APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

CURY

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

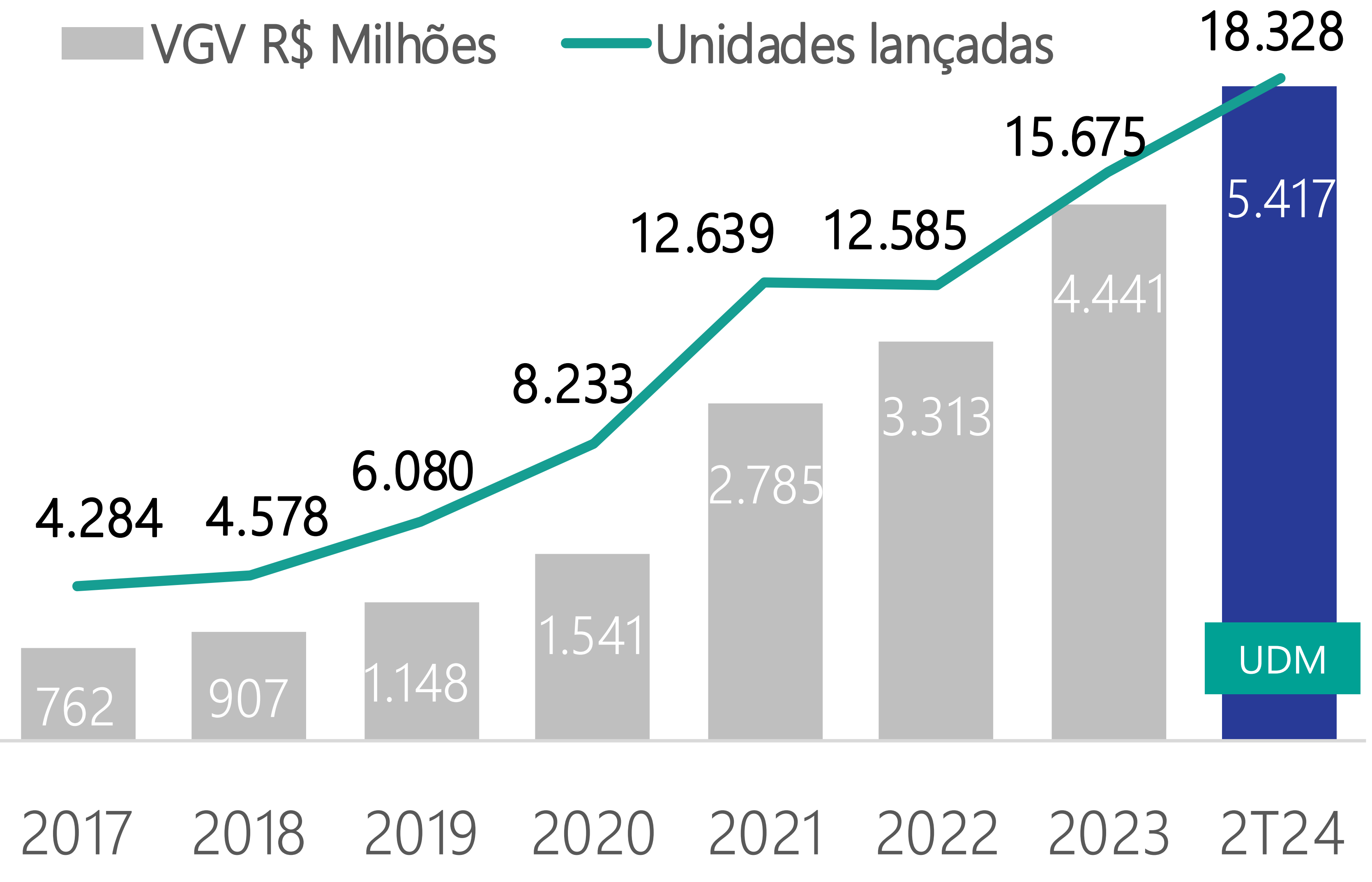
Comprometimento com os mercados de São Paulo e Rio de Janeiro

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

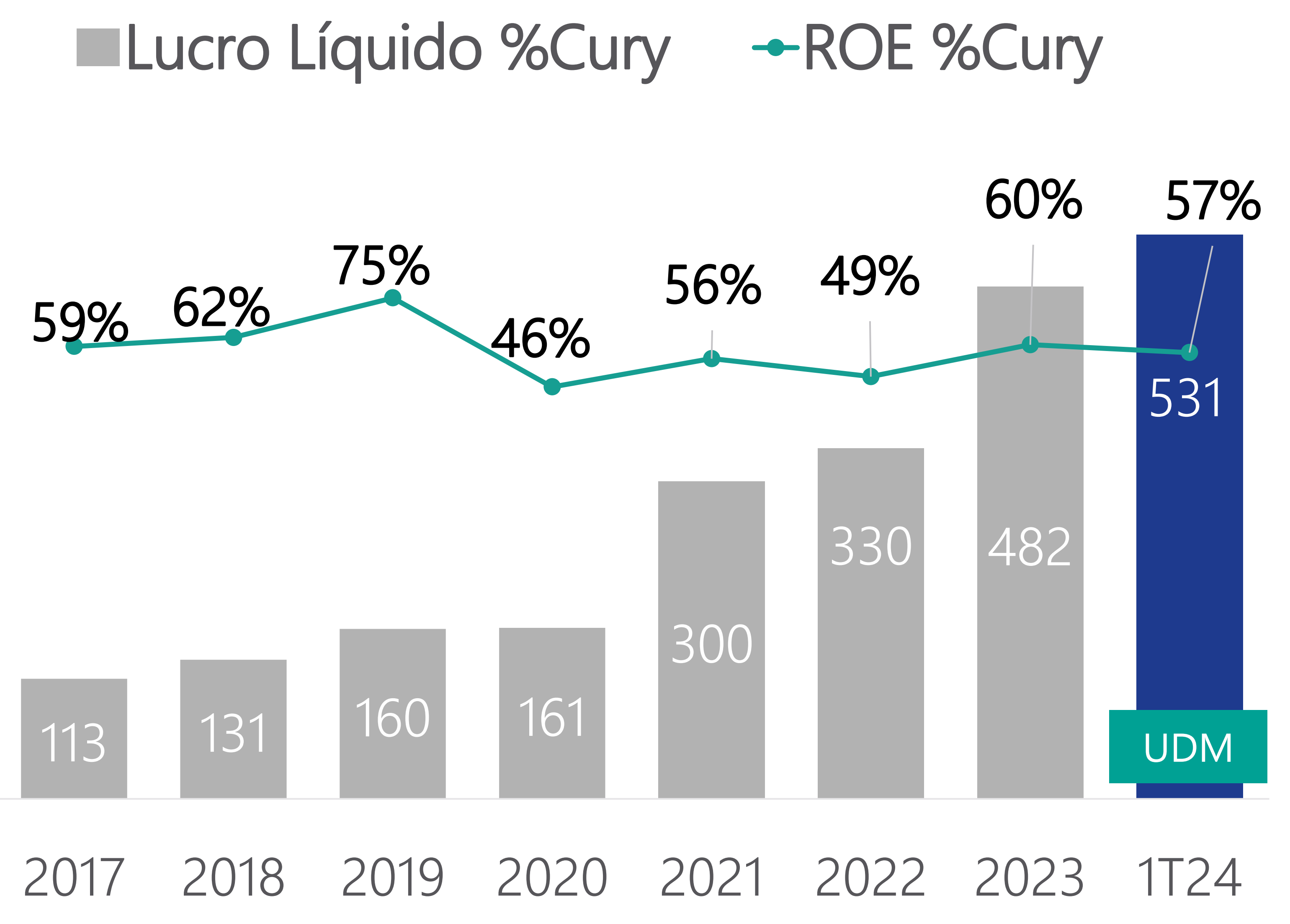
Disciplina financeira : crescimento + margens + retornos

Lançamentos



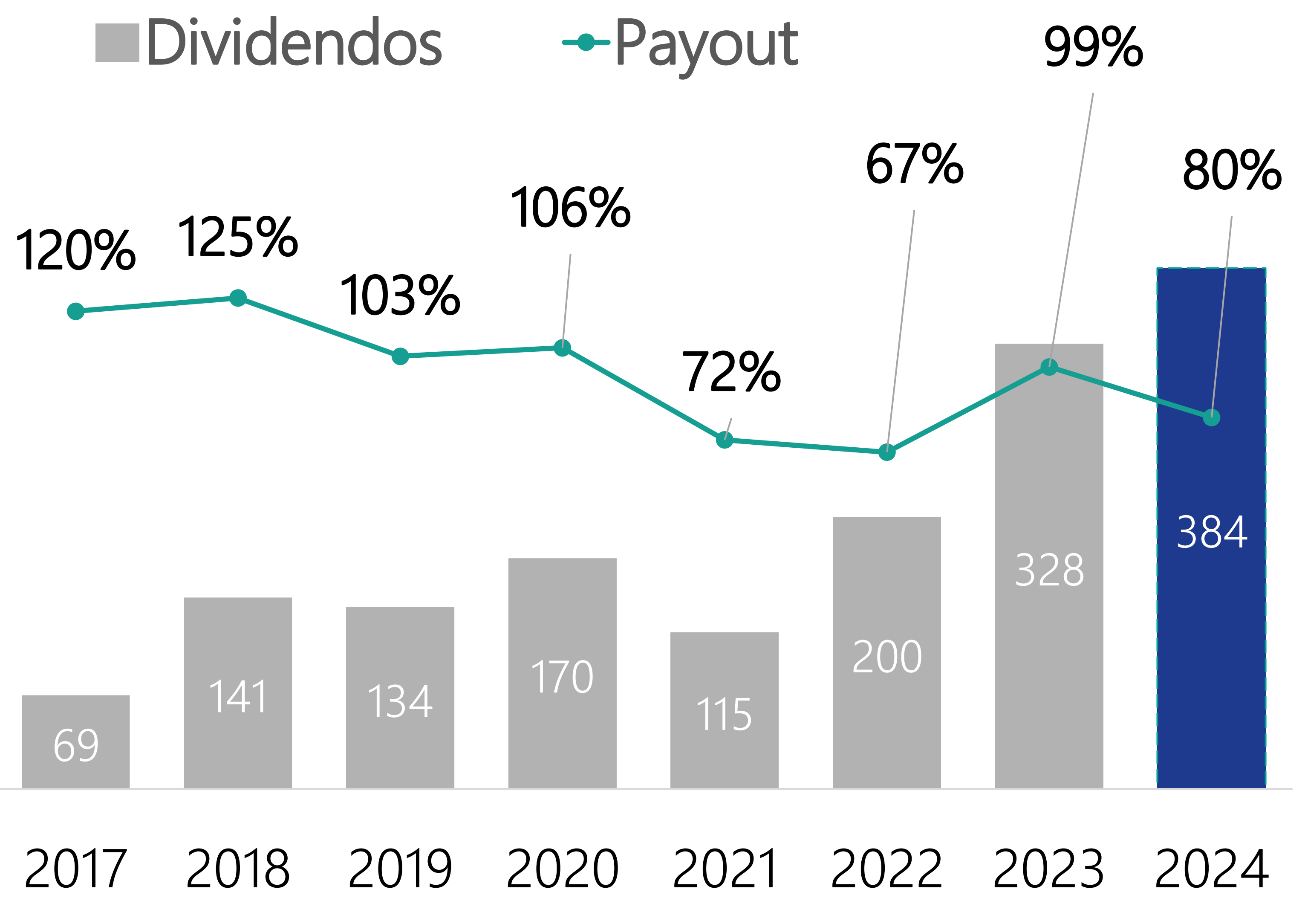
CAGR VGV (17-24) ~32,3%

Lucro líquido e ROE



CAGR LL %Cury (2017-2024) ~27,3%
Σ 2017-2024 R$ 1,8 bilhão

Dividendos Distribuidos e Payout



Taxa média 96,4%
Σ 2017-2024 R$ 1,5 bilhão

UDM: Últimos doze meses

+ 100 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

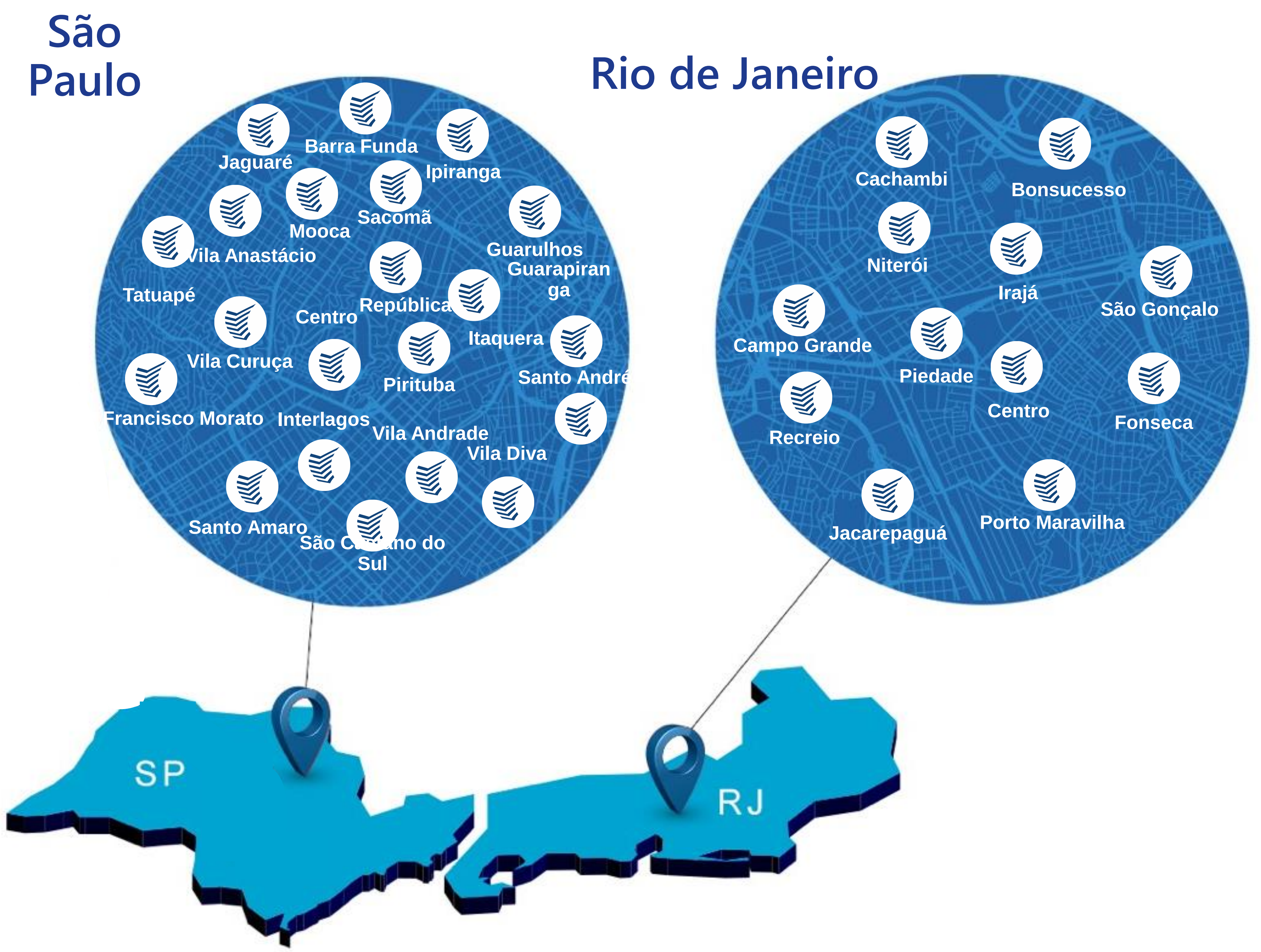
MEU LAR SÃO GONÇALO
500 UNIDADES

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



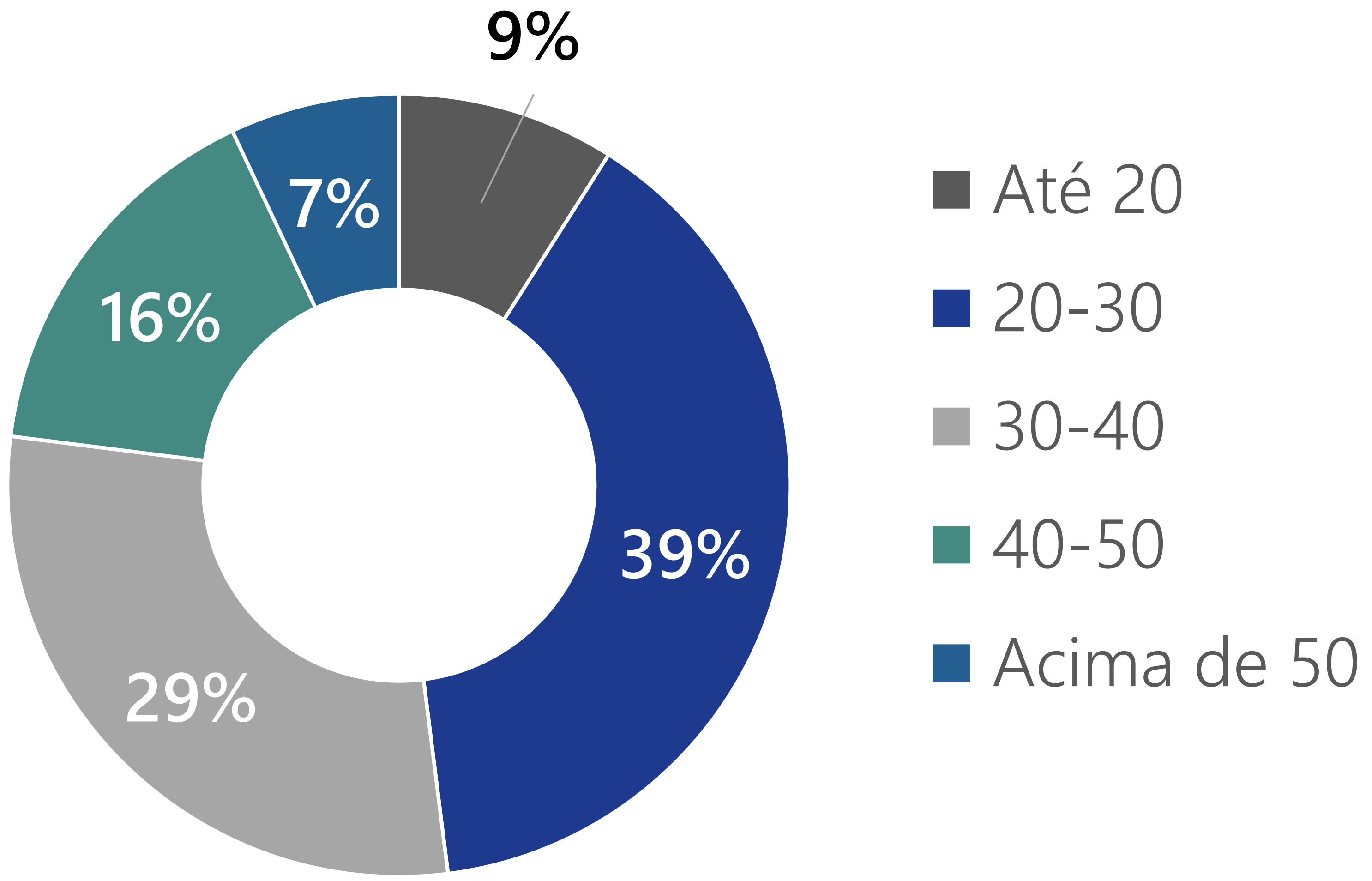
Estado	Lançamentos – UDM R$ Milhões	Estoque R$ Milhões	Unidades em construção
SP	3.550,6	878,3	25.061
%Total	65%	51%	70%
RJ	1.866,7	834,5	10.652
%Total	35%	49%	30%
TOTAL	5.417,3	1.712,8	35.713

Market Share de aproximadamente 4,0% na cidade de São Paulo

Market Share de aproximadamente 9,5% na cidade do Rio de Janeiro

PERFIL DOS CLIENTES

Faixa Etária

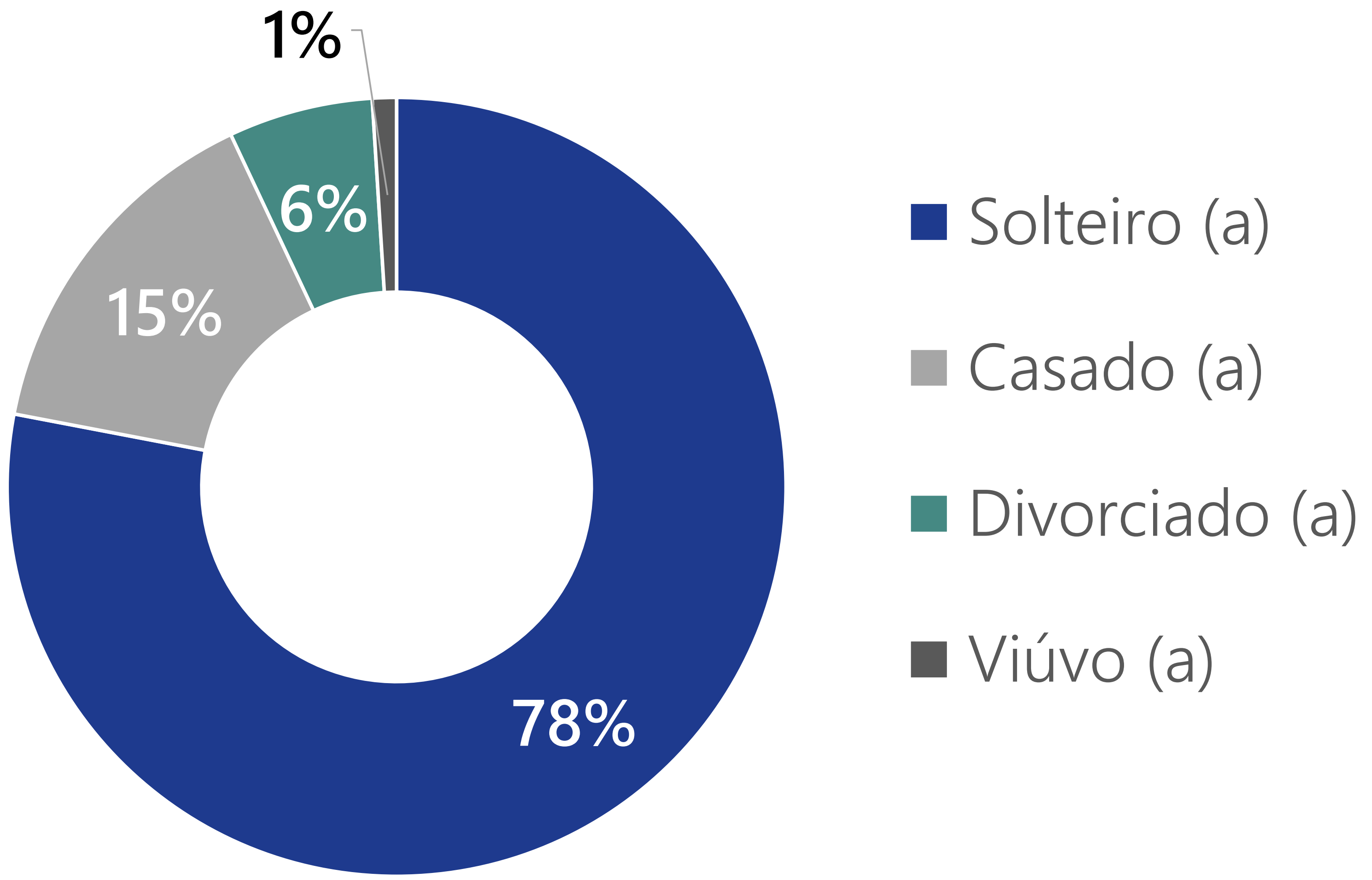


RENDA MÉDIA
DE R$ 4.000 A R$ 13.000
COMPRADORES DE PRIMEIRO IMÓVEL

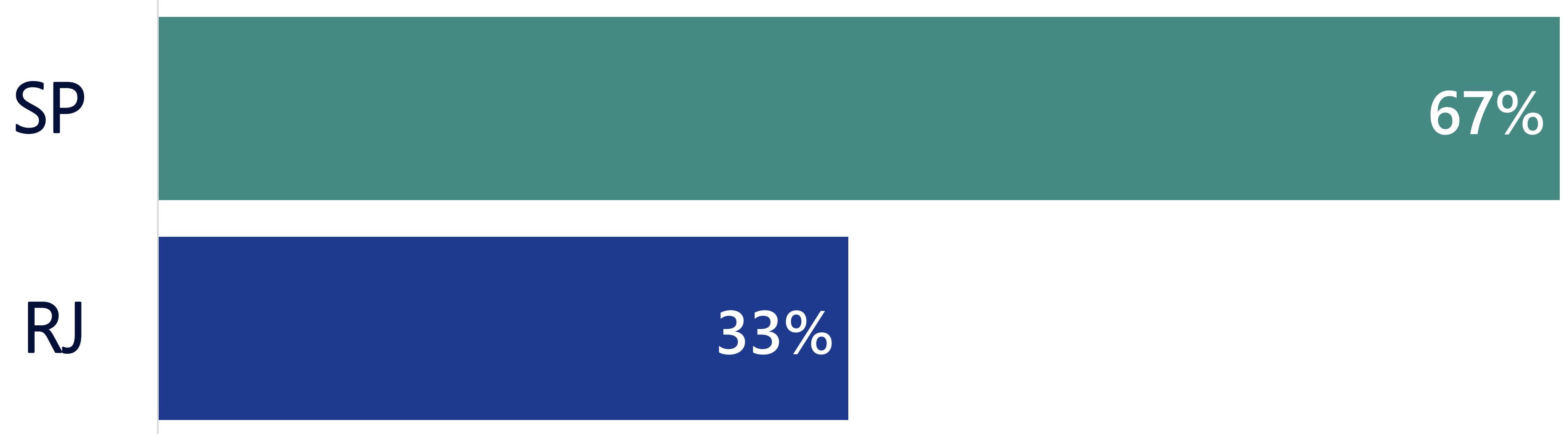
46%
Mulheres

54%
Homens

Estado Civil



Regional



GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVA

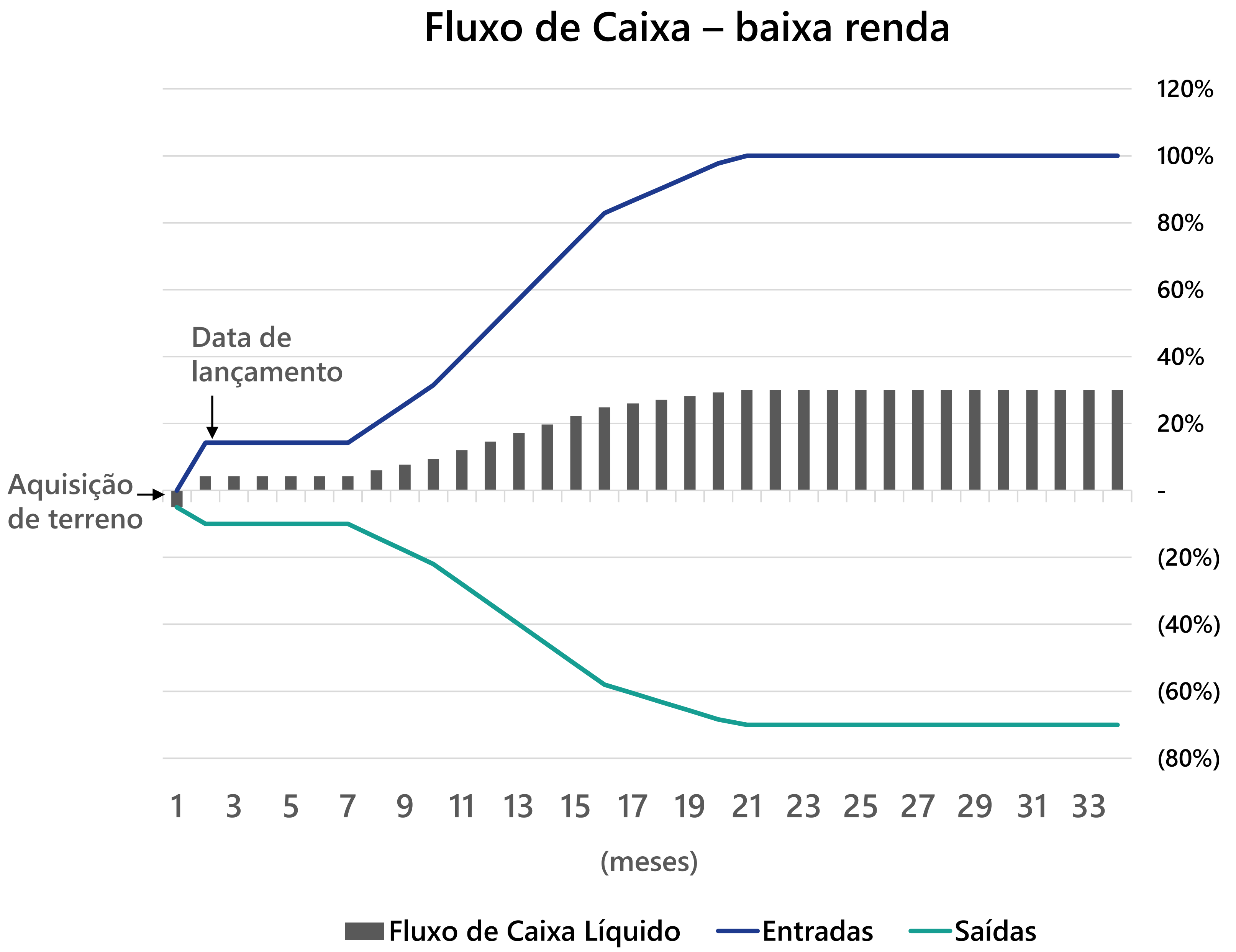
Análise Ilustrativa do Fluxo de Caixa Acumulado das Construtoras (% do VGV)

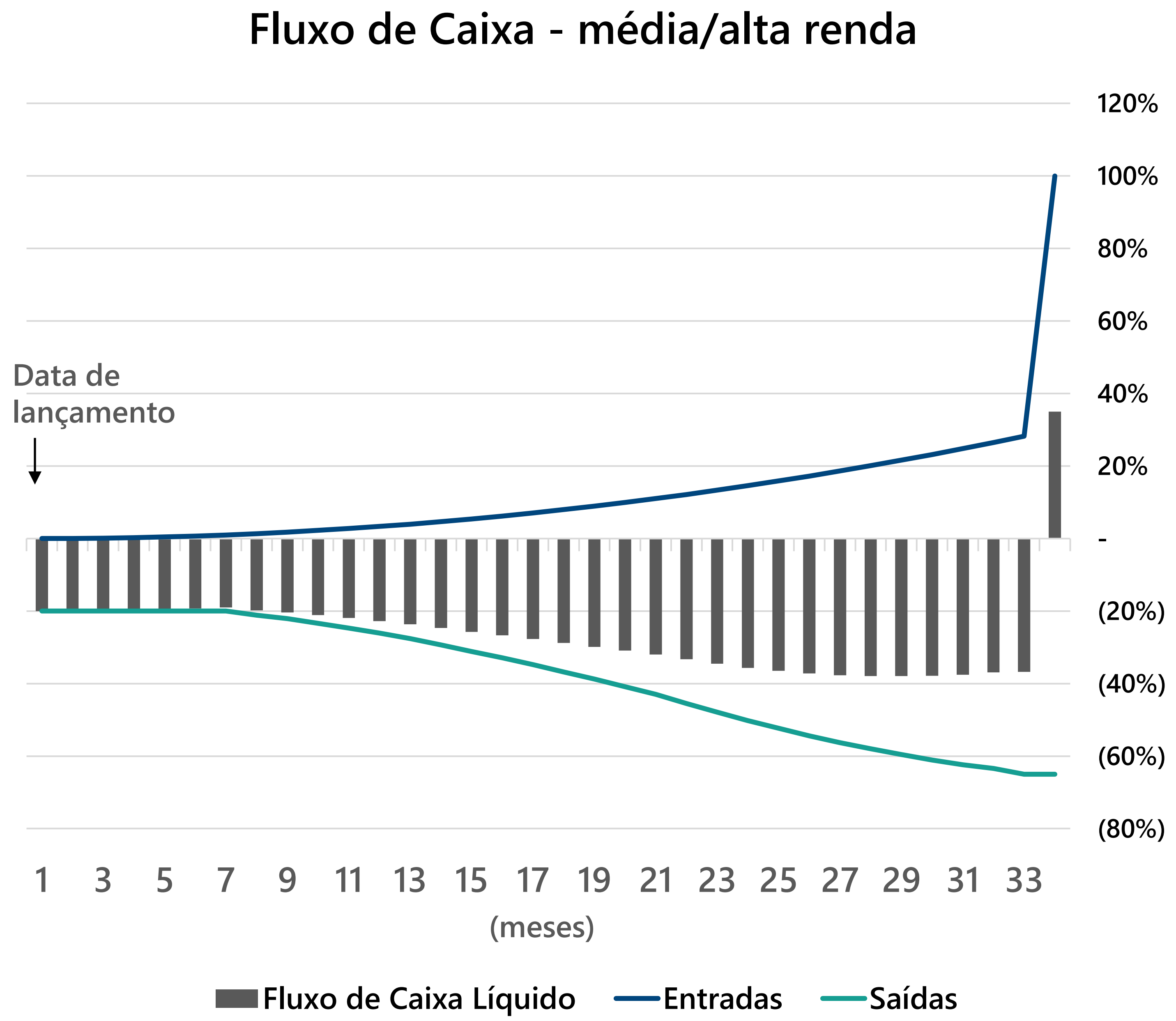
O crédito associativo permite a transferência de recebíveis para empresas construtoras pela instituição bancária logo após as vendas, proporcionando um grande benefício para a posição de caixa dessas empresas. Assim, a Cury pode completar um ciclo completo de construção em um curto período de tempo devido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

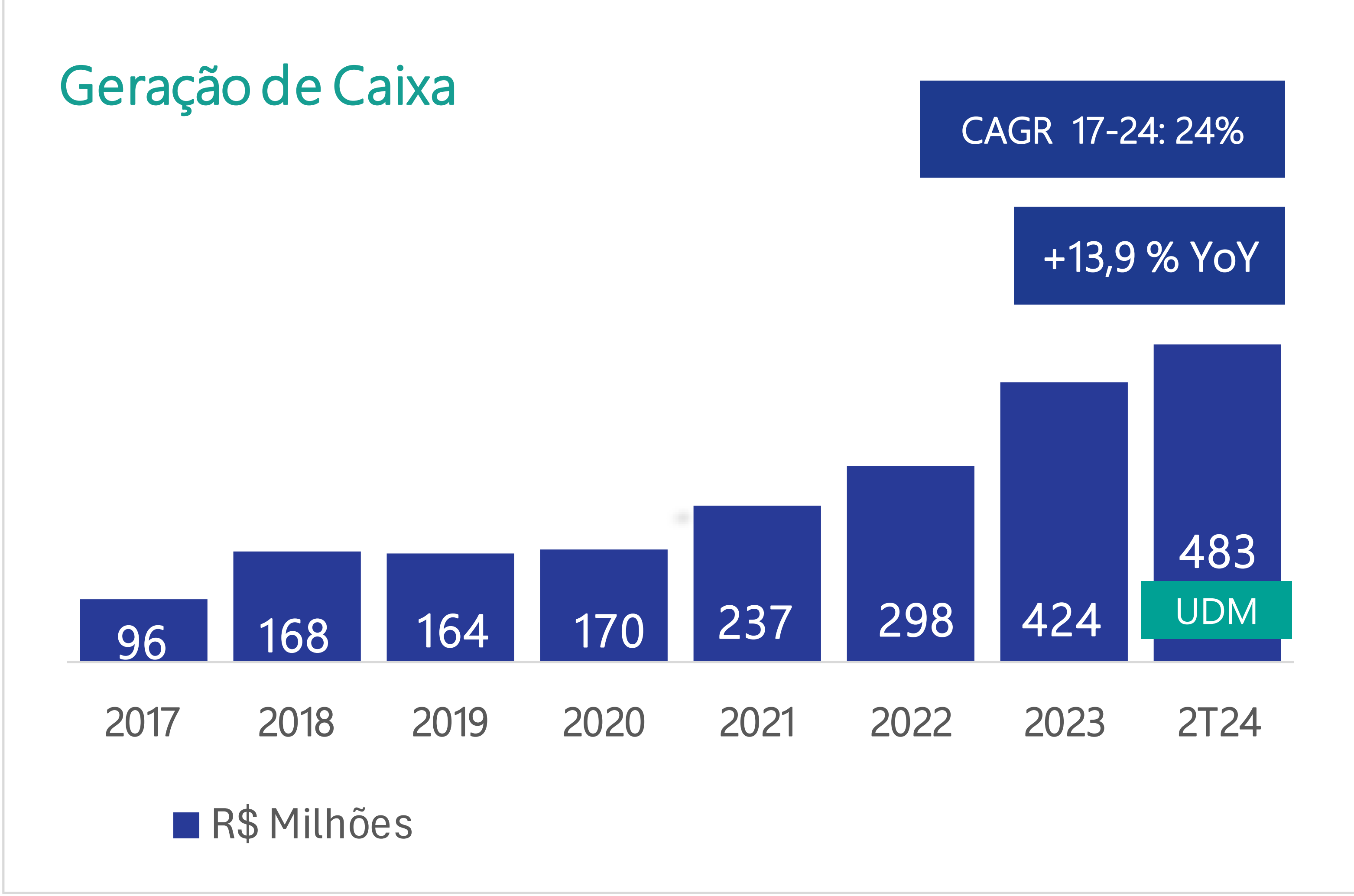
Dinâmica Favorável da Indústria

\+

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

Repasses Rápidos de Financiamento para a Instituição Financeira

14.406

Unidades Repassadas nos últimos 12 meses

*Fonte: Analista Sell Side Victor Tapia UBS

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

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

2021

S&P Global Ratings — brAA+ estável

Rating de crédito corporativo de longo prazo

Escala nacional Brasil

2022

ESG CURY

Programa de ESG

Aprovação de Políticas relacionadas ao tema

2023

Relatório de Sustentabilidade

2024

S&P Global Ratings — brAAA estável

Elevação de Rating de Crédito

CURY: UM PLAYER RENTÁVEL
NO SEGMENTO RESIDENCIAL DO BRASIL

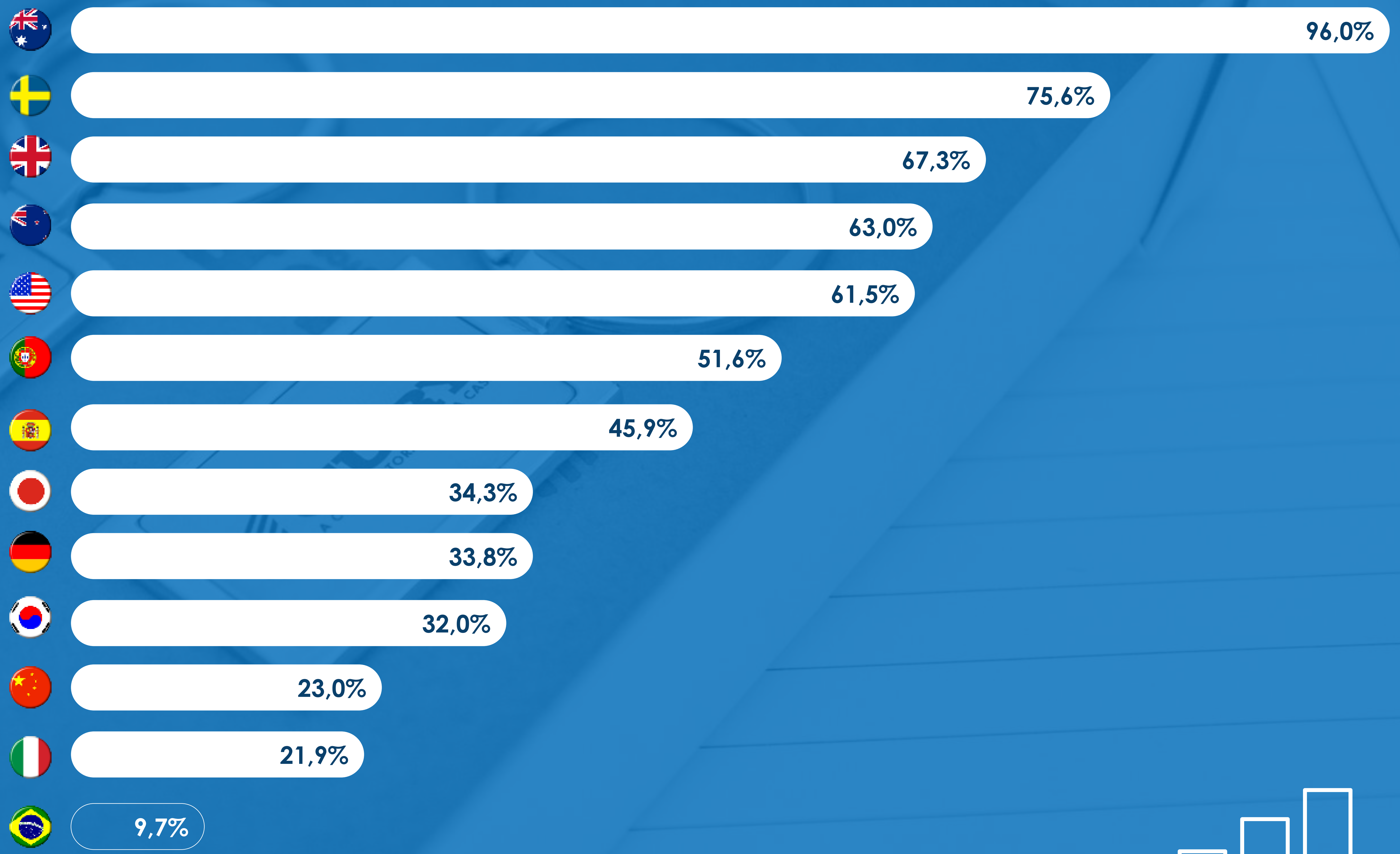
1 Sólida Dinâmica do Setor
2 Extenso Banco de Terrenos Estrategicamente Localizados
3 Amplo Portfólio de Produtos
4 Expertise de Execução
5 Histórico Operacional e Financeiro de Excelência
6 Capacitada Equipe de Gestão Aliada a uma Parceria Única

SETOR HABITACIONAL NO BRASIL

Potencial de Crescimento Impulsionado pela Sólida Dinâmica de Crédito

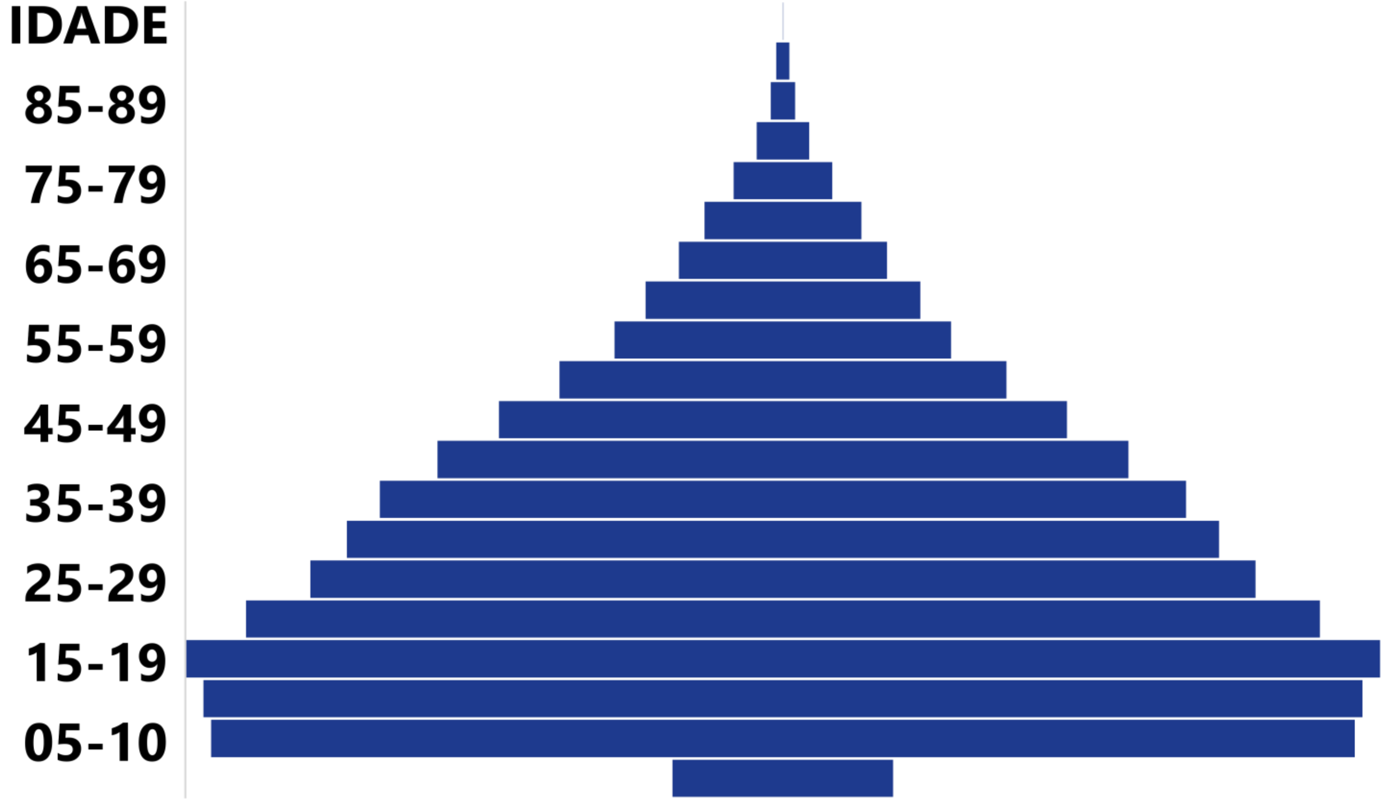
Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

Crédito Imobiliário (% do PIB)

