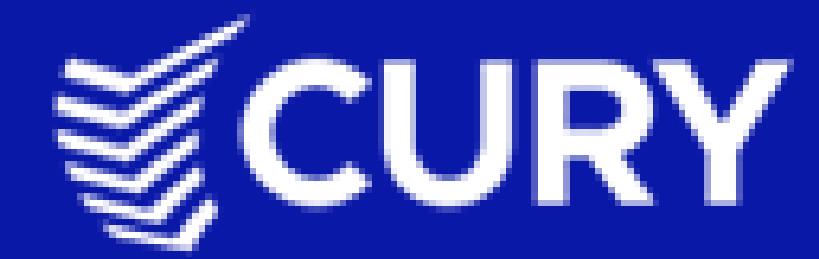


# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



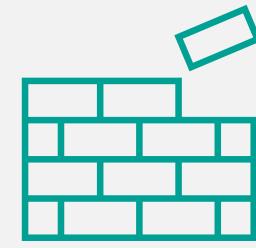
# DISCLAIMER

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

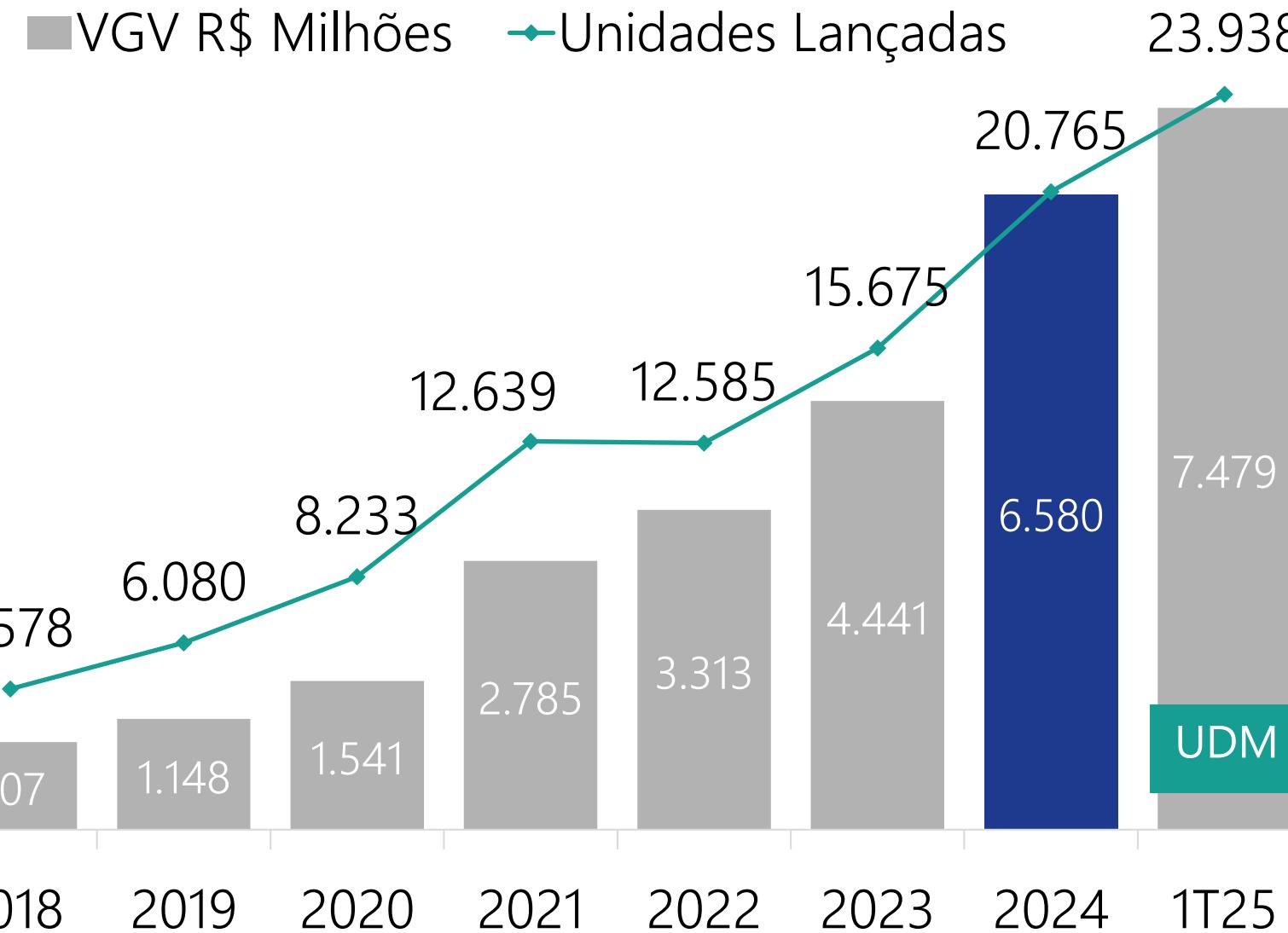


Portfolio de produtos completo e flexível, cobrindo ampla gama de faixas do segmento residencial



Disciplina financeira : crescimento + margens + retornos

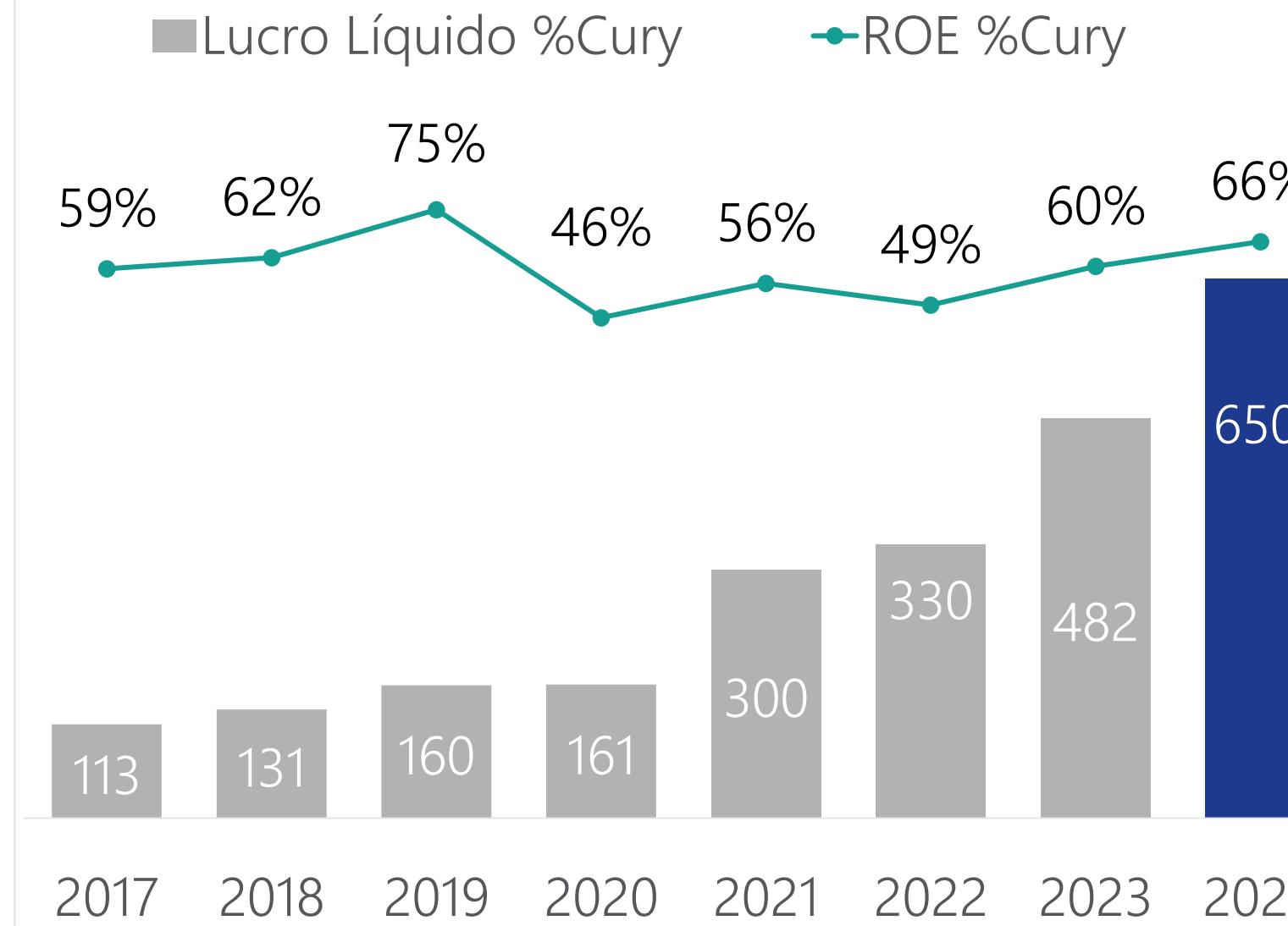
## Lançamentos



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

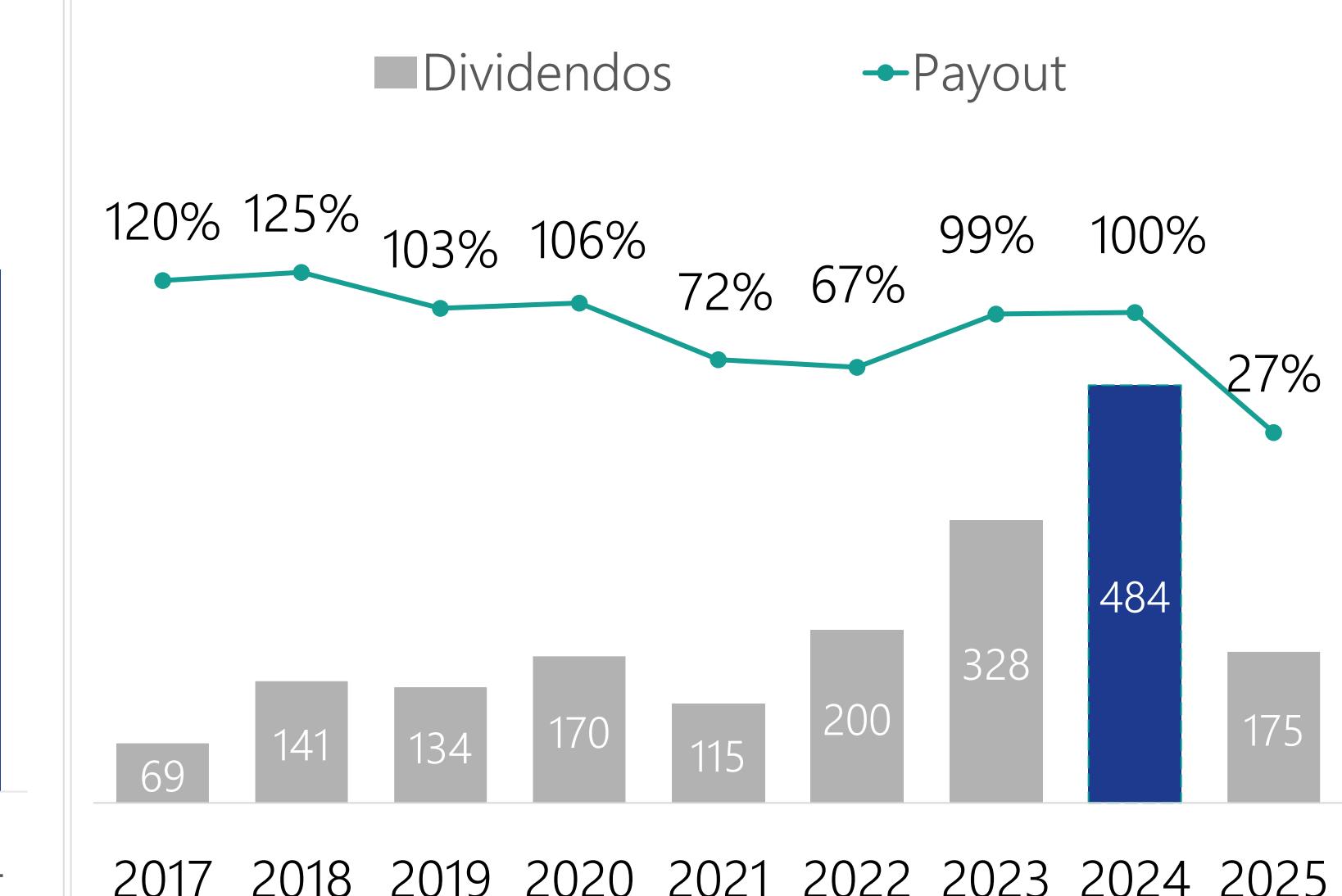
UDM: Últimos doze meses

## Lucro líquido e ROE



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

## Dividendos Distribuídos e Payout

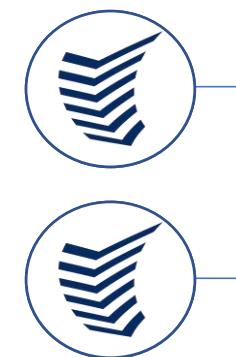


Taxa média 91,0%  
 $\Sigma$  2017-2025 R\$ 1,8 bilhão

# HISTÓRICO CURY



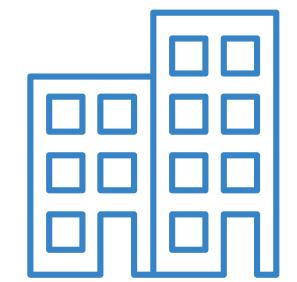
1963  
Cury Engenharia e Comércio  
Foco na linha de crédito do BNH



2009  
Programa habitacional Minha Casa Minha Vida



70's  
Milagre econômico brasileiro  
Período de grande expansão

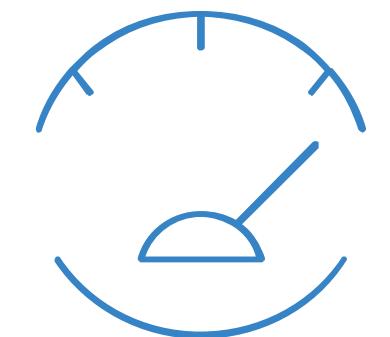


80's  
Fim dos empréstimos do BNH  
Foco direcionado para a construção de edifícios residenciais



90's

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



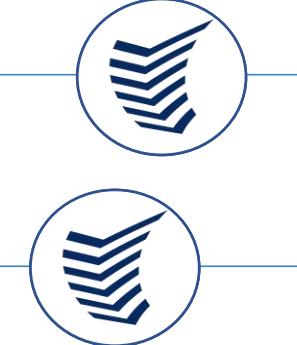
2000

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



S&P Global Ratings

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

S&P Global Ratings

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

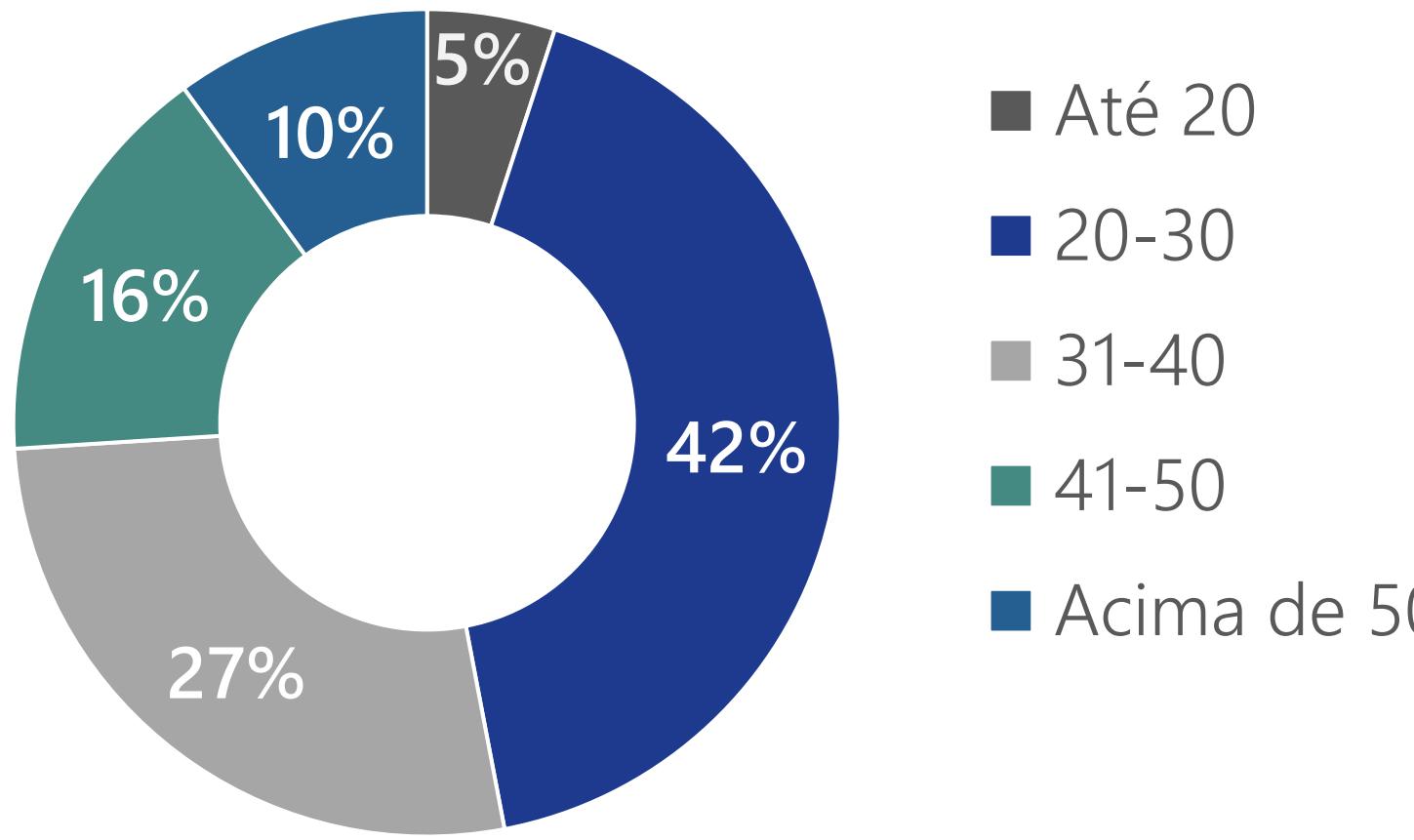
EM 2023:

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

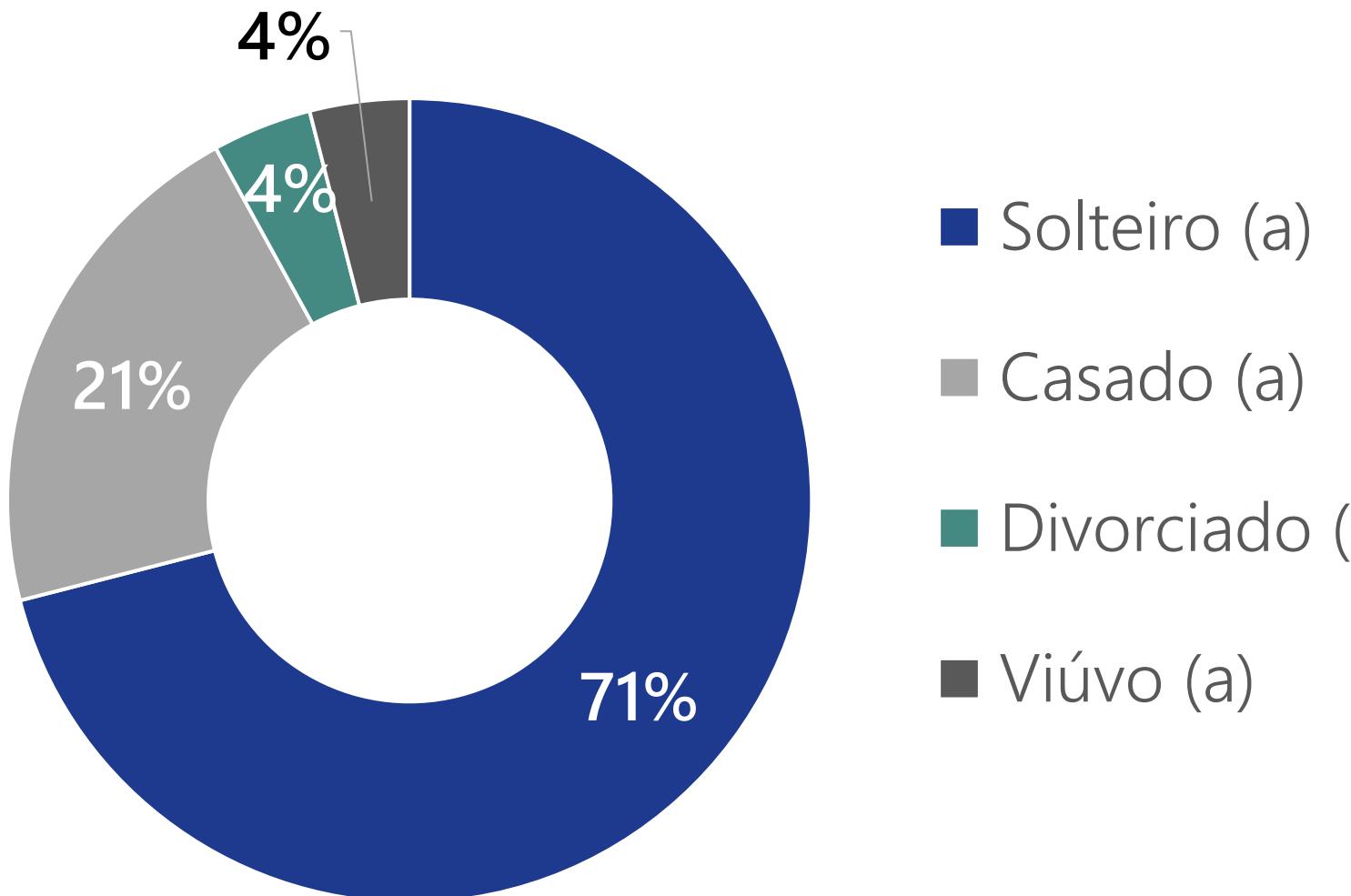


## NOSSO CLIENTE

## Faixa Etária



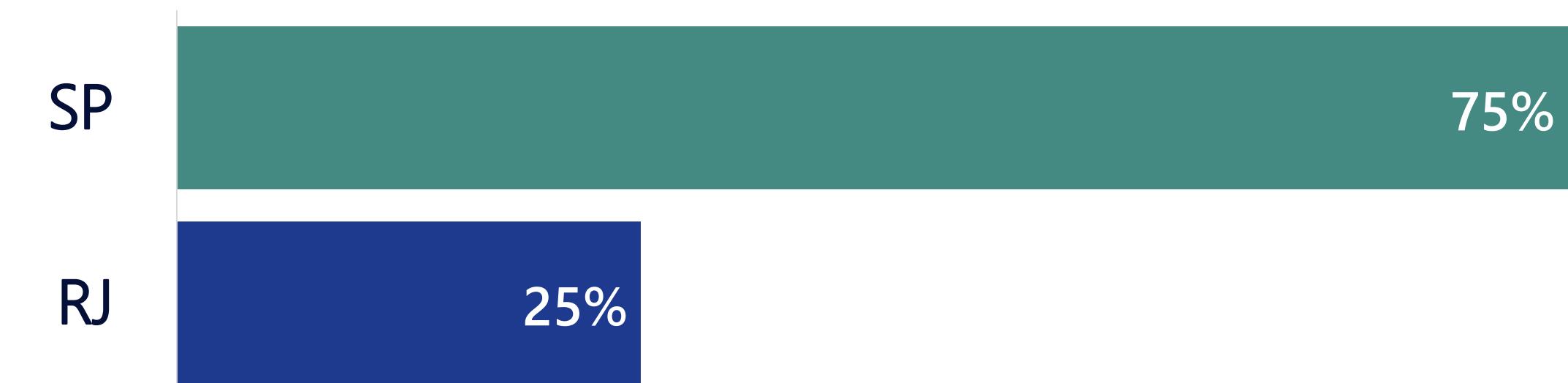
## Estado Civil



**RENDAS MÉDIAS  
DE R\$ 2.000 A R\$ 13.000  
COMPRADORES DE PRIMEIRO IMÓVEL**



## 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

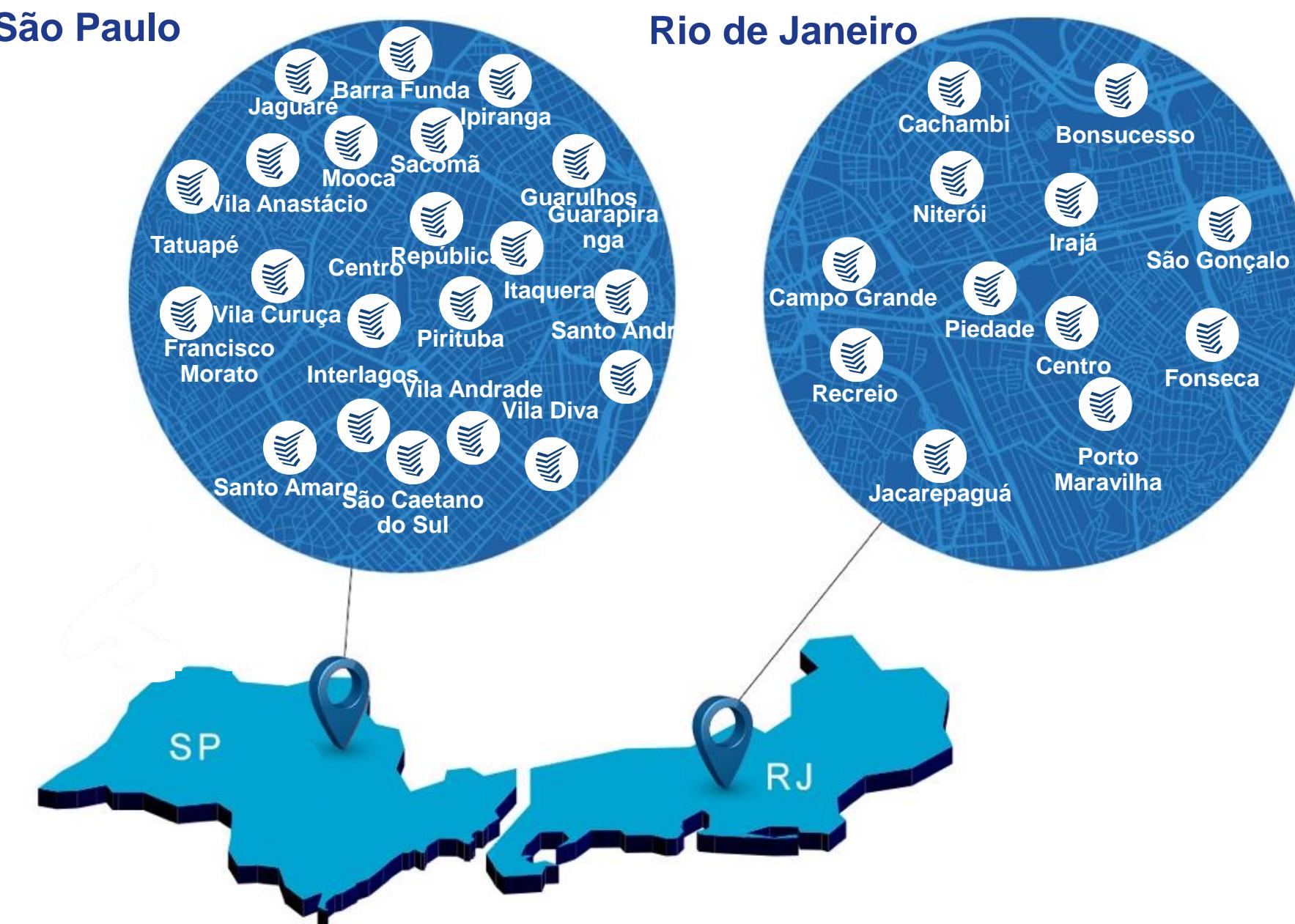


Estado	Lançamentos – UDM R\$ Milhões	Estoque R\$ Milhões	Unidades em construção
SP	4.867,7	1.438,6	33.245
%Total	65%	57%	72%
RJ	2.611,1	1.092,5	12.809
%Total	35%	43%	28%
TOTAL	7.478,7	2.531,0	46.054

