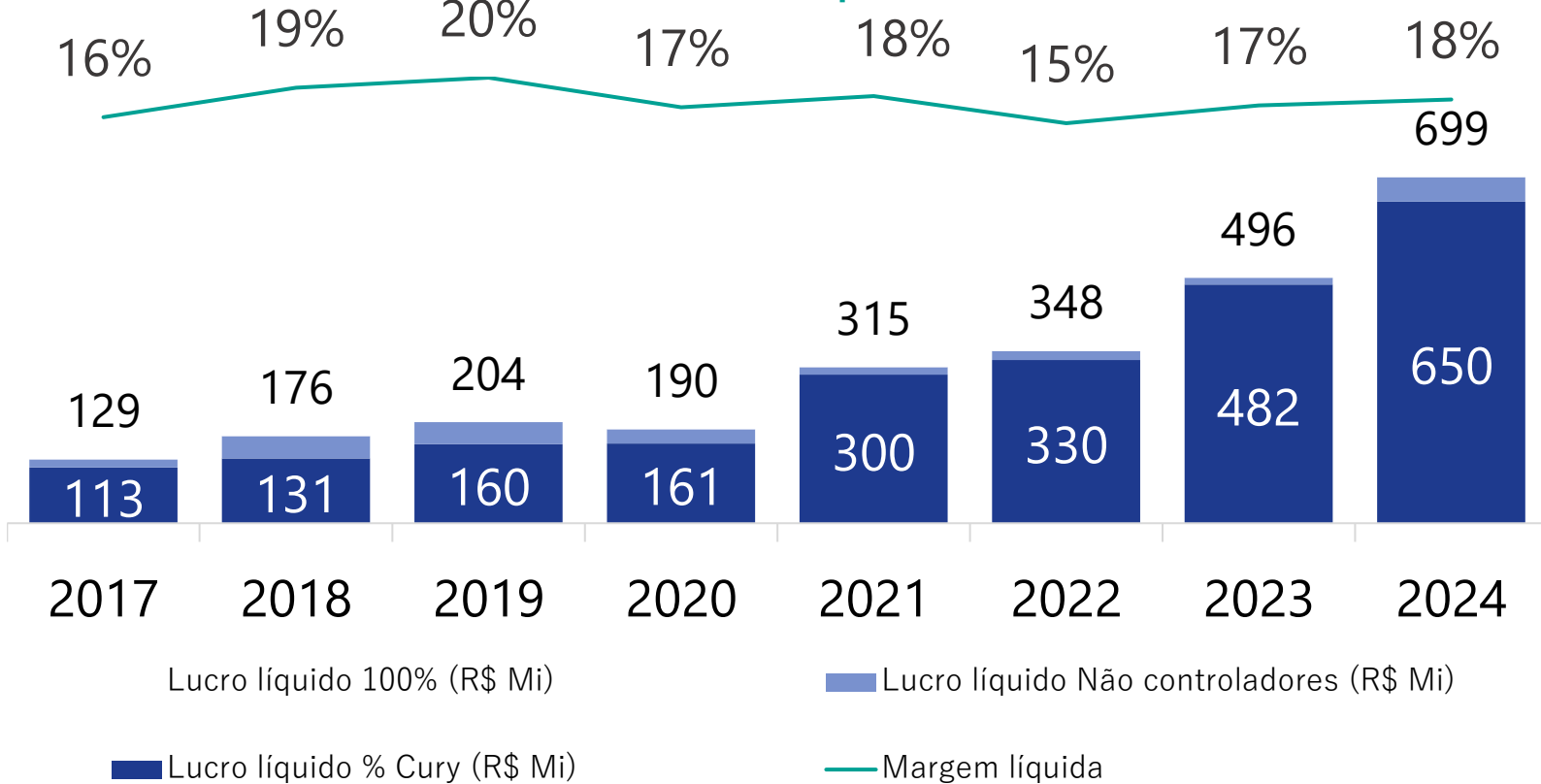
Lucro Bruto e Margem Bruta



CAGR LB 17-24: 30%