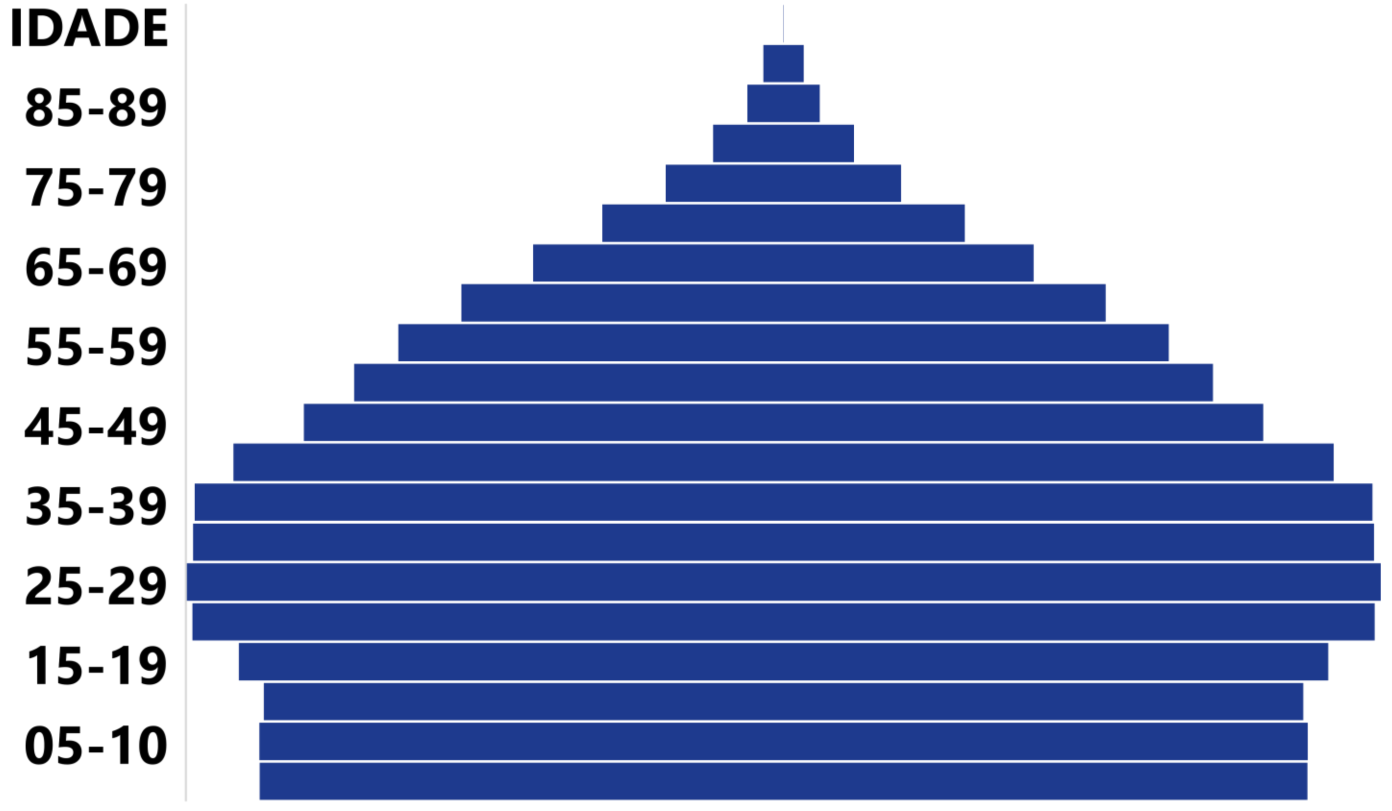


DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

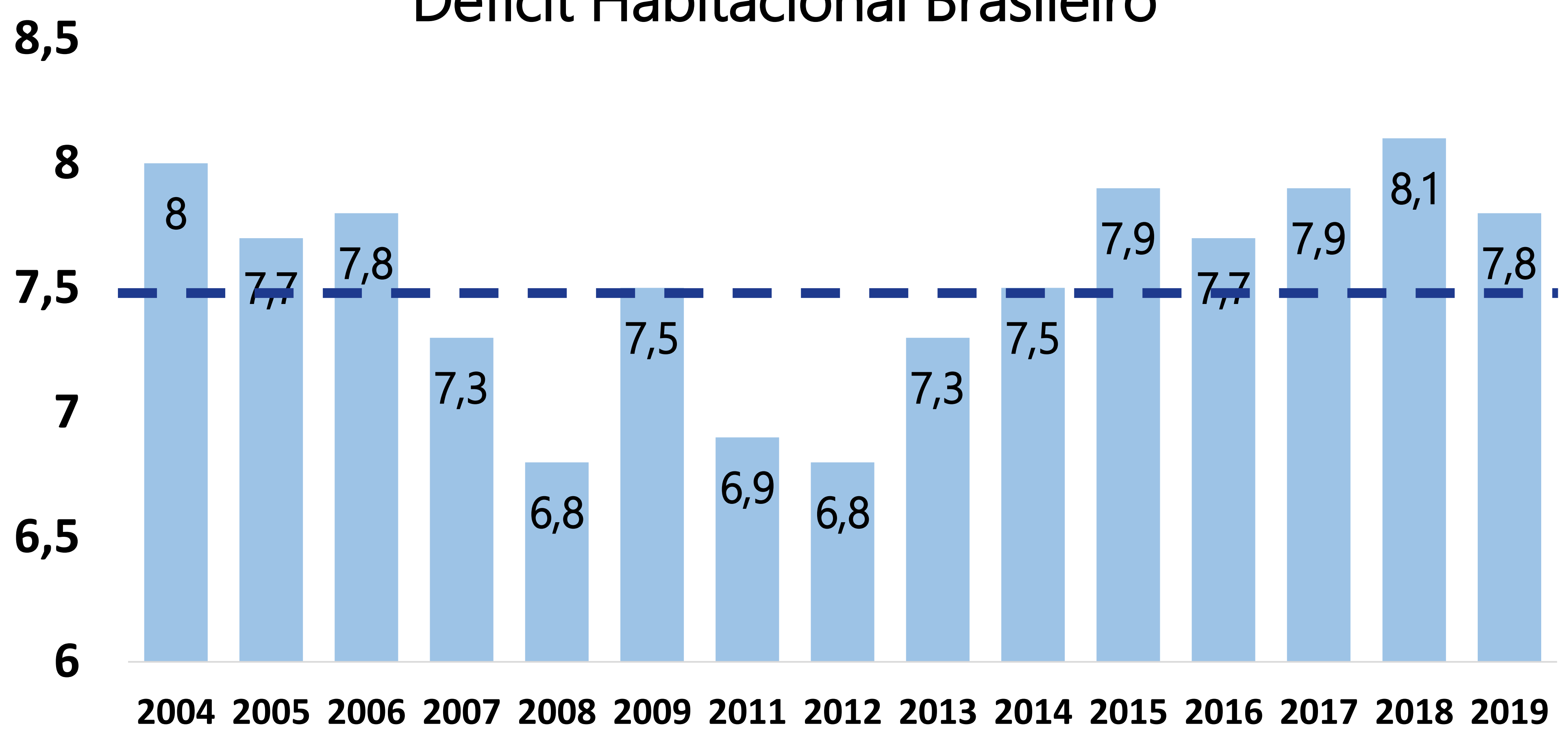
Pirâmide etária 2000



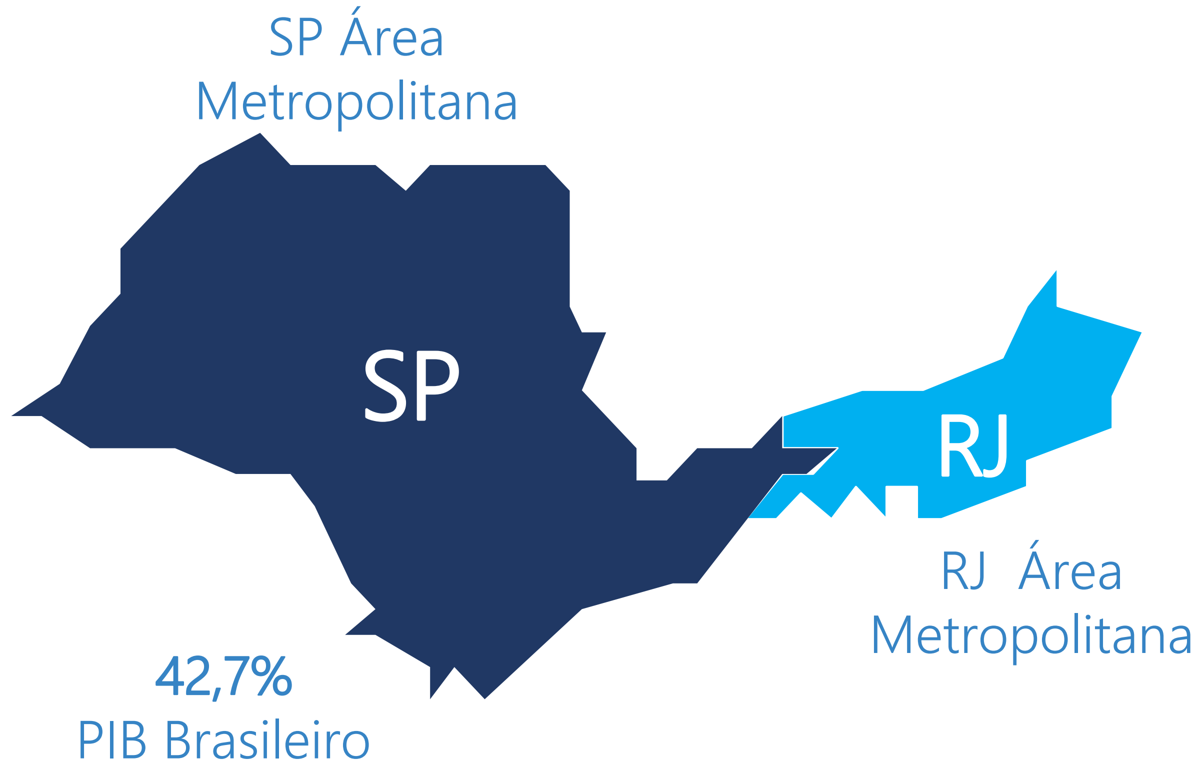
Pirâmide etária 2022



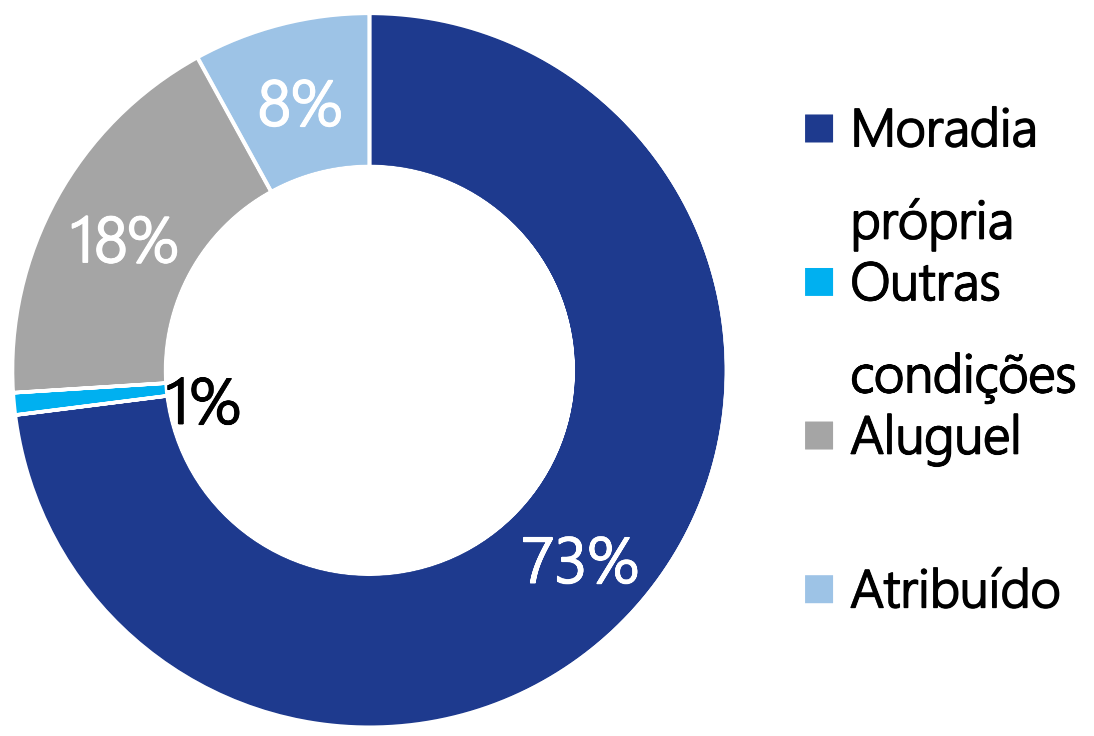
Déficit Habitacional Brasileiro



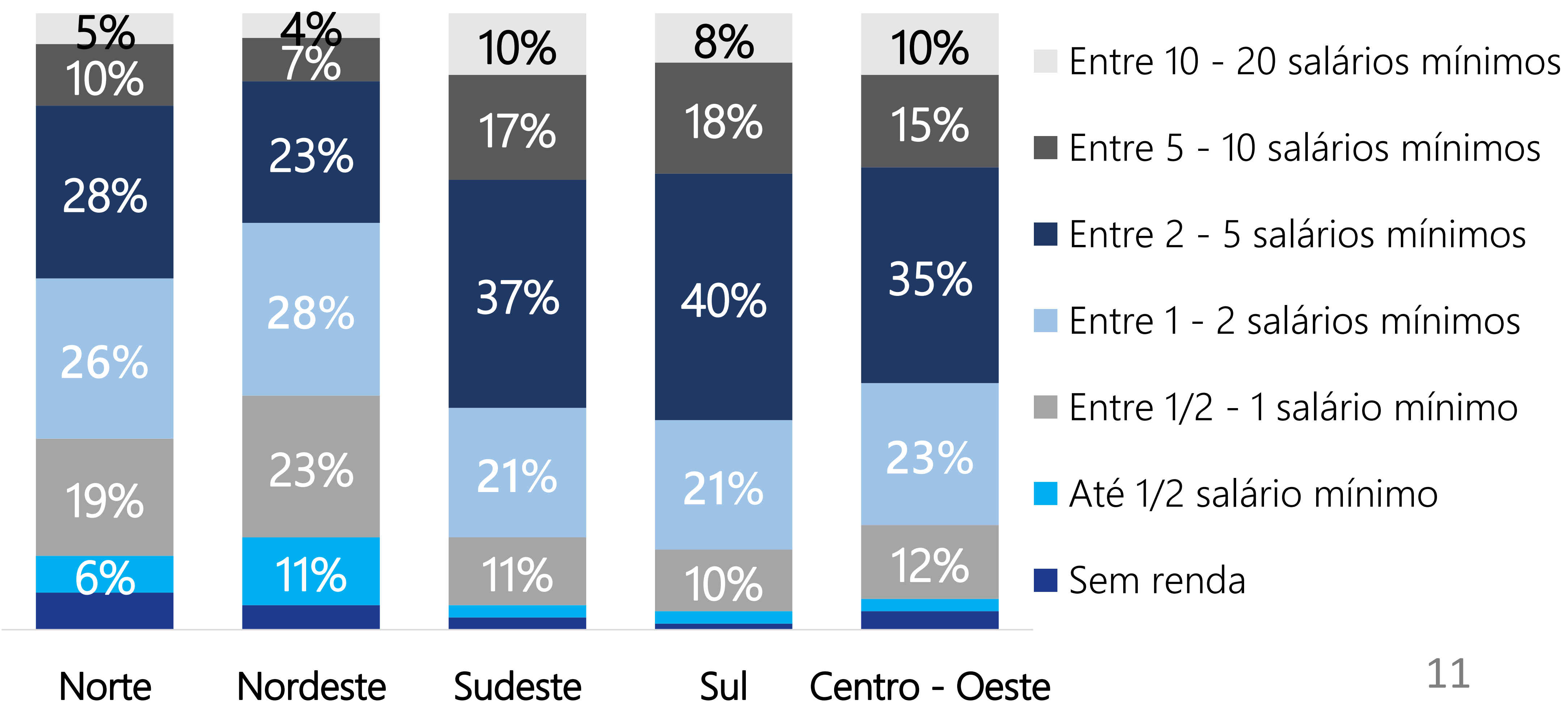
São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro



70% das moradias brasileiras são próprias



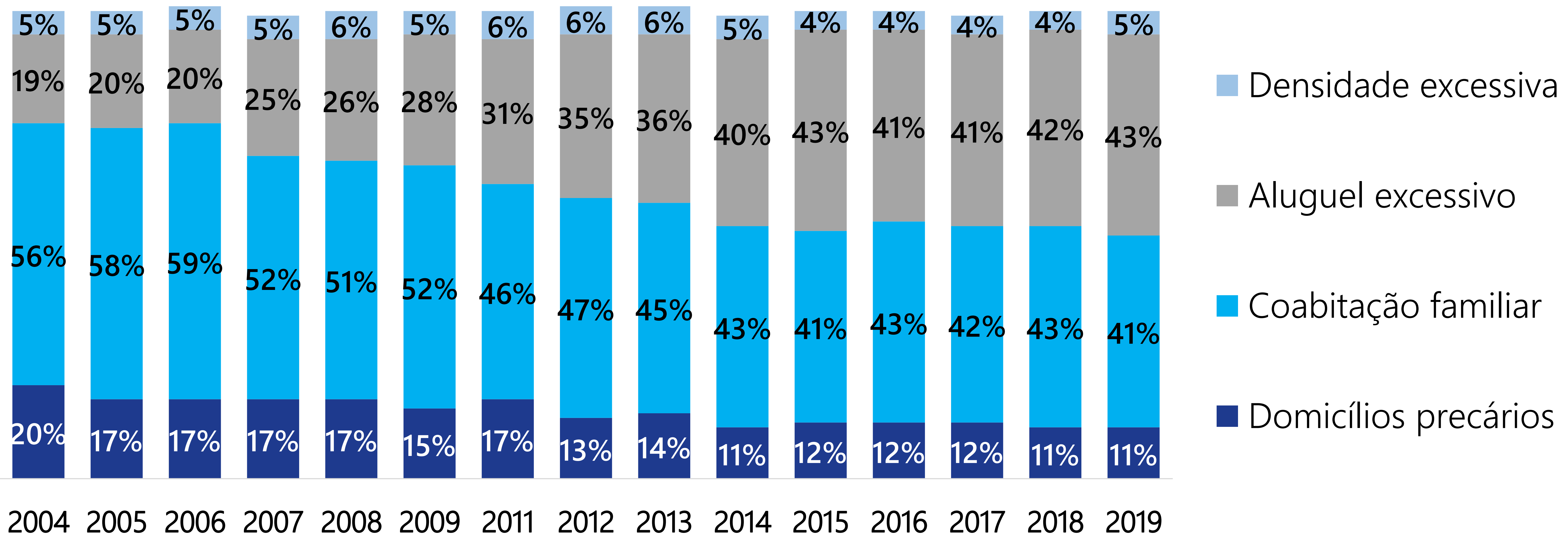
Renda das famílias brasileiras



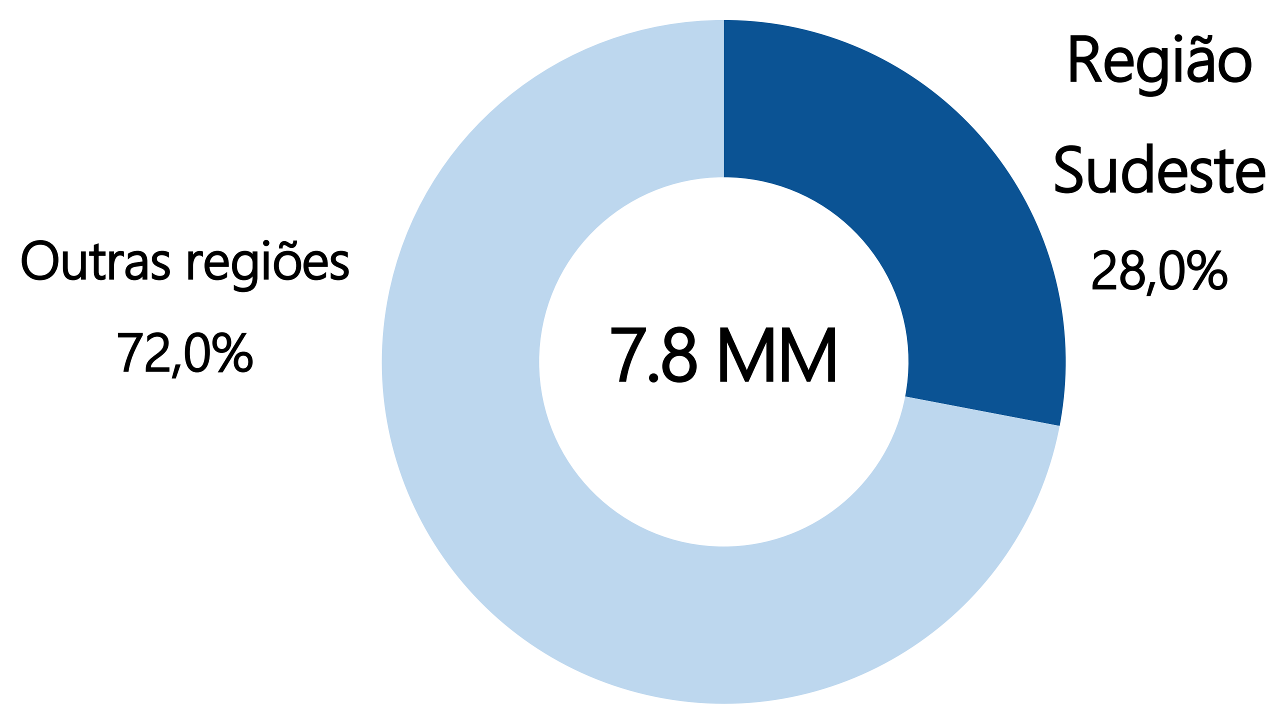
Fonte: IBGE, PNAD, UBS

DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro

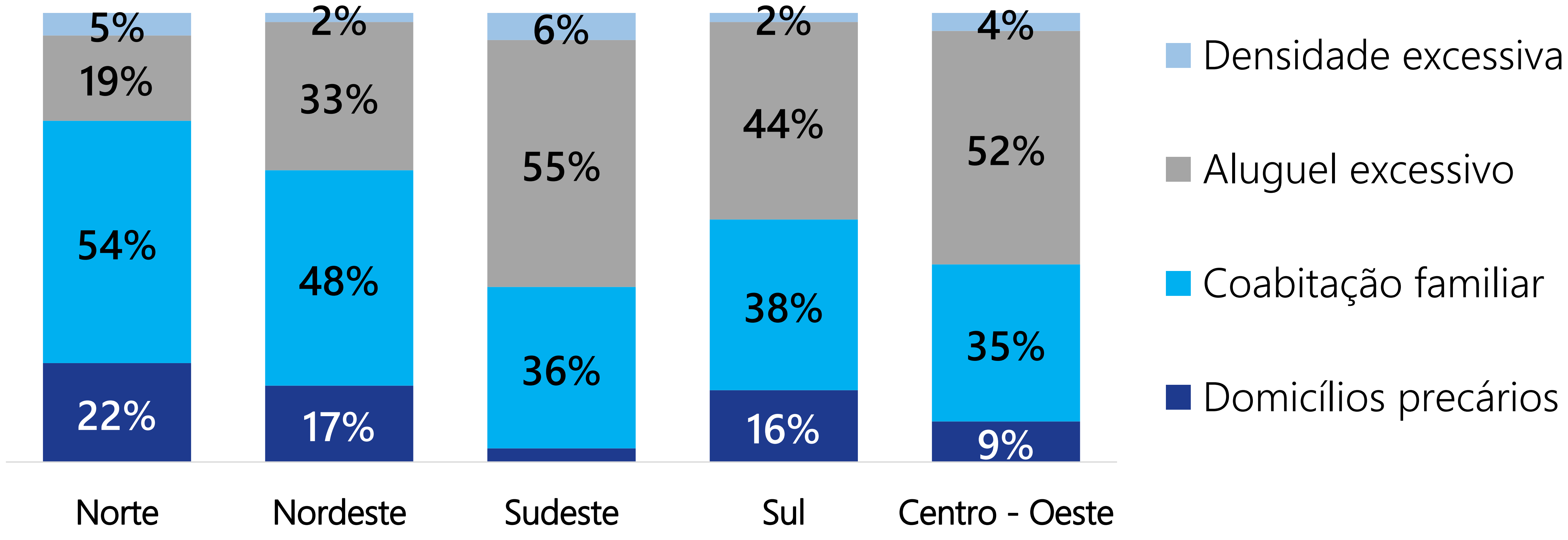


% do Déficit no Brasil



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

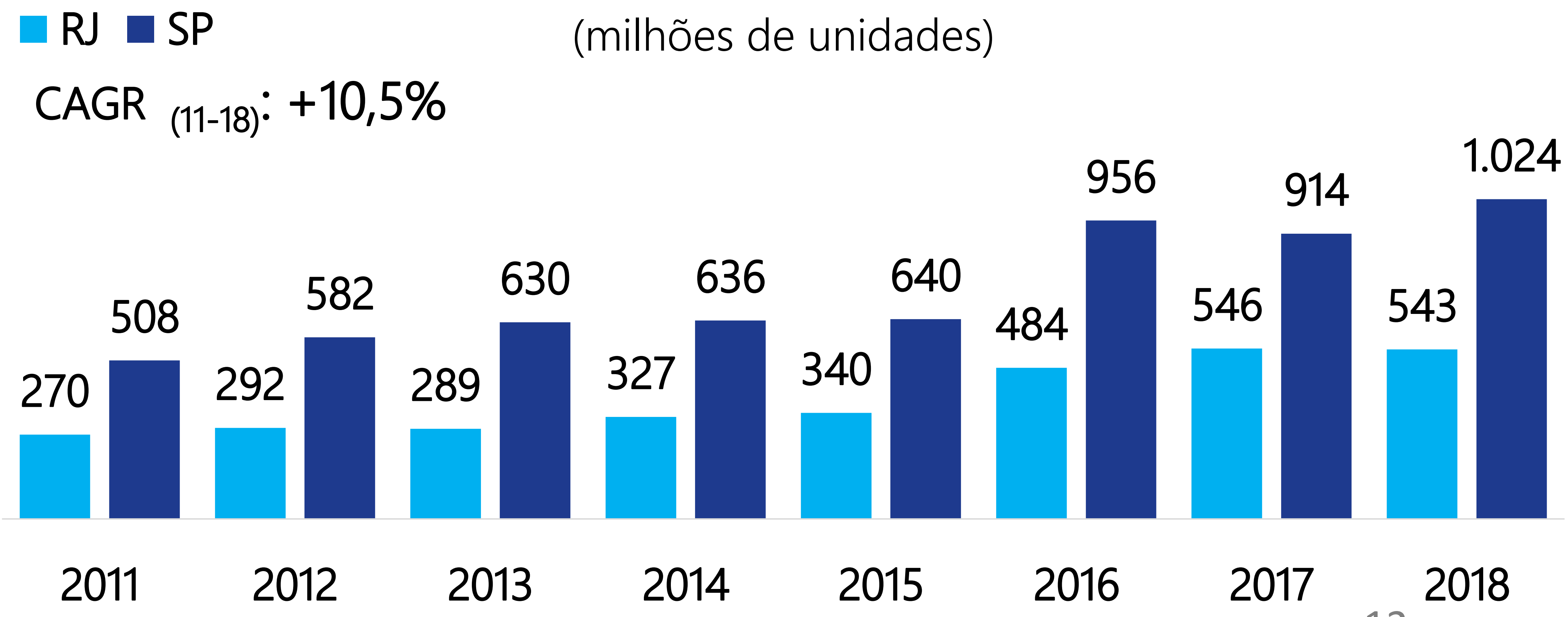
Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região



Source: IBGE, PNAD, UBS

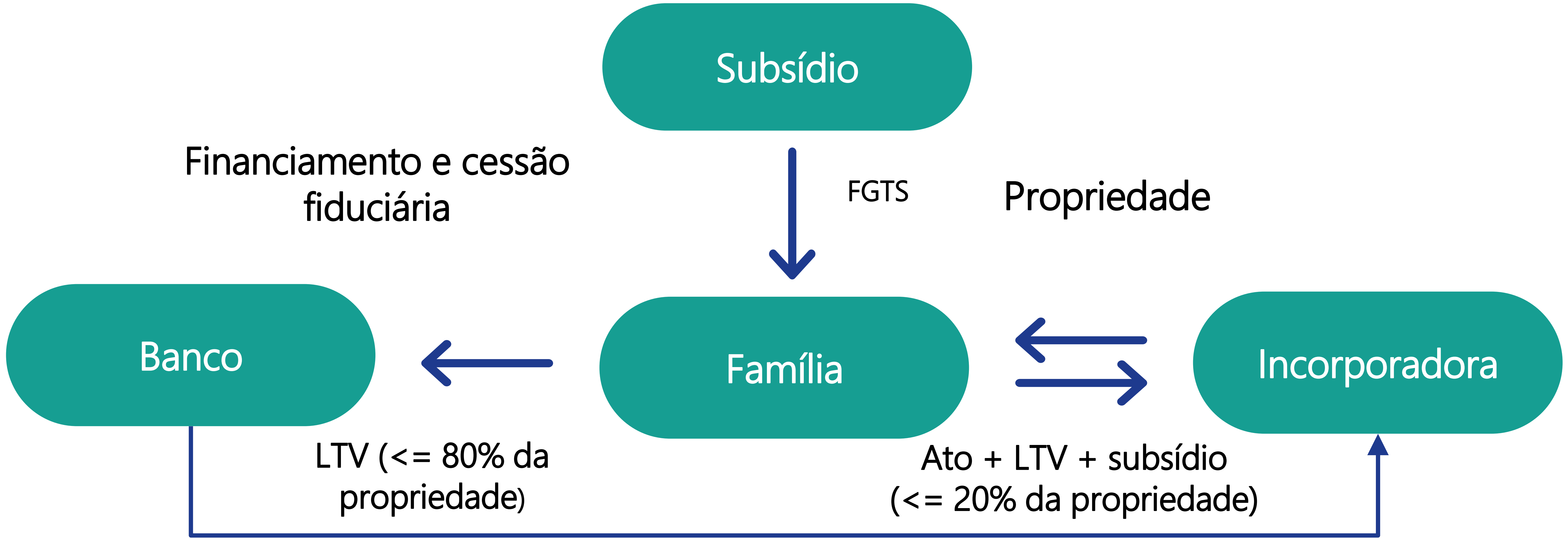
Déficit Habitacional em São Paulo e Rio de Janeiro

(milhões de unidades)



MINHA CASA MINHA VIDA

Criado em 2009 e depois chamado de Casa Verde e Amarela. Juntos, os dois programas ja 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).



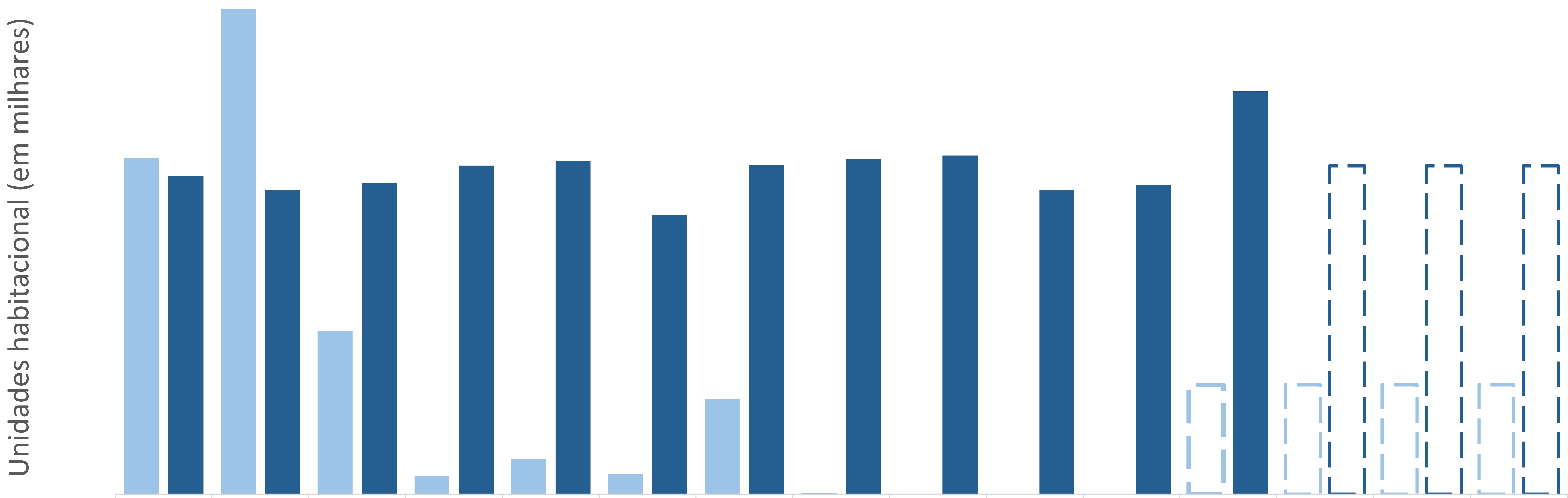
O banco paga em media 80% da propriedade de acordo com a evolução da obra

OPERADO PELA CAIXA ECONOMICA FEDERAL

QUANTO MENOR A RENDA, MAIOR OS SUBSÍDIOS

RECURSOS DE FINANCIAMENTO DO PROGRAMA HABITACIONAL

UNIDADES HABITACIONAIS



	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	*2024	*2025	*2026
OGU	384	554	187	20	40	23	109	2	-	-	-	*125	125	125	125
FGTS	363	347	356	375	381	319	376	383	387	347	353	460	375	375	375
Total	747	901	543	395	421	342	485	385	387	347	353	*585	500	500	500

* Valores estimados e sugeridos pela ABRAINC

ORÇAMENTO PARA 2024

R$ 106 bilhões do FGTS

R$ 9,9 bi
SUBSÍDIO

ESPERADO PARA OS PRÓXIMOS ANOS

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

Fonte: ABRAINC

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%**

Julho 2024

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
HABITAÇÃO	**97.150.000**	**89.102.730**	**91,7%**
Apoio à produção	64.000.000	56.195.117	87,8%
Carta de Crédito	31.850.000	31.607.613	99,2%
Pró-Moradia	1.300.000	1.300.000	100,0%
MICROCRÉDITO FGTS	**0**	**0**	**0,0%**
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
SANEAMENTO	**6.000.000**	**4.679.961**	**78,0%**
Saneamento para Todos - Setor Privado	4.636.600	3.446.371	74,3%
Saneamento para Todos - Setor Público	1.363.400	1.233.590	90,5%
OPERAÇÕES DIVERSAS	**8.500.000**	**7.328.000**	**86,2%**
Pró-Cotista	8.500.000	7.328.000	86,2%
INFRAESTRUTURA	**6.000.000**	**4.201.046**	**70,0%**
Pró-Transporte - Setor Privado	1.767.360	1.435.636	81,2%
Pró-Cidades - Setor Público	1.240.800	451.000	36,3%
Pró-Transporte - Setor Público	2.232.640	1.697.410	76,0%
Pró-Cidades - Setor Privado	759.200	617.000	81,3%
CA Infraestrutura	0	0	0,0%
SAÚDE	**0**	**0**	**0,0%**
FGTS-Saúde	0	0	0,0%
TOTAL	**117.650.000**	**105.311.737**	**89,5%**

Fonte: ABRAINC

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

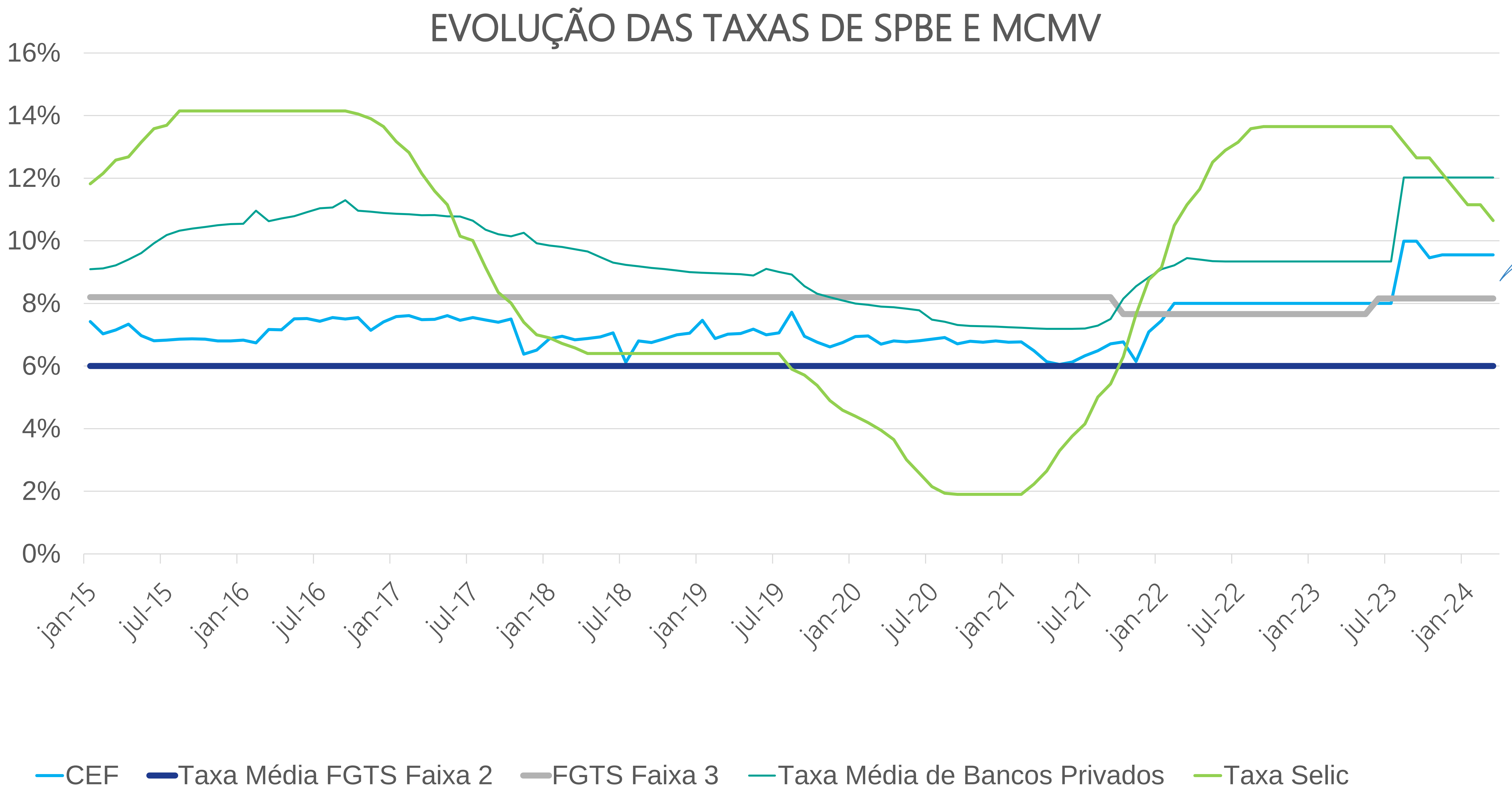
CARÊNCIA 6 MESES PARA PAGAMENTO PRESTAÇÃO PÓS CHAVES

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



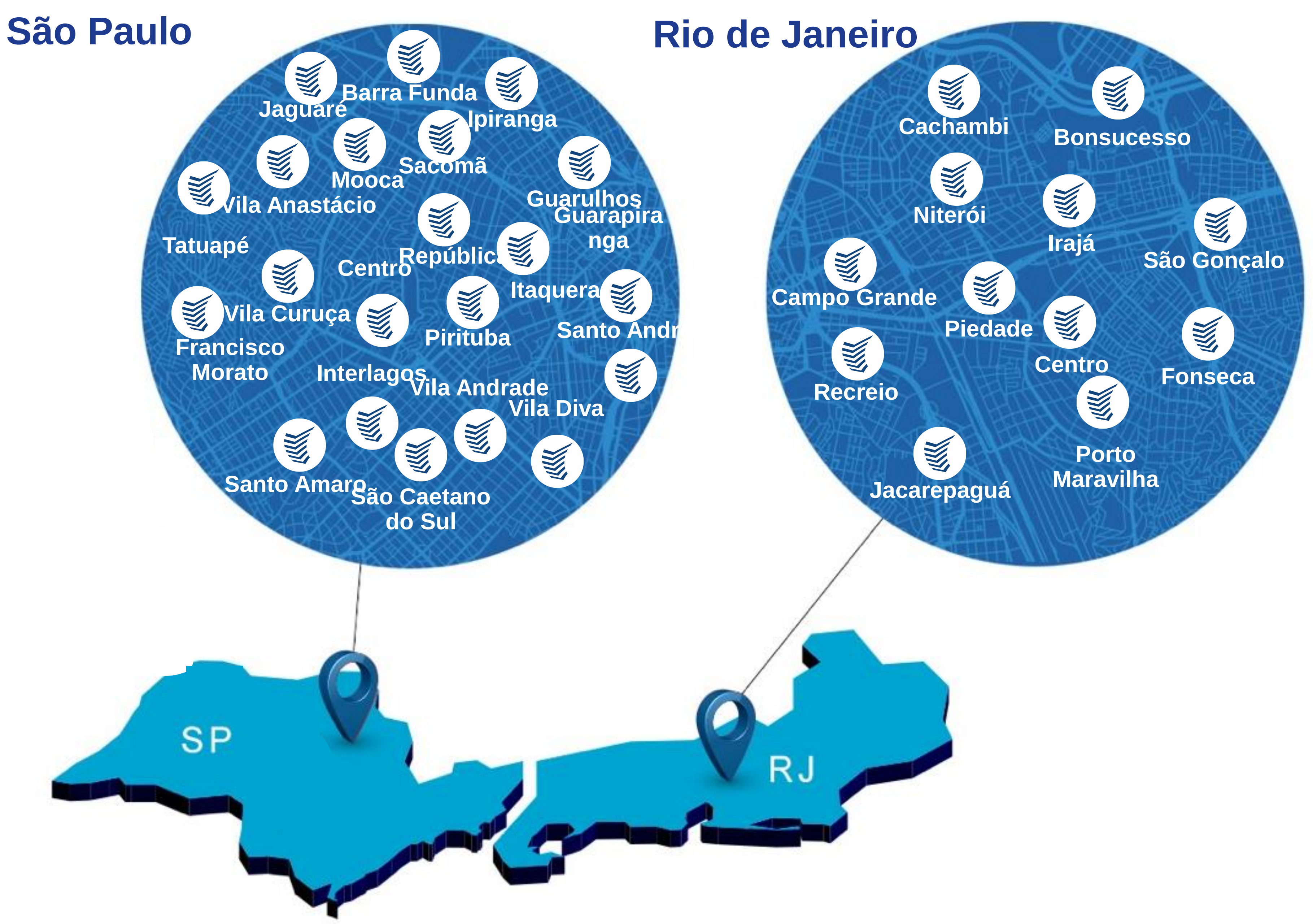
FONTE: SITE BACEN

CAIXA

SBPE - TR	Aquisição/Construção
Balcão	9,99%
Bonificação 1	9,89%
Bonificação 2	9,79%
Customizada	8,99%

Taxa pro-cotista FGTS 7,66% a.a. para imóveis até R$ 350 mil

LANDBANK ESTRATEGICAMENTE LOCALIZADO



Total	
~R$17,6 bi VGV 100%	~59,8 mil Unidades
São Paulo	
~R$12,1 bi VGV 100%	~45,0 mil Unidades
Rio de Janeiro	
~R$5,5 bi VGV 100%	~14,8 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

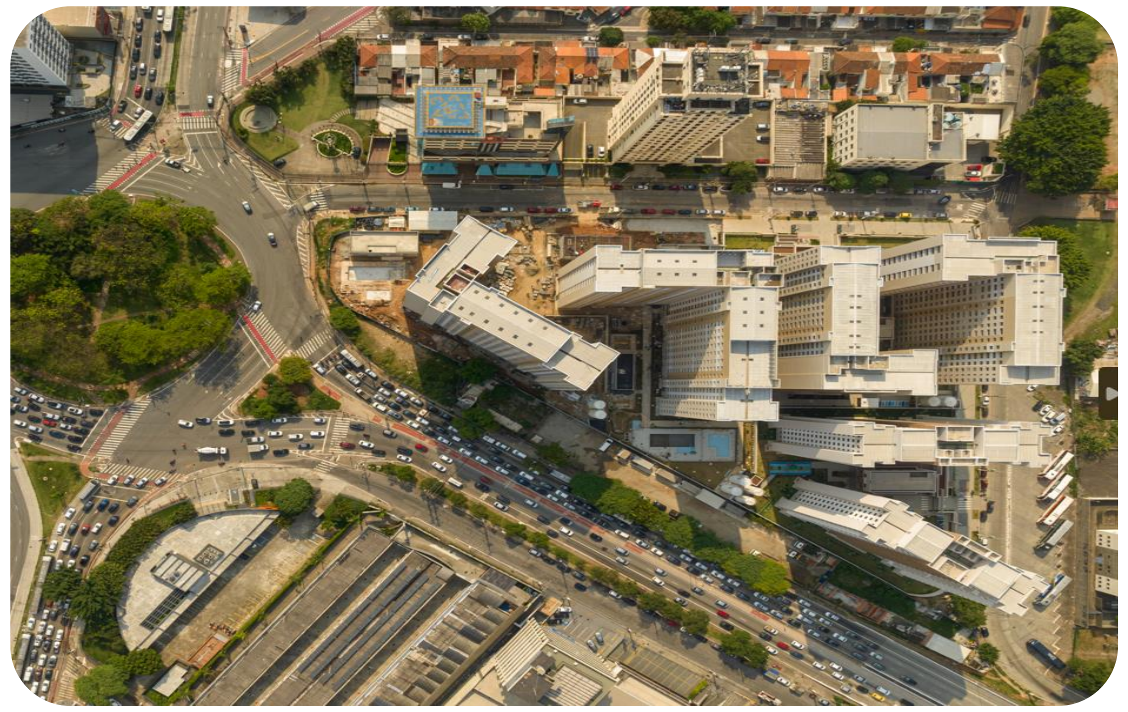
1. Terrenos comprados em permuta financeira ou em caixa
2. Contrato com clausulas resolutivas antes da escrituração do terreno
3. Registro no balanço apenas após à escritura do terreno.
4. Prazos de pagamento alinhados com o prazo de construção (Média 36 meses)

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

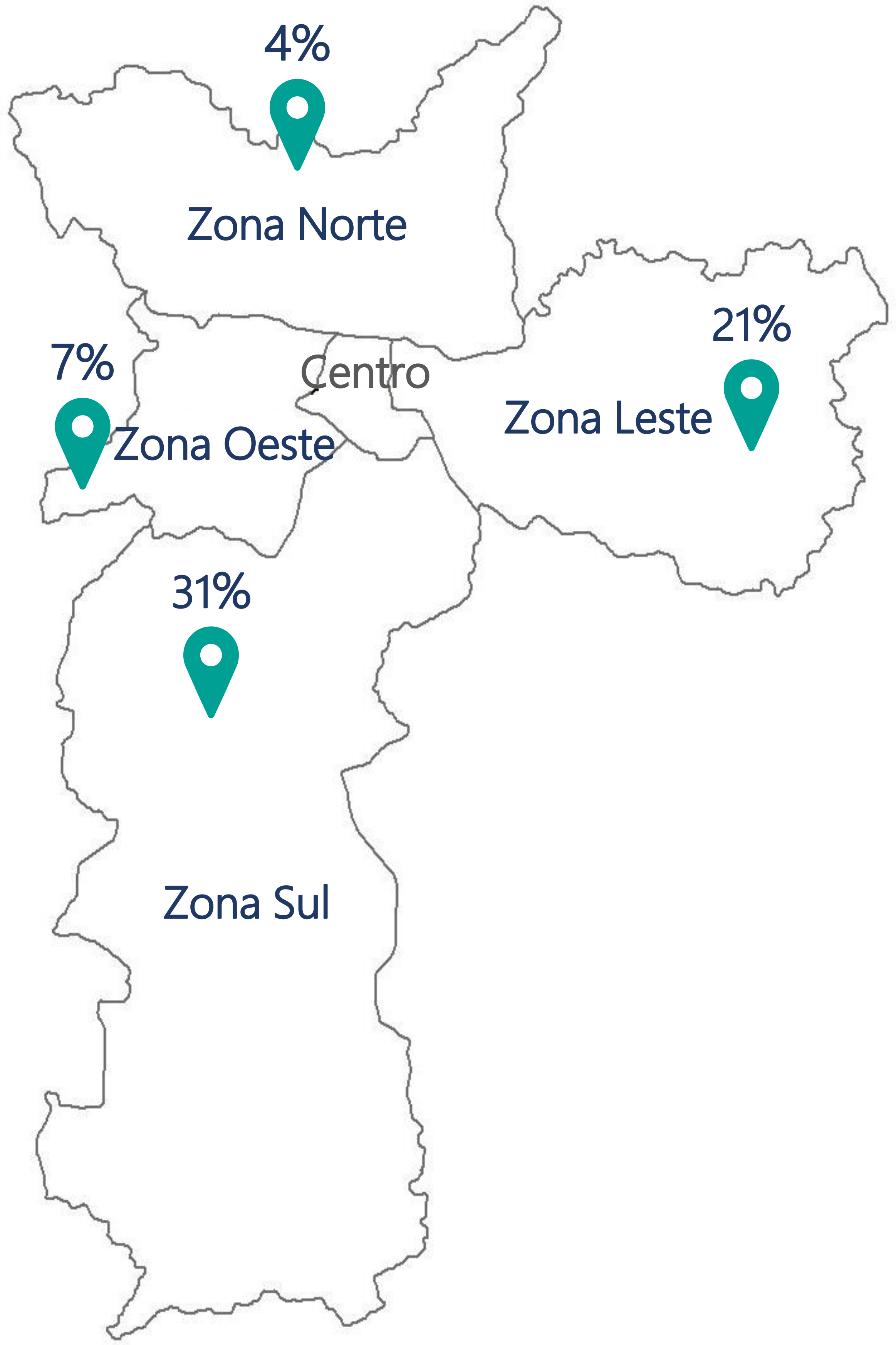
ELAS NO DAT

DIVERSIFICAÇÃO DE REGIÕES GEOGRÁFICAS EM SP E RJ

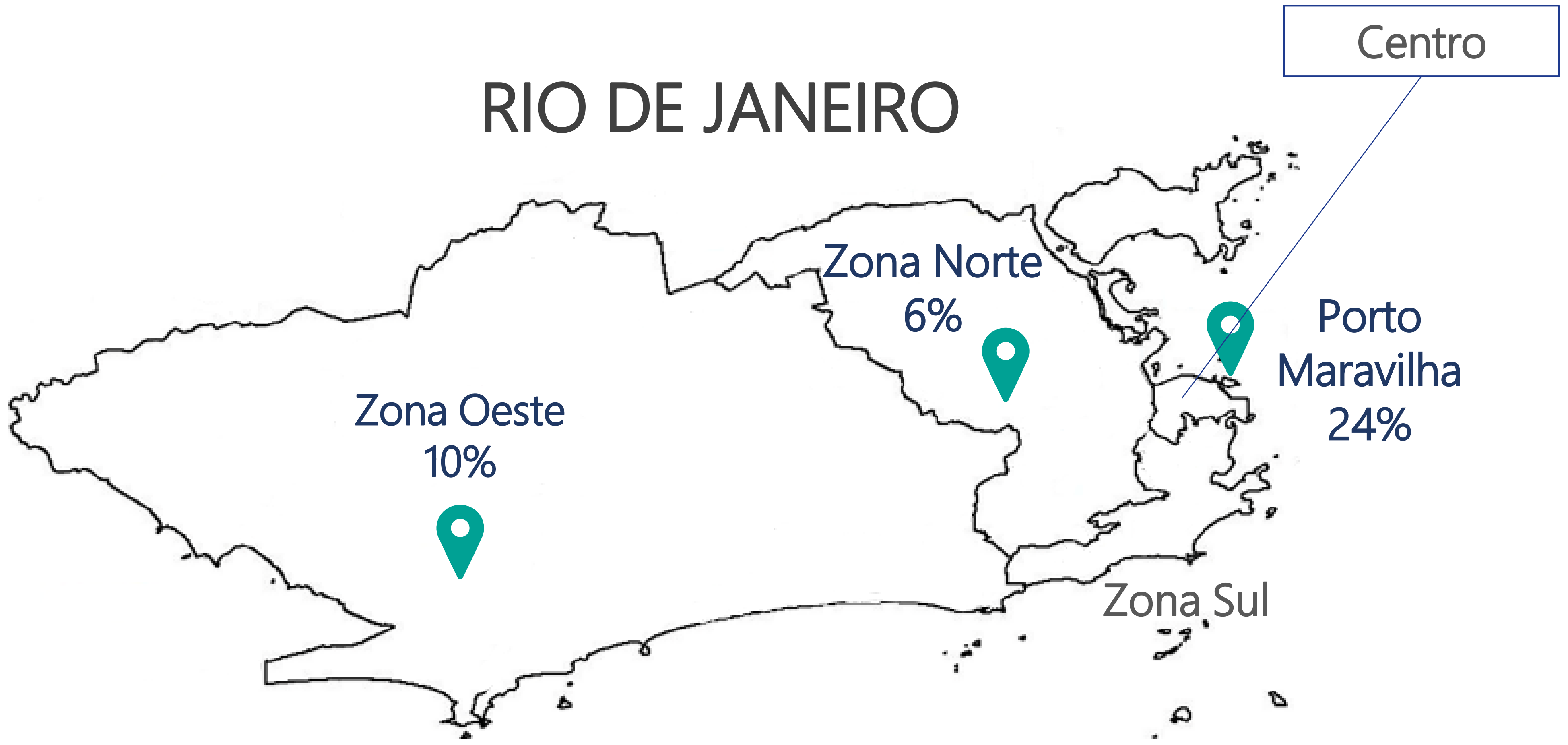
LANÇAMENTOS ACUMULADOS EM 6M24

Região	Empreendimentos	VGV	%
SP	**10**	**2.185.852.441**	**60%**
Zona Norte	1	135.590.000	4%
Zona Sul	5	1.036.222.441	29%
Zona Leste	3	745.780.000	21%
Zona Oeste	1	268.260.000	7%
RJ	**8**	**1.433.172.514**	**40%**
Zona Norte	2	218.773.345	6%
Zona Oeste	1	349.381.439	10%
Porto	5	865.017.730	24%
TOTAL	**18**	**3.619.024.955**	**100%**

SÃO PAULO



RIO DE JANEIRO

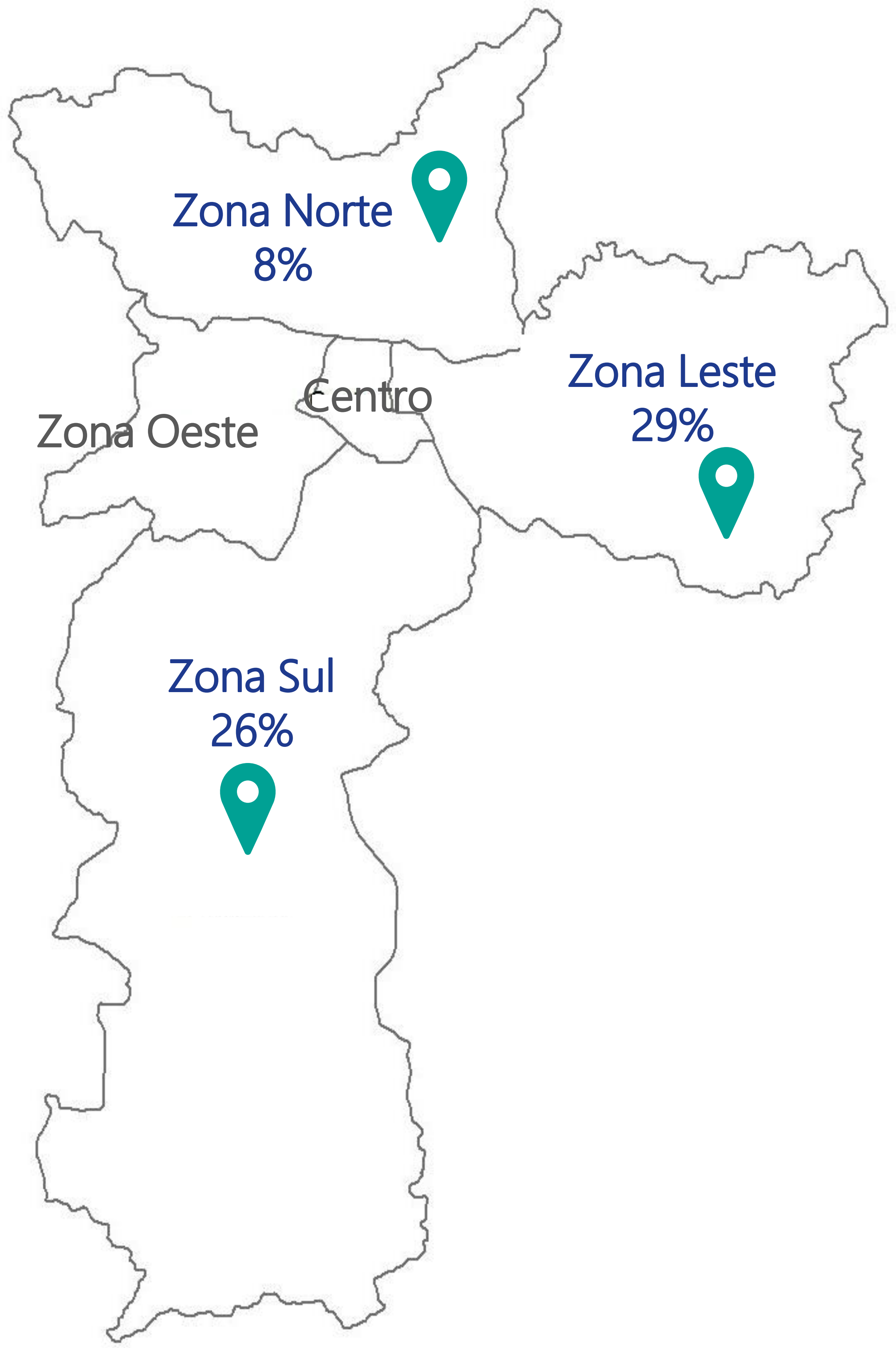


DIVERSIFICAÇÃO DE REGIÕES GEOGRÁFICAS EM SP E RJ

LANÇAMENTOS 2T24

Região	Empreendimentos	VGV	%
SP	**5**	**1.088.400.000**	**63%**
Zona Norte	1	135.590.000	8%
Zona Sul	2	453.810.000	26%
Zona Leste	2	499.000.000	29%
RJ	**3**	**646.286.945**	**37%**
Zona Norte	1	144.420.945	8%
Porto	2	501.866.000	29%
TOTAL	**8**	**1.734.686.945**	**100%**

SÃO PAULO



RIO DE JANEIRO

PORTO MARAVILHA

Rio Wonder Residences Porto Maravilha

Rio Energy Residencial // Porto Maravilha

Baía Guanabara Residences

Epicentro Residencial | Porto Maravilha

Vargas 1140 residencial

Pateo Nazareth

Origem Porto Imperial

Residencial Porto Maravilha

Mirante da Guanabara

Heitor dos Prazeres Condomínio | Pierrot

7.178
Unidades lançadas

6.879 (96%)
Unidades vendidas

PORTO MARAVILHA – SIMULAÇÃO DOS PROJETOS DA CURY

LANDBANK ESTRATEGICAMENTE LOCALIZADO – LANÇAMENTOS 2023

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

LANDBANK ESTRATEGICAMENTE LOCALIZADO – LANÇAMENTOS 2023

PORTO MARAVILHA

EM 2023:

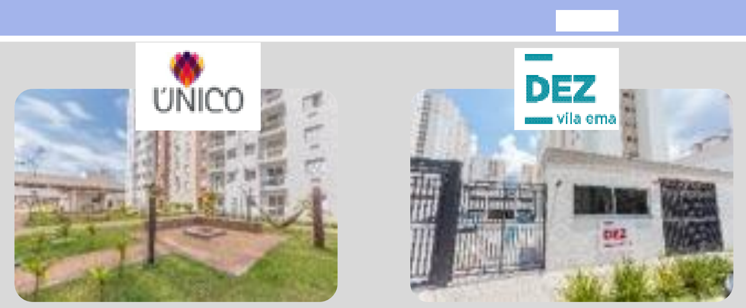
- 1.356 Unidades
- VGV de R$ 555 milhões
- Todos os empreendimentos ao lado de paradas do VLT
- 1,5 km do “AquaRio”

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

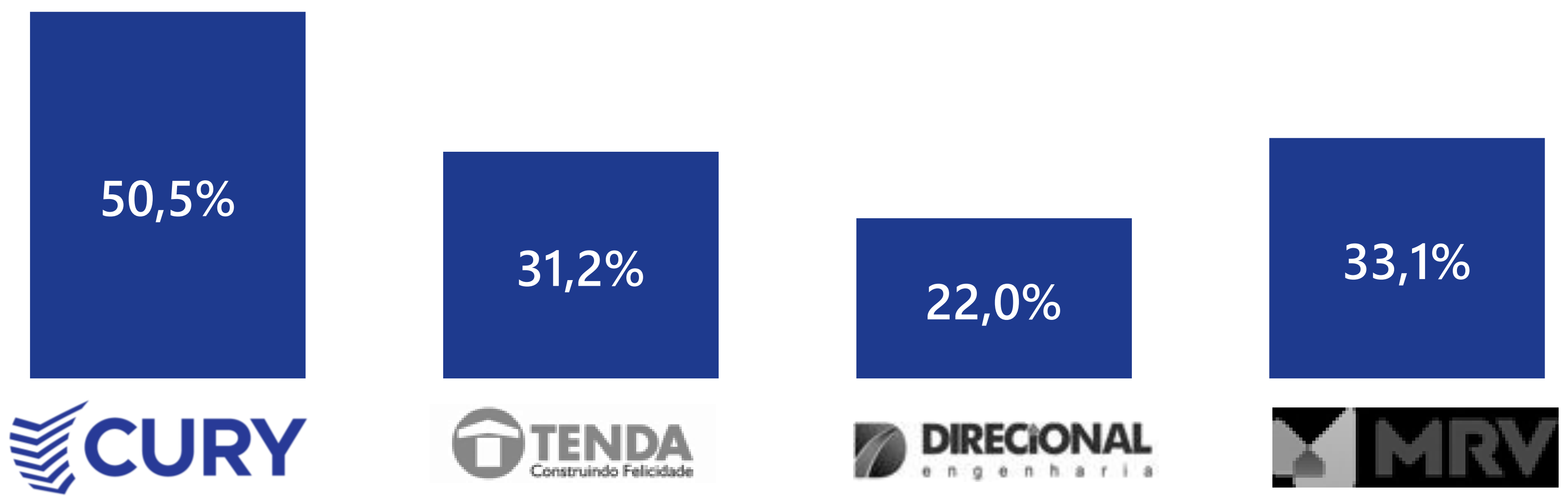
	Conceito	Público Alvo	Preço Médio 2T24 (R$)	Faixa de Renda Mensal Alvo	Fonte de Financia-Mento	Total %VGV Vendido em 2T24	Fotos Selecionadas dos Imóveis
5 andares	Padrão (Meu Lar)	▪Grupos 1 e 2 do MCMV	~165.000	R$2.600 - R$4.000	▪MCMV (1,5 e 2)	0,0%	
5 andares	Superior (Completo/ Parque dos Sonhos)	▪Grupo 2 do MCMV	~204.000	R$3.500 - R$4.400	▪MCMV (2)	0,0%	
21 andares	Padrão (Único/Dez)	▪Grupo 2 e 3 do MCMV	~252.000	R$4.000 - R$7.000	▪MCMV (2 e 3)	8,9%	
21 andares	Moderno (Urban)	▪Grupo 3 do MCMV	~279.000	R$5.000 - R$10.000	▪MCMV (3) ▪SBPE	56,3%	
21 andares	Superior (Mérito)	▪Grupo SBPE	~369.000	R$6.000 - R$13.000	▪MCMV (3) ▪SBPE	34,7%	

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

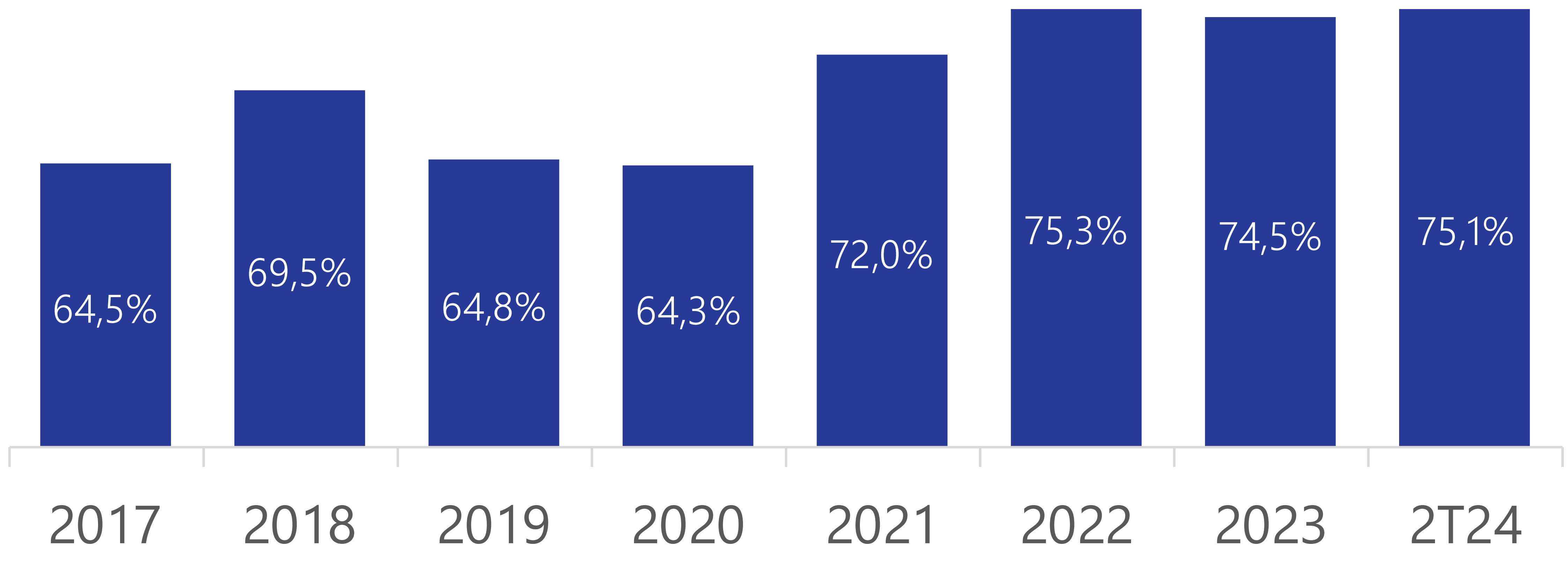
VITORIOSA ESTRATÉGIA INTERNA DE VENDAS

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 (%, 2T24)

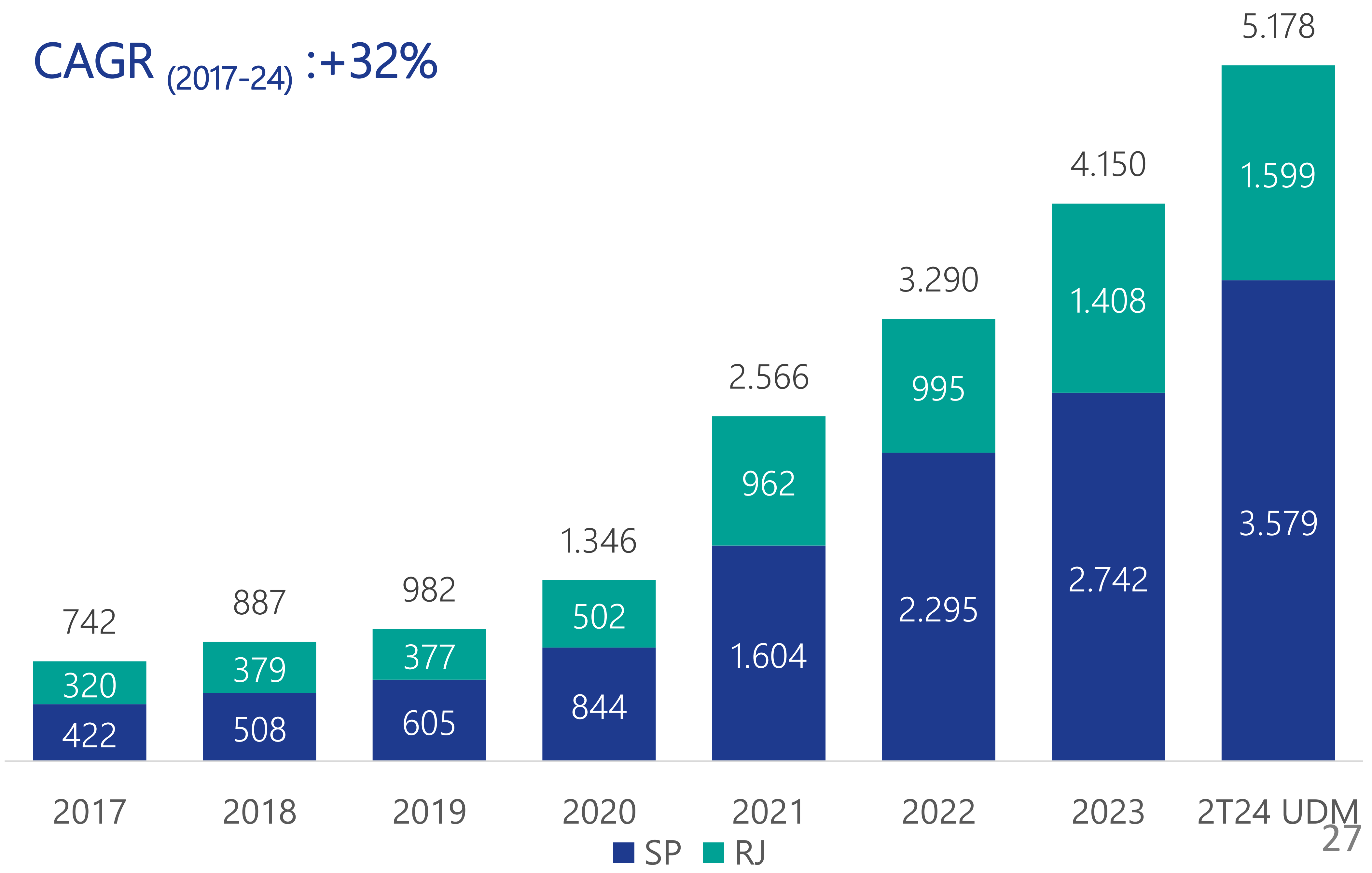


VSO – Velocidade de Vendas LTM (%)



Vendas Líquidas (R$ milhões)

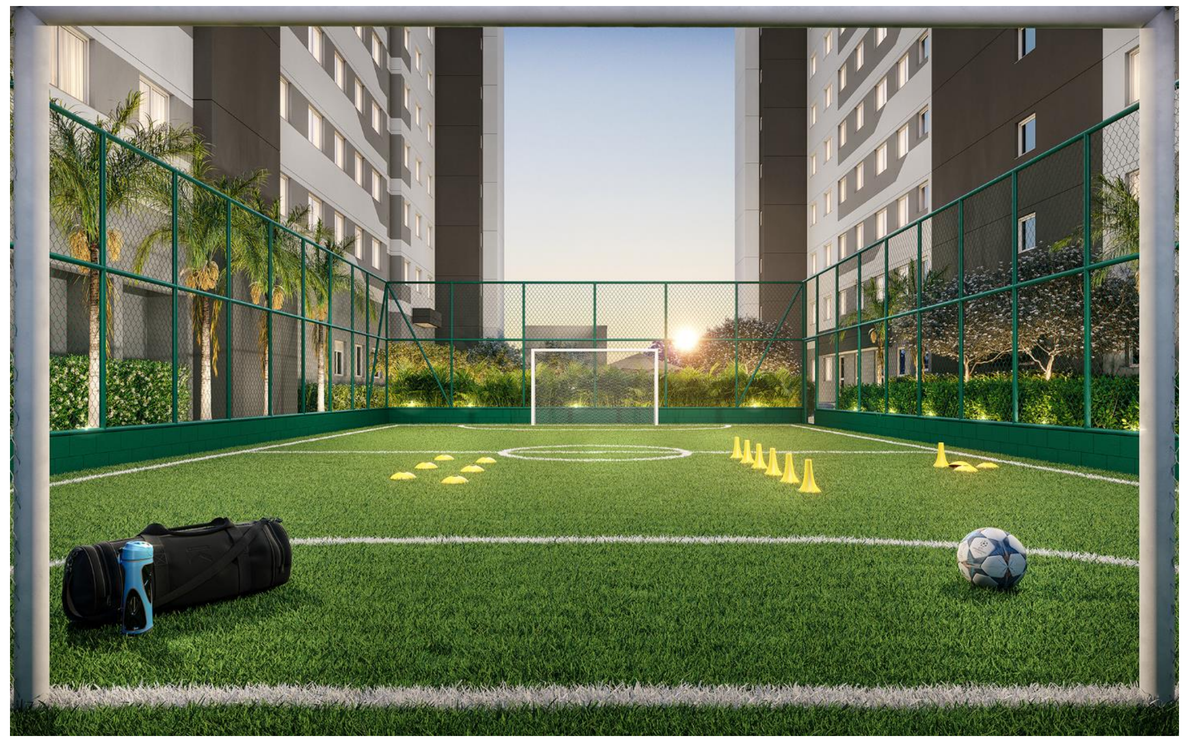
CAGR $_{(2017\text{-}24)}$:+32%



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 l Torre 3 - Térreo + 21 pavimentos
Número de vagas: 160
Tipologia: 2 dormitórios
Decorado: 34m²



CLIQUE AQUI PARA ACESSAR O VÍDEO

ESTATÍSTICAS

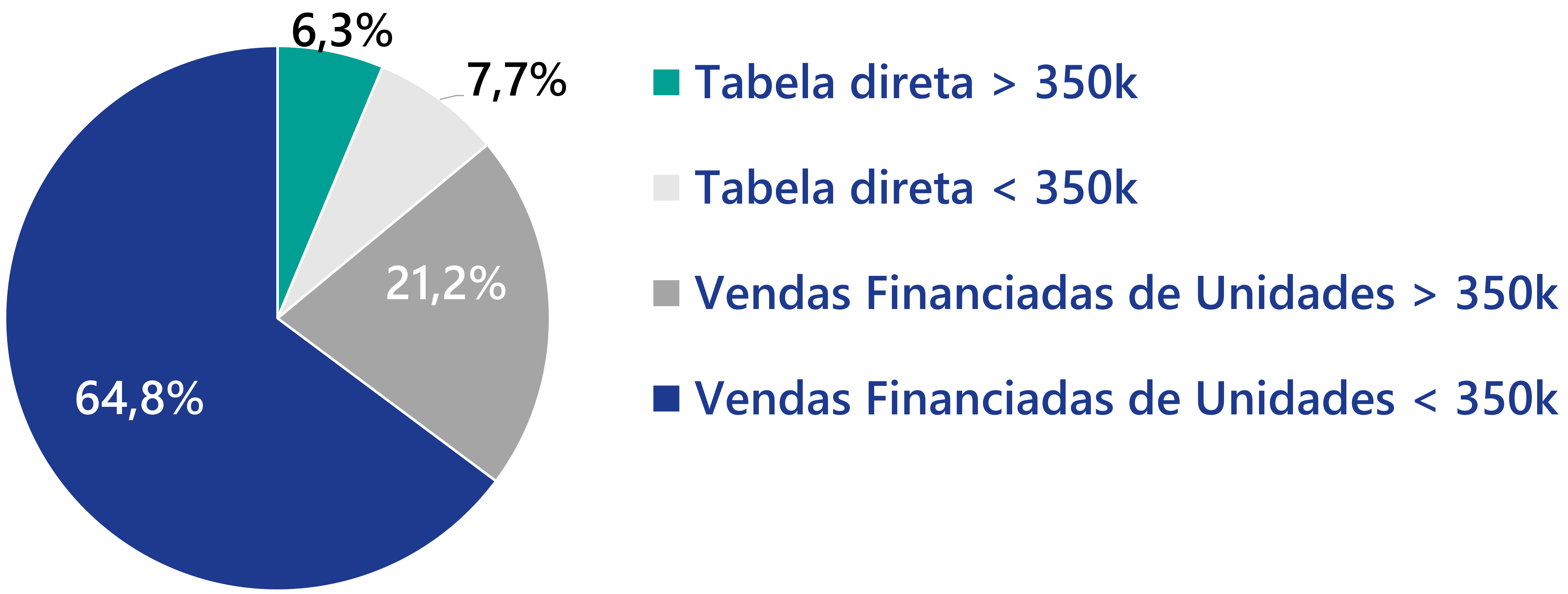
+17,0% do VGV Repassado
(R$ Milhões) 2T24 X 2T23

7,74% Taxa Média de Juros para
financiamento de clientes no 1T24.

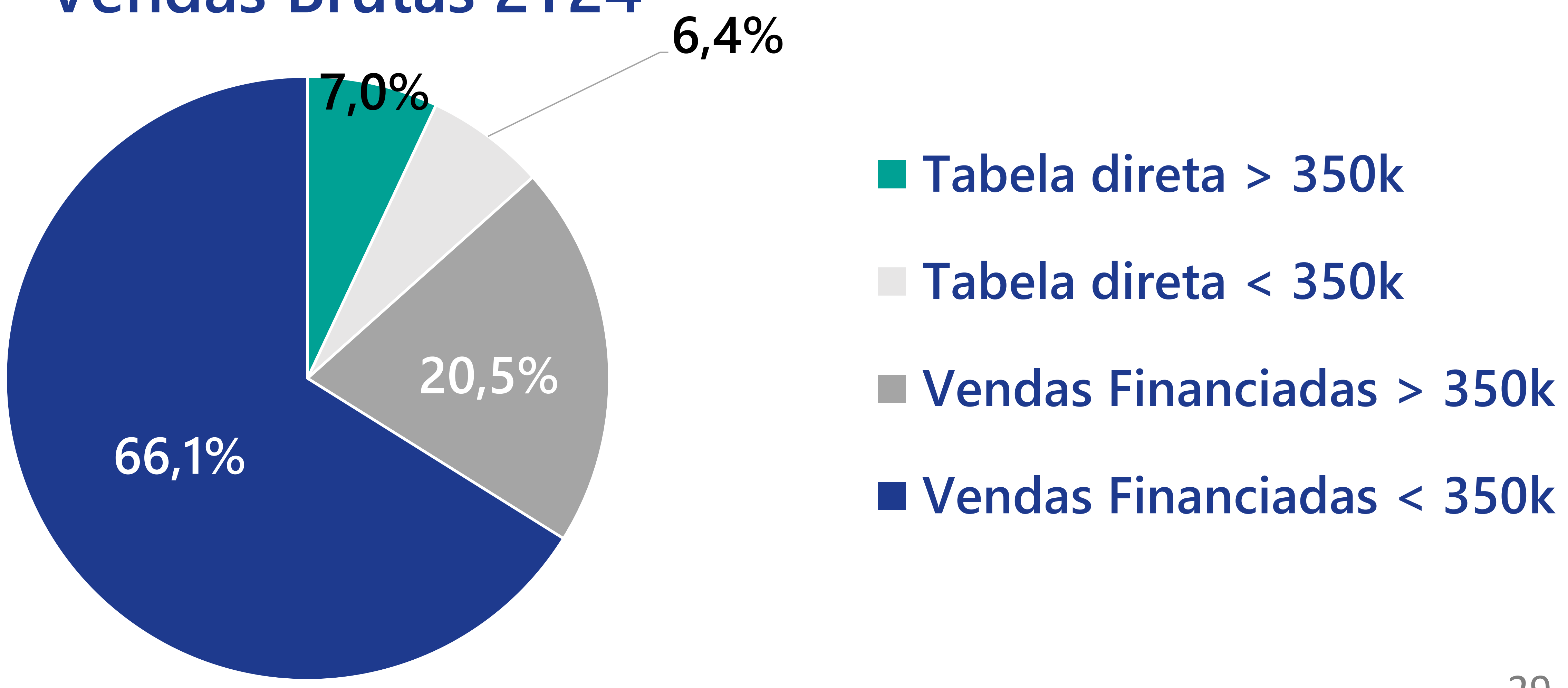
Sendo: **6,02% MCMV, 8,06% MCMV 3, 9,01% PRO-COTISTA** e **9,91% SBPE**

R$ 2.720/unidade
Subsídio médio no 2T24

Vendas Brutas 6M24



Vendas Brutas 2T24



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

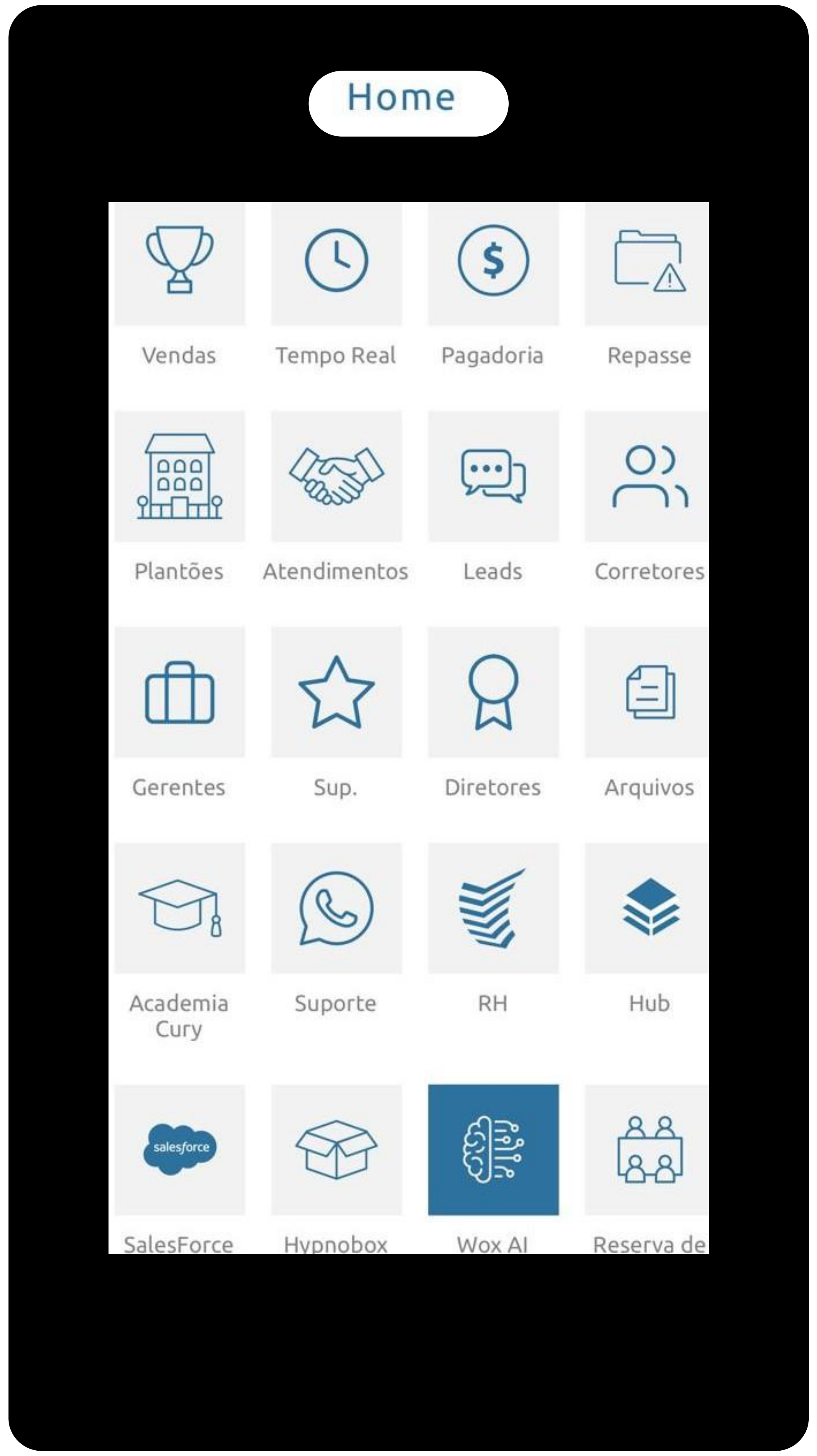
COMPRA DEFINITIVA CURY

Análise de crédito no momento da visita ao Stand

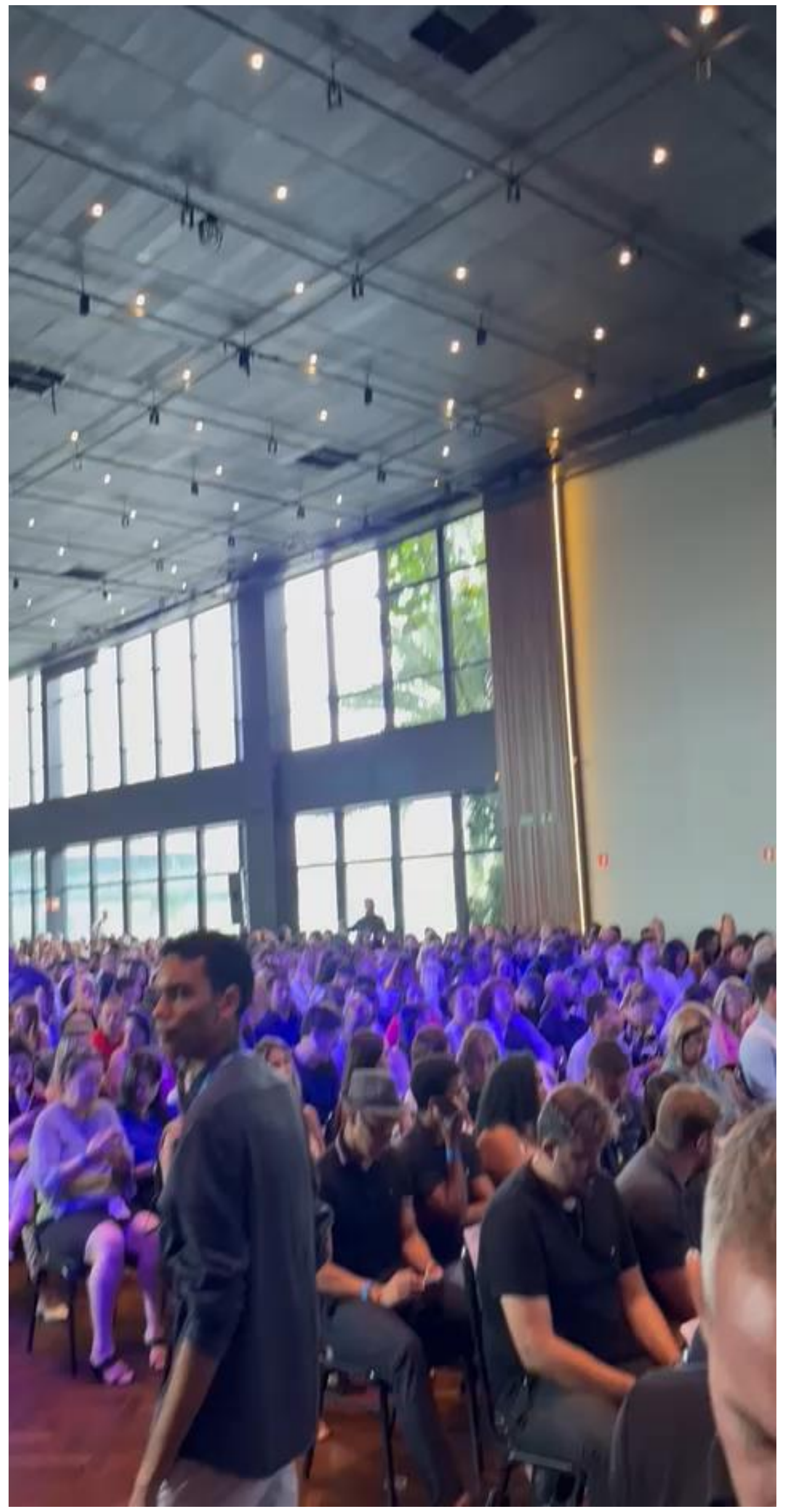
CURY CHEGA+

Conheça o Programa

Inteligência Artificial na Cury



Aplicativo de Gestão de vendas Cury

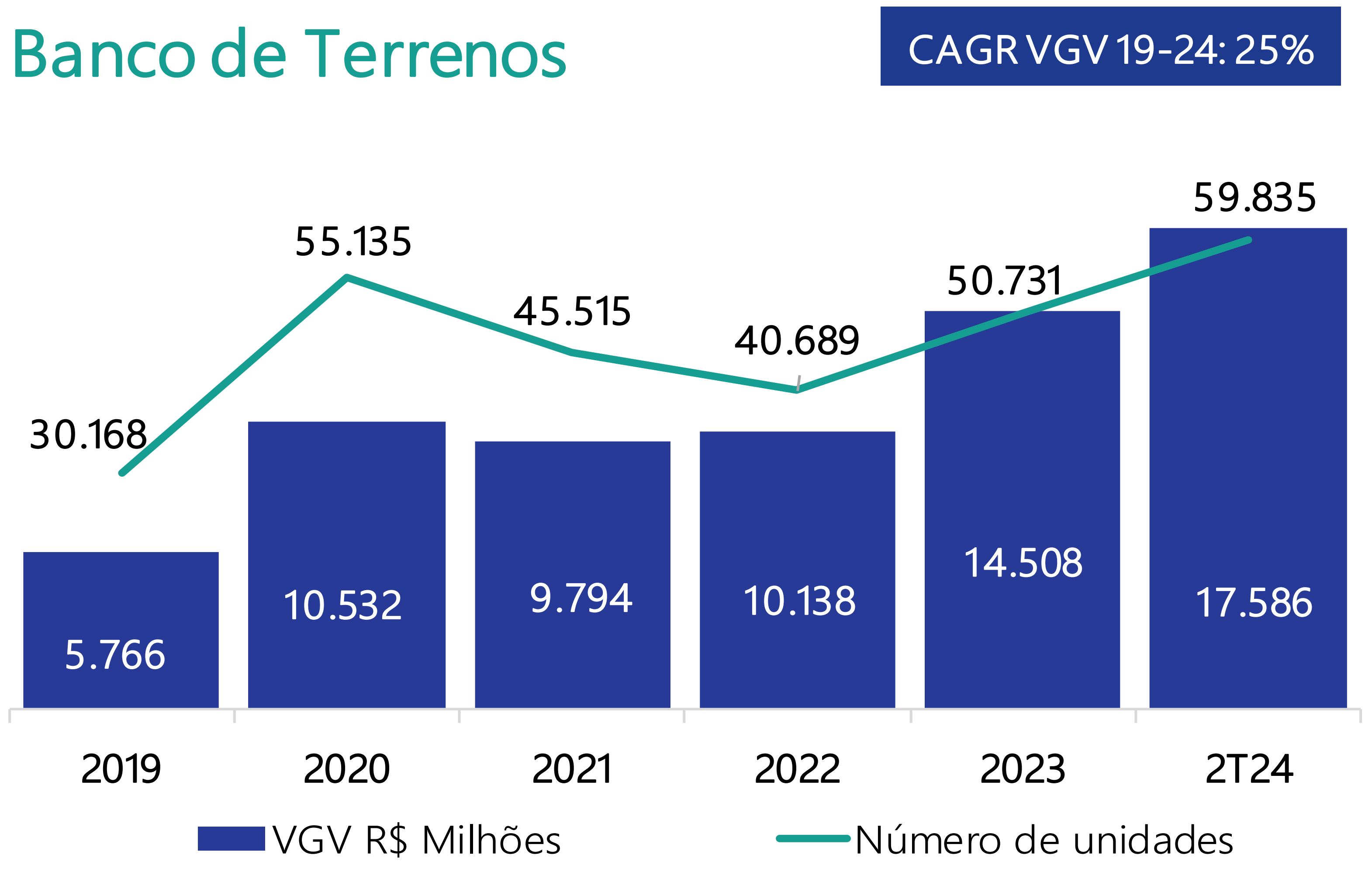


Clique aqui para assistir ao vídeo do meeting

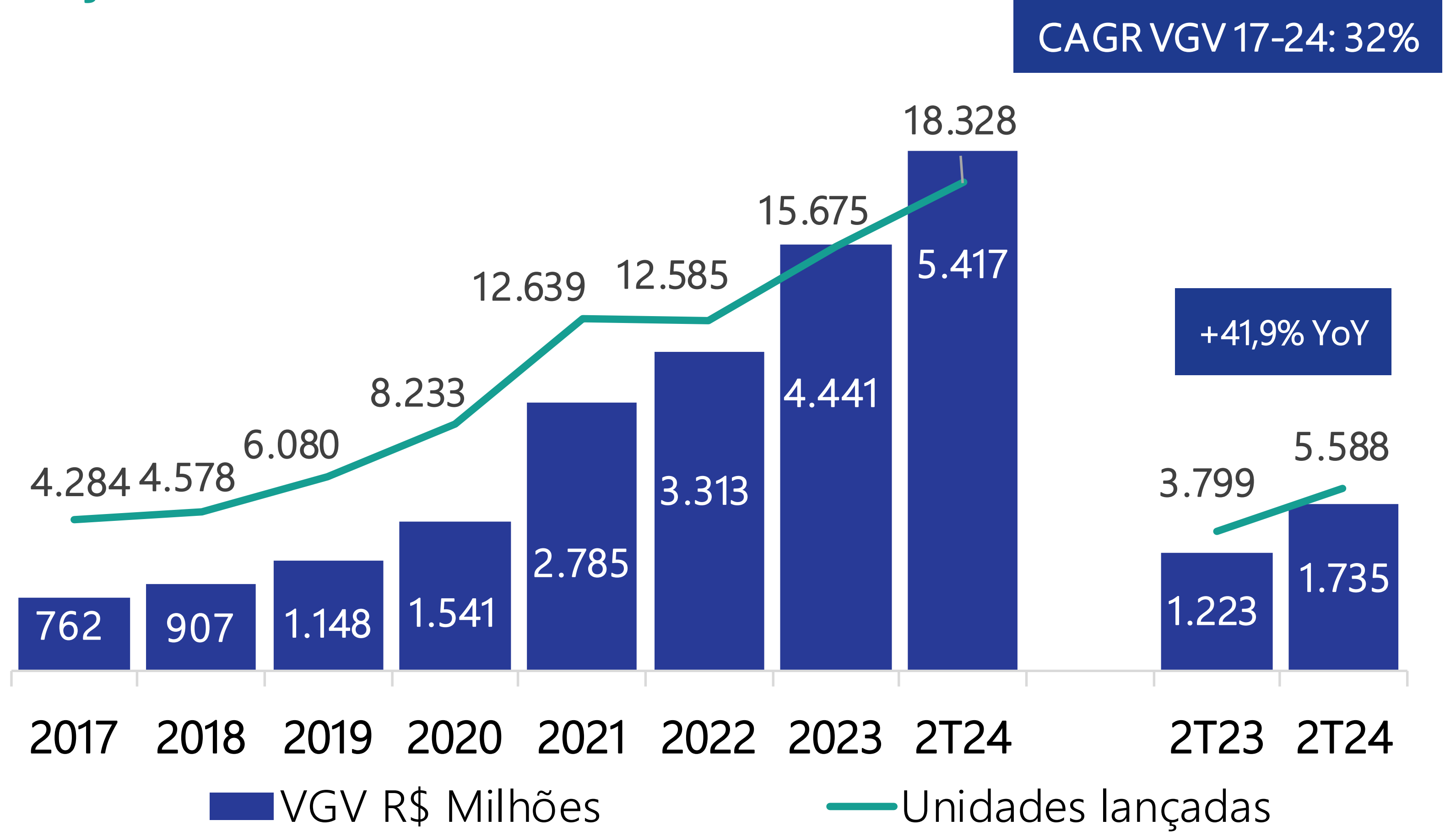
EXCEPCIONAL HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