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



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



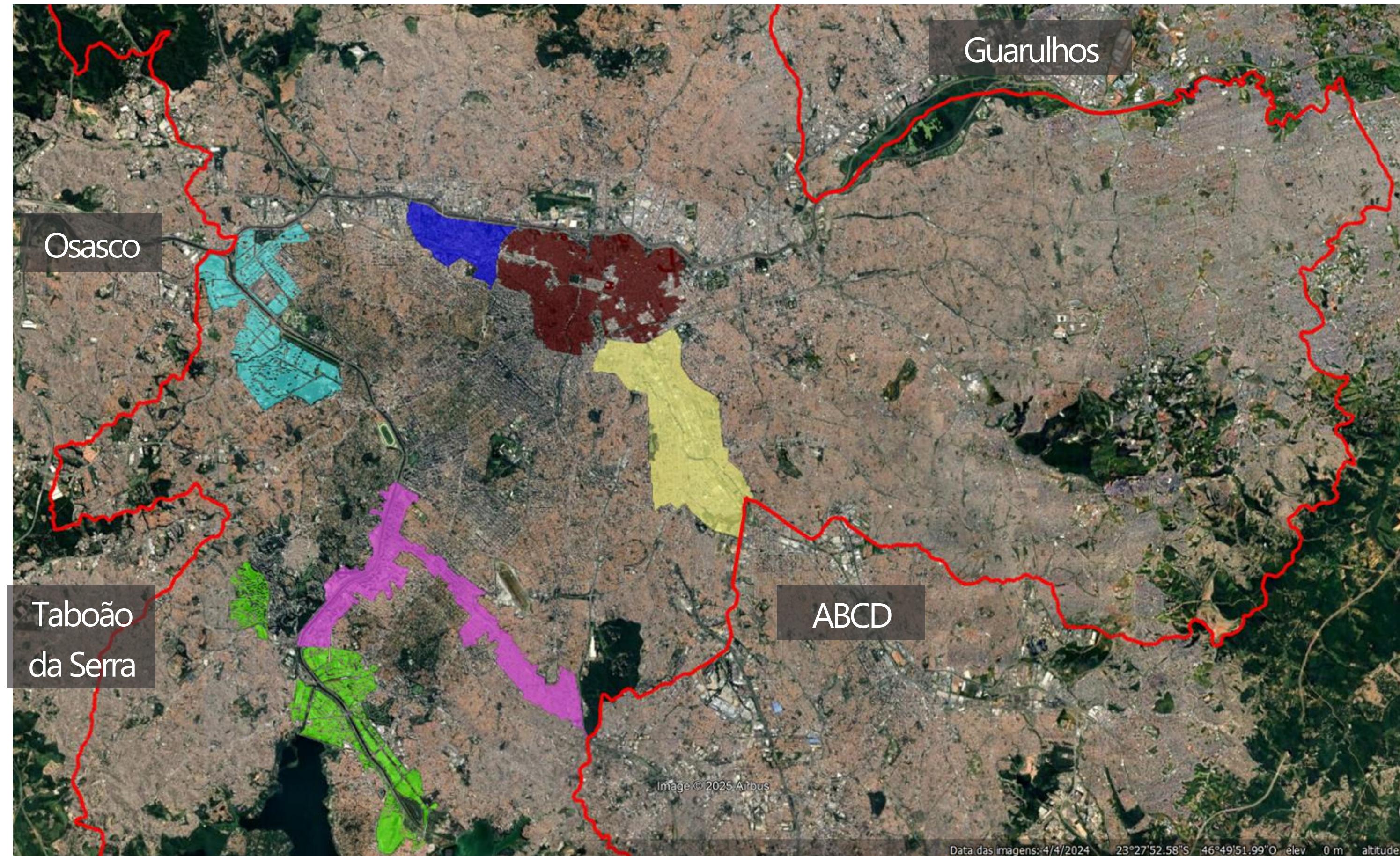
# EVOLUÇÃO PERfil DO TERRENO



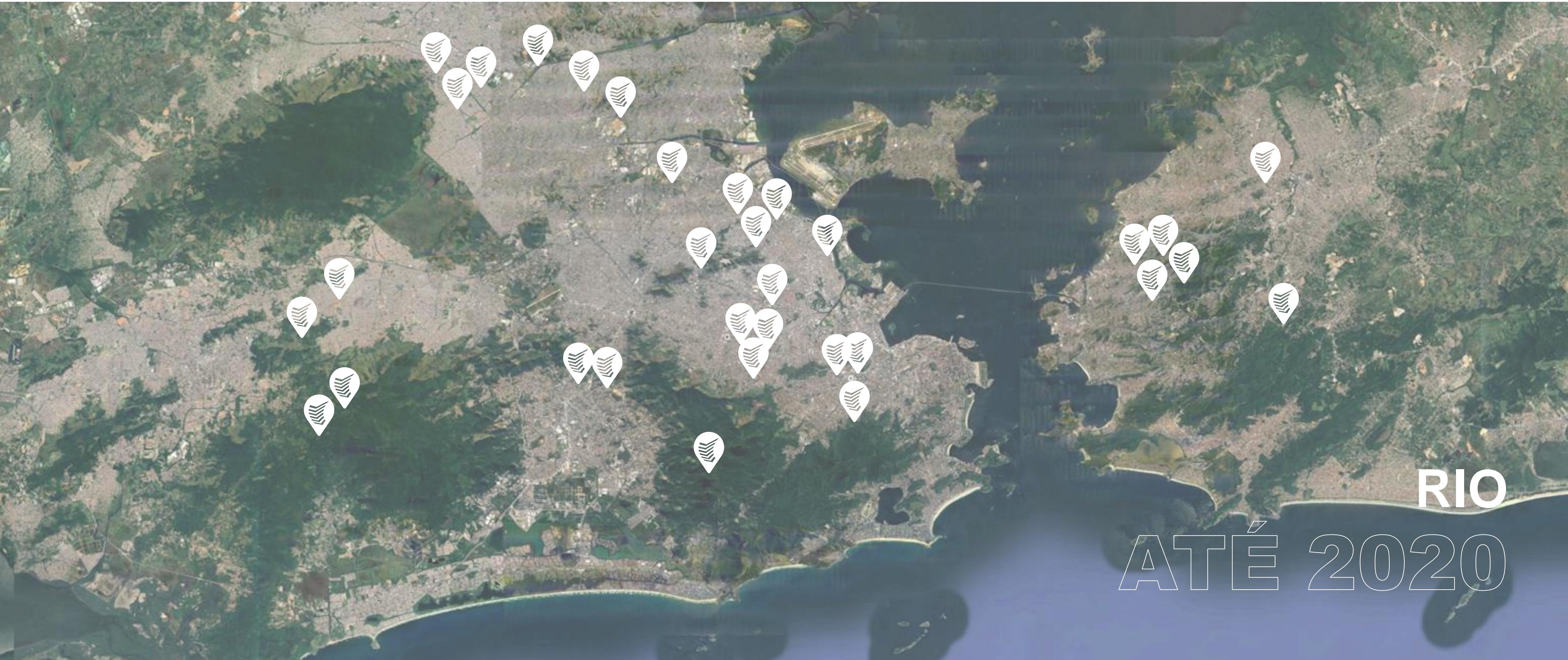
# Operações e Planos de Intervenção Urbanas

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 km<sup>2</sup>**.



# EVOLUÇÃO PERFIL DO TERRENO



# EVOLUÇÃO PERfil DO TERRENO



## OUC Porto Maravilha

A OUC Porto Maravilha originalmente tinha uma área de aproximadamente 5 km<sup>2</sup>. 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 km<sup>2</sup>.

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

● Porto Maravilha      ● São Cristóvão



Image © 2025 Airbus

## 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.

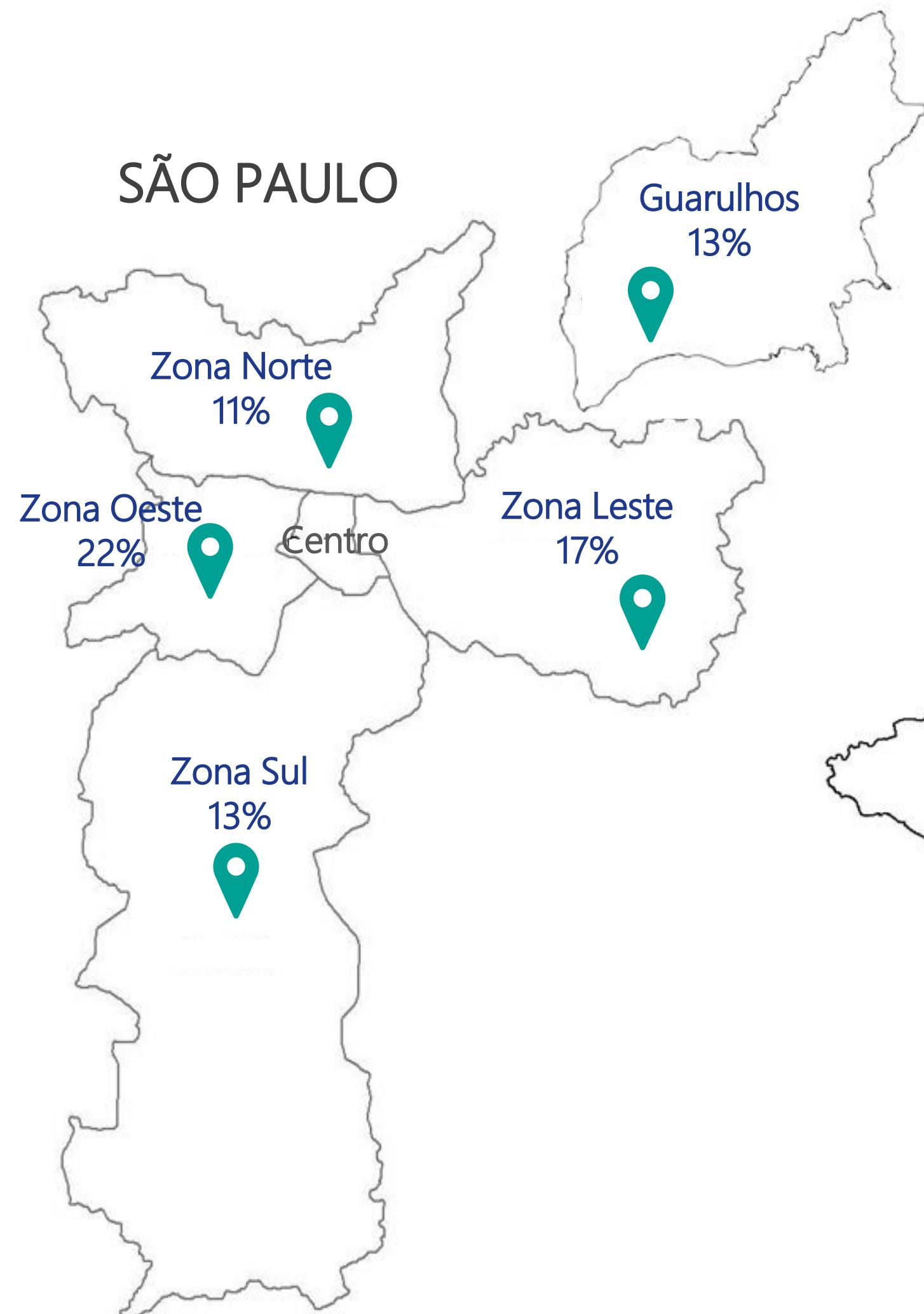
A Zona Norte do Rio de Janeiro tem cerca de 2,4 milhões de habitantes. Esta região concentra 38% da população do município.



# DIVERSIFICAÇÃO DE REGIÕES GEOGRÁFICAS EM SP E RJ

## LANÇAMENTOS 1T25

Região	Empreendimentos	VGV	%
<b>SP</b>	<b>9</b>	<b>2.124.713</b>	<b>76%</b>
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%
<b>RJ</b>	<b>5</b>	<b>658.796</b>	<b>24%</b>
Zona Norte	2	191.115	7%
Zona Oeste	1	141.237	5%
Porto	2	326.444	12%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>2.783.509</b>	<b>100%</b>



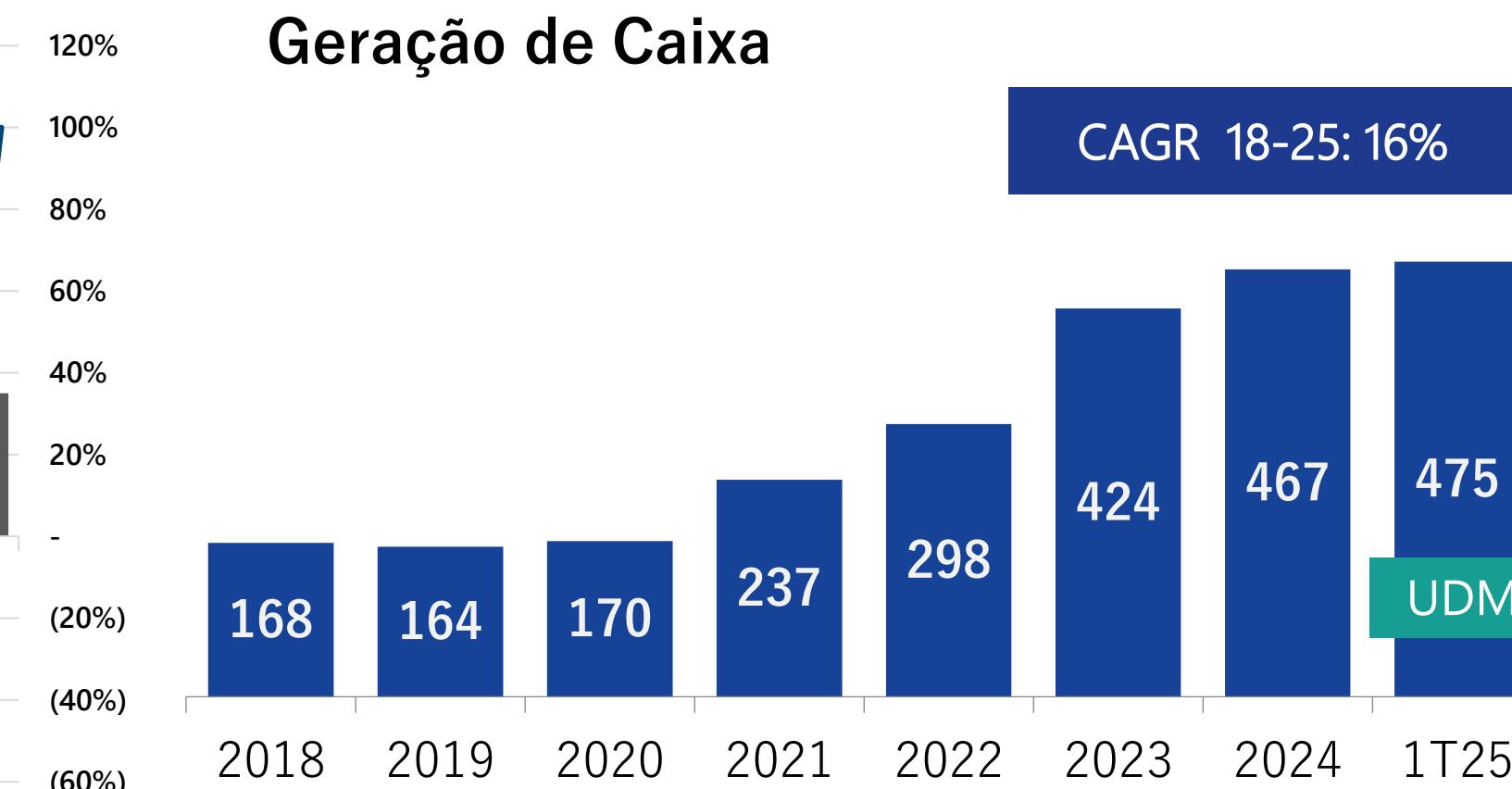
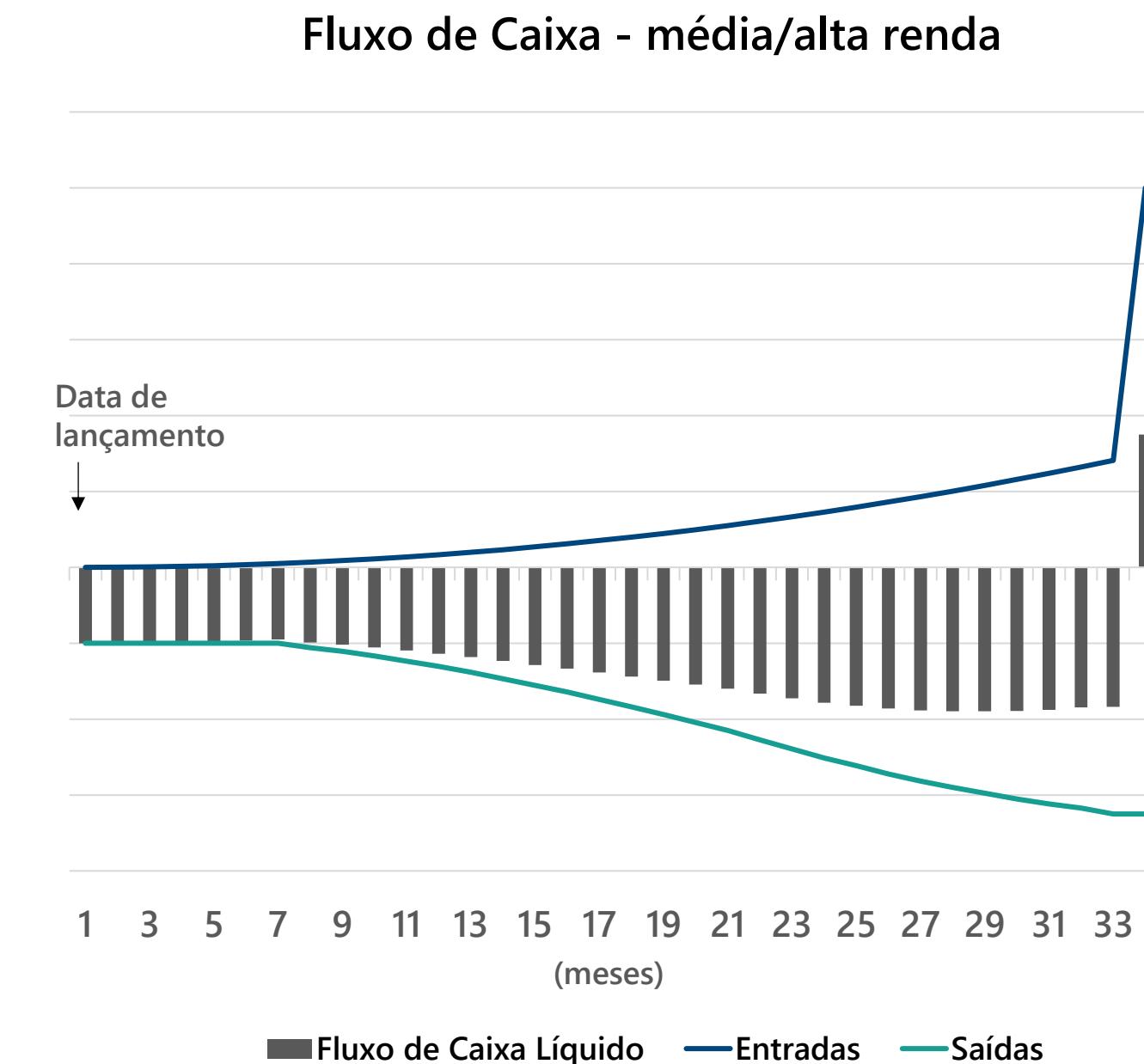
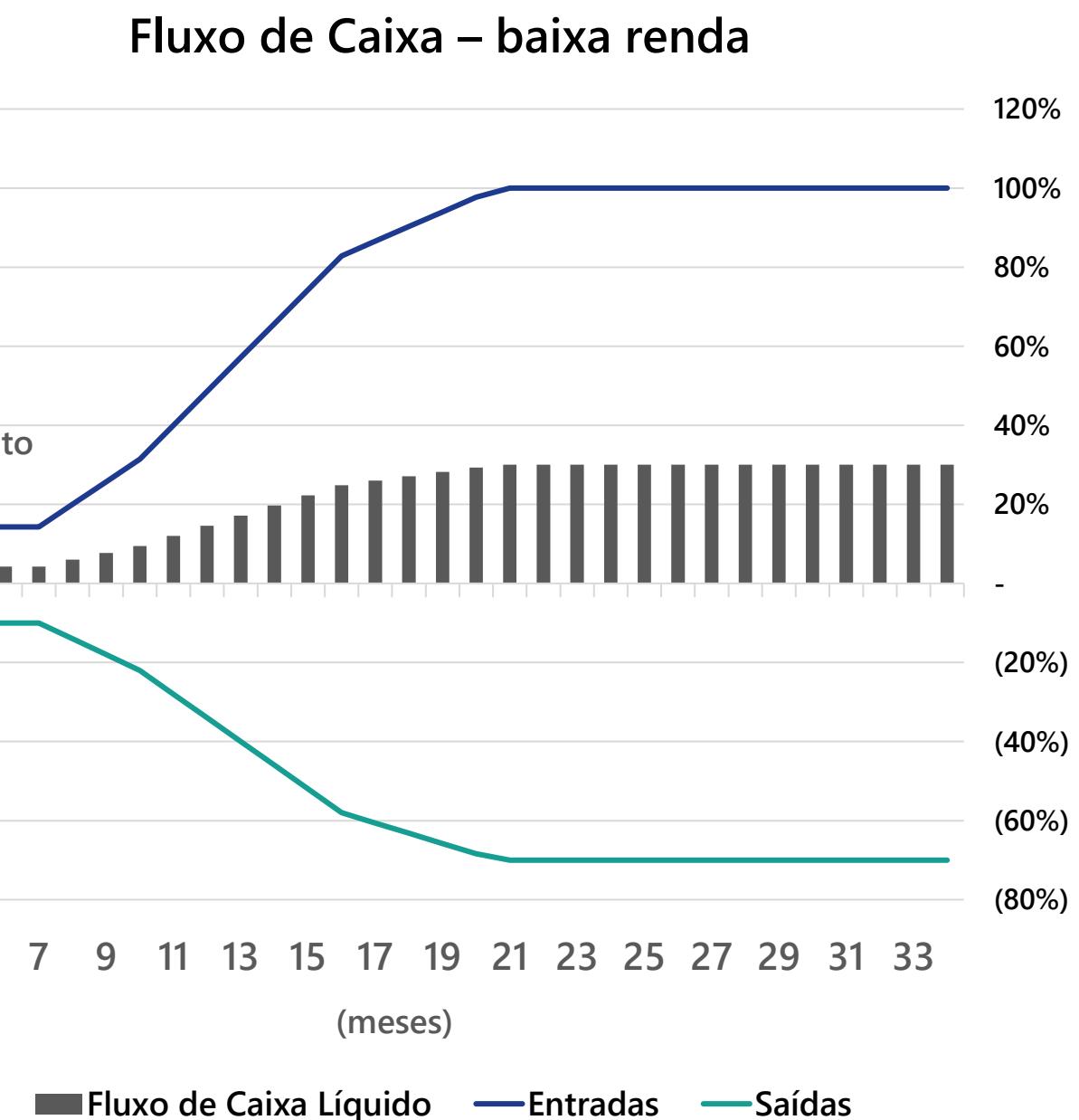
# GERAÇÃO DE CAIXA – CRÉDITO ASSOCIATIVO

