

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1T24



São Paulo, 07 de maio de 2024 – A Cury Construtora e Incorporadora S.A. (“Companhia” ou “Cury”) (B3: CURY3), uma das construtoras líderes no segmento residencial no Brasil, divulga seus resultados do primeiro trimestre de 2024 (1T24). As informações financeiras e operacionais, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em Reais (R\$), seguem as normas contábeis internacionais (IFRS) e os princípios brasileiros de contabilidade aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil. As comparações se referem ao mesmo período de 2023 e, eventualmente, ao quarto trimestre de 2023 (4T23).

# CURY ALCANÇA NOVO RECORDE HISTÓRICO NA RECEITA LÍQUIDA COM R\$ 837,4 MILHÕES E MARGEM LÍQUIDA DE 18,4%

## DESTAQUES

### LANÇAMENTOS

1T24

R\$ 1.884,3 milhões, 32,7% superior ao 1T23.

UDM

R\$ 4.905,2 milhões, 24,1% superior ao apresentado no período anterior.

### VENDAS LÍQUIDAS

1T24

R\$ 1.552,1 milhões, 43,9% superior ao 1T23.

UDM

R\$ 4.623,4 milhões, 27,9% acima do apresentado no período anterior.

### LANDBANK

1T24

R\$ 15.637,4 milhões, 57,9% acima do 1T23.

1T24

52.402 unidades, 35,9% acima do 1T23.

### RECEITA LÍQUIDA

1T24

R\$ 837,4 milhões, aumento de 40,7% em relação ao 1T23.

UDM

R\$ 3.128,6 milhões, 30,1% superior ao apresentado no período anterior.

### LUCRO LÍQUIDO 100%

1T24

R\$ 154,1 milhões, 63,8% acima do 1T23.

1T24

18,4% de margem líquida 100%, 2,6 p.p. superior ao 1T23.



### MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

---

É com grande entusiasmo que reportamos nossos resultados do primeiro trimestre, marcados por conquistas que refletem a determinação e o compromisso da Cury em alcançar novos patamares de excelência e sucesso. Registramos novos recordes históricos operacionais em termos de lançamentos, vendas e expansão do nosso banco de terrenos. A forte demanda de vendas afirmou nossa decisão de expandir ainda mais nossas operações em relação a 2023.

Os resultados financeiros seguiram o mesmo padrão de nossa operação, com recorde histórico de receita e aumento do lucro líquido e margem líquida em comparação com o mesmo período do ano anterior. Como reflexo das tendências favoráveis para os próximos anos e sólidos resultados que a Companhia vem apresentando, em março, a agência de classificação de riscos Standard and Poor's Global Ratings elevou o rating de crédito corporativo de longo prazo da Cury para 'brAAA'.

Em relação a nossos lançamentos, gostaríamos de destacar mais um empreendimento na região do Porto Maravilha, na cidade do Rio de Janeiro, onde já lançamos mais de 7.000 unidades. Trata-se do maior empreendimento na região, com potencial total de mais de 1.800 apartamentos, em um projeto com o nome do compositor e pintor Heitor dos Prazeres, que viveu e se inspirou nessa região, onde algumas de suas obras irão compor a identidade visual dos prédios. No primeiro mês de lançamento da primeira fase, composta por 810 unidades e VGV de R\$310 milhões, já registramos mais de 50% das vendas.

Na busca contínua pelo aprimoramento em ESG, damos as boas-vindas a Viviane Mansi como nossa nova conselheira de administração. Sua expertise em comunicação corporativa e sustentabilidade será um valioso recurso para aprimorar nossos esforços nessa jornada.

Estamos confiantes e preparados para os desafios de crescimento que estão por vir, não só em 2024, como nos próximos anos, convictos de que continuaremos a alcançar novos marcos significativos.

Fábio Cury – CEO



## PRINCIPAIS INDICADORES

Financeiro (R\$ milhões)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Receita líquida	837,4	811,6	3,2%	595,0	40,7%
Custo das vendas e serviços	-520,8	-497,9	4,6%	-371,8	40,1%
Lucro bruto	316,6	313,7	0,9%	223,2	41,8%
Margem bruta	37,8%	38,7%	-0,9 p.p.	37,5%	0,3 p.p.
Margem bruta ajustada <sup>1</sup>	38,0%	38,9%	-0,9 p.p.	37,7%	0,3 p.p.
Ebitda Ajustado <sup>2</sup>	188,2	192,5	-2,2%	122,4	53,8%
Margem Ebitda Ajustada <sup>2</sup>	22,5%	23,7%	-1,2 p.p.	20,6%	1,9 p.p.
Lucro líquido da Atividade (100%) <sup>3</sup>	154,1	164,6	-6,4%	94,1	63,8%
Margem líquida (100%)	18,4%	20,3%	-1,9 p.p.	15,8%	2,6 p.p.
Lucro líquido %Cury <sup>4</sup>	141,2	160,3	-11,9%	91,8	53,8%
Margem líquida % Cury	16,9%	19,8%	-2,9 p.p.	15,4%	1,5 p.p.
ROE <sup>5</sup>	57,4%	59,6%	-2,2 p.p.	48,2%	9,2 p.p.
Lucro por ação	0,4872	0,5531	-11,9%	0,3168	53,8%

Operacional	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Lançamentos	10	6	66,7%	8	25,0%
VGV lançado <sup>6</sup> (R\$ milhões)	1.884,3	856,6	120,0%	1.420,0	32,7%
Número de Unidades	5.959	3.123	90,8%	5.095	17,0%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	316,2	274,3	15,3%	278,7	13,5%
Média de Unid. Por Lanç.	596	521	14,4%	637	-6,4%
Vendas Brutas (R\$ milhões)	1.679,5	1.025,1	63,8%	1.164,0	44,3%
Número de Unidades (mil)	5.747	3.627	58,5%	4.357	31,9%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	292,2	282,6	3,4%	267,2	9,4%
Distratos (R\$ mil)	127,4	120,5	5,7%	85,1	49,7%
Vendas Líquidas (R\$ milhões)	1.552,1	904,7	71,6%	1.078,9	43,9%
VSO Líquida <sup>7</sup>	47,9%	38,9%	9,0 p.p.	43,4%	4,5 p.p.
Landbank (VGV, R\$ milhões)	15.637,4	14.508,0	7,8%	9.905,5	57,9%
Número de Unidades	52.402	50.731	3,3%	38.561	35,9%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	298,4	286,0	4,3%	256,9	16,2%
Geração de Caixa (R\$ milhões)	17,1	176,1	-90,3%	1,8	850,0%

1) Lucro Bruto e Margem Bruta Ajustados por Juros Capitalizados.

2) EBITDA (Lucros antes dos juros, impostos, depreciação e amortização) Ajustado por Juros Capitalizados.

3) Lucro Líquido IFRS de 100% da atividade, considerando parcela atribuível aos controladores e parcela atribuível a sócios/parceiros em empreendimentos.

4) Lucro Líquido considerando apenas a parcela atribuível aos controladores, o percentual Cury.

5) ROE (Retorno sobre Patrimônio Líquido), calculado utilizando patrimônio médio do período atribuível à Cury (Controladores) e Lucro Líquido atribuível à Cury (Controladores) nos últimos 12 meses.

6) Valor Geral de Vendas (VGV) dos Lançamentos realizados do período.

7) Vendas Sobre Oferta, indicador do percentual vendido em relação ao total de estoque disponível no período.



## DESEMPENHO OPERACIONAL

### LANÇAMENTOS **RECORDE**

No 1T24, foram lançados 10 empreendimentos, sendo 5 localizados em SP e 5 no RJ, totalizando o VGV de R\$ 1.884,3 milhões, atingindo recorde histórico e representando um aumento de 32,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. Se considerarmos o 1T24 UDM (últimos doze meses), o total de lançamentos atingiu VGV de R\$ 4.905,2 milhões, 24,1% acima do mesmo período do ano anterior.

O preço médio das unidades lançadas atingiu R\$ 316,2 mil no 1T24, aumento de 13,5% em relação ao 1T23 e acréscimo de 15,3% se comparado com o 4T23.

O forte volume de lançamentos no 1T24 faz parte de uma decisão da Cury iniciada em 2022 que se mostrou acertada, e que consiste em concentrar a maior parte dos lançamentos até o 3º trimestre.

Lançamentos	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Número de Empreendimentos	10	6	66,7%	8	25,0%
VGV (R\$ milhões)	1.884,3	856,6	120,0%	1.420,0	32,7%
Número de Unidades	5.959	3.123	90,8%	5.095	17,0%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	316,2	274,3	15,3%	278,7	13,5%
Média de Unid. por Lanç.	596	521	14,4%	637	-6,4%
Parte Cury Lançamentos (VGV)	1.499,9	856,6	75,1%	1.420,0	5,6%
Parte Cury Lançamentos (%)	79,6%	100,0%	-20,4 p.p.	100,0%	-20,4 p.p.

# DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

DESTAQUES DE LANÇAMENTOS DO 1T24 - % vendido até 06/05/2024

## Rio de Janeiro

### Mirante Guanabara



Jan/2024

VG V R\$ 107 MM

Porto

87% vendido

## São Paulo

### Yunes Park



Fev/2024

VG V R\$ 217 MM

Zona Sul

94% vendido

### Live Campo Limpo



Mar/2024

VG V R\$ 176 MM

Zona Sul

100% vendido

## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

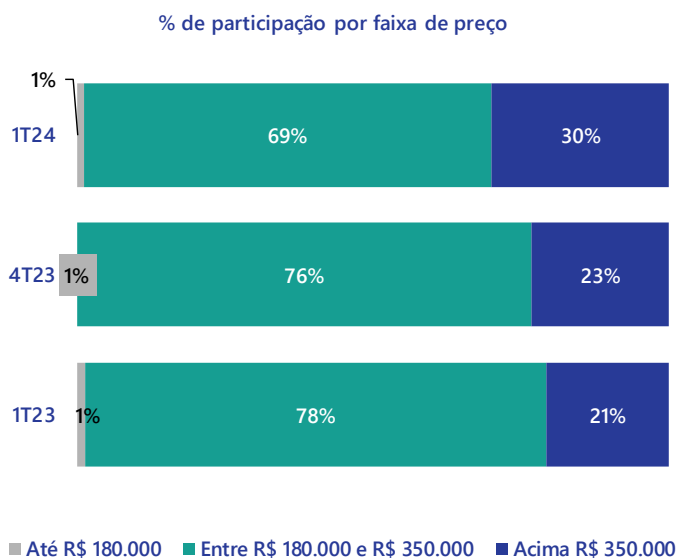
VENDAS **RECORDE**

No 1T24, as vendas líquidas atingiram R\$ 1.552,1 milhões, recorde histórico, apresentando um aumento de 43,9% em relação ao 1T23 e um aumento de 71,6% ante o 4T23. Se considerarmos o 1T24 UDM (últimos doze meses), o total de vendas líquidas atingiu um VGV de R\$ 4.623,4 milhões, 27,9% acima do mesmo período do ano anterior.

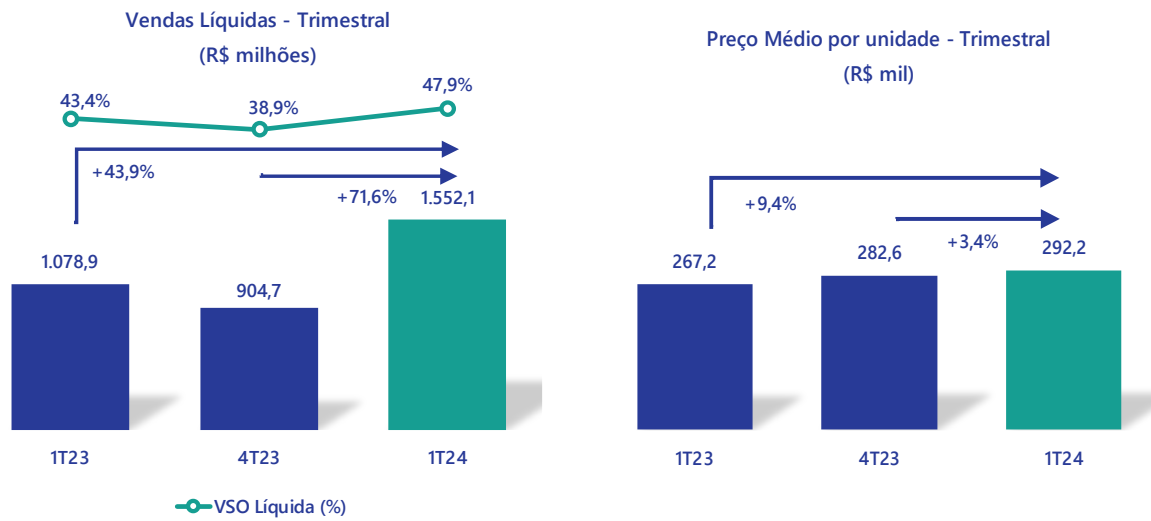
O preço médio de vendas registrado no 1T24 foi de R\$ 292,2 mil, 9,4% de aumento em relação ao 1T23 e um crescimento de 3,4% em relação ao 4T23.