Σ 2017-2024 R\$ 5,4 bilhões

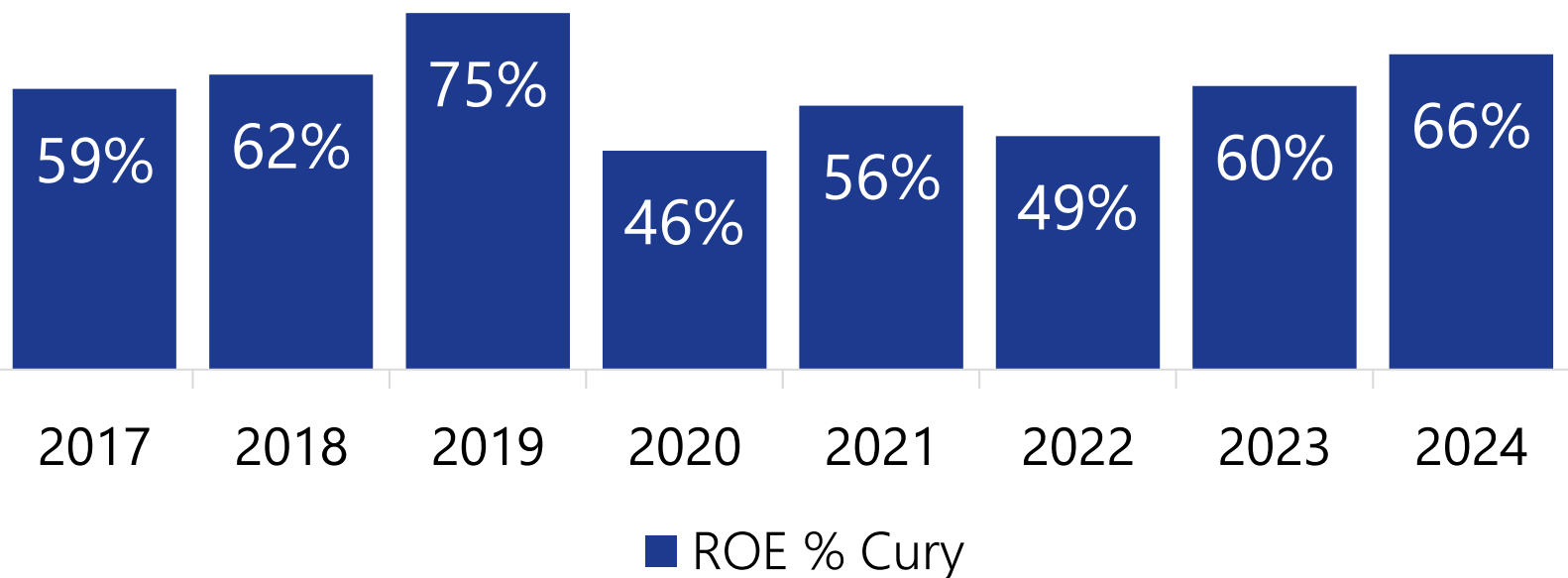
Lucro Líquido



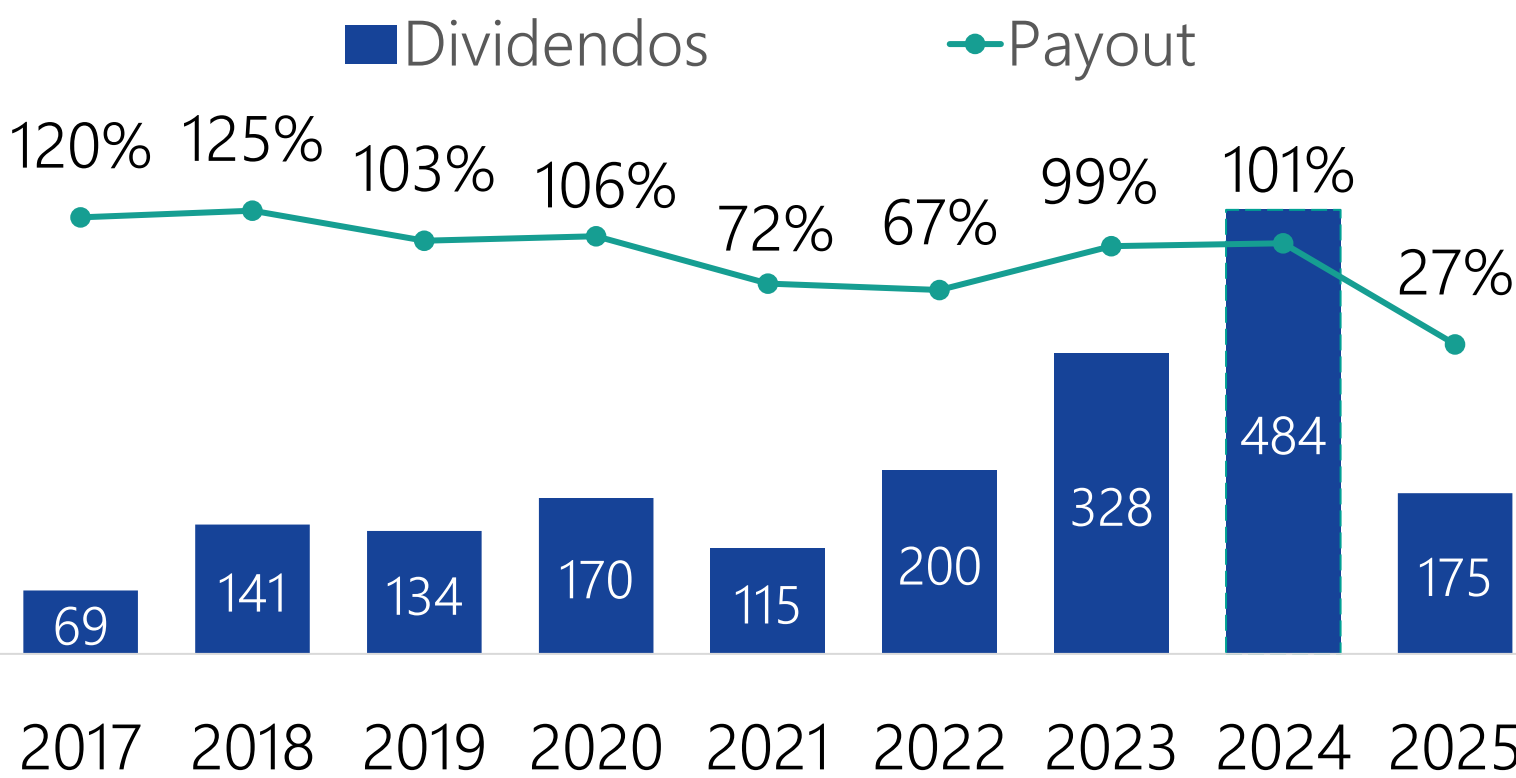
CAGR LL 17-24: 27%

Σ 2017-2024 R\$ 2,3 bilhões

ROE - Return On Equity
(Lucro Líquido / PL)