## 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



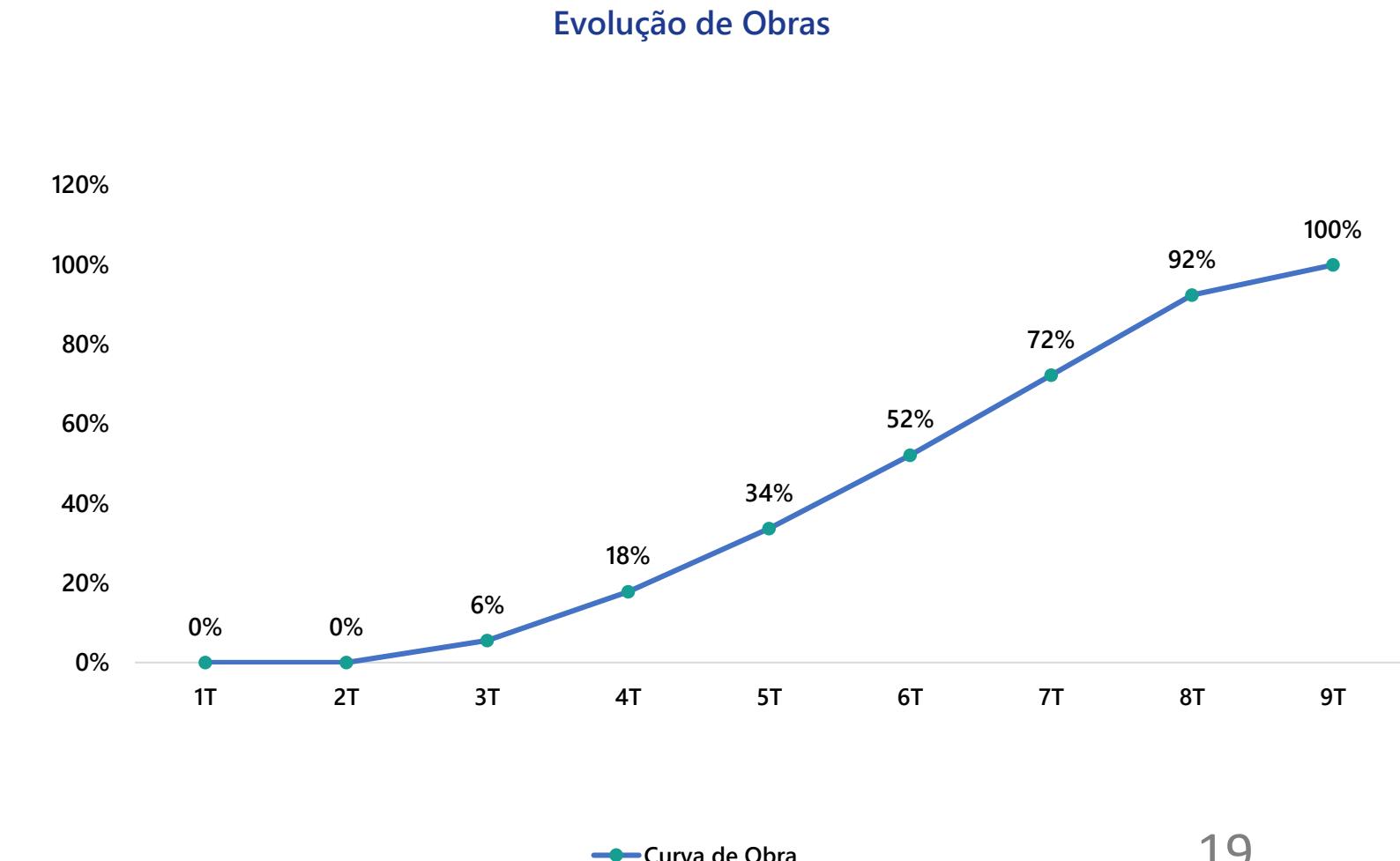
**A**  
Permuta de Terrenos ou  
Parcelas de Longo Prazo Após a  
Aprovação do Projeto

**B**  
Projetos Lançados com  
Financiamento Já Aprovado

**C**  
Repasses Rápidos de  
Financiamento para a  
Instituição Financeira

16.741  
Unidades Repassadas  
nos últimos 12 meses

## FLUXO DE PAGAMENTO PARA CLIENTE E PARA A CURY



# 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**

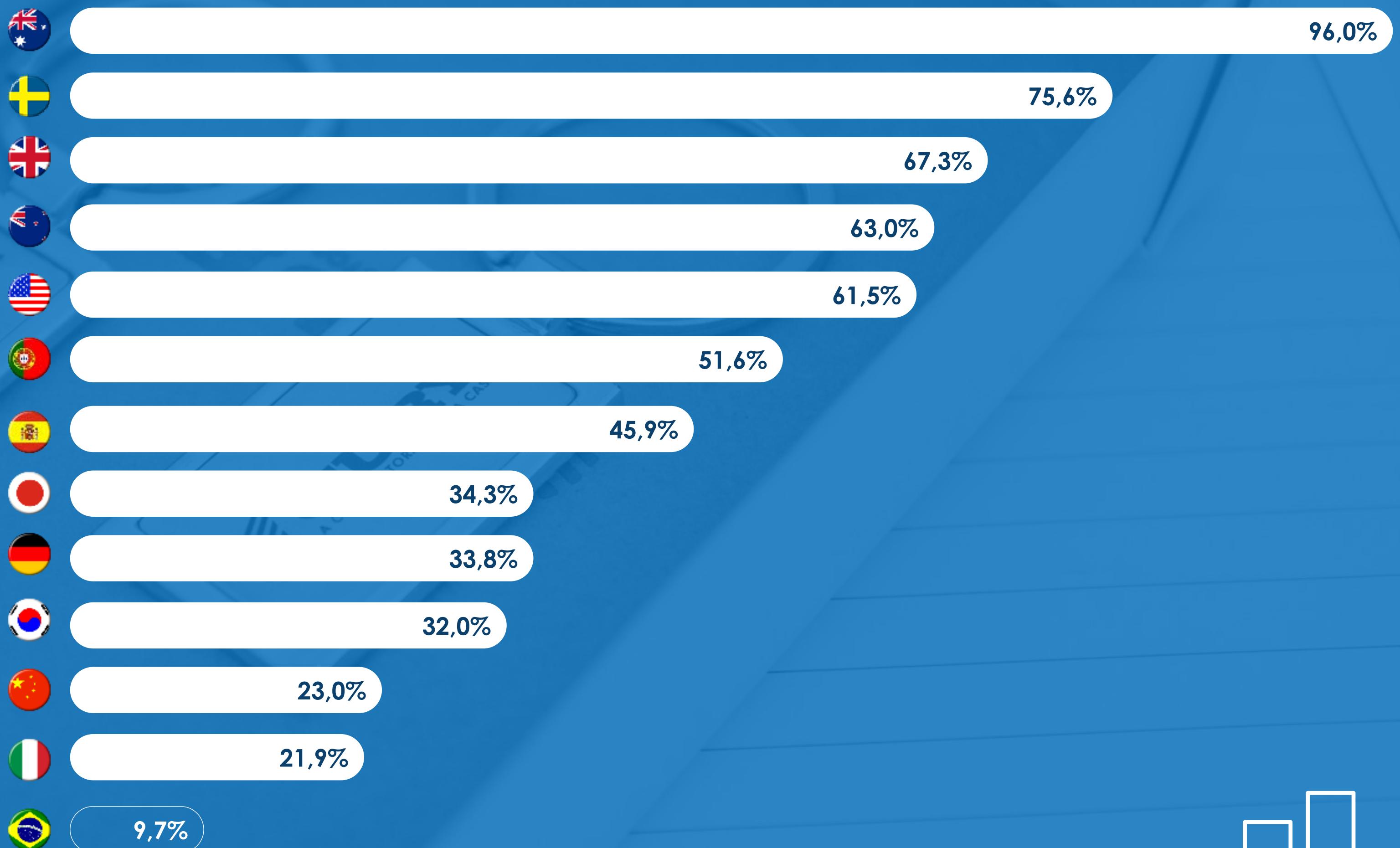


# SETOR HABITACIONAL NO BRASIL

Potencial de Crescimento  
Impulsionado pela Sólida  
Dinâmica de Crédito

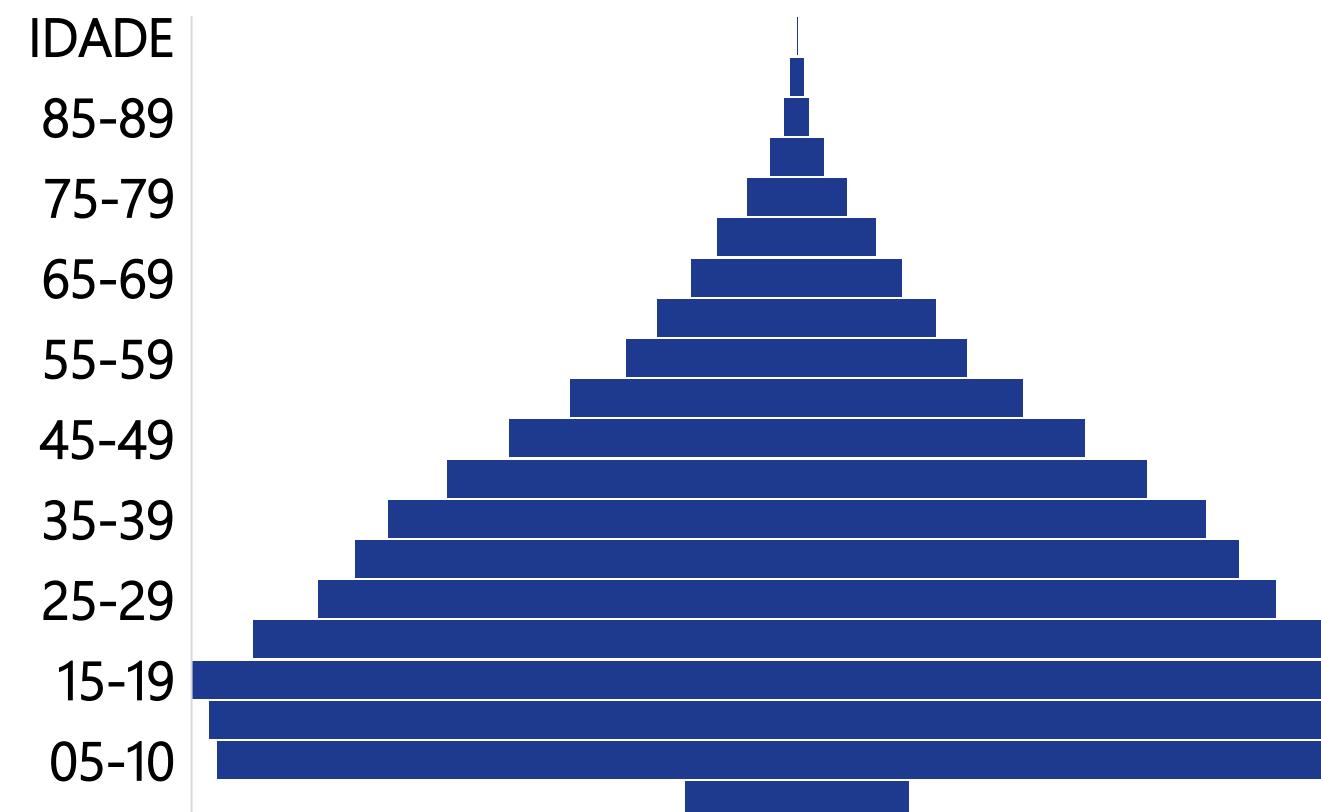
## Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

*Crédito Imobiliário (% do PIB)*

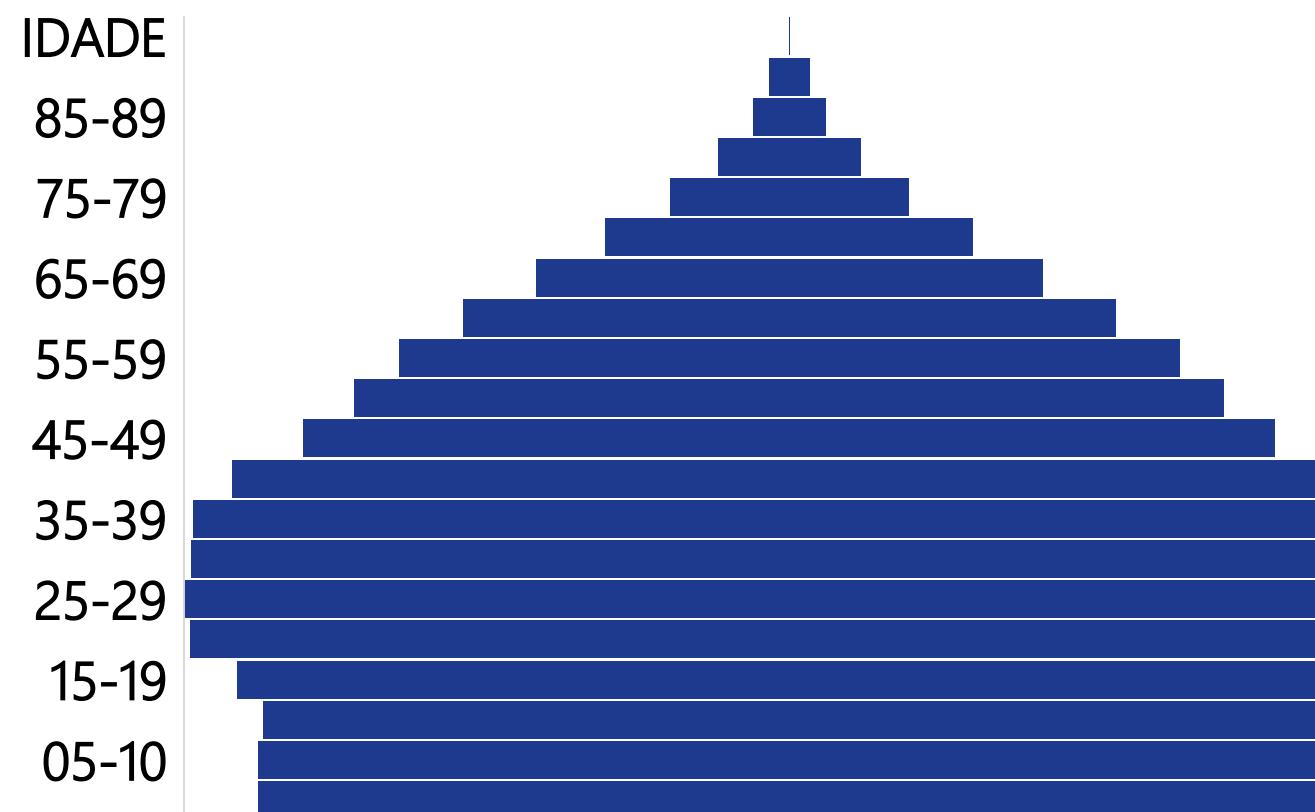


# DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

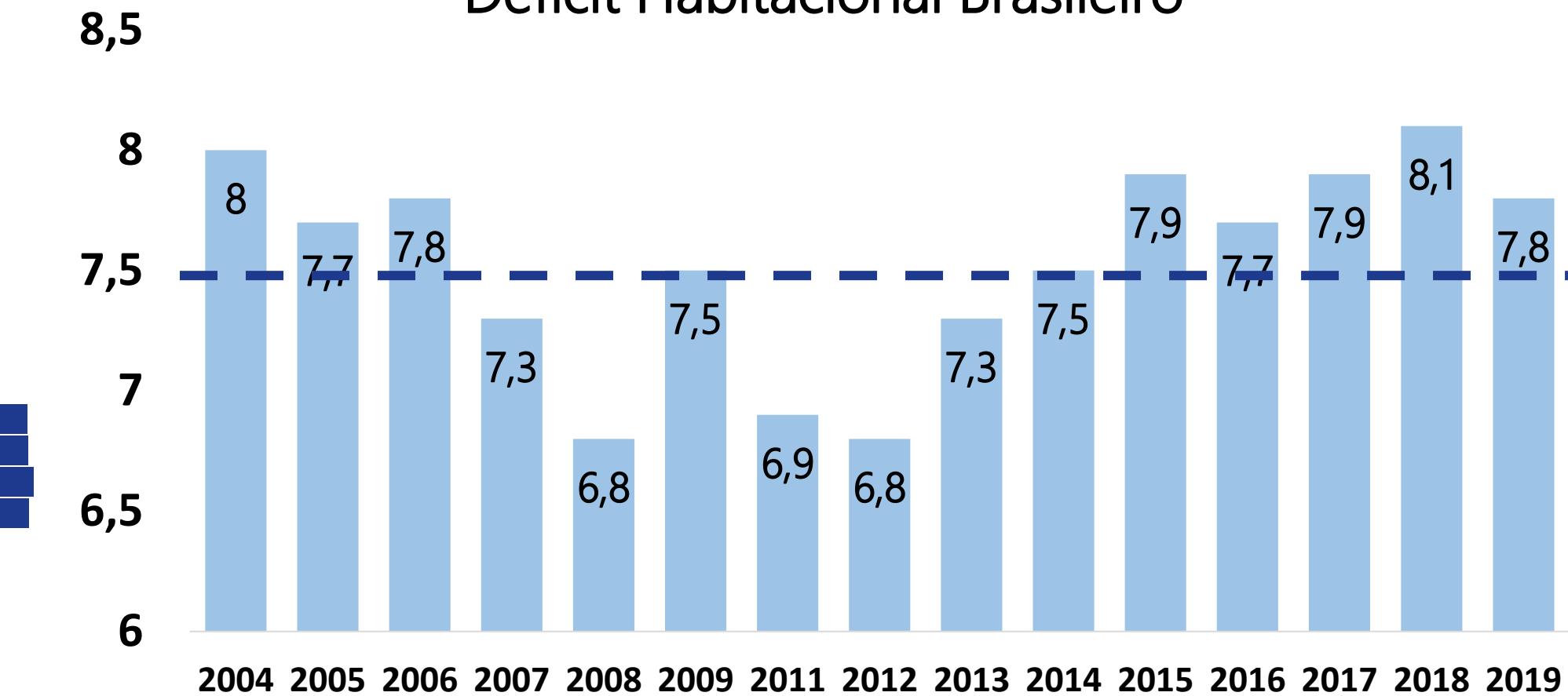
Pirâmide etária 2000



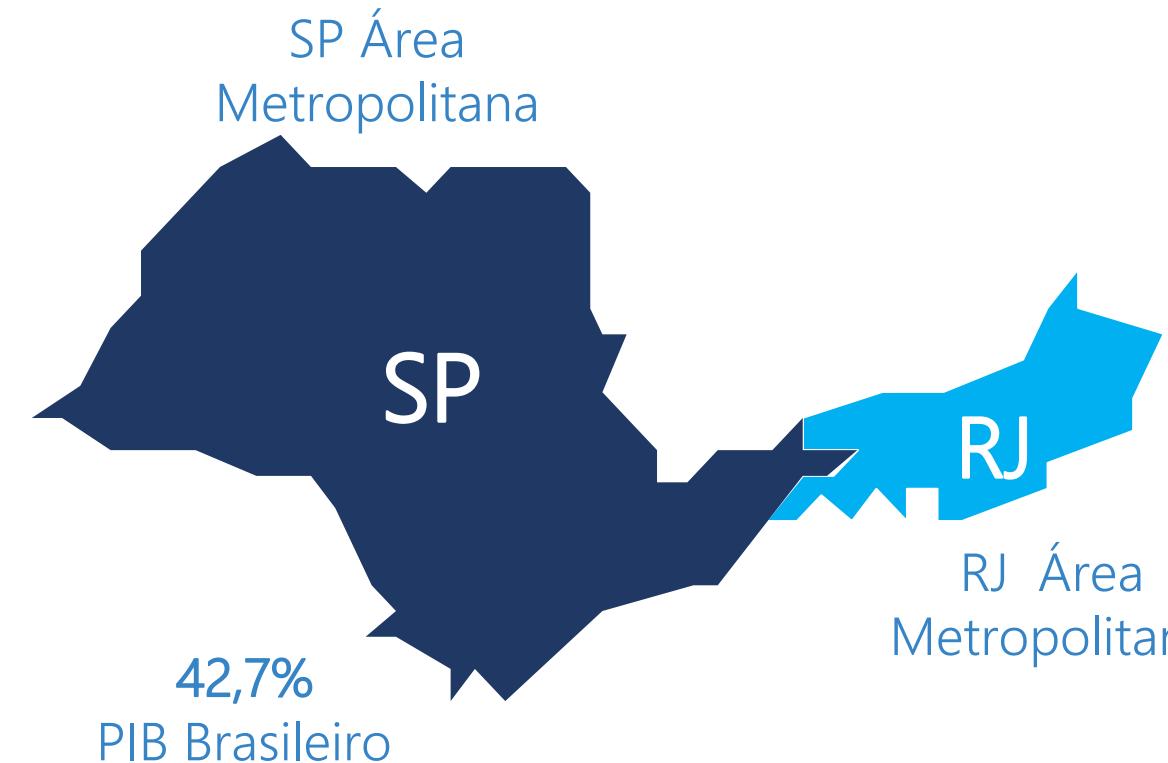
Pirâmide etária 2022



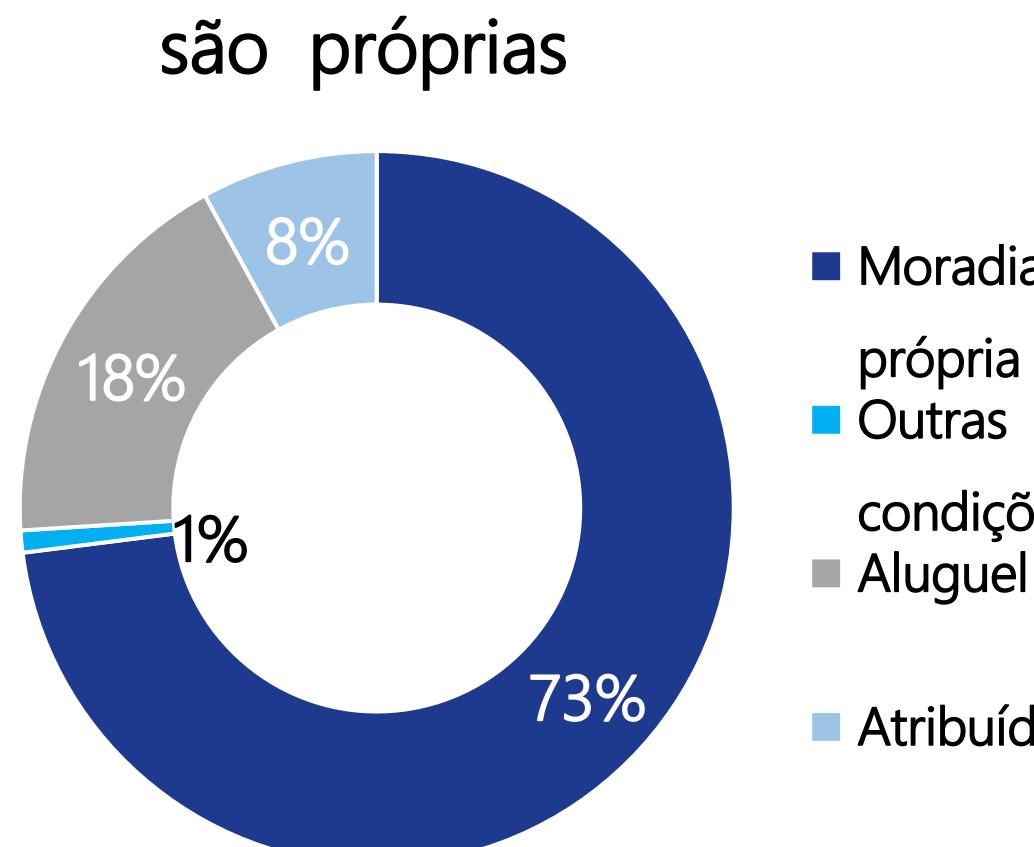
Déficit Habitacional Brasileiro



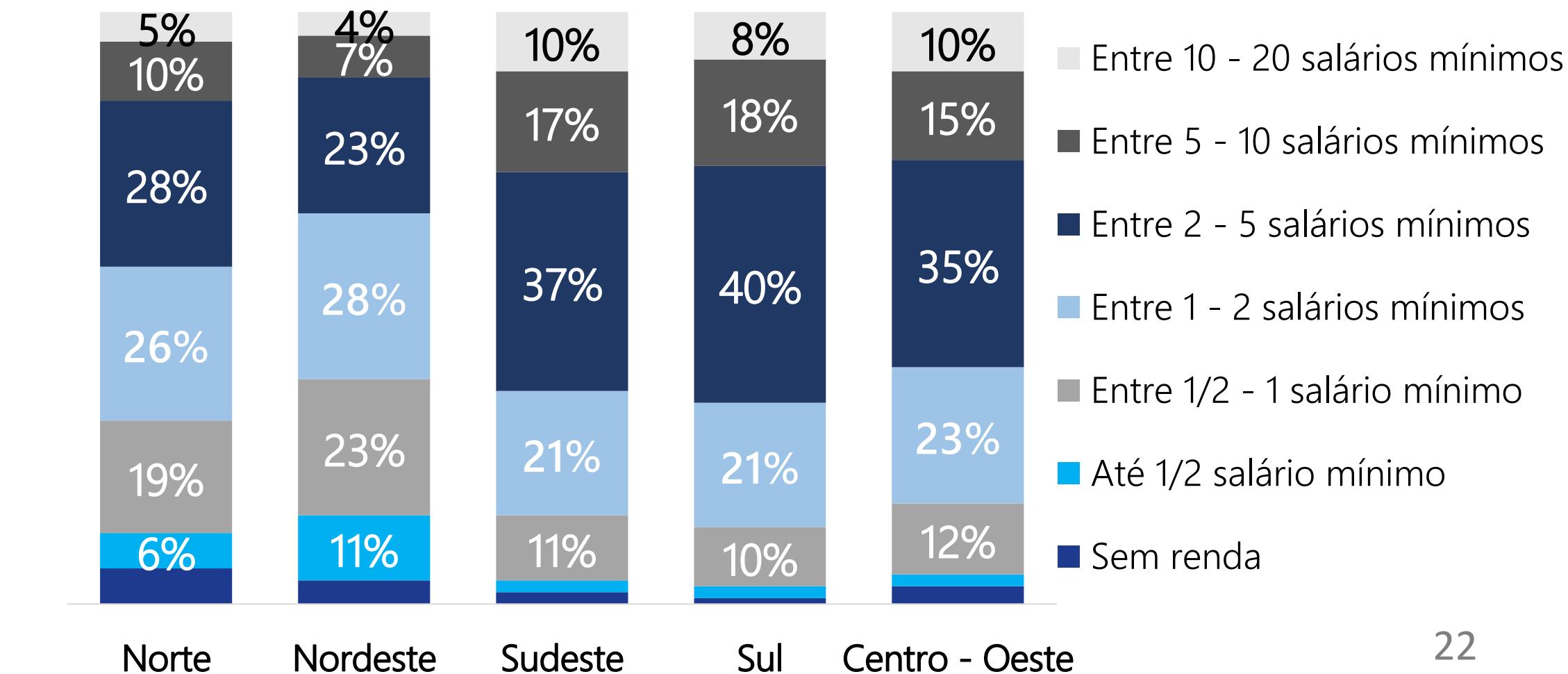
São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro



70% das moradias brasileiras

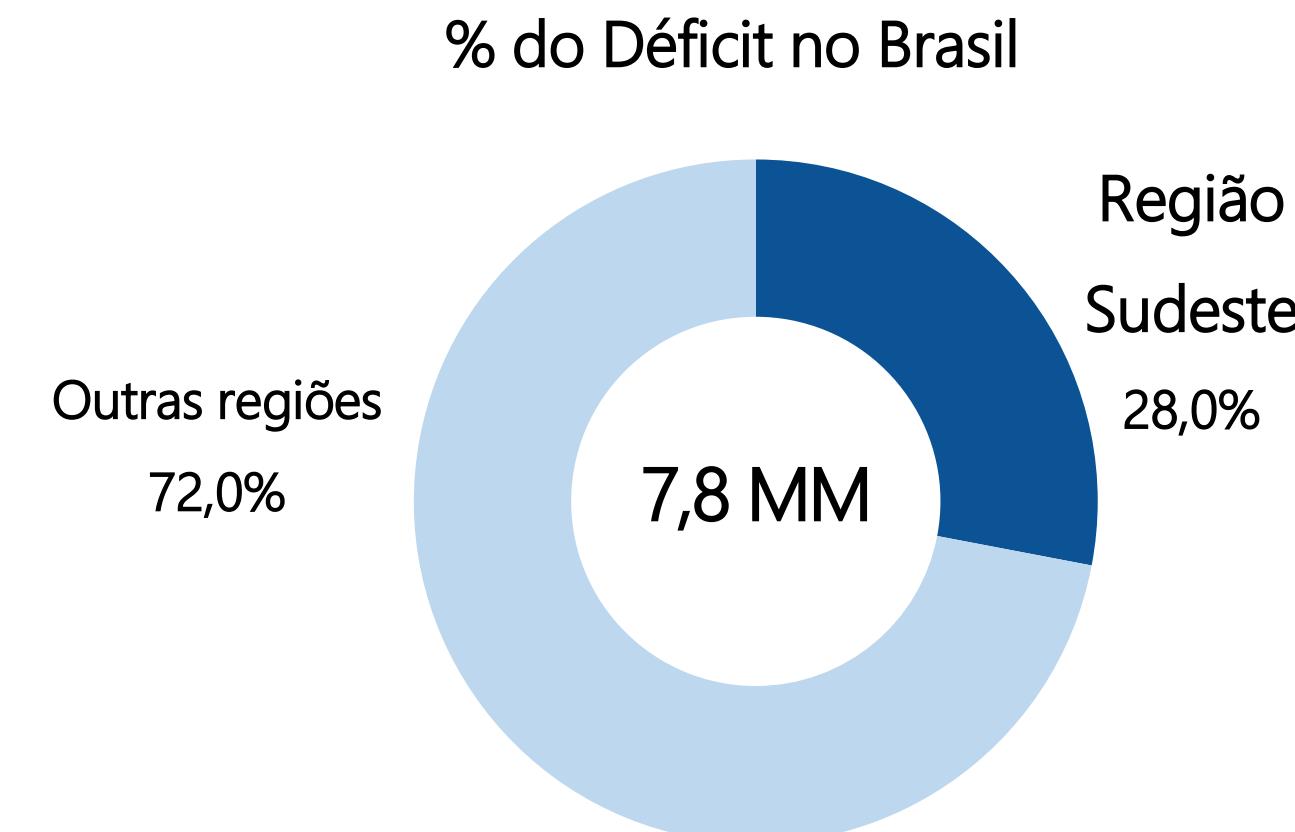
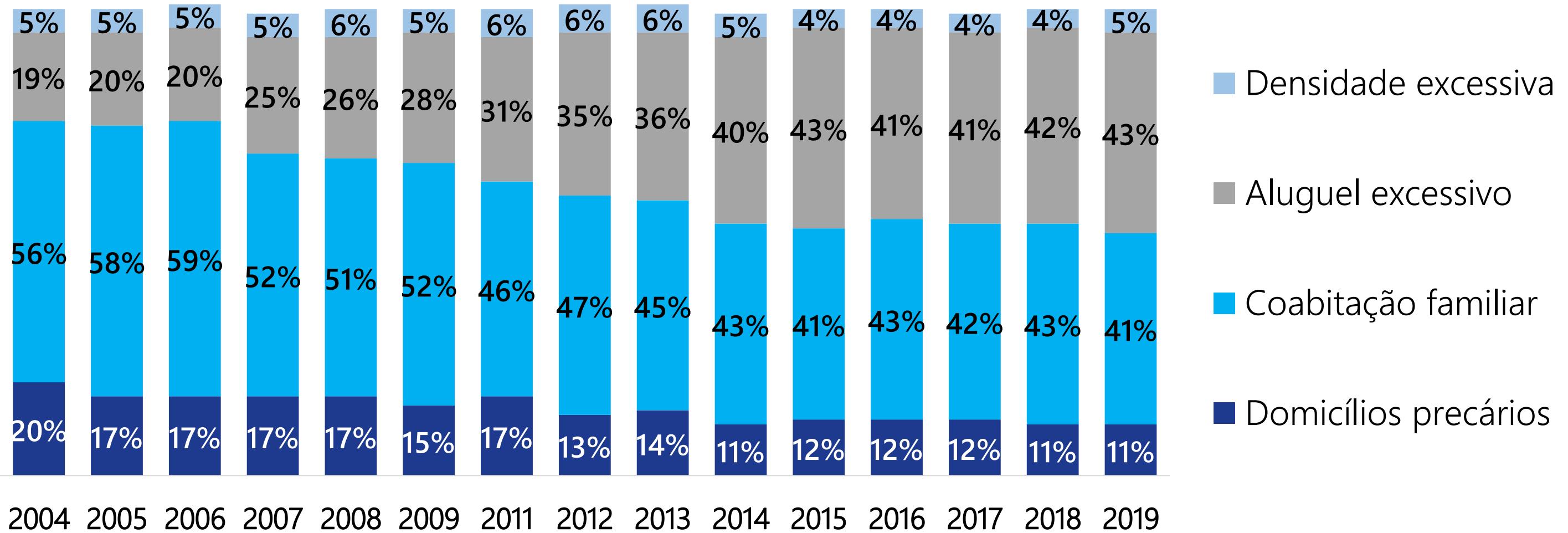


Renda das famílias brasileiras



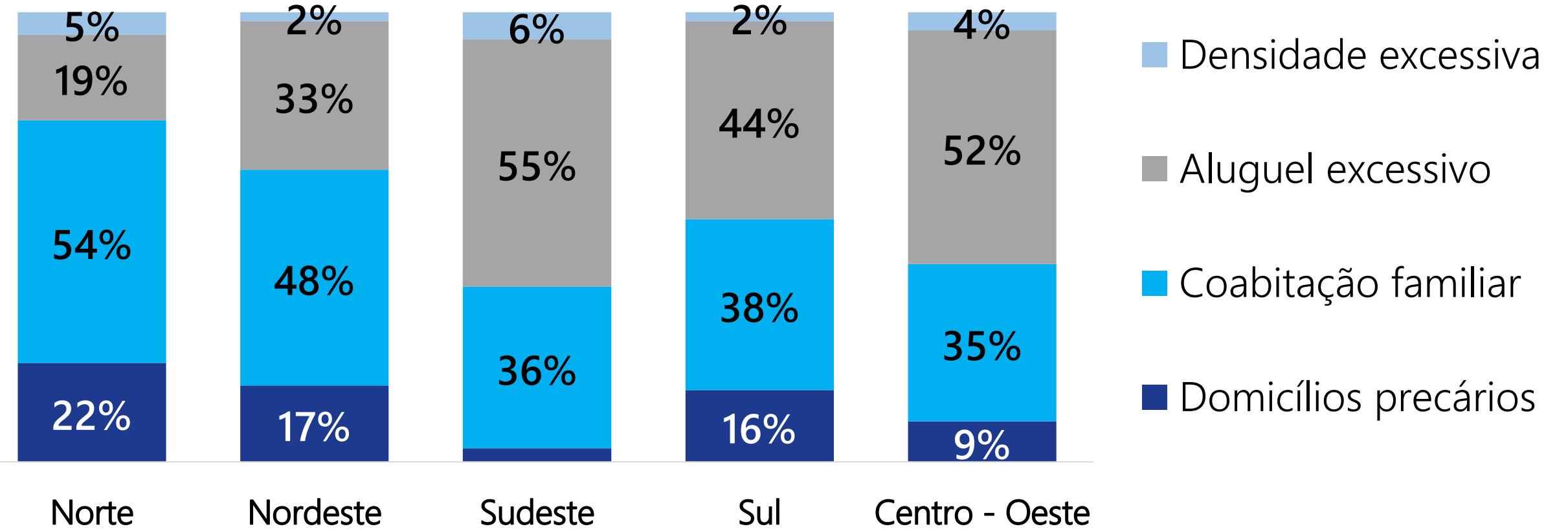
# DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

## Composição do Déficit Habitacional Brasileiro

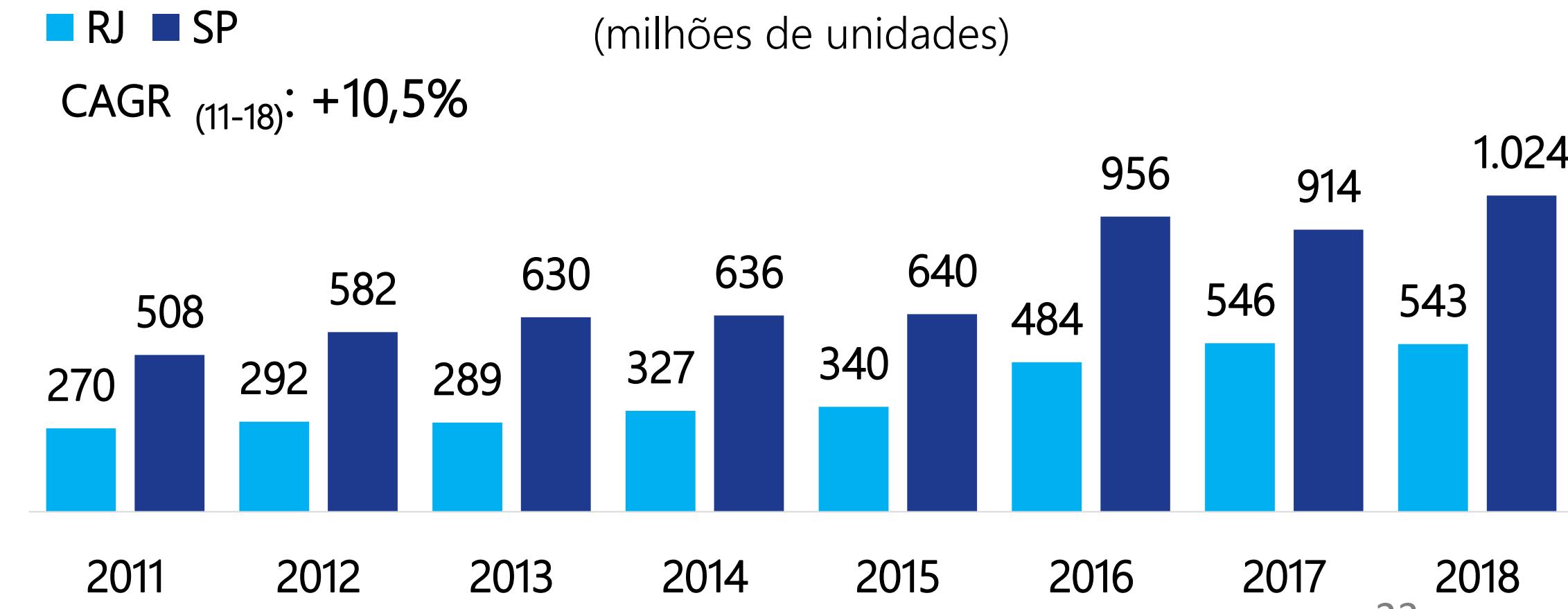


CAGR Sudeste (11-18): +10,5%  
CAGR Brazil (11-15): +3,3%

## Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região

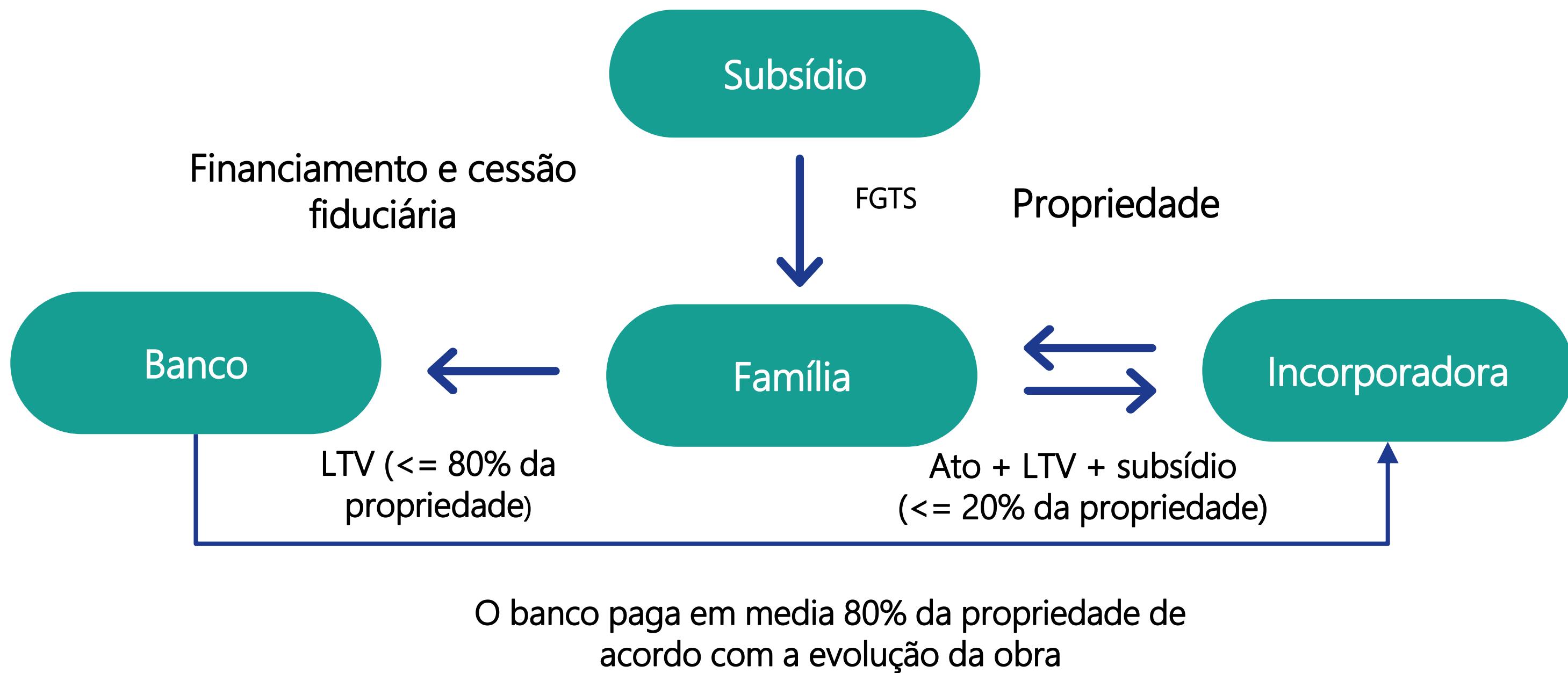


## Déficit Habitacional em São Paulo e Rio de Janeiro

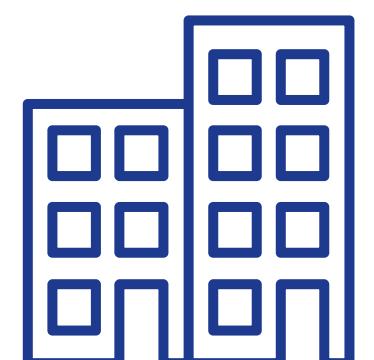


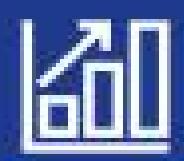
## ESSENCIA DO PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA

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

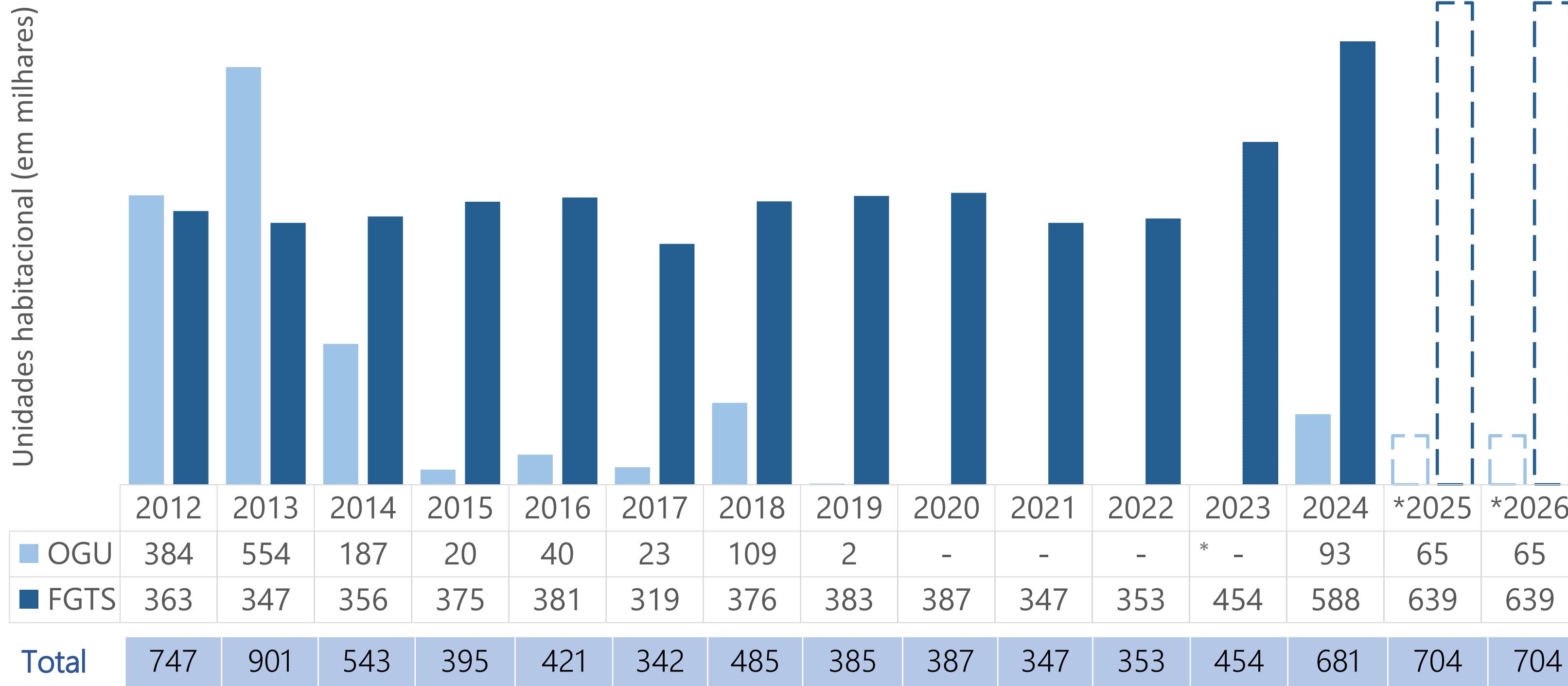
CARÊNCIA 6 MESES PARA PAGAMENTO PRESTAÇÃO PÓS CHAVES

APROVAÇÃO DO RET 1%

FGTS FUTURO

## MINHA CASA MINHA VIDA - RECURSOS DE FINANCIAMENTO DO PROGRAMA HABITACIONAL

## UNIDADES HABITACIONAIS



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)

\* Valores estimados e sugeridos pela ABRAINC

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

**2023**

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
<b>HABITAÇÃO</b>	<b>91.007.000</b>	<b>88.018.155</b>	<b>96,7%</b>
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%
<b>MICROCRÉDITO FGTS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
<b>SANEAMENTO</b>	<b>4.575.000</b>	<b>3.298.931</b>	<b>72,1%</b>
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%
<b>OPERAÇÕES DIVERSAS</b>	<b>11.350.000</b>	<b>9.742.809</b>	<b>85,8%</b>
Pró-Cotista	11.350.000	9.742.809	85,8%
<b>INFRAESTRUTURA</b>	<b>2.025.000</b>	<b>926.245</b>	<b>45,7%</b>
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%
<b>SAÚDE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
FGTS-Saúde	0	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>108.957.000</b>	<b>101.986.140</b>	<b>93,6%</b>

**2024**

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
<b>HABITAÇÃO</b>	<b>126.950.000</b>	<b>126.938.000</b>	<b>100,0%</b>
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%
<b>MICROCRÉDITO FGTS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
<b>SANEAMENTO</b>	<b>3.650.000</b>	<b>3.645.301</b>	<b>99,9%</b>
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%
<b>OPERAÇÕES DIVERSAS</b>	<b>5.500.000</b>	<b>5.500.000</b>	<b>100,0%</b>
Pró-Cotista	5.500.000	5.499.677	100,0%
<b>INFRAESTRUTURA</b>	<b>3.500.000</b>	<b>2.562.845</b>	<b>73,2%</b>
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%
<b>SAÚDE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
FGTS-Saúde	0	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>139.600.000</b>	<b>138.646.146</b>	<b>99,3%</b>

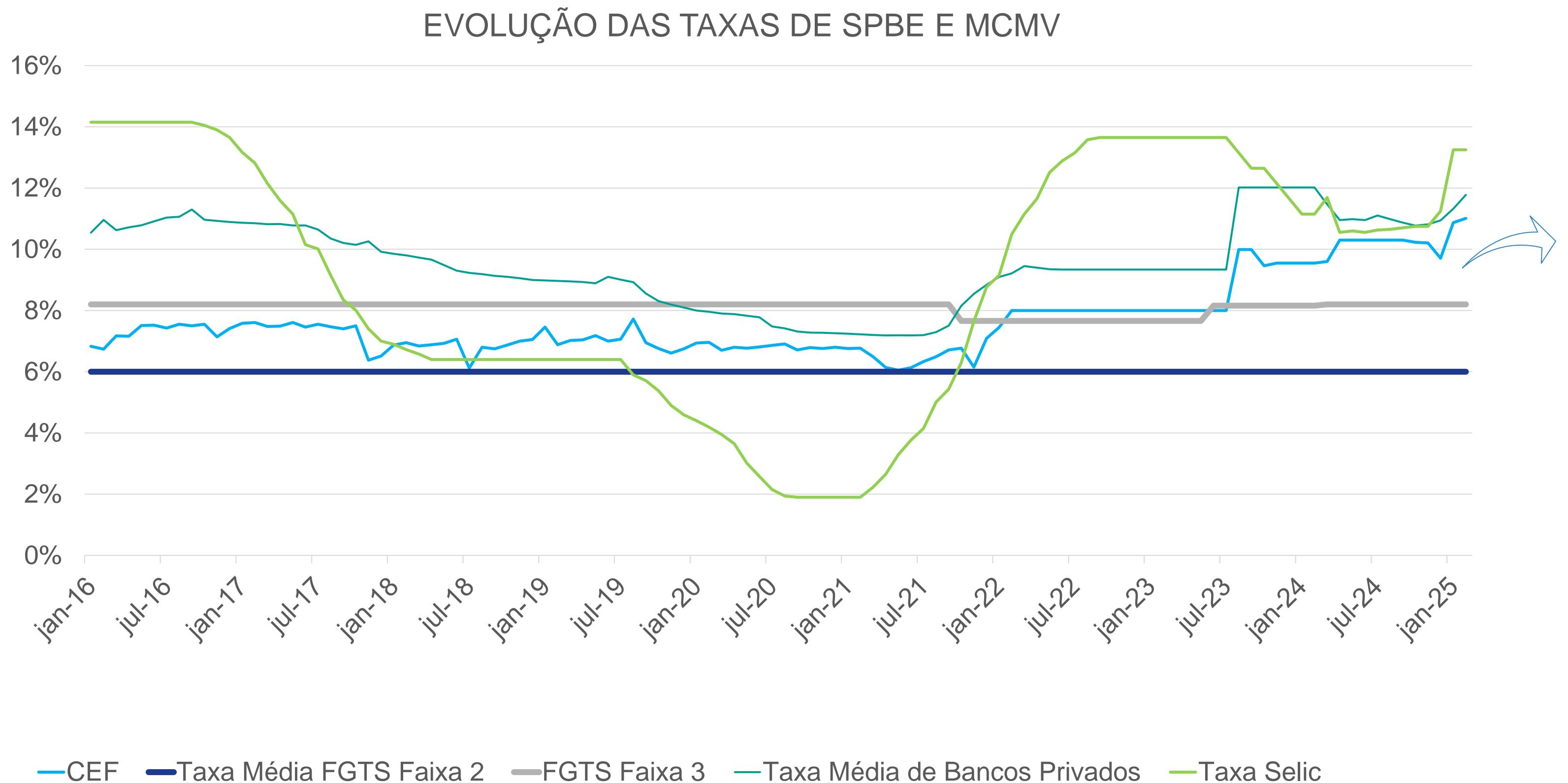
**2025**

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
<b>HABITAÇÃO</b>	<b>123.400.000</b>	<b>30.442.480</b>	<b>24,7%</b>
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%
<b>MICROCRÉDITO FGTS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
<b>SANEAMENTO</b>	<b>7.500.000</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
Saneamento para Todos - Setor Privado	4.481.000	0	0,0%
Saneamento para Todos - Setor Público	3.019.000	0	0,0%
<b>OPERAÇÕES DIVERSAS</b>	<b>3.300.000</b>	<b>573.998</b>	<b>17,4%</b>
Pró-Cotista	3.300.000	573.998	17,4%
<b>INFRAESTRUTURA</b>	<b>8.000.000</b>	<b>52.142</b>	<b>0,7%</b>
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%
<b>SAÚDE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
FGTS-Saúde	0	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>142.200.000</b>	<b>31.068.620</b>	<b>21,8%</b>

