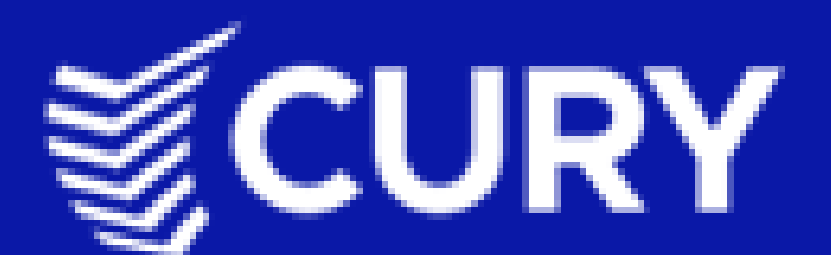


APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



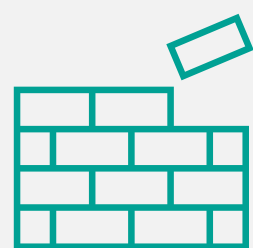
DISCLAIMER

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

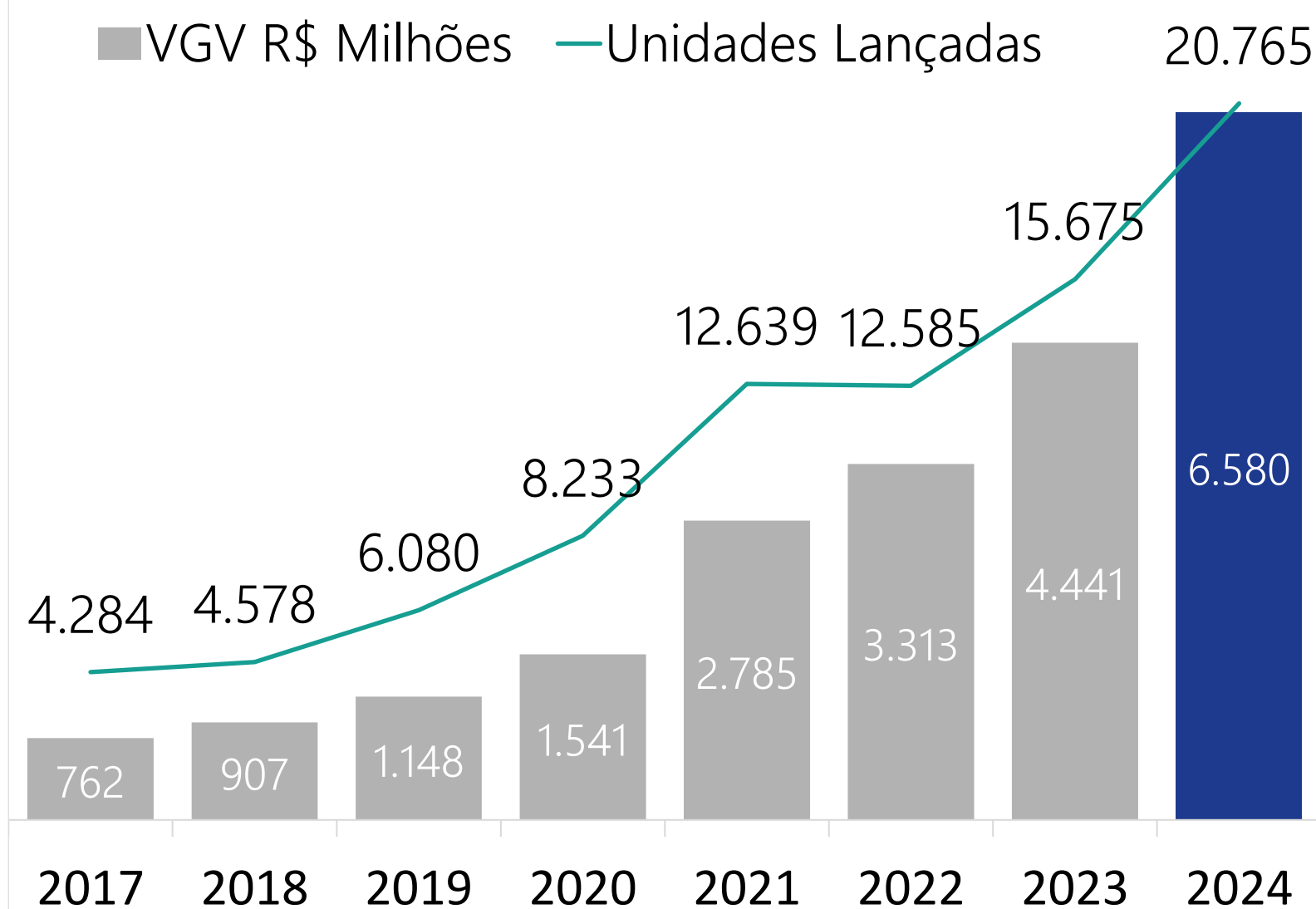


Portfolio de produtos completo e flexível, cobrindo ampla gama de faixas do segmento residencial



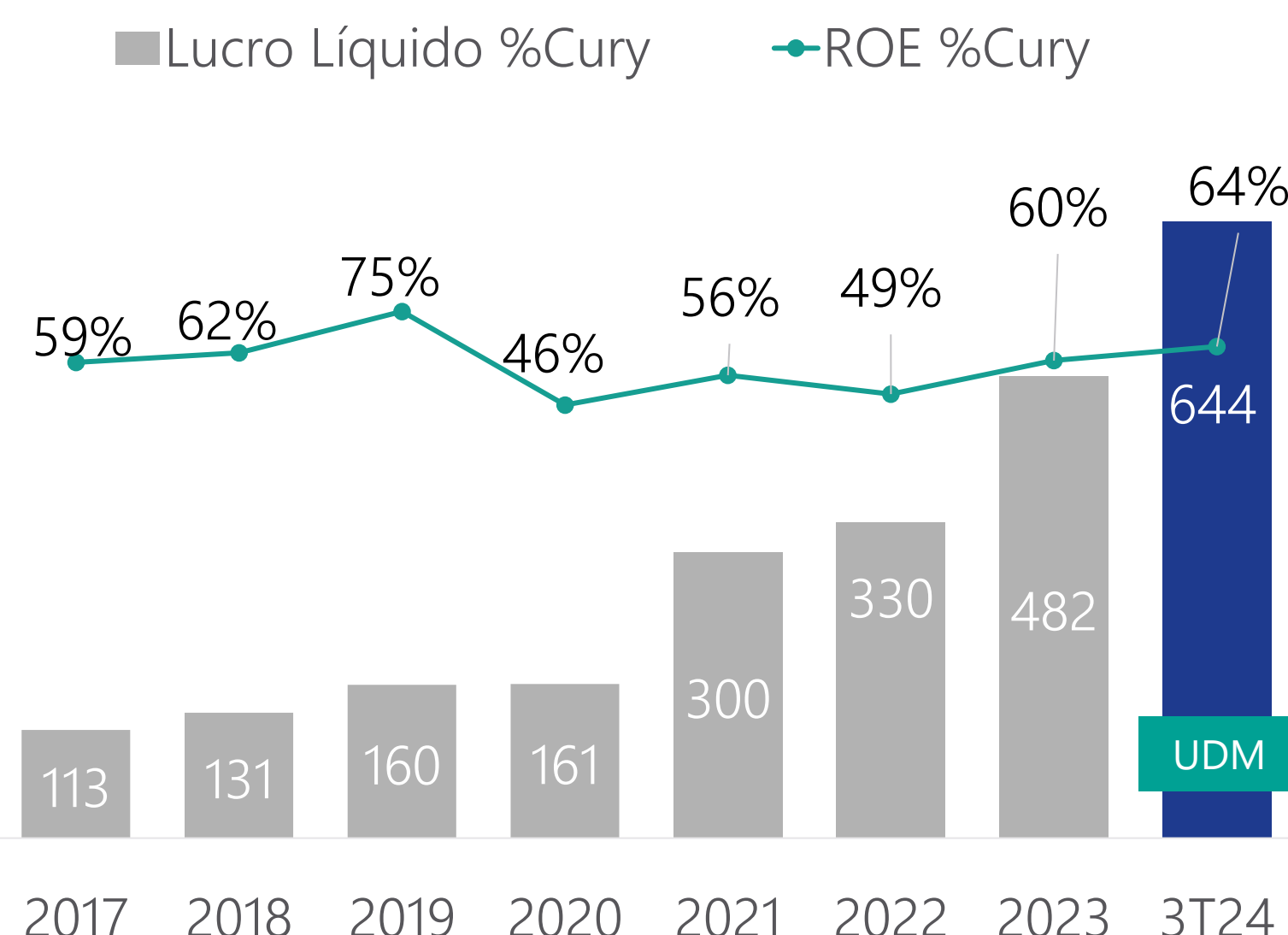
Disciplina financeira : crescimento + margens + retornos

Lançamentos



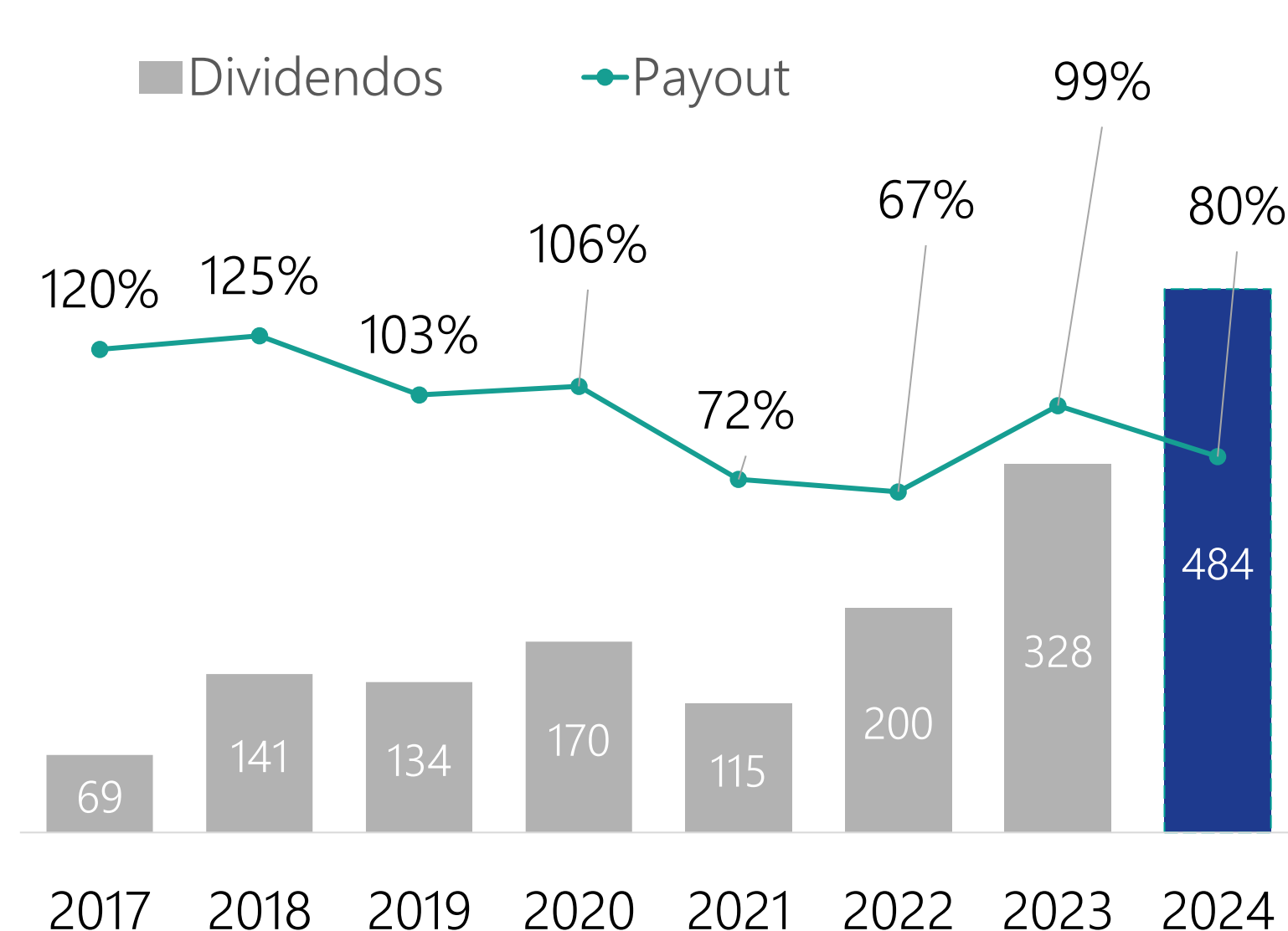
CAGR VGV (17-24) ~36%
CAGR unid (17-24) ~ 25%

Lucro líquido e ROE



CAGR LL %Cury (2017-2024) ~27,3%
Σ 2017-2024 R\$ 2,2 bilhões

Dividendos Distribuídos e Payout



Taxa média 98,9%
Σ 2017-2024 R\$ 1,5 bilhão

+ 110 MIL UNIDADES CONSTRUÍDAS

Uma longa história de desenvolvimento de grandes projetos residenciais

SÃO PAULO



TOTAL DE 1.064 UNIDADES

URBAN BARRA FUNDA I

448 UNIDADES

URBAN BARRA FUNDA II

616 UNIDADES

LANÇAMENTO

SET

2020

Lazer e Segurança em áreas de grande infraestrutura

[Clique aqui para acessar o vídeo do evento de entrega de chaves](#)

RIO DE JANEIRO



TOTAL DE 1.940 UNIDADES

MÉRITO ZONA NORTE

211 UNIDADES

URBAN ZONA NORTE

388 UNIDADES

DEZ ZONA NORTE

484 UNIDADES

DEZ IRAJÁ

452 UNIDADES

DEZ VISTA ALEGRE

405 UNIDADES

LANÇAMENTO

SET

2020

RIO DE JANEIRO



TOTAL DE 2.031 UNIDADES

PQ. DOS SONHOS SÃO GONÇALO

211 UNIDADES

BELA VISTA SÃO GONÇALO

420 UNIDADES

VIVA MAIS SÃO GONÇALO

400 UNIDADES

MEU LAR SÃO GONÇALO

500 UNIDADES

COMPLETO GUANABARA

500 UNIDADES

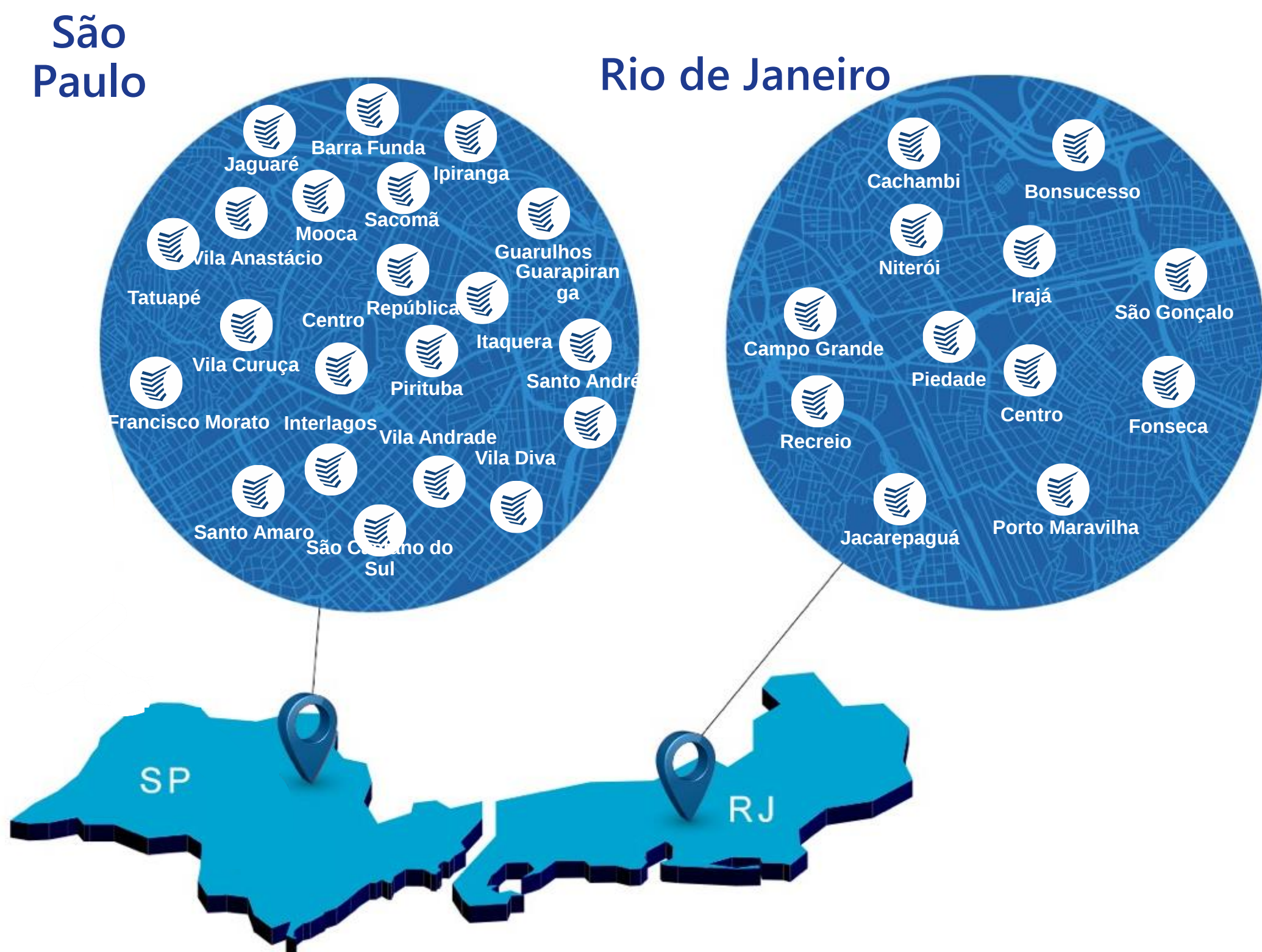
LANÇAMENTO

MAR

2020

VOLTADO PARA OS PRINCIPAIS MERCADOS IMOBILIÁRIOS DO PAÍS

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



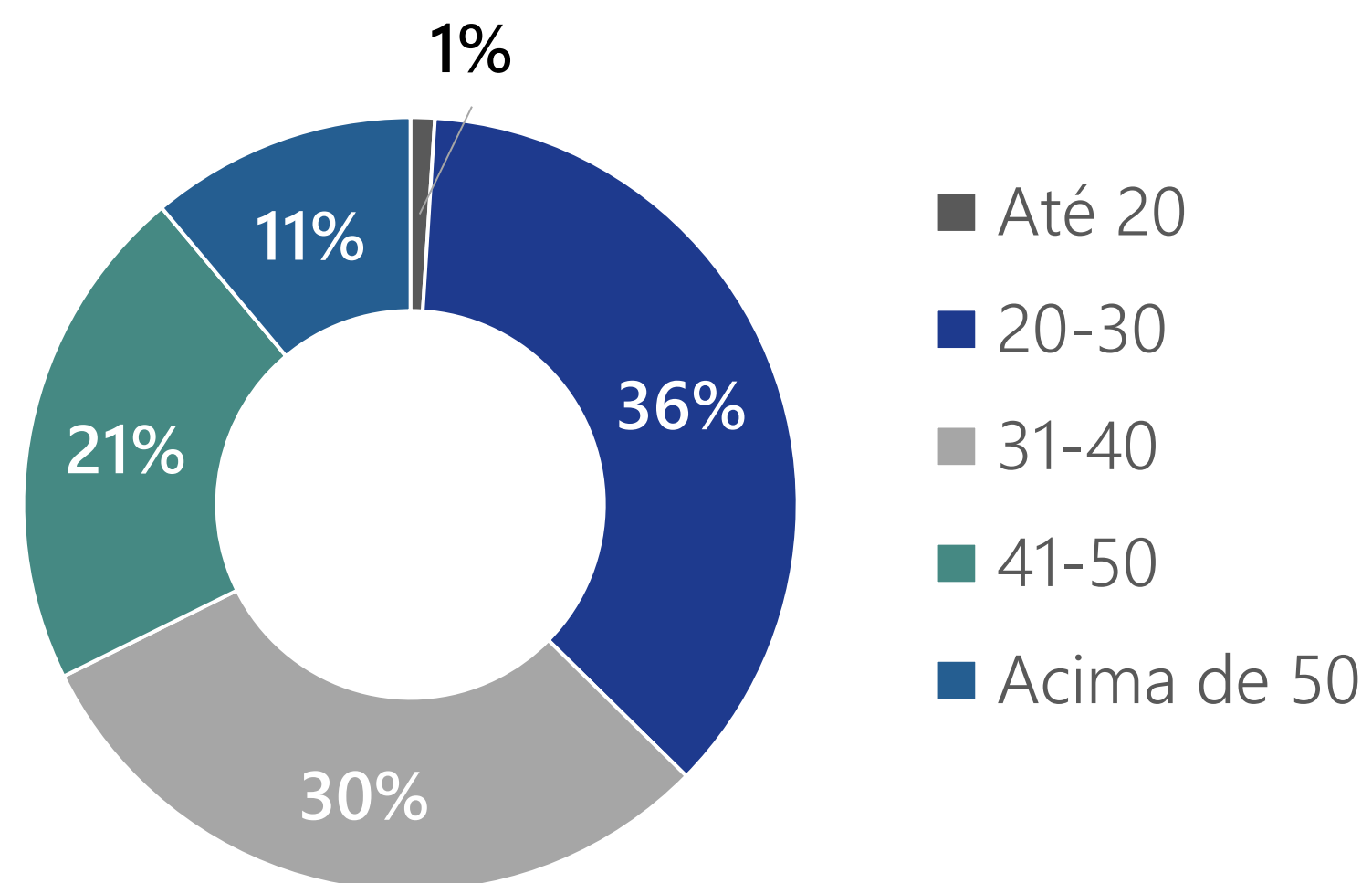
Estado	Lançamentos – UDM R\$ Milhões	Estoque R\$ Milhões	Unidades em construção
SP	3.840,4	724,5	28.628
%Total	58%	40%	71%
RJ	2.739,1	1.108,8	11.903
%Total	42%	60%	29%
TOTAL	6.579,6	1.833,3	40.531

