

# 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**.





# DADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS



# // VISÃO GERAL

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

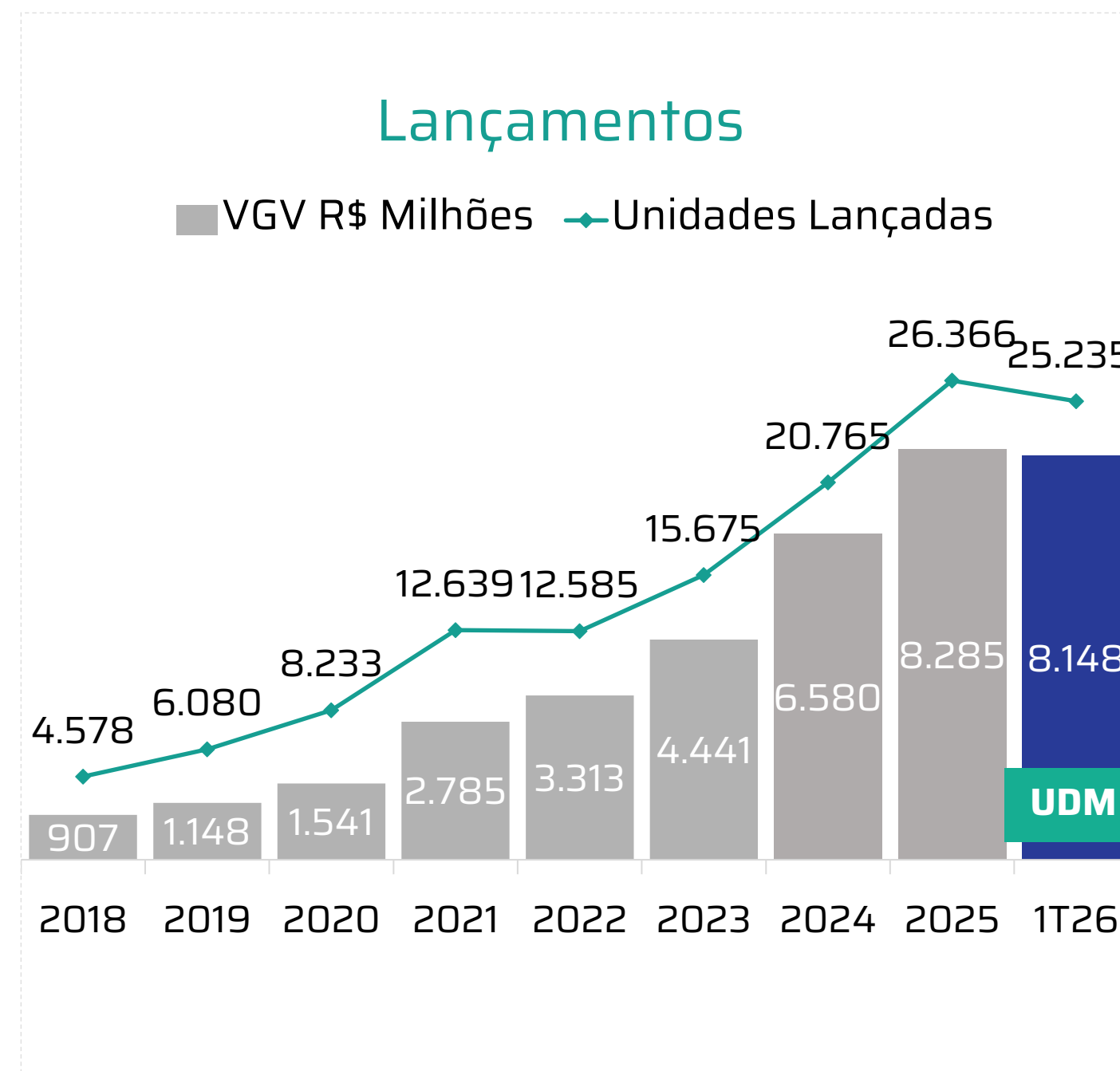
Comprometimento com os mercados de **São Paulo e Rio de Janeiro**

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

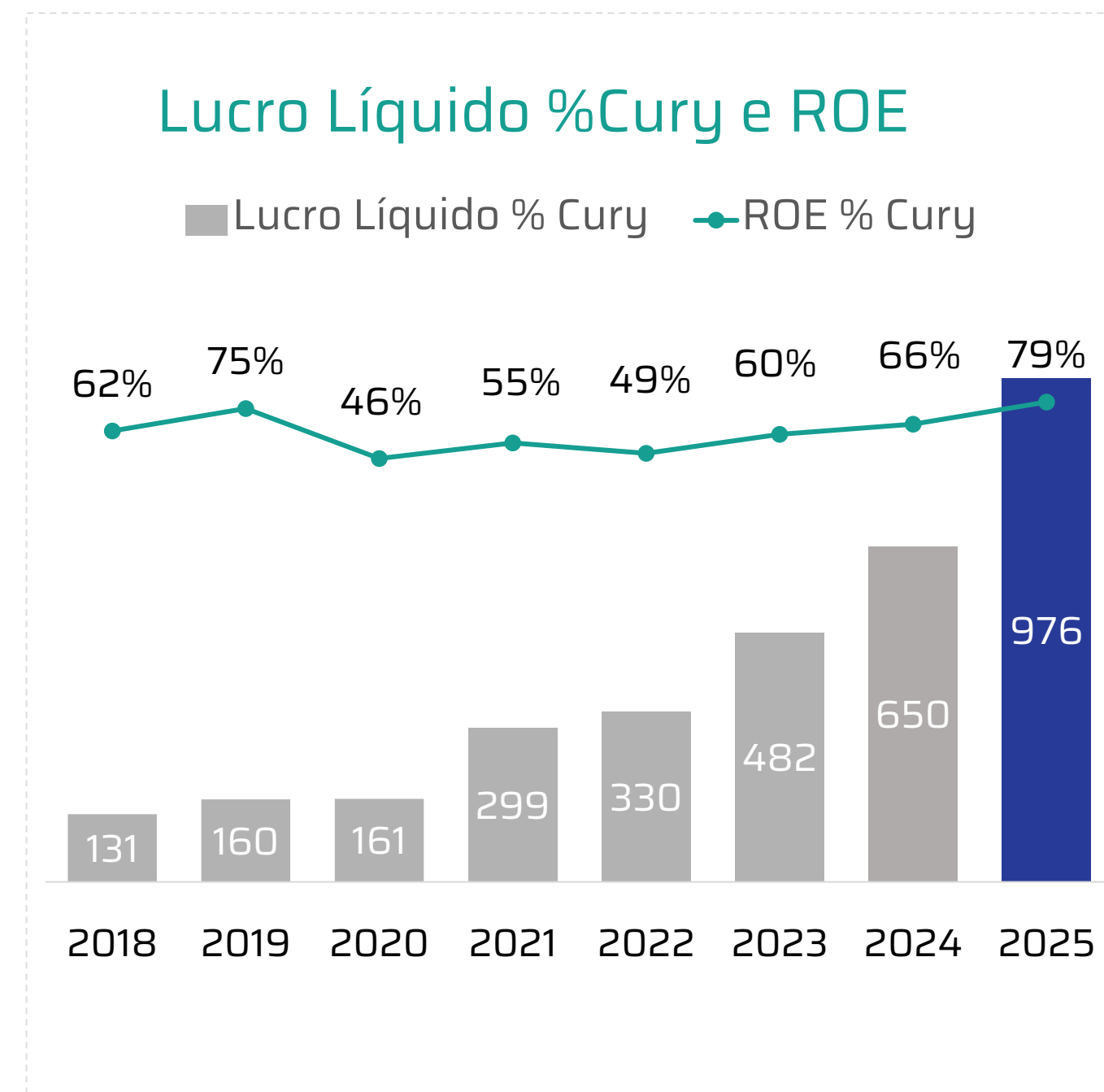
Portfólio de produtos **completo e flexível**, cobrindo várias faixas do segmento residencial de baixa renda

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

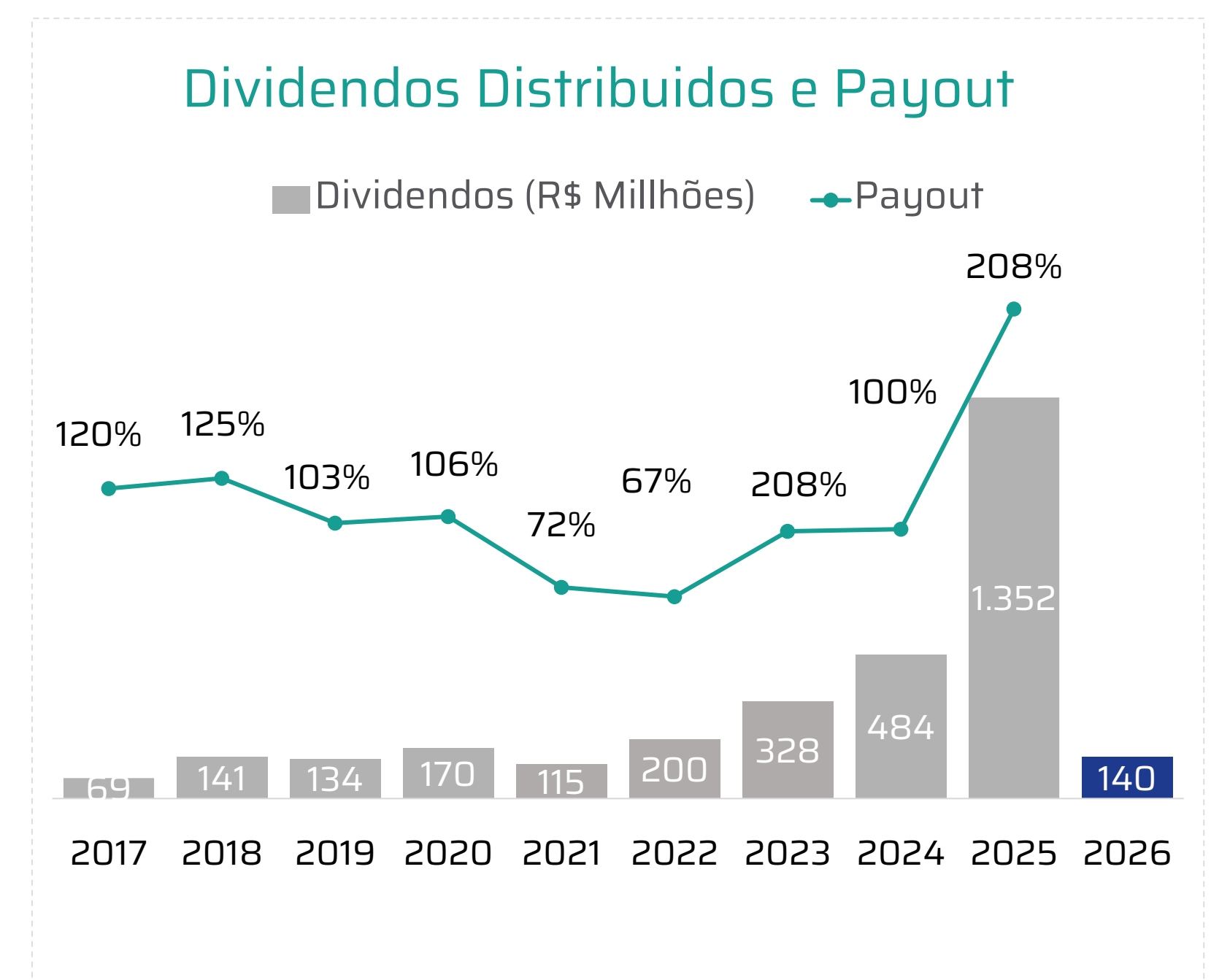
UDM: Últimos doze meses



**CAGR VGV (18-26) ~32%**  
**CAGR unid (18-26) ~24%**



**CAGR LL %Cury (2018-2025) ~ 33%**  
 $\Sigma$  2018-2025 R\$ 3,2 bilhões

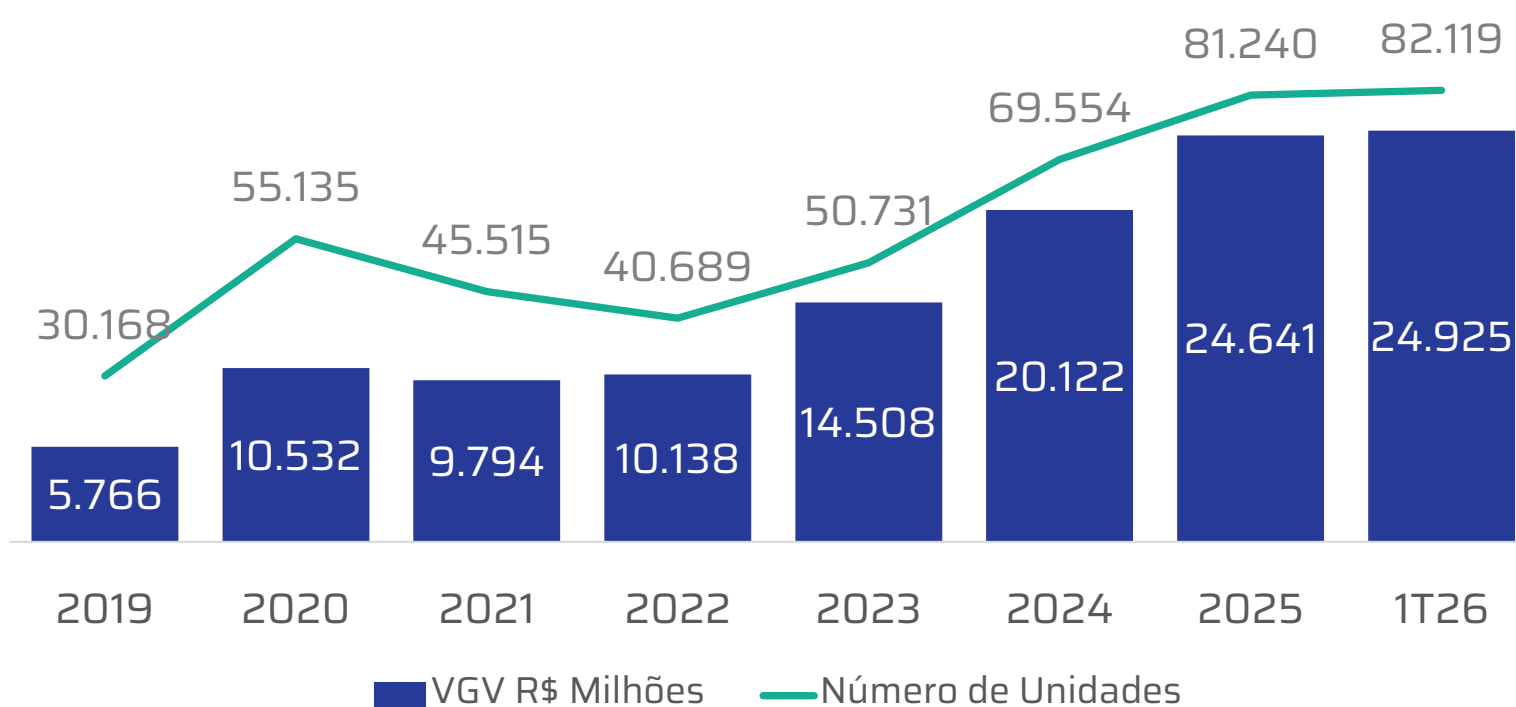


**Taxa média 108%**  
 $\Sigma$  2019-2026 R\$ 3,1 bilhões

# // HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

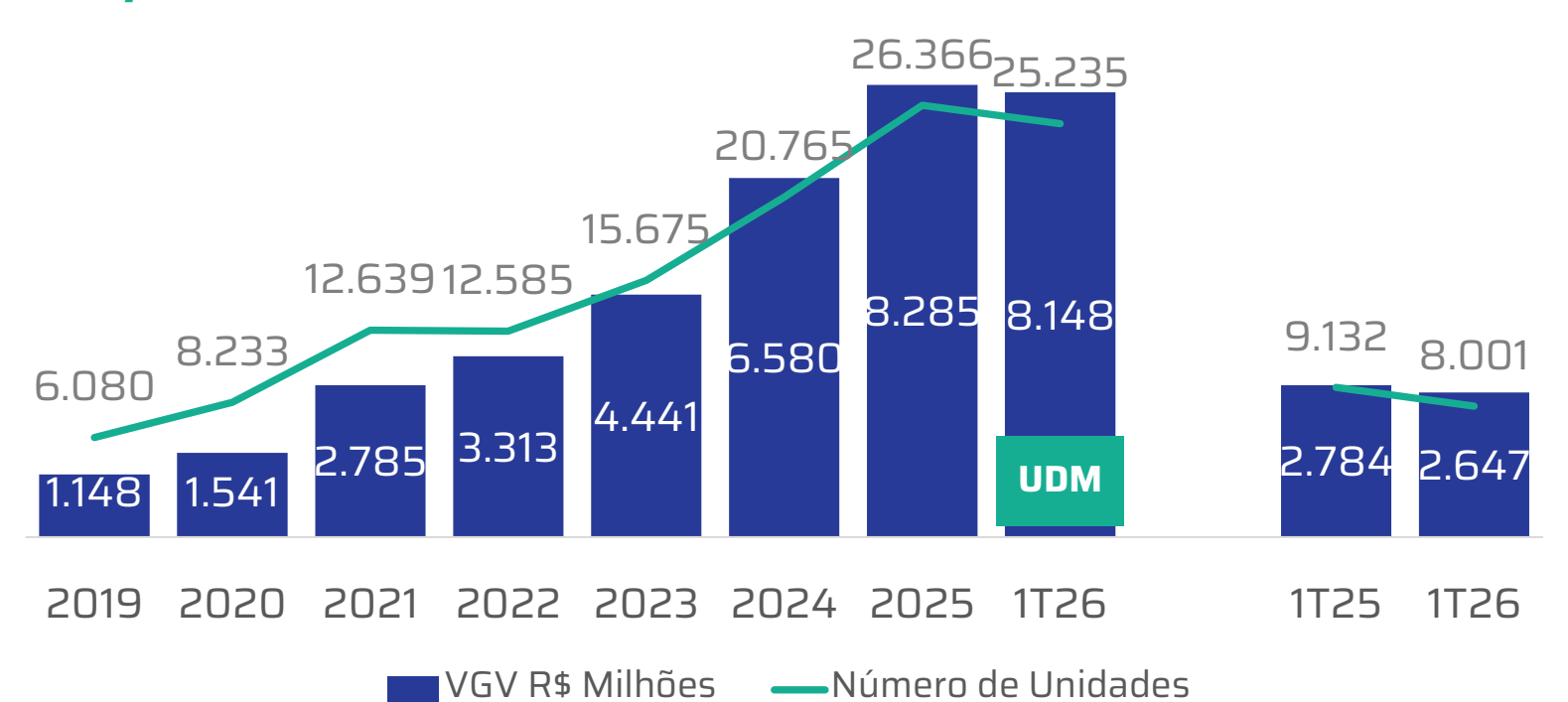
UDM: Últimos doze meses

## Banco de Terrenos



**CAGR VGV (19-26) ~23%**  
**CAGR unid (19-26) ~15%**

## Lançamentos

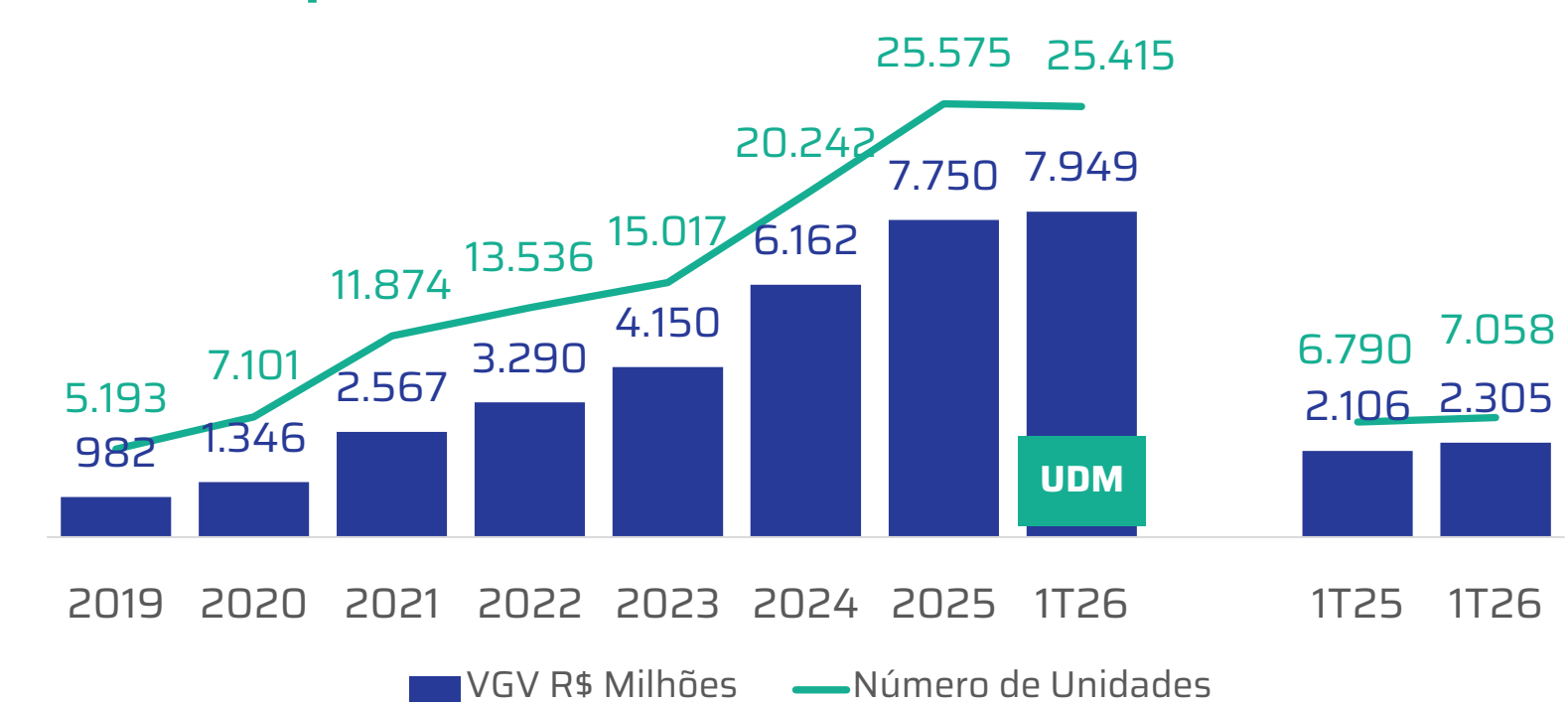


**CAGR VGV (19-26) ~32%**  
**CAGR unid (19-26) ~23%**

### Preço Médio

Ano	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	1T26
Preço Médio	188,9	187,1	220,4	263,2	283,3	316,9	314,2	330,8

## Vendas Líquidas

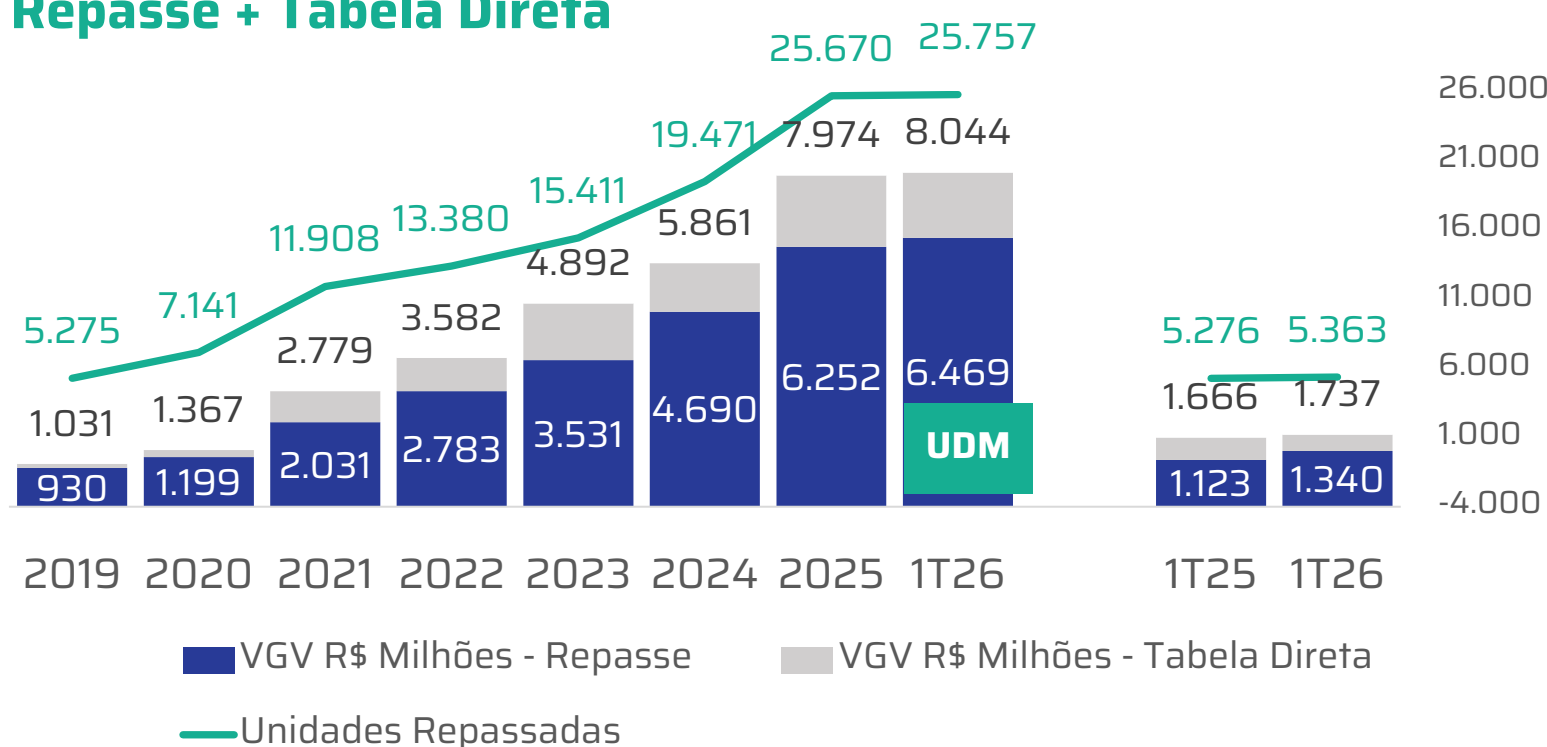


**CAGR VGV (19-26) ~35%**  
**CAGR unid (19-26) ~25%**

### VSO Líquida (%)

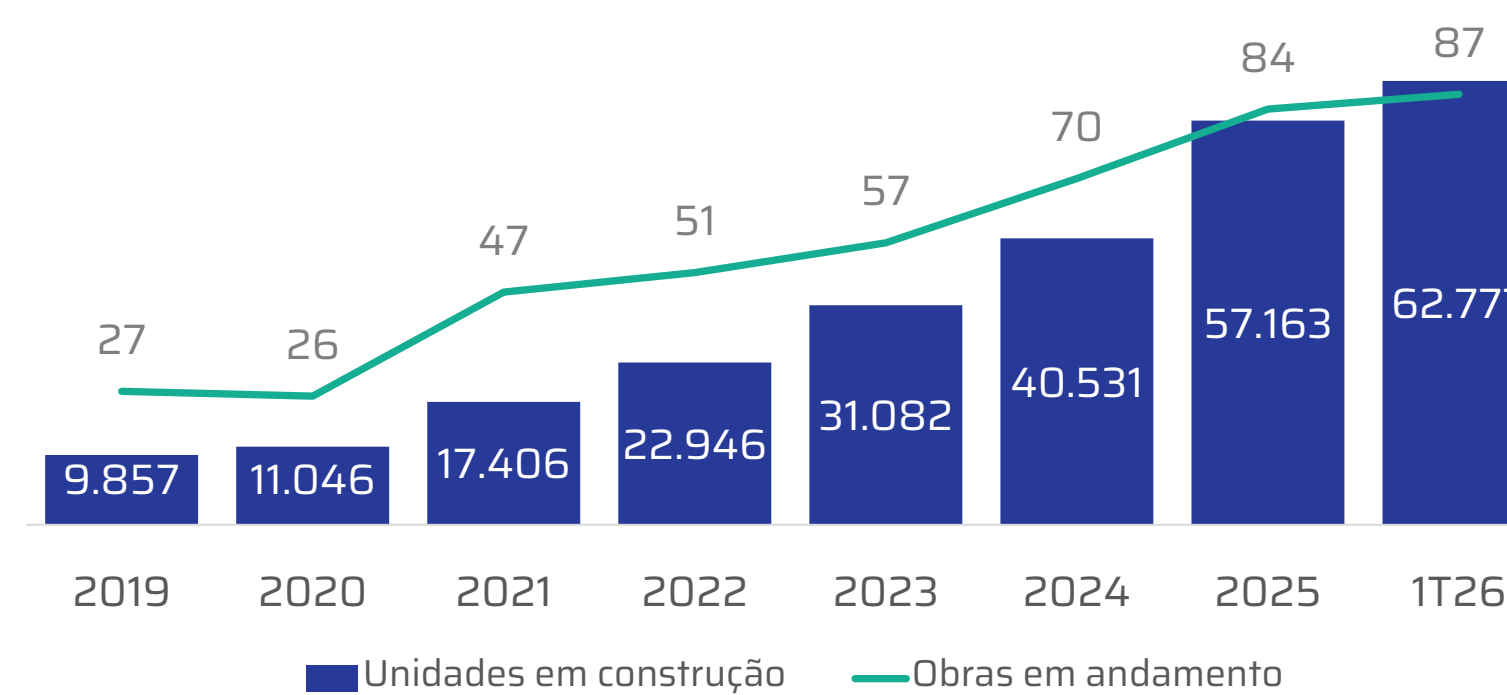
Ano	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	1T26
VSO Líquida (%)	64,8%	64,3%	72,0%	75,3%	74,5%	77,1%	76,3%	73,9%