## 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



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

FONTE: SITE BACEN

# EXPERTISE EM ENGENHARIA

## 61 anos de experiência

### Alvenaria Estrutural

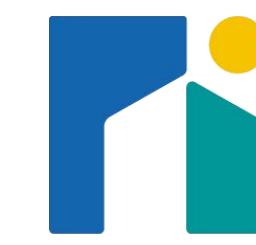


### Programas e Iniciativas nas obras



**INSTALL**  
PROJETOS

**INOVACURY**



**PBQP-H**  
PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE  
E PRODUTIVIDADE DO HABITAT



**SG**



**ELAS**  
NO DAT

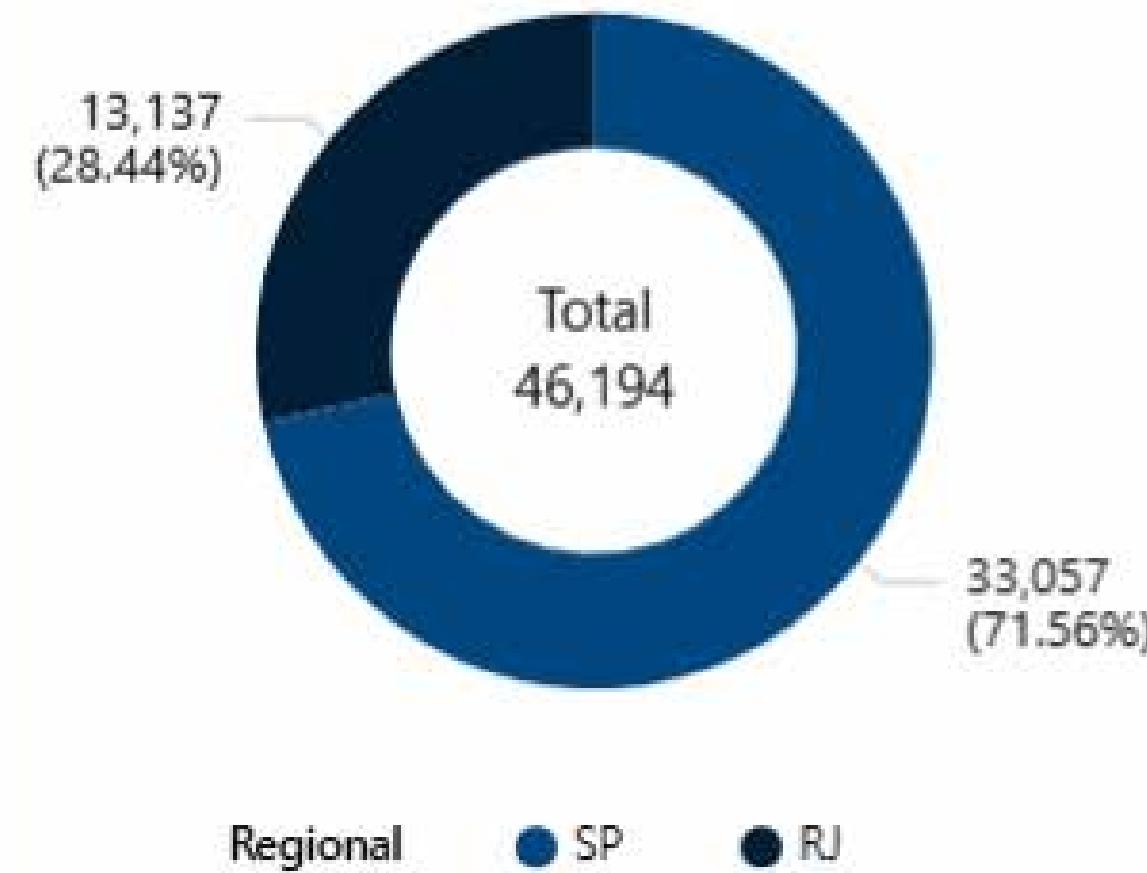
## ENGENHARIA - UNIDADES EM EXECUÇÃO 24-26 SP+RJ

Média Unidades em execução

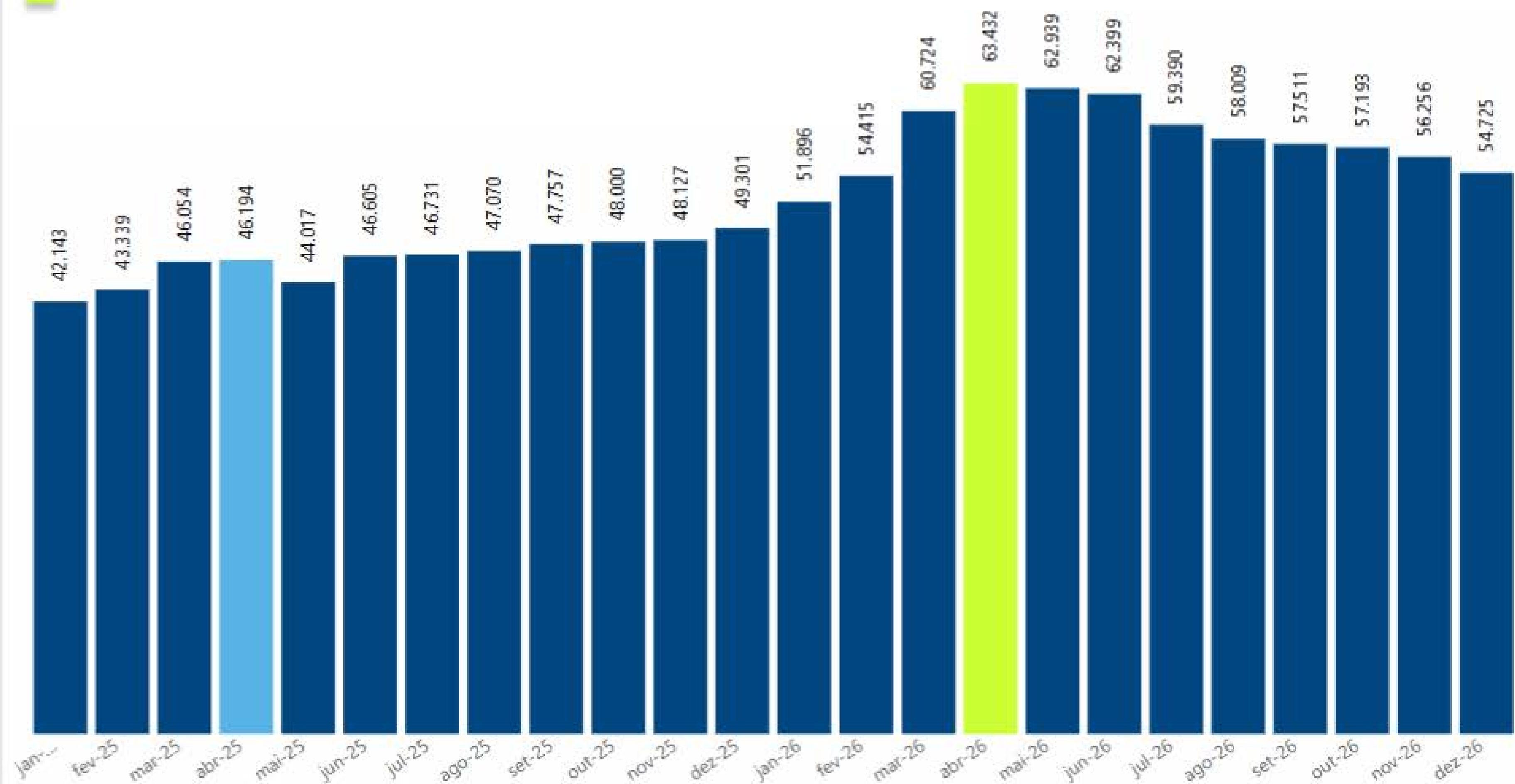


Mês atual  
Pico

Unidades em execução no mês atual



Unidades em execução



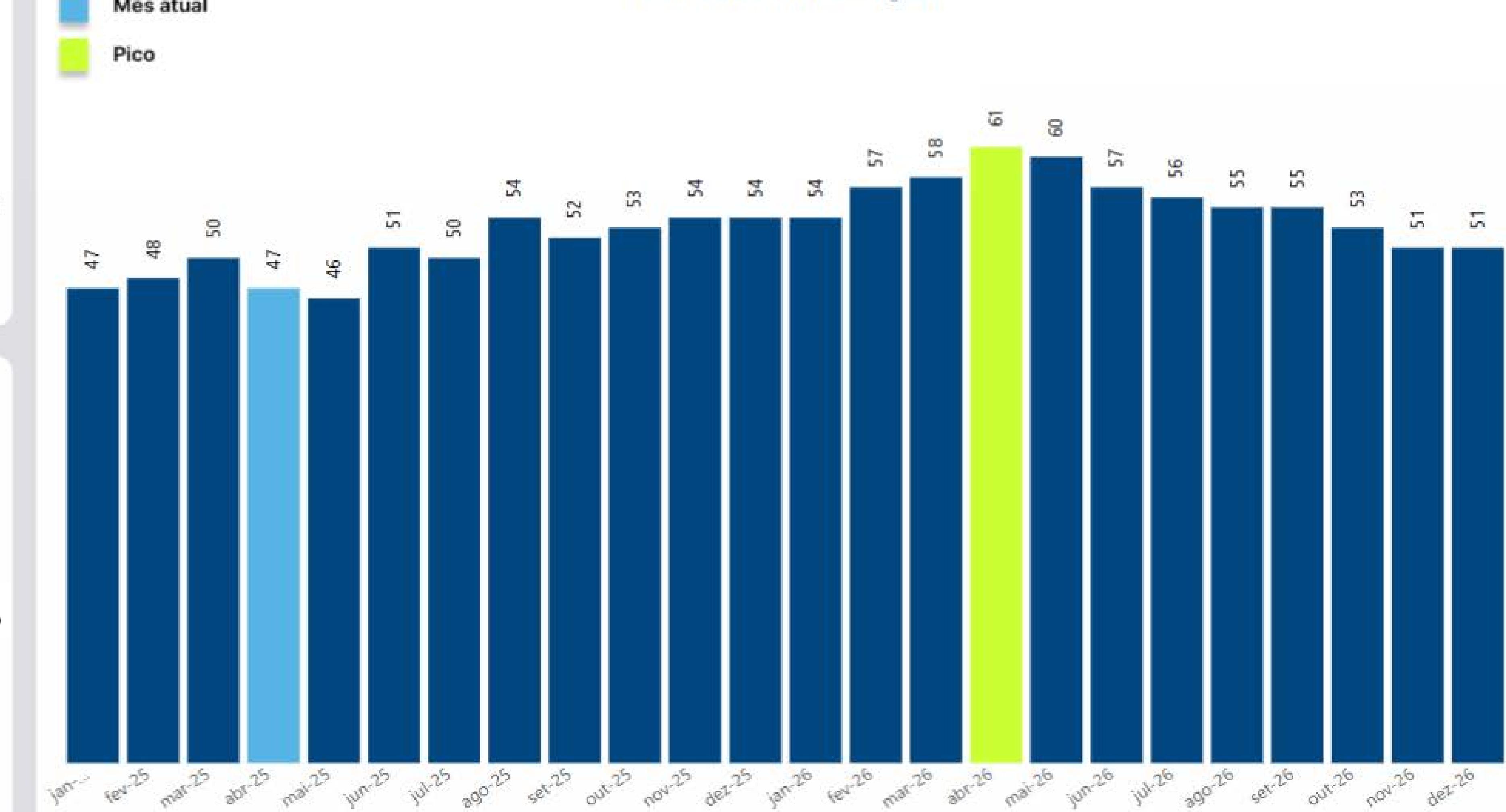
## ENGENHARIA - CANTEIROS EM CONSTRUÇÃO 24-26 SP+RJ

