

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



The One Chácara Santo Antônio - SP

// VISÃO GERAL

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

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

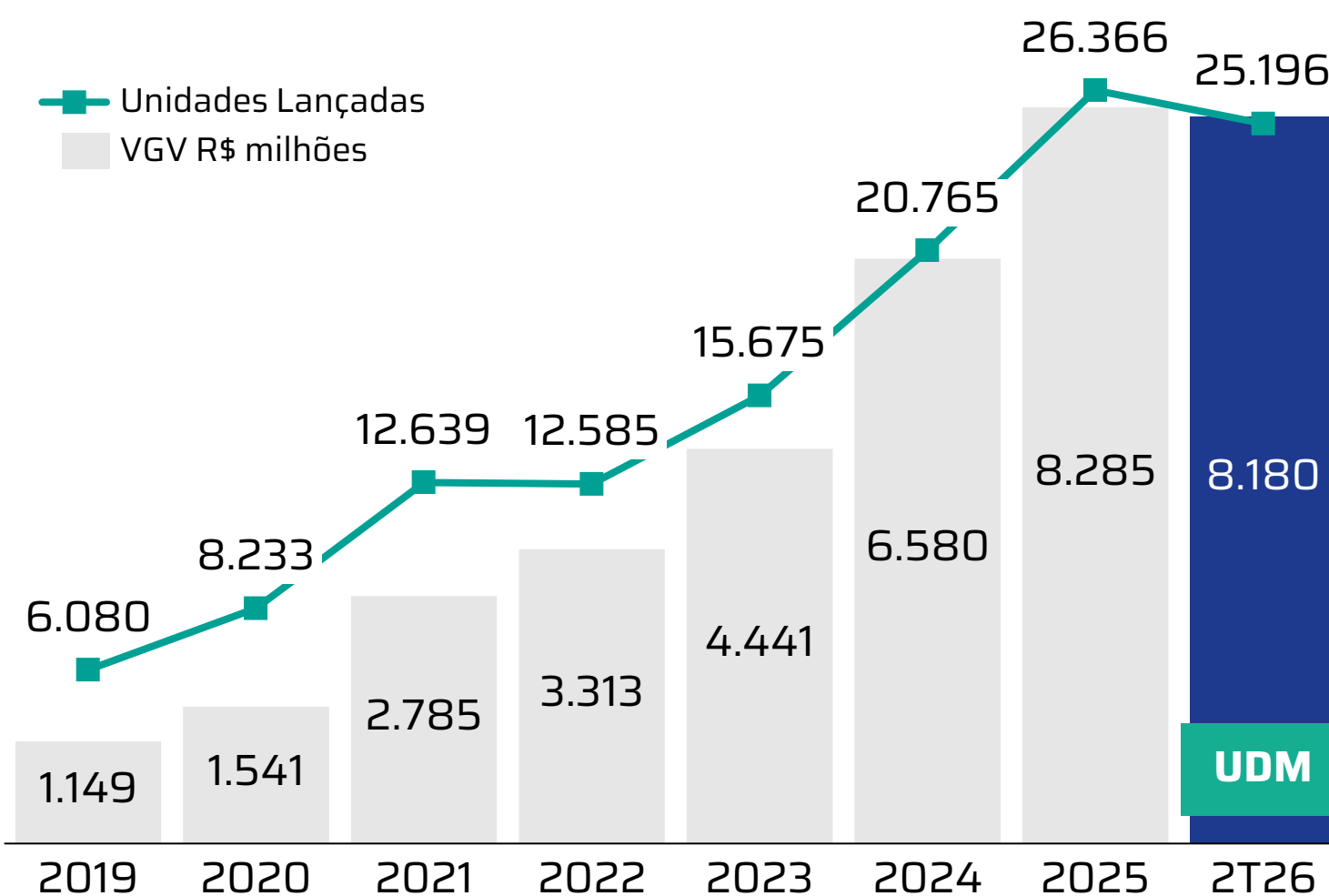
Expertise de **+de 60 anos** em engenharia e controle de custo de construção

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

Disciplina financeira: crescimento + margens + retornos

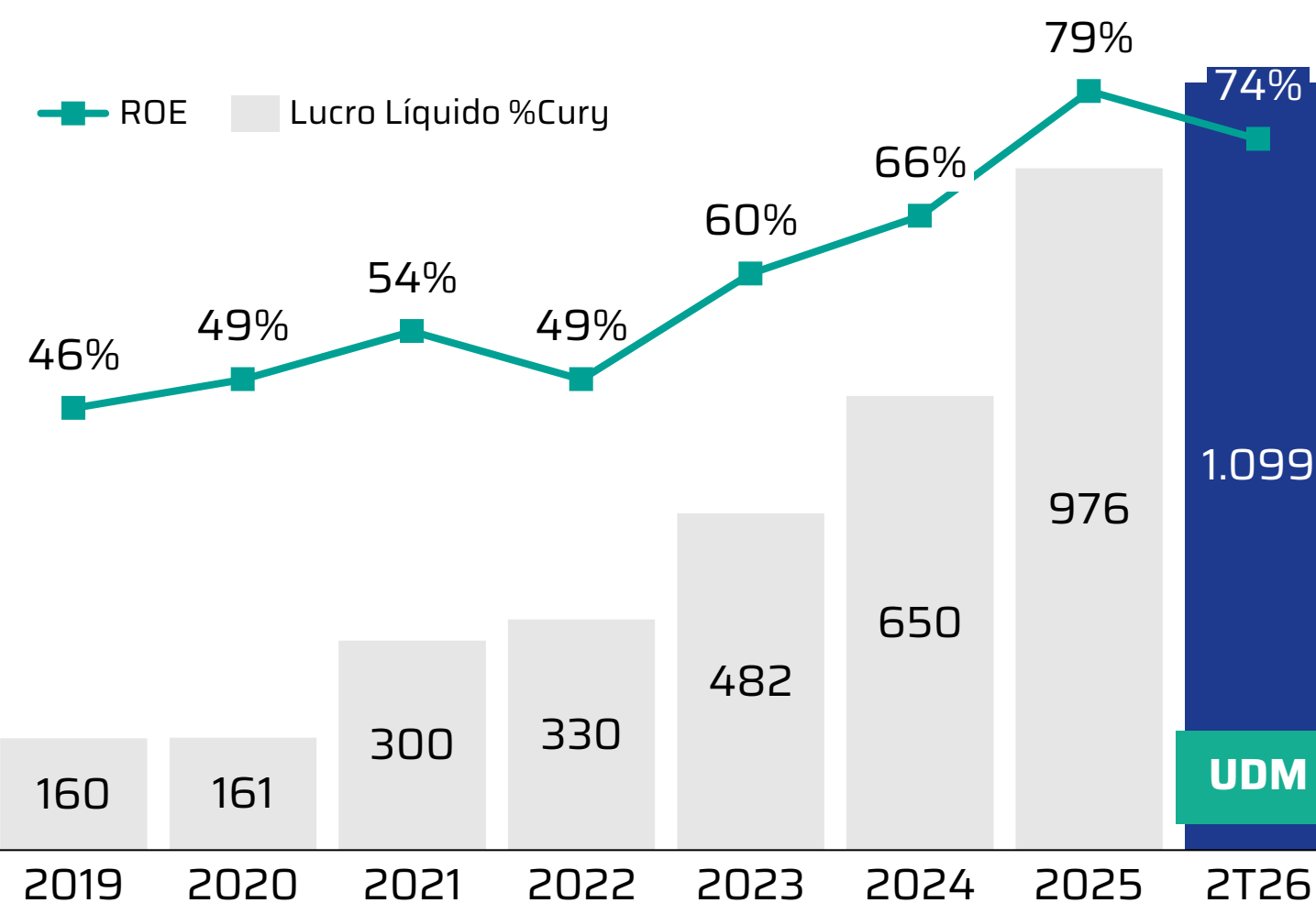
UDM: Últimos doze meses

Lançamentos



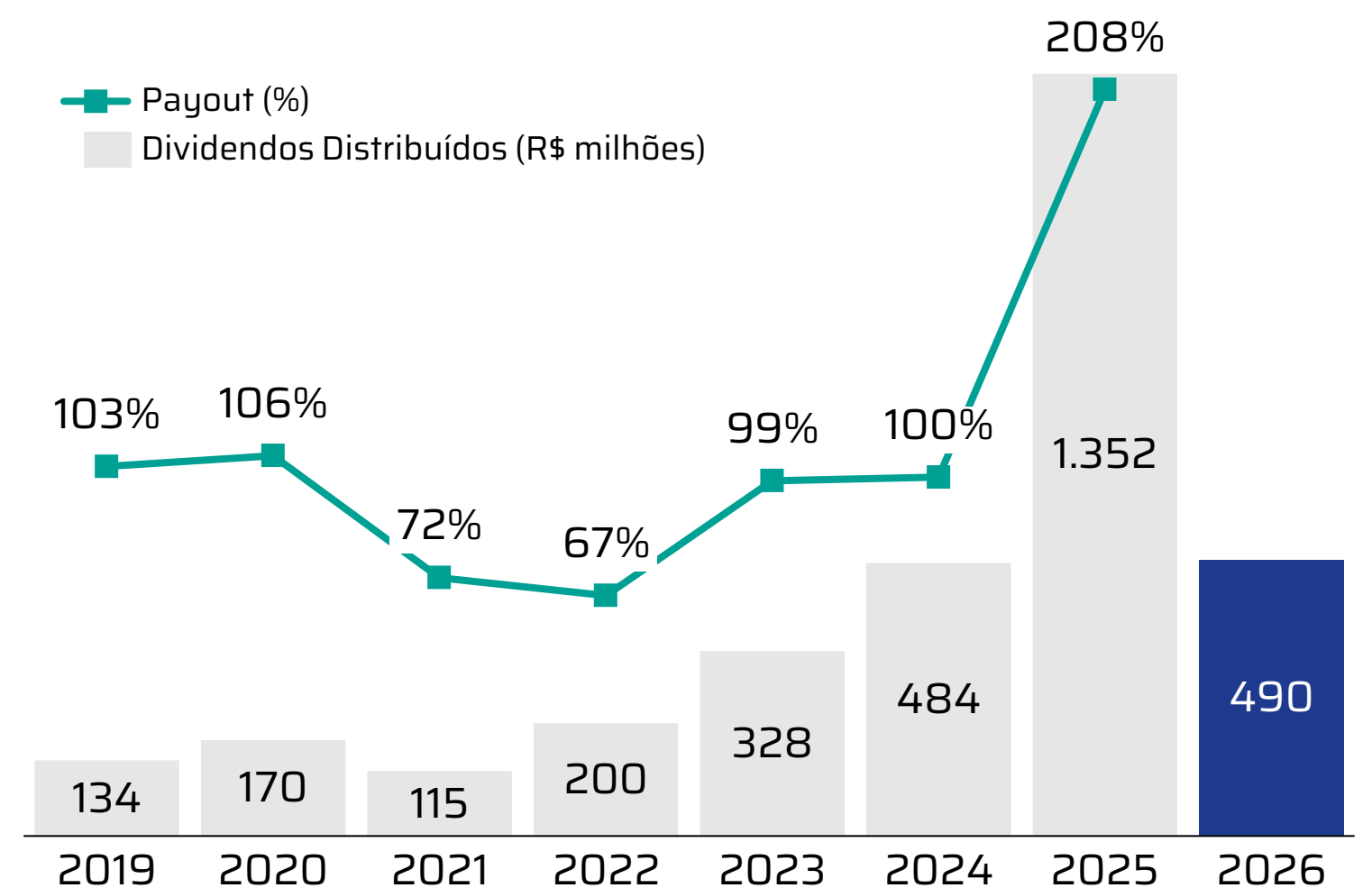
CAGR VGV (19-26) ~32%
CAGR unid (19-26) ~23%

Lucro Líquido % Cury e ROE



CAGR LL %Cury (19-26) ~ 32%
Σ 2019-2026 R\$ 3,6 bilhões

Dividendos Distribuídos e Payout

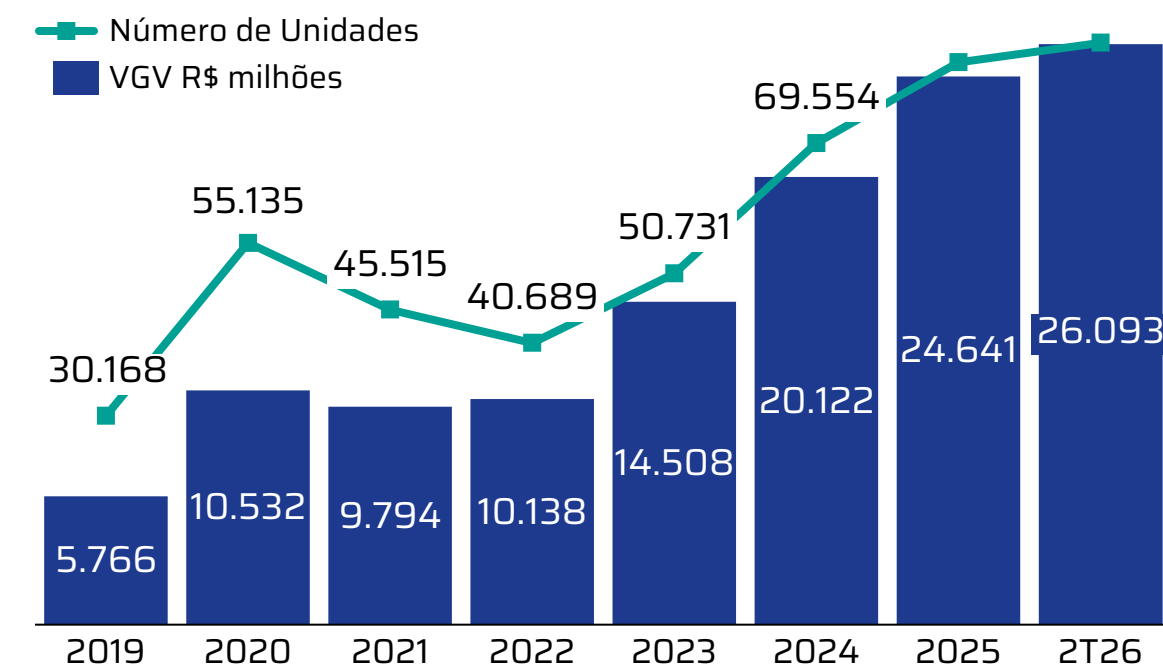


***Payout = Dividendos Distribuidos/Lucro Líquido %Cury (Exercício Anterior)**

Taxa média 108%
Σ 2019-2026 R\$ 3,3 bilhões

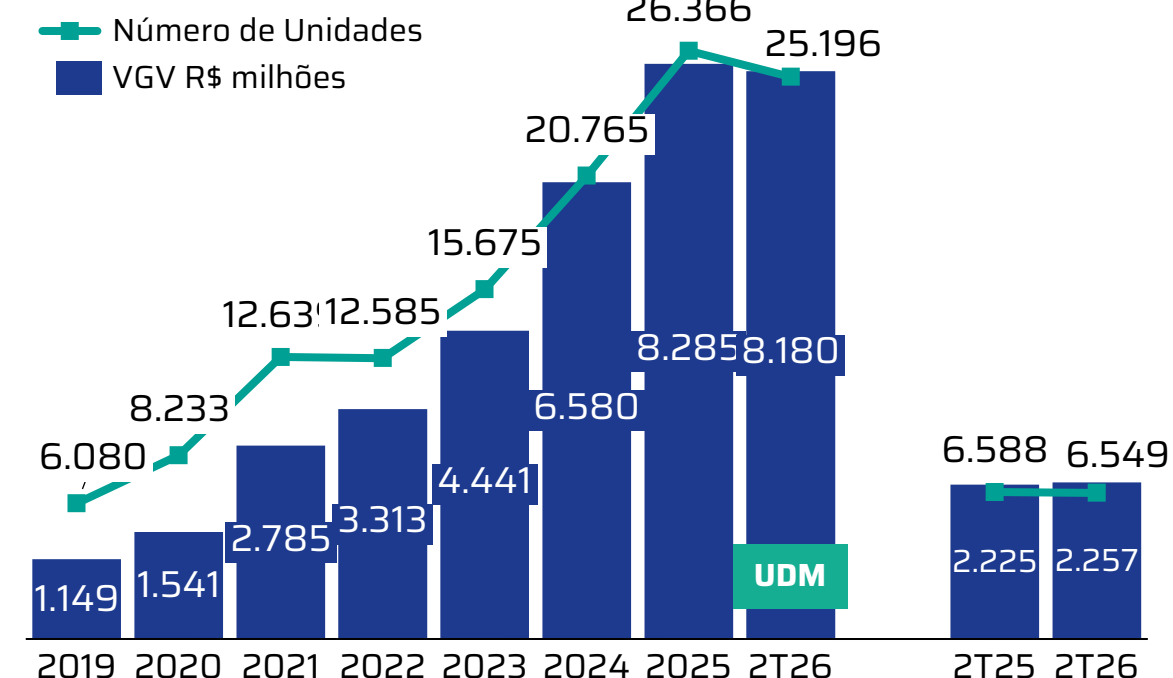
// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Banco de Terrenos



CAGR VGV (19-26) ~24%
CAGR unid (19-26) ~16%

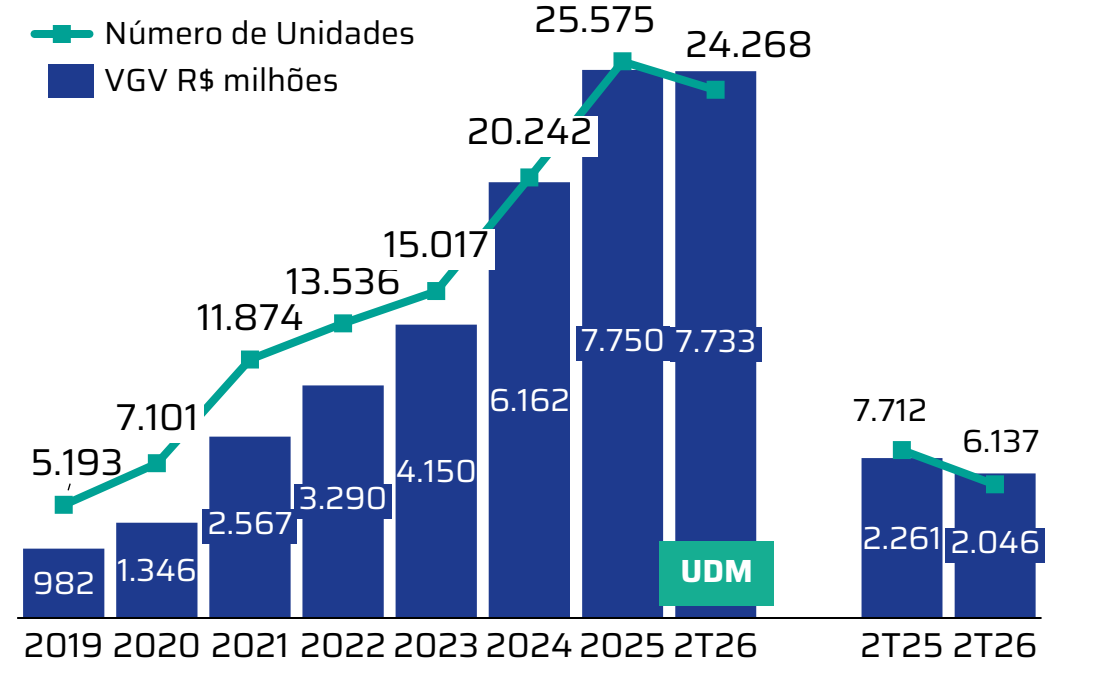
Lançamentos



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

Preço Médio	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2T26 UDM
	189	187	220	263	283	317	314	325

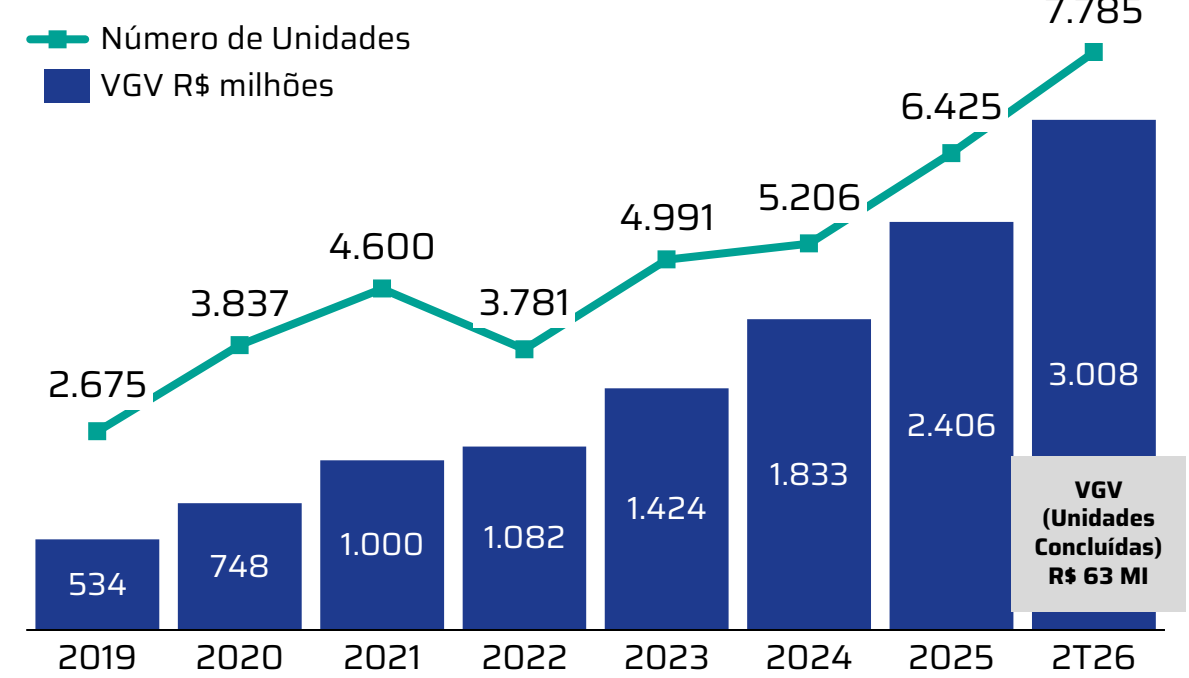
Vendas Líquidas



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

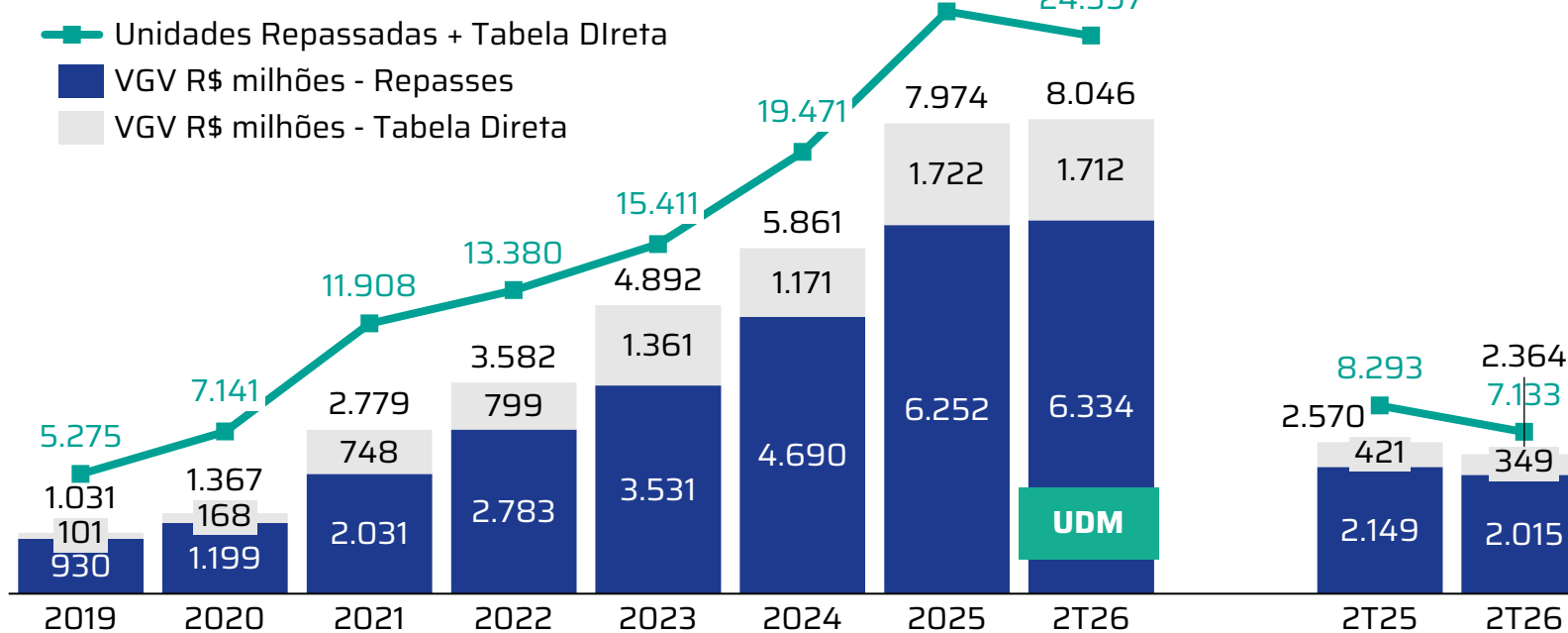
VSO Líquida	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2T26 UDM
	64,8%	64,3%	72,0%	75,3%	74,5%	77,1%	76,3%	72,0%

Estoques (100%)



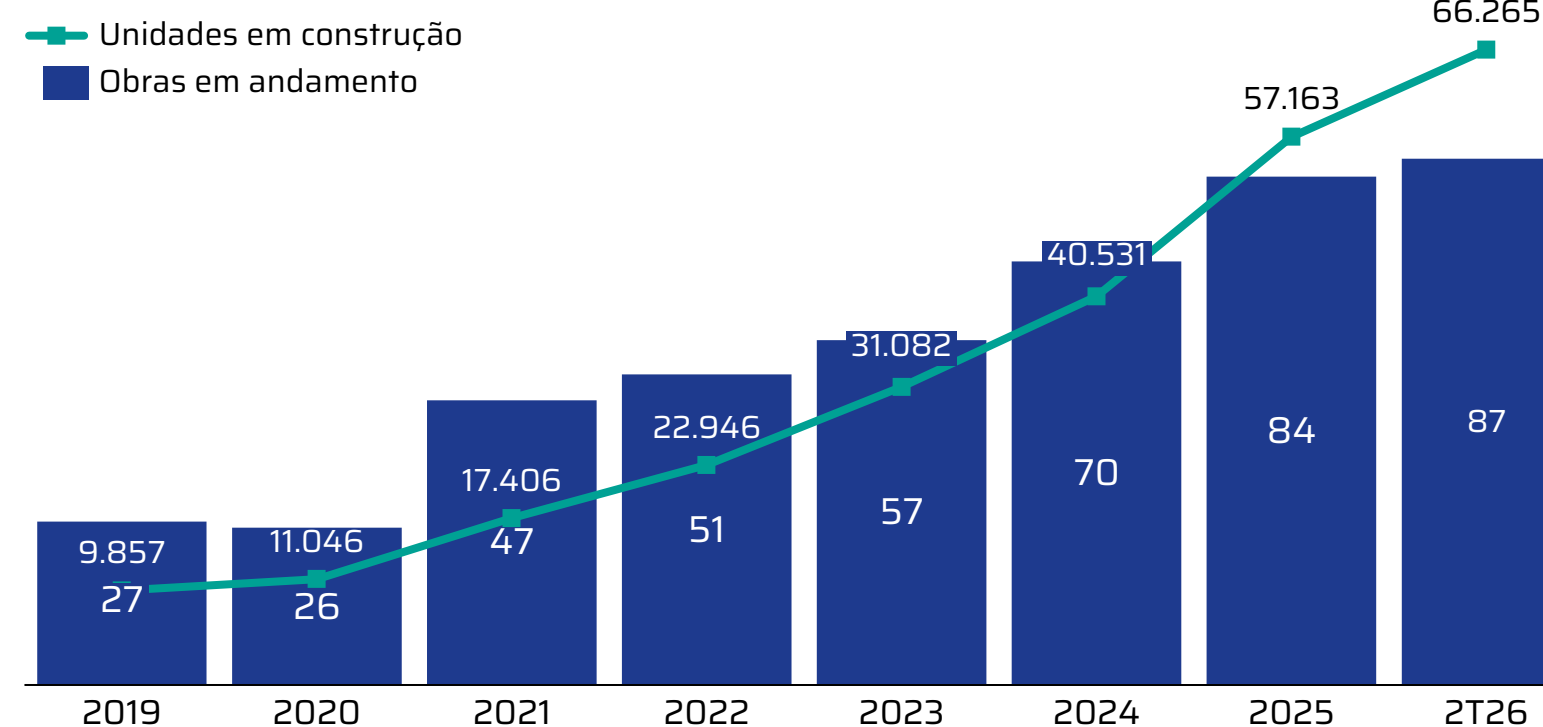
CAGR VGV (19-26) 28%
CAGR unid (19-26) 16%

