

APRESENTAÇÃO **INSTITUCIONAL**

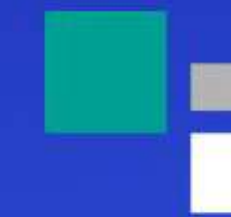


DISCLAIMER

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**

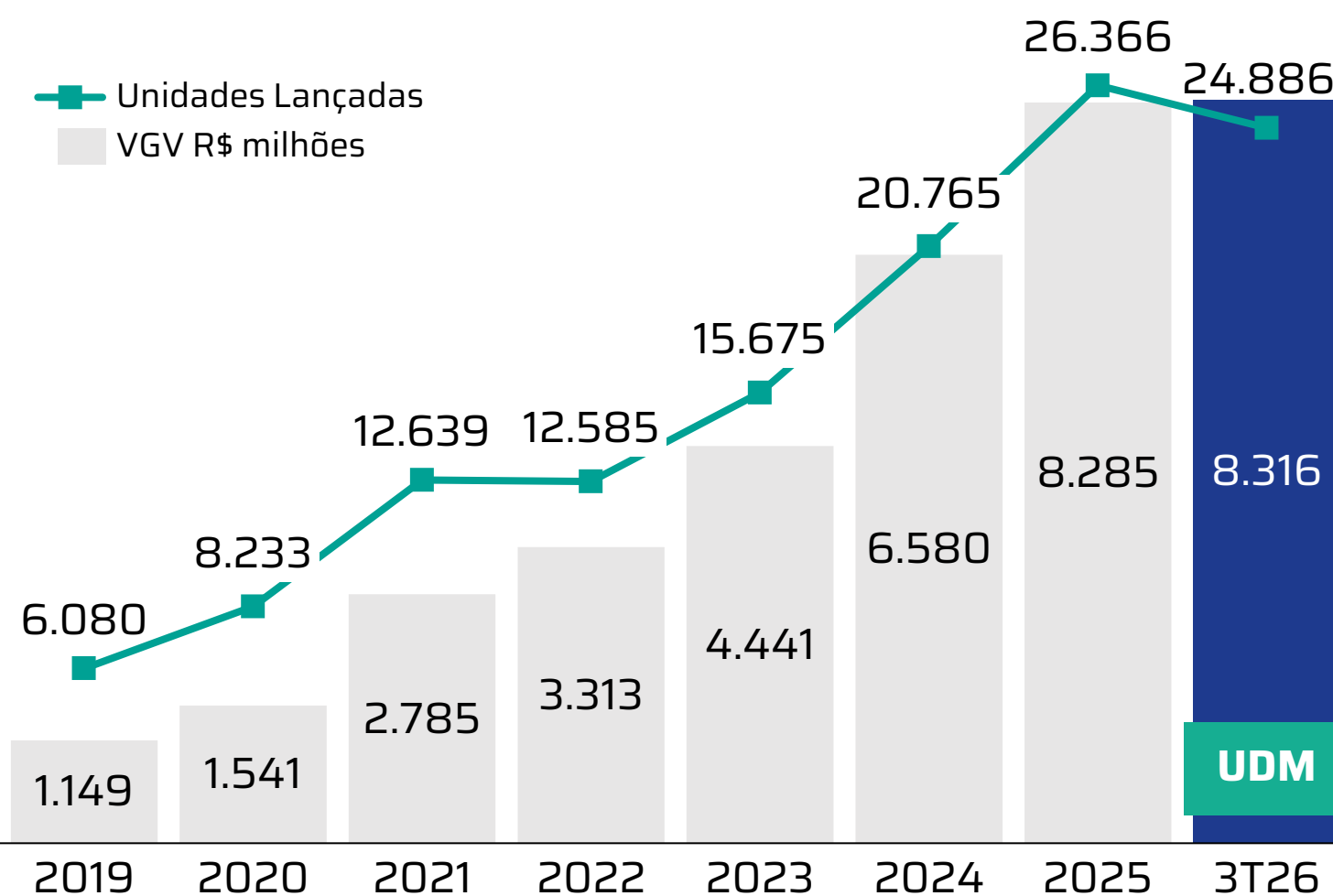
Expertise de **+de 60 anos** em engenharia e controle de custo de construção