Média de canteiros em execução

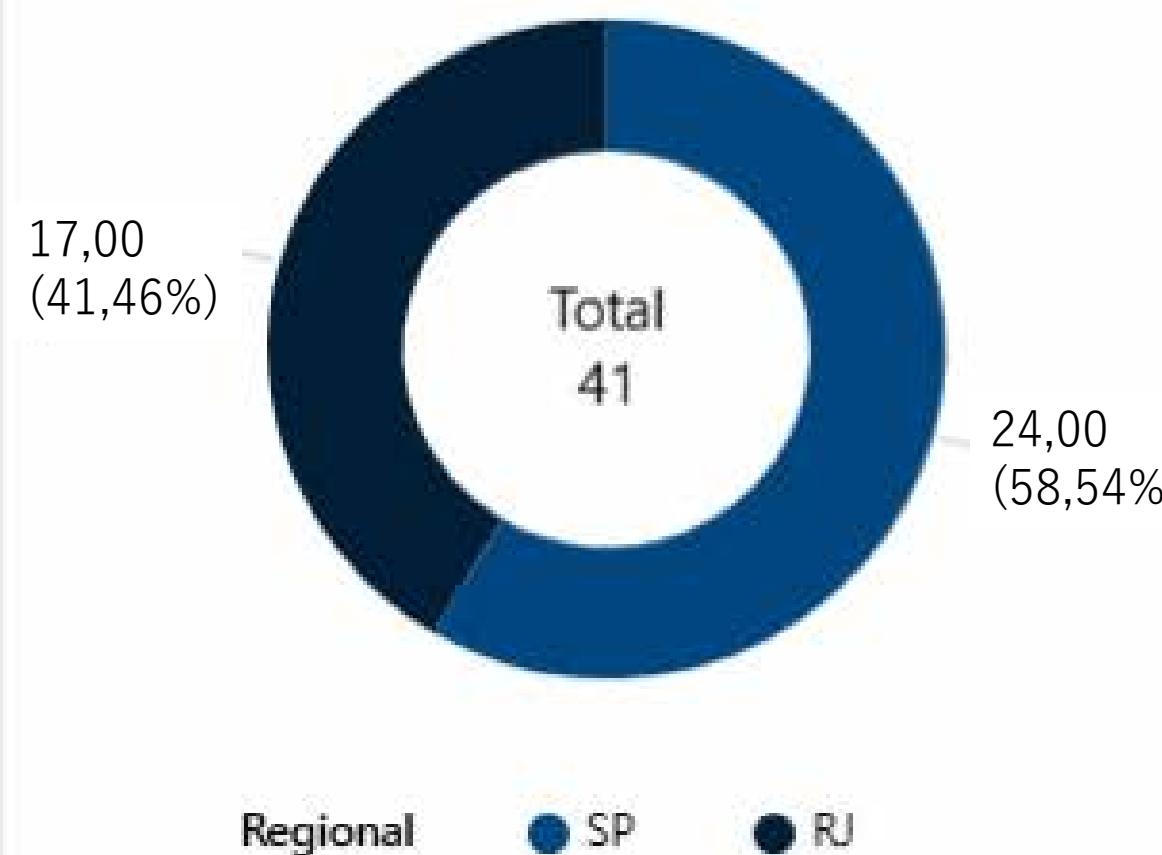


Mês atual  
Pico

Canteiros em execução



Canteiros em execução no mês atual

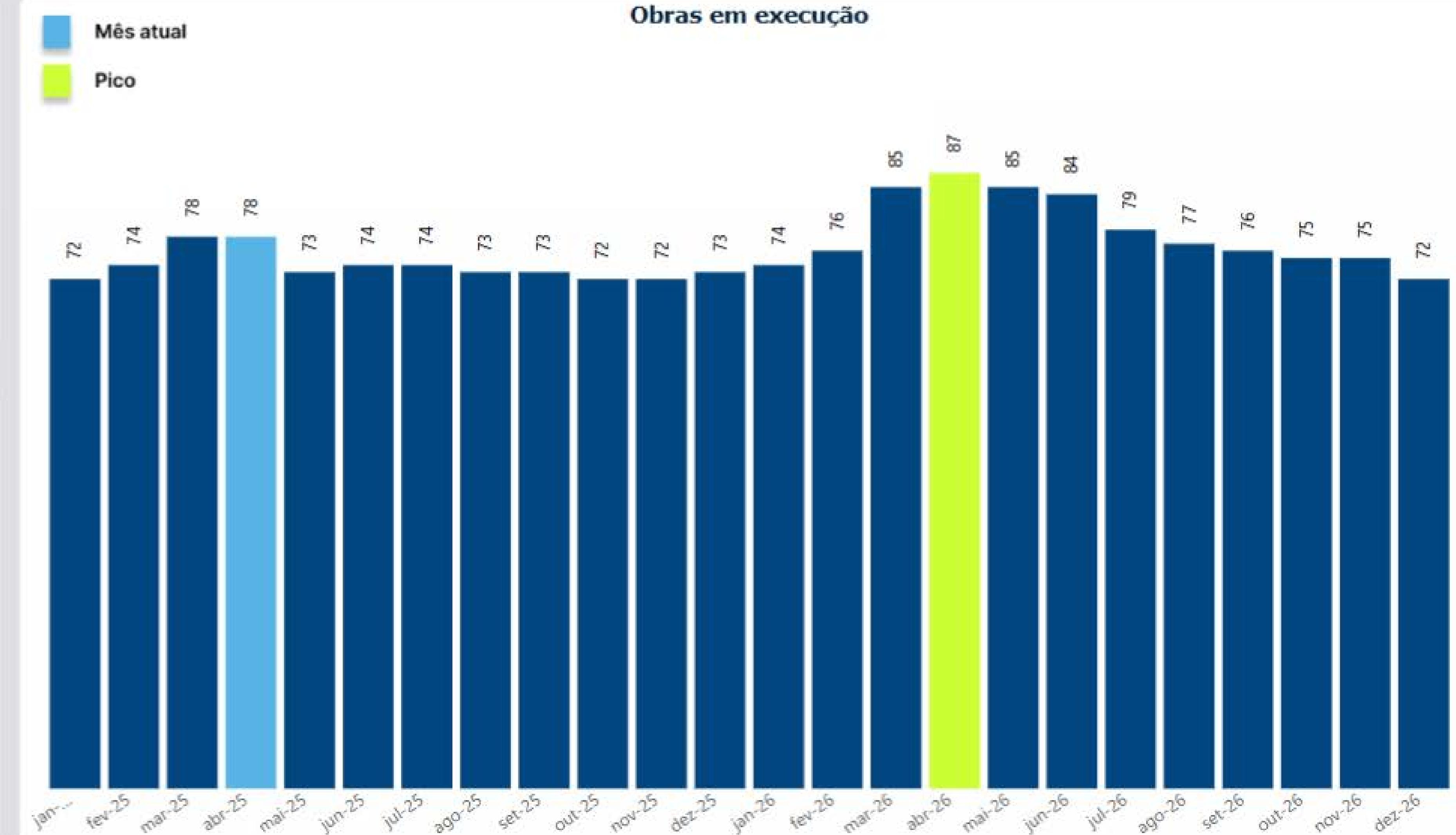


## ENGENHARIA - OBRAS EM CONSTRUÇÃO 24-26 SP+RJ

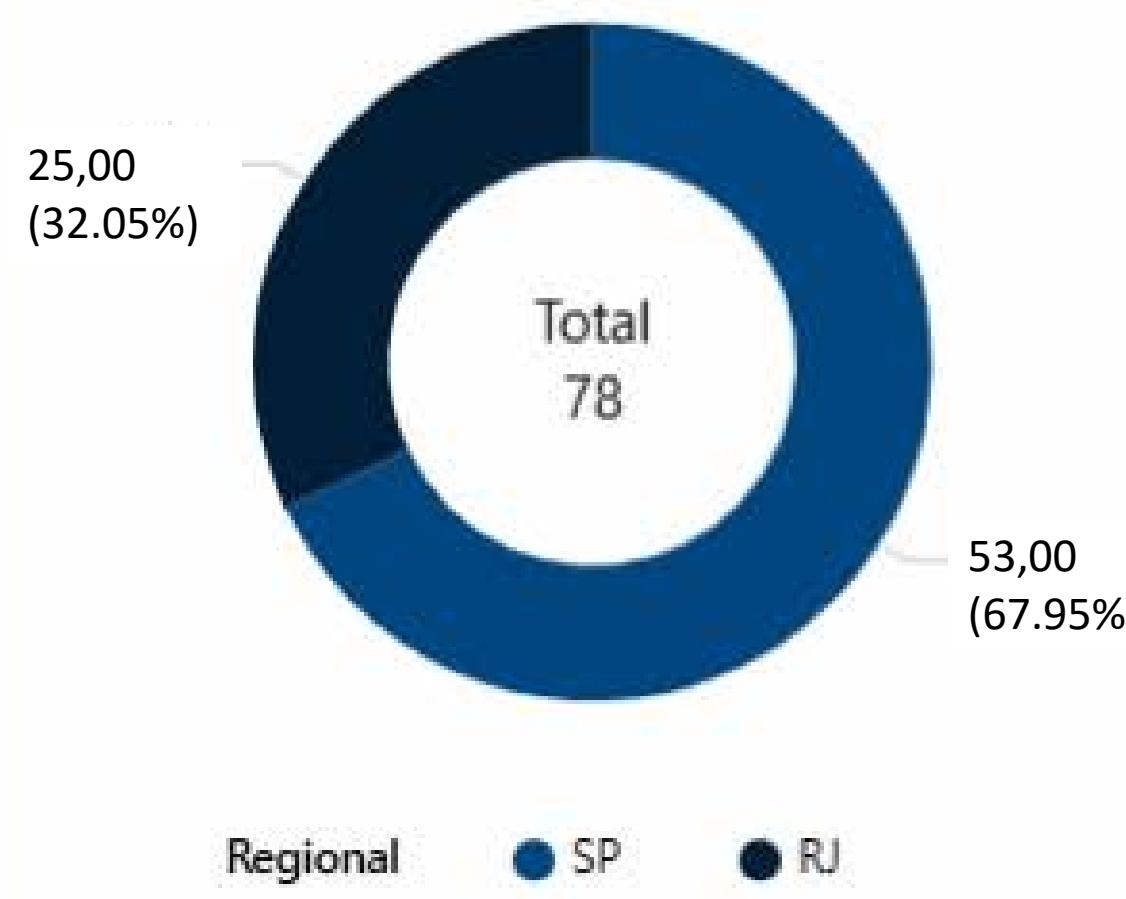
Média Obras em execução



Obras em execução



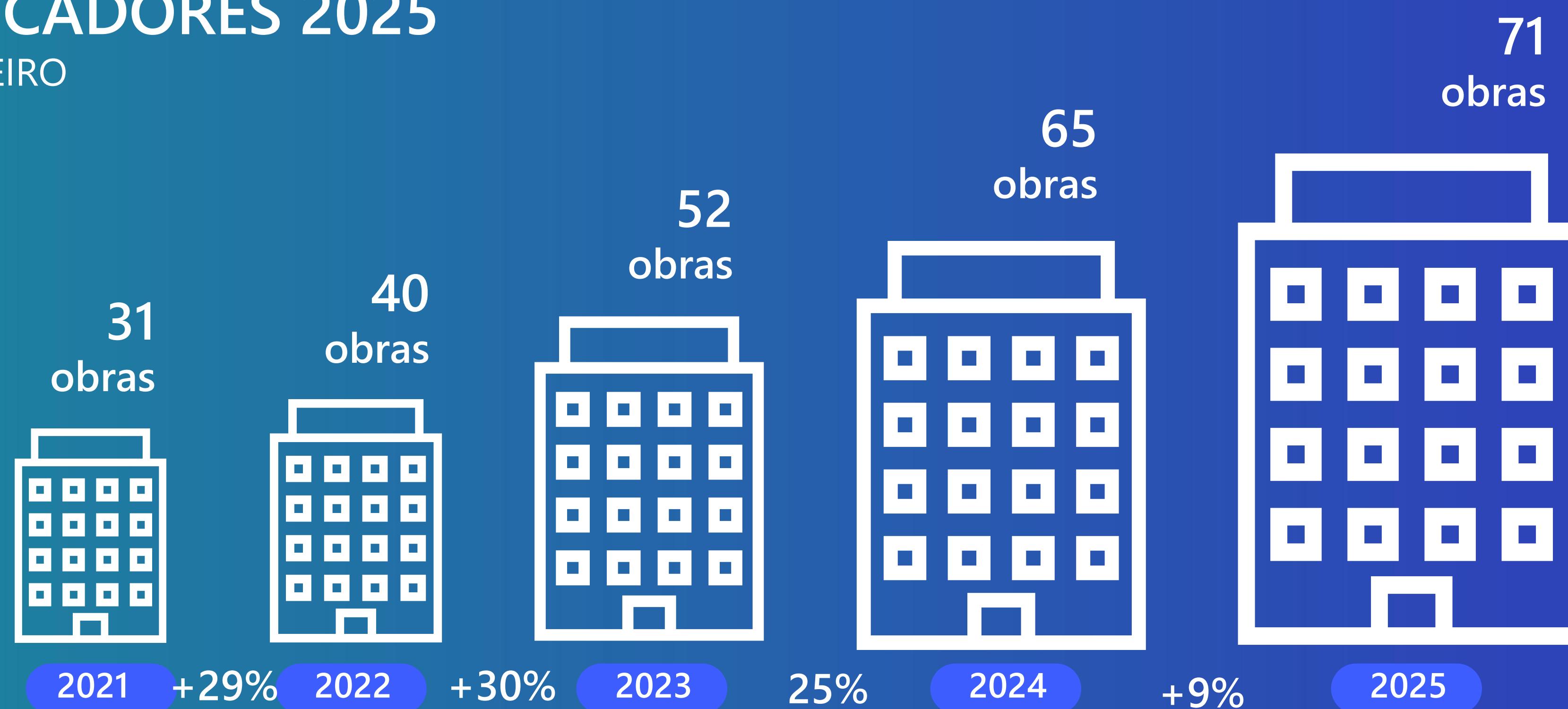
Obras em execução no mês atual



## ENGENHARIA – INDICADORES PRINCIPAIS

## OVERVIEW INDICADORES 2025

SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

MÉDIA DE OBRAS  
EM EXECUÇÃO

## ENGENHARIA – INDICADORES PRINCIPAIS

QUANTIDADE DE  
ENTREGAS

SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

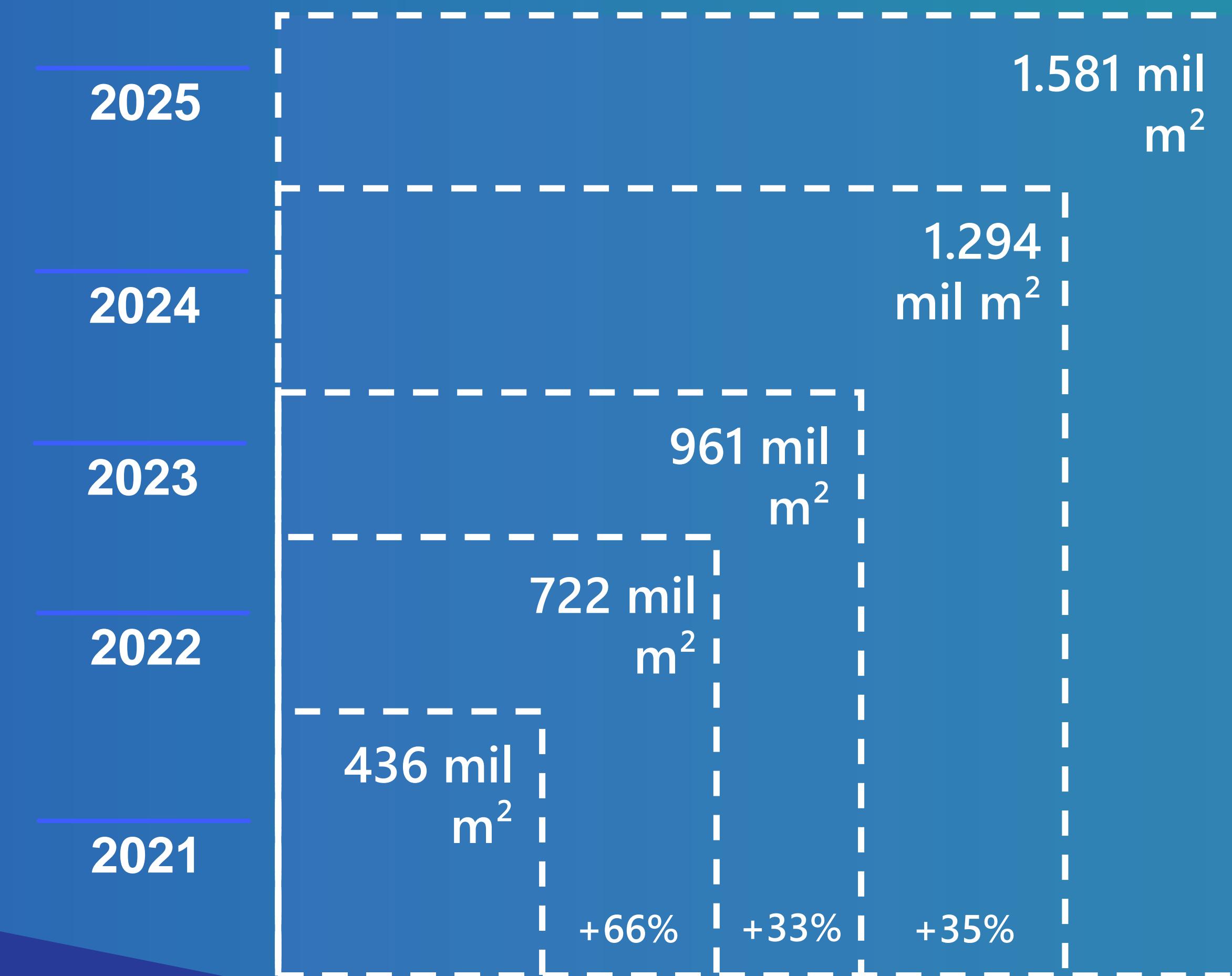


Aproximadamente 20  
mil unidades serão  
entregues em 2025

## ENGENHARIA – INDICADORES PRINCIPAIS

## MÉDIA DE METRAGEM QUADRADA

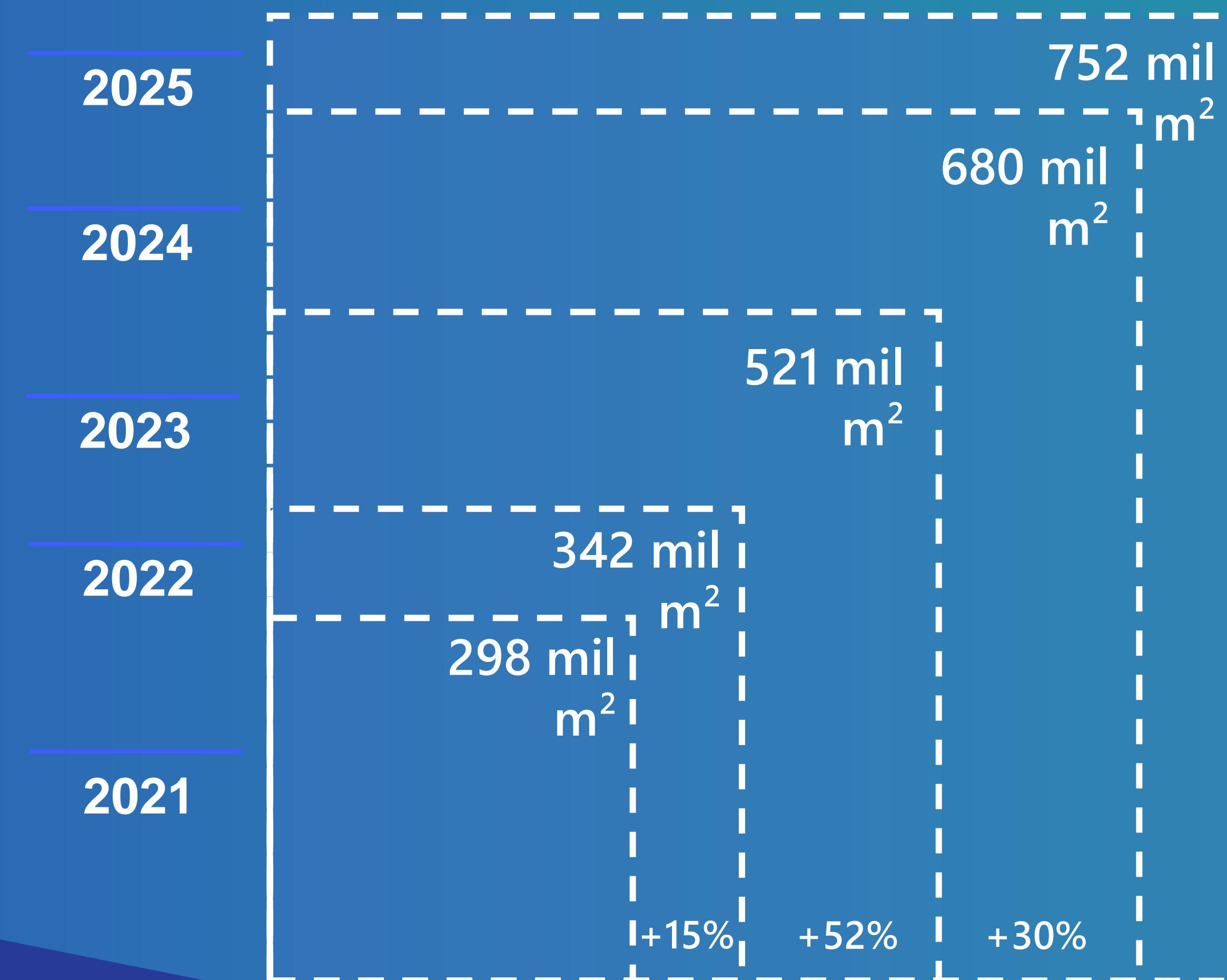
SÃO PAULO

 +22%MÉDIA DE  
METRAGEM  
QUADRADA  
CONSTRUÍDA

## ENGENHARIA – INDICADORES PRINCIPAIS

## 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



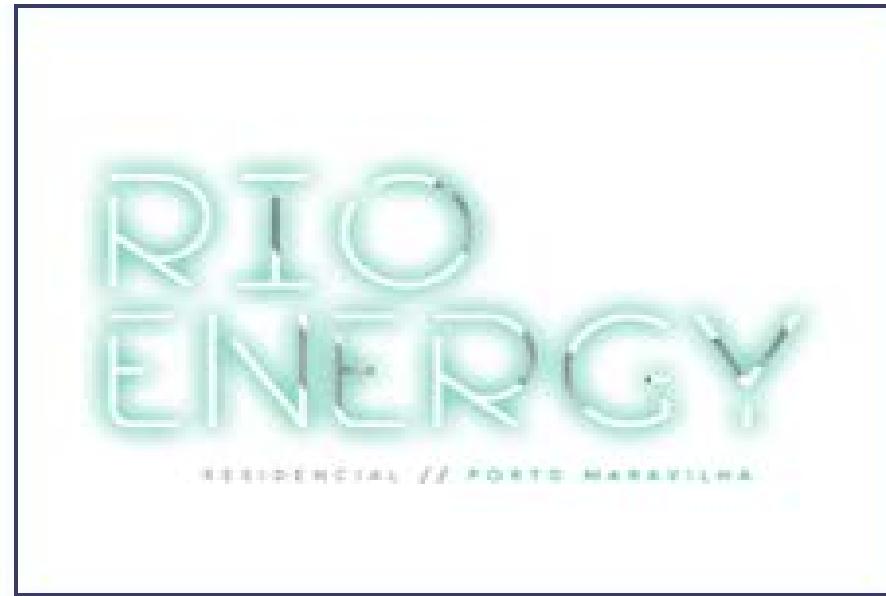
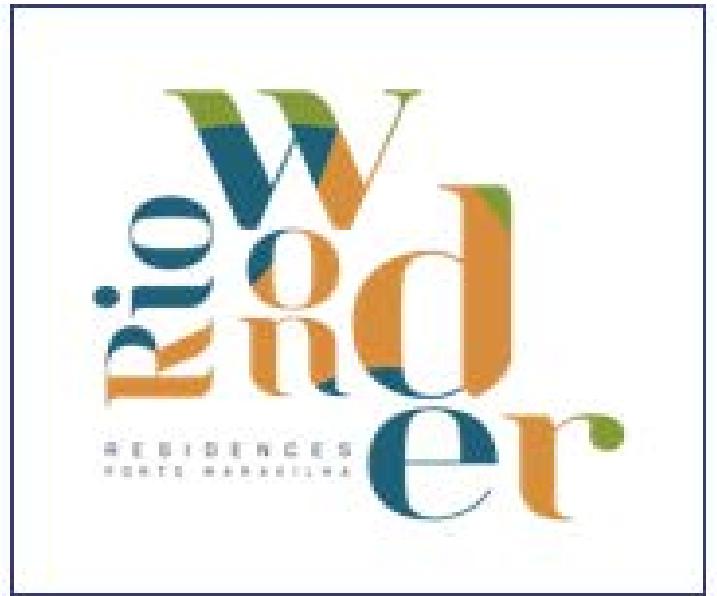
Até 2020, os projetos possuíam engenharia estrutural mais simples

## 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

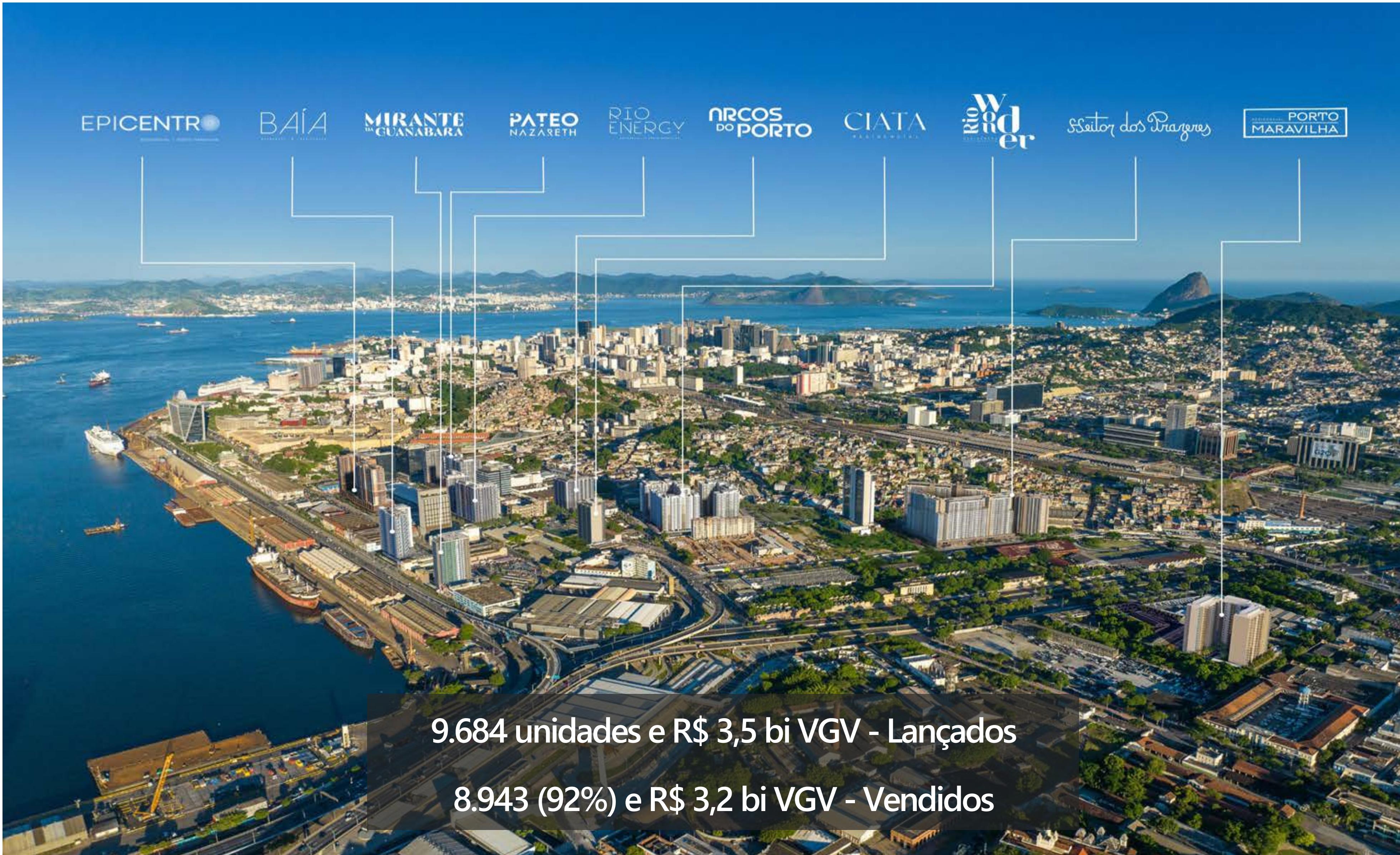


9.684 unidades e R\$ 3,5 bi VGV  
Lançados

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 Selecionadas 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%	 
	Padrão (Único/Dez)	▪ Grupo 2 e 3 do MCMV	~237.000	R\$4.000 - R\$7.000	▪ MCMV (2 e 3)	6,2%	 
21 andares	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

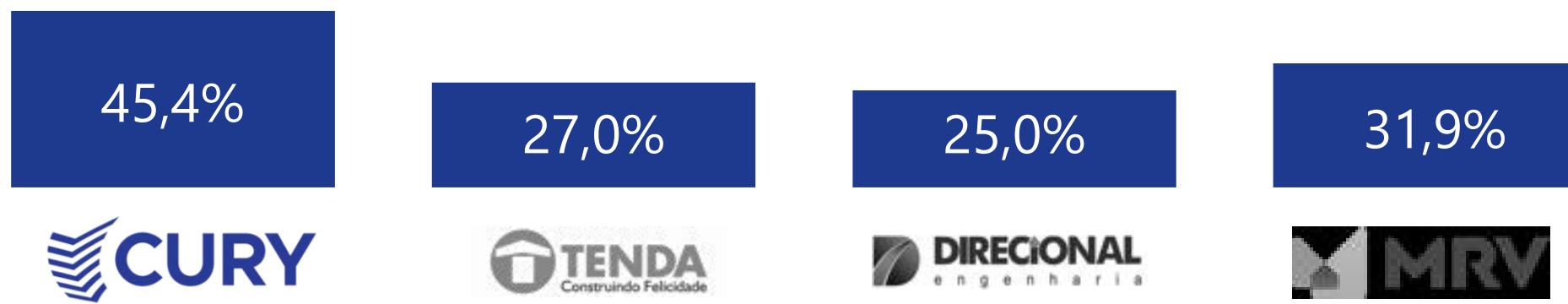
Profundo entendimento  
de seus mercados...

... força de vendas  
comprometida

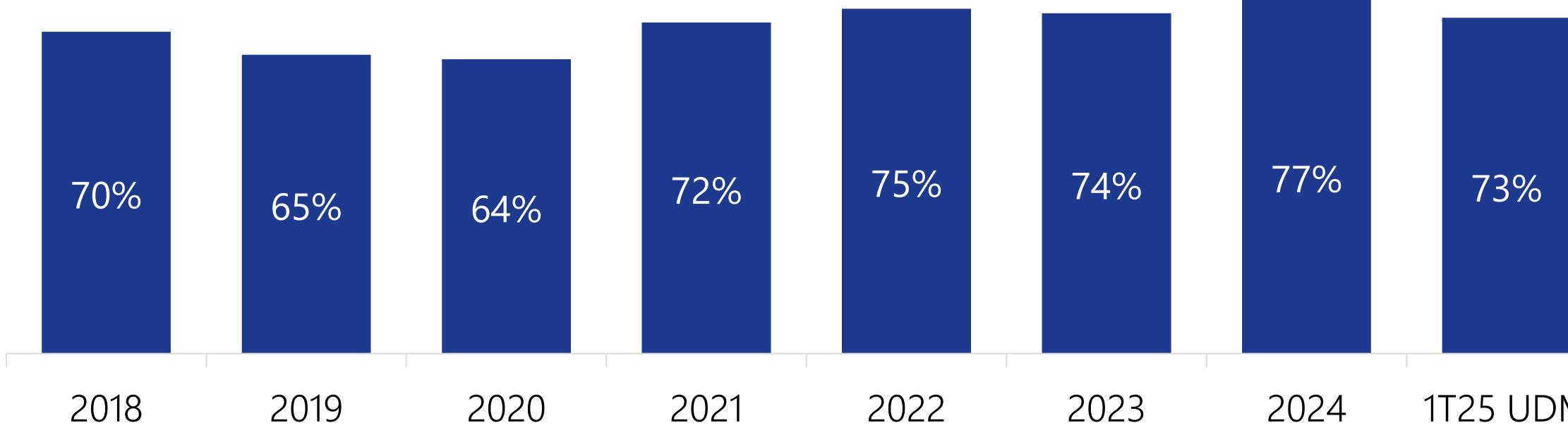
A Melhor Equipe de Vendas Capaz de  
Vender a Maioria dos Apartamentos  
ainda em Construção

## VSO – Velocidade de Vendas (Cury 1T25 X

Peers 4T24) (%)

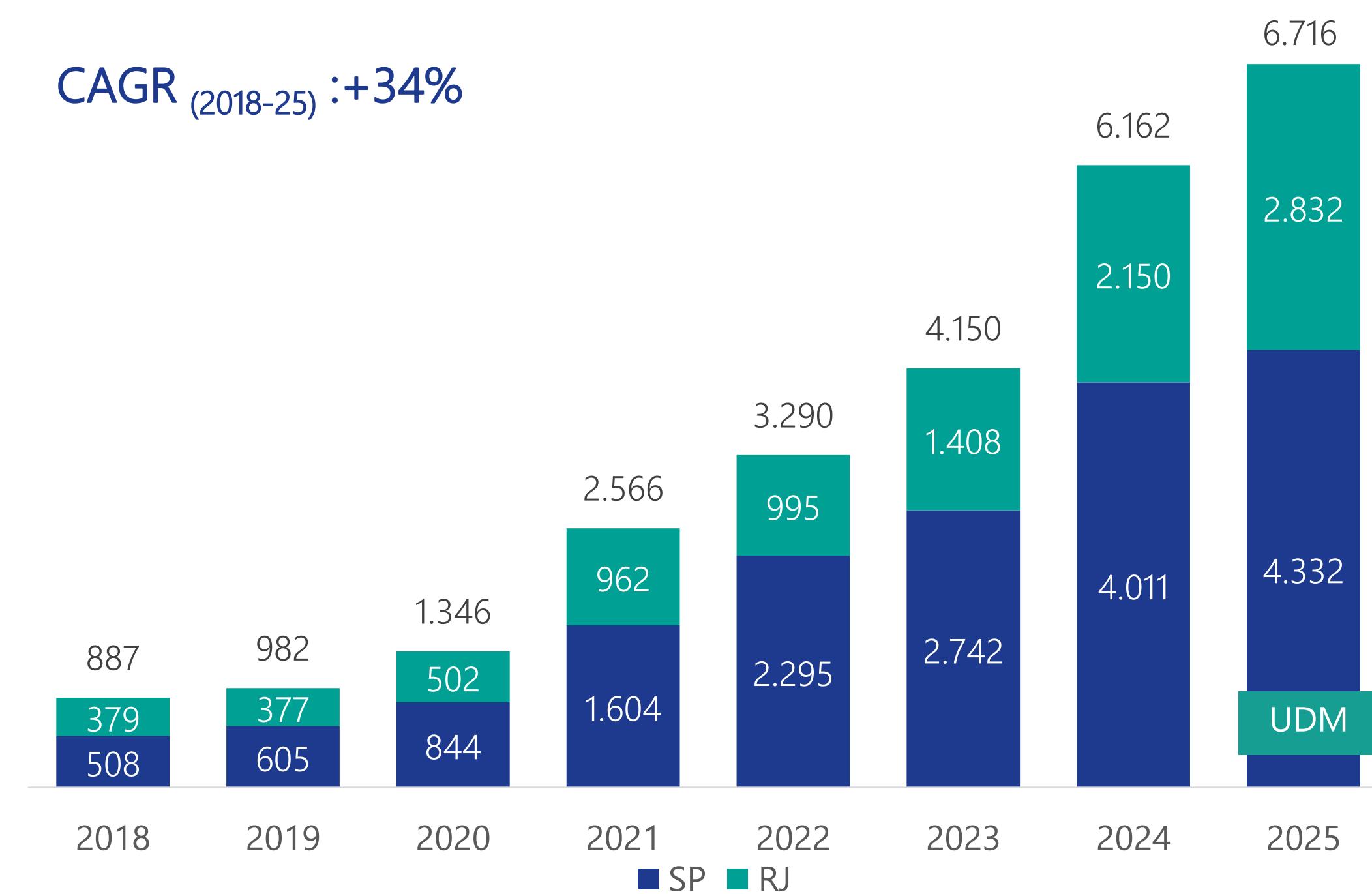


## VSO – Velocidade de Vendas LTM (%)



CAGR (2018-25) :+34%

## Vendas Líquidas (R\$ milhões)



## ESTRATÉGIA DE VENDAS – EXPERIENCIA NO ESTANDE



**VGV:** R\$ 268 milhões

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

**Terreno:** 7.968,98m<sup>2</sup>

**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:** 34m<sup>2</sup>



[CLIQUE AQUI PARA  
ACESSAR O VÍDEO](#)



## ESTRATÉGIA DE VENDAS - ESTATÍSTICAS

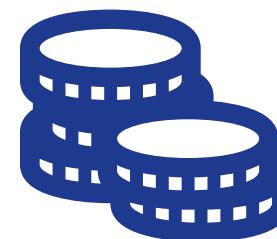


+28,3% do VGV Repassado (R\$ Milhões)  
UDM 1T25 X UDM 1T24



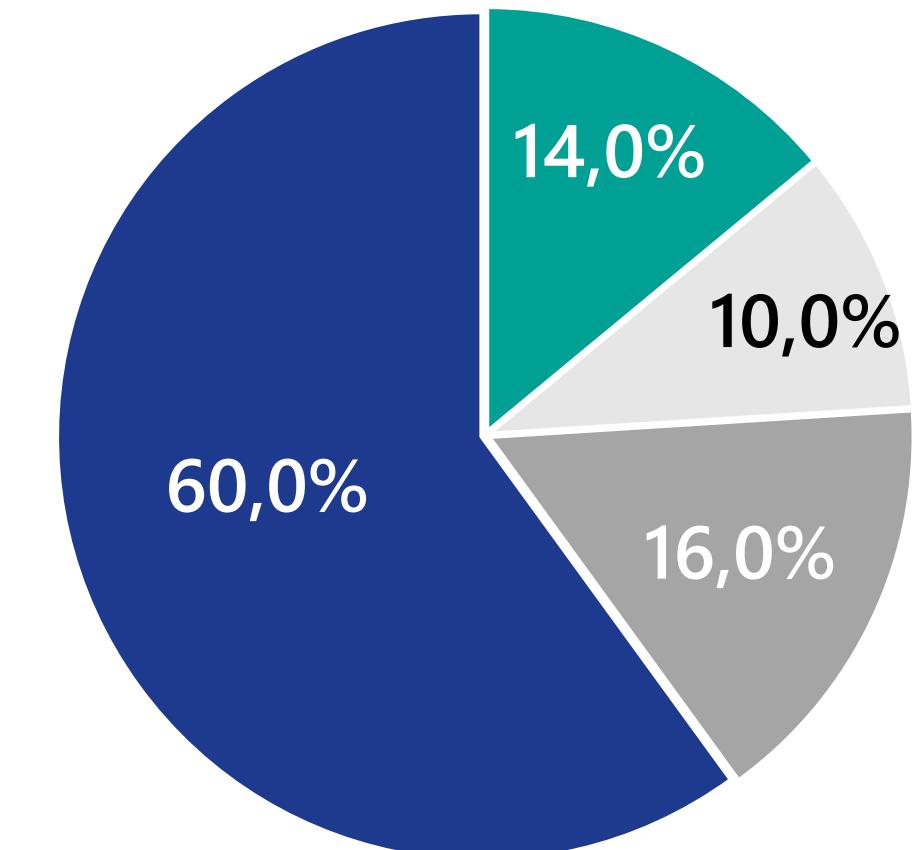
8,04% Taxa Média de Juros para  
financiamento de clientes no 1T25.