Repassse + Tabela Direta



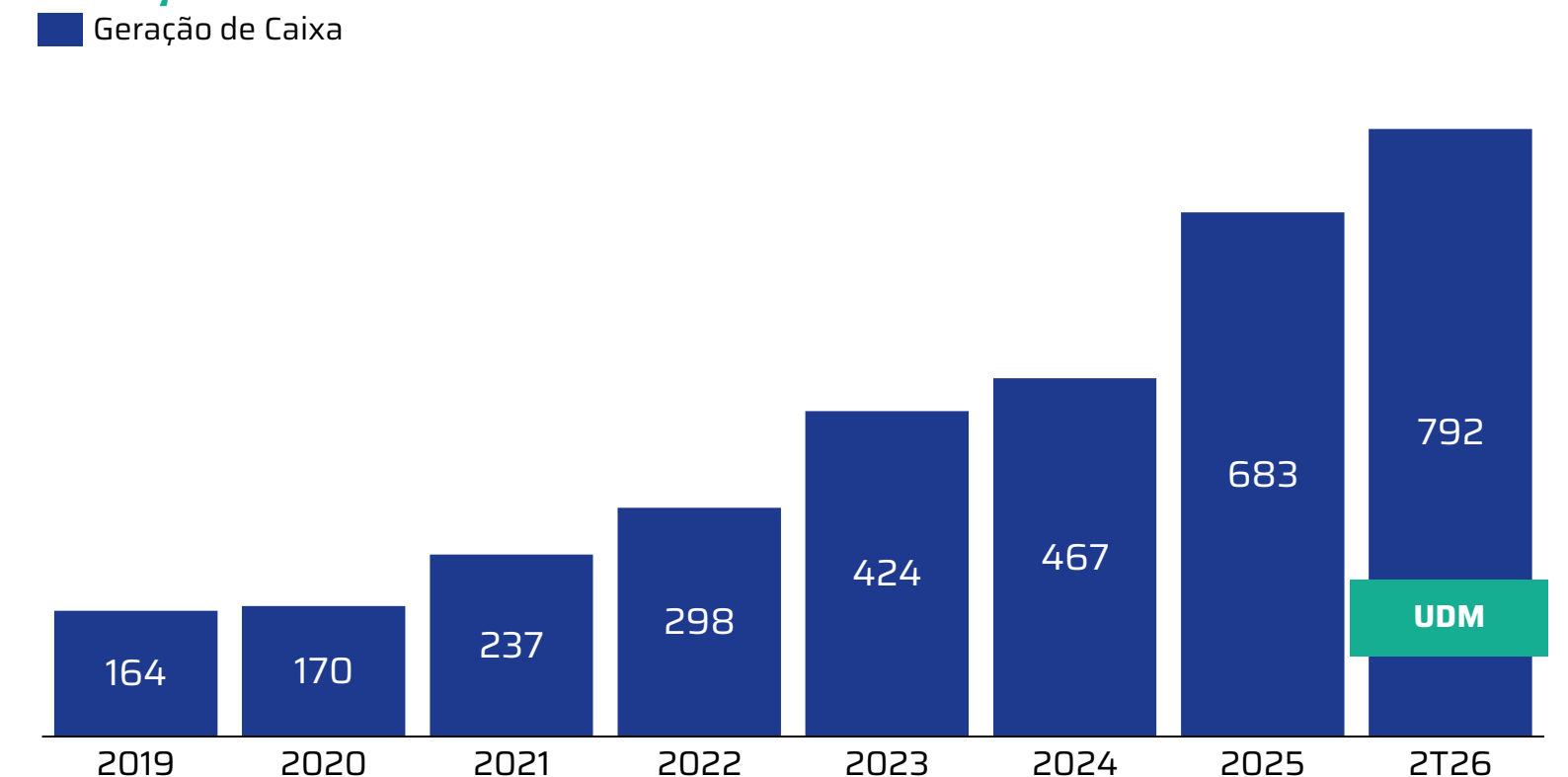
CAGR VGV Total (19-26) 34%
CAGR unid (19-26) 25%

Engenharia



CAGR unid em produção (19-26) 31%
CAGR obras em andamento (19-26) ~18%

Geração de Caixa



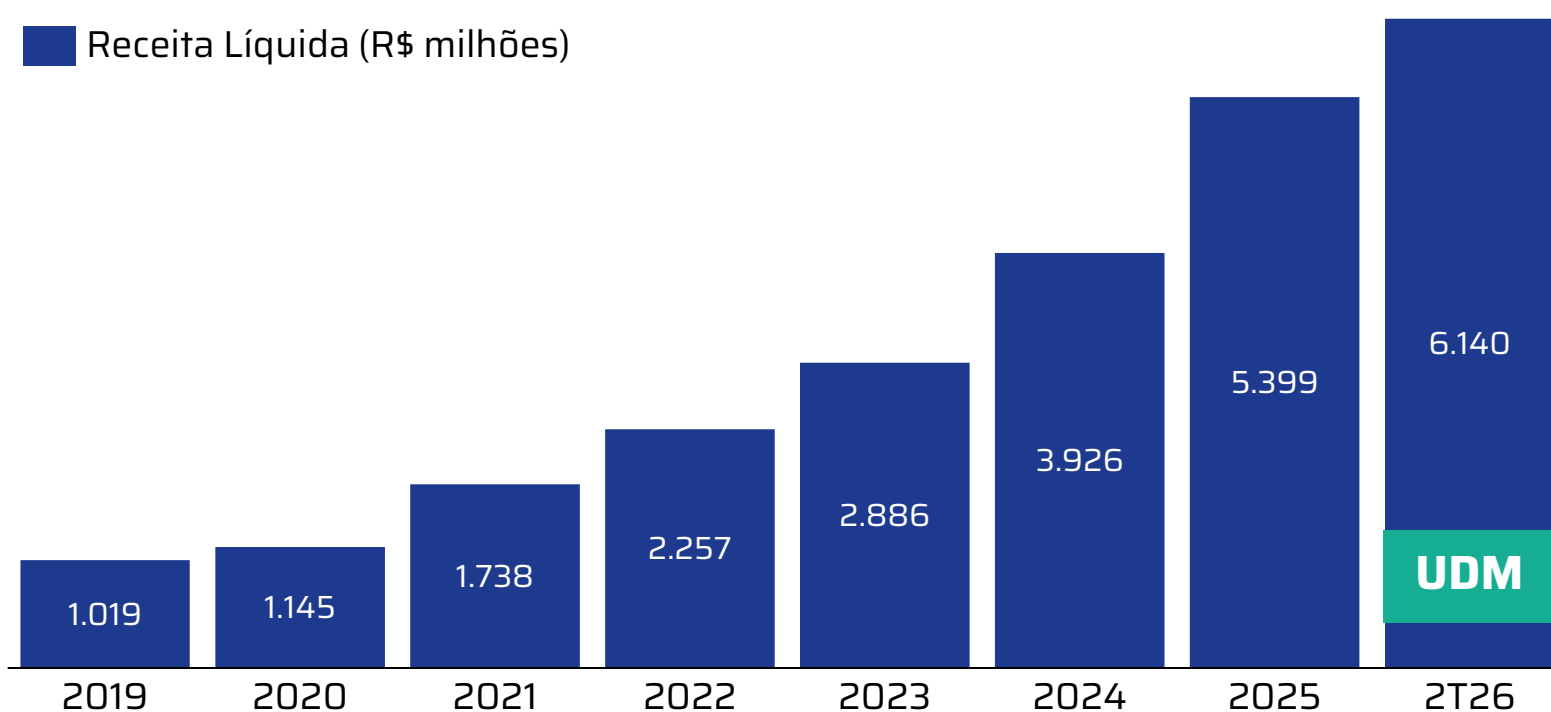
CAGR geração de caixa (19-26) ~25%
Σ 2019-2026 R\$ 2,7 bi

UDM: Últimos doze meses

// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Receita Líquida

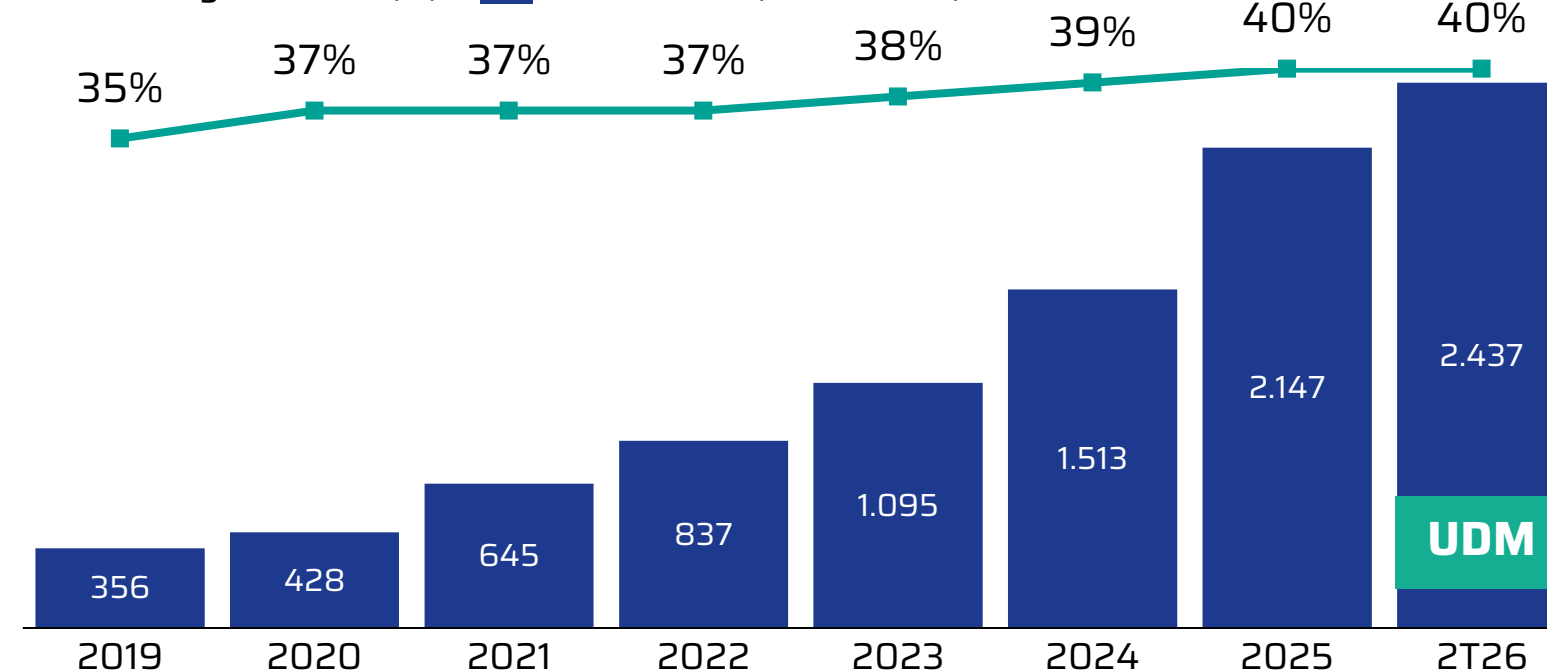
■ Receita Líquida (R\$ milhões)



CAGR (19-26) ~29%
Σ (19-26) ~ R\$ 21,7 bi

Lucro Bruto e Margem Bruta

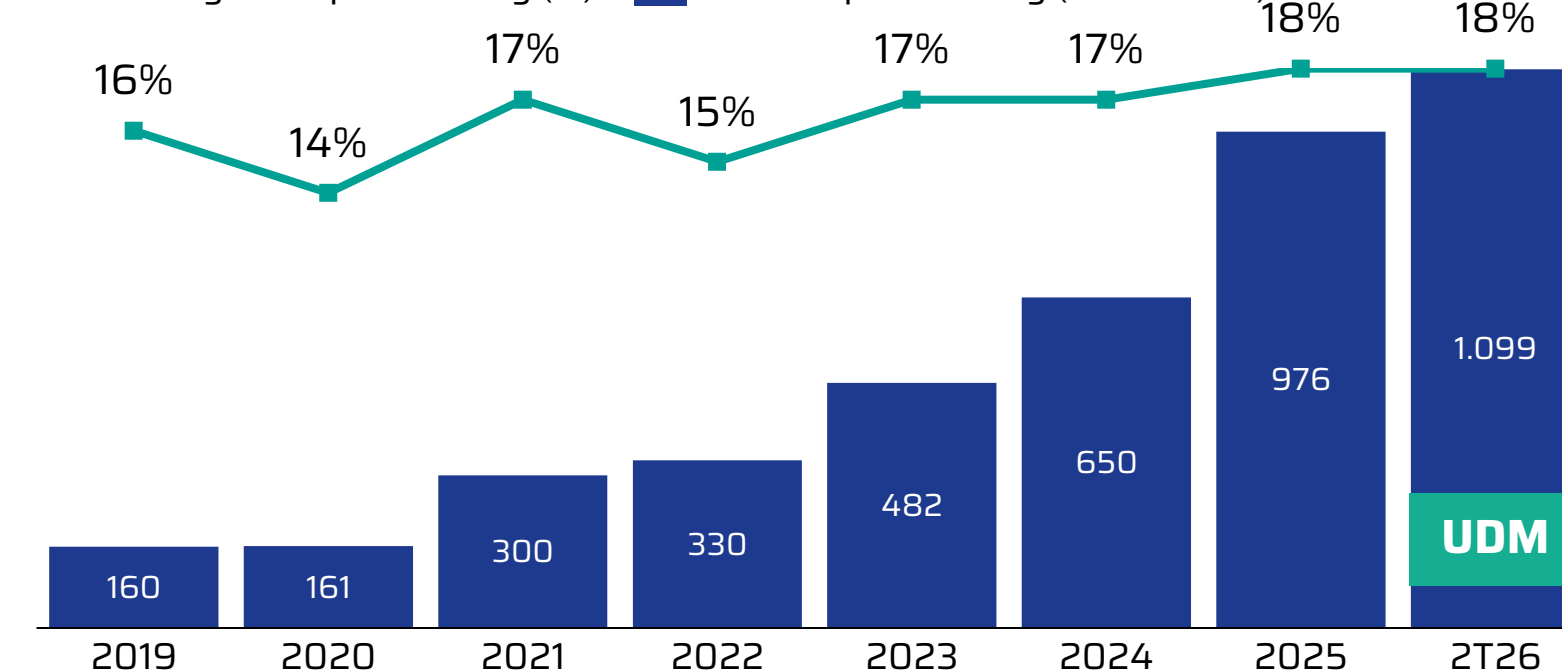
■ Margem Bruta (%) ■ Lucro Bruto (R\$ milhões)



CAGR (19-26) ~32%
Σ (19-26) ~ R\$ 8,3 bi

Lucro Líquido %Cury e Margem Líquida %Cury

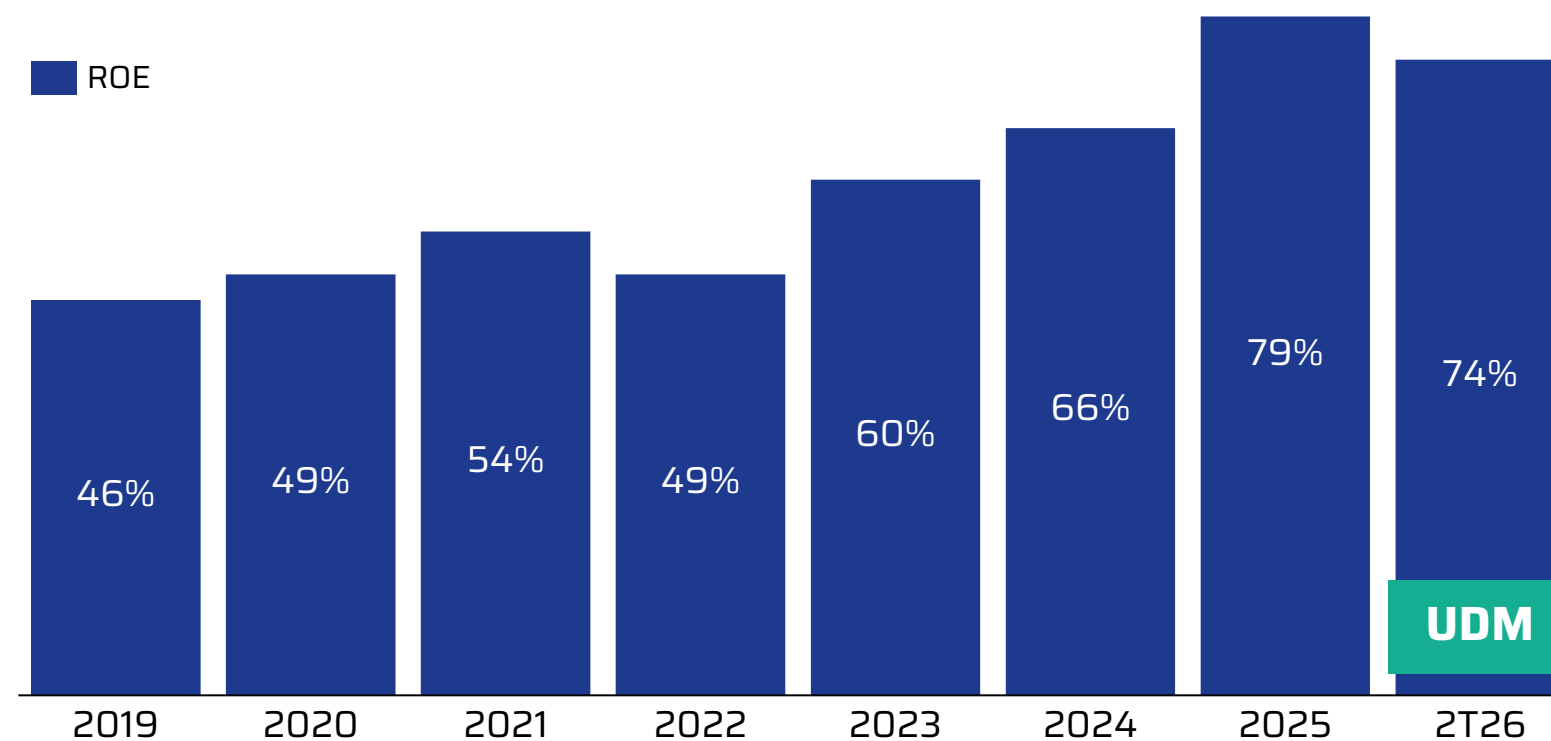
■ Margem Líquida %Cury (%) ■ Lucro Líquido %Cury (R\$ milhões)



CAGR (19-26) ~32%
Σ (19-26) ~ R\$ 3,6 bi

ROE (%)

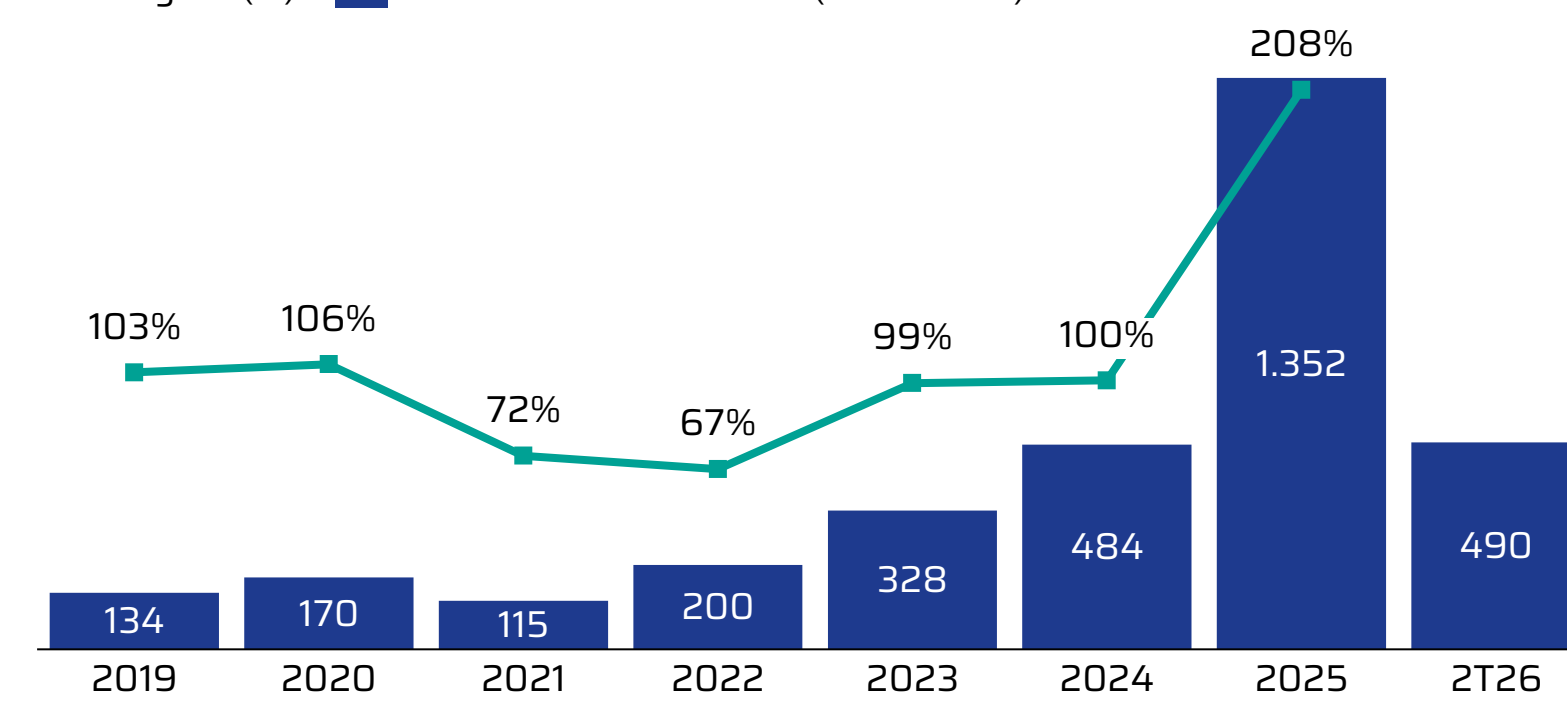
■ ROE



UDM: Últimos doze meses

Dividendos Distribuídos e Payout*

■ Payout (%) ■ Dividendos Distribuídos (R\$ milhões)

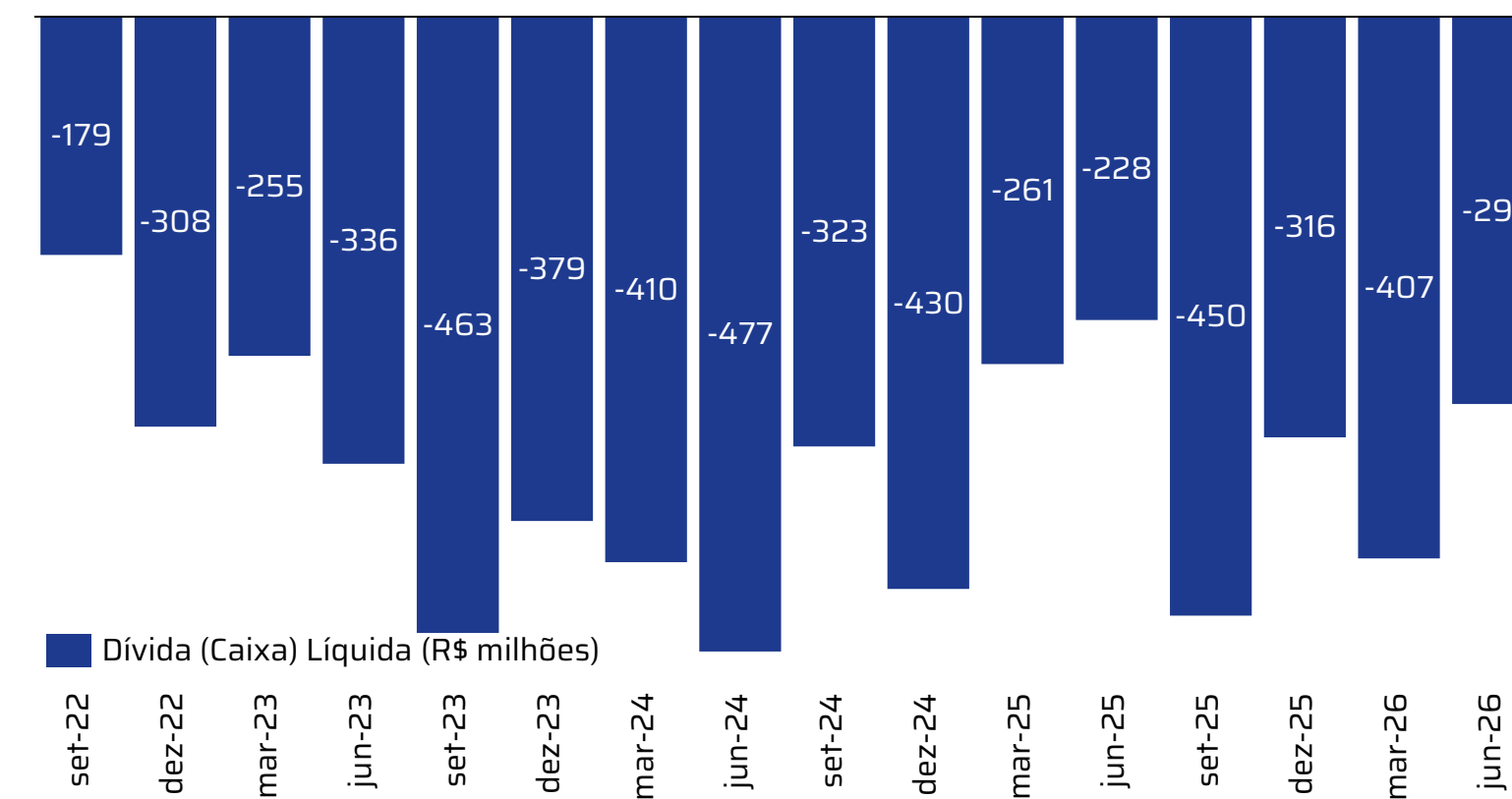


CAGR (19-25) ~47%
Σ (19-26) ~ R\$ 3,3 bi

*Payout = Dividendos Distribuidos/Lucro Líquido %Cury (Exercício Anterior)

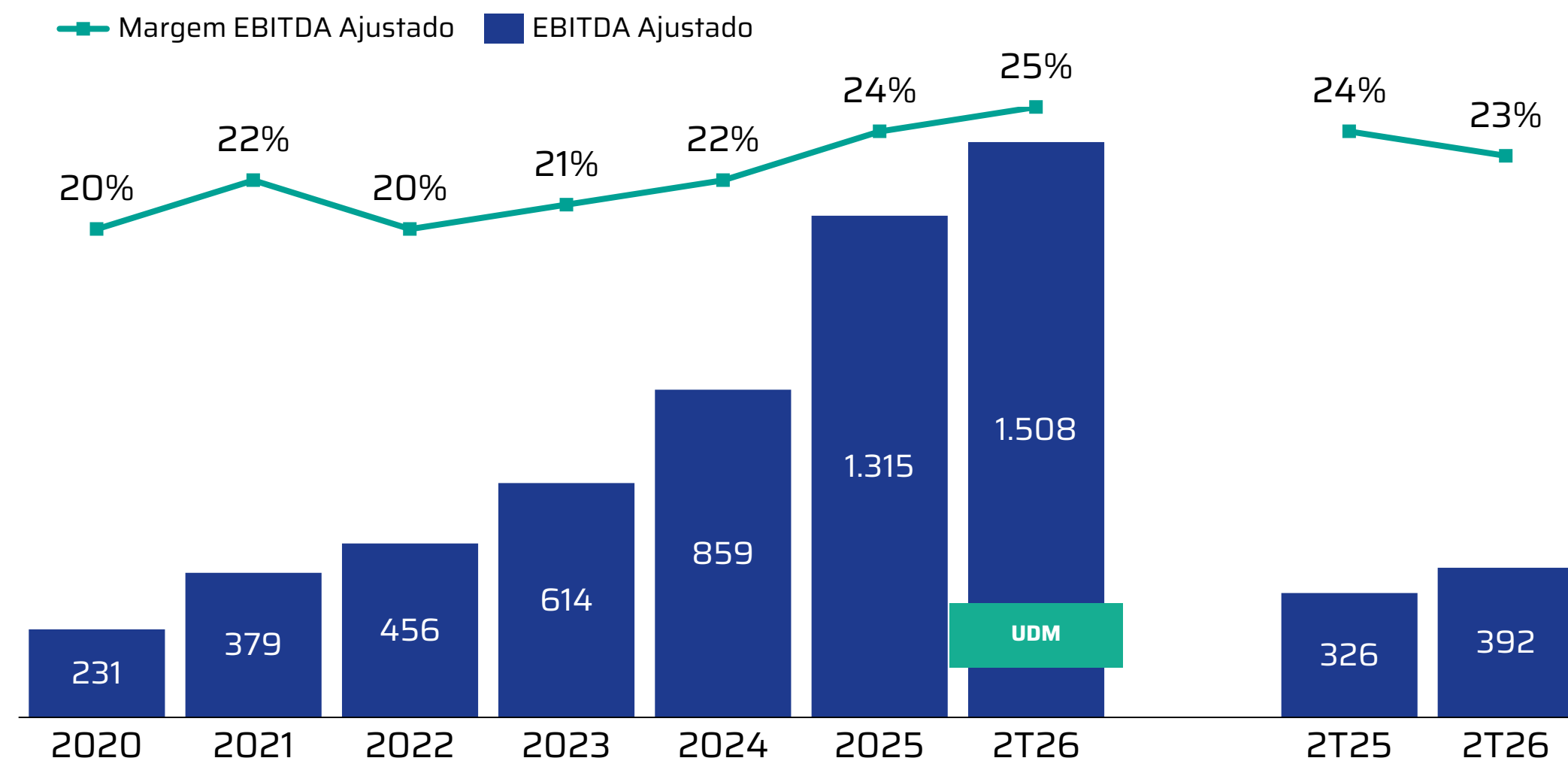
Dívida (Caixa) Líquida (R\$ milhões)

■ Dívida (Caixa) Líquida (R\$ milhões)

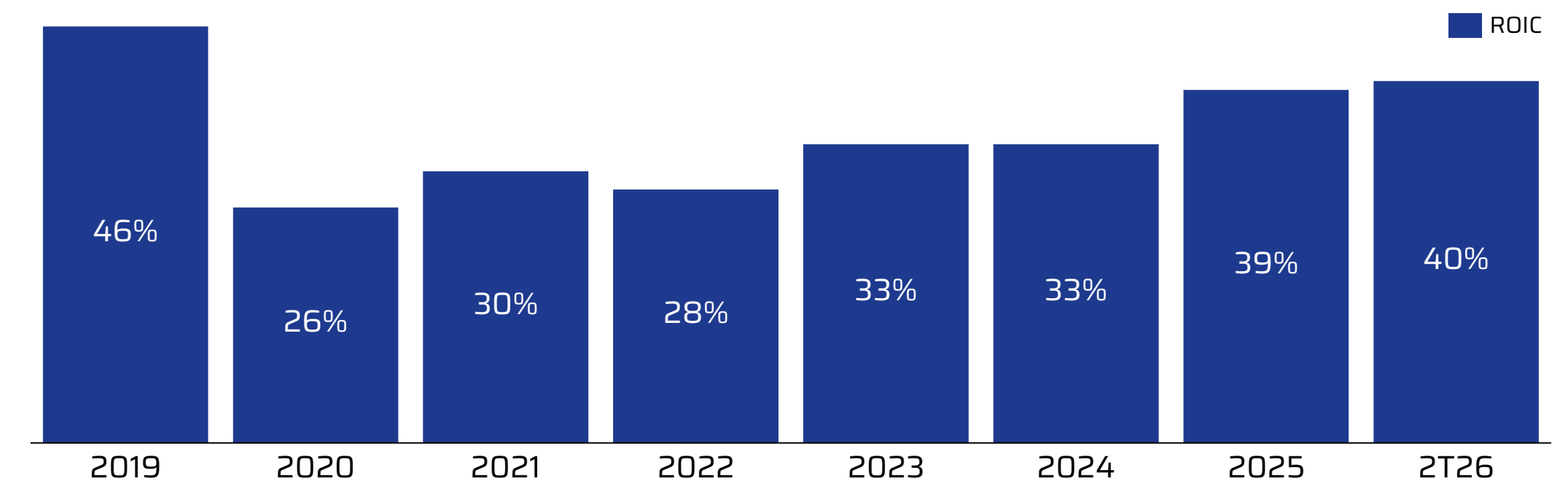


// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

EBITDA AJUSTADO



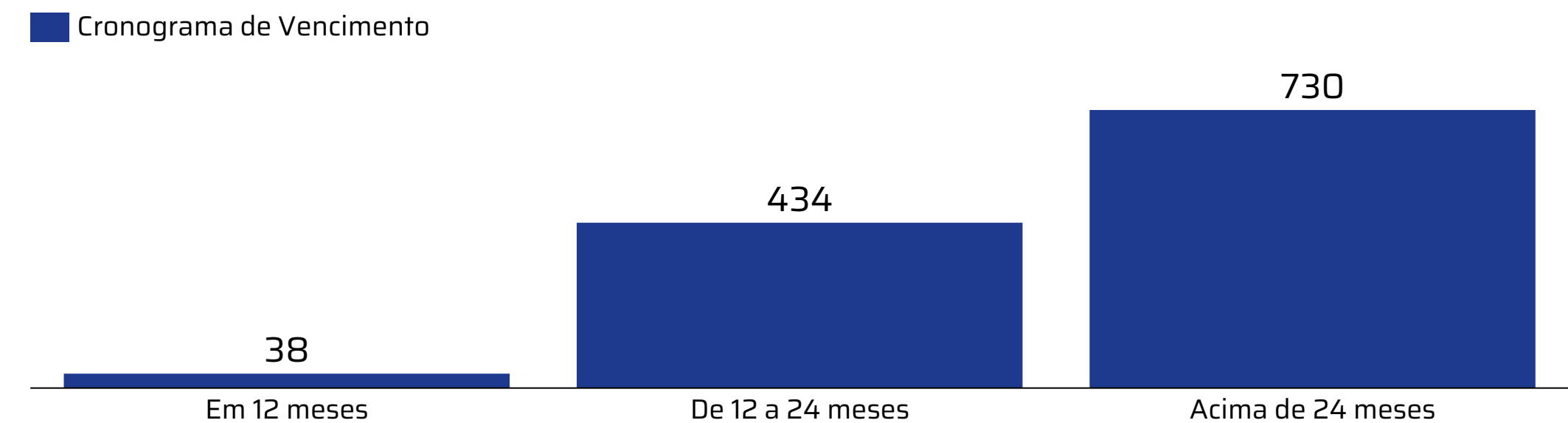
ROIC - RETURN OVER INVESTED CAPITAL



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

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 DA DÍVIDA CORPORATIVA EM 30/06/2026



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

1

Liderança

Uma das maiores construtoras residenciais do país.

2

Compromisso

com os mercados mais rentáveis: São Paulo e Rio de Janeiro.

3

Estratégia

landbank estrategicamente localizado + expertise única em engenharia + estratégia de vendas bem sucedida.

4

Incomparável

track-record de crescimento, rentabilidade superior e capacidade de execução comprovada.

5

Experiência

Muitos anos atuando no mercado contando com profissionais experientes

6

Aquisição

de terrenos por meio de permutas ou parcelas de longo prazo

7

Lançamento

de projetos com financiamento já aprovado

8

Estratégia de vendas

com meta de 70% em repasses no prazo de 6 meses

9

Elevado payout

de dividendos

10

Métodos de construção e de engenharia

altamente eficientes e flexíveis

=

**ROE
acima da média**



VISÃO GERAL E PERFORMANCE



The One Chácara Santo Antônio - SP

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 Cury
Engenharia e Comércio em
Maio/1963**



Diferentes cenários econômicos no Brasil e a Cury consolidada como uma incorporadora sólida voltada ao segmento de baixa renda



Expansão das operações e fortalecimento da plataforma de incorporação residencial



Ampliação das linhas de crédito
Crescimento acelerado e expansão geográfica



**Joint-venture com a
Cyrela
(Cury Construtora)**



Entrada no Programa Minha Casa Minha Vida
Fortalecimento da posição no segmento de baixa renda

1963

1960s-1990s

1990s

2000s

2007

2009



**Processo de Sucessão
Estrutura de CO-CEO
Criação de Comitês
Executivos**



5 Anos de IPO
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
br AAA



Criação da Comissão ESG e a publicação da Política de Sustentabilidade



Início dos lançamentos no Porto Maravilha



Realização do IPO e entrada na B3



Início da Faixa 1 do MCMV e forte

2026

2025

2024

2022

2021

2020

2010

/// NOSSO PRODUTO

SÃO PAULO CIDADE MOOCA

UNIDADES

6.130

VGVLANÇADO EM 2021 - 2025

R\$ 1.524 MI

700M

DO TREM JUVENTUS-MOOCA

1.5KM

DA UNIVERSIDADE FAM



/// NOSSO PRODUTO

SÃO PAULO CHÁCARA SANTO ANTONIO

UNIDADES

4.018

VGv LANÇADO

R\$ 1.413 MI

Unidades Vendidas

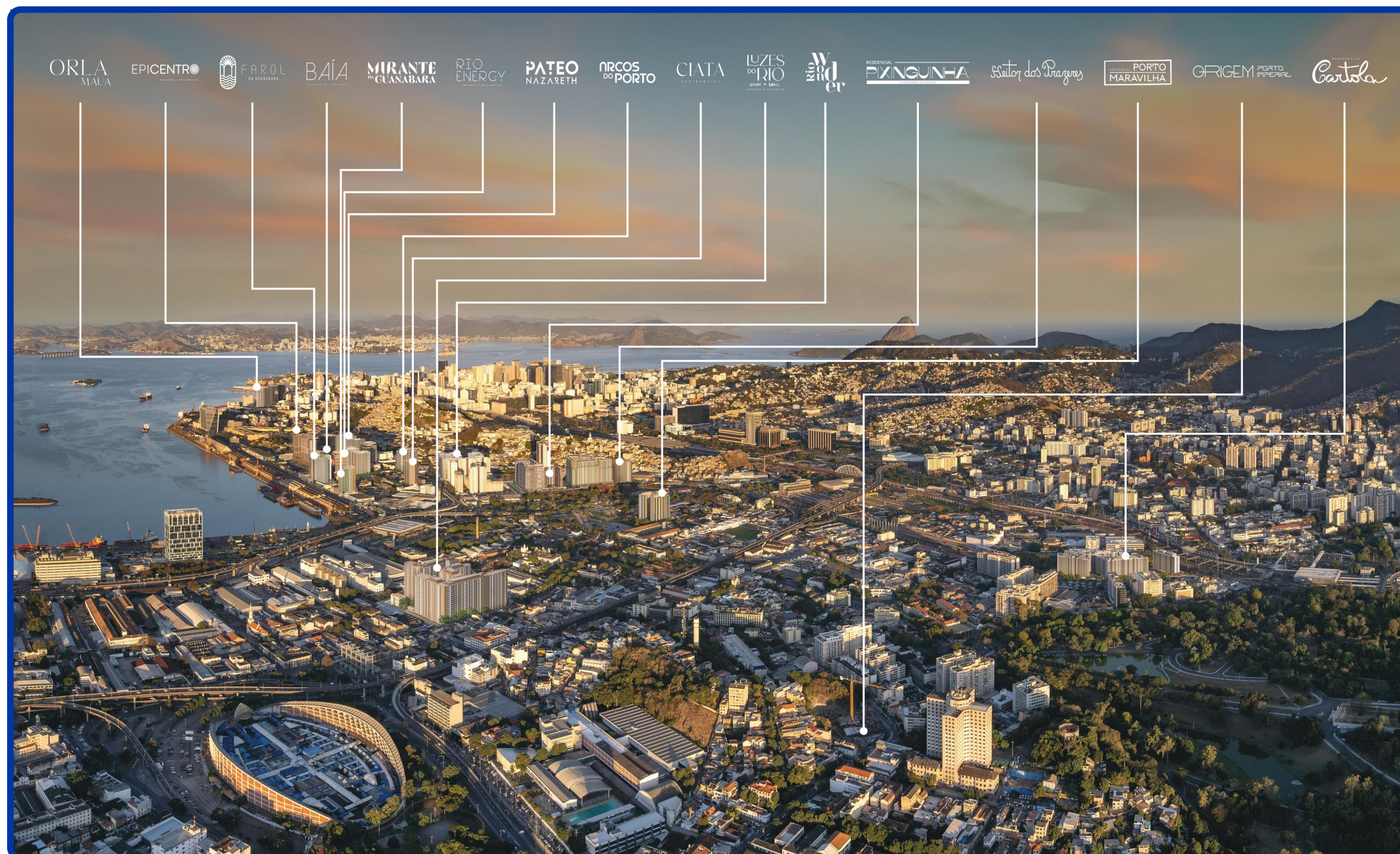
3.300

VGv Vendido

R\$ 1.156 MI



// PORTO MARAVILHA | SIMULAÇÃO DOS PROJETOS CURY



UNIDADES LANÇADAS

13.891

VGv LANÇADOS (R\$)

5,2 BI

UNIDADES VENDIDAS

12.612

VGv VENDIDOS (R\$)

4,7 BI

Última atualização: 10/08/2026

// PERFORMANCE CURY - PORTO MARAVILHA

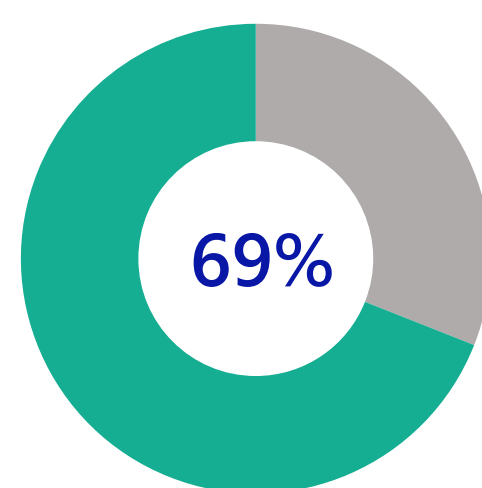


**8.7 KM² de
Potencial Construtivo**

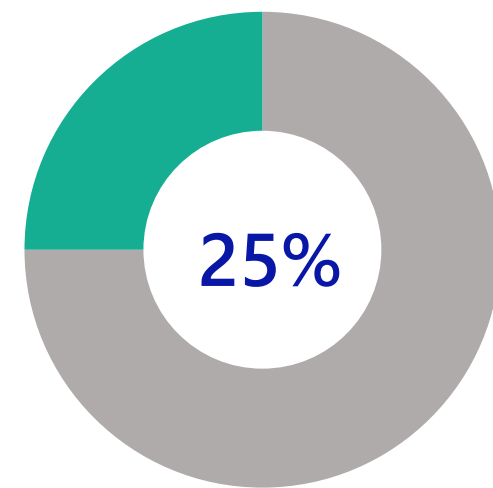


// NOSSO CLIENTE

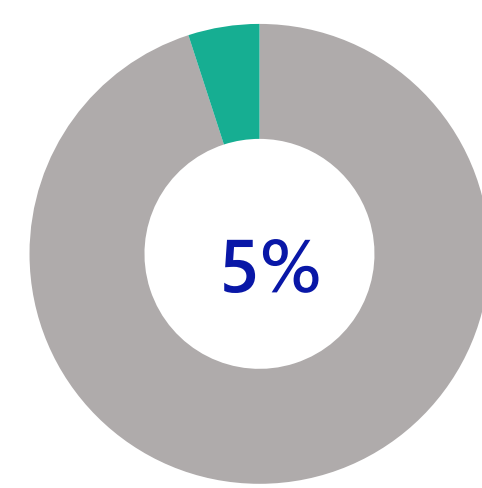
Estado Civil



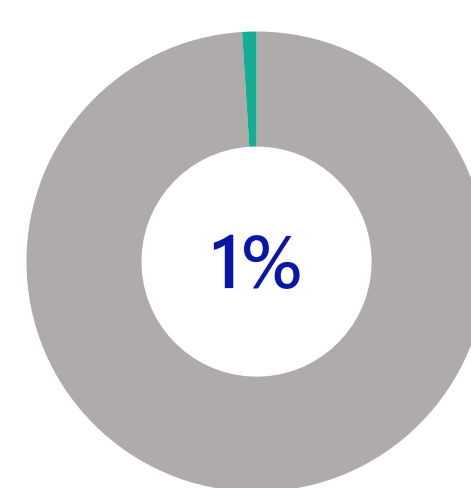
Solteiros



Casados



Divorciados



Outros

Gênero

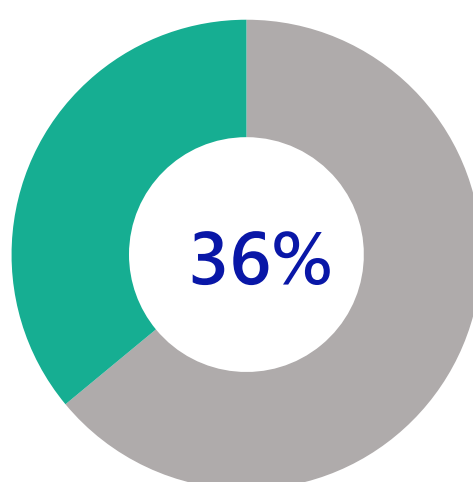


Masculino | 53%

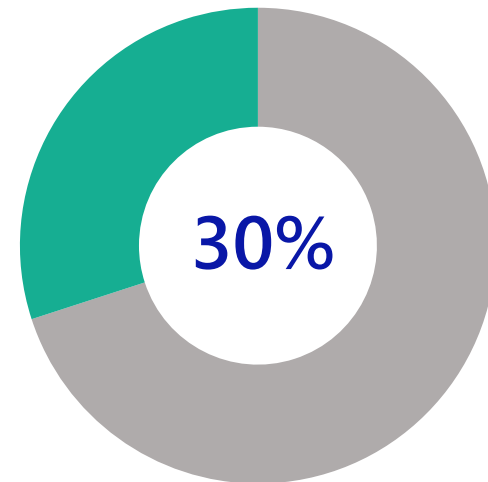
Feminino | 44%

Outros | 1%

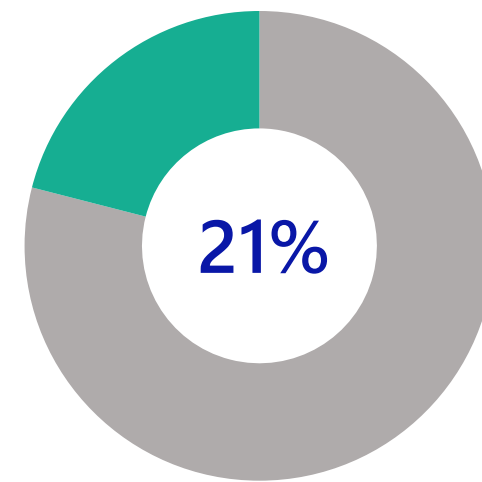
Faixa Etária



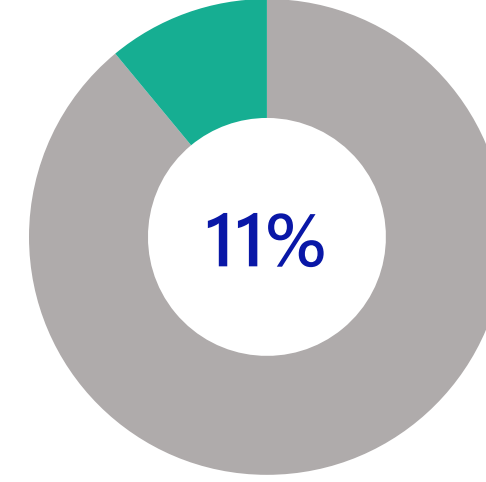
De 20 a 30 anos



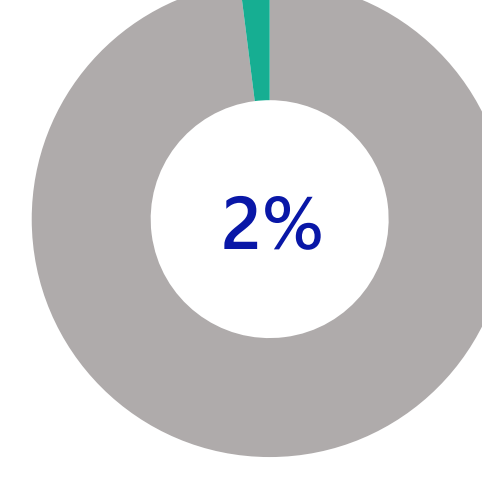
De 31 a 40 anos



De 41 a 50 anos



Acima dos 50 anos



Outros

Regionais



Rio De Janeiro | 29,75%

São Paulo | 70,25%

Relacionamento e Valorização



131.674
Base de
Clientes ativos

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

// NOSSO CLIENTE

Jornada do cliente

	PROCESSO DE COMPRA	■ Boas-vindas.
	REPASSE	■ Acolhimento financeiro.
	INÍCIO DE OBRA	■ Acompanhamento de obra; ■ Vídeo drone; ■ Patrimônio de afetação; ■ Tour virtual.
	VISTORIA	■ Portas Abertas – Programa que fala sobre o processo de entrega; ■ Agendamento de vistoria (95% dos clientes aprovam o imóvel na primeira vistoria); ■ Comunicado e expedição habite-se.
	AGI	■ Convocação para AGI; ■ Evento entrega de chaves.
	PÓS-ENTREGA	■ Pesquisa de satisfação pós-entrega; ■ Régua de sustentabilidade: Dicas sobre consumo consciente de água e energia, separação e destinação de resíduos.

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

RÉGUA DO CLIENTE

Acompanha toda a jornada individual;

RÉGUA DO EMPREENDIMENTO

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

RÉGUA DA COMISSÃO DE PATRIMÔNIO DE AFETAÇÃO

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

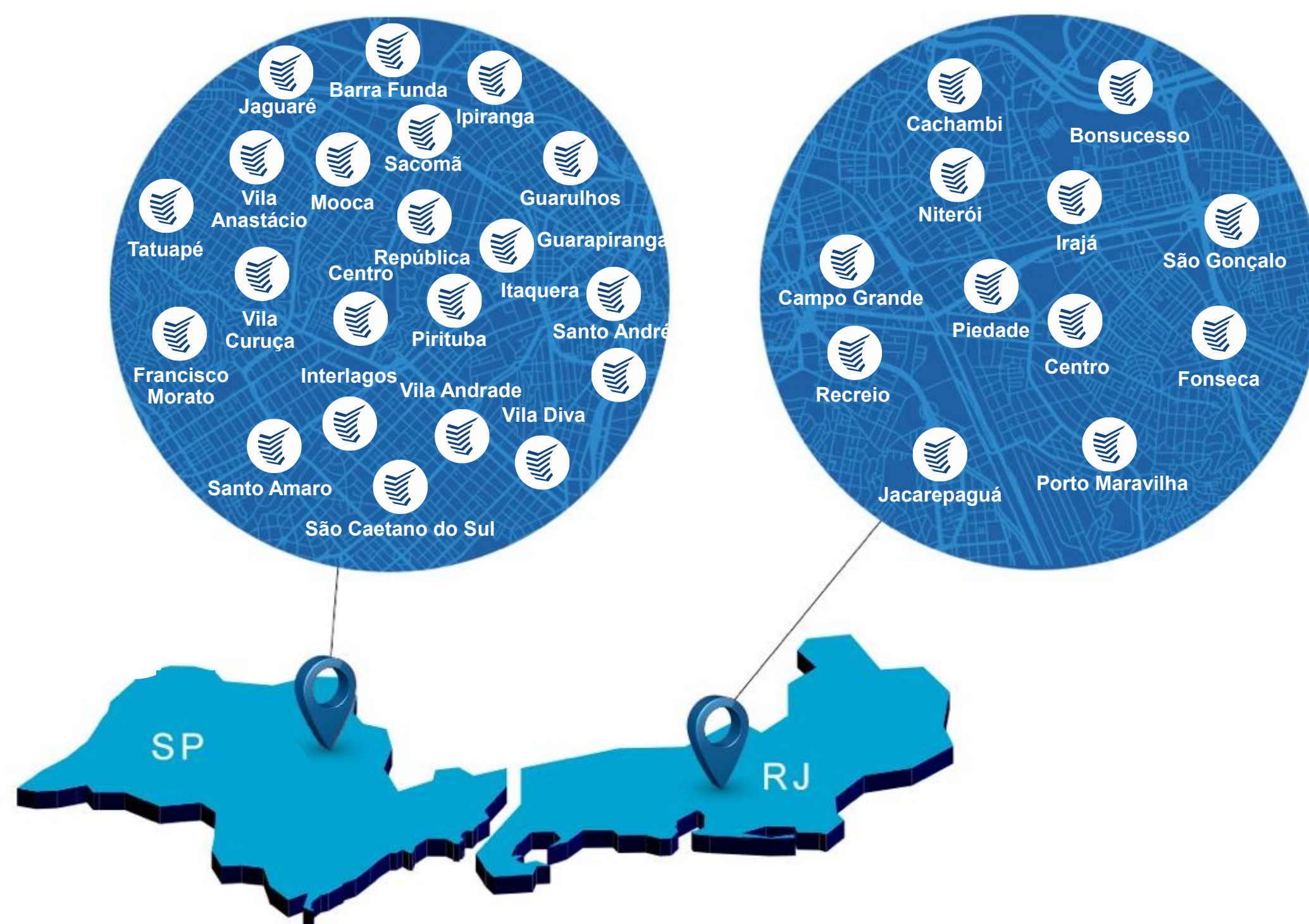
RÉGUA DE SUSTENTABILIDADE

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



// LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

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



Estado	Lançamentos 2T26 UDM R\$ Milhões	Estoque R\$ Milhões	Unidades em construção
SP	6.049,8	1.595,4	47.048
%Total	74%	53%	71%
RJ	2.129,8	1.412,8	19.217
%Total	26%	47%	29%
TOTAL	8.180,0	3.008,0	66.265

UDM: Últimos doze meses

// NOSSO LANDBANK

TOTAL

VG
100% ~R\$ 26,1 BI

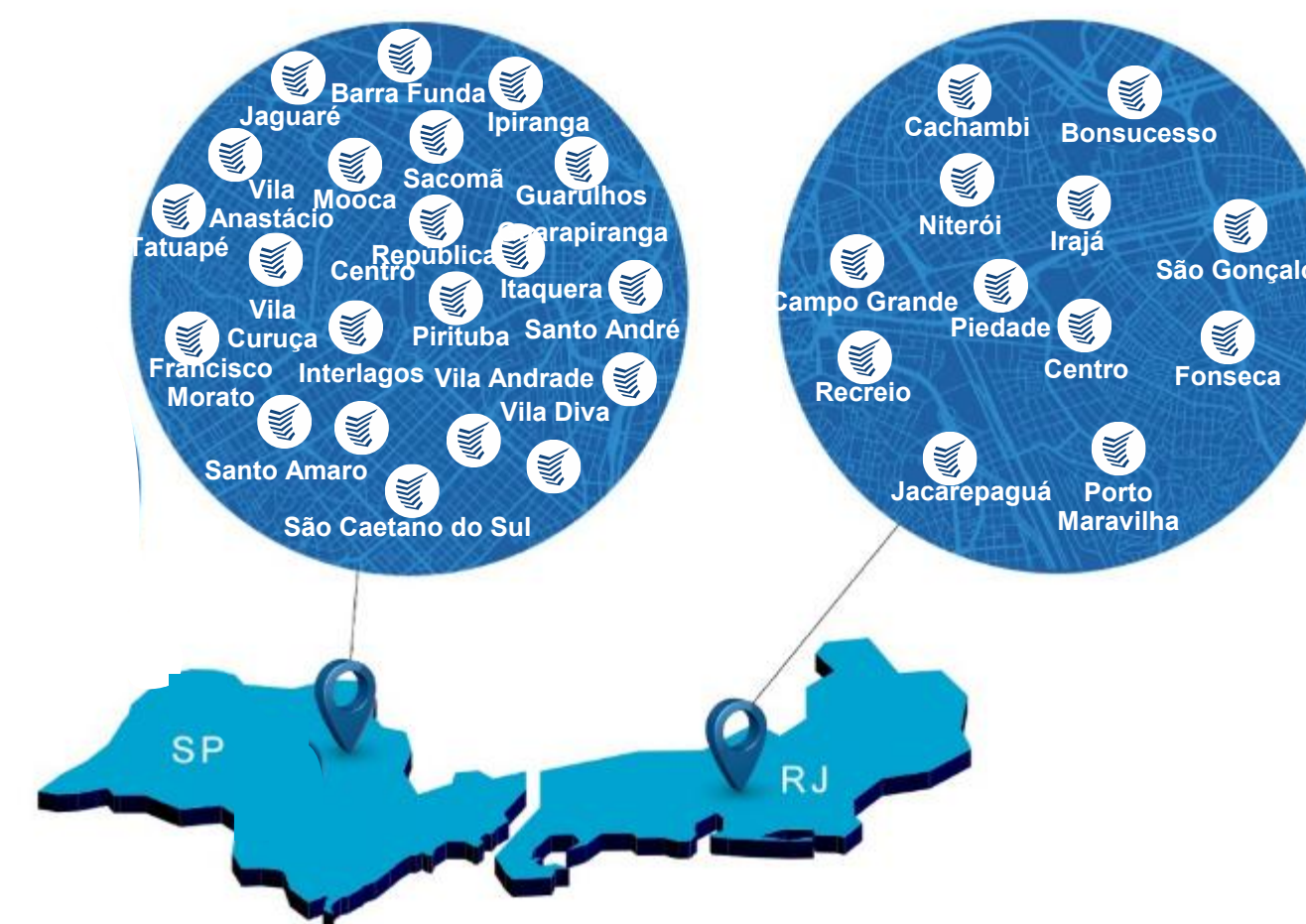
~84,0 MIL
UNIDADES

SÃO PAULO

~R\$ 19,2 bi ~62,8 mil
VG 100% UNIDADES

RIO DE JANEIRO

~R\$ 6,8 bi ~21,2 mil
VG 100% 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



Operações e Planos de Intervenção Urbana

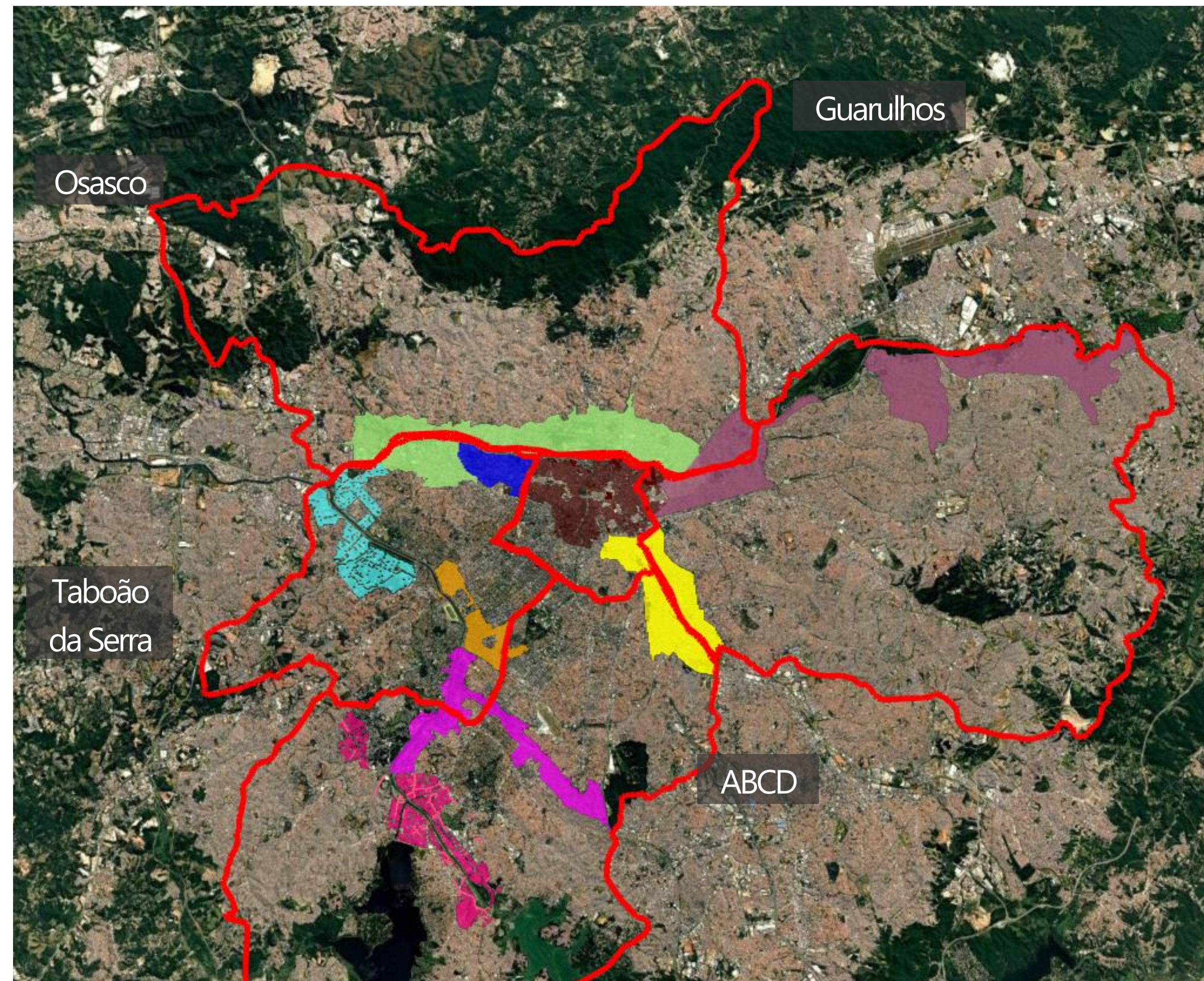
As **Operações Urbanas Consorciadas e Planos de Intervenção Urbanas** (OUCs e PIUs) são ferramentas de planejamento e gestão criadas para promover o desenvolvimento urbano, visando requalificar áreas urbanas, buscando soluções para problemas locais e **promovendo crescimento econômico e social**.

As OUCs e PIUs, com atuação da Cury, abrangem uma área de aproximadamente **82,33 km²**.

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 uma área potencial de aproximadamente **36,00 km²**.

Já o **PIU Arco Leste**, conta com uma área potencial de aproximadamente **45,25 km²**.



// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



OUC Porto Maravilha

A OUC Porto Maravilha originalmente tinha uma área de aproximadamente 5 km².

A expansão da operação para o bairro de São Cristóvão teve um aumento significativo da área, conforme LC nº 267/2023, **aumentando para 8,7 km².**

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

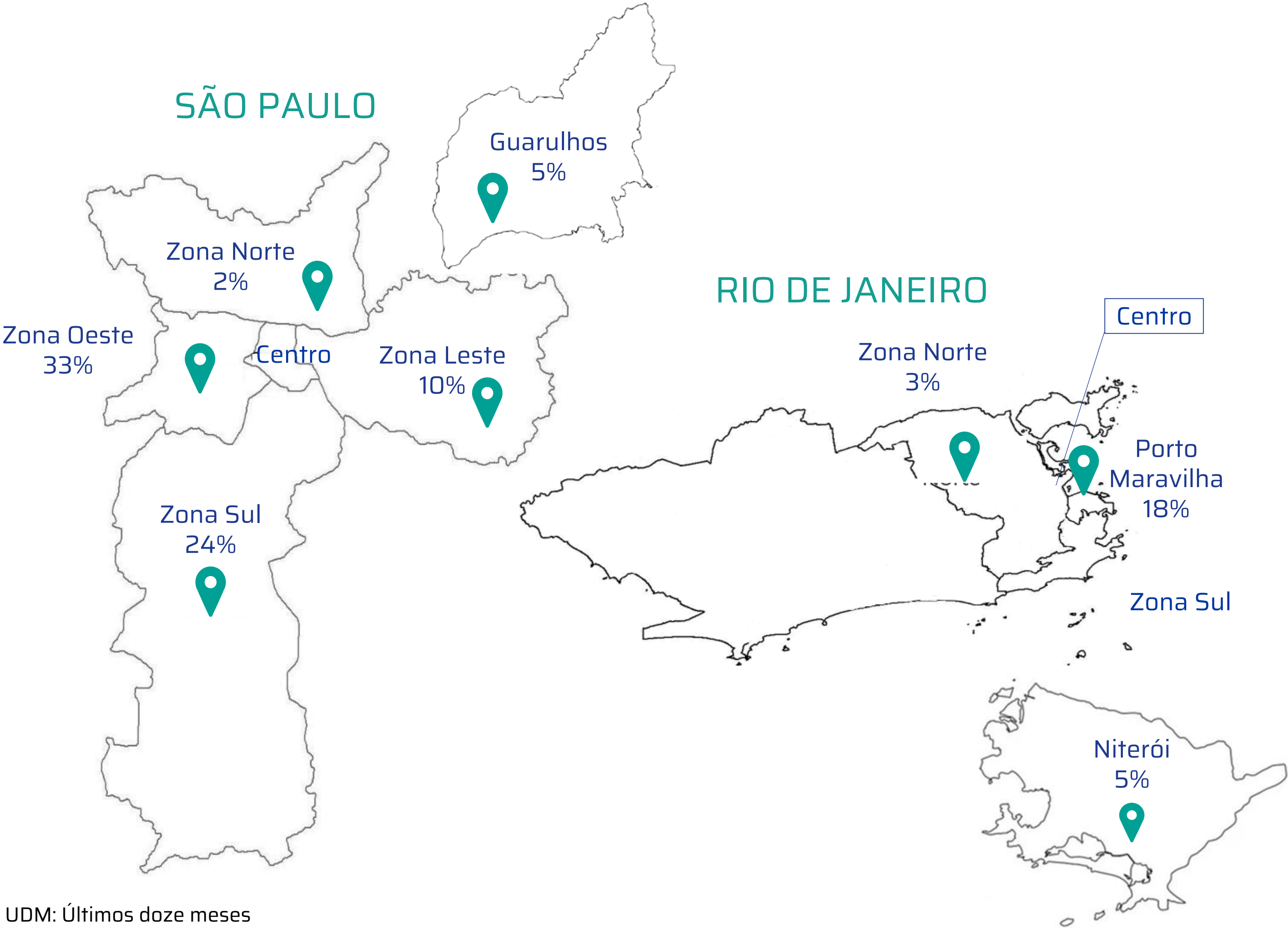
O novo plano diretor do Rio de Janeiro incentiva o desenvolvimento da Zona Norte da cidade **aumentando o potencial da região** de **2 km²** para até **7 km²** em algumas regiões.

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



LANÇAMENTOS 2T26 UDM

Região	Qtd.	VGv (R\$ Mil)	%
SP	25	6.049.750	74%
Zona Norte	1	202.835	2%
Zona Sul	8	1.947.752	24%
Zona Leste	2	835.181	10%
Zona Oeste	13	2.673.832	33%
Guarulhos	1	390.150	5%
RJ	10	2.129.789	26%
Zona Norte	2	243.585	3%
Porto	7	1.491.811	18%
Niterói	1	394.393	5%
TOTAL	35	8.179.539	100%



A photograph of a man and a woman embracing warmly. The woman is in the foreground, wearing a light blue shirt, and the man is behind her, wearing a grey shirt. They are both smiling. A blue tote bag with the CURY logo is visible in the foreground. The background is a blurred indoor setting. The image is overlaid with a large blue geometric shape on the right side, which contains the title text and the CURY logo.

MODELO OPERACIONAL E GERAÇÃO DE CAIXA



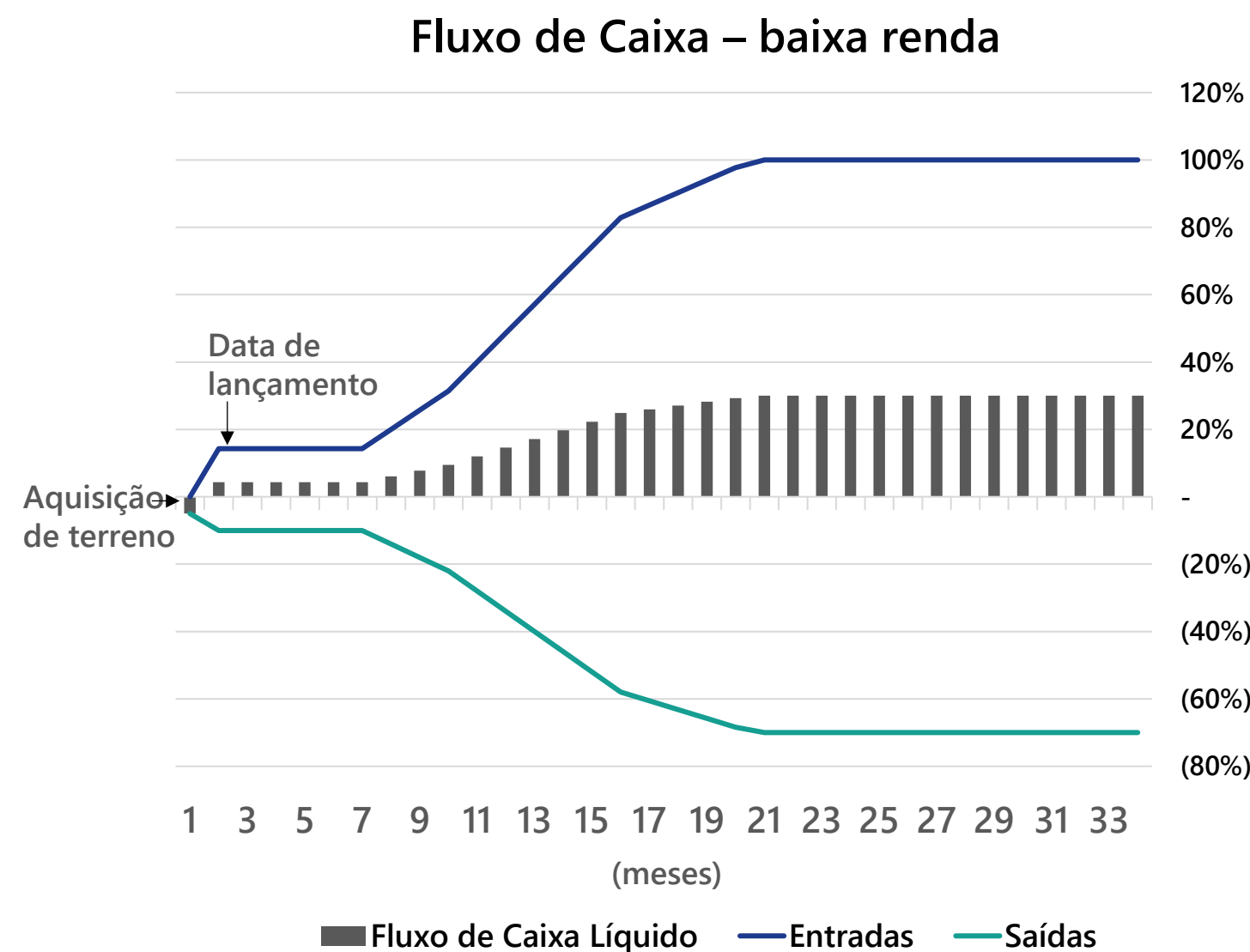
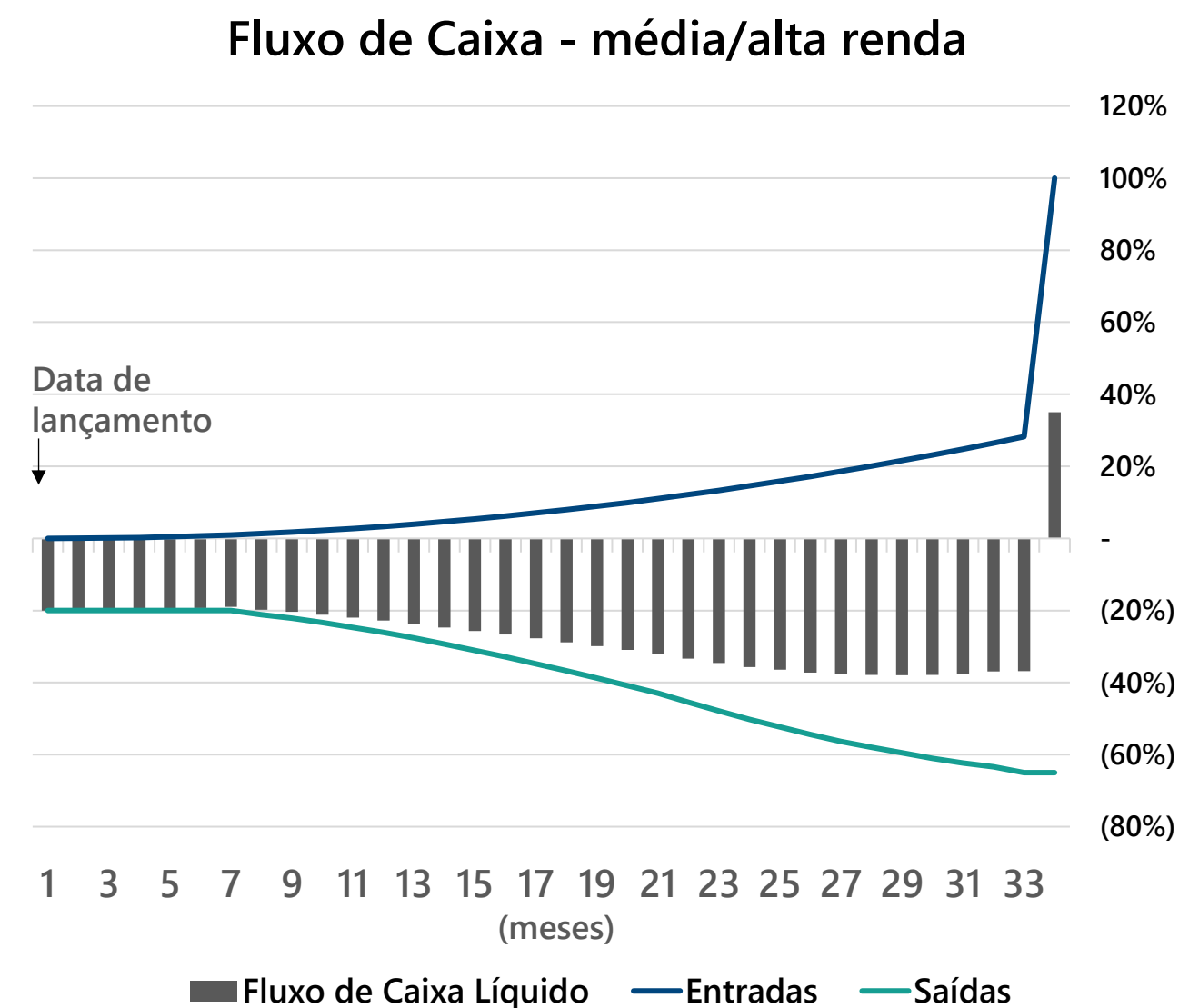
Análise Ilustrativa do Fluxo de Caixa Acumulado das Construtoras (% do VGV)

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.¹

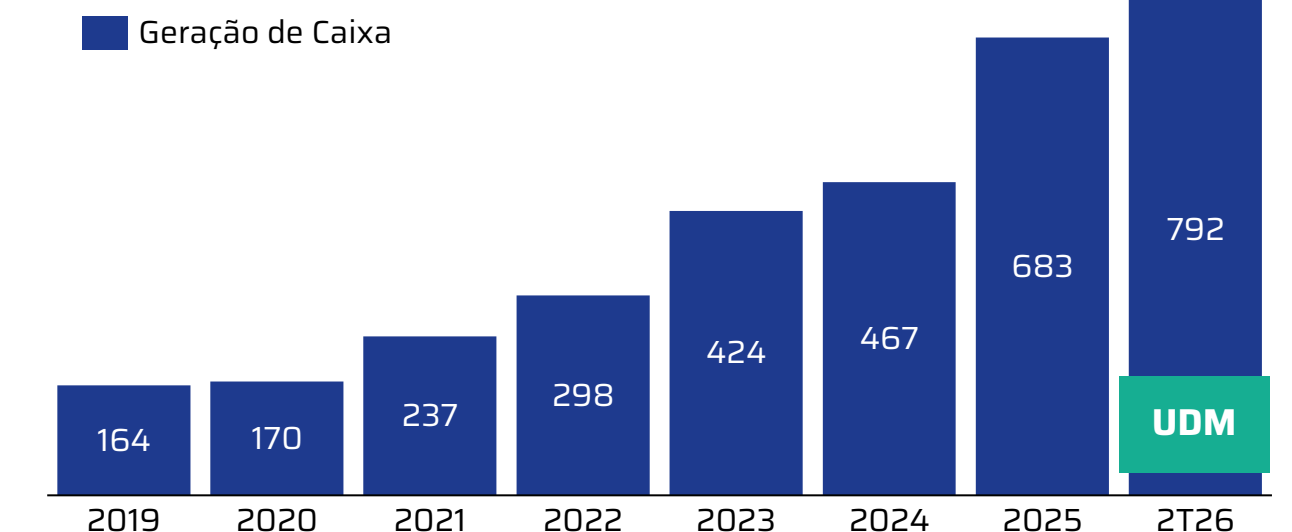
Dinâmica Favorável da Indústria

+

Comprovado Modelo de Negócios



Geração de Caixa



CAGR geração de caixa (19-26) ~25%
Σ 2019-2026 R\$ 2,7 bi

UDM: Últimos doze meses

A

Permuta de terrenos ou parcelas de longo prazo após a aprovação do projeto

B

Projetos lançados com financiamento já aprovado

C

Repasse rápidos de financiamento para a instituição financeira

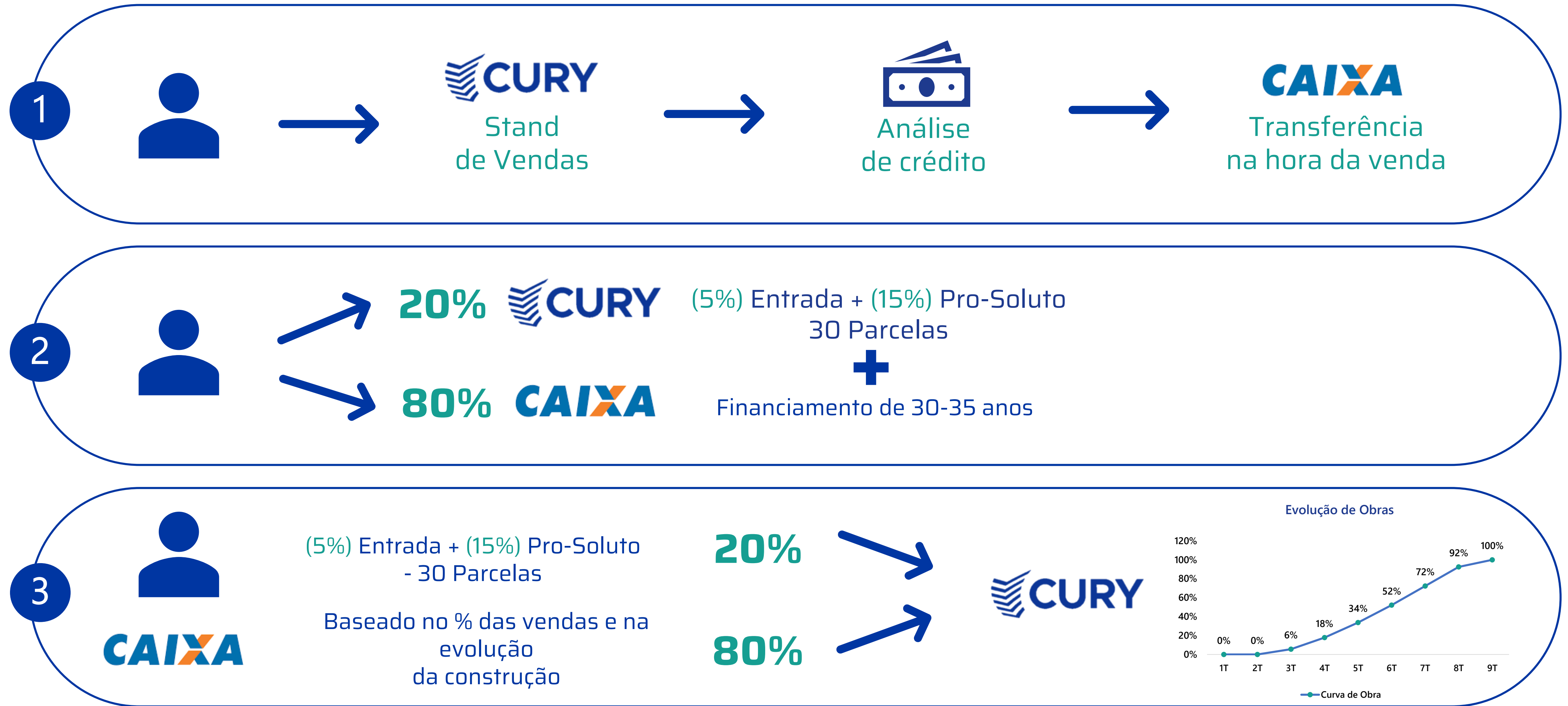


24.597

Unidades repassadas + Tabela Direta nos últimos 12 meses

¹Fonte: Analista Sell Side Victor Tapia UBS

// FLUXO DE PAGAMENTO PARA CLIENTE E PARA CURY

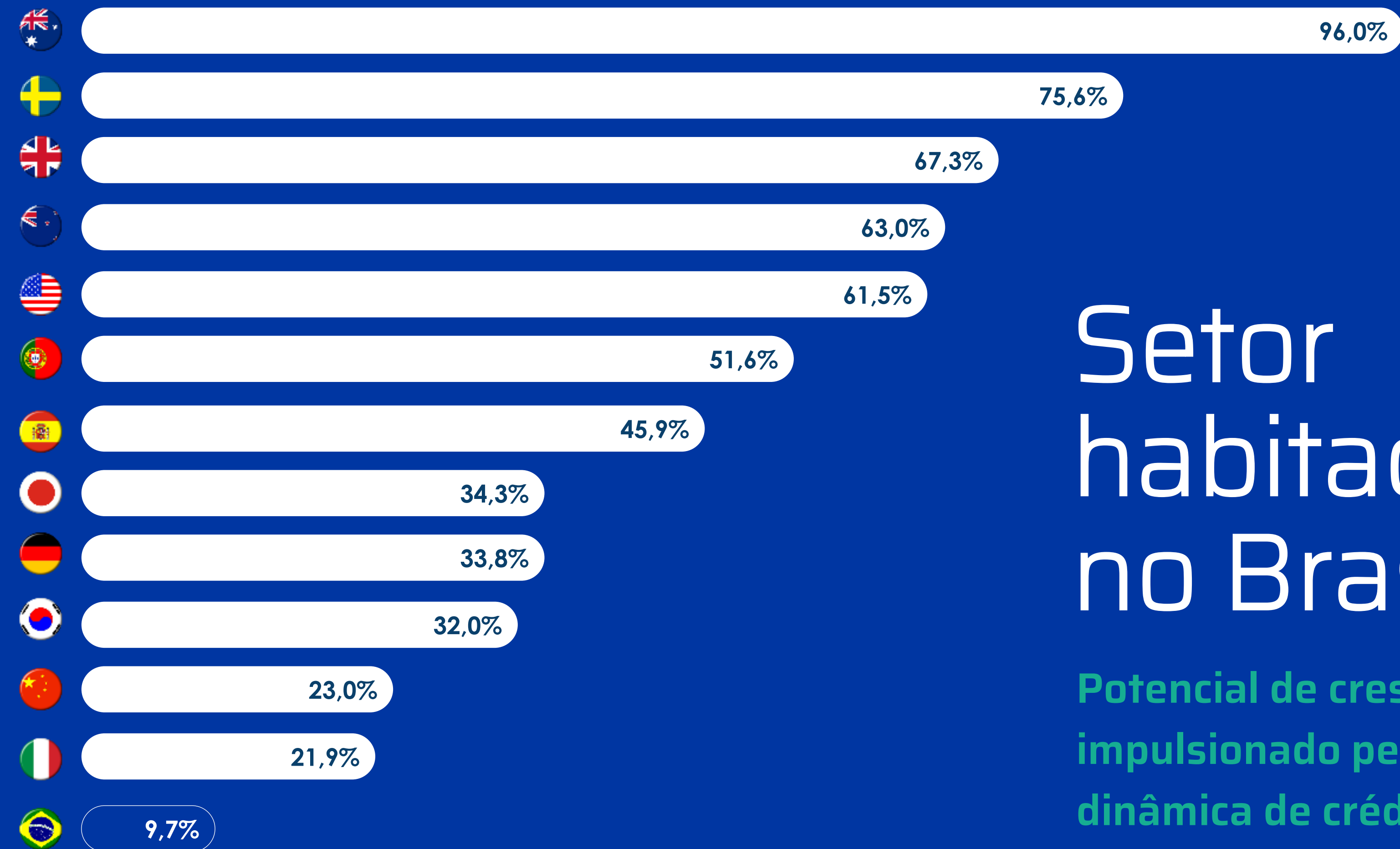


SETOR HABITACIONAL E MCMV



Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

Crédito Imobiliário (% do PIB)



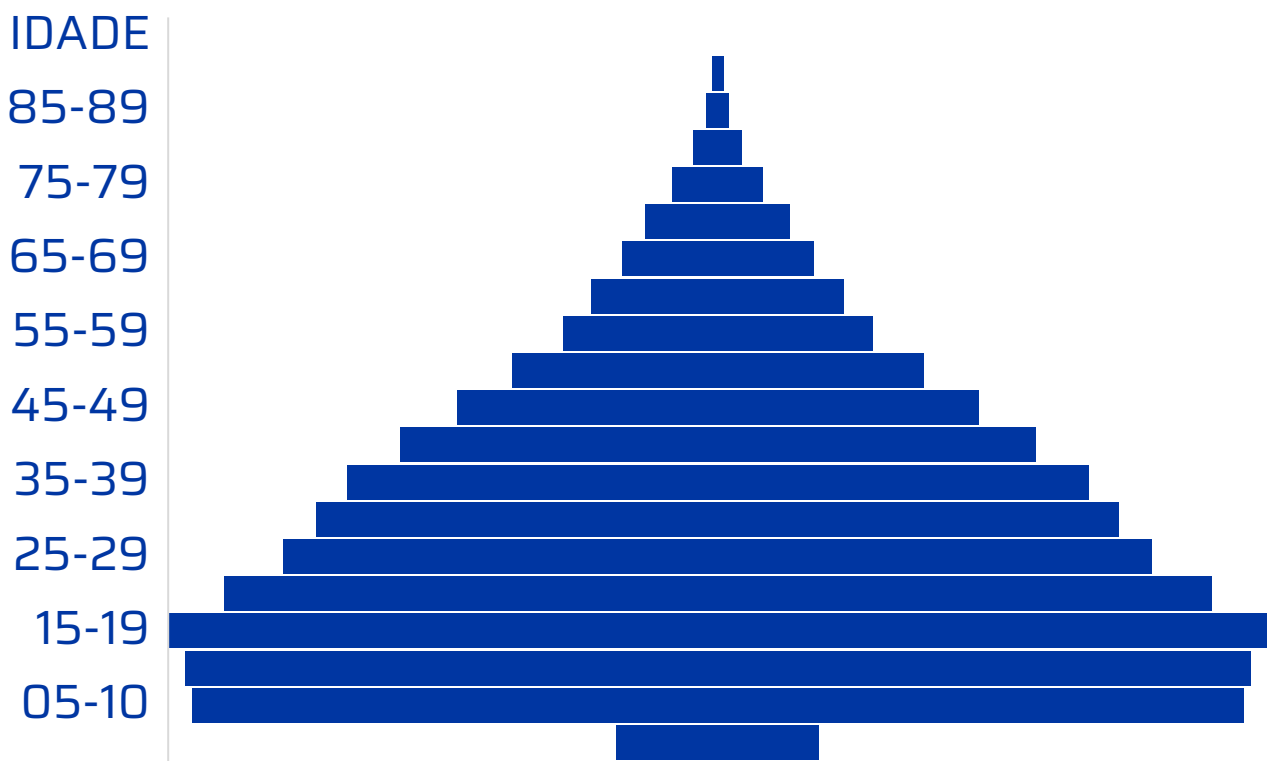
Setor
habitacional
no Brasil

Potencial de crescimento
impulsionado pela sólida
dinâmica de crédito

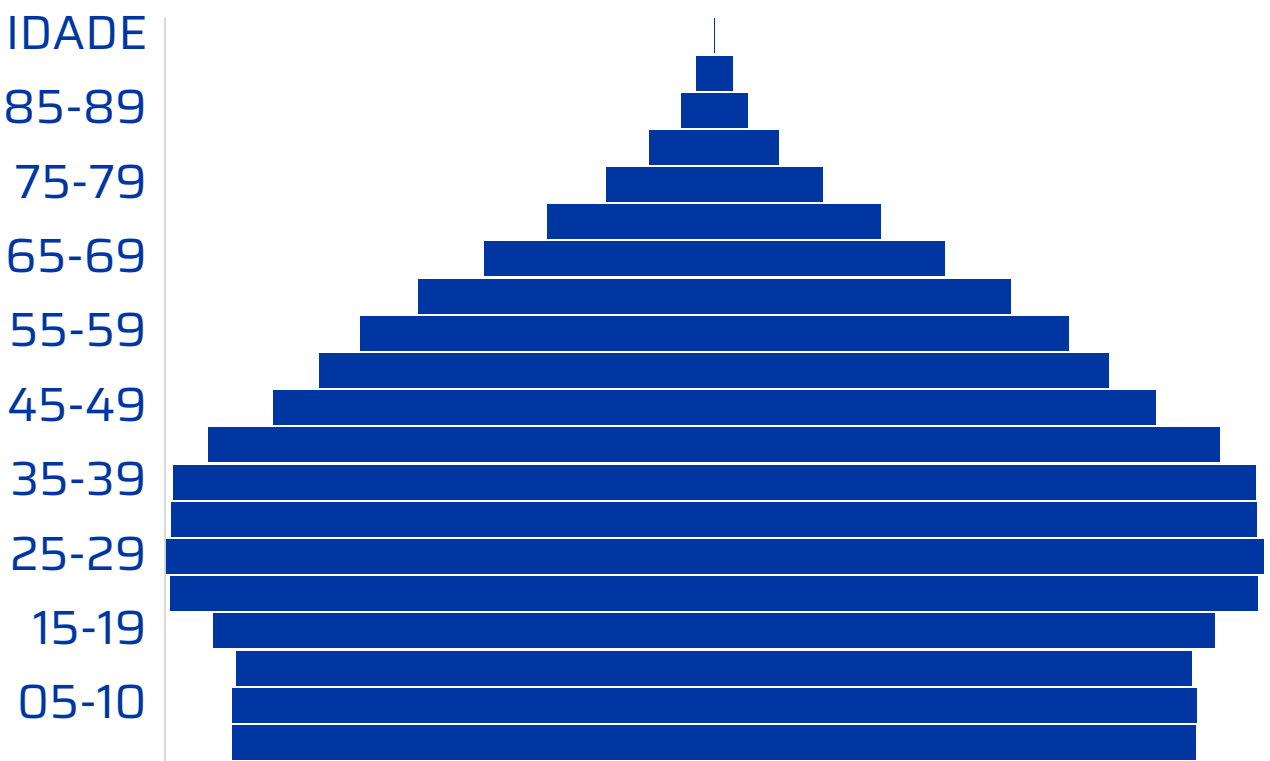


// DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

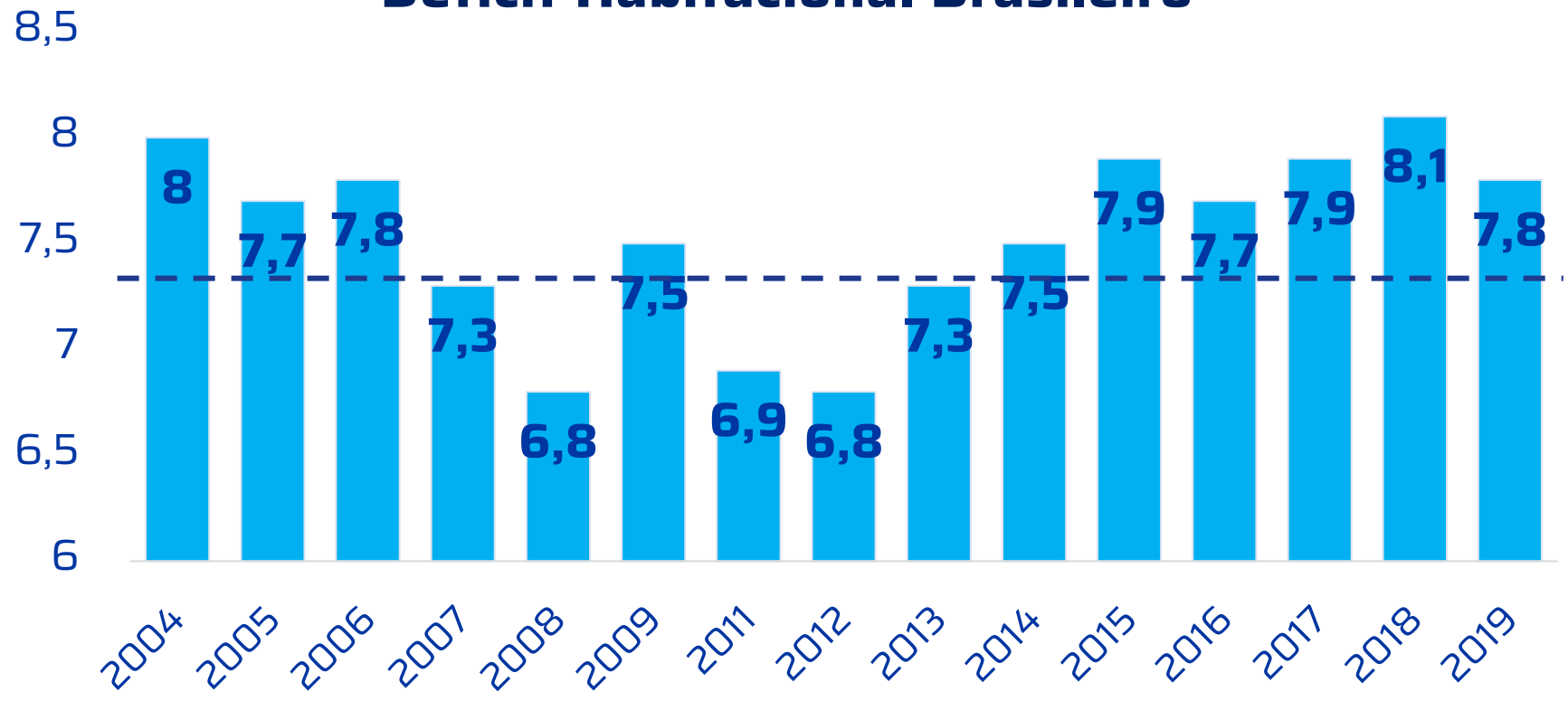
Pirâmide etária 2000



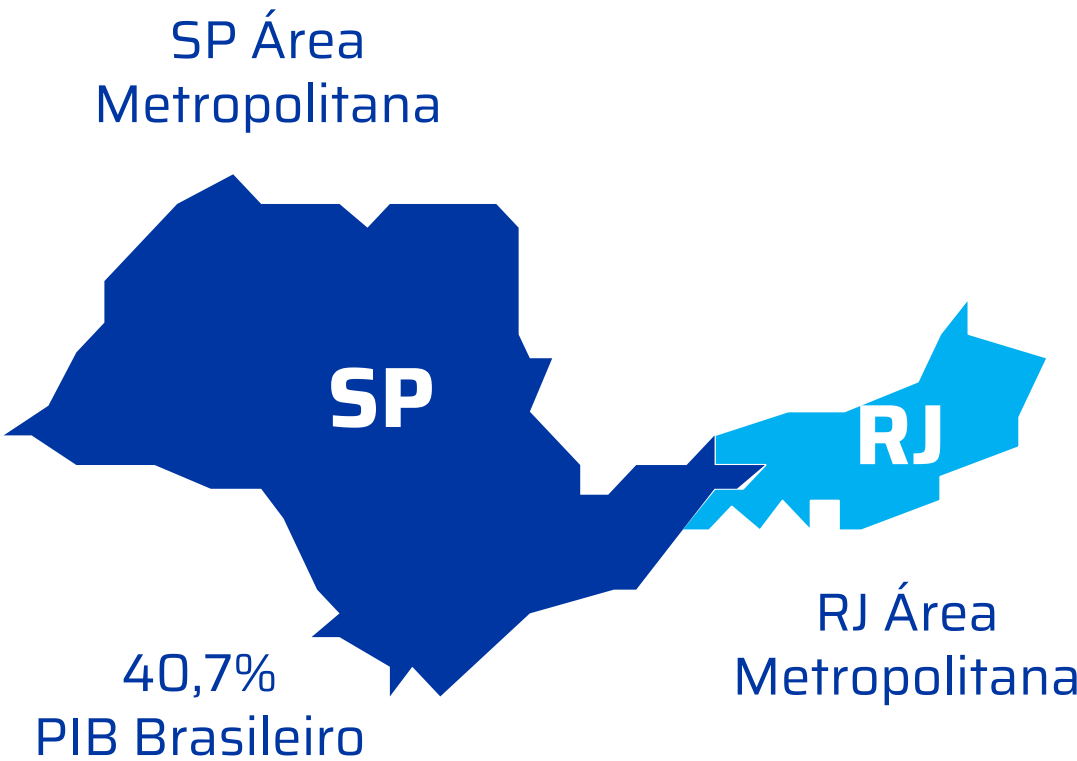
Pirâmide etária 2022



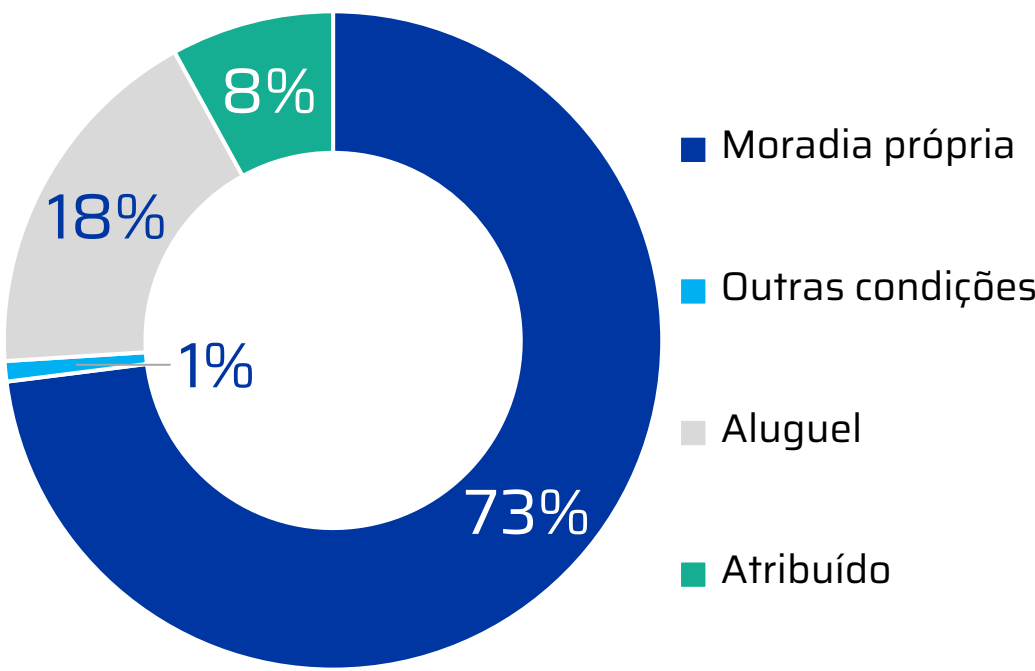
Déficit Habitacional Brasileiro



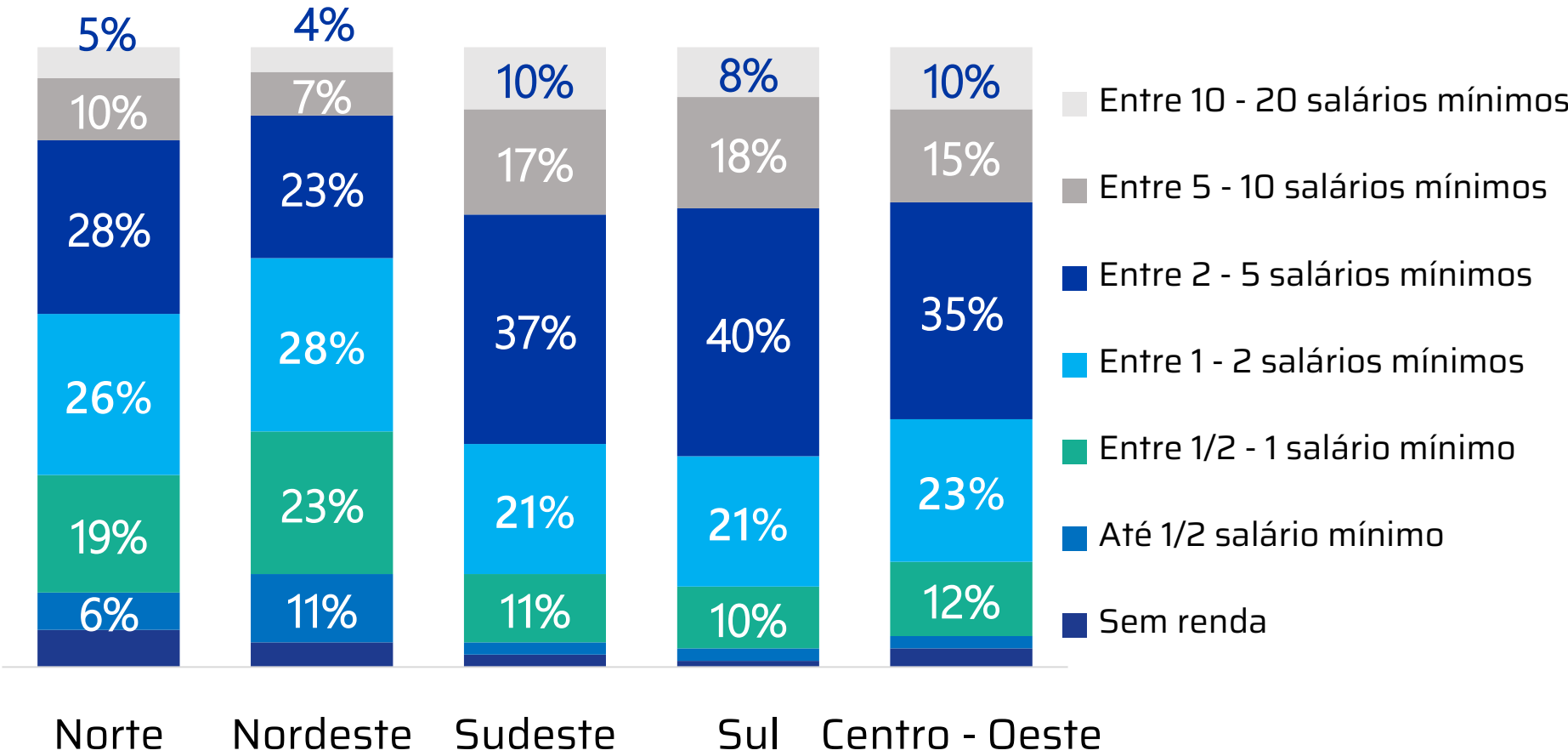
São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro



70% das moradias brasileiras são próprias



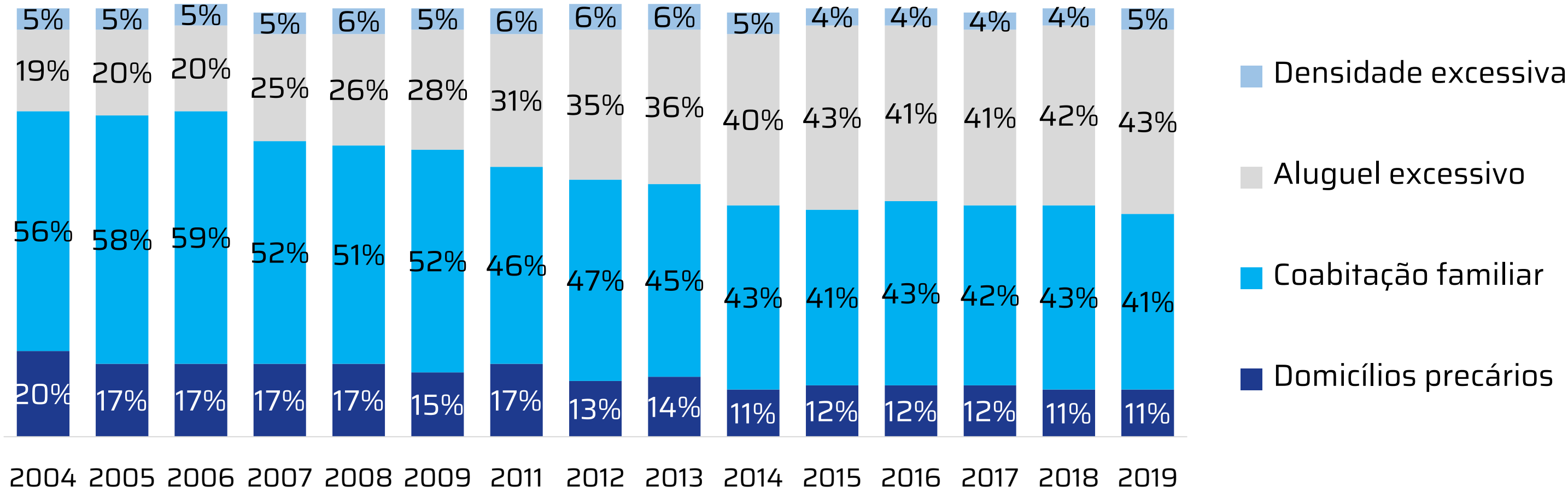
Renda das famílias brasileiras



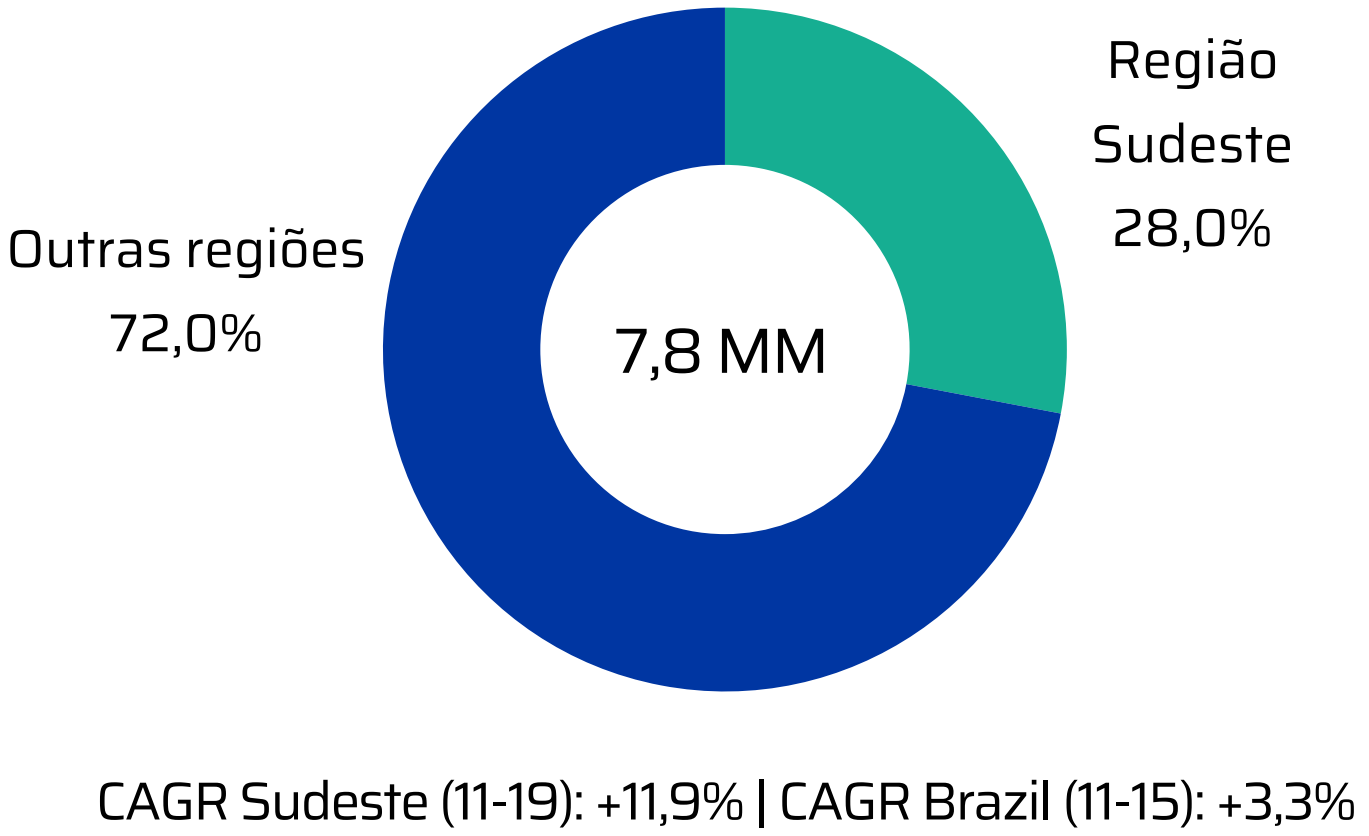
Fonte: IBGE, PNAD, UBS

// DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

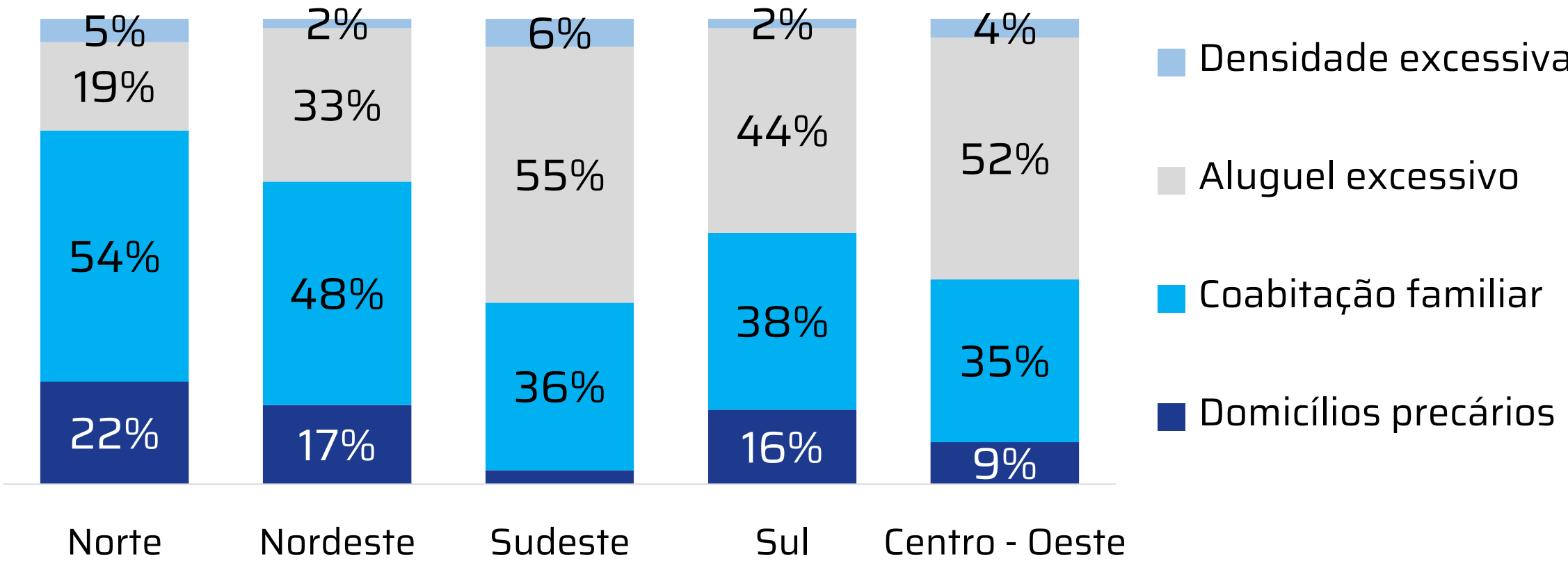
Composição do Déficit Habitacional Brasileiro



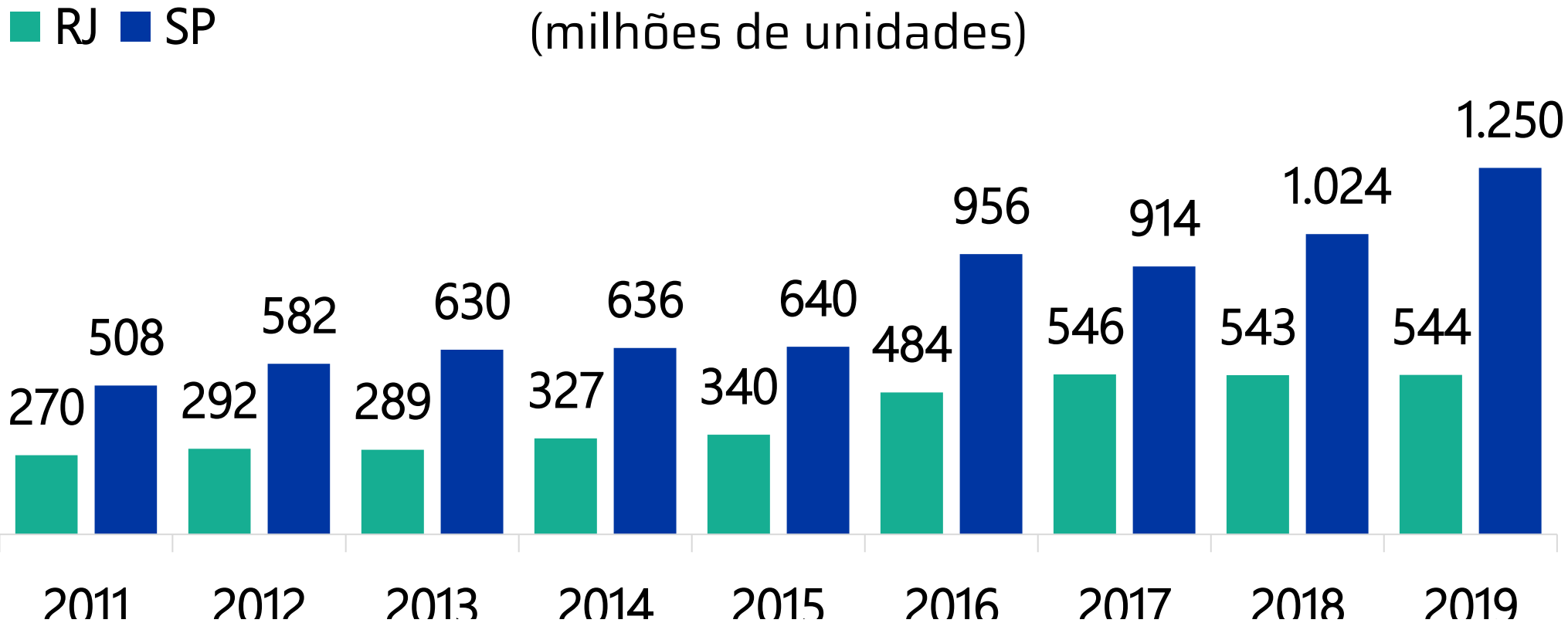
% do Déficit no Brasil



Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região



Déficit Habitacional em SP e RJ
(milhões de unidades)

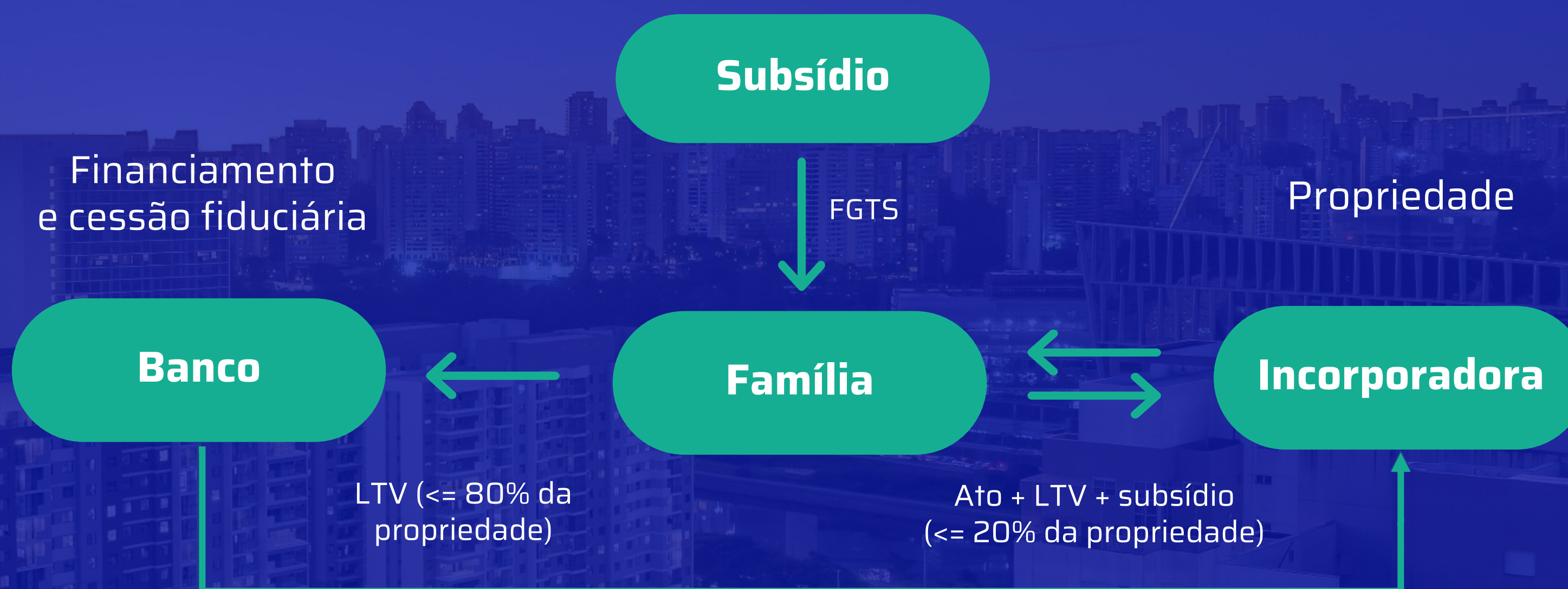


Essência do programa

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**

Detalhes do programa Habitação de Interesse Social

	Limite de Renda	Valor Máximo por Unidade
HIS-1	Até R\$ 4.863,00	Até R\$ 276.102,20
HIS-2	Até R\$ 9.726,00	Até R\$ 383.636,74
HMP ¹	Até R\$ 16.210,00	Até R\$ 537.672,71
R2V ²	Sem Limite de Renda	Sem Valor Máximo por Unidade



**PREFEITURA DE
SÃO PAULO**

REGRAS VÁLIDAS PARA O MUNICÍPIO DE SÃO PAULO

¹Habitação de Mercado Popular
²Residencial 2 Vertical

// DINÂMICA FGTS



Recursos de financiamento

Minha Casa Minha Vida



ORÇAMENTO PARA 2026

R\$ 160 bilhões
do FGTS

(considera faixa 4)
*Com possível adição de R\$ 50
bi (Total de R\$ 50 bilhões)

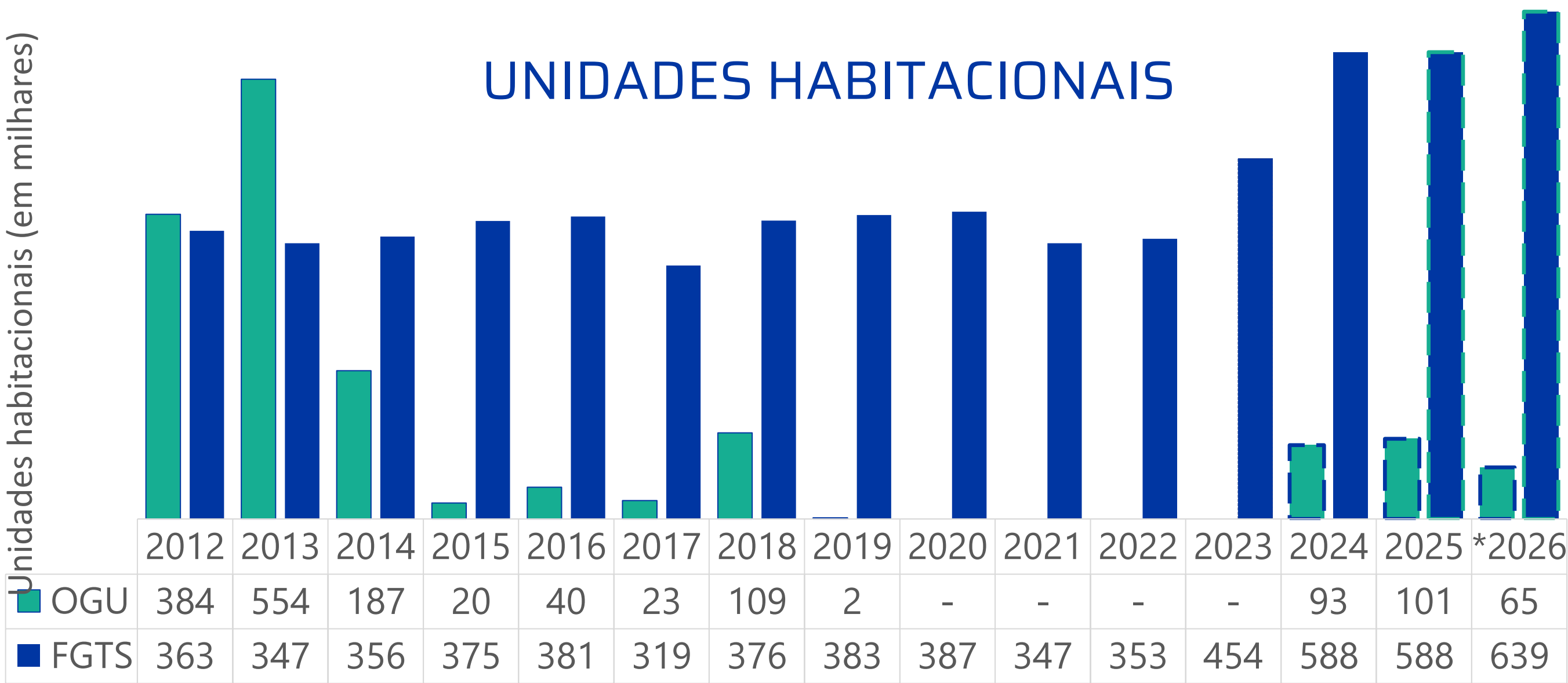
R\$ 12,5 bi

SUBSÍDIO
(Royalties do Pré-Sal)

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
1. Habitação	144.500.000	144.500.000	139.500.000	139.500.000
1.1. Habitação Popular	125.500.000	125.500.000	125.500.000	125.500.000
1.1.1. Apoio à Produção Habitacional	87.000.000	87.000.000	87.000.000	87.000.000
1.1.2. Carta de Crédito Individual	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000
1.1.3. Carta de Crédito Associativo	100.000	100.000	100.000	100.000
1.1.4. Pró-Moradia	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
1.2. Pró-Cotista	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
1.3 Classe Média	15.000.000	15.000.000	10.000.000	10.000.000
2. Saneamento Básico	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
2.1. Saneamento para Todos	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
2.2. Op. de Mercado Saneamento	-	-	-	-
3. Infraestrutura Urbana	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
3.1. Pró-Transporte	6.400.000	6.400.000	6.400.000	6.400.000
3.2. Pró-Cidades	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000
3.3. Op. de Mercado Infraestrutura	-	-	-	-
Total	160.500.000	160.500.000	155.500.000	155.500.000
Descontos (Royalties Pré-sal)	12.500.000	12.500.000	12.500.000	12.500.000
Prováveis Novas Adições	50.000.000	-	-	-
Total Prováveis Novas Adições	223.000.000	173.000.000	168.000.000	168.000.000

FONTE: ADEMI/BRAIN

Utilização de Recursos do FGTS Minha Casa Minha Vida

2024

Em milhões de reais

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

2025

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
HABITAÇÃO	142.330.000	133.217.537	93,6%
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%
MICROCRÉDITO FGTS	0	0	0,0%
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
SANEAMENTO	5.500.000	5.097.872	92,7%
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%
OPERAÇÕES DIVERSAS	0	0	0,0%
Operações Diversas	0	0	0,0%
INFRAESTRUTURA	4.470.000	3.581.818	80,1%
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%
SAÚDE	0	0	0,0%
FGTS-Saúde	0	0	0,0%
TOTAL	152.300.000	141.897.227	93,2%

2026

Em milhões de reais

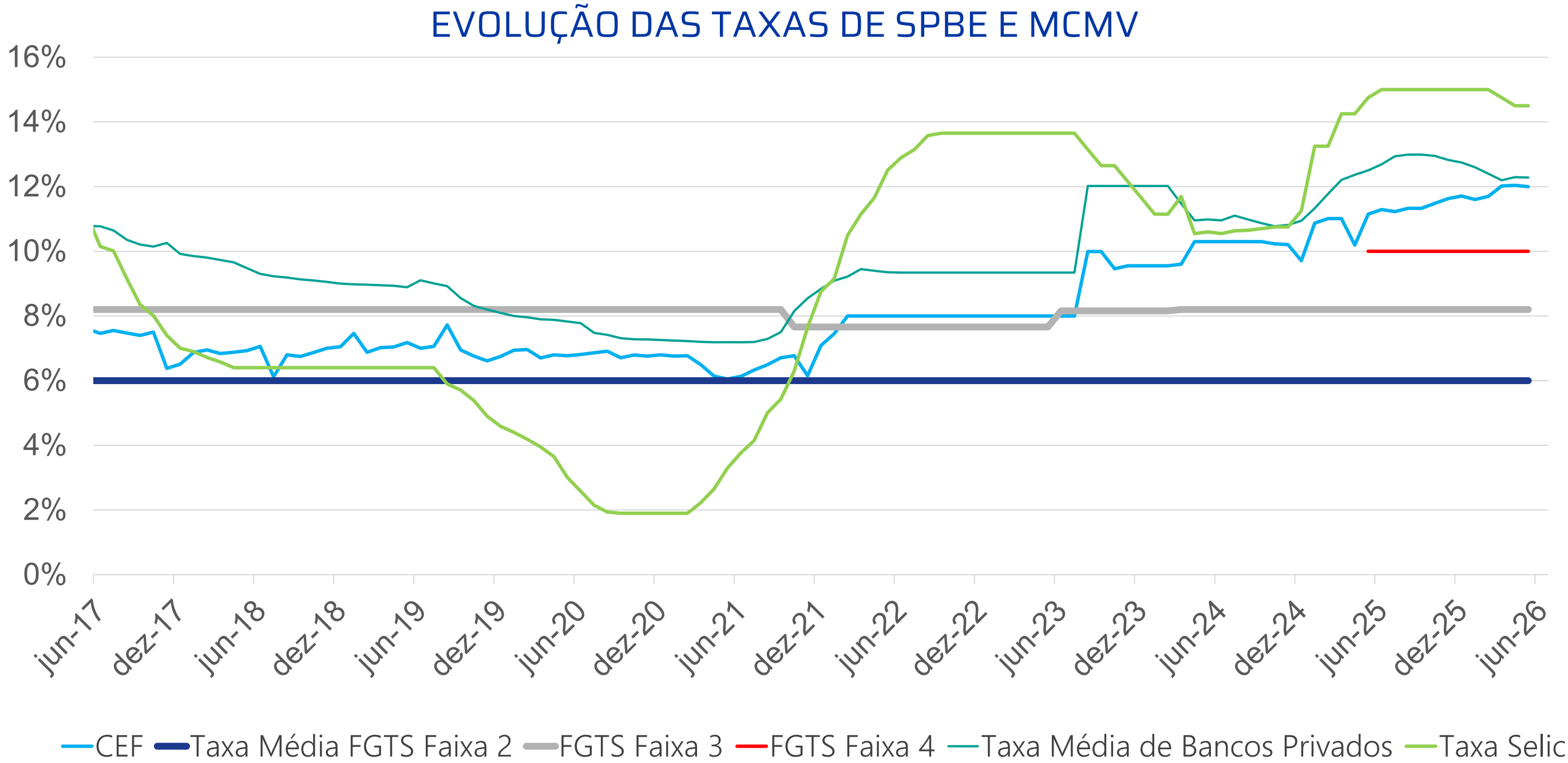
Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
HABITAÇÃO	144.500.000	72.876.333	50,4%
Apoio à produção	87.000.000	49.356.444	56,7%
Carta de Crédito	36.100.000	18.674.314	51,7%
Pró-Cotista	4.000.000	630.575	15,8%
Pró-Moradia	2.400.000	600.048	25,0%
Classe Média	15.000.000	3.614.952	24,1%
MICROCRÉDITO FGTS	0	0	0,0%
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
SANEAMENTO	8.000.000	2.976.890	37,2%
Saneamento para Todos - Setor Privado	3.220.366	140.000	4,3%
Saneamento para Todos - Setor Público	4.779.634	2.836.890	59,4%
OPERAÇÕES DIVERSAS	0	0	0,0%
Operações Diversas	0	0	0,0%
INFRAESTRUTURA	8.000.000	1.724.012	21,6%
Pró-Transporte - Setor Privado	3.604.204	958.459	26,6%
Pró-Cidades - Setor Público e Privado	1.600.000	0	0,0%
Pró-Transporte - Setor Público	2.795.796	765.553	27,4%
CA Infraestrutura	0	0	0,0%
SAÚDE	8.500.000	3.412.306	0,0%
FGTS-Saúde	8.500.000	3.412.306	0,0%
TOTAL	169.000.000	80.989.542	47,9%

Última atualização - agosto/26

Visão Geral das Linhas de Financiamento à Habitação

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

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



FONTE: SITE BACEN

CAIXA

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

ENGENHARIA E CAPACIDADE **DE EXECUÇÃO**



Expertise em Engenharia

63 anos de experiência

ALVENARIA ESTRUTURAL



FILMAGEM REALIZADA EM 20/06/25

[Clique aqui para assistir o vídeo](#)

PROGRAMAS E CERTIFICAÇÕES



INSTALL
PROJETOS

INova
CURY



DNA
CURY JÚNIOR

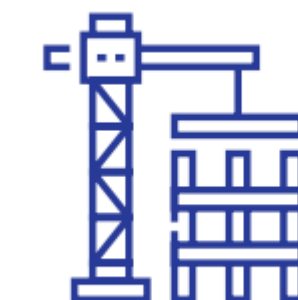


PBQP-H
PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE
E PRODUTIVIDADE DO HABITAT

DNA
CURY



Lean Construction



ARQGEN

INSTALL

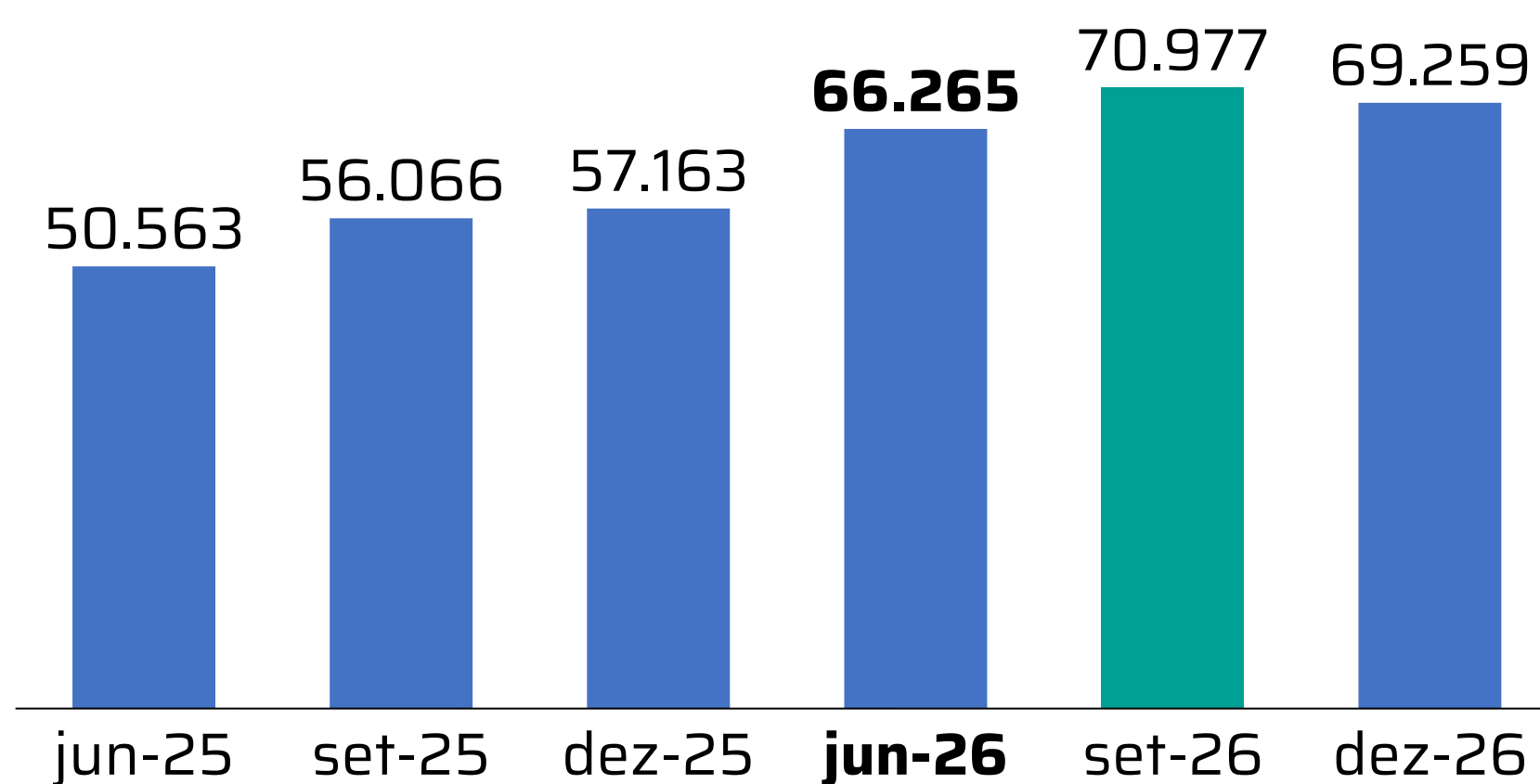


Desempenho/Projeção

Última atualização - agosto/26

Unidades em

Execução 25-26 SP+RJ



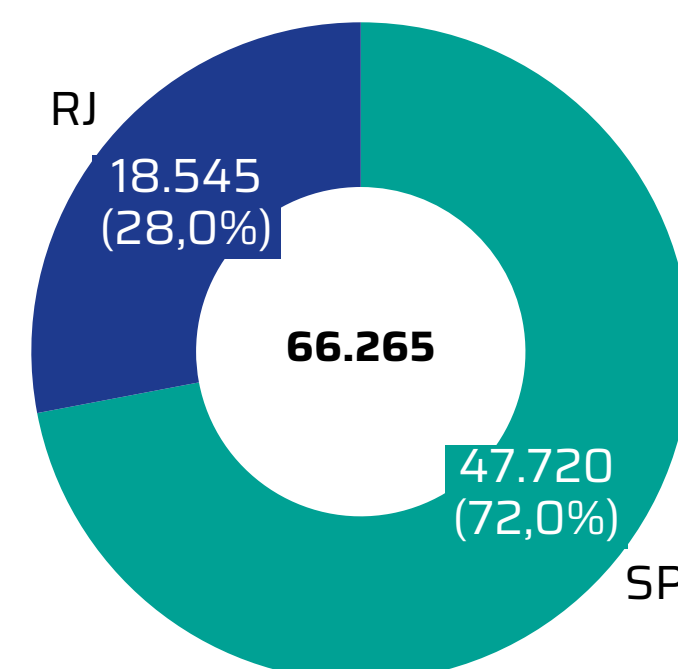
Média de canteiros em execução

2025

44.950

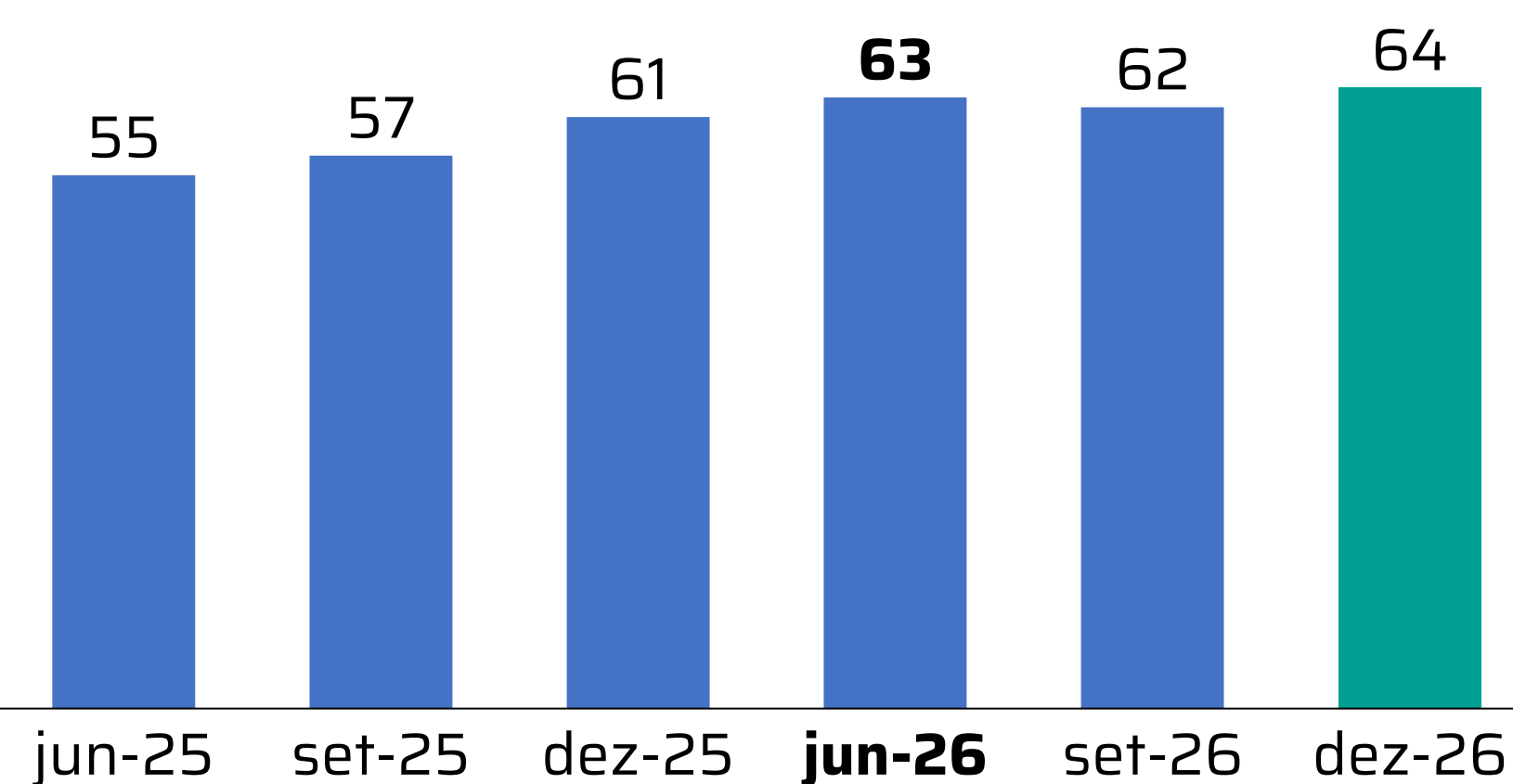
2026

65.360



Canteiros

em Construção 25-26 SP+RJ



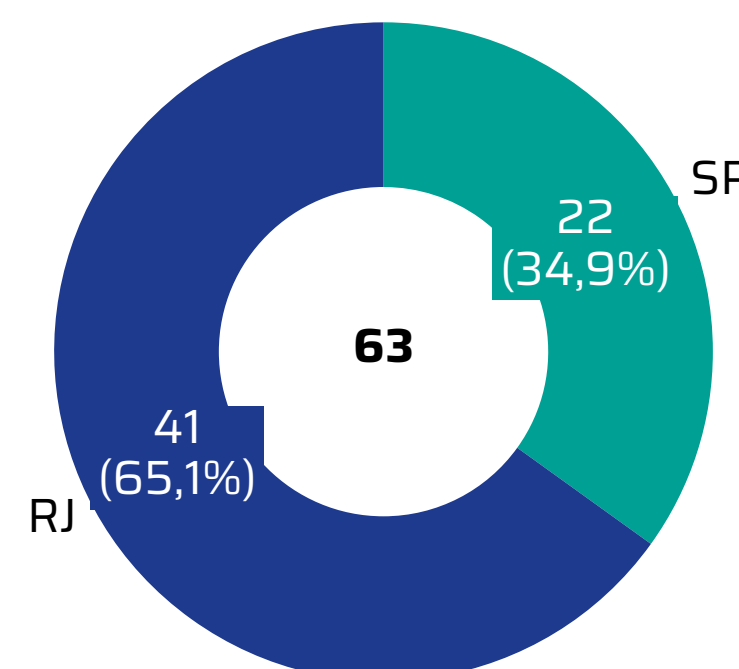
Média de canteiros em execução

2025

54

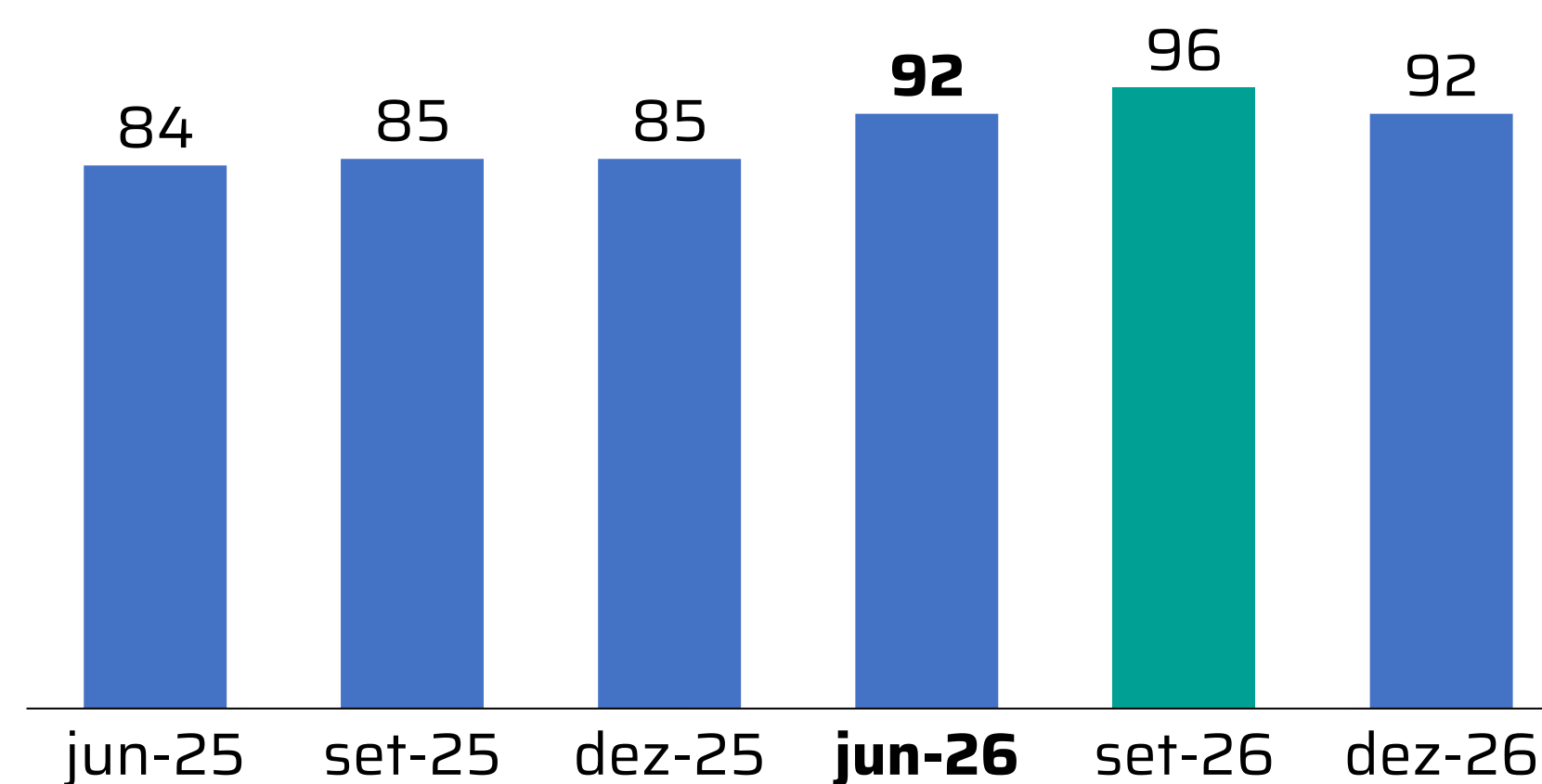
2026

66



Obras

em Construção 25-26 SP+RJ



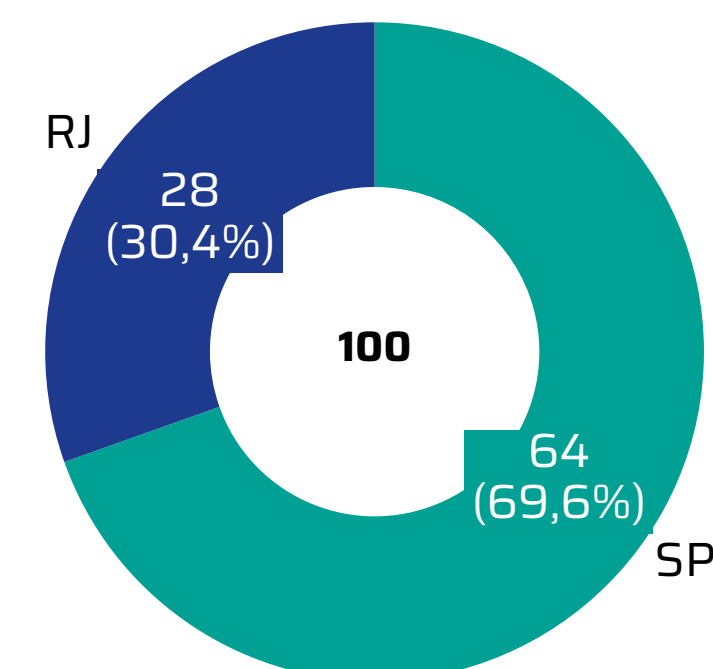
Média de obras em execução

2025

80

2026

91



// 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

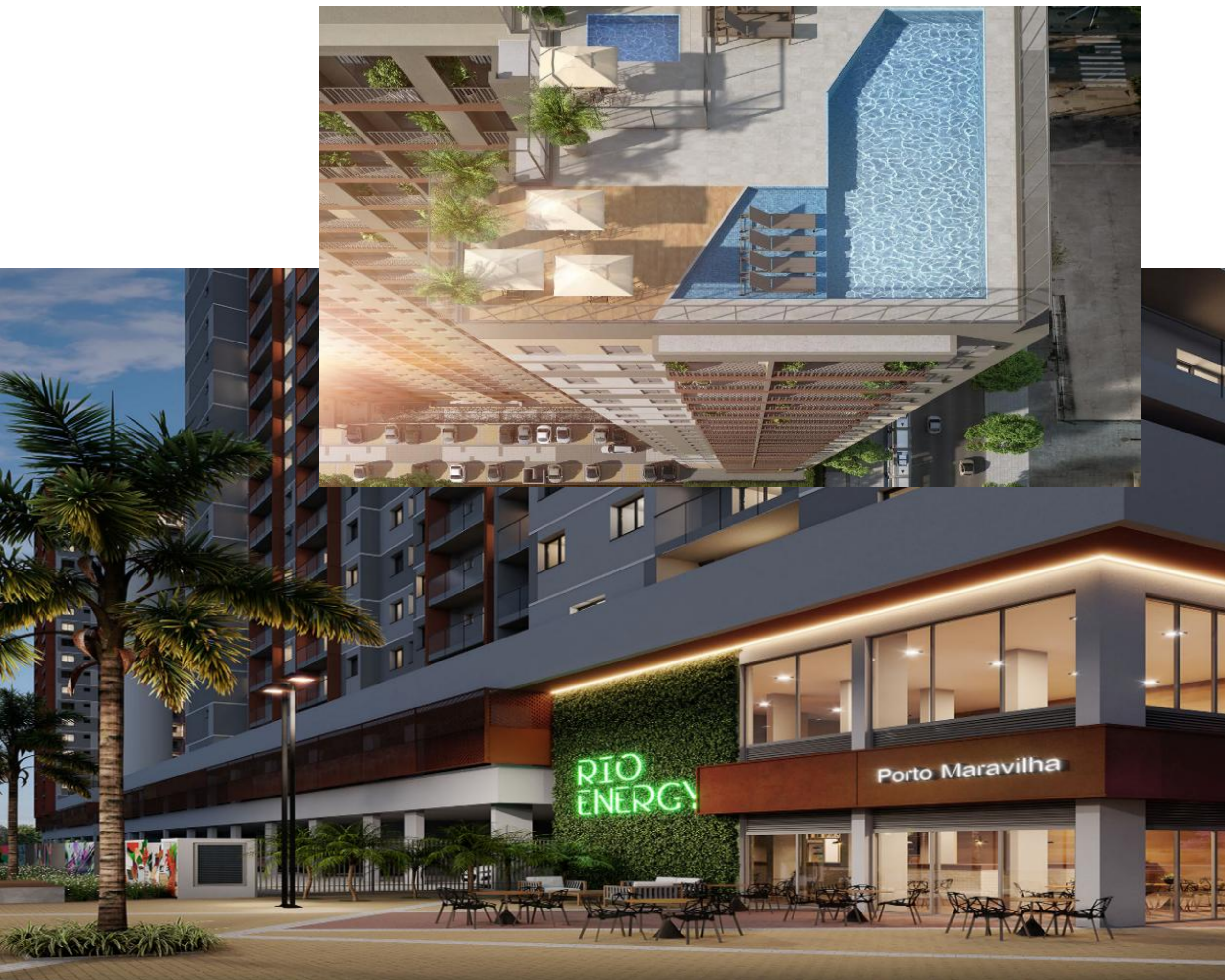


// ENGENHARIA | INDICADORES PRINCIPAIS



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**.