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

Disciplina financeira: crescimento + margens + retornos

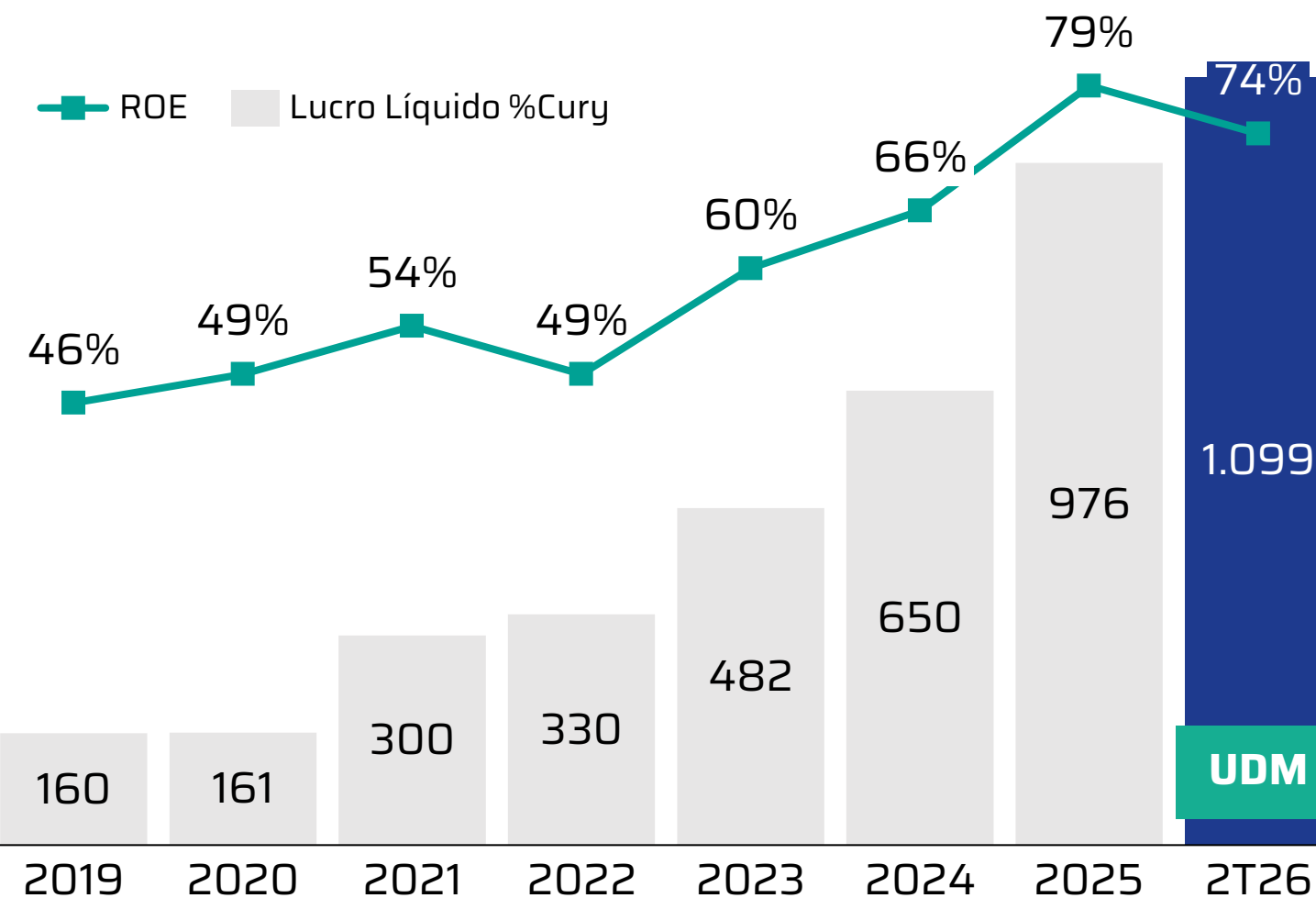
UDM: Últimos doze meses

Lançamentos



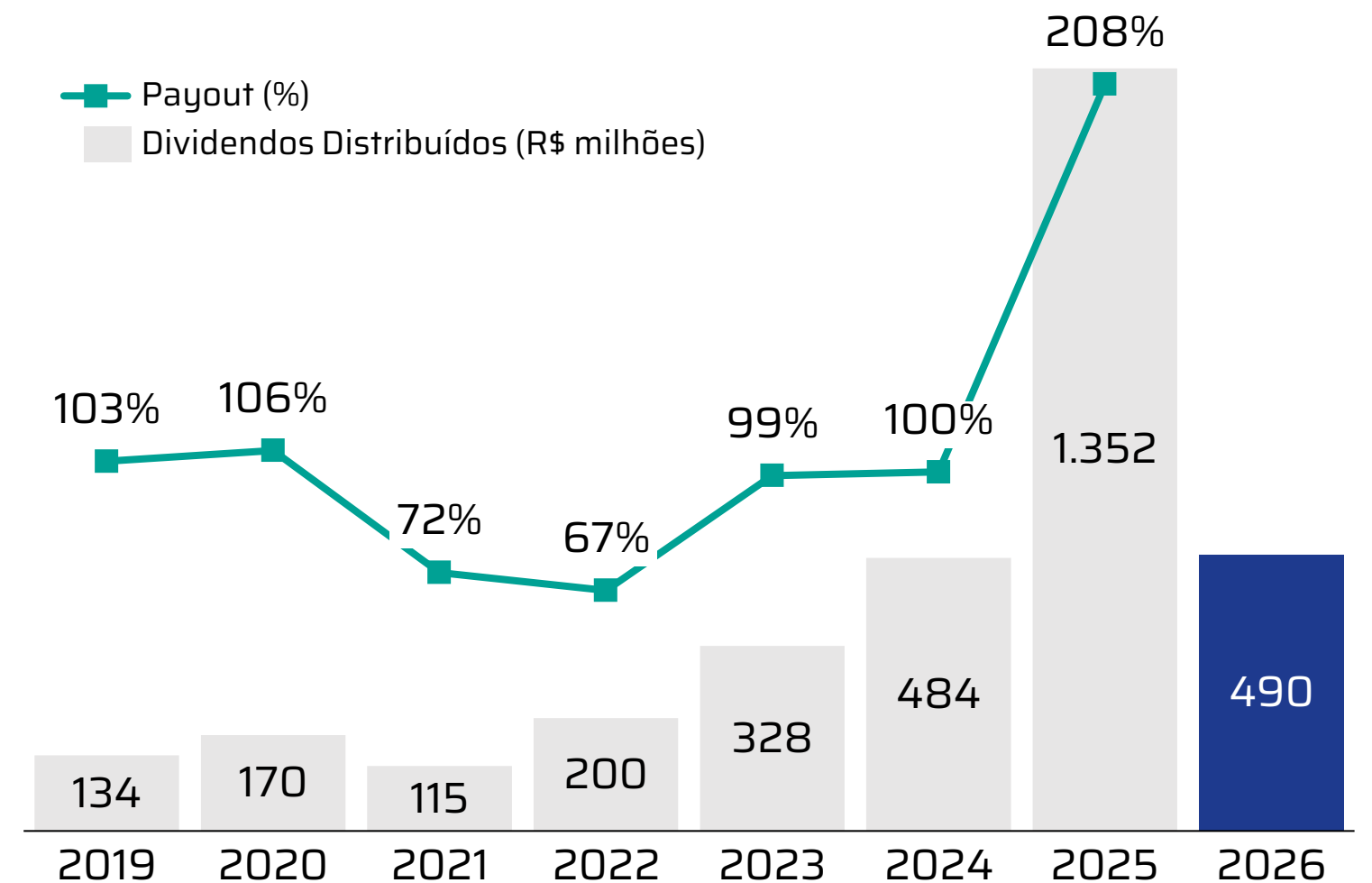
CAGR VGV (19-26) ~33%
CAGR unid (19-26) ~22%