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



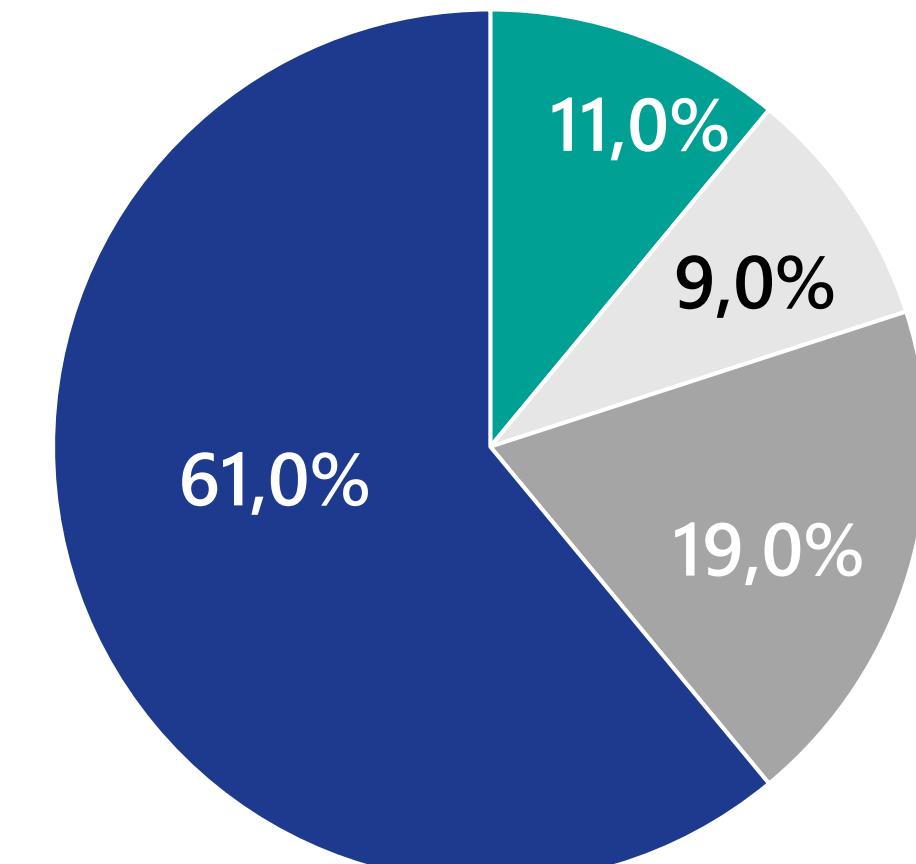
R\$ 4.469/unidade  
Subsídio médio no 1T25

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



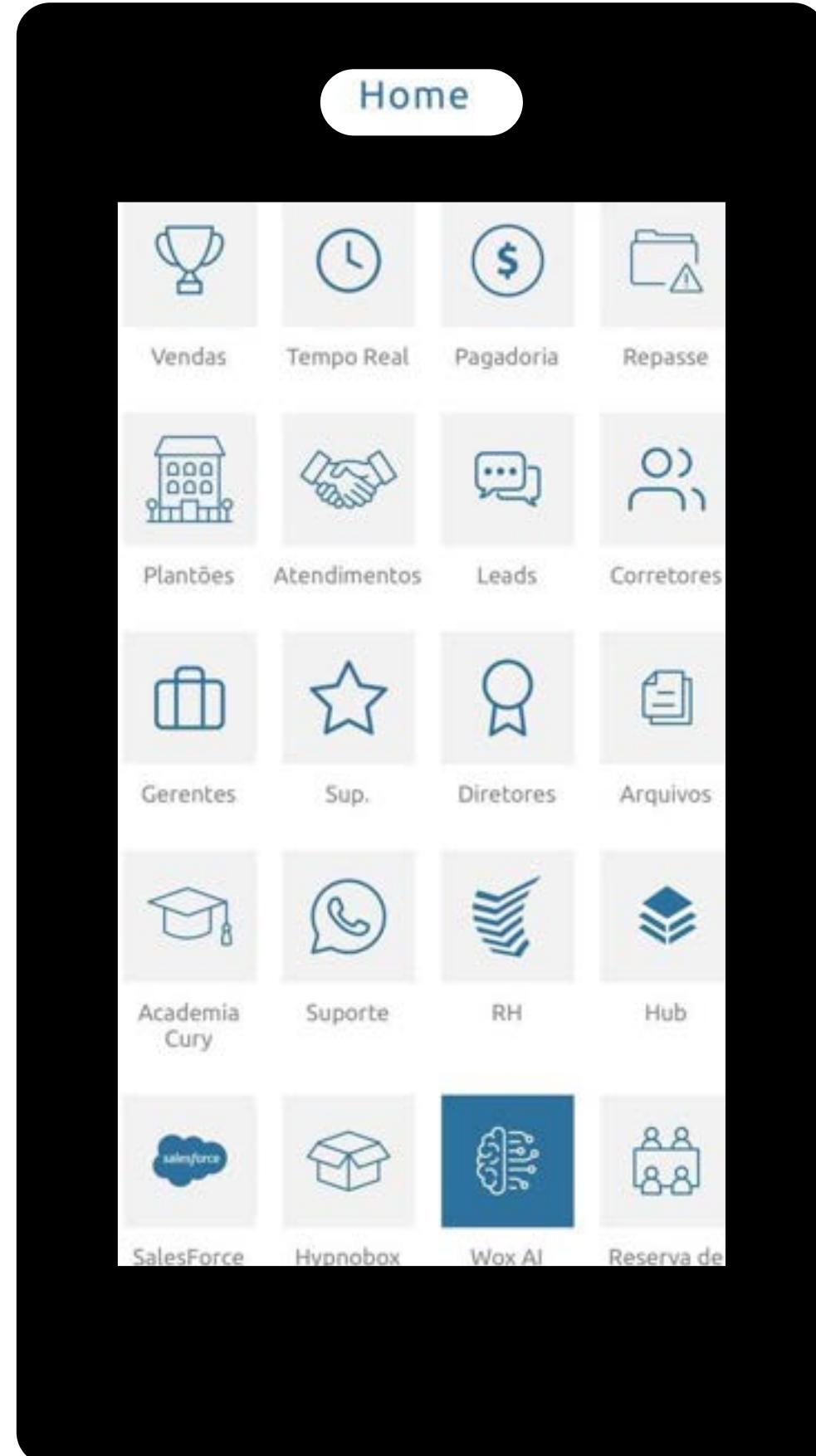
Análise de crédito no  
momento da visita ao  
Stand



[Conheça o Programa](#)



[Inteligência Artificial na  
Cury](#)



Aplicativo de Gestão  
de vendas Cury

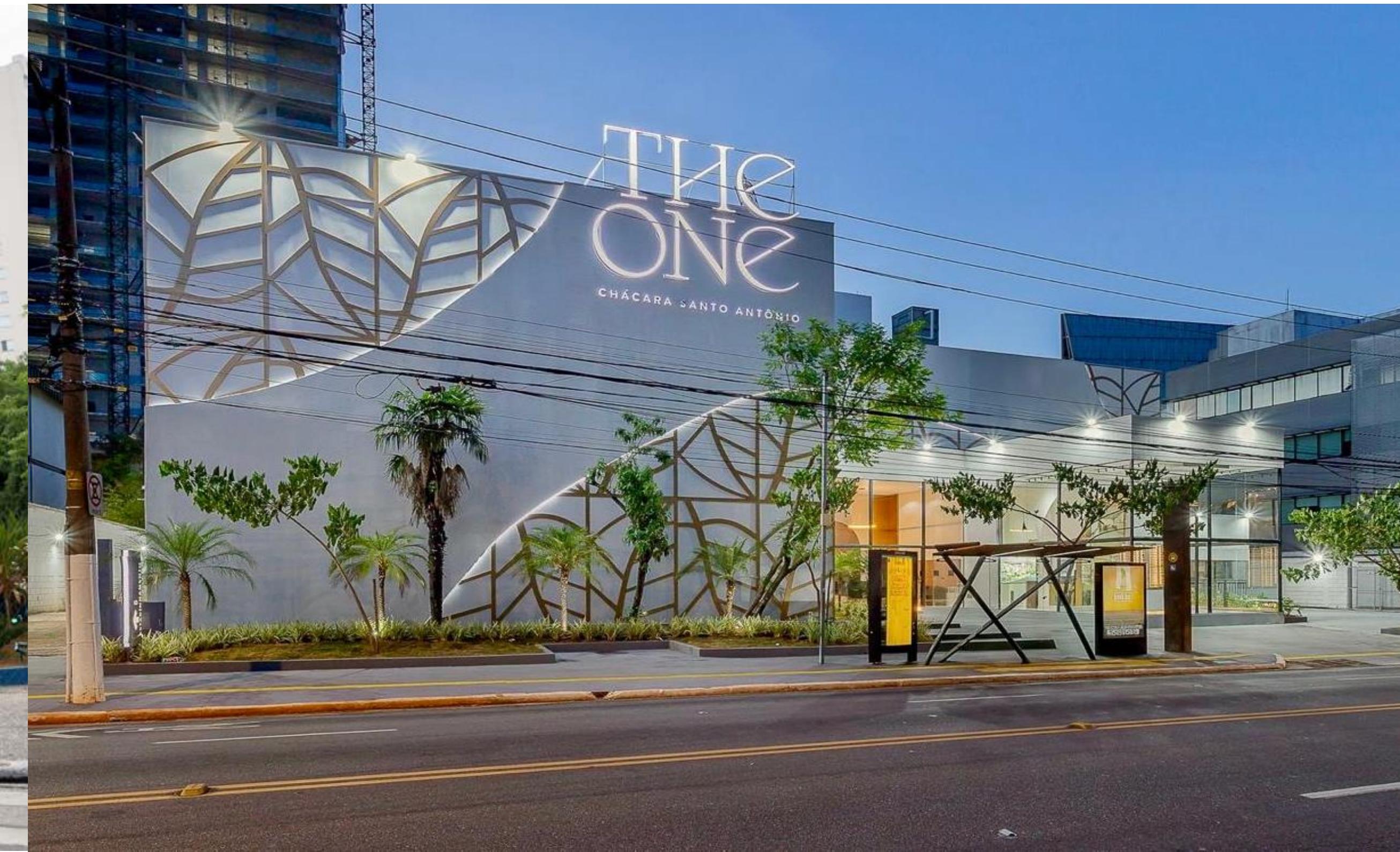


[Clique aqui para  
assistir ao video do  
meeting](#)

## 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



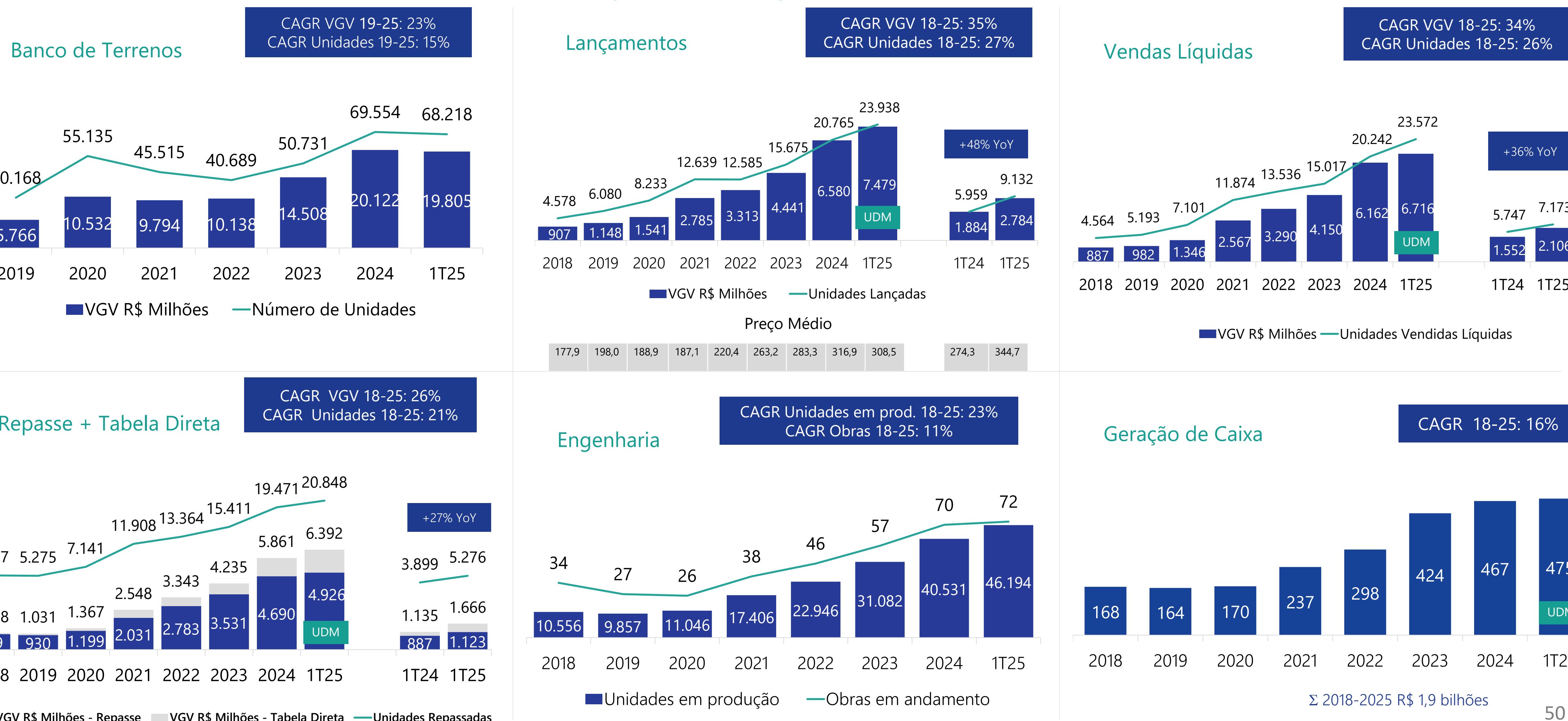
Stand de Vendas RJ 2021



Stand de Vendas Atual

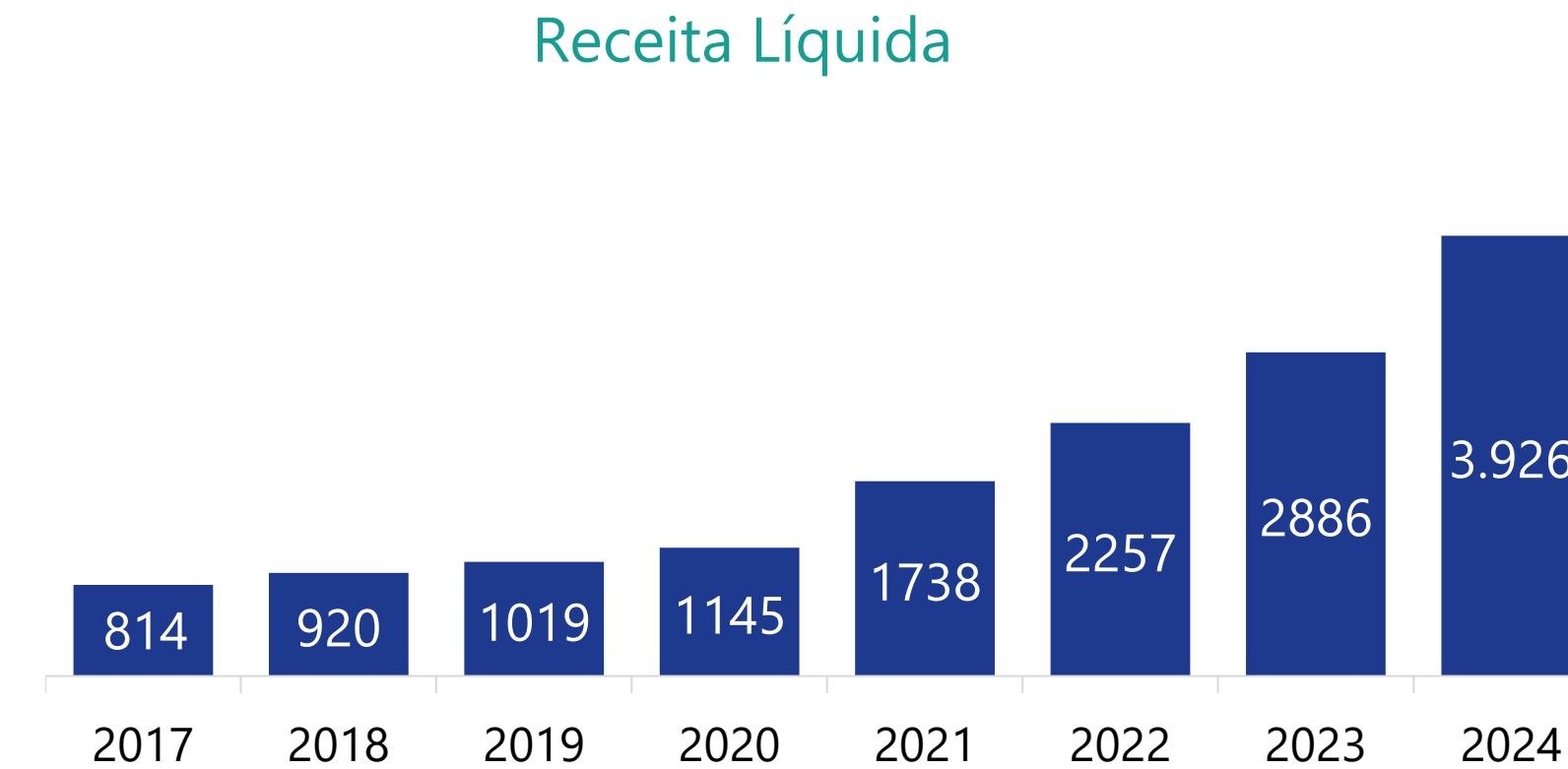
# HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