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

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

PERFIL DOS CLIENTES

Faixa Etária



RENDA MÉDIA
DE R\$ 4.000 A R\$ 13.000
COMPRADORES DE PRIMEIRO IMÓVEL

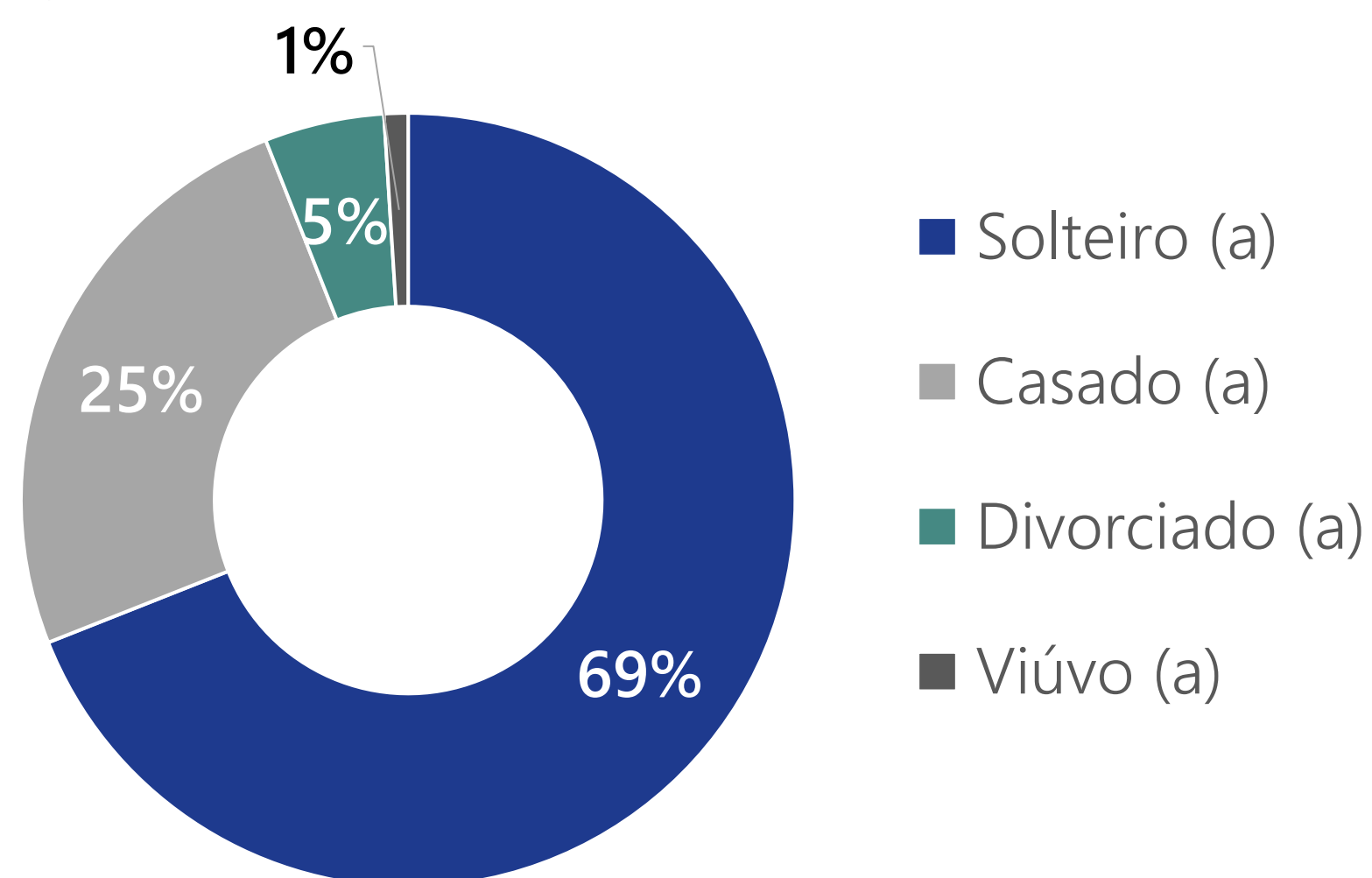


45%
Mulheres

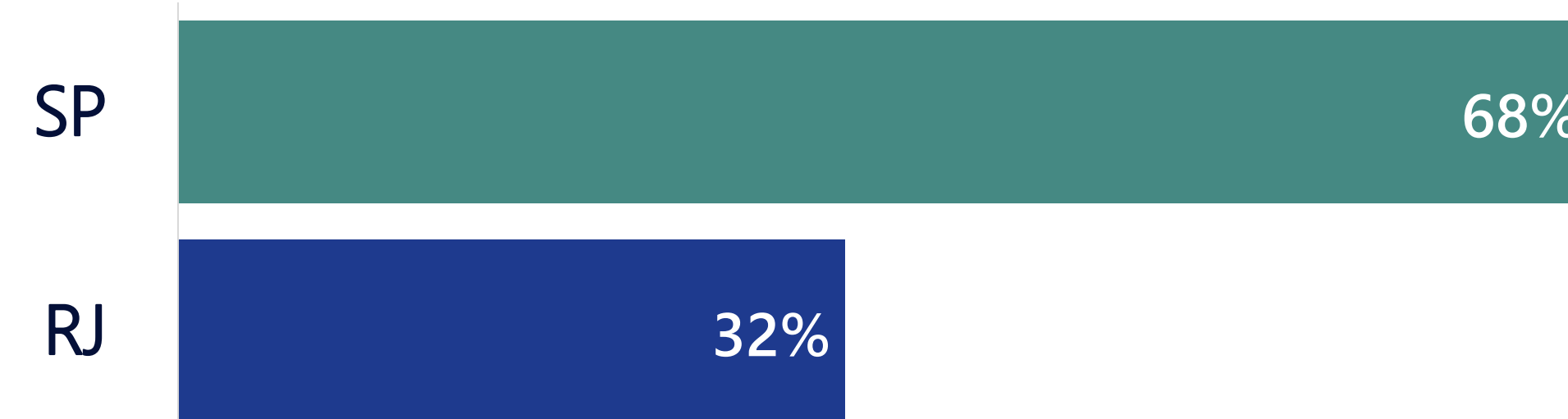


55%
Homens

Estado Civil



Regional



GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVA

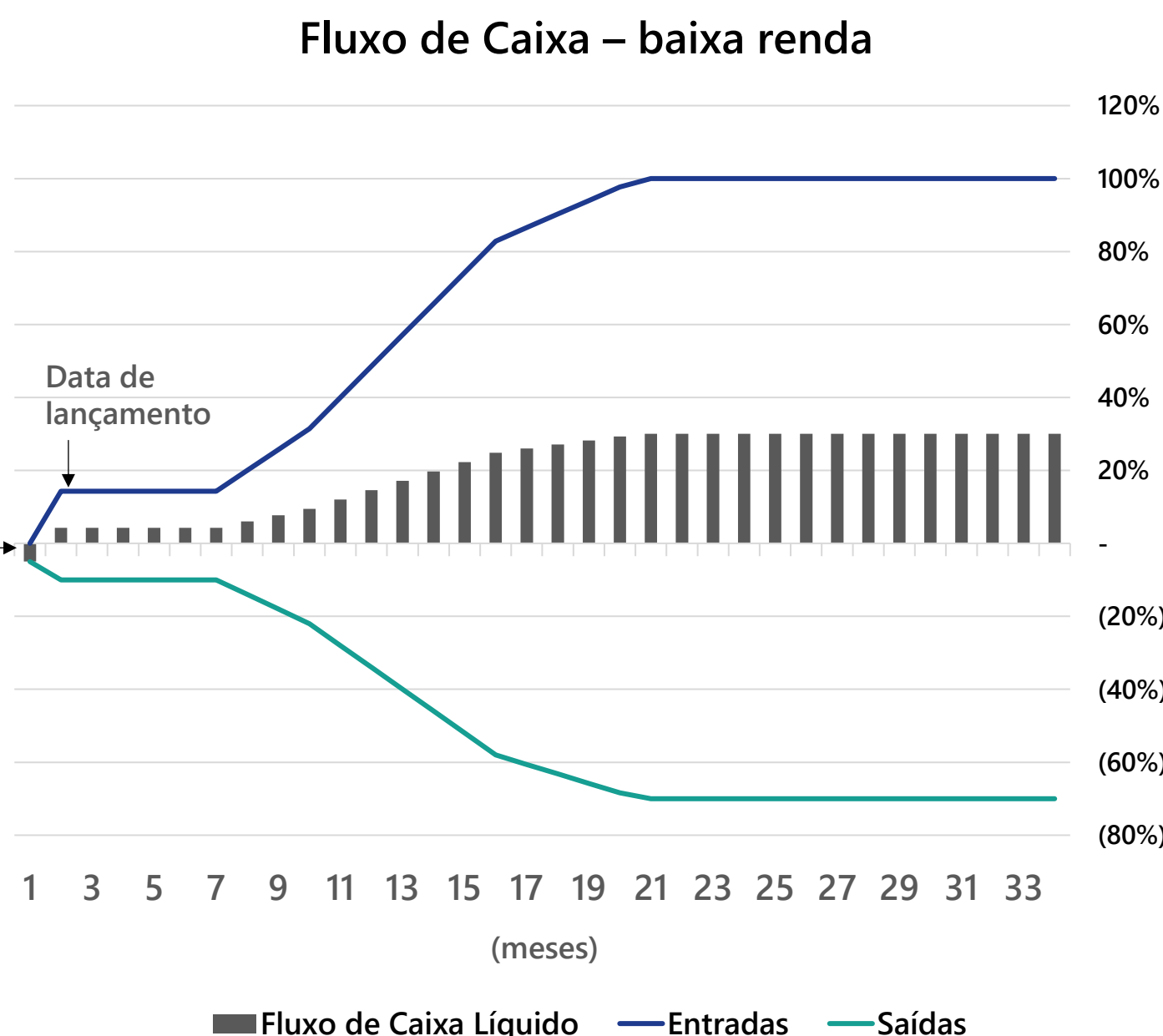
Análise Ilustrativa do Fluxo de Caixa Acumulado das Construtoras (% do VGV)

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

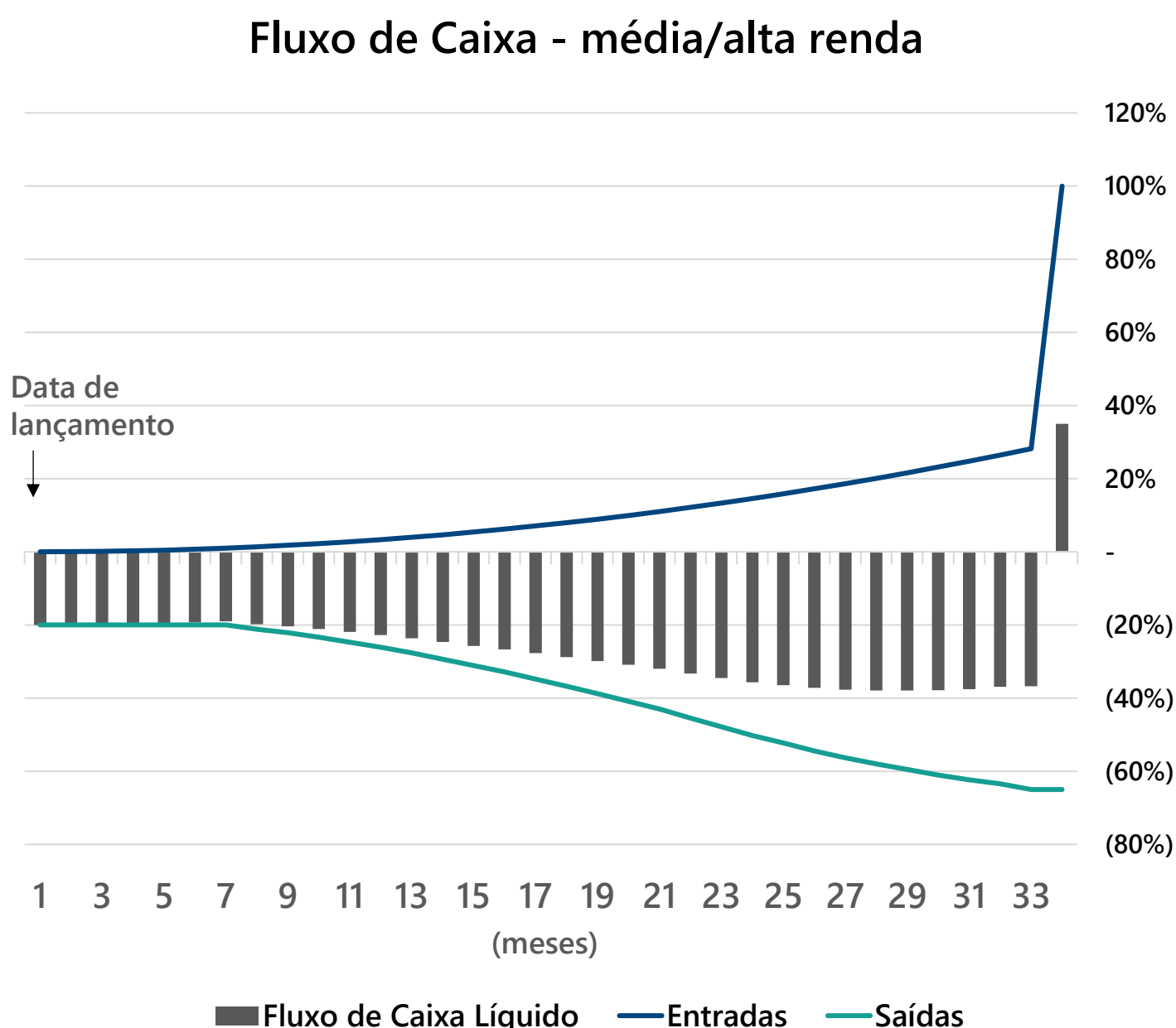
+

Comprovado Modelo de Negócios



A

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



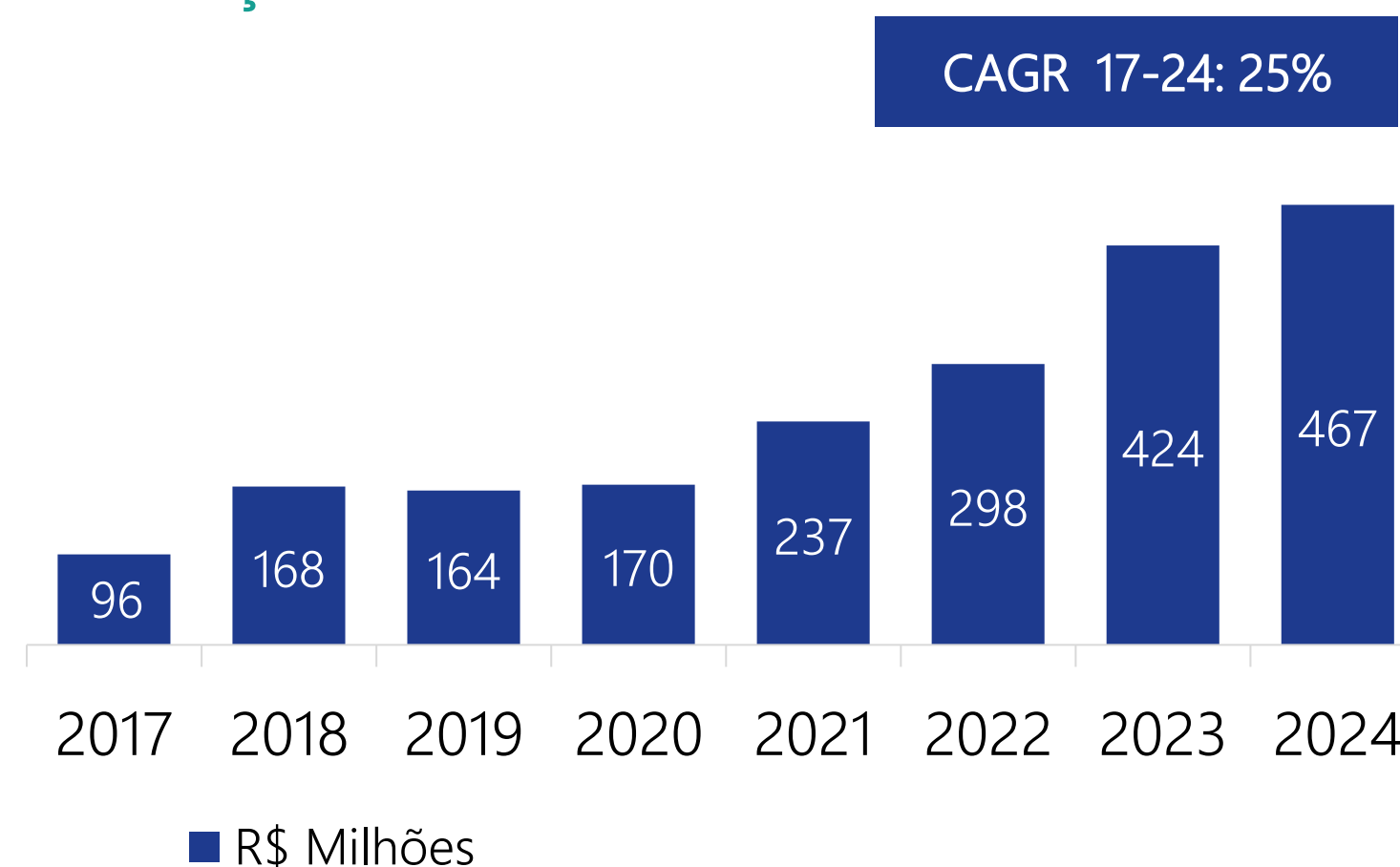
B

Projetos Lançados com Financiamento Já Aprovado

C

Repasse Rápido de Financiamento para a Instituição Financeira

Geração de Caixa



↔
16.114

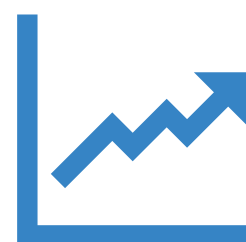
Unidades Repassadas nos últimos 12 meses

HISTÓRICO CURY



1963

Cury Engenharia e Comércio
Foco na linha de crédito do BNH



70's

Milagre econômico brasileiro
Período de grande expansão



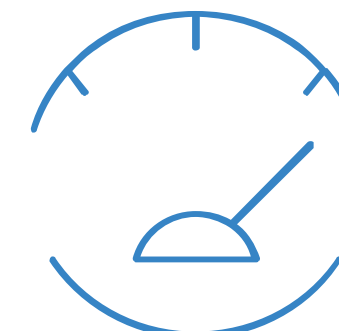
80's

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

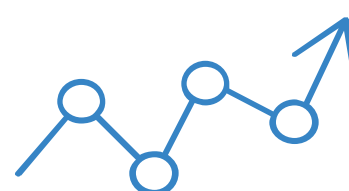
2007

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



S&P Global
Ratings

brAA+
estável

2021

Rating de crédito corporativo de longo prazo
Escala nacional Brasil



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

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

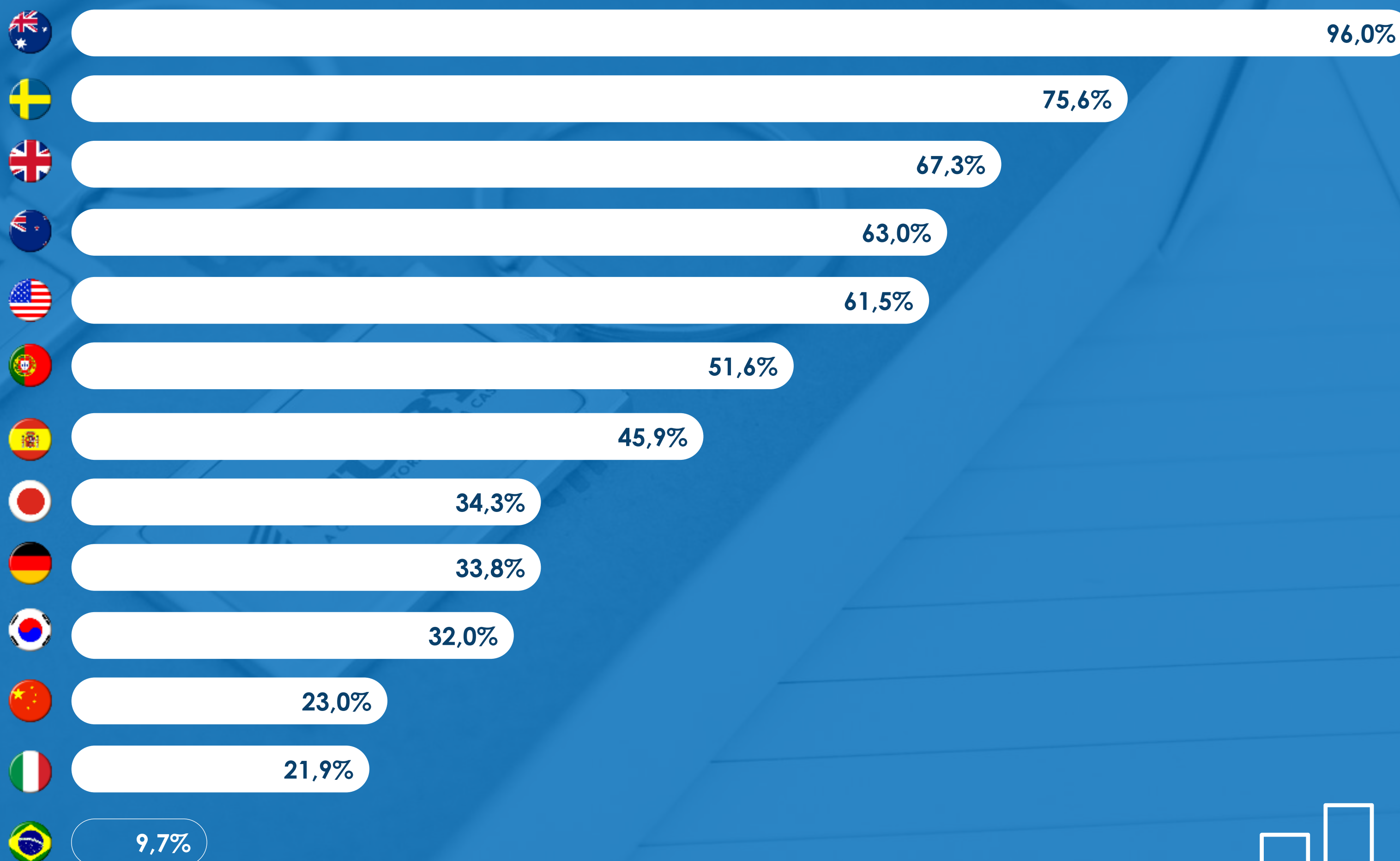


SETOR HABITACIONAL NO BRASIL

Potencial de Crescimento
Impulsionado pela Sólida
Dinâmica de Crédito

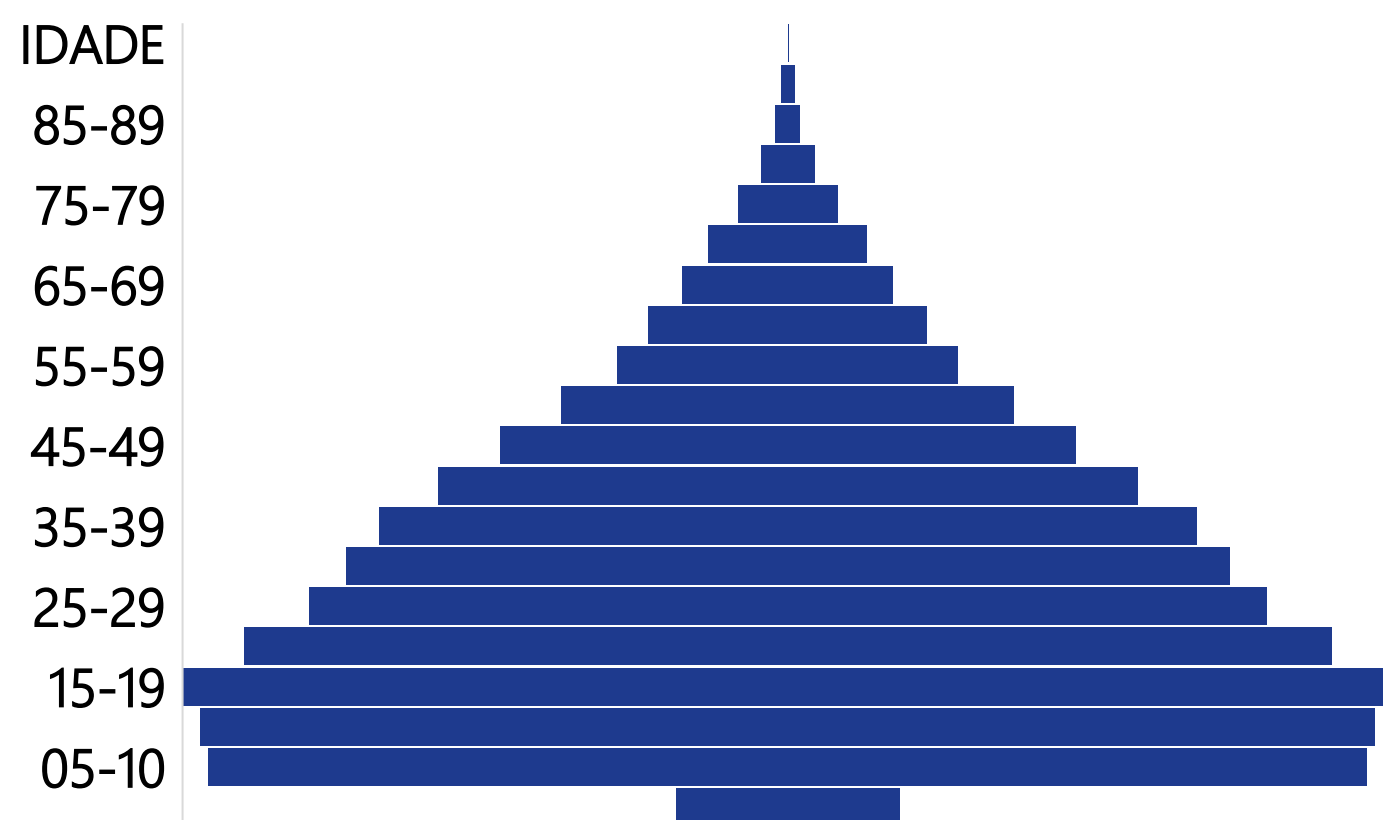
Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