Lucro Líquido % Cury e ROE



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

Dividendos Distribuídos e Payout

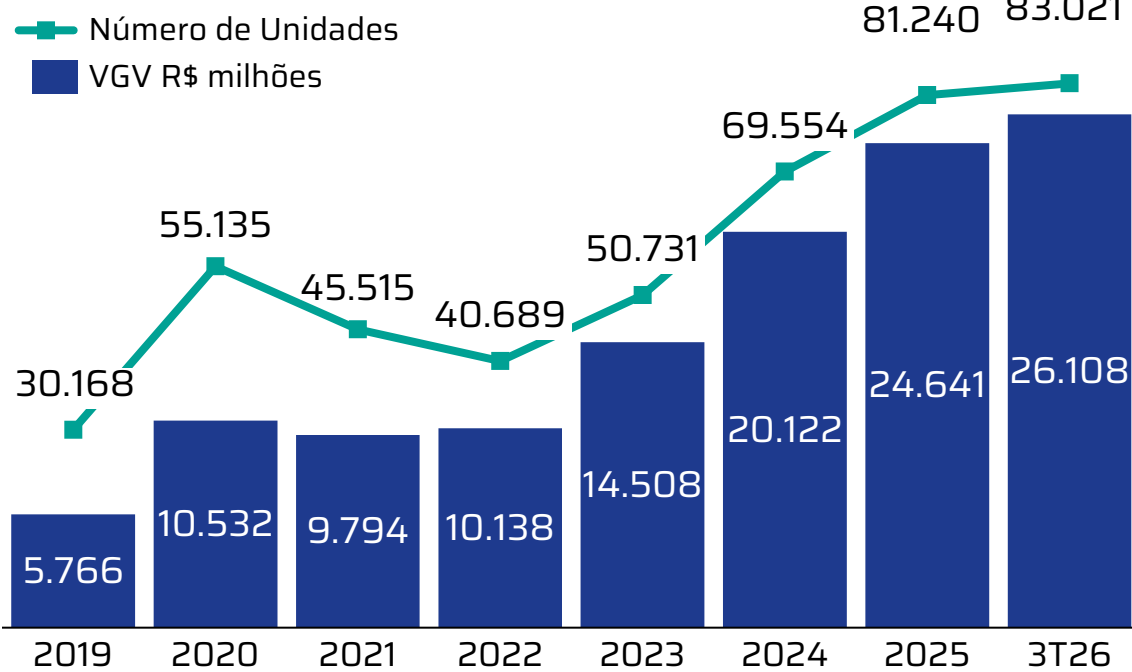


***Payout = Dividendos Distribuidos/Lucro Líquido %Cury (Exercício Anterior)**

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

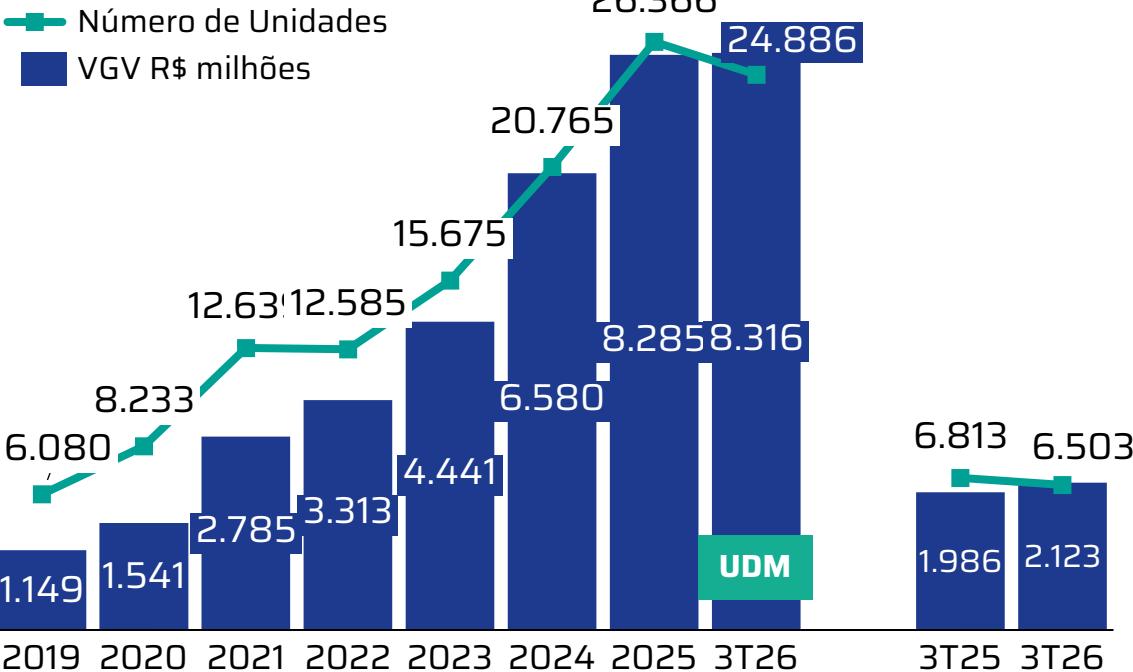
// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Banco de Terrenos



