APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

CURY

DISCLAIMER

As declarações contidas neste documento relacionadas às perspectivas dos negócios da CURY, projeções de resultados financeiros e operacionais e referências ao crescimento potencial da Companhia, constituem meras **previsões** e estão baseadas nas expectativas da Administração com relação ao desempenho futuro.

Estas previsões são altamente dependentes do comportamento do mercado, da situação econômica no Brasil e do setor (mudanças políticas e econômicas, volatilidade das taxas de juros e câmbio, mudanças tecnológicas, inflação, intermediação financeira, pressões competitivas sobre produtos e preços e mudanças na legislação tributária) e, portanto, sujeitas a mudanças **sem qualquer aviso prévio**.

DADOS OPERACIONAIS
E FINANCEIROS

CURY

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**

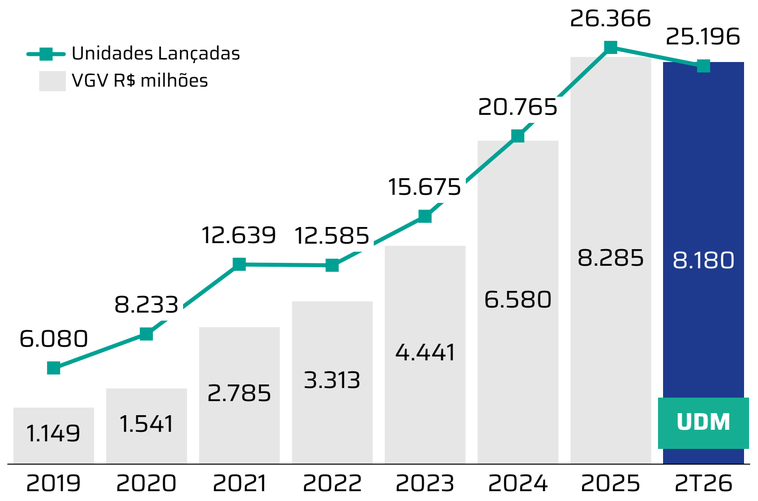
Expertise de **+de 60 anos** em engenharia e controle de custo de construção

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

Disciplina financeira: crescimento + margens + retornos

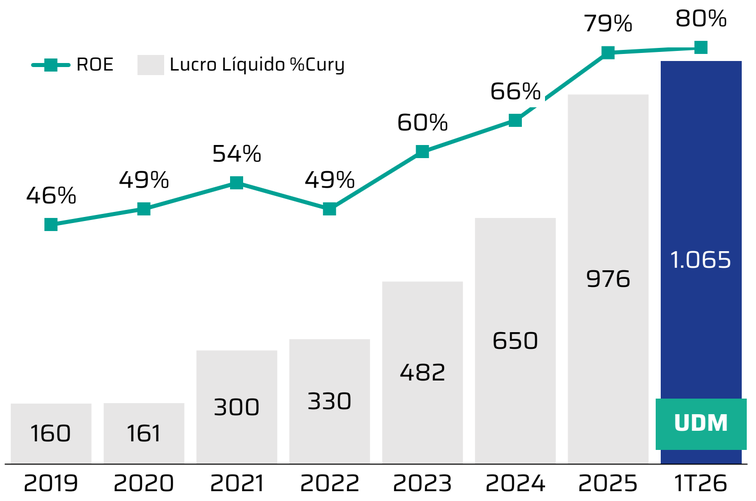
UDM: Últimos doze meses

Lançamentos



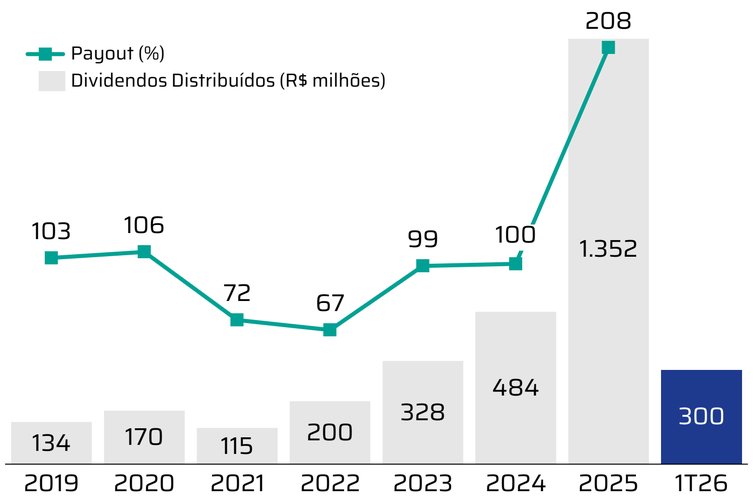
CAGR VGV (19-26) **~32%**
CAGR unid (19-26) **~23%**

Lucro Líquido % Cury e ROE



CAGR LL %Cury (18-26) **~ 31%**
Σ 2018-2026 R$ 3,6 bilhões

Dividendos Distribuídos e Payout

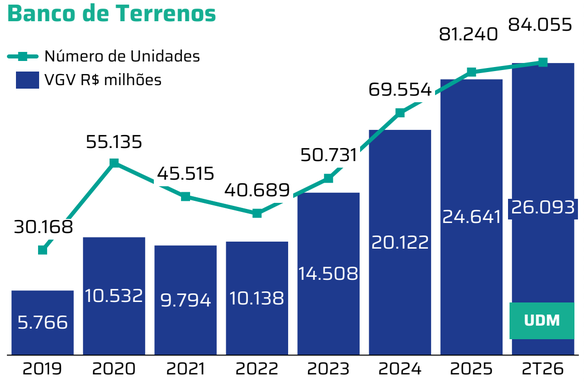


***Payout = Dividendos Distribuidos/Lucro Líquido %Cury (Exercício Anterior)**

Taxa média 108%
Σ 2019-2026 R$ 3,1 bilhões

// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

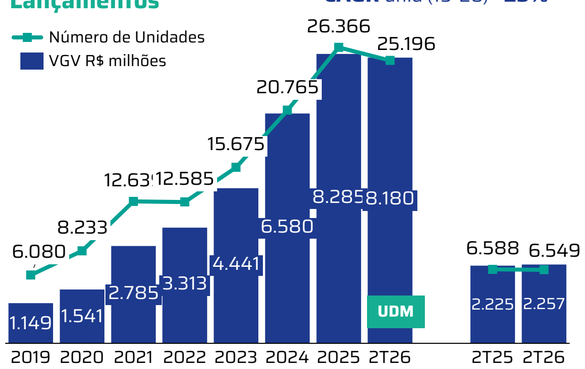
Banco de Terrenos



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

Lançamentos

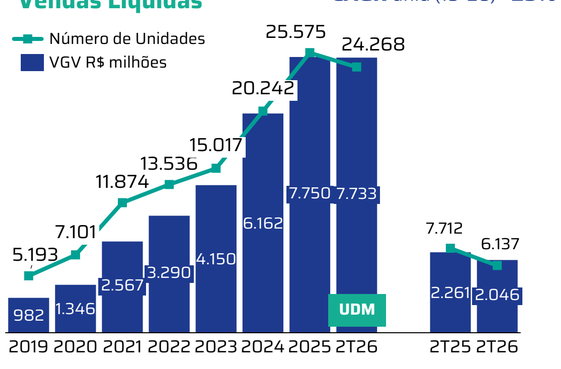
CAGR VGV (19-26) **~32%**
CAGR unid (19-26) **~23%**



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

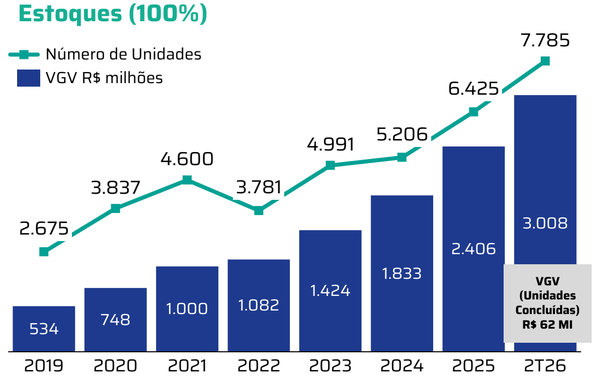
Vendas Líquidas

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



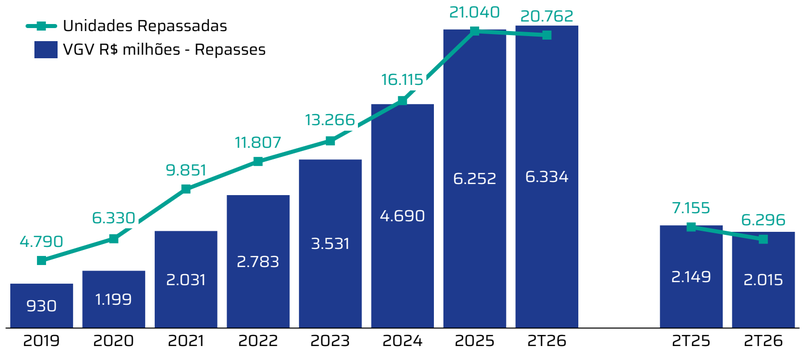
VSO Líquida	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2T26 UDM
	64,8%	64,3%	72,0%	75,3%	74,5%	77,1%	76,3%	72,0%

Estoques (100%)



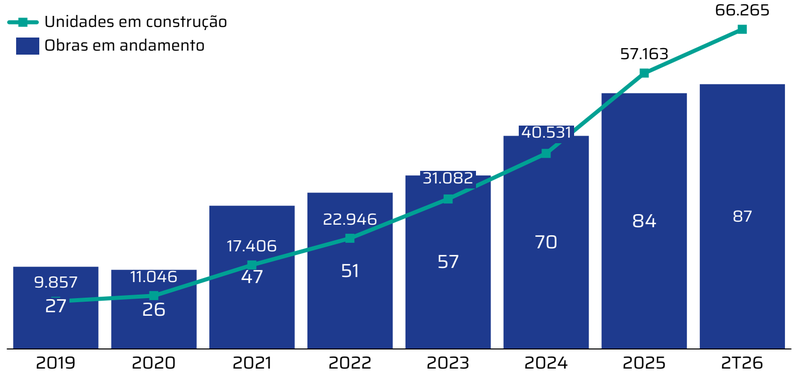
CAGR VGV (19-26) **28%**
CAGR unid (19-26) **17%**

Repasse



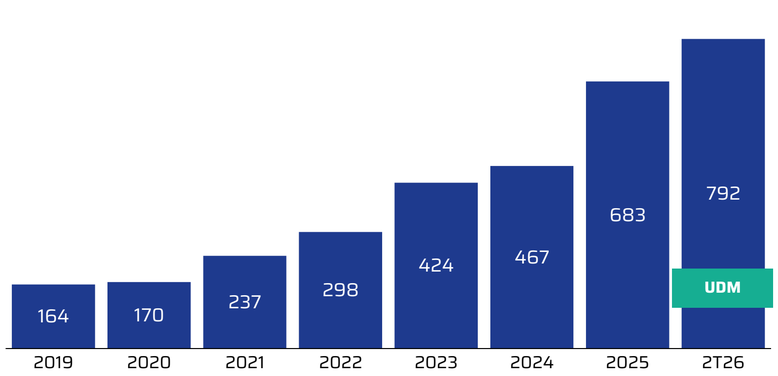
CAGR VGV Total (19-26) **32%**
CAGR unid (19-26) **23%**

Engenharia



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

Geração de Caixa

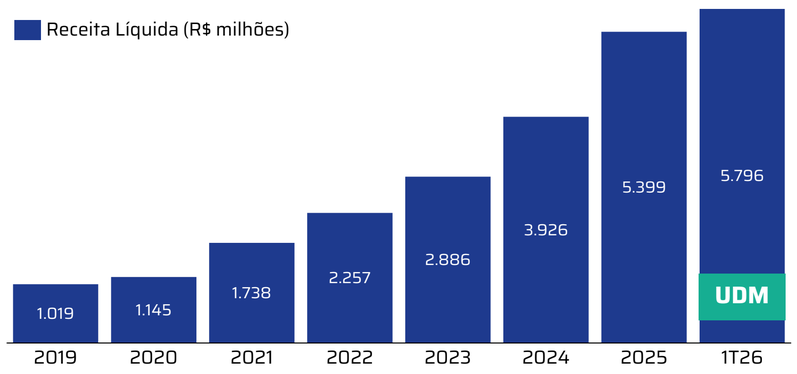


CAGR geração de caixa (19-26) **~25%**
Σ 2019-2026 **R$ 2,7 bi**

UDM: Últimos doze meses

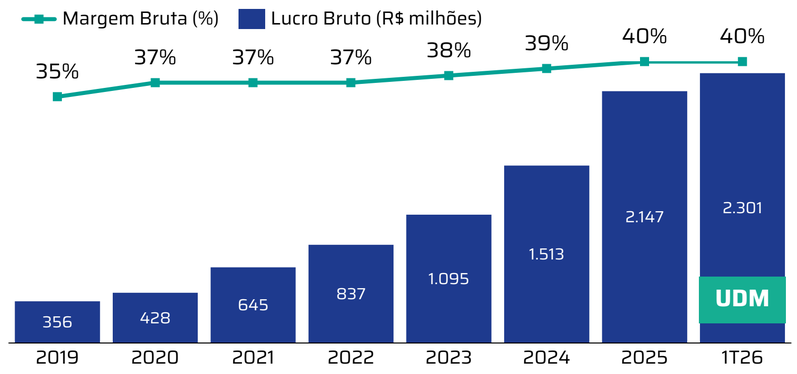
// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Receita Líquida