Crédito Imobiliário (% do PIB)

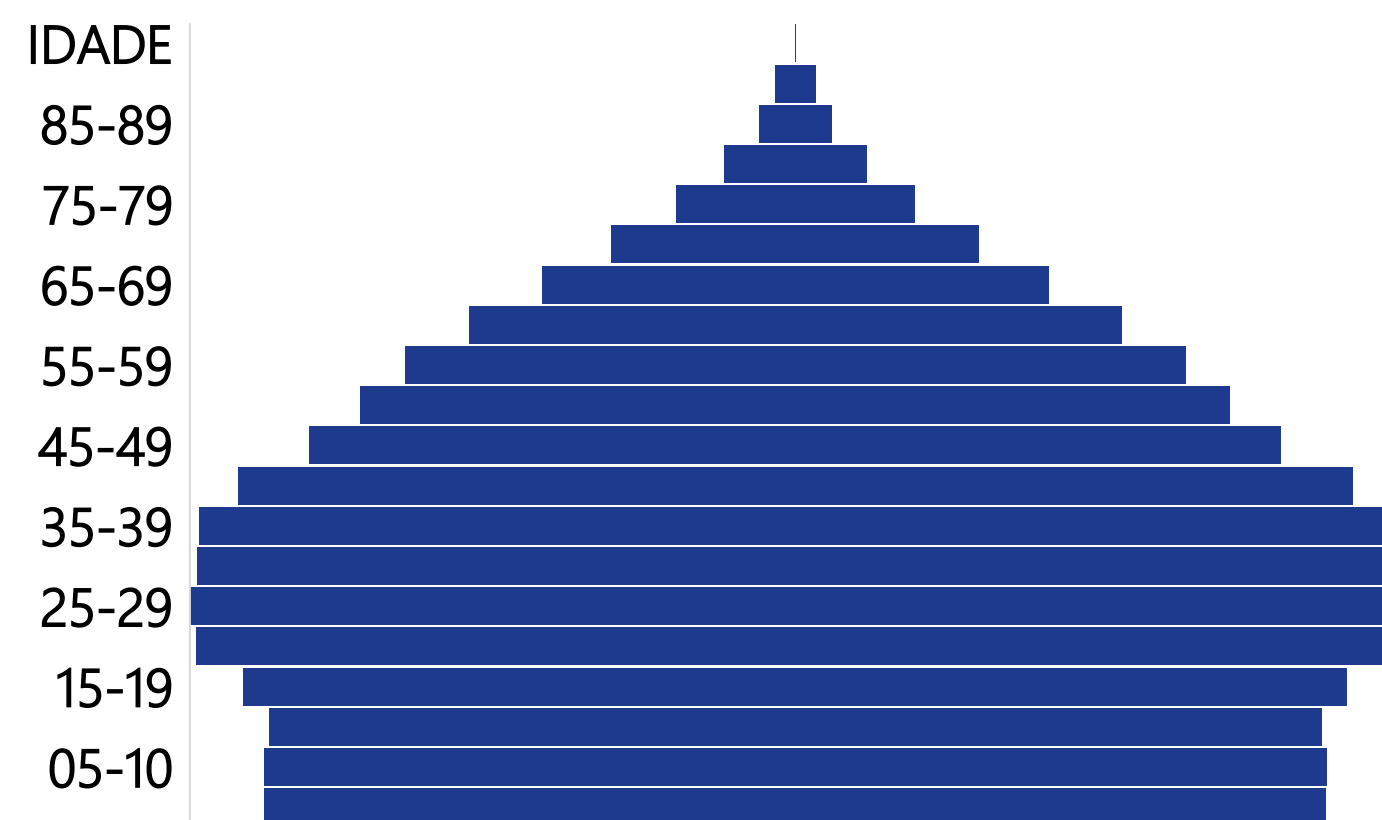


DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

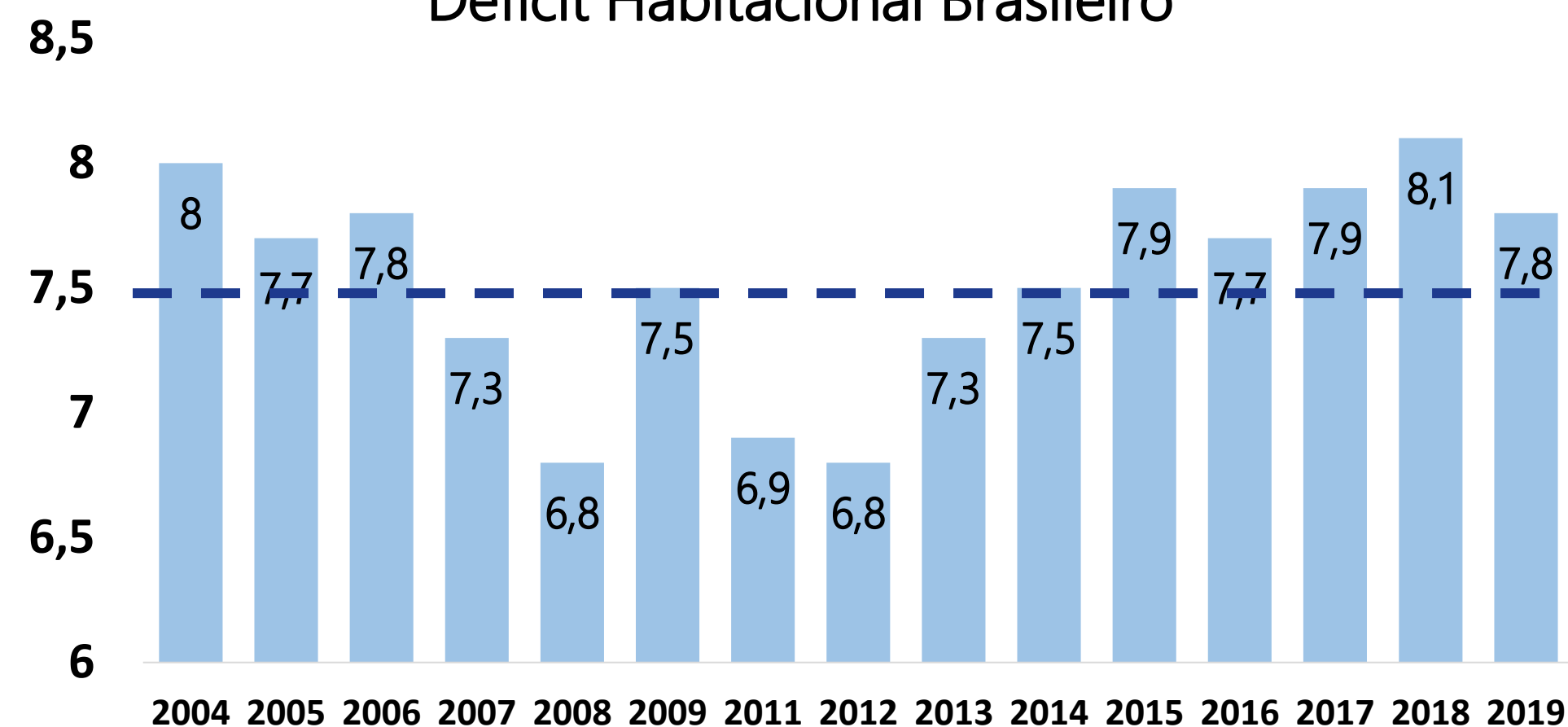
Pirâmide etária 2000



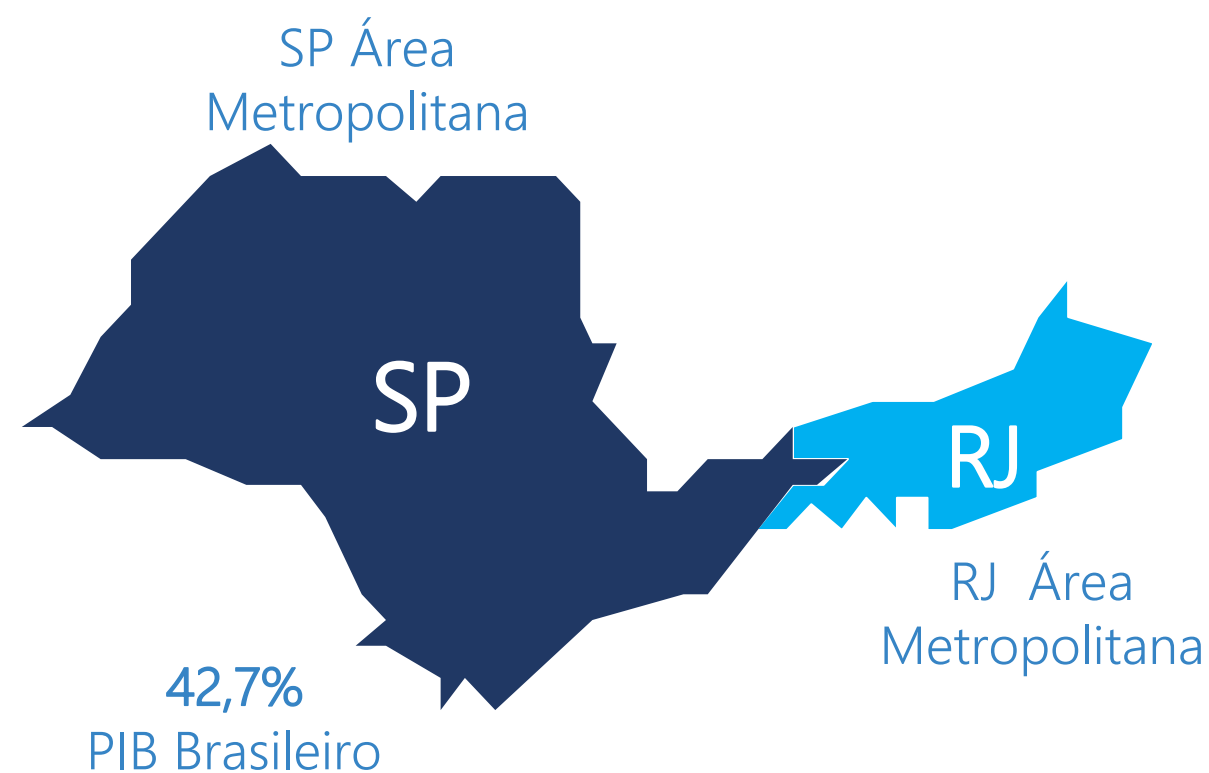
Pirâmide etária 2022



Déficit Habitacional Brasileiro

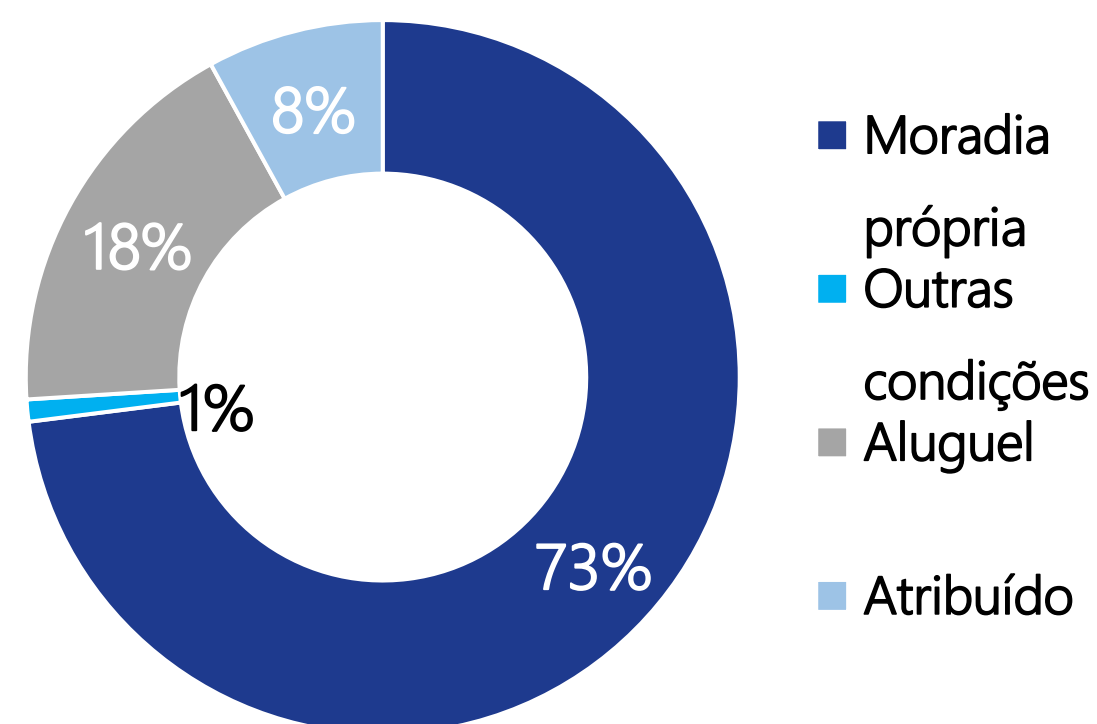


São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro

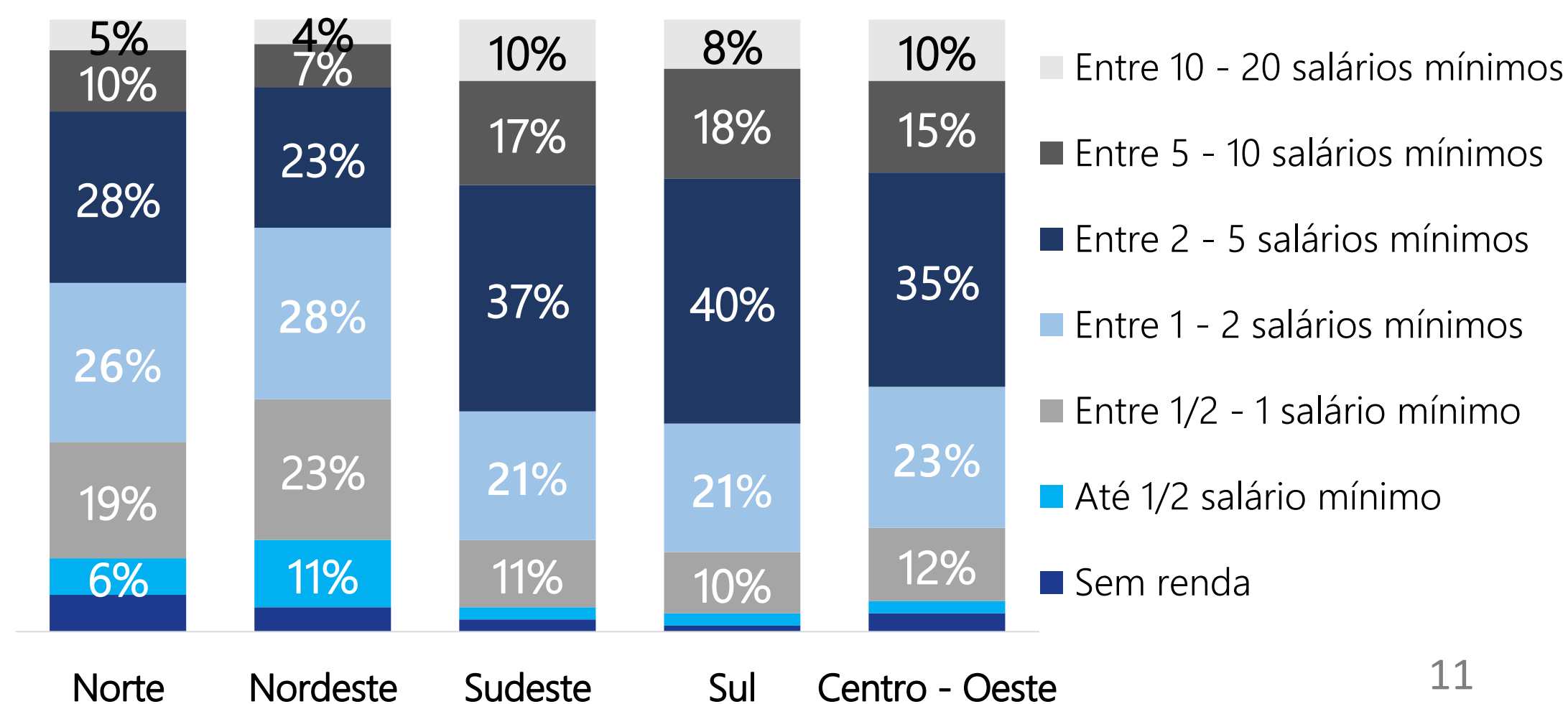


70% das moradias brasileiras

são próprias

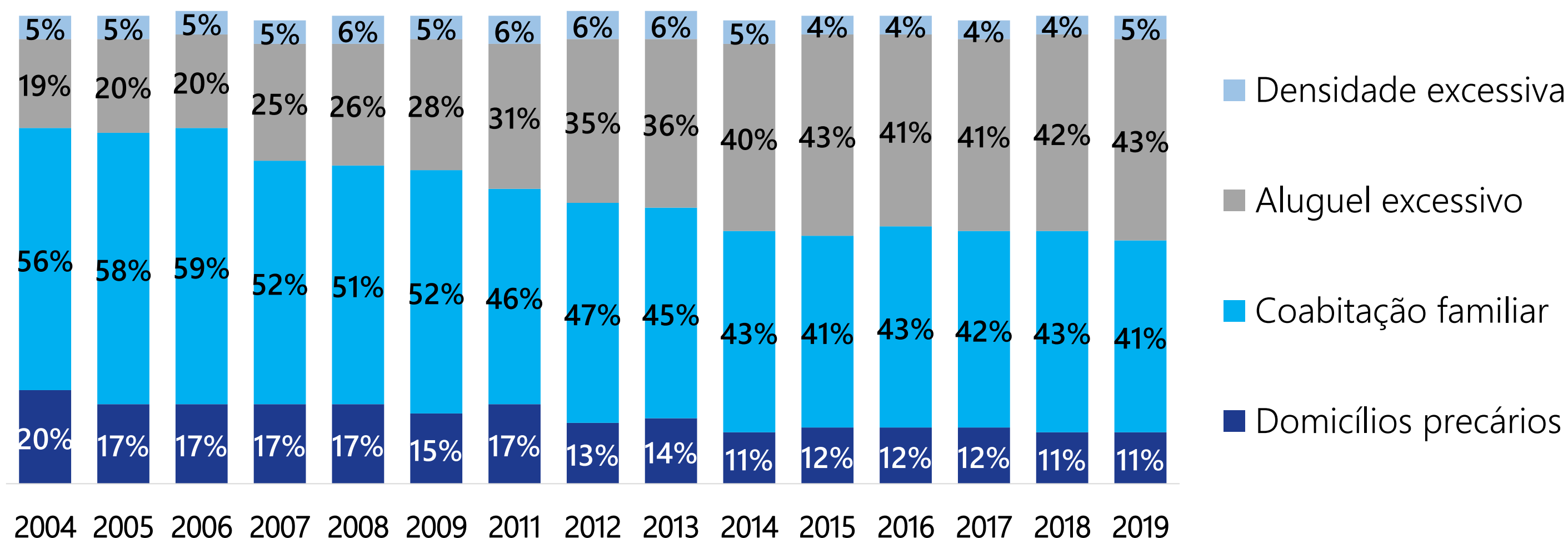


Renda das famílias brasileiras

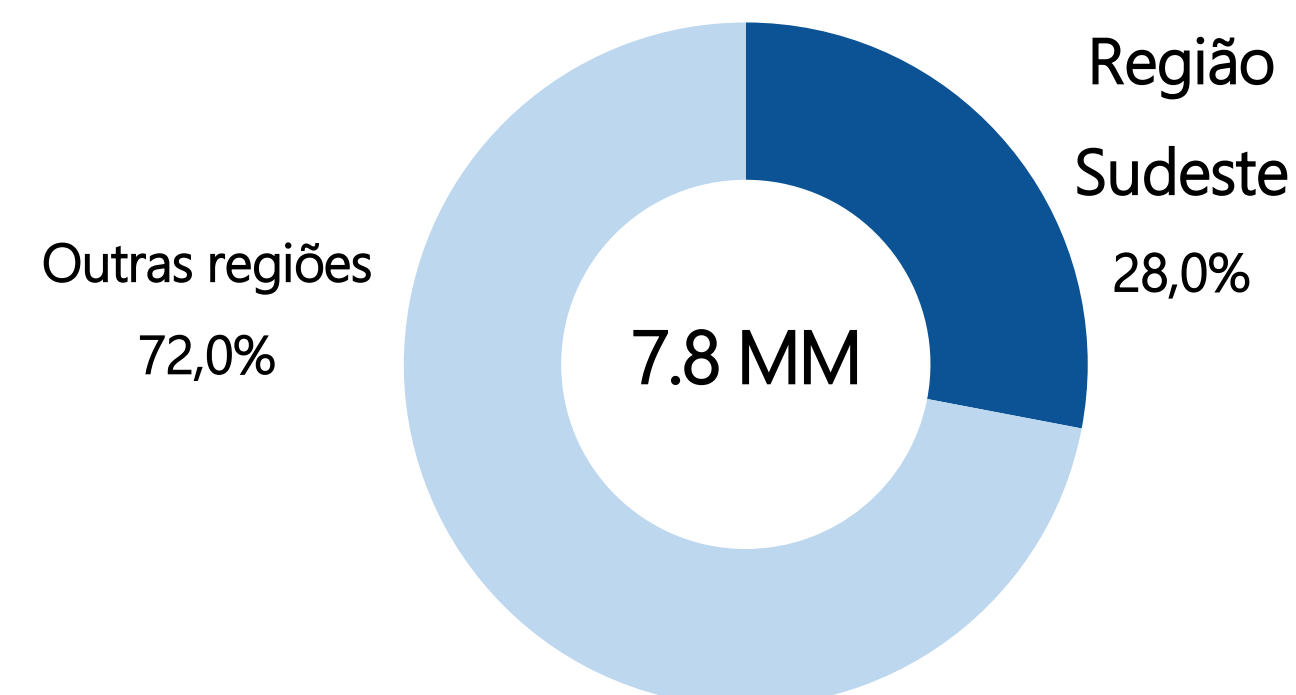


DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro

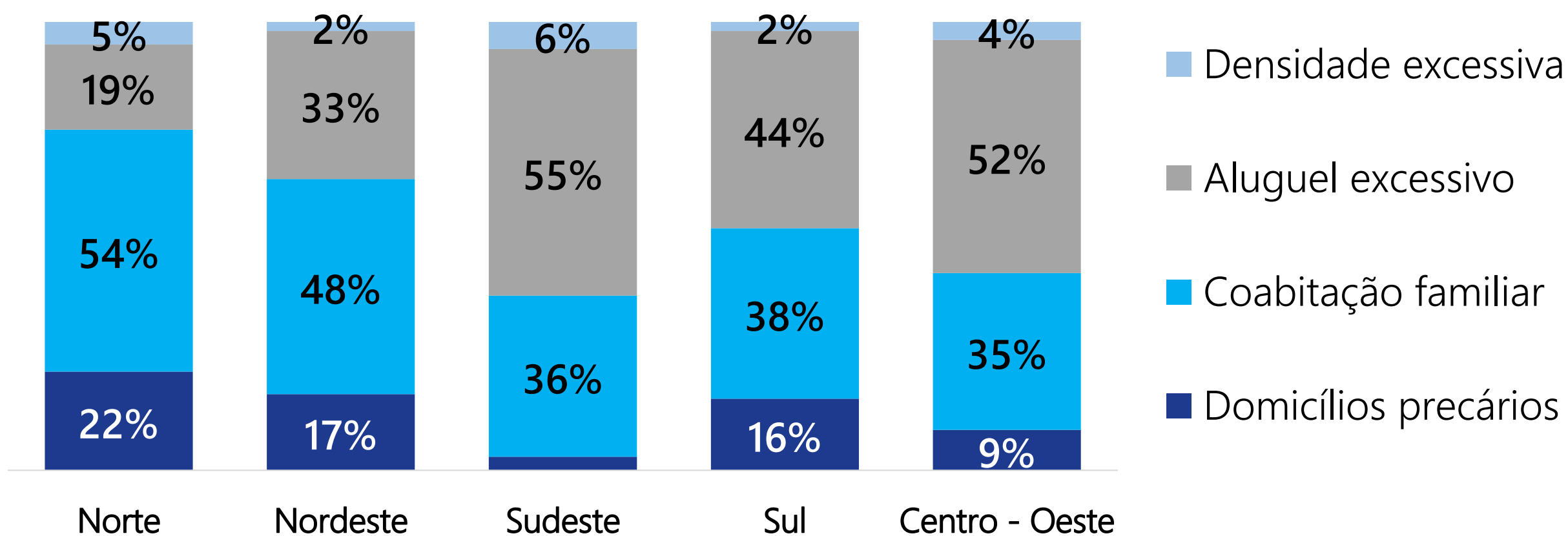


% do Déficit no Brasil



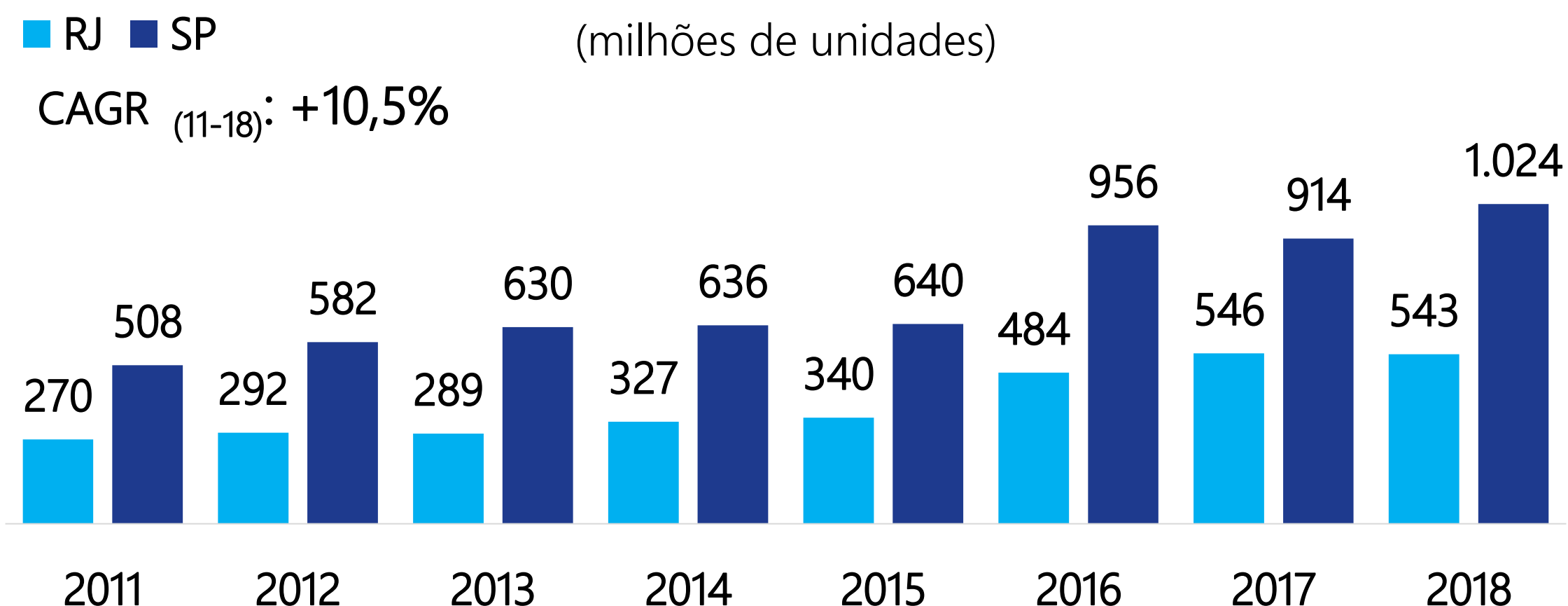
CAGR Sudeste (11-18): +10,5%
CAGR Brasil (11-15): +3,3%

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região



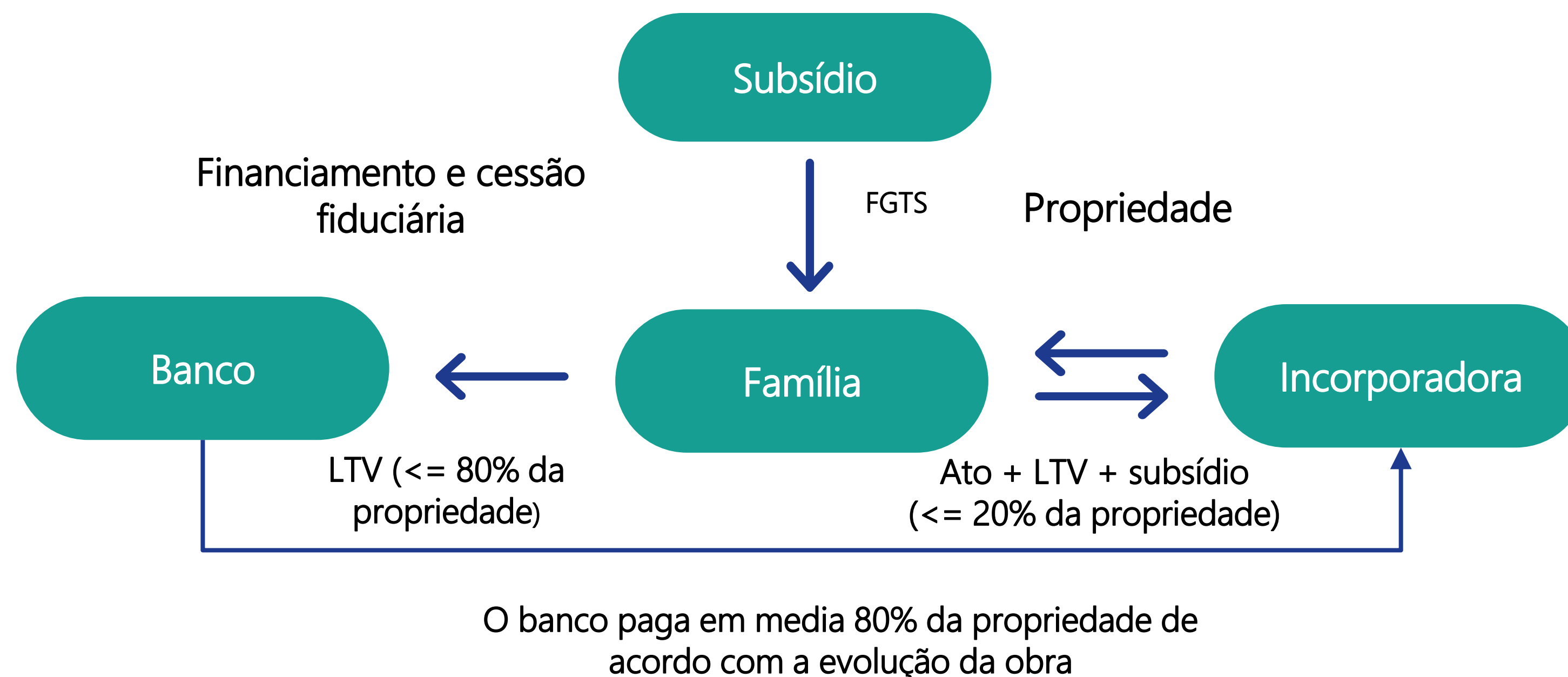
Source: IBGE, PNAD, UBS

Déficit Habitacional em São Paulo e Rio de Janeiro

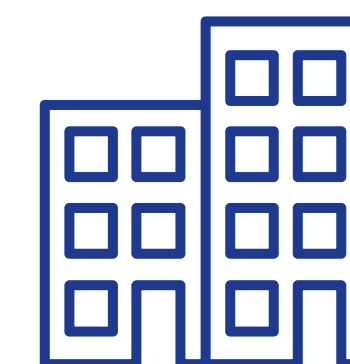


MINHA CASA MINHA VIDA

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).



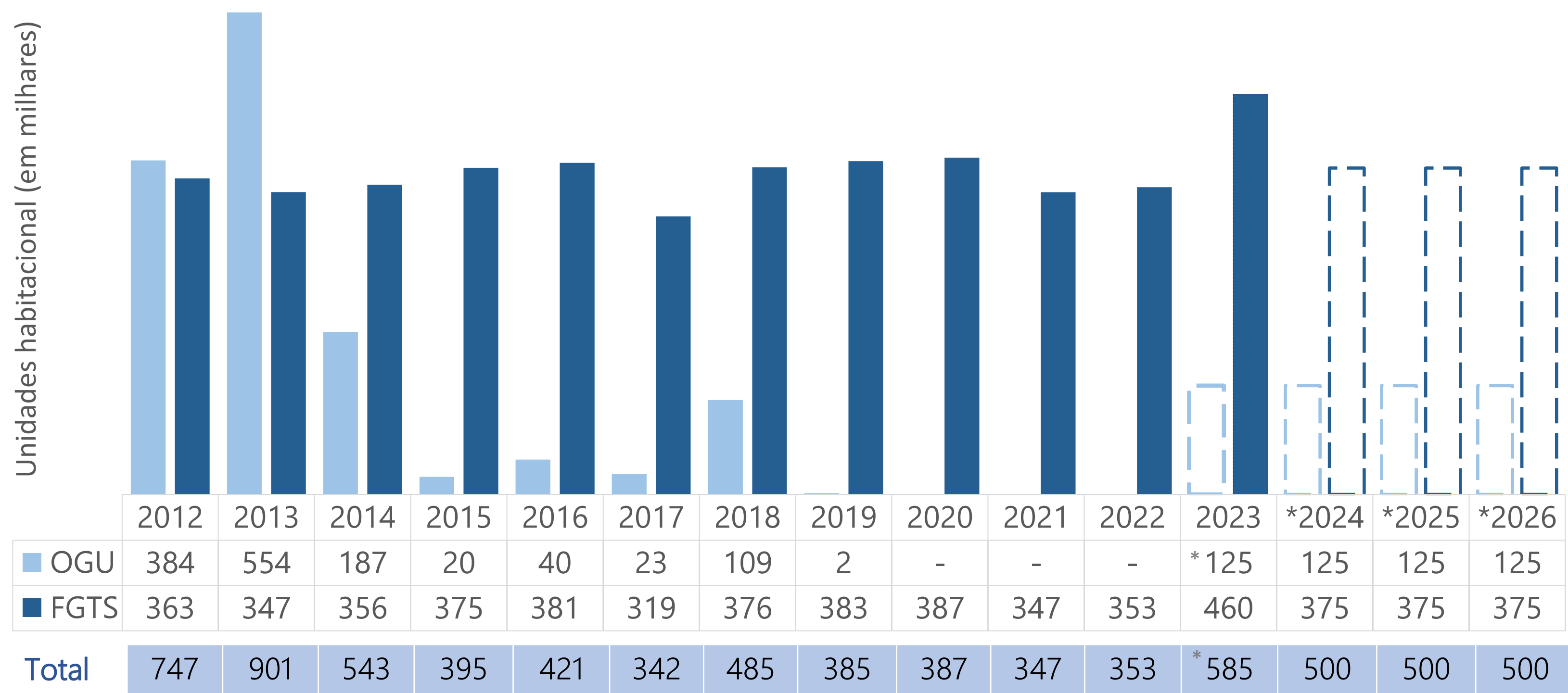
OPERADO PELA CAIXA ECONOMICA FEDERAL
QUANTO MENOR A RENDA, MAIOR OS SUBSÍDIOS



RECURSOS DE FINANCIAMENTO DO PROGRAMA HABITACIONAL

UNIDADES HABITACIONAIS

Unidades habitacional (em milhares)



* Valores estimados e sugeridos pela ABRAINC

ORÇAMENTO PARA 2025

R\$ 126 bilhões
do FGTS

R\$ 12 bi
SUBSÍDIO

ESPERADO PARA OS PRÓXIMOS ANOS

2 milhões

UNIDADES PRODUZIDAS NO TOTAL
(meta para os próximos 4 anos)

UTILIZAÇÃO DE RECURSOS DO FGTS – 2022 A 2024

2022

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