Alvenaria Estrutural



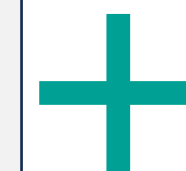
Método Atual



Forma de Alumínio



Início em 2027



Parede Pré-Moldada



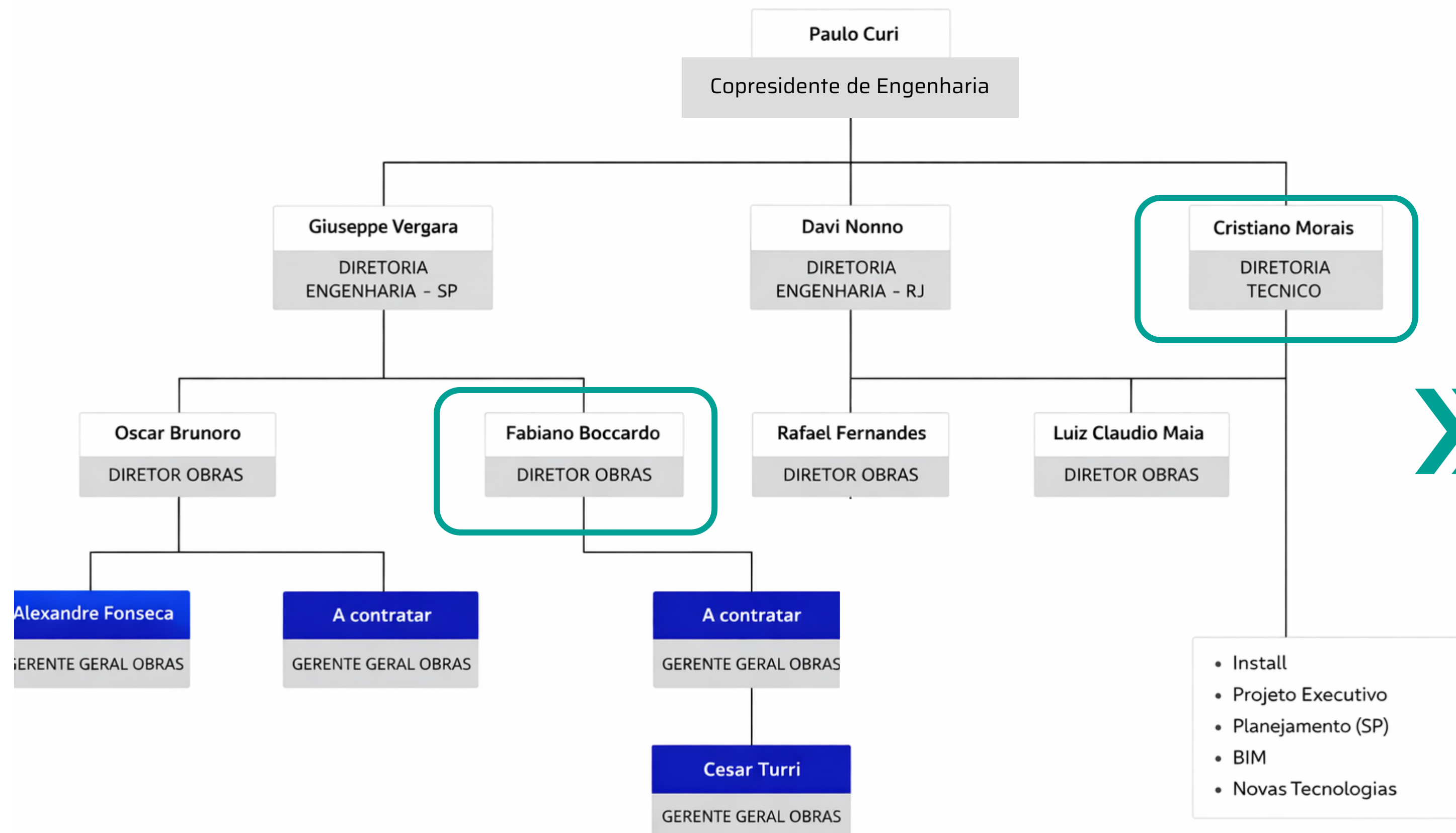
Início em 2027

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

Cidade Jaguaré - Villa Lobos

[Link Vídeo](#)





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

Copresidente

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
Diretor de Obras	2	2	4
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



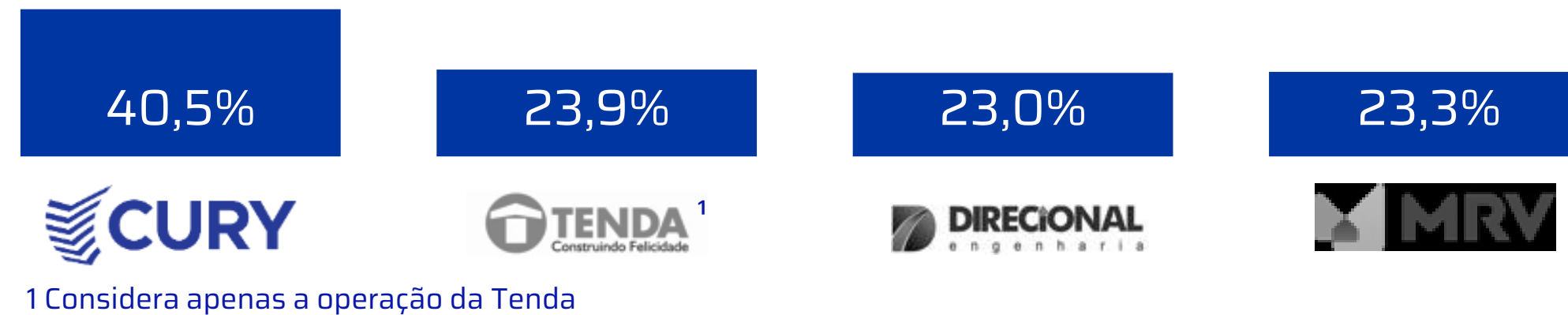
// PORTFÓLIO DE PRODUTOS

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.

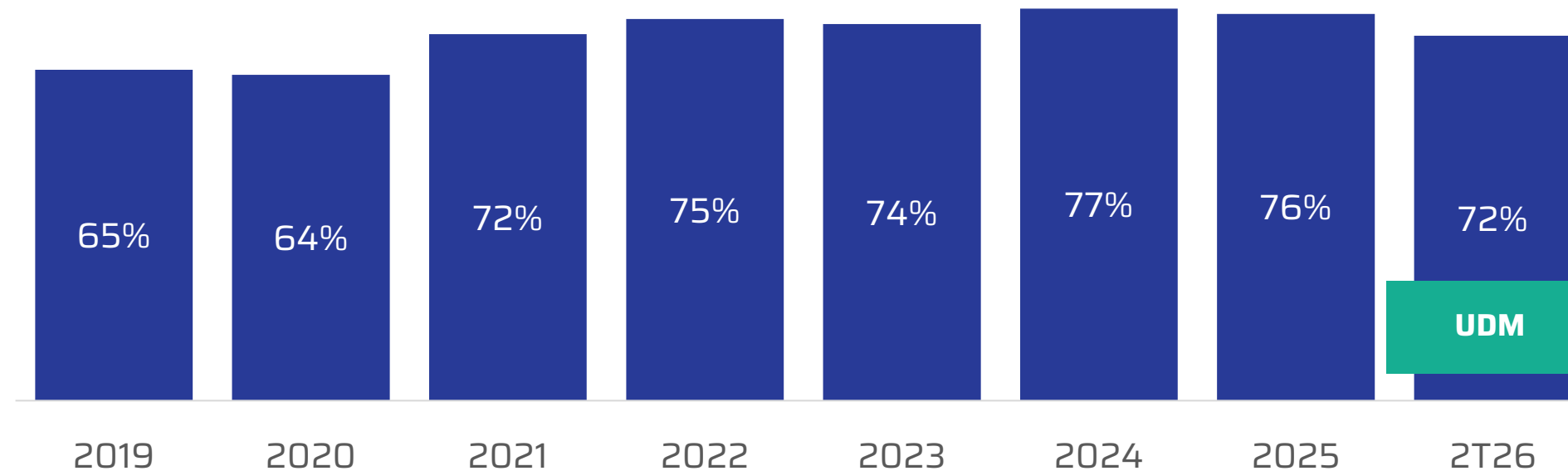
	Conceito	Público Alvo	Preço Médio 2T26 (R\$)	Faixa de Renda Mensal Alvo	Fonte de Financiamento	Total %VGV Vendido em 2T26	Fotos Seleccionadas dos Imóveis
5 andares	Superior (Completo/ Parque dos Sonhos)	▪Grupo 2 do MCMV	~223.898	R\$3.500 - R\$4.400	▪MCMV (2)	0,0%	 
25 andares	Padrão (Único/Dez)	▪Grupo 2 e 3 do MCMV	~246.236	R\$4.000 - R\$7.000	▪MCMV (2 e 3)	1,4%	 
	Moderno (Urban)	▪Grupo 3 do MCMV	~290.370	R\$5.000 - R\$10.000	▪MCMV (3/4)	23,38%	 
	Superior (Mérito)	▪Grupo 3 e 4 do MCMV ▪SBPE	~348.012	R\$6.000 - R\$13.000	▪MCMV (3/4) ▪SBPE	75,22%	 

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

VSO – Velocidade de Vendas 2T26 vs Pares (%)

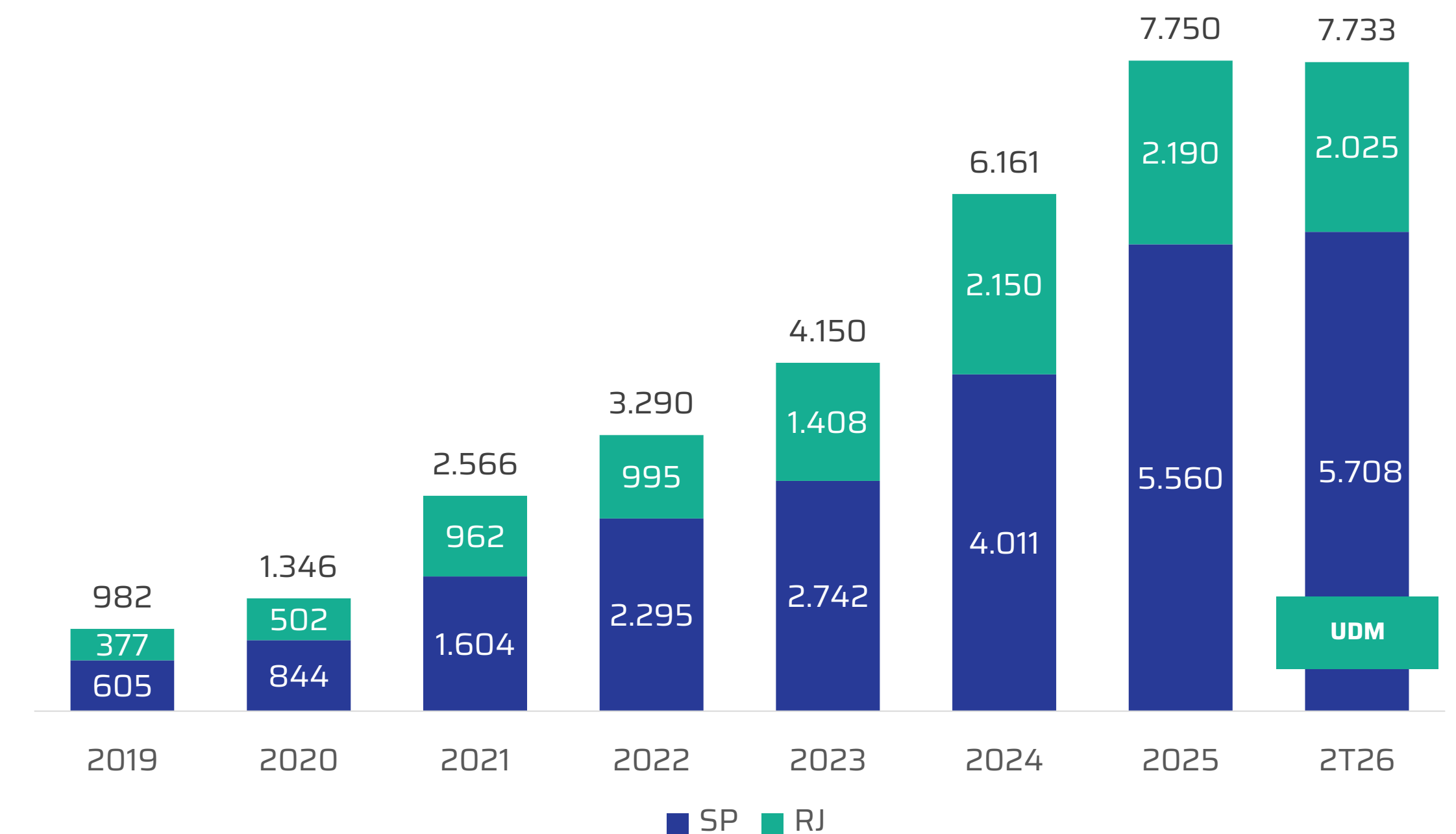


VSO – Velocidade de Vendas UDM (%)



Vendas Líquidas (R\$ milhões)

CAGR (2019-26) :+34%



Profundo entendimento
de seus mercados

+

Força de vendas
comprometida

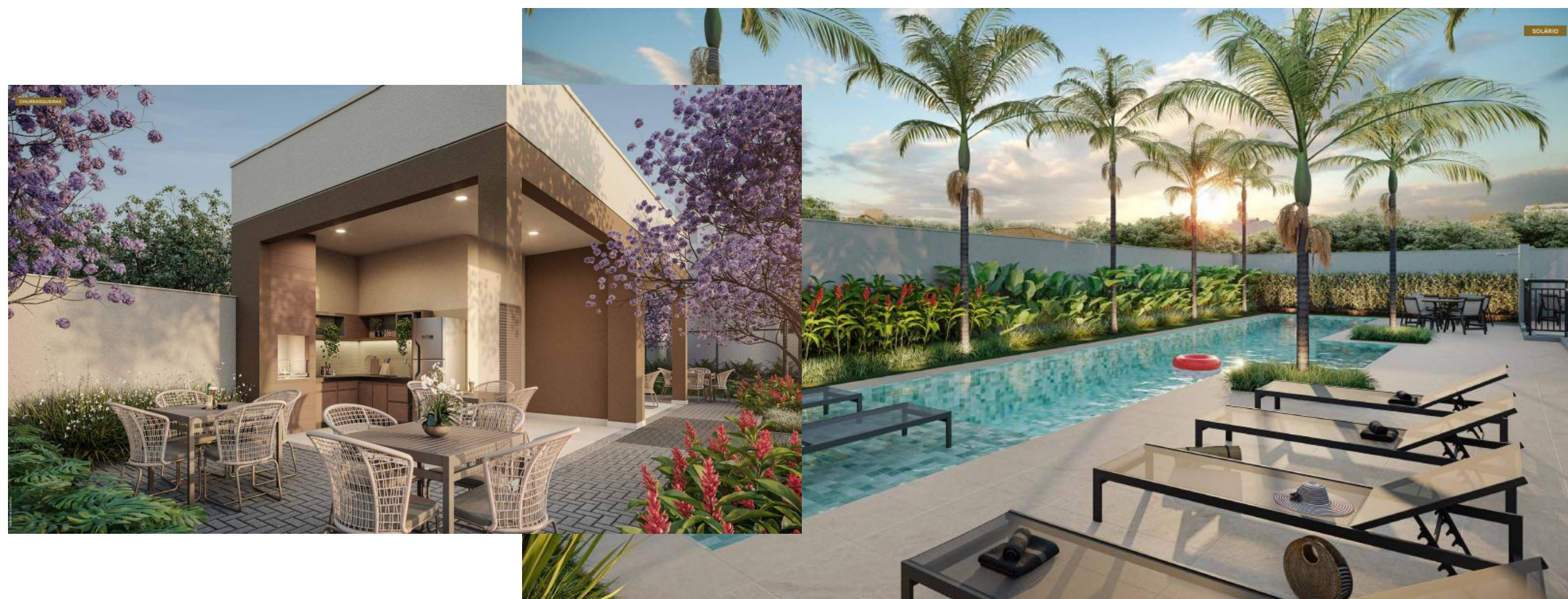
=

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

UDM: Últimos doze meses

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

Experiência no Stand



THE
ONE

CHÁCARA SANTO ANTÔNIO

VGv: R\$ 211 milhões

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

Terreno: 3.471,10m²

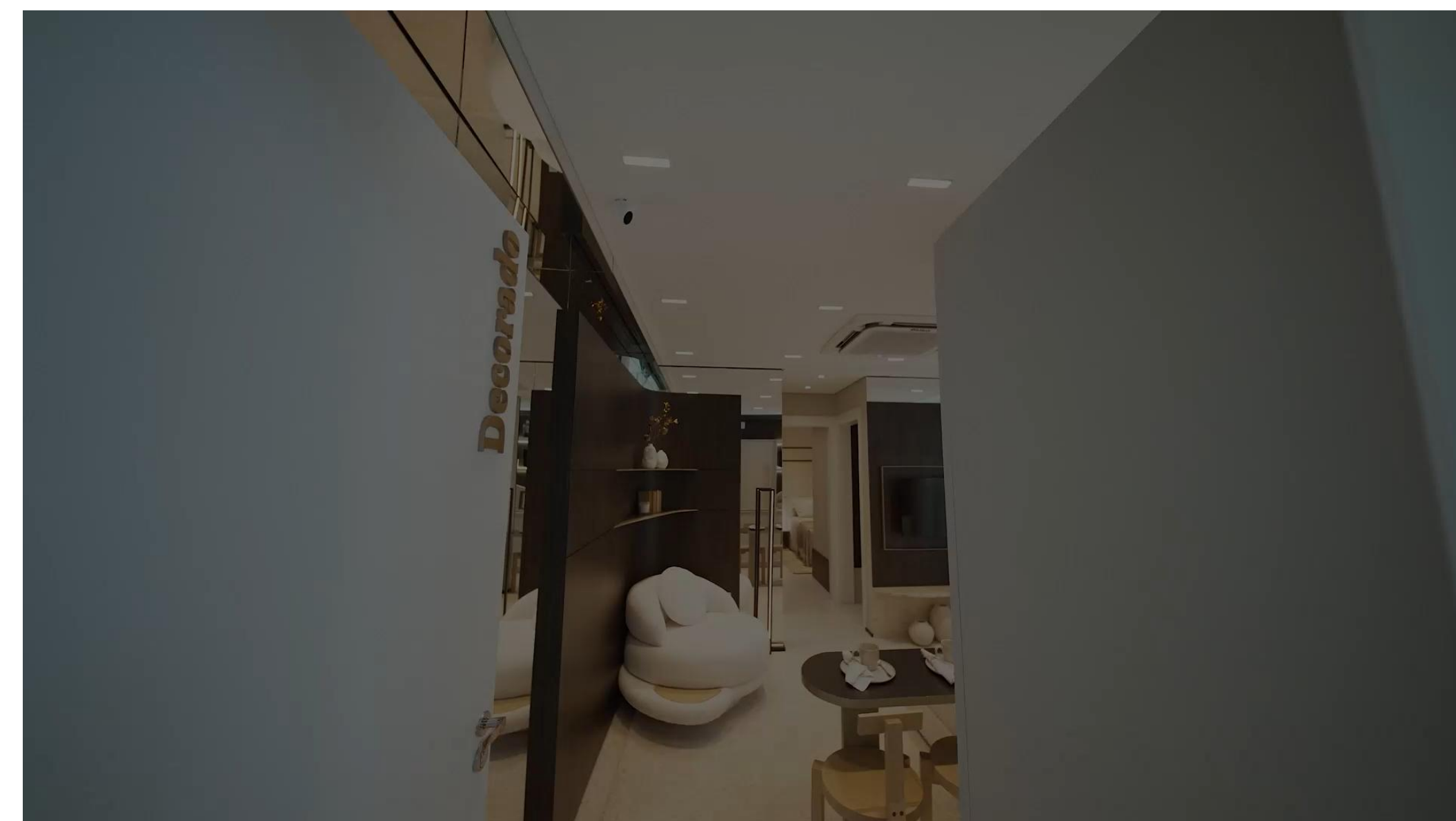
Número de Torres: 2
Número de elevadores: 5 elevadores por torre

Número de unidades: 684

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

Tipologia: 2 dormitórios

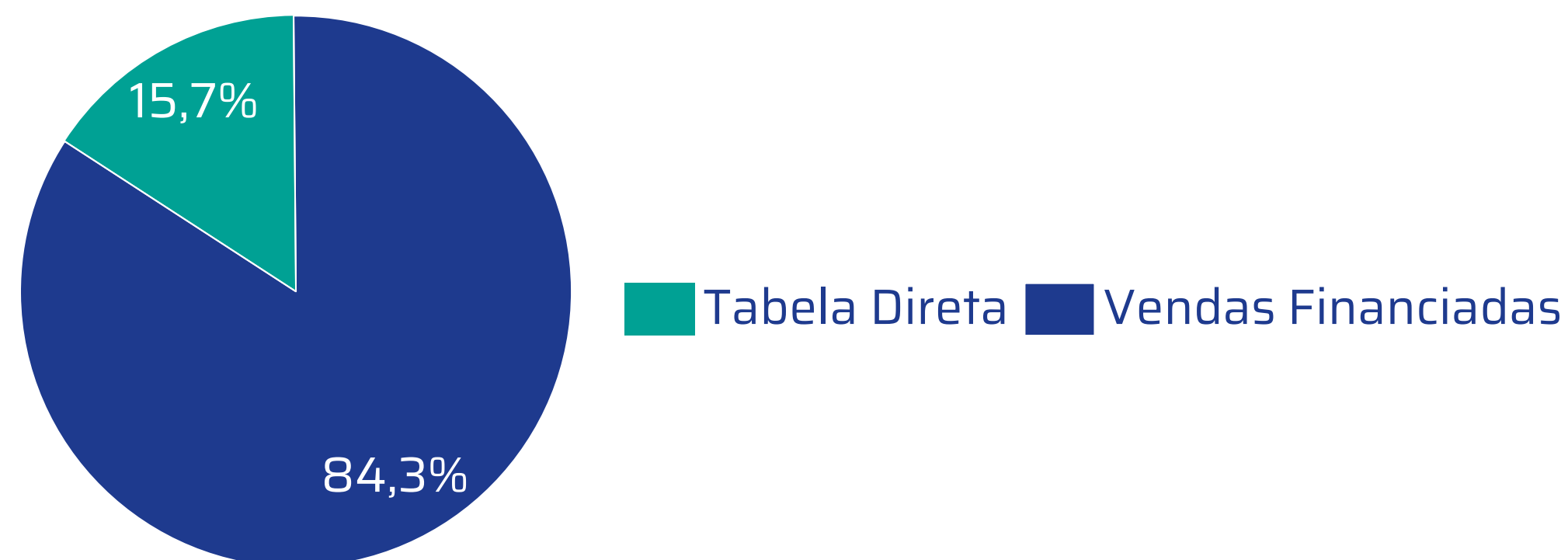
Decorado: 52m²



[CLIQUE AQUI PARA ACESSAR O VÍDEO](#)

// ESTRATÉGIA DE VENDAS | ESTATÍSTICAS

Vendas Brutas **2T26**



Vendas Brutas **2T26 UDM***



+12,4% do VGV

Repasado (R\$ Milhões)
2T26UDM x 2T25UDM

9,10%

Taxa média de juros para financiamento
de clientes no 2T26, sendo:

6,41%

MCMV 2

8,13%

MCMV 3

10,42%

MCMV 4

11,44%

SBPE

R\$ 5.802

por unidade

Subsídio médio
no 2T26

*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+](#)

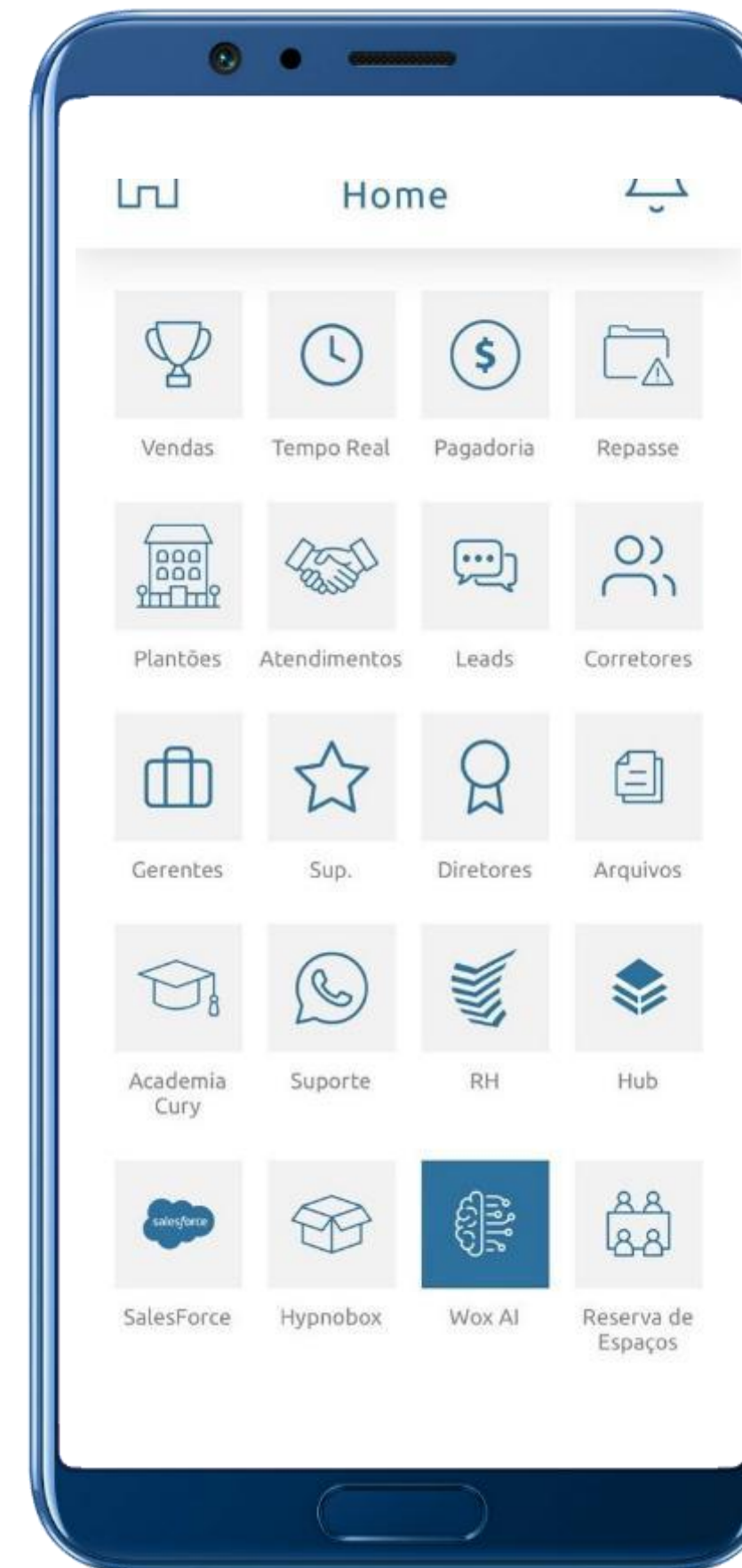
Calculadora “Cury Mais Vida”