## Repasse + Tabela Direta



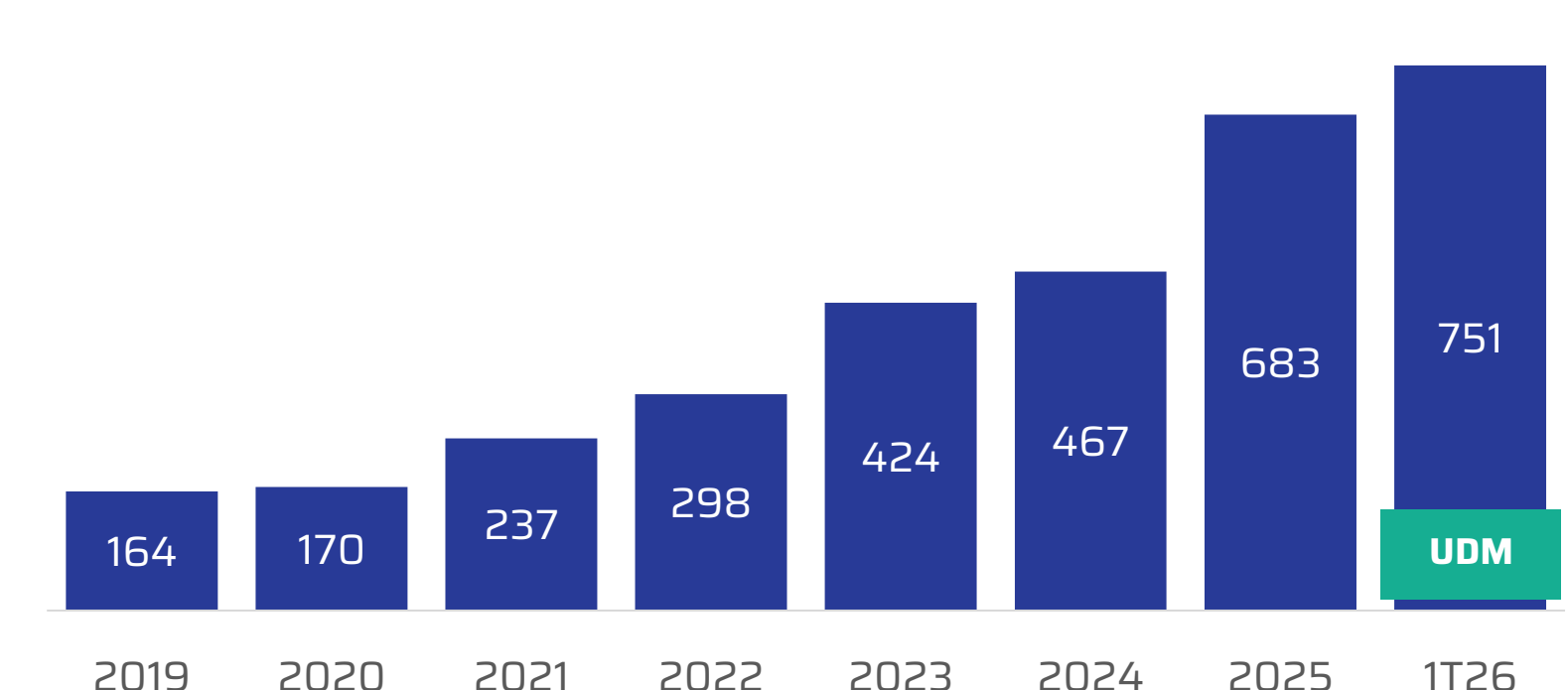
**CAGR VGV (19-26) 34%**  
**CAGR unid (19-26) 25%**

## Engenharia



**CAGR unid em produção (19-26) 30%**  
**CAGR obras em andamento (19-26) ~18%**

## Geração de Caixa

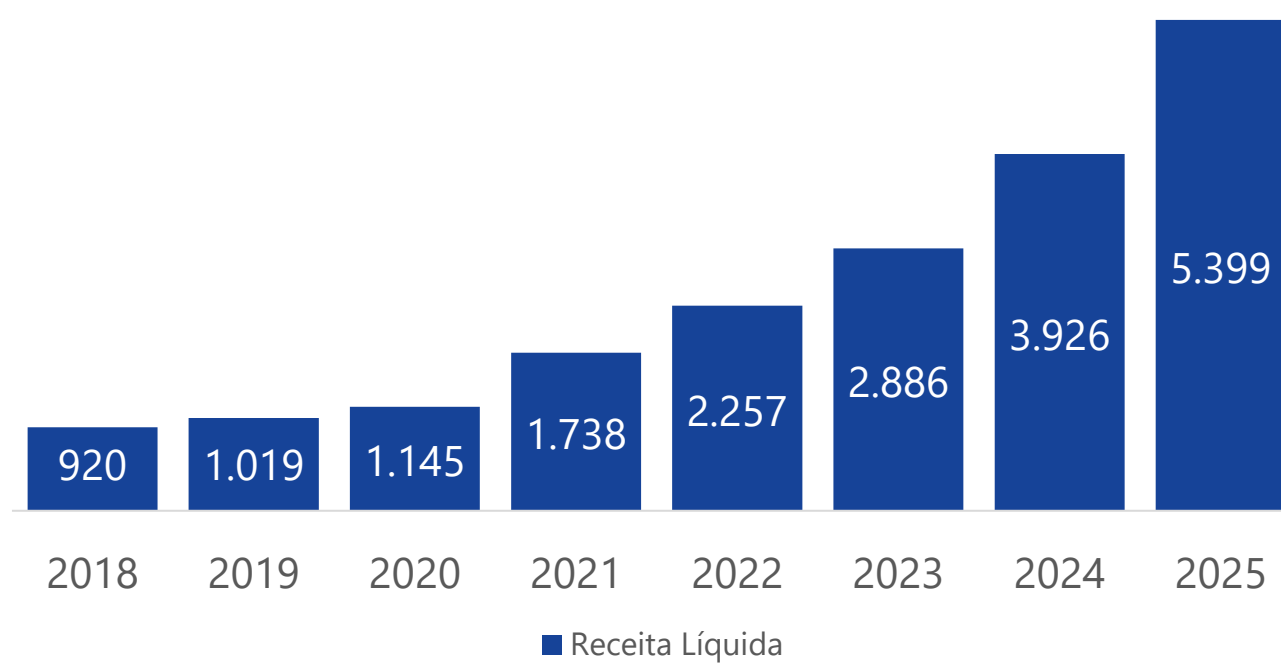


**CAGR geração de caixa (19-26) ~24%**  
**Σ 2019-2026 R\$ 2,5 bi**

UDM: Últimos doze meses

# // HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

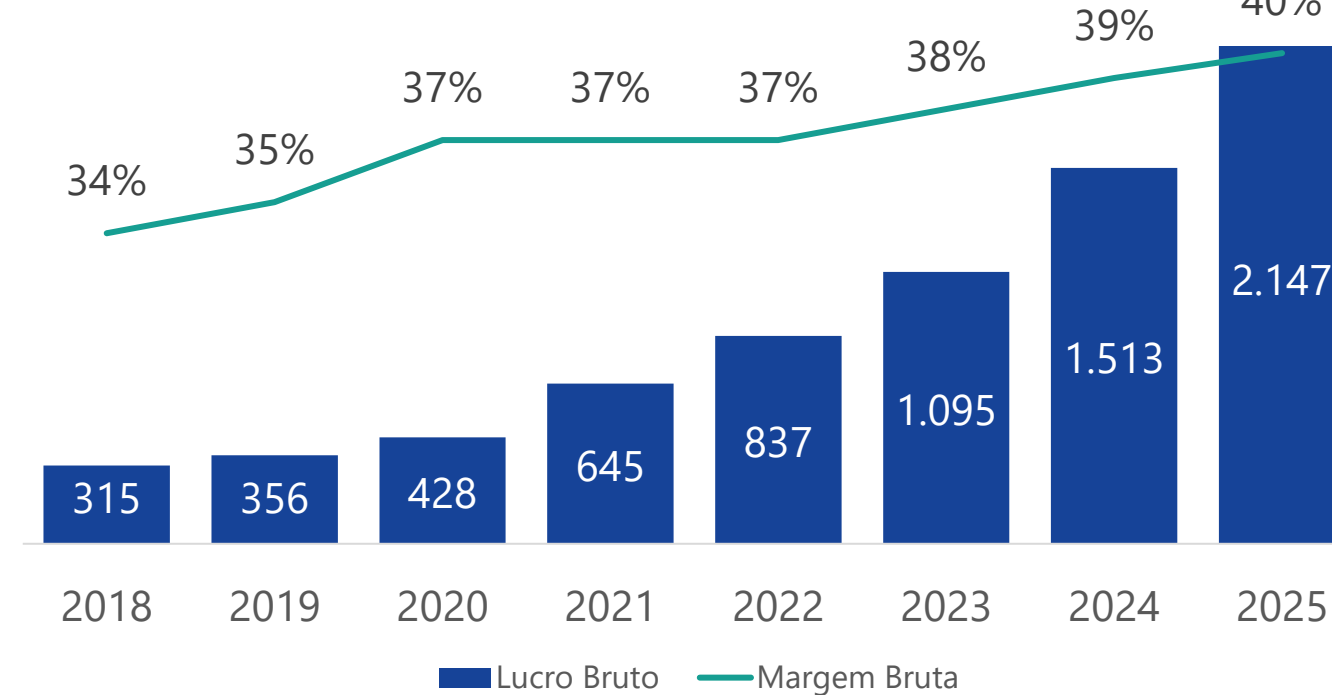
### Receita Líquida



CAGR 18-25: 29%

Σ 2018-2025 R\$ 19,3 bilhões

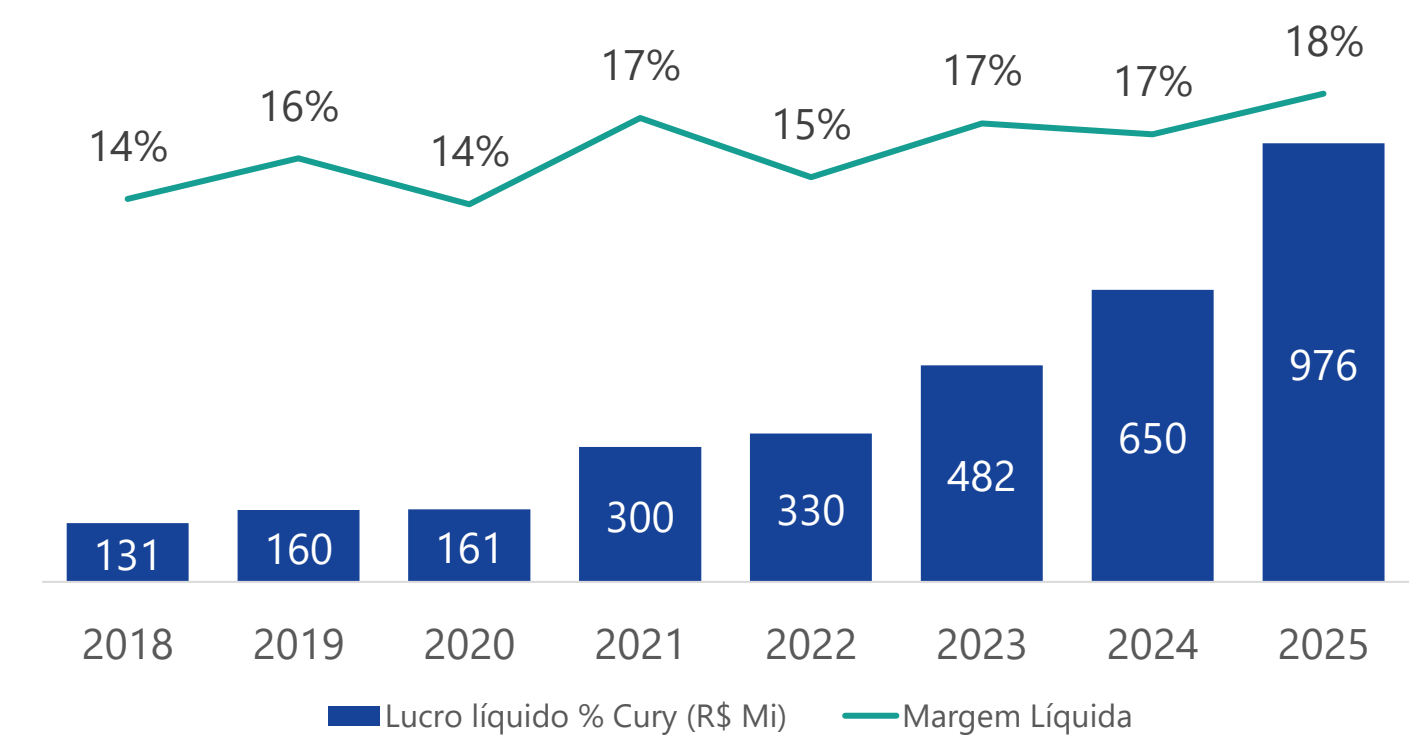
### Lucro Bruto e Margem Bruta



CAGR 18-25: 32%

Σ 2018-2025 R\$ 7,3 bilhões

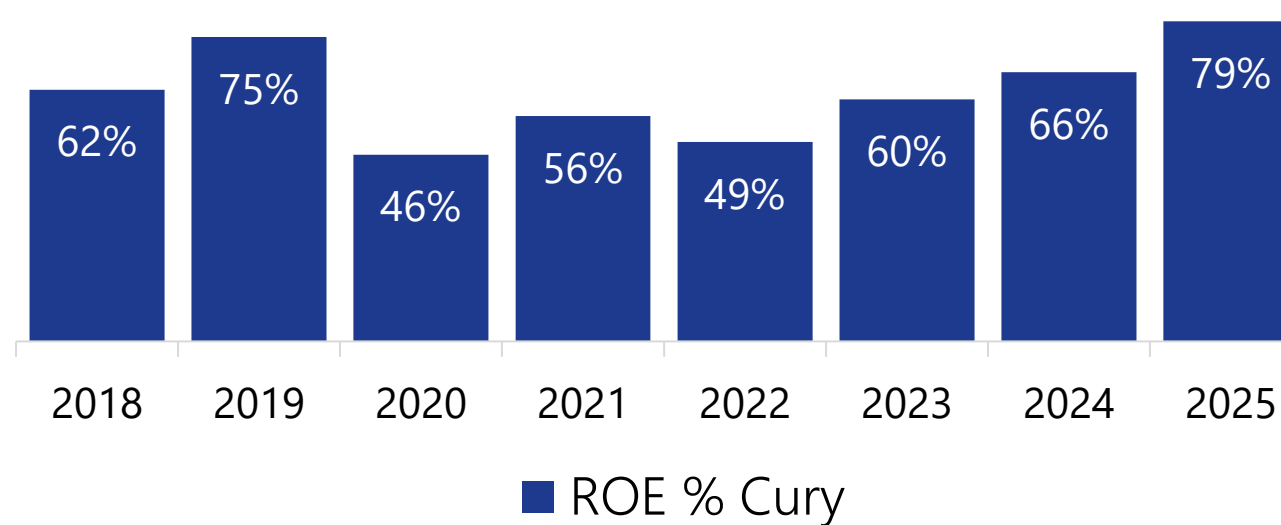
### Lucro Líquido E Margem Líquida %Cury



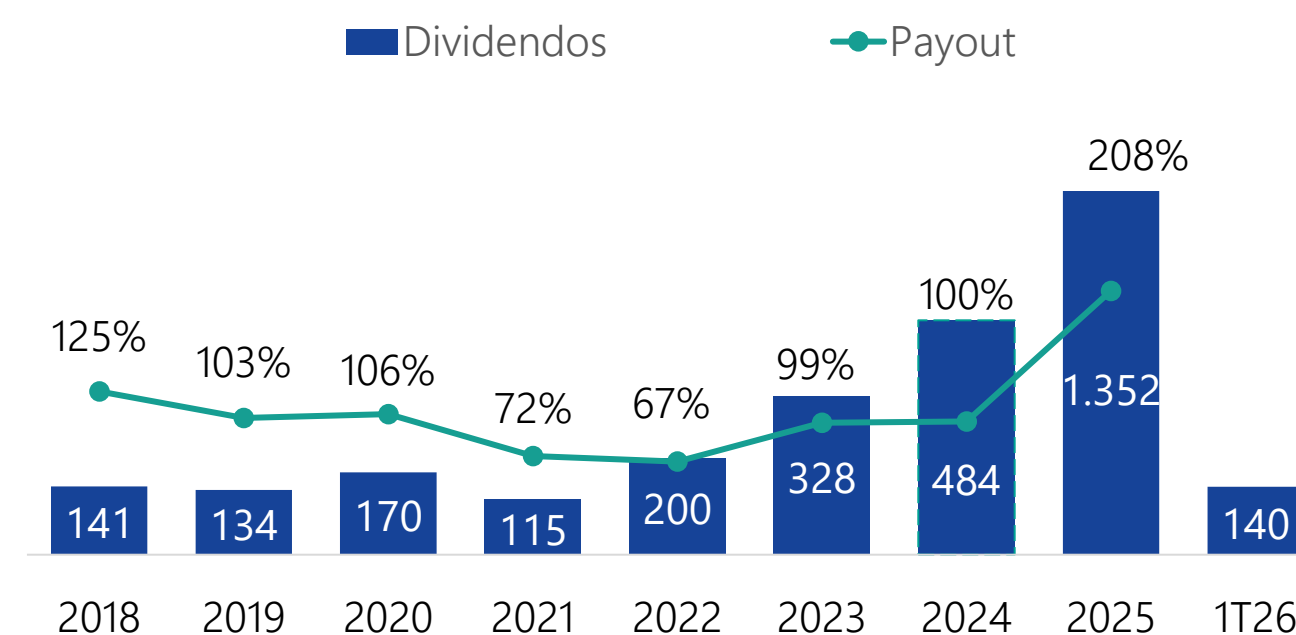
CAGR 18-25: 33%

Σ 2018-2025 R\$ 3,2 bilhões

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



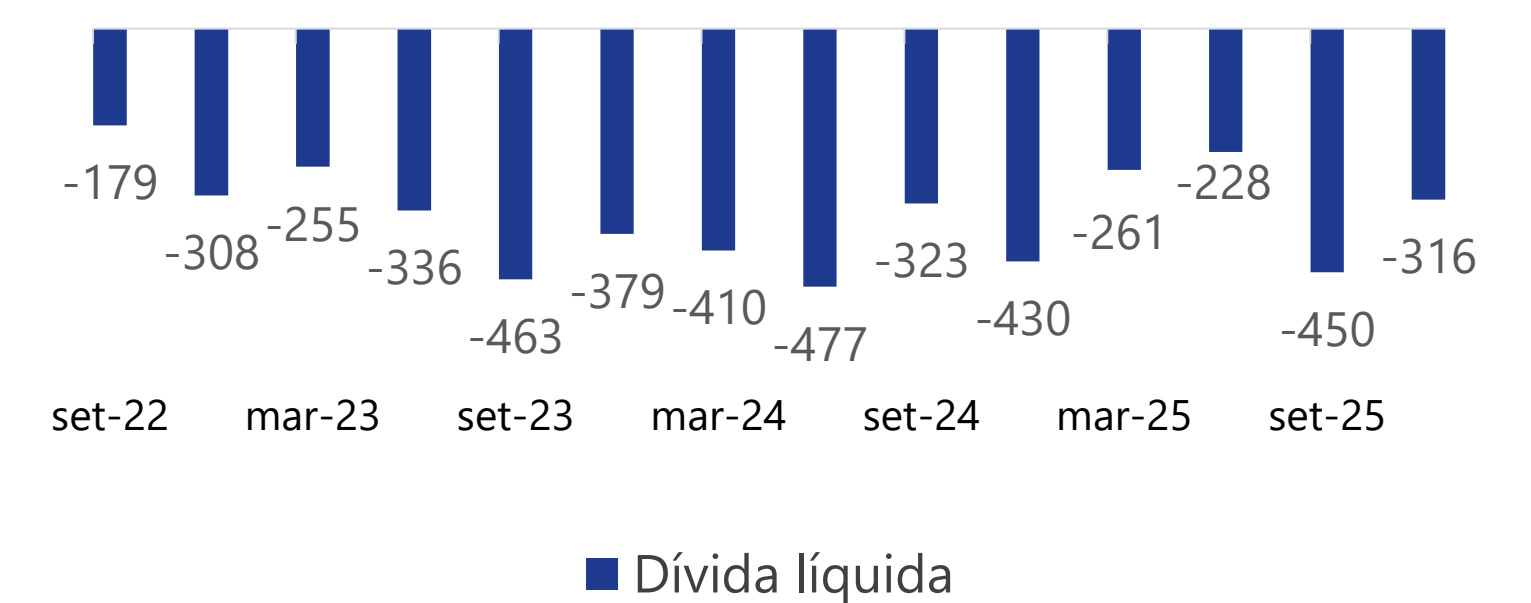
### Dividendos Distribuídos e Payout



CAGR 18-25: 38%

Σ 2018-2026 R\$ 3,1 bilhões

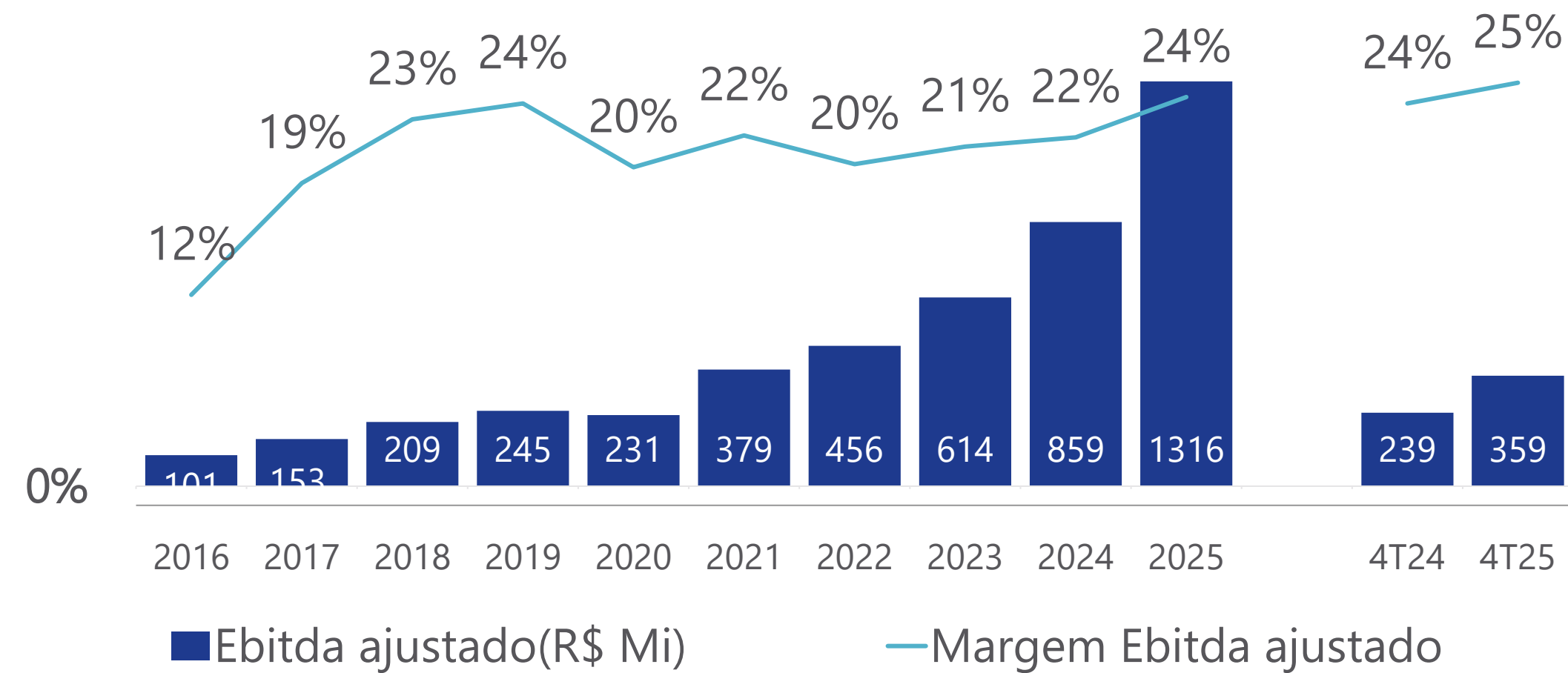
### Dívida (Caixa) Líquida – R\$ MM



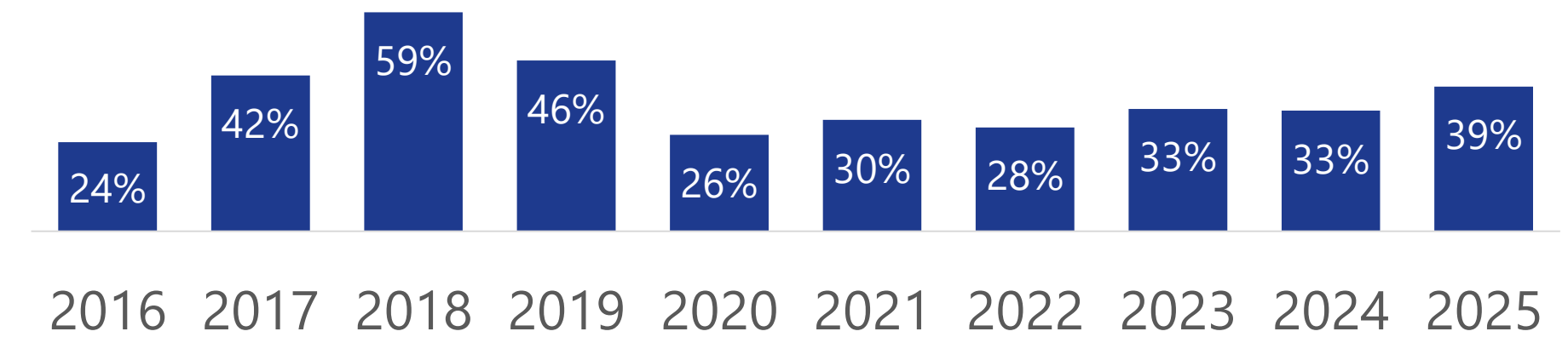
UDM: Últimos doze meses

## // HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

### EBITDA Ajustado



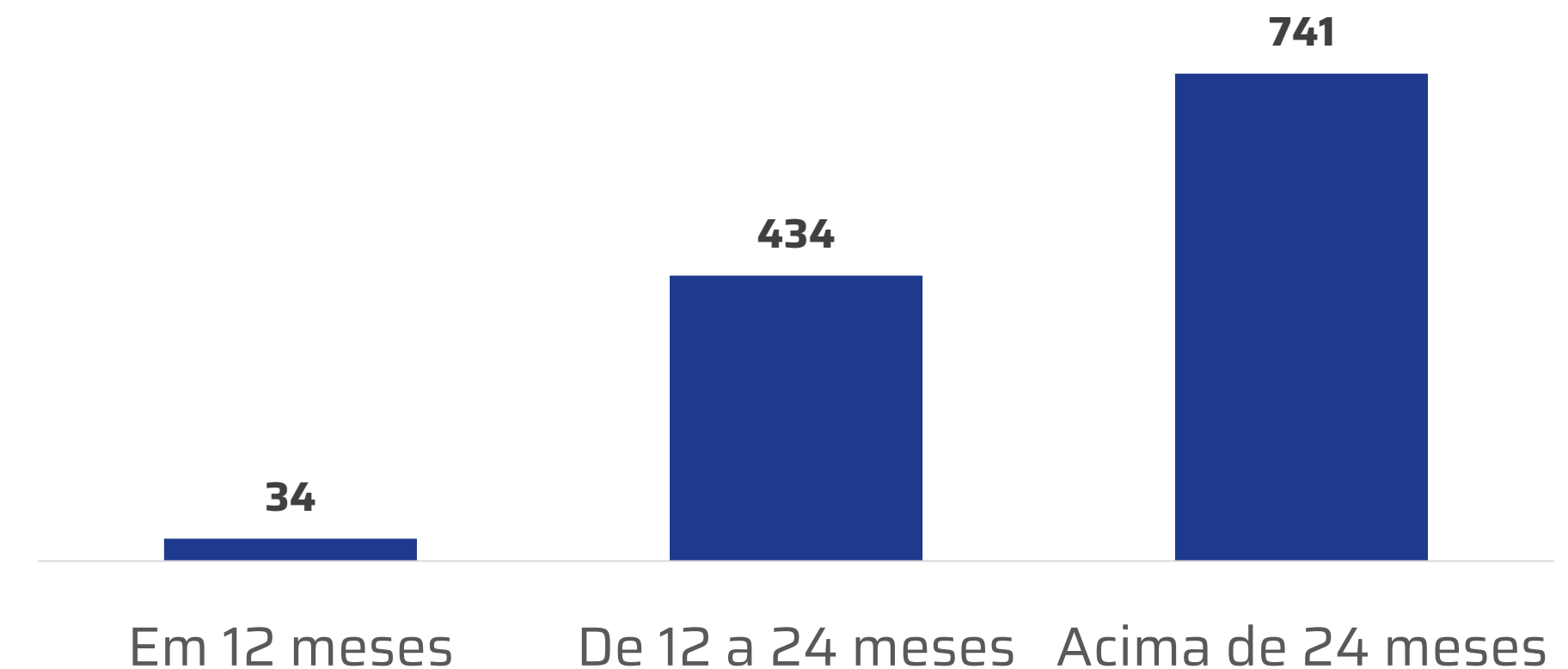
### ROIC - Return On Invested Capital



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

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 Vencimento 31/12/2025 da Dívida Corporativa (R\$ milhões)



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

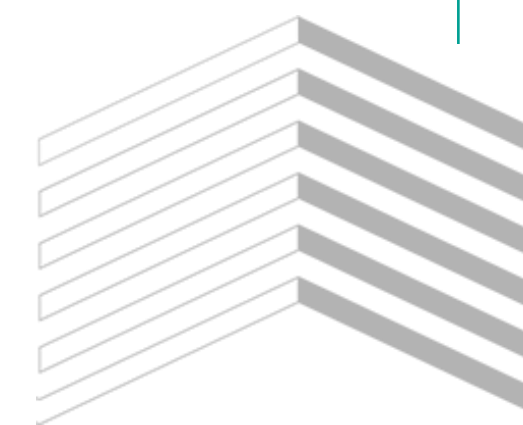




# VISÃO GERAL E PERFORMANCE



# 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

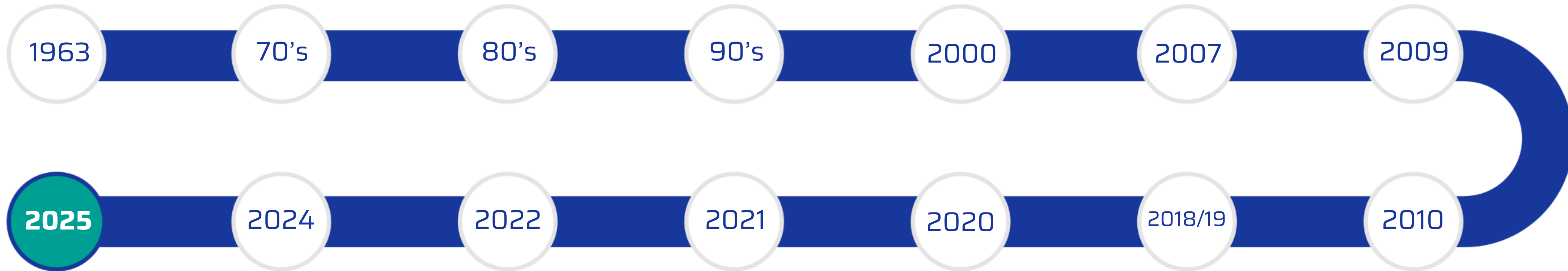


**Joint-venture com a Cyrela**

Criação da Cury Construtora



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



**5 Anos de IPO e entrada no índice IBOV**  
Fundação Instituto Cury e Certificação GPTW  
Oferta Subsequente Primária de Ações (Follow-On)

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



IBOVESPA B3



/// NOSSO PRODUTO

# SÃO PAULO SQUARE PANAMBY

UNIDADES

# 2.116

VGV LANÇADO EM 2022-2023

# R\$ 630 MI

# 800M

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



UNIDADES LANÇADAS	UNIDADES VENDIDAS
<b>13.498</b>	<b>12.105</b>
VGV LANÇADOS (R\$)	VGV VENDIDOS (R\$)
<b>5,0 BI</b>	<b>4,5 BI</b>



# // PORTO MARAVILHA | SIMULAÇÃO DOS PROJETOS CURY



UNIDADES LANÇADAS

13.498

VGV LANÇADOS (R\$)

5,0 BI

UNIDADES VENDIDAS

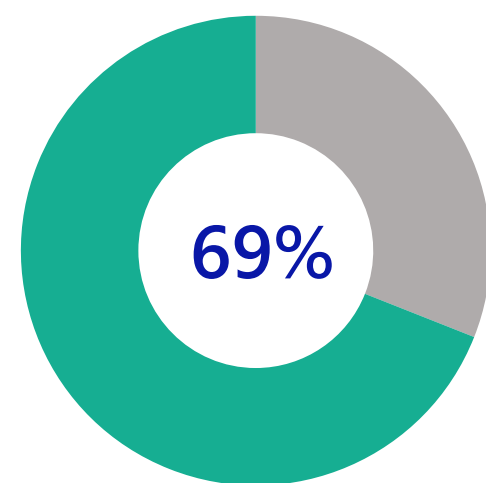
12.105

VGV VENDIDOS (R\$)

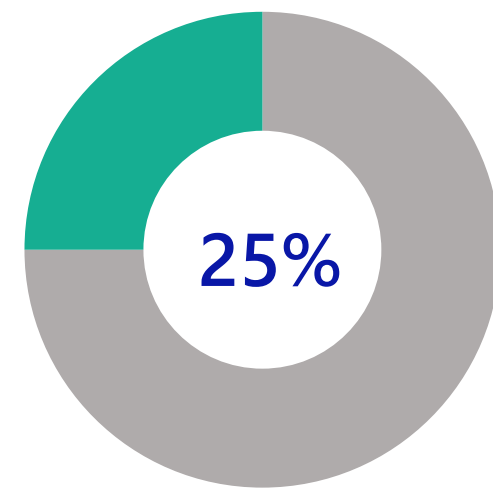
4,5 BI

# // NOSSO CLIENTE

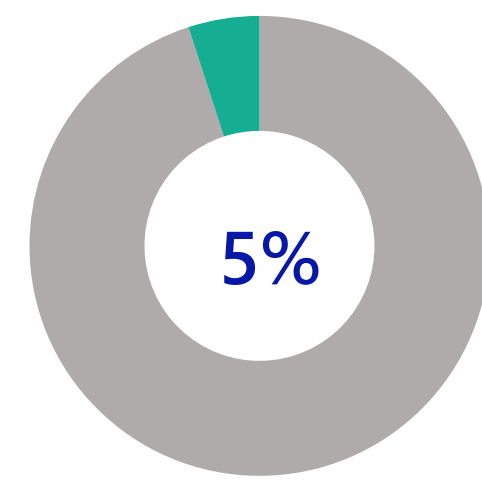
## Estado Civil



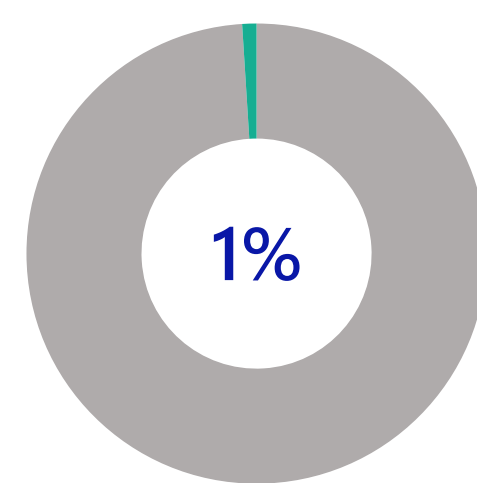
Solteiros



Casados



Divorciados



Outros

## Gênero

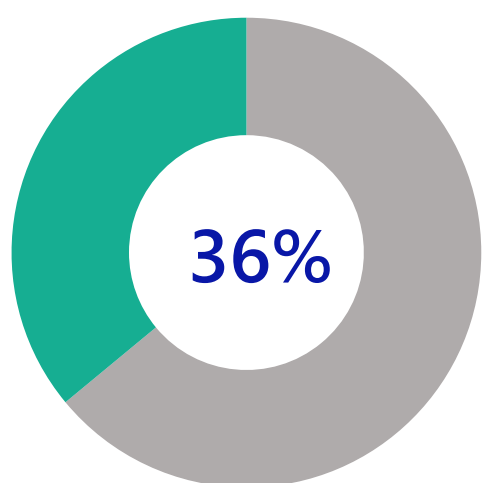


Masculino | 53%

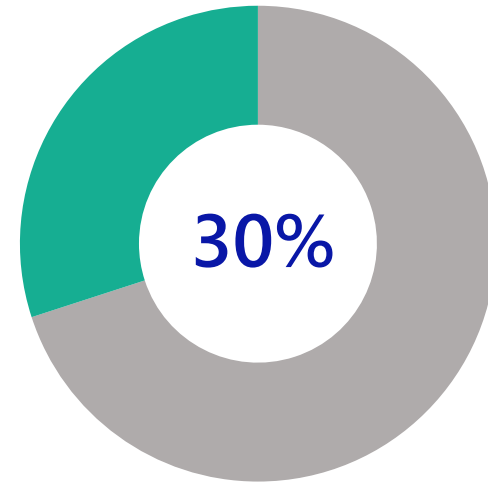
Feminino | 44%

Outros | 1%

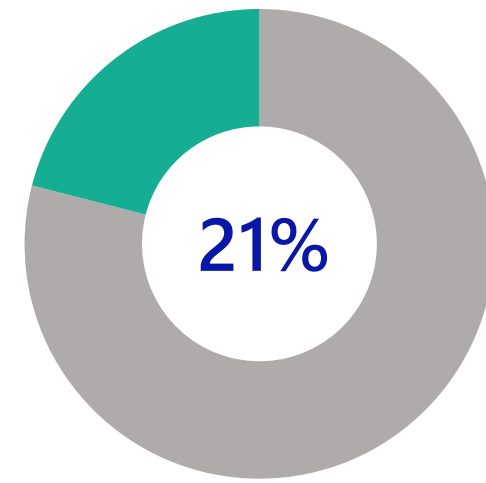
## Faixa Etária



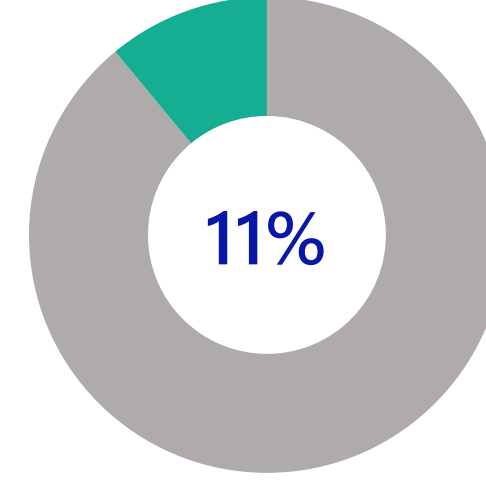
De 20 a 30 anos



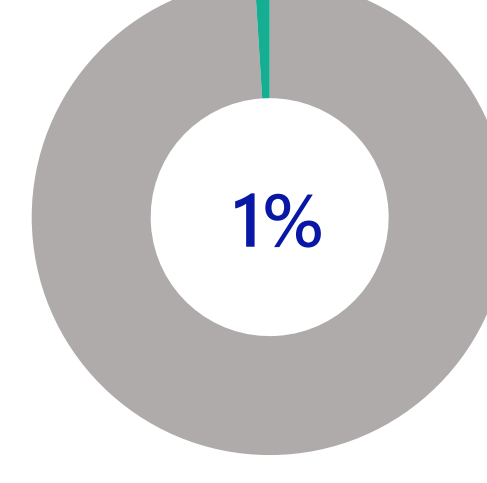
De 31 a 40 anos



De 41 a 50 anos



Acima dos 50 anos



Outros

## Relacionamento e Valorização



## Regionais



Rio De Janeiro | 29,75%

São Paulo | 70,25%

**145.116**  
Base de  
Clientes ativos

**RENDA MÉDIA**  
R\$ 4.000 A R\$ 13.000  
*Compradores de  
primeiro imóvel*

# // NOSSO CLIENTE



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

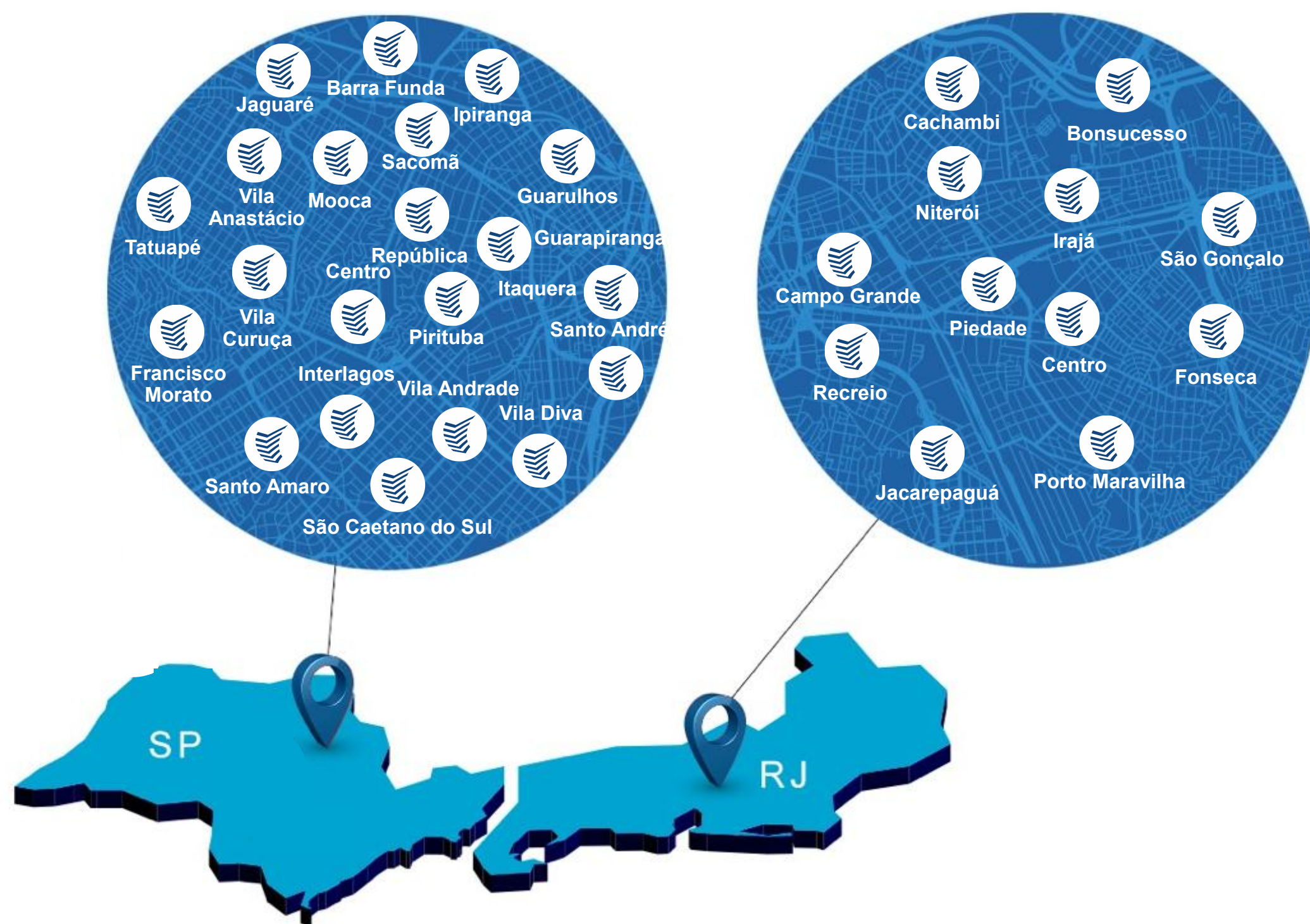
Orienta os usuários dos novos imóveis sobre medidas de sustentabilidade relacionadas ao descarte de resíduos e ao consumo de energia e água.



Clique [aqui](#) para acessar detalhes de um empreendimento entregue  
**Veja também** o testemunho de alguns de nossos clientes

# // LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

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



Estado	Lançamentos 1T26 UDM R\$ Milhões	Estoque R\$ Mil	Unidades em construção
<b>SP</b>	5.883,3	1.496,5	45.450
%Total	72%	53%	72%
<b>RJ</b>	2.264,6	1.308,7	17.327
%Total	28%	47%	28%
<b>TOTAL</b>	<b>8.147,9</b>	<b>2.805,2</b>	<b>62.777</b>

UDM: Últimos doze meses

# // NOSSO LANDBANK

## TOTAL

VG  
100%

~R\$ 24,9 BI

~82,1 MIL

UNIDADES

## SÃO PAULO

~R\$ 18,5 bi

VG 100%

~61,5 mil

UNIDADES

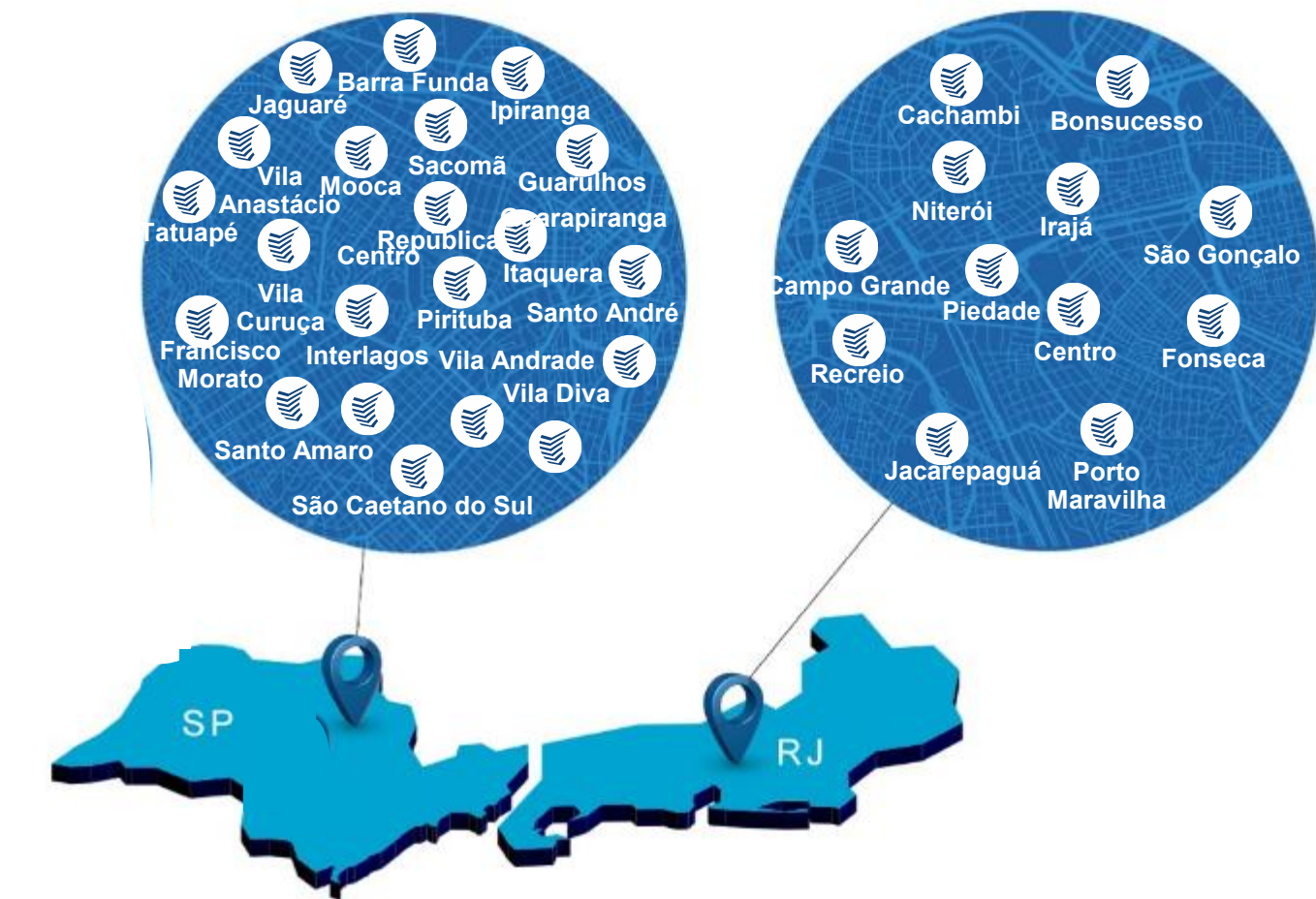
## RIO DE JANEIRO

~R\$ 6,4 bi

VG 100%

~20,6 mil

UNIDADES



## 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



# // EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



**SÃO PAULO**

2020-2026

# Operações e Planos de Intervenção Urbanas

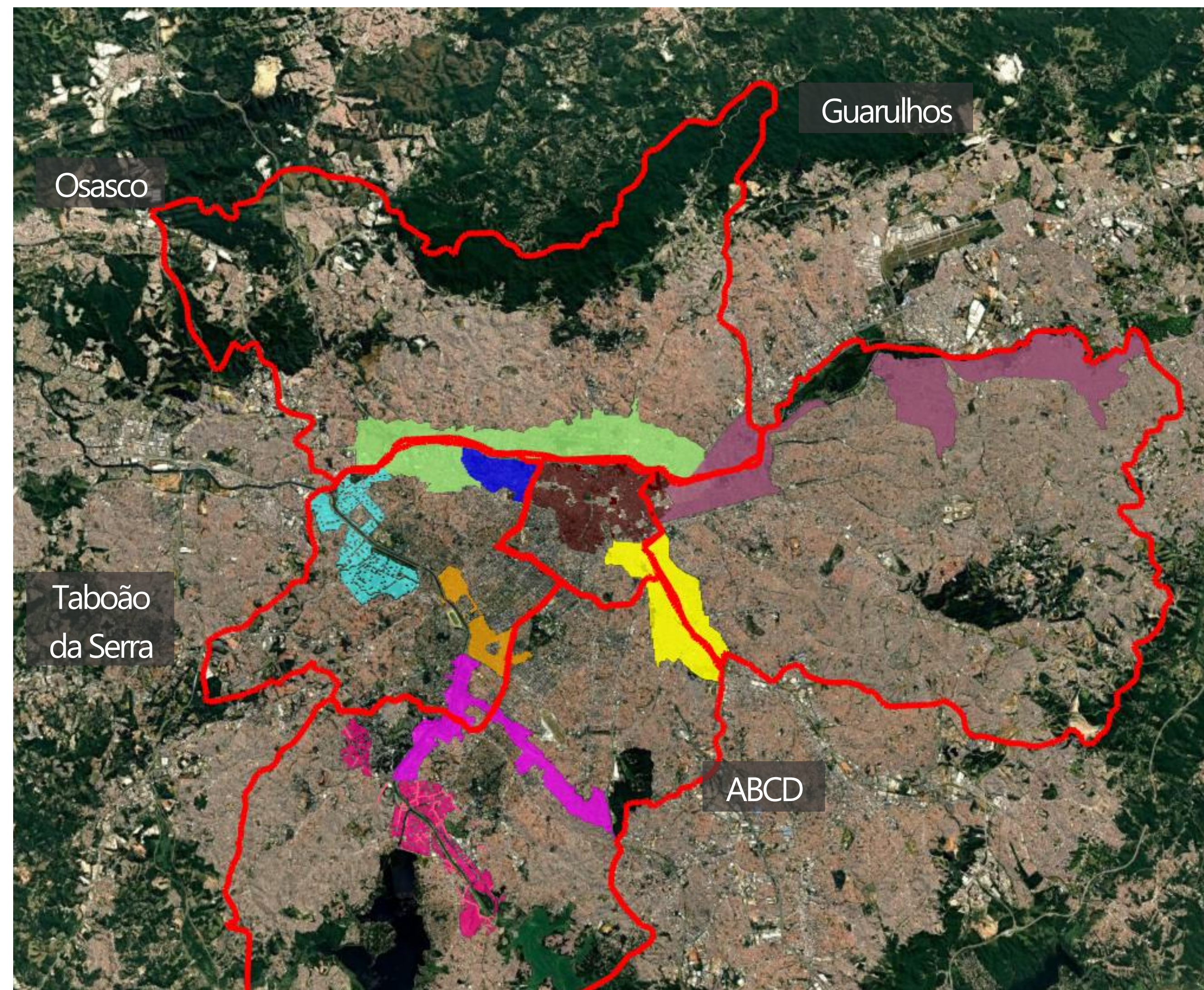
As **Operações Urbanas Consorciadas e Planos de Intervenção Urbanas** (OUCs e PIUs) são ferramentas de planejamento e gestão criadas para promover o desenvolvimento urbano, visando requalificar áreas urbanas, buscando soluções para problemas locais e **promovendo crescimento econômico e social**.

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>**.

Já o **PIU Arco Leste**, conta com uma área potencial de aproximadamente **45,25 km<sup>2</sup>**.



# // EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



# // EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



**RIO**

2020-2026

# OUC Porto Maravilha

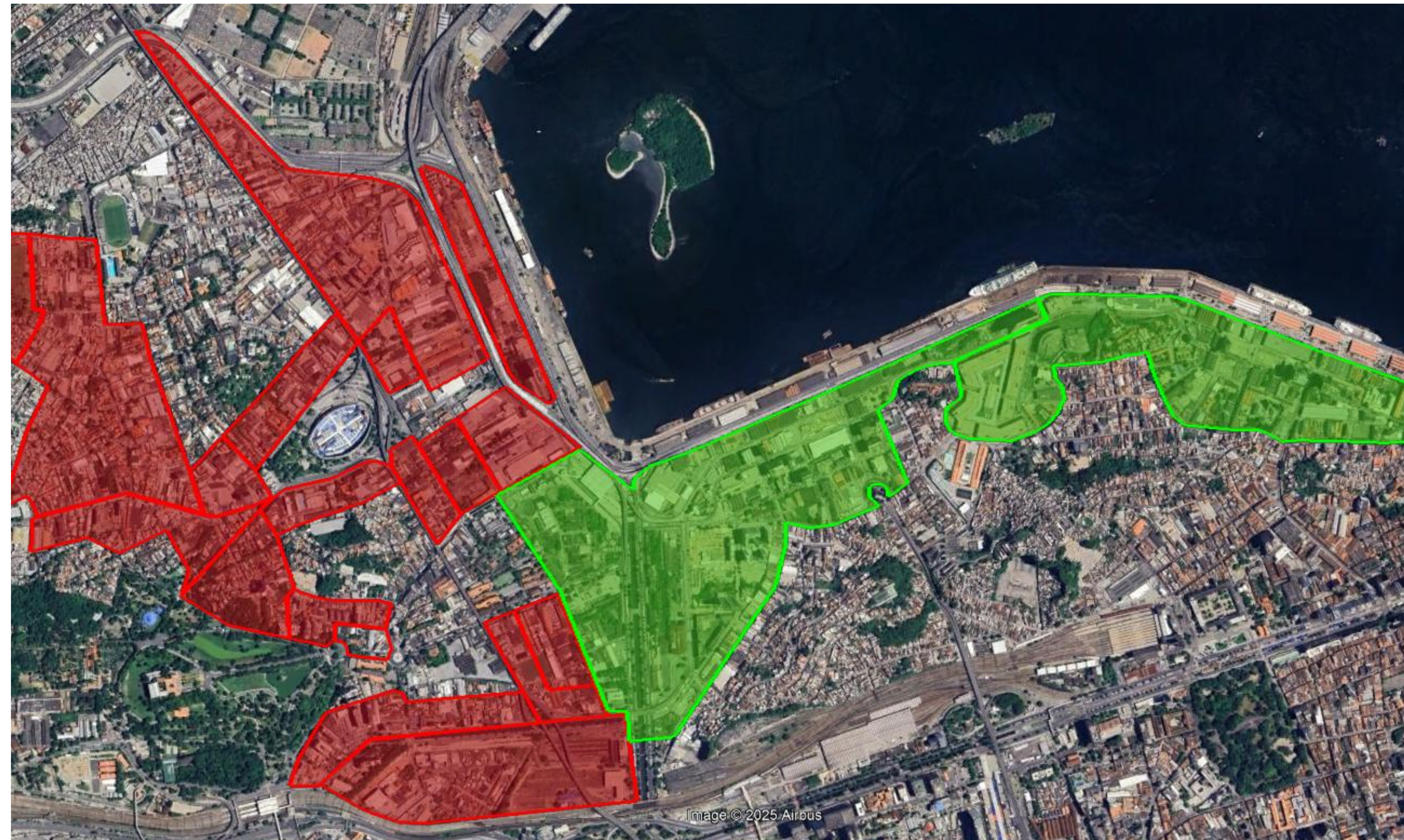
A OUC Porto Maravilha originalmente tinha uma área de aproximadamente 5 km<sup>2</sup>.

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

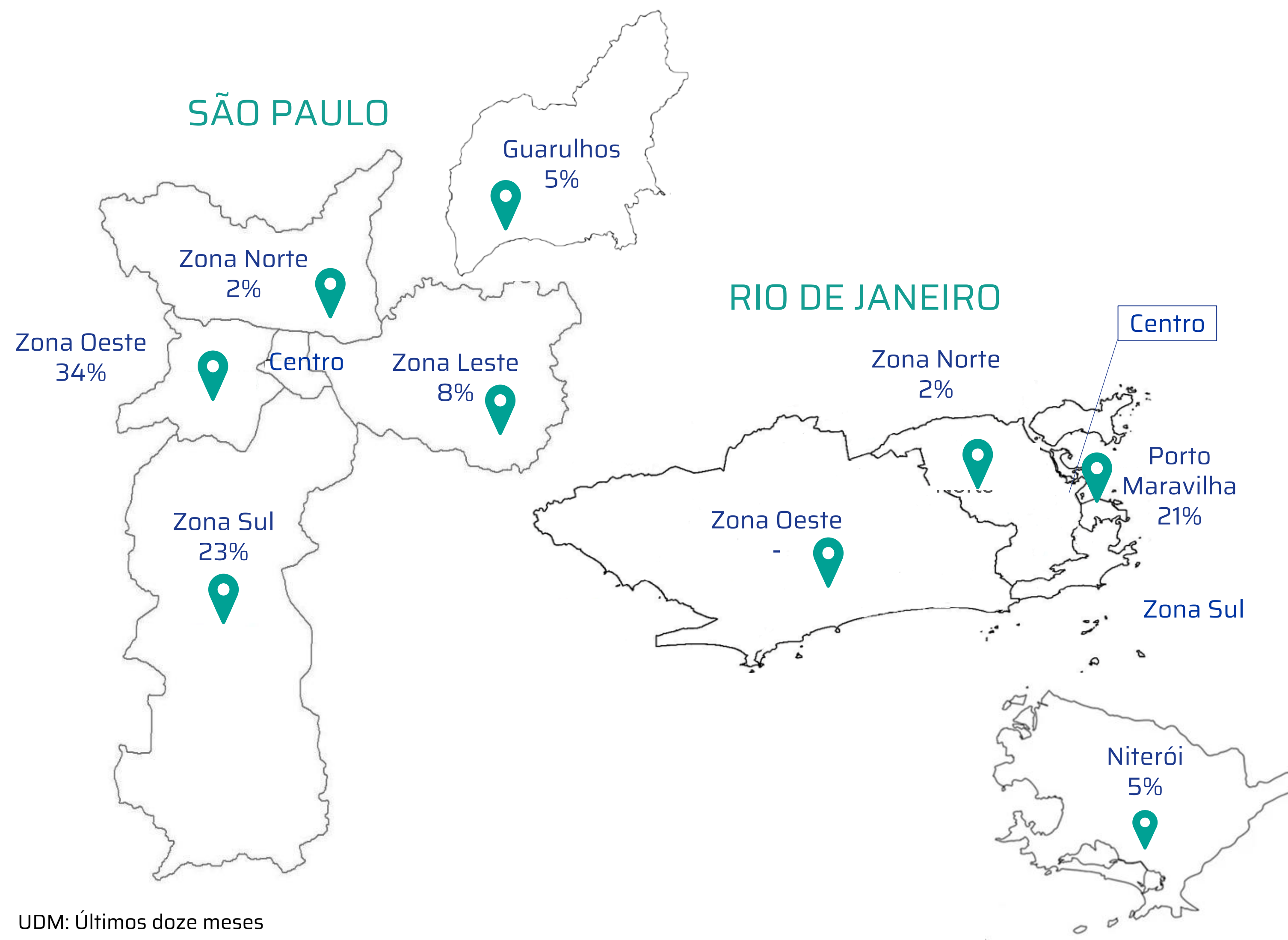
O novo plano diretor do Rio de Janeiro incentiva o desenvolvimento da Zona Norte da cidade **aumentando o potencial da região** de 2 para até 7 em algumas regiões.

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



## LANÇAMENTOS 1T26 UDM

Região	Qtd.	VGv	%
<b>SP</b>	<b>23</b>	<b>5.883.334</b>	<b>72%</b>
Zona Norte	1	202.835	2%
Zona Sul	7	1.840.123	23%
Zona Leste	2	654.354	8%
Zona Oeste	12	2.795.872	34%
Guarulhos	1	390.150	5%
<b>RJ</b>	<b>10</b>	<b>2.264.601</b>	<b>28%</b>
Zona Norte	1	145.165	2%
Zona Oeste	-	-	-
Porto	7	1.749.536	21%
Niterói	2	369.900	5%
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>8.147.935</b>	<b>100%</b>





# MODELO OPERACIONAL E GERAÇÃO DE CAIXA



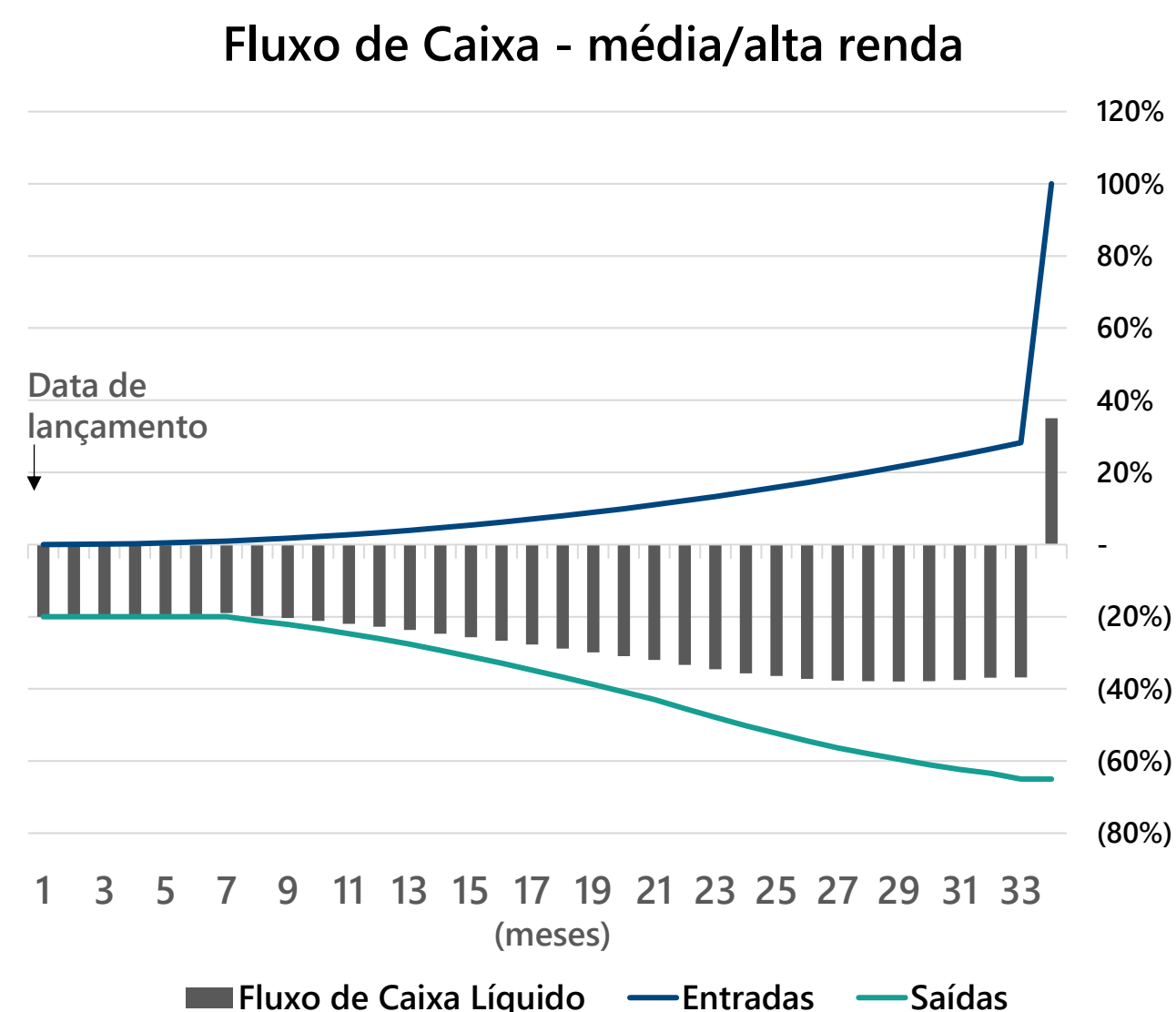
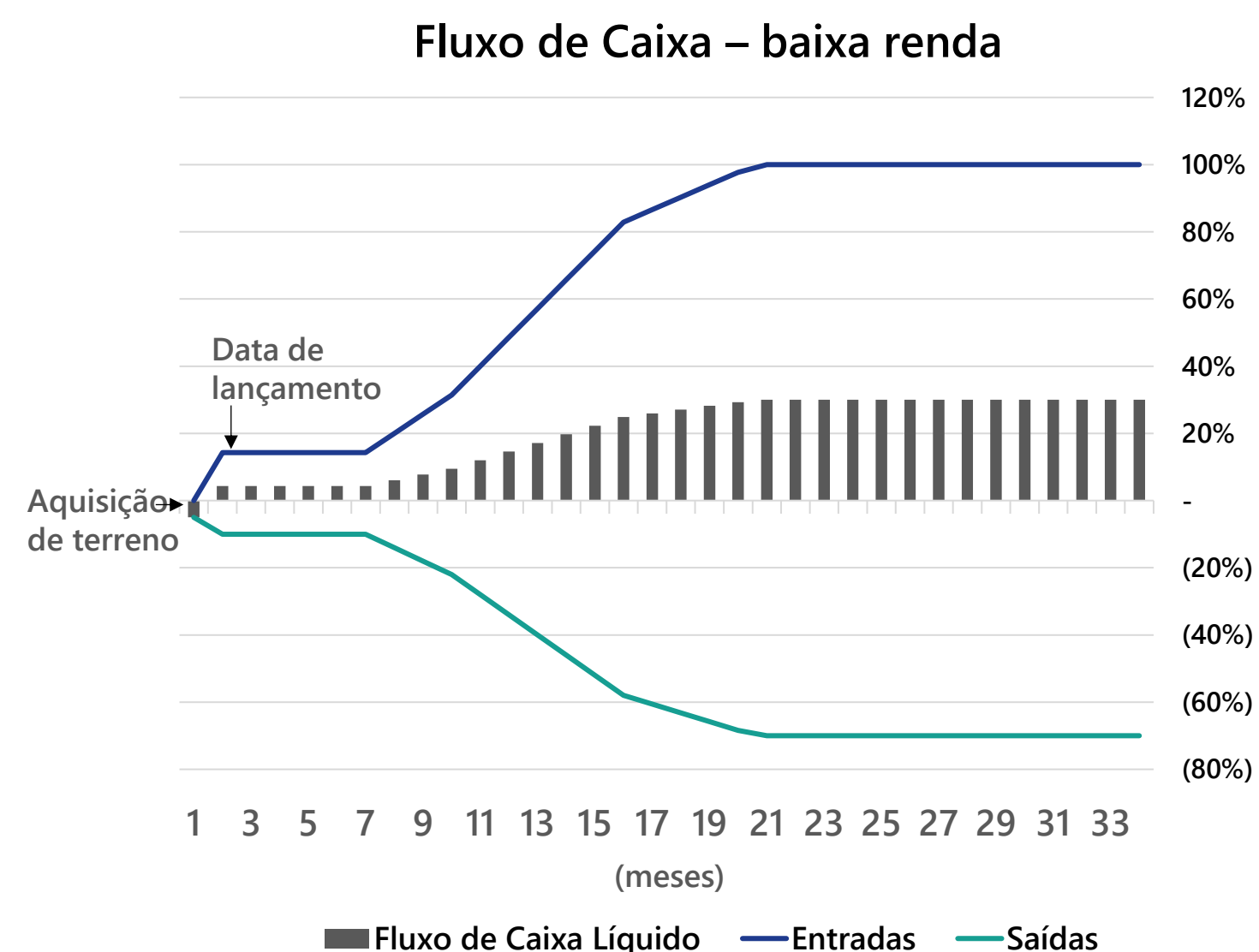
## Análise Ilustrativa do Fluxo de Caixa Acumulado das Construtoras (% do VGV)

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>

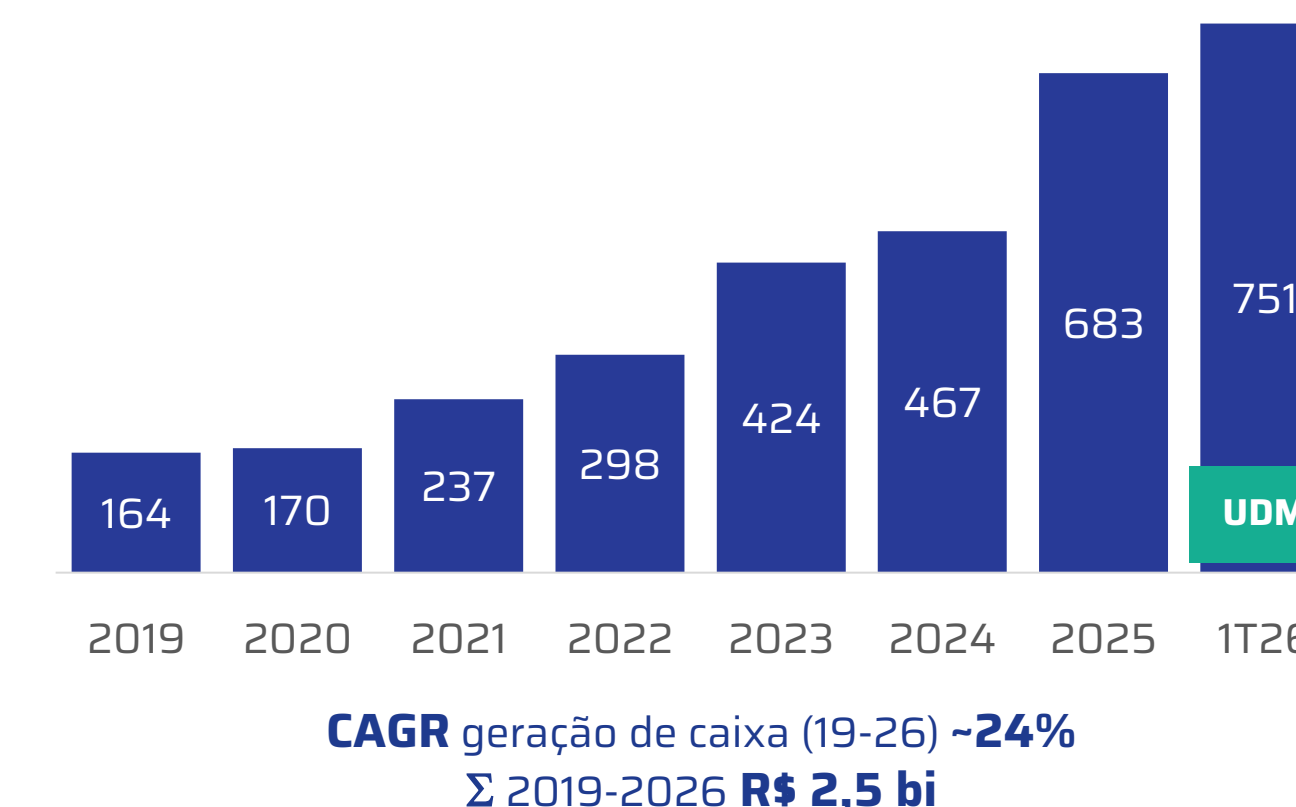
Dinâmica Favorável da Indústria

+

Comprovado Modelo de Negócios



### Geração de Caixa

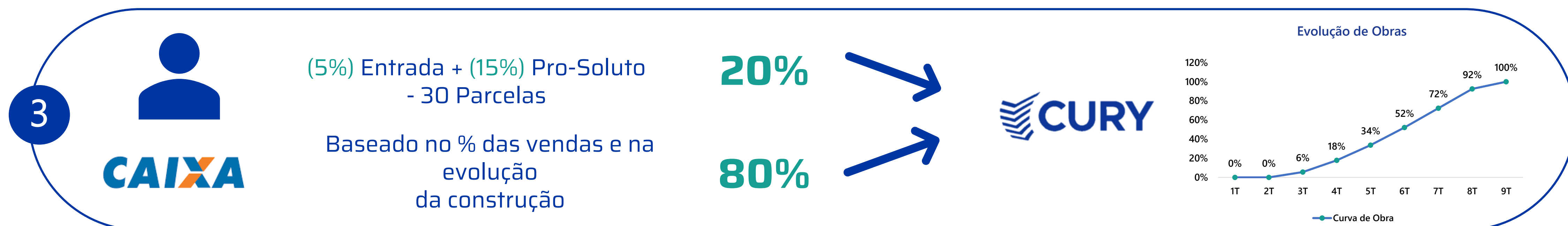
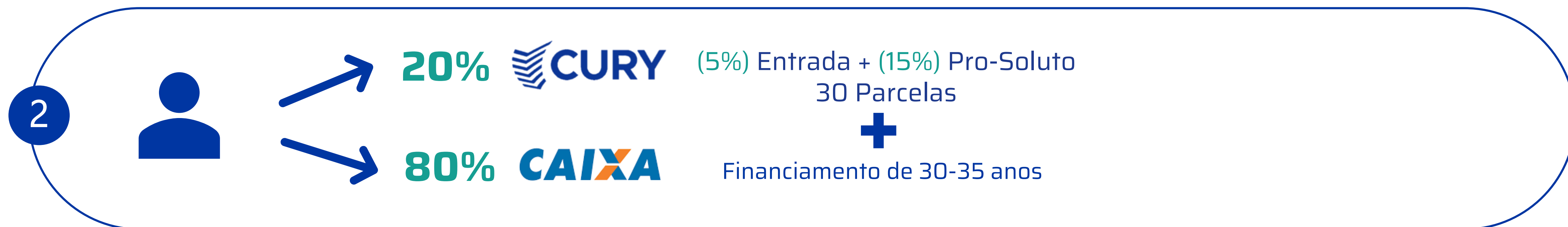


UDM: Últimos doze meses



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

// FLUXO DE PAGAMENTO PARA CLIENTE E PARA CURY



404

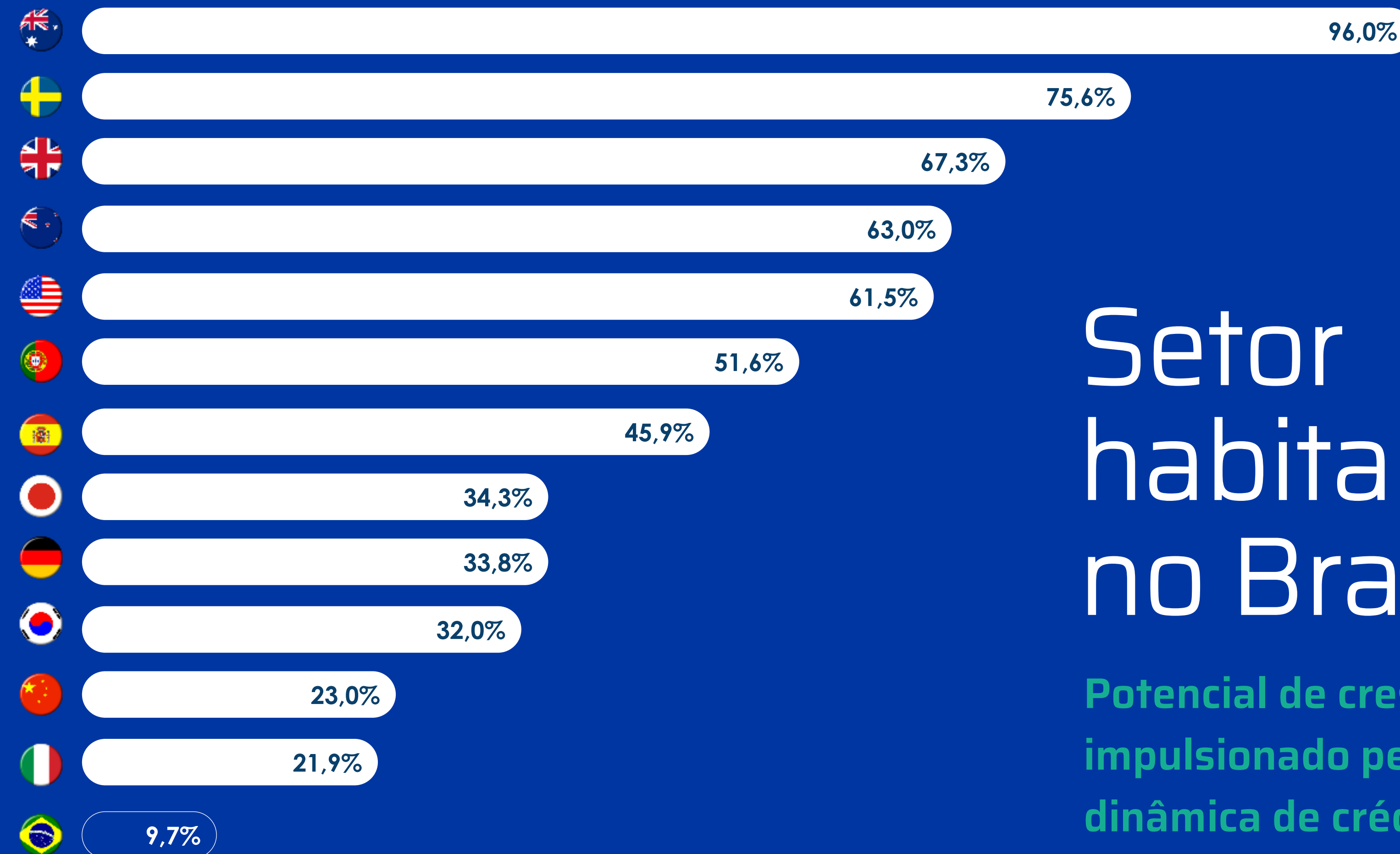


# SETOR HABITACIONAL E MCMV



# Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

Crédito Imobiliário (% do PIB)

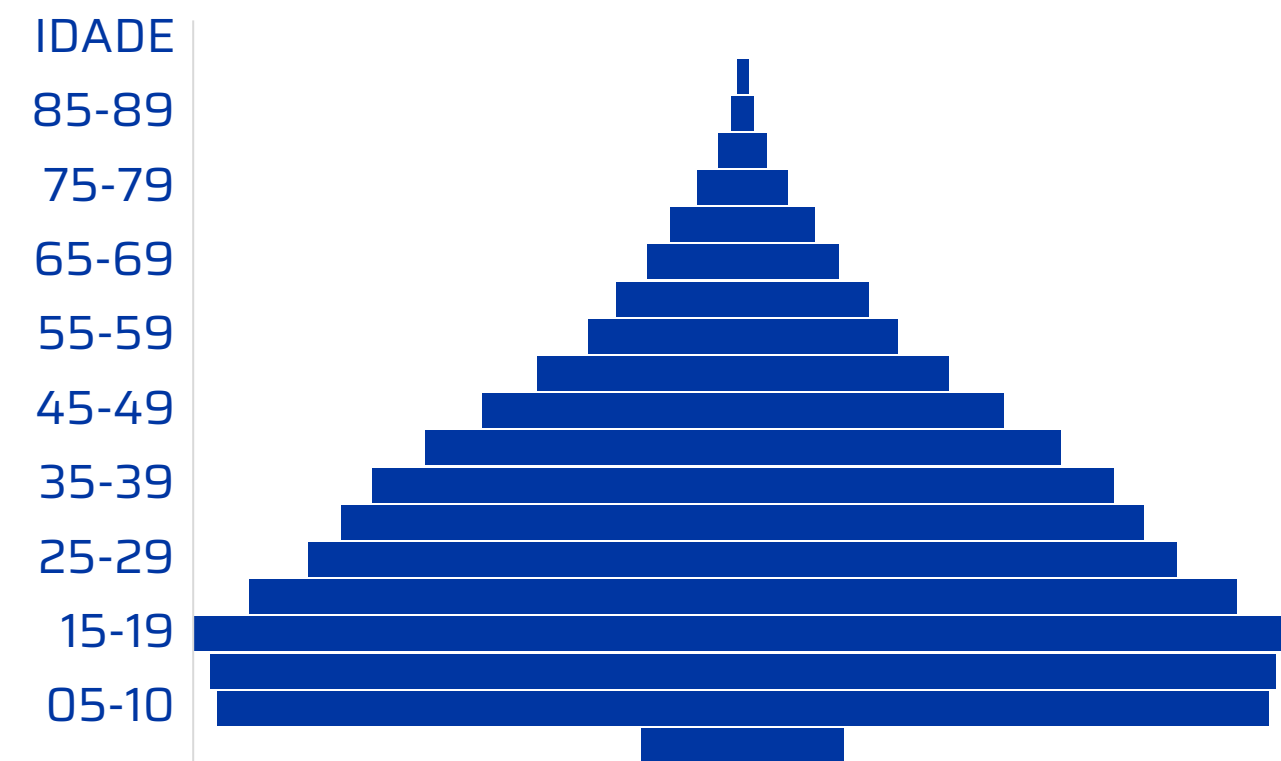


## Setor habitacional no Brasil

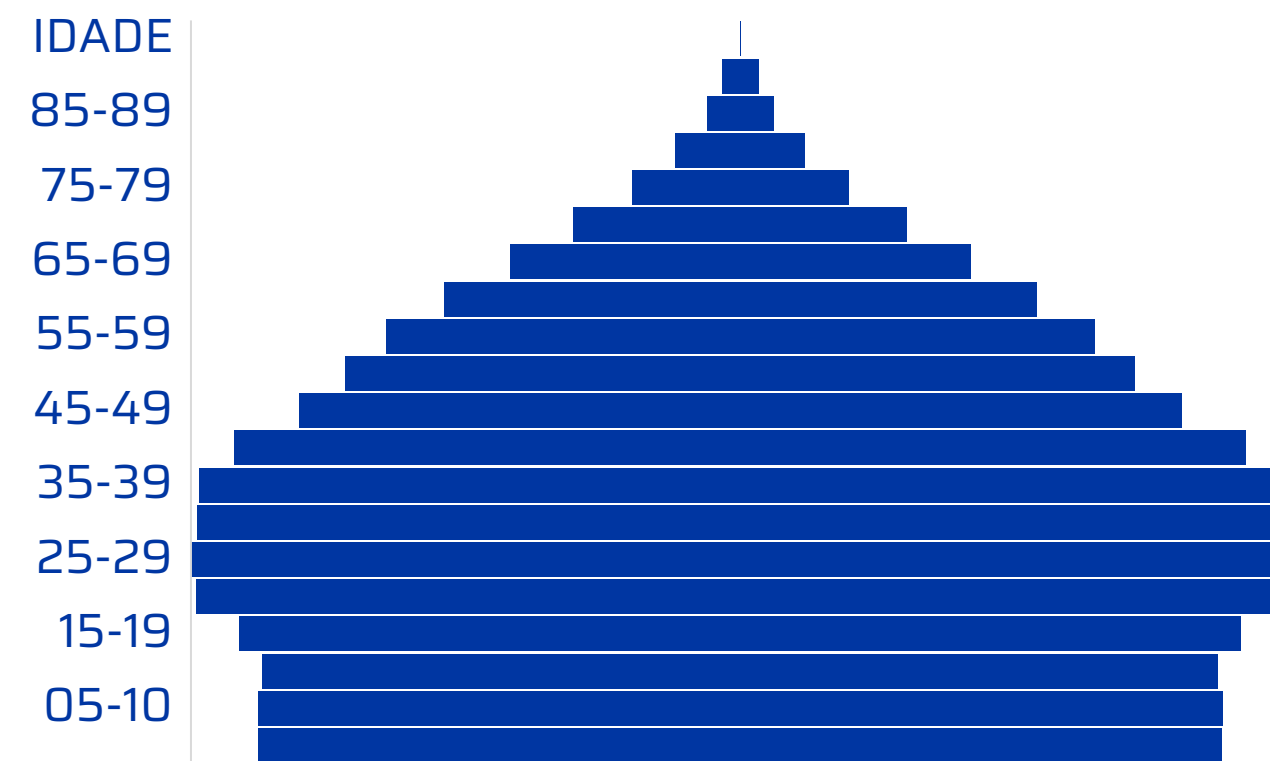
Potencial de crescimento impulsionado pela sólida dinâmica de crédito

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

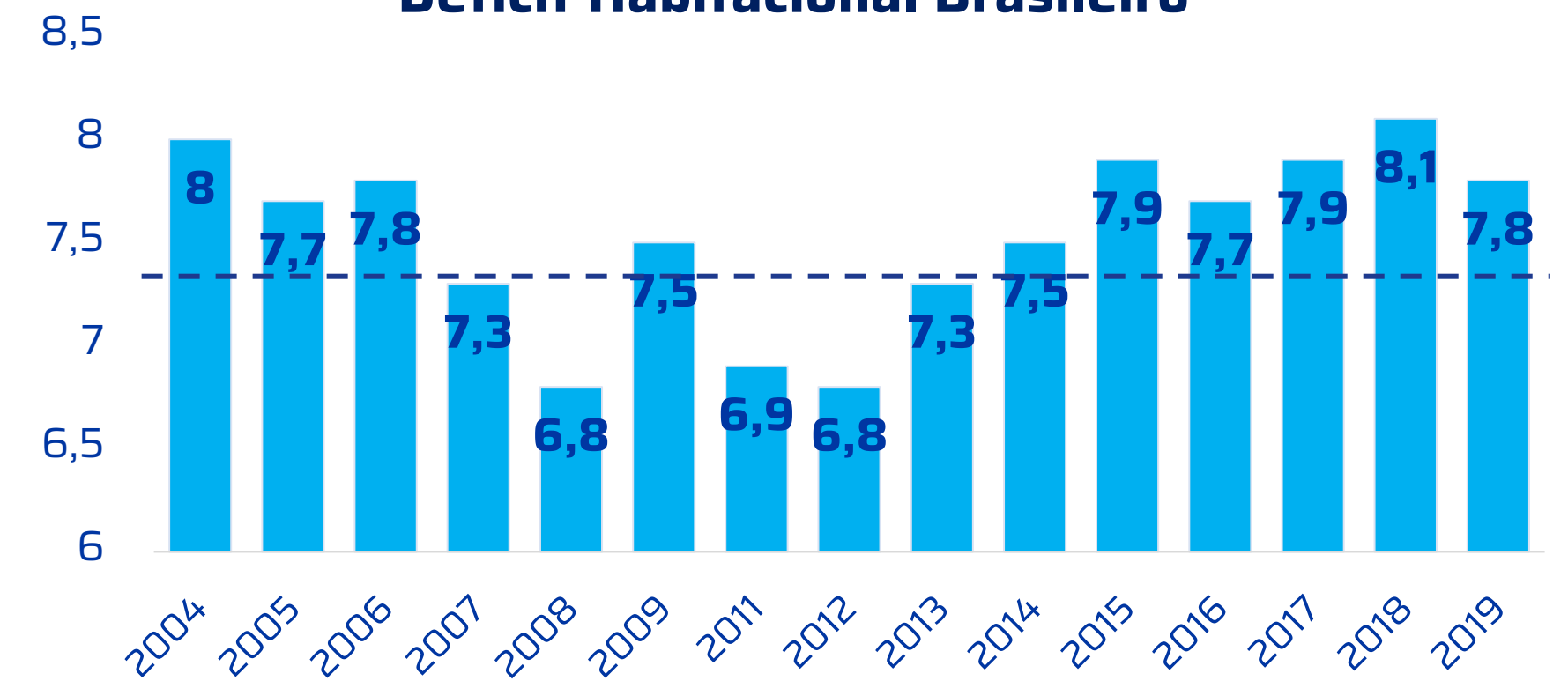
### Pirâmide etária 2000



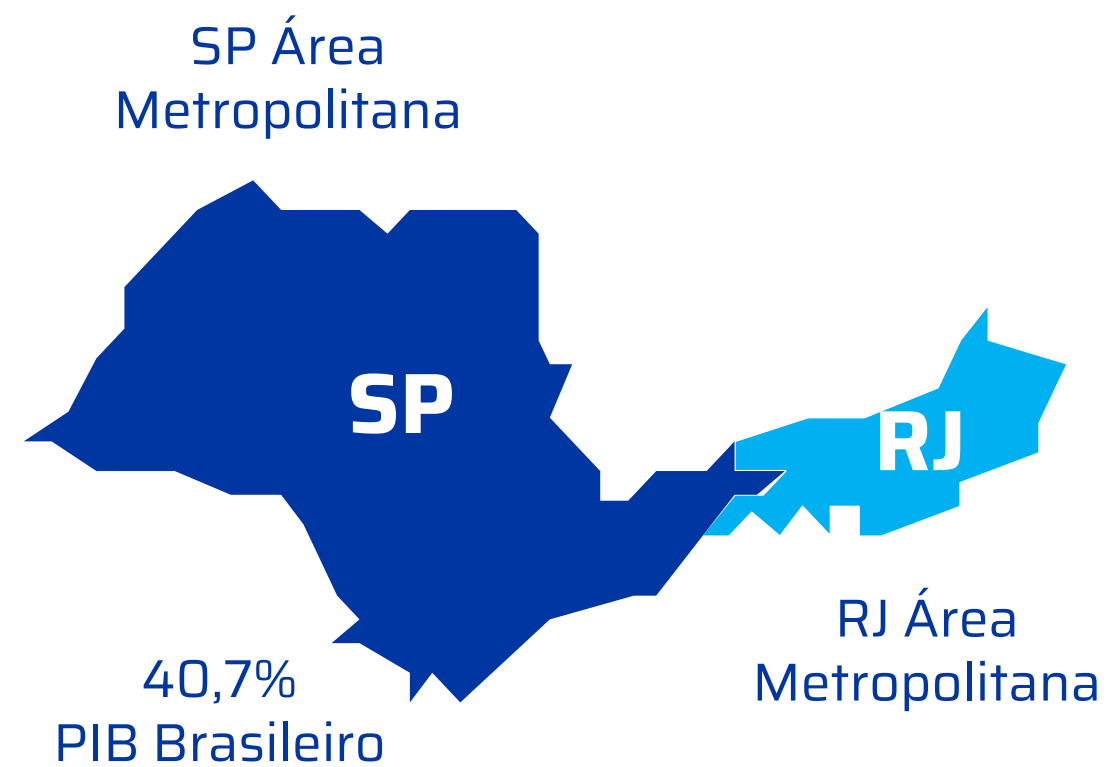
### Pirâmide etária 2022



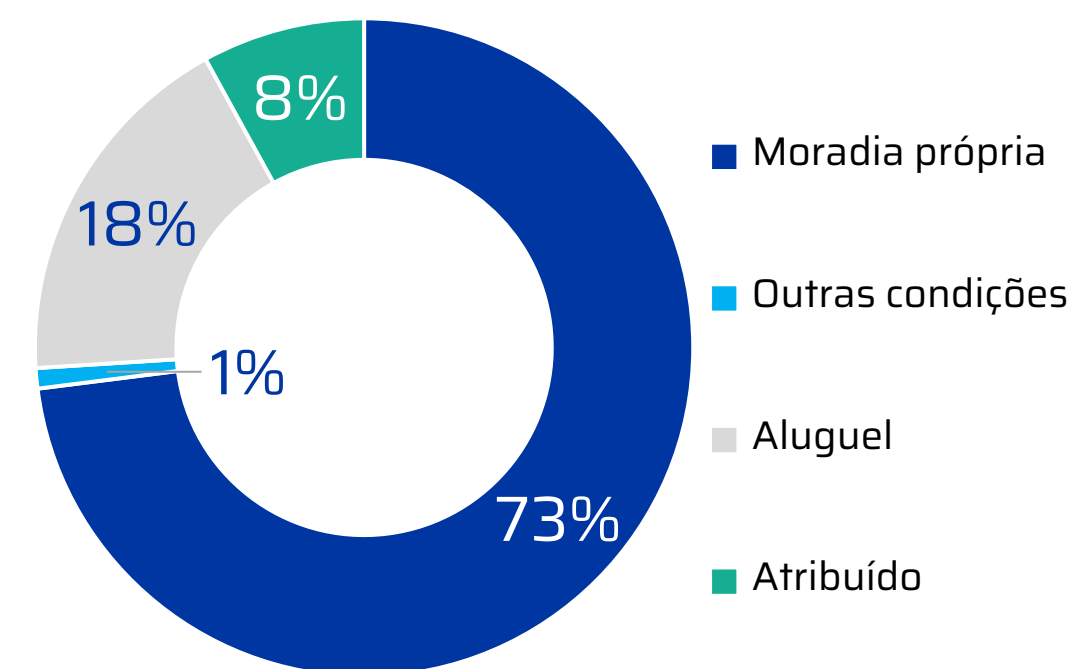
### Déficit Habitacional Brasileiro



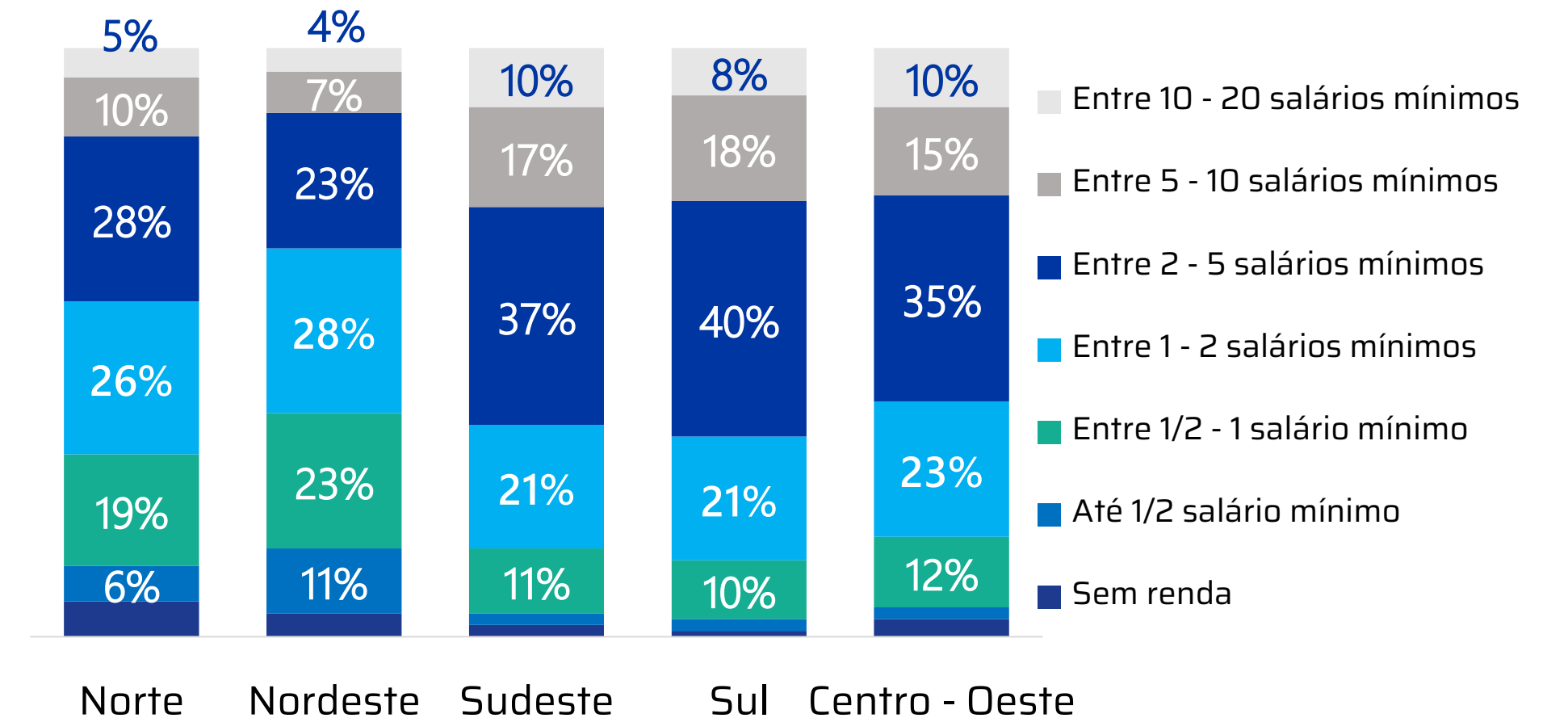
### São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro



### 70% das moradias brasileiras são próprias



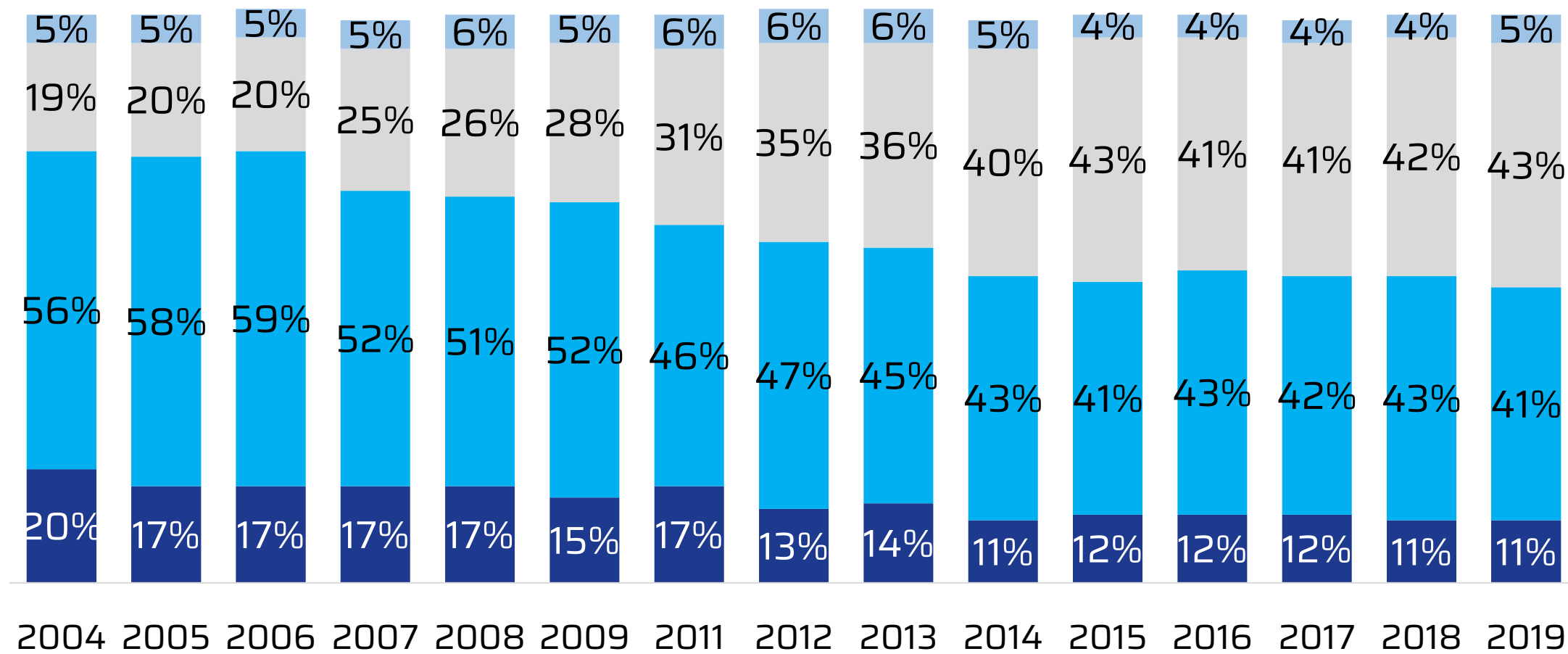
### Renda das famílias brasileiras



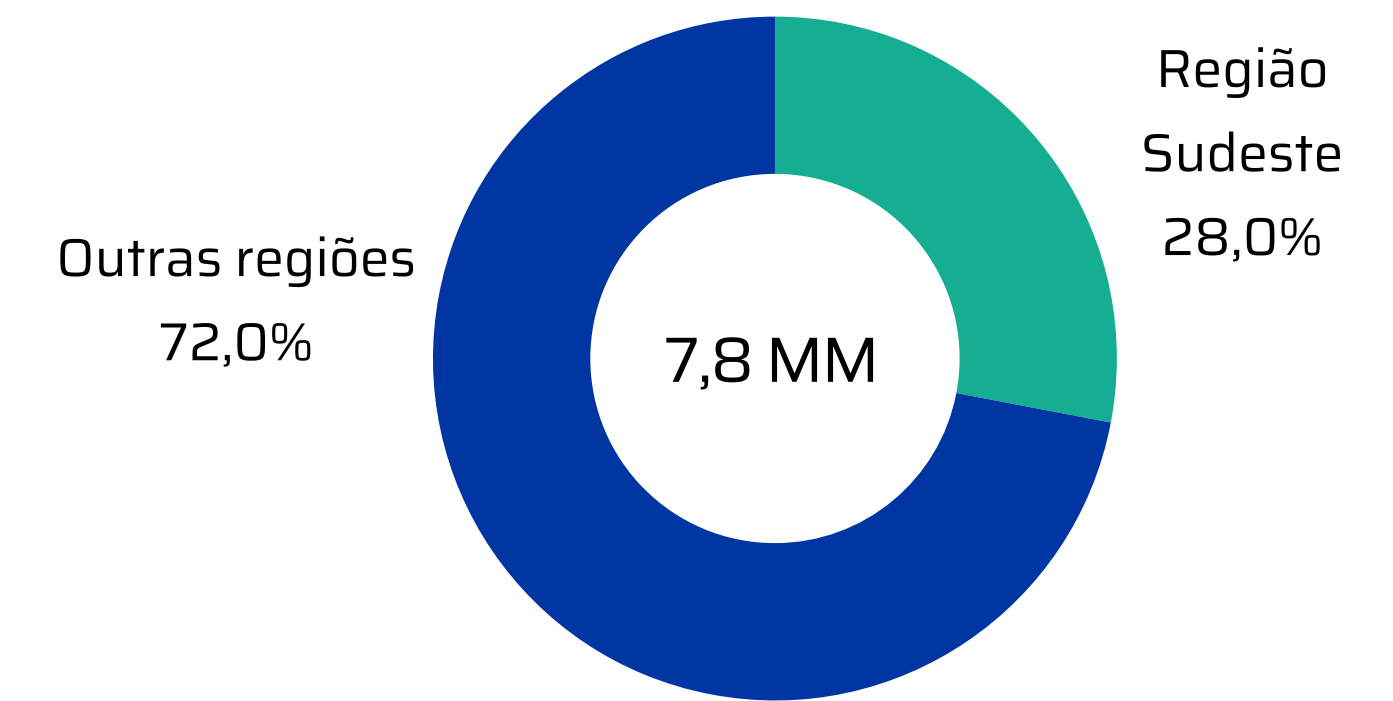
Fonte: IBGE, PNAD, UBS

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

## Composição do Déficit Habitacional Brasileiro

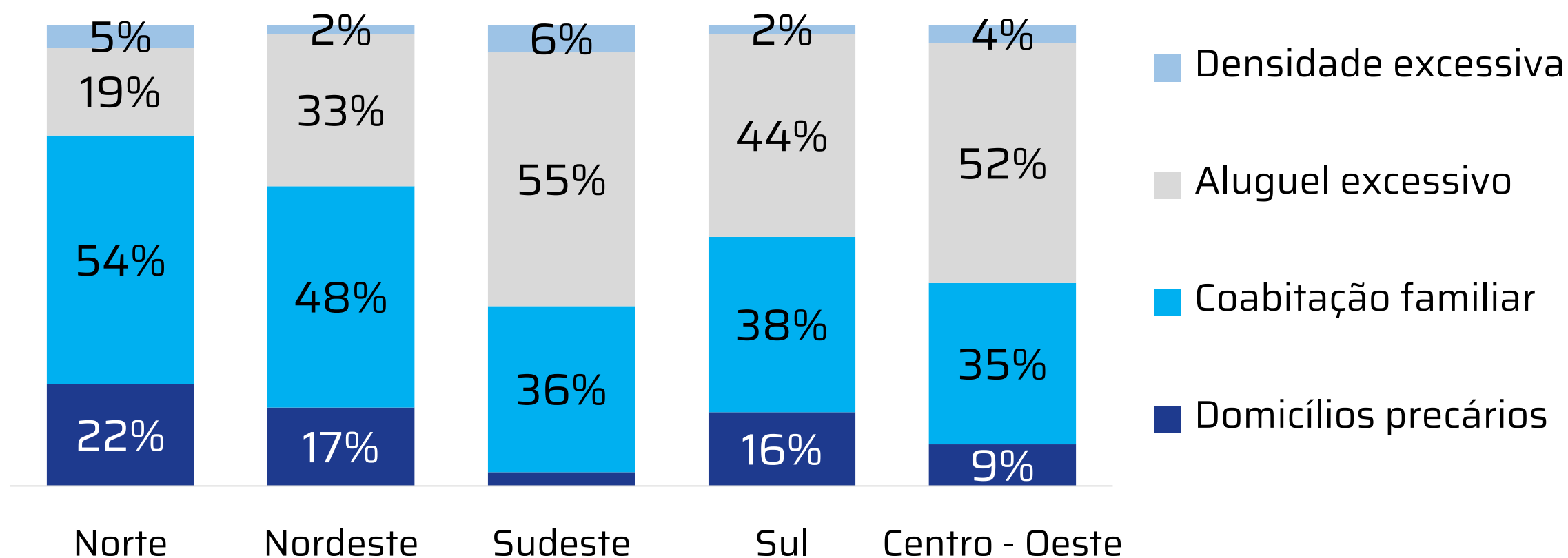


## % do Déficit no Brasil



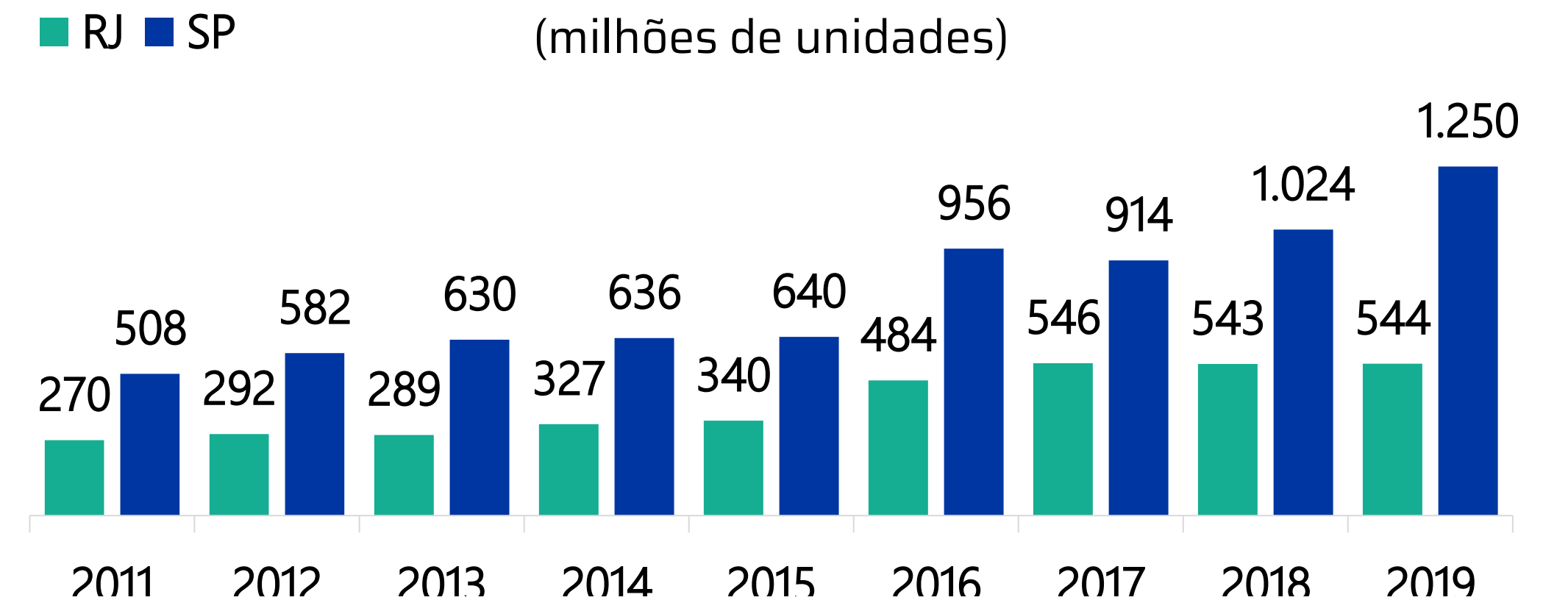
CAGR Sudeste (11-19): +11,9% | CAGR Brasil (11-15): +3,3%

## Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região



## Déficit Habitacional em SP e RJ

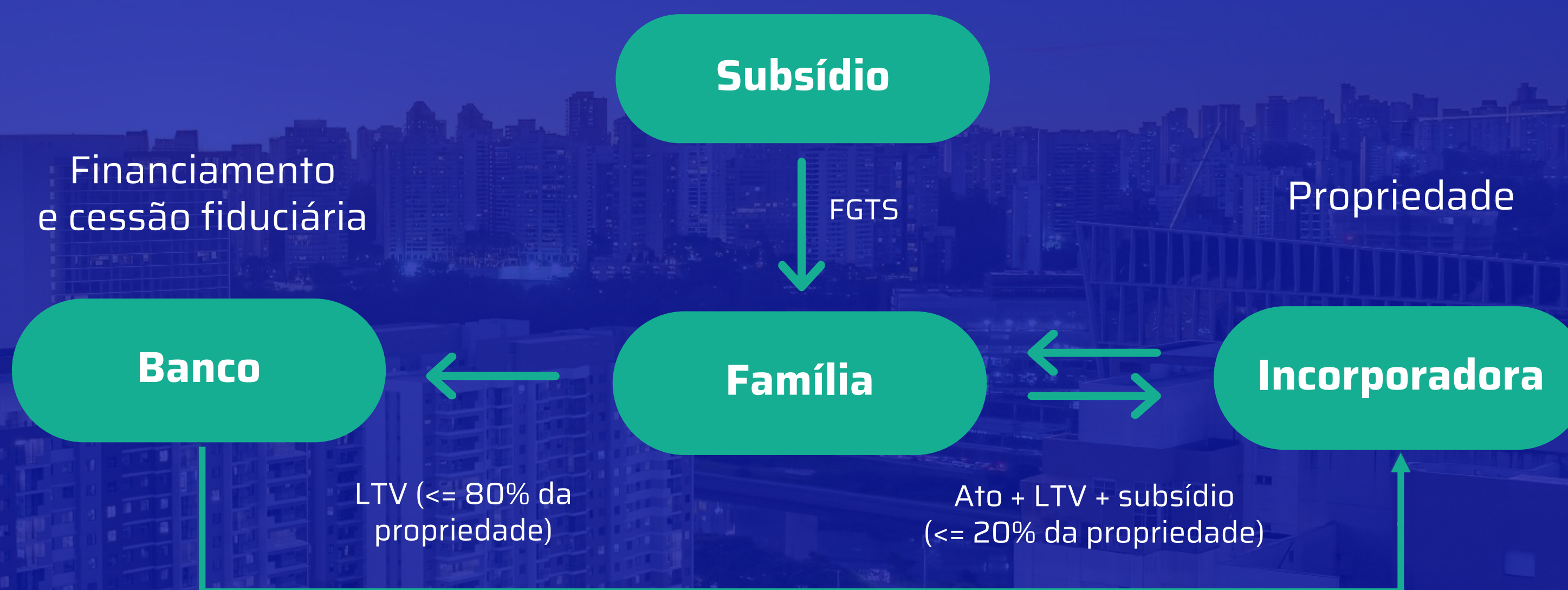
(milhões de unidades)



# 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\$ 2.850,00	Até R\$ 3.200,00	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\$ 5.000,00	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\$ 4.700,00		6,50%	7,00%
Faixa 3	R\$ 4.400,01 a R\$ 8.600,00	Até R\$ 9.600,00	7,66%	8,16%

## ALTERAÇÕES RECENTES NO PROGRAMA:

Faixa 4 (Novo)	R\$ 9.600,00 a R\$ 13.000,00	10,00%
----------------	------------------------------	--------

## AUMENTO DAS FAIXAS DE RENDA

NOVO TETO APROVADO: **R\$ 600.000** | 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

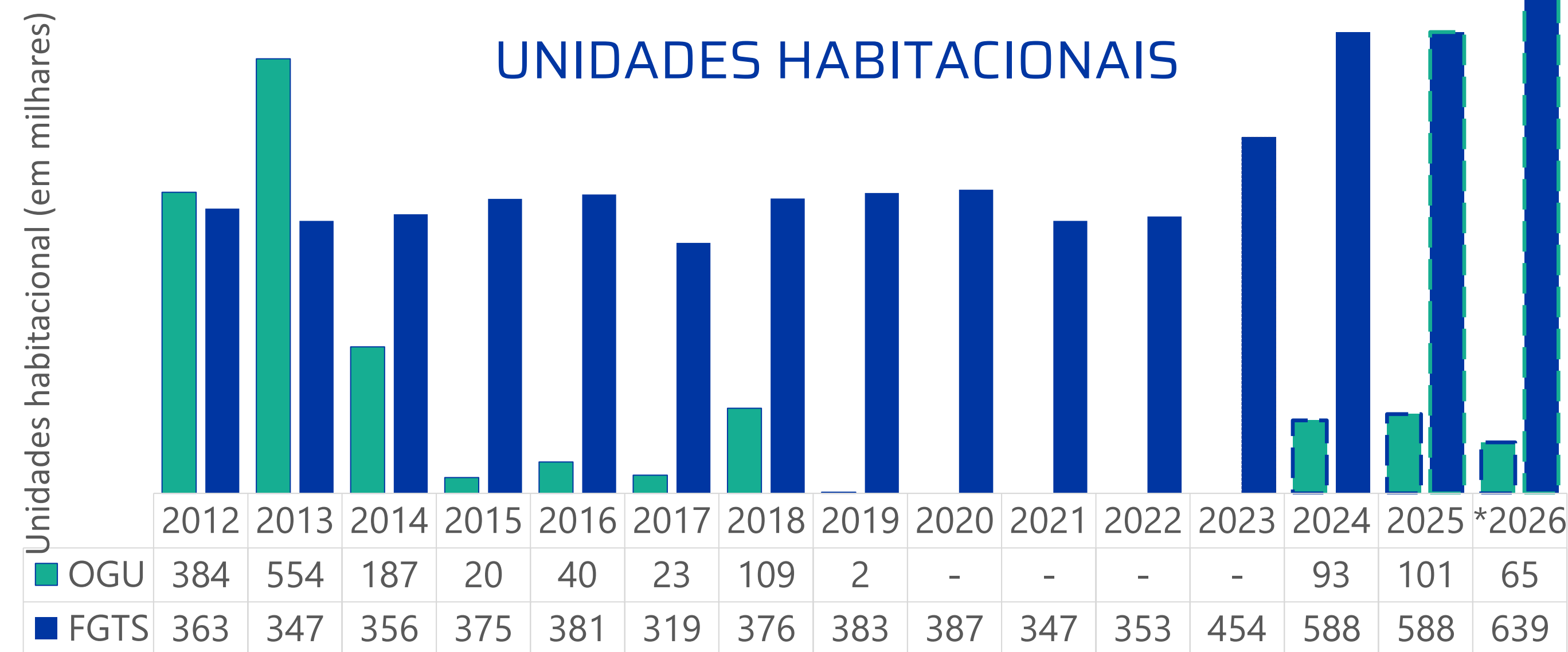


Trabalhador formal renova o ciclo

### 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 2026

**R\$ 190 bilhões**  
do FGTS

(considera faixa 4)  
\*Com possibilidade de ser  
R\$ 208 milhões

**R\$ 12,5 bi**  
SUBSÍDIO

ESPERADO PARA OS PRÓXIMOS ANOS

**3,0 milhões**

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

Fonte: ABRAINC

# Orçamento Plurianual 2026 - 2029



DISCRIMINAÇÃO	VALOR PARA CONTRATAÇÃO			
	2026	2027	2028	2029
<b>1. Habitação</b>	144.500.000	144.500.000	139.500.000	139.500.000
<b>1.1. Habitação Popular</b>	125.500.000	125.500.000	125.500.000	125.500.000
<b>1.1.1. Apoio à Produção Habitacional</b>	87.000.000	87.000.000	87.000.000	87.000.000
<b>1.1.2. Carta de Crédito Individual</b>	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000
<b>1.1.3. Carta de Crédito Associativo</b>	100.000	100.000	100.000	100.000
<b>1.1.4. Pró-Moradia</b>	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
<b>1.2. Pró-Cotista</b>	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
<b>1.3 Classe Média</b>	15.000.000	15.000.000	10.000.000	10.000.000
<b>2. Saneamento Básico</b>	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
<b>2.1. Saneamento para Todos</b>	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
<b>2.2. Op. de Mercado Saneamento</b>	-	-	-	-
<b>3. Infraestrutura Urbana</b>	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
<b>3.1. Pró-Transporte</b>	6.400.000	6.400.000	6.400.000	6.400.000
<b>3.2. Pró-Cidades</b>	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000
<b>3.3. Op. de Mercado Infraestrutura</b>	-	-	-	-
<b>Total</b>	160.500.000	160.500.000	155.500.000	155.500.000
<b>Prováveis Novas Adições</b>	<b>50.000.000</b>	-	-	-
<b>Total Prováveis Novas Adições</b>	<b>208.000.000</b>	-	-	-
<b>Descontos</b>	12.500.000	12.500.000	12.500.000	12.500.000

FONTE: ADEMI/BRAIN

# Utilização de Recursos do FGTS Minha Casa Minha Vida

2024

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Empréstado
<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	% Empréstado
<b>HABITAÇÃO</b>	<b>142.330.000</b>	<b>133.217.537</b>	<b>93,6%</b>
Apoio à produção	87.000.000	83.004.928	95,4%
Carta de Crédito	45.600.000	42.862.160	94,0%
Pró-Cotista	3.300.000	2.754.737	83,5%
Pró-Moradia	1.500.000	898.345	59,9%
Classe Média	4.930.000	3.697.368	75,0%
<b>MICROCRÉDITO FGTS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
<b>SANEAMENTO</b>	<b>5.500.000</b>	<b>5.097.872</b>	<b>92,7%</b>
Saneamento para Todos - Setor Privado	1.578.790	1.366.253	86,5%
Saneamento para Todos - Setor Público	3.921.210	3.731.619	95,2%
<b>OPERAÇÕES DIVERSAS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
Operações Diversas	0	0	0,0%
<b>INFRAESTRUTURA</b>	<b>4.470.000</b>	<b>3.581.818</b>	<b>80,1%</b>
Pró-Transporte - Setor Privado	2.265.949	1.915.636	84,5%
Pró-Cidades - Setor Público e Privado	170.000	108.405	63,8%
Pró-Transporte - Setor Público	2.034.051	1.557.777	76,6%
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>141.897.227</b>	<b>93,2%</b>

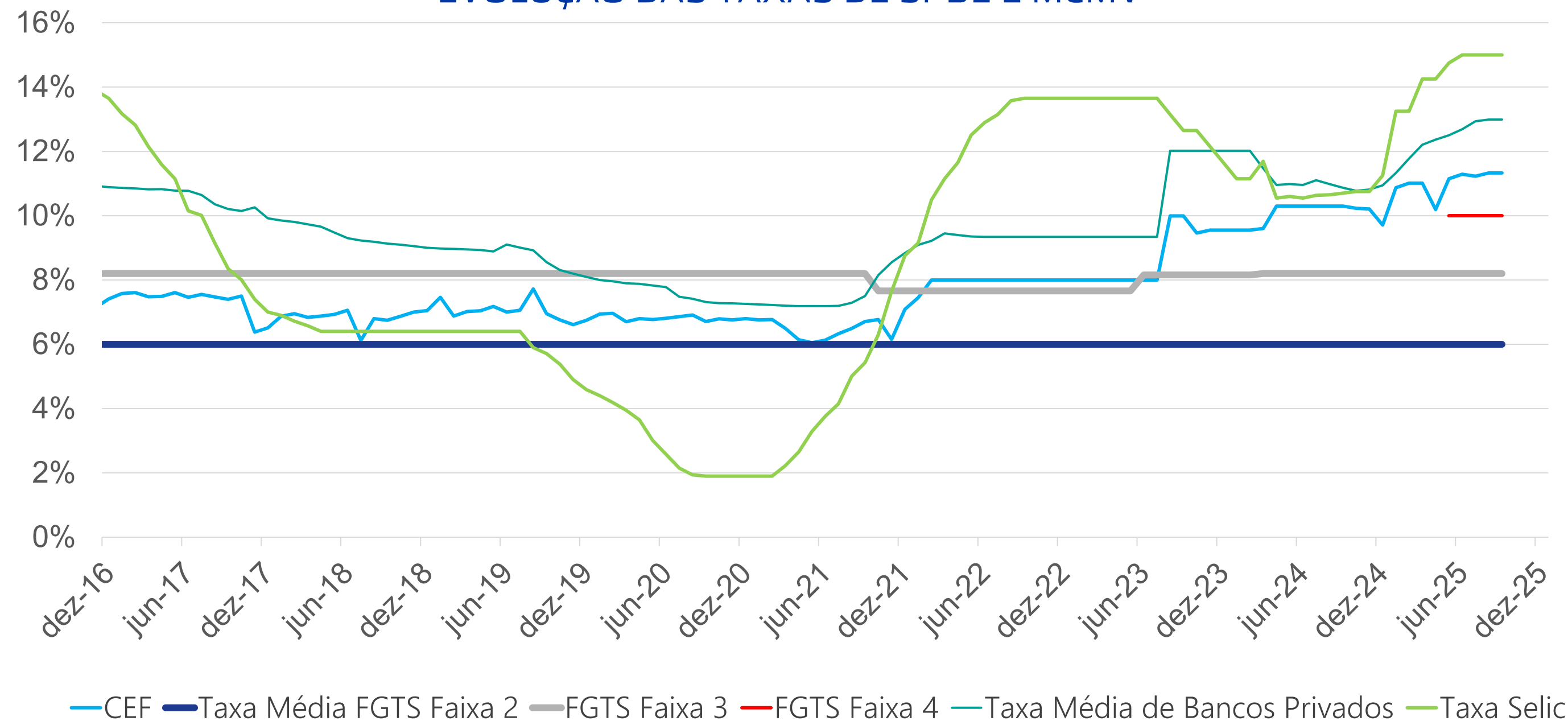
2026

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Empréstado
<b>HABITAÇÃO</b>	<b>144.500.000</b>	<b>29.243.038</b>	<b>20,2%</b>
Apoio à produção	87.000.000	19.377.647	22,3%
Carta de Crédito	36.100.000	8.460.364	23,4%
Pró-Cotista	4.000.000	179.047	4,5%
Pró-Moradia	2.400.000	27.518	1,1%
Classe Média	15.000.000	1.198.462	8,0%
<b>MICROCRÉDITO FGTS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
<b>SANEAMENTO</b>	<b>8.000.000</b>	<b>1.218.615</b>	<b>15,2%</b>
Saneamento para Todos - Setor Privado	4.127.466	0	0,0%
Saneamento para Todos - Setor Público	3.872.534	1.218.615	31,5%
<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>502.991</b>	<b>6,3%</b>
Pró-Transporte - Setor Privado	4.004.254	374.010	9,3%
Pró-Cidades - Setor Público e Privado	1.600.000	0	0,0%
Pró-Transporte - Setor Público	2.395.746	128.981	5,4%
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>160.500.000</b>	<b>30.964.643</b>	<b>19,3%</b>

# Visão Geral das Linhas de Financiamento à Habitação

EVOLUÇÃO DAS TAXAS DE SPBE E MCMV



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

+60 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



Lean Construction



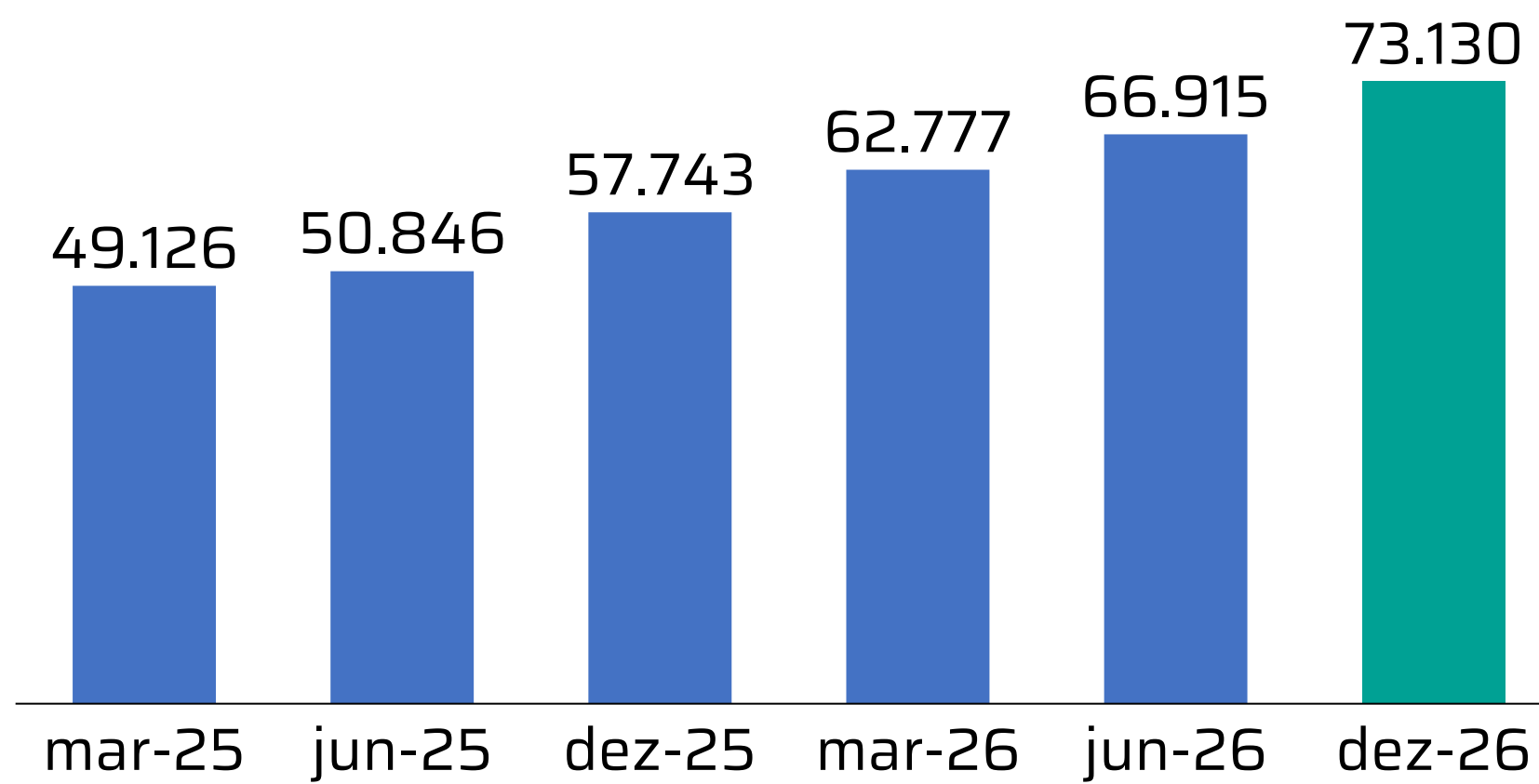
PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE  
E PRODUTIVIDADE DO HABITAT



# Desempenho/Projeção

## Unidades em

### Execução 25-26 SP+RJ

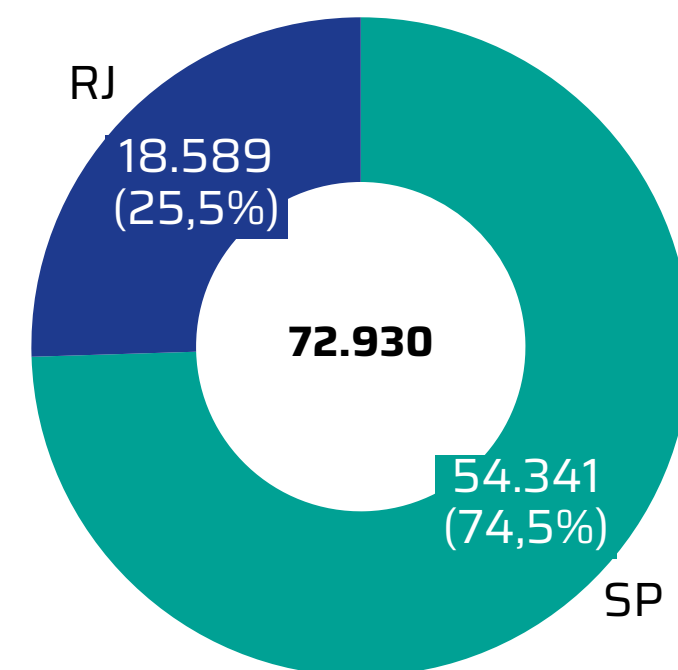


2025

44.950

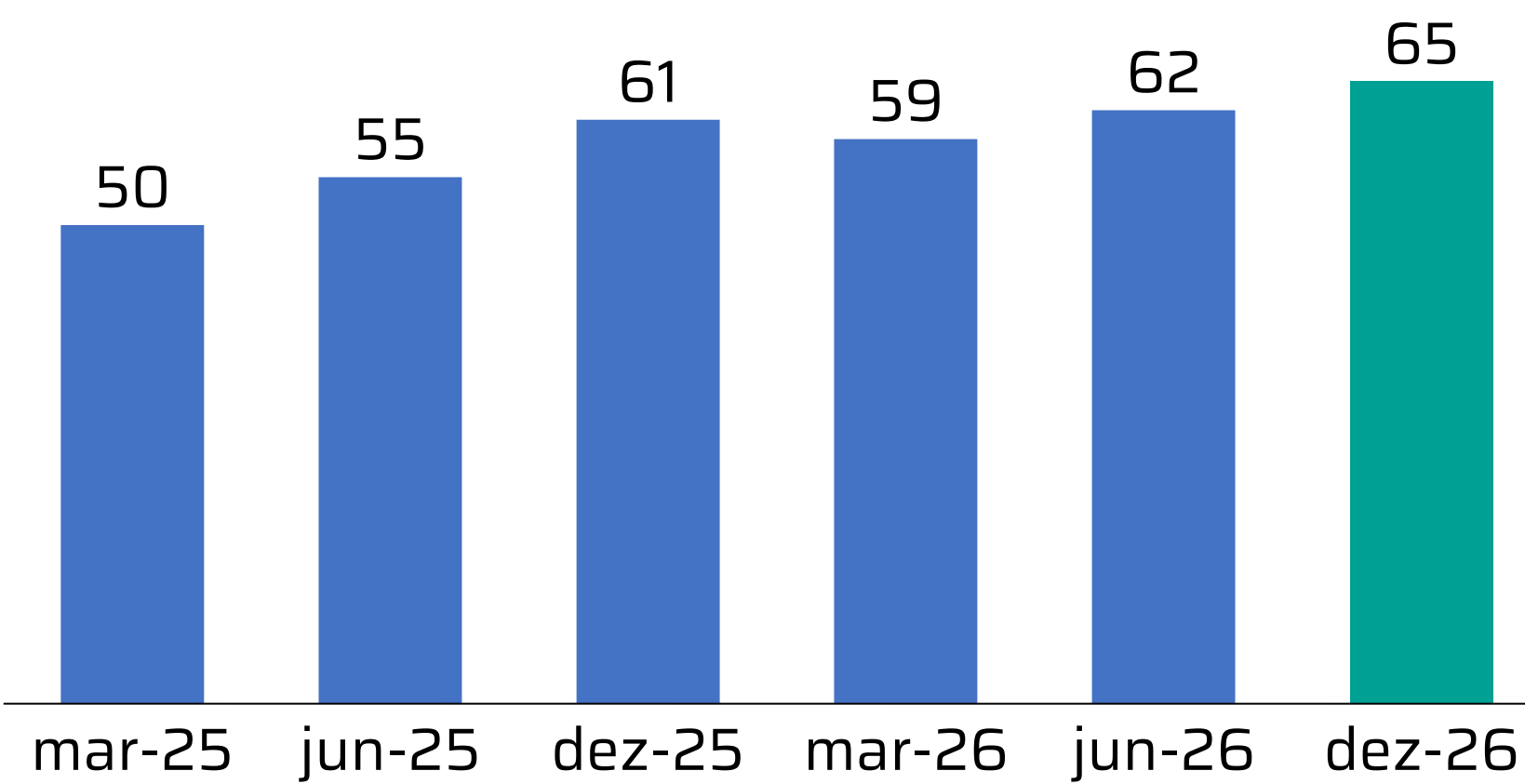
2026

73.130



## Canteiros

### em Construção 25-26 SP+RJ

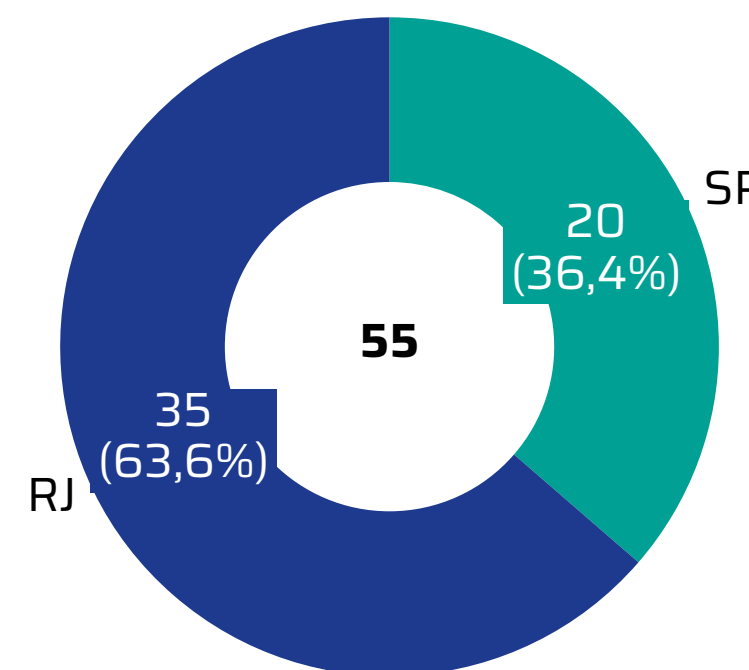


2025

54

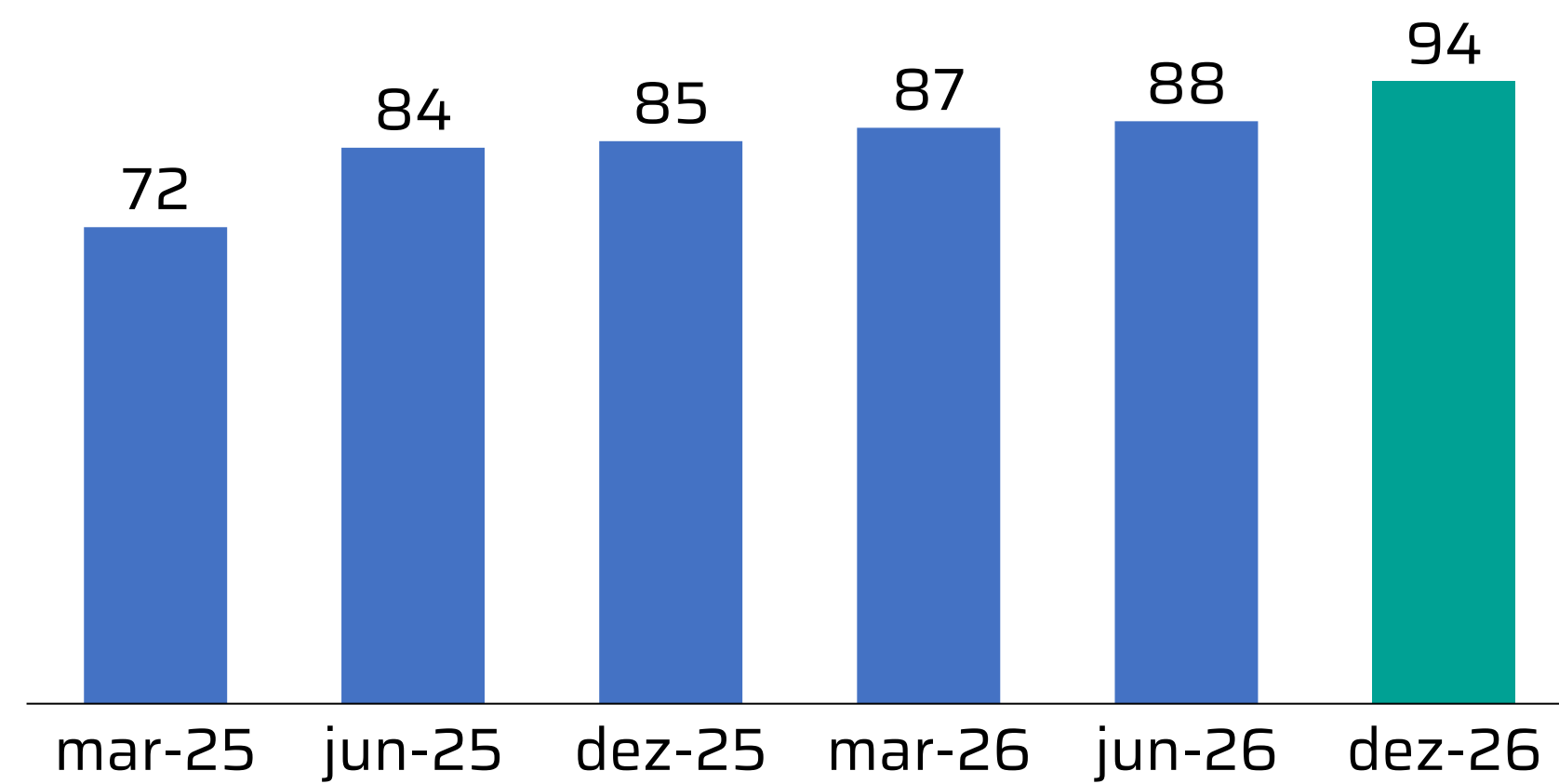
2026

65



## Obras

### em Construção 25-26 SP+RJ

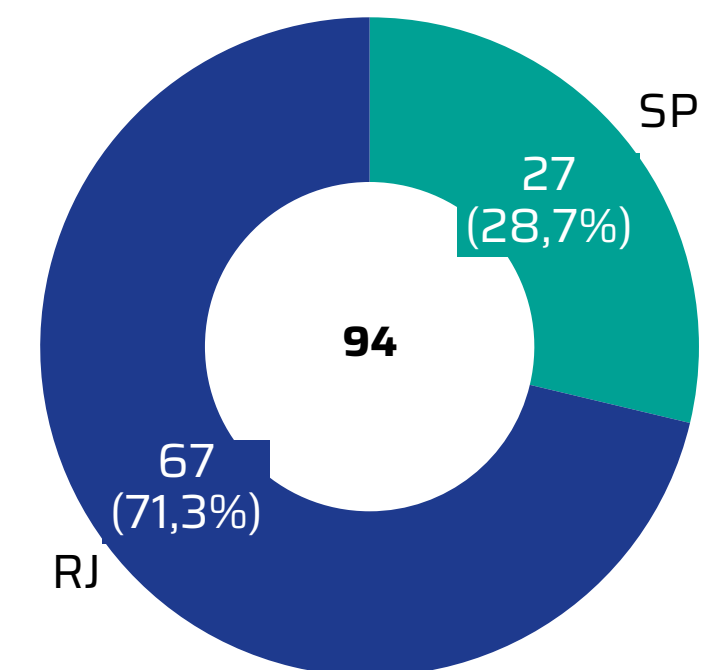


2025

80

2026

94



## // 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

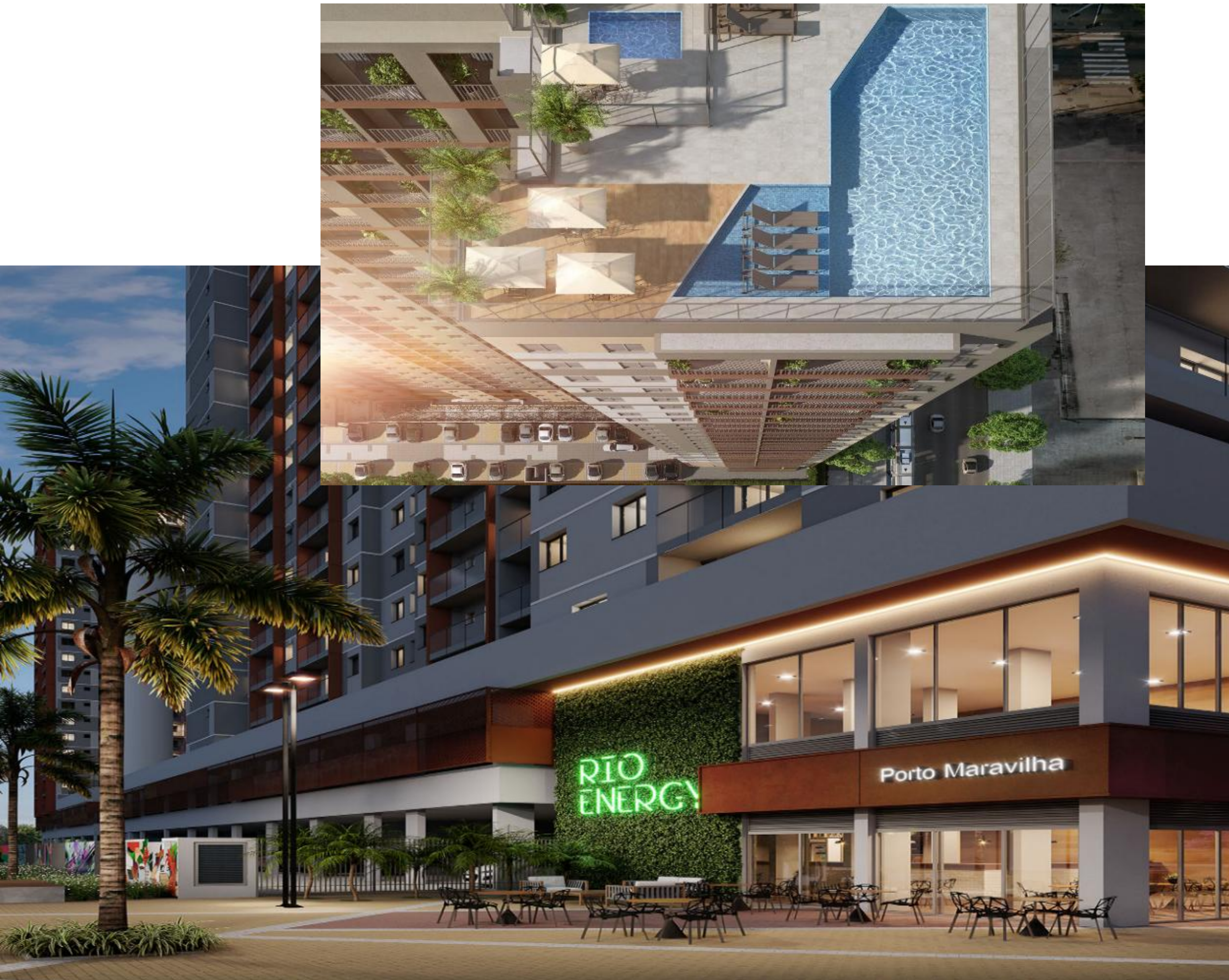


## // ENGENHARIA | INDICADORES PRINCIPAIS



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**.

## // MÉTODOS CONSTRUTIVOS ADICIONAIS

### Alvenaria Estrutural



**Método Atual**

### Forma de Alumínio



**Início em 2027**

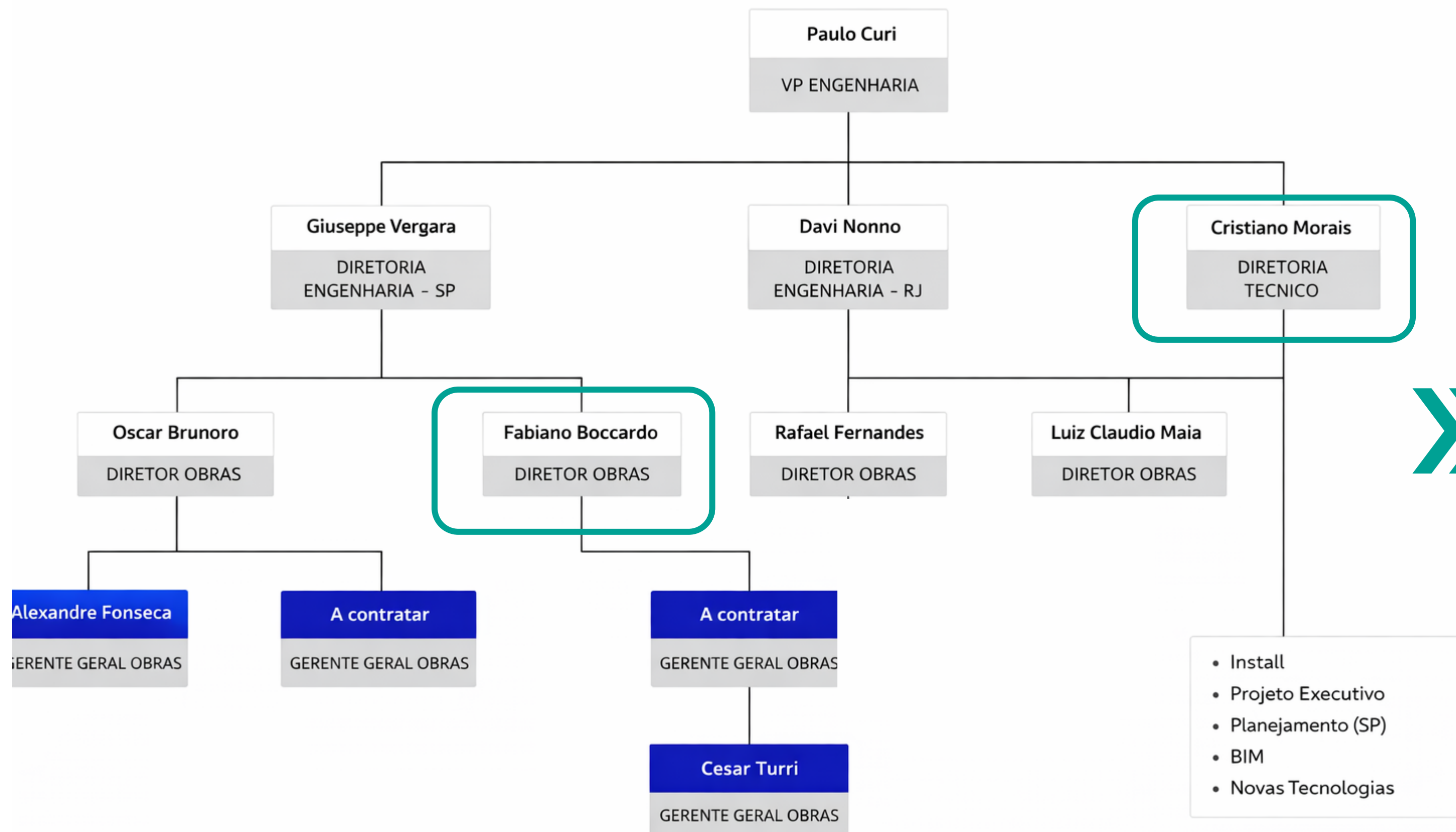
### Parede Pré-Moldada



**Início em 2027**

**O uso de métodos construtivos adicionais serve para ampliar as opções da Companhia, aumentando a eficiência da engenharia.**

## // ENGENHARIA - NOVA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL



**Reforçamos a atual estrutura organizacional de engenharia para dar suporte ao crescimento contínuo e à adoção de novos métodos construtivos.**

// ENGENHARIA - NOVA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

**Vice Presidente**

**Diretor Engenharia SP**

**Diretor Engenharia RJ**

**Paulo Curi**

**Giuseppe Vergara**

**David Nonno**

**Vice Presidente**

**Diretor Engenharia SP**

**Diretor Engenharia RJ**

**Diretor Técnico**

**Paulo Curi**

**Giuseppe Vergara**

**David Nonno**

**Cristiano Moraes**

	SP	RJ	Total
Gerente Geral de Obras	2	2	4
Gerente de Obras	10	4	14
Coordenador de Obras	2	3	5
Engenheiro de Obras	113	64	177



	SP	RJ	Total
<b>Diretor de Obras</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>4</b>
Gerente Geral de Obras	4	0	4
Gerente de Obras	12	4	16
Coordenador de Obras	2	3	5
Engenheiro de Obras	138	68	206



# PORTFÓLIO E ESTRATÉGIA COMERCIAL



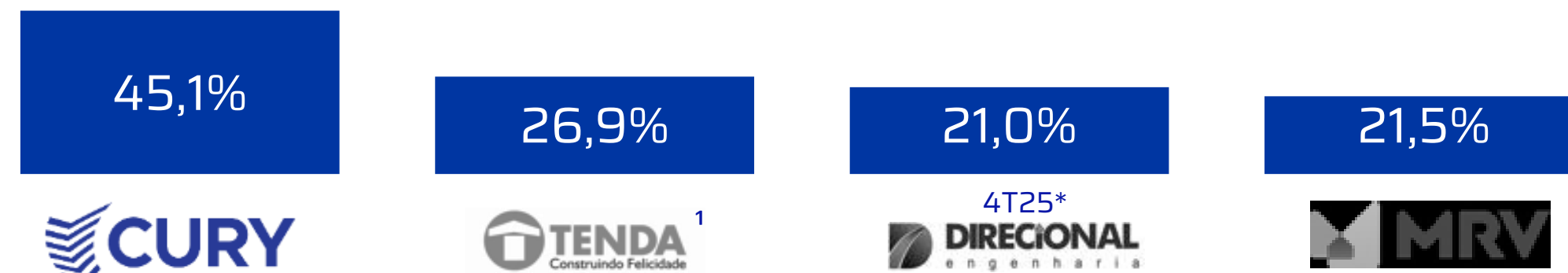
# // PORTFÓLIO DE PRODUTOS

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 1T26 (R\$)	Faixa de Renda Mensal Alvo	Fonte de Financiamento	Total %VGV Vendido em 1T26	Fotos Selecionadas dos Imóveis
5 andares	Superior (Completo/ Parque dos Sonhos)	▪ Grupo 2 do MCMV	~223.898	R\$3.500 - R\$4.400	▪ MCMV (2)	0,0%	
	Padrão (Único/Dez)	▪ Grupo 2 e 3 do MCMV	~246.236	R\$4.000 - R\$7.000	▪ MCMV (2 e 3)	1,8%	
25 andares	Moderno (Urban)	▪ Grupo 3 do MCMV	~296.638	R\$5.000 - R\$10.000	▪ MCMV (3/4)	41,2%	
	Superior (Mérito)	▪ Grupo 3 e 4 do MCMV ▪ SBPE	~354.055	R\$6.000 - R\$13.000	▪ MCMV (3/4) ▪ SBPE	57,0%	

# // ESTRATÉGIA DE VENDAS

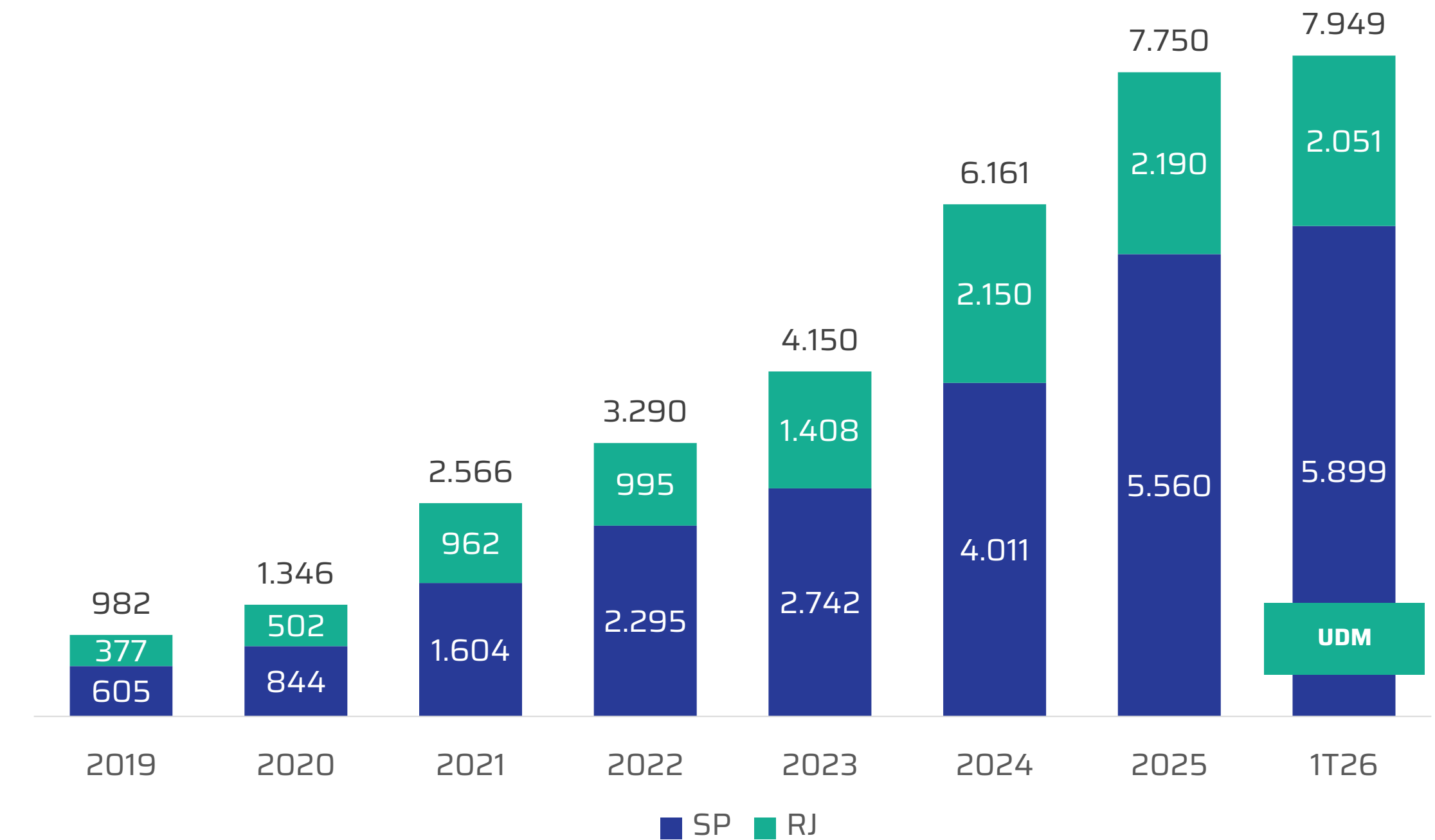
## VSO - Velocidade de Vendas 1T26 (%)



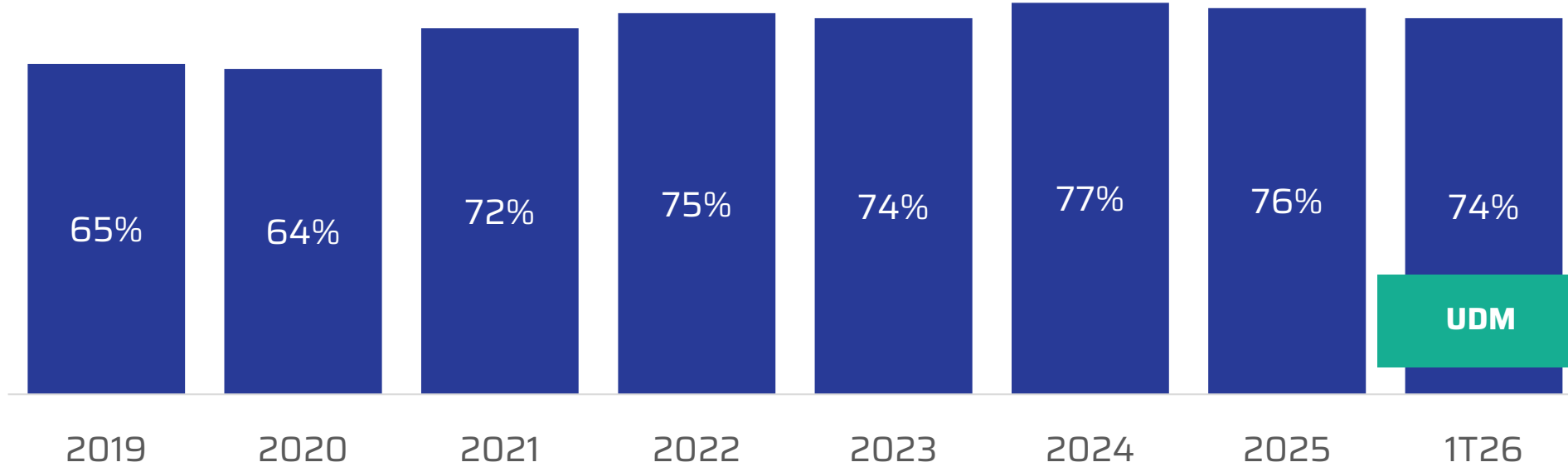
<sup>1</sup> Considera apenas a operação da Tenda

## Vendas Líquidas (R\$ milhões)

CAGR (2019-26) :+35%



## VSO - Velocidade de Vendas LTM (%)



Profundo entendimento de seus mercados

+

Força de vendas comprometida

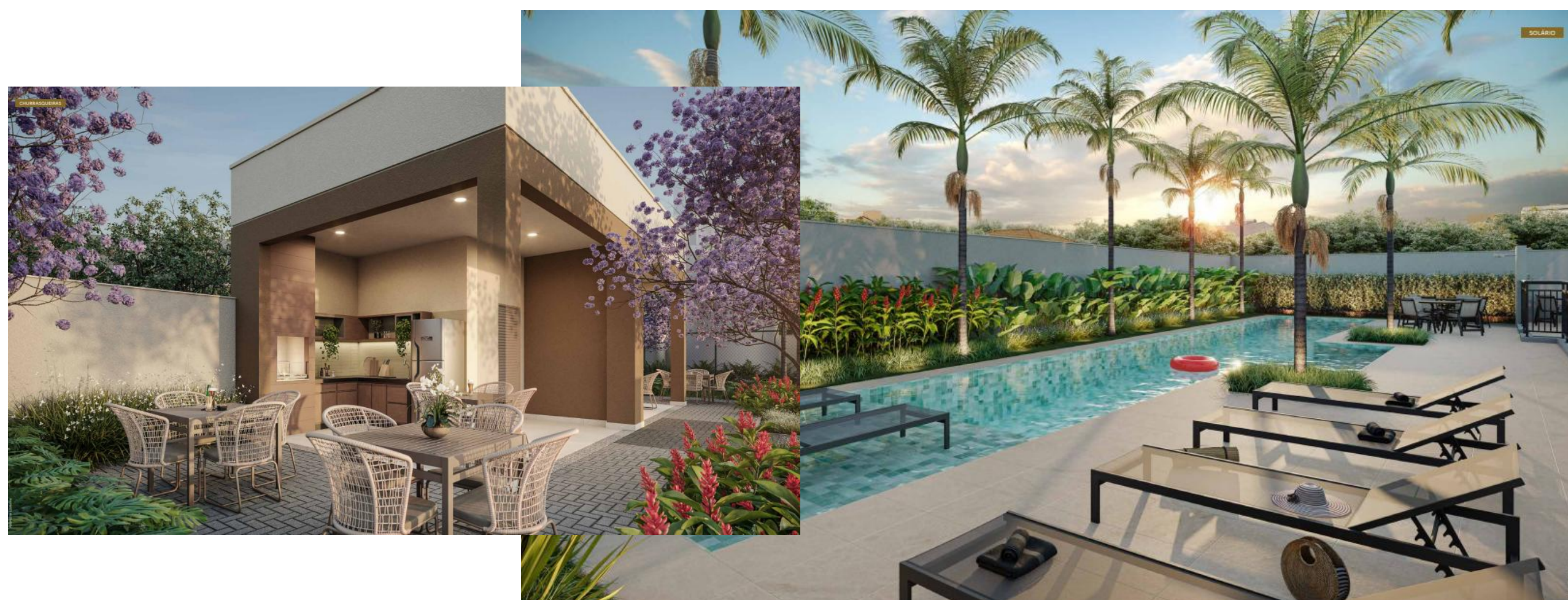
=

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



**VGV:** R\$ 211 milhões

**Endereço:** Rua Alexandre Dumas, 2051, Chácara Santo Antônio. São Paulo - SP

**Terreno:** 3.471,10m<sup>2</sup>

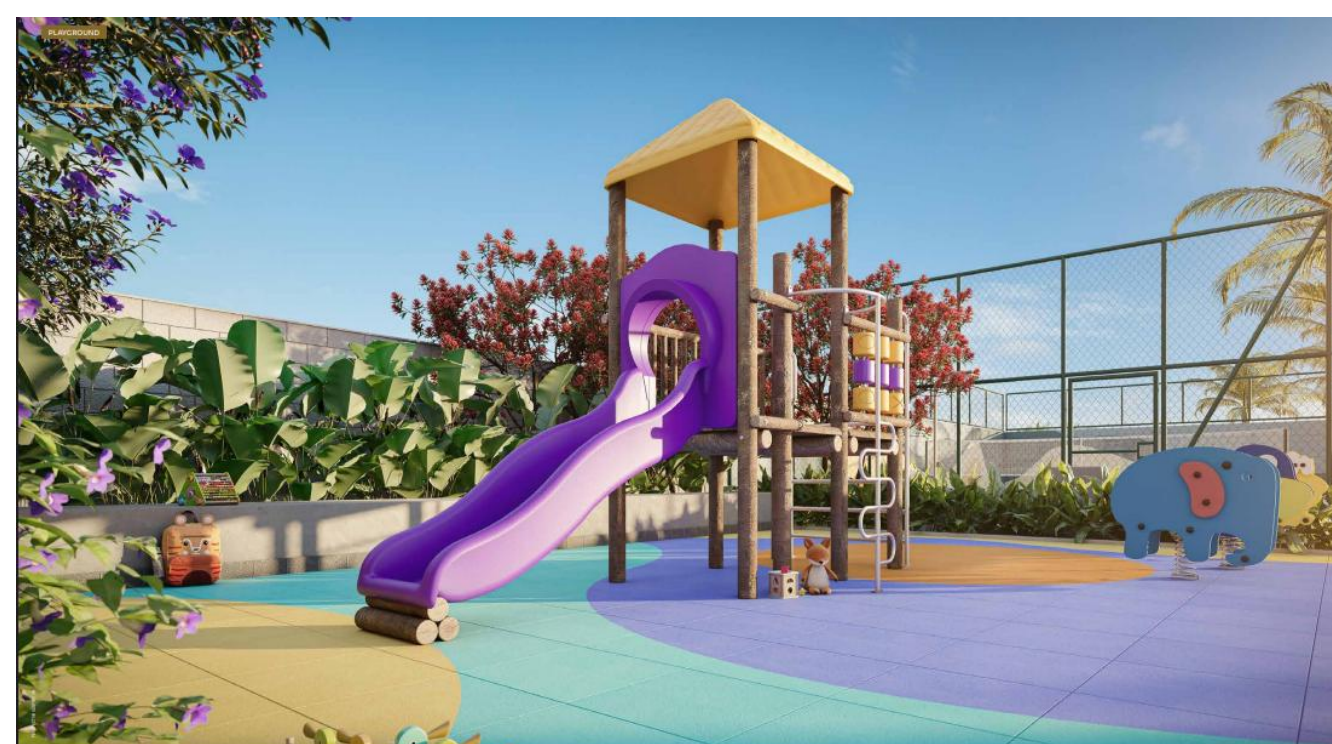
**Número de Torres:** 2  
**Número de elevadores:** 5 elevadores por torre