HABITAÇÃO	65.328.699	63.349.398	97,0%
Apoio à produção	44.400.000	43.276.685	97,5%
Carta de Crédito - Individual	20.007.086	19.624.401	98,1%
Pró-Moradia	721.613	400.874	55,6%
Carta de Crédito - Associativa Entidades	200.000	47.438	23,7%
MICROCRÉDITO FGTS	4.189.000	0	0,0%
FGTS-Microcrédito	4.189.000	0	0,0%
SANEAMENTO	4.000.000	2.988.488	74,7%
Saneamento para Todos - Setor Privado	2.539.168	1.649.920	65,0%
Saneamento para Todos - Setor Público	1.460.832	1.338.568	91,6%
OPERAÇÕES DIVERSAS	3.541.301	3.400.612	96,0%
Pró-Cotista	3.541.301	3.400.612	96,0%
INFRAESTRUTURA	3.500.000	1.037.000	29,6%
Pró-Transporte - Setor Privado	1.160.060	0	0,0%
Pró-Cidades - Setor Público	1.050.000	152.000	14,5%
Pró-Transporte - Setor Público	839.940	510.000	60,7%
Pró-Cidades - Setor Privado	450.000	375.000	83,3%
SAÚDE	2.519.000	2.000.000	79,4%
FGTS-Saúde	2.519.000	2.000.000	79,4%
TOTAL	83.078.000	72.775.498	87,6%

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%

ORÇAMENTO PLURIANUAL (2025 E 2026) APROVADO EM 31/10/24 : R\$ 126 BI

PROGRAMA HABITACIONAL MINHA CASA MINHA VIDA

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

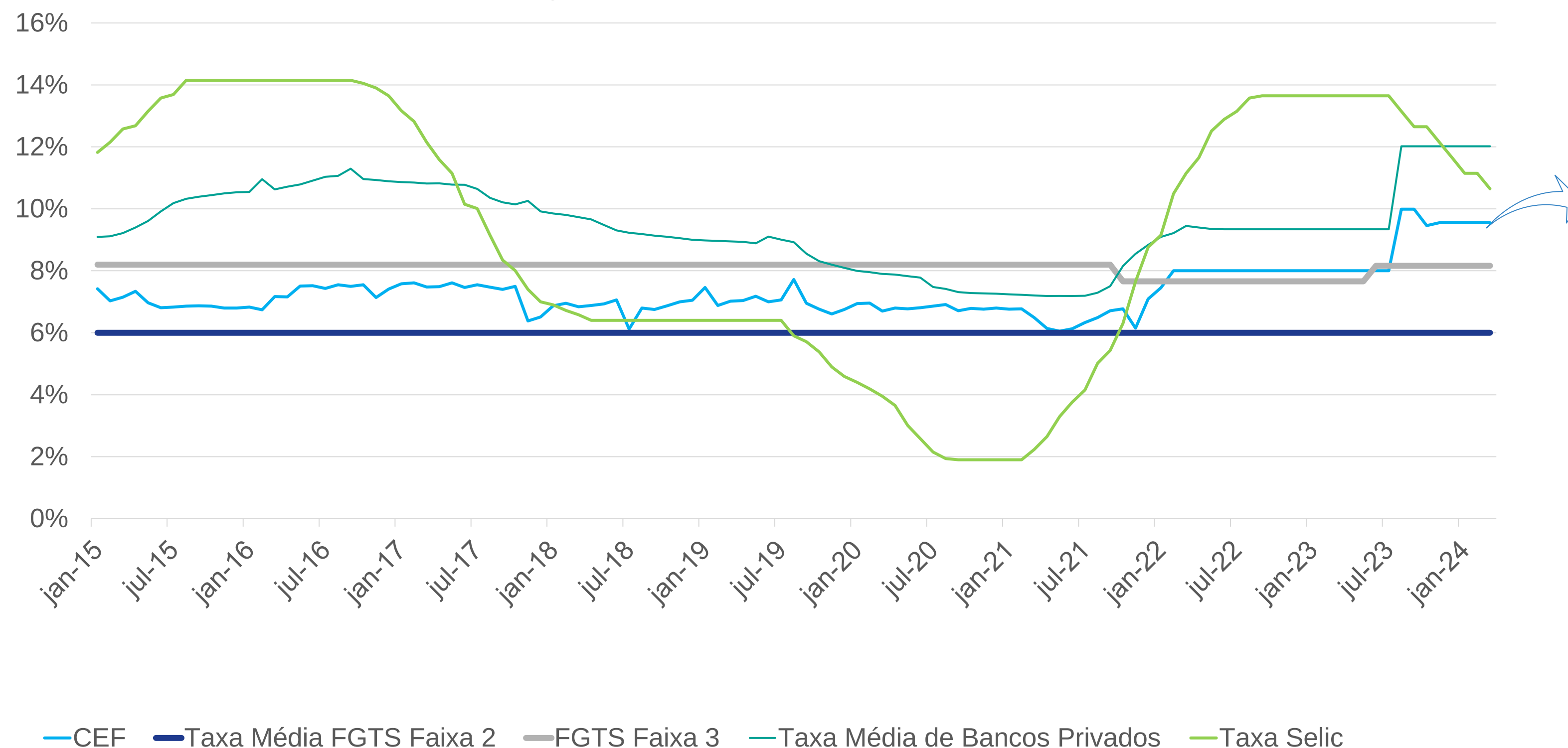
APROVAÇÃO DO RET 1%

FGTS FUTURO

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

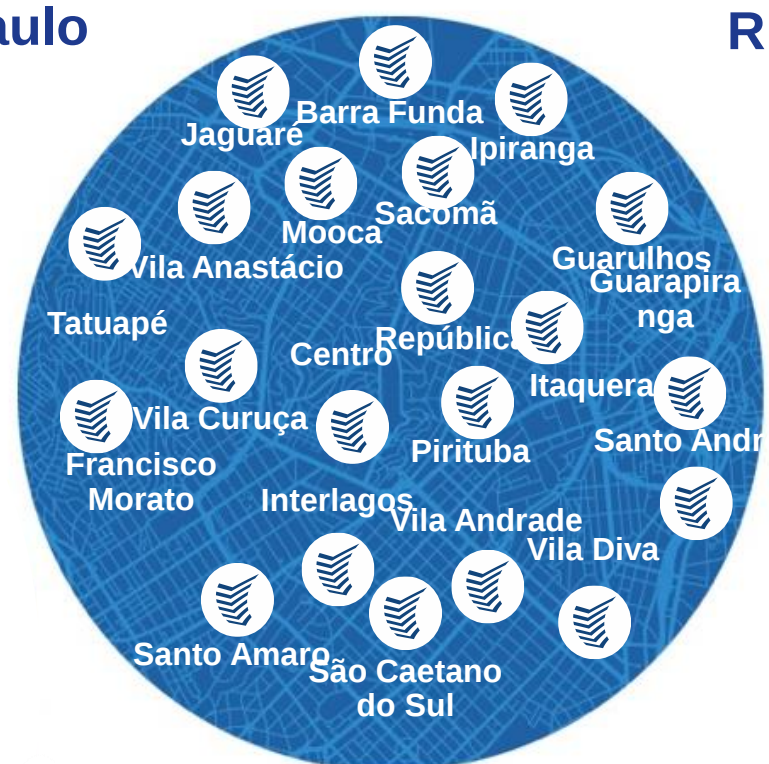


CAIXA	
SBPE - TR	Aquisição/Construção
Balcão	11,49%

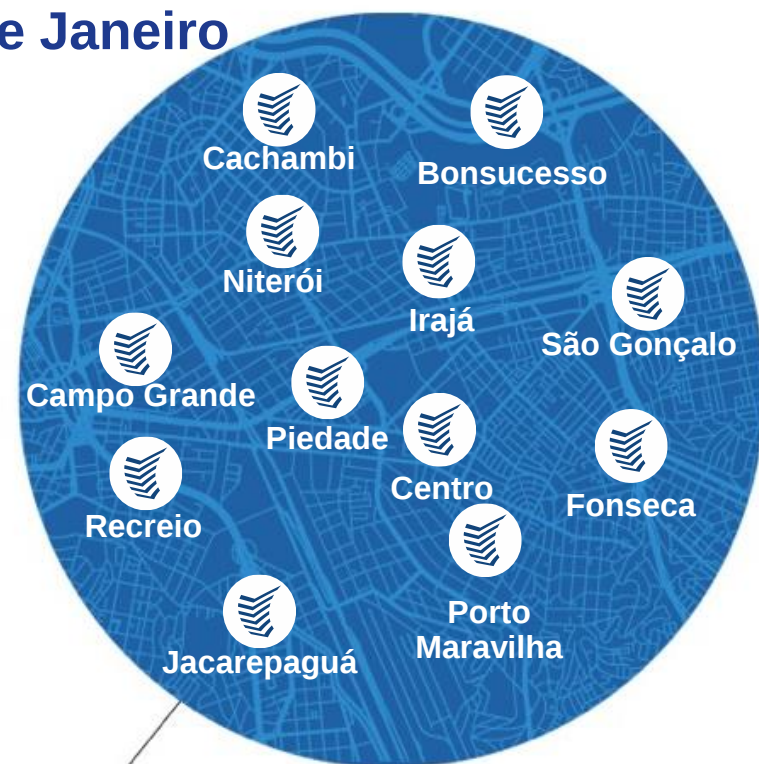
FONTE: SITE BACEN

LANDBANK ESTRATEGICAMENTE LOCALIZADO

São Paulo



Rio de Janeiro



Total	
~R\$20,1 bi VGV 100%	~69,6 mil Unidades
São Paulo	
~R\$14,4 bi VGV 100%	~52,7 mil Unidades
Rio de Janeiro	
~R\$5,7 bi VGV 100%	~16,8 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