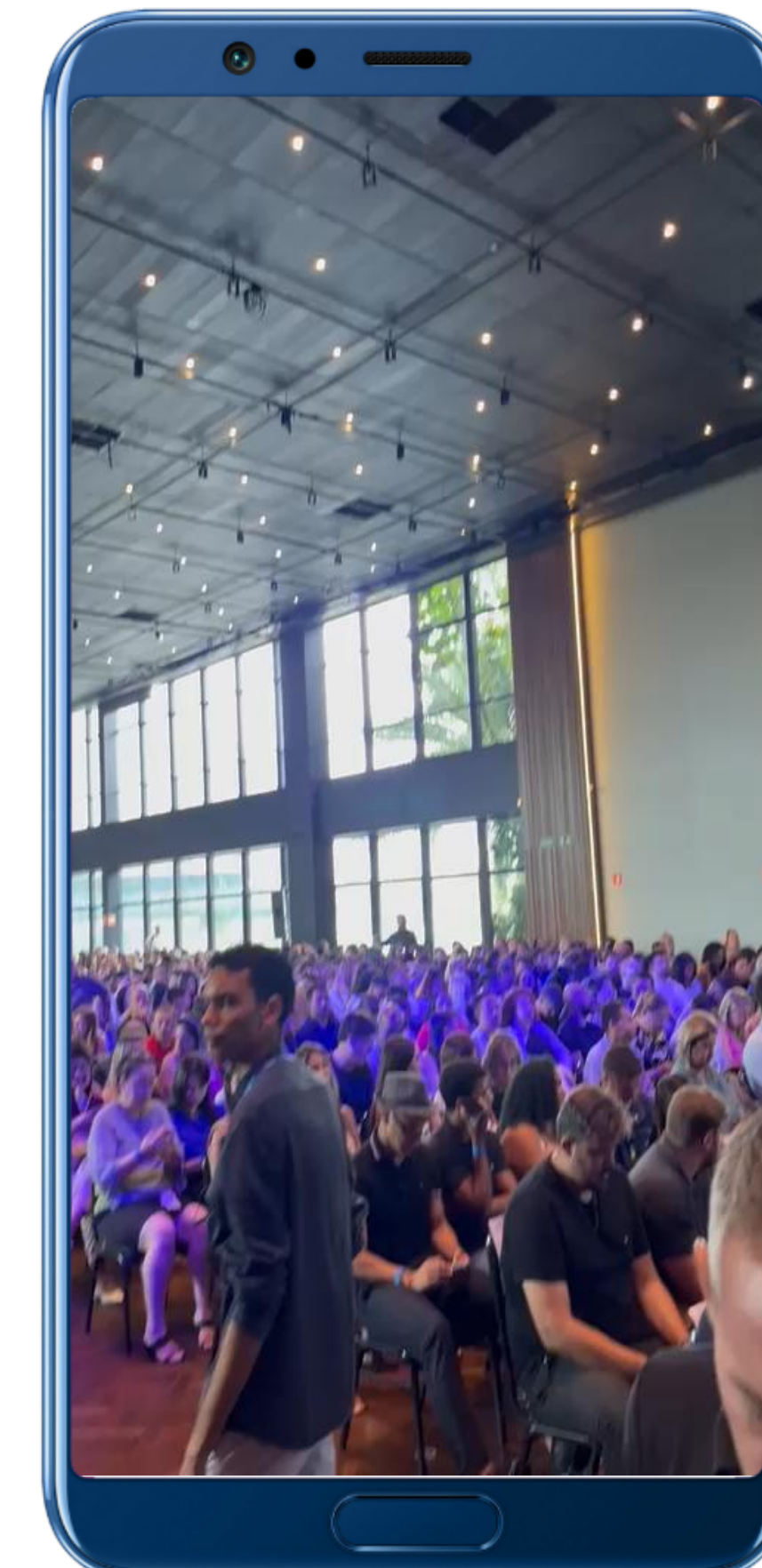
Projeto de segurança, instalando câmeras ao redor



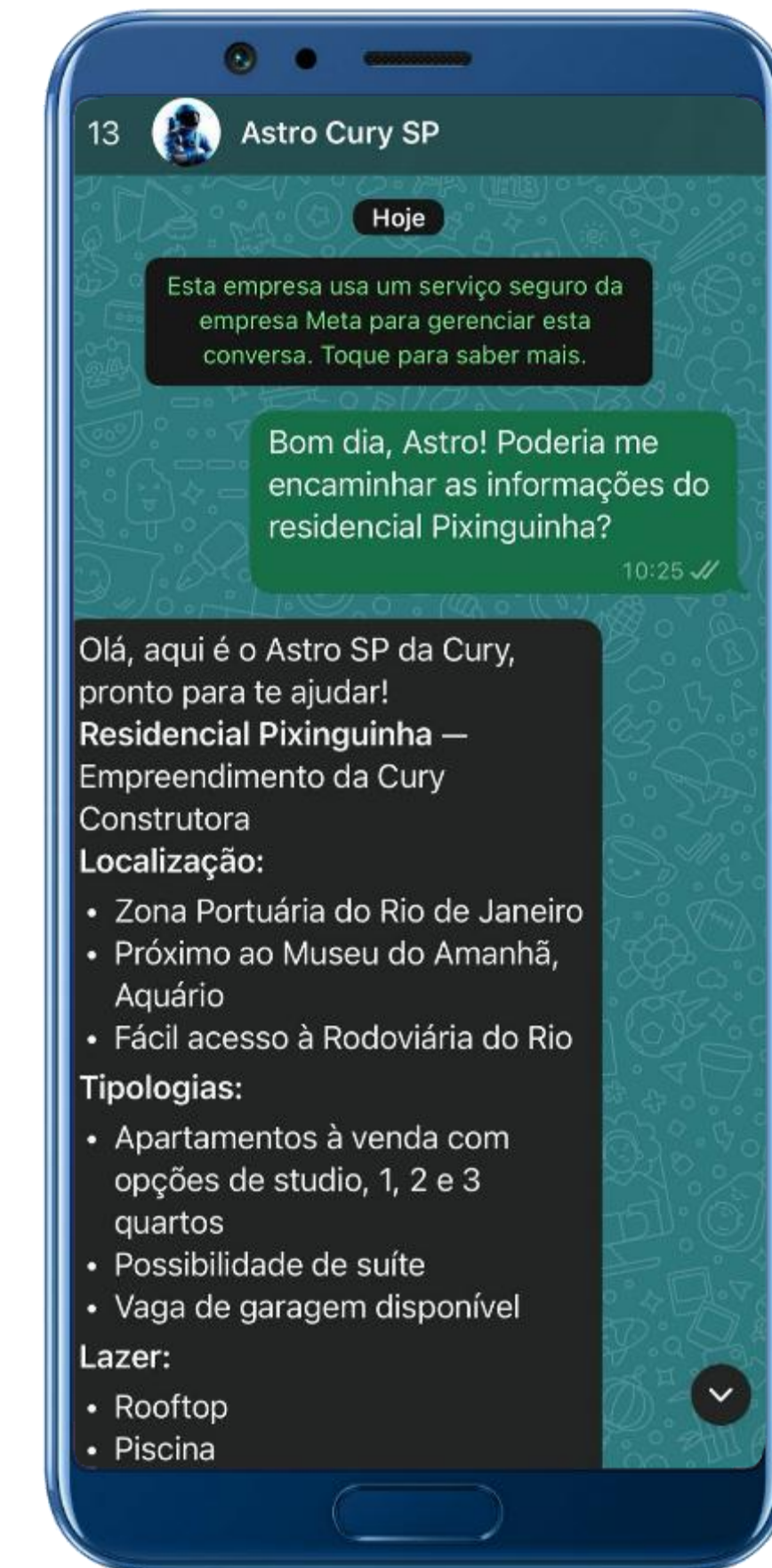
IA “Astro”, auxiliando os corretores



Aplicativo de Gestão de vendas Cury



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



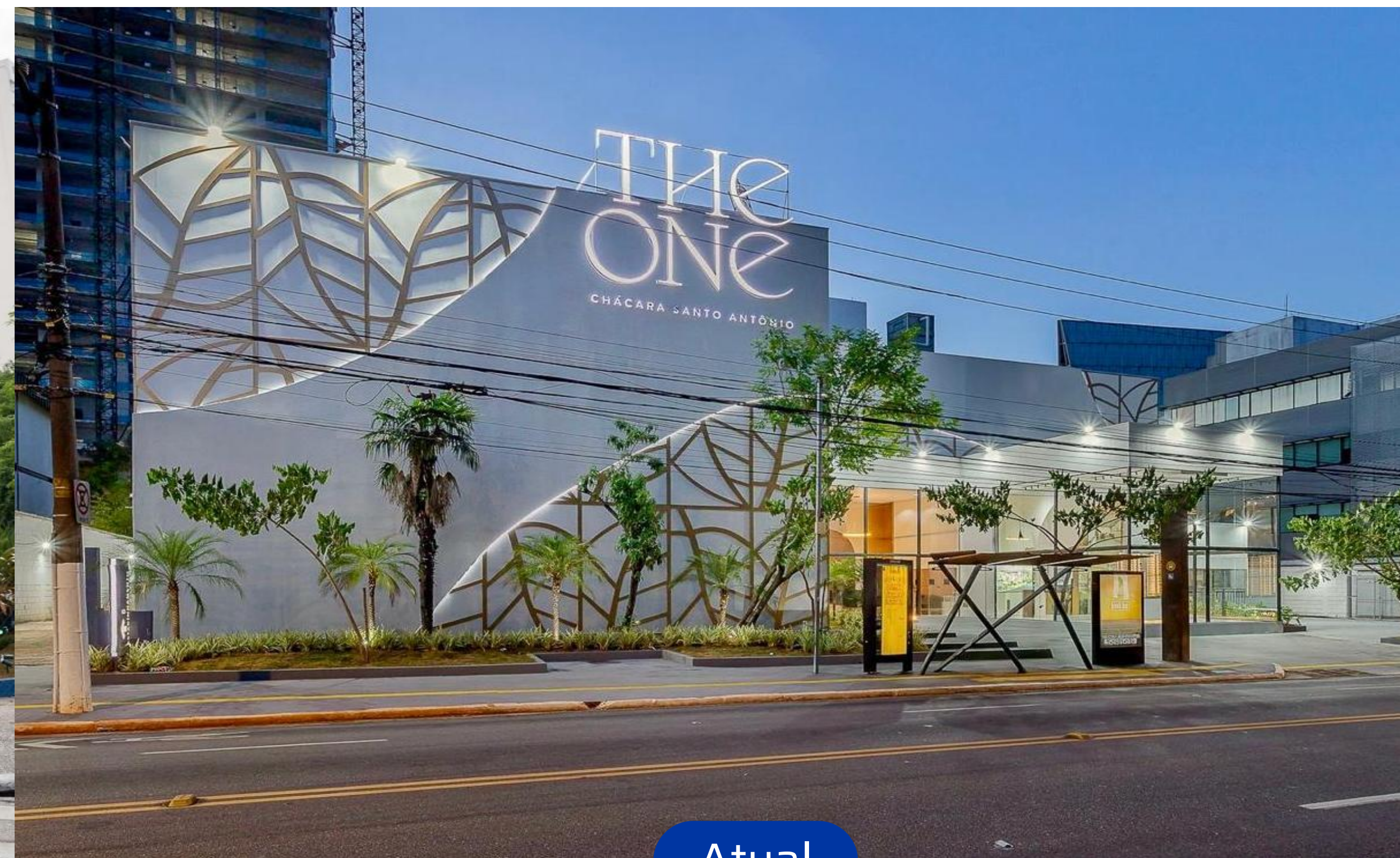
Inteligência Artificial “Astro”

// 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**
- Nádia Daniela dos Santos
- Regina Angélica Borges Santos
- Luiz Fernando Faria
- Pâmela Cristine Biazzi
- Rafael Fernandes Dias

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

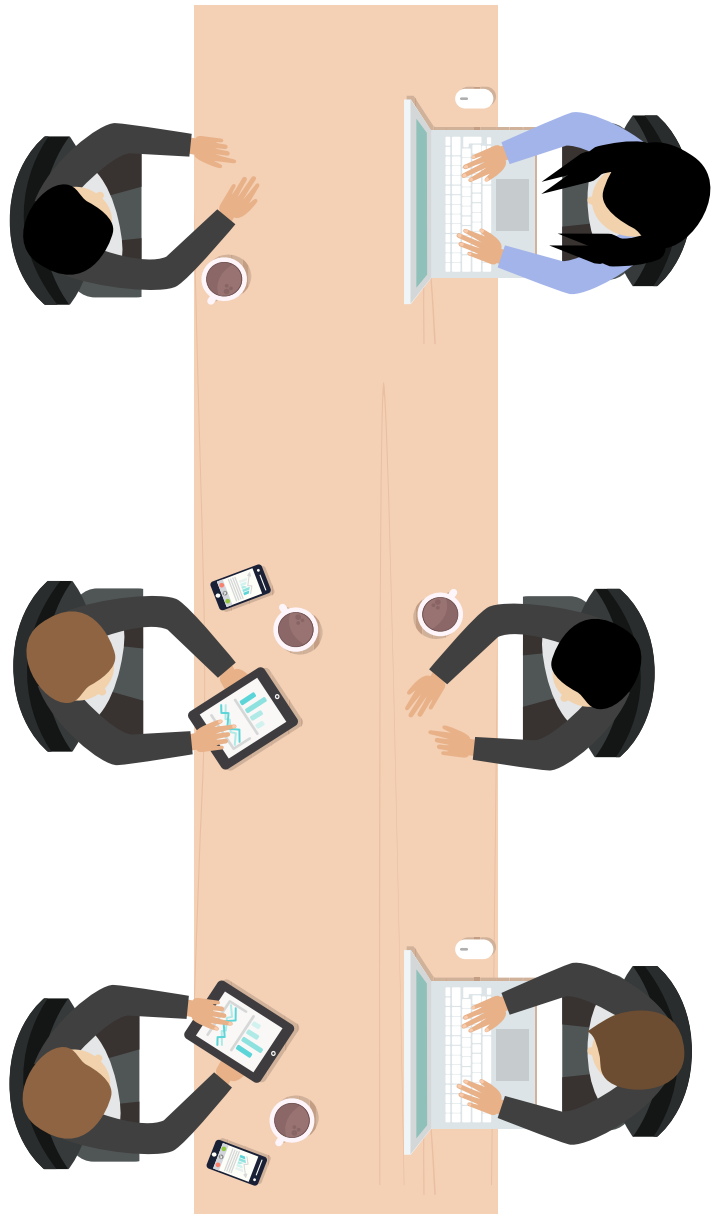
Presidente do Conselho de Adm

Ronaldo Cury de Capua

Vice-presidente do Conselho de Adm/
Diretor de RI

João Carlos Mazzuco

Membro do Conselho de adm/
Diretor Financeiro



Viviane Mansi

Membro independente do Conselho

Luíz França

Membro independente do Conselho

Caio Luis Castro
Membro independente do Conselho



RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

Comitê de Construção

- **Fábio Elias Cury**
- Leonardo Mesquita
- Paulo Sergio B. Curi
- Cristiano Moraes
- David A. Nonno
- Giuseppe F. Vergara

Comitê de Pessoas

- **Fábio Elias Cury**
- Leonardo Mesquita
- Daniela Lima

Comitê de Novos Negócios

- **Fábio Elias Cury**
- Leonardo Mesquita
- Bruna Santini
- Fabio Rúpulo
- Gustavo Giorgi
- Renan Bragagnolo
- Guilherme Proto

Comitê Financeiro

- **Fábio Elias Cury**
- Leonardo Mesquita
- João C. Mazzuco

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

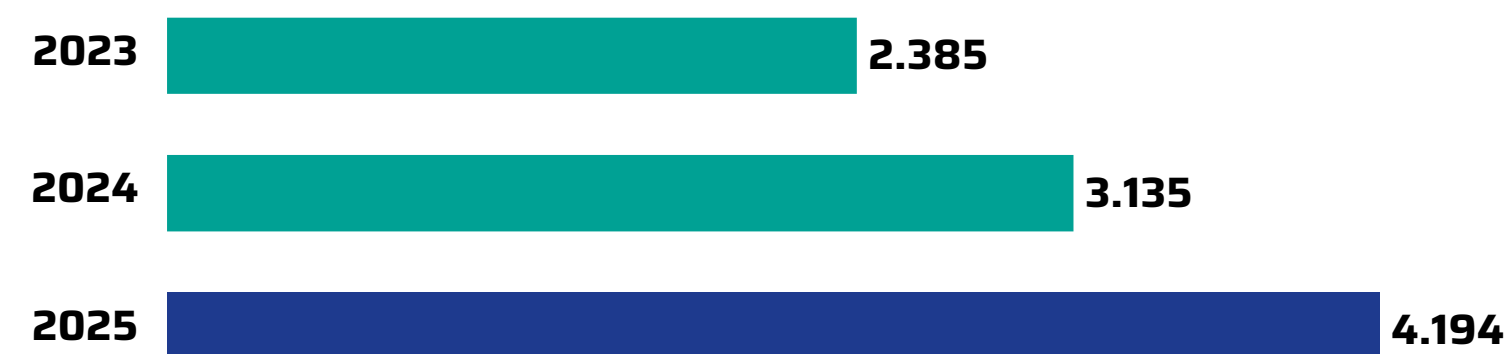
Estrutura de Governança | Administração

 Leonardo da Cruz Copresidente Executivo Experiência (Anos) +18 Educação  	 Paulo B. Curi Copresidente de Engenharia Experiência (Anos) +32 Educação 	 João Carlos Mazzuco, CFA CFO Experiência (Anos) +25 Educação  	 Ronaldo Cury IRO Experiência (Anos) +23 Educação  	 Sabrina Gonçalves COO Experiência (Anos) +22 Educação 
 Bruna Santini Diretora de Incorp. Experiência (Anos) +16 Educação 	 Giuseppe Vergara Diretor de Eng. SP Experiência (Anos) +27 Educação 	 David A. Nonno Diretor de Eng. RJ Experiência (Anos) +27 Educação 	 Cristiano Moraes Diretor Técnico Experiência (Anos) +22 Educação 	

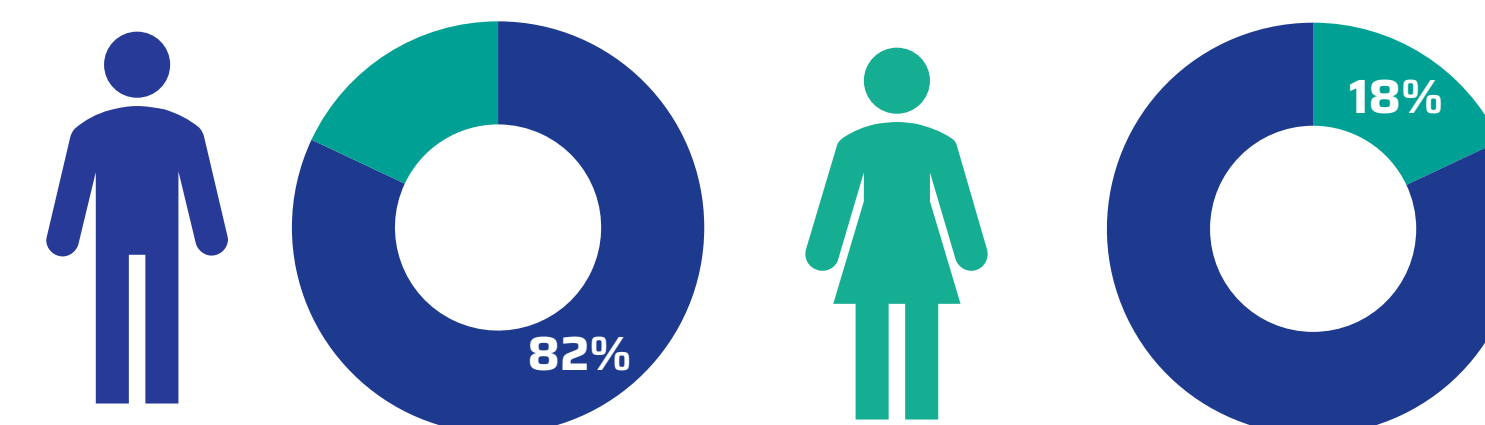


Profissionais Cury | Perfil

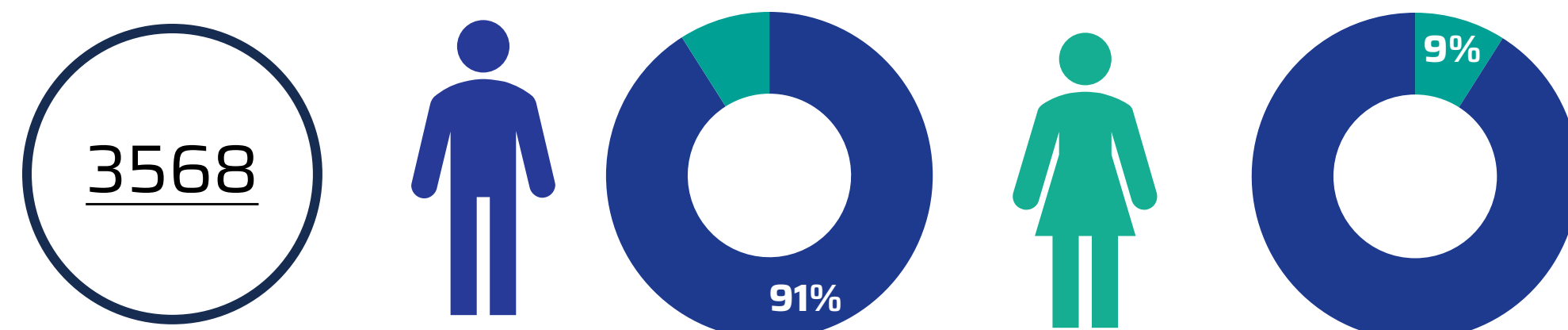
Profissionais Cury



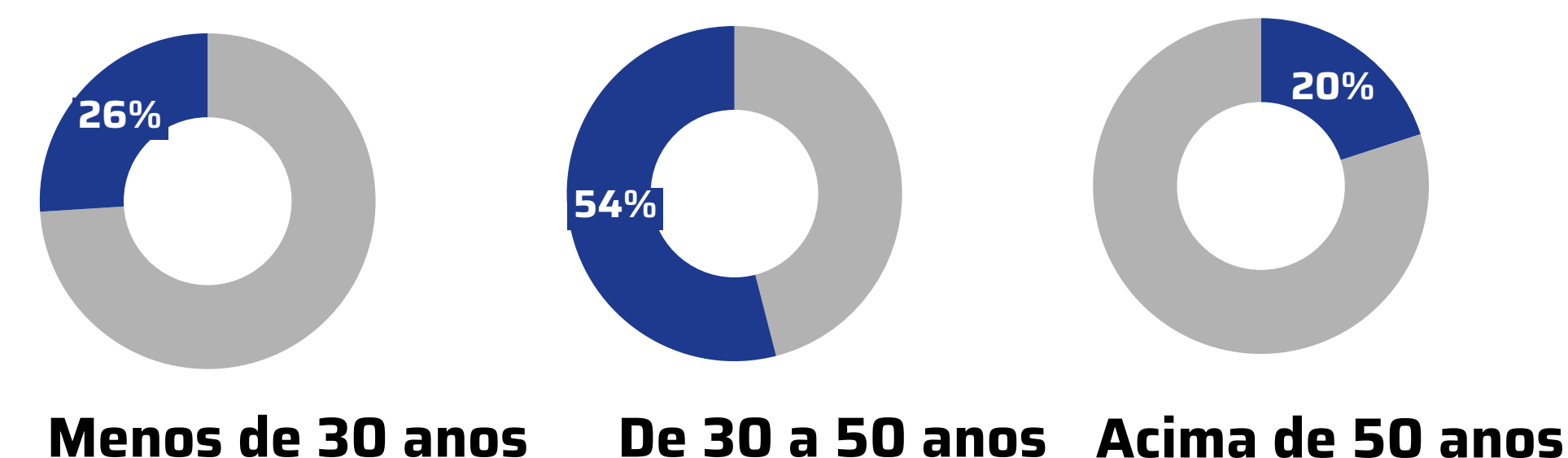
Gênero



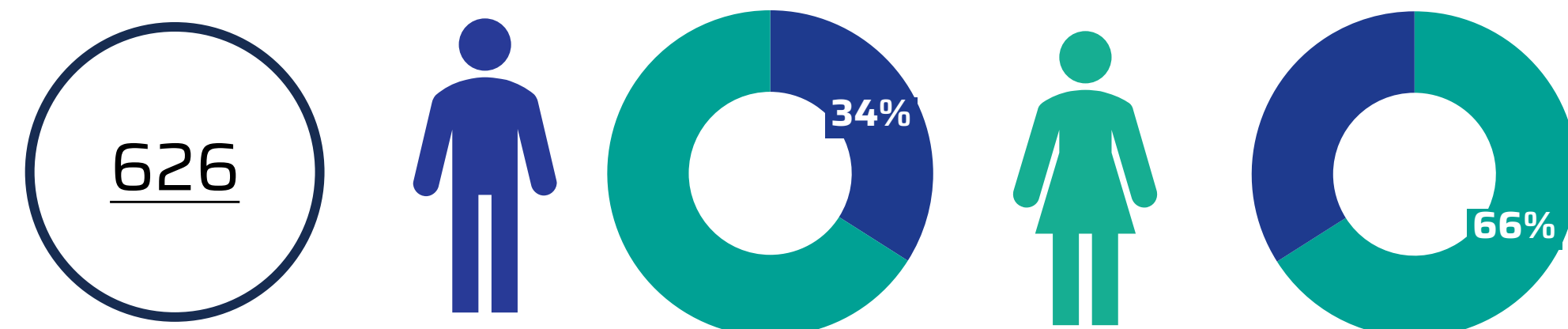
Nas Obras



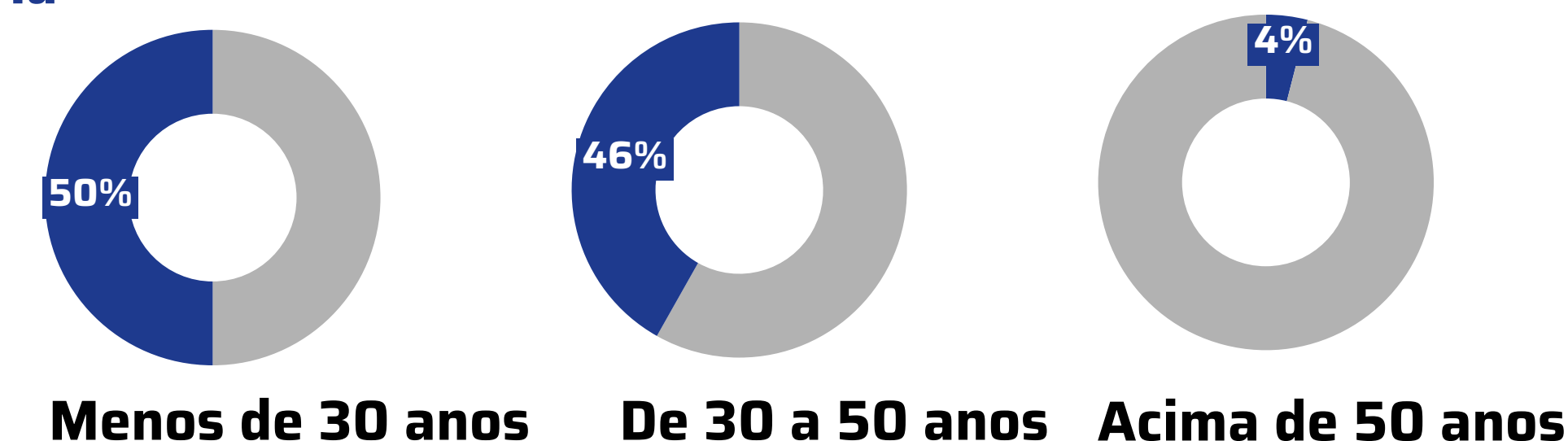
Faixa Etária



Nos escritórios



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.

Camila Almeida
Estagiária de Relações com Investidores

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 B3	IGC-NM B3	ITAG B3
IGPTW B3		



ANUÁRIO VALOR 1000
1º LUGAR EM RENTABILIDADE



TOP IMOBILIÁRIO
27º VEZ



PRÊMIO FINCON
CATEGORIA IMOBILIÁRIO

Institutional Investor

LATAM REAL ESTATE 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

LATAM REAL ESTATE OVERALL

COMBINED

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

BUY SIDE

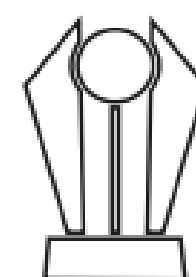
BEST CEO
BEST CFO
BEST IR
PROFESSIONAL
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM

SELL SIDE

BEST CEO
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM



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



MASTER IMOBILIÁRIO SP
11º VEZ



ADEMI RJ
DESTAQUE PELA 12ª VEZ



INTEC
3º LUGAR ENTRE AS 100
MAIORES CONSTRUTORAS



PREMIO BROADCAST EMPRESAS
VENCEDORA DA CATEGORIA
“SMALL CAP”