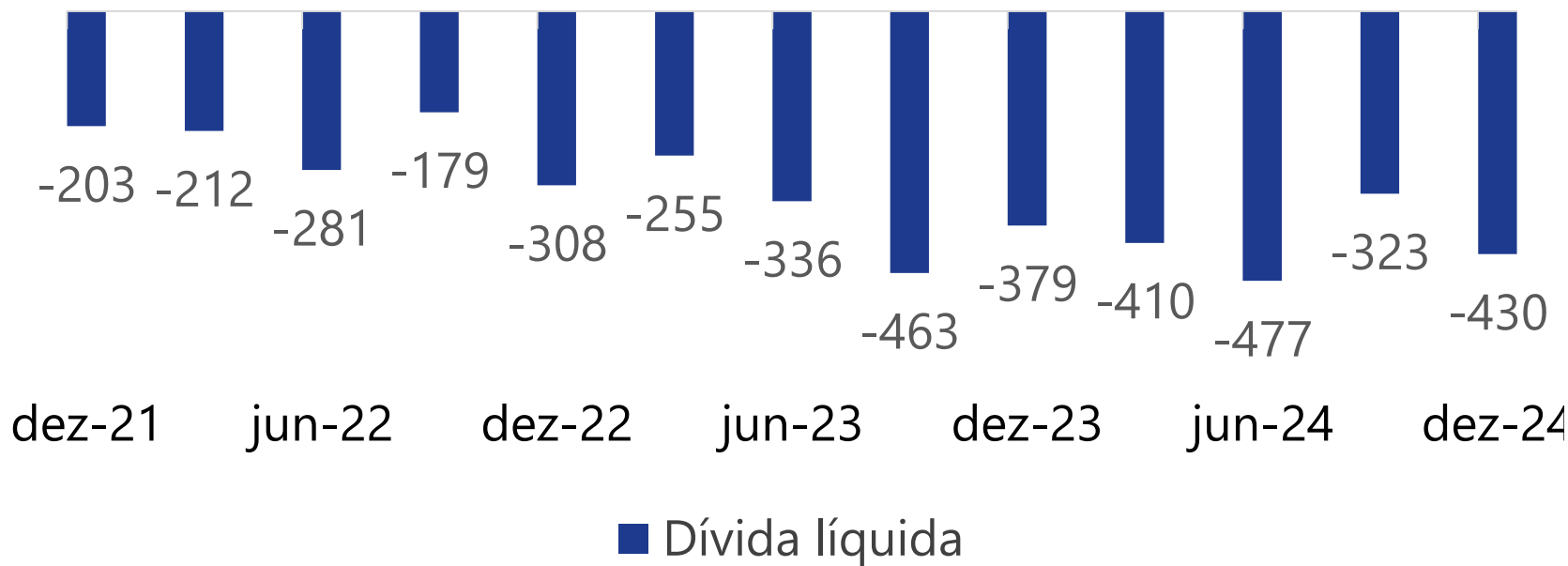
Dividendos Distribuídos e Payout



CAGR 17-24: 29%

Σ 2017-2025 R\$ 1,8 bilhão

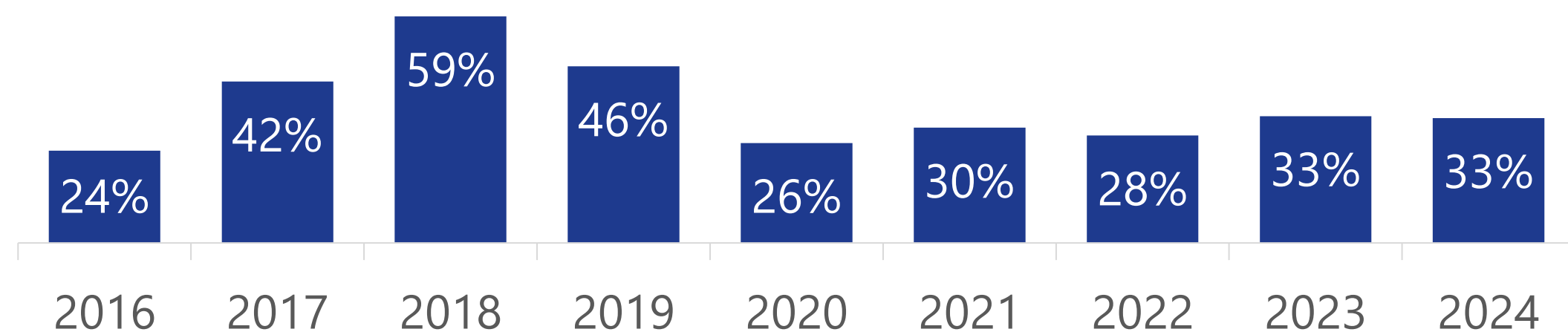
Dívida Líquida – R\$ MM



HISTÓRICO FINANCEIRO E OPERACIONAL