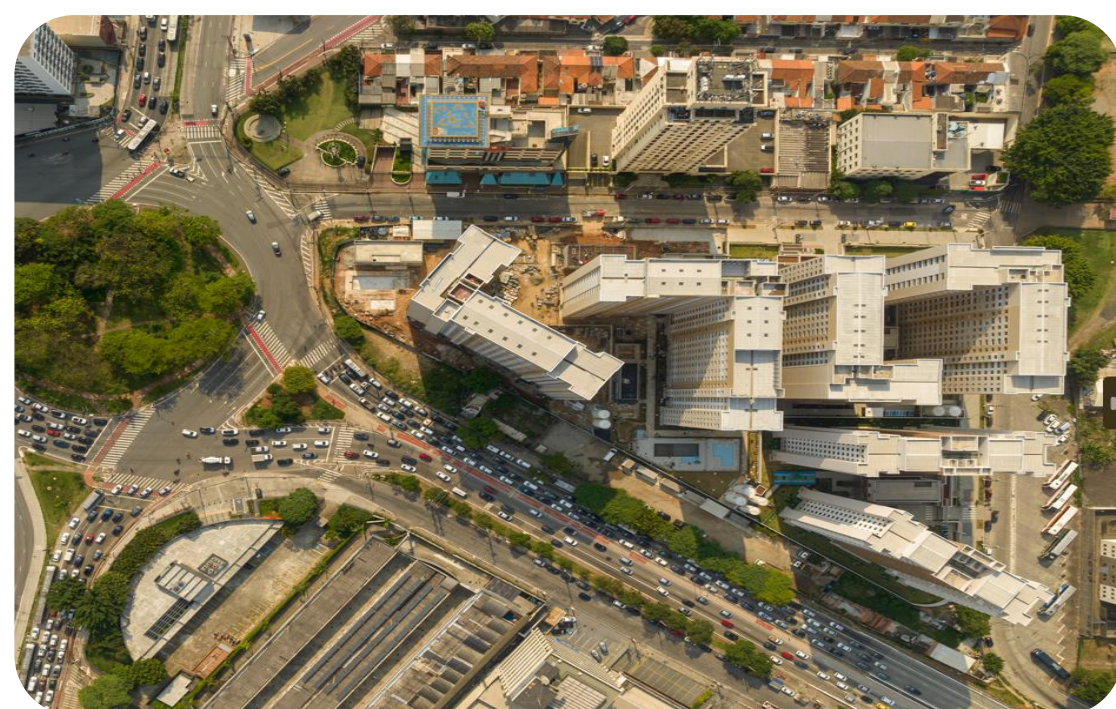
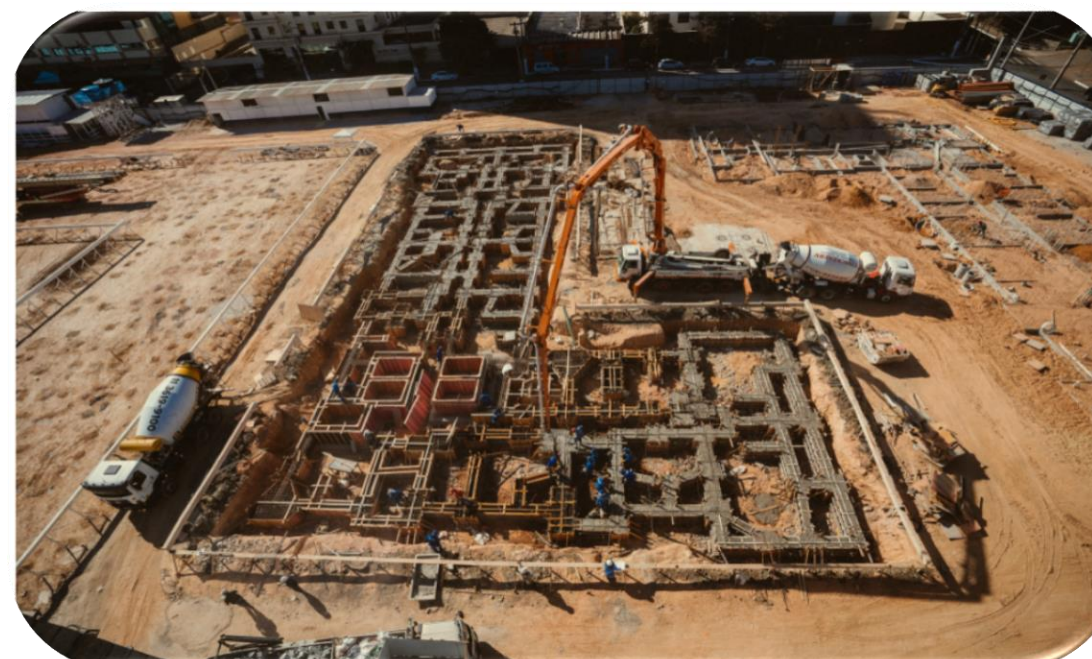
Premissas para Aquisição

- 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)

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



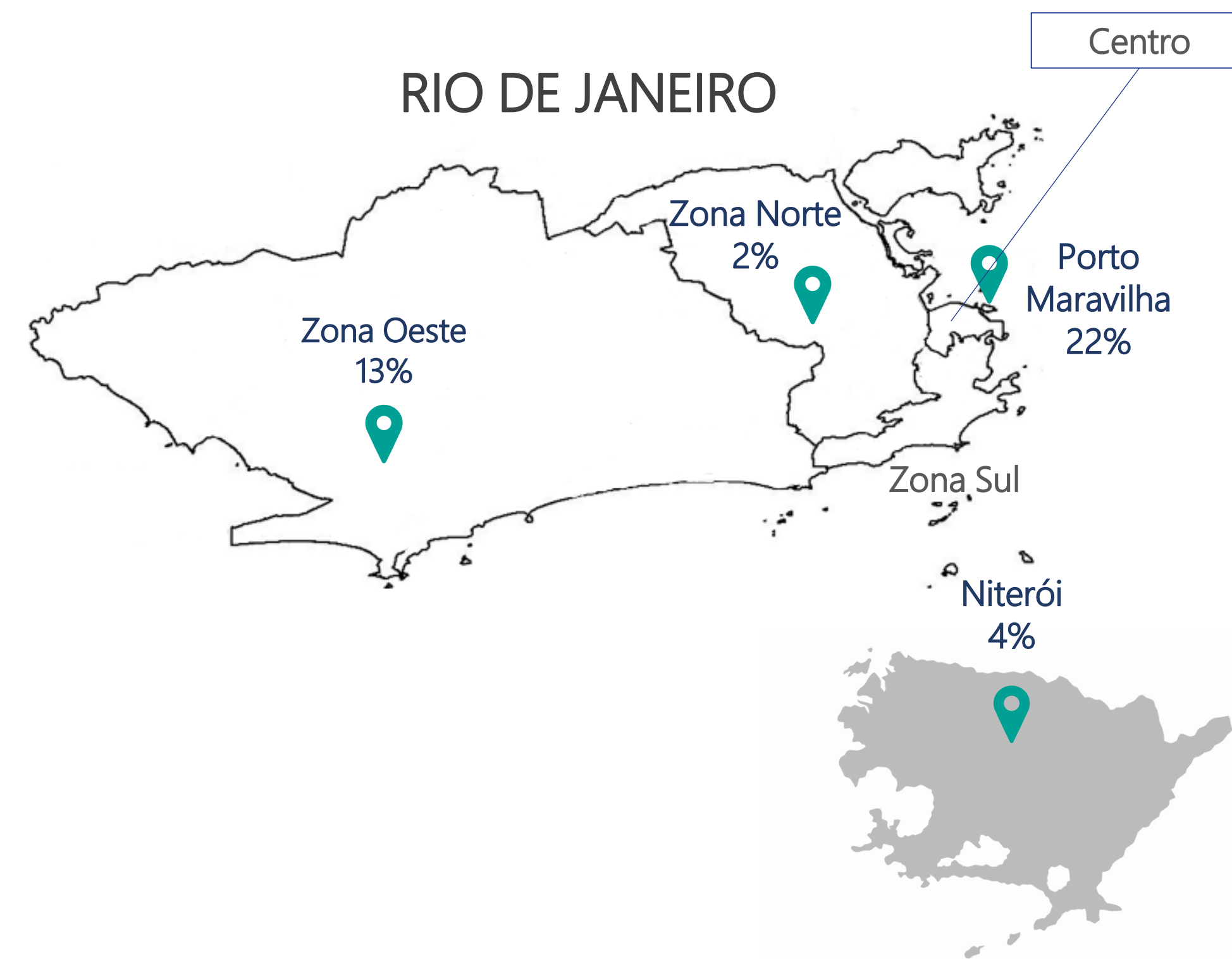
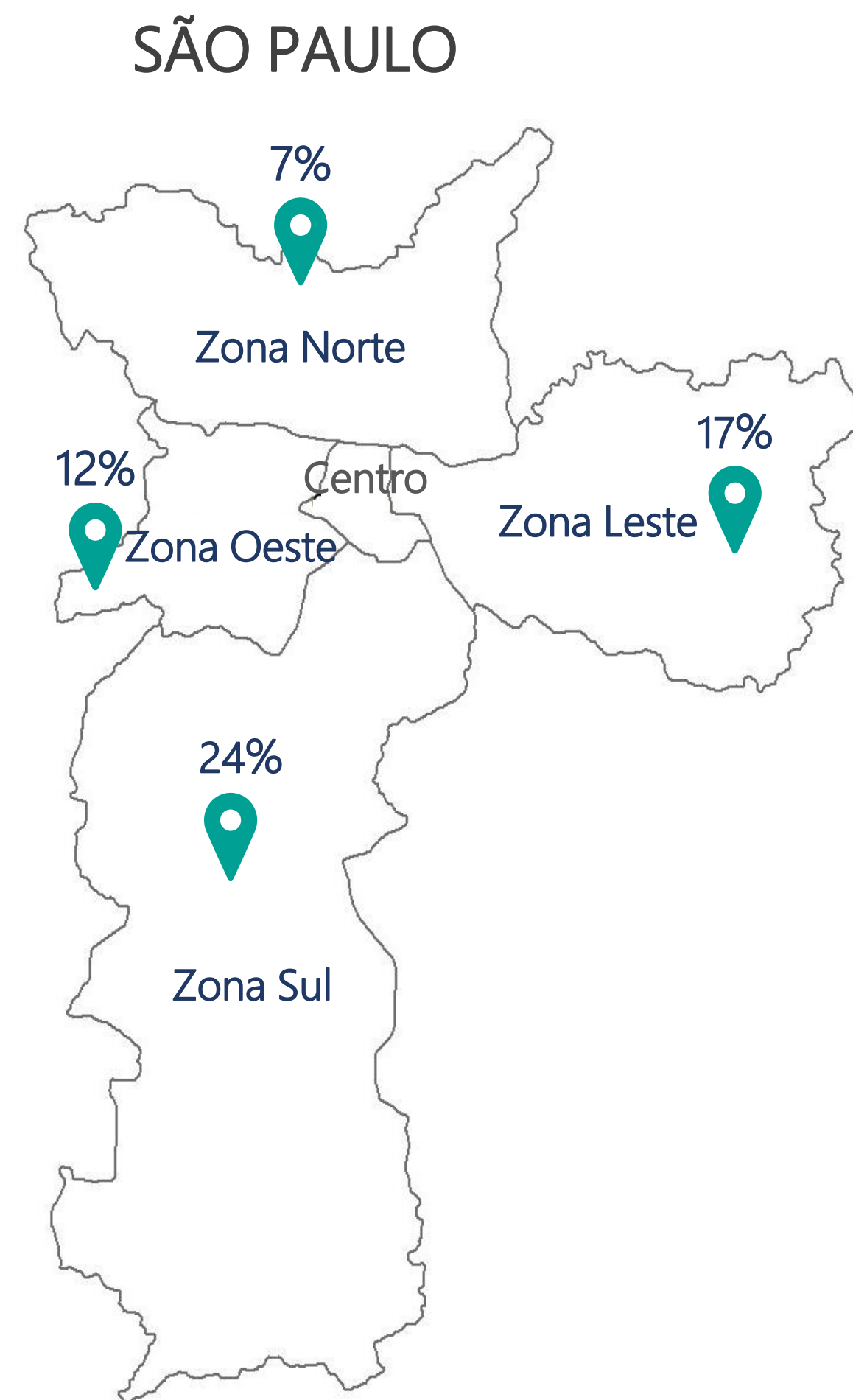
SG



DIVERSIFICAÇÃO DE REGIÕES GEOGRÁFICAS EM SP E RJ

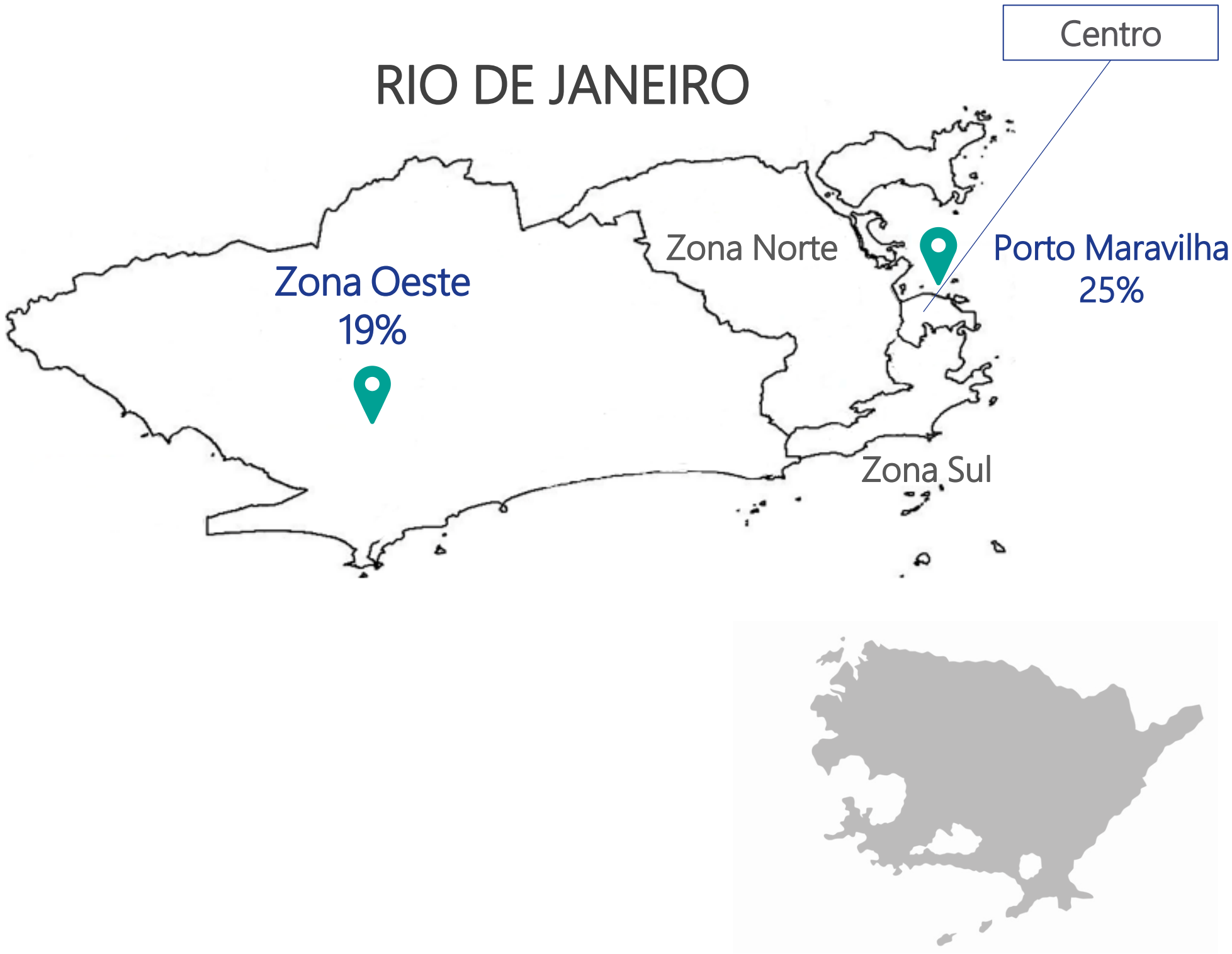
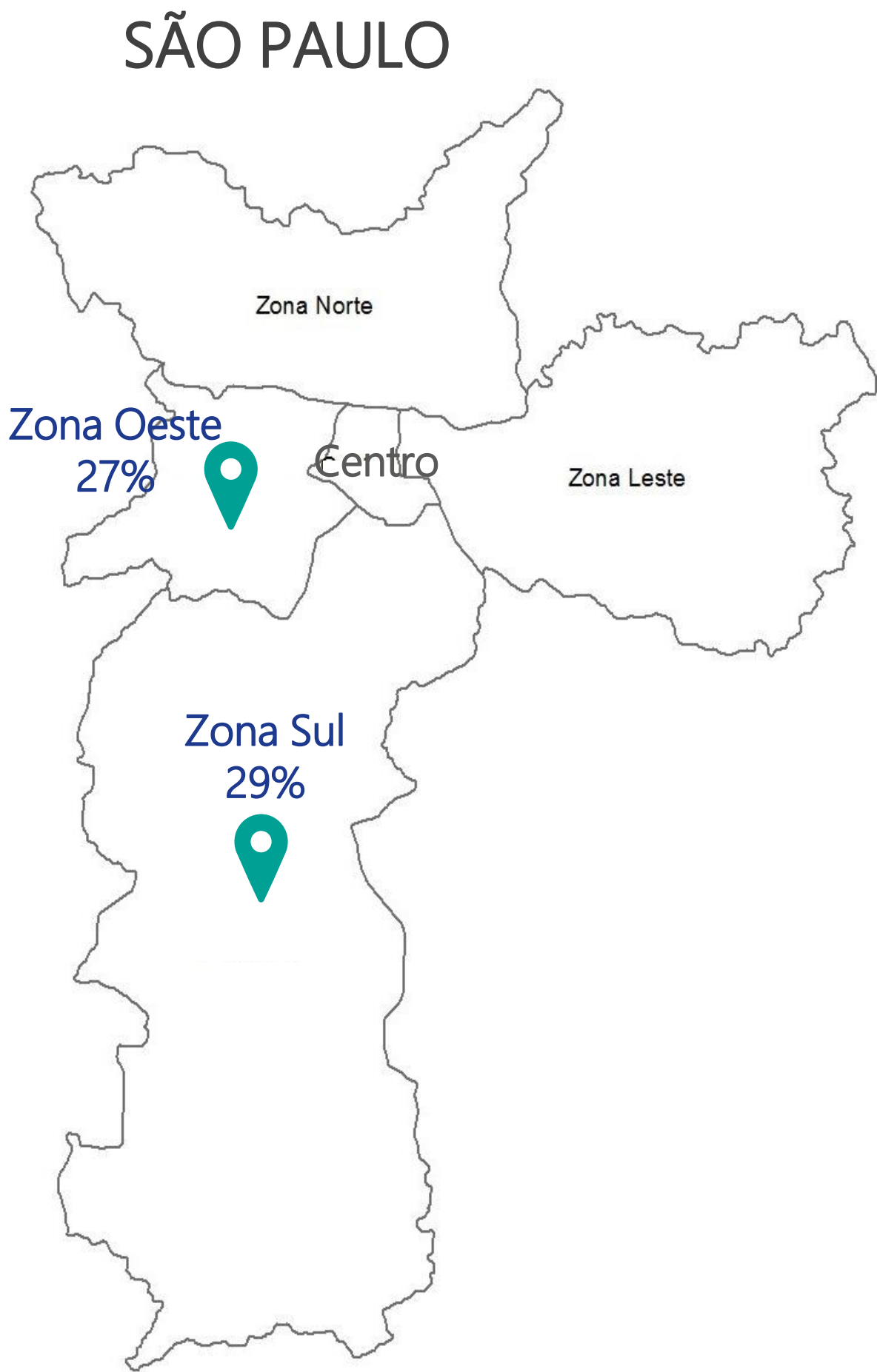
LANÇAMENTOS ACUMULADOS EM 2024

Região	Empreendimentos	VGv	%
SP	20	3.914.768.703	59%
Zona Norte	3	441.942.401	7%
Zona Sul	8	1.594.066.441	24%
Zona Leste	4	1.086.729.859	17%
Zona Oeste	5	792.030.002	12%
RJ	14	2.664.790.170	41%
Zona Oeste	4	837.678.374	13%
Porto	8	1.451.385.851	22%
Niterói	1	231.305.000	4%
Zona Norte	1	144.420.945	2%
TOTAL	34	6.579.558.873	100%



DIVERSIFICAÇÃO DE REGIÕES GEOGRÁFICAS EM SP E RJ
LANÇAMENTOS 4T24

Região	Empreendimentos	VGv	%
SP	5	784.614.002	56%
Zona Sul	2	411.844.000	29%
Zona Oeste	3	372.770.002	27%
RJ	2	615.222.653	44%
Zona Oeste	1	264.210.796	19%
Porto	1	351.011.857	25%
TOTAL	7	1.399.836.655	100%



PORTO MARAVILHA



9,186 units and R\$ 3,3 bi PSV
Launched

8,153 (89%) and R\$ 2,9 bi PSV
Sold



PORTO MARAVILHA – SIMULAÇÃO DOS PROJETOS DA CURY



LANDBANK ESTRATEGICAMENTE LOCALIZADO – LANÇAMENTOS

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-Moooca 
- 1.5 km da universidade FAM 



LANDBANK ESTRATEGICAMENTE LOCALIZADO – LANÇAMENTOS

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



AMPLO PORTFÓLIO DE PRODUTOS

	Conceito	Público Alvo	Preço Médio 4T24 (R\$)	Faixa de Renda Mensal Alvo	Fonte de Financiamento	Total %VGV Vendido em 4T24	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	~235.000	R\$4.000 - R\$7.000	■ MCMV (2 e 3)	4,6%	 
	Moderno (Urban)	■ Grupo 3 do MCMV	~290.000	R\$5.000 - R\$10.000	■ MCMV (3) ■ SBPE	58,2%	 
	Superior (Mérito)	■ Grupo SBPE	~394.000	R\$6.000 - R\$13.000	■ MCMV (3) ■ SBPE	37,2%	 

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

VITORIOSA ESTRATÉGIA INTERNA DE VENDAS

Profundo entendimento
de seus mercados...

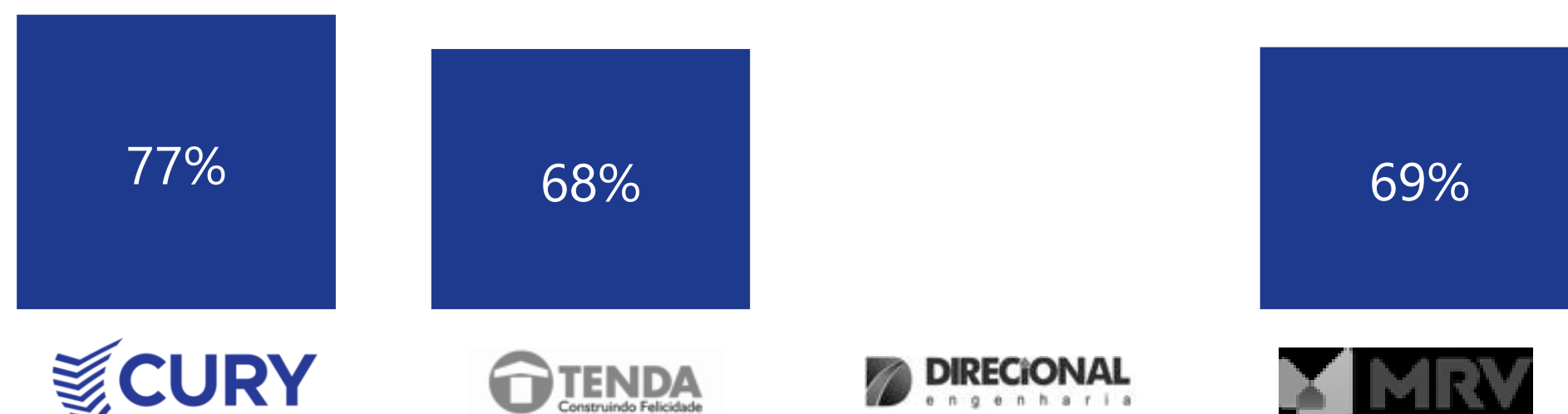
+

... força de vendas
comprometida

=

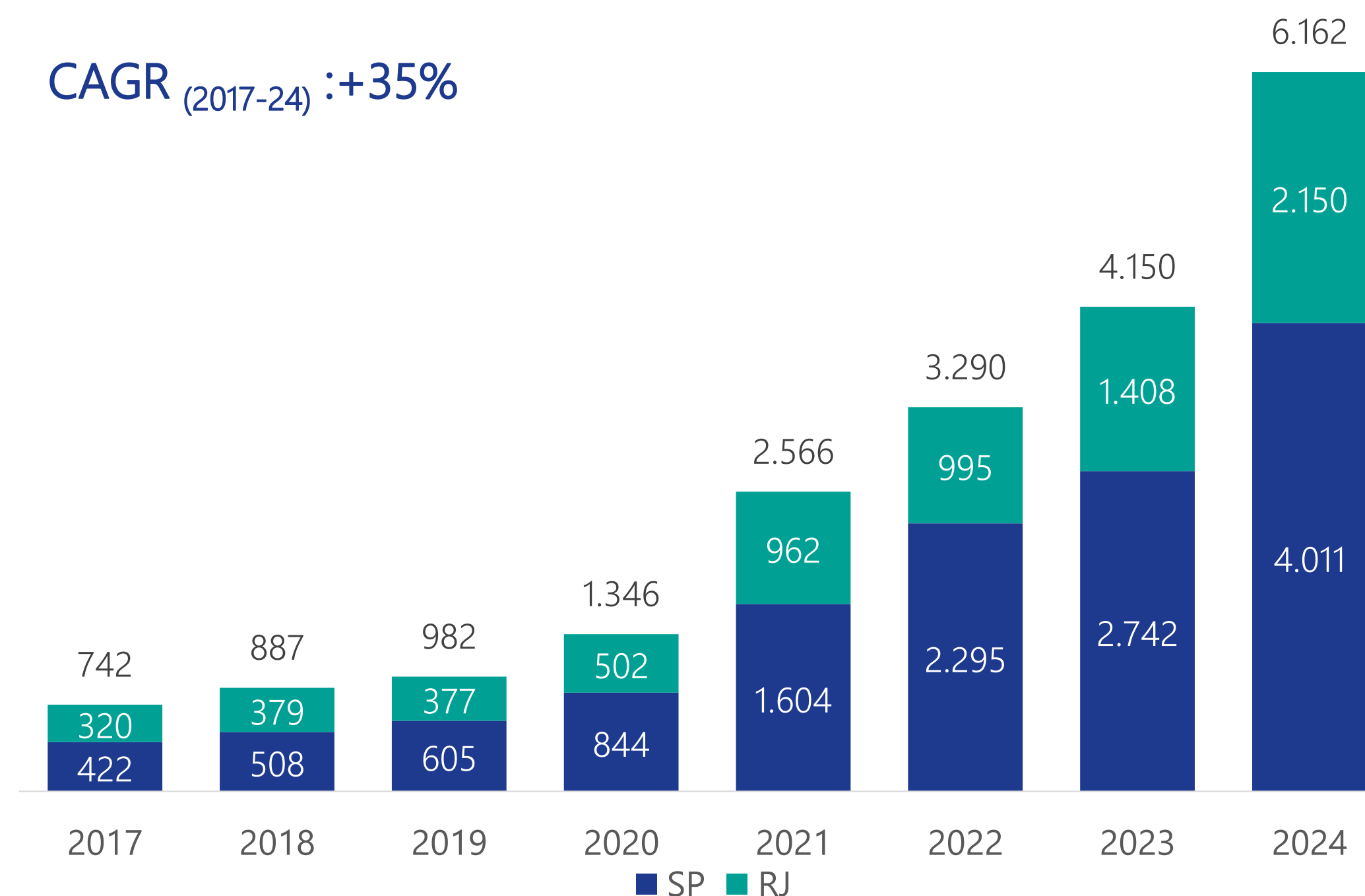
A Melhor Equipe de Vendas Capaz de
Vender a Maioria dos Apartamentos
ainda em Construção