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

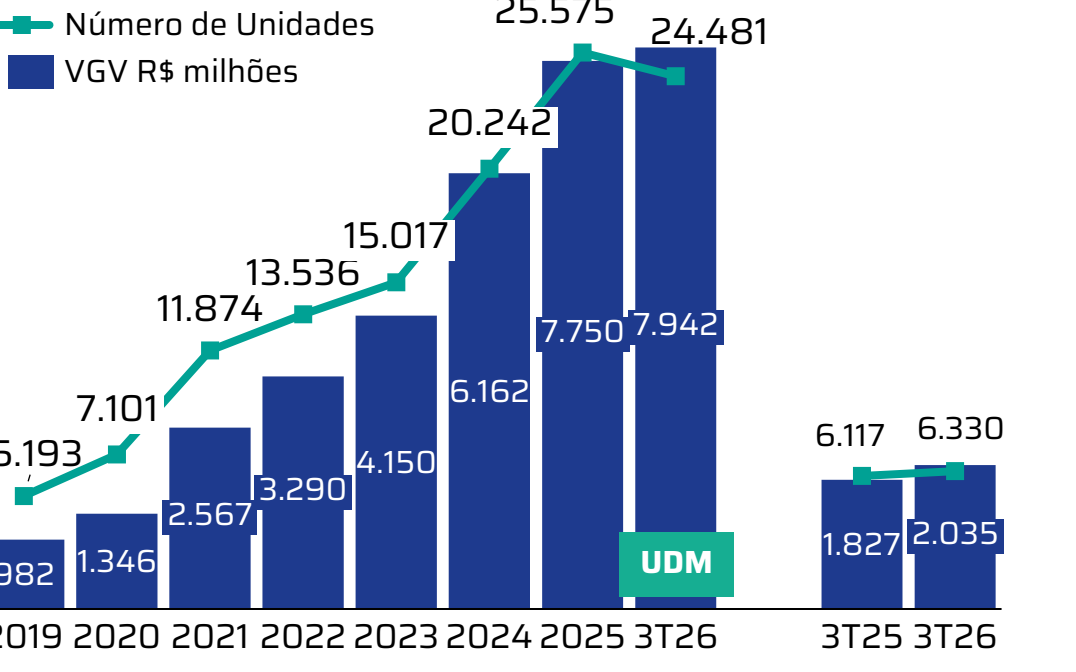
Lançamentos



Preço Médio

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	3T26
UDM	189	187	220	263	283	317	314	334