**Número de unidades:** 684

**Número de andares:** Torres 1 e 2 - Térreo + 22 pavimentos I  
**Número de vagas:** 79

**Tipologia:** 2 dormitórios

**Decorado:** 52m<sup>2</sup>



# THE ONE

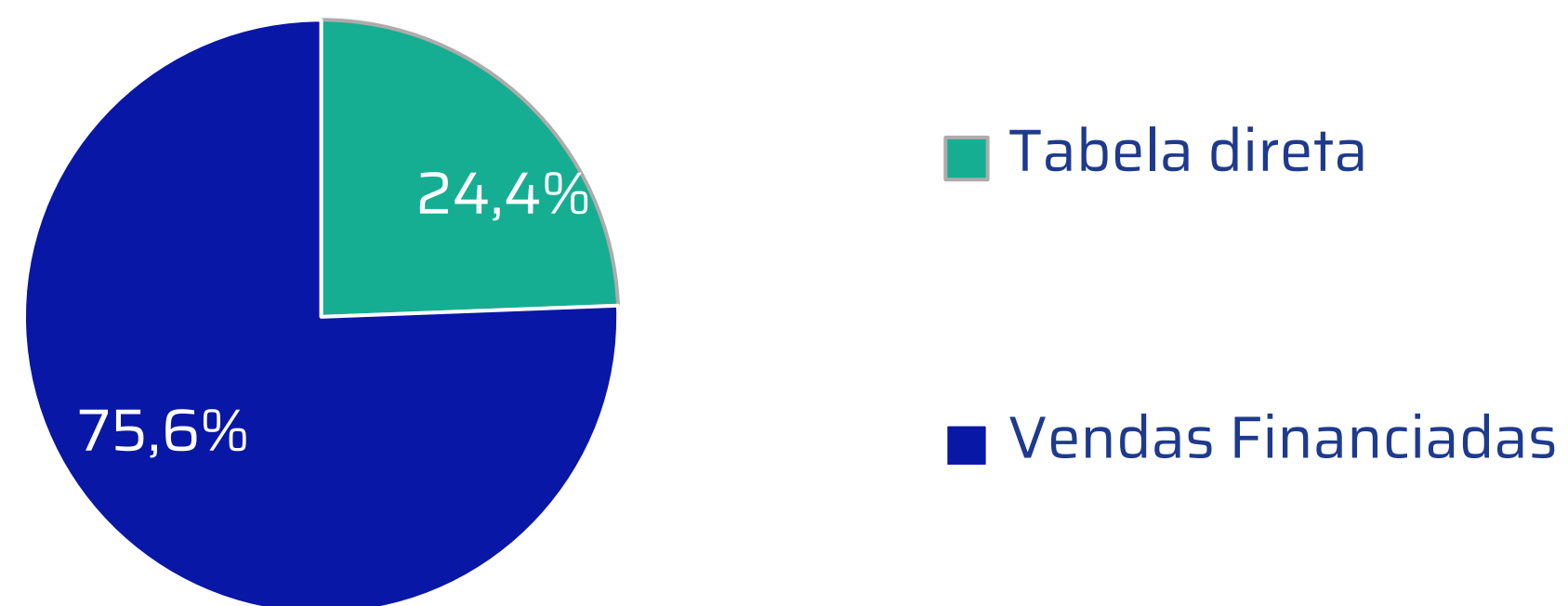
CHÁCARA SANTO ANTÔNIO



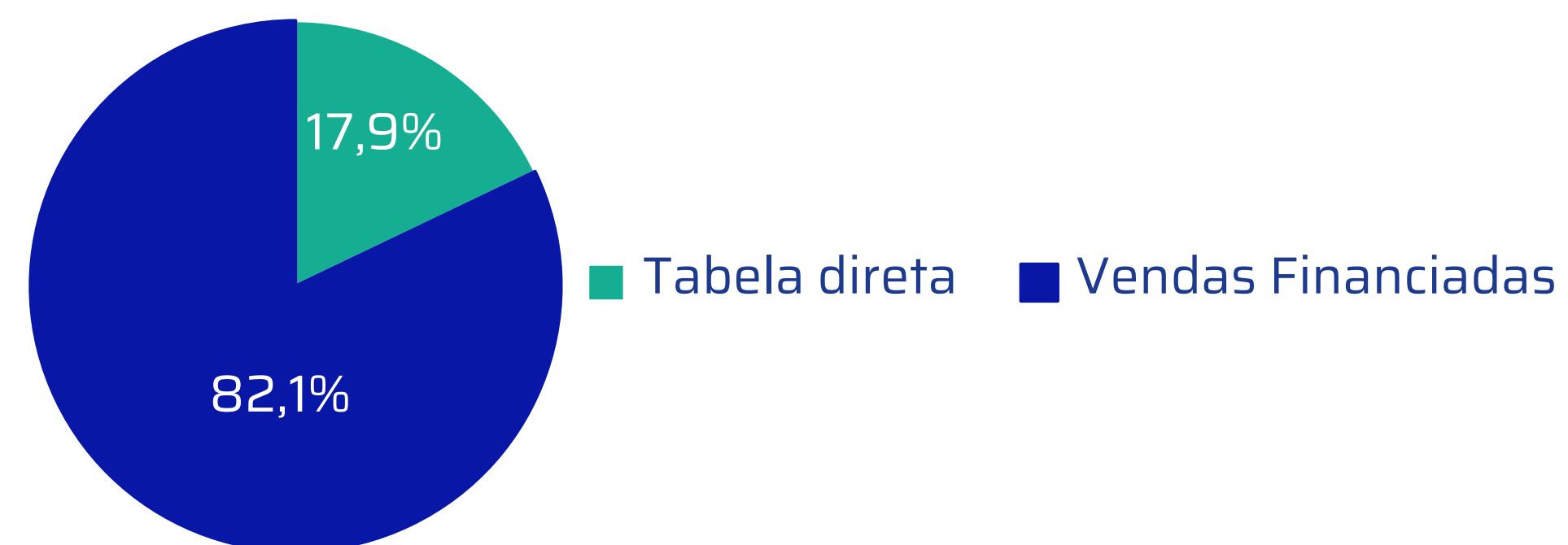
[CLIQUE AQUI PARA ACESSAR O VÍDEO](#)

## // ESTRATÉGIA DE VENDAS | ESTATÍSTICAS

### Vendas Brutas 1T26



### Vendas Brutas 1T26 UDM\*



**+31,3% do VGV**

Repasado (R\$ Milhões)  
1T26UDM x 1T25UDM

**7,91%**

Taxa média de juros para financiamento de clientes no 1T26, sendo:

**6,00%**

MCMV 2

**8,08%**

MCMV 3

**10,31%**

MCMV 4

**11,41%**

SBPE

**R\$ 2.325**

por unidade

Subsídio médio  
no 1T26

\*UDM: Últimos doze meses

## // 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

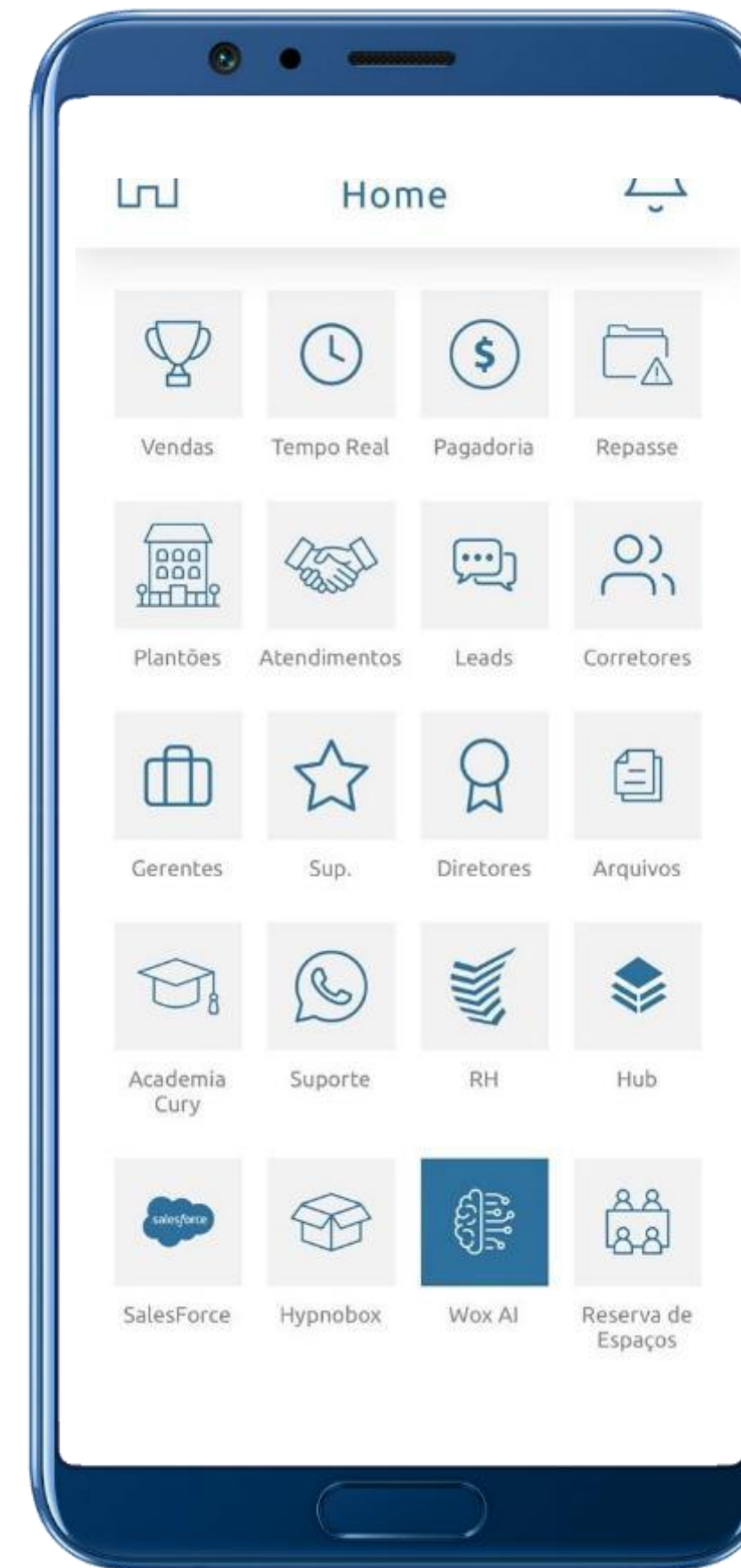
 **Análise de crédito** no momento da visita ao stand

 [Conheça o Programa Cury Chega+](#)

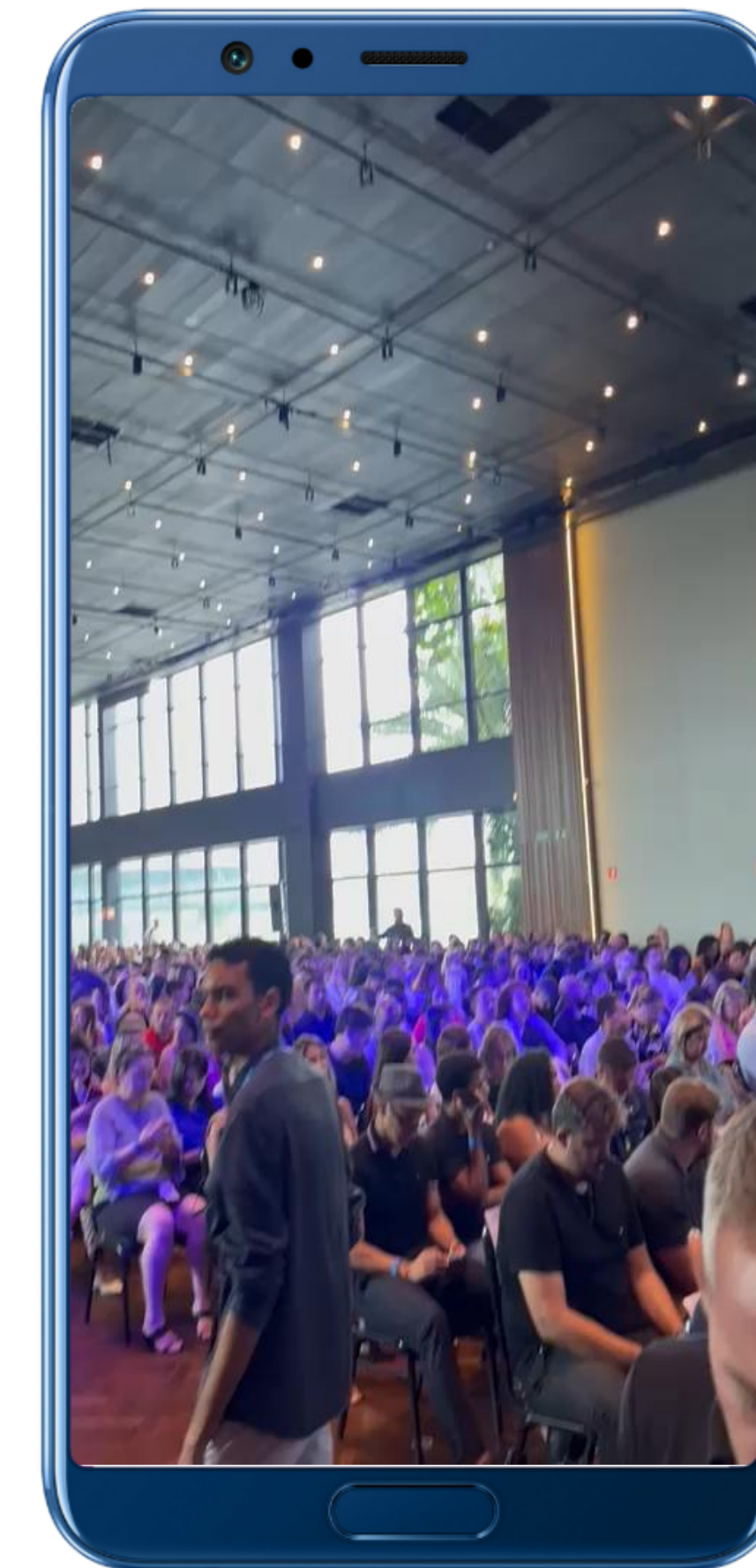
**Calculadora** “Cury Mais Vida”

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

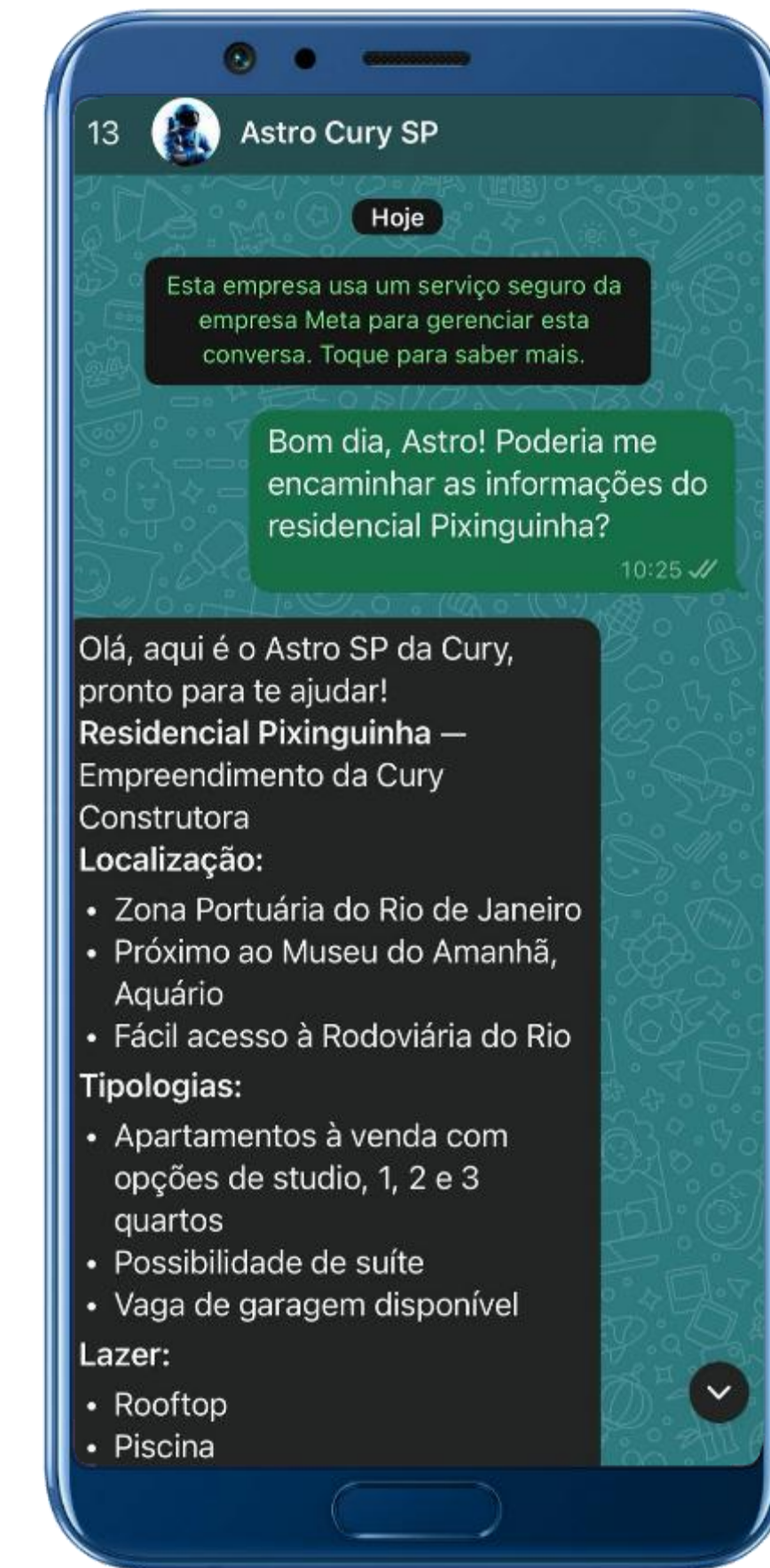
 **IA “Astro”**, auxiliando os corretores



**Aplicativo de Gestão de vendas Cury**



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



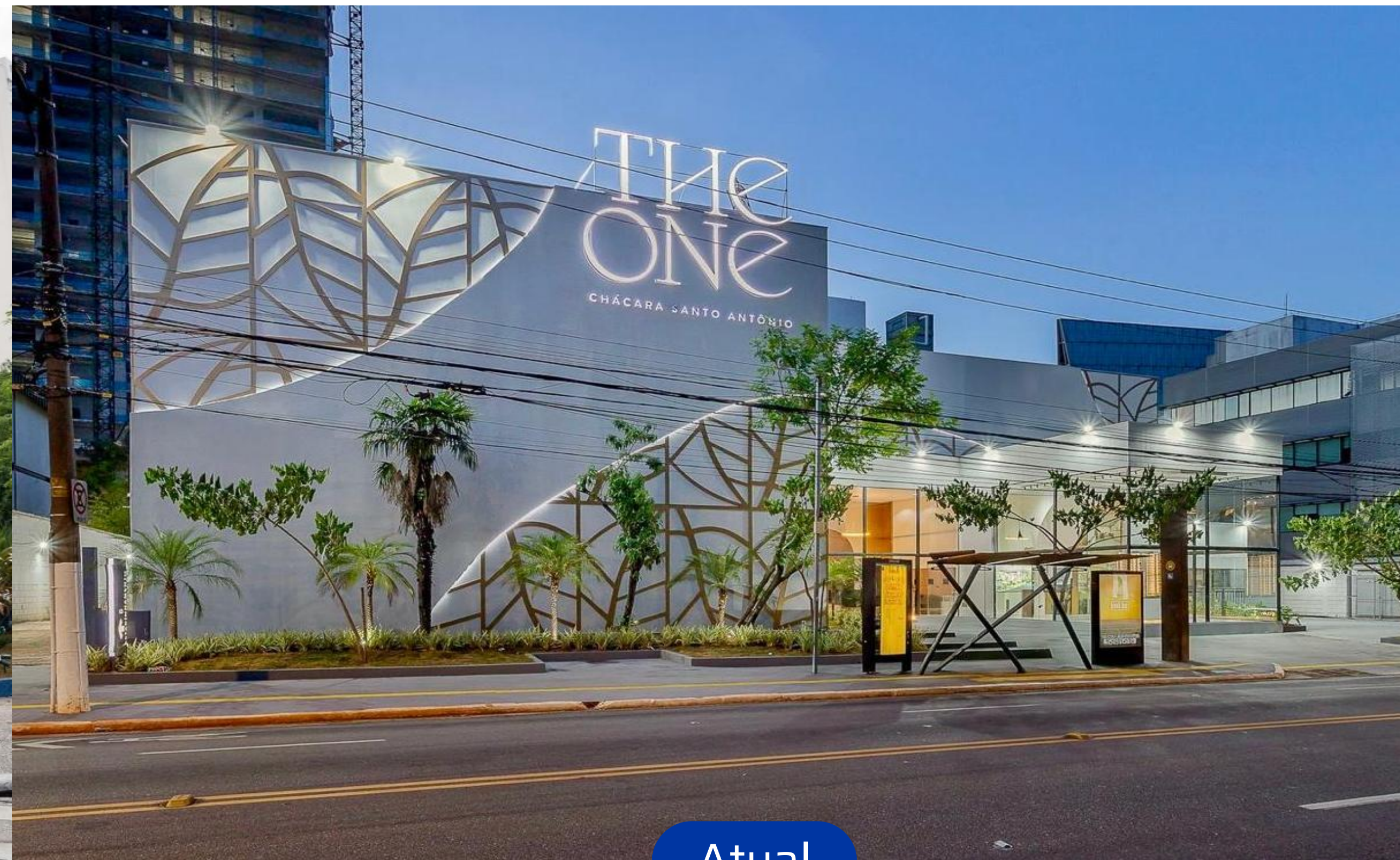
**Inteligência Artificial “Astro”**

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

# Evolução Stand de Vendas SP



2021



Atual

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

# Evolução Stand de Vendas RJ



2021



Atual

# 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

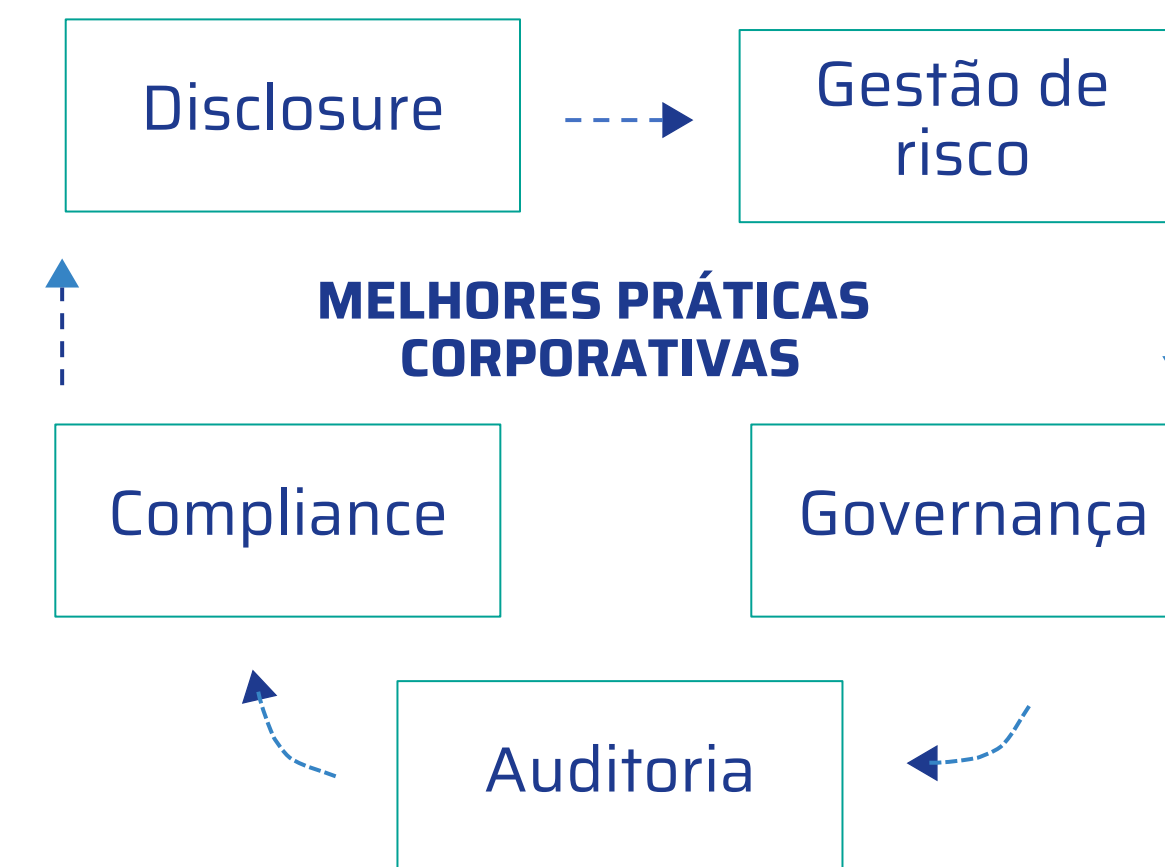
Miguel Mickelberg



CFO



## RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE



Acionista	% ON	
Cyrela Brazil Realty	15,08	} 30,69% Controlador Cury
Fabio Elias Cury	18,69	
Cury Empreend.	12,00	
Outros Controladores	1,97	
Outros (Free Float)	52,26	
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	

# Estrutura de Governança | Administração

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



# Profissionais Cury | Perfil

## Profissionais Cury GRI 2-7



## Gênero



## Nas obras

### Gênero

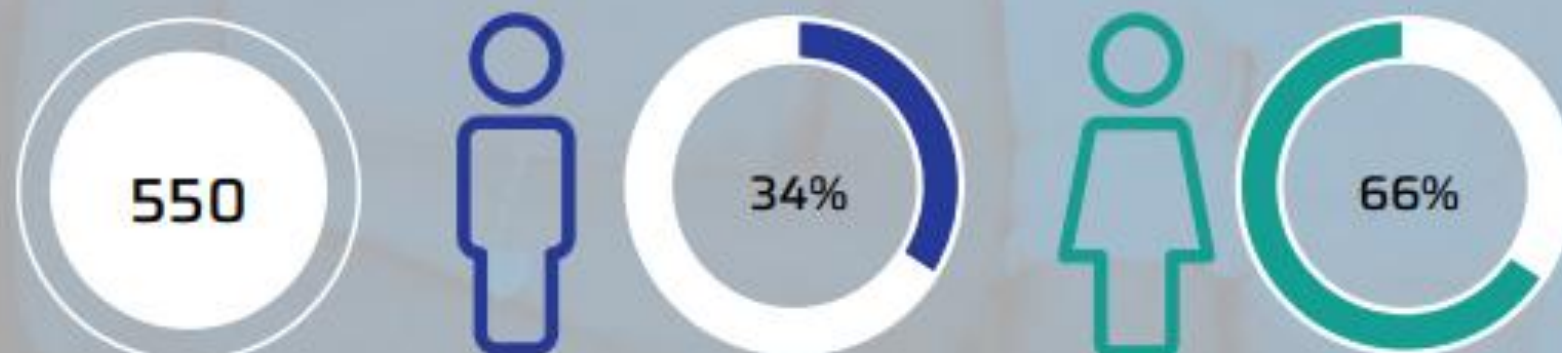


### Faixa Etária



## Nos escritórios

### Gênero



### Faixa Etária



# Atenciosamente,

Ronaldo Cury de Capua  
Diretor de Relações com Investidores

Nádia Santos  
Gerente de Relações com Investidores

Rhayza Malone  
Coordenadora de Relações com Investidores

Gustavo Capelli  
Analista de Relações com Investidores Sr.

Thiago Leal  
Analista de Relações com Investidores Pl.

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



## CURY B3 LISTED NM

IBOV B3	SMLL B3	IBrX100 B3
ICON B3	IGCT B3	IDIV B3
IMOB B3	IGC B3	INDX B3
IBrA B3M	IGC-NM B3	ITAG B3
IGPTW B3		



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



**TOP IMOBILIÁRIO**  
27º VEZ

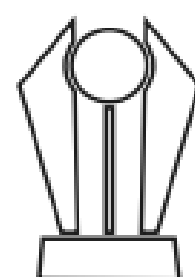


**PRÊMIO FINCON**  
CATEGORIA IMOBILIÁRIO

## 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