VSO – Velocidade de Vendas 4T24 (%)

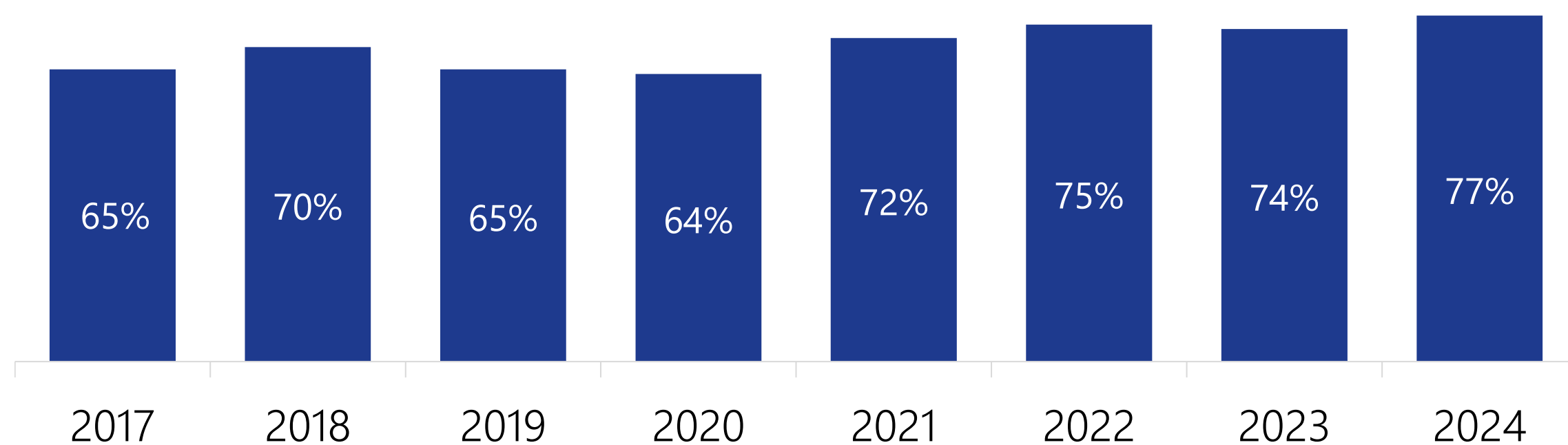


Vendas Líquidas (R\$ milhões)

CAGR₍₂₀₁₇₋₂₄₎ :+35%



VSO – Velocidade de Vendas LTM (%)



EXPERIÊNCIA NO STAND

THE PLACE

BARRA FUNDA

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

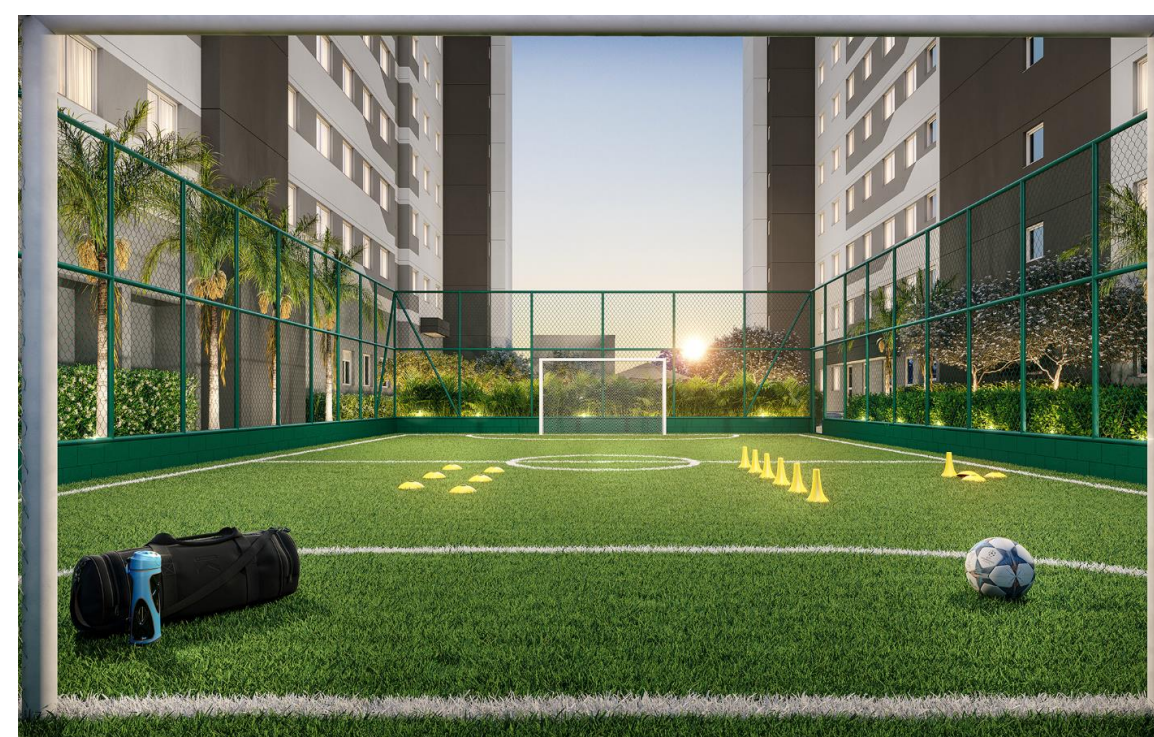
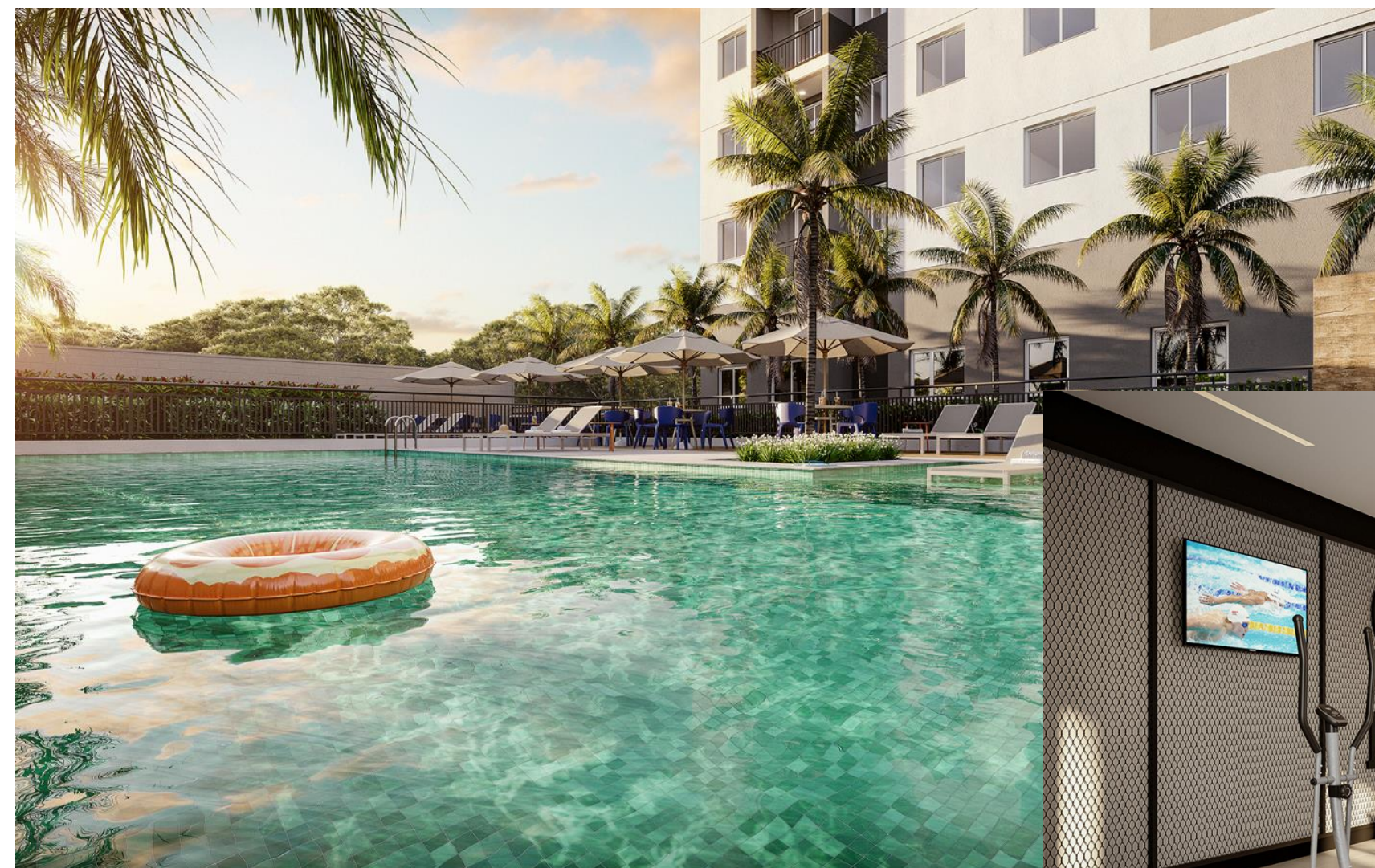
Número de unidades: 985

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](#)

ESTATÍSTICAS

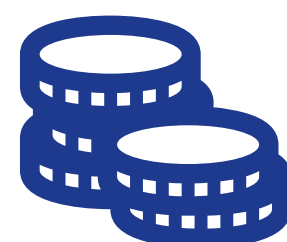


+32,8% do VGV Repassado
(R\$ Milhões) 2024 X 2023



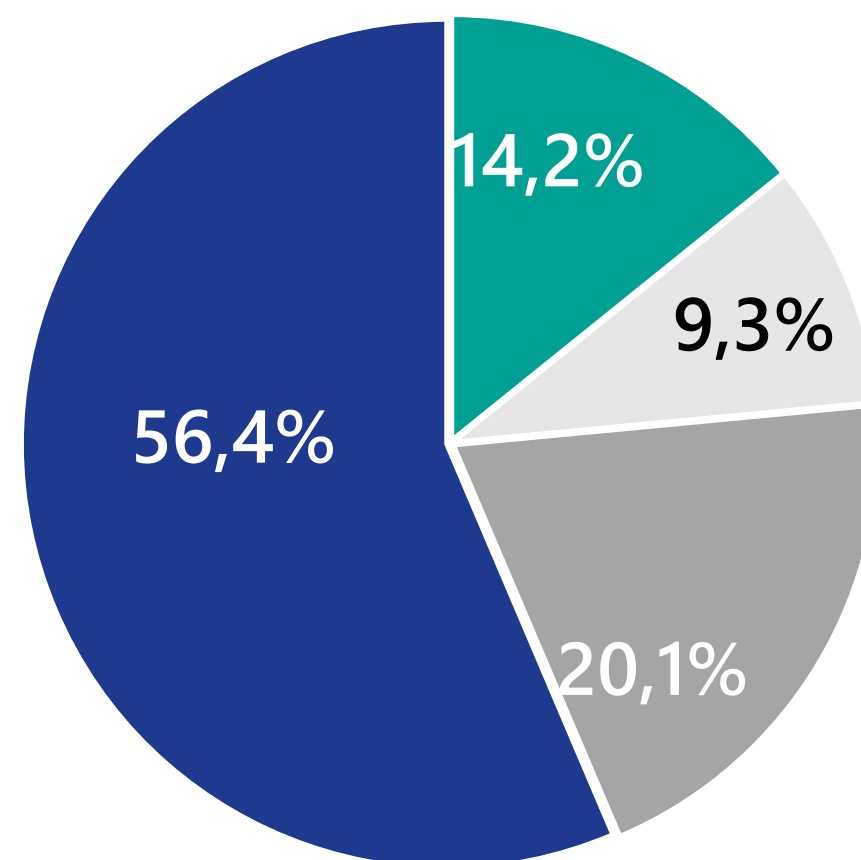
7,74% Taxa Média de Juros para
financiamento de clientes no 4T24.

Sendo: 5,94% MCMV, 8,06% MCMV 3,
9,92% SBPE



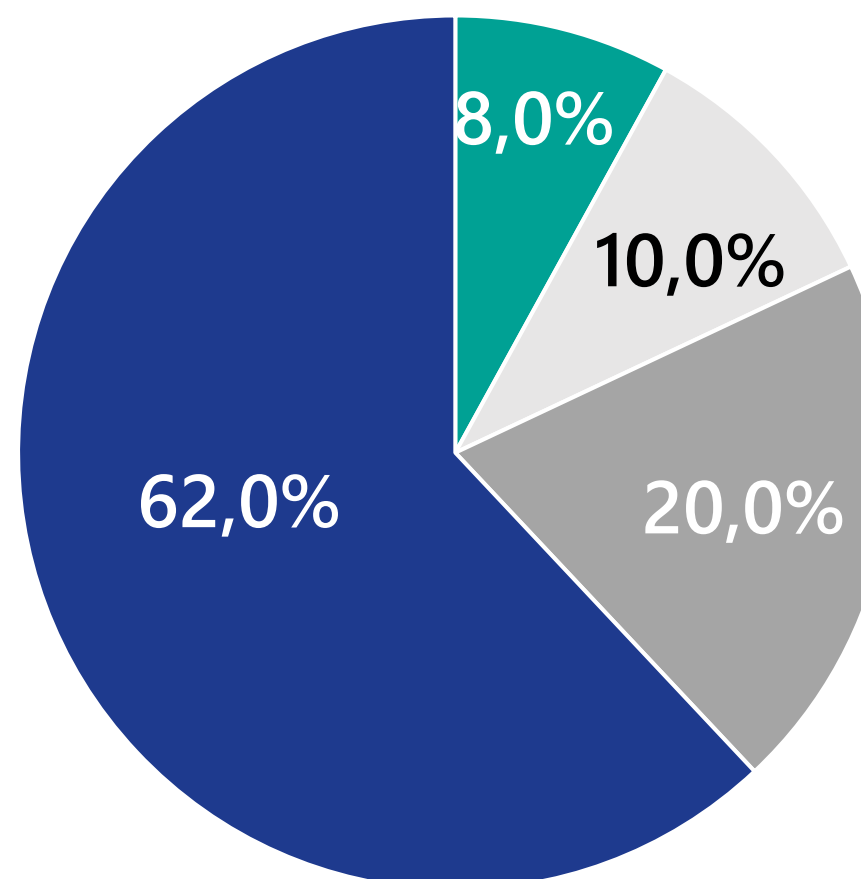
R\$ 3.847/unidade
Subsídio médio no 4T24

Vendas Brutas 4T24



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

Vendas Brutas 2024



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

DIFERENCIAIS DE VENDAS



+ de 2.000
Corretores da Cury



[App Corretor](#)



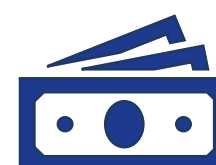
[App Gestor](#)



Programas de incentivo
aos **clientes bons**
pagadores



Imóvel Decorado
no Stand de
Vendas



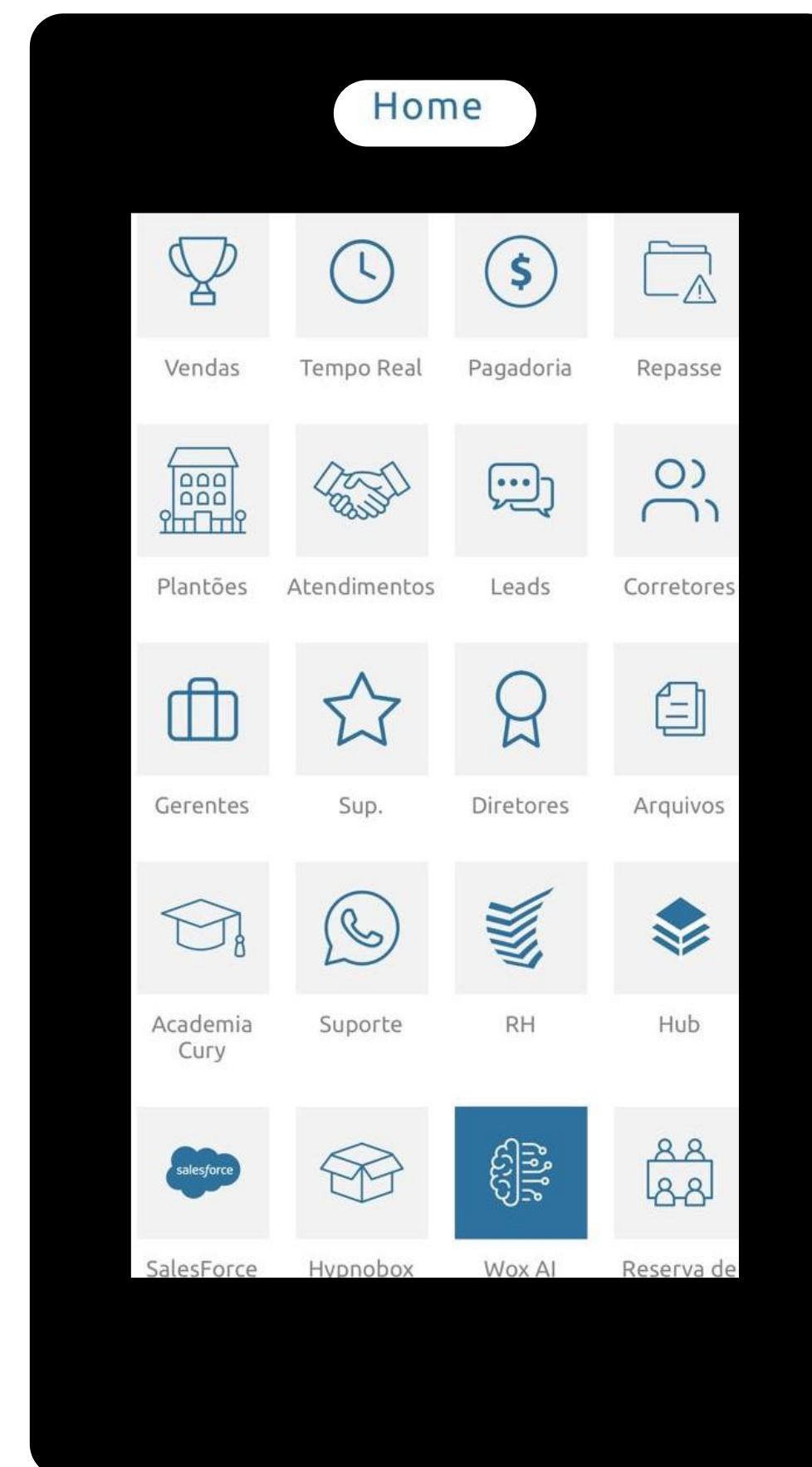
Análise de crédito no
momento da visita ao
Stand



[Conheça o Programa](#)



[Inteligência Artificial na
Cury](#)



Aplicativo de Gestão
de vendas Cury



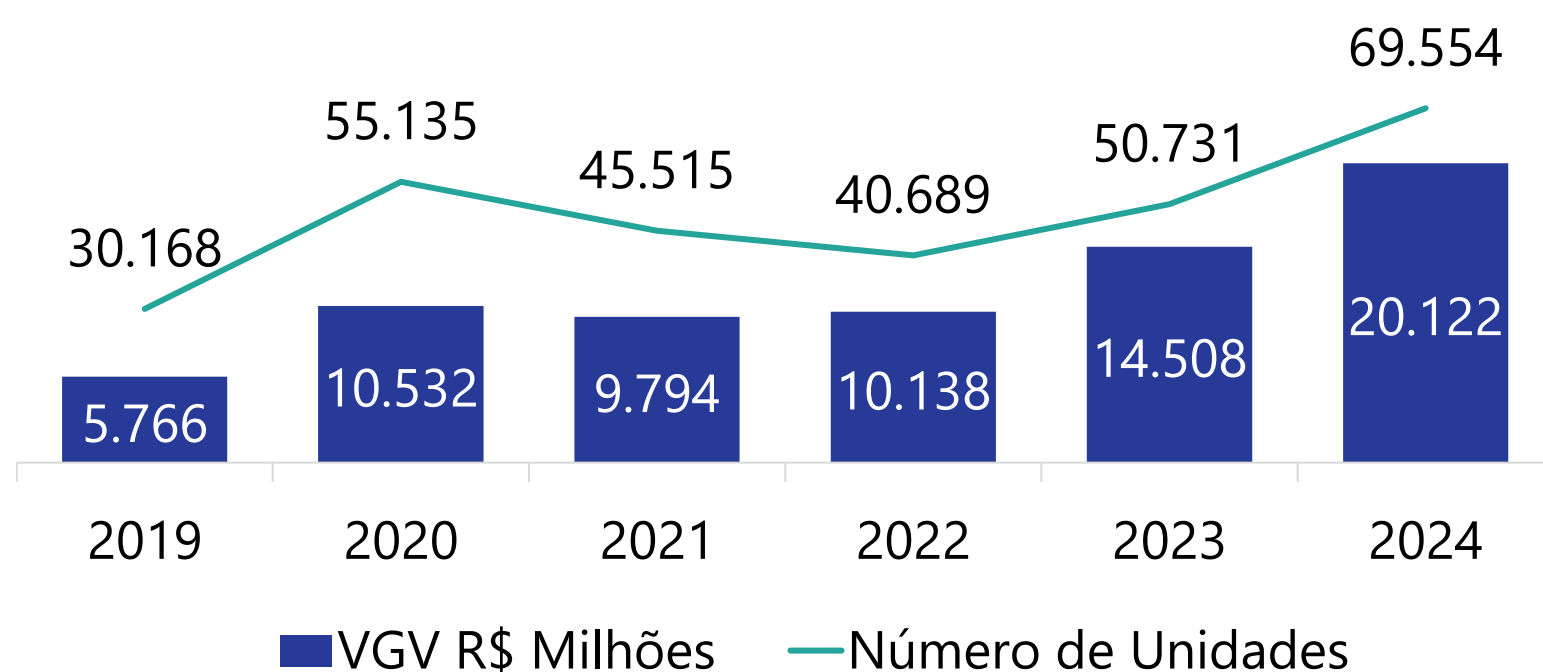
[Clique aqui para
assistir ao video do
meeting](#)