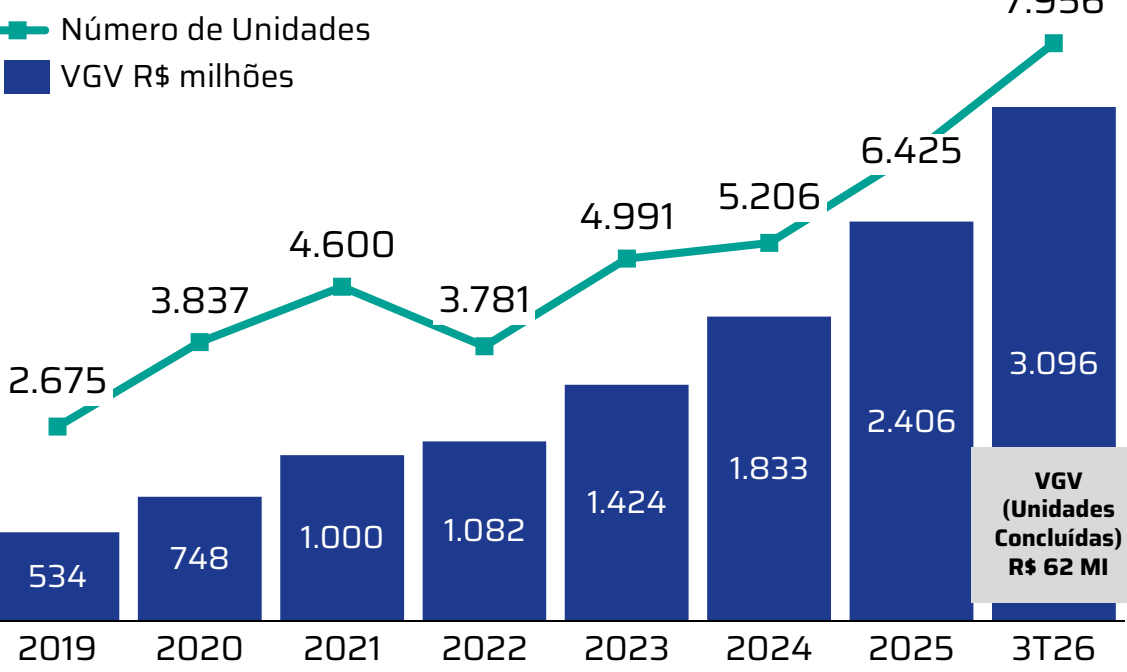
Vendas Líquidas



VSO Líquida

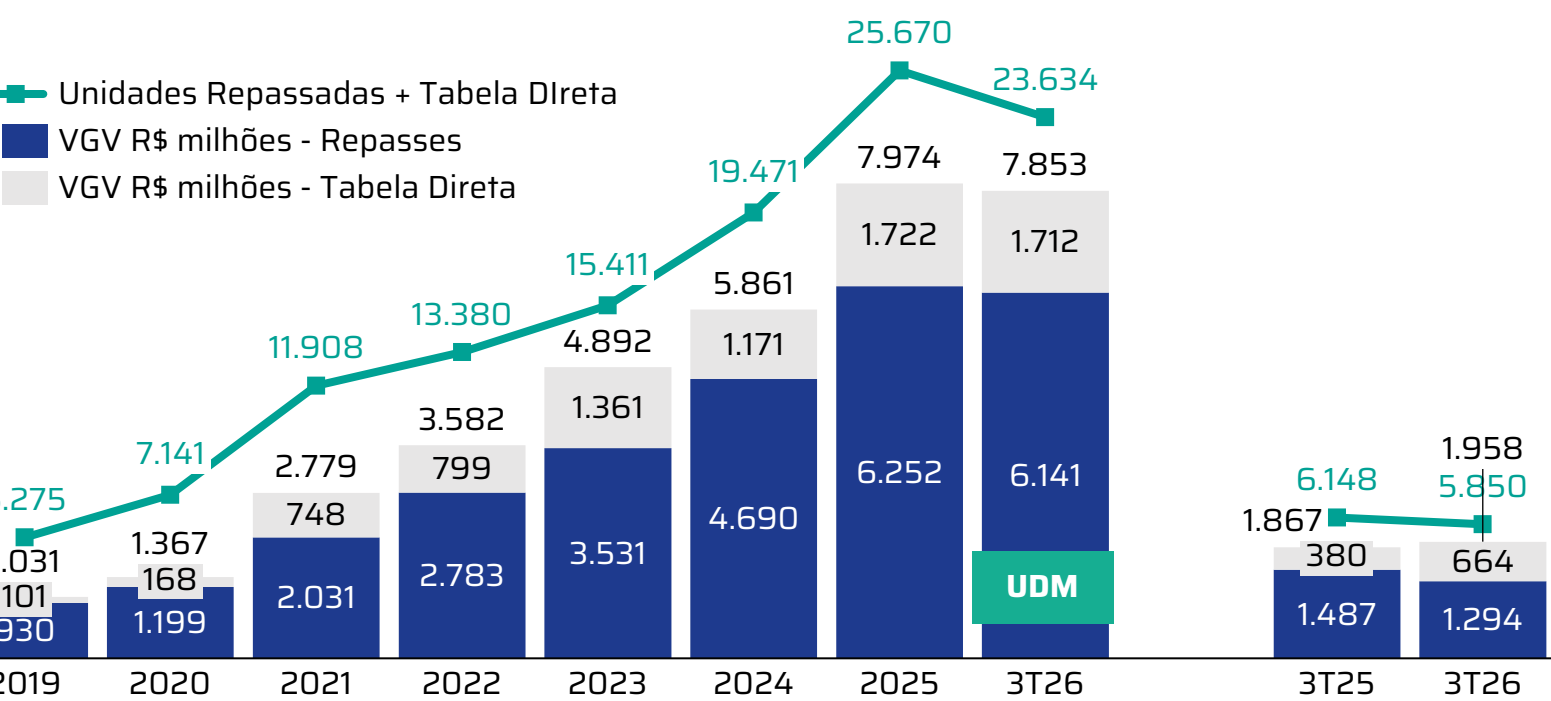
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	3T26