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



# HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

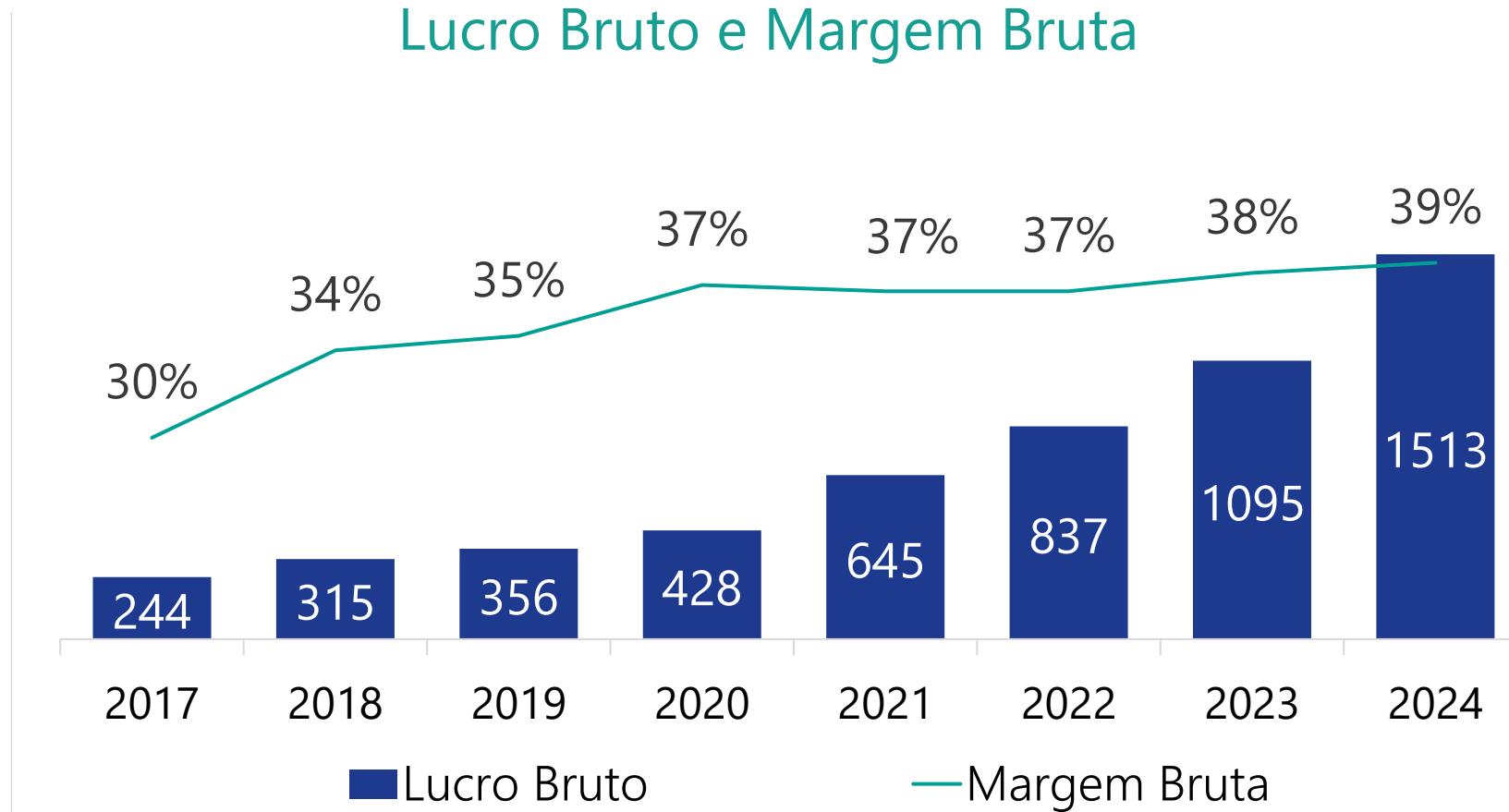
## Receita Líquida



CAGR 17-24: 25%

$\Sigma$  2017-2024 R\$ 14,7 bilhões

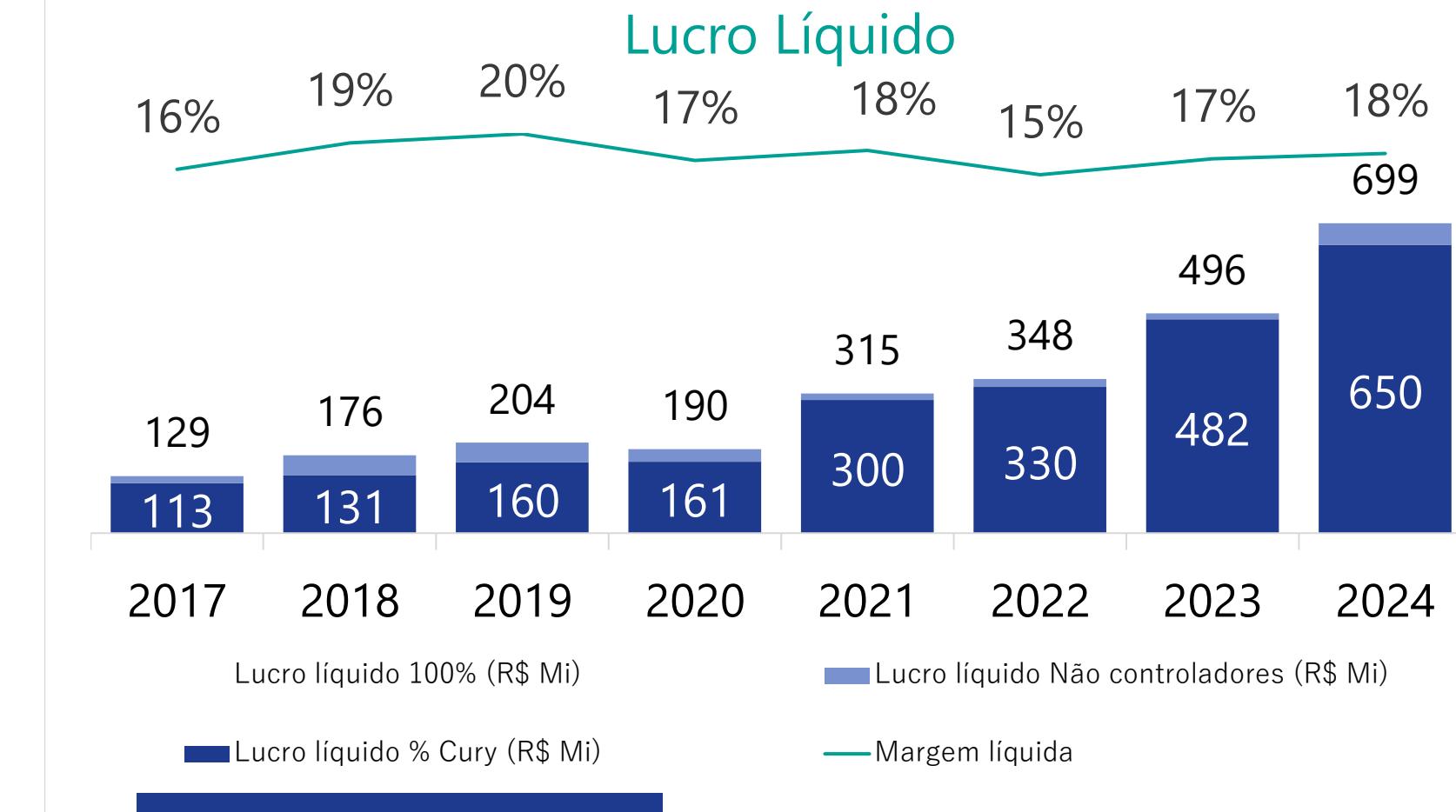
## Lucro Bruto e Margem Bruta



CAGR LB 17-24: 30%

$\Sigma$  2017-2024 R\$ 5,4 bilhões

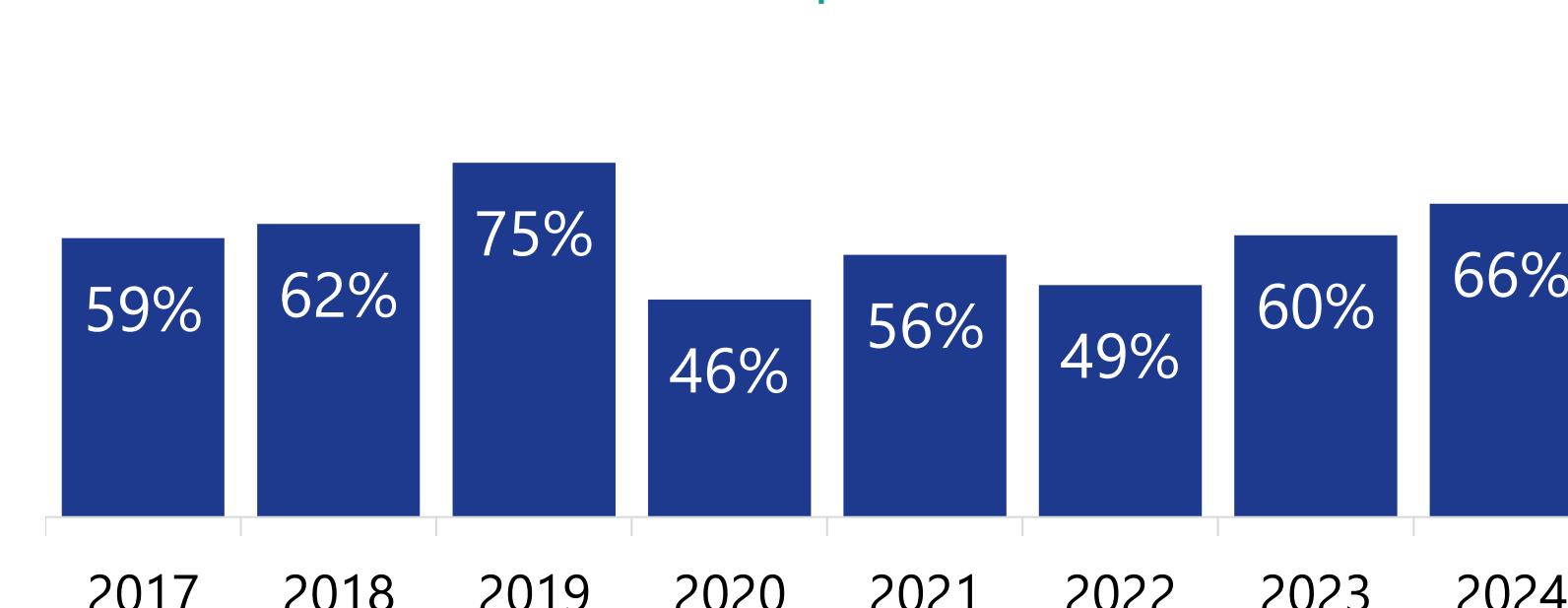
## Lucro Líquido



CAGR LL 17-24: 27%

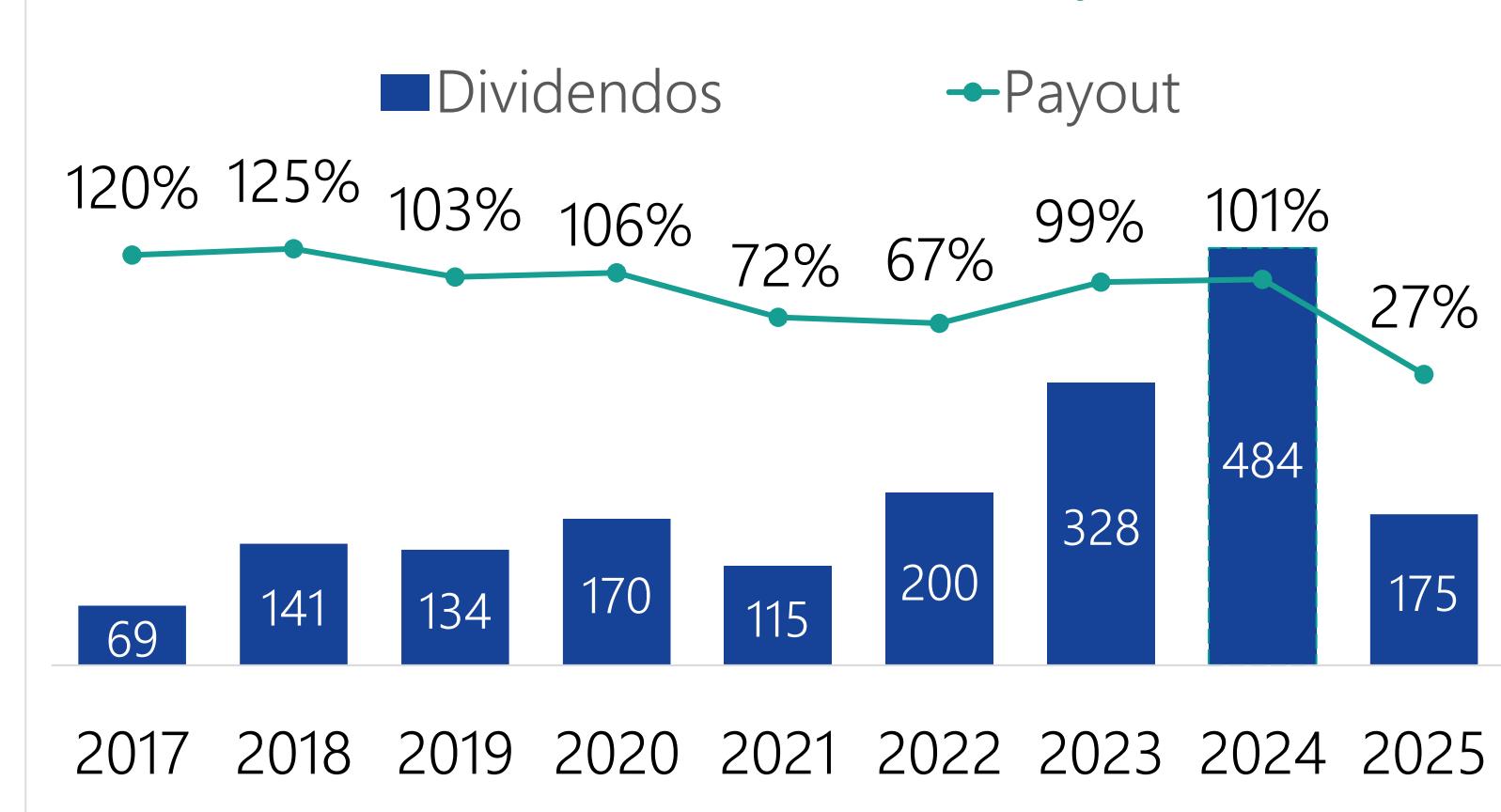
$\Sigma$  2017-2024 R\$ 2,3 bilhões

## ROE - Return On Equity (Lucro Líquido / PL)



■ ROE % Cury

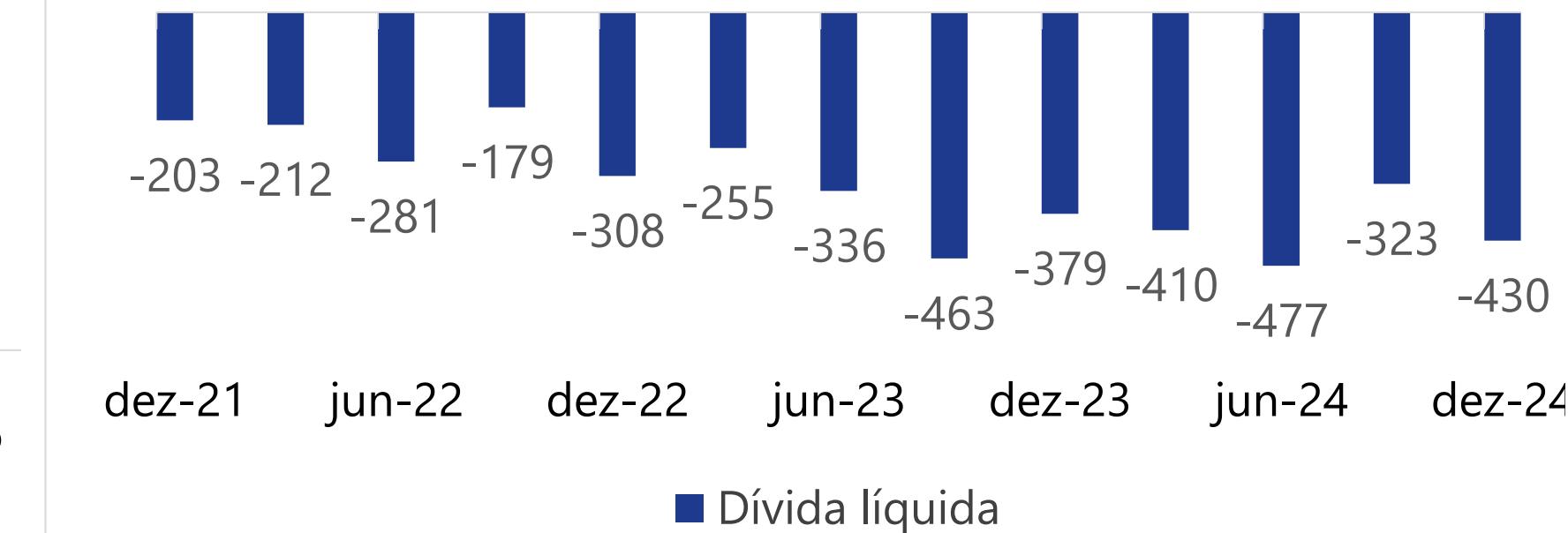
## Dividendos Distribuídos e Payout



CAGR 17-24: 29%

$\Sigma$  2017-2025 R\$ 1,8 bilhão

## Dívida Líquida – R\$ MM

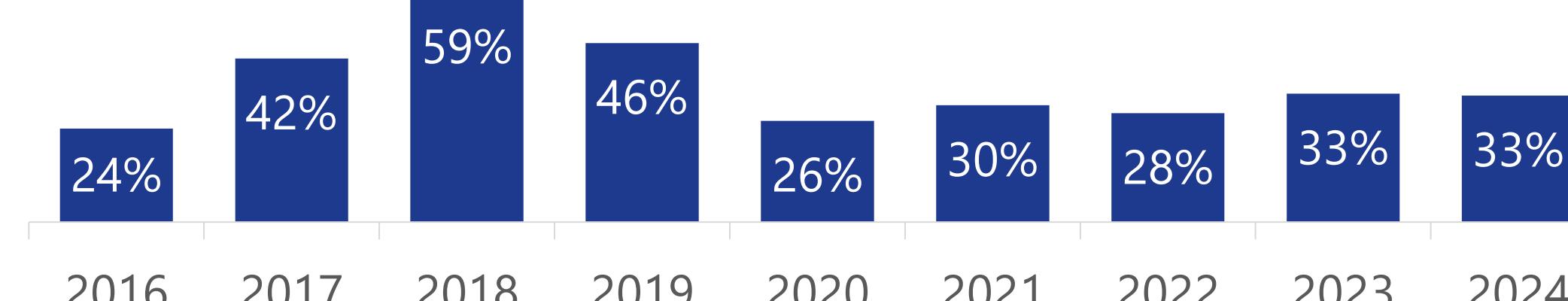


■ Dívida líquida

# HISTÓRICO FINANCEIRO E OPERACIONAL

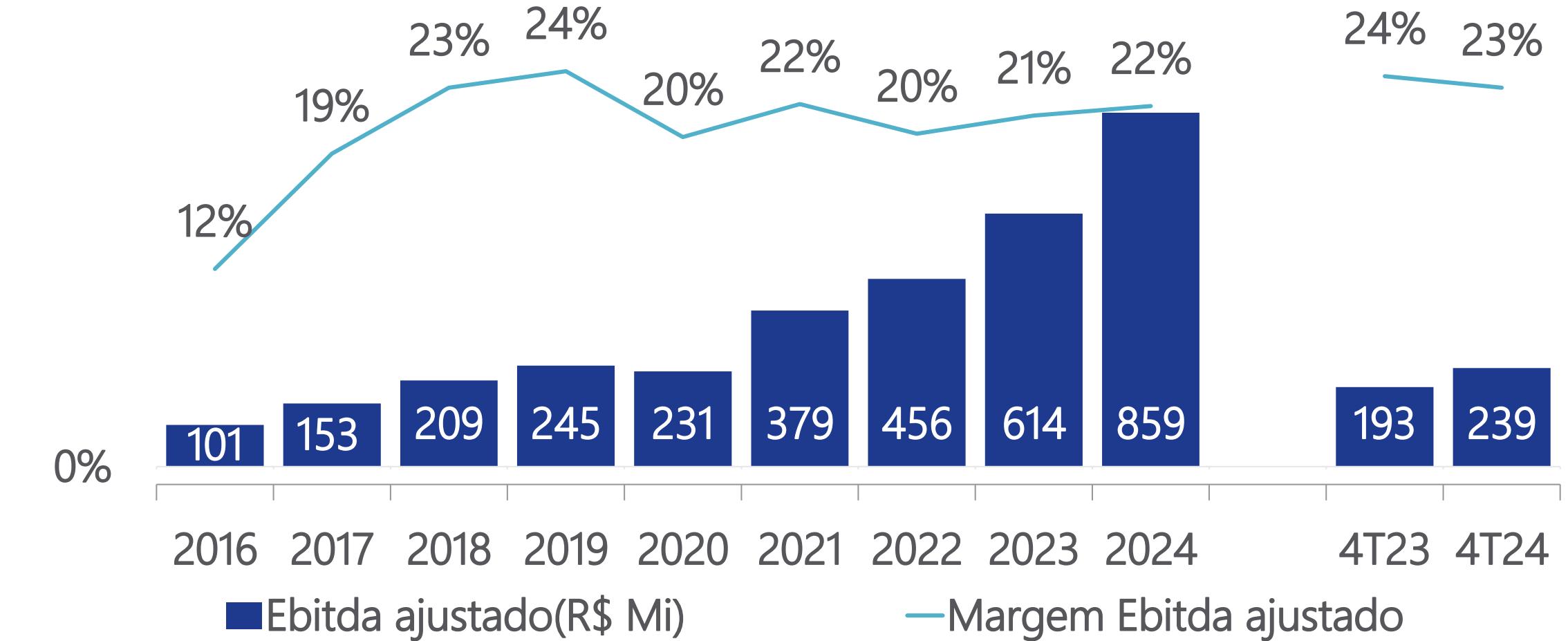
A excelência da Cury na capacidade de execução e o sólido modelo de negócios se traduzem em um crescimento substancial, fortes margens e sólida geração de caixa

**ROIC - *Return On Invested Capital***



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

**EBITDA Ajustado**



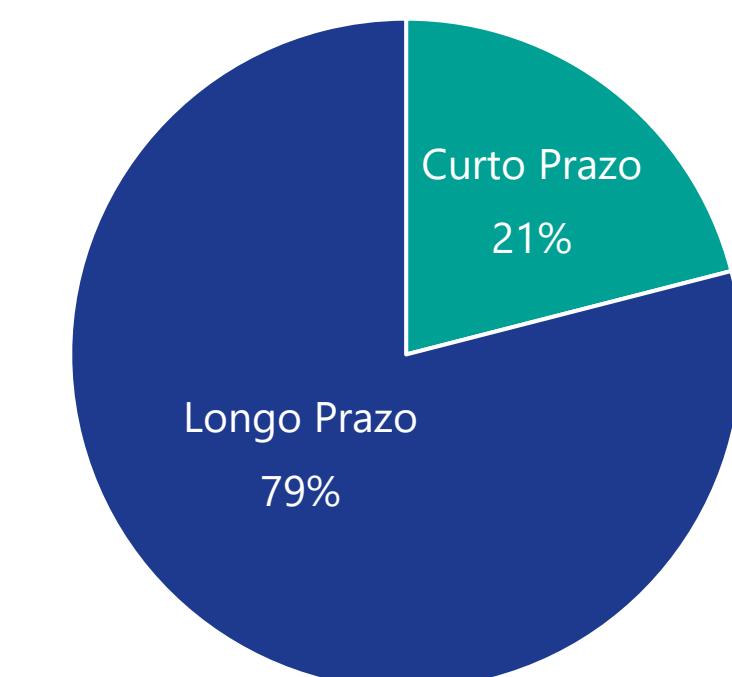
Cronograma de Amortização 31/12/2024 da Dívida

Corporativa (R\$ milhões)

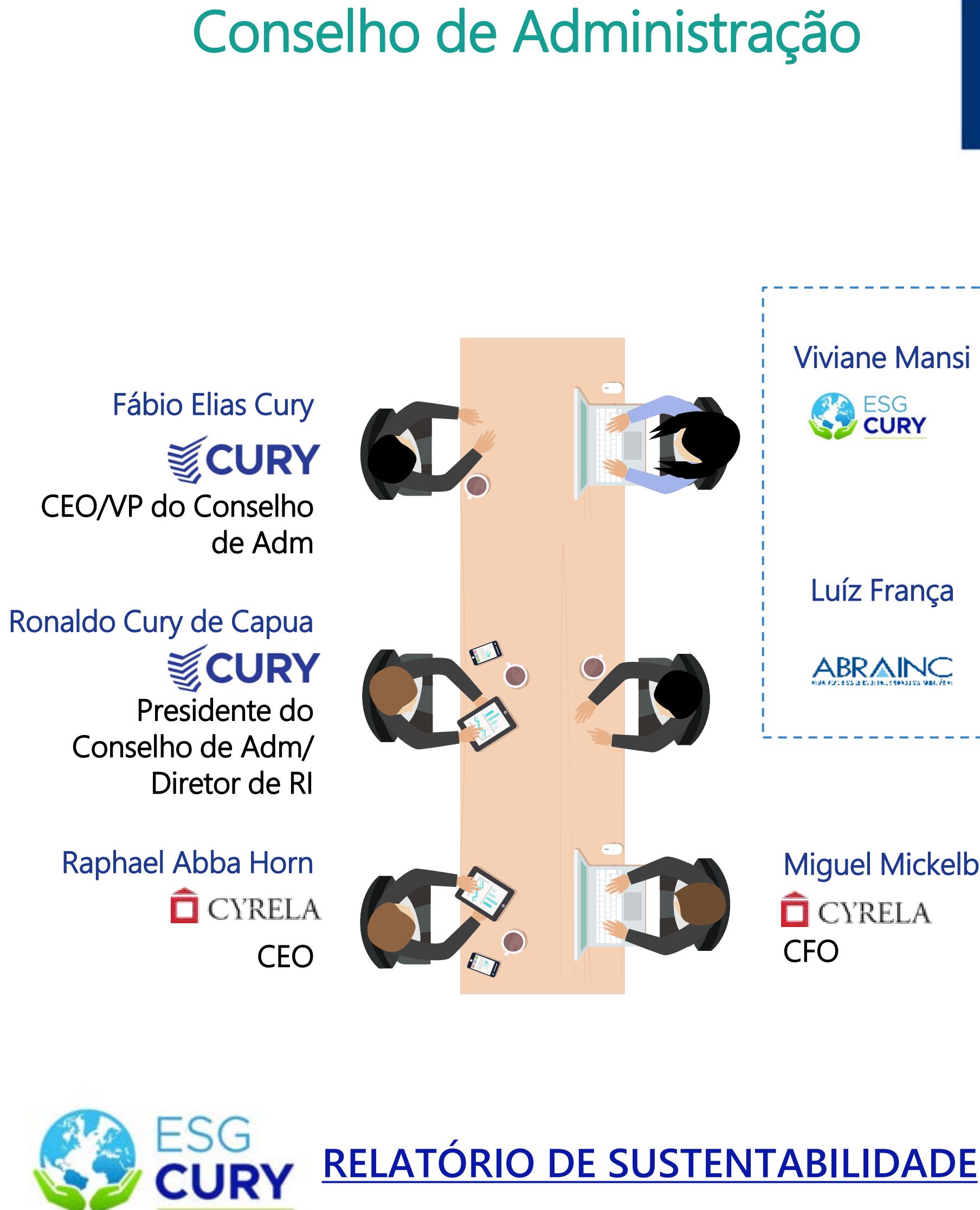
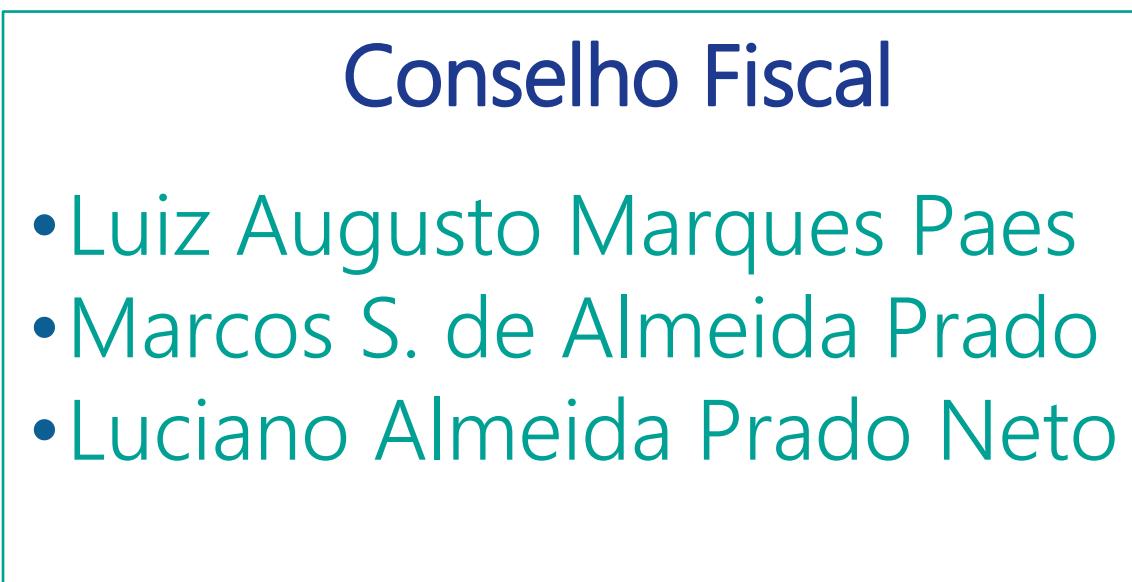


Perfil de Endividamento Corporativo

31/12/2024



# ESTRUTURA DE GOVERNANÇA



## 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



## 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



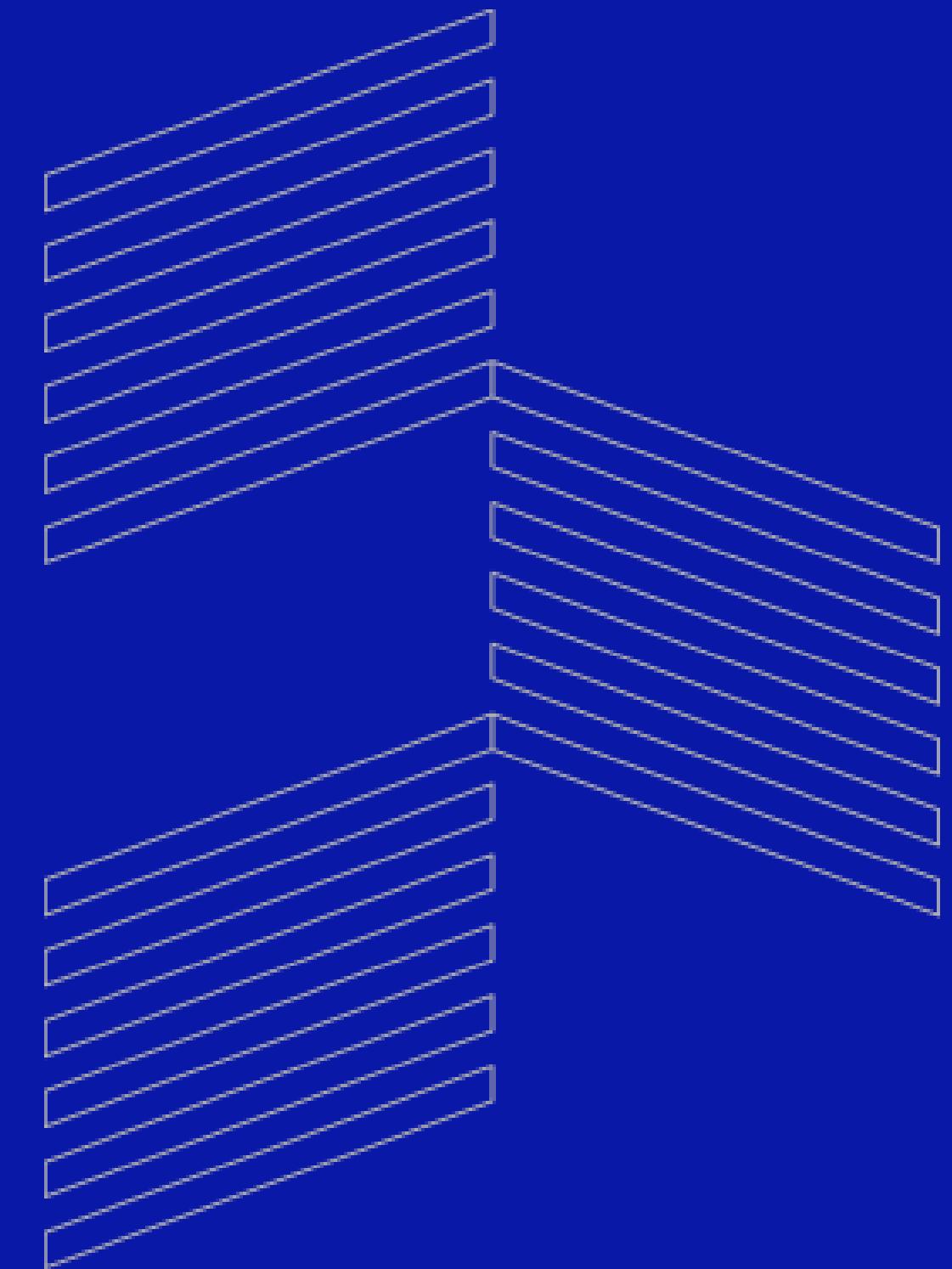
10

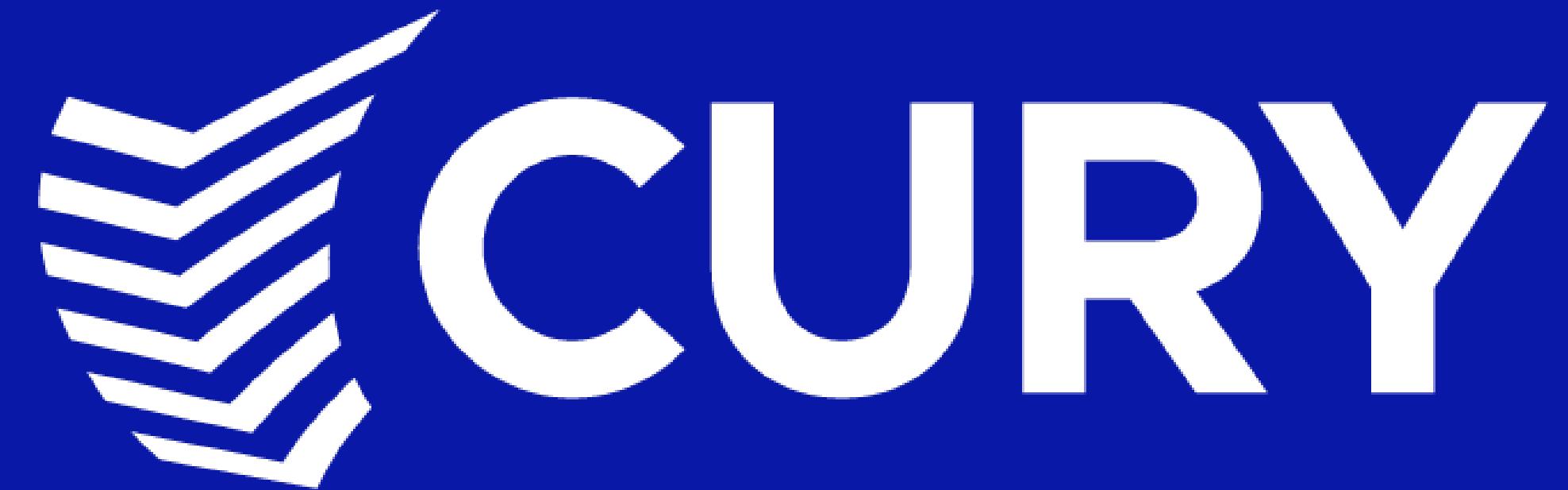
Elevado *payout* de dividendos



# 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





# 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	PROFESSIONAL
BEST IR PROGRAM	BEST IR TEAM
BEST ESG	BEST IR PROGRAM
BEST ANALYST/INVESTOR EVENT	BEST ESG
	BEST ANALYST/INVESTOR EVENT

SELL SIDE
BEST CEO
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM

## LATAM REAL STATE OVERALL

COMBINED	BUY SIDE
BEST CEO	BEST CEO
BEST CFO	BEST CFO
BEST IR PROFESSIONAL	BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR TEAM	PROFESSIONAL
BEST IR PROGRAM	BEST IR TEAM
BEST ESG	BEST IR PROGRAM

SELL SIDE
BEST CEO
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM