

# 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 E PERFORMANCE



The One Chácara Santo Antônio - SP

# // VISÃO GERAL

Uma das empresas **líderes** na construção residencial do Brasil

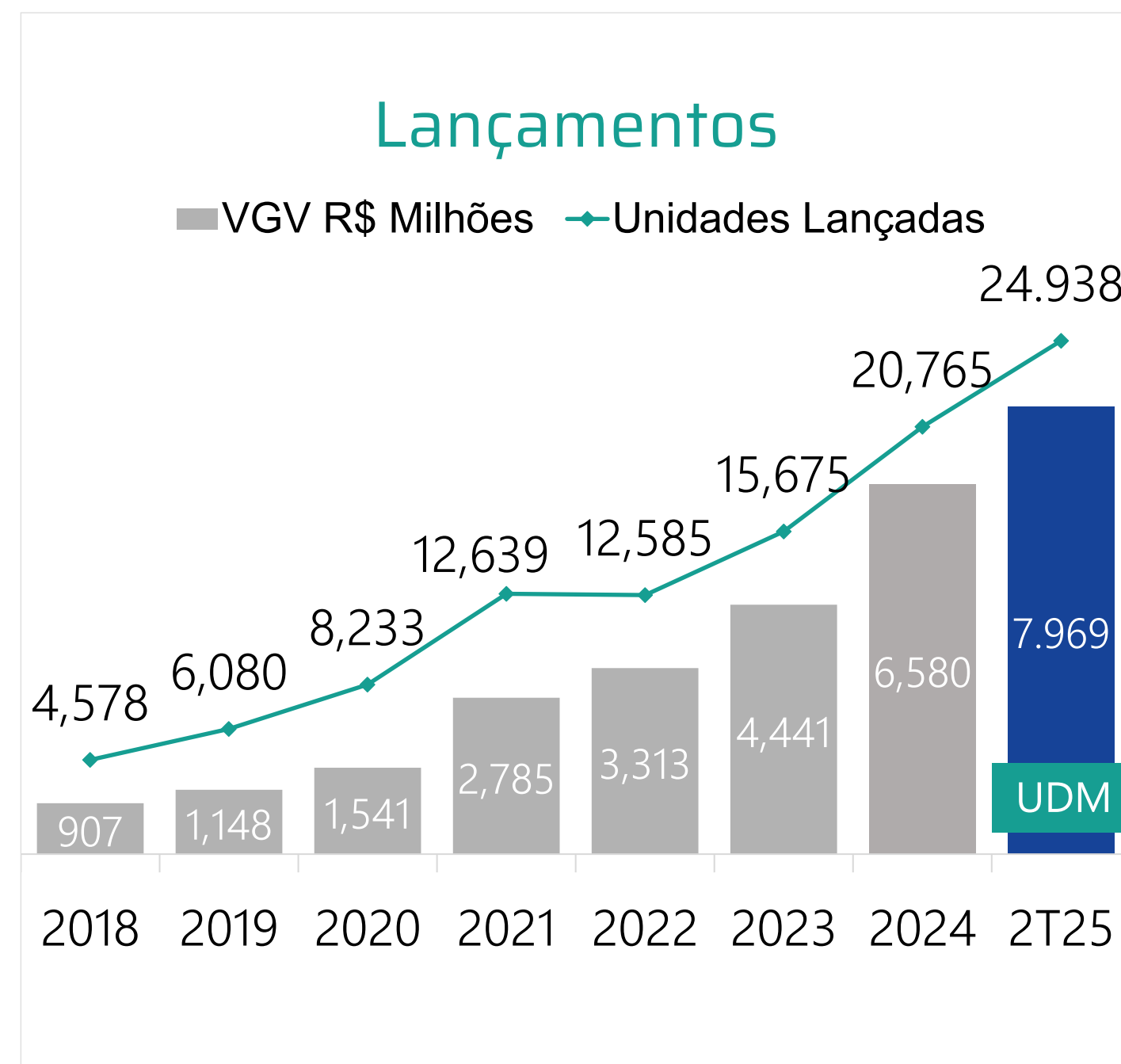
Comprometimento com os mercados de **São Paulo e Rio de Janeiro**

Expertise de **+de 60 anos** em engenharia e controle de custo de construção

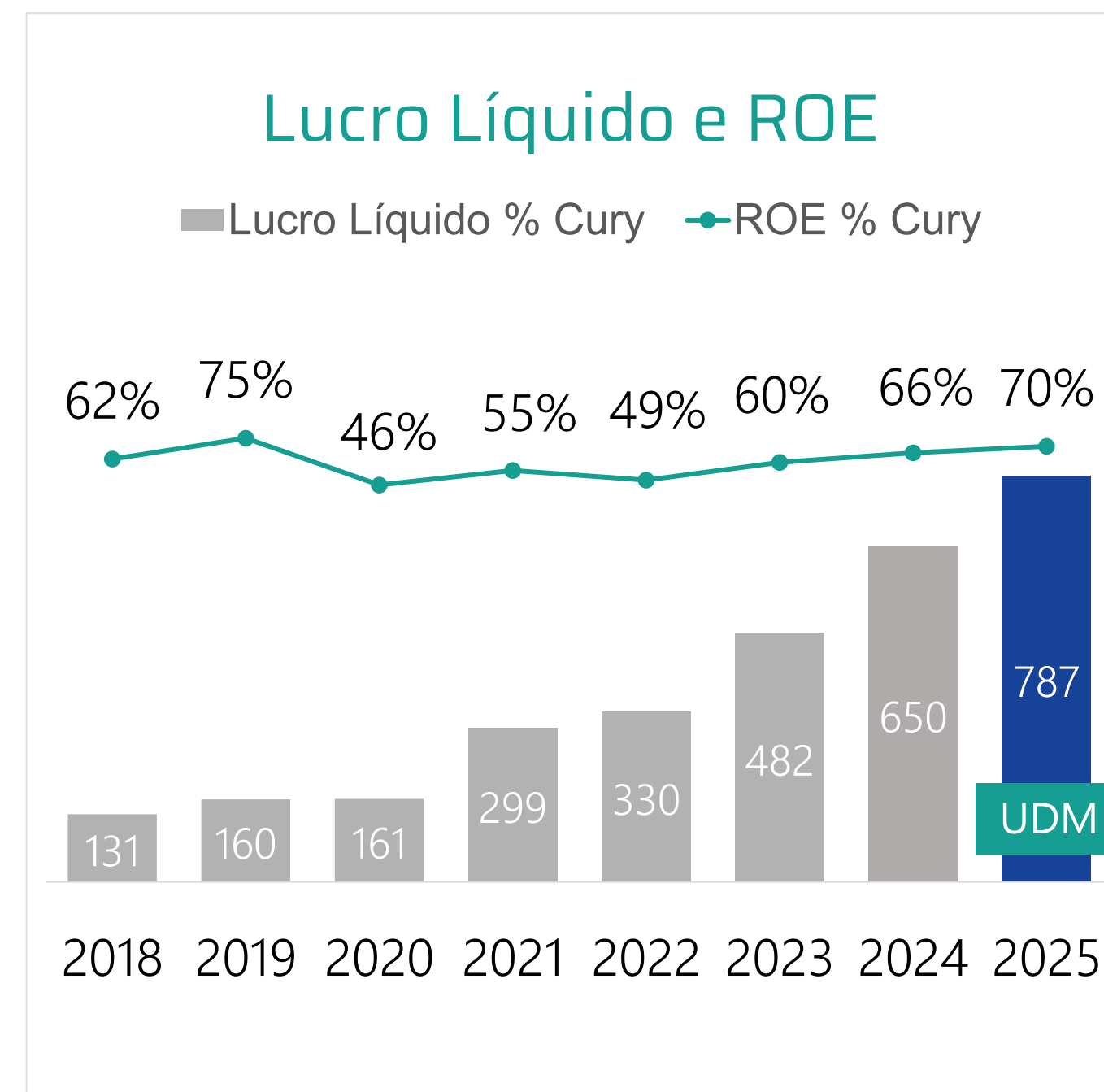
Portfólio de produtos **completo e flexível**, cobrindo várias faixas do segmento residencial de baixa renda

**Disciplina financeira:** crescimento + margens + retornos

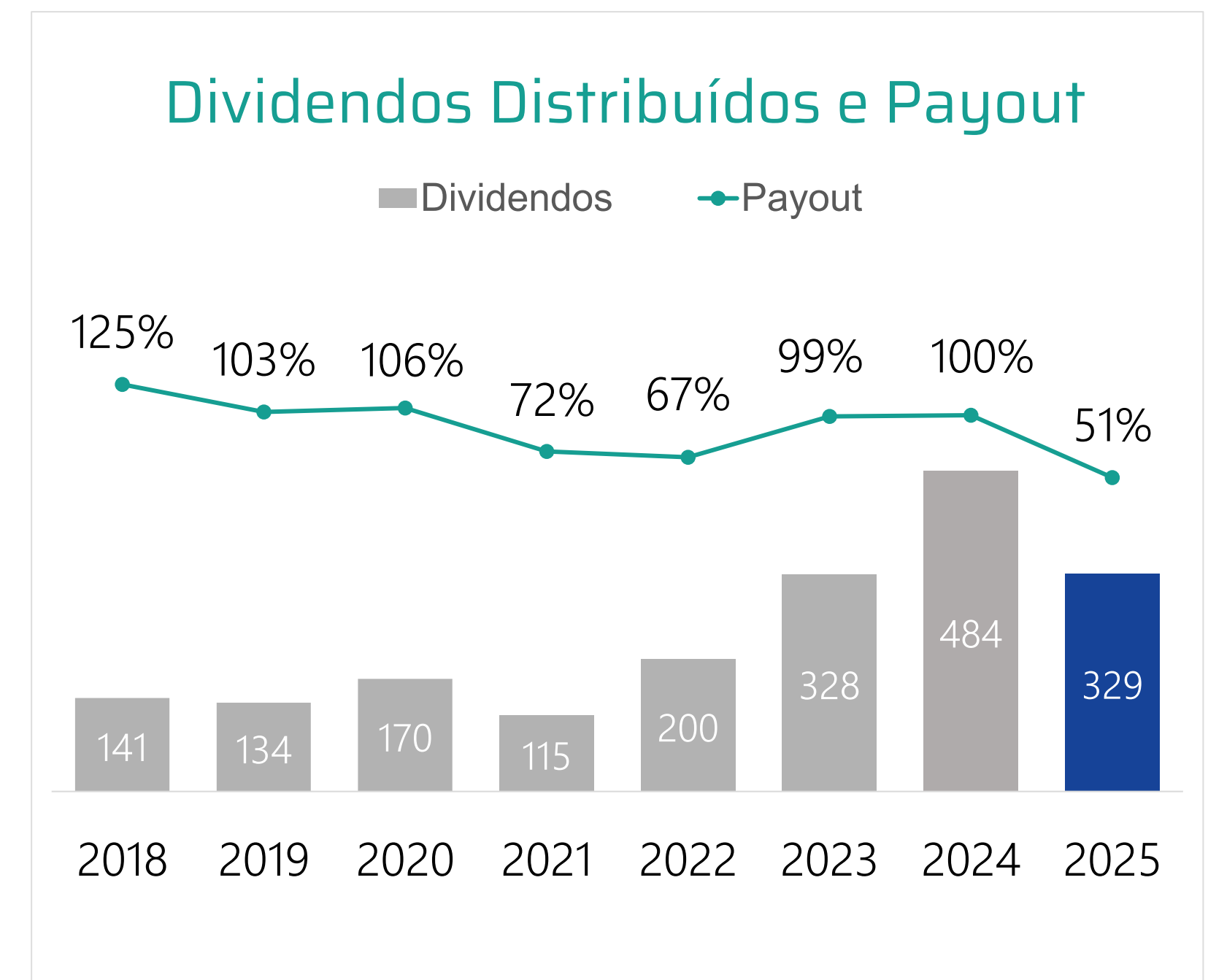
UDM: Últimos doze meses



**CAGR VGV (18-25) ~36%**  
**CAGR unid (18-25) ~27%**

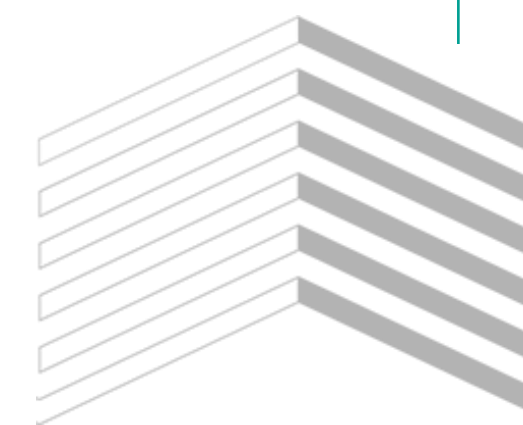


**CAGR LL %Cury (2018-2025) ~ 29%**  
**Σ 2018-2T25 R\$ 2,7 bilhões**



**Taxa média 90%**  
**Σ 2018-2025 R\$ 1,9 bilhão**

# LINHA DO TEMPO



Há mais de 60 anos em constante **evolução**, a Cury conquistou solidez no mercado imobiliário e a confiança de milhares de clientes e investidores.



**Fundação da Curi Engenharia e Comércio em maio de 1963**

Empresa focada na linha de crédito do BNH

**Milagre Econômico Brasileiro**

Curi Engenharia e Comércio passou por grande expansão

**Fim dos empréstimos do BNH**

Foco na construção de edifícios residenciais

**Caixa Econômica Federal ampliou suas atividades de financiamento no setor habitacional**

Incorporação da Curi Engenharia e Comércio na Cury Empreendimentos

**Aumento e expansão das linhas de crédito**

Cury Empreendimentos acelerou seu crescimento

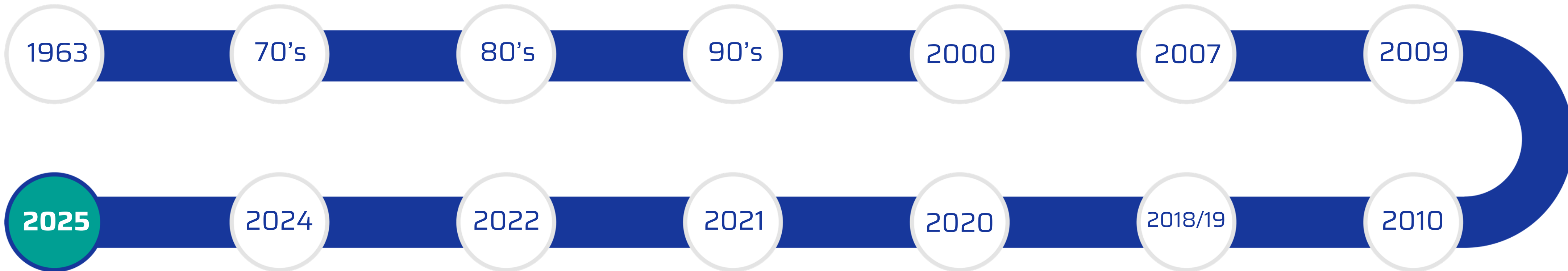


**Joint-venture com a Cyrela**

Criação da Cury Construtora



Criação do programa habitacional **Minha Casa Minha Vida**



**Fundação Instituto Cury e Certificação GPTW**



**Elevação de Rating de Crédito S&P Global Ratings**

**Criação da Comissão ESG e a publicação da Política de Sustentabilidade**



**Início dos lançamentos no Porto Maravilha**

**Realização do IPO e entrada na B3**



**1º CRI de Emissão no valor de R\$ 109 MI  
2º CRI de R\$ 125 MI**

**Entrada na Faixa 1 do MCMV e forte expansão**

/// NOSSO PRODUTO

# SÃO PAULO SQUARE PANAMBY

UNIDADES

# 2.116

VGV LANÇADO EM 2022-2023

# R\$ 630 MI

# 900M

DO METRÔ GIOVANNI GRONCHI

# 700M

DO SUPERMERCADO CARREFOUR



/// NOSSO PRODUTO

# SÃO PAULO CIDADE MOOCA

UNIDADES

# 6.130

VGV LANÇADO EM 2021 - 2025

# R\$ 1.524 MI

# 700M

DO TREM JUVENTUS-MOOCA

# 1.5KM

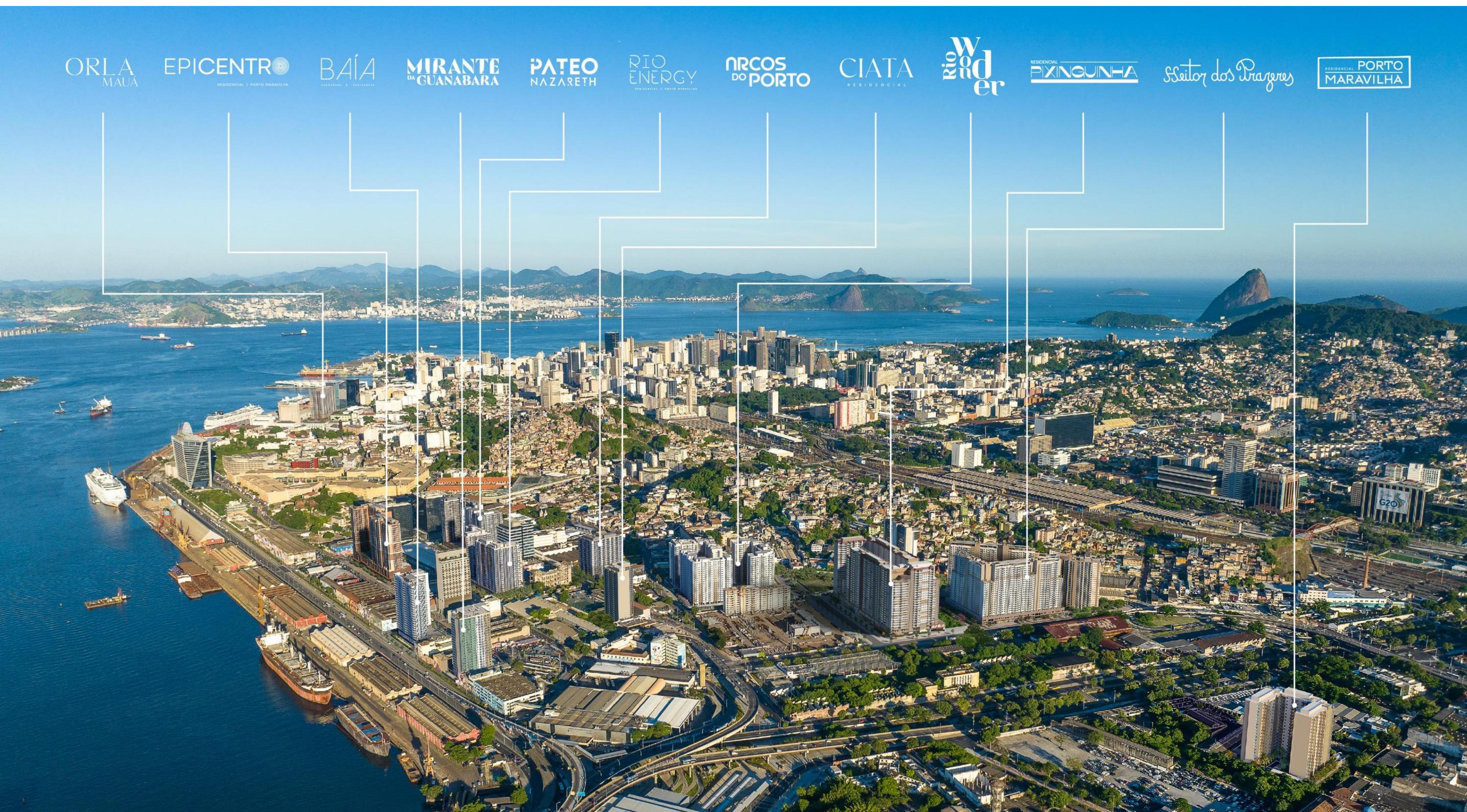
DA UNIVERSIDADE FAM



// PERFORMANCE CURY - PORTO MARAVILHA



# // PORTO MARAVILHA | SIMULAÇÃO DOS PROJETOS CURY



UNIDADES LANÇADAS

12.151

VGV LANÇADOS (R\$)

4,1 BI

UNIDADES VENDIDAS

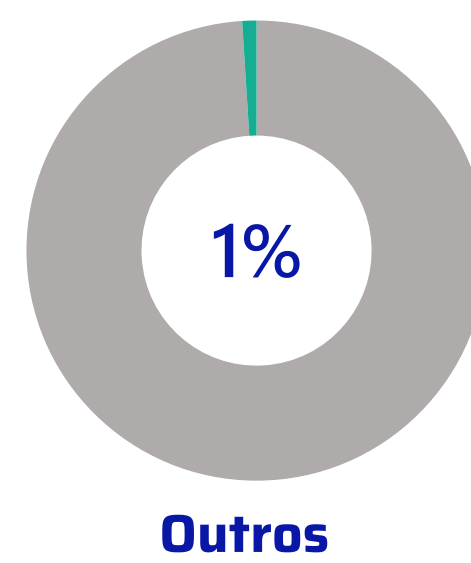
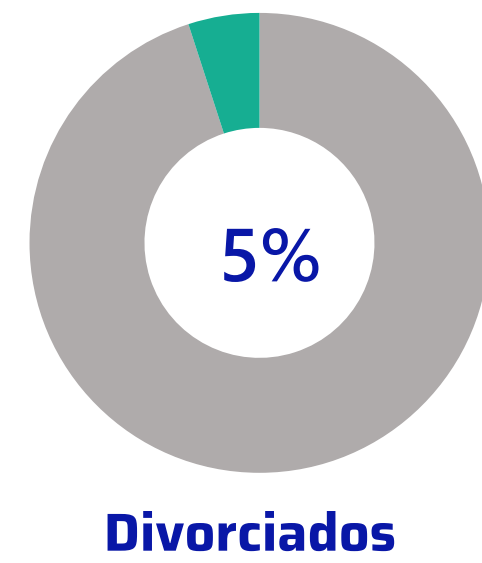
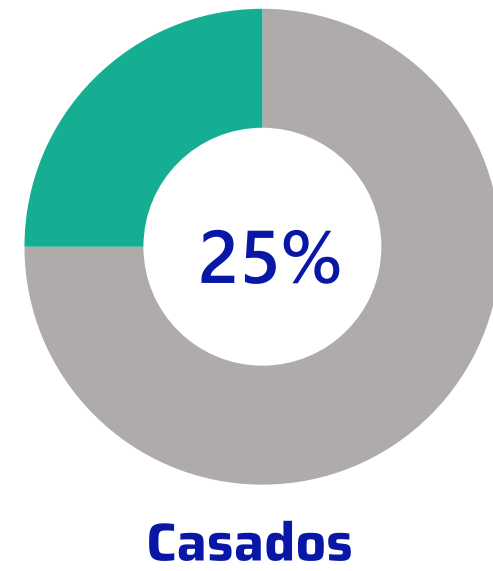
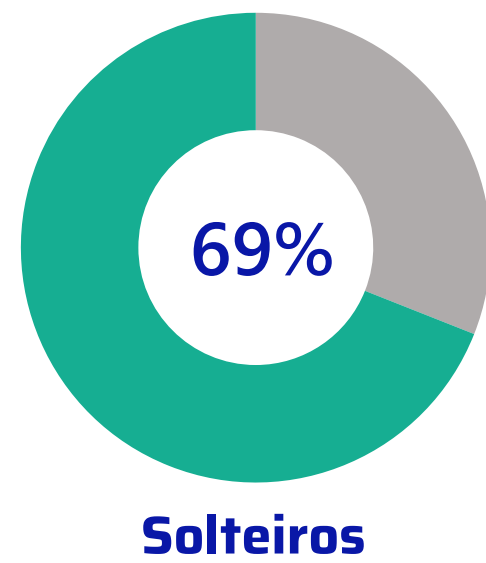
9.915

VGV VENDIDOS (R\$)

3,4 BI

# // NOSSO CLIENTE

## Estado Civil



## Gênero

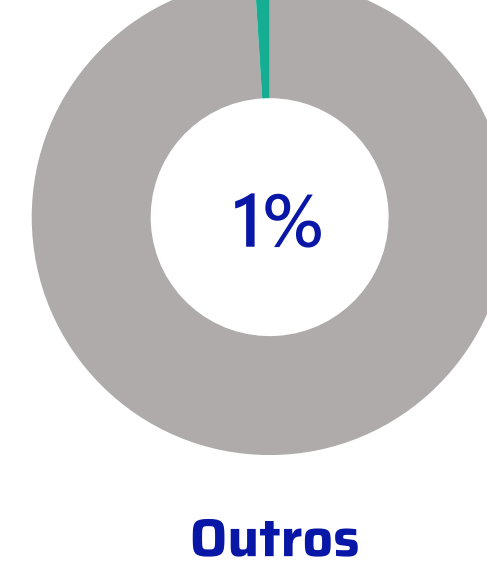
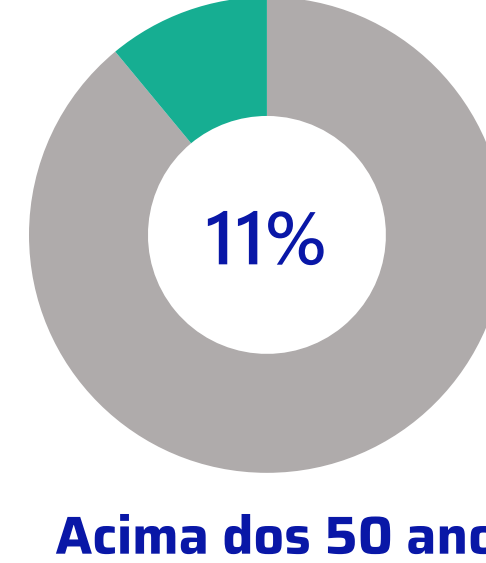
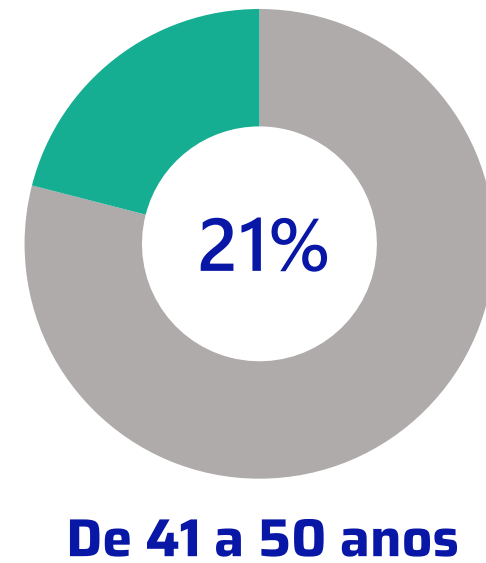
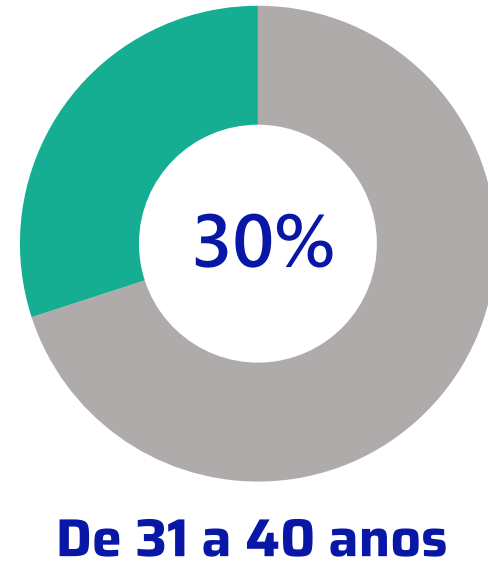
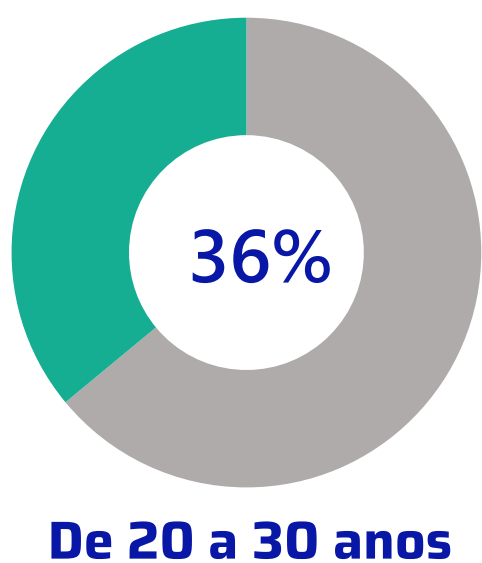


Masculino | 53%

Feminino | 44%

Outros | 1%

## Faixa Etária



## Relacionamento e Valorização



## Regionais



Rio De Janeiro | 29,75%

São Paulo | 70,25%

**107.931**  
Base de  
Clientes ativos

**RENDA MÉDIA**  
R\$ 2.000 A R\$ 13.000  
*Compradores de  
primeiro imóvel*

# // NOSSO CLIENTE

## Jornada do cliente



### PROCESSO DE COMPRA

- Boas-vindas.



### REPASSE

- Acolhimento financeiro.



### INÍCIO DE OBRA

- Acompanhamento de obra;
- Patrimônio de afetação;
- Vídeo drone;
- Tour virtual.



### VISTORIA

- Portas Abertas - Programa que fala sobre o processo de entrega;
- Agendamento de vistoria (95% dos clientes aprovam o imóvel na primeira vistoria);
- Comunicado e expedição habite-se.



### AGI

- Convocação para AGI;
- Evento entrega de chaves.



### PÓS-ENTREGA

- Pesquisa de satisfação pós-entrega;
- Régua de sustentabilidade: Dicas sobre consumo consciente de água e energia, separação e destinação de resíduos.

As estratégias de relacionamento da Cury com o cliente resultam de quatro réguas aplicadas ao longo de toda a jornada:

#### RÉGUA DO CLIENTE

Acompanha toda a jornada individual;

#### RÉGUA DO EMPREENDIMENTO

Inicia na instalação da Comissão de Patrimônio de Afetação e informa os clientes sobre a evolução da obra até a implantação do condomínio;

#### RÉGUA DA COMISSÃO DE PATRIMÔNIO DE AFETAÇÃO

Acompanha desde a eleição desta comissão, que tem a função de gerir o desenvolvimento da obra, até a realização da AGI - Assembleia Geral de Instalação);

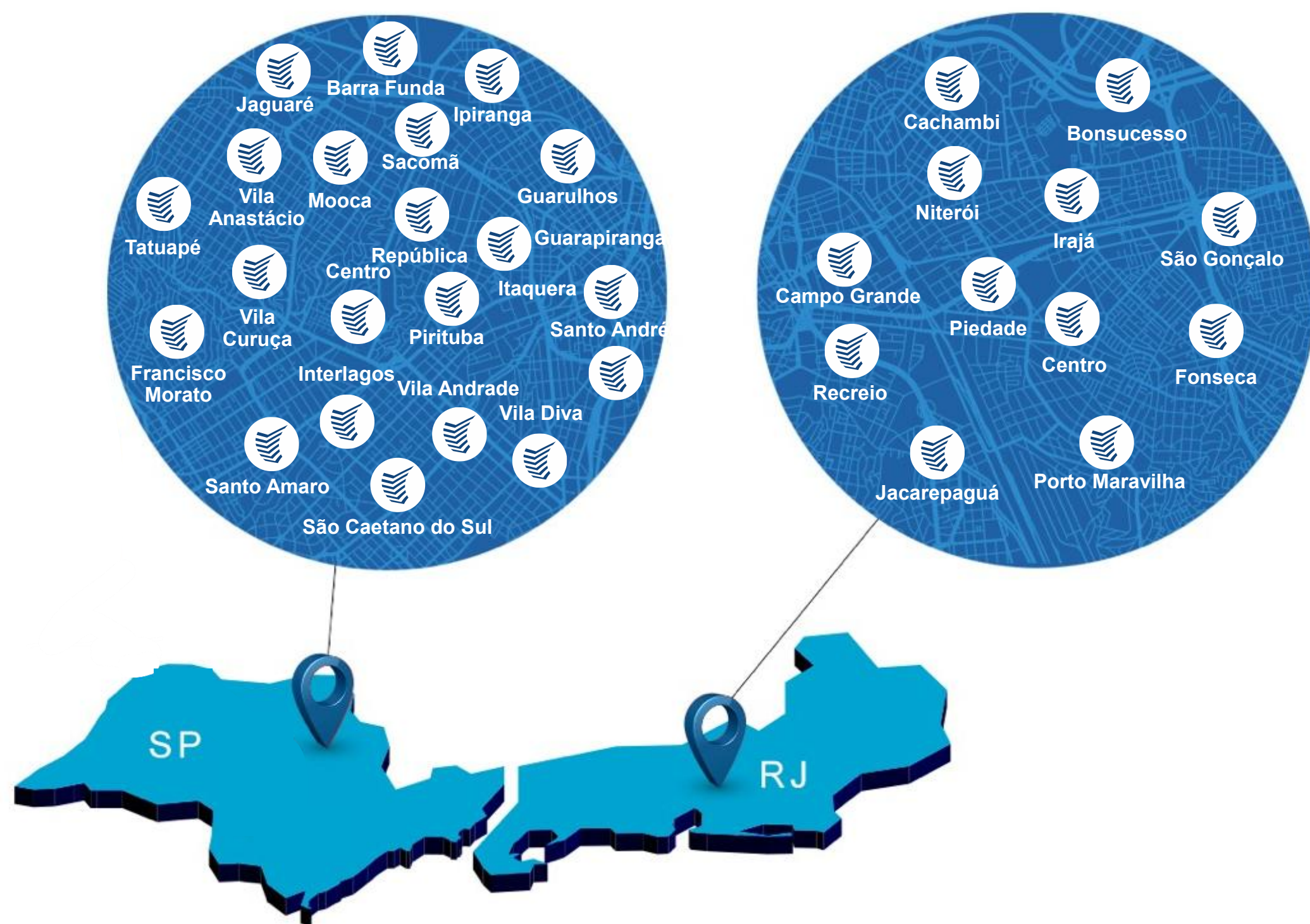
#### RÉGUA DE SUSTENTABILIDADE

Orienta os usuários dos novos imóveis sobre medidas de sustentabilidade relacionadas ao descarte de resíduos e ao consumo de energia e água.



# // LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

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



Market Share de aproximadamente **6,6%** na cidade de SP

Market Share de aproximadamente **15,2%** na cidade do RJ

Estado	Lançamentos UDM R\$ Milhões	Estoque R\$ Milhões	Unidades em construção
<b>SP</b>	5.238,0	1.204,4	35.780
%Total	66%	48%	70%
<b>RJ</b>	2.731,4	1.293,3	15.594
%Total	34%	52%	30%
<b>TOTAL</b>	7.969,3	2.497,7	51.374

UDM: Últimos doze meses

# // NOSSO LANDBANK

## TOTAL

VGV 100% ~R\$ 21,1 BI

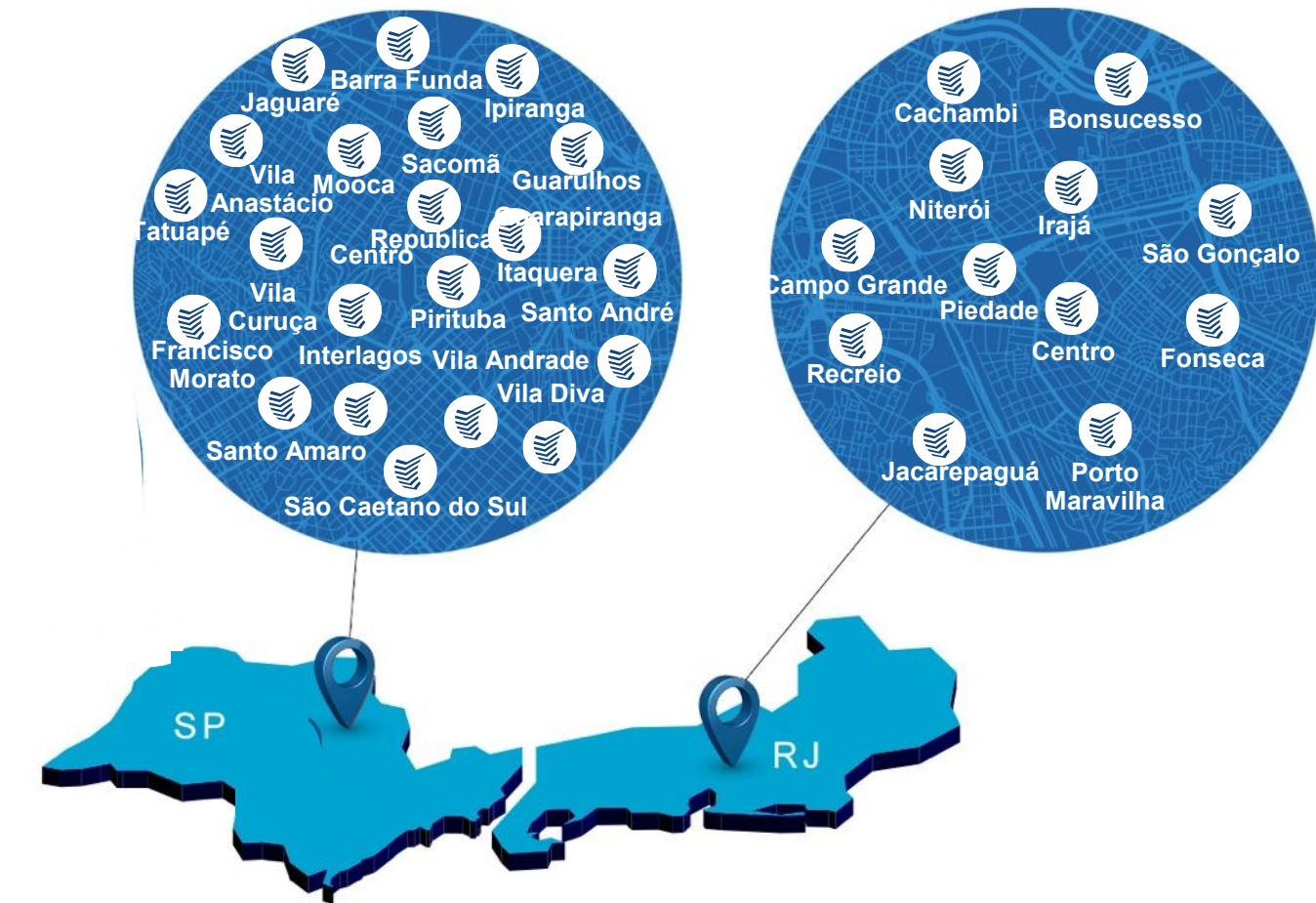
~72,9 MIL UNIDADES

## SÃO PAULO

~R\$15,7 bi ~56,2 mil UNIDADES  
VGV 100%

## RIO DE JANEIRO

~R\$5,4 bi ~16,7 mil UNIDADES  
VGV 100%



## PROCESSO DE AQUISIÇÃO DE TERRENOS

- 1 Conselho de Administração apresenta a diretriz estratégica
- 2 Equipe de desenv. 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 a escritura do terreno
- 4 Prazos de pagamento alinhados com a construção (média de 36 meses)



# PERFIL DE TERRENO E POTENCIAL CONSTRUTIVO



# // EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



**SÃO PAULO**

ATÉ 2020

# // EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



**SÃO PAULO**

2020-2025

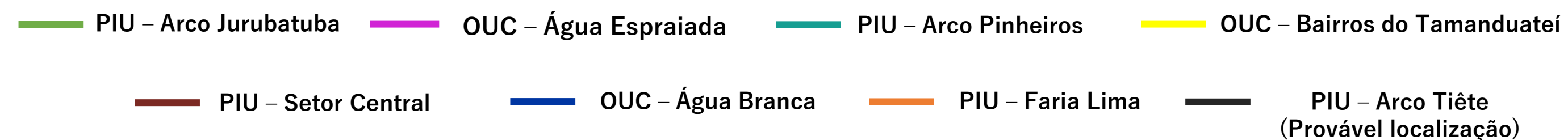
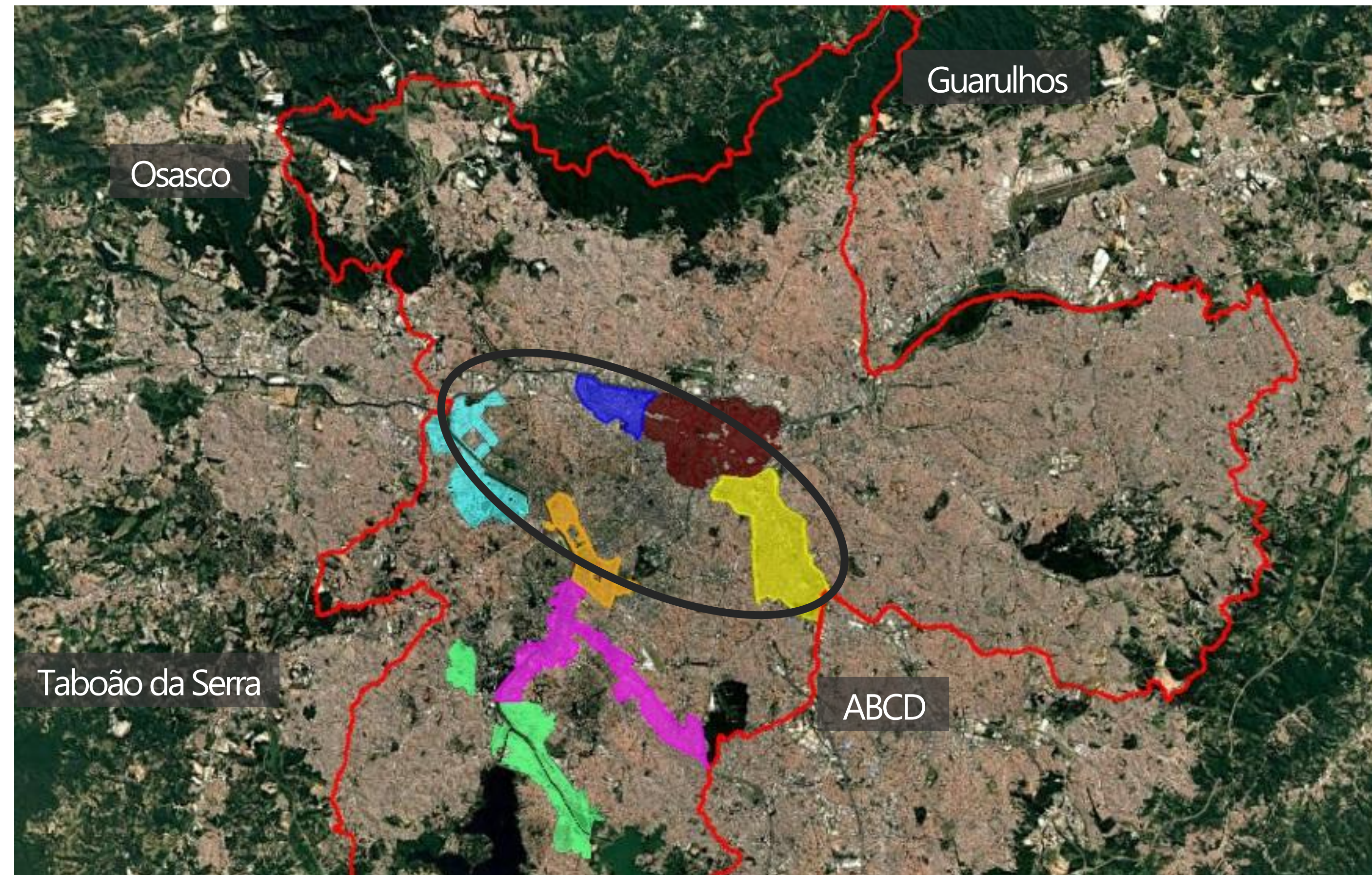
# Operações e Planos de Intervenção Urbanas

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

As OUCs e PIUs, com atuação da Cury, abrangem uma área de aproximadamente **82,33 km<sup>2</sup>**.

As seguintes operações resultantes do plano diretor de São Paulo mostram o potencial de terrenos nas regiões onde a Cury atua.]

Está em processo de aprovação, o **PIU Arco Tietê**, com com uma área potencial de aproximadamente **36,00 km<sup>2</sup>**.



# // EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



# // EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



# OUC Porto Maravilha

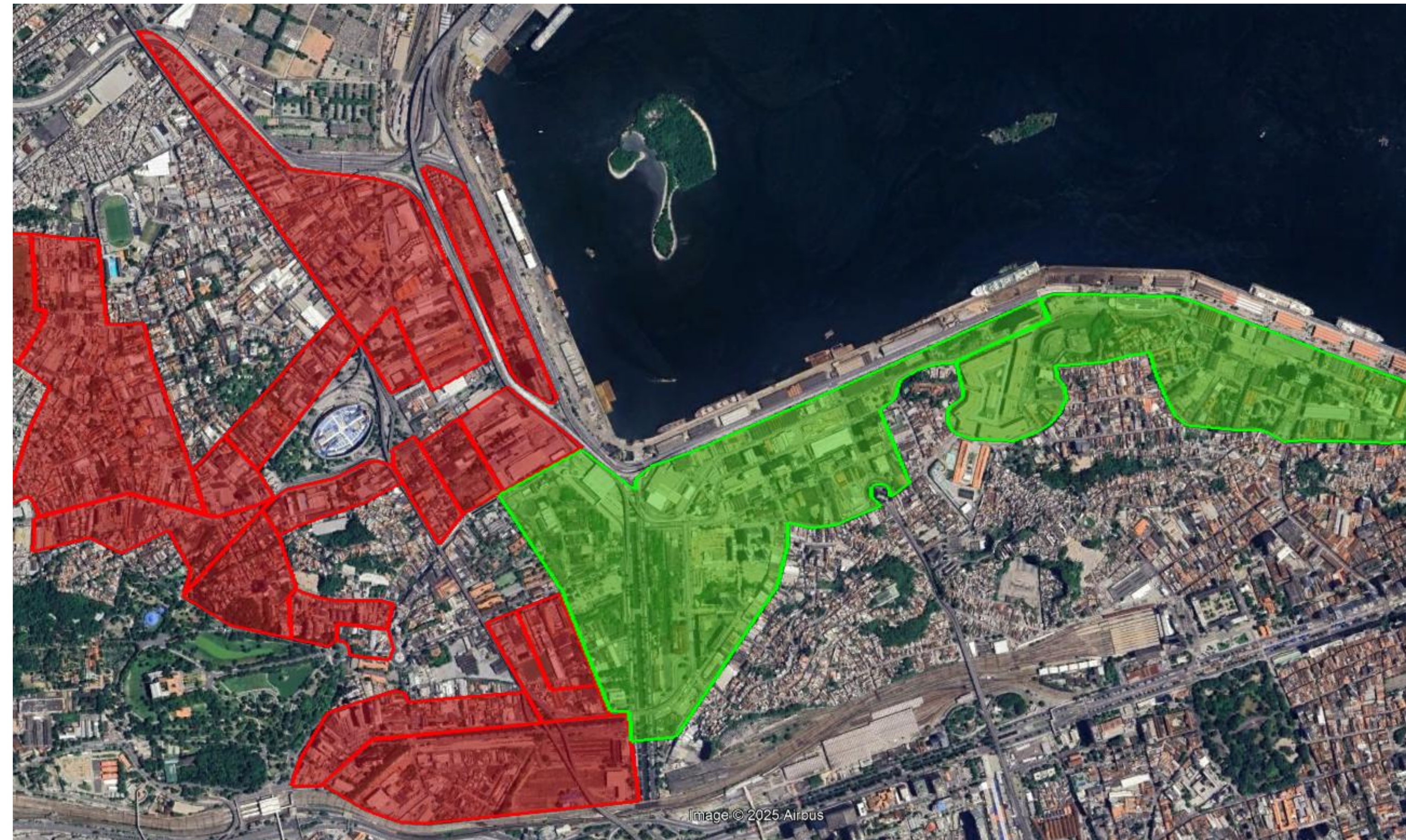
A OUC Porto Maravilha originalmente tinha uma área de aproximadamente 5 km<sup>2</sup>.

A expansão da operação para o bairro de São Cristóvão teve um aumento significativo da área, conforme LC nº 267/2023, **umentando para 8,7 km<sup>2</sup>**.

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



● Porto Maravilha ● São Cristóvão



# Potencial de Expansão Cury

## OUC - Zona Norte

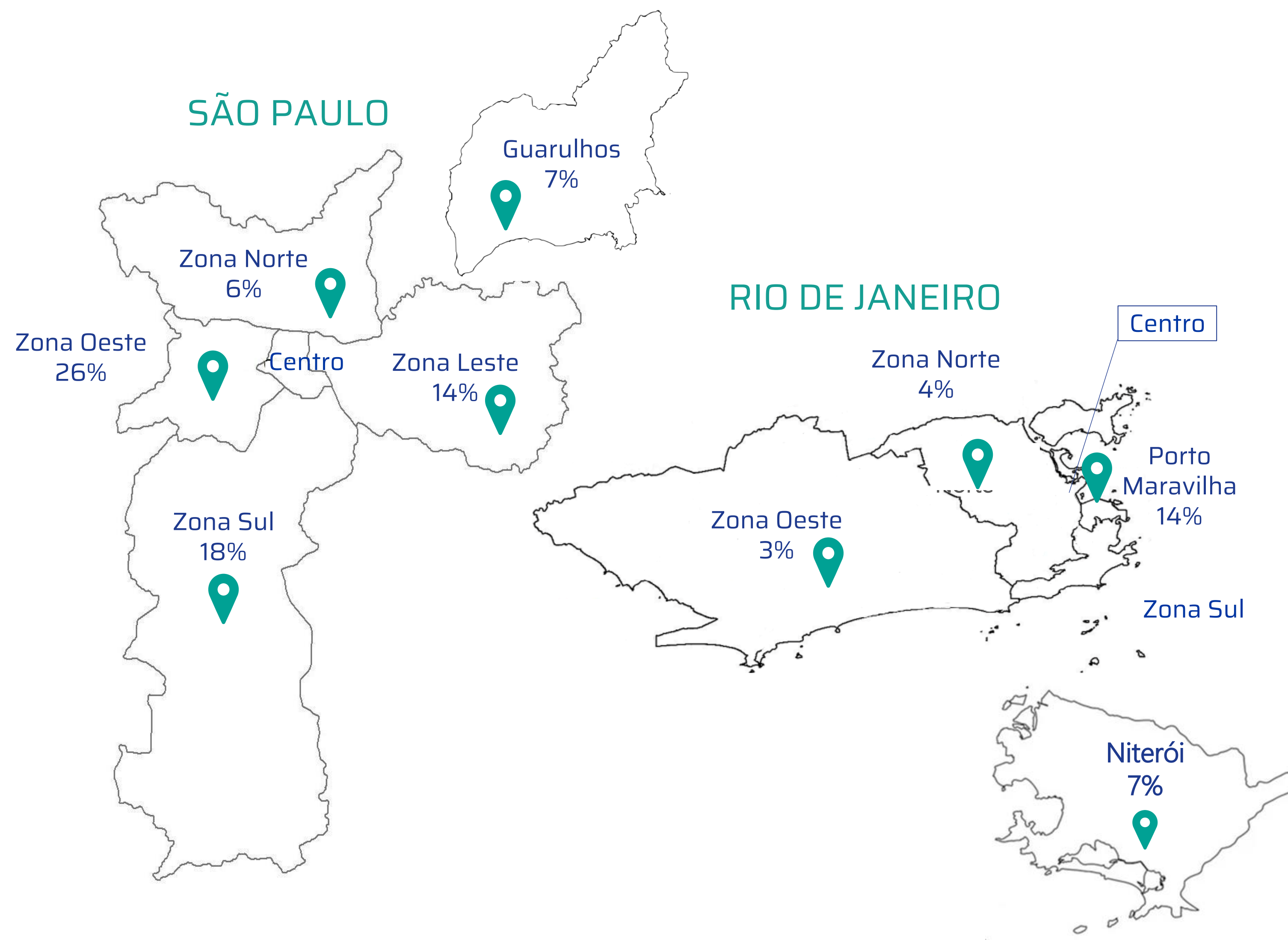
O novo plano diretor do Rio de Janeiro incentiva o desenvolvimento da Zona Norte da cidade **aumentando o potencial da região** de 2 para até 7 em algumas regiões.

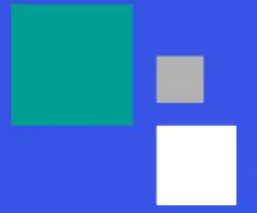
A Zona Norte do Rio de Janeiro tem cerca de 2,4 milhões de habitantes. Esta região concentra 38% da população do município.



## LANÇAMENTOS 6M25

Região	Qtd.	VGv	%
<b>SP</b>	<b>15</b>	<b>3.583.374</b>	<b>72%</b>
Zona Norte	1	318.120	6%
Zona Sul	4	880.470	18%
Zona Leste	3	713.370	14%
Zona Oeste	6	1.305.539	26%
Guarulhos	1	365.875	7%
<b>RJ</b>	<b>8</b>	<b>1.425.421</b>	<b>28%</b>
Zona Norte	2	191.115	4%
Zona Oeste	1	141.238	3%
Porto	3	723.169	14%
Niterói	2	369.900	7%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>5.008.795</b>	<b>100%</b>





# MODELO OPERACIONAL E GERAÇÃO DE CAIXA



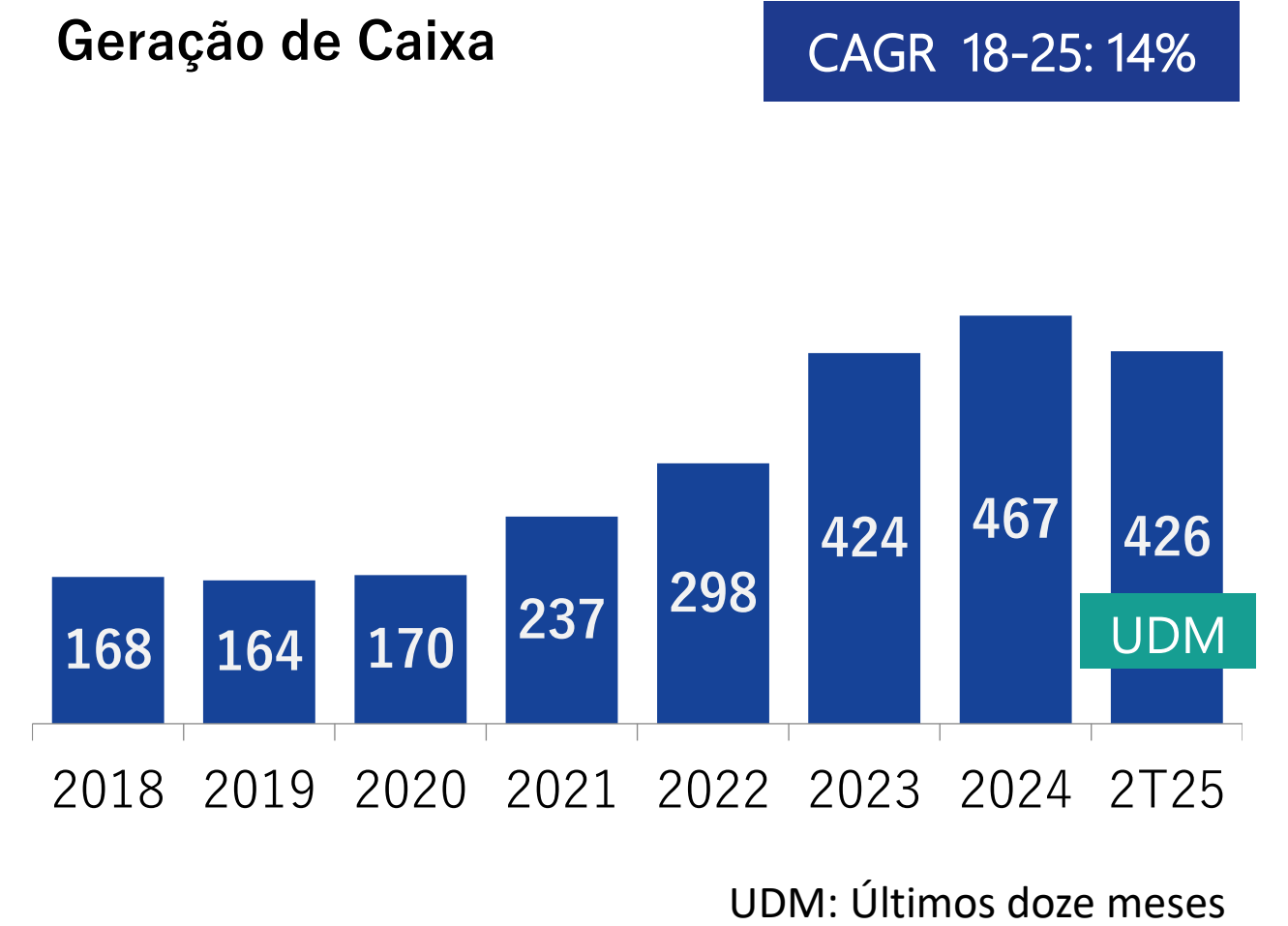
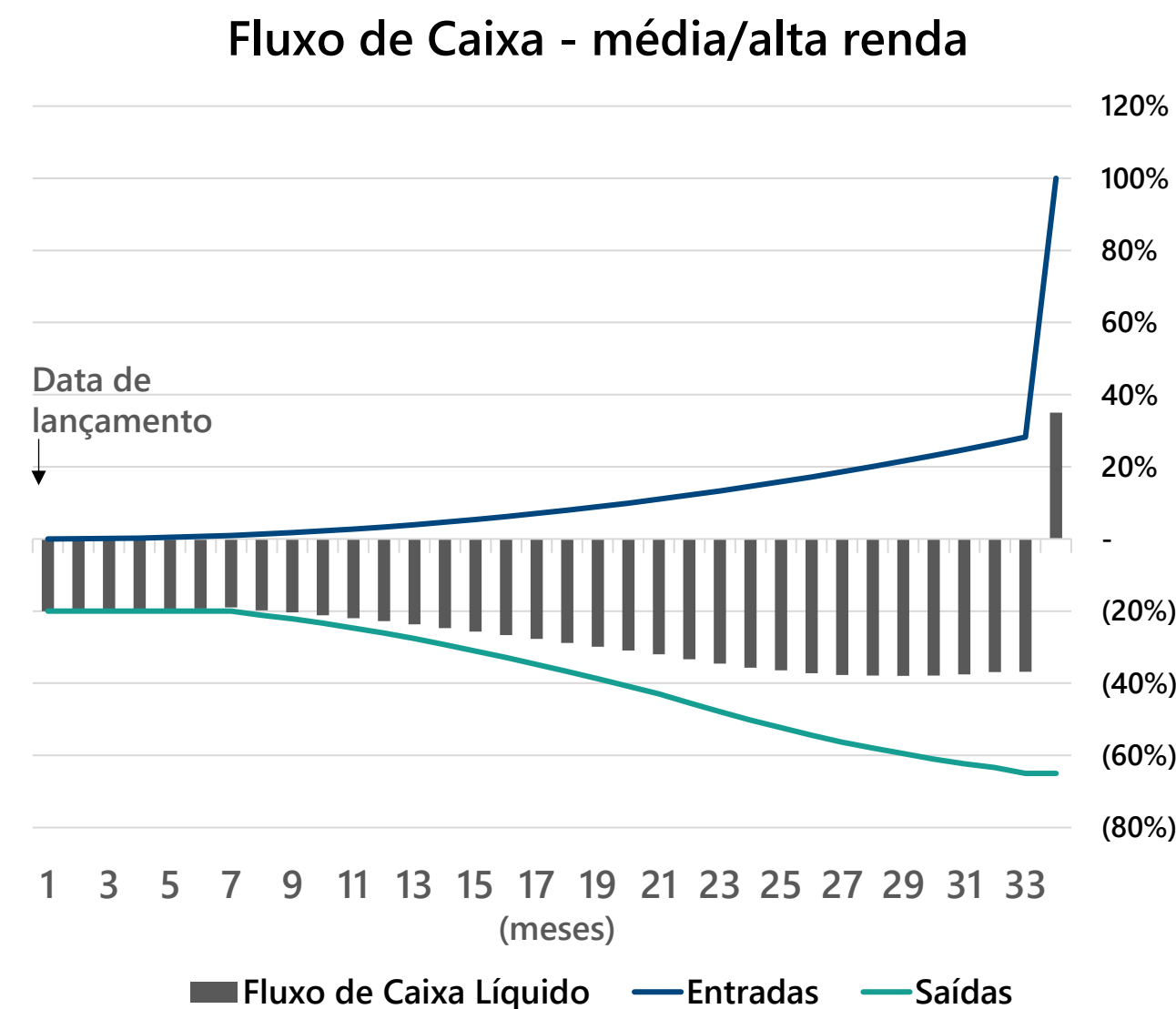
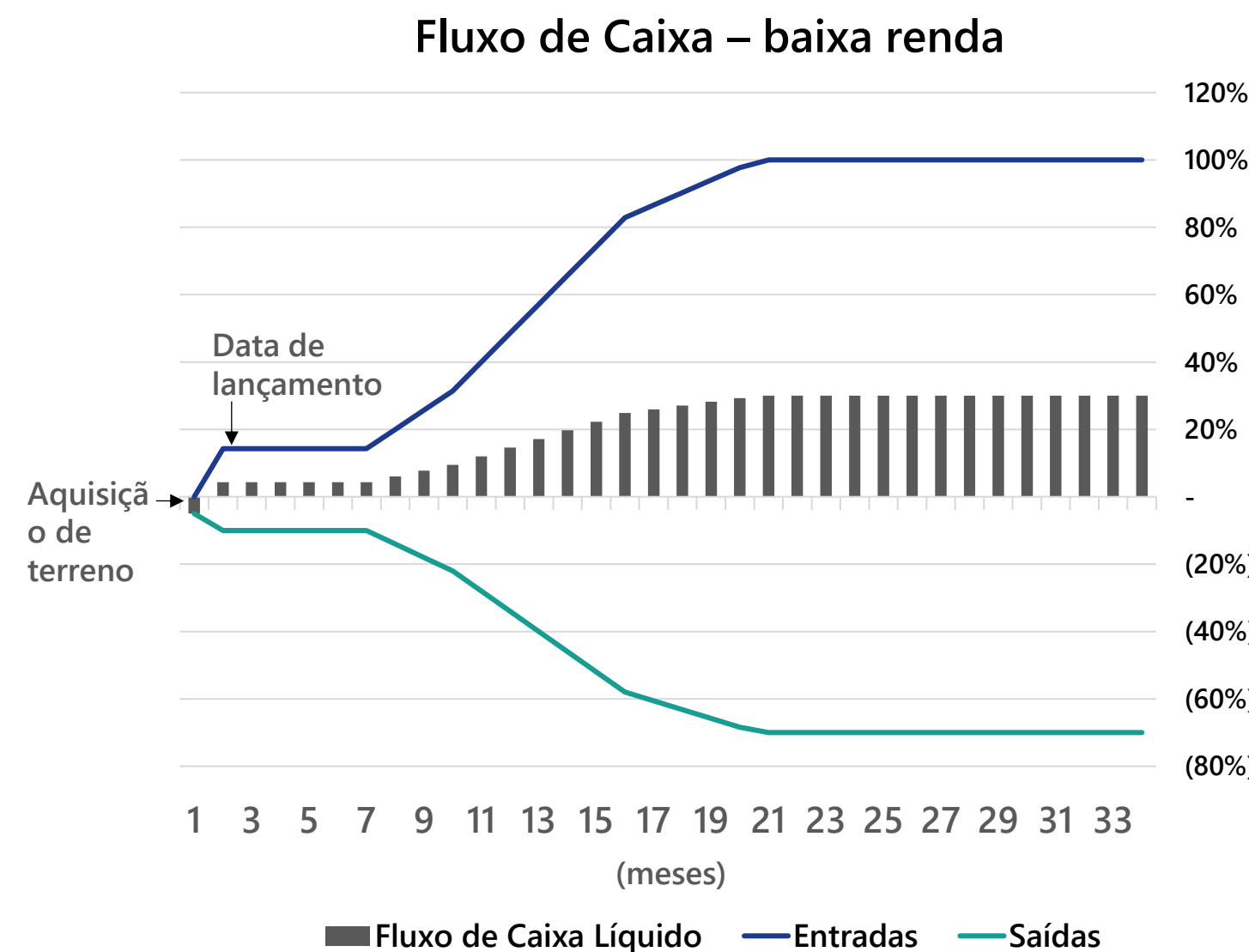
## Análise Ilustrativa do Fluxo de Caixa Acumulado das Construtoras (% do VGV)

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.<sup>1</sup>

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

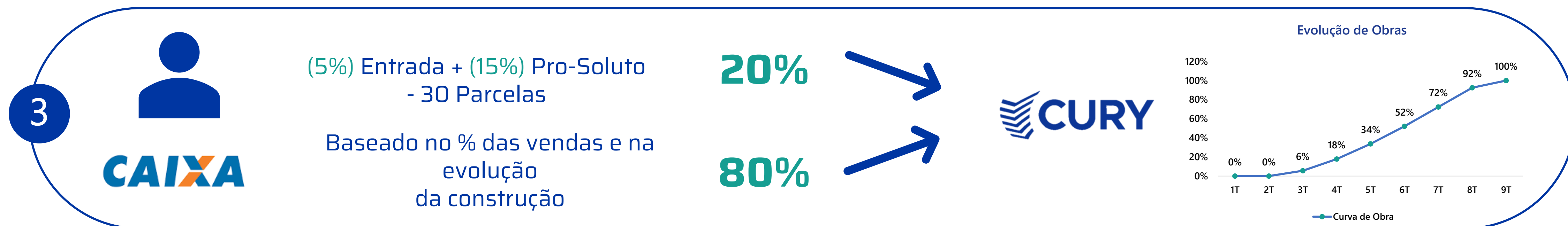
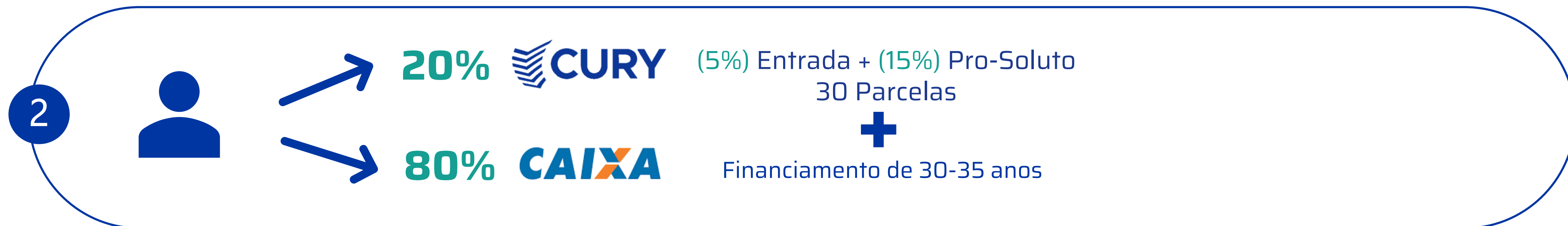
**C** Repasses rápidos de financiamento para a instituição financeira

**18.850** Unidades repassadas nos últimos 12 meses



<sup>1</sup>Fonte: Analista Sell Side Victor Tapia UBS

# // FLUXO DE PAGAMENTO PARA CLIENTE E PARA CURY



404

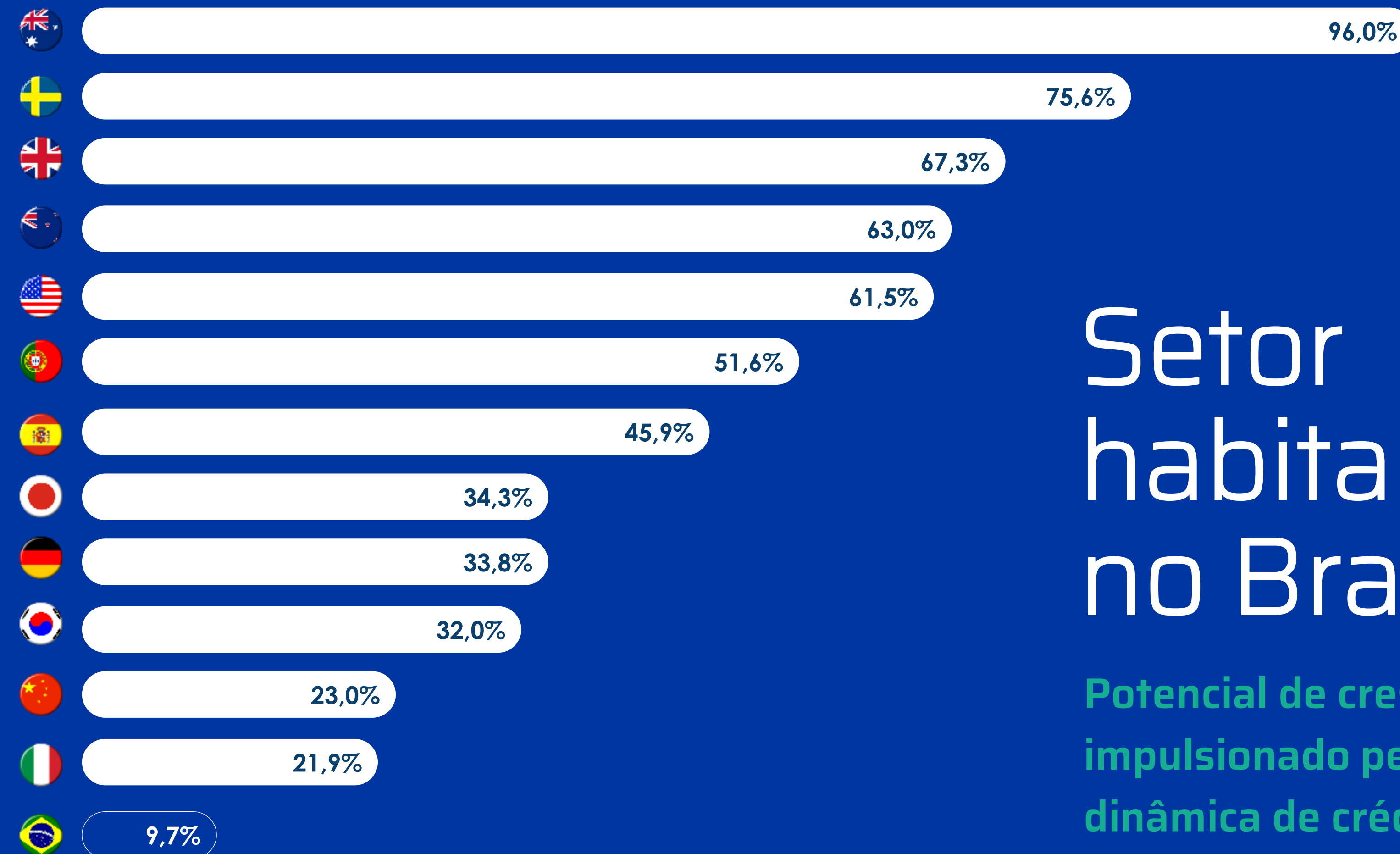


# SETOR HABITACIONAL E MCMV



# Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

Crédito Imobiliário (% do PIB)

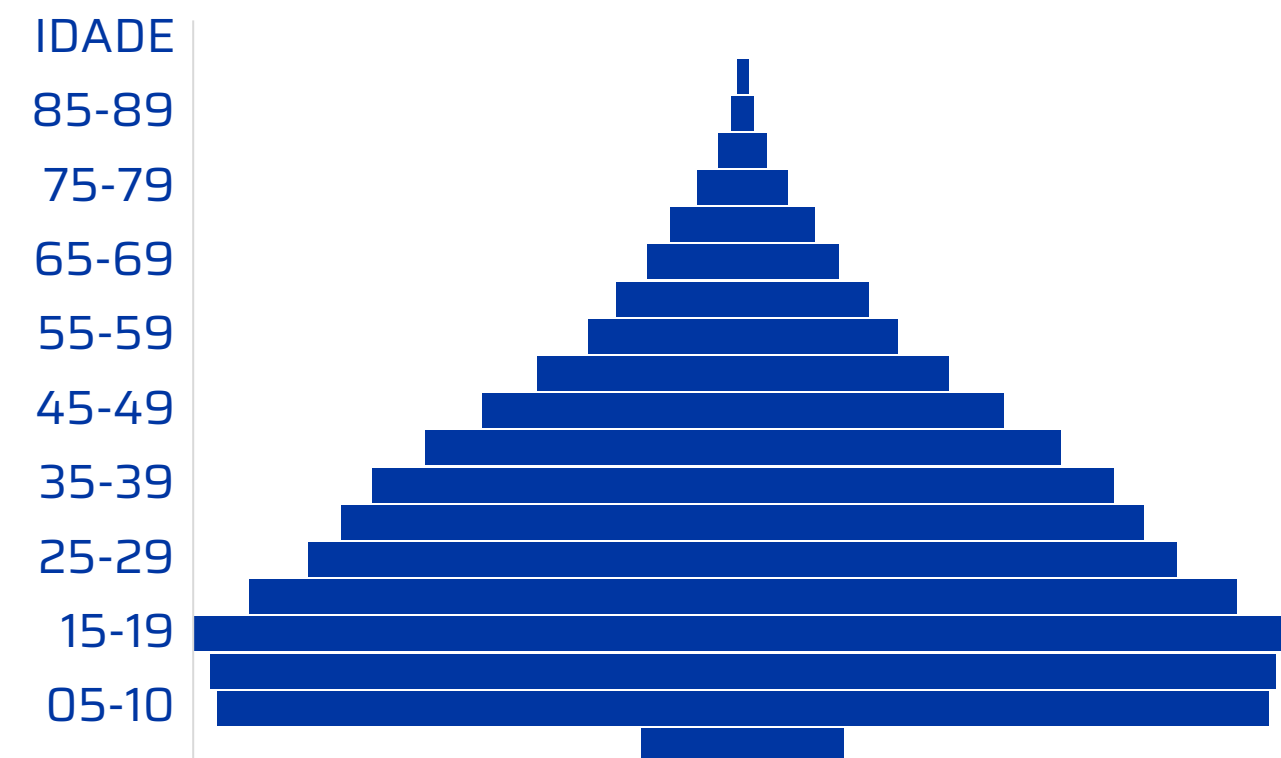


## Setor habitacional no Brasil

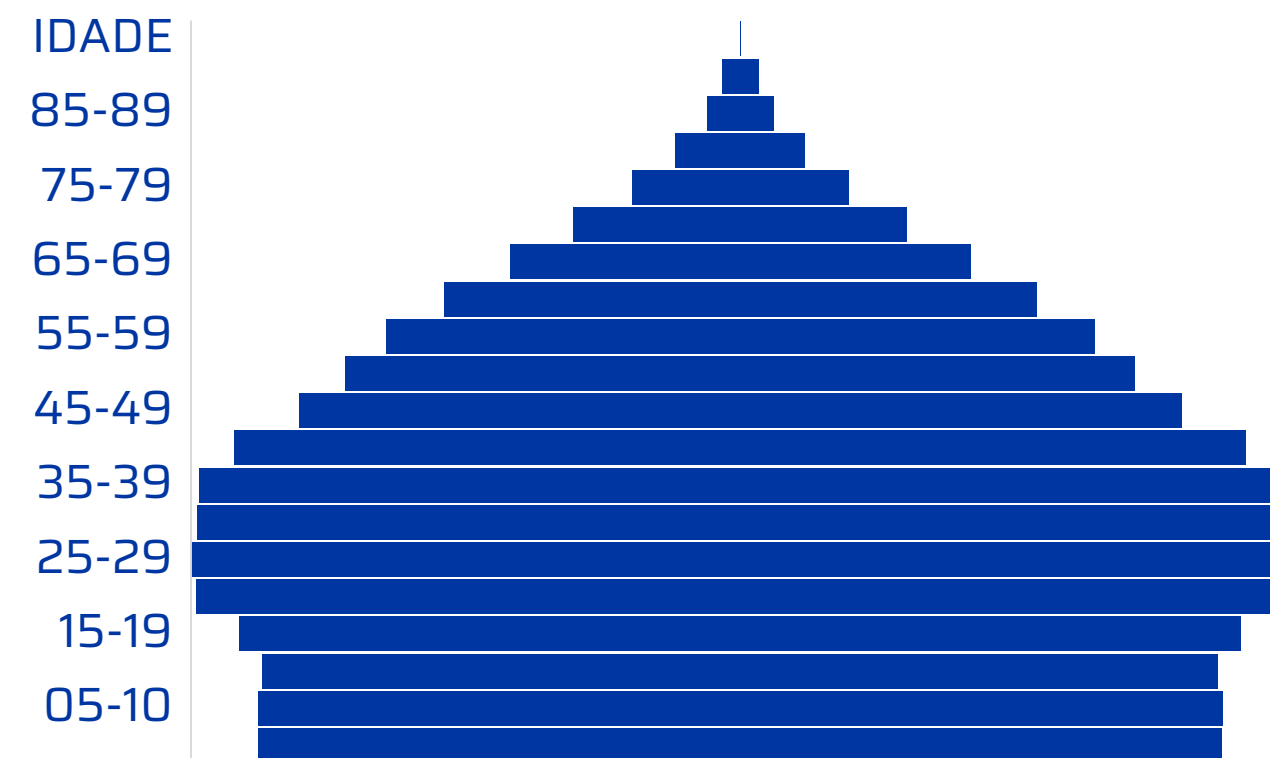
Potencial de crescimento impulsionado pela sólida dinâmica de crédito

# // DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

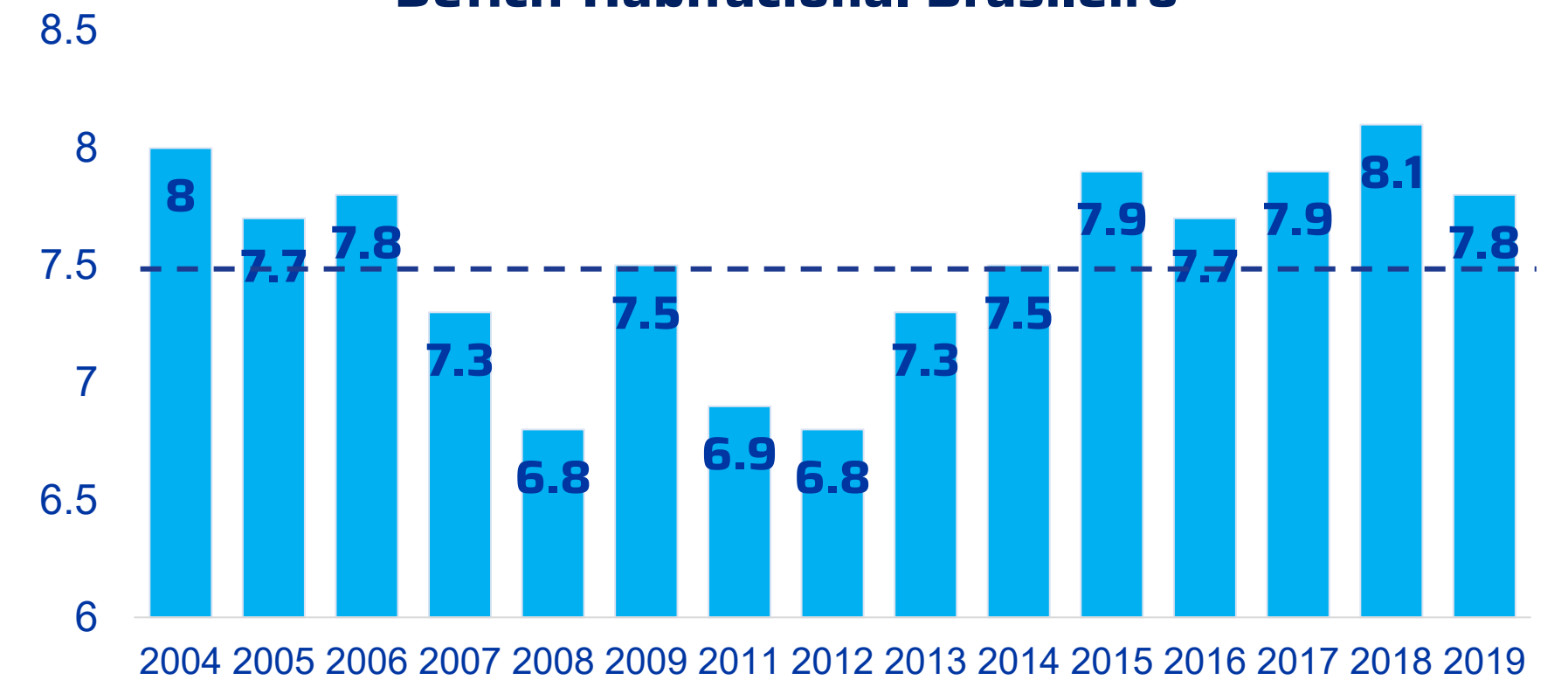
### Pirâmide etária 2000



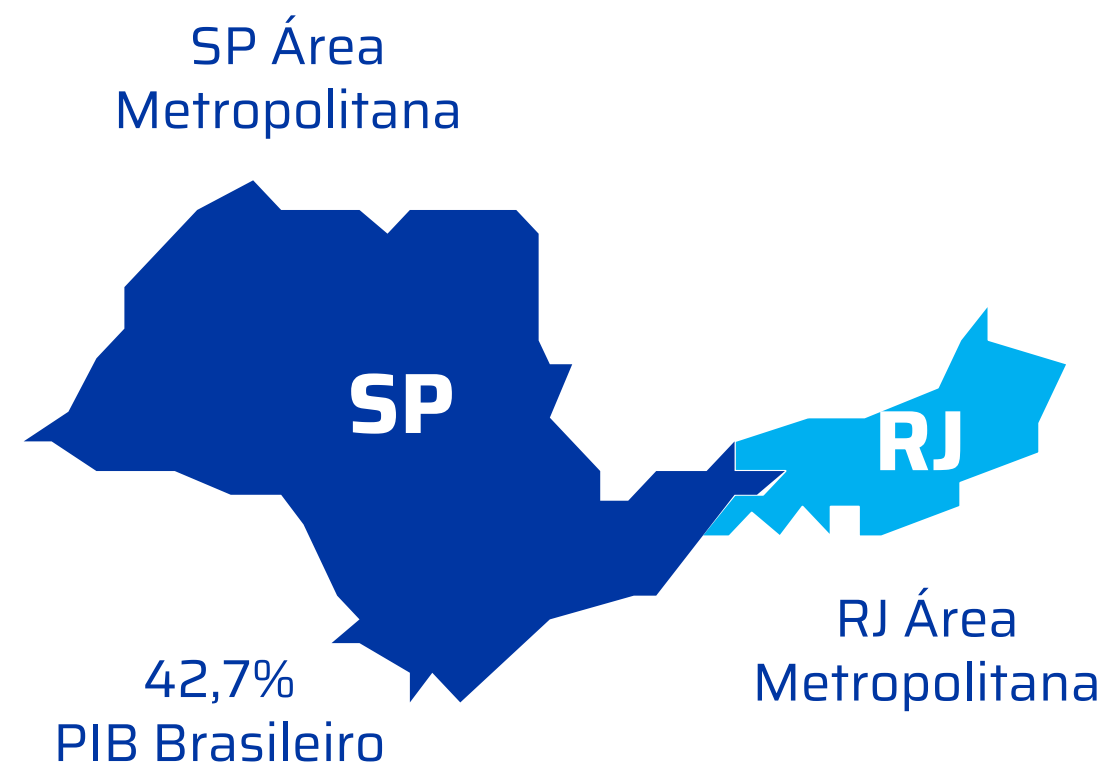
### Pirâmide etária 2022



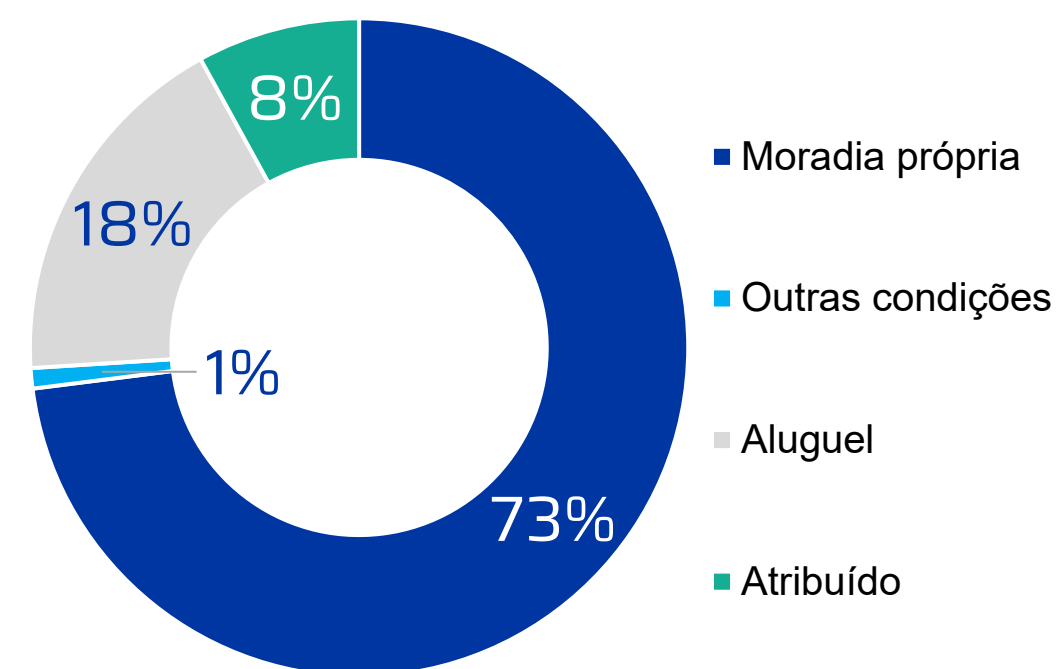
### Déficit Habitacional Brasileiro



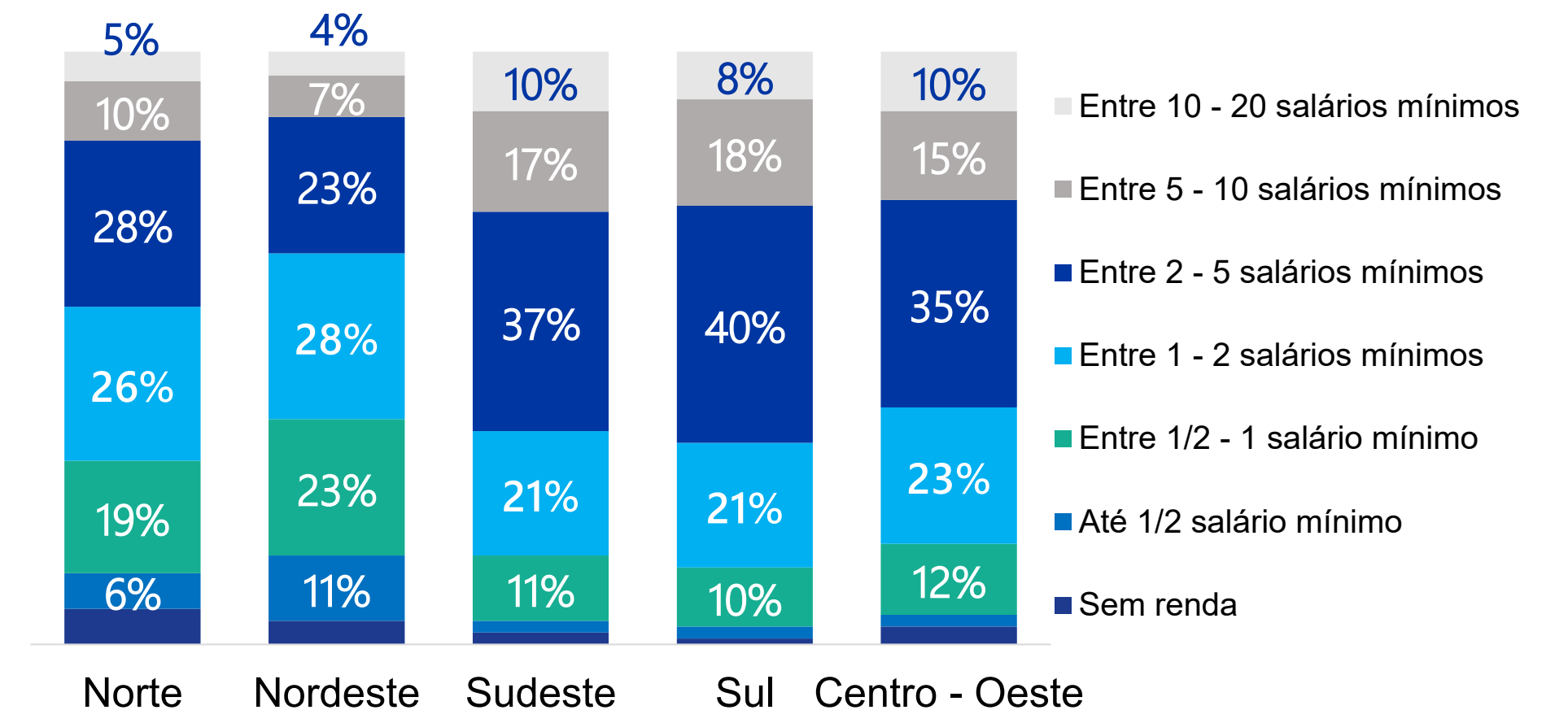
### São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro



### 70% das moradias brasileiras são próprias



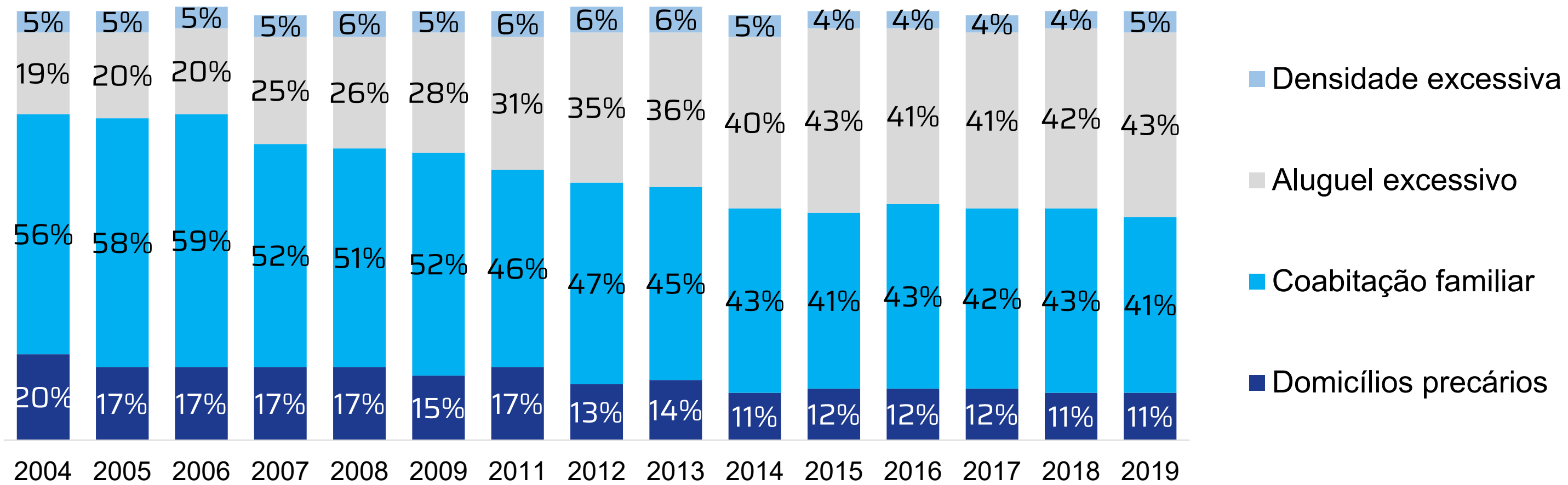
### Renda das famílias brasileiras



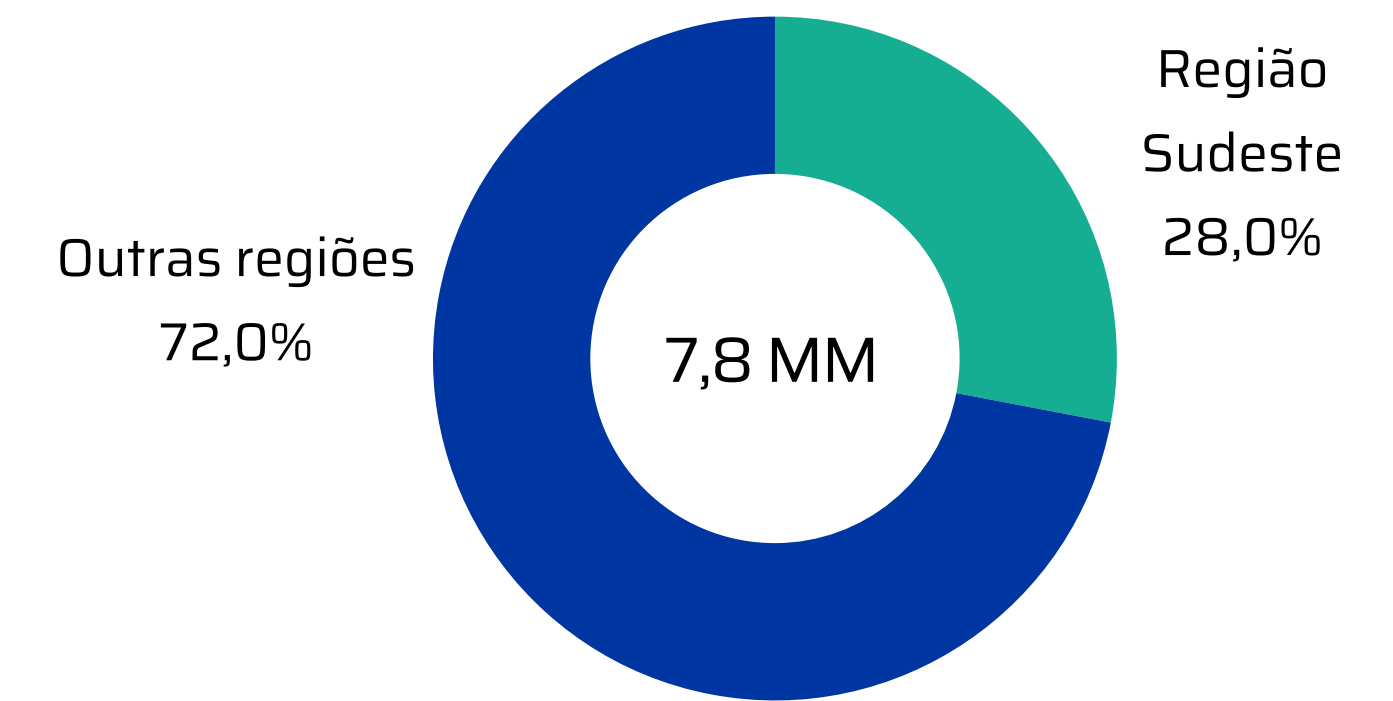
Fonte: IBGE, PNAD, UBS

# // DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

## Composição do Déficit Habitacional Brasileiro

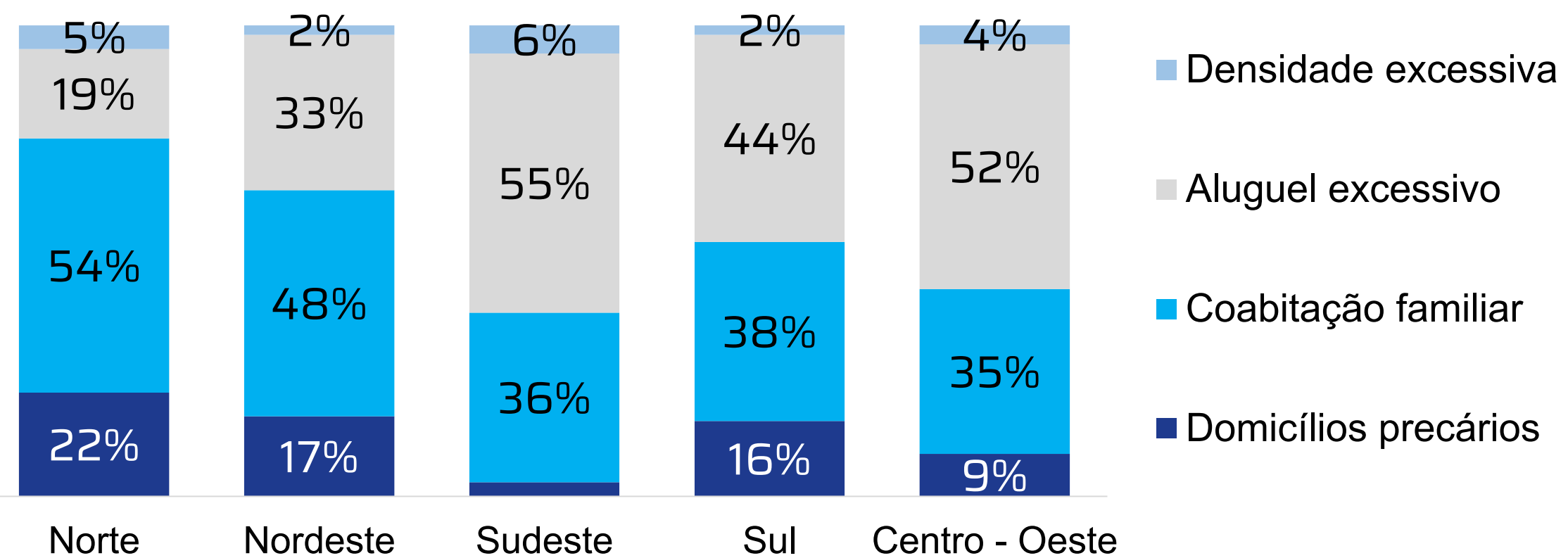


## % do Déficit no Brasil



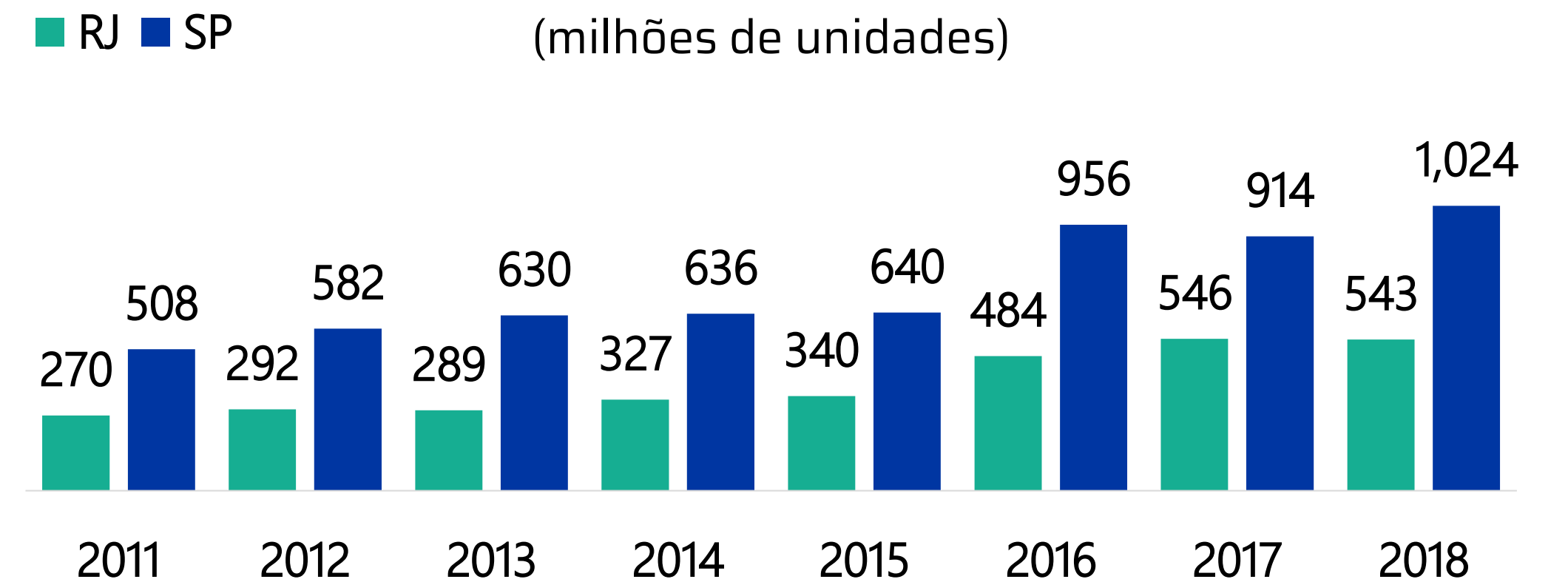
CAGR Sudeste (11-18): +10,5% | CAGR Brasil (11-15): +3,3%

## Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região



## Déficit Habitacional em SP e RJ

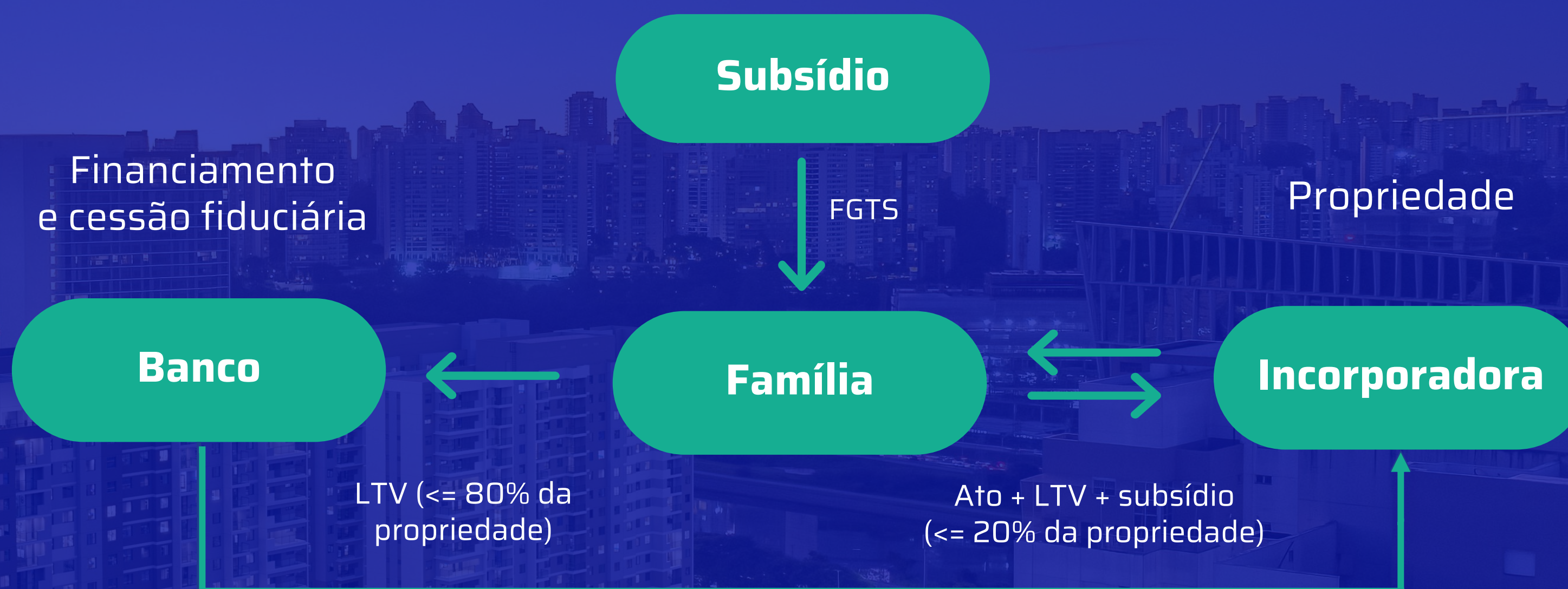
(milhões de unidades)



# Essência do programa **Minha Casa Minha Vida**

Criado em 2009 e depois chamado de Casa Verde e Amarela. Juntos, os dois programas já contrataram mais de **6 milhões** de unidades habitacionais.

É respaldado por forte demanda e financiado com recursos do FGTS (Fundo de Garantia de Tempo de Serviço) e OGU (Orçamento Geral da União - faixa 1).



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

**OPERADO PELA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL**

QUANTO MENOR A RENDA, MAIOR O SUBSÍDIO.

The One Chácara Santo Antônio- São Paulo

# Detalhes do programa Minha Casa Minha Vida

	Limite de Renda Atual	Novo Limite de Renda	Taxa de juros nominal % a.a (cotista do FGTS)	Taxa de juros nominal % a.a (não cotista do FGTS)
Faixa 1 (Mercado)	Até R\$ 2.000,00	Até R\$ 2.850,00	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	Até R\$ 4.700,00	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	Até R\$ 8.600,00	7,66%	8,16%

## ALTERAÇÕES RECENTES NO PROGRAMA:

Faixa 4 (Novo)	R\$ 8.600,00 a R\$ 12.000,00	10,00%
----------------	------------------------------	--------

## AUMENTO DAS FAIXAS DE RENDA

NOVO TETO APROVADO: **R\$ 500.000** | PRAZO FINANCIAMENTO = 30 PARA **35 ANOS**



**Minha Casa  
Minha Vida**

## // DINAMICA FGTS

Empregadores depositam mensalmente 8% do salário



Os depósitos se tornam recursos para subsidiar o financiamento de imóveis



Trabalhadores utilizam do subsídio para financiar sua moradia

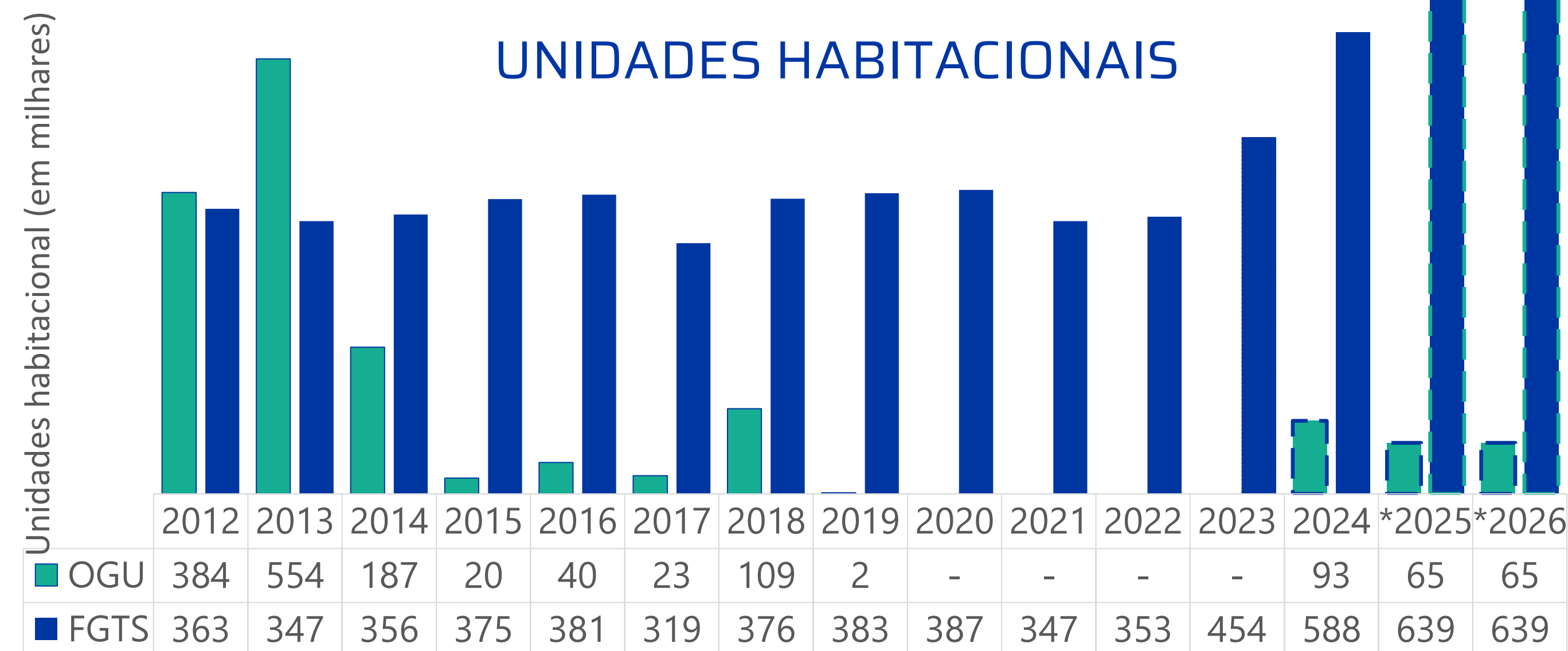


Trabalhador formal renova o ciclo

### Quando é permitido sacar o saldo FGTS:

- ✓ Demissão sem justa causa
- ✓ Aposentadoria
- ✓ Saque-aniversário: retira parte do saldo todo ano no mês do aniversário (opcional)
- ✓ Compra da casa própria
- ✓ Falecimento do trabalhador (familiares sacam)
- ✓ Desemprego por 3 anos seguidos sem carteira assinada
- ✓ Desastres naturais (com decreto de calamidade)
- ✓ Doenças graves

# Recursos de financiamento Minha Casa Minha Vida



## ORÇAMENTO PARA 2025

R\$ 152 bilhões  
do FGTS  
(considera faixa 4)

R\$ 12 bi  
SUBSÍDIO

## ESPERADO PARA OS PRÓXIMOS ANOS

2,5 milhões

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

Fonte: ABRAINC

# Utilização de Recursos do FGTS Minha Casa Minha Vida

2023

Em milhões de reais

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

2024

Em milhões de reais

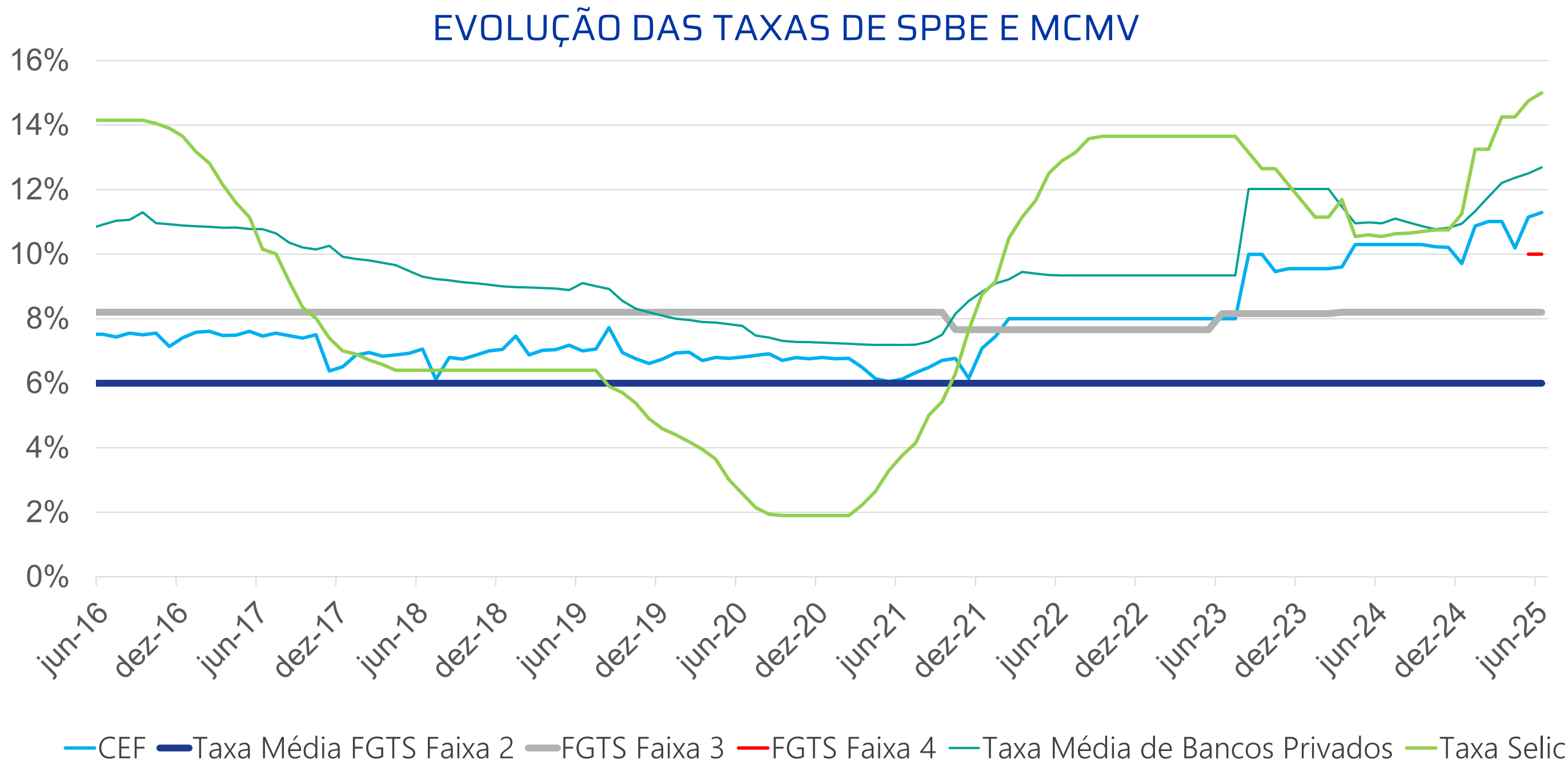
Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
<b>HABITAÇÃO</b>	<b>126.950.000</b>	<b>126.938.000</b>	<b>100,0%</b>
Apoio à produção	72.800.000	72.800.000	100,0%
Carta de Crédito	52.850.000	52.838.000	100,0%
Pró-Moradia	1.300.000	1.300.000	100,0%
<b>MICROCRÉDITO FGTS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>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

2025

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
<b>HABITAÇÃO</b>	<b>136.800.000</b>	<b>72.446.559</b>	<b>53,0%</b>
Apoio à produção	84.500.000	44.985.145	53,2%
Carta de Crédito	31.600.000	24.304.610	76,9%
Pró-Cotista	3.300.000	1.978.291	59,9%
Pró-Moradia	2.400.000	485.195	20,2%
Classe Média	15.000.000	693.319	4,6%
<b>MICROCRÉDITO FGTS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
<b>SANEAMENTO</b>	<b>7.500.000</b>	<b>1.160.182</b>	<b>15,5%</b>
Saneamento para Todos - Setor Privado	3.707.000	293.585	7,9%
Saneamento para Todos - Setor Público	3.793.000	866.597	22,8%
<b>OPERAÇÕES DIVERSAS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
Operações Diversas	0	0	0,0%
<b>INFRAESTRUTURA</b>	<b>8.000.000</b>	<b>854.788</b>	<b>10,7%</b>
Pró-Transporte - Setor Privado	3.422.588	495.208	14,5%
Pró-Cidades - Setor Público	1.600.000	0	0,0%
Pró-Transporte - Setor Público	2.977.412	359.580	12,1%
CA Infraestrutura	0	0	0,0%
<b>SAÚDE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
FGTS-Saúde	0	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>152.300.000</b>	<b>74.461.529</b>	<b>48,9%</b>

# Visão Geral das Linhas de Financiamento à Habitação



FONTE: SITE BACEN

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

Apesar da variação da SELIC, as taxas de juros no programa minha casa minha vida **não se alteram**

**CAIXA**

SBPE - TR	Aquisição/ Construção	Faixa 4 (Novo - Maio/25)
Balcão	11,49%	10,00%



ENGENHARIA  
E CAPACIDADE  
**DE EXECUÇÃO**

 **CURY**

# Expertise em Engenharia

## 62 anos de experiência

### ALVENARIA ESTRUTURAL



FILMAGEM REALIZADA EM 20/06/25

[Clique aqui para assistir o vídeo](#)

### PROGRAMAS E CERTIFICAÇÕES



INSTALL  
PROJETOS

INova  
CURY



Certificada  
Jun/2025 - Jun/2026  
BRASIL



9001



14001



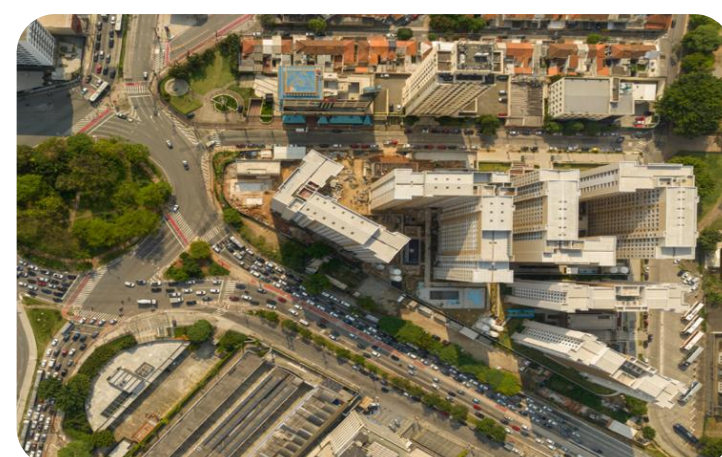
45001



PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE  
E PRODUTIVIDADE DO HABITAT



Lean Construction

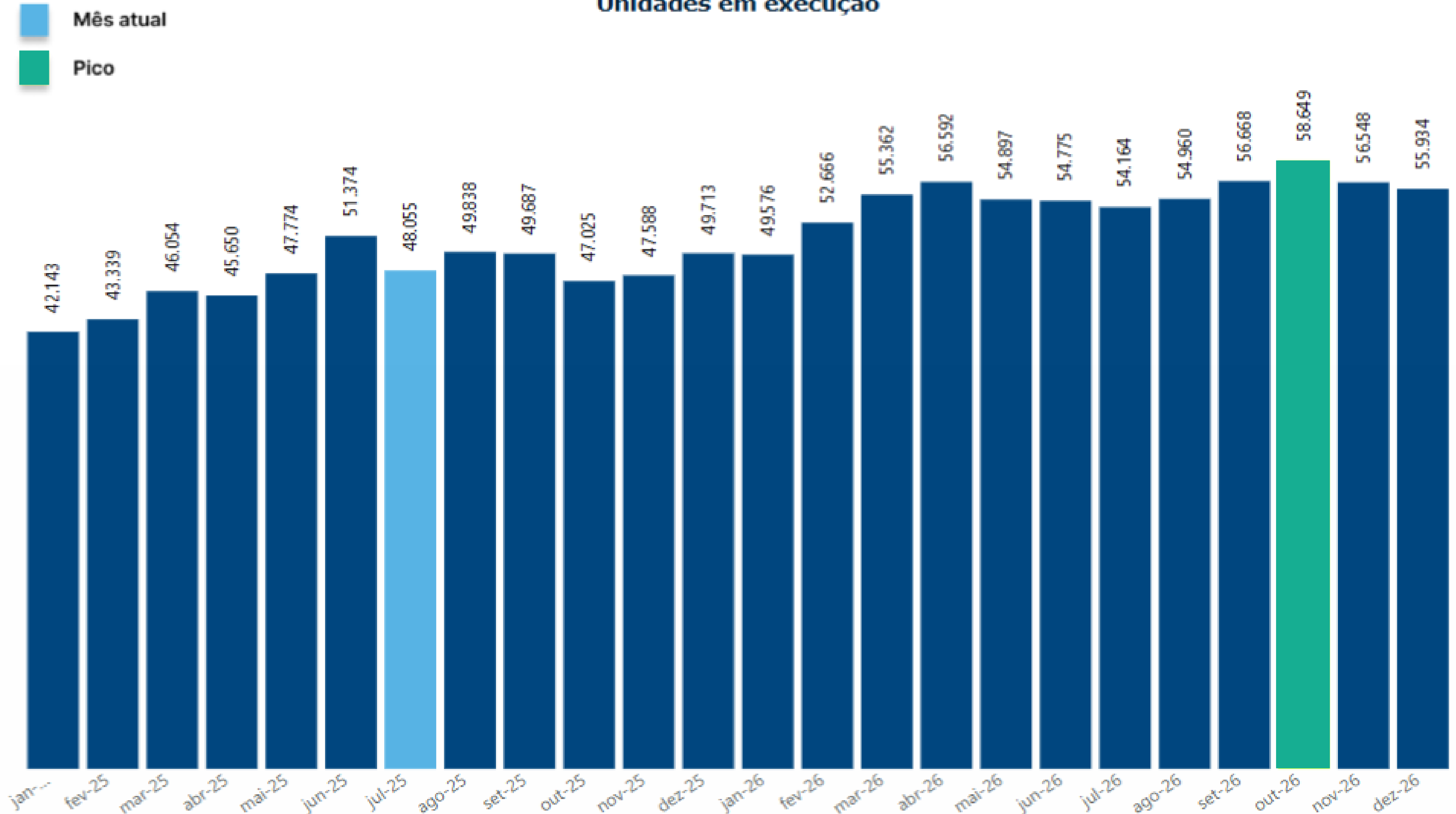


# Unidades em Execução 25-26 SP+RJ

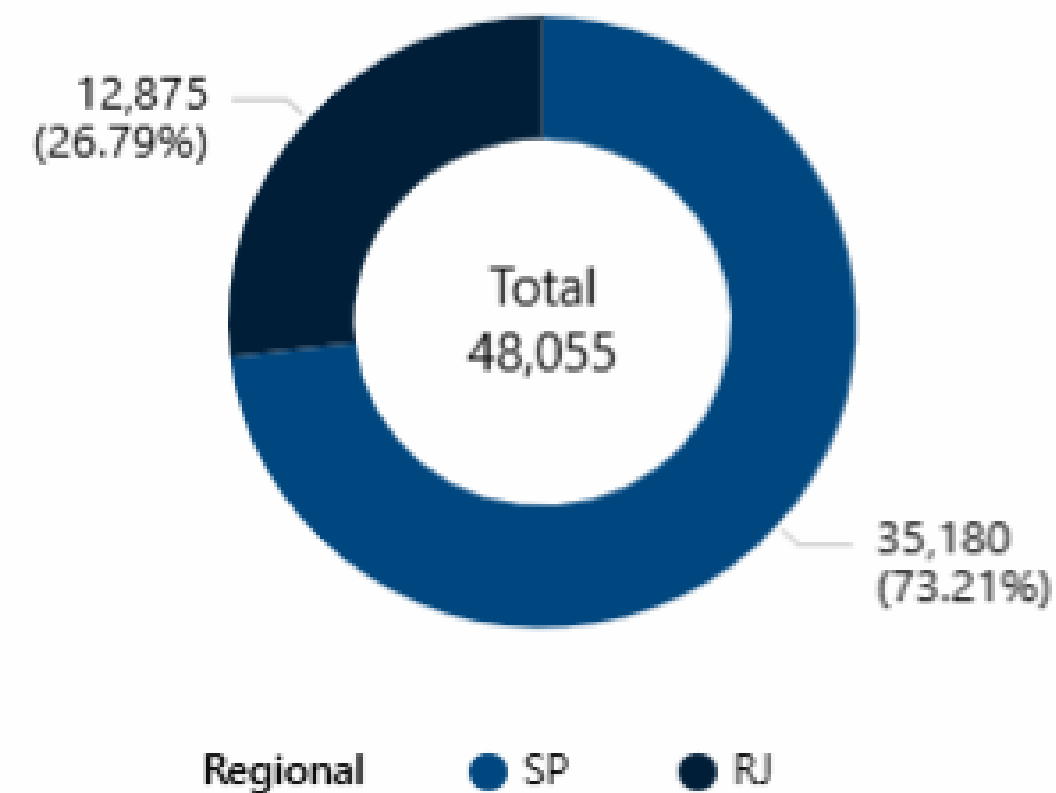
Média Unidades em execução



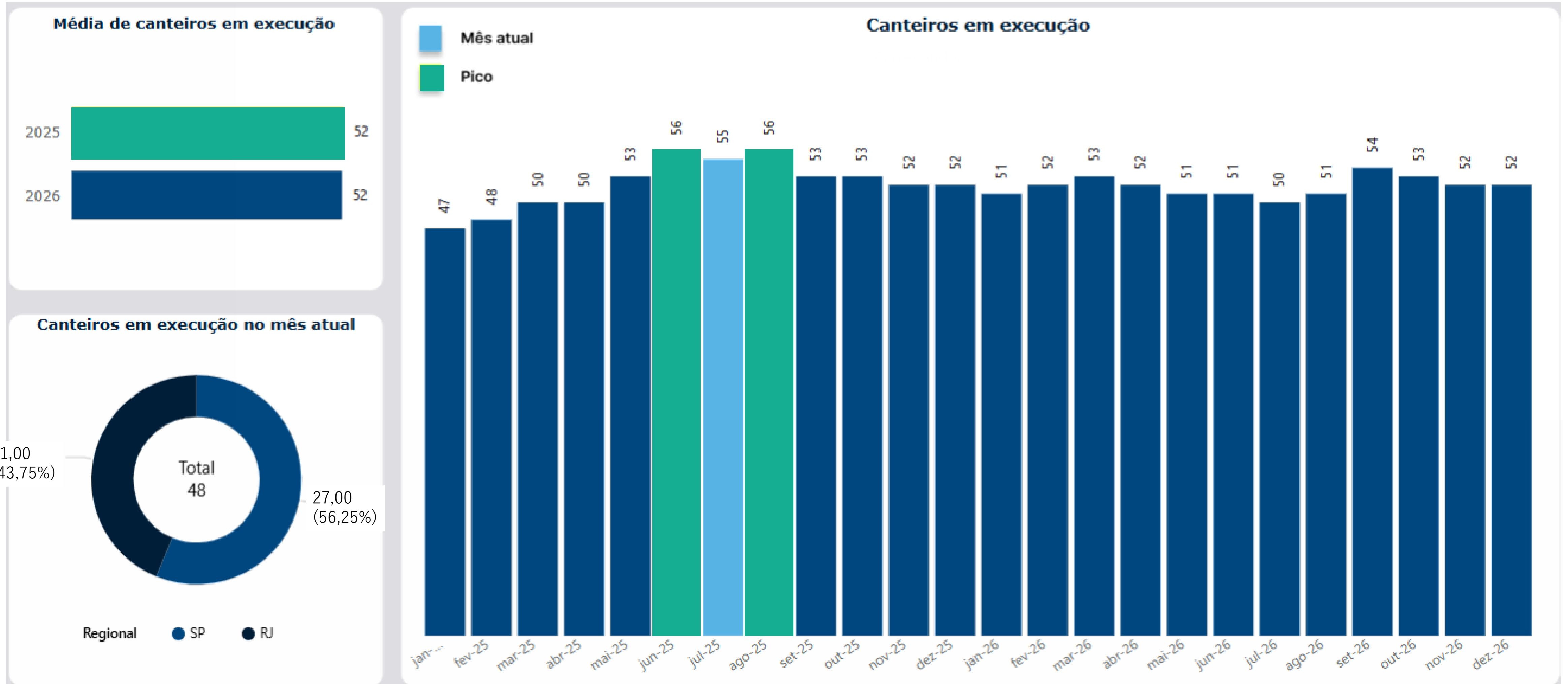
Unidades em execução



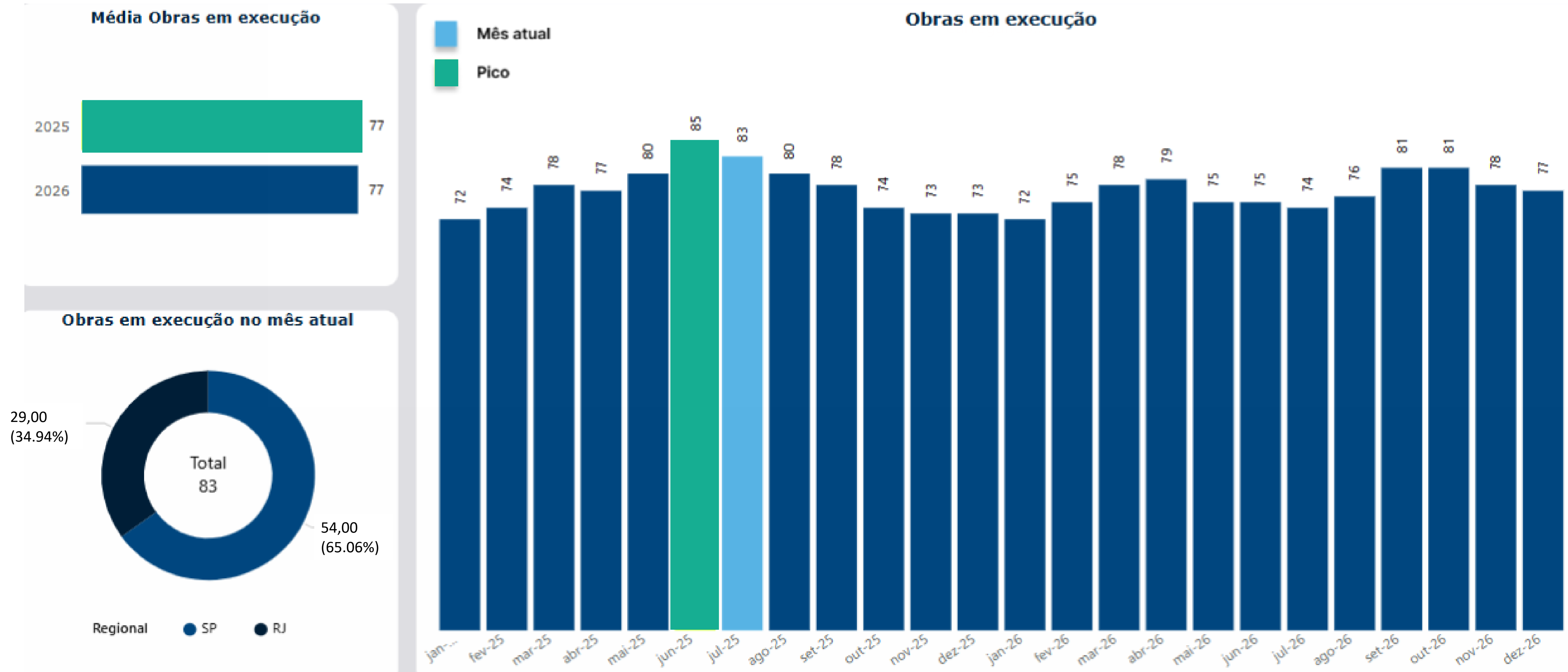
Unidades em execução no mês atual



# Canteiros em Construção 25-26 SP+RJ

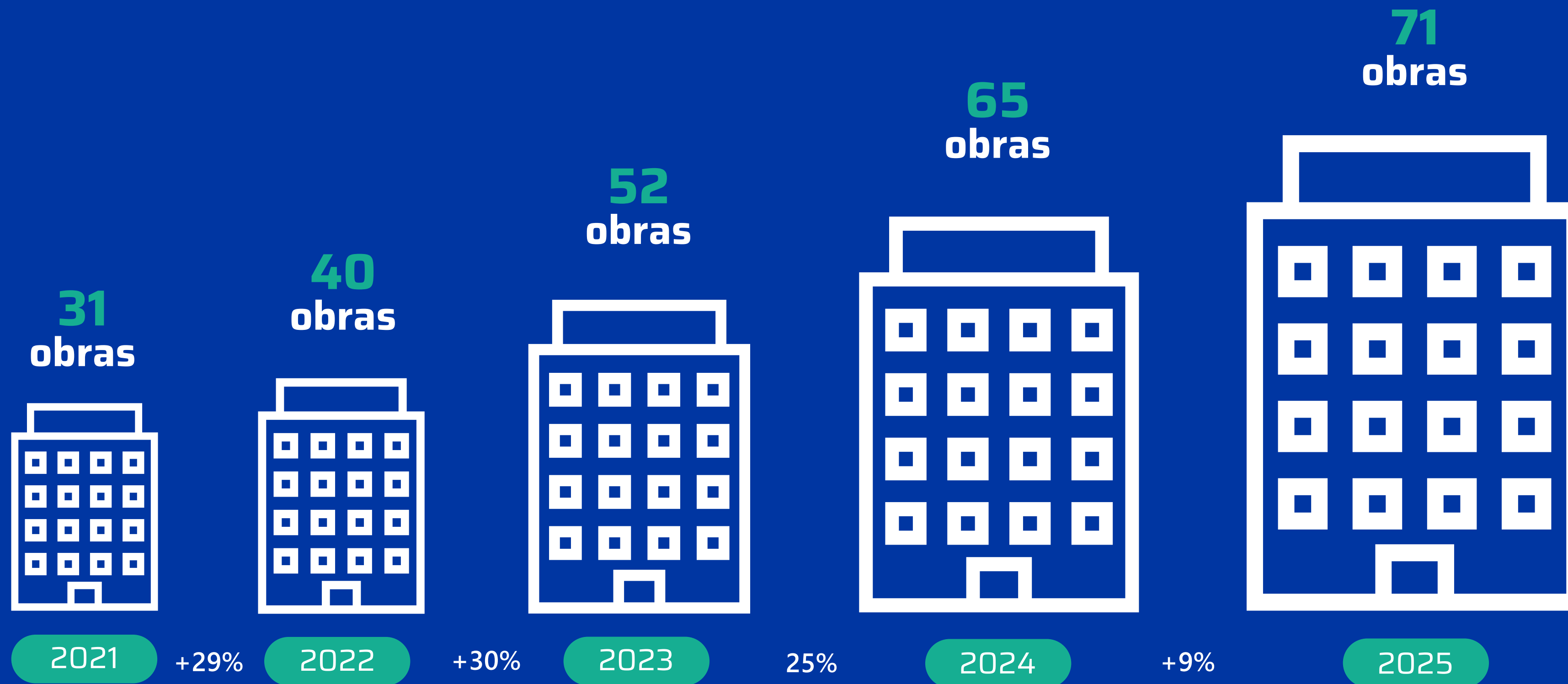


# Obras em Construção 25-26 SP+RJ



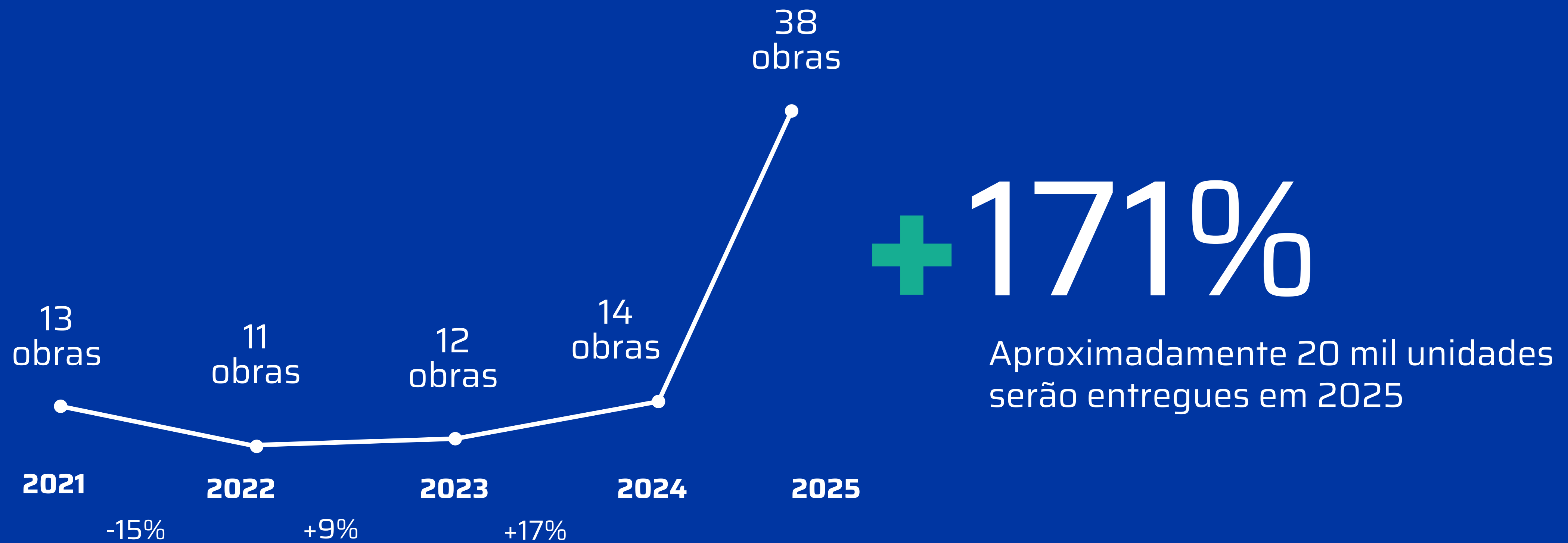
# Média de Obras em Execução

SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO



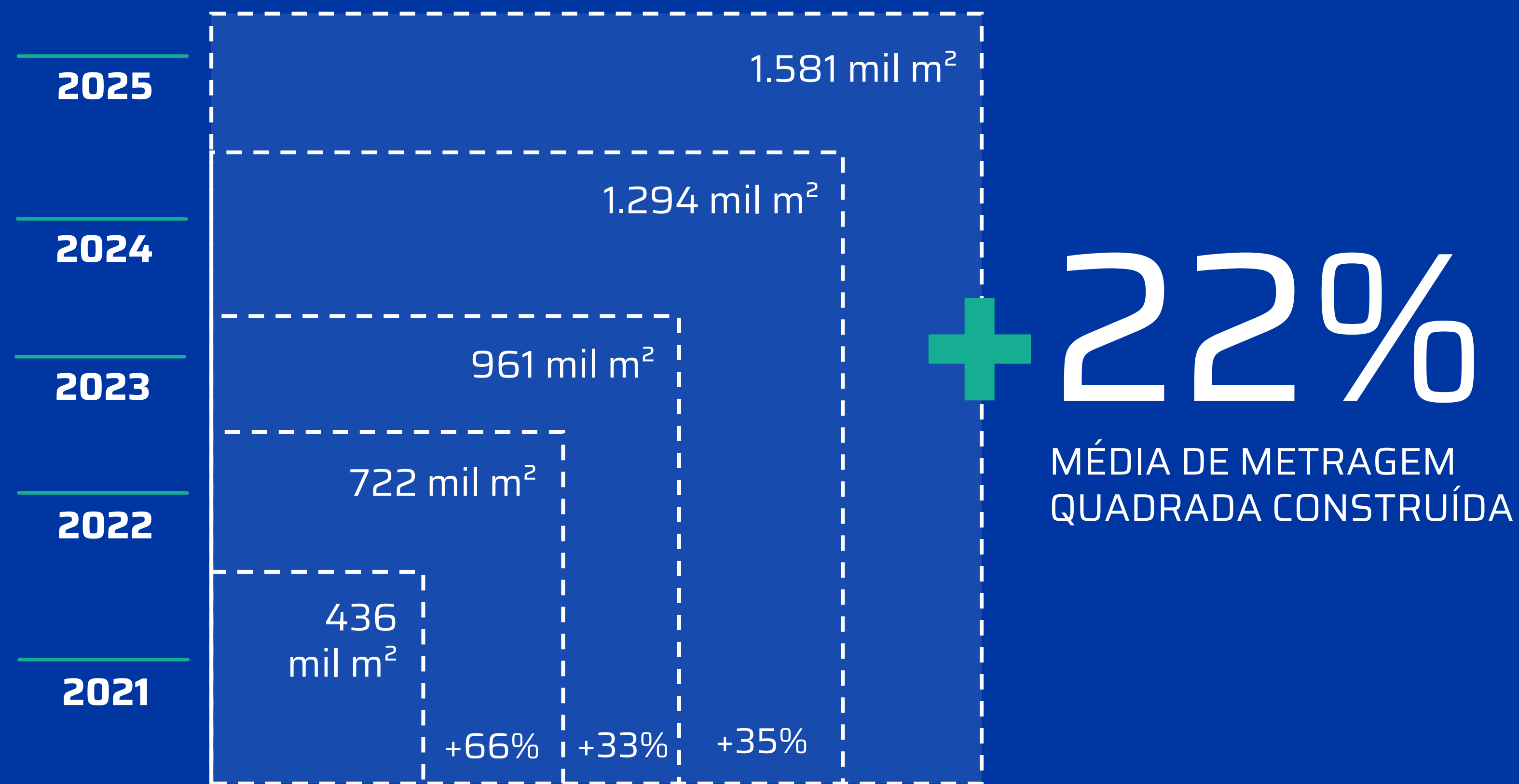
# Quantidade de Entregas

SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO



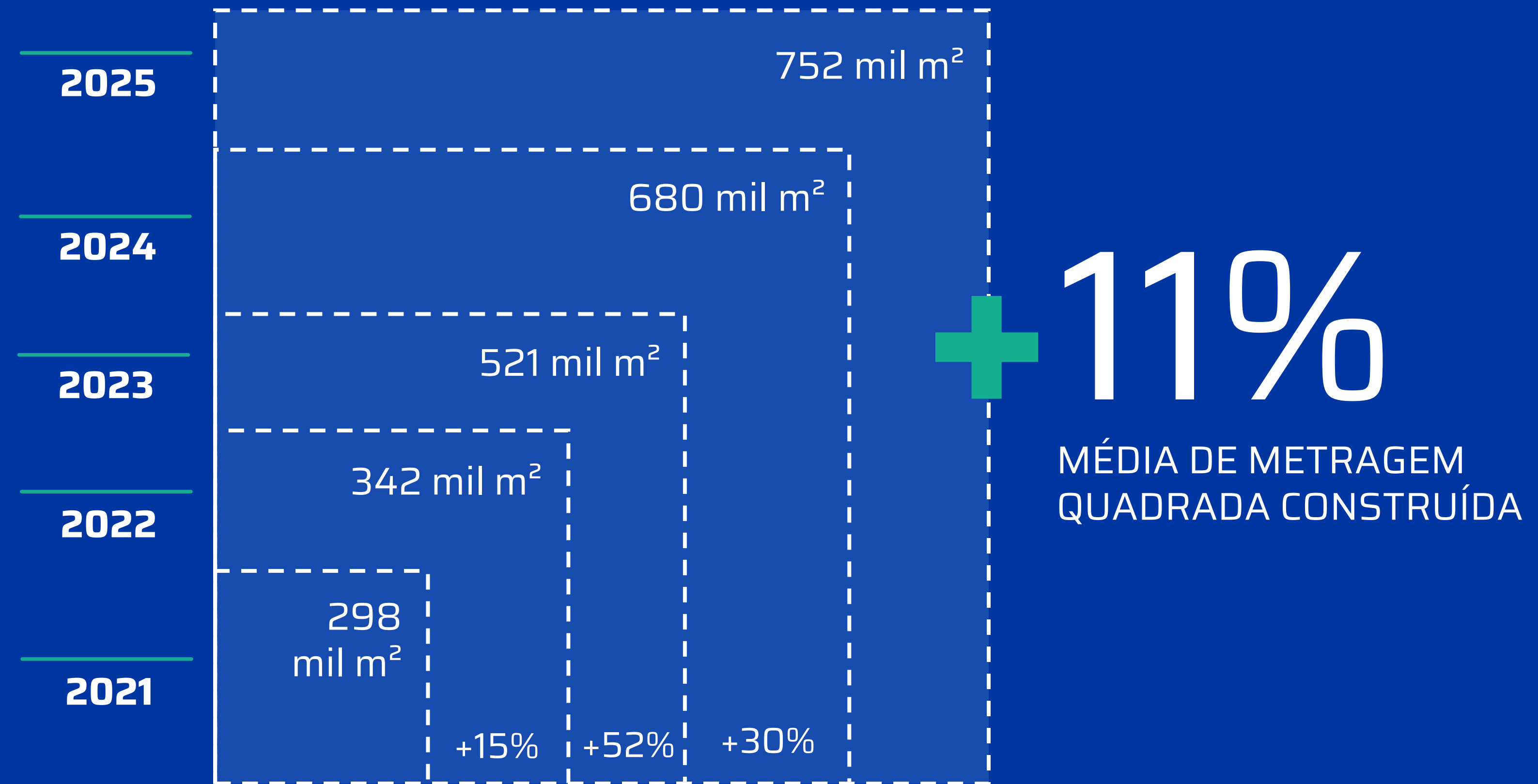
# Média de Metragem Quadrada

SÃO PAULO



# Média de Metragem Quadrada

RIO DE JANEIRO



## // ENGENHARIA | INDICADORES PRINCIPAIS

No passado, as construções saíam do chão



Atualmente, as construções possuem pilotis, adicionando maior complexidade

// ENGENHARIA | INDICADORES PRINCIPAIS

# Principais diferenças entre os dois métodos



## // ENGENHARIA | INDICADORES PRINCIPAIS

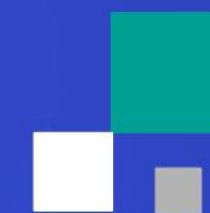


Até 2020, os projetos possuíam engenharia estrutural **mais simples**

## // ENGENHARIA | INDICADORES PRINCIPAIS



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


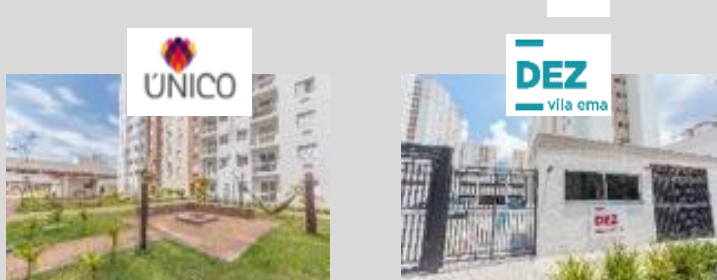

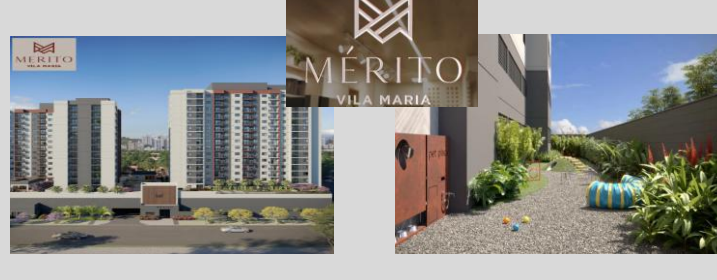


# PORTFÓLIO E ESTRATÉGIA COMERCIAL



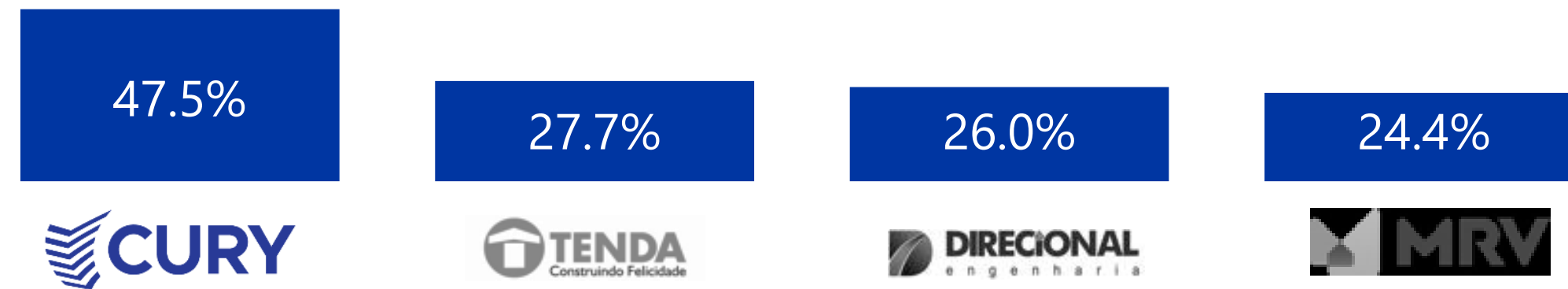
# // PORTFÓLIO DE PRODUTOS

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.

	Conceito	Público Alvo	Preço Médio 2T25 (R\$)	Faixa de Renda Mensal Alvo	Fonte de Financiamento	Total %VGV Vendido em 2T25	Fotos Seleccionadas dos Imóveis
5 andares	Superior (Completo/Parque dos Sonhos)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grupo 2 do MCMV</li> </ul>	~207.600	R\$3.500 - R\$4.400	<ul style="list-style-type: none"> <li>MCMV (2)</li> </ul>	0,0%	
25 andares	Padrão (Único/Dez)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grupo 2 e 3 do MCMV</li> </ul>	~221.200	R\$4.000 - R\$7.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>MCMV (2 e 3)</li> </ul>	4,9%	
	Moderno (Urban)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grupo 3 do MCMV</li> </ul>	~283.900	R\$5.000 - R\$10.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>MCMV (3/4)</li> </ul>	43,5%	
	Superior (Mérito)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grupo 3 e 4 do MCMV</li> <li>SBPE</li> </ul>	~347.500	R\$6.000 - R\$13.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>MCMV (3/4)</li> <li>SBPE</li> </ul>	51,6%	

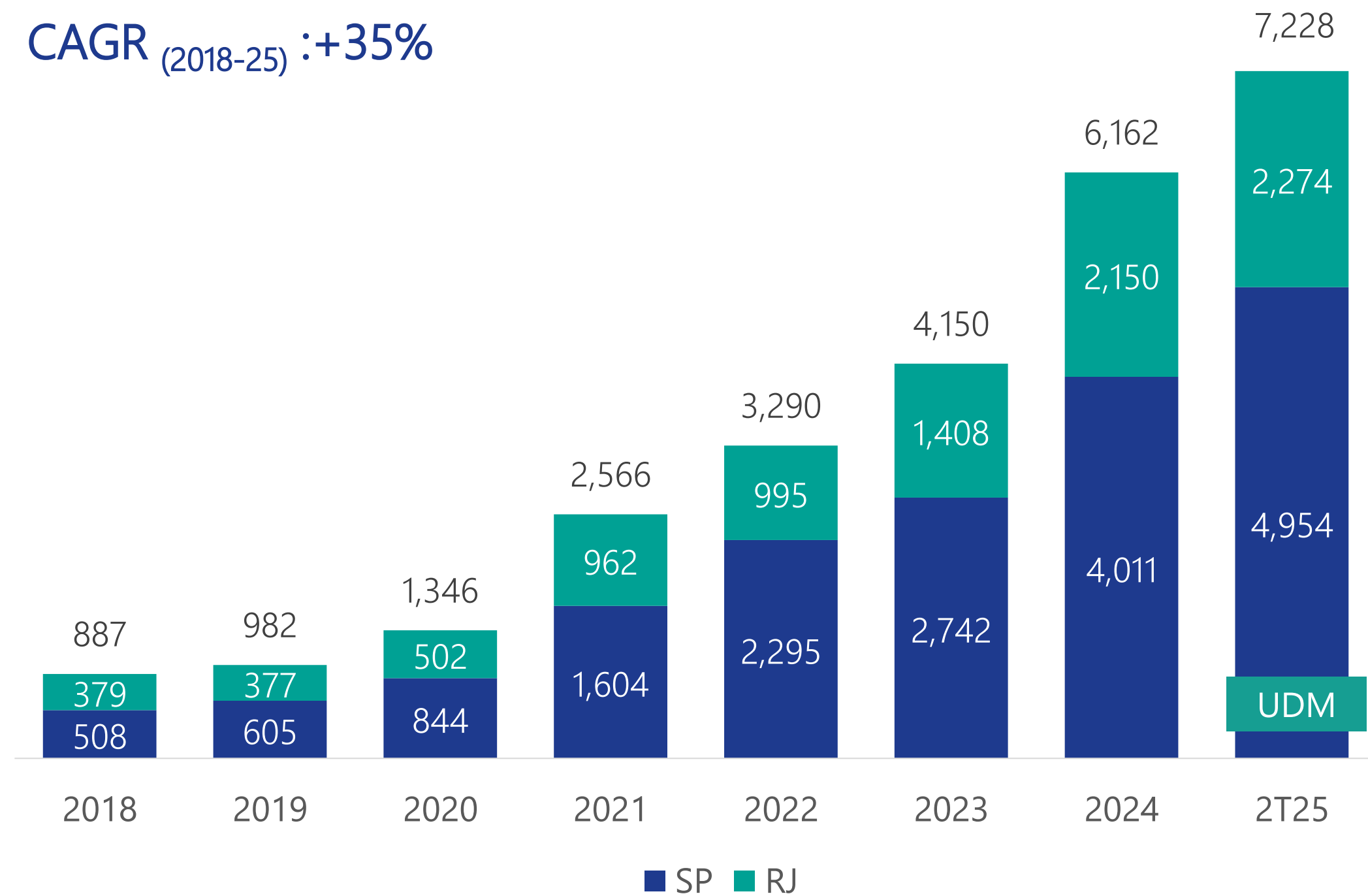
# // ESTRATÉGIA DE VENDAS

## VSO - Velocidade de Vendas 2T25 (%)

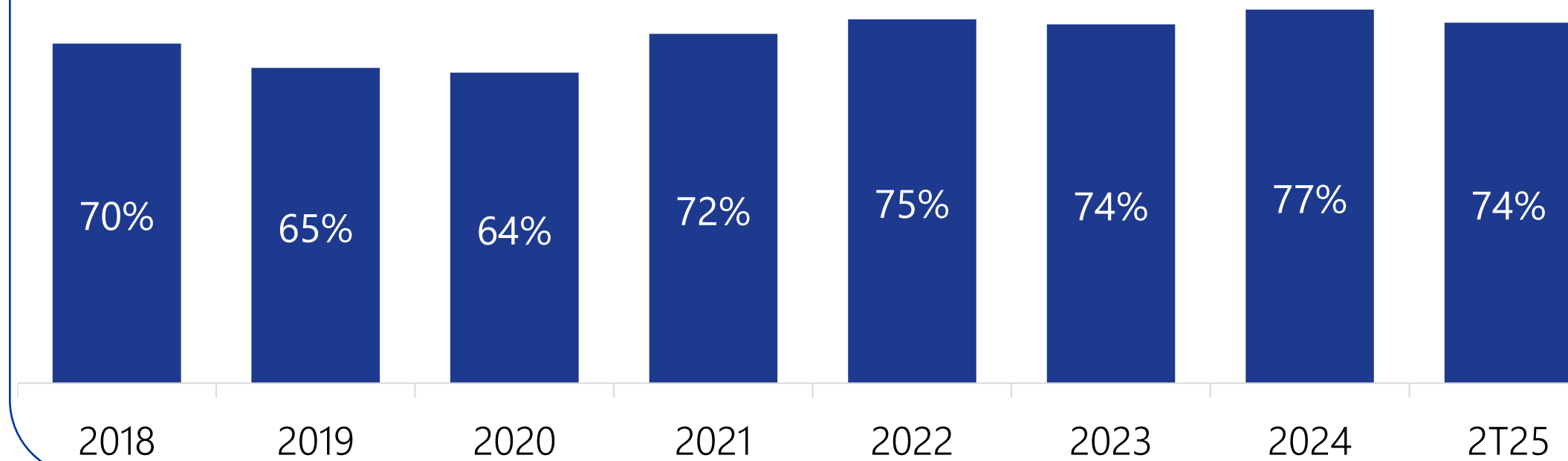


## Vendas Líquidas (R\$ milhões)

CAGR (2018-25) : +35%



## VSO - Velocidade de Vendas UDM (%)



Profundo entendimento de seus mercados

+

Força de vendas comprometida

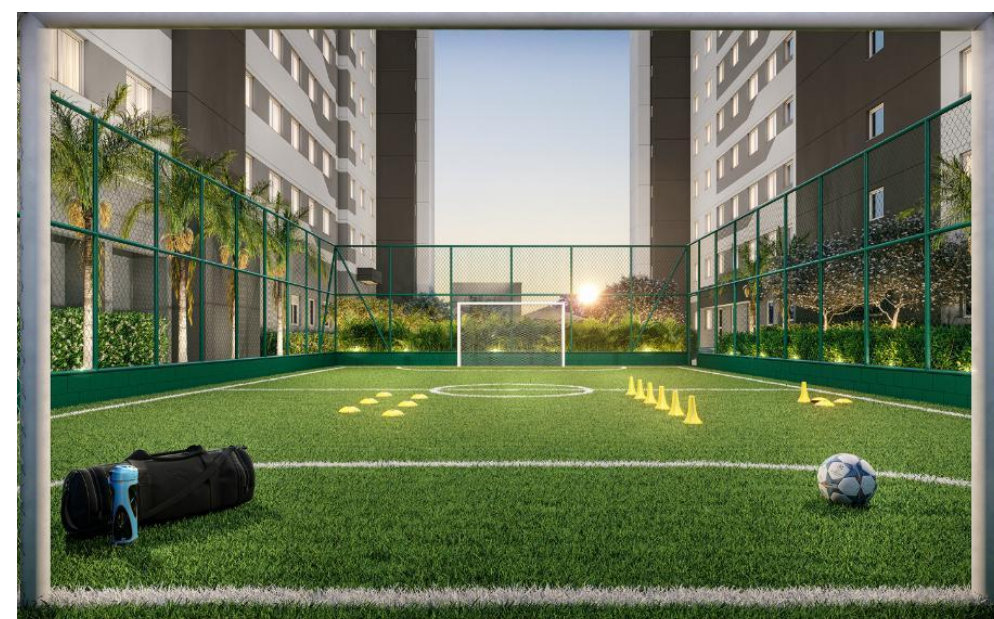
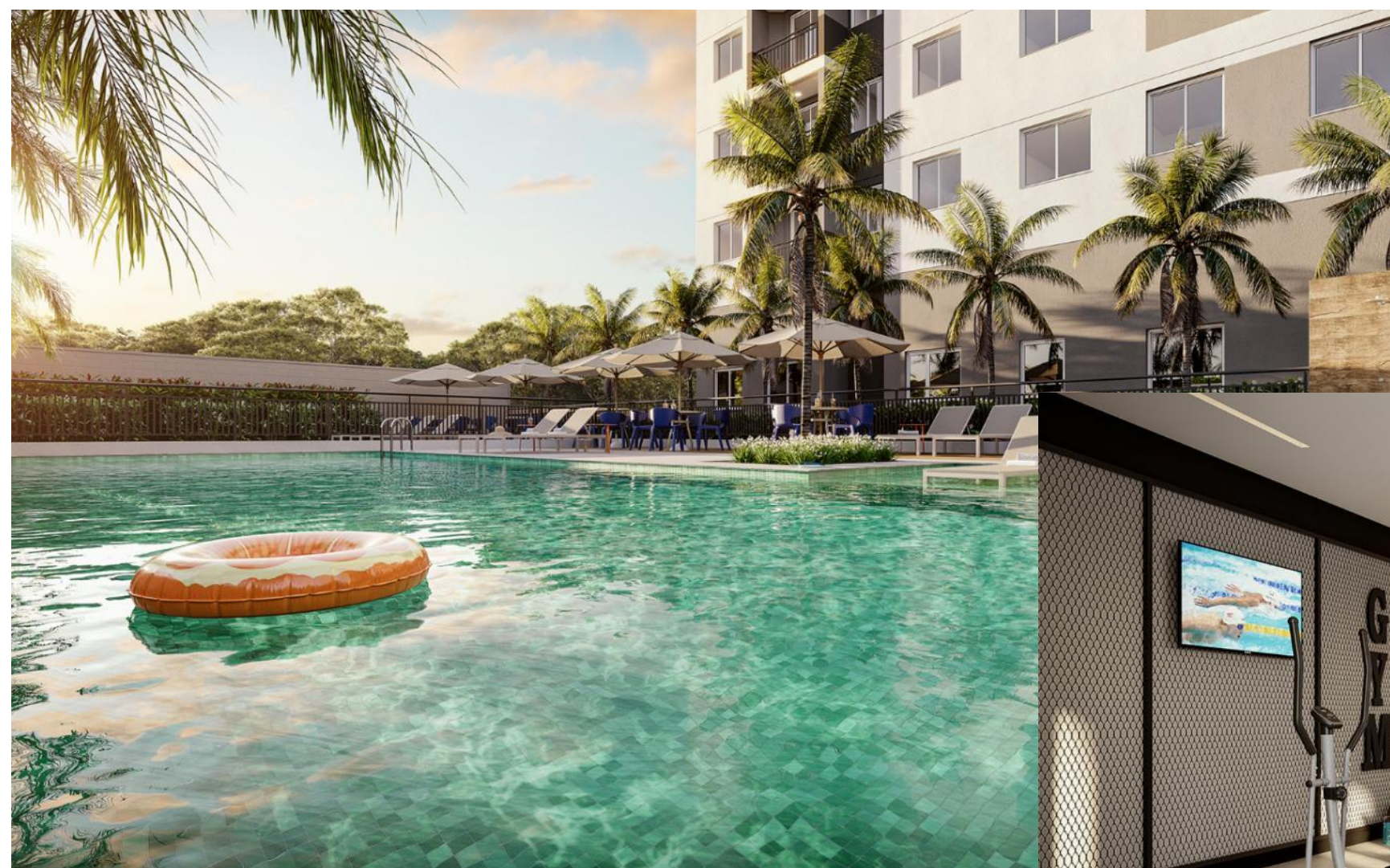
=

A melhor equipe de vendas capaz de vender a maioria dos apartamentos ainda em construção

UDM: Últimos doze meses

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

# Experiência no Stand



THE PLACE  
BARRA FUNDA

**VGV:** R\$ 268 milhões

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

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

**Número de Torres:** 3  
**Número de elevadores:** 6 elevadores por torre

**Número de unidades:** 985

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

**Número de vagas:** 160

**Tipologia:** 2 dormitórios Decorado: 34m<sup>2</sup>



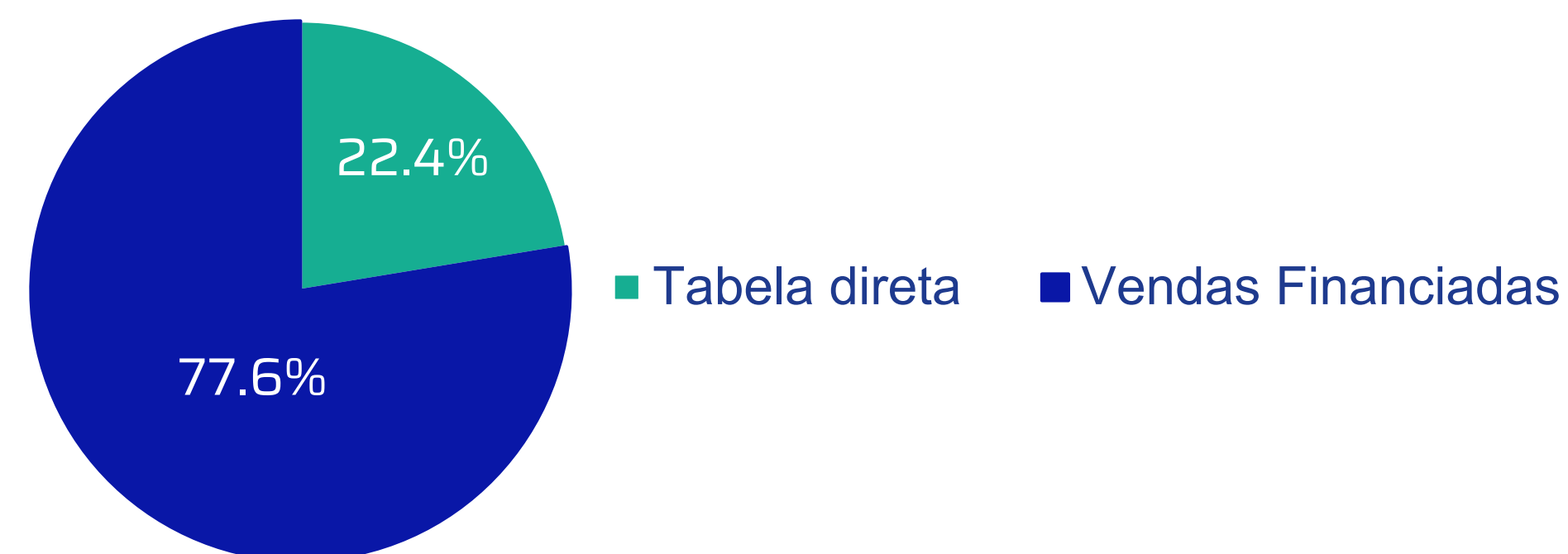
[CLIQUE AQUI PARA ACESSAR O VÍDEO](#)

## // ESTRATÉGIA DE VENDAS | ESTATÍSTICAS

### Vendas Brutas 2T25



### Vendas Brutas 2T25 UDM



**+40,8% do VGV**

Repassado (R\$ Milhões)  
6M25 x 6M24

**7,96%**

Taxa média de juros para financiamento de clientes no 2T25, sendo:

**6,42%**

MCMV 2

**8,15%**

MCMV 3

**10,35%**

MCMV 4

**10,71%**

SBPE

**R\$ 3.064**

por unidade

Subsídio médio  
no 2T25

## // ESTRATÉGIA DE VENDAS | DIFERENCIAIS

+ de **3.500** Corretores da Cury

[App Corretor](#) e [App Gestor](#)

Programas de **incentivo** aos clientes bons pagadores

Imóvel **decorado** no stand de vendas

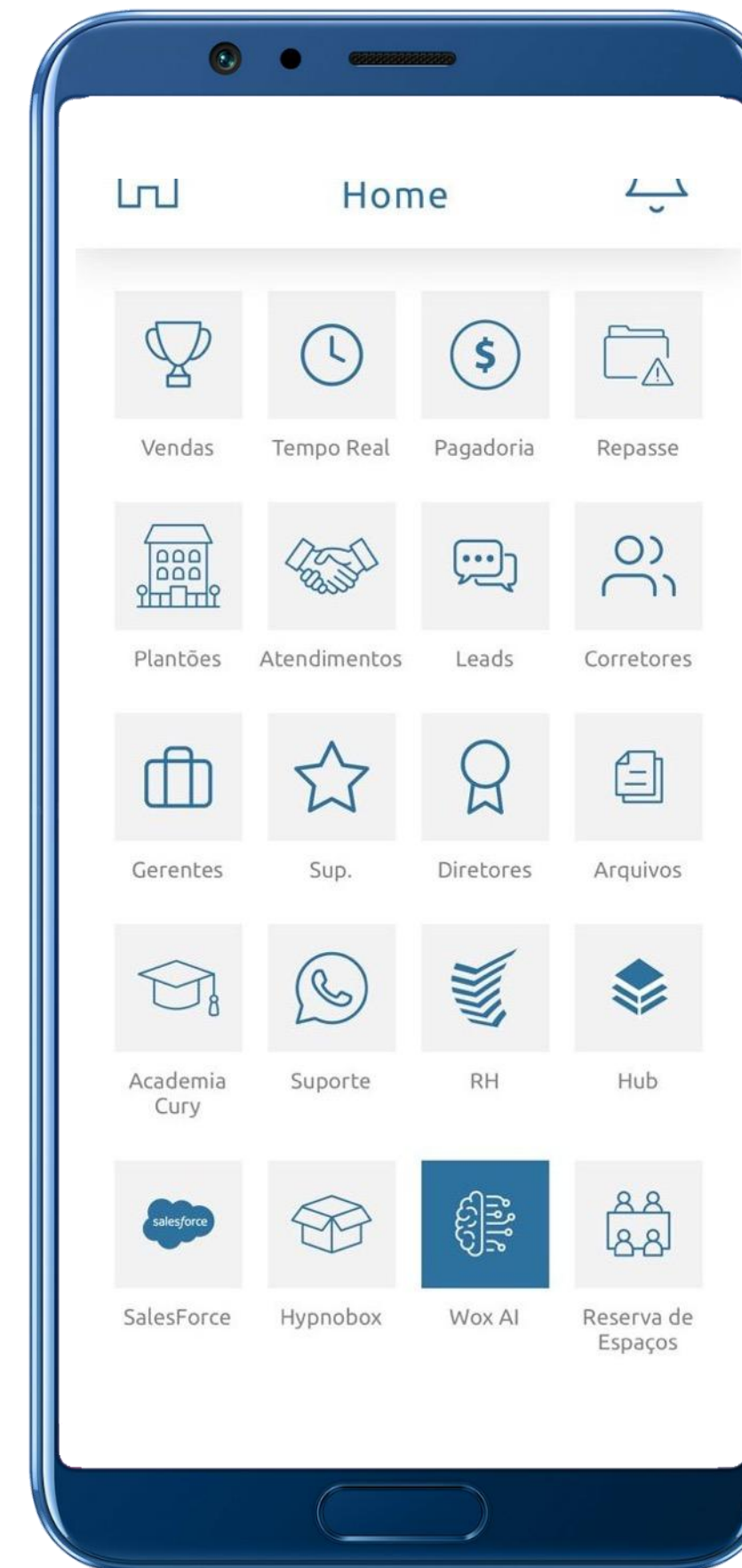
 **Análise de crédito** no momento da visita ao stand

 [Conheça o Programa Cury Chega+](#)

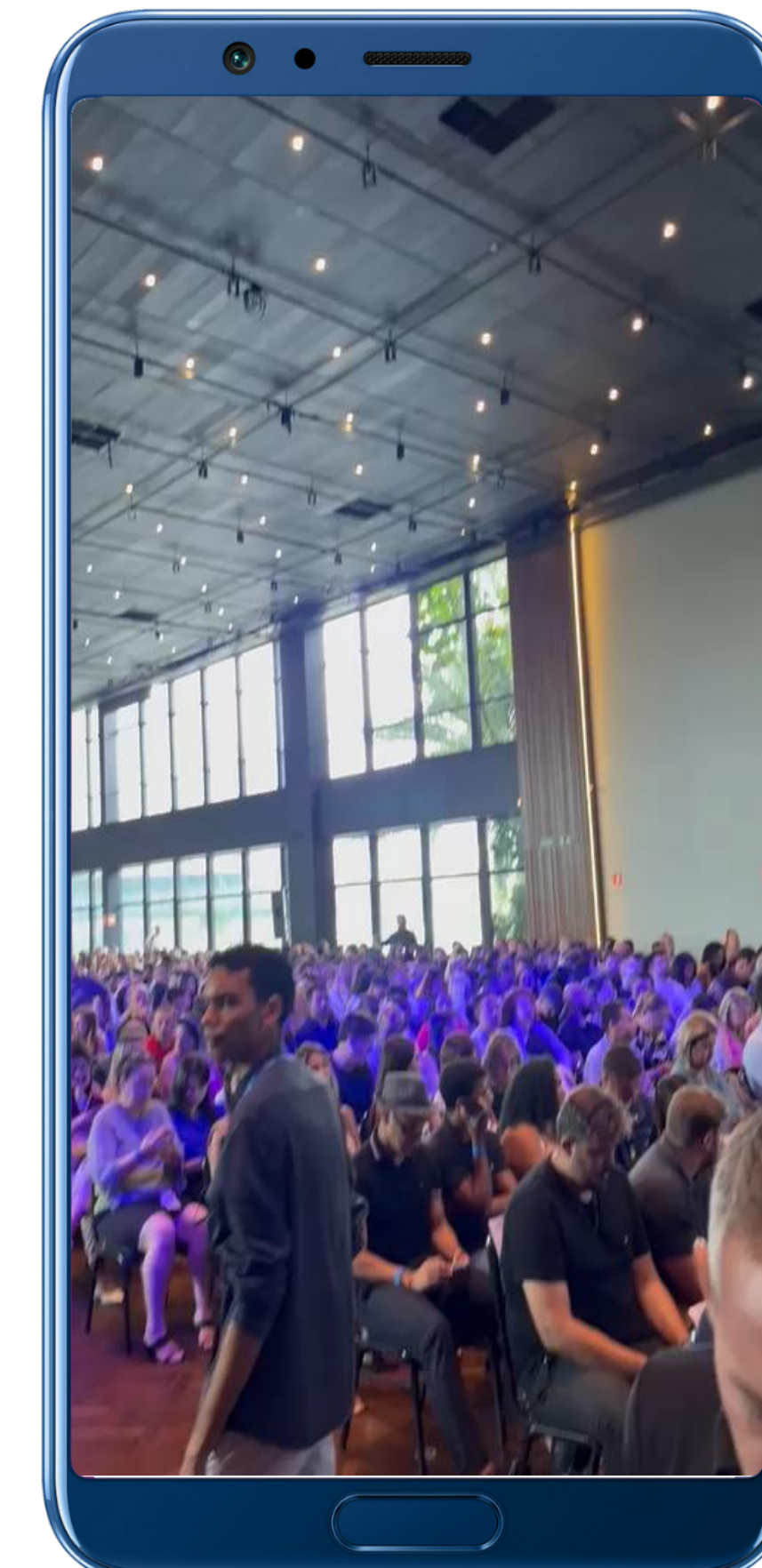
**Calculadora** “Cury Mais Vida”

 **Projeto de segurança**, instalando câmeras ao redor

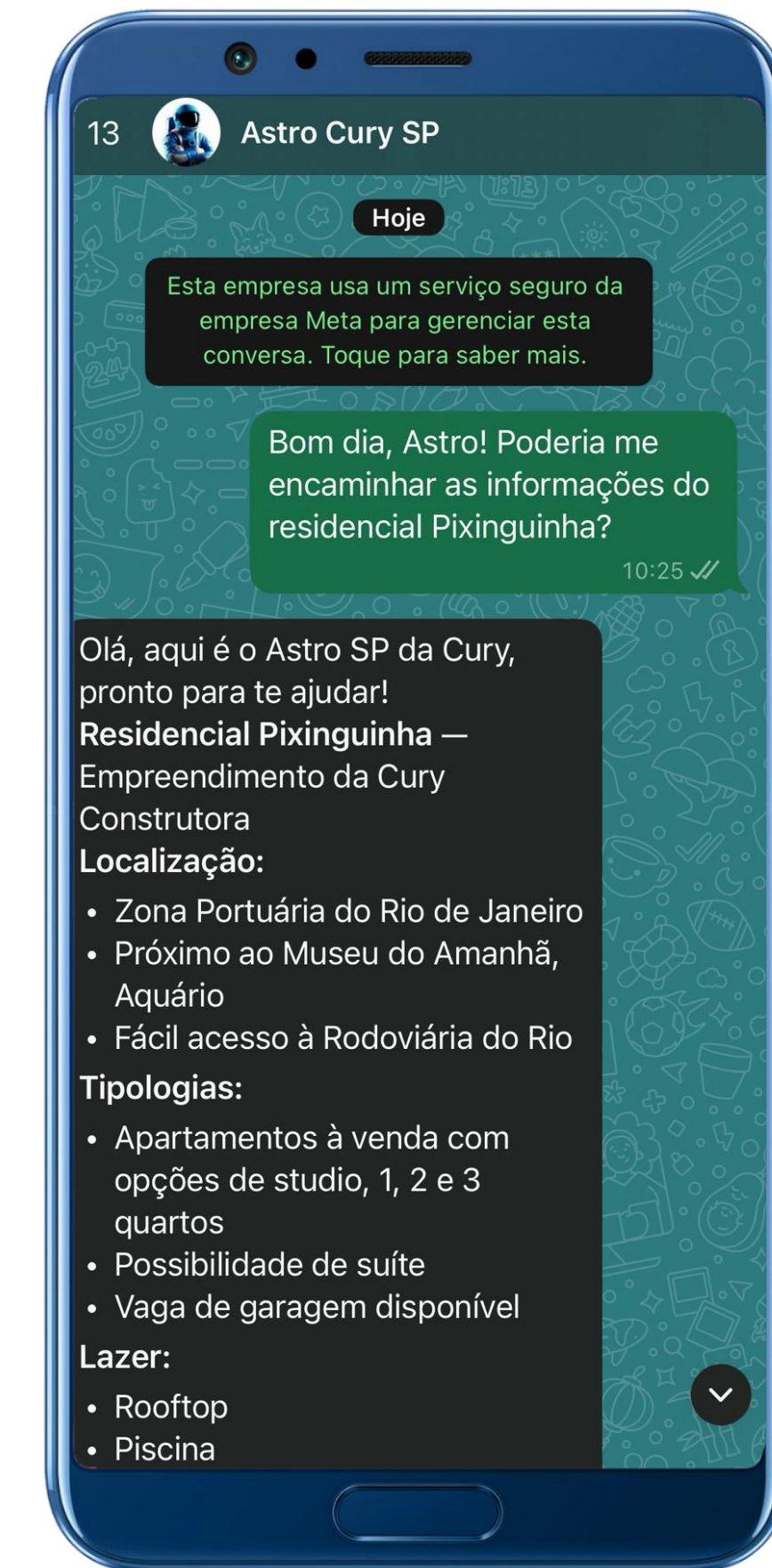
 **IA “Astro”**, auxiliando os corretores



**Aplicativo de Gestão de vendas Cury**



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



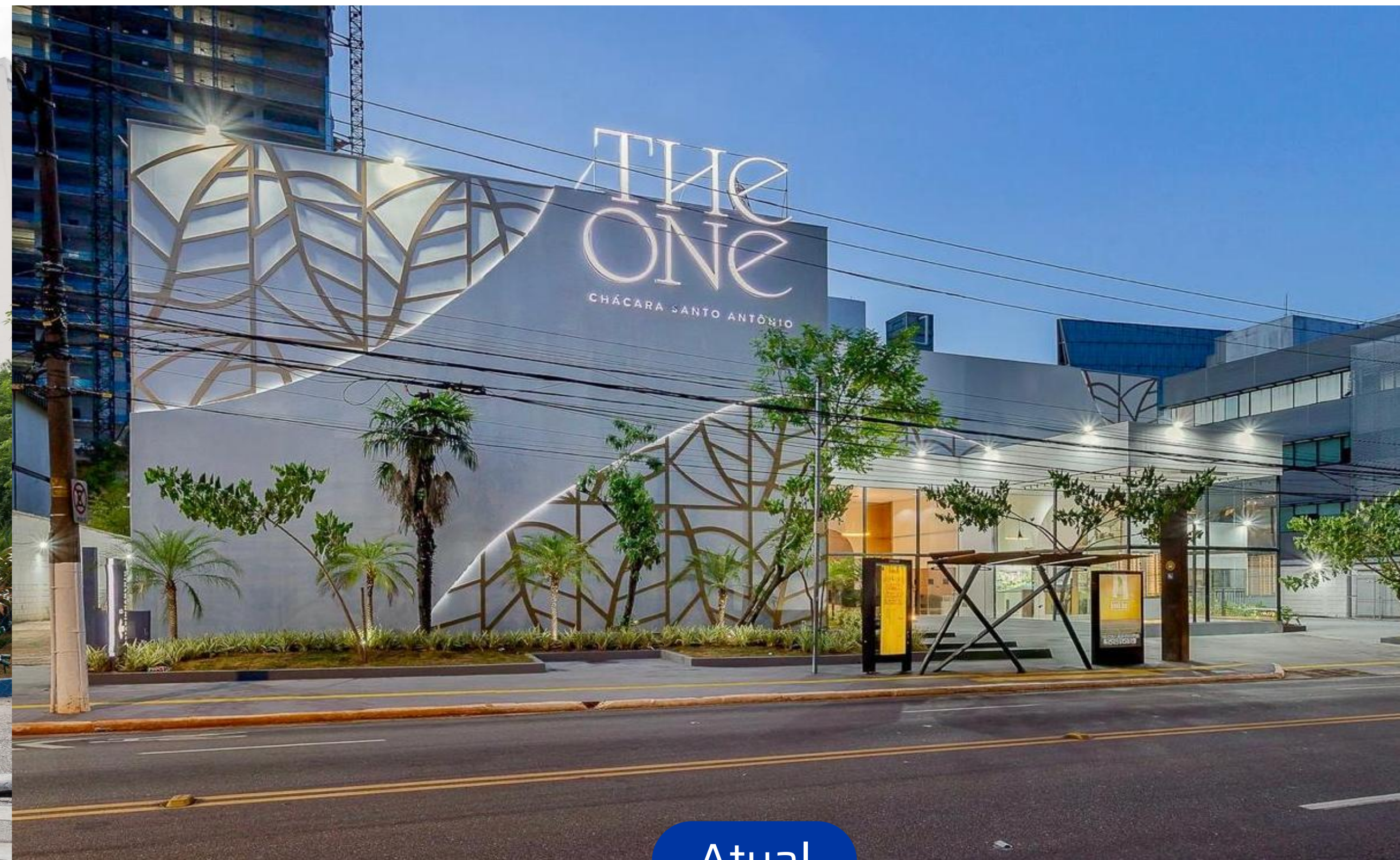
**Inteligência Artificial “Astro”**

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

# Evolução Stand de Vendas SP



2021



Atual

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

# Evolução Stand de Vendas RJ



2021



Atual

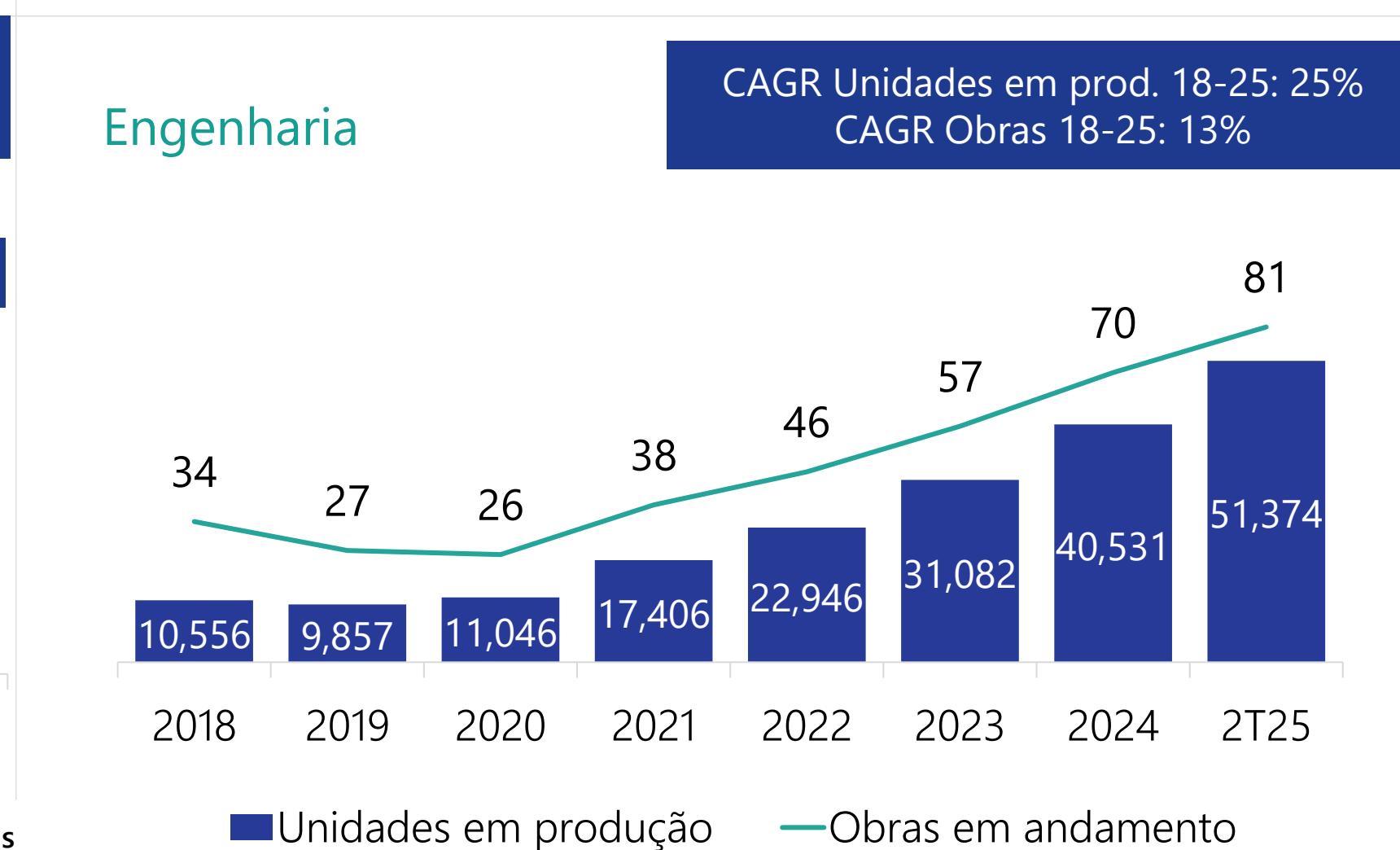
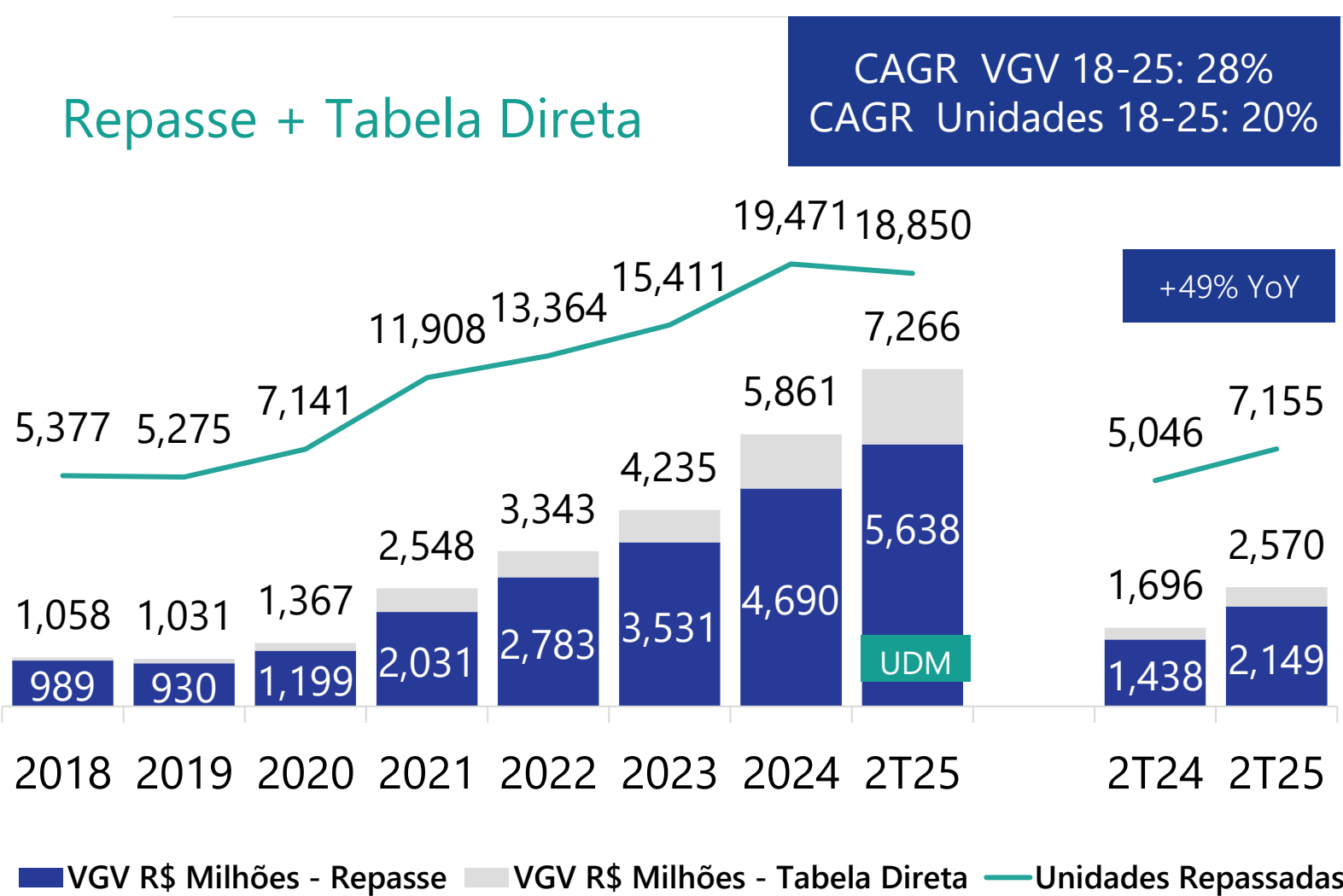
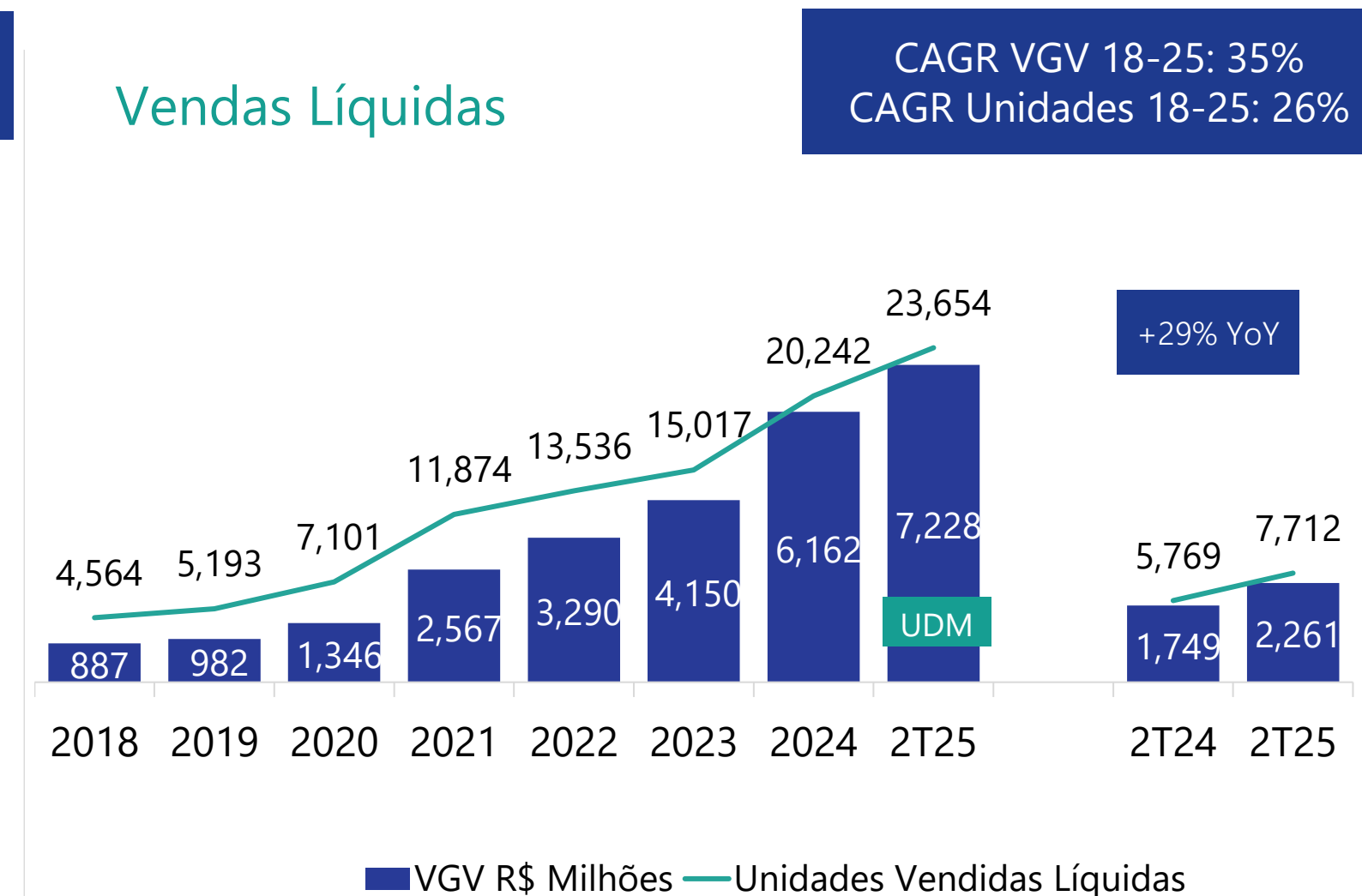
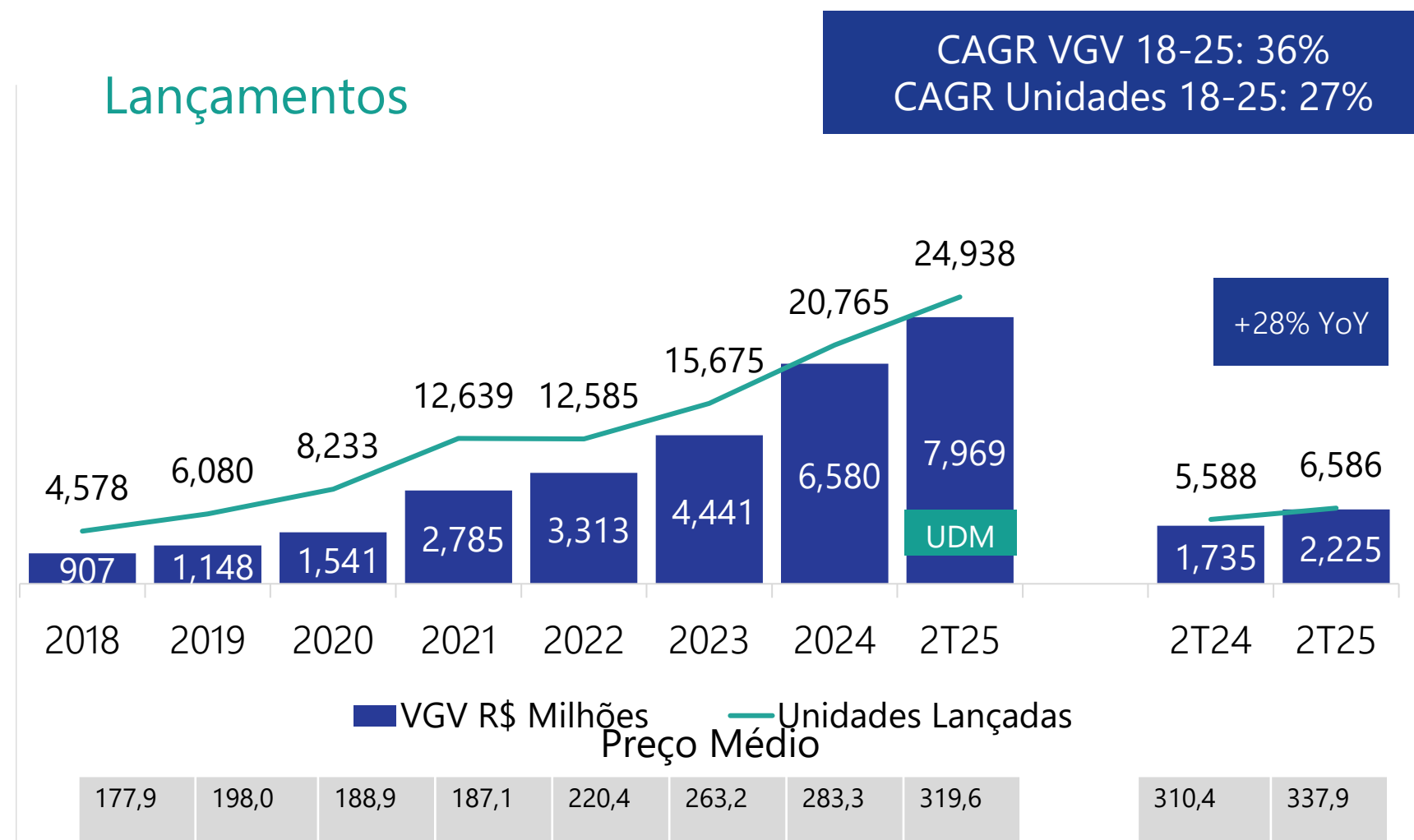
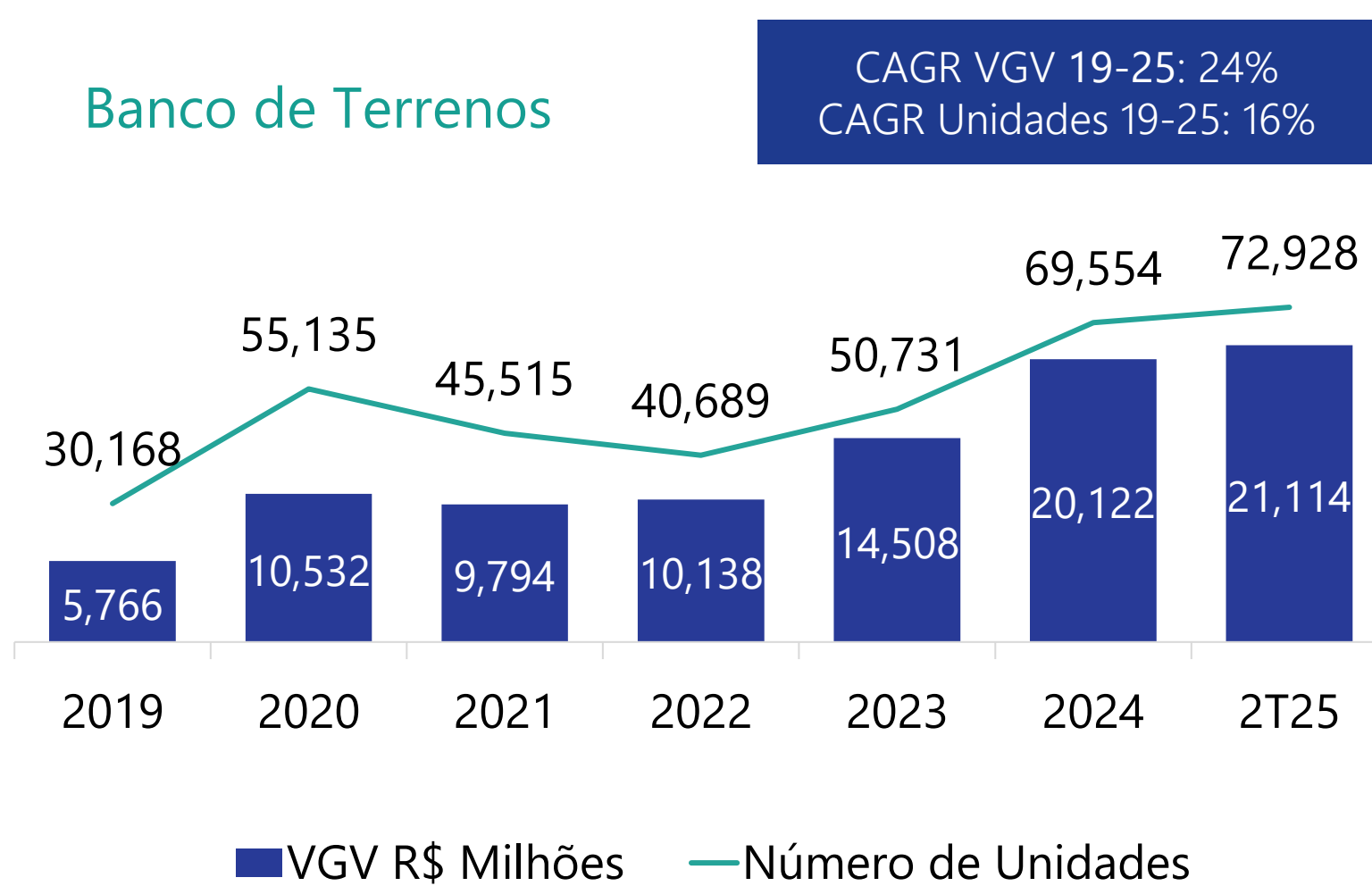


# DADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS



The One Chácara Santo Antônio - SP

# // HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

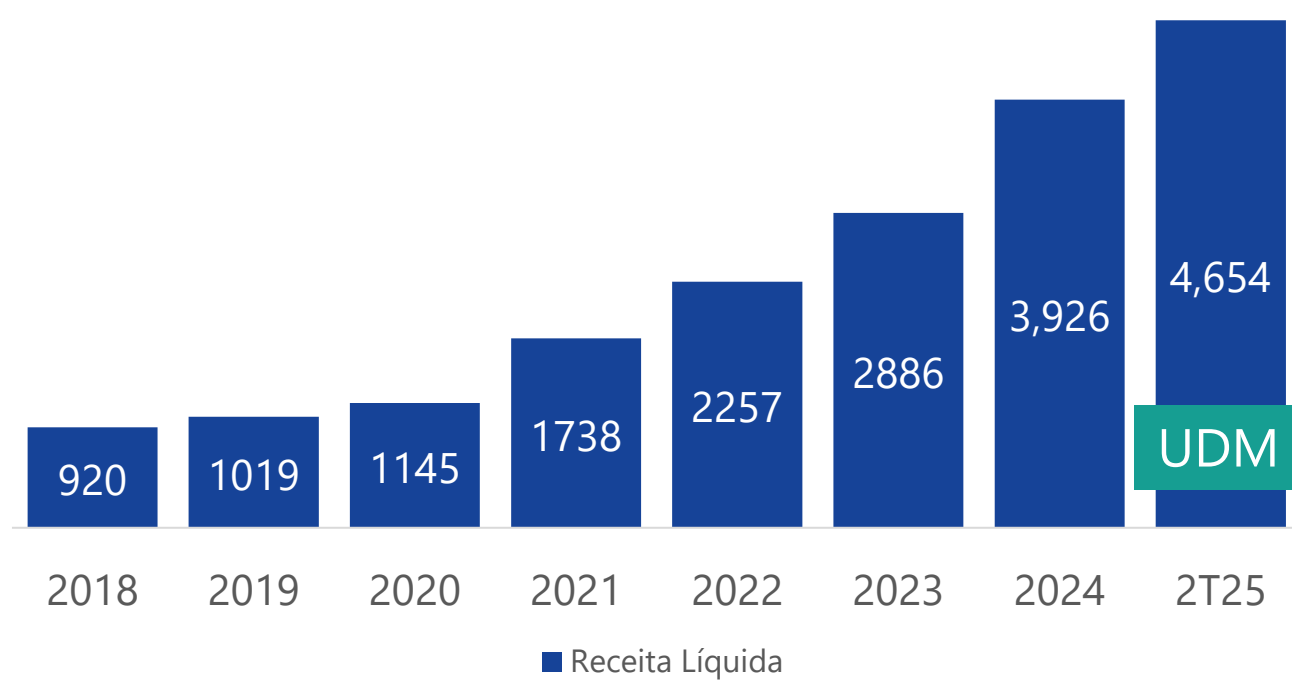


UDM: Últimos doze meses

Σ 2018-2025 R\$ 2,4 bilhões

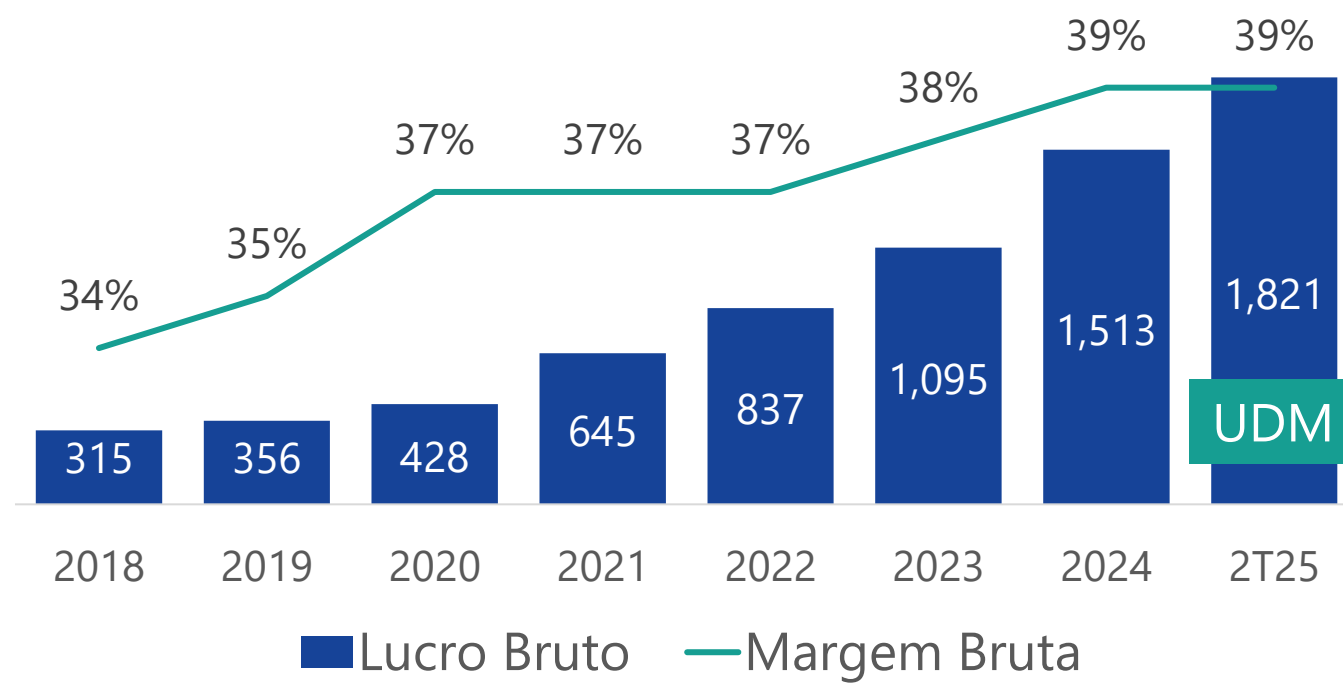
# // HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

### Receita Líquida



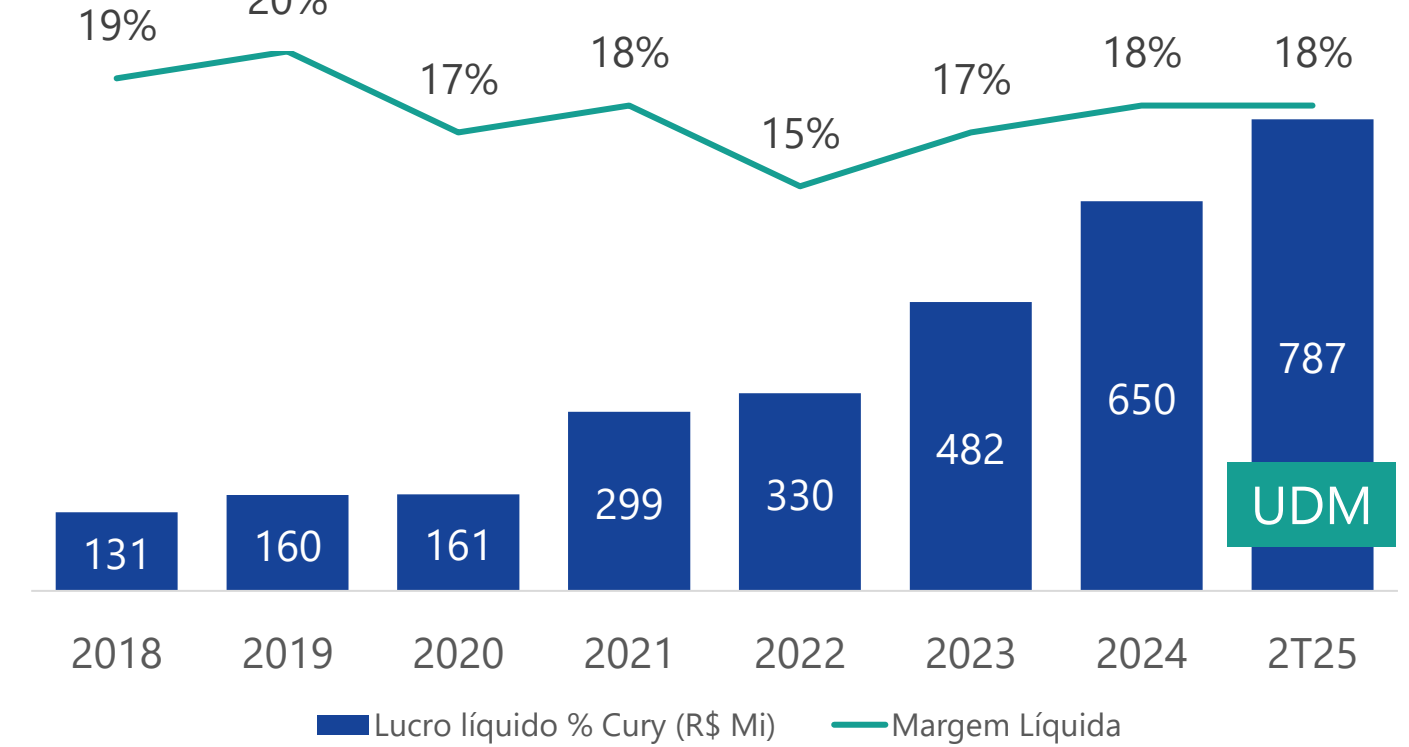
CAGR 18-25: 26%    Σ 2018-2025 R\$ 16,5 bilhões

### Lucro Bruto e Margem Bruta



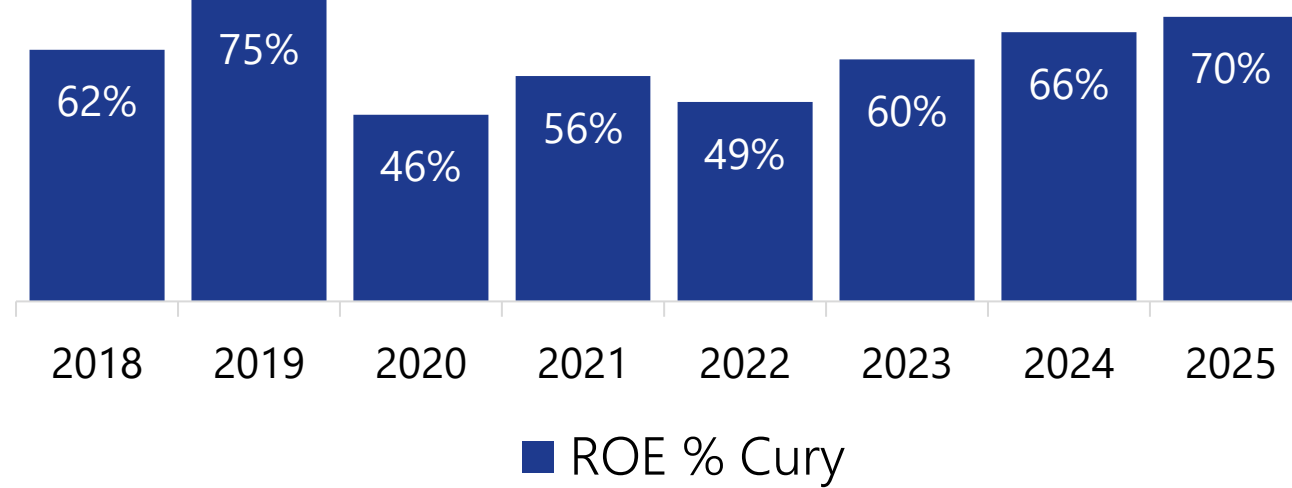
CAGR 18-25: 27%    Σ 2018-2025 R\$ 6,2 bilhões