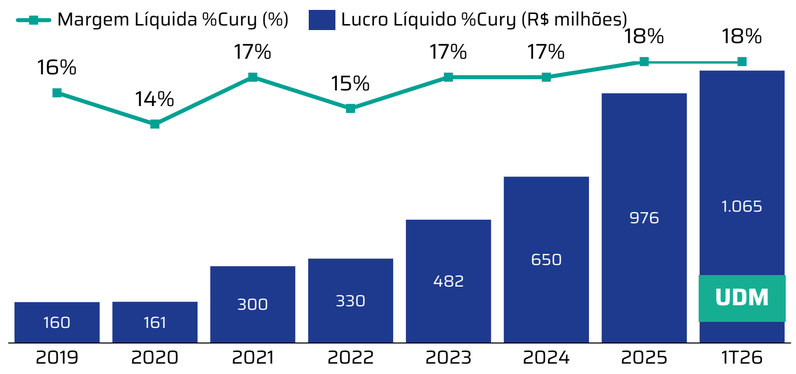
CAGR (19-26) **~28%**
Σ (19-26) **~ R$ 20,0 bi**

Lucro Bruto e Margem Bruta



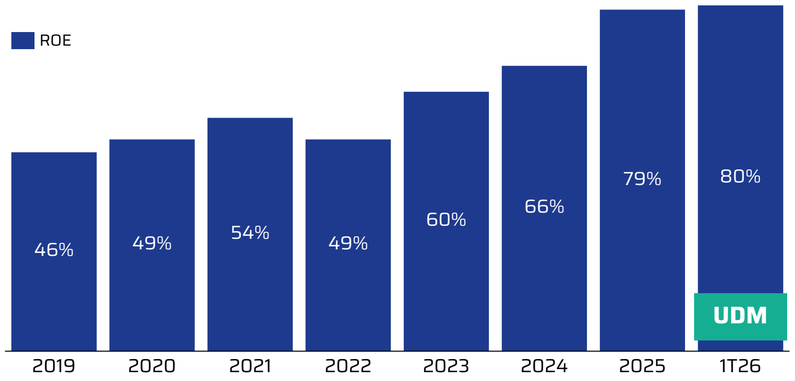
CAGR (19-26) **~31%**
Σ (19-26) **~ R$ 7,7 bi**

Lucro Líquido %Cury e Margem Líquida %Cury



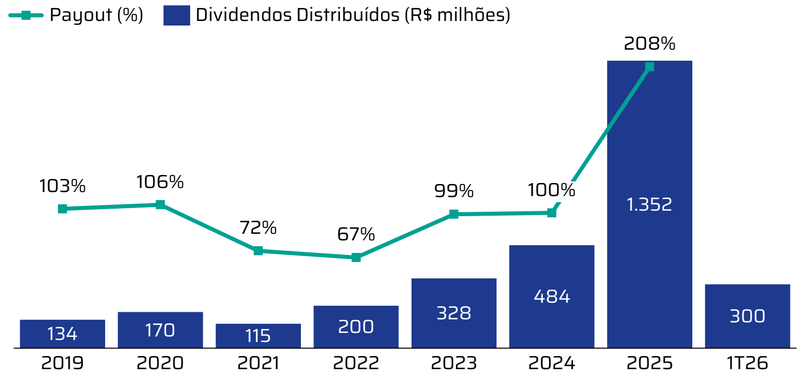
CAGR (19-26) **~31%**
Σ (19-26) **~ R$ 3,4 bi**

ROE (%)



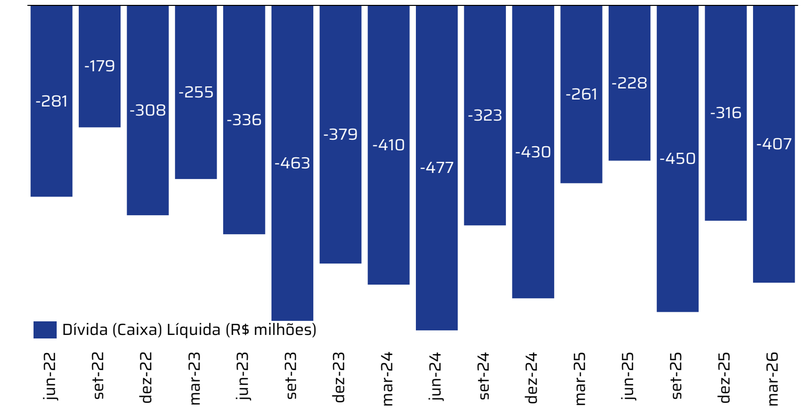
UDM: Últimos doze meses

Dividendos Distribuídos e Payout*



CAGR (19-25) **~47%**
Σ (19-26) **~ R$ 3.1 bi**

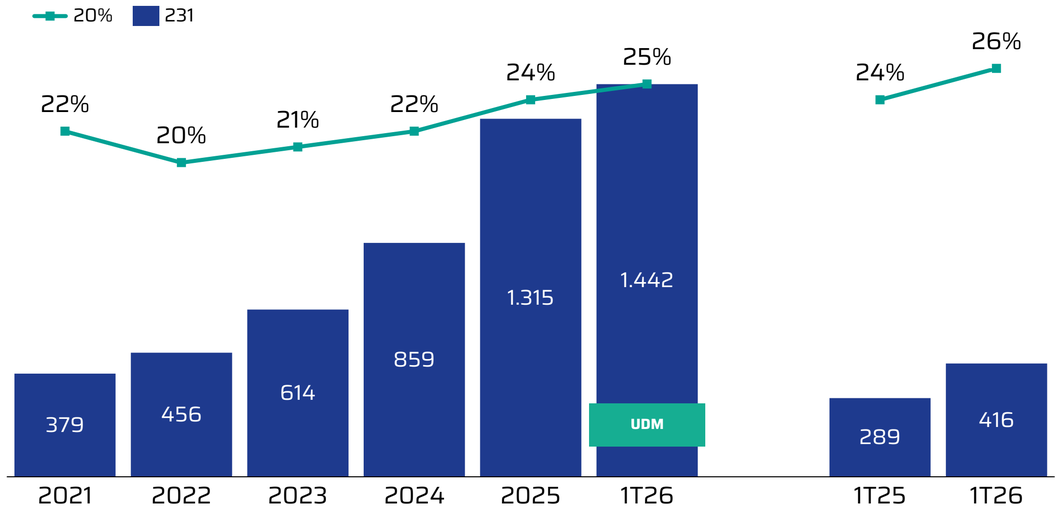
Dívida (Caixa) Líquida (R$ milhões)



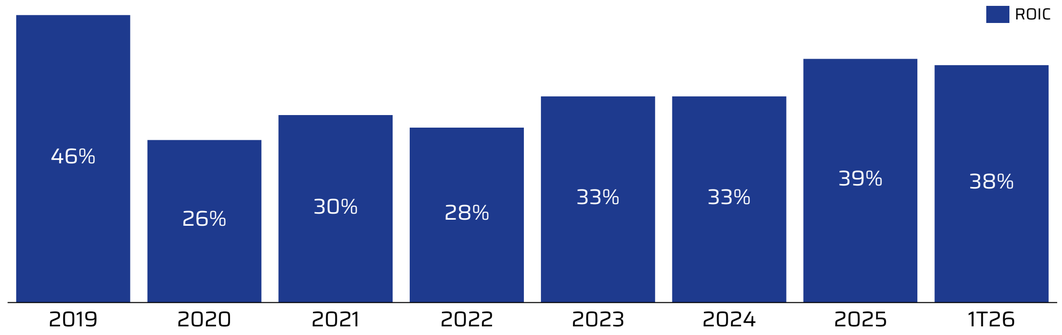
***Payout = Dividendos Distribuidos/Lucro Líquido %Cury (Exercício Anterior)**

// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

EBITDA AJUSTADO



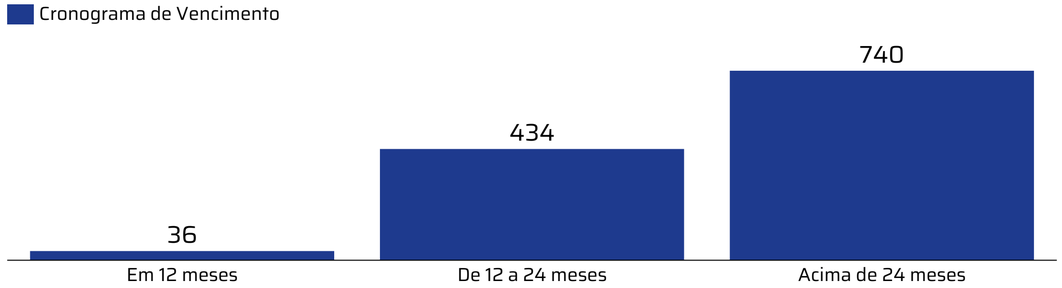
ROIC – RETURN OVER INVESTED CAPITAL



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

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 31/12/2025



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

CURY

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.

1963

Fundação da Curi Engenharia e Comércio em maio de 1963

Empresa focada na linha de crédito do BNH

70's

Milagre Econômico Brasileiro

Curi Engenharia e Comércio passou por grande expansão

80's

Fim dos empréstimos do BNH

Foco na construção de edifícios residenciais

90's

Caixa Econômica Federal ampliou suas atividades de financiamento no setor habitacional

Incorporação da Curi Engenharia e Comércio na Cury Empreendimentos

2000

Aumento e expansão das linhas de crédito

Cury Empreendimentos acelerou seu crescimento

2007

Joint-venture com a Cyrela

Criação da Cury Construtora

2009

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

2010

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

2018/19

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

2020

Realização do **IPO** e entrada na **B3**

2021

Início dos lançamentos **no Porto Maravilha**

2022

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

2024

Elevação de **Rating de Crédito**

2025

5 Anos de IPO e entrada no **índice IBOV**

Fundação **Instituto Cury** e **Certificação GPTW**

Oferta Subsequente Primária de Ações (Follow-On)

IBOVESPA B3

/// NOSSO PRODUTO

SÃO PAULO
CIDADE MOOCA

UNIDADES

6.130

VGV LANÇADO EM 2021 - 2025

R$ 1.524 MI

700M
DO TREM JUVENTUS-MOOCA

1.5KM
DA UNIVERSIDADE FAM

/// NOSSO PRODUTO

SÃO PAULO
CHÁCARA SANTO ANTONIO

UNIDADES
4.018

VGV LANÇADO
R$ 1.413 MI

Unidades Vendidas
3.408

VGV Vendido
R$ 1.199 MI

Última atualização: 06/07/2026

// PORTO MARAVILHA | SIMULAÇÃO DOS PROJETOS CURY

UNIDADES LANÇADAS

13.891

VGV LANÇADOS (R$)

5,2 BI

UNIDADES VENDIDAS

12.700

VGV VENDIDOS (R$)

4,7 BI

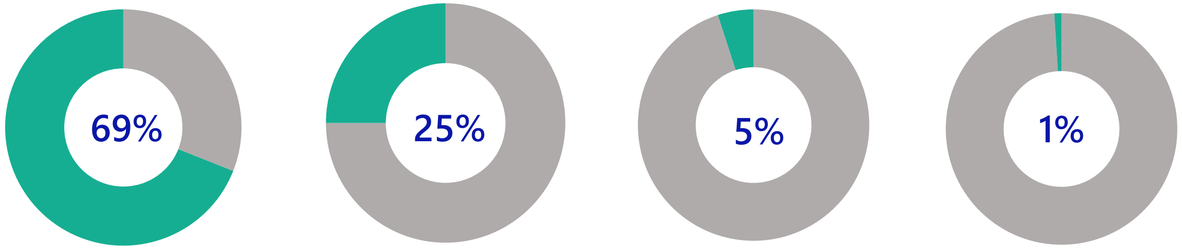
Última atualização: 06/07/2026

// PERFORMANCE CURY - PORTO MARAVILHA

8.7 KM² de
Potêncial Construtivo

// NOSSO CLIENTE

Estado Civil

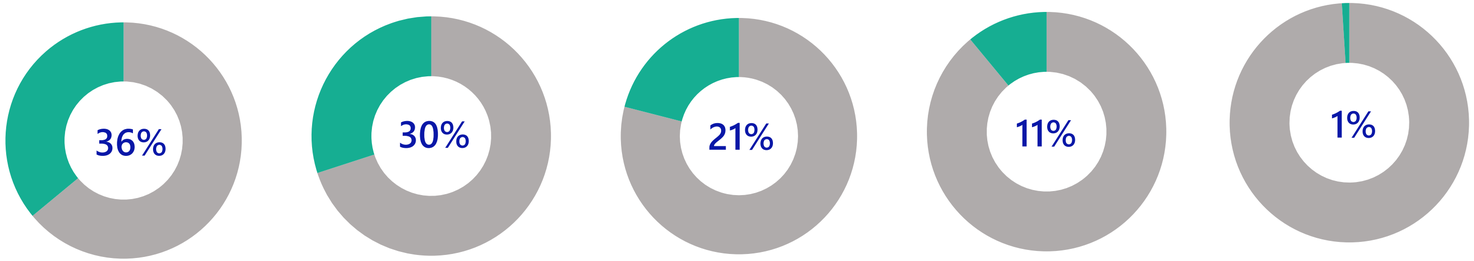


Solteiros | **Casados** | **Divorciados** | **Outros**

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**

Relacionamento e Valorização

CURY CHEGA+

É TUDO NOSSO

CONTA EM MIM

VIDA MELHOR EM CONDOMÍNIO

CURY Portas abertas

CURY EXPERIENCE

Regionais

Rio De Janeiro | 29,75%

São Paulo | 70,25%

131.674
Base de Clientes ativos

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

// NOSSO CLIENTE

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

RÉGUA DO CLIENTE
Acompanha toda a jornada individual;