UDM	64,8%	64,3%	72,0%	75,3%	74,5%	77,1%	76,3%	71,9%

Estoques (100%)



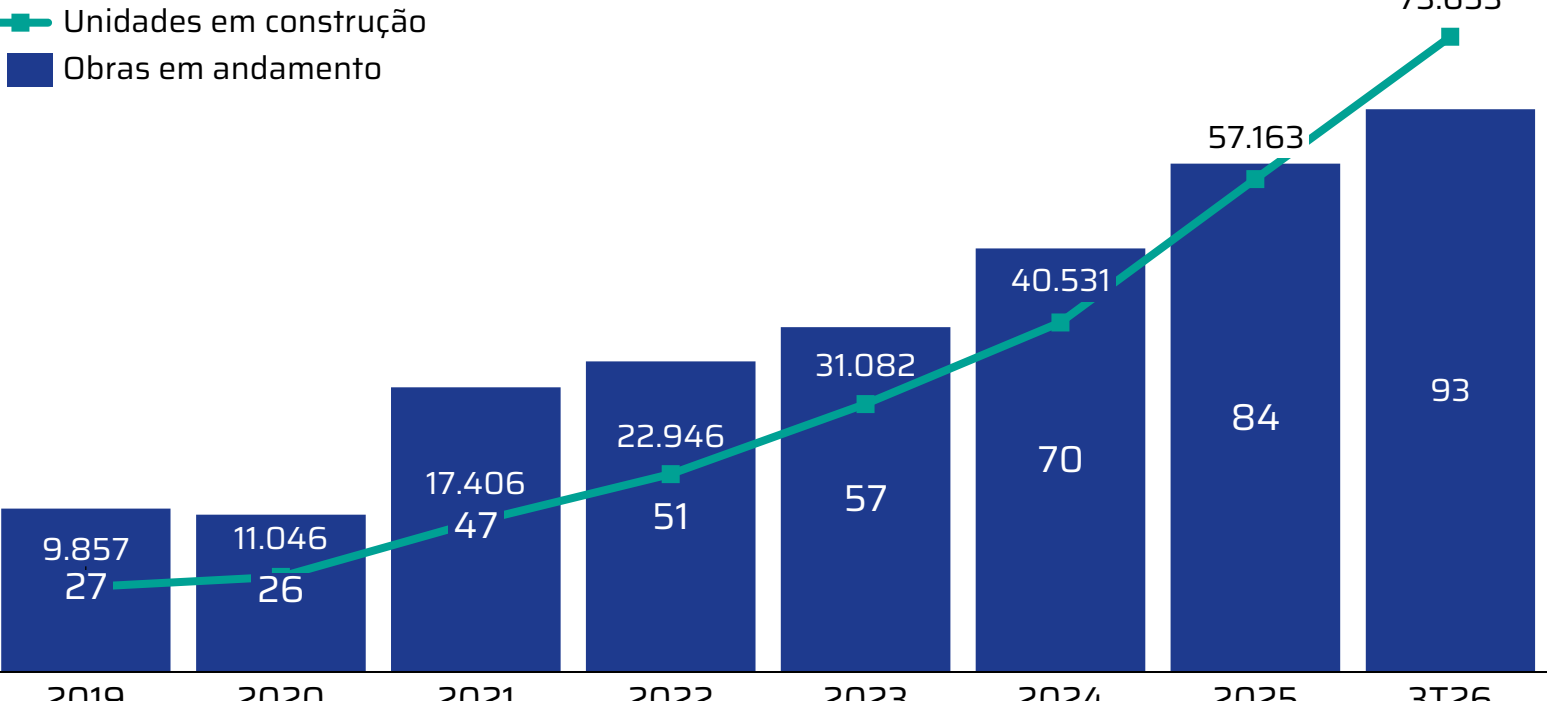
CAGR VGV (19-26) 29%
CAGR unid (19-26) 17%

Repassse + Tabela Direta



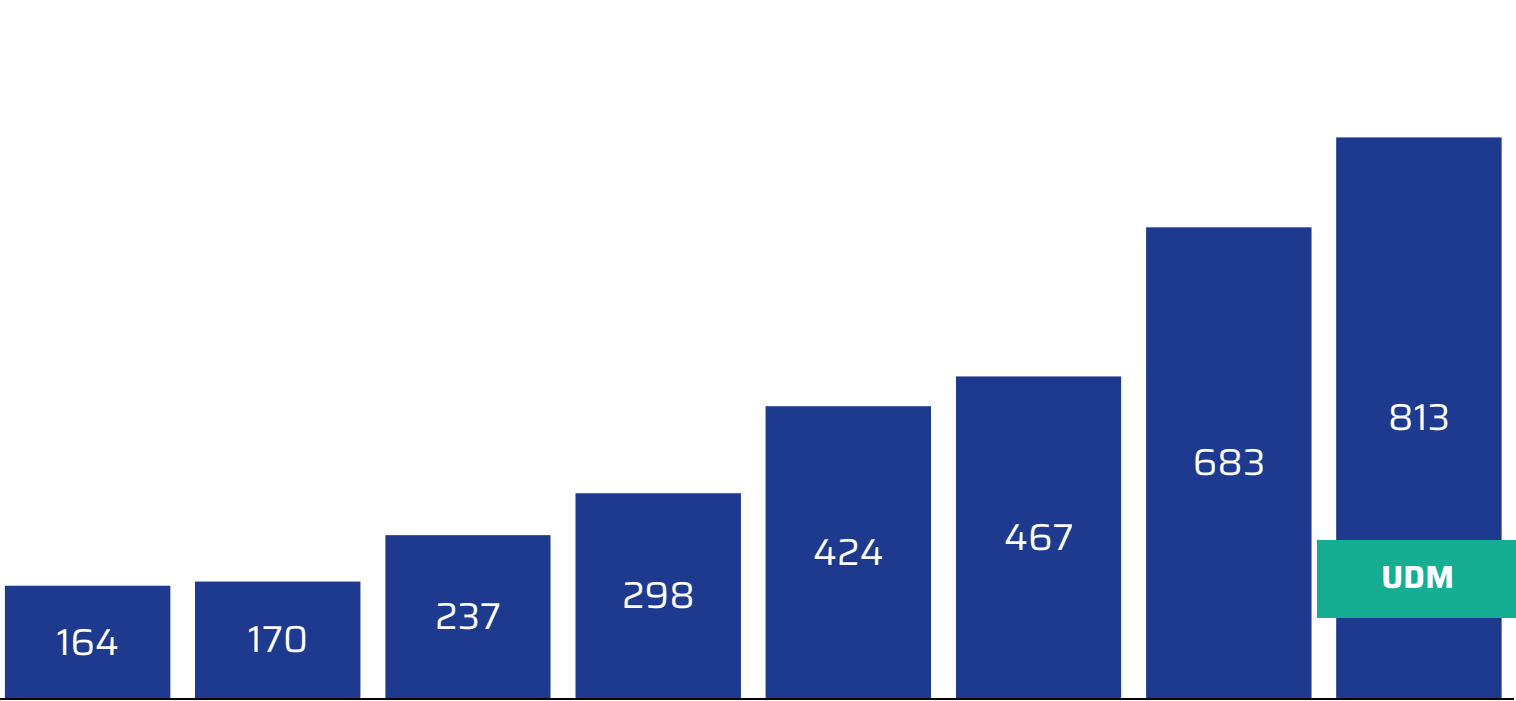
CAGR VGV Total (19-26) 34%
CAGR unid (19-26) 25%