Vendas, %VSO	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Vendas Brutas (R\$ milhões VGV)	1.679,5	1.025,1	63,8%	1.164,0	44,3%
Número de Unidades	5.747	3.627	58,5%	4.357	31,9%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	292,2	282,6	3,4%	267,2	9,4%
VSO Bruta (%)	49,8%	41,9%	7,9 p.p.	45,3%	4,5 p.p.
Distratos (R\$ milhões)	127,4	120,5	5,7%	85,1	49,7%
Vendas Líquidas (R\$ milhões VGV)	1.552,1	904,7	71,6%	1.078,9	43,9%
% Lançamentos	67,8%	57,9%	9,9 p.p.	73,3%	-5,5 p.p.
% Estoque	32,2%	42,1%	-9,9 p.p.	26,7%	5,5 p.p.
Distratos / Vendas Brutas	7,6%	11,8%	-4,2 p.p.	7,3%	0,3 p.p.
VSO Líquida (%)	47,9%	38,9%	9,0 p.p.	43,4%	4,5 p.p.
VSO Líquida UDM (últimos doze meses - %)	73,2%	74,5%	-1,3 p.p.	72,0%	1,2 p.p.
Parte Cury Vendas Líquidas (R\$ milhões VGV)	1.327,3	850,3	56,1%	1.061,2	25,1%
Parte Cury Vendas Líquidas (%)	85,5%	94,0%	-8,5 p.p.	98,4%	-12,9 p.p.

Nos gráficos abaixo é possível ver o detalhamento das vendas por faixa de preço e preço médio:

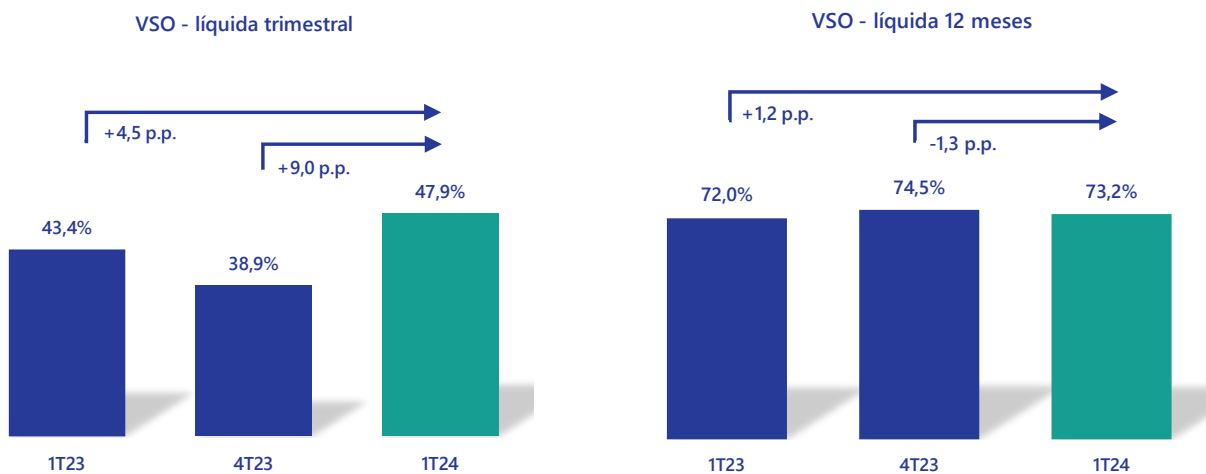


## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24



### VELOCIDADE DE VENDAS – VSO

A velocidade de vendas trimestral líquida, medida pelo indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO), foi de 47,9% no 1T24 ante 43,4% no 1T23 e 38,9% no 4T23. Nos últimos doze meses a VSO foi de 73,2%, crescimento de 1,2 p.p. em relação ao 1T23 e queda 1,3 p.p. em relação ao 4T23.



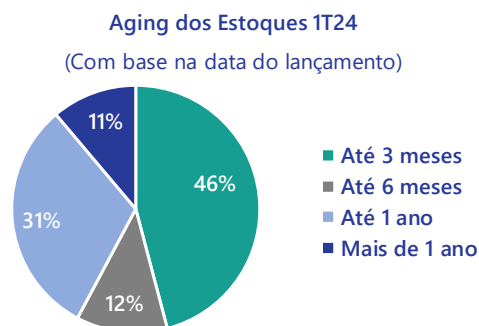


## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

### ESTOQUES

A Cury encerrou o 1T24 com estoque de R\$ 1.689,7 milhões. Desse total, 98,5% se referem a unidades lançadas ou em construção e apenas 1,5% a unidades concluídas.

Estoque (R\$ milhões, exceto % e unidades)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
<b>Em andamento</b>	1.663,9	1.397,0	19,1%	1.379,9	20,6%
<b>% Total</b>	98,5%	98,1%	0,4 p.p.	98,1%	0,4 p.p.
<b>Concluído</b>	25,8	26,8	-3,7%	27,0	-4,4%
<b>% Total</b>	1,5%	1,9%	-0,4 p.p.	1,9%	-0,4 p.p.
<b>Total</b>	1.689,7	1.423,8	18,7%	1.406,9	20,1%
<b>Total (Unidades)</b>	5.320	4.991	6,6%	4.859	9,5%



### REPASSES

O VGV repassado no 1T24 cresceu 53,1% em relação ao 1T23 e aumentou 3,4% se comparado com ao 4T23. As unidades repassadas saíram de 2.451 no 1T23 para 3.157 no 1T24, aumento de 28,8% em relação ao 1T23 e aumentou 4,6% na comparação com o trimestre anterior.

Repases	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
<b>VGV Repassado (R\$ milhões)</b>	886,5	857,1	3,4%	578,9	53,1%
<b>Unidades Repassadas</b>	3.157	3.017	4,6%	2.451	28,8%

## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

### BANCO DE TERRENOS



Considerando os lançamentos recentes, bem como as aquisições realizadas, a Companhia encerrou o 1T24 com carteira de terrenos de R\$ 15.637,4 milhões em VGV potencial, atingindo recorde histórico, apresentando um aumento de 57,9% em relação ao banco de terrenos do 1T23 e crescimento de 7,8% em relação ao 4T23, o que representa o total de 52.402 unidades. Atualmente o banco de terrenos da Cury é composto por R\$ 9.579,5 milhões localizados em São Paulo e R\$ 6.057,8 milhões no Rio de Janeiro.

Banco de Terrenos	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Banco de Terrenos (VGV, R\$ milhões)	15.637,4	14.508,0	7,8%	9.905,5	57,9%
Número de Empreendimentos	80	76	5,3%	63	27,0%
Número de Unidades	52.402	50.731	3,3%	38.561	35,9%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	298,4	286,0	4,3%	256,9	16,2%



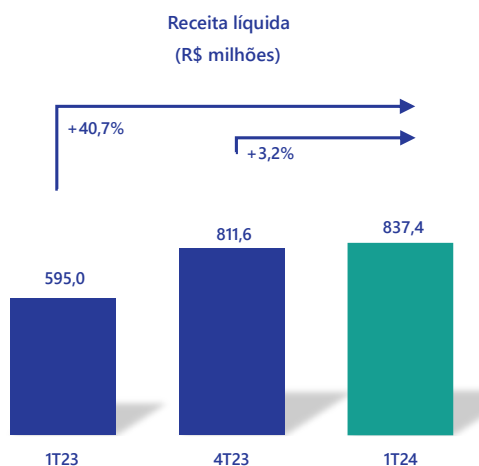
## DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

### RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA



No 1T24, a receita operacional líquida totalizou o montante de R\$ 837,4 milhões, aumento de 40,7% quando comparado ao 1T23 e de 3,2% em relação ao 4T23.

Receita líquida (R\$ milhões, exceto %)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Receita líquida com imóveis vendidos e serviços prestados	837,4	811,6	3,2%	595,0	40,7%
Custos com imóveis vendidos e serviços prestados	-520,8	-497,9	4,6%	-371,8	40,1%
Lucro Bruto	316,6	313,7	0,9%	223,2	41,8%
Margem Bruta	37,8%	38,7%	-0,9 p.p.	37,5%	0,3 p.p.



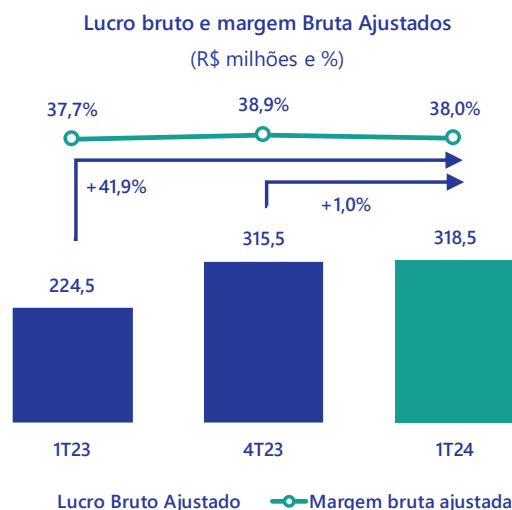
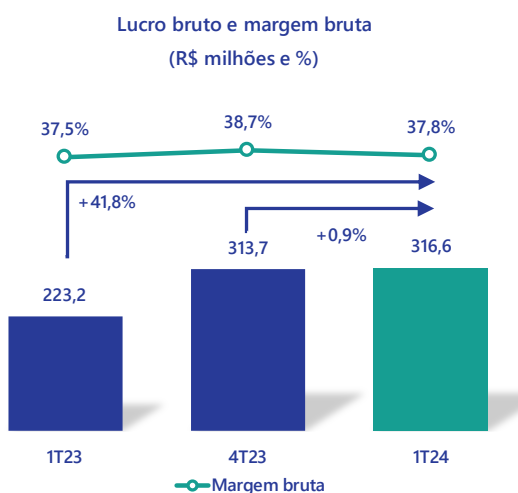
## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

### LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA



O lucro bruto atingiu R\$ 316,6 milhões no trimestre, alta de 41,8% em comparação ao 1T23 e de 0,9% em relação ao 4T23. A margem bruta alcançou 37,8% no 1T24, crescimento de 0,3 p.p. comparado ao 1T23 e queda de 0,9 p.p. em relação ao 4T23.

Lucro Bruto & Margem Bruta (R\$ milhões, exceto %)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Lucro Bruto (a)	316,6	313,7	0,9%	223,2	41,8%
Margem Bruta	37,8%	38,7%	-0,9 p.p.	37,5%	0,3 p.p.
Juros Capitalizados (b)	1,9	1,8	5,6%	1,3	46,2%
Lucro Bruto Ajustado (a+b)	318,5	315,5	1,0%	224,5	41,9%
Margem Bruta Ajustada	38,0%	38,9%	-0,9 p.p.	37,7%	0,3 p.p.



### DESPESAS COMERCIAIS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

#### Despesas comerciais

No 1T24, as despesas comerciais totalizaram R\$ 76,1 milhões, montante 22,7% acima dos R\$ 62,0 milhões verificados no 1T23. Na comparação com o 4T23 houve aumento de 0,8%.

As despesas comerciais corresponderam a 9,1% da receita líquida no 1T24, ante 10,4% no 1T23 com queda de 1,3 p.p. e de 0,2 p.p. quando comparado aos 9,3% registrados no 4T23.

## Despesas gerais e administrativas

As despesas gerais e administrativas atingiram R\$ 41,3 milhões no 1T24, o que representa aumento de 23,7% frente aos R\$ 33,4 milhões do 1T23. Na comparação com o 4T23, houve crescimento de 14,4%. Em relação ao percentual da receita líquida, no 1T24 tais despesas alcançaram 4,9%, queda de 0,7 p.p. ante os 5,6% do 1T23 e acréscimo de 0,5 p.p. em relação aos 4,4% no 4T23.

## Outras receitas e despesas operacionais

O resultado líquido da conta de outras receitas e despesas operacionais no 1T24 correspondeu à despesa de R\$ 21,3 milhões, ante despesa de R\$ 12,8 milhões no 1T23 e de R\$ 19,9 milhões no 4T23.

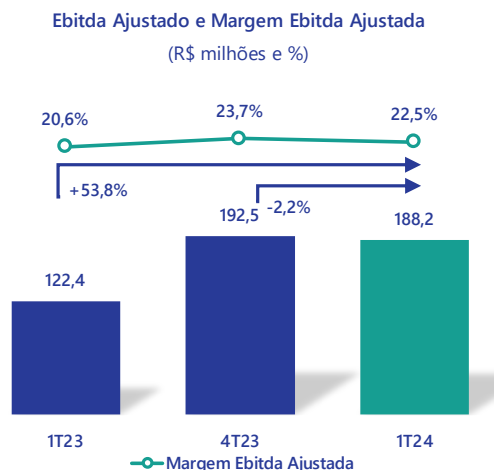
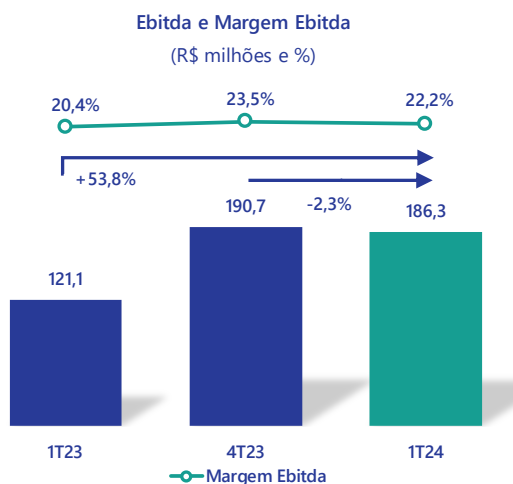
Despesas Operacionais (R\$ milhões, exceto %)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Despesas Comerciais	-76,1	-75,5	0,8%	-62,0	22,7%
% Receita Líquida	9,1%	9,3%	-0,2 p.p.	10,4%	-1,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-41,3	-36,1	14,4%	-33,4	23,7%
% Receita Líquida	4,9%	4,4%	0,5 p.p.	5,6%	-0,7 p.p.
Resultado da equivalência patrimonial	1,3	1,4	-7,1%	-0,1	n.a
% Receita Líquida	-0,2%	-0,2%	0,0%	0,0%	n.a
Outras Receitas/Despesas	-21,3	-19,9	7,0%	-12,8	66,4%
% Receita Líquida	2,5%	2,5%	0,0 p.p.	2,2%	0,3 p.p.
Despesas Operacionais	-137,4	-130,1	5,6%	-108,3	26,9%
% Receita Líquida	16,4%	16,0%	0,4 p.p.	18,2%	-1,8 p.p.

## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

### EBITDA E MARGEM EBITDA

O EBITDA da Companhia no 1T24 alcançou R\$ 186,3 milhões, 53,8% acima do 1T23 e queda de 2,3% comparado ao 4T23. A margem EBITDA atingiu 22,2%, representando um crescimento de 1,9 p.p. e queda de 1,2 p.p. quando comparado com as margens registradas no 1T23 e 4T23, respectivamente.

EBITDA (R\$ milhões, exceto %)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Lucro antes do resultado financeiro	179,2	183,7	-2,4%	114,8	56,1%
(+) Depreciação e amortização	7,1	7,0	1,4%	6,2	14,5%
<b>Ebitda</b>	<b>186,3</b>	<b>190,7</b>	<b>-2,3%</b>	<b>121,1</b>	<b>53,8%</b>
Margem Ebitda	22,2%	23,5%	-1,2 p.p.	20,4%	1,9 p.p.
(+) custos com encargos de financiamentos	1,9	1,8	5,6%	1,3	46,3%
<b>Ebitda ajustado</b>	<b>188,2</b>	<b>192,5</b>	<b>-2,2%</b>	<b>122,4</b>	<b>53,8%</b>
Margem Ebitda ajustada	22,5%	23,7%	-1,2 p.p.	20,6%	1,9 p.p.



### RESULTADO FINANCEIRO

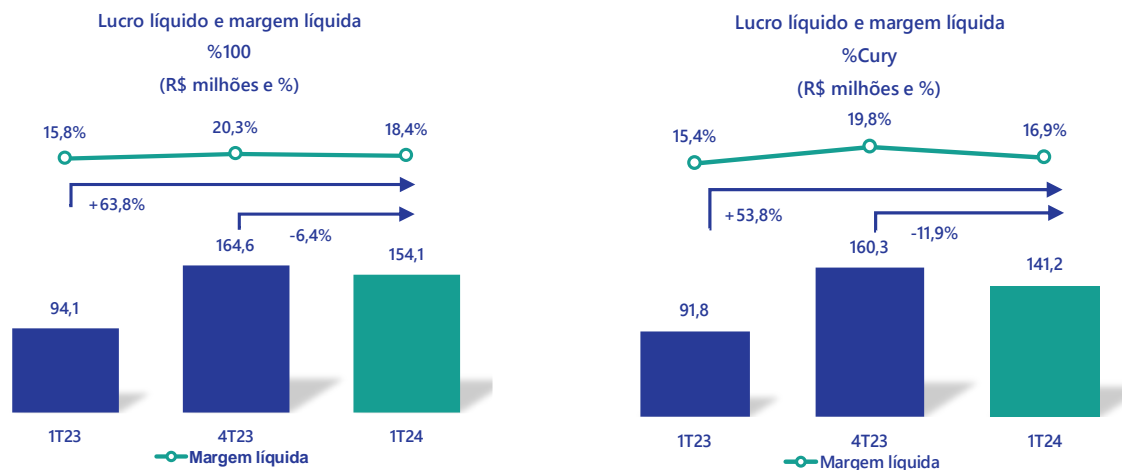
No 1T24, o resultado financeiro líquido correspondeu à despesa financeira de R\$ 4,9 milhões, no 1T23 à despesa financeira de R\$ 5,5 milhões e no 4T23 à receita financeira de R\$ 0,7 milhão.

Resultado Financeiro (R\$ milhões, exceto %)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>-24,8</b>	<b>-25,2</b>	<b>-1,6%</b>	<b>-25,7</b>	<b>-3,5%</b>
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>19,9</b>	<b>25,9</b>	<b>-23,2%</b>	<b>20,2</b>	<b>-1,5%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>-4,9</b>	<b>0,7</b>	<b>n.a</b>	<b>-5,5</b>	<b>-10,9%</b>

## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

### LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

A Cury registrou lucro líquido da atividade (100%) de R\$ 154,1 milhões no trimestre, 63,8% acima do que o 1T23 e 6,4% abaixo do resultado líquido do 4T23. O percentual atribuível à Cury (parte Cury) do lucro líquido foi de R\$ 141,2 milhões, sendo 53,8% acima do obtido no 1T23 e 11,9% abaixo em relação ao 4T23. A margem líquida consolidada foi de 18,4%, enquanto a margem líquida reportada no 1T23 foi de 15,8% e de 20,3% no 4T23. Considerando o Lucro %Cury, a margem líquida foi de 16,9%, ante 15,4% no 1T23 e 19,8% no 4T23.



## ANÁLISE BALANÇO PATRIMONIAL

### CAIXA E EQUIVALENTES E TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS

Em 31/03/2024, a posição de Caixa da Companhia, incluindo títulos e valores mobiliários, era de R\$ 1.011,7 milhões, crescimento de 2,0% frente ao registrado em 31/12/2023.

Caixa e Equivalentes (R\$ milhões)	31-03-2024	31-12-2023	Var %
Caixa e Equivalentes e Títulos e Valores Mobiliários	1.011,7	992,3	2,0%

## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

### CONTAS A RECEBER

O saldo de contas a receber que, em 31/03/2024, somava R\$ 1.285,2 milhões, registrou um crescimento de 17,8% ante à posição registrada em 31/12/2023.

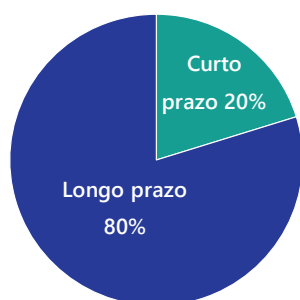
Contas a receber (R\$ milhões)	31-03-2024	31-12-2023	Var %
Contas a receber	1.285,2	1.090,8	17,8%

### ENDIVIDAMENTO

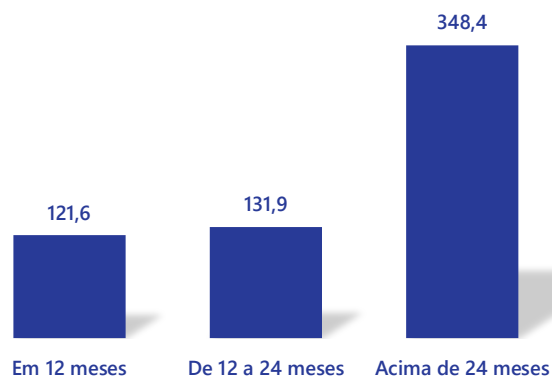
Com dívida bruta de R\$ 601,9 milhões e posição de caixa e equivalentes de R\$ 1.011,7 milhões, a Companhia registrou saldo de caixa líquido positivo de R\$ 409,8 milhões no 1T24, ante caixa líquido positivo de R\$ 378,9 milhões no 4T23. Ao final do trimestre, 80% da dívida bruta da Cury tinha seu vencimento no longo prazo, a partir de 2025.

Endividamento (R\$ milhões)	31-03-2024	31-12-2023	Var %
Curto prazo	121,6	124,3	-2,1%
Longo prazo	480,3	489,1	-1,8%
Dívida Bruta	601,9	613,4	-1,9%
Caixa e Equivalentes	1.011,7	992,3	2,0%
Dívida - (Caixa) líquida	-409,8	-378,9	8,1%

Perfil do endividamento  
31/03/2024



Cronograma de Amortização 31/03/2024  
(R\$ milhões)



## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

### RESULTADO A APROPRIAR (REF)

O resultado de vendas de imóveis a apropriar não reconhecido nas informações financeiras trimestrais atingiu R\$ 1.749,3 milhões, alta de 19,0% em relação ao registrado em 31/12/2023. A Margem Bruta do Resultado a Apropriar foi de 42,1% representando um crescimento de 0,1 p.p. em relação ao período anterior.

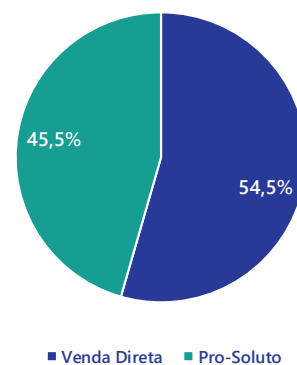
Resultado a Apropriar (REF) (R\$ milhões)	31-03-2024	31-12-2023	Var %
<b>Receitas de vendas a apropriar</b>	4.153,4	3.501,9	18,6%
<b>(-) Custo orçados de unidades vendidas</b>	-2.404,1	-2.032,2	18,3%
<b>(=) Resultado de vendas de imóveis a apropriar</b>	<b>1.749,3</b>	<b>1.469,7</b>	<b>19,0%</b>
<b>Margem Bruta REF</b>	<b>42,1%</b>	<b>42,0%</b>	<b>0,1 p.p.</b>

### CARTEIRA CURY

Abaixo está apresentado o controle gerencial da carteira. Trata-se dos recebíveis não relacionados a instituições financeiras, ou seja, apenas aqueles sob gestão da Companhia, que se dividem em: (i) Pro-Soluto, a parcela não financiável pelas instituições financeiras das unidades habitacionais e; (ii) Venda Direta, que são aquelas feitas sem a intermediação de agente financeiro, nas quais o pagamento é feito diretamente à Cury. As unidades concluídas de venda direta contam com o processo de Alienação Fiduciária, o que confere garantia adicional de recebimento à Companhia.

Carteira Cury (R\$ milhões)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
<b>Carteira Total</b>	<b>1.485,0</b>	<b>1.296,8</b>	<b>14,5%</b>	<b>1.063,5</b>	<b>39,6%</b>
Obras concluídas	211,8	215,8	-1,9%	213,2	-0,7%
%Total	14,3%	16,6%	-2,3 p.p.	20,0%	-5,7 p.p.
Obras em andamento	1.273,2	1.081,0	17,8%	850,3	49,7%
%Total	85,7%	83,4%	2,3 p.p.	80,0%	5,7 p.p.
<b>Pro-soluto</b>	<b>676,3</b>	<b>628,2</b>	<b>7,7%</b>	<b>534,9</b>	<b>26,4%</b>
%Total	45,5%	48,4%	-2,9 p.p.	50,3%	-4,8 p.p.
Obras concluídas	141,7	140,7	0,7%	133,8	5,9%
%Total	9,5%	10,8%	-1,3 p.p.	12,6%	-3,1 p.p.
Obras em andamento	534,6	487,5	9,7%	401,1	33,3%
%Total	36,0%	37,6%	-1,6 p.p.	37,7%	-1,7 p.p.
<b>Venda direta</b>	<b>808,7</b>	<b>668,6</b>	<b>21,0%</b>	<b>528,6</b>	<b>53,0%</b>
%Total	54,5%	51,6%	2,9 p.p.	49,7%	4,8 p.p.
Obras concluídas	70,1	75,1	-6,7%	79,4	-11,7%
%Total	4,7%	5,8%	-1,1 p.p.	7,5%	-2,8 p.p.
Obras em andamento	738,6	593,5	24,4%	449,2	64,4%
%Total	49,7%	45,8%	3,9 p.p.	42,2%	7,5 p.p.

Carteira de Recebíveis





## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

### GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia apresenta seu 20º trimestre consecutivo com Geração de Caixa operacional positiva, registrando R\$ 17,1 milhões no 1T24. O montante é 850,0% acima do saldo positivo de R\$ 1,8 milhões registrado no 1T23. Na comparação com o 4T23 houve uma queda de 90,3%. Se considerarmos o 1T24 UDM (últimos doze meses), o total de geração de caixa foi de R\$ 439,5 milhões, 55,6% acima do mesmo período do ano anterior.

Geração de Caixa (R\$ milhões)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Geração de caixa	17,1	176,1	-90,3%	1,8	850%

### RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (ROE)

A Companhia continua apresentando retorno sobre o patrimônio líquido destacável em seu setor de atuação, fruto de uma operação geradora de caixa aliada à sua política de distribuição de dividendos.

ROE (12 meses)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
ROE	57,4%	59,6%	-2,2 p.p.	48,2%	9,2 p.p.

\*Baseado no patrimônio líquido médio entre início e fim do período de 12 meses.



### SOBRE A CURY

A Cury Construtora e Incorporadora S.A. é uma das líderes no segmento residencial do Brasil. A Companhia atua nos estados de SP e RJ e tem como pilar estratégico a busca pela eficiência máxima no emprego de capital. Trabalha a compra de terrenos com permutas e parcelamentos de longo prazo, combinados a alto nível de repasses nos primeiros meses pós lançamento e alta eficiência construtiva.

**CURY**  
**B3 LISTED NM**

ICON B3  
IGCT B3

IMOB B3  
IGCX B3

IBRA B3  
IGNM B3

SMLL B3  
ITAG B3



[Clique aqui para acessar os dados operacionais e financeiros](#)



# DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

## ANEXO I – BALANÇO PATRIMONIAL

Ativo	Consolidado		Passivo	Consolidado	
	31-03-2024	31-12-2023		31-03-2024	31-12-2023
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	647.595	643.630	Fornecedores	172.207	171.904
Títulos e valores mobiliários	364.073	348.639	Empréstimos e financiamentos	121.622	124.271
Contas a receber	649.909	481.218	Obrigações trabalhistas	27.739	22.734
Imóveis a comercializar	683.171	641.546	Obrigações tributárias	17.695	19.051
Adiantamentos a fornecedores	9.839	13.547	Credores por imóveis compromissados	562.486	506.369
Outros créditos	92.050	84.228	Adiantamento de clientes	118.652	97.208
			Impostos e contribuições diferidos	16.238	12.772
			Dividendos a pagar	118.537	118.537
			Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	13.291	11.390
			Outras contas a pagar	2.721	3.900
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>2.446.637</b>	<b>2.212.808</b>	<b>Total do passivo circulante</b>	<b>1.171.188</b>	<b>1.088.136</b>
<b>Não circulante</b>			<b>Não circulante</b>		
<b>Realizável a longo prazo</b>			Empréstimos e financiamentos	480.268	489.081
Contas a receber	635.299	609.583	Provisão para garantia de obra	43.195	38.880
Imóveis a comercializar	128.214	76.002	Credores por imóveis compromissados	497.891	423.231
Valores a receber entre partes relacionadas	17.035	12.877	Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	15.285	12.048
Outros créditos	40.040	37.440	Provisão para perdas com investimentos	695	766
			Impostos e contribuições diferidos	45.513	42.901
<b>Total do realizável a longo prazo</b>	<b>820.588</b>	<b>735.902</b>	<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>1.082.847</b>	<b>1.006.907</b>
Propriedades para investimentos	67.594	67.842	<b>Patrimônio líquido</b>		
Investimentos	40.803	40.875	Capital social	291.054	291.054
Imobilizado	36.855	34.596	Ações em tesouraria	-12.210	-12.210
			Reserva de capital	17.598	17.598
			Reserva legal	61.368	61.368
			Reservas de lucros	648.396	507.155
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>965.840</b>	<b>879.215</b>	<b>Subtotal do patrimônio líquido</b>	<b>1.006.206</b>	<b>864.965</b>
			Participação de acionistas não controladores	152.236	132.015
			<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>1.158.442</b>	<b>996.980</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>3.412.477</b>	<b>3.092.023</b>	<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>3.412.477</b>	<b>3.092.023</b>

## DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS 1T24

### ANEXO II – DRE

DRE (R\$ Milhões)	1T24	4T23	% T/T	1T23	% A/A
Receita líquida de vendas	837,4	811,6	3,2%	595,0	40,7%
Total dos custos	-520,8	-497,9	4,6%	-371,8	40,1%
Lucro bruto	316,6	313,7	0,9%	223,2	41,8%
Margem Bruta	37,8%	38,7%	-0,9 p.p.	37,5%	0,3 p.p.
Margem Bruta Ajustada	38,0%	38,9%	-0,9 p.p.	37,7%	0,3 p.p.
<b>Receitas (despesas) operacionais</b>					
Despesas comerciais	-76,1	-75,5	0,8%	-62,0	22,7%
Despesas gerais e administrativas	-41,3	-36,1	14,4%	-33,4	23,7%
Resultado com equivalência patrimonial	1,3	1,4	-7,1%	-0,1	n.a
Outras receitas/(despesas) operacionais	-21,3	-19,9	7,0%	-12,8	66,4%
Total receitas/(despesas) operacionais	-137,4	-130,1	5,6%	-108,3	26,9%
Lucro antes do resultado financeiro	179,2	183,7	-2,4%	114,8	56,1%
<b>Resultado financeiro</b>					
Despesas financeiras	-24,8	-25,2	-1,6%	-25,7	-3,5%
Receitas financeiras	19,9	25,9	-23,2%	20,2	-1,5%
Total resultado financeiro	-4,9	0,7	n.a	-5,5	-10,9%
Lucro antes dos impostos	174,3	184,4	-5,5%	109,4	59,3%
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>					
Correntes	-17,2	-19,9	-13,6%	-13,7	25,5%
Diferidos	-3,0	0,1	n.a	-1,6	87,5%
Total do imposto de renda e contribuição social	-20,2	-19,8	2,0%	-15,3	32,0%
Lucro líquido da atividade	154,1	164,6	-6,4%	94,1	63,8%
Margem líquida	18,4%	20,3%	-1,9 p.p.	15,8%	2,6 p.p.
Lucro líquido %Cury	141,2	160,3	-11,9%	91,8	53,8%
Margem líquida	16,9%	19,8%	-2,9 p.p.	15,4%	1,5 p.p.
Resultado por ação básico e diluído	0,4872	0,5531	-11,9%	0,3168	53,8%

Este material contém cálculos que podem não produzir uma soma ou resultado preciso devido a arredondamentos realizados.

Conferência de Resultados do 1T24

08 de maio de 2024 – 10h00 (horário de Brasília)

Português – com tradução simultânea



Link [Zoom](#)

Ronaldo Cury de Capua

Diretor de Relações com Investidores

Nádia Santos

Gerente de Relações com Investidores

Alice Vasconcelos

Analista de Relações com Investidores

Héricles Camargo

Analista de Relações com Investidores

Liliane Brito

Estagiária de Relações com Investidores

[ri@cury.net](mailto:ri@cury.net)- Tel.: (11) 3117-1487

Ao longo de 60 anos evoluímos, investimos em qualidade e inovação e nos tornamos uma das maiores construtoras do país.

Cury, tradição e solidez com a modernidade de uma empresa em constante evolução.

Hoje, essa evolução se traduz em uma nova marca porque evoluir é ficar melhor.

## Glossário

**Banco de Terrenos (Land Bank):** Terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV (Valor Geral de Venda) futuro. É o banco de terrenos da Companhia e contempla todos os terrenos já adquiridos e ainda não lançados.

**Caixa e Equivalentes:** Composto pelo saldo das contas de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras (títulos e valores mobiliários).

**Crédito Associativo:** Concedido exclusivamente pela Caixa Econômica Federal, é uma forma de financiamento para obras desde o início da construção. Durante o período de construção do imóvel, o cliente paga apenas os juros referentes ao repasse a incorporadora e o pro – soluto, somente após a finalização da obra é iniciado a amortização do financiamento.

**Caixa Líquido/Dívida Líquida:**  $(Dívida Bruta + Instrumentos de Financiamentos Derivativos Passivos) - (Caixa Total + Instrumentos de Financiamentos Derivativos Ativos)$ . Quando o resultado dessa operação for positivo, chama-se Dívida Líquida, caso seja negativo, Caixa Líquido.

**Distratos:** Rescisão ou anulação de um contrato anteriormente acertado entre as partes. No caso da Cury, os distratos ocorrem apenas quando o cliente ainda não repassou para a Caixa Econômica Federal ou quando o cliente cancela durante o processo de venda direta.

**EBITDA:** Sigla em inglês para Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. Em português, "Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização" (também conhecida como LAJIDA). É um indicador muito utilizado para avaliar empresas de capital aberto, pois representa a geração operacional de caixa da Companhia, ou seja, o quanto a empresa gera de recursos apenas em suas atividades operacionais, sem levar em consideração os efeitos financeiros, impostos e de depreciação.

**Lançamento:** Ocorre quando o empreendimento é disponibilizado para a venda.

**Lucro por ação:** Lucro líquido do período dividido pela quantidade de ações (no último dia do trimestre) emitidas.

**Margem Bruta Ajustada:** A margem bruta ajustada exclui os juros capitalizados que são utilizados como financiamento da Obra de cada período. Como a Cury tem uma velocidade de vendas muito alta, não são todos os empreendimentos que temos a necessidade de fazer um financiamento junto à Caixa Econômica Federal.

**Minha Casa Minha Vida:** O Programa Minha Casa Minha Vida, conhecido como MCMV, é o programa nacional de habitação do Governo Federal, que tem como objetivo a redução do Déficit Habitacional. Para um cliente ser elegível as taxas com condições especiais e subsídios, o programa define um teto no valor da unidade (atualmente está em R\$ 350.000) e para a renda mensal familiar, que varia de R\$ 2.640 até R\$ 8.000.

**Percentage of Completion ("PoC"):** Custo incorrido dividido pelo custo total da obra. A receita é reconhecida até o limite da relação "custo incorrido / custo total".

**Permuta:** Alternativa para a compra de terreno que consiste em pagar o proprietário do terreno com unidades (no caso da permuta física) ou com o fluxo de caixa de vendas de unidades (no caso de permuta financeira).

**Repasse:** O repasse imobiliário é a porção do valor do imóvel que será financiado pelo banco para o cliente. No caso da Cury o repasse é sempre feito com a Caixa Econômica Federal através do Crédito Associativo que faz o financiamento desde o início da construção.

**Resultado a Apropriar:** Trata-se da parte da receita, custo e margem das unidades vendidas que não foram apropriadas na demonstração de resultado pois aguardam a evolução das obras. Devido ao método contábil "PoC", o resultado das unidades vendidas é apropriado conforme a evolução financeira das obras. Portanto é o resultado que será reconhecido à medida que o custo incorrido evoluir.

**ROE:** Return On Equity (em português: Retorno sobre o Patrimônio Líquido). O ROE é definido pelo quociente entre o lucro líquido atribuído a acionistas controladores e o valor médio do patrimônio líquido atribuído a acionistas controladores.

**SBPE:** Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – Financiamento bancário que tem como fonte os recursos da poupança. No caso da Cury, as unidades financiadas nesta modalidade são 100% operadas pela Caixa Econômica Federal, que utiliza o Crédito Associativo, portanto, oferece o financiamento desde o início da construção.

**UDM:** Período que compreende os últimos 12 meses.

**VGv:** Valor Geral de Vendas, que é o montante em R\$ que pode ser obtido ao vender cada unidade imobiliária.

**VGv Lançado:** Valor Geral de Vendas das unidades lançadas em determinado período.

**VGv Repassado:** Valor Geral de Vendas repassadas para Caixa.

**VSO:** Venda Sobre Oferta (VSO) é um indicador utilizado no mercado imobiliário que serve para mostrar o total de imóveis comercializados em relação ao total disponível para a venda.



# 1Q24

# EARNINGS RELEASE



São Paulo, May 07th, 2024 – Cury Construtora e Incorporadora S.A. ("Company" or "Cury") (B3: CURY3), one of the leading residential real-estate developers in Brazil, discloses its results for the first quarter of 2024 (1Q24). The operational and financial information presented herein, except where indicated otherwise, is presented in Brazilian Reais (R\$), in accordance with the international accounting standards (IFRS), as well as with the accounting practices adopted in Brazil, applicable to real estate development in the country. The comparisons presented herein consider the same period of 2023, and, when applicable, to the fourth quarter of 2023 (4Q23).

## CURY ACHIEVES ALL-TIME HIGH IN NET REVENUE WITH R\$837.4 MILLION AND A NET MARGIN OF 18.4%

### HIGHLIGHTS

#### LAUNCHES

##### 1Q24

R\$1,884.3 million, 32.7% higher than 1Q23.

##### LTM

R\$4,905.2 million, 24.1% higher than that presented in the previous period.

#### NET PRE-SALES

##### 1Q24

R\$1,552.1 million, up by 43.9% over 1Q23.

##### LTM

R\$4,623.4 million, 27.9% above that presented in the previous period.

#### LANDBANK

##### 1Q24

R\$15,637.4 million, 57.9% higher than 1Q23.

##### 1Q24

52,402 units, 35.9% higher than 1Q23.

#### NET REVENUES

##### 1Q24

R\$837.4 million, an increase of 40.7% compared to 1Q23.

##### LTM

R\$3,128.6 million, 30.1% higher than that presented in the previous period.

#### NET INCOME 100%

#### NET MARGIN

##### 1Q24

R\$154.1 million, an increase of 63.8% compared to 1Q23.

##### 1Q24

An 18.4% net margin 100%, 2.6 p.p. higher than 1Q23.



## MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

---

It is with great enthusiasm that we report our first quarter results, marked by achievements that reflect Cury's determination and commitment to reaching new levels of excellence and success. We recorded new all-time high operational results in terms of launches, sales, and expansion of our land bank. The strong sales performance affirmed our decision to further expand our operations compared to 2023.

Financial results for the quarter followed the same pattern as our operations, with historical record revenue and increased net profit and net margin compared to the same period last year. Reflecting the favorable trends for the coming years and the solid results that the Company has been presenting, in March 2024, the credit rating agency Standard and Poor's Global Ratings upgraded Cury's long-term corporate credit rating to 'brAAA'.

Regarding our launches, we would like to highlight another development in the Porto Maravilha region, in the city of Rio de Janeiro, where we have already launched over 7,000 units. It is the largest development in the region, with a total potential of over 1,800 apartments, in a project named after the composer and painter Heitor dos Prazeres, who lived and was inspired by this region, where some of his art will compose the visual identity of the buildings. In the first month of the launch of the first phase, consisting of 810 units and a PSV of R\$310 million, we have already registered over 50% of units sold.

In our continuous pursuit of improvement in ESG practices, we welcome Viviane Mansi as our new board member. Her expertise in corporate communication and sustainability will be a valuable asset to enhance our efforts on this journey.

We are confident and prepared for the growth challenges that lie ahead, not only in 2024 but in the coming years, convinced that we will continue to achieve new significant milestones.

Fábio Cury – CEO



## MAIN INDICATORS

Financial (R\$ million)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Net Revenues	837.4	811.6	3.2%	595.0	40.7%
Cost of properties sold and services	-520.8	-497.9	4.6%	-371.8	40.1%
Gross profit	316.6	313.7	0.9%	223.2	41.8%
Gross margin	37.8%	38.7%	-0.9 p.p.	37.5%	0.3 p.p.
Adjusted gross margin <sup>1</sup>	38.0%	38.9%	-0.9 p.p.	37.7%	0.3 p.p.
Adjusted EBITDA <sup>2</sup>	188.2	192.5	-2.2%	122.4	53.8%
Adjusted EBITDA margin <sup>2</sup>	22.5%	23.7%	-1.2 p.p.	20.6%	1.9 p.p.
Net income (100%) <sup>3</sup>	154.1	164.6	-6.4%	94.1	63.8%
Net margin (100%)	18.4%	20.3%	-1.9 p.p.	15.8%	2.6 p.p.
Net income %Cury <sup>4</sup>	141.2	160.3	-11.9%	91.8	53.8%
Net margin %Cury	16.9%	19.8%	-2.9 p.p.	15.4%	1.5 p.p.
ROE <sup>5</sup>	57.4%	59.6%	-2.2 p.p.	48.2%	9.2 p.p.
Earnings per Share	0.4872	0.5531	-11.9%	0.3168	53.8%

Operating	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Launches	10	6	66.7%	8	25.0%
PSV (R\$ million) <sup>6</sup>	1,884.3	856.6	120.0%	1,420.0	32.7%
Units launched	5,959	3,123	90.8%	5,095	17.0%
Average price per unit (R\$ '000)	316.2	274.3	15.3%	278.7	13.5%
Average unit per launch	596	521	14.4%	637	-6.4%
Gross pre-sales (R\$ million)	1,679.5	1,025.1	63.8%	1,164.0	44.3%
# units sold	5,747	3,627	58.5%	4,357	31.9%
Average price per unit (R\$ '000)	292.2	282.6	3.4%	267.2	9.4%
Cancellations (R\$ '000)	127.4	120.5	5.7%	85.1	49.7%
Net pre-sales (R\$ million)	1,552.1	904.7	71.6%	1,078.9	43.9%
Net SOS <sup>7</sup>	47.9%	38.9%	9.0 p.p.	43.4%	4.5 p.p.
LandBank (PSV, R\$ million)	15,637.4	14,508.0	7.8%	9,905.5	57.9%
Potential # units on landbank	52,402	50,731	3.3%	38,561	35.9%
Average price per unit (R\$ '000)	298.4	286.0	4.3%	256.9	16.2%
Cash Generation (R\$ million)	17.1	176.1	-90.3%	1.8	850.0%

1. Gross Profit and Gross Margin Adjusted by Capitalized Interests.

2. EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) Adjusted by Capitalized Interests.

3. Net income in accordance with the IFRS from all operations, considering the share attributable to controlling shareholders, and the share attributable to partners/associates in the projects.

4. Net Income considering only the share of the controlling shareholders (% Cury).

5. ROE (Return on Equity) calculated based on Cury's (Controlling Shareholders) share of average equity during the period and Cury's (Controlling Shareholders) share of Net Income.

6. Potential Sales Value (PSV) of Launches during the period.

7. Supply, sales (in percentage terms) in relation to total inventory during the period.



## OPERATIONAL PERFORMANCE

### LAUNCHES **RECORD**

In 1Q24, 10 projects were launched, 5 of which located in São Paulo and 5 in Rio de Janeiro, adding up to a PSV of R\$1,884.3 million, an all-time high, representing an increase of 32.7% when compared to 1Q23. If we consider 1Q24 LTM (last twelve months), the total amount of launches reached a PSV of R\$4,905.2 million, 24.1% higher than the same period of the previous year.

The average price of units launched reached R\$316.2 thousand in 1Q24, corresponding to an increase of 13.5% over the average price of 1Q23, and up by 15.3% when compared to 4Q23.

The strong volume of launches in 1Q24 is part of a decision made by Cury that began in 2022 and proved to be successful, which consists of concentrating most launches until the 3rd quarter.

Launches	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Number of launches	10	6	66.7%	8	25.0%
PSV (R\$ million)	1,884.3	856.6	120.0%	1,420.0	32.7%
Units launched	5,959	3,123	90.8%	5,095	17.0%
Average price per unit (R\$ '000)	316.2	274.3	15.3%	278.7	13.5%
Average unit per launch	596	521	14.4%	637	-6.4%
Share Cury (PSV)	1,499.9	856.6	75.1%	1,420.0	5.6%
Share Cury (%)	79.6%	100.0%	-20.4 p.p.	100.0%	-20.4 p.p.

HIGHLIGHTS OF 1Q24 LAUNCHES - % sold until 05/06/2024

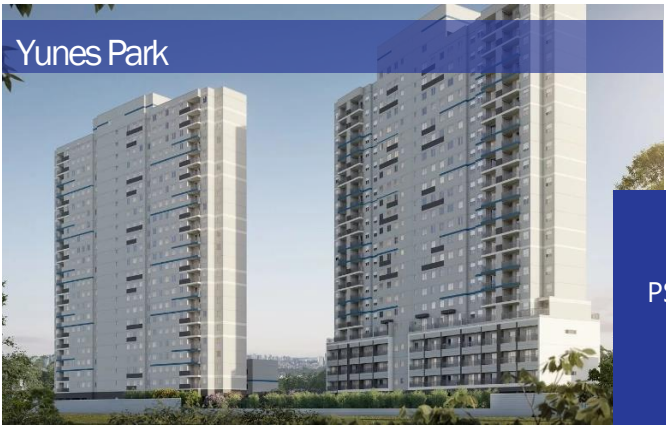
Rio de Janeiro



Mirante Guanabara

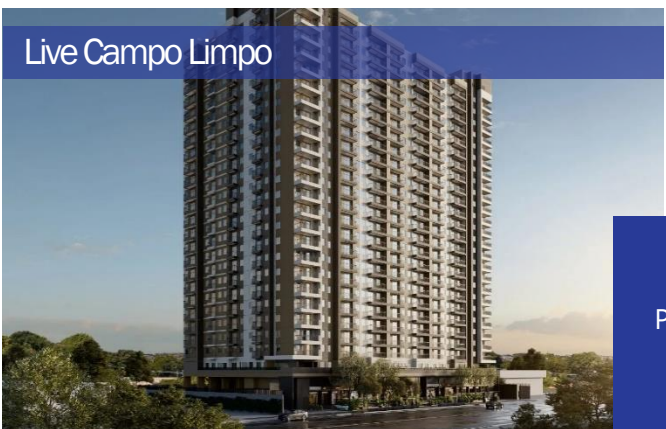
Jan/2024  
PSV R\$ 107 MM  
Porto  
87% sold

São Paulo



Yunes Park

Feb/2024  
PSV R\$ 217 MM  
South Zone  
94% sold



Live Campo Limpo

Mar/2024  
PSV R\$ 176 MM  
South Zone  
100% sold

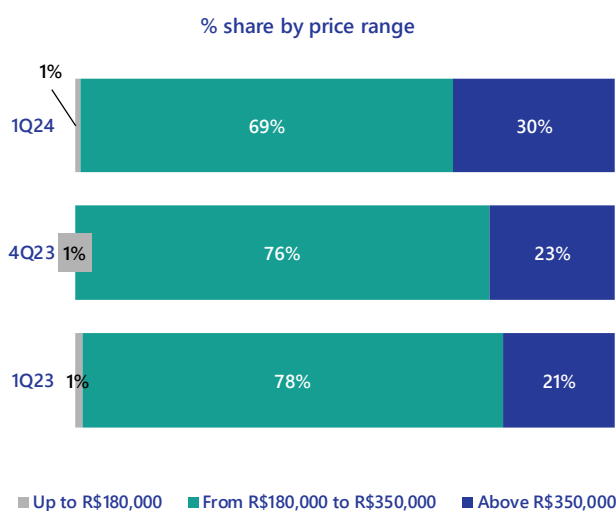


In 1Q24, Net PSV sold reached all-time high R\$1,552.1 million, an amount that represents a growth of 43.9% in comparison with 1Q23, and an increase of 71.6% compared to 4Q23. If we consider 1Q24 LTM (last twelve months), the total amount of net pre-sales reached a PSV of R\$4,623.4 million, 27.9% higher than the same period of the previous year.

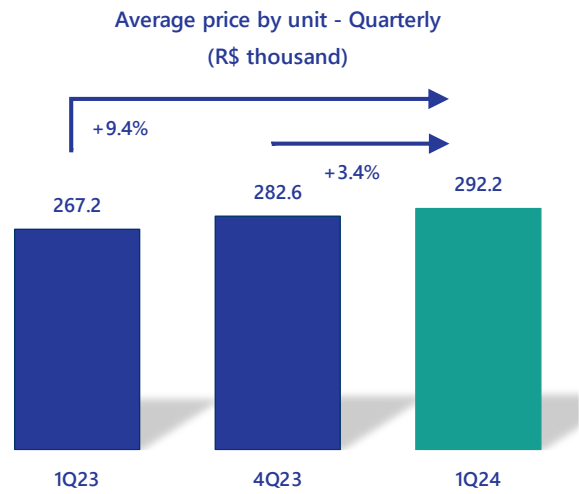
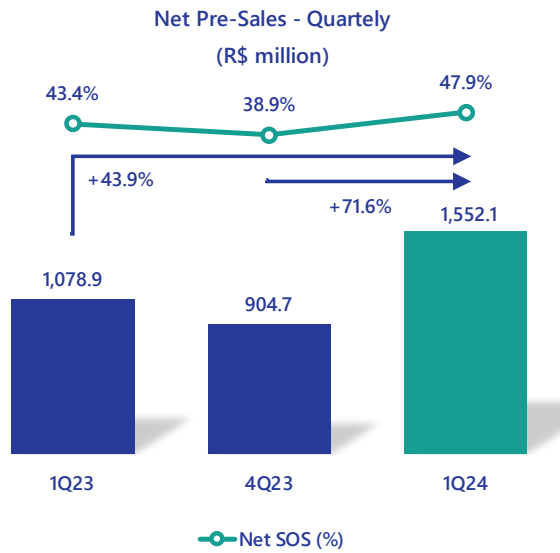
The average sales price recorded in 1Q24 was R\$292.2 thousand, being 9.4% higher than 1Q23 and a growth of 3.4% compared to 4Q23.

Pre-sales, %SOS	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Gross pre-sales (R\$ million PSV)	1,679.5	1,025.1	63.8%	1,164.0	44.3%
# units sold	5,747	3,627	58.5%	4,357	31.9%
Average price per unit (R\$ '000)	292.2	282.6	3.4%	267.2	9.4%
Gross SOS (%)	49.8%	41.9%	7.9 p.p.	45.3%	4.5 p.p.
Cancellations (R\$ million)	127.4	120.5	5.7%	85.1	49.7%
Net pre-sales (R\$ million PSV)	1,552.1	904.7	71.6%	1,078.9	43.9%
% Launches	67.8%	57.9%	9.9 p.p.	73.3%	-5.5 p.p.
% Inventories	32.2%	42.1%	-9.9 p.p.	26.7%	5.5 p.p.
Cancellations / Gross pre-sales	7.6%	11.8%	-4.2 p.p.	7.3%	0.3 p.p.
Net SOS (%)	47.9%	38.9%	9.0 p.p.	43.4%	4.5 p.p.
Net SOS LTM (%)	73.2%	74.5%	-1.3 p.p.	72.0%	1.2 p.p.
Share Cury Net Pre-Sales (R\$ million PSV)	1,327.3	850.3	56.1%	1,061.2	25.1%
Share Cury Net Pre-Sales (%)	85.5%	94.0%	-8.5 p.p.	98.4%	-12.9 p.p.

In the chart below, we show the sales breakdown by price range average price and average price:

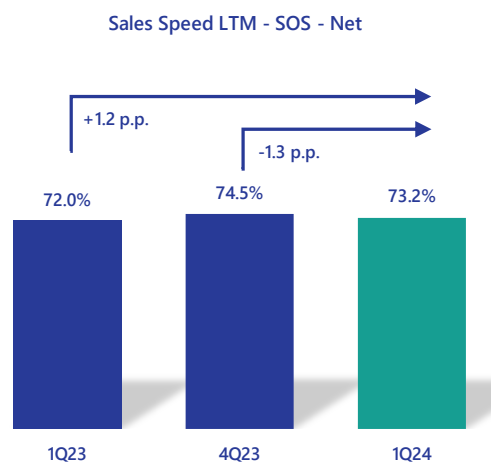
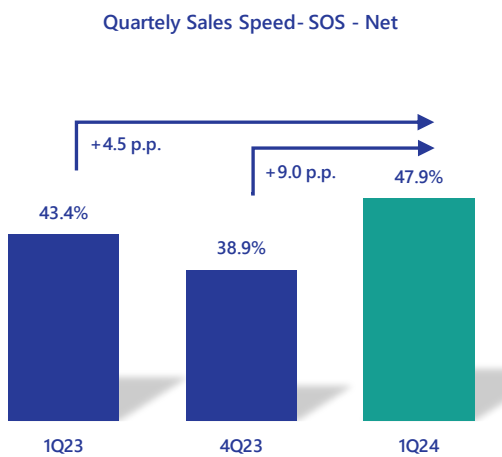


## EARNINGS RELEASE 1Q24



### SALES SPEED – SOS

In 1Q24 net sales speed, measured by the Sales Over Supply (SOS) ratio, stood at 47.9%, versus 43.4% in 1Q23, and 38.9% in 4Q23. In the last twelve months, the SOS was 73.2%, 1.2 p.p. higher compared to the 72.0% reported in 1Q23 and 1.3 p.p. a decrease of compared to 4Q23.





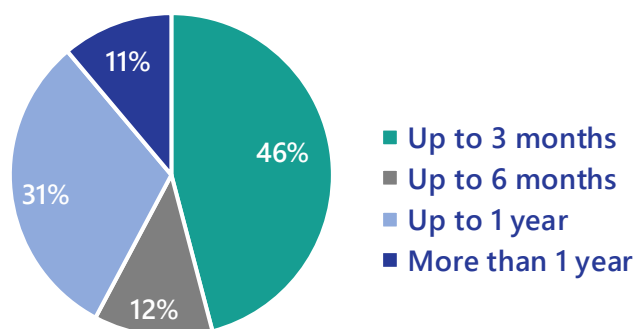
## INVENTORIES

Cury ended 1Q24 showing an inventory worth R\$1,689.7 million. From this total, 98.5% refers to units launched or under construction, and only 1.5% to completed units.

Inventories (R\$ million, except % and units)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
<b>Under Construction</b>	1,663.9	1,397.0	19.1%	1,379.9	20.6%
<b>% Total</b>	98.5%	98.1%	0.4 p.p.	98.1%	0.4 p.p.
<b>Completed</b>	25.8	26.8	-3.7%	27.0	-4.4%
<b>% Total</b>	1.5%	1.9%	-0.4 p.p.	1.9%	-0.4 p.p.
<b>Total</b>	1,689.7	1,423.8	18.7%	1,406.9	20.1%
<b>Total (Units)</b>	5,320	4,991	6.6%	4,859	9.5%

## Aging of Inventories 1Q24

(Based in the launches dates)



## TRANSFERS

The PSV transferred in 1Q24 increased 53.1% compared to 1Q23 and an increase 3.4% compared to 4Q23. The units transferred went from 2,451 in 1Q23 to 3,157 in 1Q24, an increase of 28.8% year-over-year and an increase of 4.6% compared to the immediately previous quarter.

Transfers	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
<b>PSV transferred (R\$ million)</b>	886.5	857.1	3.4%	578.9	53.1%
<b>Units transferred</b>	3,157	3,017	4.6%	2,451	28.8%

Considering the recent movement of launches and land acquisitions, the Company closed 1Q24 achieving an all-time high landbank worth R\$15,637.4 million in potential PSV, having a growth of 57.9% compared to the landbank of 1Q23 and an increase of 7.8% compared to 4Q23, which represents a total of 52,402 units. Currently, Cury's landbank is divided into R\$9,579.5 million in São Paulo and R\$6,057.8 million in Rio de Janeiro.

Landbank	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
LandBank (PSV, R\$ million)	15,637.4	14,508.0	7.8%	9,905.5	57.9%
# of projects	80	76	5.3%	63	27.0%
Potential # units on landbank	52,402	50,731	3.3%	38,561	35.9%
Average price per unit (R\$ '000)	298.4	286.0	4.3%	256.9	16.2%



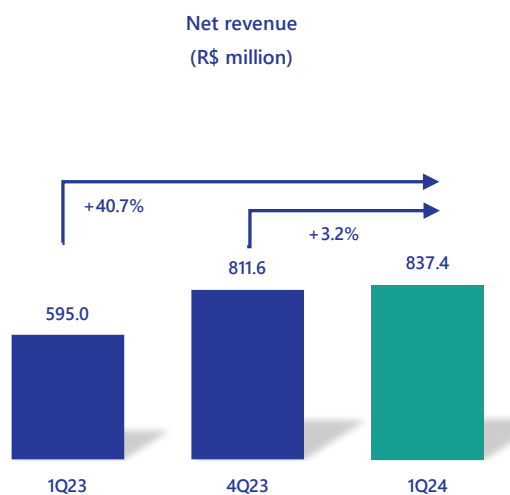
## ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

### NET OPERATING REVENUES



In 1Q24, net operating revenues came to R\$837.4 million, which represents a 40.7% increase when compared to 1Q23, and a 3.2% growth when compared to 4Q23.

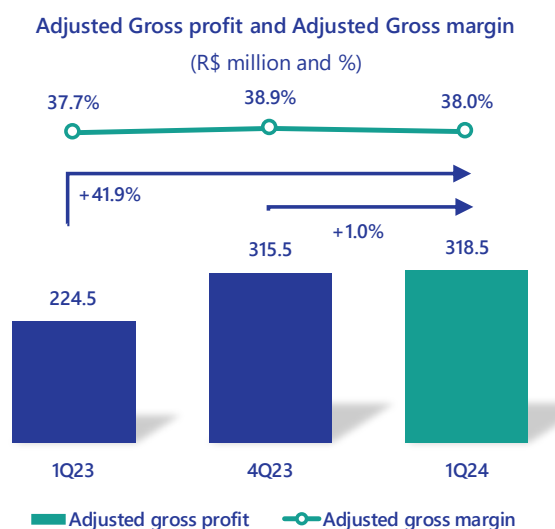
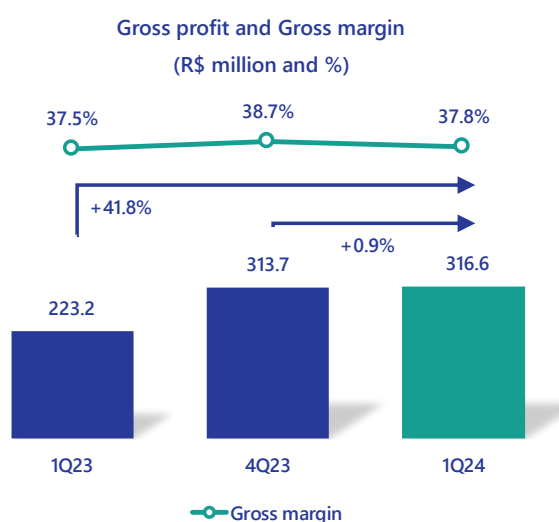
Net Revenues (R\$ million, except %)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Net revenues of units sold and service provided	837.4	811.6	3.2%	595.0	40.7%
Cost of units sold and service provided	-520.8	-497.9	4.6%	-371.8	40.1%
Gross profit	316.6	313.7	0.9%	223.2	41.8%
Gross margin	37.8%	38.7%	-0.9 p.p.	37.5%	0.3 p.p.



## GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

Gross profit totaled R\$316.6 million in 1Q24, a growth of 41.8% compared to 1Q23 and up by 0.9% over the R\$313.7 million in 4Q23. Gross margin stood at 37.8% in 1Q24, representing an increase of 0.3 p.p. in comparison to 1Q23, and a decrease of 0.9 p.p. compared to 4Q23.

Gross profit & Gross margin (R\$ million, except %)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Gross profit (a)	316.6	313.7	0.9%	223.2	41.8%
Gross margin	37.8%	38.7%	-0.9 p.p.	37.5%	0.3 p.p.
Capitalized interest (b)	1.9	1.8	5.6%	1.3	46.2%
Adjusted gross profit (a+b)	318.5	315.5	1.0%	224.5	41.9%
Adjusted gross margin	38.0%	38.9%	-0.9 p.p.	37.7%	0.3 p.p.



## SELLING, ADMINISTRATIVE AND GENERAL EXPENSES

### Selling expenses

In 1Q24, selling expenses amounted to R\$76.1 million, up by 22.7% from the R\$62.0 million reported in 1Q23 and up by 0.8% from 4Q23.

Selling expenses accounted for 9.1% of net revenues in 1Q24, and 10.4% in 1Q23, corresponding to a decrease of 1.3 p.p. and 0.2 p.p. when compared to the 9.3% recorded in the 4Q23.

## General and administrative expenses

General and administrative expenses amounted to R\$41.3 million in 1Q24, up by 23.7% from R\$33.4 million in 1Q23. In comparison to 4Q23, there was an 14.4% increase. As percentage of net revenue, in 1Q24 these expenses reached 4.9%, down by 0.7 p.p. comparing to the 5.6% in 1Q23 and an increase of 0.5 p.p. comparing to the 4.4% in 4Q23.

## Other operating income and expenses

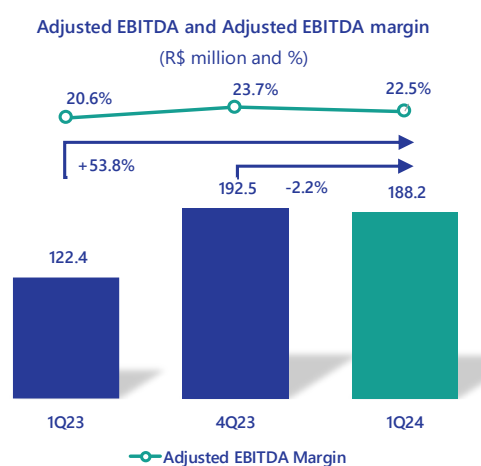
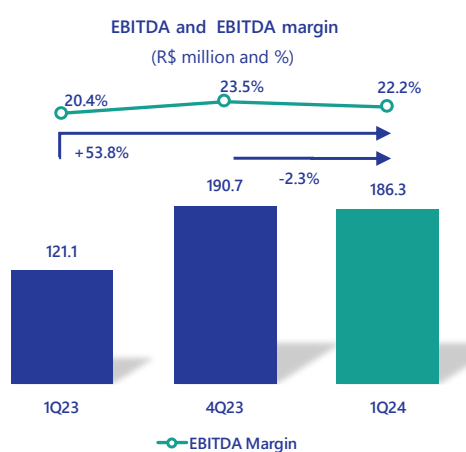
The net balance of the other operating income and expenses account in 1Q24 was a net expense of R\$21.3 million, compared to a net expense of R\$12.8 million in 1Q23, and a net expense of R\$19.9 million in 4Q23.

Operating expenses (R\$ million, except %)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Selling expenses	-76.1	-75.5	0.8%	-62.0	22.7%
% Net revenue	9.1%	9.3%	-0.2 p.p.	10.4%	-1.3 p.p.
Administrative and general expenses	-41.3	-36.1	14.4%	-33.4	23.7%
% Net revenue	4.9%	4.4%	0.5 p.p.	5.6%	-0.7 p.p.
Equity in net income of subsidiaries	1.3	1.4	-7.1%	-0.1	n.a
% Net revenue	-0.2%	-0.2%	0.0 p.p.	0.0%	n.a
Other operating income/expenses	-21.3	-19.9	7.0%	-12.8	66.4%
% Net revenue	2.5%	2.5%	0.0 p.p.	2.2%	0.3 p.p.
Operating expenses	-137.4	-130.1	5.6%	-108.3	26.9%
% Net revenue	16.4%	16.0%	0.4 p.p.	18.2%	-1.8 p.p.

## EBITDA AND EBITDA MARGIN

The Company's EBITDA in 1Q24 came to R\$ 186.3 million, an increase of 53.8% compared to 1Q23, and an decrease of 2.3% compared to 4Q23. The EBITDA margin stood at 22.2%, evidencing an increase of 1.9 p.p. and a decrease of 1.2 p.p. when compared to the margins recorded in 1Q23 and 4Q23, respectively.

EBITDA (R\$ million, except %)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Earnings before financial result	179.2	183.7	-2.4%	114.8	56.1%
(+) Depreciation and amortization	7.1	7.0	1.4%	6.2	14.5%
<b>EBITDA</b>	<b>186.3</b>	<b>190.7</b>	<b>-2.3%</b>	<b>121.1</b>	<b>53.8%</b>
EBITDA margin	22.2%	23.5%	-1.2 p.p.	20.4%	1.9 p.p.
(+) Charges and financial cost	1.9	1.8	5.6%	1.3	46.3%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>188.2</b>	<b>192.5</b>	<b>-2.2%</b>	<b>122.4</b>	<b>53.8%</b>
Adjusted EBITDA margin	22.5%	23.7%	-1.2 p.p.	20.6%	1.9 p.p.



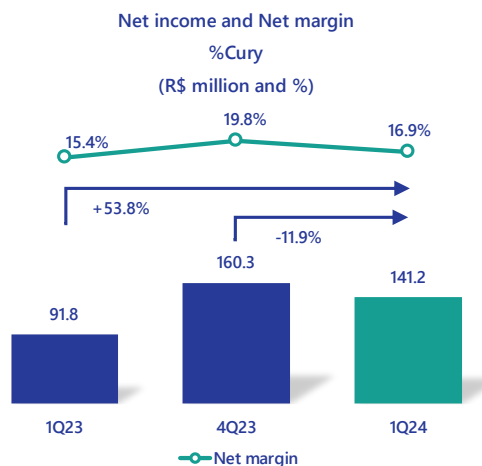
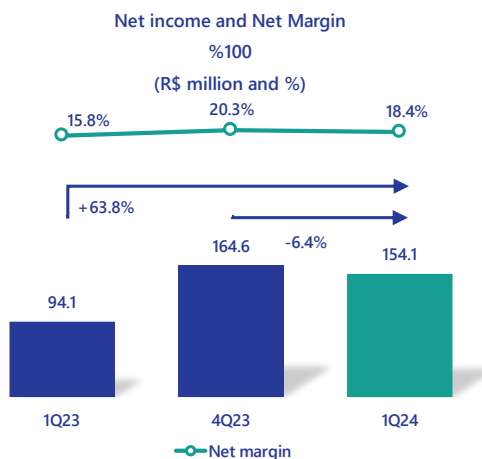
## FINANCIAL RESULT

In 1Q24, the net financial result corresponded to a net financial expense of R\$4.9 million, in 1Q23 to a financial expense of R\$5.5 million and in 4Q23 to a financial income of R\$0.7 million.

Financial income (expenses) (R\$ million, except %)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Financial expenses	-24.8	-25.2	-1.6%	-25.7	-3.5%
Financial income	19.9	25.9	-23.2%	20.2	-1.5%
<b>Total Financial income (expenses)</b>	<b>-4.9</b>	<b>0.7</b>	<b>n.a</b>	<b>-5.5</b>	<b>-10.9%</b>

NET INCOME AND NET MARGIN **RECORD**

Cury reported net income from operations (100%) of R\$154.1 million for the quarter, an increase of 63.8% compared to 1Q23, and a decrease of 6.4% in 4Q23. The Cury stake (%Cury) of the net income came to R\$141.2 million. In comparison with 1Q23, there was an increase of 53.8%, and a decrease 11.9% when compared to 4Q23. The consolidated net margin stood at 18.4%, versus a net margin of 15.8% in 1Q23 and 20.3% in 4Q23. The net margin, considering the %Cury share of net income, stood at 16.9%, compared to 15.4% in 1Q23 and 19.8% in 4Q23.



BALANCE SHEET ANALYSIS

CASH AND CASH EQUIVALENTS AND MARKETABLE SECURITIES

As of 03/31/2024, the Company's cash position, including marketable securities, amounted to R\$1,011.7 million, which shows a 2.0% increase in relation to that recorded as of 12/31/2023.

Cash and cash equivalents (R\$ million)	03-31-2024	12-31-2023	%
Cash and cash equivalents	1,011.7	992.3	2.0%

## ACCOUNTS RECEIVABLE

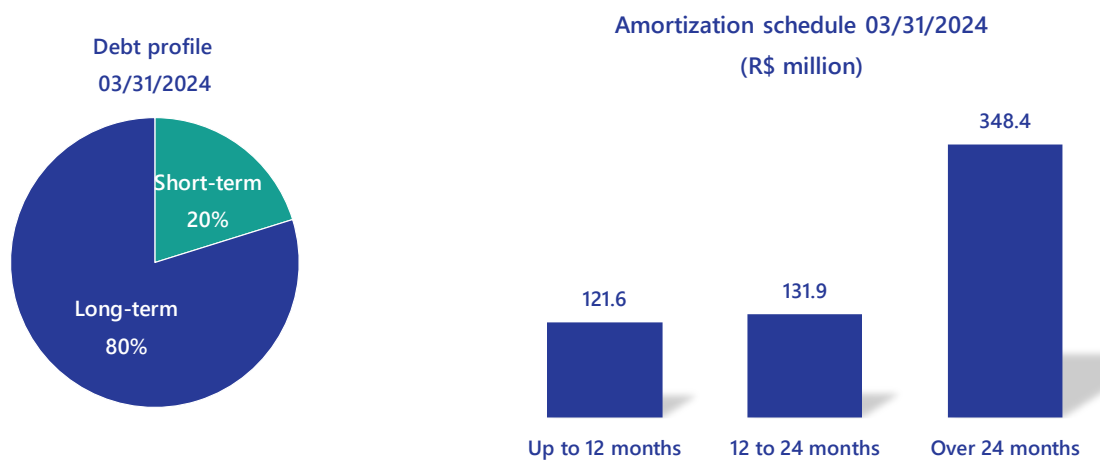
The balance of accounts receivable which, as of 03/31/2024, stood at R\$1,285.2 million, represented a growth of 17.8% when compared to the position recorded at the end of 2023 fiscal year.

Accounts receivable (R\$ million)	03-31-2024	31-12-2023	%
Accounts receivable	1,285.2	1,090.8	17.8%

## DEBT

The Company's gross debt at the close of 1Q24 totaled R\$601.9 million, with a cash and cash equivalents position of R\$1,011.7 million. As result, the Company recorded a positive net cash balance of R\$409.8 million for 1Q24, compared to a positive net cash balance of R\$378.9 million at 4Q23. At the end of the quarter, 80% of Cury's gross debt had its maturity in the long term, starting in 2025.

Debt Profile (R\$ million)	03-31-2024	12-31-2023	%
Short-term	121.6	124.3	-2.1%
Long-term	480.3	489.1	-1.8%
Gross debt	601.9	613.4	-1.9%
Cash and cash equivalents	1,011.7	992.3	2.0%
Debt/(net cash)	-409.8	-378.9	8.1%



## UNEARNED REVENUE (REF)

The result of unearned real estate sales, not recognized in the quarterly financial statements, came to R\$1,749.3 million, representing a 19.0% increase compared to 12/31/2023. The Gross Margin of Earnings to be Appropriated was 42.1% representing a growth of 0.1 p.p. compared to the previous year

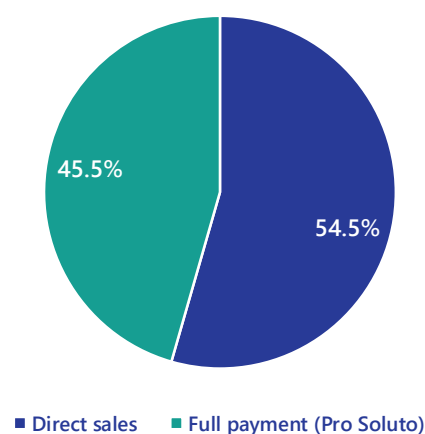
Result to be appropriated (R\$ million)	03-31-2024	12-31-2023	%
Revenues to be appropriated	4,153.4	3,501.9	18.6%
(-) Projected cost of pre-sold units	-2,404.1	-2,032.2	18.3%
(=) result from pre-sales of real estate units to be appropriated	1,749.3	1,469.7	19.0%
Gross Margin of the Result to be Appropriated	42.1%	42.0%	0.1 p.p.

## CURY PORTFOLIO

The table below shows the management control of our portfolio. It relates to non-bank receivables, that is, only those under the Company's management, as the following breakdown: (i) For Full Payment (Pro-Soluto), the portion of the housing units that cannot be funded by financial institutions and; (ii) Direct Sales, which are those made without the intermediation of a financial agent, in which the payment is made directly to Cury. Completed Direct Sales units involve a Fiduciary Title, which provides the Company with an additional guarantee of receipt.

Cury's Portfolio (R\$ million)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
<b>Total Portfolio</b>	<b>1,485.0</b>	<b>1,296.8</b>	<b>14.5%</b>	<b>1,063.5</b>	<b>39.6%</b>
Units completed	211.8	215.8	-1.9%	213.2	-0.7%
%Total	14.3%	16.6%	-2.3 p.p.	20.0%	-5.7 p.p.
Units in constructions	1,273.2	1,081.0	17.8%	850.3	49.7%
%Total	85.7%	83.4%	2.3 p.p.	80.0%	5.7 p.p.
<b>Full Payment (Pro Soluto)</b>	<b>676.3</b>	<b>628.2</b>	<b>7.7%</b>	<b>534.9</b>	<b>26.4%</b>
%Total	45.5%	48.4%	-2.9 p.p.	50.3%	-4.8 p.p.
Units completed	141.7	140.7	0.7%	133.8	5.9%
%Total	9.5%	10.8%	-1.3 p.p.	12.6%	-3.1 p.p.
Units in constructions	534.6	487.5	9.7%	401.1	33.3%
%Total	36.0%	37.6%	-1.6 p.p.	37.7%	-1.7 p.p.
<b>Direct sales</b>	<b>808.7</b>	<b>668.6</b>	<b>21.0%</b>	<b>528.6</b>	<b>53.0%</b>
%Total	54.5%	51.6%	2.9 p.p.	49.7%	4.8 p.p.
Units completed	70.1	75.1	-6.7%	79.4	-11.7%
%Total	4.7%	5.8%	-1.1 p.p.	7.5%	-2.8 p.p.
Units in constructions	738.6	593.5	24.4%	449.2	64.4%
%Total	49.7%	45.8%	3.9 p.p.	42.2%	7.5 p.p.

Receivable Portfolio





## CASH GENERATION

The Company presents its 20th consecutive quarter with positive operating cash flow generation, R\$17.1 million in 1Q24. This amount is 850% greater than the positive balance of R\$ 1.8 million in 1Q23. Considering the LTM (Last Twelve Months) as of 1Q24, the total Cash Flow Generation was R\$439.5 million, which is 55.6% higher than the same period of the previous year.

Cash generation (R\$ million)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Cash generation	17.1	176.1	-90.3%	1.8	850.0%

## RETURN ON EQUITY (ROE)

The Company has continued to present an outstanding return on equity within its sector of operations, reflecting the successful cash-generating operations, coupled with its dividend payment policy.

ROE (LTM)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
ROE	57.4%	59.6%	-2.2 p.p.	48.2%	9.2 p.p.

\*Based on the average equity between the beginning and end of the 12-month period.



Cury Construtora e Incorporadora S.A. is one of the leading residential real estate developers in Brazil. The Company operates in the states of São Paulo and Rio de Janeiro, and its strategic pillar is the search for maximum efficiency from the use of capital. The Company operates by prospecting for the purchase of land through swaps and long-term installments, coupled with a high level of transfers in the first post-launch months, alongside with high construction efficiency.

**CURY**  
**B3 LISTED NM**

ICON B3  
IGCT B3

IMOB B3  
IGCX B3

IBRA B3  
IGNM B3

SMLL B3  
ITAG B3



[Click here to access our interactive spreadsheet](#)



## ATTACHMENT I – BALANCE SHEET

Asset	Consolidated		Liabilities and equity	Consolidated	
	03-31-2024	12-31-2023		03-31-2024	12-31-2023
<b>Current assets</b>			<b>Current liabilities</b>		
Cash and cash equivalents	647,595	643,630	Suppliers	172,207	171,904
Fair Value Securities	364,073	348,639	Loans and financing	121,622	124,271
Accounts receivable	649,909	481,218	Labor obligations	27,739	22,734
Properties for sale	683,171	641,546	Taxes payable	17,695	19,051
Advances to suppliers	9,839	13,547	Committed property creditors	562,486	506,369
Other receivables	92,050	84,228	Advances from customers	118,652	97,208
			Deferred taxes and contributions	16,238	12,772
			Dividends payable	118,537	118,537
			Provision for labor, civil and tax risks	13,291	11,390
			Other accounts payable	2,721	3,900
<b>Total current assets</b>	<b>2,446,637</b>	<b>2,212,808</b>	<b>Total current liabilities</b>	<b>1,171,188</b>	<b>1,088,136</b>
<b>Non-current assets</b>			<b>Non-current liabilities</b>		
<b>Long-term receivables</b>			Loans and financing	480,268	489,081
Accounts receivable	635,299	609,583	Provision for guarantee of construction works	43,195	38,880
Real estate properties for sale	128,214	76,002	Committed property creditors	497,891	423,231
Amounts receivable between related parties	17,035	12,877	Provision for labor, civil and tax risks	15,285	12,048
Other receivables	40,040	37,440	Provision for investment losses	695	766
			Deferred taxes and contributions	45,513	42,901
<b>Total long-term receivables</b>	<b>820,588</b>	<b>735,902</b>	<b>Total non-current liabilities</b>	<b>1,082,847</b>	<b>1,006,907</b>
Investment property	67,594	67,842	<b>Equity</b>		
Investments	40,803	40,875	Stock Capital	291,054	291,054
Property and equipment	36,855	34,596	Treasury shares	-12,210	-12,210
			Capital reserve	17,598	17,598
			Legal reserve	61,368	61,368
			Profit reserve	648,396	507,155
<b>Total non-current assets</b>	<b>965,840</b>	<b>879,215</b>	<b>Subtotal equity</b>	<b>1,006,206</b>	<b>864,965</b>
			Non-controlling interest	152,236	132,015
			<b>Total equity</b>	<b>1,158,442</b>	<b>996,980</b>
<b>Total Assets</b>	<b>3,412,477</b>	<b>3,092,023</b>	<b>Total liabilities and equity</b>	<b>3,412,477</b>	<b>3,092,023</b>

## ATTACHMENT II – STATEMENT OF INCOME

Income Statement (R\$ Million)	1Q24	4Q23	% Q/Q	1Q23	% Y/Y
Net revenues	837.4	811.6	3.2%	595.0	40.7%
Total cost	-520.8	-497.9	4.6%	-371.8	40.1%
Gross profit	316.6	313.7	0.9%	223.2	41.8%
Gross margin	37.8%	38.7%	-0.9 p.p.	37.5%	0.3 p.p.
Adjusted gross margin	38.0%	38.9%	-0.9 p.p.	37.7%	0.3 p.p.
<b>Operating income (expenses)</b>					
Selling expenses	-76.1	-75.5	0.8%	-62.0	22.7%
Administrative and general expenses	-41.3	-36.1	14.4%	-33.4	23.7%
Equity in net income of subsidiaries	1.3	1.4	-7.1%	-0.1	n.a
Other operating income (expenses)	-21.3	-19.9	7.0%	-12.8	66.4%
Total operating income (expenses)	-137.4	-130.1	5.6%	-108.3	26.9%
<b>Income before Financial income (expenses)</b>					
	179.2	183.7	-2.4%	114.8	56.1%
<b>Financial income (expenses)</b>					
Financial expenses	-24.8	-25.2	-1.6%	-25.7	-3.5%
Financial income	19.9	25.9	-23.2%	20.2	-1.5%
Total Financial income (expenses)	-4.9	0.7	n.a	-5.5	-10.9%
<b>Earnings before taxes</b>					
	174.3	184.4	-5.5%	109.4	59.3%
<b>Income tax and social contribution</b>					
Current	-17.2	-19.9	-13.6%	-13.7	25.5%
Deferred	-3.0	0.1	n.a	-1.6	87.5%
Total income tax and social contribution	-20.2	-19.8	2.0%	-15.3	32.0%
<b>Net income</b>					
	154.1	164.6	-6.4%	94.1	63.8%
<b>Net margin</b>					
	18.4%	20.3%	-1.9 p.p.	15.8%	2.6 p.p.
<b>Net income % Cury</b>					
	141.2	160.3	-11.9%	91.8	53.8%
<b>Net margin % Cury</b>					
	16.9%	19.8%	-2.9 p.p.	15.4%	1.5 p.p.
<b>Earnings per share basic and diluted</b>					
	0.4872	0.5531	-11.9%	0.3168	53.8%

This report contains calculations that may not demonstrate an accurate sum due to rounding adjustments.

## Conference Call on 1Q24 Earnings

May 08th, 2024 – 09:00 a.m. (US EDT)  
in Portuguese (with simultaneous  
interpretation into English)



[Zoom Link](#)

Ronaldo Cury de Capua  
Investor Relations Officer

Nádia Santos  
Investor Relations Manager

Alice Vasconcelos  
Investor Relations Analyst

Héricles Camargo  
Investor Relations Analyst

Liliane Brito  
Investor Relations Intern

[ri@cury.net](mailto:ri@cury.net) - Phone: +55 (11) 3117-1487

Over 60 years, we have evolved, invested in quality and innovation, and become one of the largest construction companies in the country.

Cury combines tradition and solidity with the modernity of a constantly evolving company.

Today, this evolution is reflected in a new brand because to evolve is to get better.

## Glossary

**Land Bank:** Land held in inventory with the estimate of future Potential Sales Value (PSV). It is the Company's land bank and includes all acquired but not yet launched land.

**Cash and Equivalents:** Comprised of the balance of cash and cash equivalents and financial investments (Fair Value Securities).

**Associative Credit:** Exclusively granted by public banks, it is a form of financing for the construction sector since the construction phase. During the construction period of the property, the customer pays only the interest on the disbursement to the developer and the full payment (pro-soluto), and only after the completion of the construction the amortization of the financing is initiated.

**Net Cash/Net Debt:**  $(\text{Gross Debt} + \text{Passive Derivative Financing Instruments}) - (\text{Total Cash} + \text{Active Derivative Financing Instruments})$ . When the result of this operation is positive, it is called Net Debt, and if it is negative, it is called Net Cash.

**Cancellation:** Annulment of a previously agreed upon contract between the parties. In the case of Cury, cancellations occur only when the customer has not yet transferred to Caixa Econômica Federal or when the customer cancels during the direct sale process, which today represents a participation of around 15% to 20% of sales.

**EBITDA:** Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. It is a widely used indicator to evaluate publicly traded companies, as it represents the company's operational cash generation, that is, how much the company generates in resources only in its operational activities, without considering the financial, tax, and depreciation effects.

**Launch:** Occurs when the project is available for sale.

**Earnings per share:** Net profit for the period divided by the number of shares (on the last day of the quarter) issued.

**Adjusted Gross Margin:** Adjusted gross margin excludes capitalized interest used as financing for each period's project. As Cury has a very high sales speeds, not all our projects require financing from Caixa Econômica Federal.

**Minha Casa Minha Vida:** The “Minha Casa Minha Vida” program, known as MCMV, is the national housing program of the Federal Government, which aims to reduce the Housing Deficit. To be eligible for special conditions and subsidies, the program sets a ceiling on the unit value (currently at R\$350,000) and on the monthly family income, which ranges from R\$2,640 to R\$8,000.

**Percentage of Completion ("PoC"):** Incurred cost divided by the total cost of the project. Revenue is recognized up to the limit of the "incurred cost / total cost" ratio.

**Swap:** An alternative for purchasing land that consists of paying the landowner with units (in the case of physical swap) or with the cash flow from unit sales (in the case of financial swap).

**Transfer:** The real estate transfer is the portion of the property value that will be financed by the bank for the client. In the case of Cury, the transfer is always done through Caixa Econômica Federal using Associative Credit, which provides financing from the beginning of construction.

**Unearned Revenue (REF):** This refers to the portion of revenue, cost, and margin of units sold that was not recognized in the income statement because it awaits the progress of the construction. Due to the "PoC" accounting method, the result of the units sold is recognized as the financial progress of the construction evolves. Therefore, it is the result that will be recognized as the incurred cost evolves.

**ROE:** Return On Equity. ROE is defined as the quotient of the net income attributable to controlling shareholders and the average value of the equity attributable to controlling shareholders.

**SBPE:** Brazilian Savings and Loan System - a bank financing that sources funds from savings. In the case of Cury, units financed under this modality are 100% operated by Caixa Econômica Federal, which uses Associative Credit and therefore offers financing from the construction phase.

**LTM:** Period that comprises the last 12 months.

**PSV:** Potential Sales Value, which is the amount in BRL that can be obtained by selling each real estate unit.

**PSV Launched:** Potential Sales Value of units launched in a certain period.

**PSV Transferred:** Potential Sales Value transferred to Caixa.

**SoS:** Sale over Supplies (SoS) is an indicator used in the real estate market that shows the total number of properties sold in relation to the total available for sale.