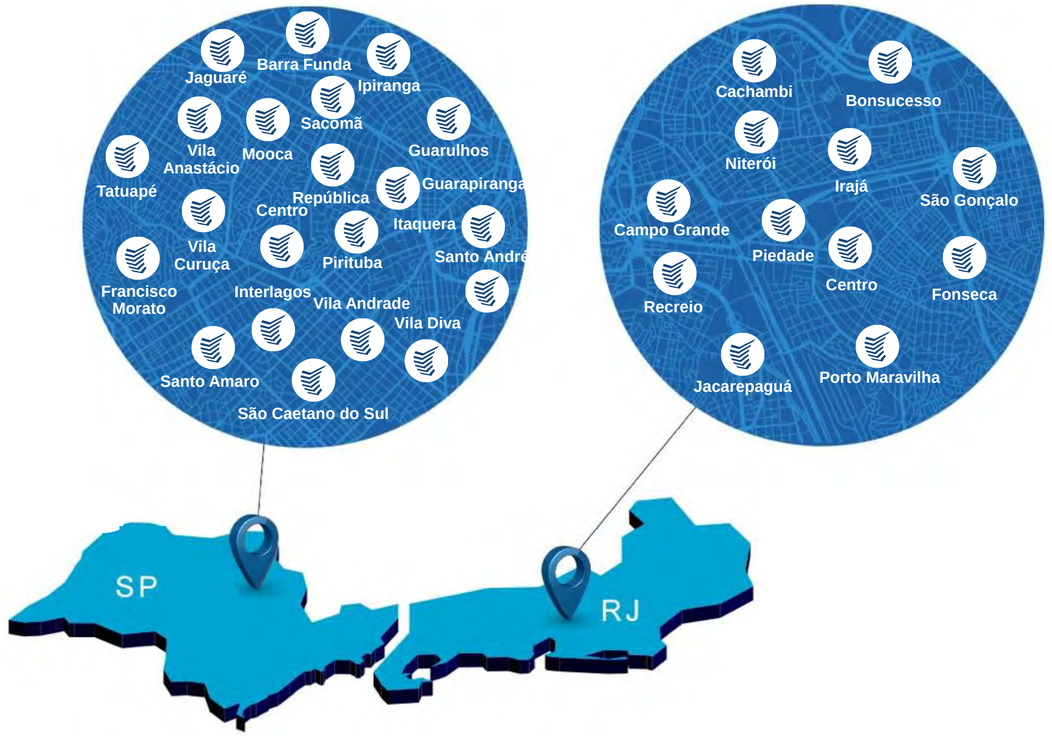
RÉGUA DO EMPREENDIMENTO
Inicia na instalação da Comissão de Patrimônio de Afetação e informa os clientes sobre a evolução da obra até a implantação do condomínio;

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

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

// 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$ Mil	Unidades em construção
SP	6.049,8	1.595,4	45.450
%Total	74%	53%	72%
RJ	2.129,8	1.412,8	17.327
%Total	26%	47%	28%
TOTAL	**8.180,0**	**3.008,0**	**62.777**

UDM: Últimos doze meses

// NOSSO LANDBANK

TOTAL

VGV 100% ~R$ 26,1 BI

~84,0 MIL UNIDADES

SÃO PAULO

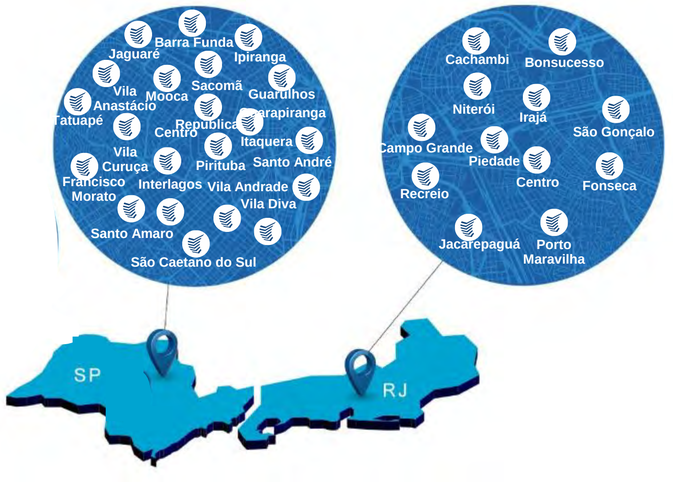
~R$ 19,2 bi VGV 100%

~62,8 mil UNIDADES

RIO DE JANEIRO

~R$ 6,8 bi VGV 100%

~21,2 mil UNIDADES



PROCESSO DE AQUISIÇÃO DE TERRENOS

1. Conselho de Administração apresenta a diretriz estratégica
2. Equipe de desenv. de negócios prospecta novas localizações
3. Comitê de aquisições
4. Comitê de produtos
5. Comitê de lançamentos

PREMISSAS PARA AQUISIÇÃO

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

PERFIL DE TERRENO
E POTENCIAL CONSTRUTIVO

CURY

Ciata Residencial - RJ

// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO

// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO

Operações e Planos de Intervenção Urbana

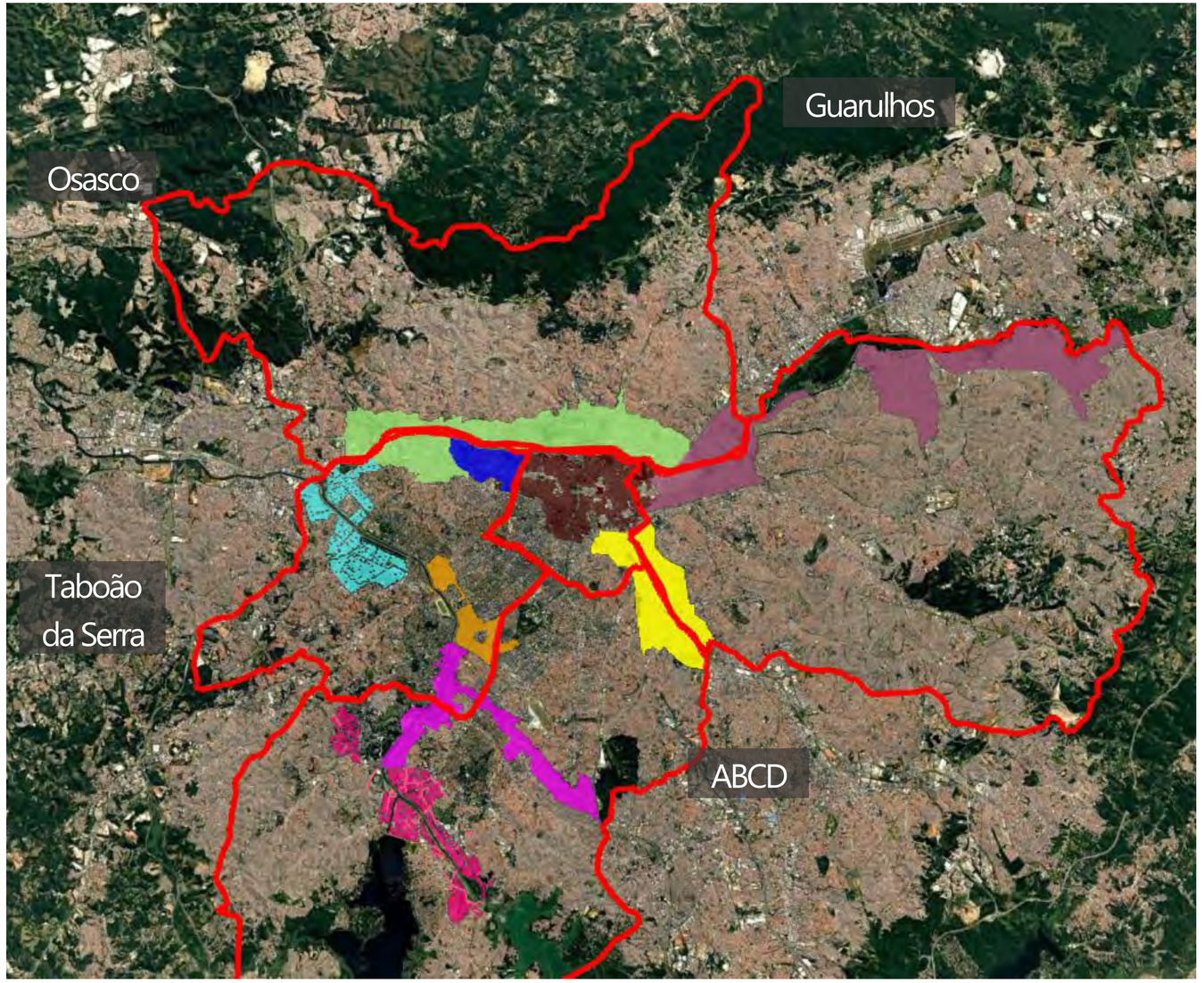
As **Operações Urbanas Consorciadas e Planos de Intervenção Urbanas** (OUCs e PIUs) são ferramentas de planejamento e gestão criadas para promover o desenvolvimento urbano, visando requalificar áreas urbanas, buscando soluções para problemas locais e **promovendo crescimento econômico e social**.

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

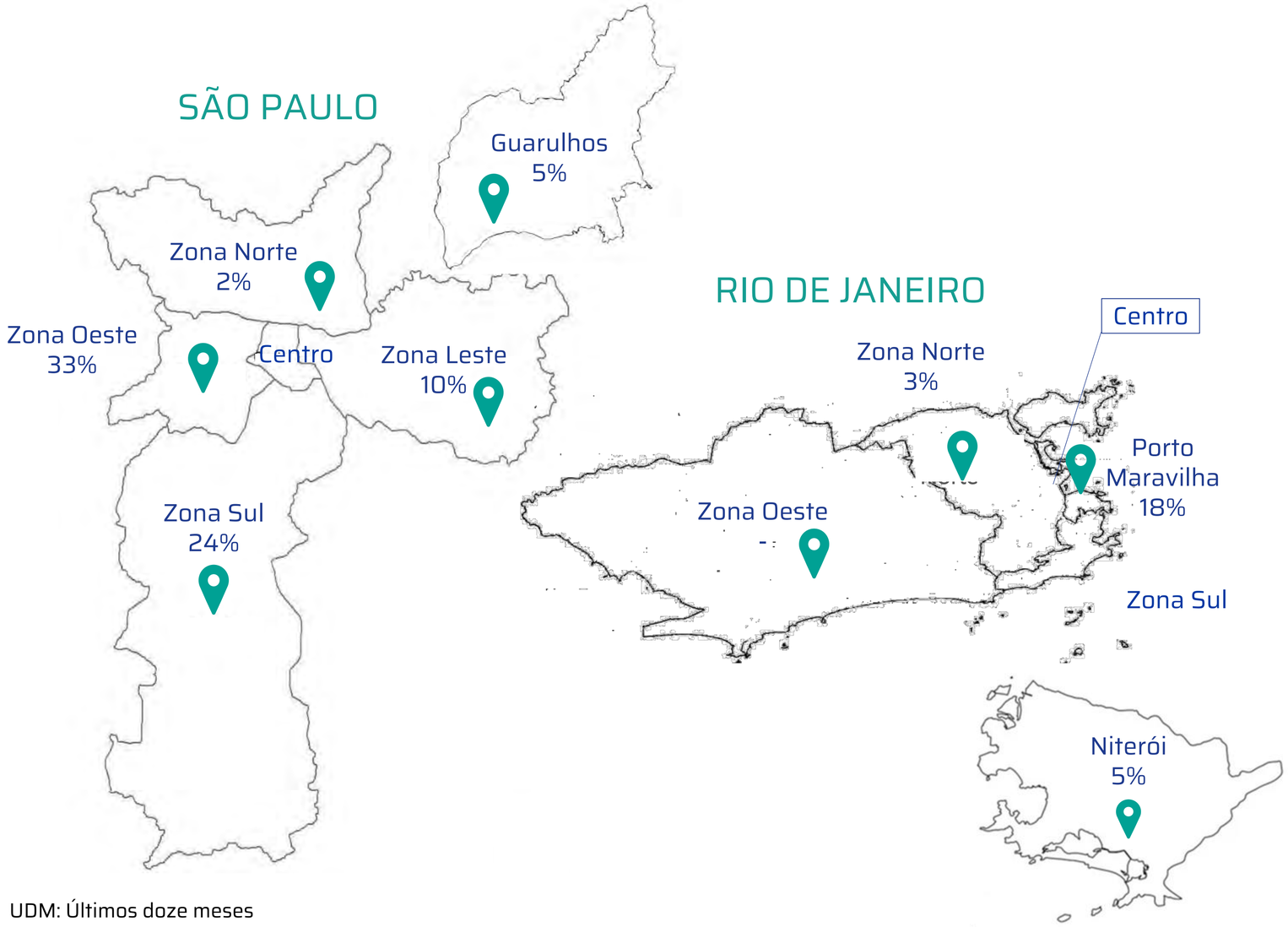
OUC – Zona Norte

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	%
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%
Zona Oeste	-	-	-
Porto	7	1.491.811	18%
Niterói	1	394.393	5%
TOTAL	**35**	**8.179.539**	**100%**



UDM: Últimos doze meses

MODELO OPERACIONAL E GERAÇÃO DE CAIXA

CURY

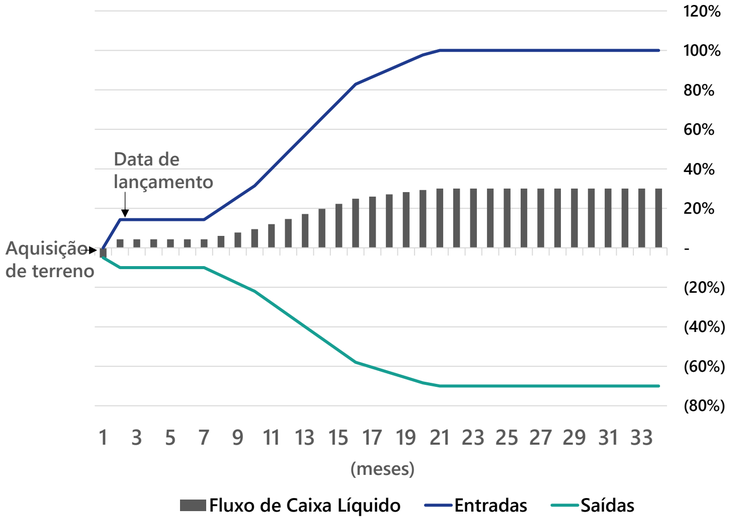
Análise Ilustrativa do Fluxo de Caixa Acumulado das Construtoras (% do VGV)

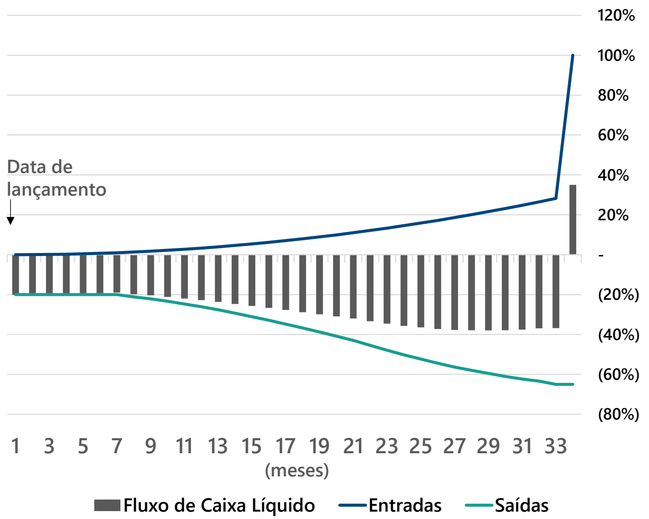
O crédito associativo permite a transferência de recebíveis para empresas construtoras pela instituição bancária logo após as vendas, proporcionando um grande benefício para a posição de caixa dessas empresas. Assim, a Cury pode completar um ciclo completo de construção em um curto período de tempo devido ao retorno esperado e entrada de recursos em dinheiro.[1]

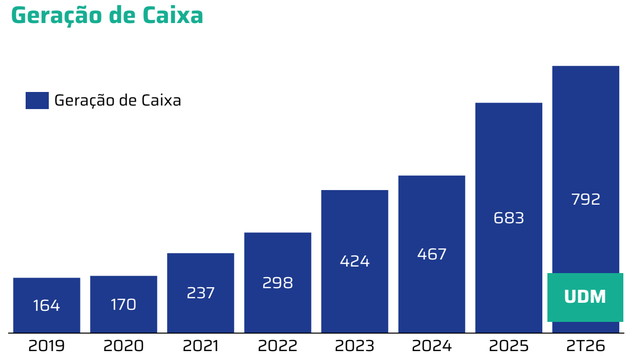
Dinâmica Favorável da Indústria

+

Comprovado Modelo de Negócios







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 — Repasses rápidos de financiamento para a instituição financeira

20.762
Unidades repassadas nos últimos 12 meses

[1]Fonte: Analista Sell Side Victor Tapia UBS

// FLUXO DE PAGAMENTO PARA CLIENTE E PARA CURY

1

Stand de Vendas → Análise de crédito → Transferência na hora da venda

2

20% CURY — (5%) Entrada + (15%) Pro-Soluto 30 Parcelas

+

80% CAIXA — Financiamento de 30-35 anos

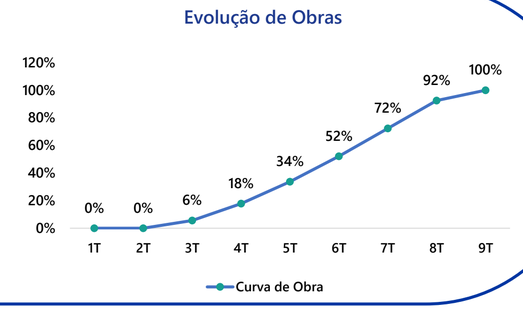
3

(5%) Entrada + (15%) Pro-Soluto - 30 Parcelas

Baseado no % das vendas e na evolução da construção

20% → CURY

80% → CAIXA

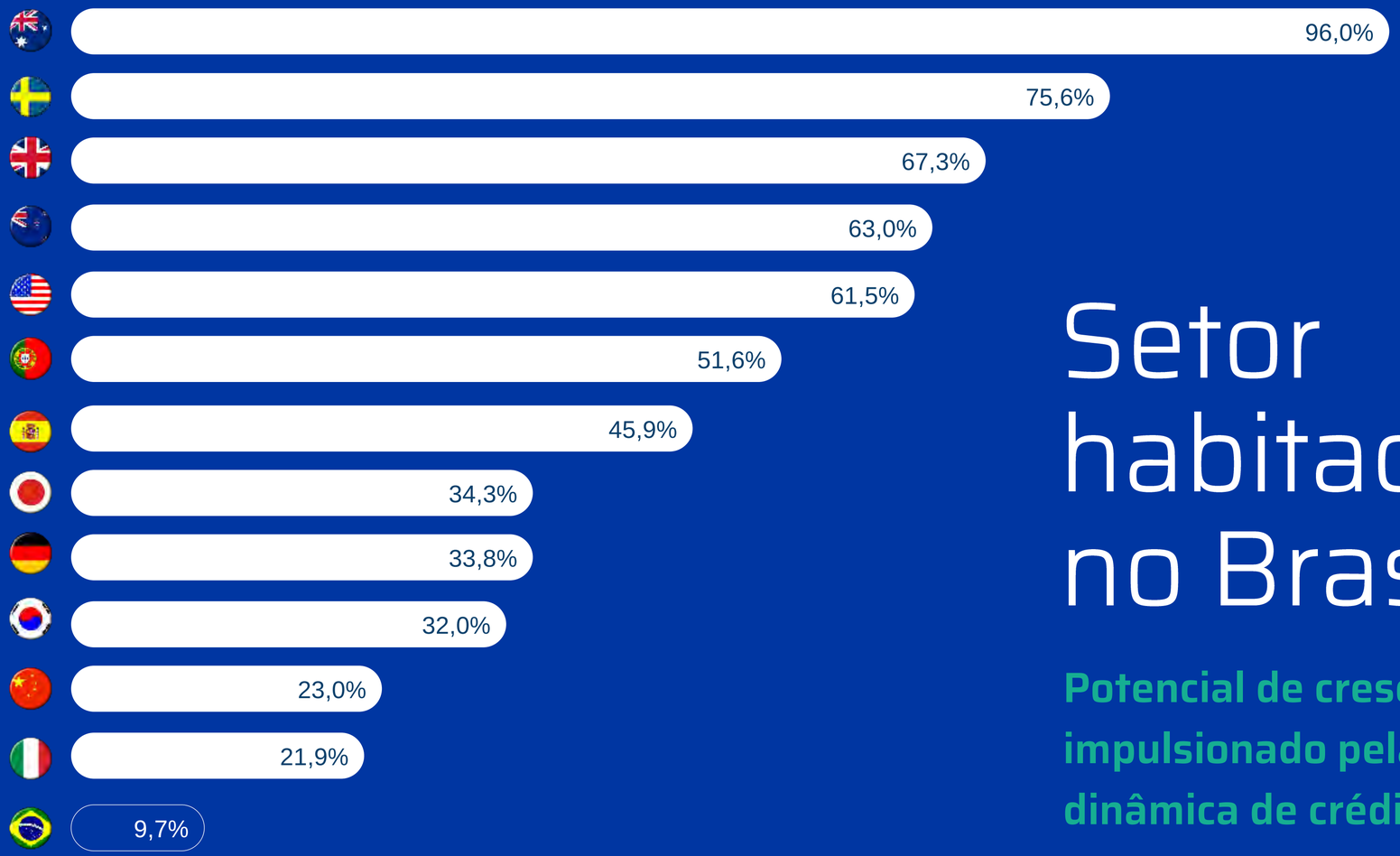


SETOR HABITACIONAL E MCMV

CURY

Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

Crédito Imobiliário (% do PIB)

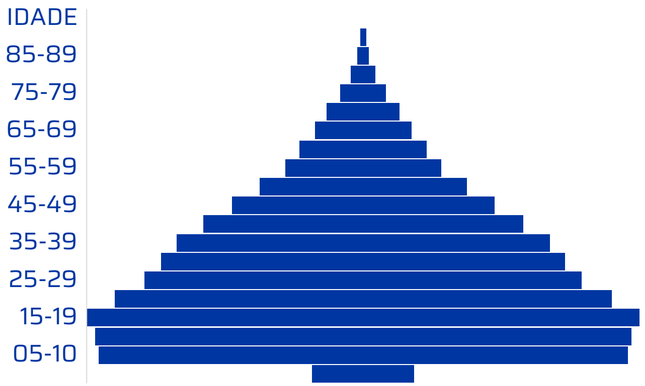


Setor habitacional no Brasil

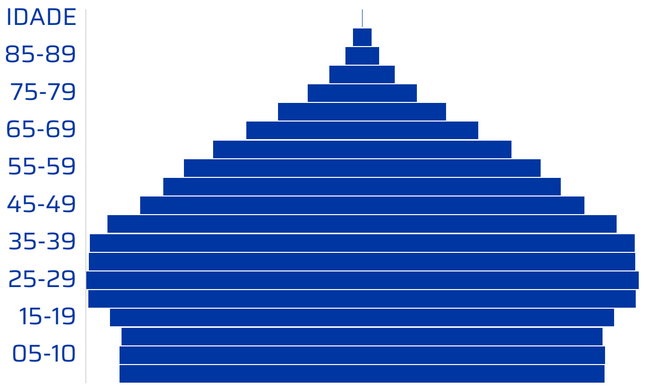
Potencial de crescimento impulsionado pela sólida dinâmica de crédito

// DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

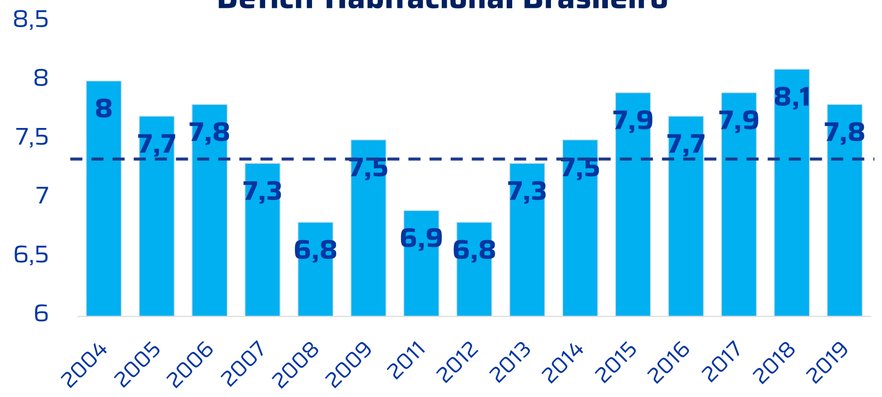
Pirâmide etária 2000



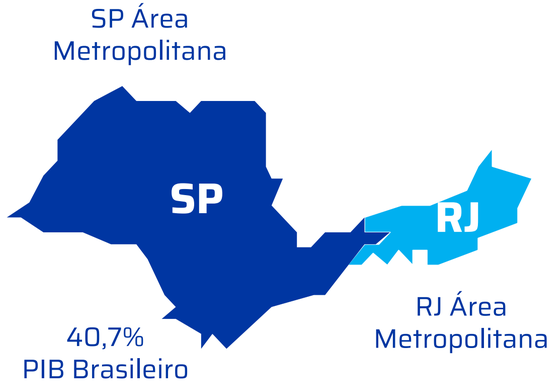
Pirâmide etária 2022



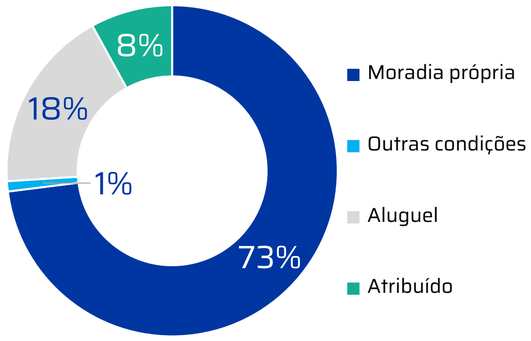
Déficit Habitacional Brasileiro



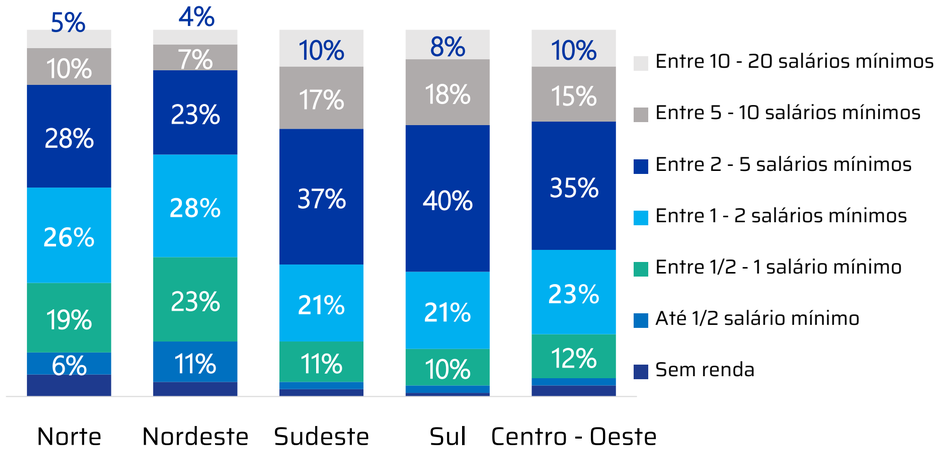
São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro



70% das moradias brasileiras são próprias



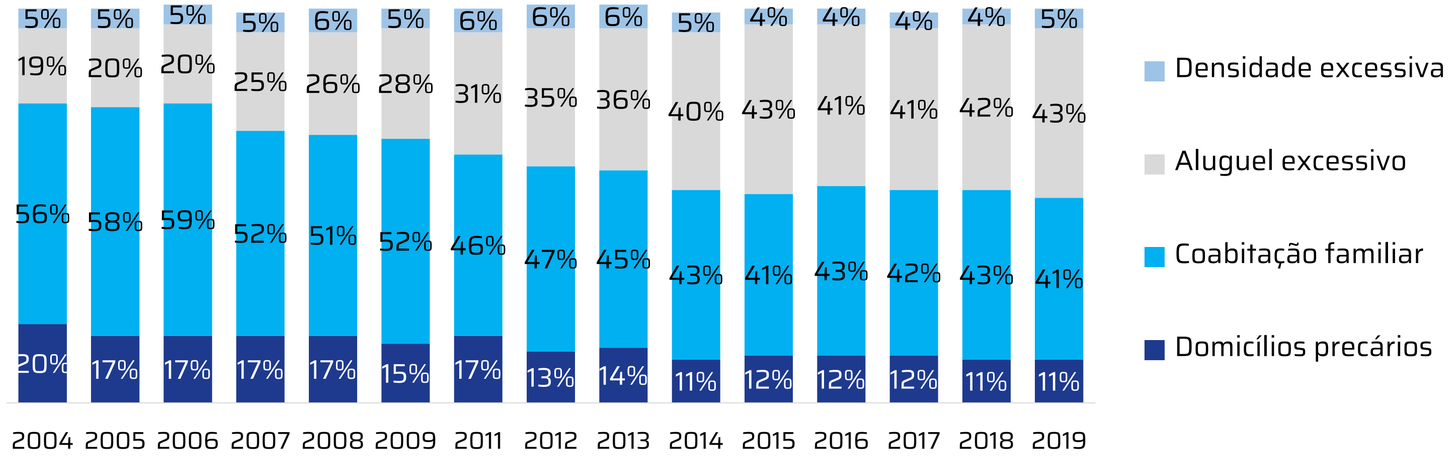
Renda das famílias brasileiras



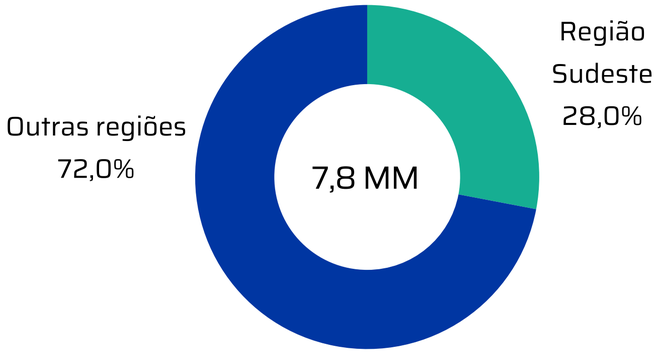
Fonte: IBGE, PNAD, UBS

// DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro

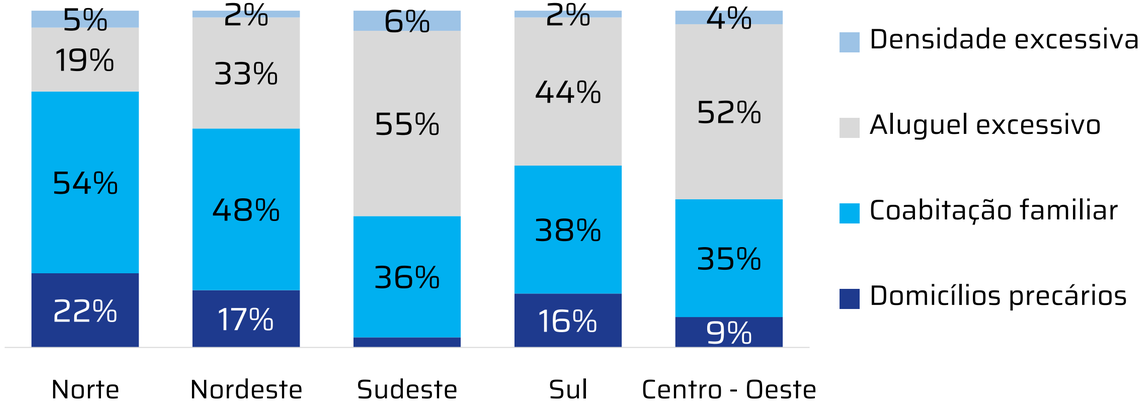


% do Déficit no Brasil



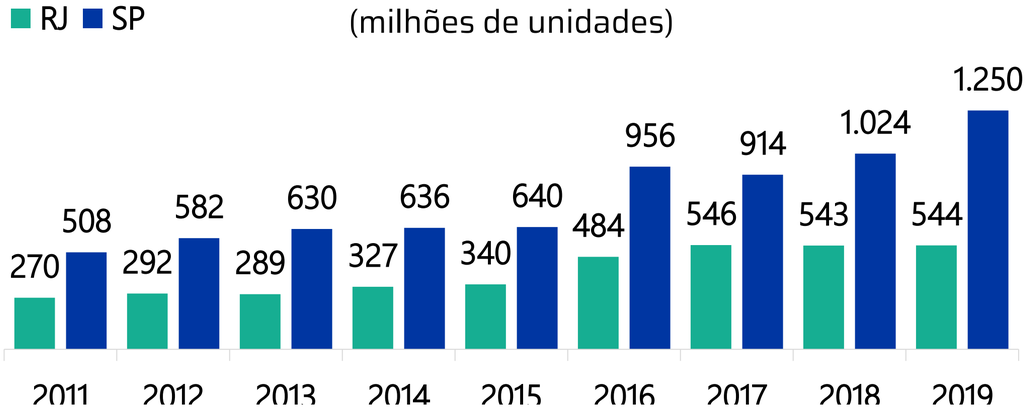
CAGR Sudeste (11-19): +11,9% | CAGR Brazil (11-15): +3,3%

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região



Déficit Habitacional em SP e RJ

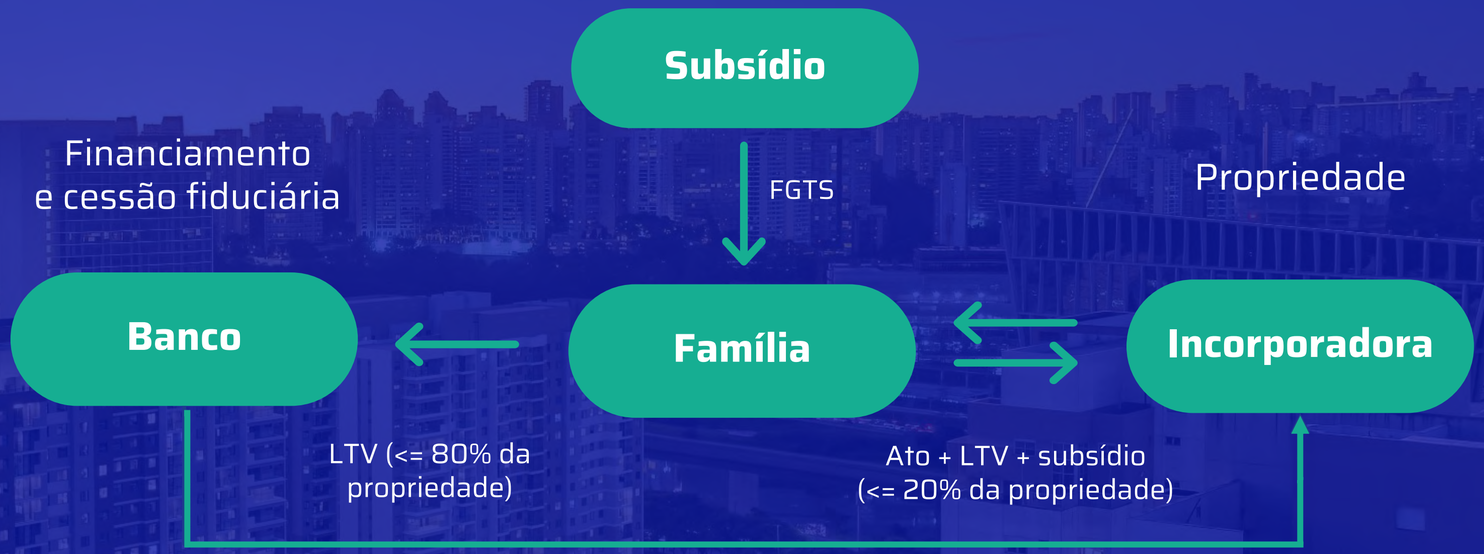
(milhões de unidades)



Essência do programa **Minha Casa Minha Vida**

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

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



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

OPERADO PELA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

QUANTO MENOR A RENDA, MAIOR O SUBSÍDIO.

The One Chácara Santo Antônio- São Paulo

Detalhes do programa
Minha Casa Minha Vida

	Limite de Renda Atual	Novo Limite de Renda	Taxa de juros nominal % a.a (cotista do FGTS)	Taxa de juros nominal % a.a (não cotista do FGTS)
Faixa 1 (Mercado)	Até R$ 2.850,00	Até R$ 3.200,00	4,00% - 4,25%	4,50% - 4,75%
	R$ 2.000,01 a R$ 2.640,00		4,25% - 4,50%	4,75% - 5,00%
Faixa 2	R$ 2.640,01 a R$ 3.200,00	Até R$ 5.000,00	4,75% - 5,00%	5,25% - 5,50%
	R$ 3.200,01 a R$ 3.800,00		5,50%	6,00%
	R$ 3.800,01 a R$ 4.700,00		6,50%	7,00%
Faixa 3	R$ 4.400,01 a R$ 8.600,00	Até R$ 9.600,00	7,66%	8,16%

ALTERAÇÕES RECENTES NO PROGRAMA:

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

AUMENTO DAS FAIXAS DE RENDA

NOVO TETO APROVADO: **R$ 600.000** | PRAZO FINANCIAMENTO = 30 PARA **35 ANOS**

Minha Casa Minha Vida

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

[1]Habitação de Mercado Popular
[2]Residencial 2 Vertical

Empregadores depositam mensalmente 8% do salário

Os depósitos se tornam recursos para subsidiar o financiamento de imóveis

FGTS
FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO

Trabalhadores utilizam do subsídio para financiar sua moradia

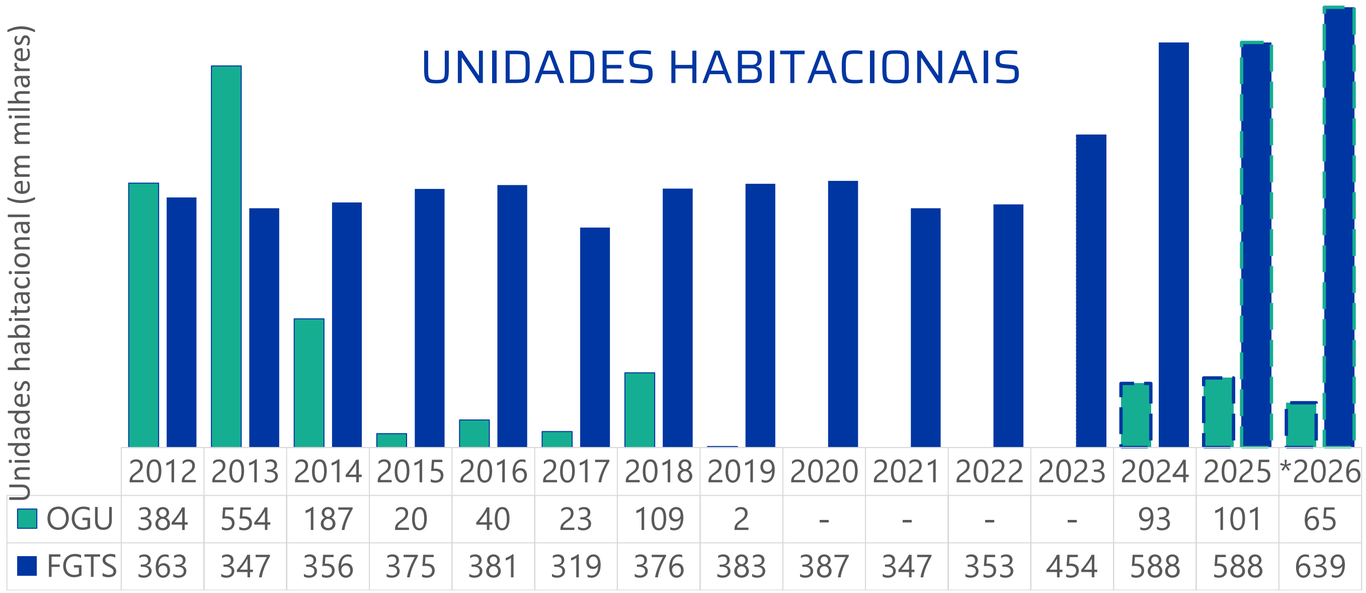
Minha Casa Minha Vida

Trabalhador formal renova o ciclo

Quando é permitido sacar o saldo FGTS:

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

Recursos de financiamento
Minha Casa Minha Vida



	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	*2026
OGU	384	554	187	20	40	23	109	2	-	-	-	-	93	101	65
FGTS	363	347	356	375	381	319	376	383	387	347	353	454	588	588	639

Fonte: ABRAINC

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)

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	**223.00.000**	**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%**

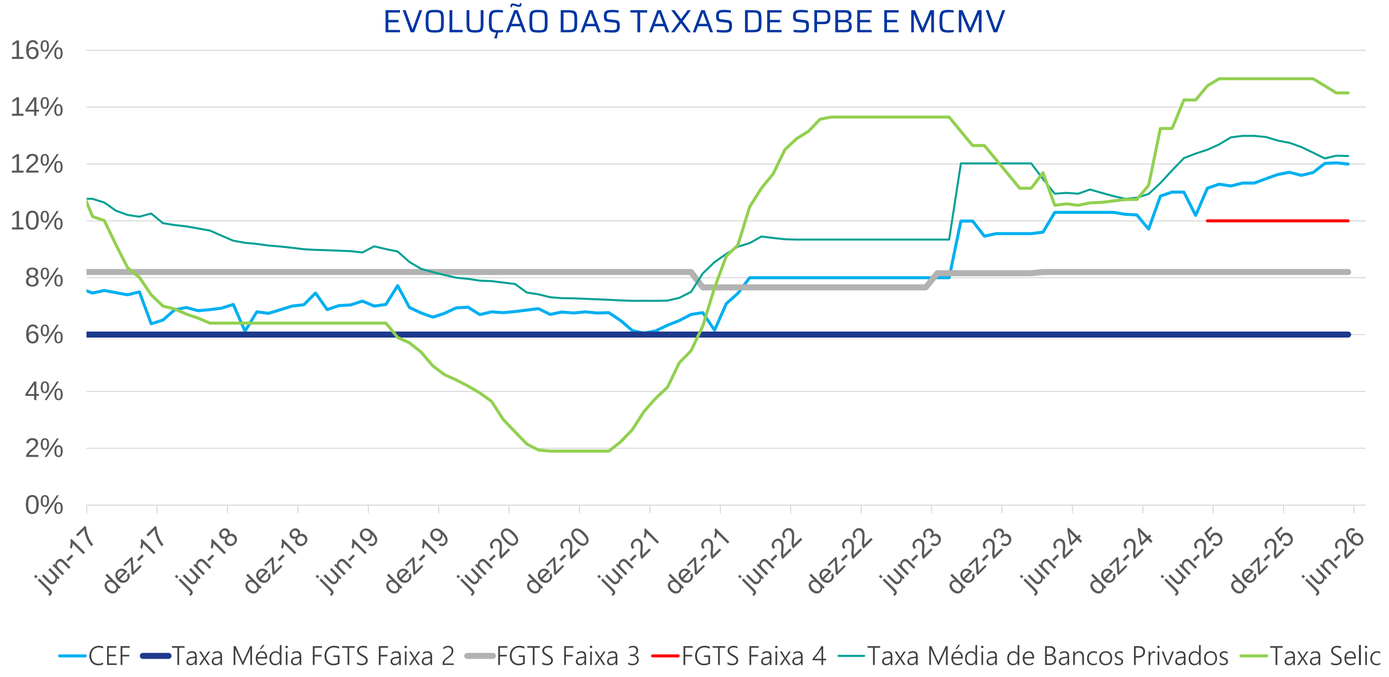
2026

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
HABITAÇÃO	**138.000.000**	**59.851.657**	**43,4%**
Apoio à produção	87.000.000	40.116.280	46,1%
Carta de Crédito	36.100.000	15.243.199	42,2%
Pró-Cotista	4.000.000	500.780	12,5%
Pró-Moradia	2.400.000	600.048	25,0%
Classe Média	8.500.000	3.391.350	39,9%
MICROCRÉDITO FGTS	**0**	**0**	**0,0%**
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
SANEAMENTO	**8.000.000**	**2.046.277**	**25,6%**
Saneamento para Todos - Setor Privado	3.254.500	140.000	4,3%
Saneamento para Todos - Setor Público	4.745.500	1.906.277	40,2%
OPERAÇÕES DIVERSAS	**0**	**0**	**0,0%**
Operações Diversas	**0**	**0**	**0,0%**
INFRAESTRUTURA	**8.000.000**	**1.468.049**	**18,4%**
Pró-Transporte - Setor Privado	3.560.354	788.468	22,1%
Pró-Cidades - Setor Público e Privado	1.600.000	0	0,0%
Pró-Transporte - Setor Público	2.839.646	679.581	23,9%
CA Infraestrutura	0	0	0,0%
SAÚDE	**15.000.000**	**3.173.594**	**0,0%**
FGTS-Saúde	15.000.000	3.173.594	0,0%
TOTAL	**169.000.000**	**66.539.578**	**39,4%**