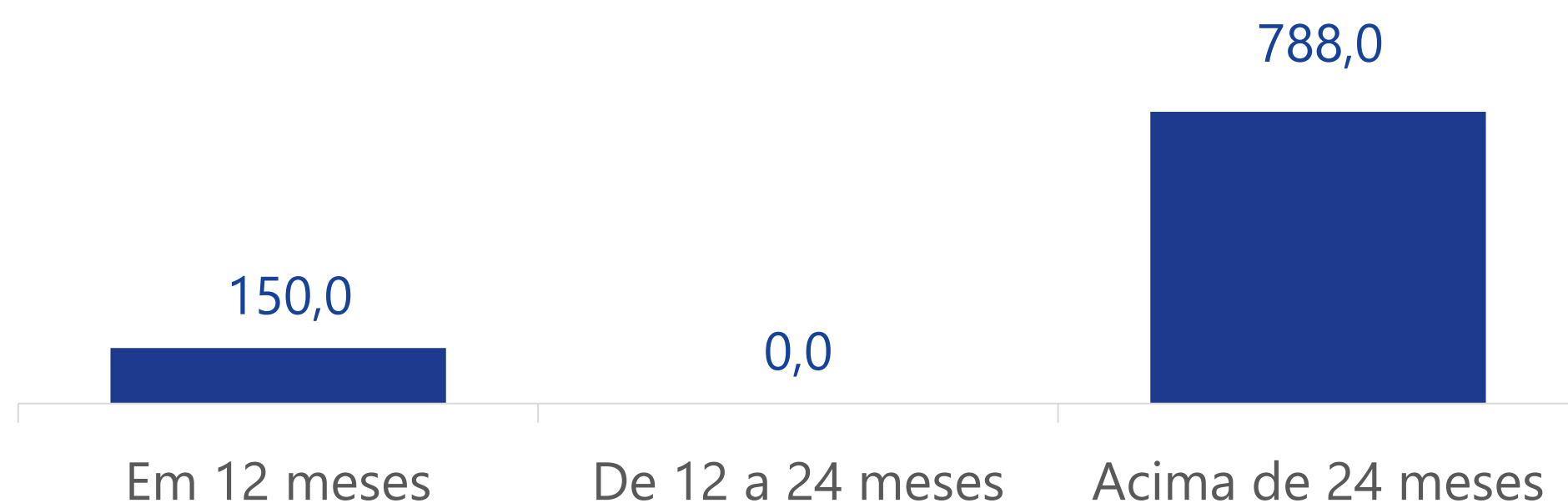
A excelência da Cury na capacidade de execução e o sólido modelo de negócios se traduzem em um crescimento substancial, fortes margens e sólida geração de caixa

ROIC - *Return On Invested Capital*

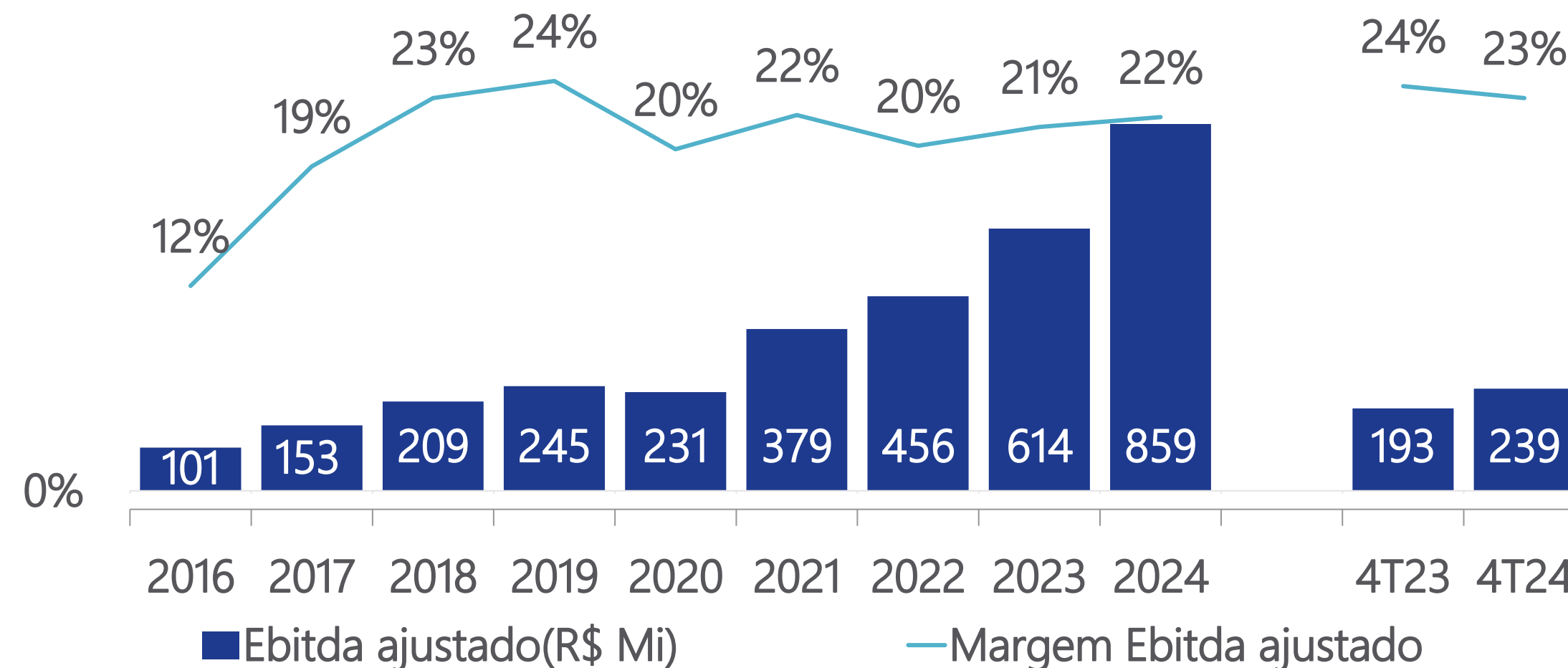


$$ROIC = \frac{(\text{Lucro antes do resultado financeiro} - \text{impostos})}{\text{Empréstimos} + \text{Credores} + \text{PL} - \text{Caixa e equivalentes} + \text{TVM}}$$

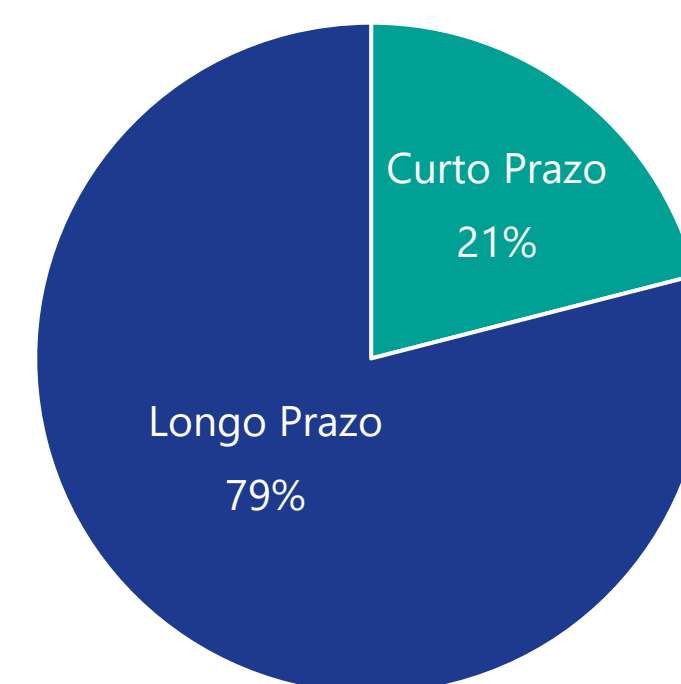
Cronograma de Amortização 31/12/2024 da Dívida Corporativa (R\$ milhões)



EBITDA Ajustado



Perfil de Endividamento Corporativo 31/12/2024



ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

Conselho Fiscal

- Luiz Augusto Marques Paes
- Marcos S. de Almeida Prado
- Luciano Almeida Prado Neto

Comitê de Auditoria Interna

- Luiz França
- Luciano Colauto
- Alvin Francischetti
- Sergio Miyagi – Auditor Independente com reporte direto ao comitê

Comissão de Pessoas

- Gênero
- Raça
- LGBTQIAPN+
- PCD



Conselho de Administração

Fábio Elias Cury

CEO/VP do Conselho de Adm

Ronaldo Cury de Capua

Presidente do Conselho de Adm/
Diretor de RI

Raphael Abba Horn

CEO

Viviane Mansi

Membro independente do Conselho

Luíz França

Membro independente do Conselho

Miguel Mickelberg

CFO

CURY
B3 LISTED NM



Disclosure

Gestão de risco

MELHORES PRÁTICAS CORPORATIVAS

Compliance

Governança

Auditoria



RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

Acionista

Cyrela Brazil Realty

Fabio Elias Cury

Cury Empreend.