EXCEPCIONAL HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

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

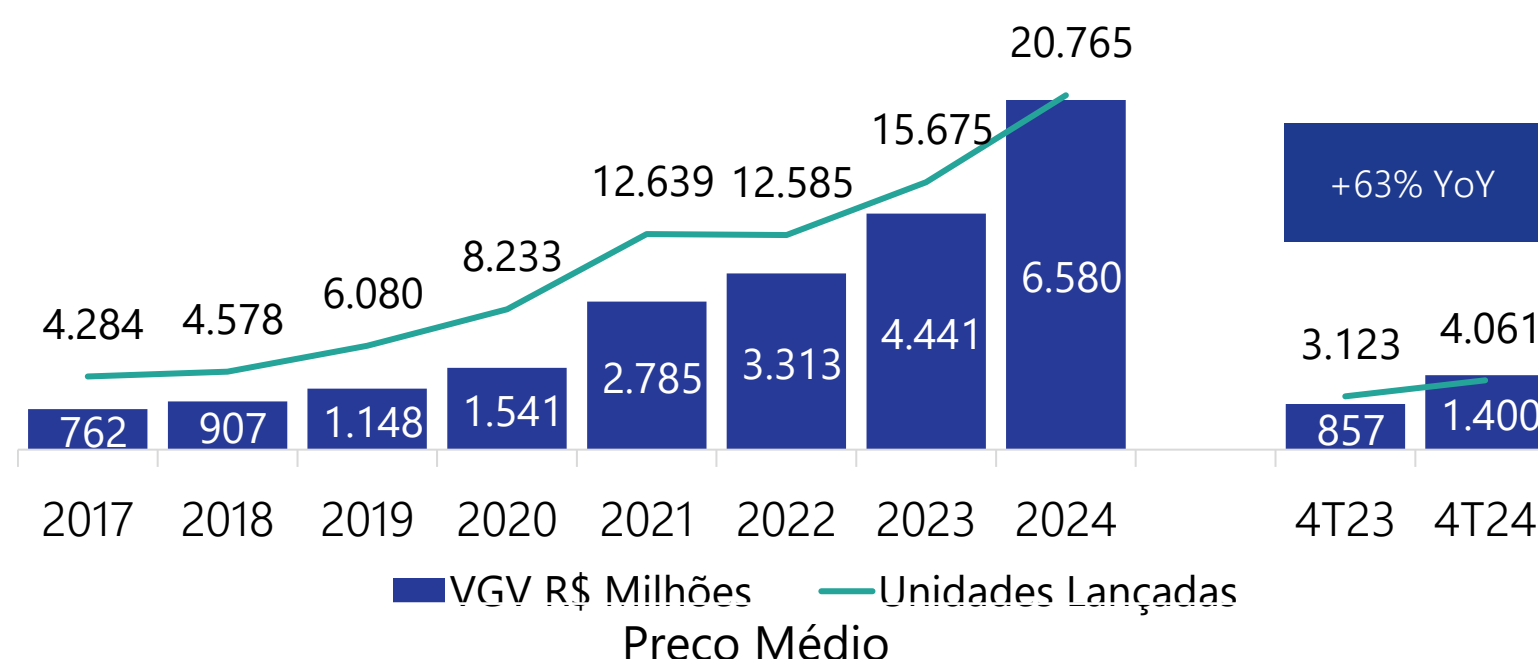
Banco de Terrenos

CAGR VGV 19-24: 28%
CAGR Unidades 19-24: 18%



Lançamentos

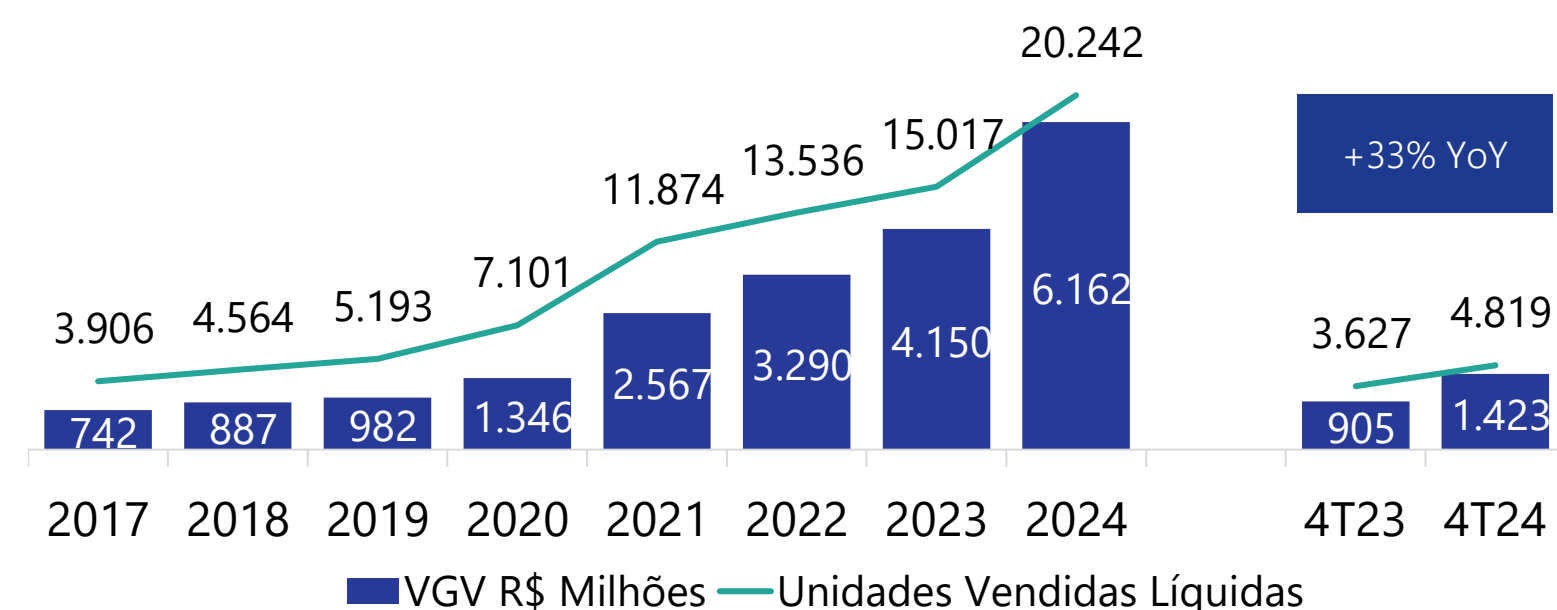
CAGR VGV 17-24: 36%
CAGR Unidades 17-24: 25%



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

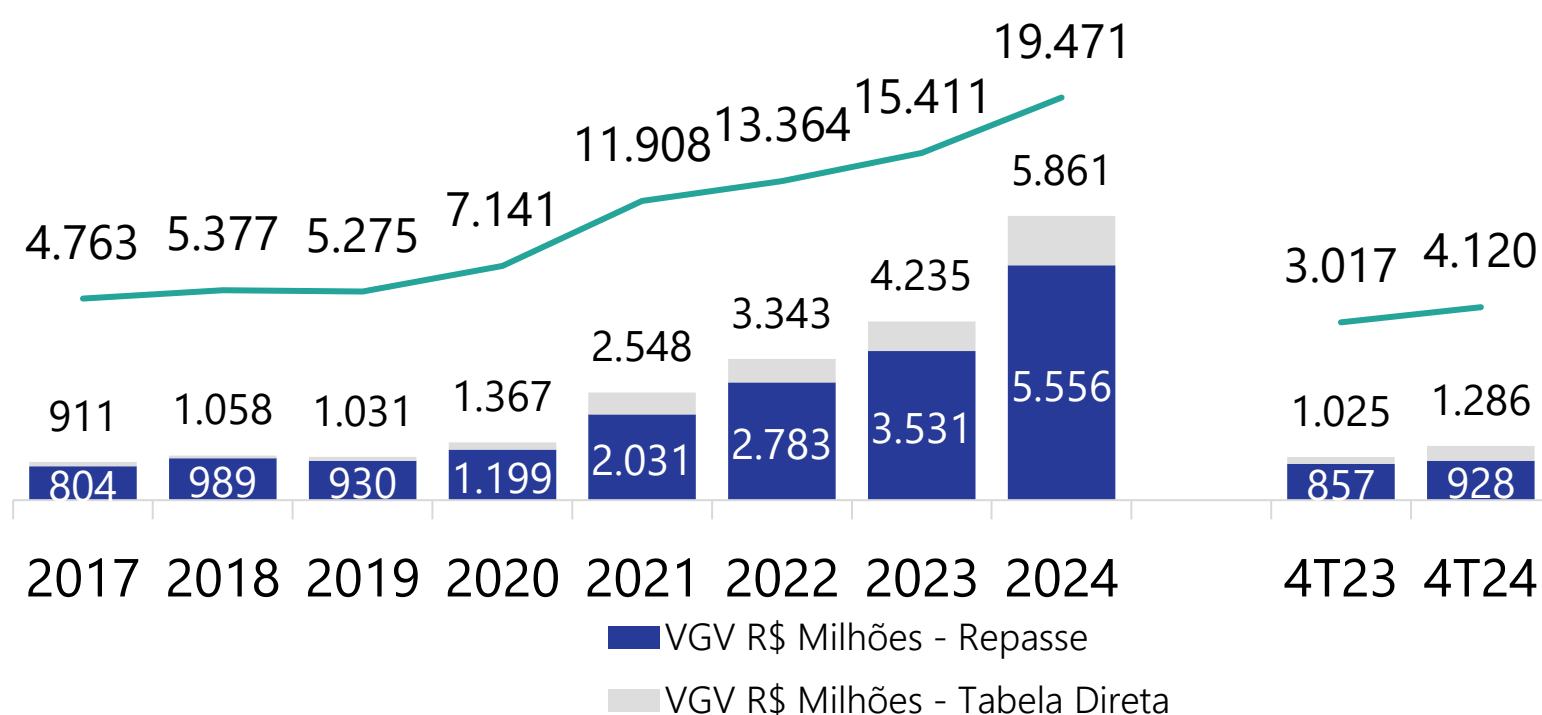
Vendas Líquidas

CAGR VGV 17-24: 35%
CAGR Unidades 17-24: 26%



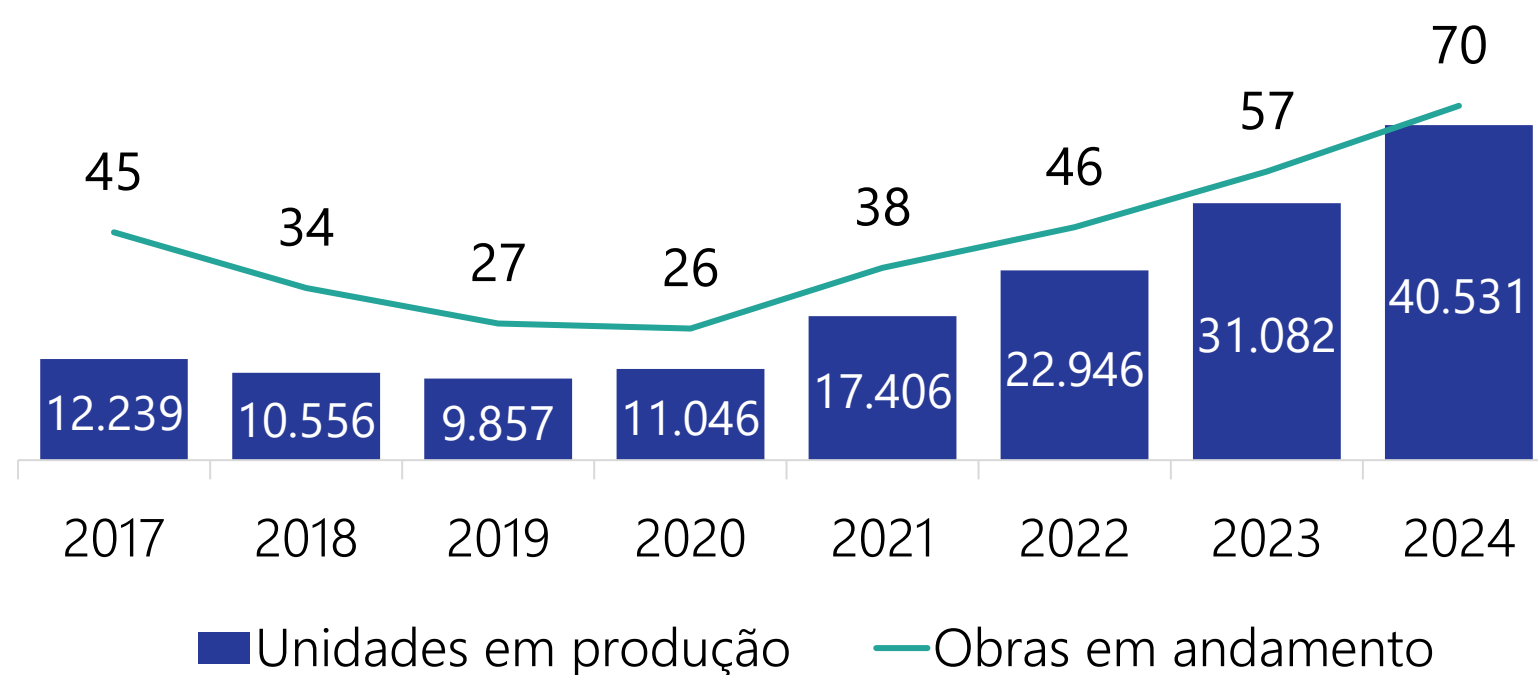
Repasse + Tabela Direta

CAGR VGV 17-24: 32%
CAGR Unidades 17-24: 22%



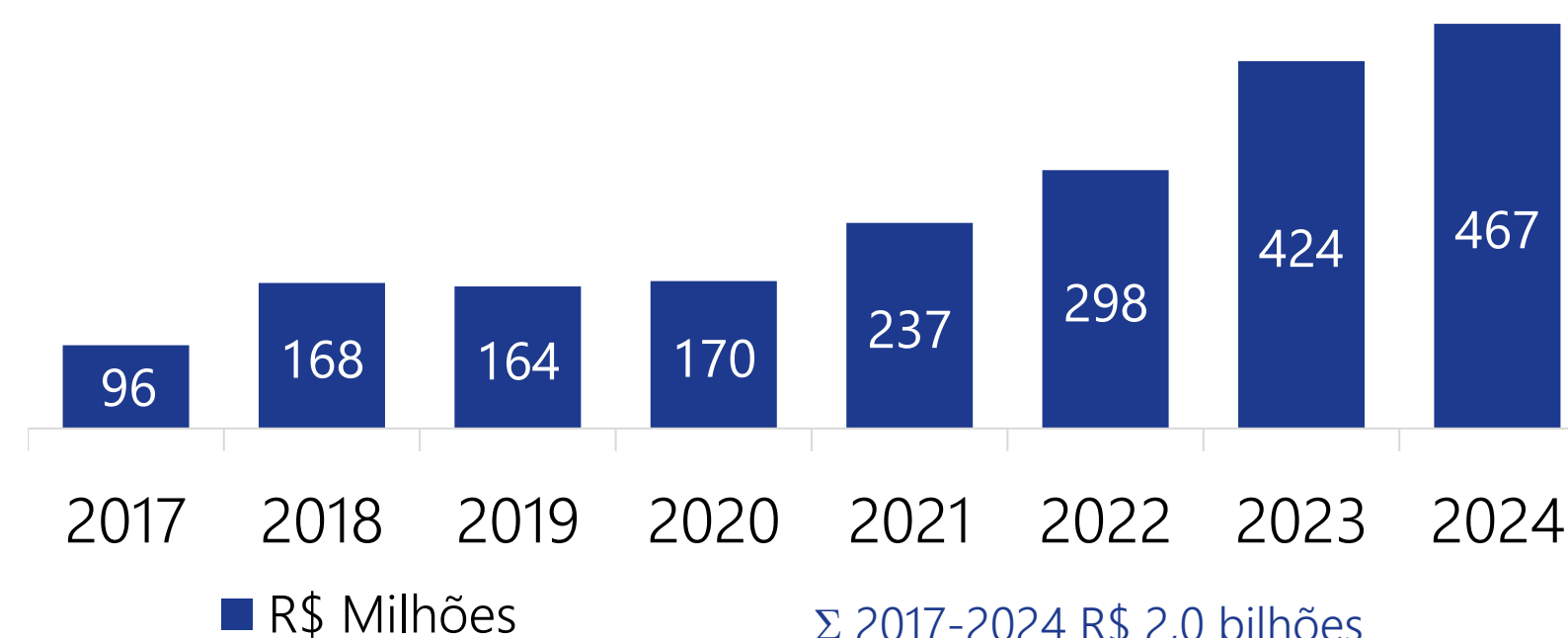
Engenharia

CAGR Unidades em prod. 17-24: 19%
CAGR Obras 17-24: 7%



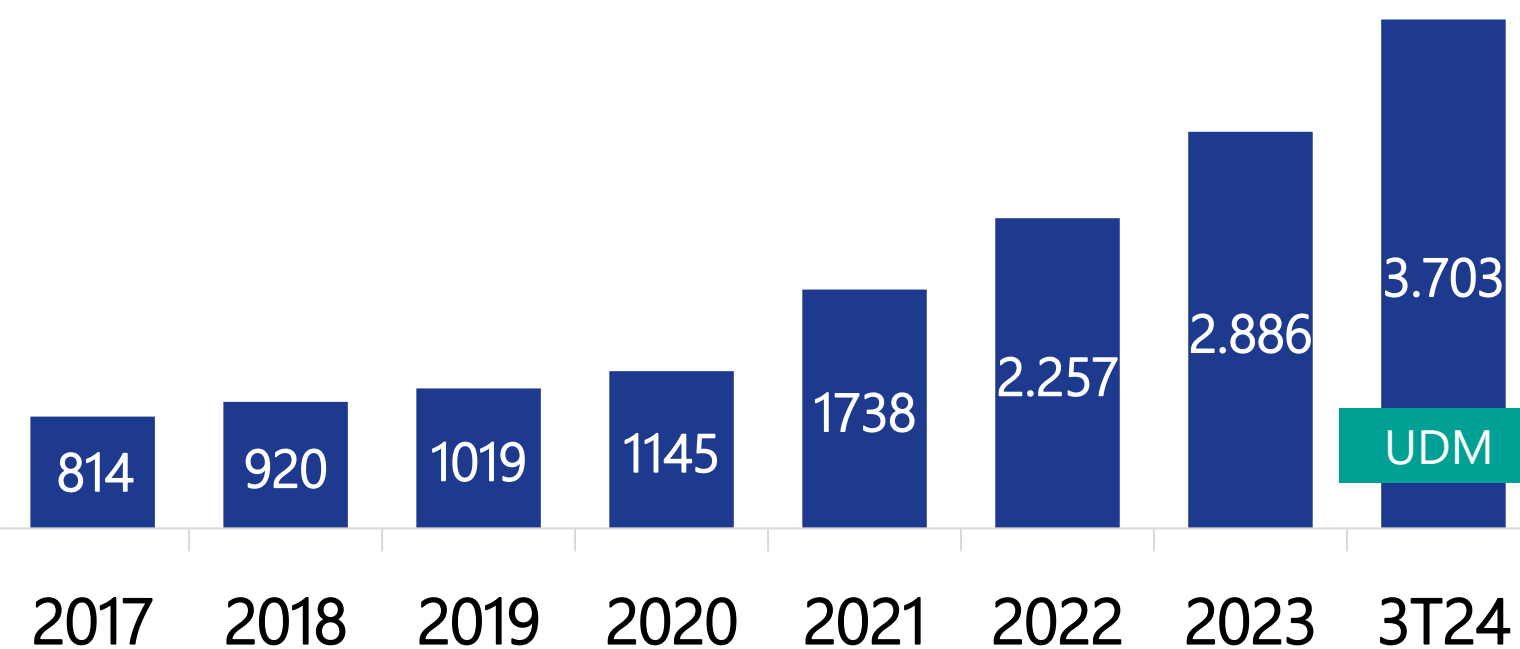
Geração de Caixa

CAGR 17-24: 25%



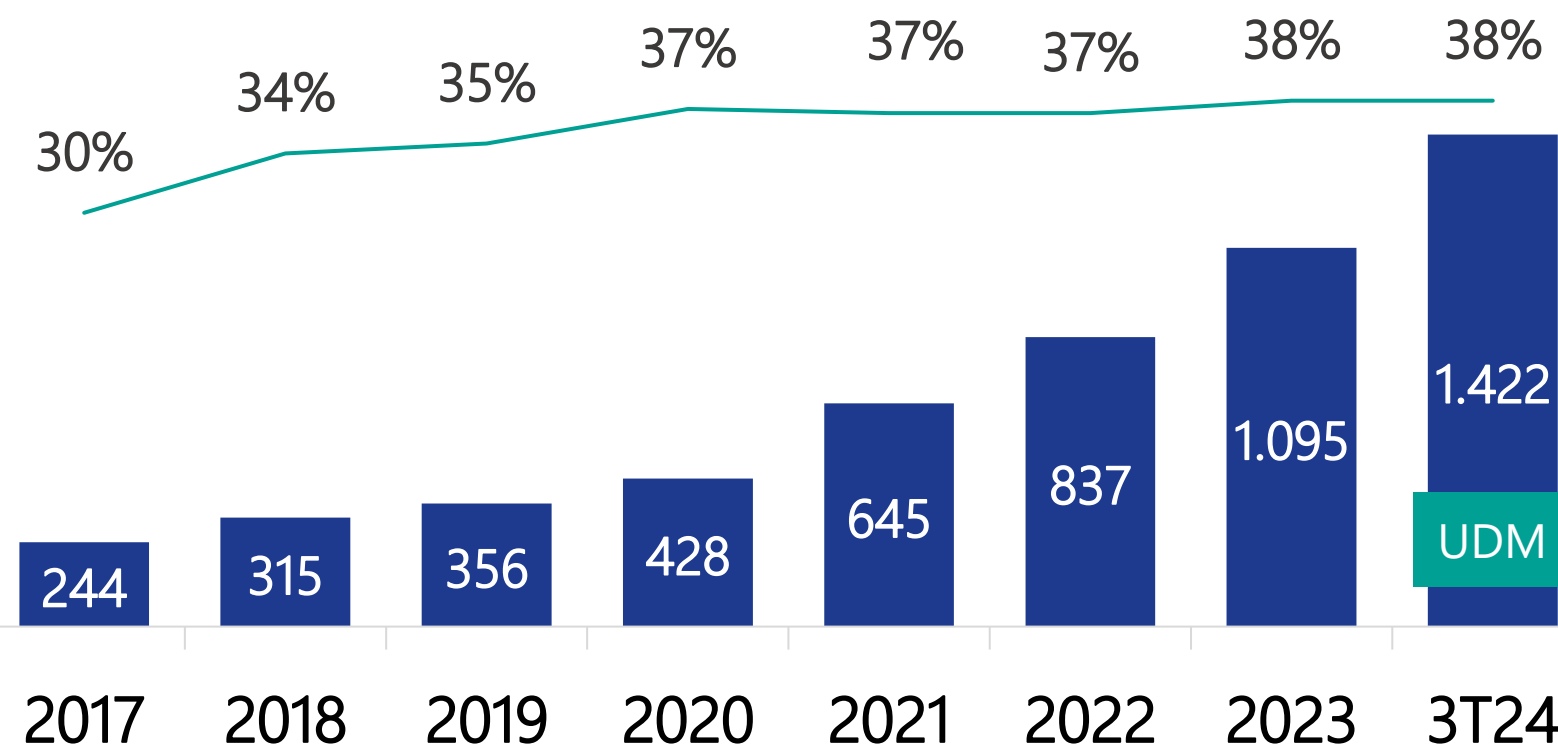
EXCEPCIONAL HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Receita Líquida