Última atualização - Julho/26

Visão Geral das Linhas de Financiamento à Habitação



FONTE: SITE BACEN

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

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

CAIXA

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

ENGENHARIA E CAPACIDADE **DE EXECUÇÃO**

CURY

Expertise em Engenharia

63 anos de experiência

ALVENARIA ESTRUTURAL

CURY

FILMAGEM REALIZADA EM 20/06/25

Clique aqui para assistir o vídeo

PROGRAMAS E CERTIFICAÇÕES

INSTALL PROJETOS

INOVA CURY

ELAS NO DAT

Great Place To Work. Certificada Jun/2025 - Jun/2026 BRASIL

ISO 9001:2015 COMPANY 9001

ISO 14001:2015 ORGANIZATION 14001

ISO 45001:2018 ORGANIZATION 45001

DNA CURY JÚNIOR

PBQP-H PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE DO HABITAT

DNA CURY

RPA

Lean Construction

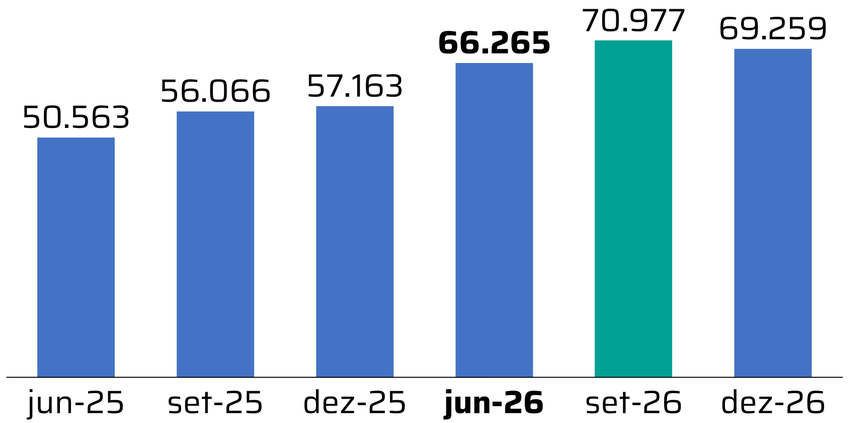
ARQGEN

INSTALL

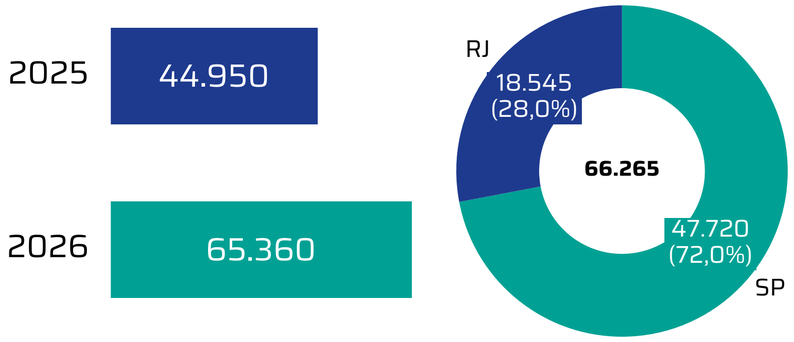
Desempenho/Projeção

Última atualização - Julho/26

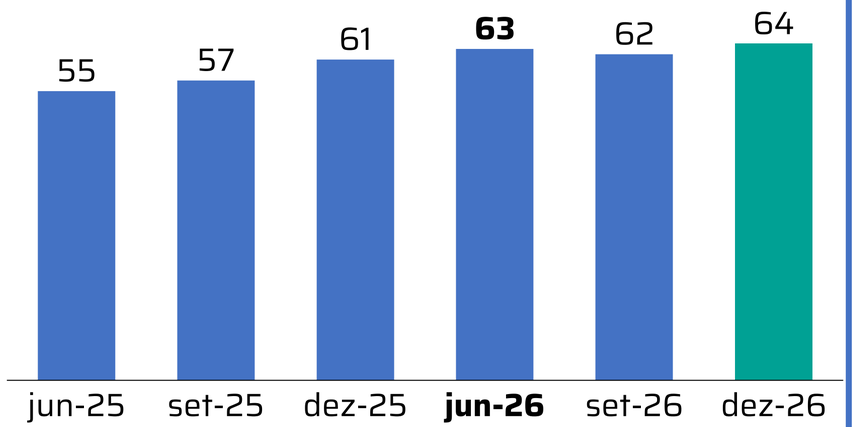
Unidades em Execução 25-26 SP+RJ



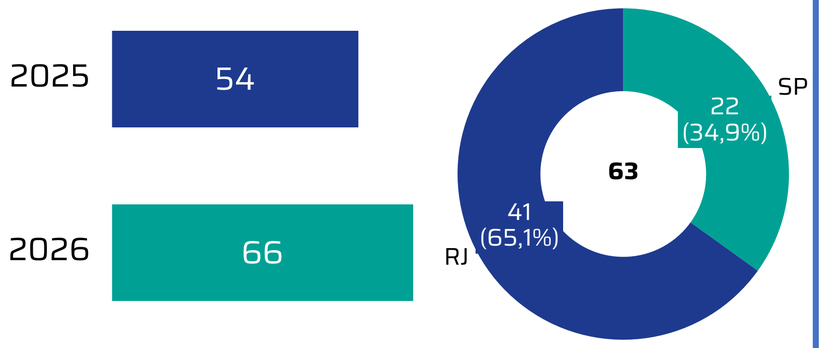
Média de canteiros em execução



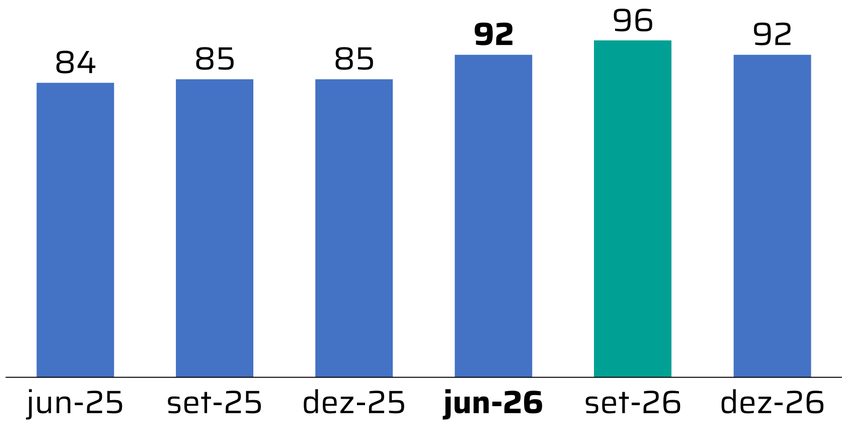
Canteiros em Construção 25-26 SP+RJ



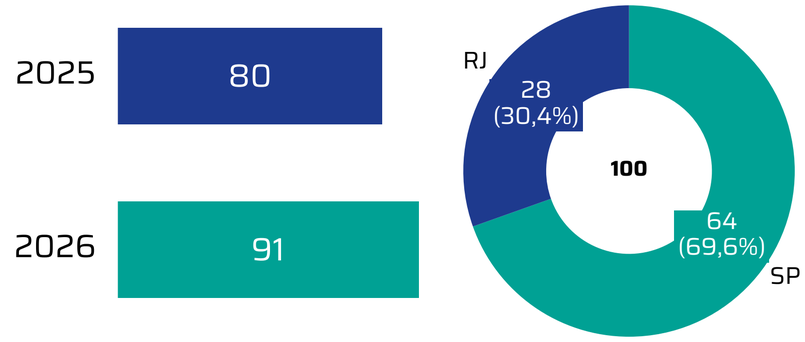
Média de canteiros em execução



Obras em Construção 25-26 SP+RJ



Média de obras em execução



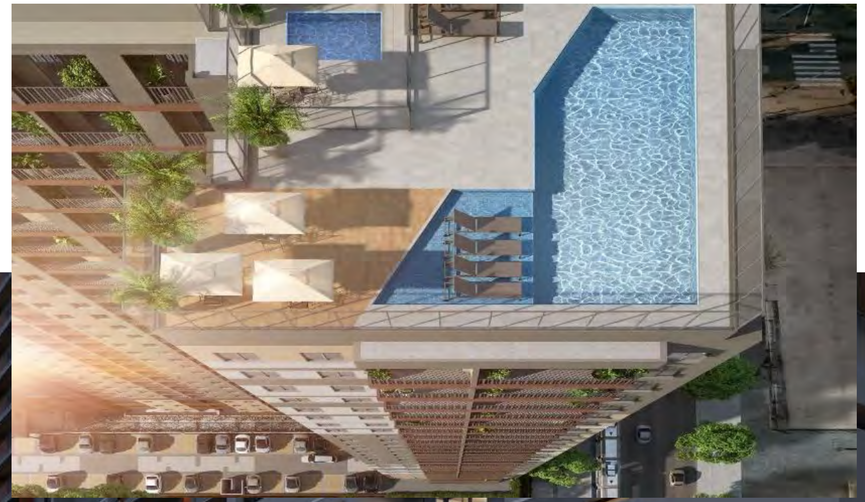
No passado, as construções saíam do chão

Atualmente, as construções possuem pilotis, adicionando maior complexidade

Principais diferenças entre os dois métodos

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

+

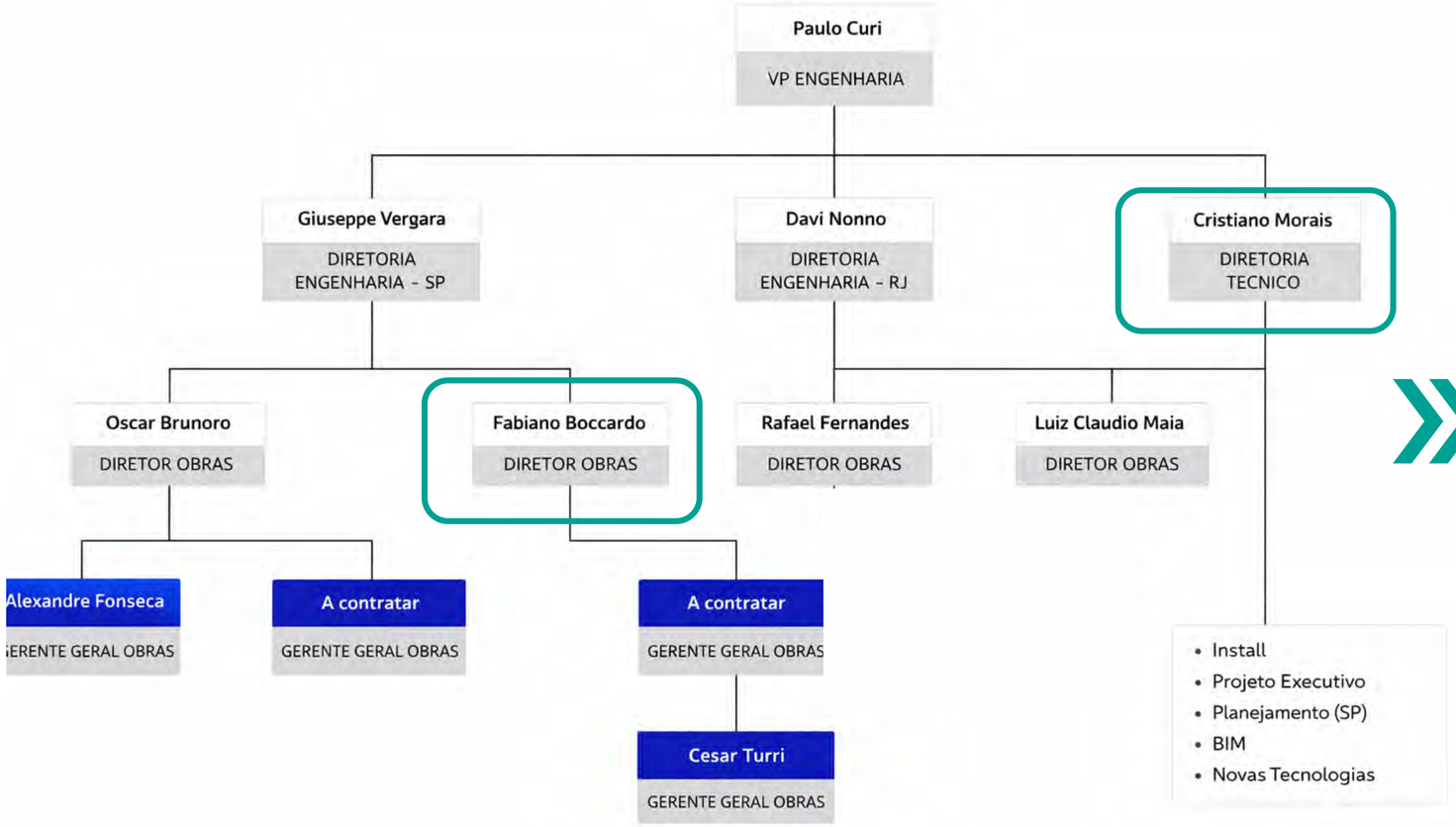
Parede Pré-Moldada

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 — **Paulo Curi**
Diretor Engenharia SP — **Giuseppe Vergara**
Diretor Engenharia RJ — **David Nonno**

	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**

Vice Presidente — **Paulo Curi**
Diretor Engenharia SP — **Giuseppe Vergara**
Diretor Engenharia RJ — **David Nonno**
Diretor Técnico — **Cristiano Moraes**

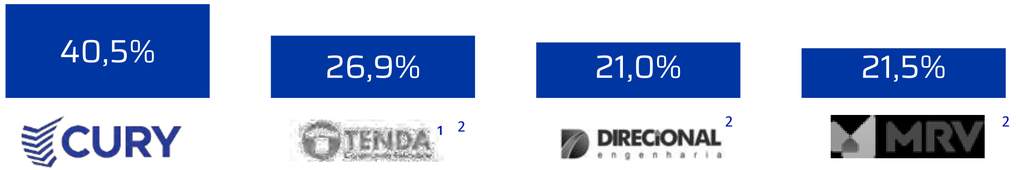
	SP	RJ	Total
Diretor de Obras	**2**	**2**	**4**
Gerente Geral de Obras	4	0	**4**
Gerente de Obras	12	4	**16**
Coordenador de Obras	2	3	**5**
Engenheiro de Obras	138	68	**206**

PORTFÓLIO
E ESTRATÉGIA COMERCIAL

CURY

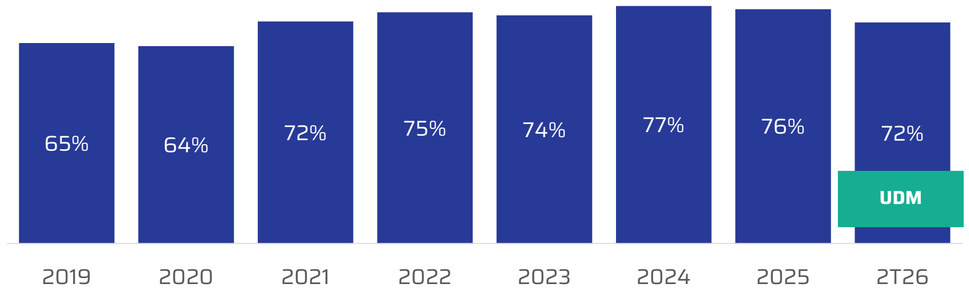
// ESTRATÉGIA DE VENDAS

VSO – Velocidade de Vendas 2T26 vs 1T26 Pares (%)



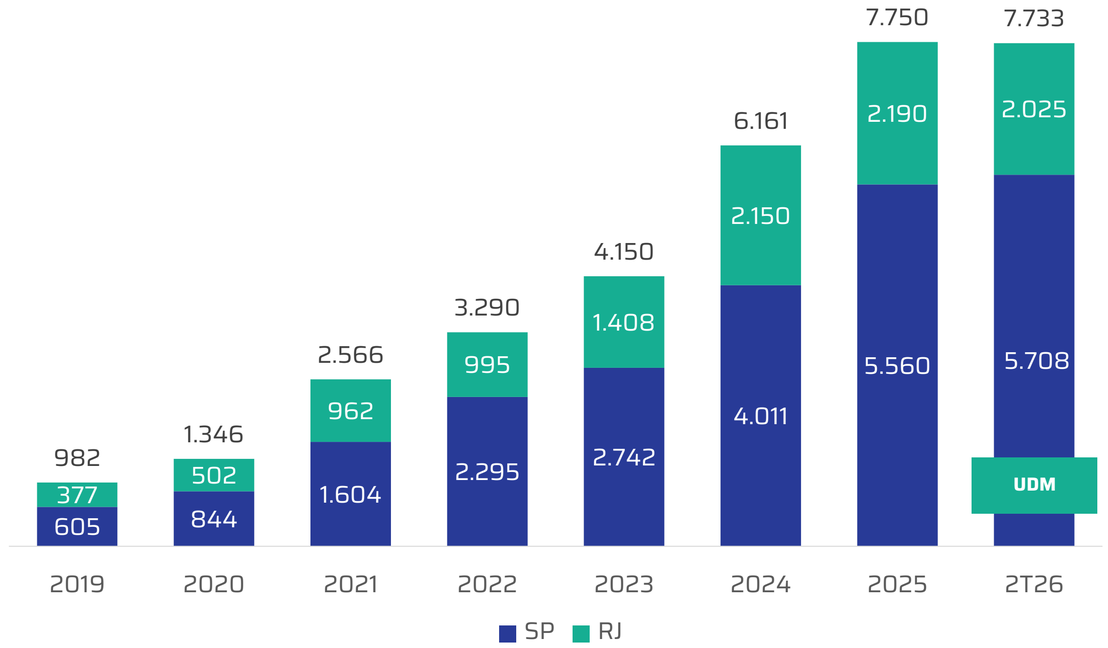
1 Considera apenas a operação da Tenda
2 Considera 1T26

VSO – Velocidade de Vendas UDM (%)



Vendas Líquidas (R$ milhões)

CAGR (2019-26) :+34%

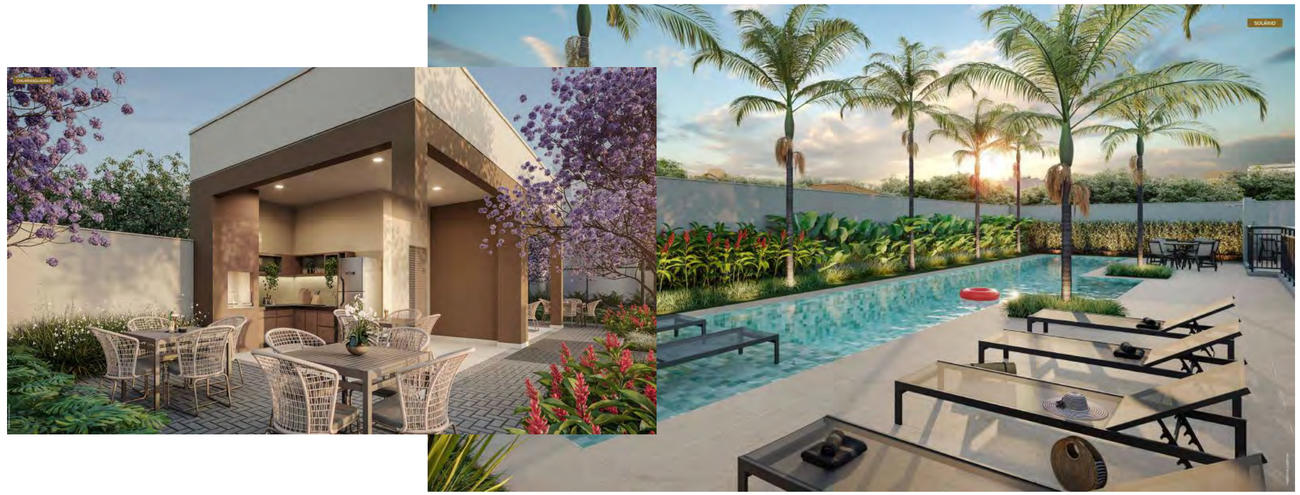


Profundo entendimento de seus mercados + Força de vendas comprometida = A melhor equipe de vendas capaz de vender a maioria dos apartamentos ainda em construção