### Lucro Líquido E Margem Líquida %Cury

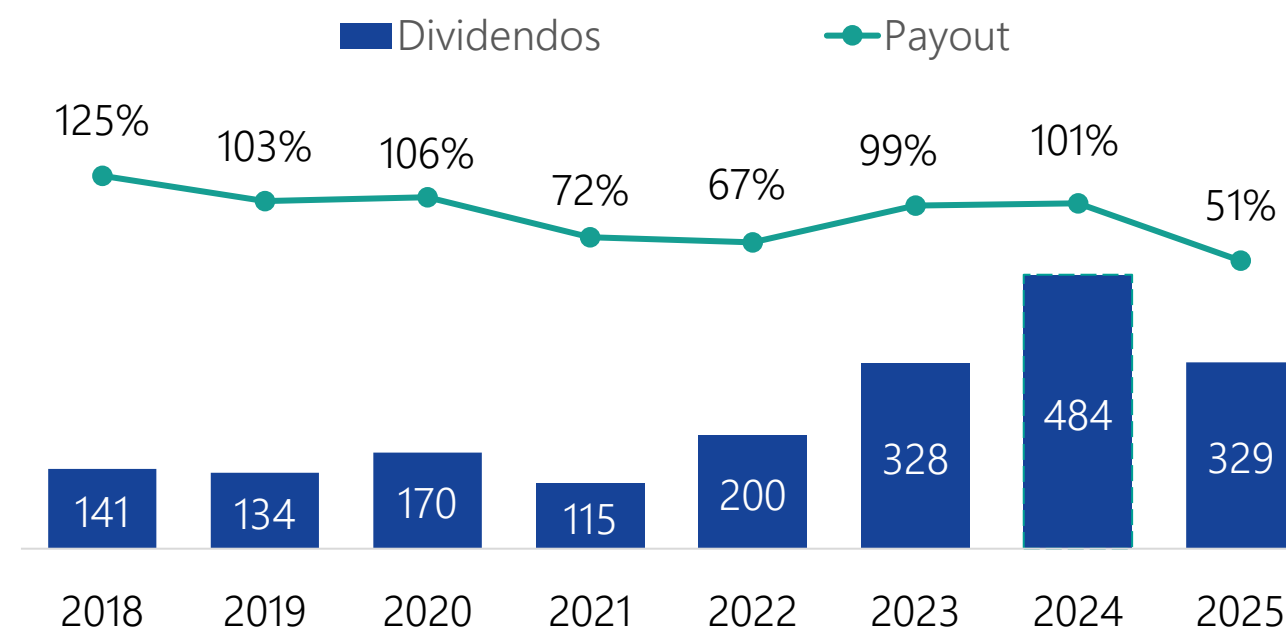


CAGR 18-25: 29%    Σ 2018-2025 R\$ 2,7 bilhões

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

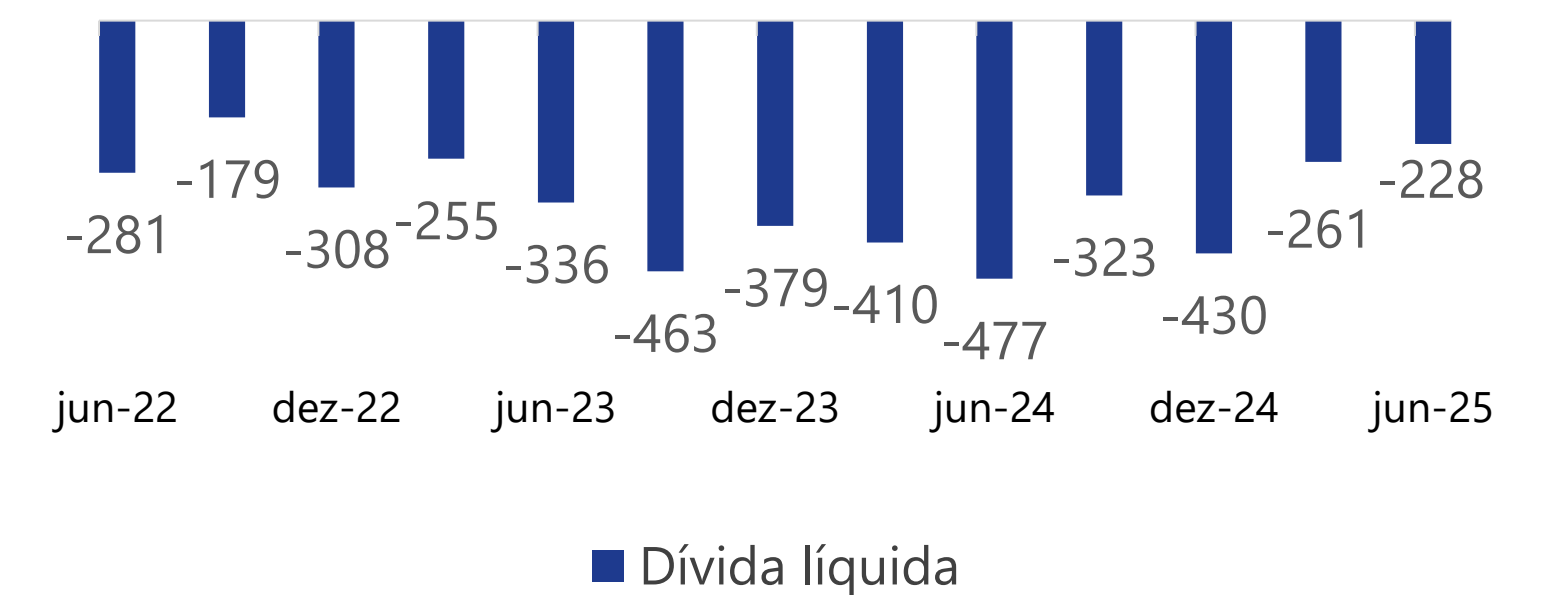


### Dividendos Distribuídos e Payout



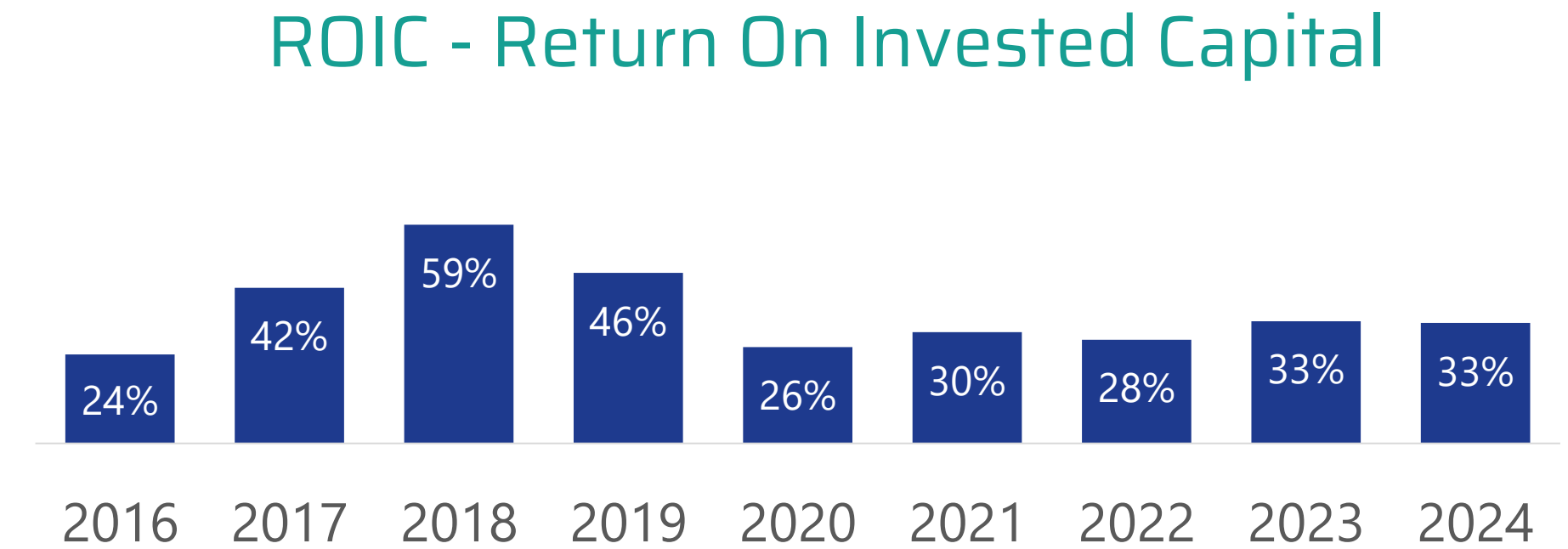
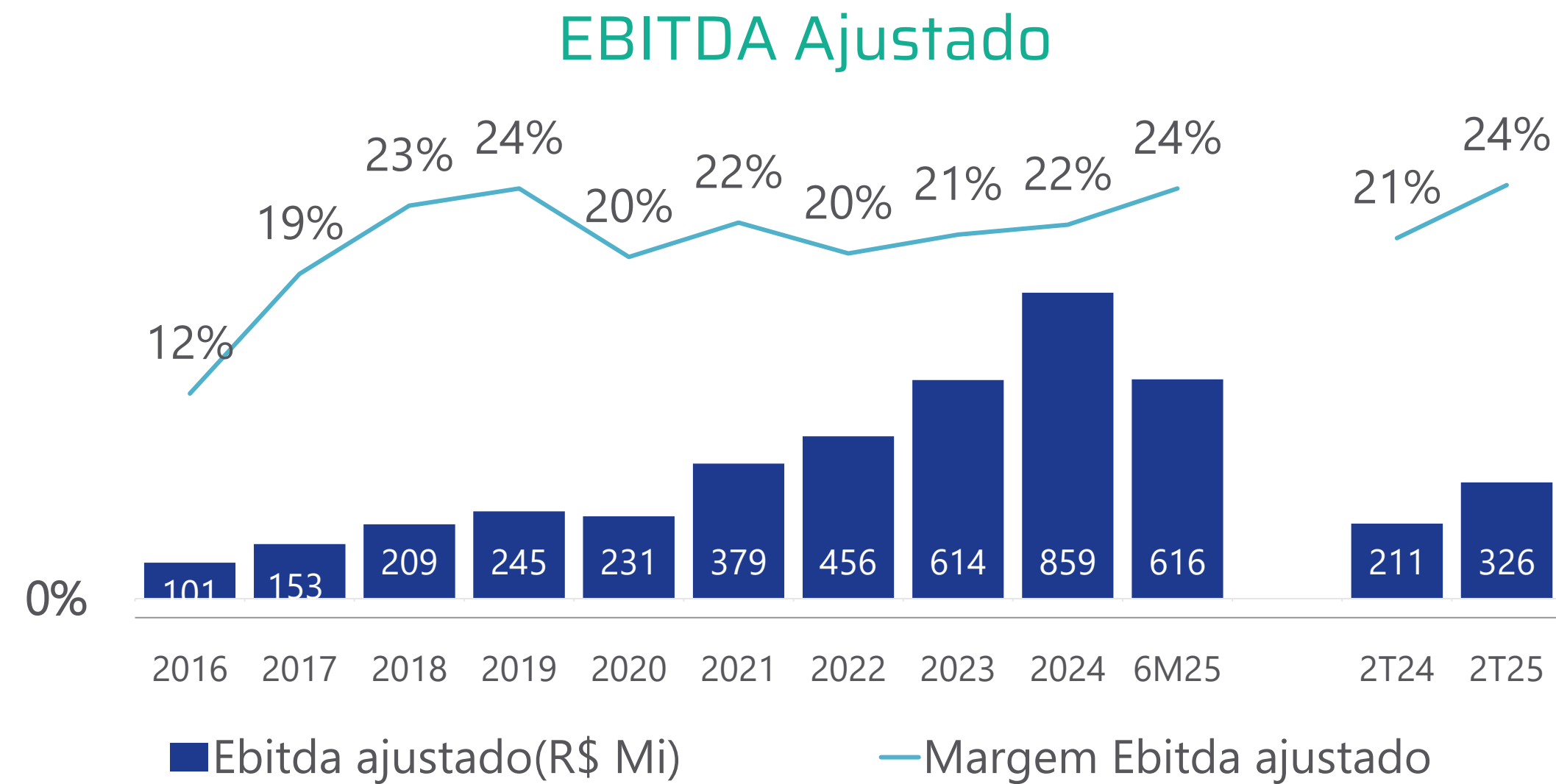
CAGR 18-25: 13%    Σ 2018-2025 R\$ 1,9 bilhão

### Dívida Líquida – R\$ MM



UDM: Últimos doze meses

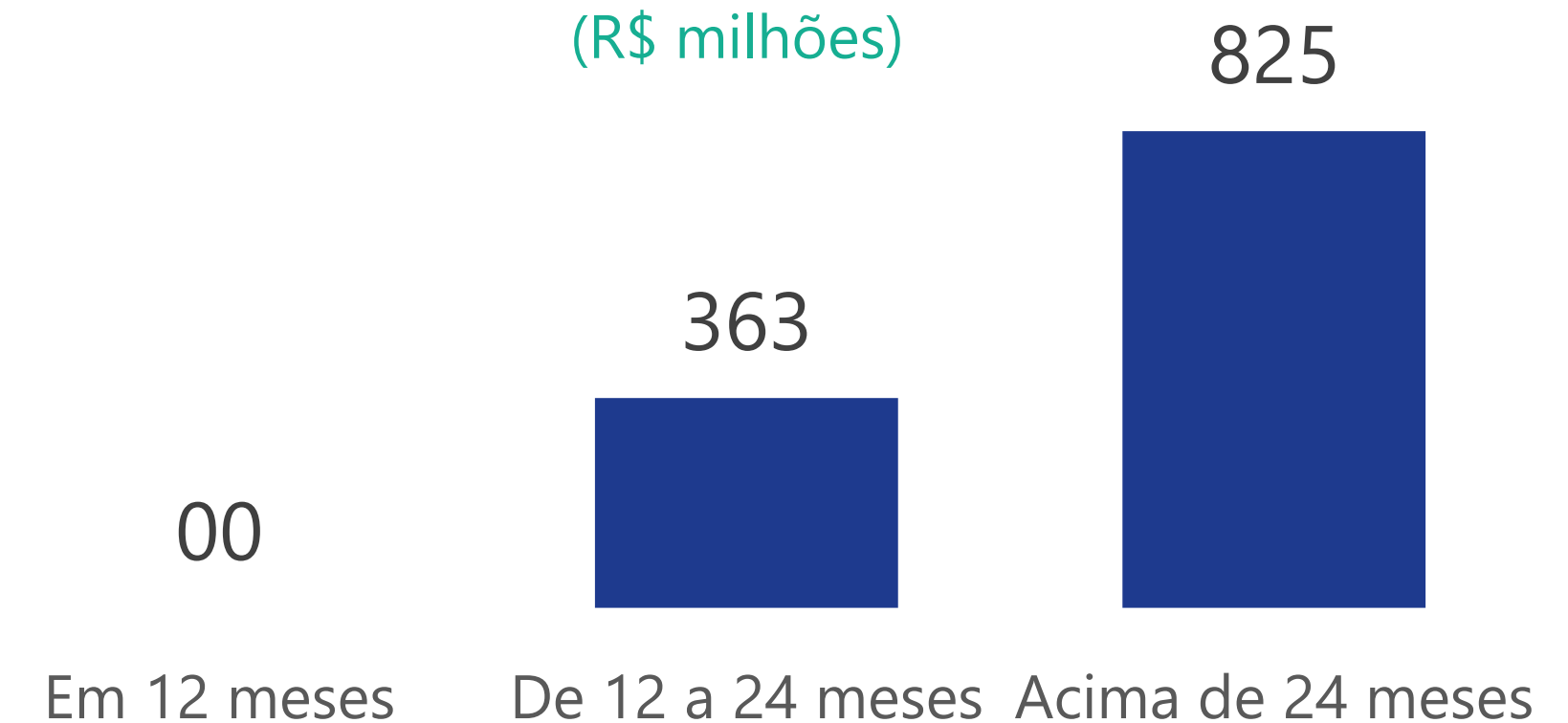
## // HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO



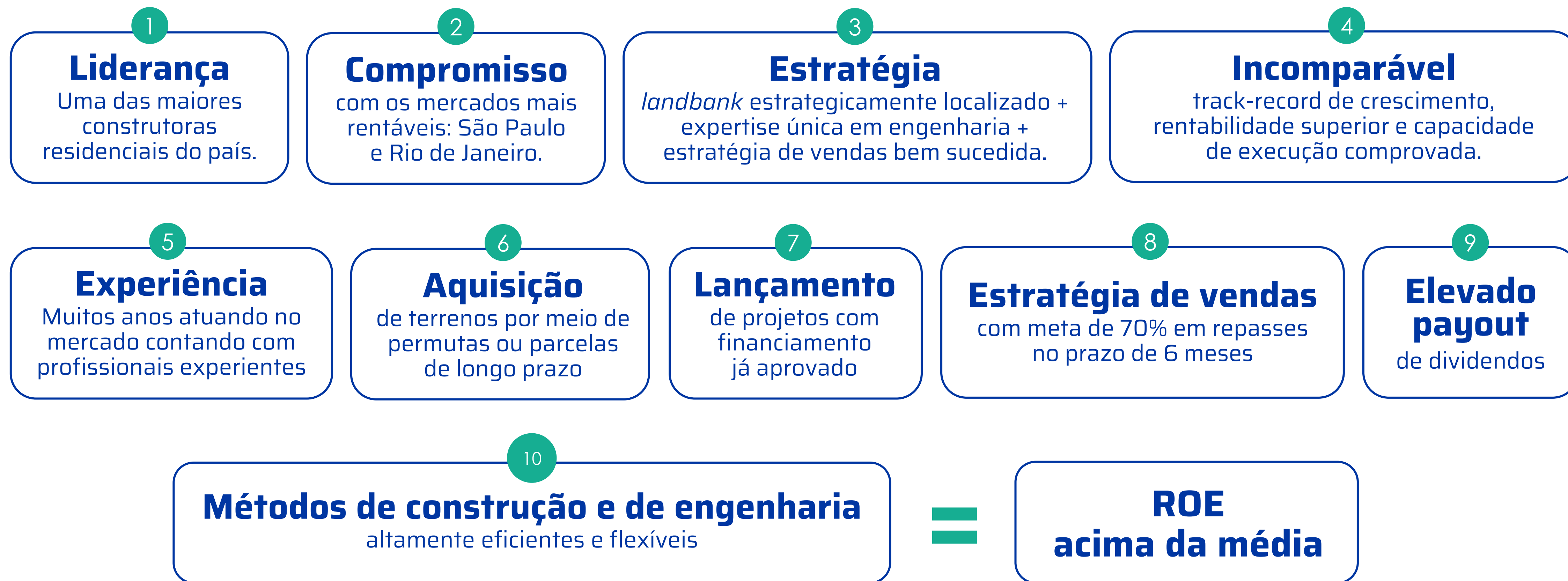
$$ROIC = \frac{\text{(Lucro antes do resultado financeiro - impostos)}}{\text{Empréstimos + Credores + PL - Caixa e equivalentes + TVM}}$$

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.

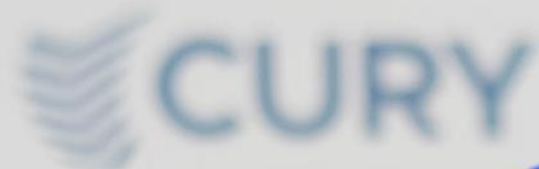
### Cronograma de Amortização 30/06/2025 da Dívida Corporativa (R\$ milhões)



# Estratégia da Cury para manter níveis **elevados** de ROE



# GOVERNANÇA CORPORATIVA



# Estrutura de Governança | Conselho

## Comitê de Auditoria Interna

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

## Comitê ESG

- **Viviane Regina Mansi**
- Luiz Gustavo Benguigui
- Nádia Daniela dos Santos
- Daniela Lima de Oliveira
- Kauê Santarelli

## Conselho Fiscal

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

## Comissão de Pessoas

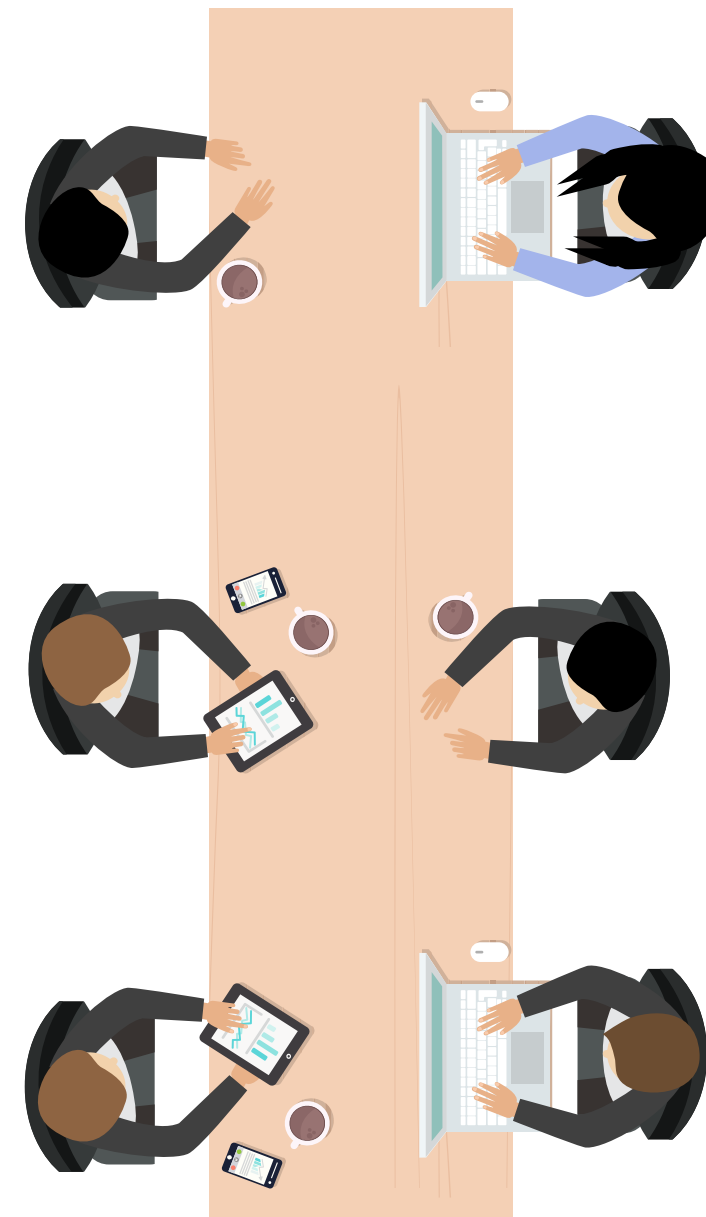
- Gênero
- Raça
- LGBTQIAPN+
- PCD



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



## 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	2,10	
Outros (Free Float)	46,97	
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	

# Estrutura de Governança | Administração

 <p><b>Fábio Elias Cury</b> CEO</p> <p>Experiência (Anos) +32</p> <p>Educação </p>	 <p><b>Leonardo da Cruz</b> VP Comercial e Novos Negócios</p> <p>Experiência (Anos) +18</p> <p>Educação  </p>	 <p><b>Paulo B. Curi</b> VP de Engenharia</p> <p>Experiência (Anos) +32</p> <p>Educação </p>	 <p><b>João Carlos Mazzuco, CFA</b> CFO</p> <p>Experiência (Anos) +25</p> <p>Educação  </p>	 <p><b>Ronaldo Cury</b> IRO</p> <p>Experiência (Anos) +23</p> <p>Educação  </p>
 <p><b>Sabrina Gonçalves</b> COO</p> <p>Experiência (Anos) +22</p> <p>Educação </p>	 <p><b>Bruna Santini</b> Diretora de Incorp.</p> <p>Experiência (Anos) +16</p> <p>Educação </p>	 <p><b>Giuseppe Vergara</b> Diretor de Eng. SP</p> <p>Experiência (Anos) +27</p> <p>Educação </p>	 <p><b>David A. Nonno</b> Diretor de Eng. RJ</p> <p>Experiência (Anos) +27</p> <p>Educação </p>	



# Profissionais Cury | Perfil

## Profissionais Cury GRI 2-7



## Gênero

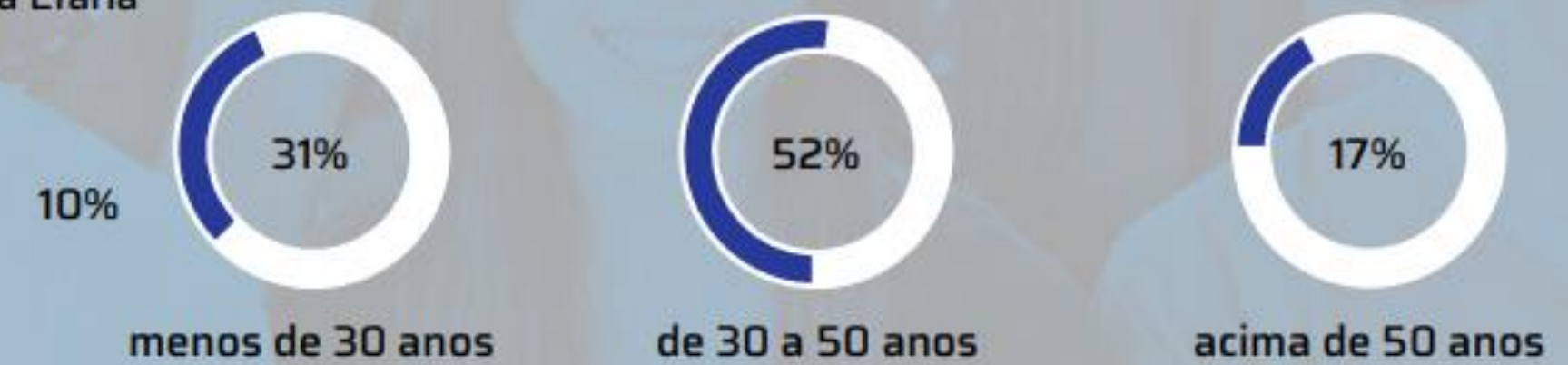


## Nas obras

### Gênero

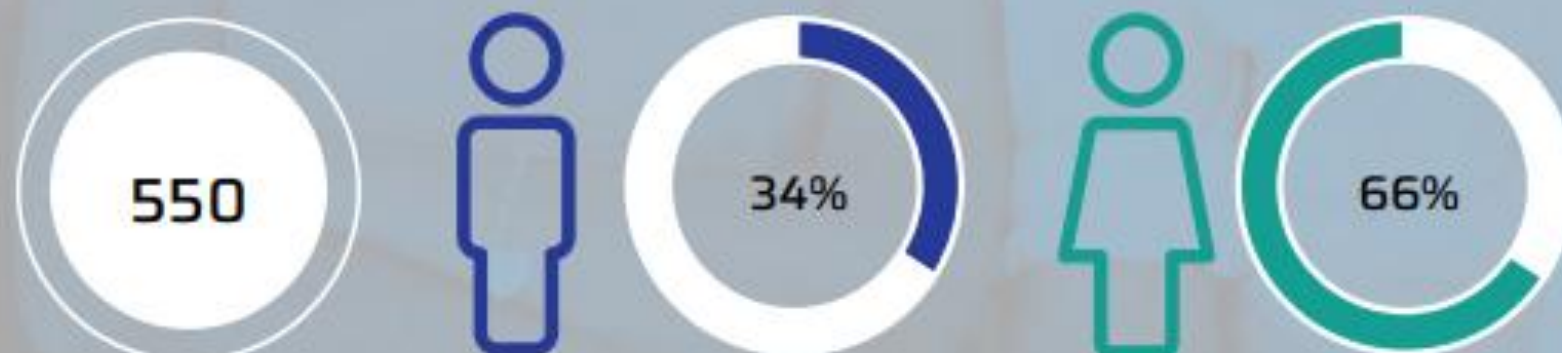


### Faixa Etária



## Nos escritórios

### Gênero



### Faixa Etária



# Atenciosamente,

Ronaldo Cury de Capua  
Diretor de Relações com Investidores

Nádia Santos  
Gerente de Relações com Investidores

João Vitor Varricchio  
Supervisor de Relações com Investidores

Thiago Leal  
Analista de Relações com Investidores Jr.

Caio Fernandes  
Estagiário de Relações com Investidores

**RI@CURY.NET**  
**3117-9696**



**CURY**

**B3 LISTED NM**

ICON B3

IGCT B3

IMOB B3

IGCX B3

IBRA B3

IGNM B3

SMLL B3

ITAG B3



**ANUÁRIO VALOR 1000**  
1º LUGAR EM RENTABILIDADE



**TOP IMOBILIÁRIO**  
27º VEZ

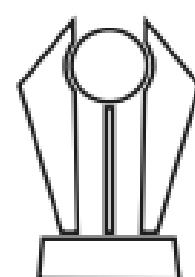


**PRÊMIO FINCON**  
CATEGORIA IMOBILIÁRIO

## Institutional Investor



**GRUPO GESTÃO RH**  
10º LUGAR EM EXCELÊNCIA  
POR MELHORES PRÁTICAS EM  
GESTÃO DE PESSOAS



**MASTER IMOBILIÁRIO SP**  
11º VEZ

### LATAM REAL STATE SMALL CAPS

#### COMBINED

BEST CEO  
BEST CFO  
BEST IR PROFESSIONAL  
BEST IR TEAM  
BEST IR PROGRAM  
BEST ESG  
BEST ANALYST/  
INVESTOR EVENT

#### BUY SIDE

BEST CEO  
BEST CFO  
BEST IR  
PROFESSIONAL  
BEST IR TEAM  
BEST IR PROGRAM  
BEST ESG  
BEST ANALYST/  
INVESTOR EVENT

#### SELL SIDE

BEST CEO  
BEST IR TEAM  
BEST IR PROGRAM



**ADEMI RJ**  
DESTAQUE PELA 12ª VEZ



**INTEC**  
5º LUGAR ENTRE AS 100  
MAIORES CONSTRUTORAS



**PREMIO BROADCAST EMPRESAS**  
VENCEDORA DA CATEGORIA  
“SMALL CAP”

### LATAM REAL STATE OVERALL

#### COMBINED

BEST CEO  
BEST CFO  
BEST IR PROFESSIONAL  
BEST IR TEAM  
BEST IR PROGRAM  
BEST ESG

#### BUY SIDE

BEST CEO  
BEST CFO  
BEST IR  
PROFESSIONAL  
BEST IR TEAM  
BEST IR PROGRAM

#### SELL SIDE

BEST CEO  
BEST IR TEAM  
BEST IR PROGRAM