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

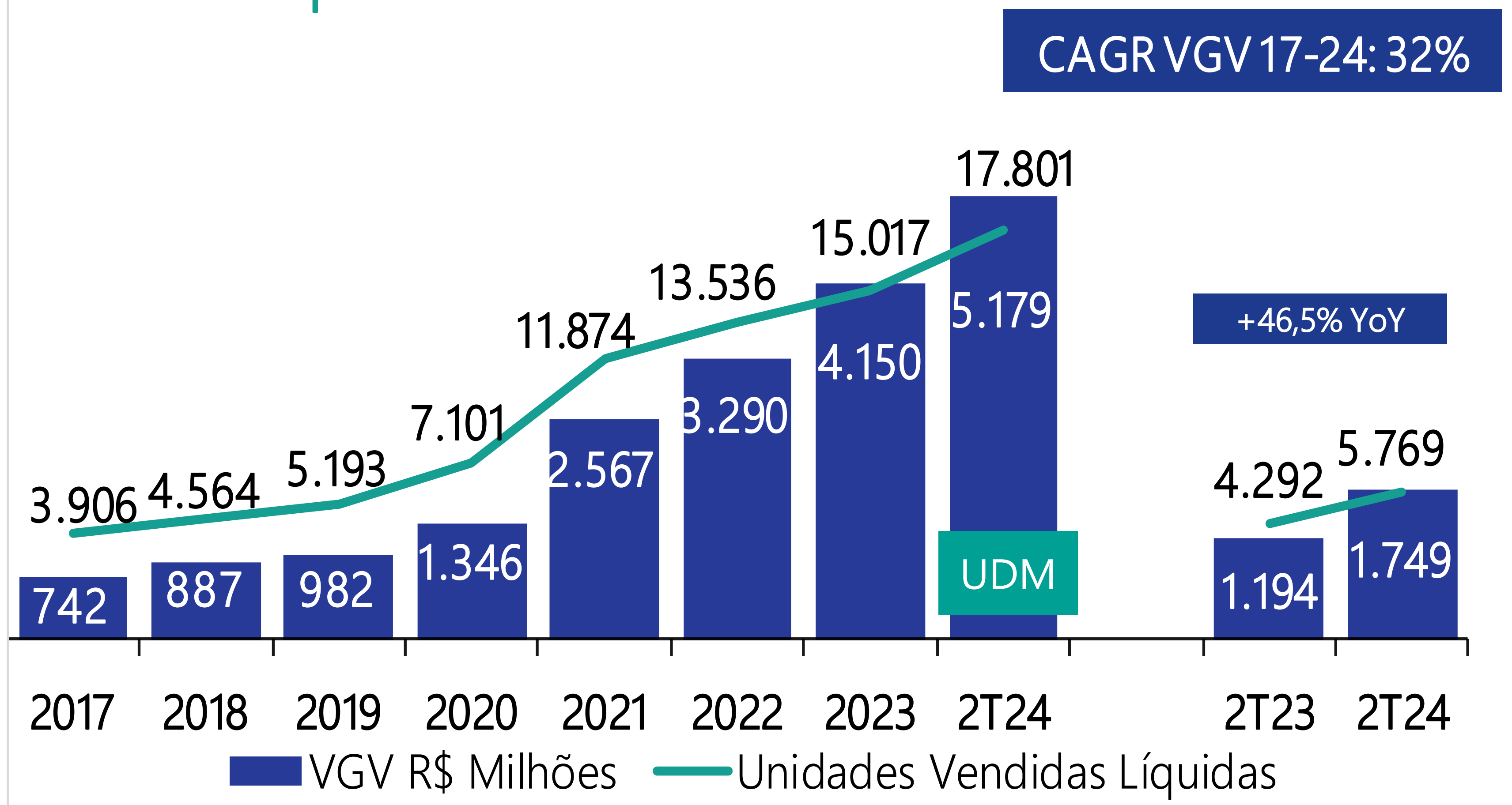
Banco de Terrenos



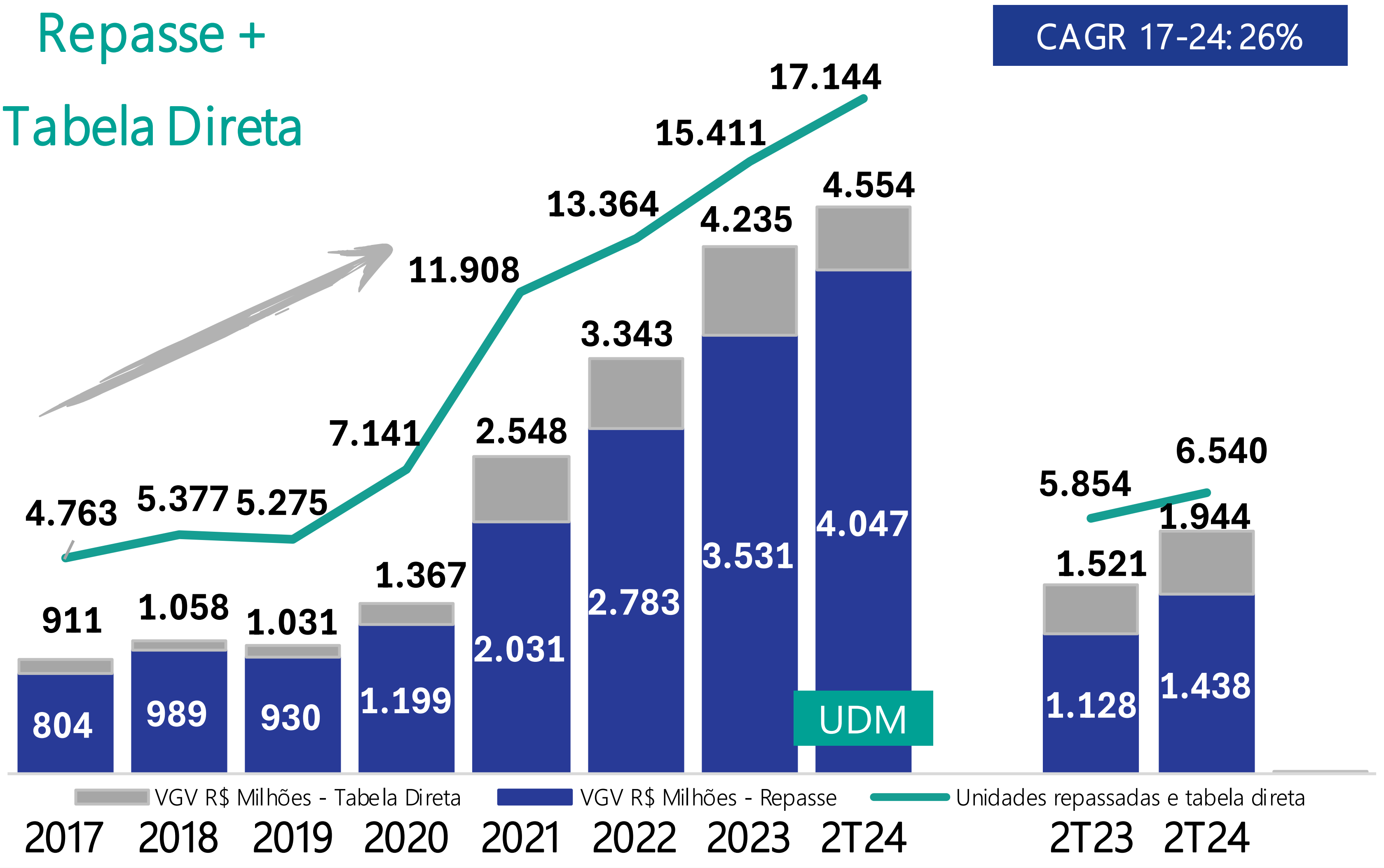
Lançamentos



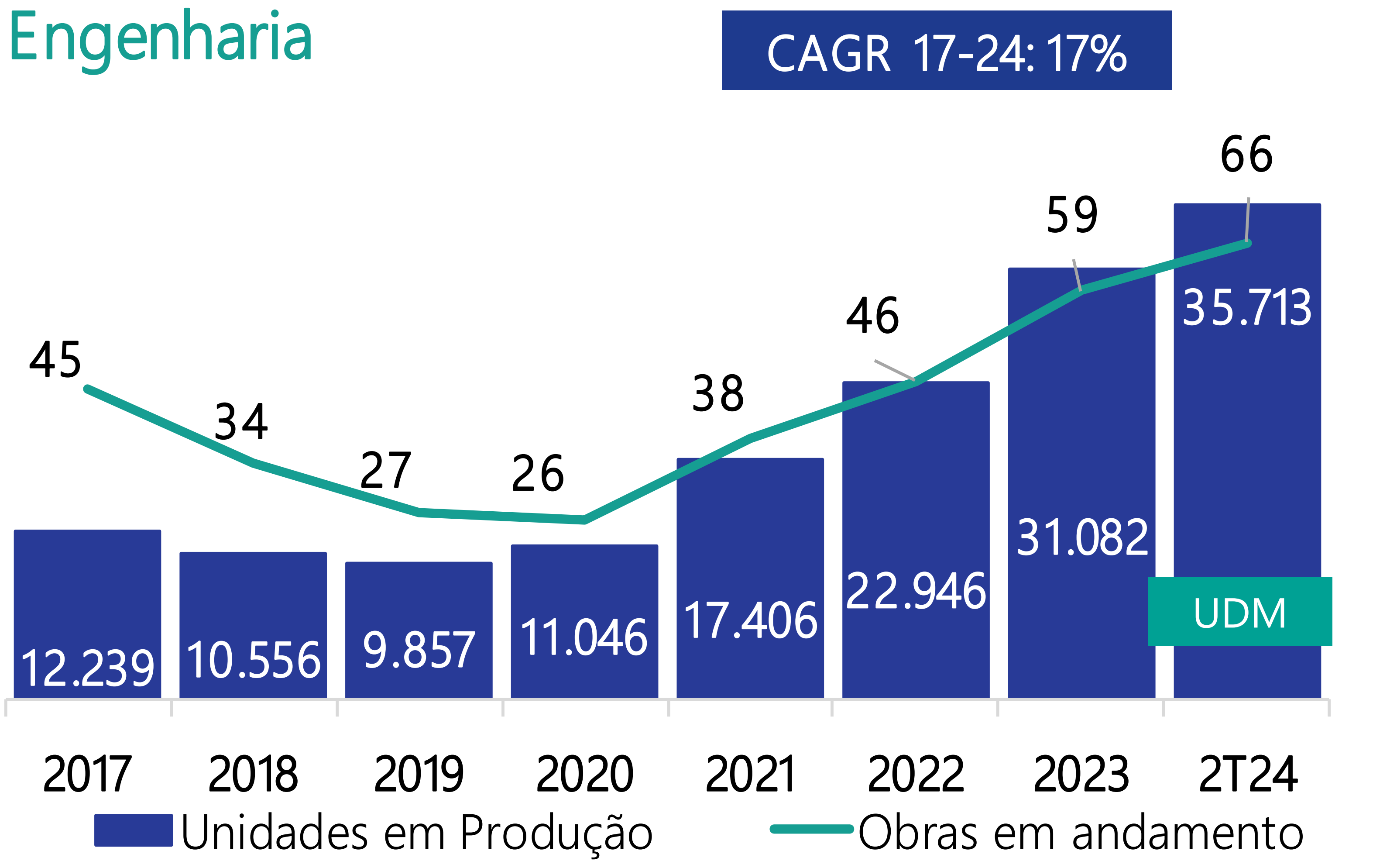
Vendas Líquidas



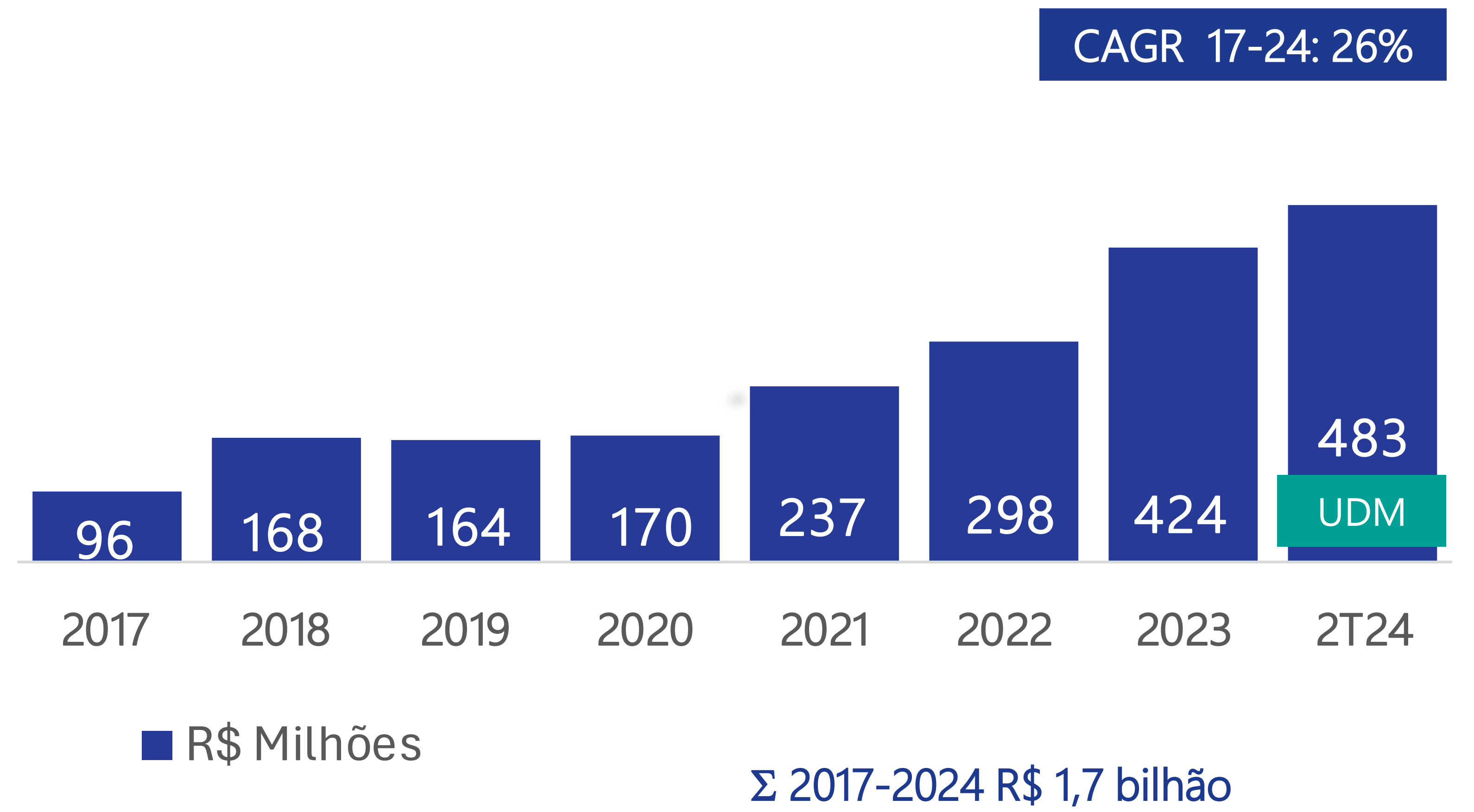
Repasse + Tabela Direta



Engenharia

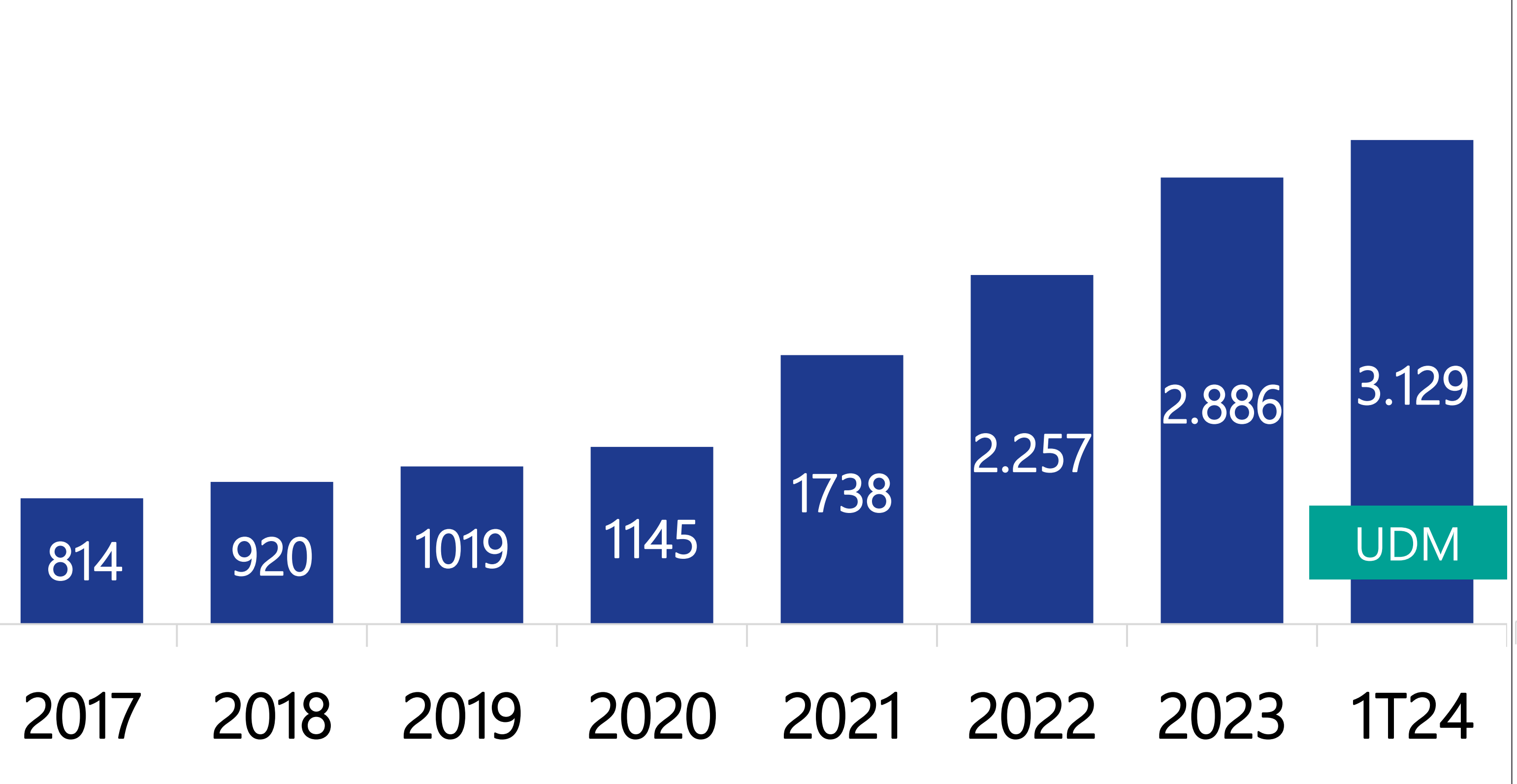


Geração de Caixa



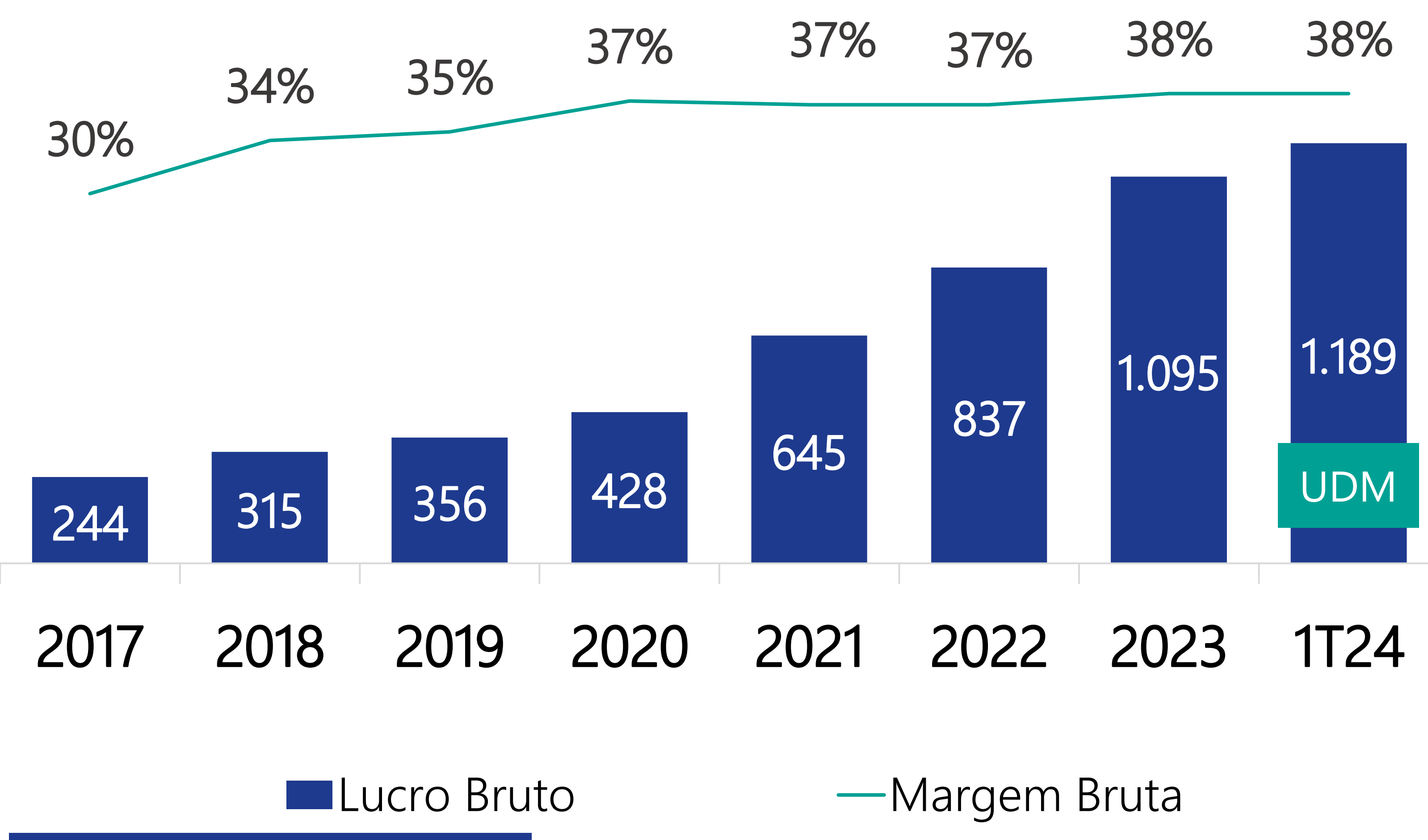
EXCEPCIONAL HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Receita Líquida



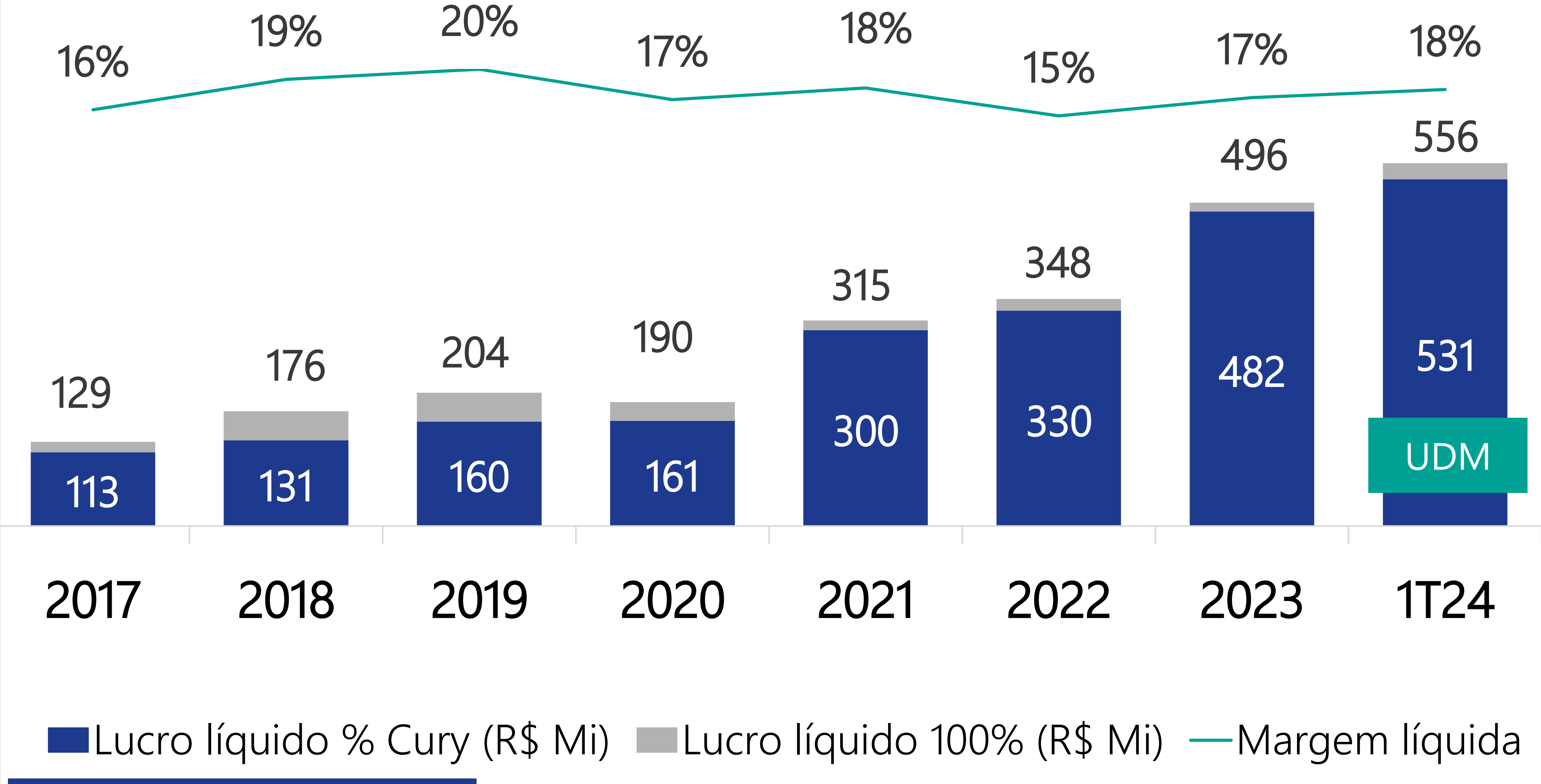
CAGR 17-24: 21% Σ 2017-2024 R$ 11,6 bilhões

Lucro Bruto e Margem Bruta



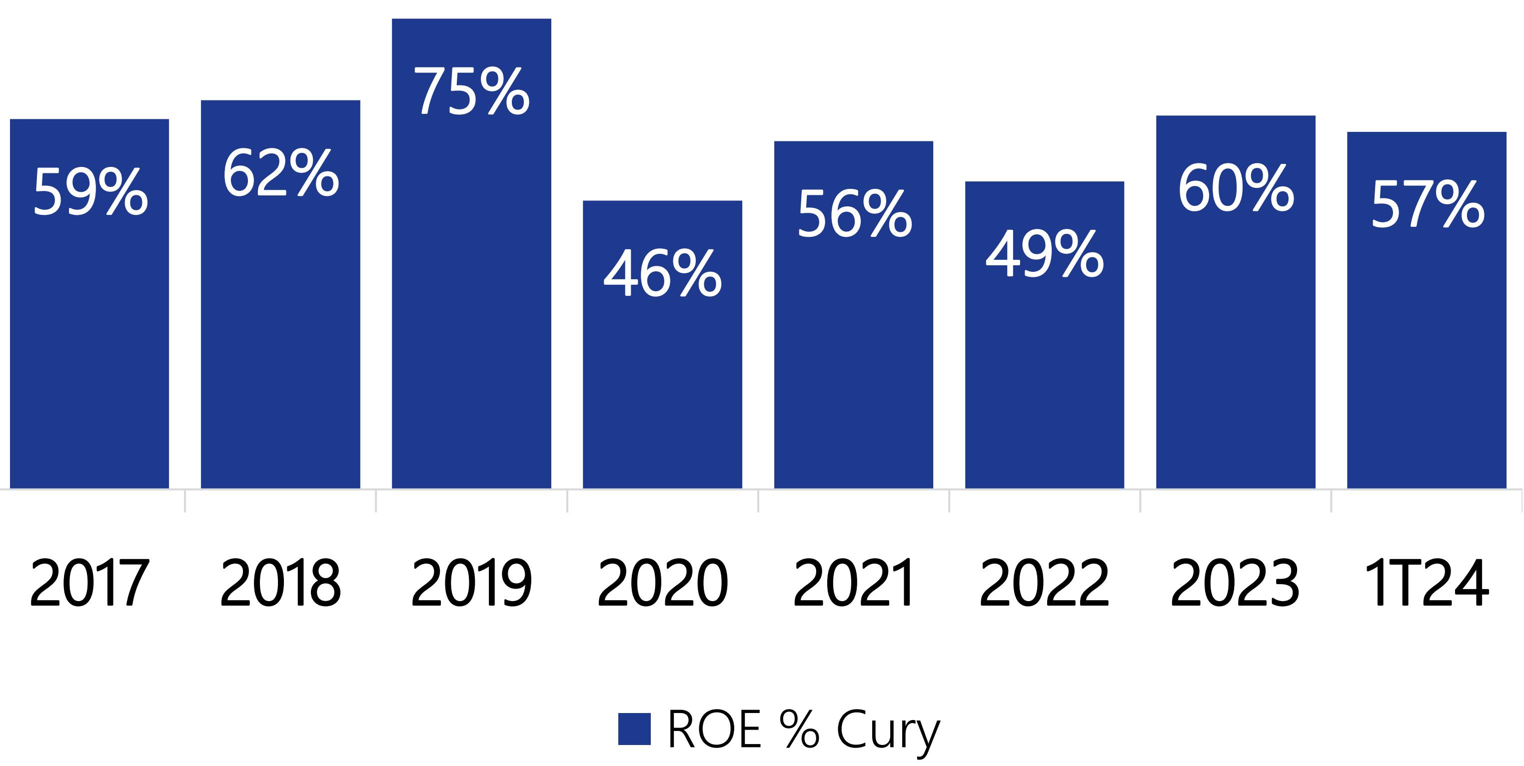
CAGR LB 17-24: 25% Σ 2017-2024 R$ 4,2 bilhões

Lucro Líquido

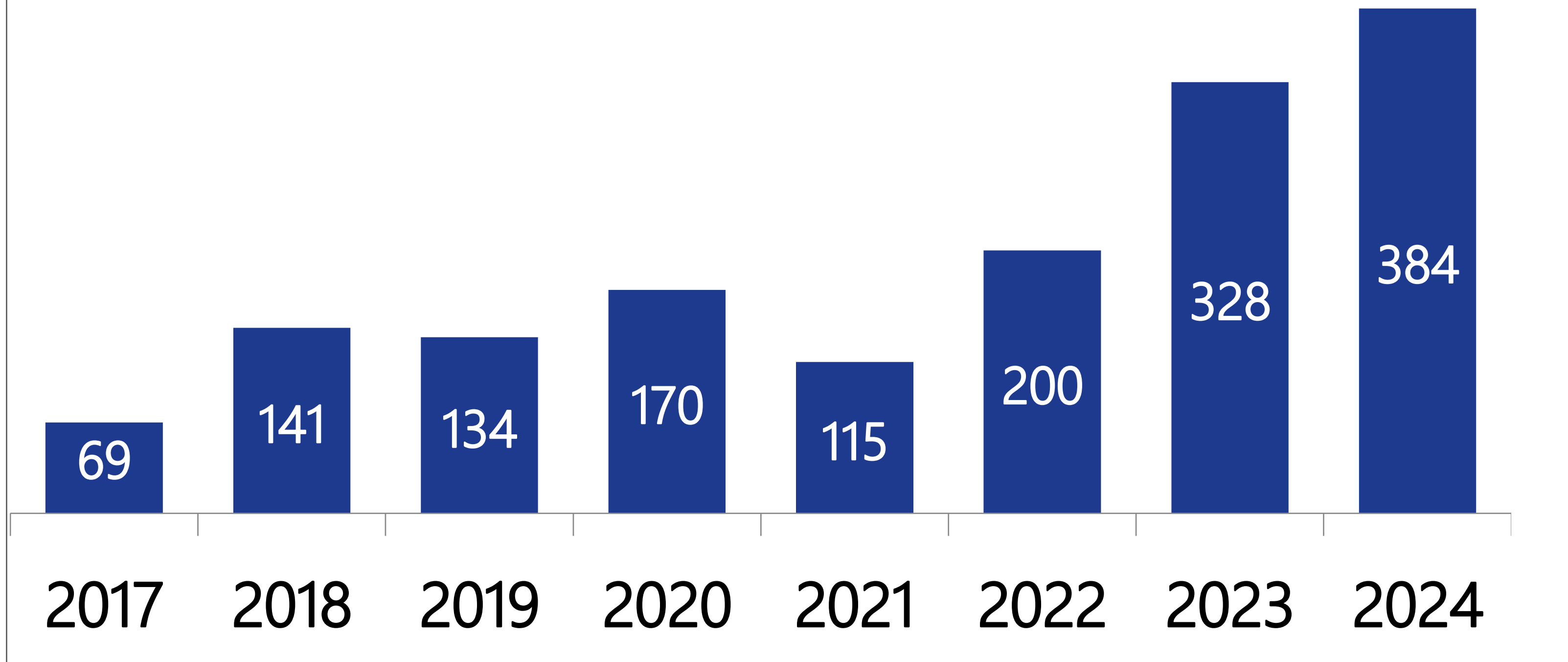


CAGR LL 17-24: 23% Σ 2017-2024 R$ 1,7 bilhões

ROE - Return On Equity
(Lucro Líquido / PL)

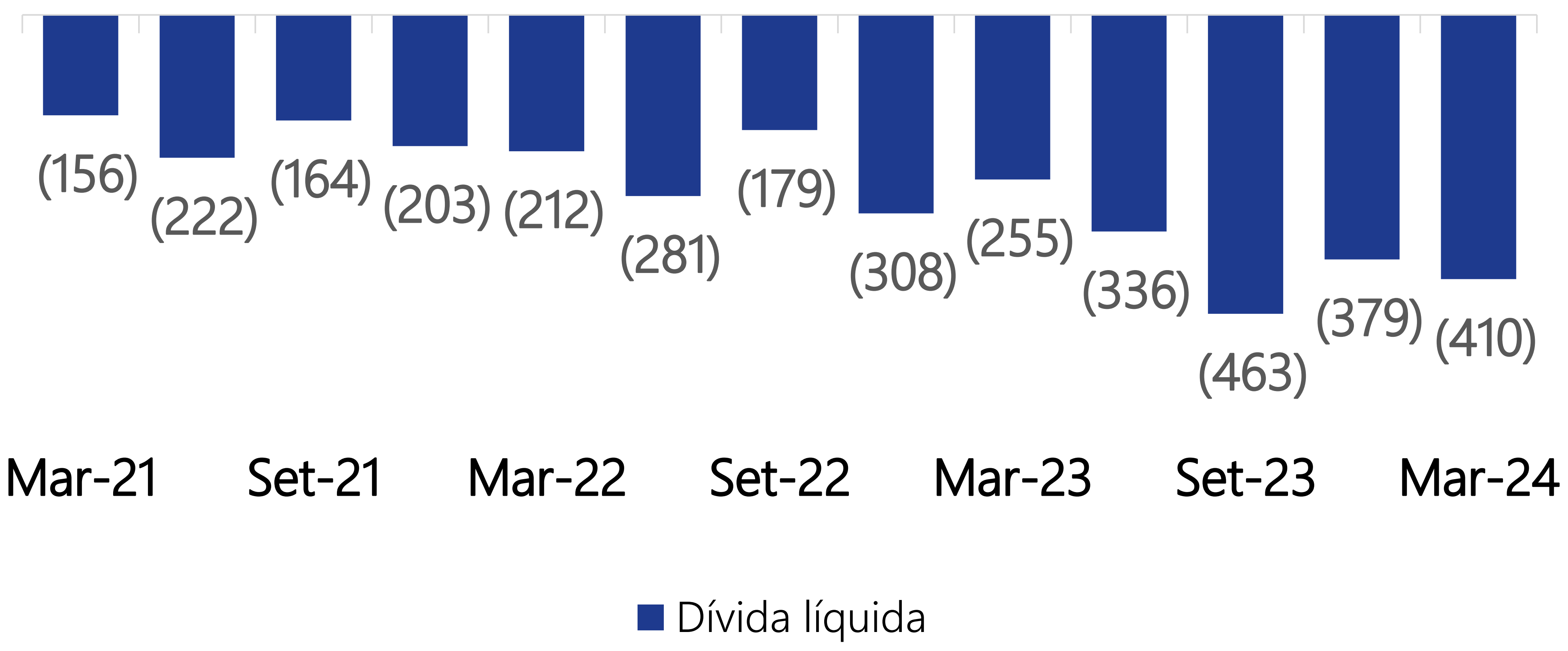


Dividendos Distribuídos



CAGR 17-23: 28% Σ 2017-2024 R$ 1,5 bilhão

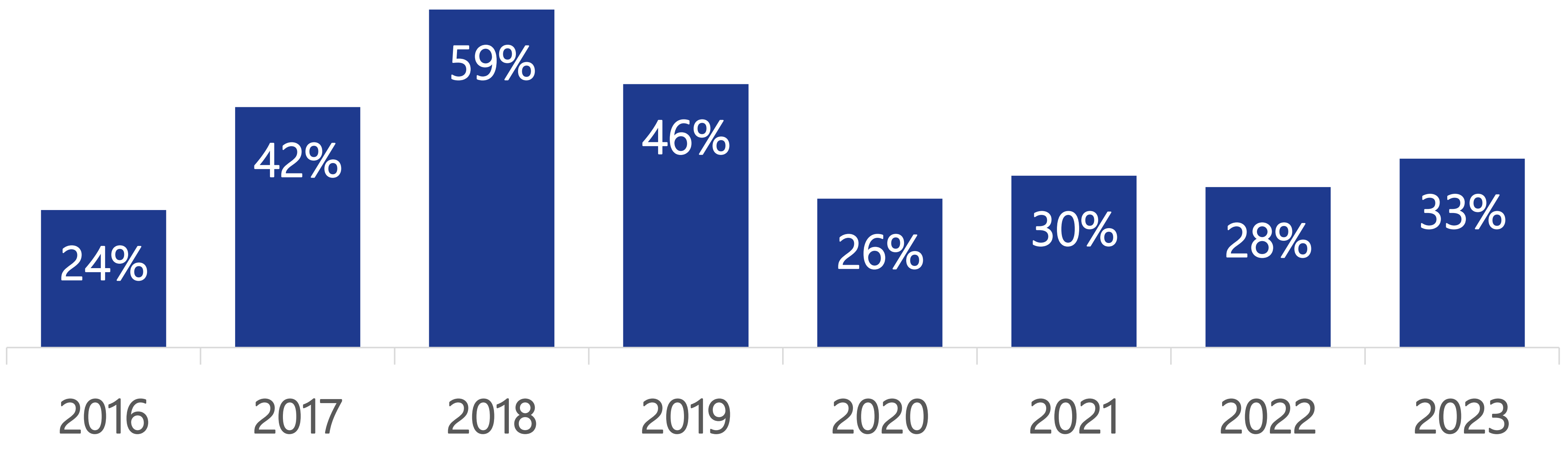
Dívida Líquida – R$ MM



EXCEPCIONAL HISTÓRICO FINANCEIRO E OPERACIONAL

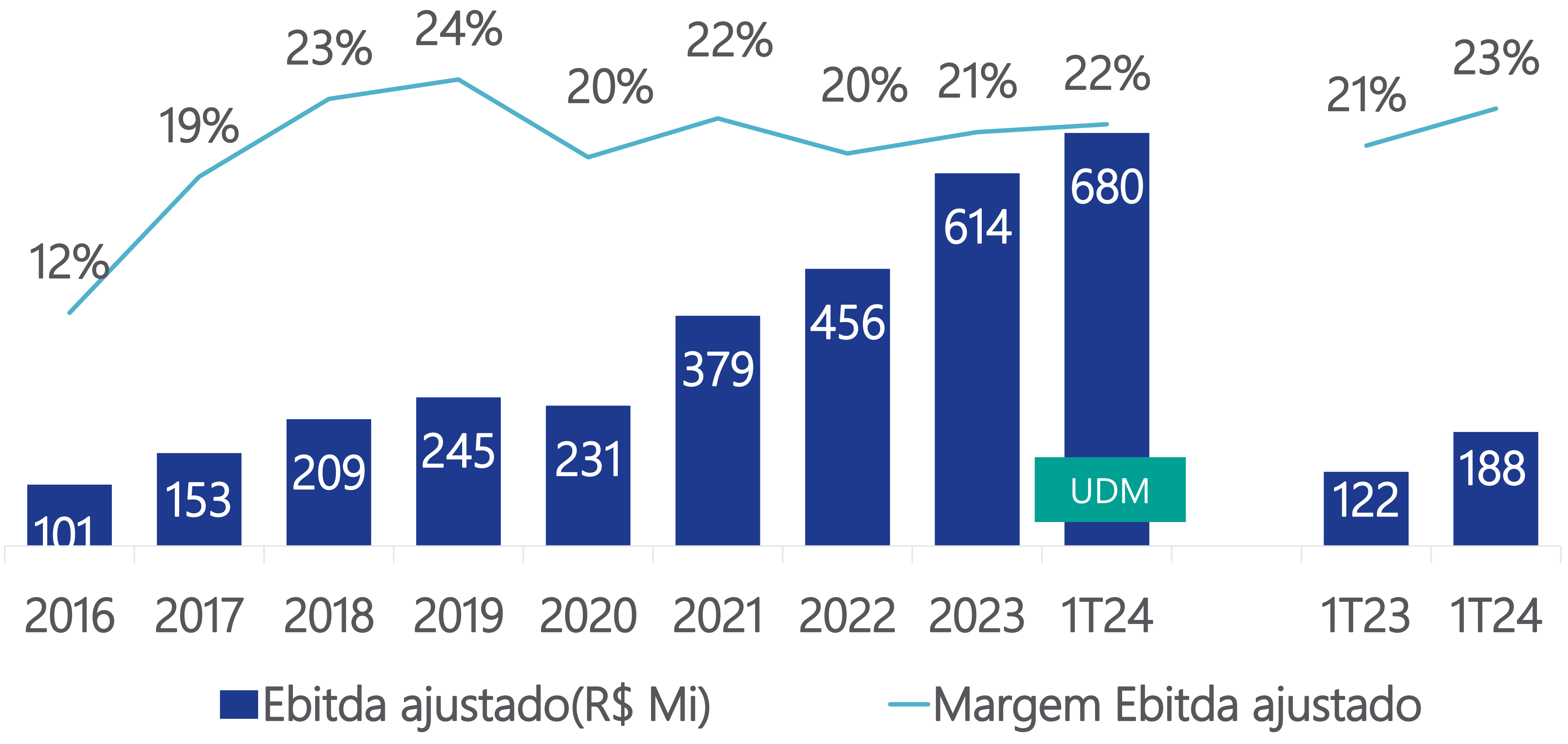
A excelência da Cury na capacidade de execução e o sólido modelo de negócios se traduzem em um crescimento substancial, fortes margens e sólida geração de caixa

ROIC - *Return On Invested Capital*



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

EBITDA Ajustado



Cronograma de Amortização 31/03/2024

Perfil da Dívida

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

COMISSÃO DE PESSOAS

Conselho de Administração

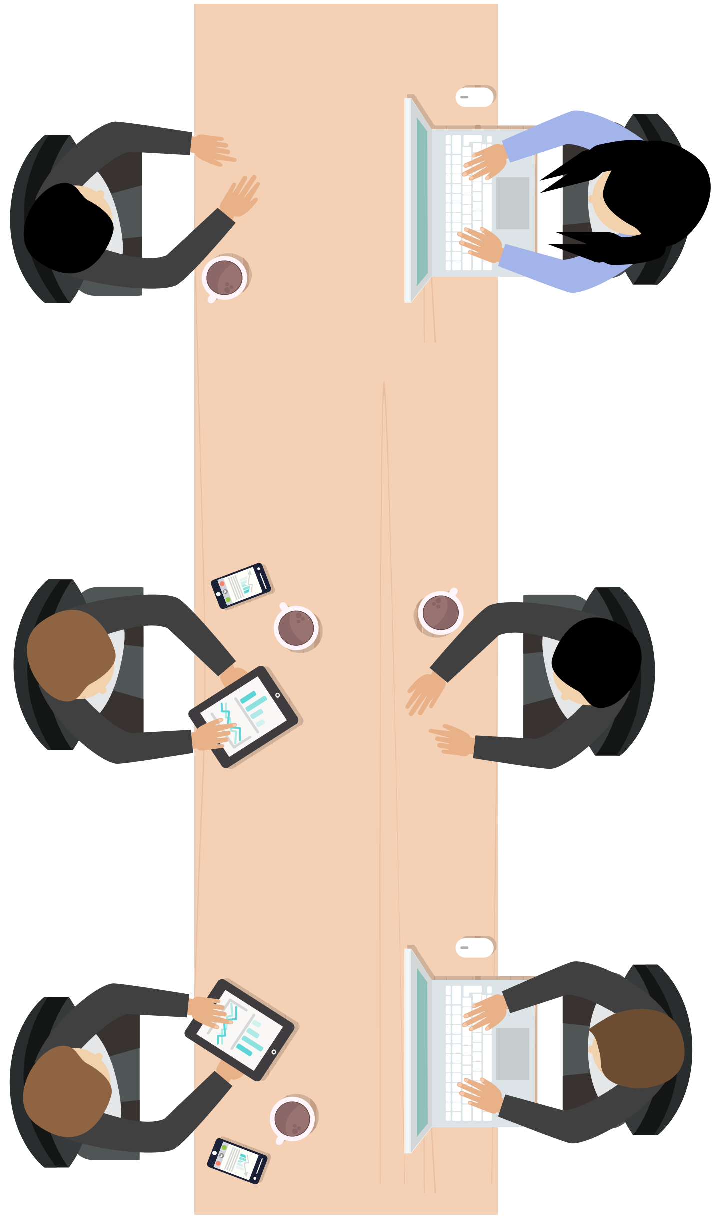
CURY B3 LISTED NM

PIC CURY PROGRAMA DE INTEGRIDADE

Fábio Elias Cury
CURY
CEO/VP do Conselho de Adm

Ronaldo Cury de Capua
CURY
Presidente do Conselho de Adm/ Diretor de RI

Raphael Abba Horn
CYRELA
CEO



Viviane Mansi
ESG CURY
Membro independente do Conselho

Luíz França
ABRAINC
Membro independente do Conselho

Miguel Mickelberg
CYRELA
CFO

Disclosure → Gestão de risco

MELHORES PRÁTICAS CORPORATIVAS

Compliance

Governança

Auditoria

ESG CURY [RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE]

Acionista	% ON
Cyrela Brazil Realty	19,21
Fabio Elias Cury	19,72
Cury Empreend.	12,67
Outros Controladores	2,78
Outros (Free Float)	45,62
Total	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	Universidade Presbiteriana Mackenzie	USP, LSE	Universidade Presbiteriana Mackenzie	FMU, FGV	Universidade Candido Mendes, Wharton University of Pennsylvania	FDC	Universidade Presbiteriana Mackenzie	Universidade Anhembi Morumbi	UNISANTA

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

ROE acima da média

Atenciosamente,

Ronaldo Cury de Capua – Diretor de RI
Nádia Santos – Gerente de RI
Alice Vasconcelos – Analista de RI
Héricles Camargo – Analista de RI
Liliane Brito – Estagiária de RI

CURY

Institutional Investor

LATAM REAL STATE
SMALL CAPS
COMBINED
BEST CEO
BEST CFO
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM

BUY SIDE
BEST CFO
BEST IR TEAM
SELL SIDE
BEST IR TEAM

LATAM REAL ESTATE OVERALL
COMBINED AND BUY-SIDE
BEST IR TEAM

apimec

INSTITUTIONAL PRESENTATION

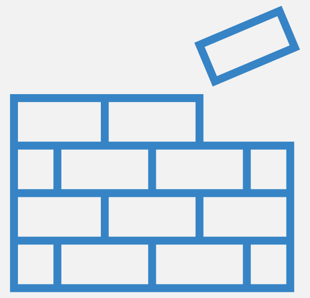
CURY

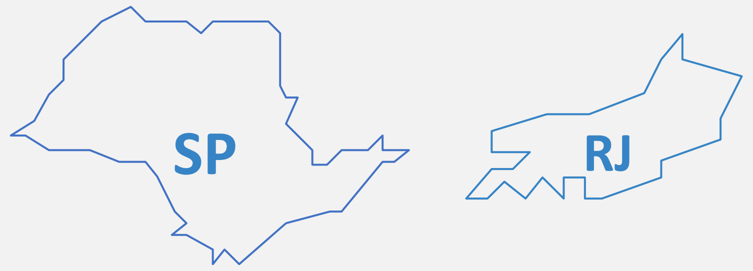
DISCLAIMER

Statements contained in this document related to the outlook for CURY's businesses, forecast of financial and operational results, and references to the Company's potential growth, constitute mere forecasts and are based on Management's expectations in relation to future performance.

These forecasts are highly dependent on market behavior, the economic situation in Brazil and the sector (political and economic changes, volatility of interest and currency exchange rates, technological changes, inflation, financial disintermediation, competitive pressures on products and prices and changes in tax legislation) and, thus, subject to change without any advance warning.

CURY AT-A-GLANCE


One of the Leading companies of homebuilder segment in Brazil



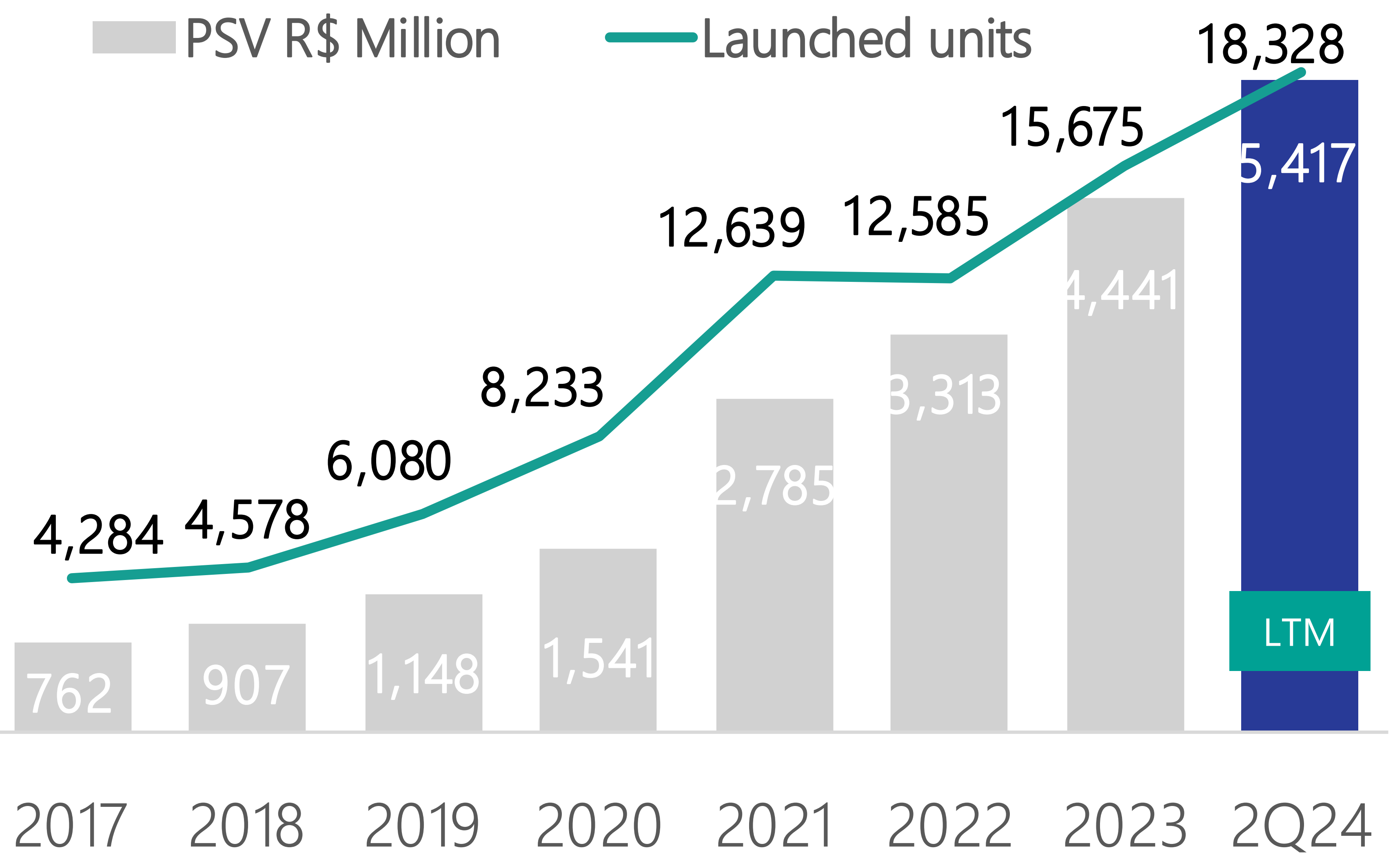
Commitment to São Paulo and Rio de Janeiro


Engineering expertise of 60 years of low-cost construction


Complete and flexible product portfolio, covering a wide range of homebuilders' segment

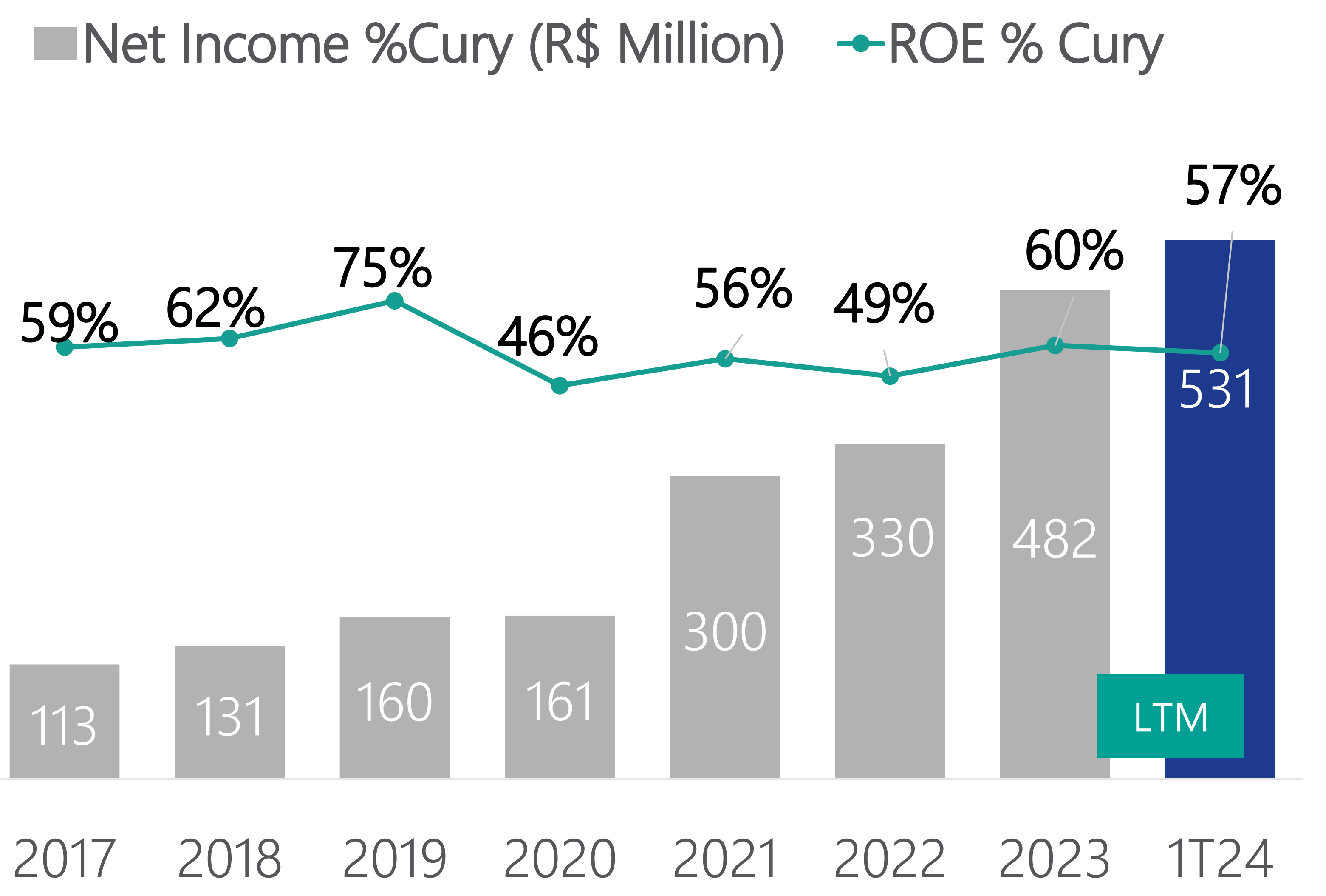

Unique financial profile: growth + margins + returns

Launches



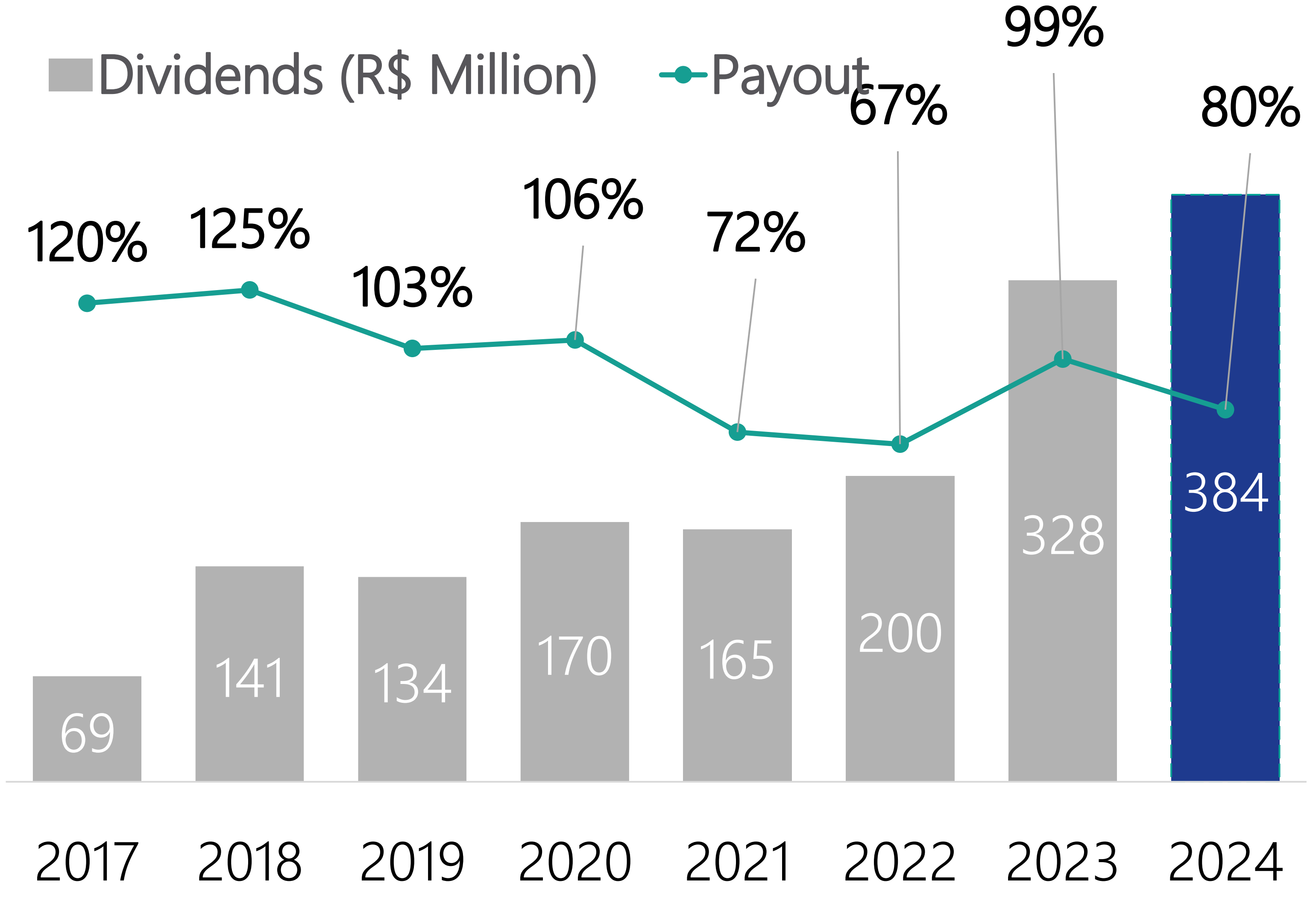
CAGR PSV (17-24) ~32.3%

Net Income and ROE



CAGR Net Income %Cury (2017-2024) ~27.3%
Σ 2017-2024 R$ 1,8 billion

Dividends Distributed and Payout Ratio



Average ratio 96.4%
Σ 2017-2024 R$ 1,5 billion

LTM: Last twelve months

+ 100 THOUSAND CONSTRUCTED UNITS

An extensive history developing landmark projects for households

SÃO PAULO

TOTAL OF 1,064 UNITS	LAUNCH DATE
URBAN BARRA FUNDA I	SEP 2020
448 UNITS	
URBAN BARRA FUNDA II	
616 UNITS	

Amenities and security in areas with broad infrastructure

[Click here to access the video about the event where we deliver the keys to the customer]

RIO DE JANEIRO

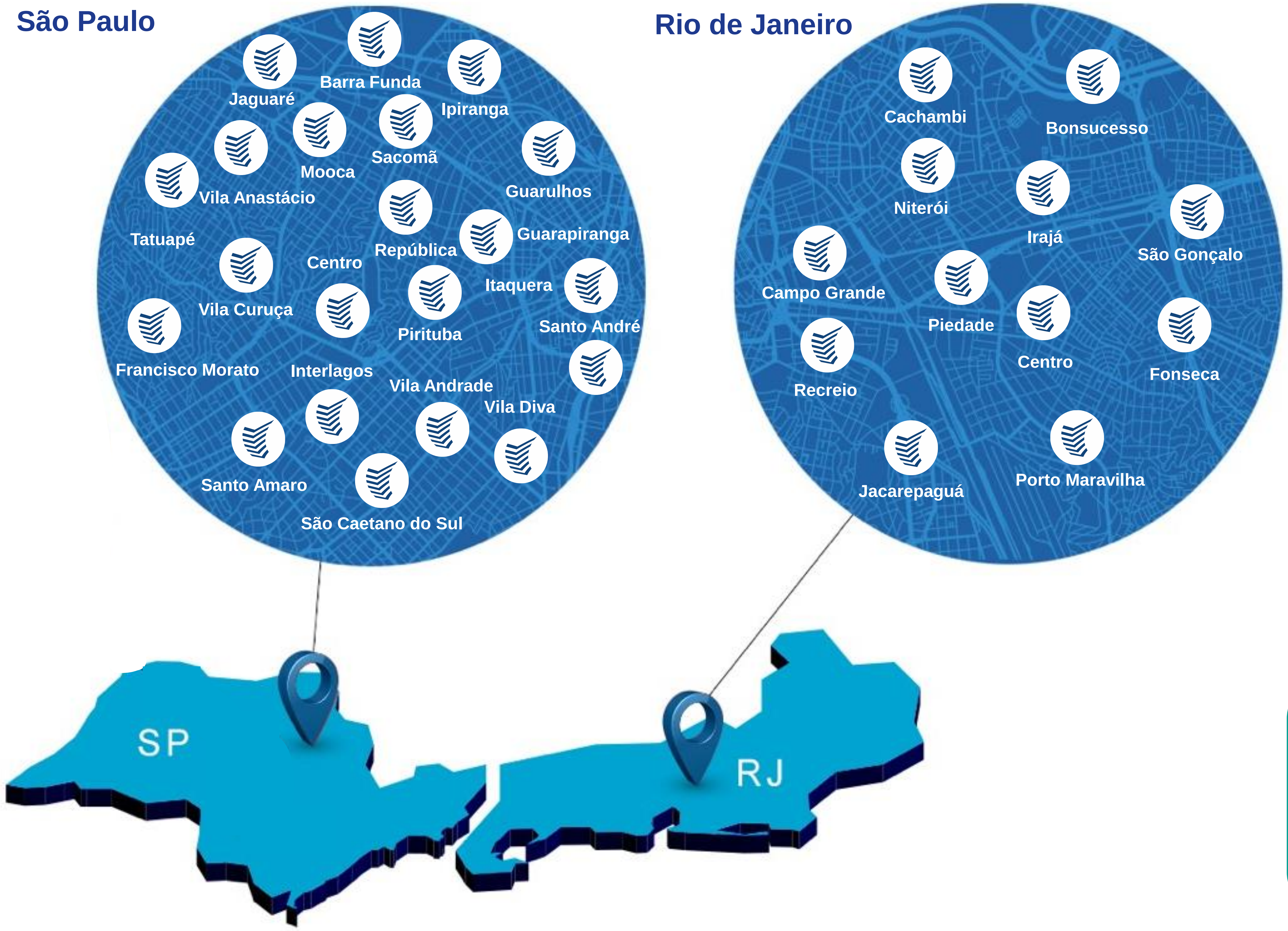
TOTAL OF 1,940 UNITS	LAUNCH DATE
MÉRITO ZONA NORTE	SEP 2020
211 UNITS	
URBAN ZONA NORTE	
388 UNITS	
DEZ ZONA NORTE	
484 UNITS	
DEZ IRAJÁ	
452 UNITS	
DEZ VISTA ALEGRE	
405 UNITS	

Rio de Janeiro

TOTAL OF 2,031 UNITS	LAUNCH DATE
PQ. DOS SONHOS SÃO GONÇALO	MAR 2020
211 UNITS	
BELA VISTA SÃO GONÇALO	
420 UNITS	
VIVA MAIS SÃO GONÇALO	
400 UNITS	
MEU LAR SÃO GONÇALO	
500 UNITS	
COMPLETO GUANABARA	
500 UNITS	

FOCUSED ON THE MAIN REAL ESTATE **MARKETS IN BRAZIL**

Geographically focused on the States of São Paulo and Rio de Janeiro – the core of Brazilian Real Estate Market



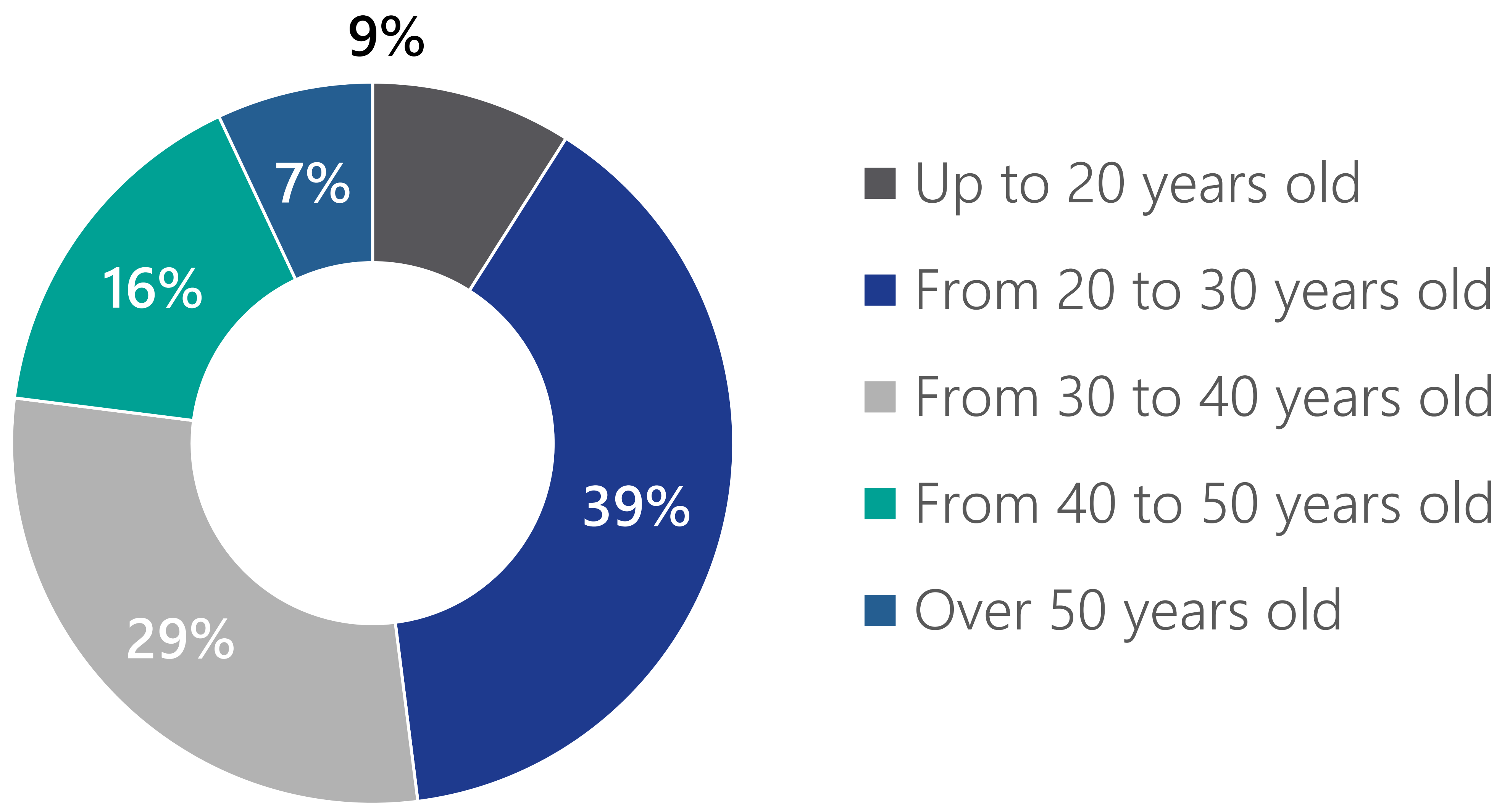
State	Launches – LTM R$ million	Inventory R$ million	Units under construction
SP	3,550.6	878.3	23,424
%Total	65%	51%	69%
RJ	1,866.7	834.5	9,547
%Total	35%	49%	31%
TOTAL	5,417.3	1,712.8	35,713

Market Share in the metropolitan area of São Paulo of 4.0%

Market Share in the metropolitan area of Rio de Janeiro of 9.5%

CUSTOMER PROFILE

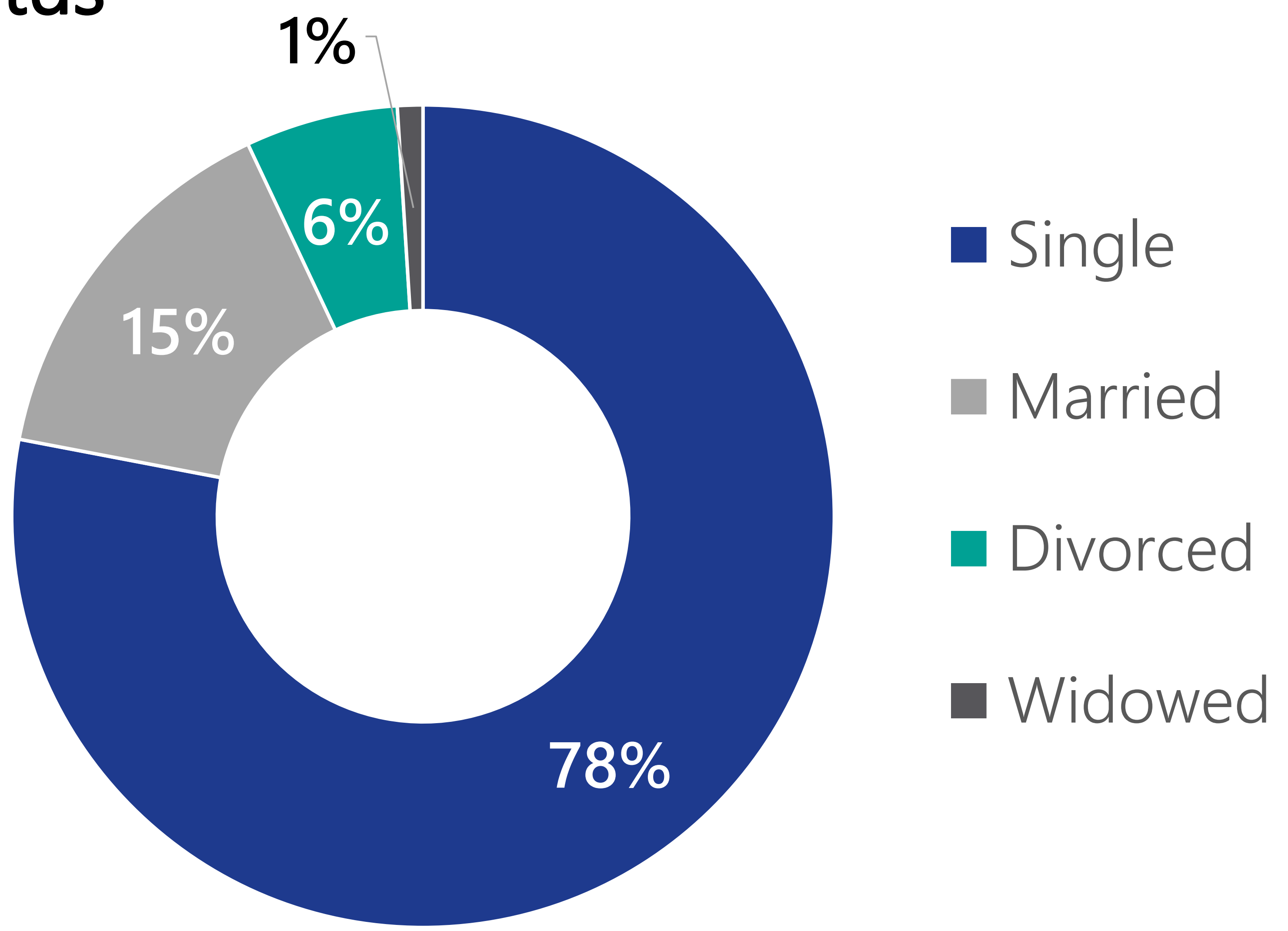
AGE



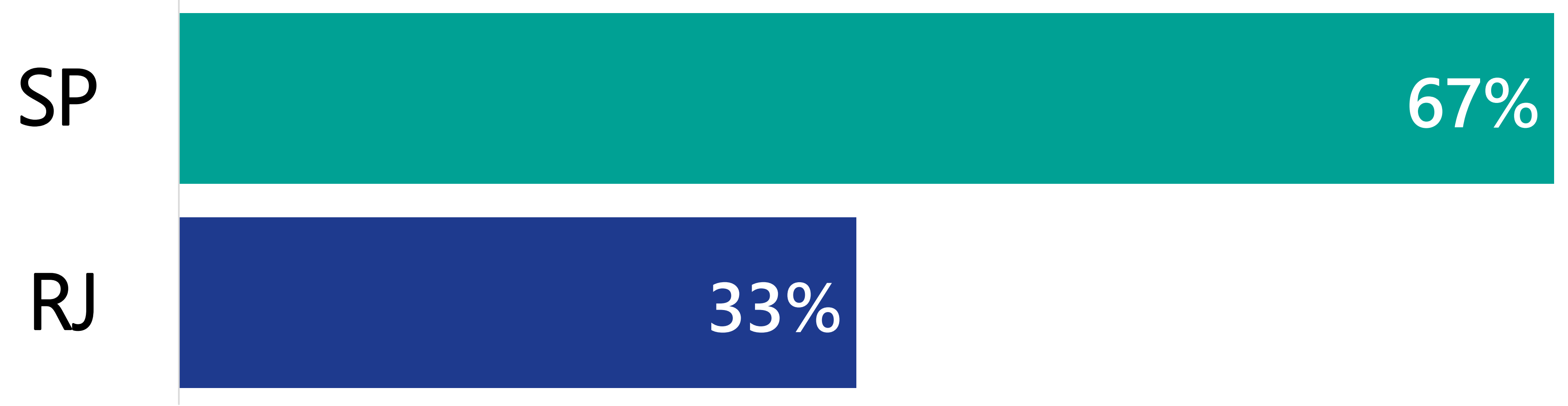
AVERAGE INCOME FROM R$4,000 TO R$13,000

FIRST-TIME BUYERS

Marital Status



Region



POSITIVE CASH FLOW

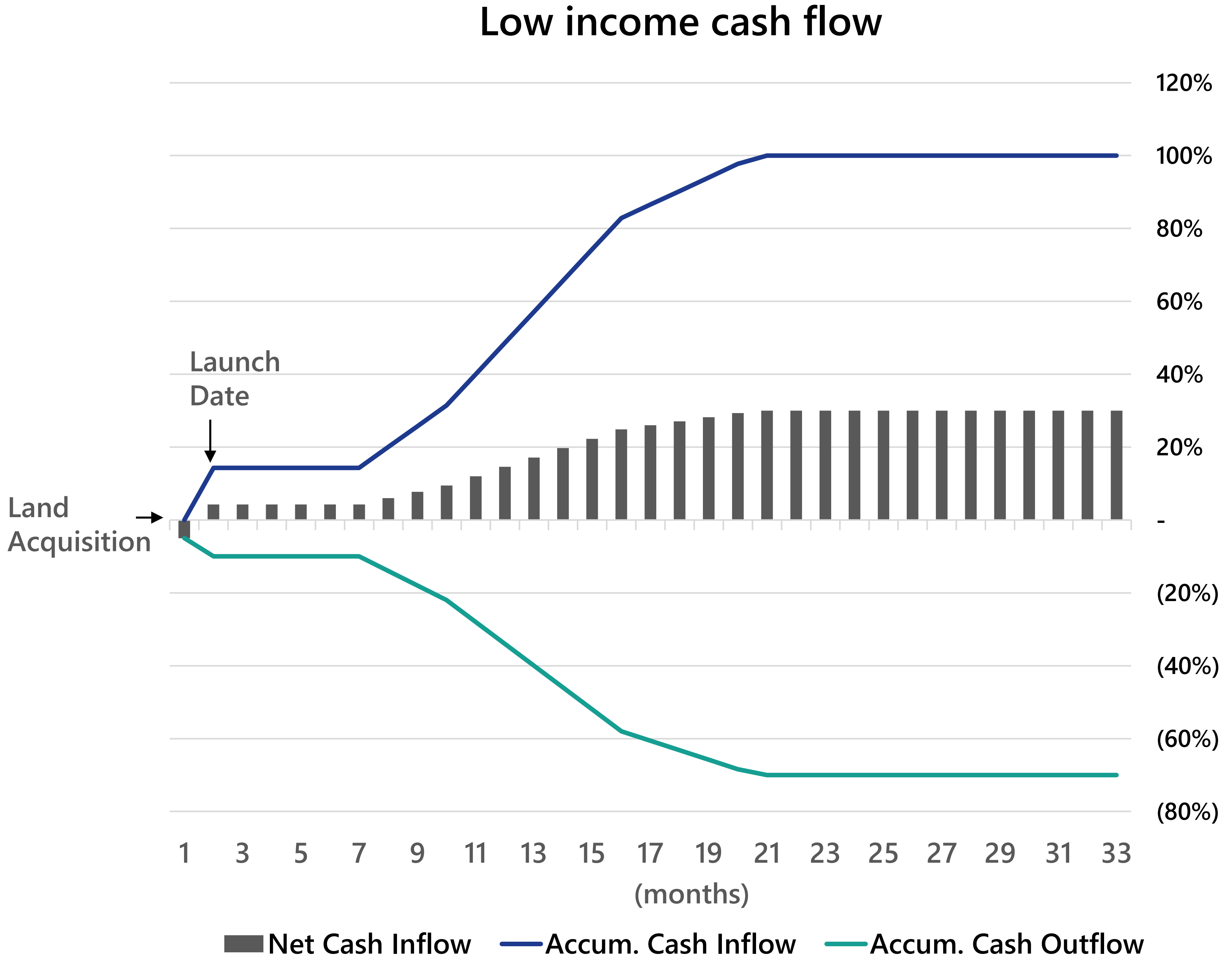
Homebuilders Accumulated Cash Flow Illustrative Analysis (% of PSV)

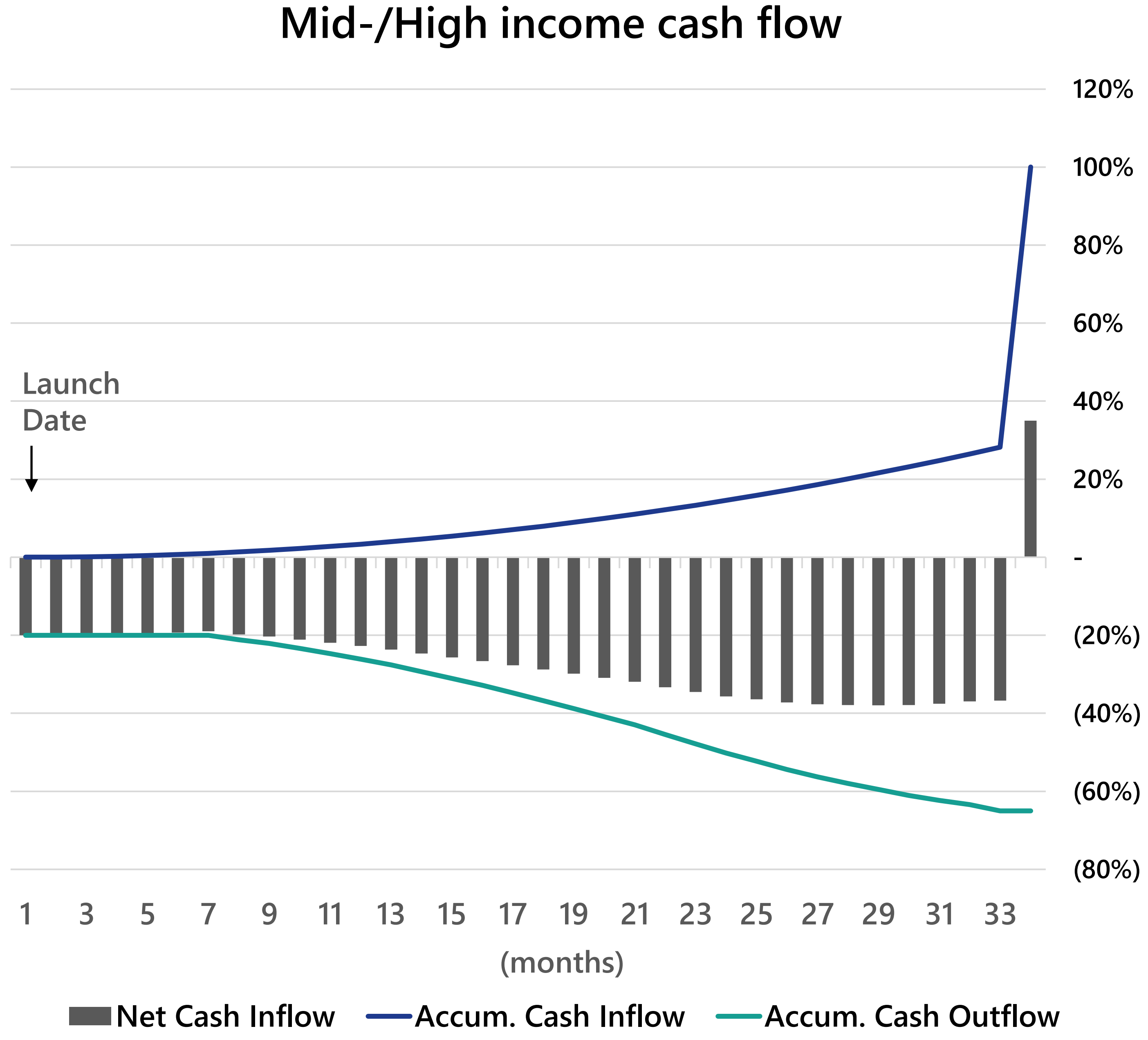
The credit model associated to the MCMV program allows for the transfer of receivables to homebuilder companies by the bank right after sales, with a great benefit for those companies' cash positions. Thus, Cury can complete a full construction cycle in a short time due to the expected return and cash inflow.*

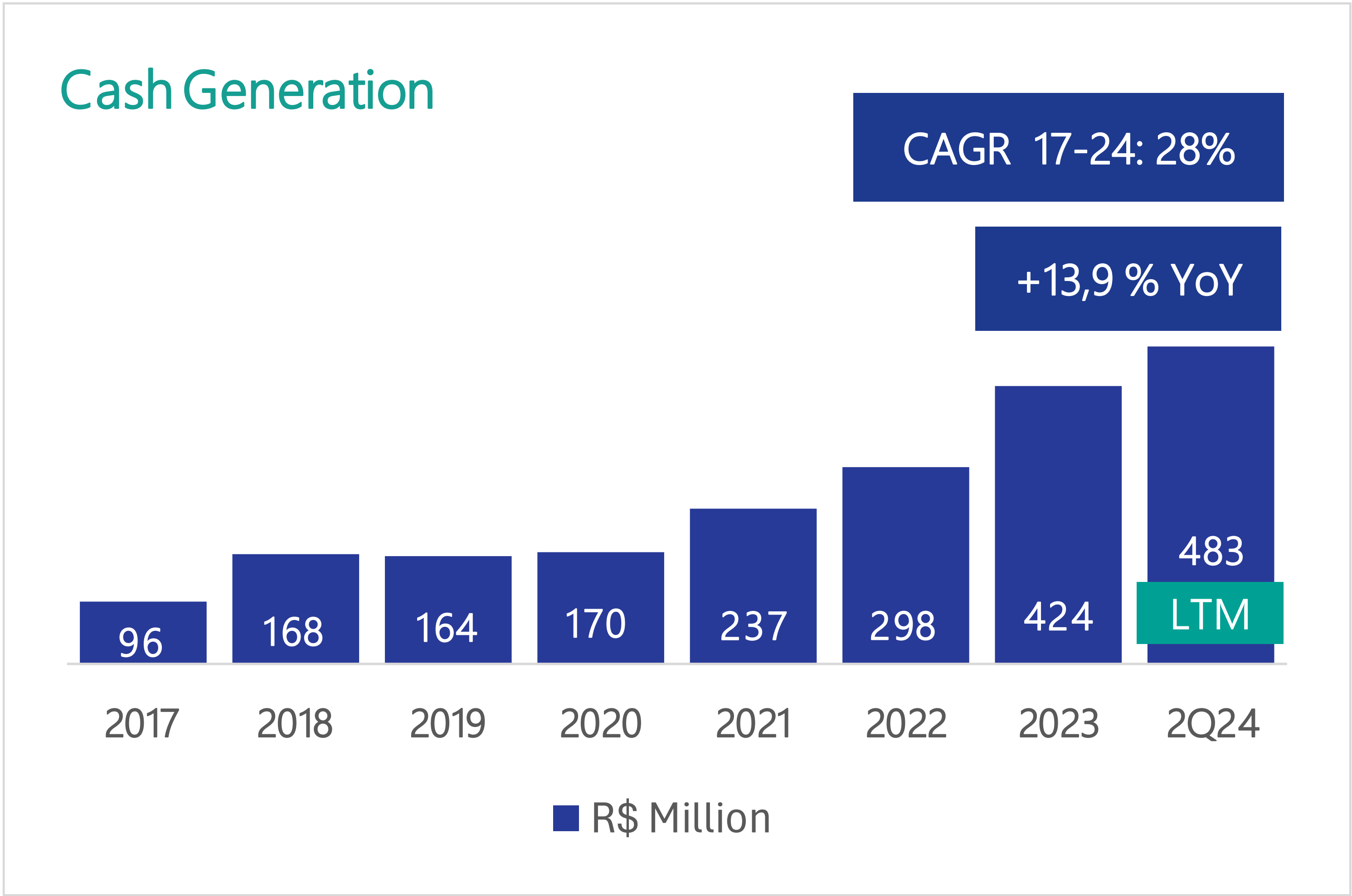
Favorable Industry Dynamics

+

Proven Business Model







A Land Swaps or Long-Term Installments After Project Approval

B Projects Launched with Funding Already Approved

C Fast Financing Transfer (Repasse) to Financial Institution

14,406
Units Transferred in the last 12 months

*Source: Sell Side Analyst Victor Tapia UBS

CURY´S HISTORY

1963

Foundation of Cury Engenharia e Comércio in May-1963

Company focused on support from BNH loans

CURI ENGENHARIA E COMÉRCIO LTDA.

70's

Brazilian Economic Miracle

Great expansion of Cury Engenharia e Comércio

80's

End of BNH loans

Cury Engenharia e Comércio started to focus on construction residential buildings

CAIXA

90's

CEF(1) expanded its financing activities in the housing sector

Incorporation of Cury Engenharia e Comércio into Cury Empreendimentos

2000

Increase and expansion of credit lines

Cury Empreendimentos accelerated its growth

CYRELA

2007

Joint-venture with Cyrela

Creation of Cury Construtora

2009

Creation of housing program Minha Casa Minha Vida

2010

Beginning of Bracket 1 and great expansion

PROGRAMA CASA VERDE E AMARELA

2020

"Casa Verde e Amarela" housing program

IPO

S&P Global Ratings | brAA+ stable

2021

Long-term corporate credit rating

National Brazilian Scale

2022

CRI Issuance

ESG CURY

2022

ESG Program

Approval of ESG Policies

2023

Sustainability Report

S&P Global Ratings | brAAA stable

2024

Credit Rating Upgrade

CURY: A HIGHLY PROFITABLE HOUSEHOLD PLAYER IN BRAZIL

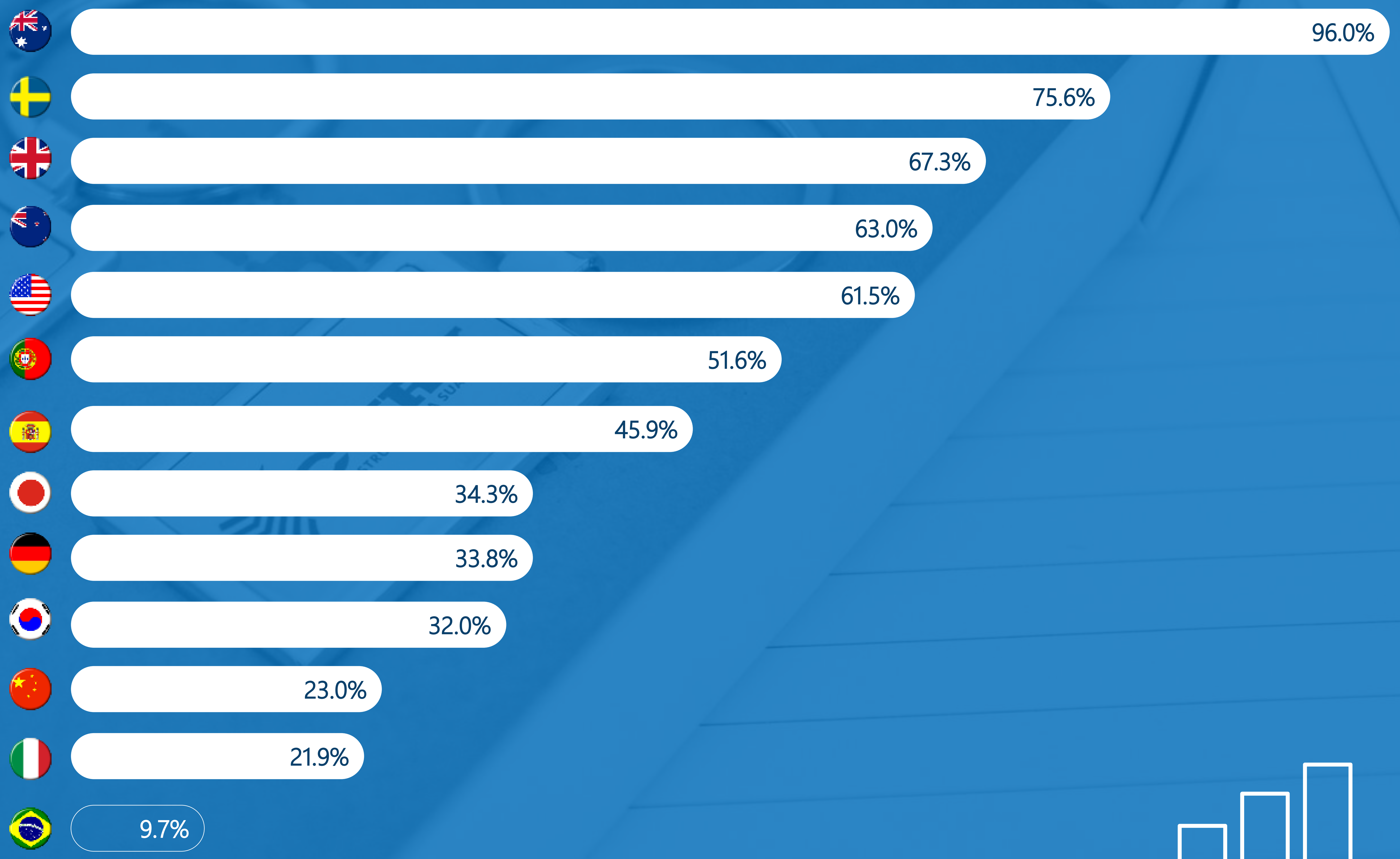
1. Solid Sector Dynamics
2. Extensive Strategically Located Landbank
3. Complete Product Portfolio
4. Unique Execution Expertise
5. Superior Operating and Financial History
6. Seasoned Management Team Coupled with Unique Sponsorship

BRAZILIAN HOUSING SECTOR

Growth Potential for Real Estate Funding in Brazil

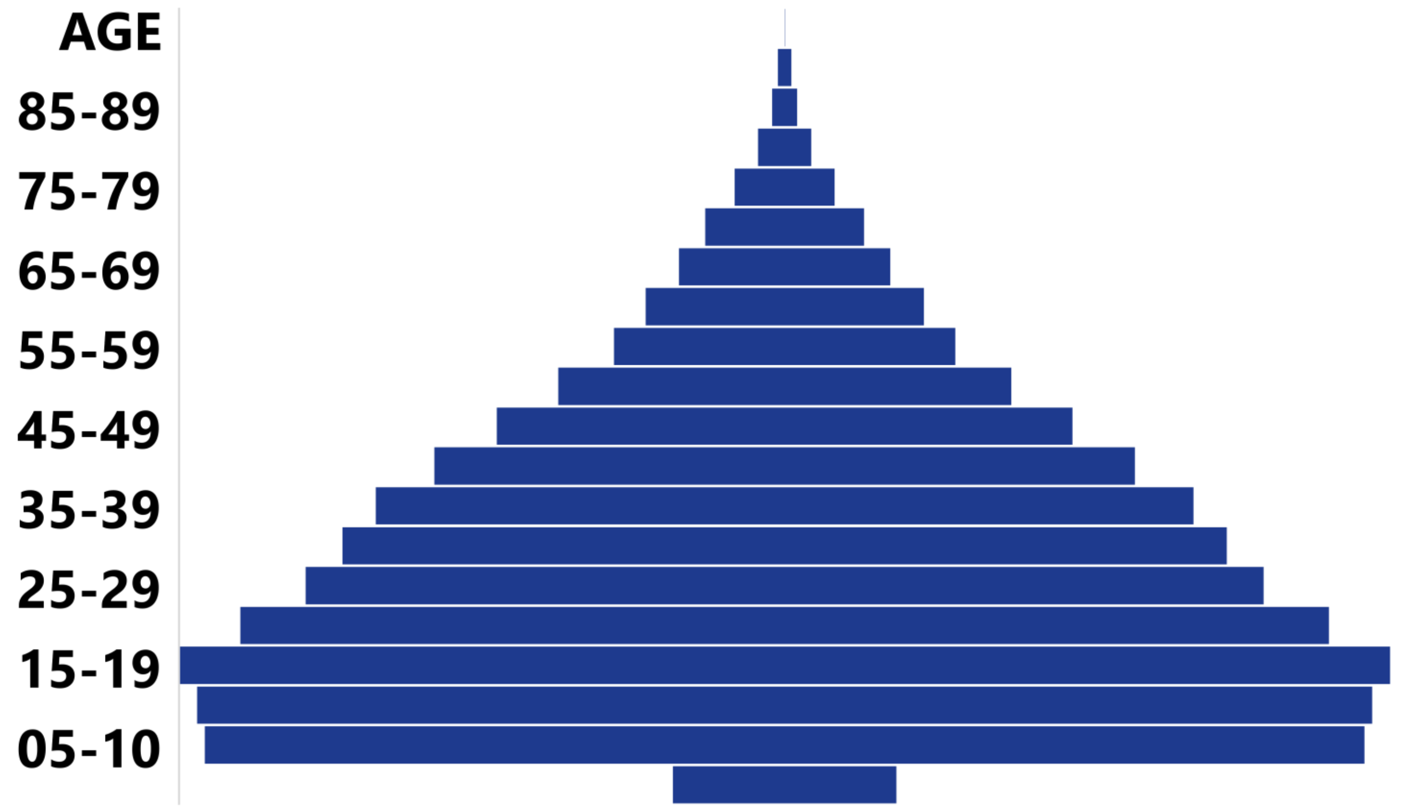
Growth Potential Fueled by Strong Credit Dynamics

Real Estate Credit (% of GDP)