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

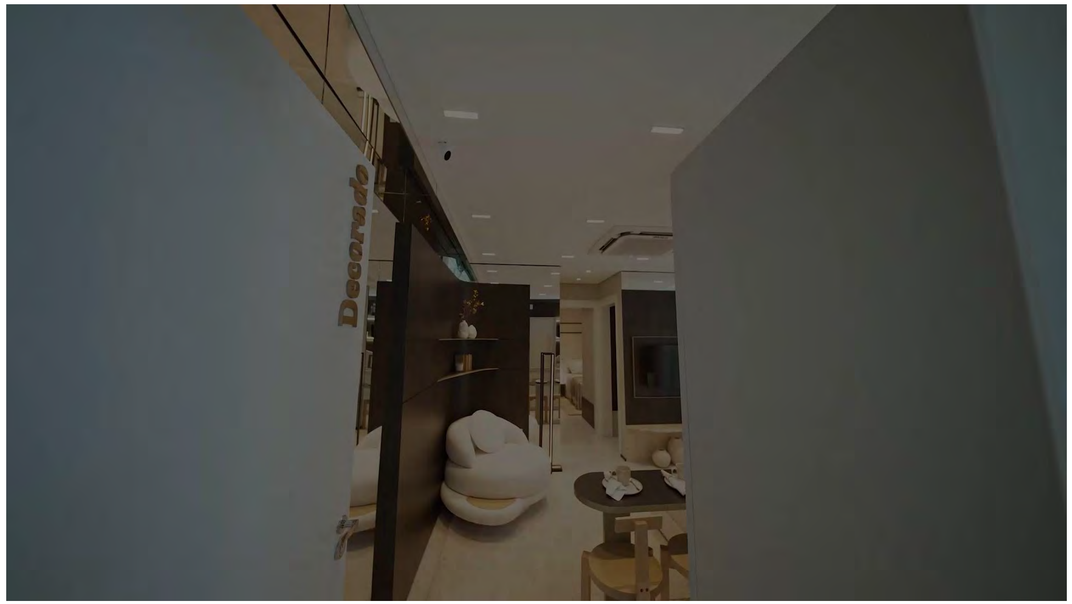
Número de Torres: 2
Número de elevadores:
5 elevadores por torre

Número de unidades: 684

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

Tipologia: 2 dormitórios

Decorado: 52m²

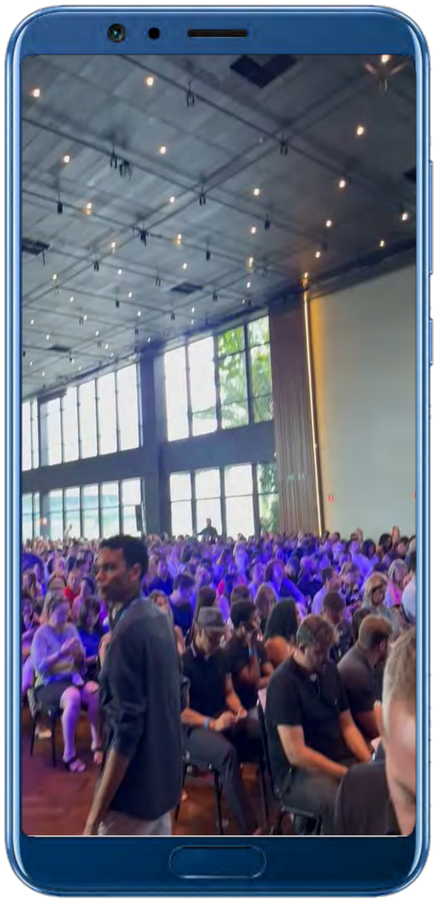


CLIQUE AQUI PARA ACESSAR O VÍDEO

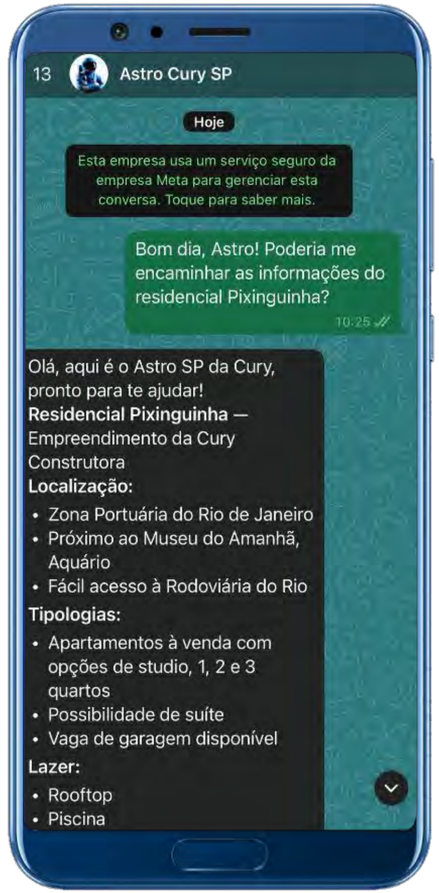
// ESTRATÉGIA DE VENDAS | DIFERENCIAIS

- **+ 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

CURY

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 Biazi
- Rafael Fernandes Dias

Conselho Fiscal

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

Comissão de Pessoas

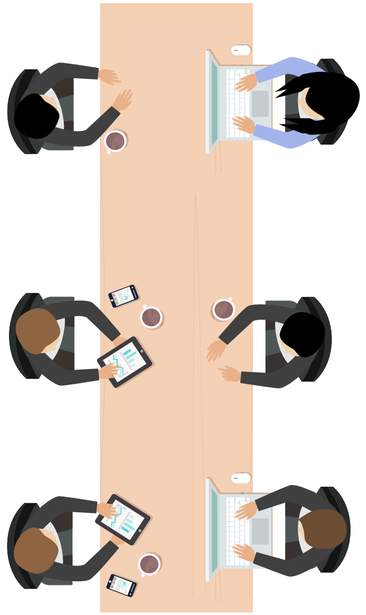
- Gênero
- Raça
- LGBTQIAPN+
- PCD

COMISSÃO DE PESSOAS

Fábio Elias Cury
CURY
Presidente do Conselho de Adm

Ronaldo Cury de Capua
CURY
Vice-presidente do Conselho de Adm/ Diretor de RI

João Carlos Mazzuco
CURY
Membro do Conselho de adm Diretor Financeiro



Viviane Mansi
ESG CURY
Membro independente do Conselho

Luíz França
ABRAINC
Membro independente do Conselho

Caio Luis Castro
Membro independente do Conselho

ESG CURY

RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

Comitê de Construção

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

Comitê de Pessoas

- **Fábio Elias Cury**
- Leonardo Mesquista
- 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
Universidade Presbiteriana Mackenzie | Wharton University of Pennsylvania

Paulo B. Curi
Copresidente de Engenharia

Experiência (Anos)
+32

Educação
Universidade Presbiteriana Mackenzie

João Carlos Mazzuco, CFA
CFO

Experiência (Anos)
+25

Educação
USP | LSE

Ronaldo Cury
IRO

Experiência (Anos)
+23

Educação
FMU | FGV

Sabrina Gonçalves
COO

Experiência (Anos)
+22

Educação
FDC

Bruna Santini
Diretora de Incorp.

Experiência (Anos)
+16

Educação
Universidade Presbiteriana Mackenzie

Giuseppe Vergara
Diretor de Eng. SP

Experiência (Anos)
+27

Educação
Universidade Anhembi Morumbi

David A. Nonno
Diretor de Eng. RJ

Experiência (Anos)
+27

Educação
UNISANTA

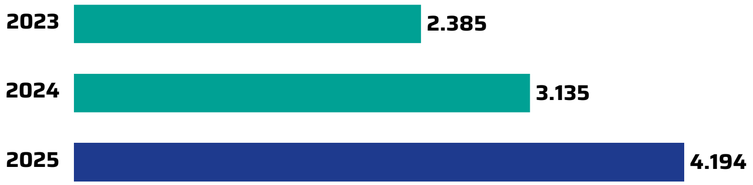
Cristiano Morais
Diretor Técnico

Experiência (Anos)
+22

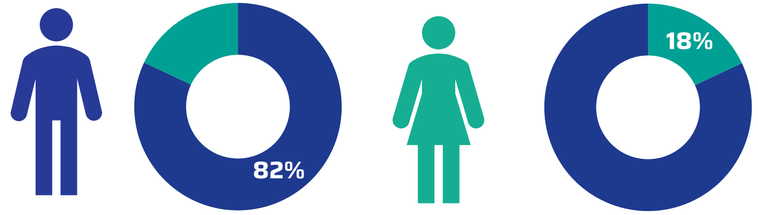
Educação
UMC

Profissionais Cury | Perfil

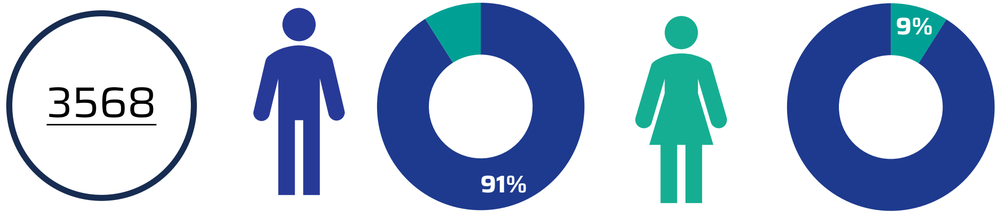
Profissionais Cury



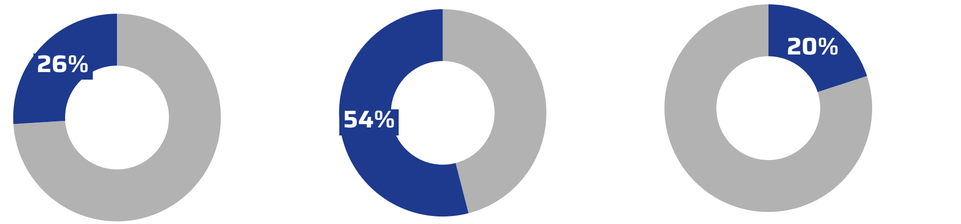
Gênero



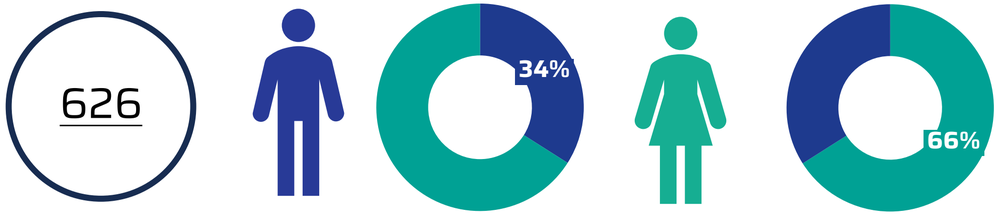
Nas Obras



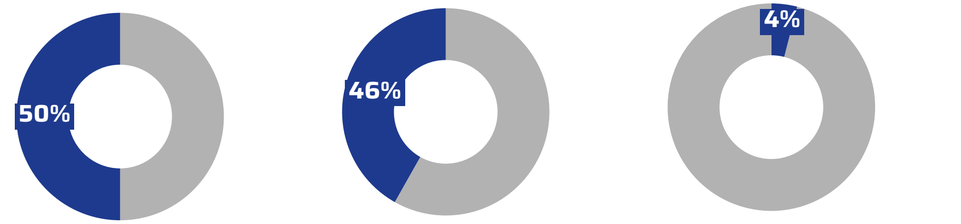
Faixa Etária



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
IBOVESPA B3

CURY

B3 LISTED NM

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

CURY

ANUÁRIO VALOR 1000
1º LUGAR EM RENTABILIDADE

TOP IMOBILIÁRIO
27º VEZ

PRÊMIO FINCON
CATEGORIA IMOBILIÁRIO

Great Place To Work. Certificada Jun/2025 - Jun/2026 BRASIL

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

MASTER IMOBILIÁRIO SP
11º VEZ

apimec

ADEMI RJ
DESTAQUE PELA 12ª VEZ

INTEC
3º LUGAR ENTRE AS 100
MAIORES CONSTRUTORAS

PREMIO BRODCAST EMPRESAS
VENCEDORA DA CATEGORIA
"SMALL CAP"

Institutional Investor

LATAM REAL STATE SMALL CAPS

COMBINED	BUY SIDE	SELL SIDE
BEST CEO	BEST CEO	BEST CEO
BEST CFO	BEST CFO	BEST IR TEAM
BEST IR PROFESSIONAL	BEST IR PROFFESSIONAL	BEST IR PROGRAM
BEST IR TEAM	BEST IR TEAM	
BEST IR PROGRAM	BEST IR PROGRAM	
BEST ESG	BEST ESG	
BEST ANALYST / INVESTOR EVENT	BEST ANALYST / INVESTOR EVENT	

LATAM REAL STATE OVERALL

COMBINED	BUY SIDE	SELL SIDE
BEST CEO	BEST CEO	BEST CEO
BEST CFO	BEST CFO	BEST IR TEAM
BEST IR PROFESSIONAL	BEST IR PROFFESSIONAL	BEST IR PROGRAM
BEST IR TEAM	BEST IR TEAM	
BEST IR PROGRAM	BEST IR PROGRAM	
BEST ESG		