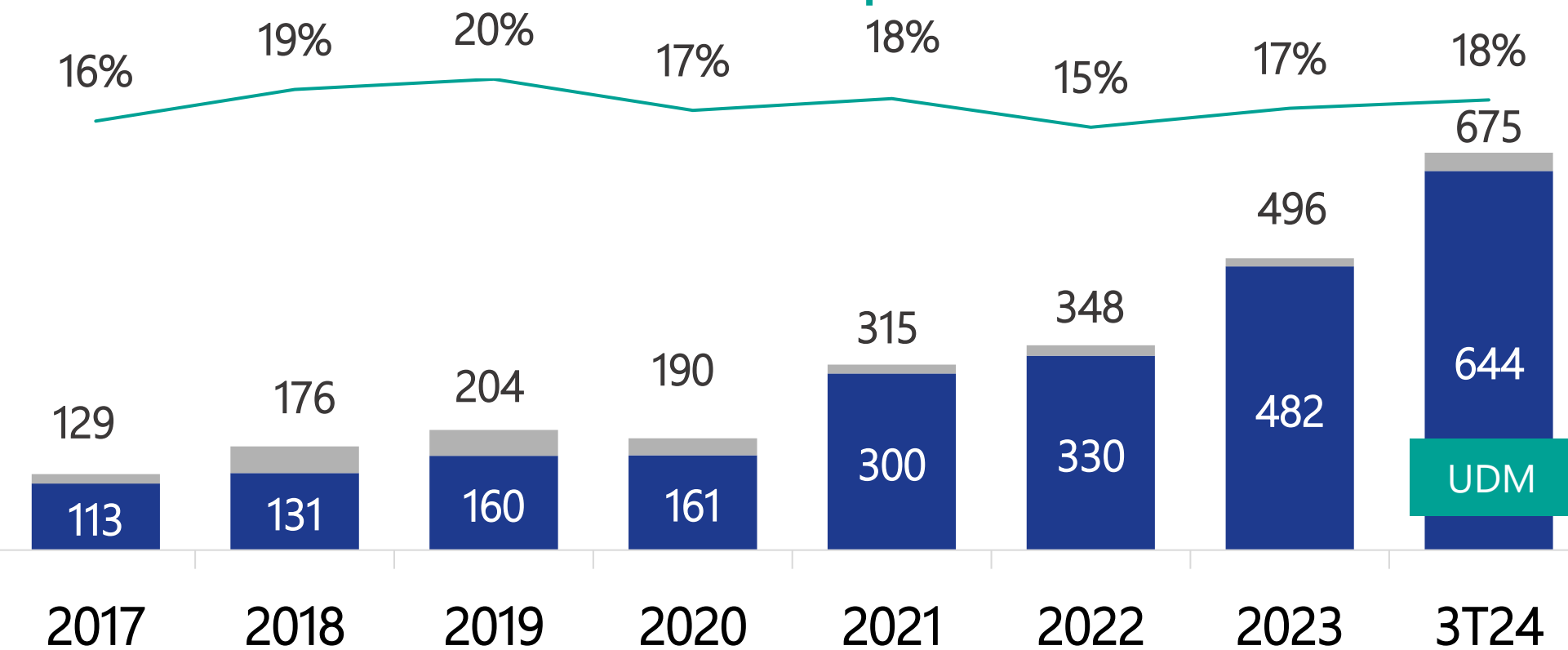
CAGR 17-24: 24% Σ 2017-2024 R\$ 13,6 bilhões

Lucro Bruto e Margem Bruta



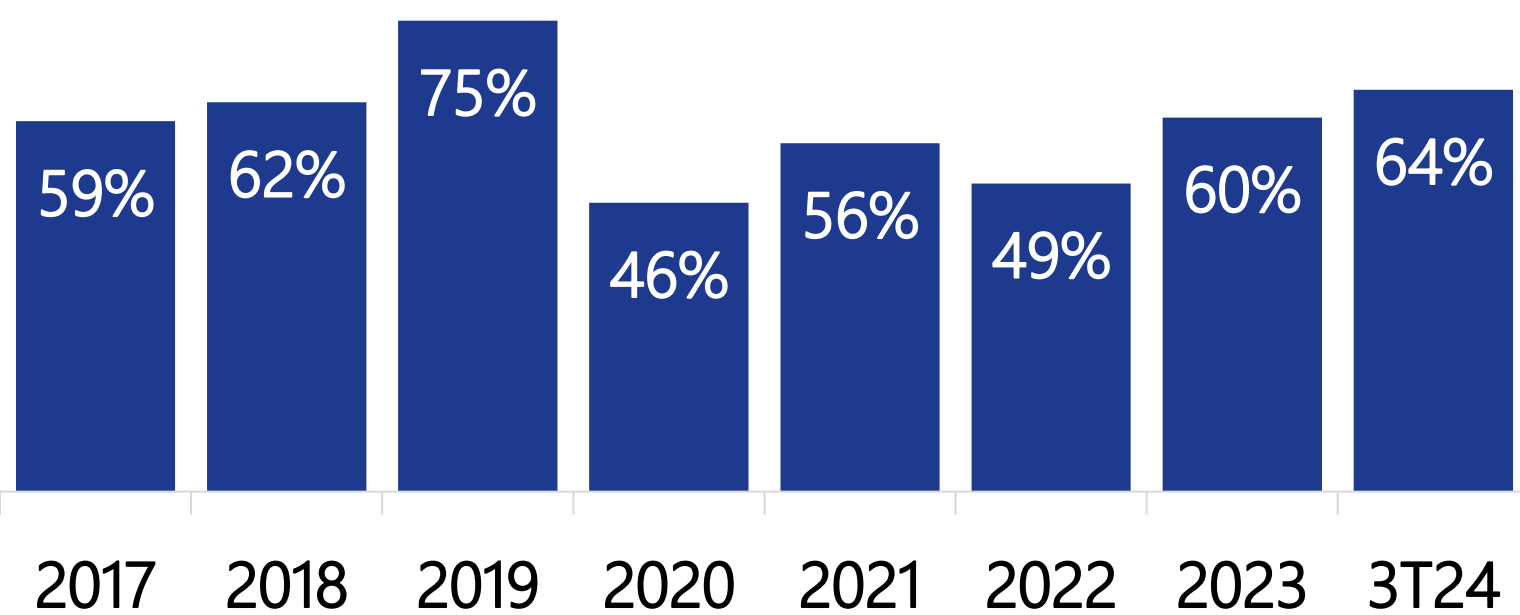
CAGR LB 17-24: 29% Σ 2017-2024 R\$ 5,0 bilhões

Lucro Líquido



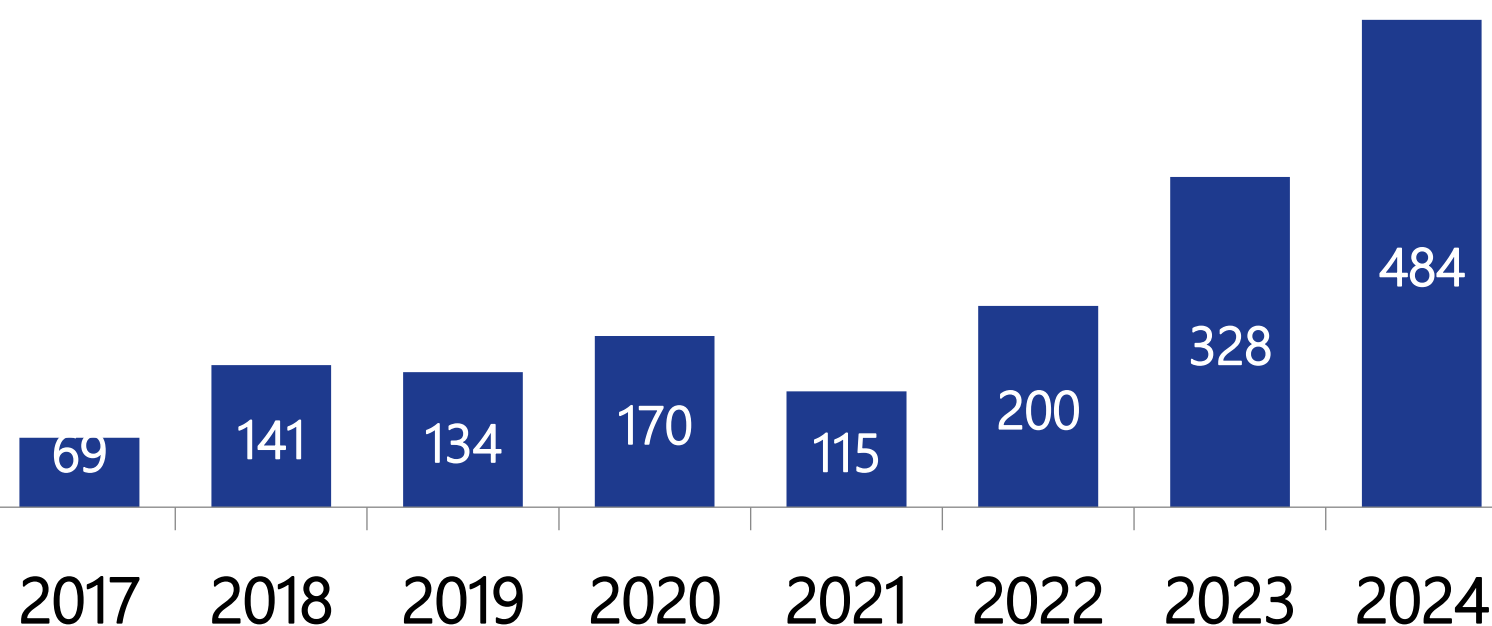
CAGR LL 17-24: 27% Σ 2017-2024 R\$ 2,2 bilhões

ROE - Return On Equity (Lucro Líquido / PL)



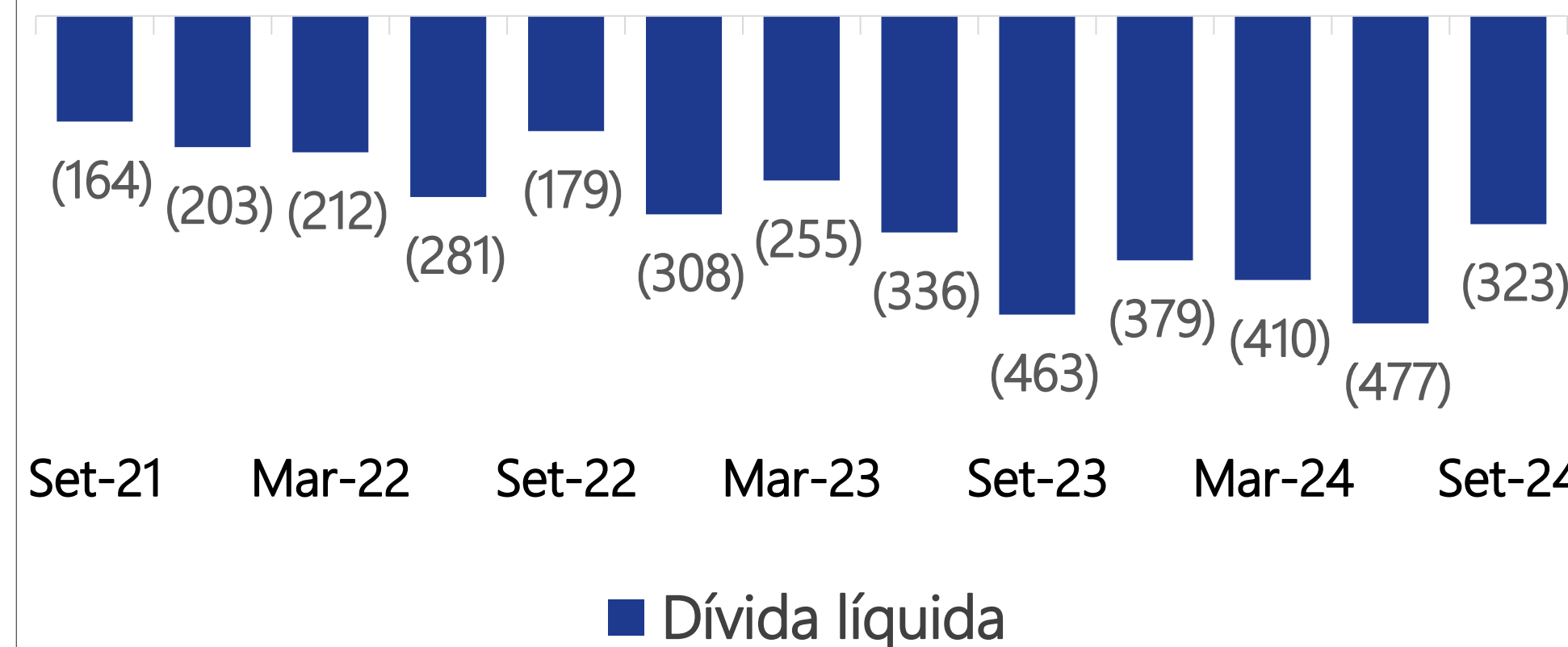
ROE % Cury

Dividendos Distribuídos



CAGR 17-24: 28% Σ 2017-2024 R\$ 1,6 bilhão

Dívida Líquida – R\$ MM

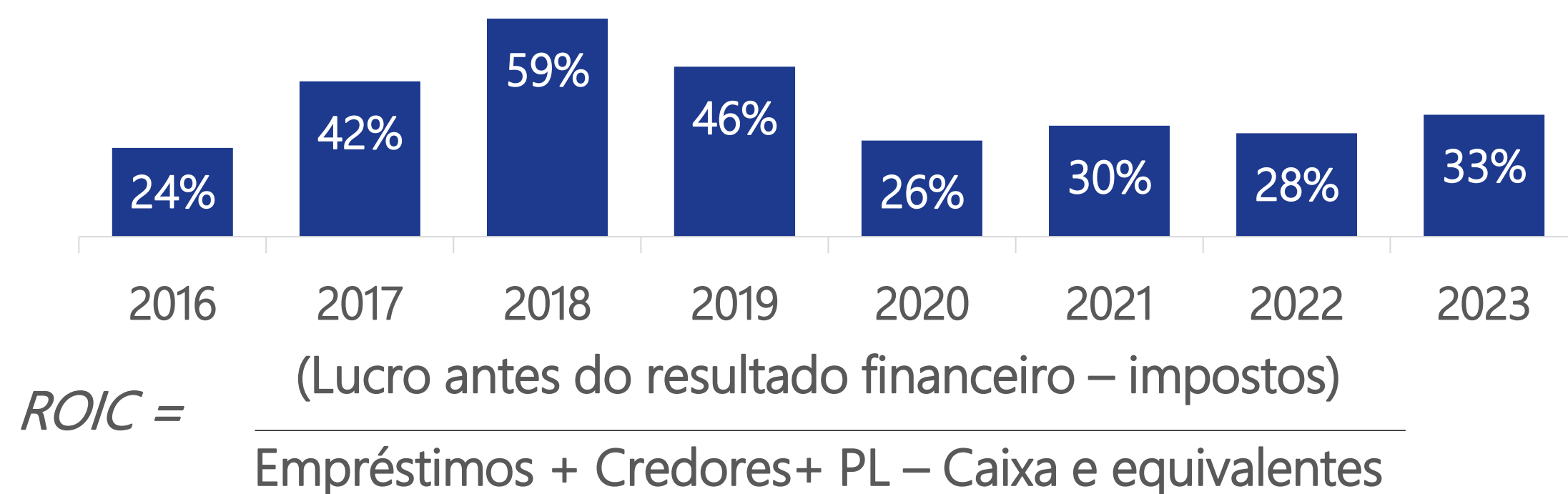


Dívida líquida

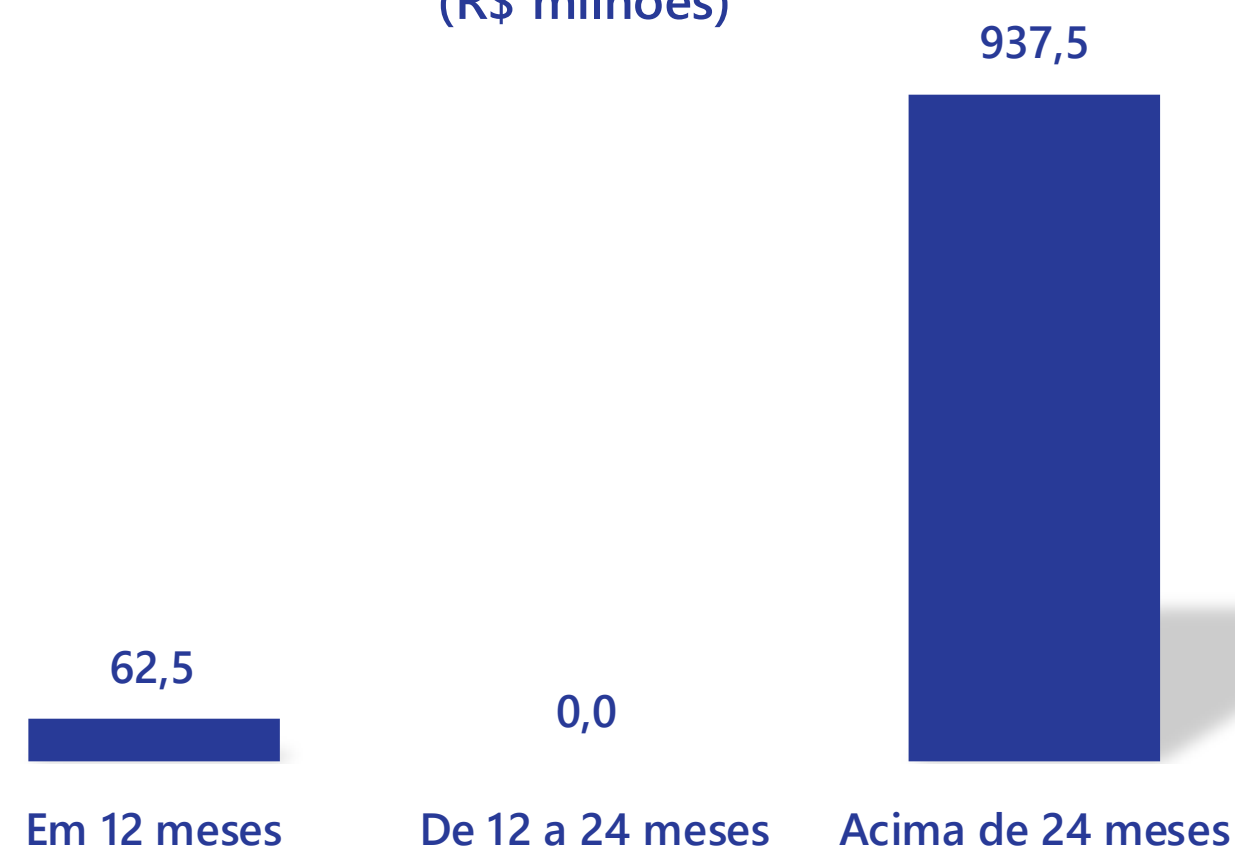
EXCEPCIONAL HISTÓRICO FINANCEIRO E OPERACIONAL

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

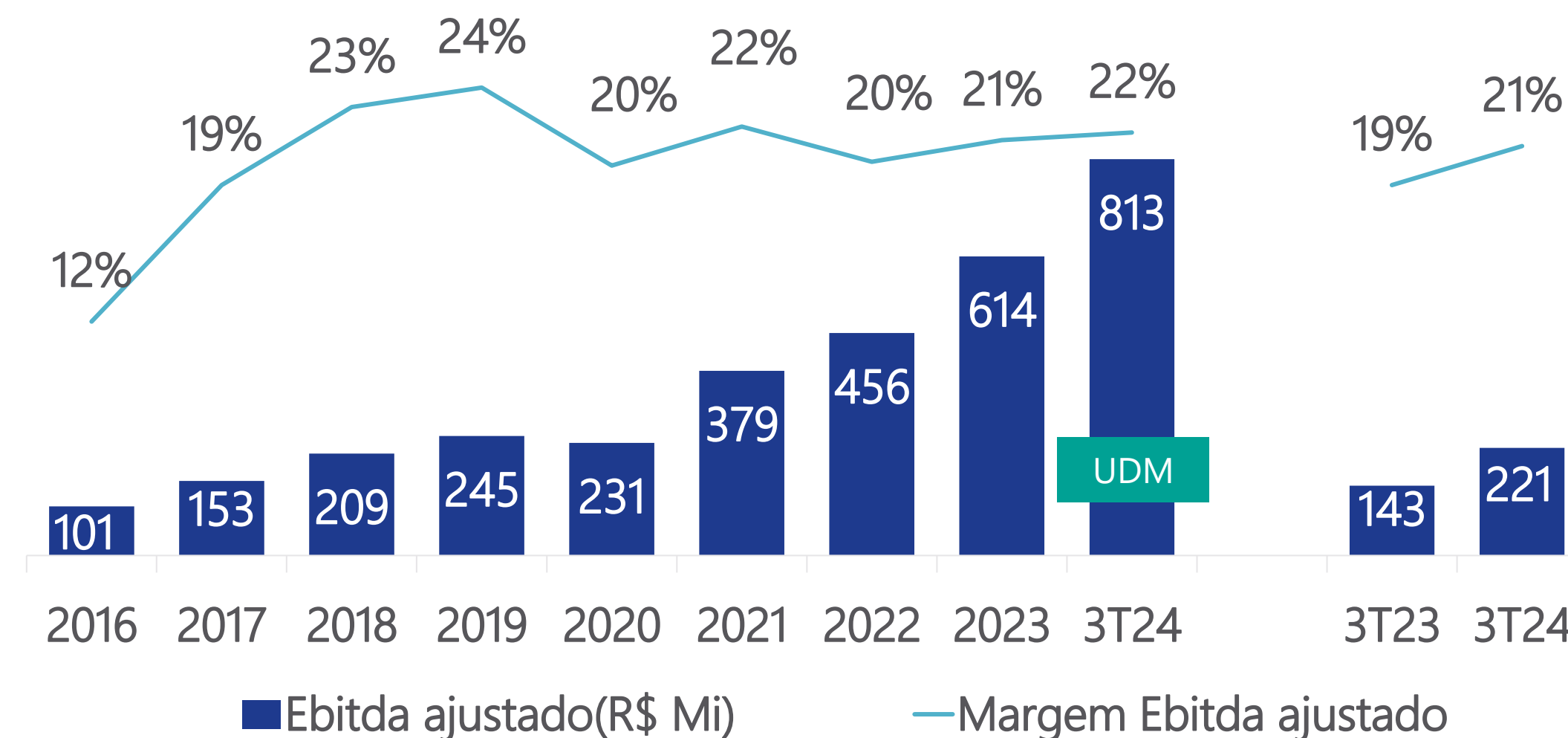
ROIC - *Return On Invested Capital*



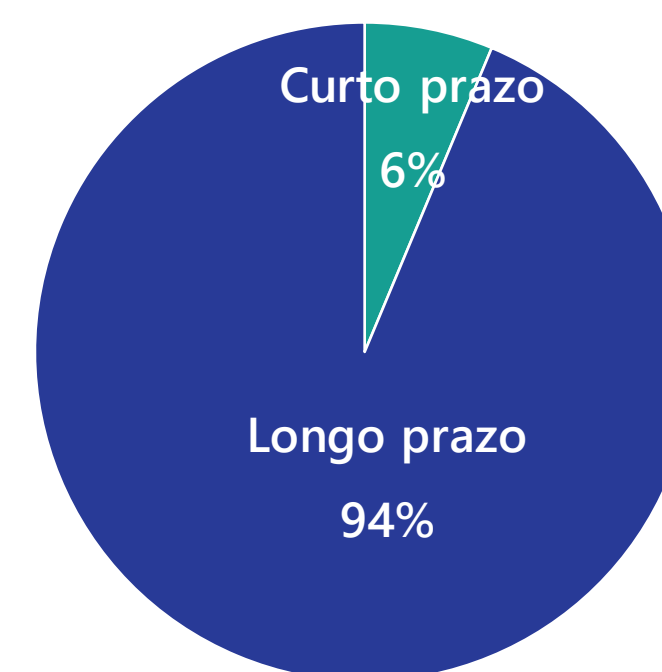
Cronograma de Amortização 30/09/2024 da Dívida Corporativa (R\$ milhões)



EBITDA Ajustado



Perfil do endividamento Corporativo 30/09/2024



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



RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

Acionista	% ON	
Cyrela Brazil Realty	18,53	32,39% Controlador Cury
Fabio Elias Cury	19,72	
Cury Empreend.	12,67	
Outros Controladores	2,78	
Outros (Free Float)	46,30	
Total	100,0	

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



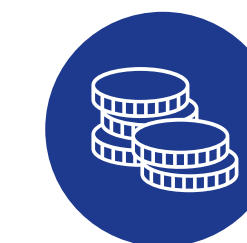
9

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
Erik Geppert – 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 |
| 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 |
| 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