Outros Controladores

Outros (Free Float)

Total

% ON

18,53

19,72

12,67

2,78

46,30

100,0

32,39% Controlador Cury

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

Administração



Fábio Elias Cury
CEO

João Carlos Mazzuco, CFA
CFO

Paulo B. Curi
VP de Engenharia

Ronaldo Cury de Capua
IRO

Leonardo M. da Cruz
VP Comercial e de Novos Negócios

Sabrina Gonçalves
COO

Bruna Santini
Diretora de Incorporação

Giuseppe F. Vergara
Diretor de Engenharia SP

David A. Nonno
Diretor de Engenharia RJ

Experiência
(Anos)

+32

+25

+32

+23

+18

+22

+16

+27

+27

Educação



ESTRATÉGIA DA CURY PARA MANTER NÍVEIS ELEVADOS DE ROE

1

Liderança

Uma das maiores construtoras residenciais do País

2

Compromisso

com os mercados mais rentáveis: São Paulo e Rio de Janeiro

3

Estratégia

landbank estrategicamente localizado + expertise única em engenharia + estratégia de vendas bem sucedida

4

Incomparável

track-record de crescimento, rentabilidade superior e capacidade de execução comprovada.

5

Experiencia

Muitos anos atuando no mercado contando com profissionais experientes

6

Aquisição de terrenos por meio de permutas ou parcelas de longo prazo



7

Lançamento de projetos com financiamento já aprovado



8

Estratégia de vendas com meta de 70% em repasses no prazo de 6 meses



9

Métodos de construção e de engenharia altamente eficientes e flexíveis



10

Elevado *payout* de dividendos



Atenciosamente,

Ronaldo Cury de Capua – Diretor de RI
Nádia Santos – Gerente de RI
João Vitor Varricchio – Supervisor de RI
Thiago Leal – Analista de RI
Mariana Sarmento – Estagiária de RI

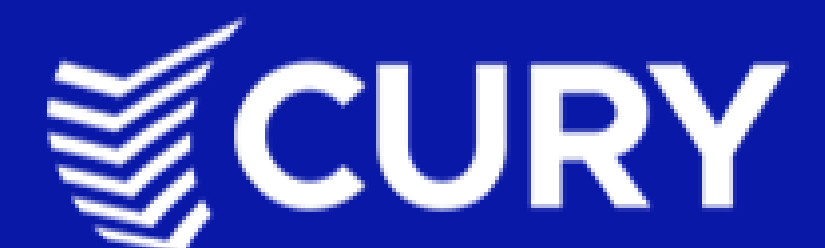
CURY
B3 LISTED NM

ICON B3
IGCT B3

IMOB B3
IGCX B3

IBRA B3
IGNM B3

SMLL B3
ITAG B3





Institutional Investor

LATAM REAL STATE SMALL CAPS

- | COMBINED | BUY SIDE |
|------------------------------|------------------------------|
| BEST CEO | BEST CEO |
| BEST CFO | BEST CFO |
| BEST IR PROFESSIONAL | BEST IR PROFESSIONAL |
| BEST IR TEAM | BEST IR TEAM |
| BEST IR PROGRAM | BEST IR PROGRAM |
| BEST ESG | BEST ESG |
| BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT | BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT |

LATAM REAL STATE OVERALL

- | COMBINED | BUY SIDE | SELL SIDE |
|----------------------|----------------------|-----------------|
| BEST CEO | BEST CEO | BEST CEO |
| BEST CFO | BEST CFO | BEST IR TEAM |
| BEST IR PROFESSIONAL | BEST IR PROFESSIONAL | BEST IR PROGRAM |
| BEST IR TEAM | BEST IR TEAM | |
| BEST IR PROGRAM | BEST IR PROGRAM | |
| BEST ESG | BEST IR PROGRAM | |