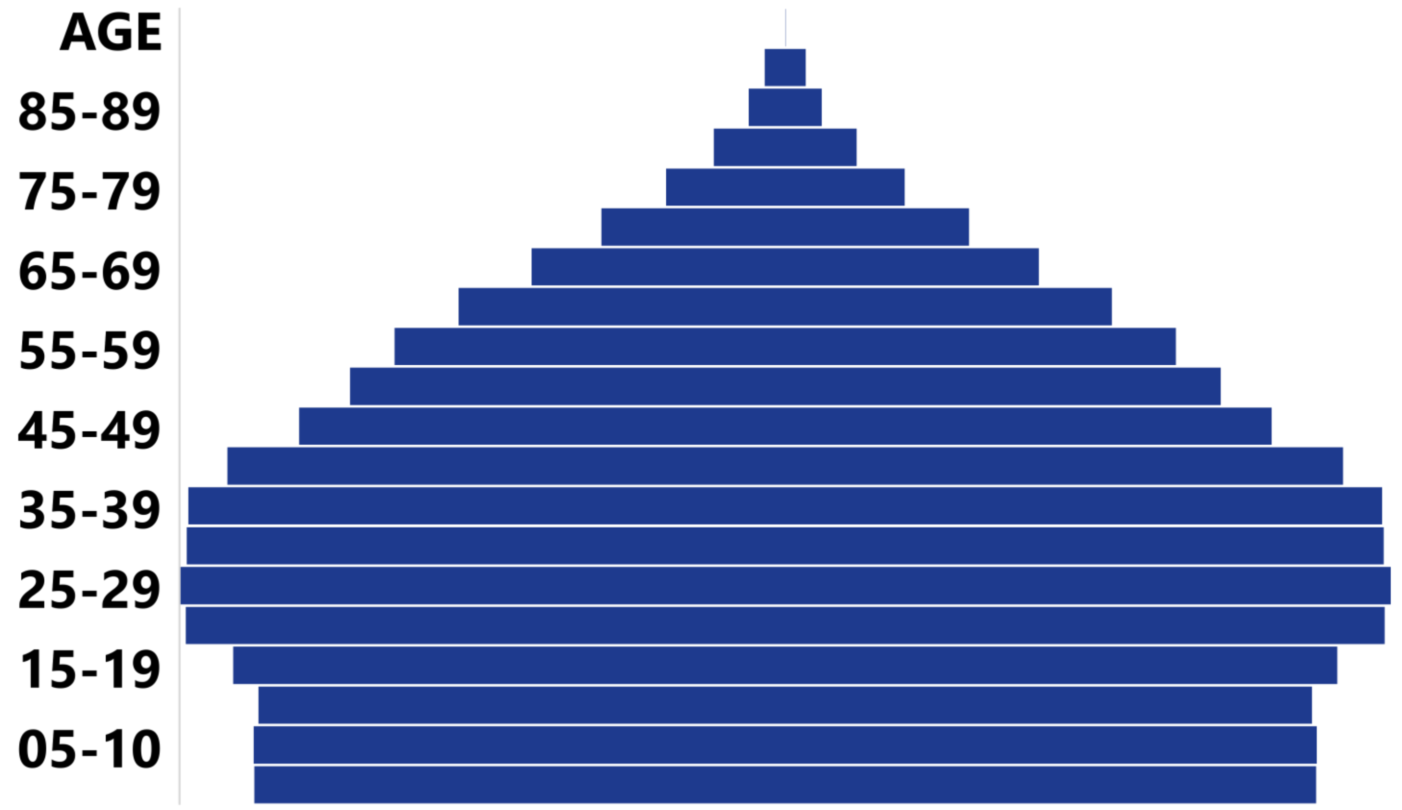


DEMAND DRIVERS IN THE SECTOR

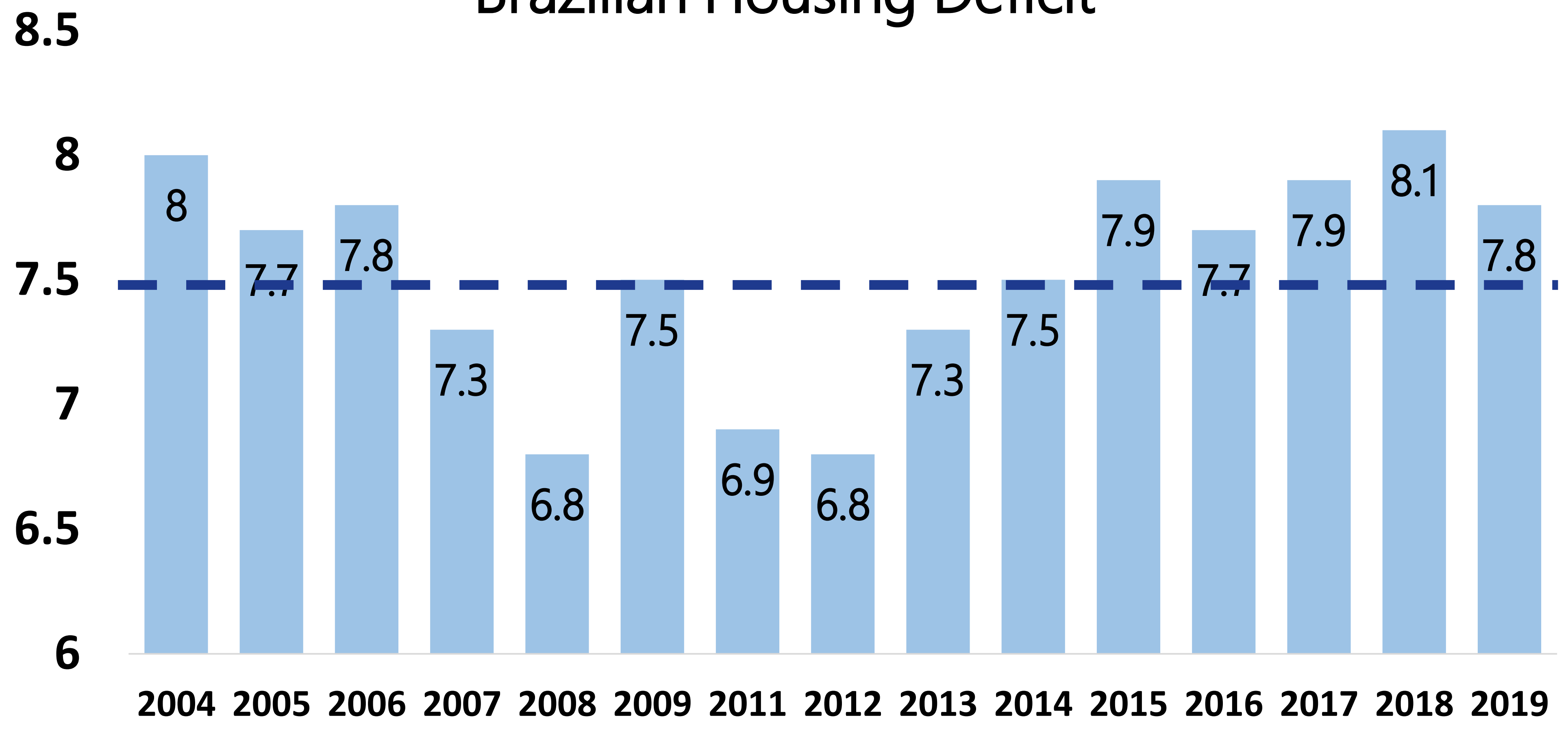
Age pyramid 2000



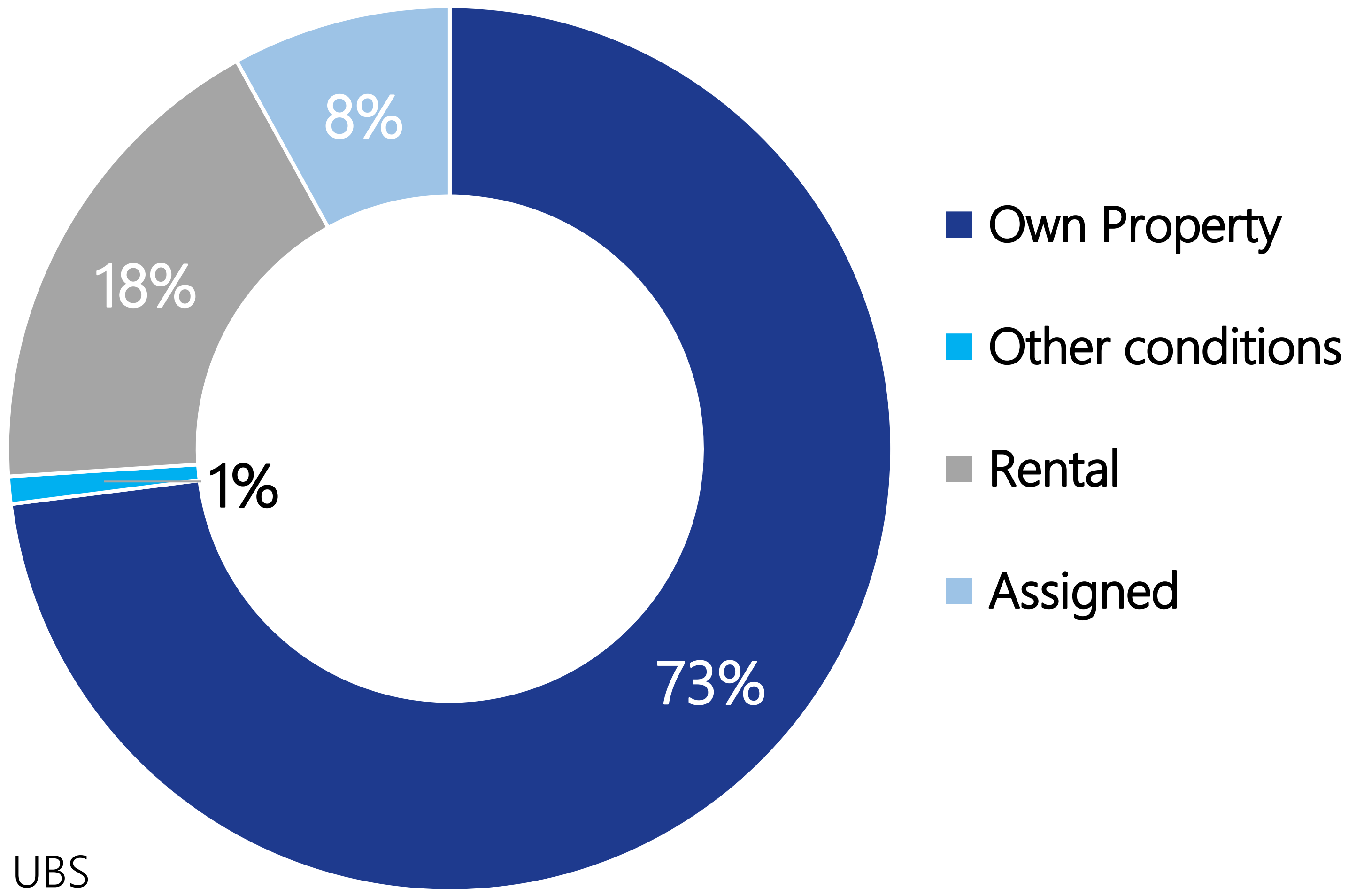
Age pyramid 2022



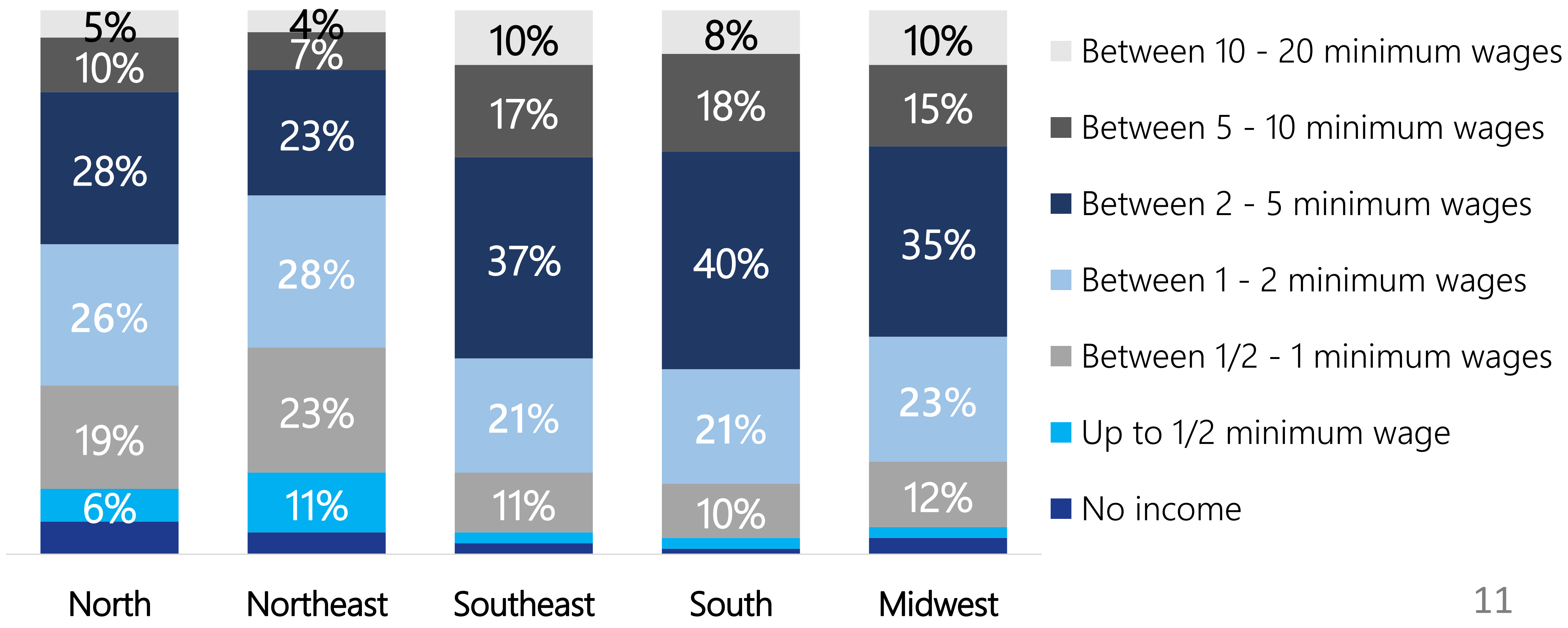
Brazilian Housing Deficit



70% of Brazilian Households are owned property



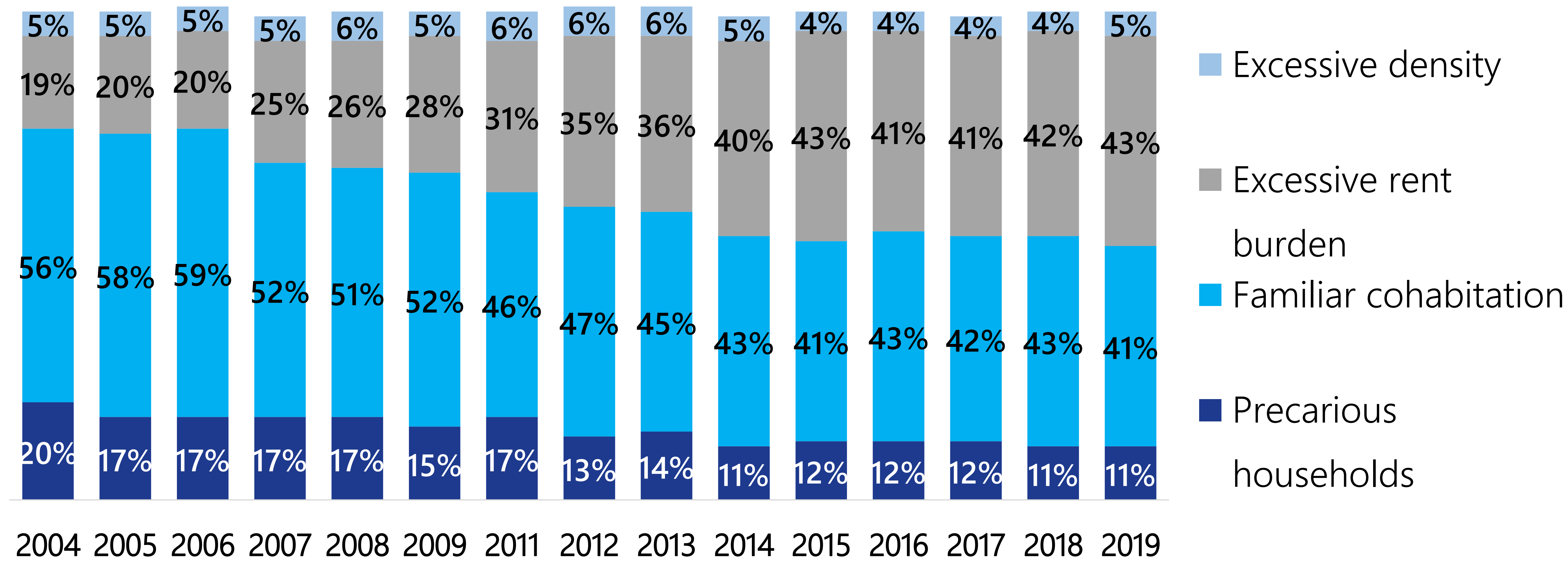
Brazilian Households Income



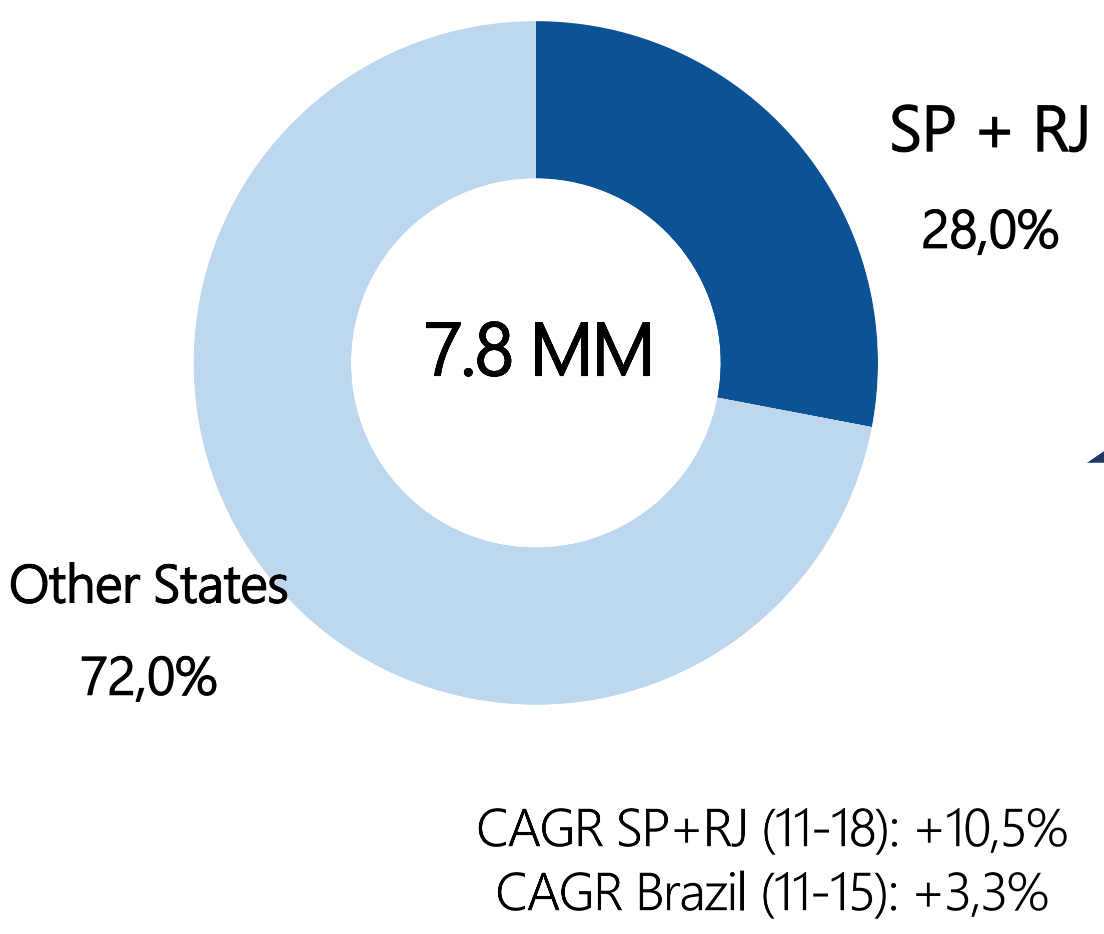
Source: IBGE, PNAD, UBS

HOUSING DEFICIT IN SÃO PAULO AND RIO DE JANEIRO

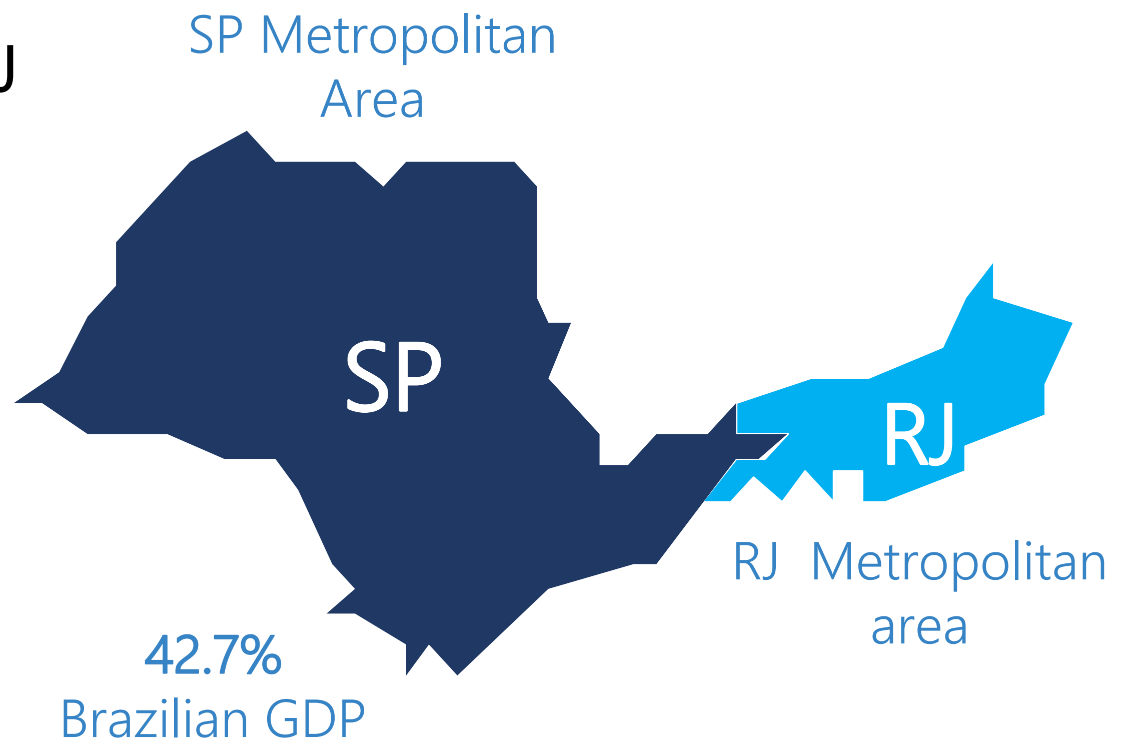
Brazilian housing deficit breakdown



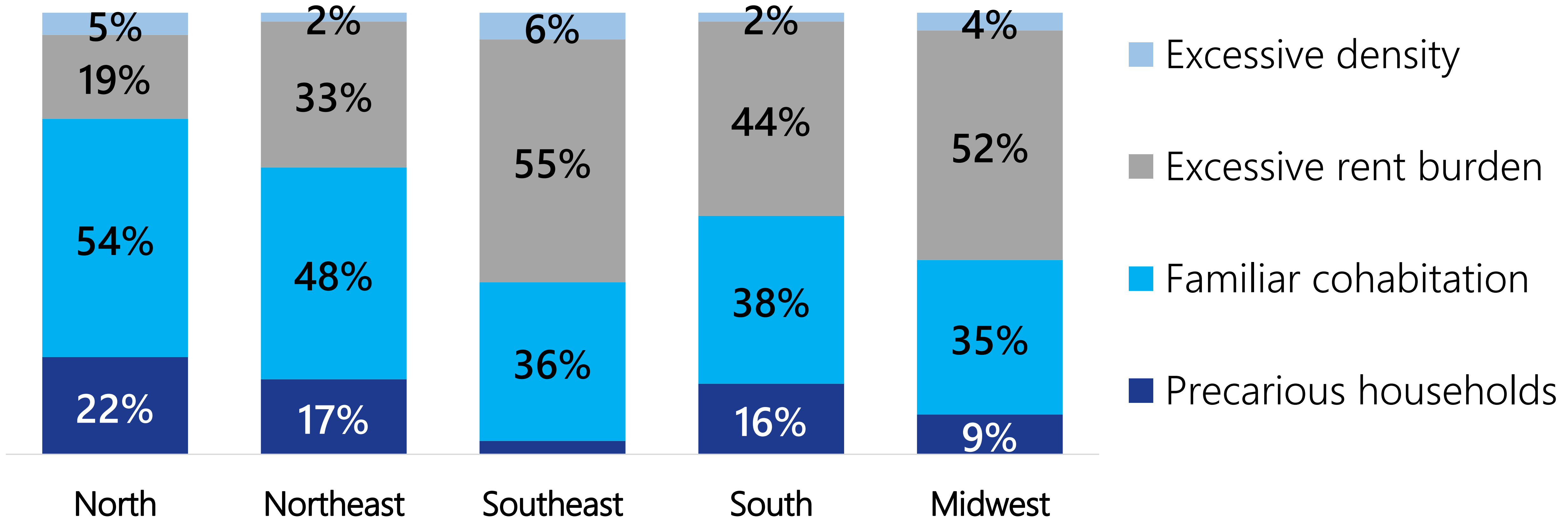
% Deficit in Brazil



São Paulo and Rio de Janeiro concentrate Brazilian GDP

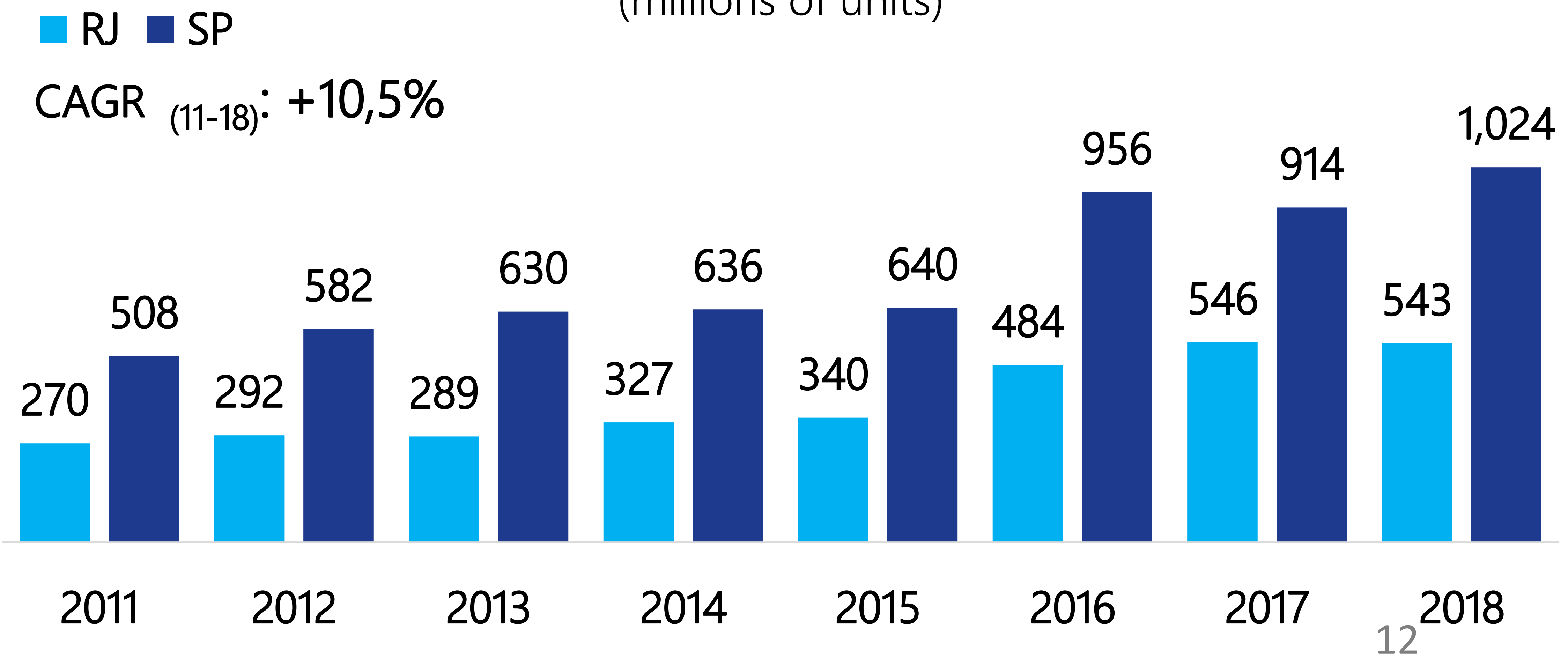


Housing deficit breakdown per region



Housing deficit RJ and SP

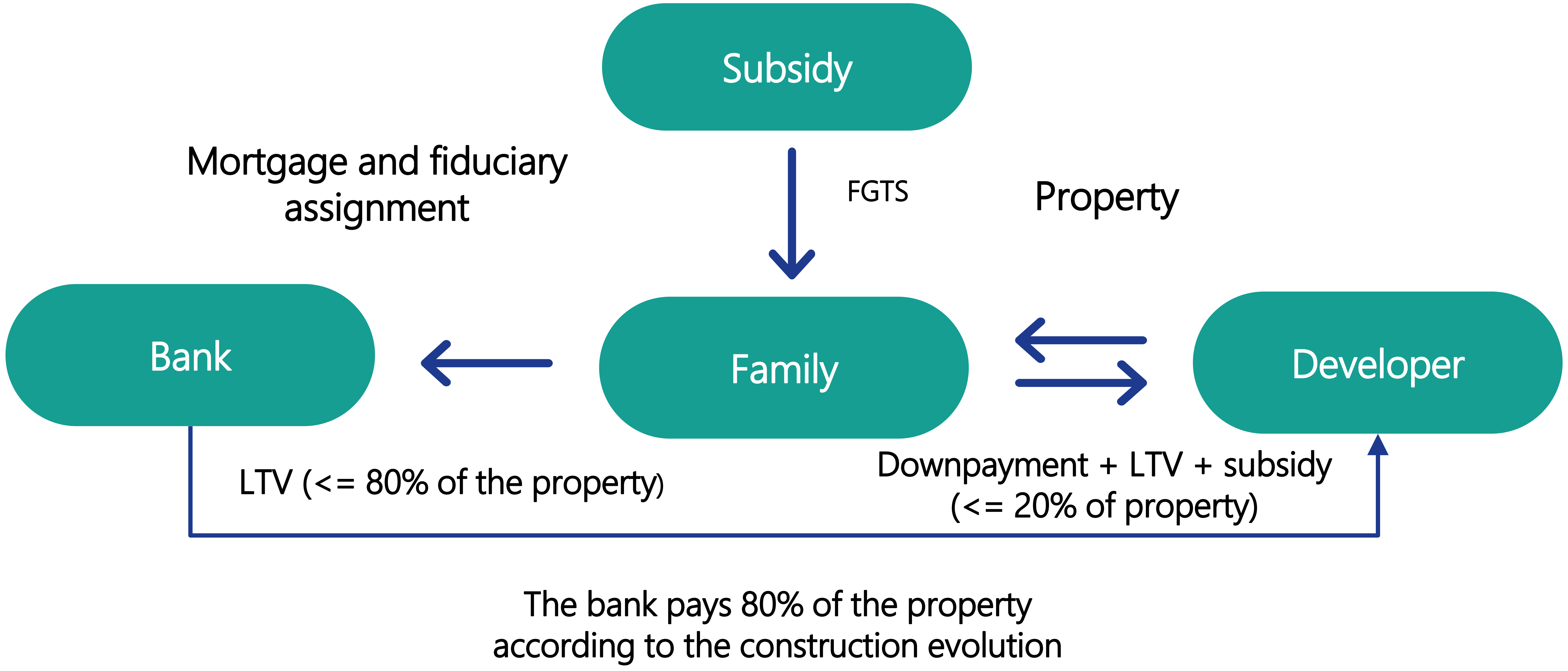
(millions of units)



Source: IBGE, PNAD, UBS

MINHA CASA MINHA VIDA PROGRAM

MCMV program was created in 2009 and, together, have already funded more than 6 million units in housing programs. The program is supported by strong demand and firm funding through FGTS (Severance Indemnity Fund for Employees) and OGU (General Budget of the Union - bracket 1).

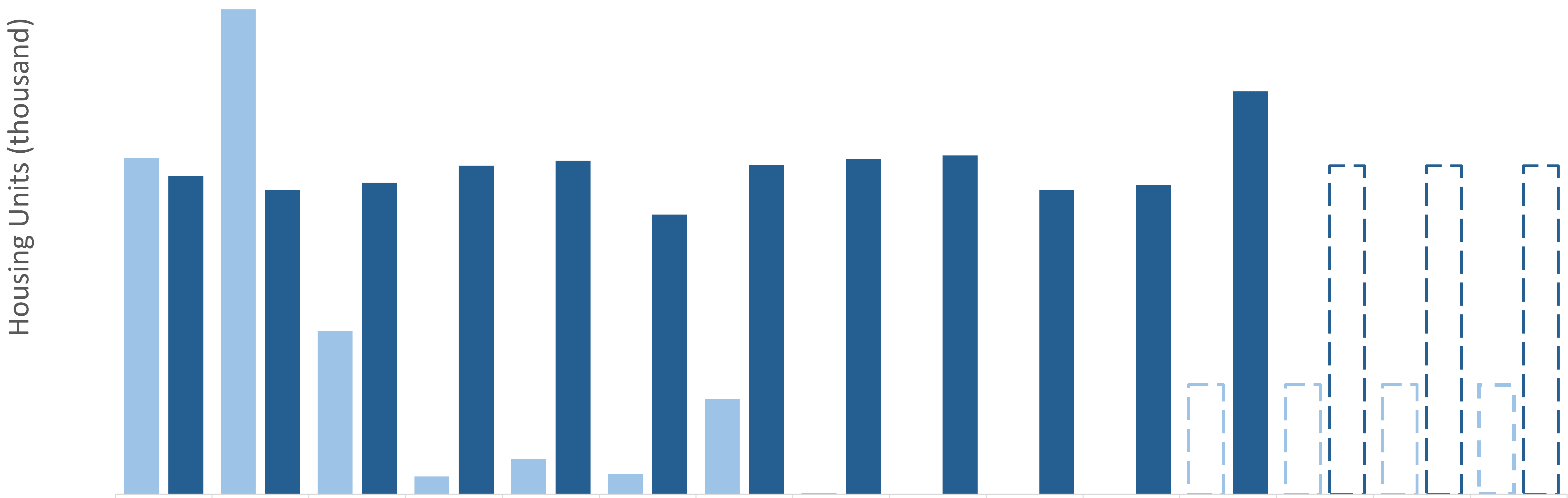


OPERATED BY CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

THE LOWER THE INCOME THE HIGHER THE SUBSIDIES

HOUSING PROGRAM FINANCING SOURCES

HOUSING UNITS



		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	*2024	*2025	*2026
(1)	OGU	384	554	187	20	40	23	109	2	-	-	-	*125	125	125	125
(2)	FGTS	363	347	356	375	381	319	376	383	387	347	353	460	375	375	375
	Total	747	901	543	395	421	342	485	385	387	347	353	*585	500	500	500

*Estimated

BUDGET FOR 2024

R$106 Billion from FGTS

R$9.9 Billion SUBSIDY

EXPECTED FOR THE COMING YEARS

2 MILLION
TOTAL PRODUCED UNITS
(goal for the next 4 years)

Source: ABRAINC

(1) – FGTS – Severance Indemnity Fund for employees
(2) – OGU General Budget for the Union

USE OF FGTS RESOURCES

2022

R$ million

Area	Current Budget	Borrowings	% Borrowed
HOUSING	**65,328,699**	**63,349,398**	**97.0%**
Support to production	44,400,000	43,276,685	97.5%
Letter of Credit - Individual	20,007,086	19,624,401	98.1%
Pro-Housing	721,613	400,874	55.6%
Letter of Credit - Associative Entities	200,000	47,438	23.7%
FGTS Microcredit	**4,189,000**	**0**	**0.0%**
FGTS Microcredit	4,189,000	0	0.0%
SANITATION	**4,000,000**	**2,988,488**	**74.7%**
Sanitation for All - Private Sector	2,539,168	1,649,920	65.0%
Sanitation for All - Public Sector	1,460,832	1,338,568	91.6%
VARIOUS OPERATIONS	**3,541,301**	**3,400,612**	**96.0%**
Pro-Cotista	3,541,301	3,400,612	96.0%
INFRASTRUCTURE	**3,500,000**	**1,037,000**	**29.6%**
Pro-Transportation - Private Sector	1,160,060	0	0.0%
Pro-Cities - Public Sector	1,050,000	152,000	14.5%
Pro-Transportation - Public Sector	839,940	510,000	60.7%
Pro-Cities - Private Sector	450,000	375,000	83.3%
HEALTH	**2,519,000**	**2,000,000**	**79.4%**
FGTS-Health	2,519,000	2,000,000	79.4%
TOTAL	83,078,000	72,775,498	87.6%

2023

R$ million

Area	Current Budget	Borrowings	% Borrowed
HOUSING	**91,007,000**	**88,018,155**	**96.7%**
Support to production	57,807,000	55,369,596	95.8%
Letter of Credit	32,400,000	32,247,285	99.5%
Pro-Housing	800,000	401,274	50.2%
FGTS Microcredit	**0**	**0**	**0.0%**
FGTS Microcredit	0	0	0.0%
SANITATION	**4,575,000**	**3,298,931**	**72.1%**
Sanitation for All - Private Sector	2,695,128	2,199,993	81.6%
Sanitation for All - Public Sector	1,879,872	1,098,938	58.5%
VARIOUS OPERATIONS	**11,350,000**	**9,742,809**	**85.8%**
Pro-Cotista	11,350,000	9,742,809	85.8%
INFRASTRUCTURE	**2,025,000**	**926,245**	**45.7%**
Pro-Transportation - Private Sector	65,528	23,063	35.2%
Pro-Cities - Public Sector	87,500	13,060	14.9%
Pro-Transportation - Public Sector	1,834,472	890,122	48.5%
Pro-Cities - Private Sector	37,500	0	0.0%
CA Infrastructure	0	0	0.0%
HEALTH	**0**	**0**	**0.0%**
FGTS-Health	0	0	0.0%
TOTAL	108,957,000	101,986,140	93.6%

July 2024

R$ million

Area	Current Budget	Borrowings	% Borrowed
HOUSING	**97,150,000**	**89,102,730**	**91.7%**
Support to production	64,000,000	56,195,117	87.8%
Letter of Credit	31,850,000	31,607,613	99.2%
Pro-Housing	1,300,000	1,300,000	100.0%
FGTS Microcredit	**0**	**0**	**0.0%**
FGTS Microcredit	0	0	0.0%
SANITATION	**6,000,000**	**4,679,961**	**78.0%**
Sanitation for All - Private Sector	4,636,600	3,446,371	74.3%
Sanitation for All - Public Sector	1,363,400	1,233,590	90.5%
VARIOUS OPERATIONS	**8,500,000**	**7,328,000**	**86.2%**
Pro-Cotista	8,500,000	7,328,000	86.2%
INFRASTRUCTURE	**6,000,000**	**4,201,046**	**70.0%**
Pro-Transportation - Private Sector	1,767,360	1,435,636	81.2%
Pro-Cities - Public Sector	1,240,800	451,000	36.3%
Pro-Transportation - Public Sector	2,232,640	1,697,410	76.0%
Pro-Cities - Private Sector	759,200	617,000	81.3%
CA Infrastructure	0	0	0.0%
HEALTH	**0**	**0**	**0.0%**
FGTS-Health	0	0	0.0%
TOTAL	117,650,000	105,311,737	89.5%

Source: ABRAINC

"MINHA CASA MINHA VIDA" HOUSING PROGRAM

NEW INCOME BRACKETS

		Nominal interest rate % per year (FGTS holder)	Nominal interest rate % per year (FGTS non-holder)
Bracket 1	Up to R$ 2,000.00	4.00% - 4.25%	4,50% - 4,75%
	R$ 2,000.01 to R$ 2,640.00	4.25% - 4.50%	4,75% - 5,00%
Bracket 2	R$ 2,640.01 to R$ 3,200.00	4.75% - 5.00%	5,25% - 5,50%
	R$ 3,200.01 to R$ 3,800.00	5.50%	6,00%
	R$ 3,800.01 to R$ 4,400.00	6.50%	7,00%
Bracket 3	R$ 4,400.01 to R$ 8,000.00	7.66%	8,16%

New approved ceiling in Jun/23: R$ 350,000

INCREASE OF THE INCOME BRACKETS

FINANCING TERM = 30 TO 35 YEARS

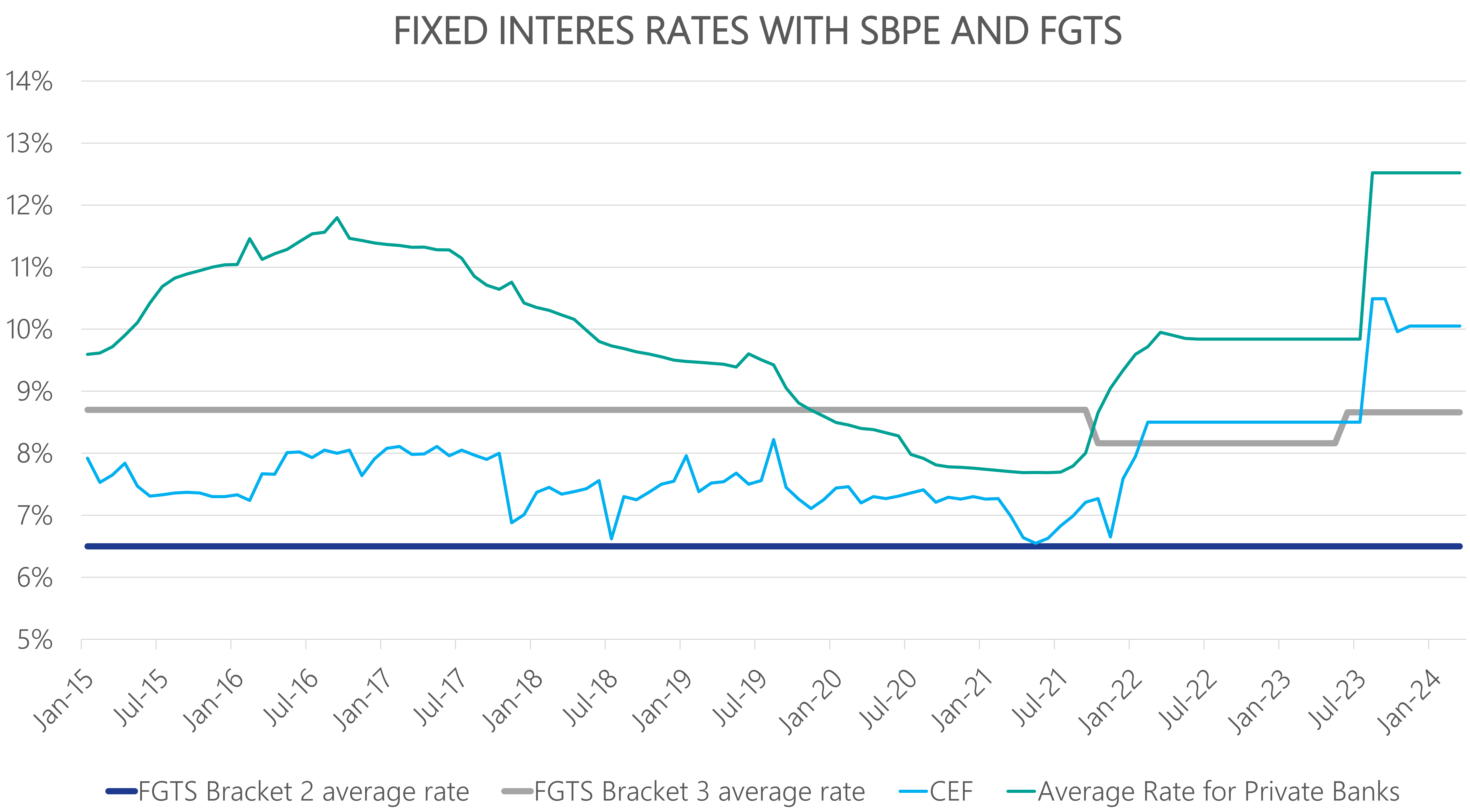
6 MONTHS OF WAIT-TIME PERIOD TO PAY POST KEYS INSTALLMENT

"RET 1%" APPROVAL

"FGTS FUTURO"

OVERVIEW OF CURRENT FUNDING **HOUSING PROGRAMS**

Despite the SELIC's rate increases, the FGTS and SBPE from Caixa Economica Federal don´t change



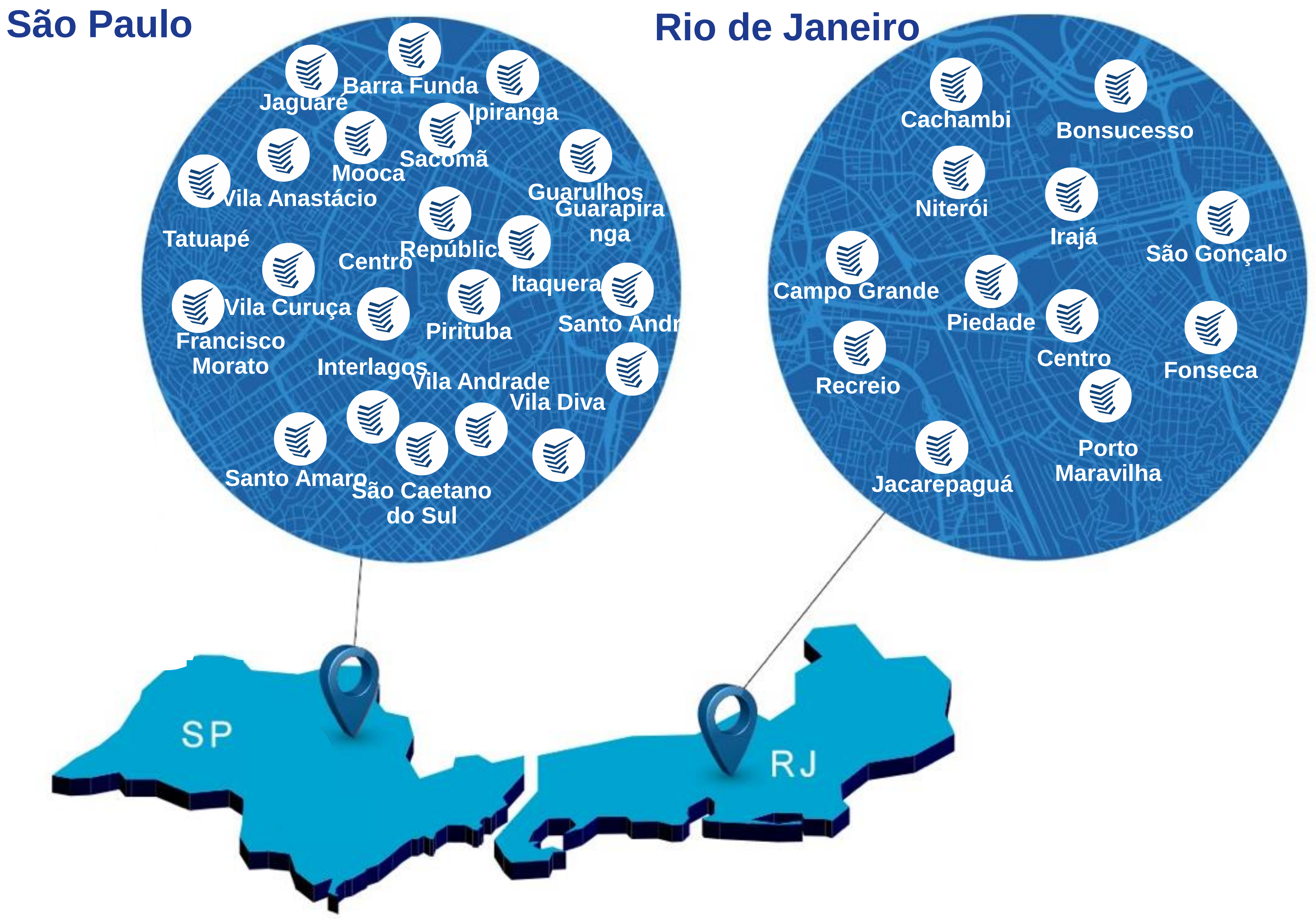
SOURCE: BACEN WEBSITE

CAIXA

SBPE - TR	Acquisition/ Construction
Over the counter	9.99%
Bonus 1	9.89%
Bonus 2	9.79%
Custom rate	8.99%

✓ Pro-cotista
FGTS interest 7.6% to realties until R$350k

STRATEGICALLY LOCATED LANDBANK



Total	
~R$17.6 bi PSV 100%	~59.8k Units
São Paulo	
~R$12.1 bi PSV 100%	~45.0k Units
Rio de Janeiro	
~R$5.5 bi VGV 100%	~14.8k Units

Landbank Acquisition Proccess

1 Board of Directors provides Company's strategic guidance

2 Business development team searches new locations

3 Acquisitions committee

4 Product committee

5 Launch committee

Premises for Acquisition

1 The lands purchased through financial exchange or in cash

2 Contract with resolutive clauses before the registration of the land

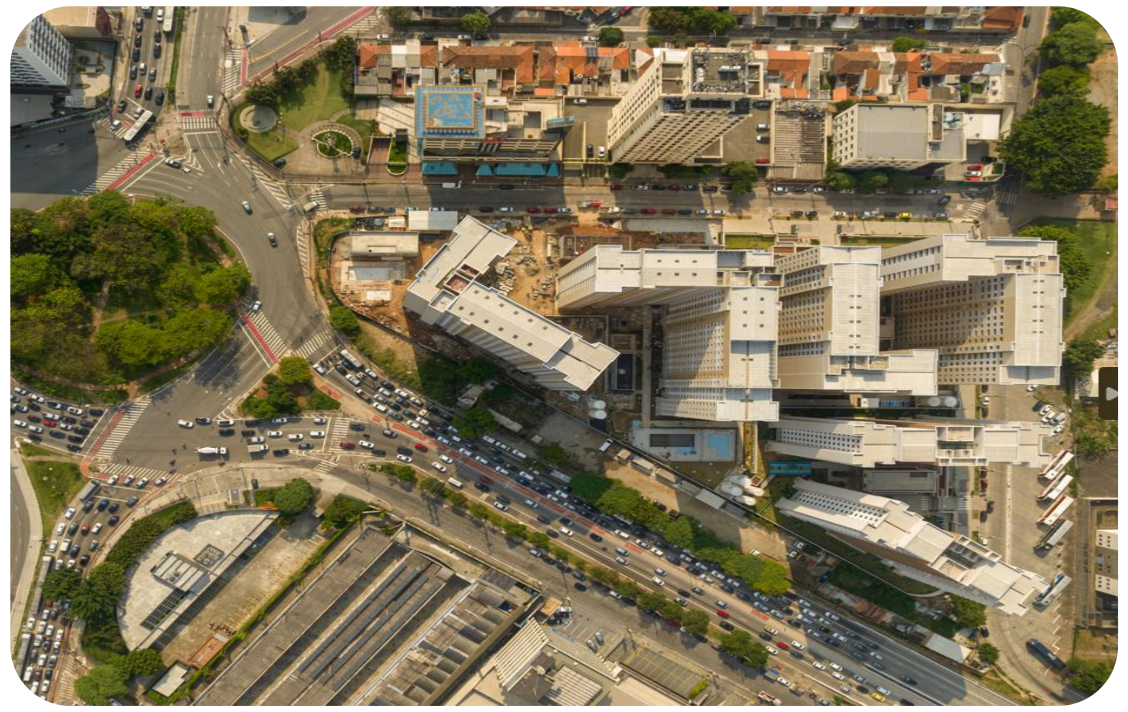
3 Registration in the balance sheet only after the deed of the land

4 Payment deadlines aligned with the construction period (Average 36 months)

ENGINEERING EXPERTISE
61 Years of experience

Load Bearing Masonry






Programs and Construction Iniciatives

INSTALL PROJETOS

INOVA CURY

PBQP-H
PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE DO HABITAT

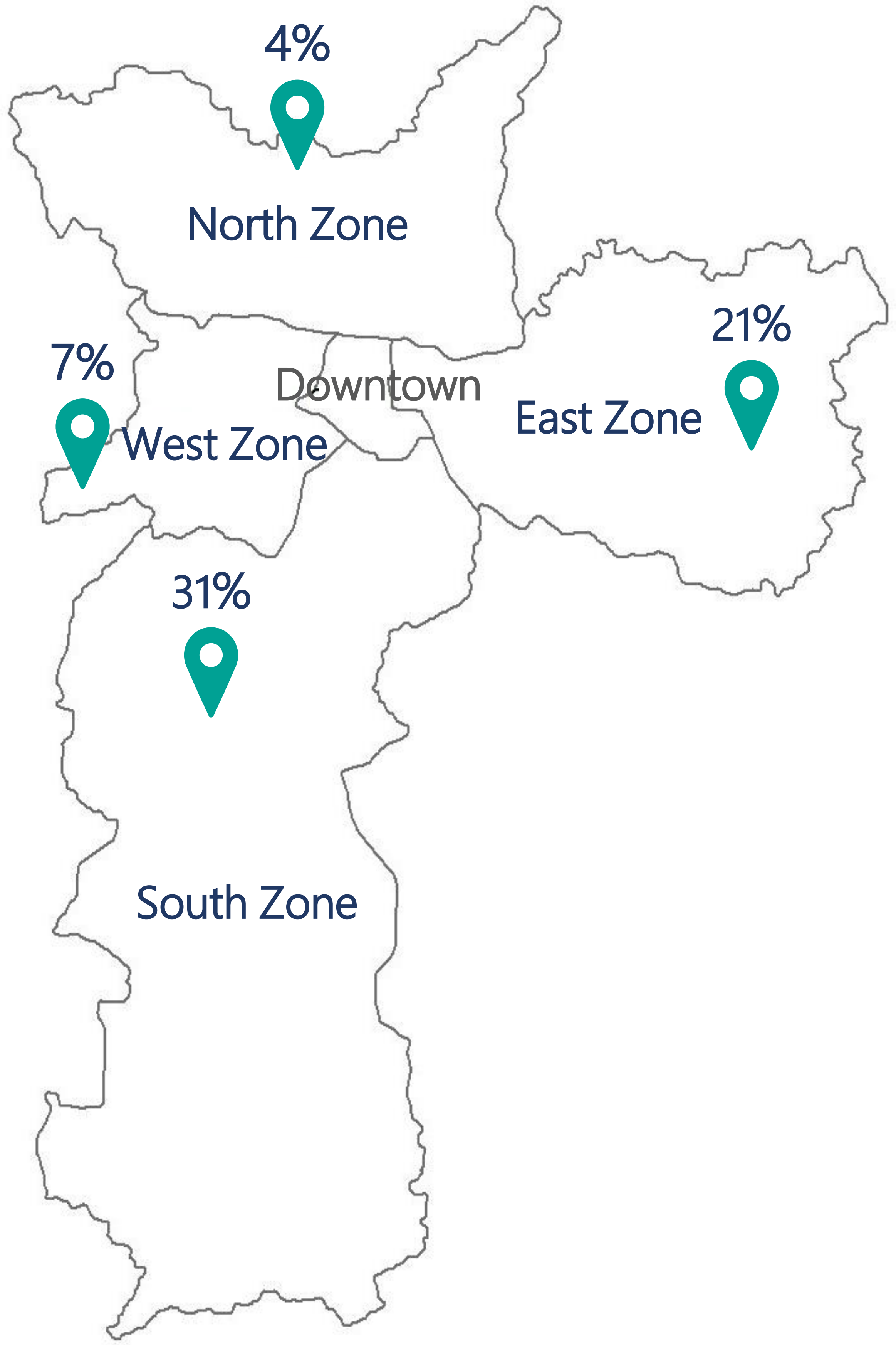
ELAS NO DAT

REGIONAL GEOGRAPHIC DIVERSIFICATION WITHIN SÃO PAULO AND RIO DE JANEIRO

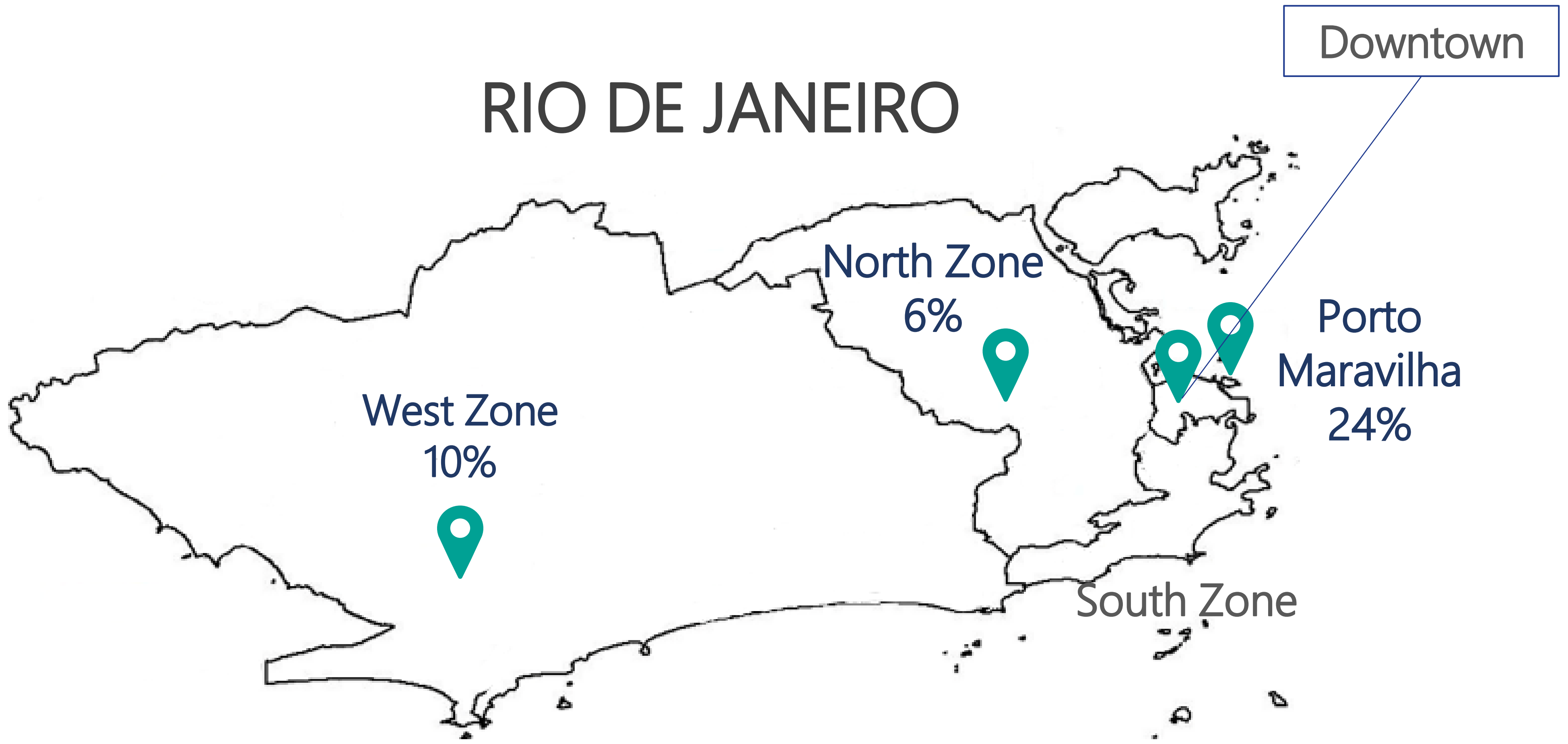
LAUNCHES IN 6M24

Zone	Projects	PSV	%
SP	**10**	**2,185,852,441**	**60%**
North Zone	1	135,590,000	4%
South Zone	5	1,036,222,441	29%
East Zone	3	745,780,000	21%
West Zone	1	268,260,000	7%
RJ	**8**	**1,433,172,514**	**40%**
North Zone	2	218,773,345	6%
West Zone	1	349,381,439	10%
Porto Maravilha	5	865,017,730	24%
TOTAL	**18**	**3,619,024,955**	**100%**

SÃO PAULO



RIO DE JANEIRO

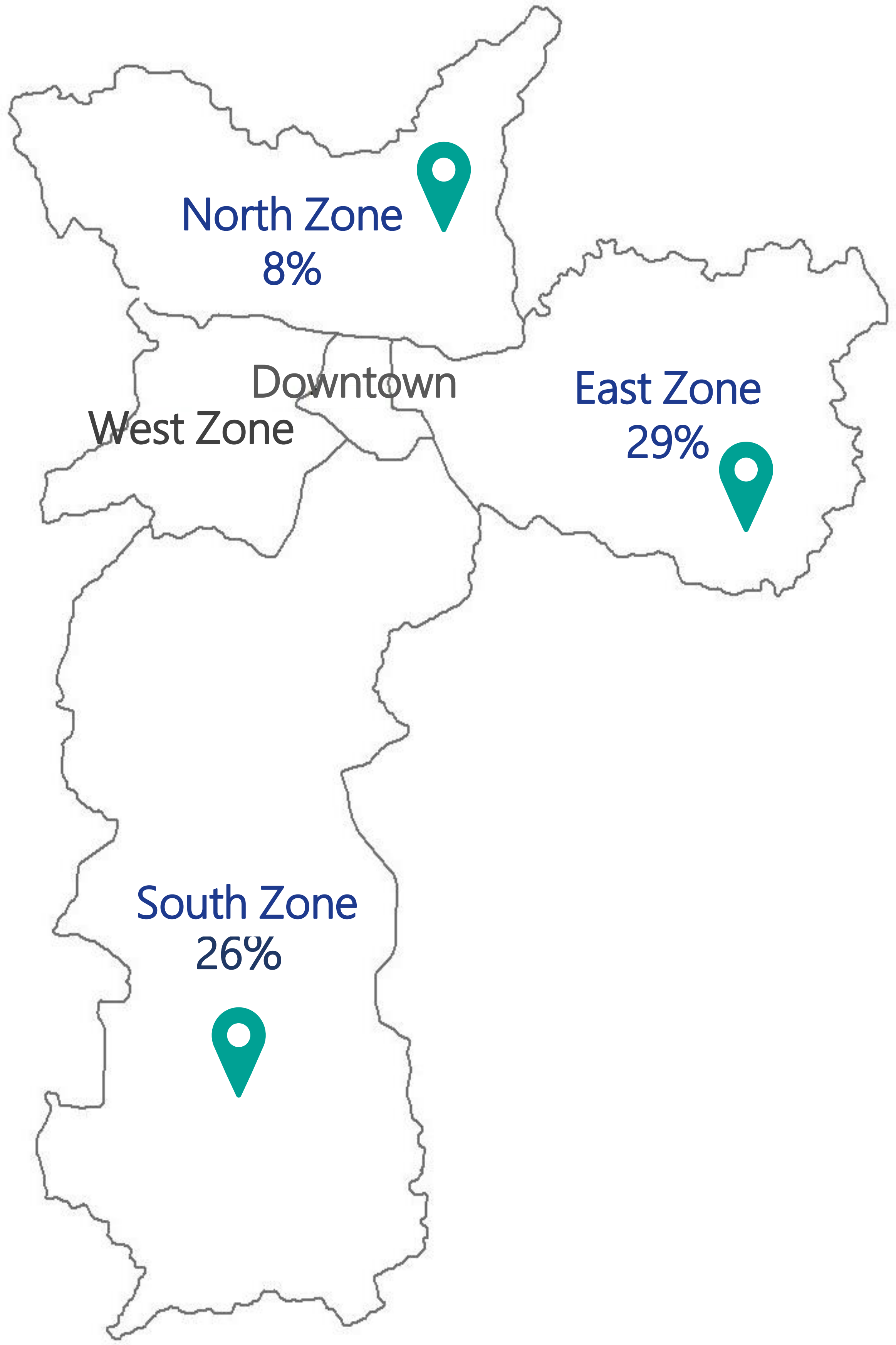


REGIONAL GEOGRAPHIC DIVERSIFICATION WITHIN SÃO PAULO AND RIO DE JANEIRO

LAUNCHES 2Q24

Zone	Projects	PSV	%
SP	**5**	**1,088,400,000**	**63%**
North Zone	1	135,590,000	8%
South Zone	2	453,810,000	26%
East Zone	2	499,000,000	29%
RJ	**3**	**646,286,945**	**37%**
North Zone	1	144,420,945	8%
Porto Maravilha	2	501,866,000	29%
TOTAL	**8**	**1,734,686,945**	**100%**

SÃO PAULO



RIO DE JANEIRO

PORTO MARAVILHA

Rio Wonder Residences Porto Maravilha

Rio Energy Residencial // Porto Maravilha

Baía Guanabara Residences

Epicentro Residencial | Porto Maravilha

Vargas 1140 residencial

Pateo Nazareth

Origem Porto Imperial

Residencial Porto Maravilha

Mirante da Guanabara

Heitor dos Prazeres Condomínio | Pierrot

7,178
Units launched

6,879 (96%)
Units sold

STRATEGICALLY LOCATED LANDBANK LAUNCHED IN 2023

SQUARE PANAMBY

IN 2023:

- 785 units
- PSV of R$278 million
- 900m from Giovanni Gronchi Metro Station
- 700m from Carrefour (supermarket)

CIDADE MOOCA

IN 2023:

- 1,486 UNITS
- PSV of R$367 million
- 700m from Juventus-Mooca Train Station
- 1.5 km from FAM University

STRATEGICALLY LOCATED LANDBANK LAUNCHED IN 2023

PORTO MARAVILHA

IN 2023:

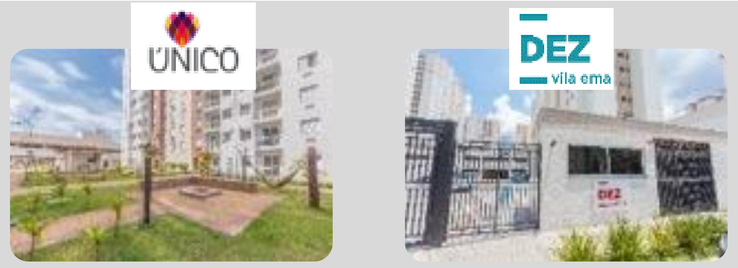
- 1,356 UNITS
- PSV of R$555 million
- All projects in front of VLT stops (public transportation)
- 1.5 km from "AquaRio" – Tourist attraction

JACAREPAGUÁ

IN 2023:

- 480 UNITS
- PSV of R$109 million
- In front of Otávio Malta Bus Stop
- 180m from Supermarket

BROAD PRODUCT PORTFOLIO

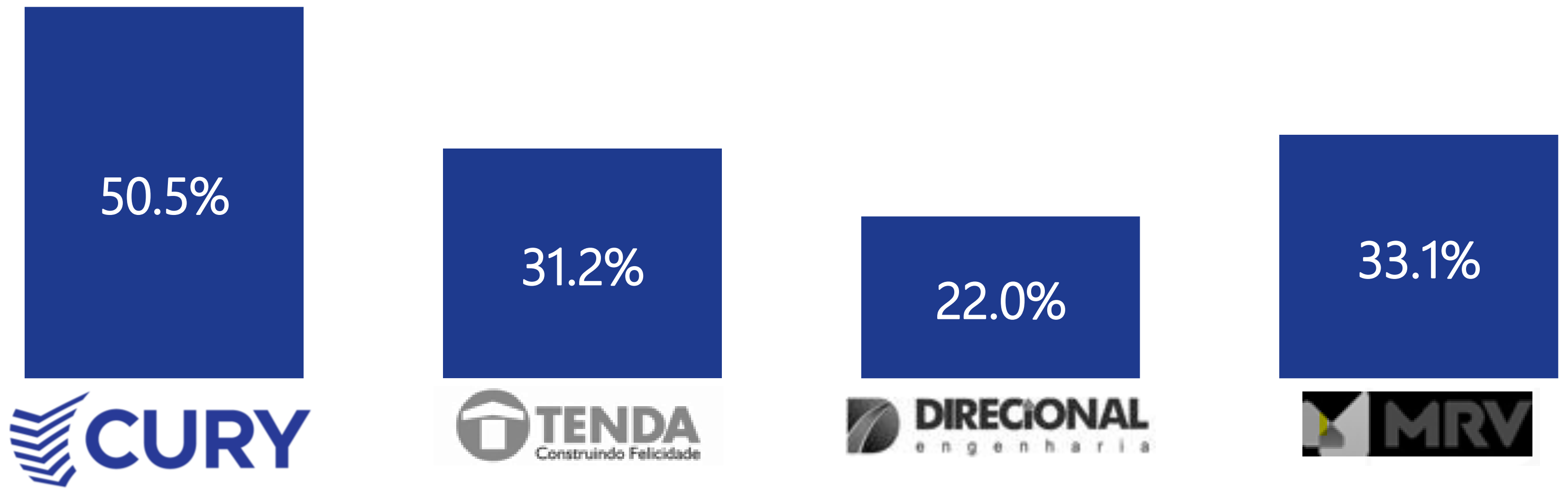
	Concept	Highlights	Average Price 2Q24 (R$)	Target Monthly Income Bracket	Funding Source	~Total %PSV Sold in 2Q24	Selected Pictures of the Properties
5 storey	Standard	▪ Focused on the 1 and 2 groups of MCMV	~165,000	R$2,600 - R$4,000	▪MCMV (1.5 and 2)	0.0%	
5 storey	Standard	▪ Focused on group 2 of MCMV	~204,000	R$3,500 - R$4,400	▪MCMV (2) ▪SBPE	0.0%	
21 storey	Standard	▪ Focused on group 2 and 3 of MCMV	~252,000	R$4,000 - R$7,000	▪MCMV (2 and 3)	8.9%	
21 storey	Modern	▪ Focused on group 3 of MCMV	~279,000	R$5,000 - R$10,000	▪MCMV (3) ▪SBPE	56.3%	
21 storey	Superior	▪ Focused on SBPE group	~369,000	R$6,000 - R$13,000	▪MCMV (3) ▪SBPE	34.7%	

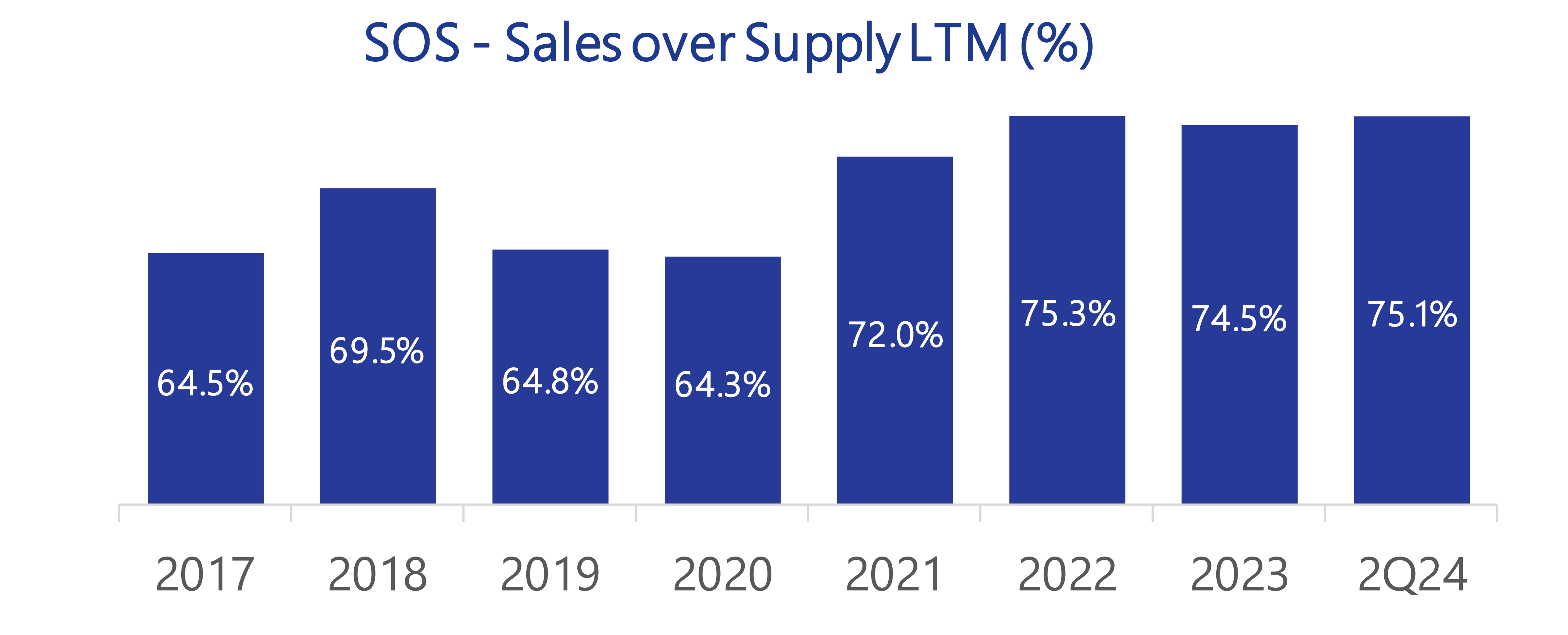
The Company offers an extensive portfolio of products, covering a wide range of income levels, which allows the group to explore a large accessible market, operating in three segments of the MCMV Program, in addition to the SBPE

WINNING IN-HOUSE SALES STRATEGY

Deep understanding of its markets… + …fully engaged sales force = Best-in-Class Sales Team that is able to sell the majority of the units while it stills under construction

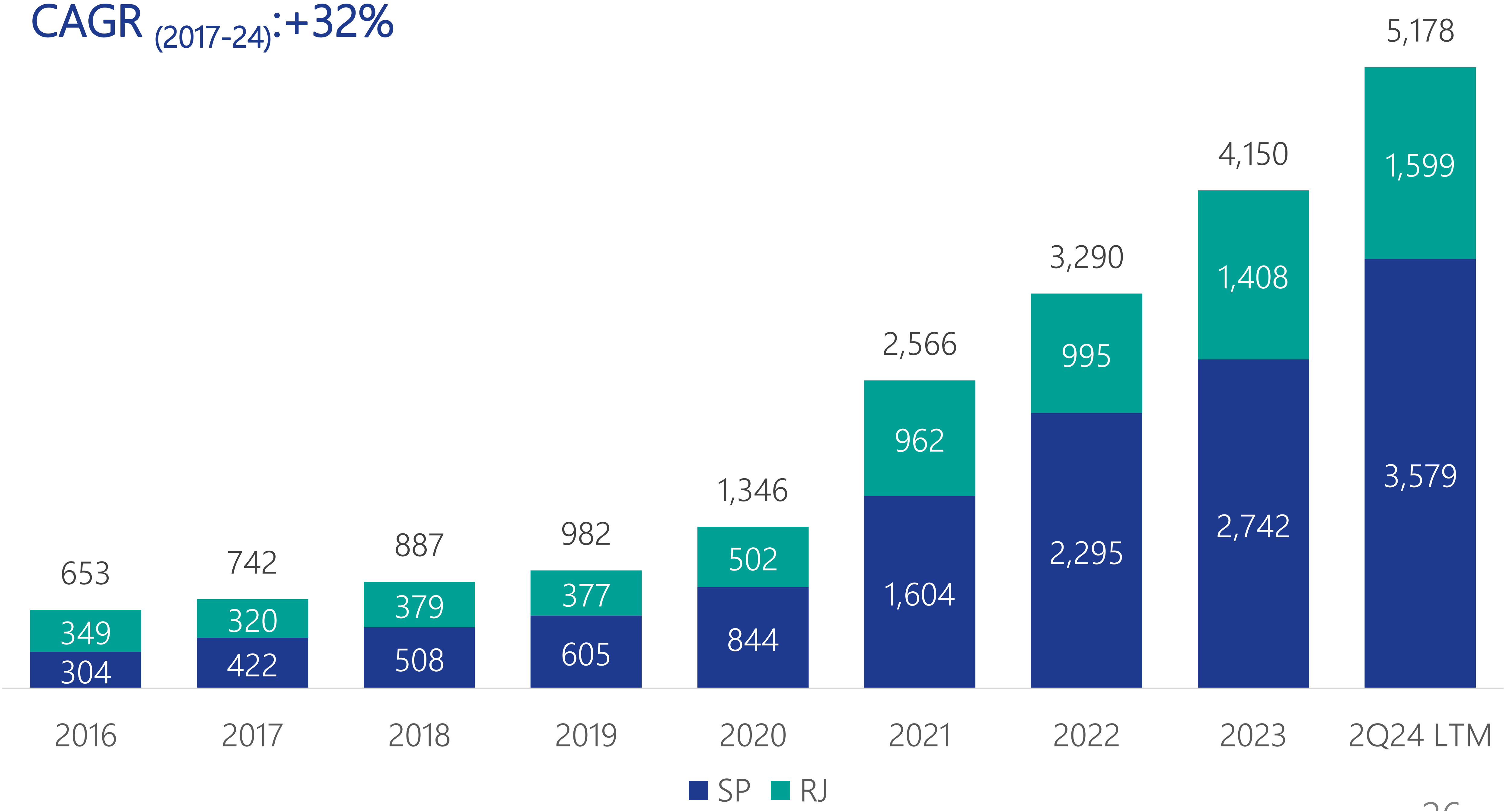
SoS - Sales over Supply (%, 1Q24)





Net PSV Sold (R$ mi)

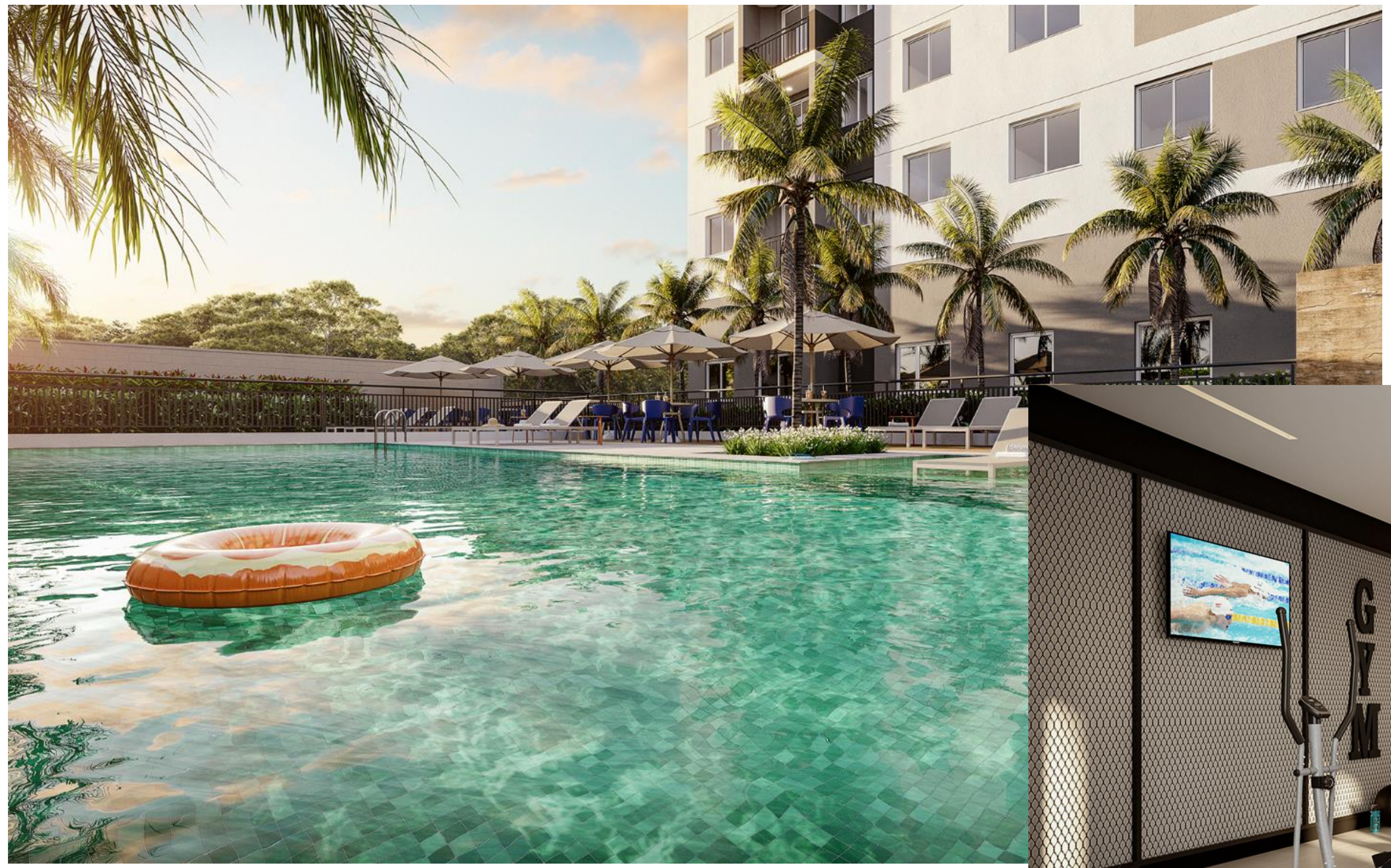
CAGR $_{(2017\text{-}24)}$:+32%

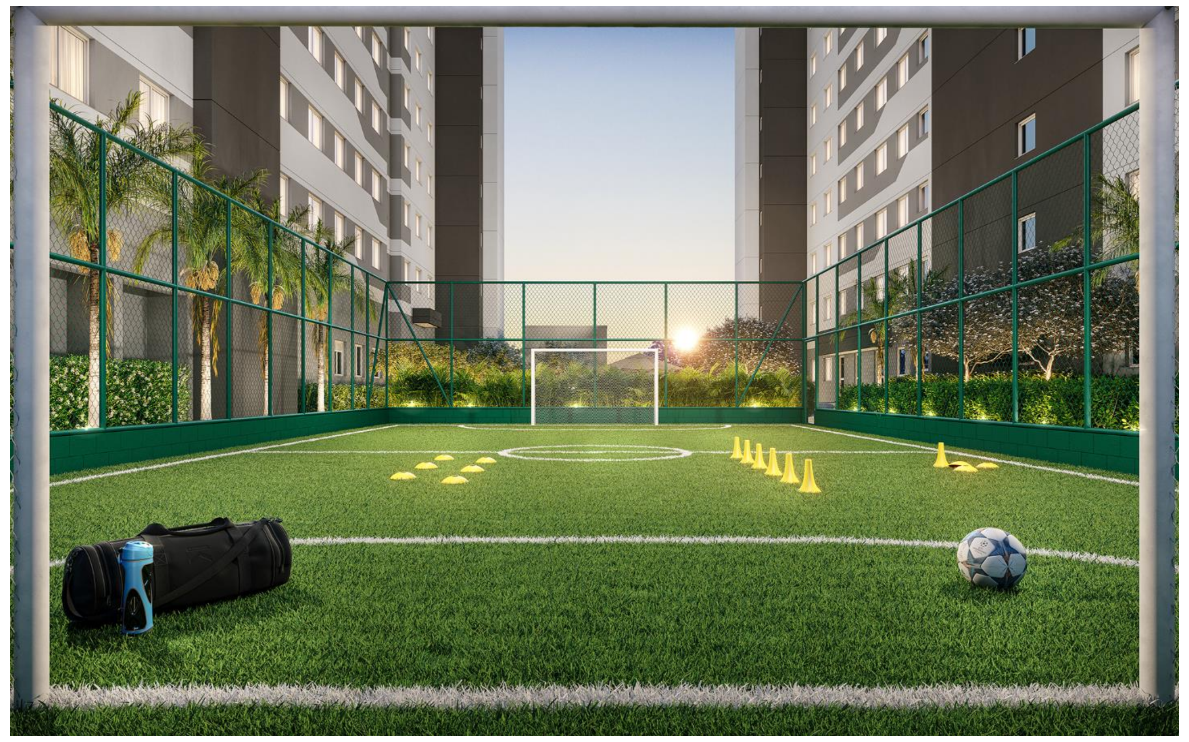


SHOWROOM EXPERIENCE

THE PLACE BARRA FUNDA

PSV: R$ 268 million
Address: Avenida Thomas Edison, 1006, Barra Funda. São Paulo- SP
Land area: 7,968.98m²
Number of Buildings: 3
Number of elevators: 6 elevators per Building
Number of units: 985
Number of parking Spaces: 160
Number of floors: Buildings 1 and 2 - Ground floor +22 floors I Building 3 – Ground floor + 21 floors
Types: 2 bedrooms apartment





[CLICK HERE TO WATCH THE VIDEO]

STATISTICS

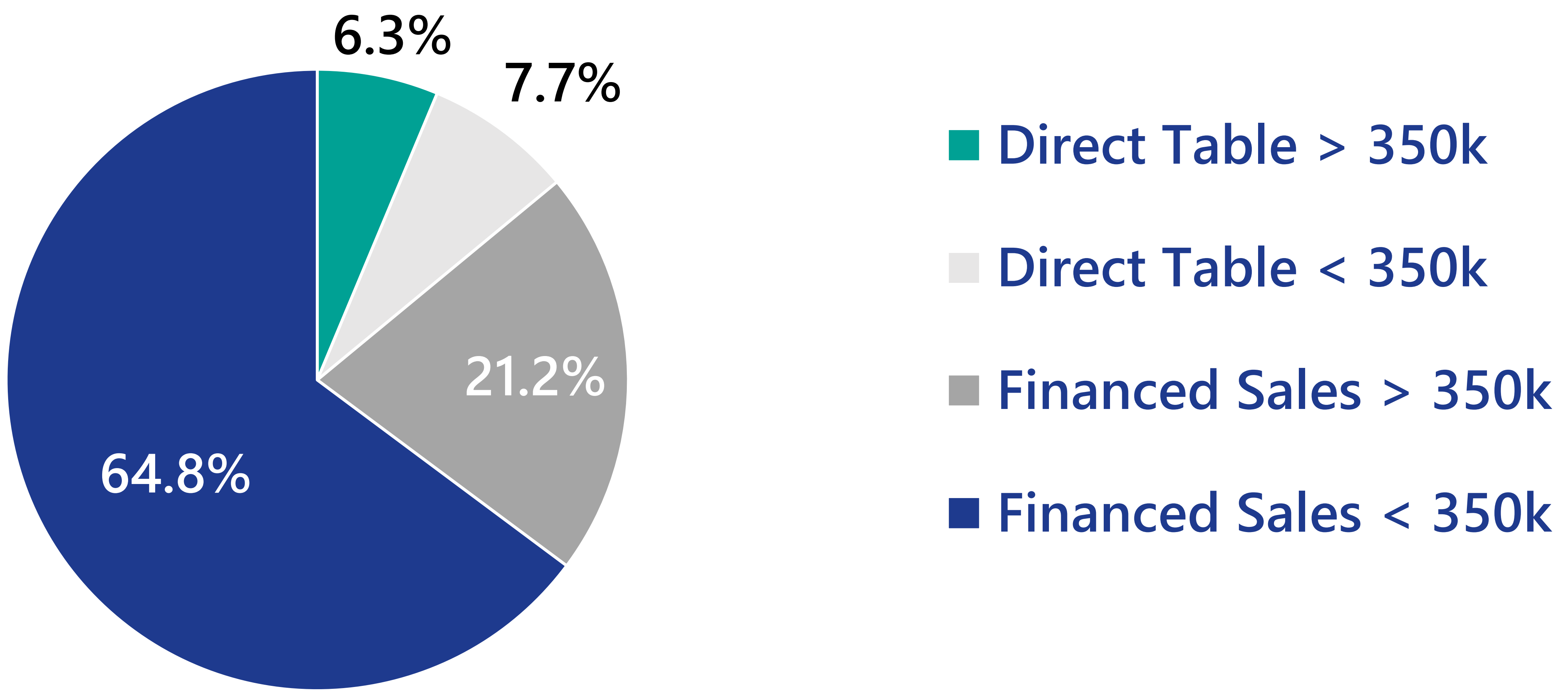
+17.0% of PSV Transferred
2Q24 X 2Q23

7.74% Average Interest Rate for customer financing in 2Q24.

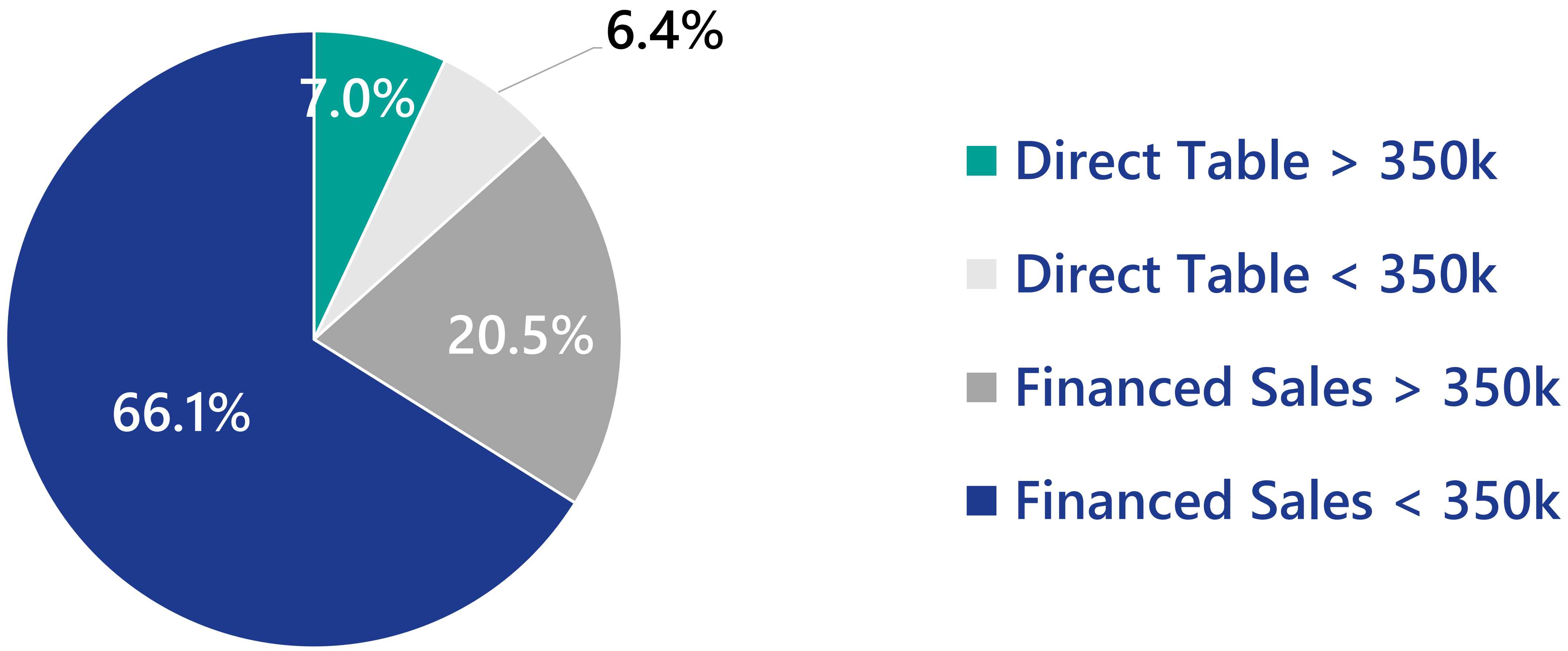
As follow: **6.02% MCMV, 8.06% MCMV 3, 9.01% PRO-COTISTA** and **9.91% SBPE**

R$2,720/unit
Average subsidy in 2Q24

Gross Sales 6M24



Gross Sales 2Q24



SALES DIFFERENTIALS

2,000+
Cury Real Estate Brokers

[Real Estate Brokers App]

[Manager App]

Incentive programs for **good paying customers**

Decorated unit
In the showroom

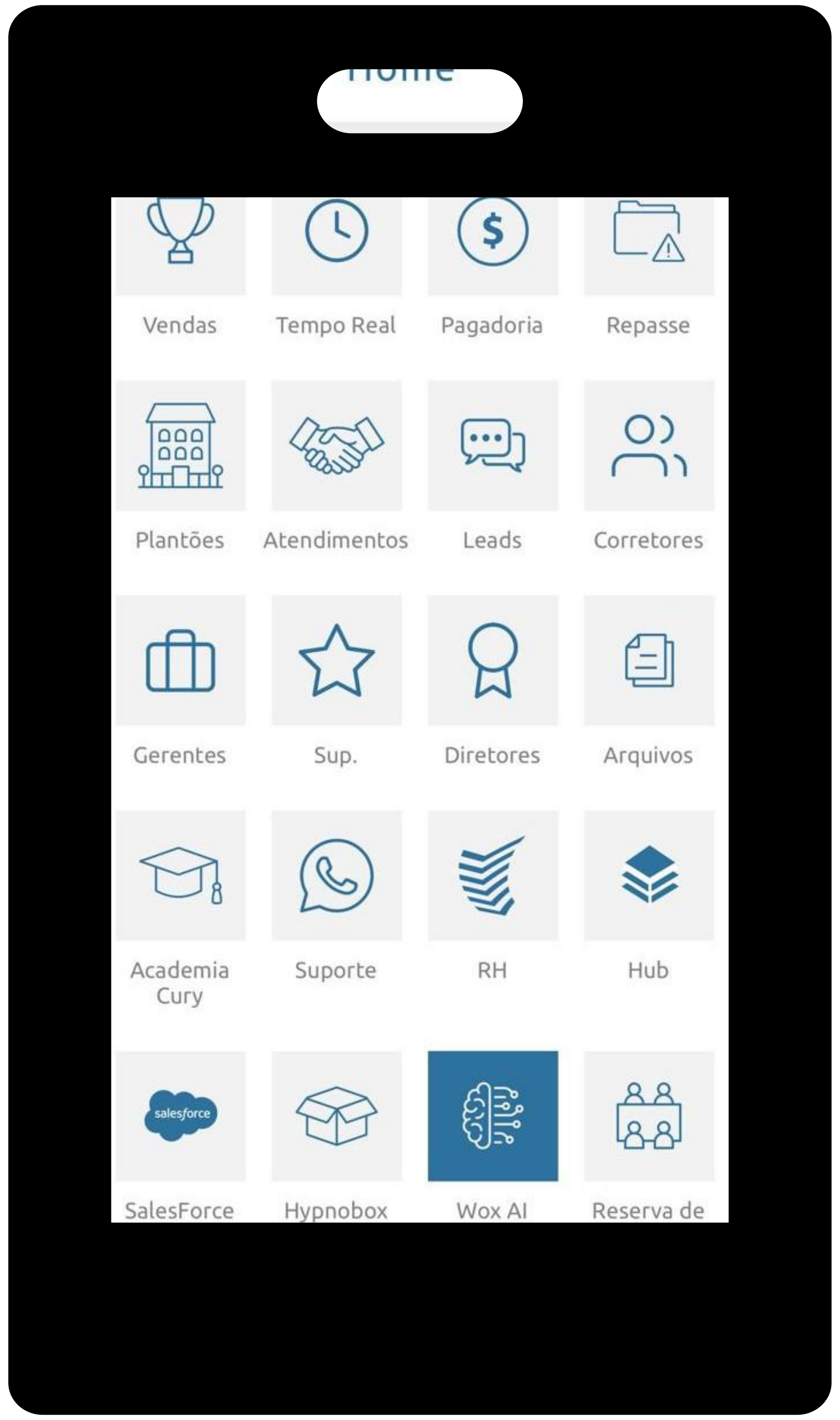
COMPRA DEFINITIVA CURY

Credit analysis at the time of visit to the showroom

CURY CHEGA+

[Learn more about the Program]

[Artificial Intelligence **at Cury**]



Sales Management Application Cury

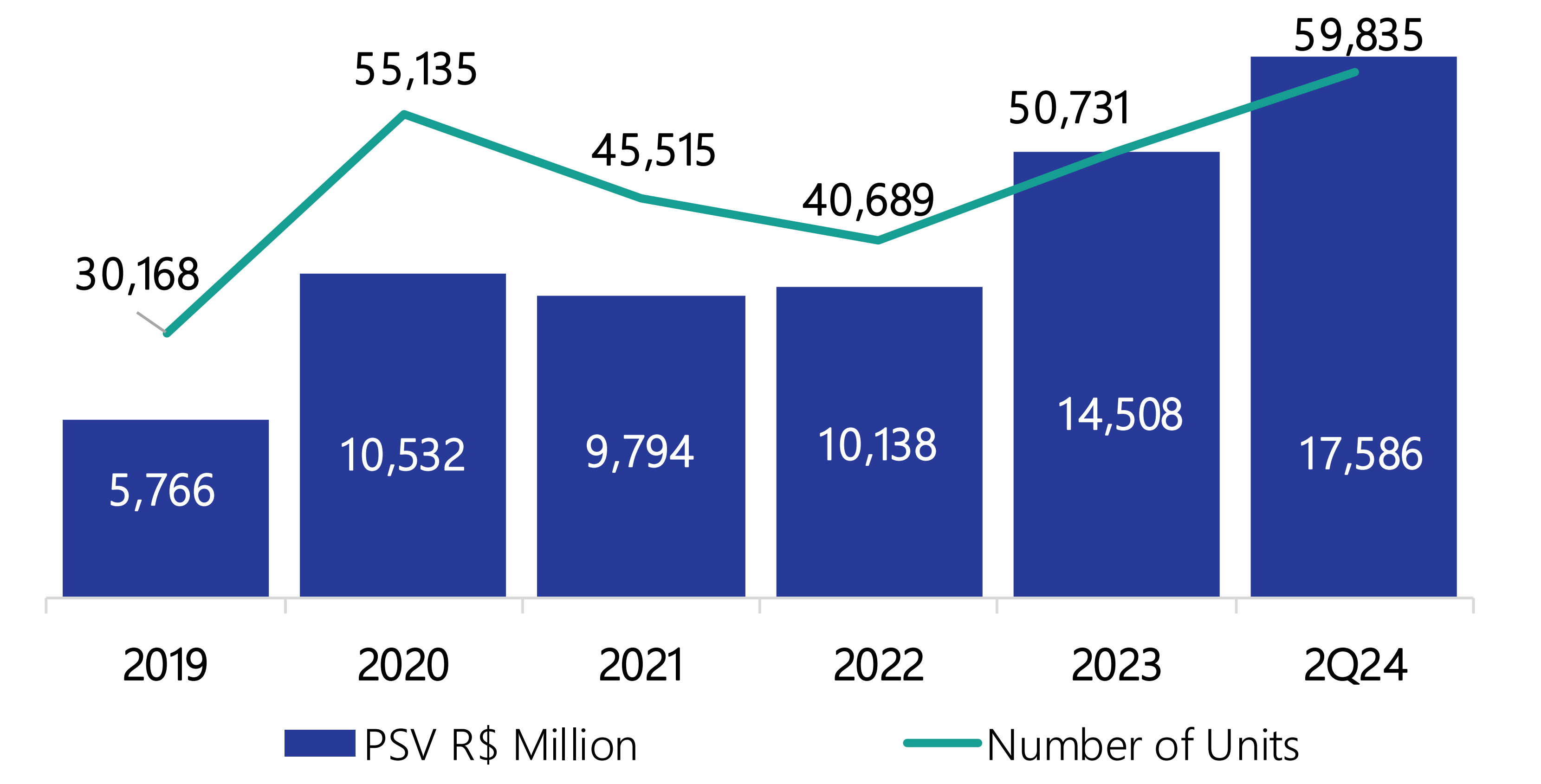
[Click here to watch the broker´s launch event]

EXCEPTIONAL FINANCIAL AND OPERATIONAL HISTORY

Cury's excellence in execution capacity and solid business model translate into substantial growth, strong margins and solid cash generation

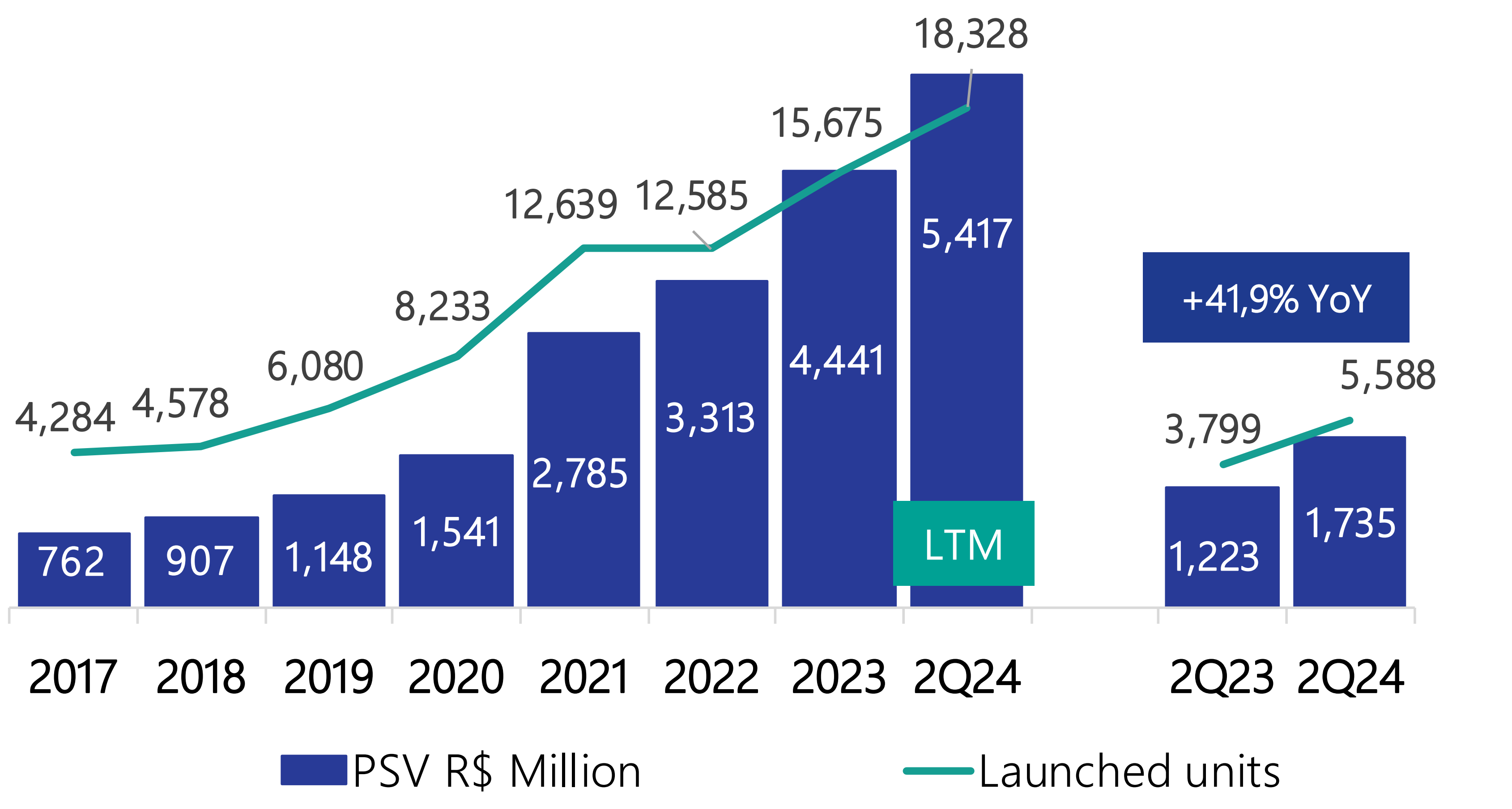
Landbank

CAGR PSV 19-24: 25%



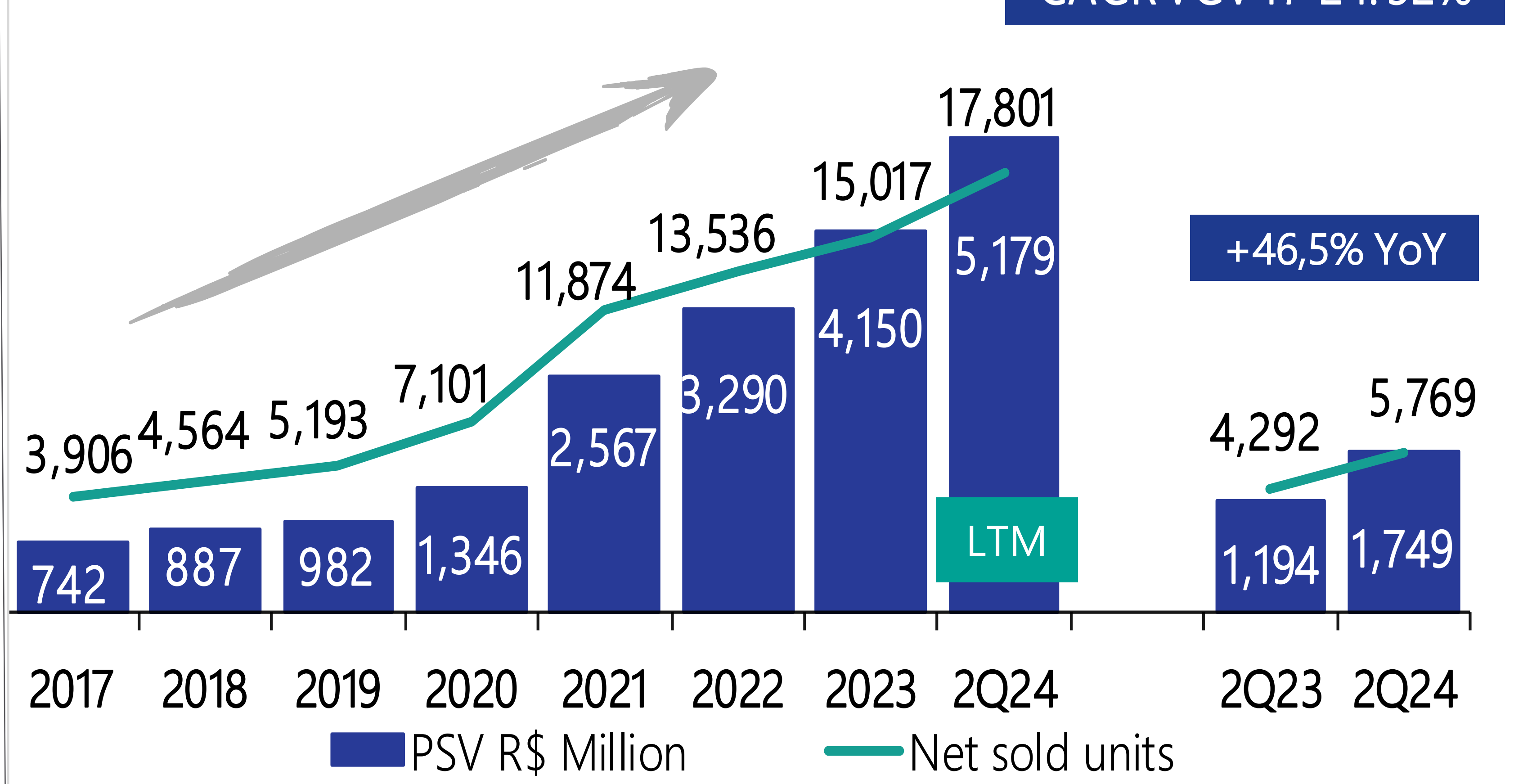
Launches

CAGR PSV 17-24: 32%



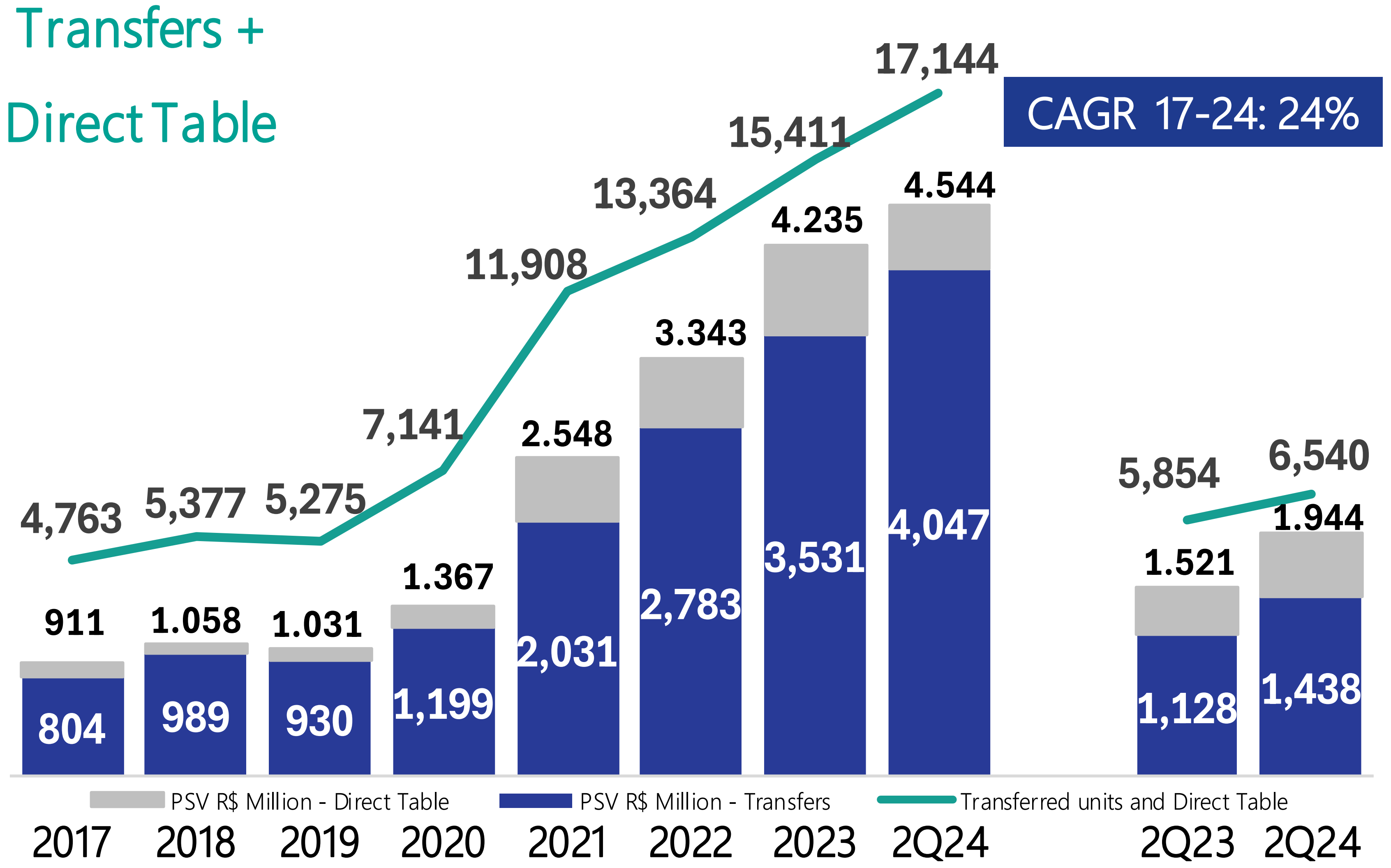
Net Sales

CAGR VGV 17-24: 32%



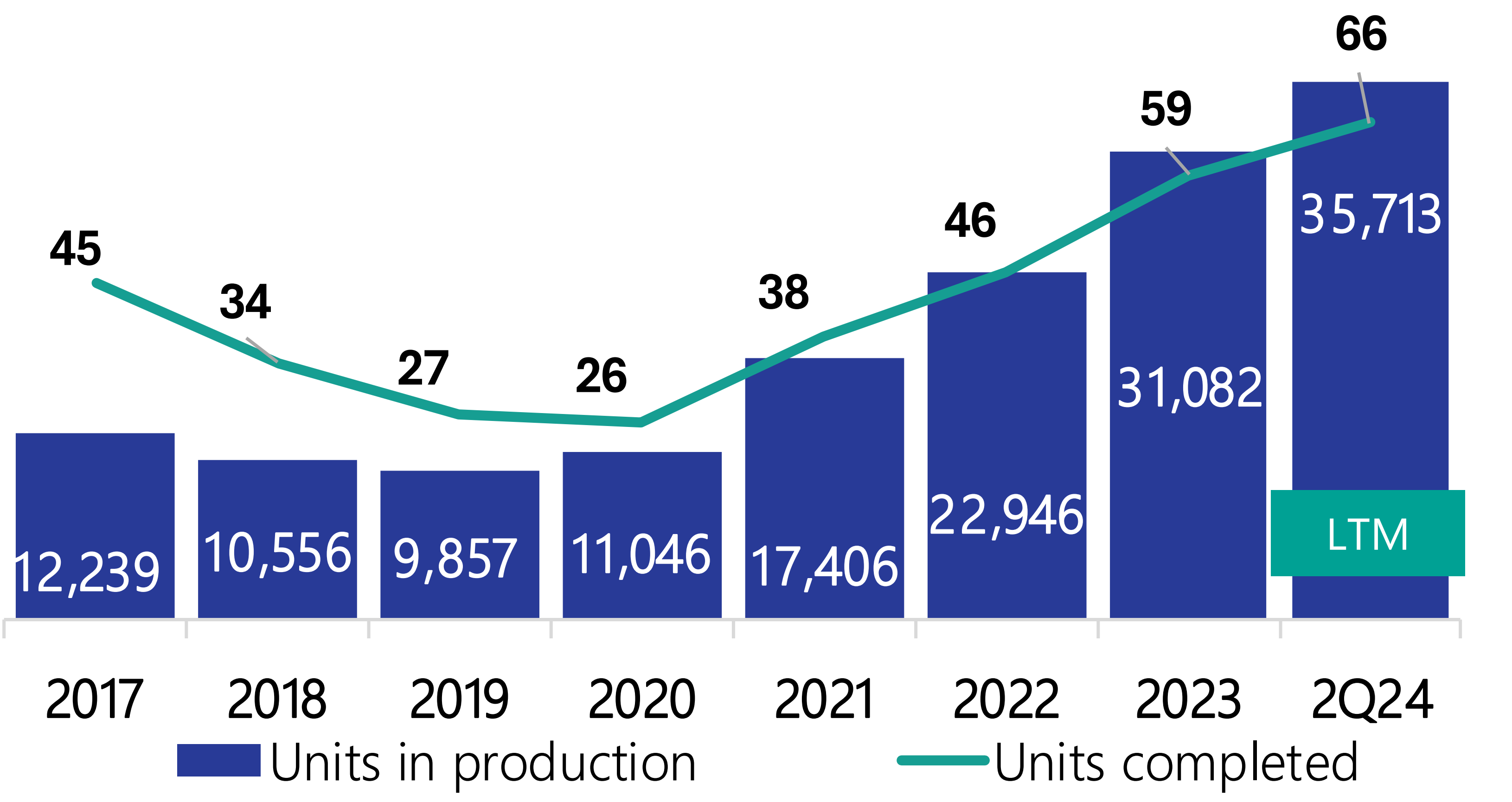
Transfers + Direct Table

CAGR 17-24: 24%



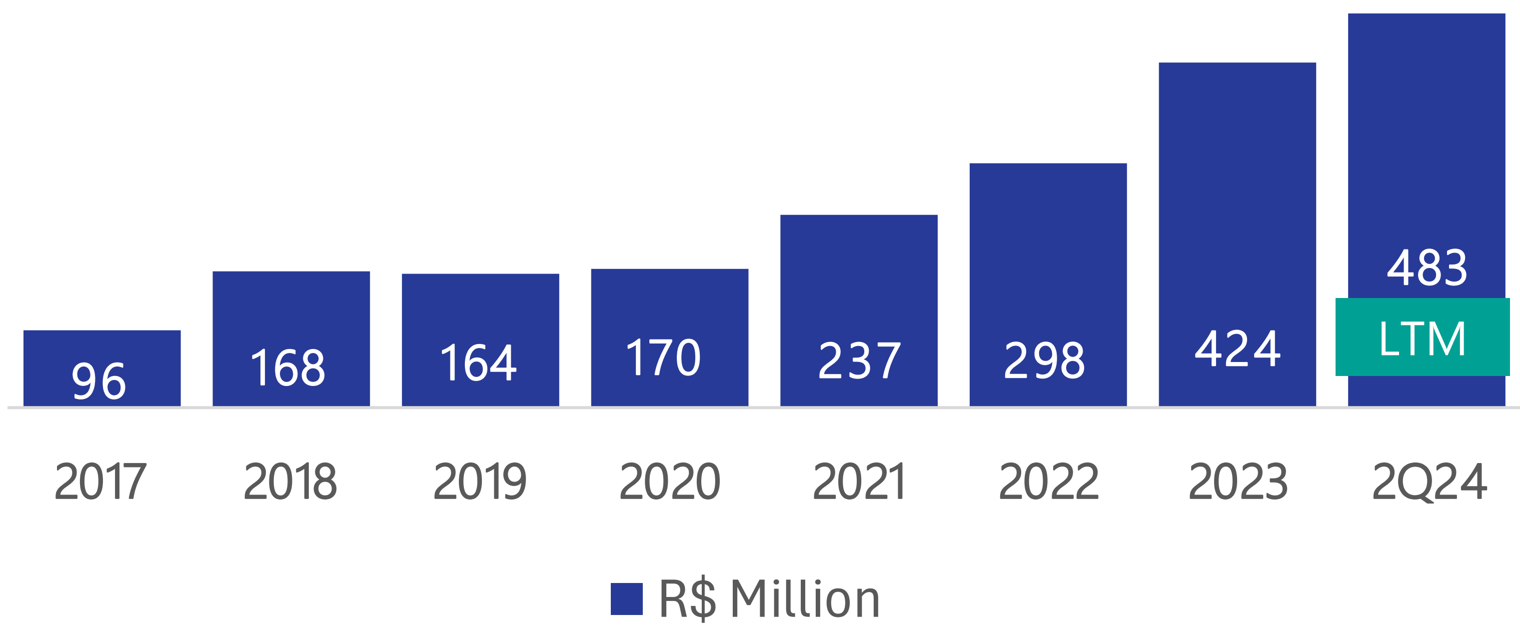
Engineering

CAGR 17-24: 17%



Cash Generation

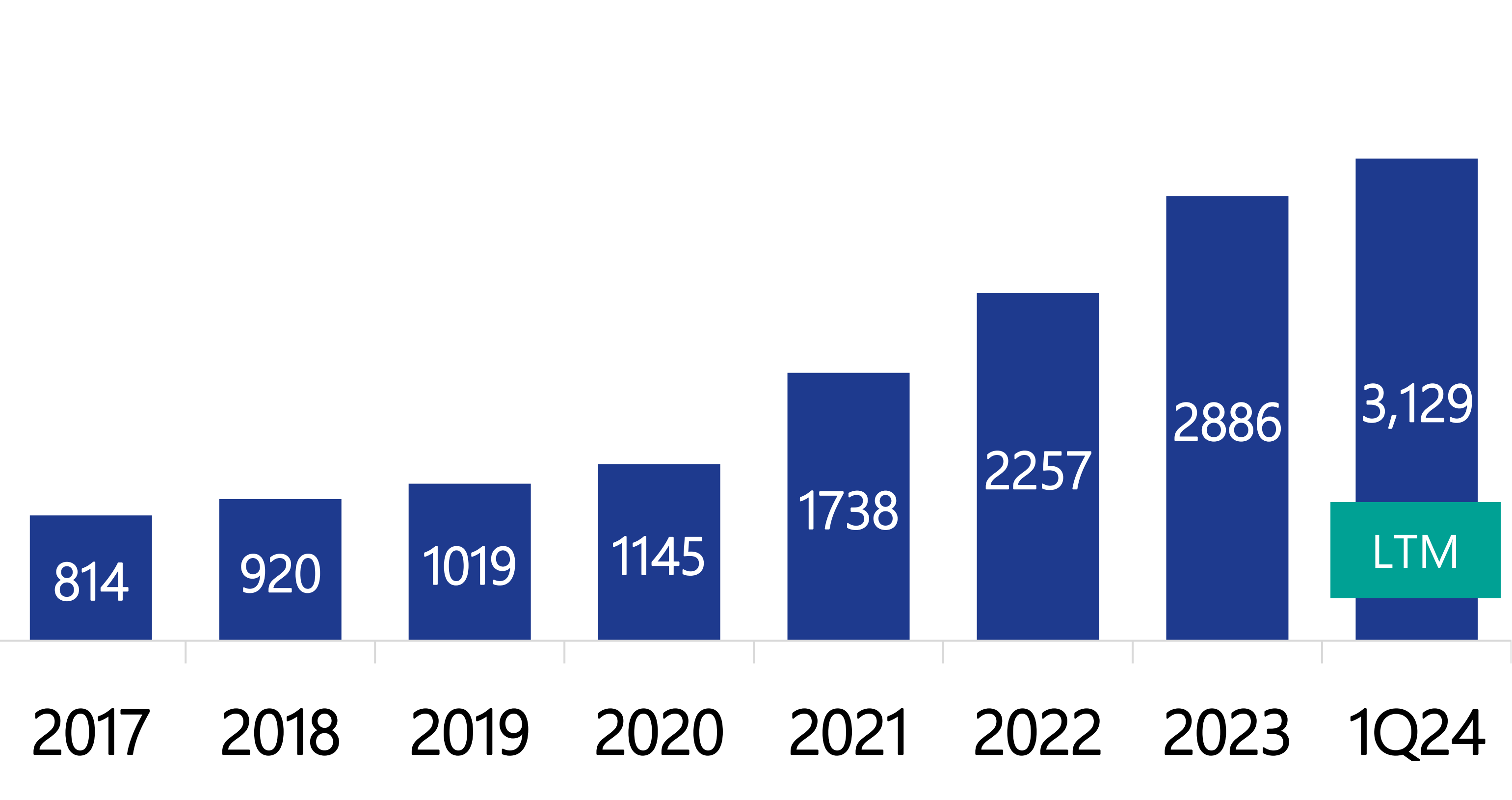
CAGR 17-24: 24%



Σ 2017-2024 R$ 1.7 billion

EXCEPTIONAL FINANCIAL AND OPERATIONAL HISTORY

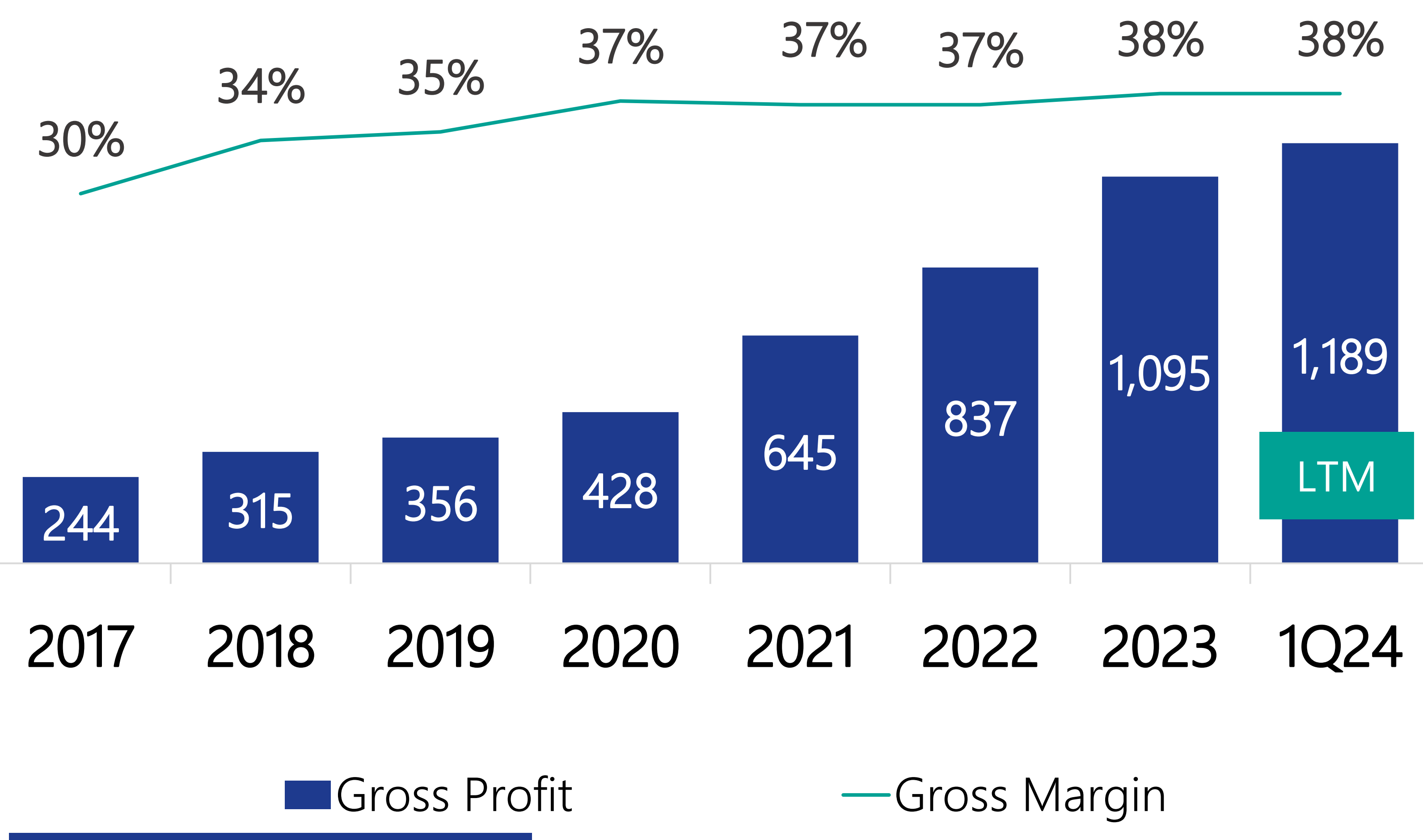
Net Revenue



CAGR 17-24: 21%

Σ 2017-2024 R$ 11,6 billion

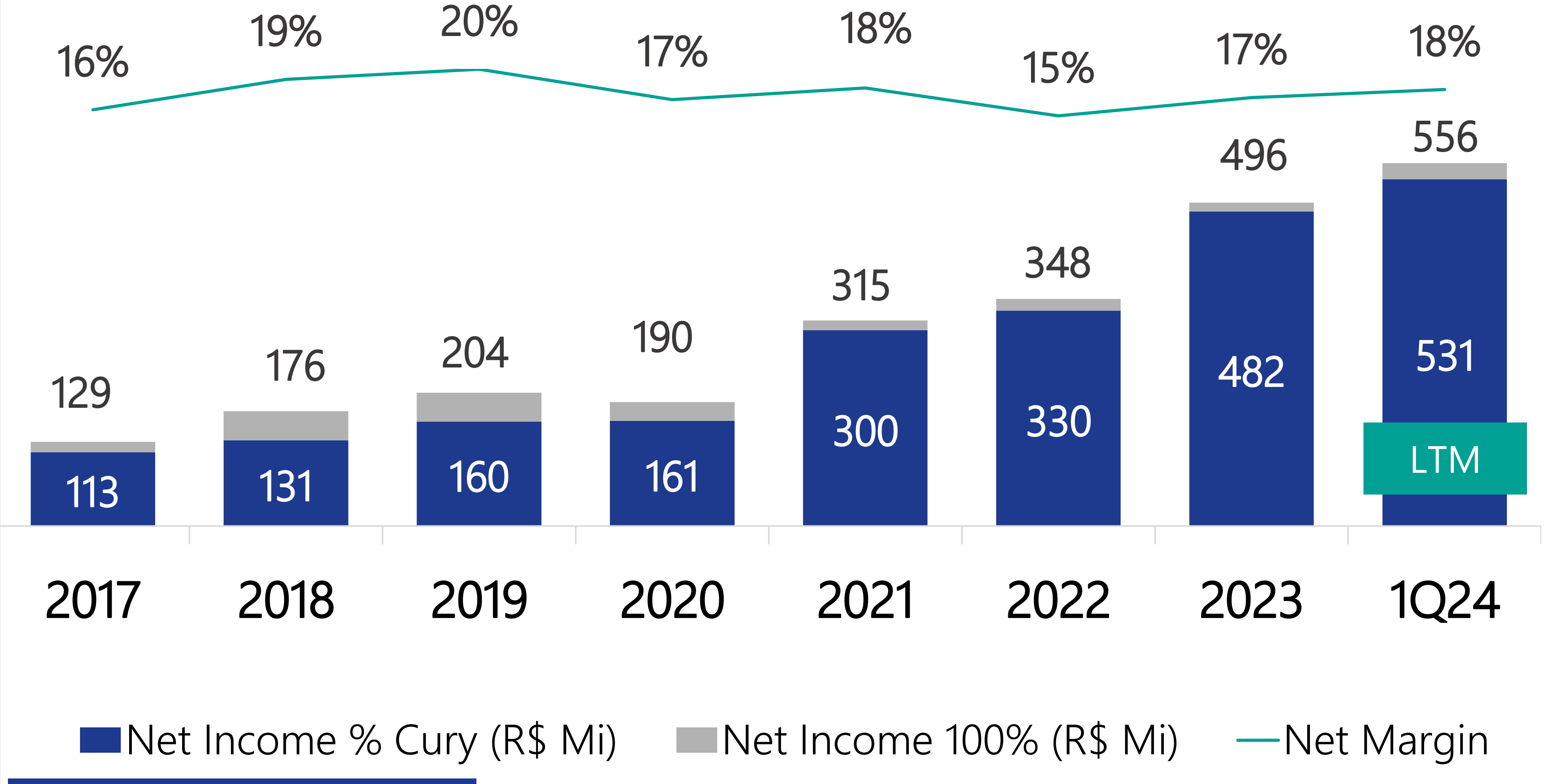
Gross Profit



CAGR GP 17-24: 25%

Σ 2017-2024 R$ 4,2 billion

Net Income

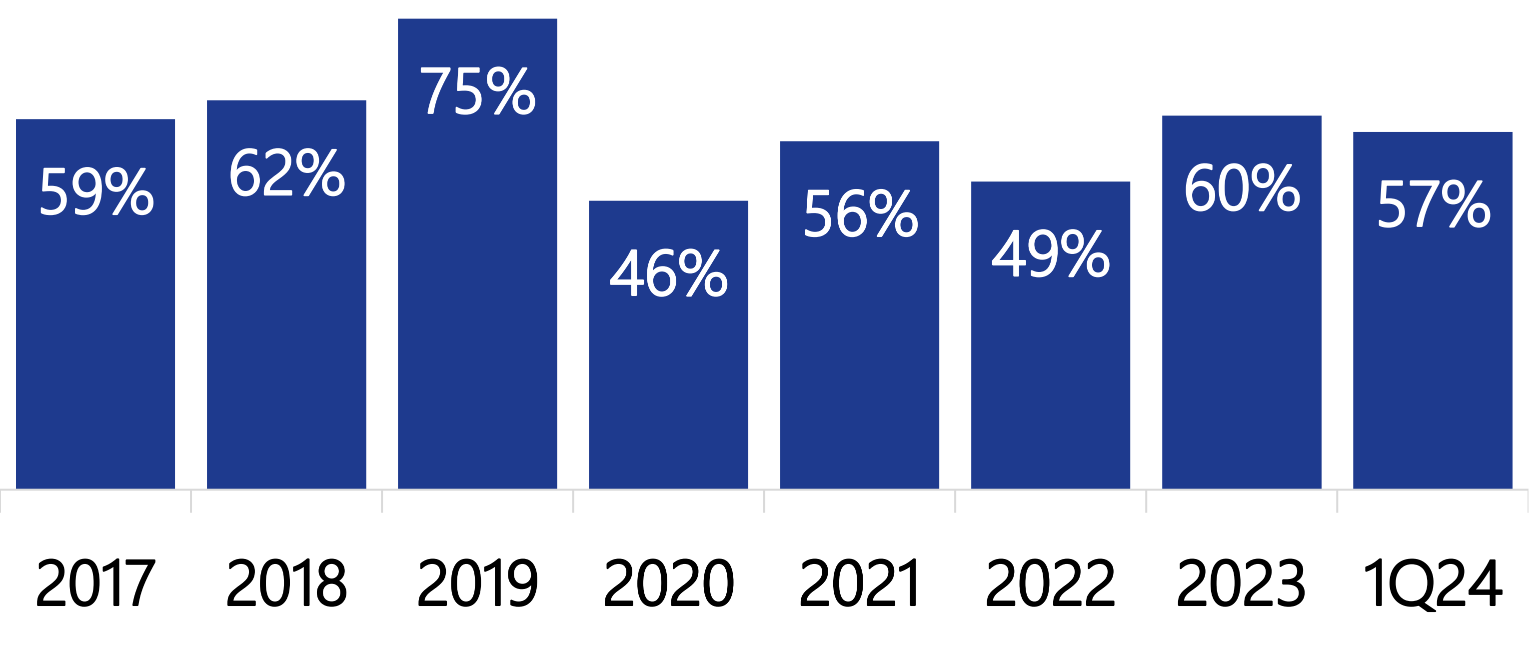


CAGR 17-24: 23%

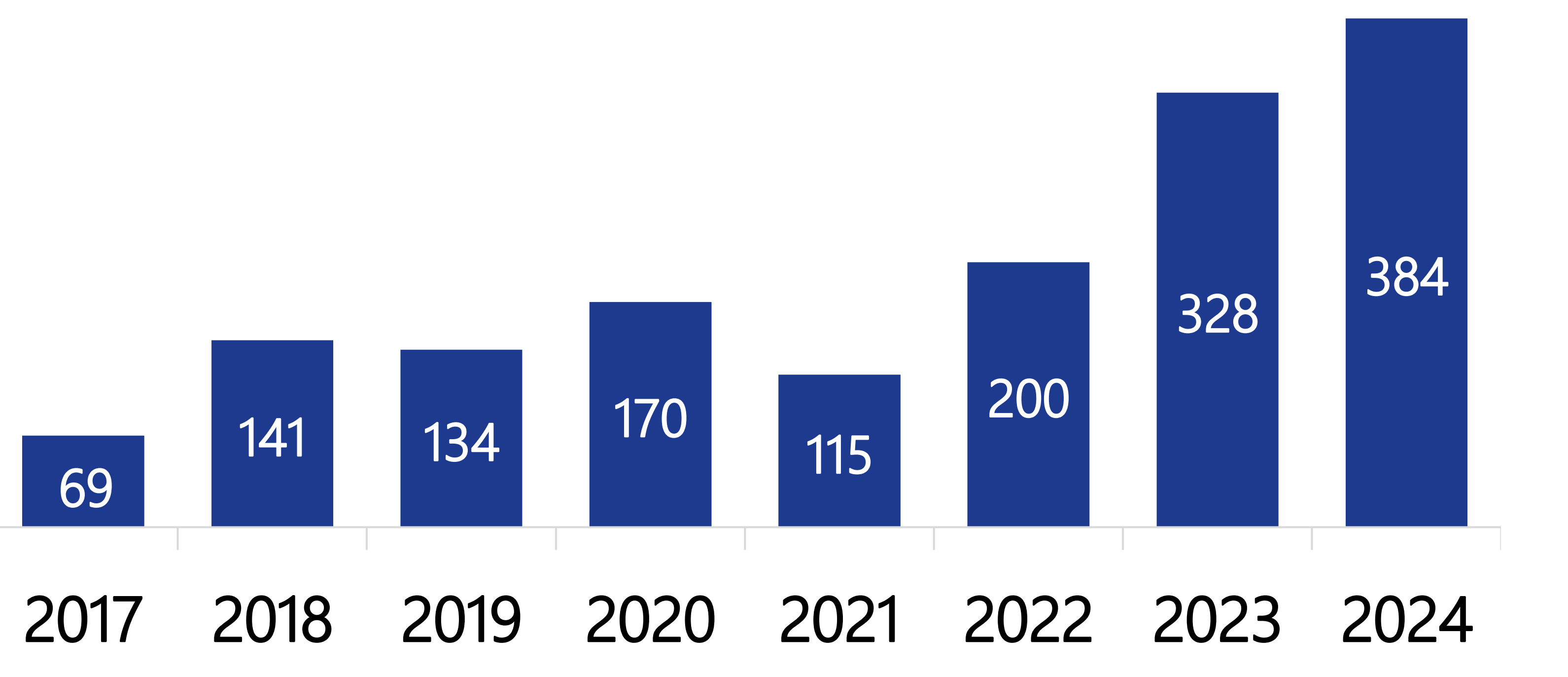
Σ 2017-2024 R$ 1,7 billion

ROE - Return On Equity

(Net Income/ Equity)



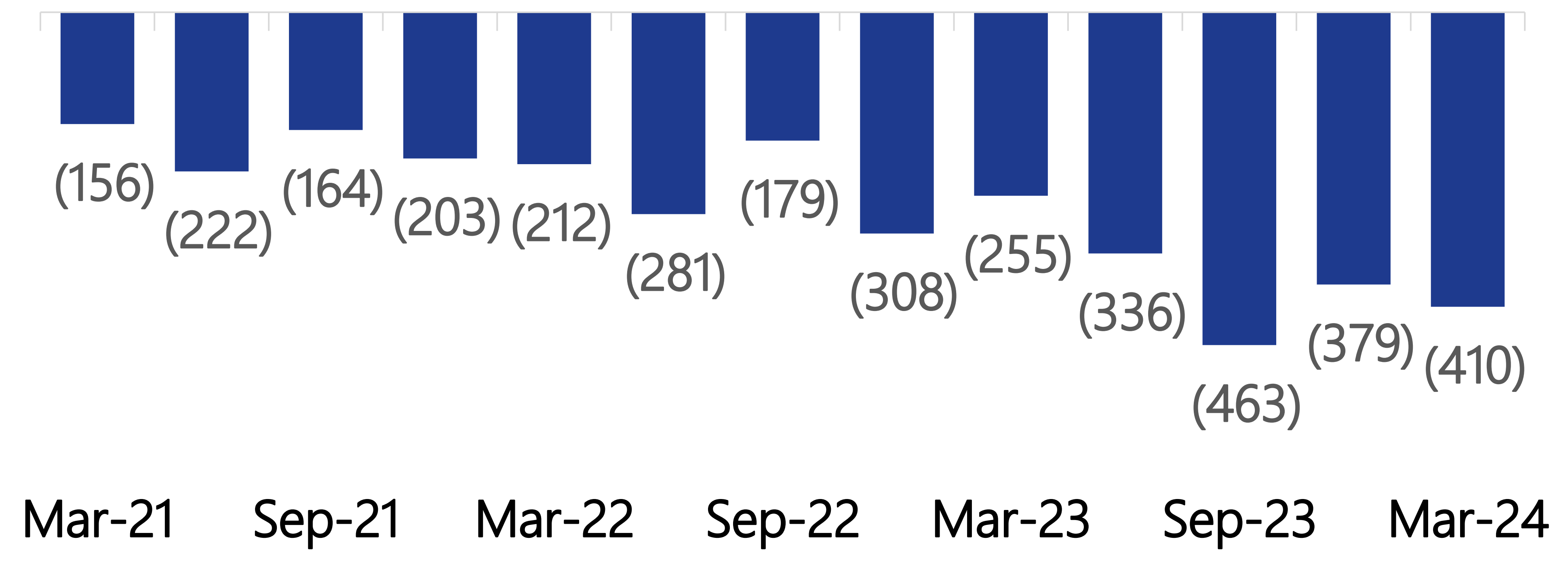
Dividends Distributed



CAGR 17-23: 28%

Σ 2017-2024 R$ 1,5 billion

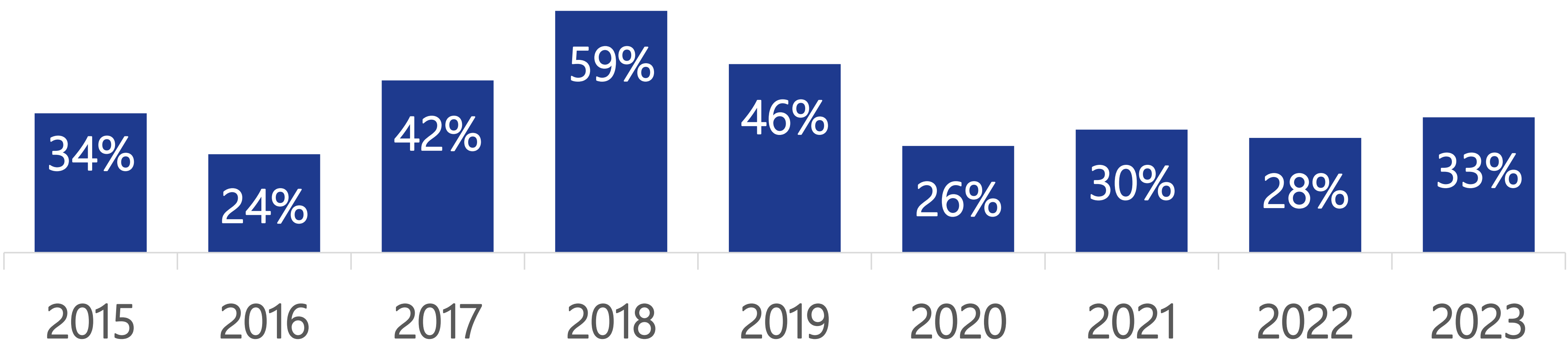
Net Debt– R$ MM



EXCEPTIONAL FINANCIAL AND OPERATIONAL HISTORY

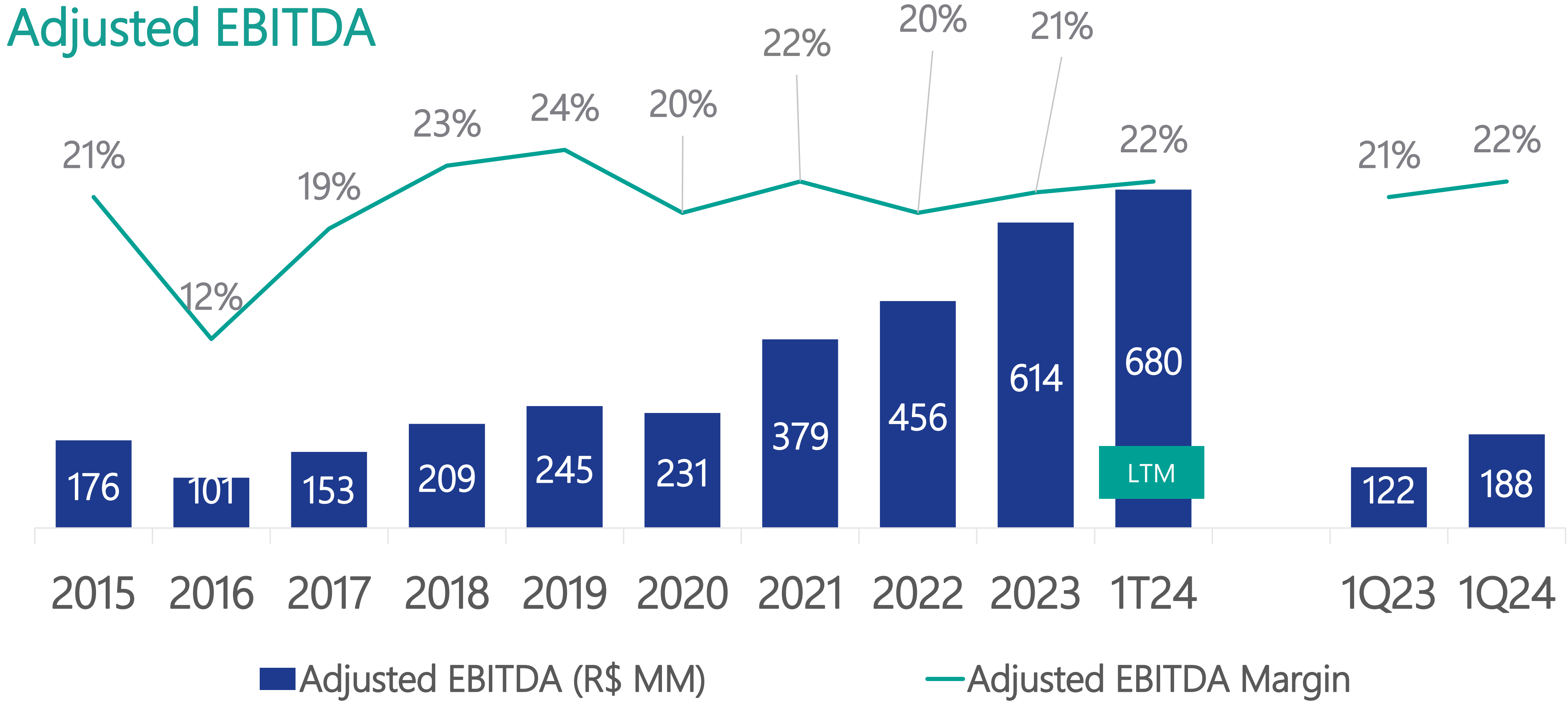
Cury's excellence in execution capacity and solid business model translate into substantial growth, strong margins and solid cash generation

ROIC – *Return On Invest Capital*



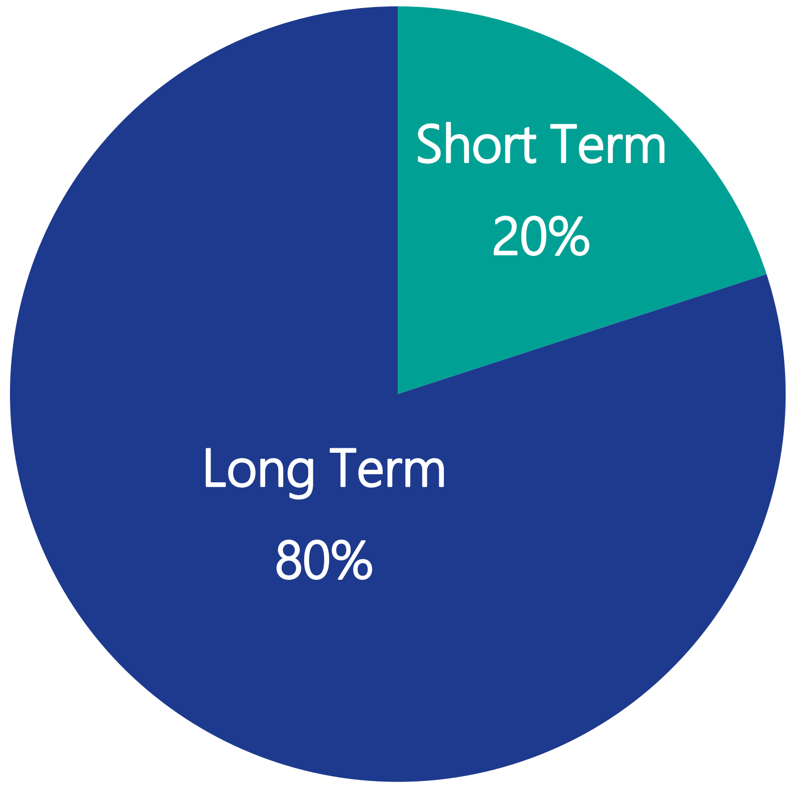
$$ROIC = \frac{\textit{(Profit before financial result – taxes)}}{\textit{(Loans + Creditors + Equity – Cash and equivalents)}}$$

Adjusted EBITDA



Amortization Schedule – 03/31/2024

Debt Profile



CORPORATE GOVERNANCE STRUCTURE

Fiscal Council - Effective members:

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

Internal Audit Committee

- Luiz França
- Luciano Colauto
- Alvin Francischetti
- Sergio Miyagi – Independent Auditor that reports directly to the committee

People Commission

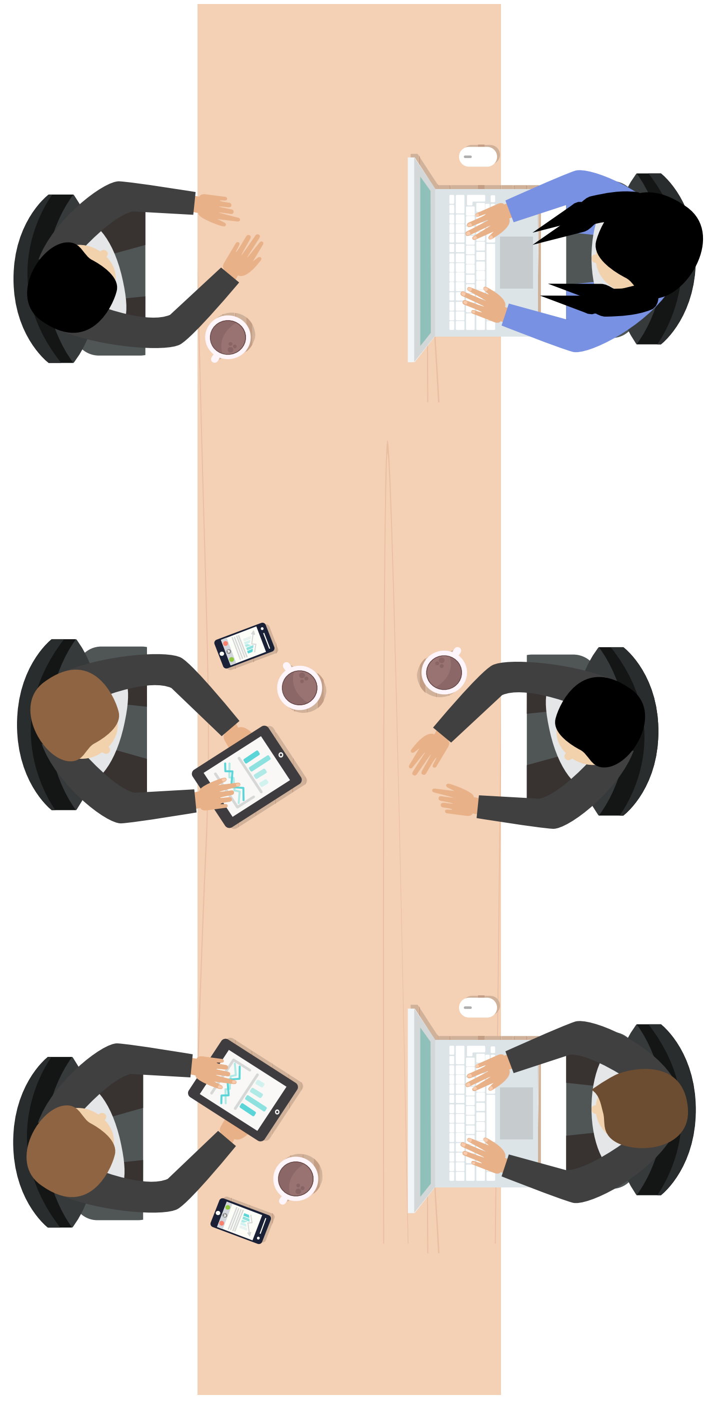
- Gender
- Race
- LGBTQIAPN+
- PwD

Board of Directors

Fábio Elias Cury
CURY
CEO / Vice Chairman

Ronaldo Cury de Capua
CURY
Chairman / IR Officer

Raphael Abba Horn
CYRELA
CEO



Viviane Mansi
ESG CURY
Independent member of the Board

Luíz França
ABRAINC
Independent member of the Board

Miguel Mickelberg
CYRELA
CFO

CURY
B3 LISTED NM

PIC CURY
PROGRAMA DE INTEGRIDADE

Disclosure

Risk Management

BEST PRACTICES CORPORATE

Compliance

Governance

Audit

Ownership	% ON
Cyrela Brazil Realty	19.21
Fabio Elias Cury	19.72
Cury Empreend.	12.67
Other controllers	2.78
Others (Free Float)	45.62
Total	100.0

32.39% Cury Controller

ESG CURY

SUSTANTABILITY REPORT

CORPORATE GOVERNANCE STRUCTURE

Management Team

	Fábio Elias Cury *CEO*	João Carlos Mazzuco, CFA *CFO*	Paulo B. Curi *EngineeringVP*	Ronaldo Cury de Capua *IRO*	Leonardo M. da Cruz *Comercial and New Business VP*	Sabrina Gonçalves *COO*	Bruna Santini *Incorporation Director*	Giuseppe F. Vergara *Engineering Director São Paulo*	David A. Nonno *Engineering Director Rio de Janeiro*
Experience (Years)	+32	+25	+32	+23	+18	+22	+16	+27	+27
Education	Universidade Presbiteriana Mackenzie	USP, LSE	Universidade Presbiteriana Mackenzie	FMU, FGV	Universidade Candido Mendes, Wharton University of Pennsylvania	FDC	Universidade Presbiteriana Mackenzie	Universidade Anhembi Morumbi	UNISANTA

CURY'S STRATEGY TO MAINTAIN **HIGH ROE LEVELS**

1 **Leadership**
One of the grand Homebuilding company in Brazil

2 **Committed**
to the most profitable markets: São Paulo and Rio de Janeiro

3 **Strategy**
Strategically located landbank + Unique engineering expertise + Successful sales strategy

4 **Incomparable**
track-record growth, superior profitability and proven execution capability.

5 **Experient**
Many years operating in this market with experienced professionals

6 Acquisition of land through Long term swaps or installments

7 Launching of projects with financing already approved

8 Sales strategy with a 70% target in transfers within 6 months

9 Construction and engineering methods highly efficient and flexible

10 High dividend payout

ROE

Above average

THANK YOU!

Ronaldo Cury de Capua – IRO
Nádia Santos – IR Manager
Alice Vasconcelos – IR Analyst
Héricles Camargo – IR Analyst
Liliane Brito – IR Intern

CURY

Institutional Investor

LATAM REAL STATE
SMALL CAPS
COMBINED
BEST CEO
BEST CFO
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM

BUY SIDE
BEST CFO
BEST IR TEAM
SELL SIDE
BEST IR TEAM

LATAM REAL ESTATE OVERALL
COMBINED AND BUY-SIDE
BEST IR TEAM

apimec