Engenharia



CAGR unid em produção (19-26) 33%
CAGR obras em andamento (19-26) ~19%

Geração de Caixa



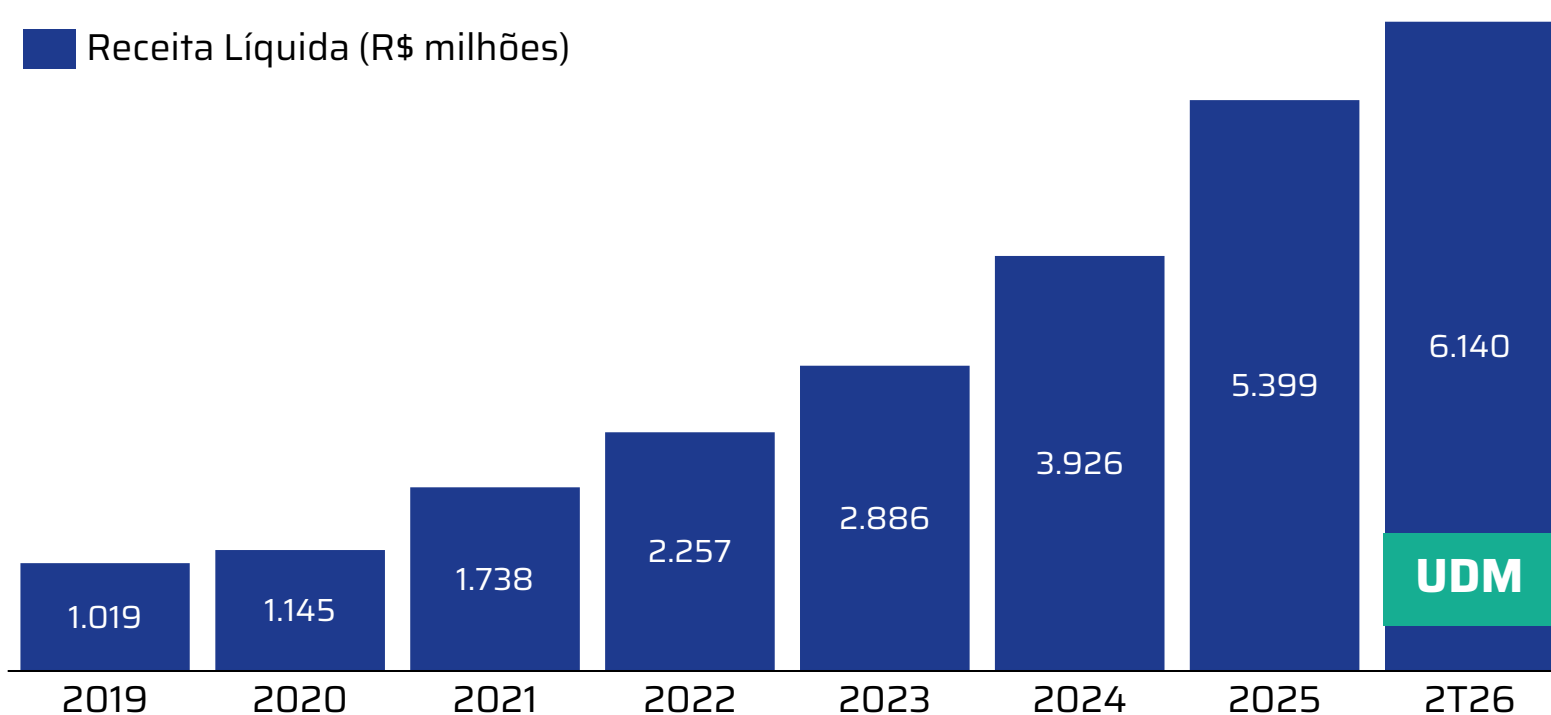
CAGR geração de caixa (19-26) ~26%
Σ 2019-2026 R\$ 2,9 bi

UDM: Últimos doze meses

// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Receita Líquida

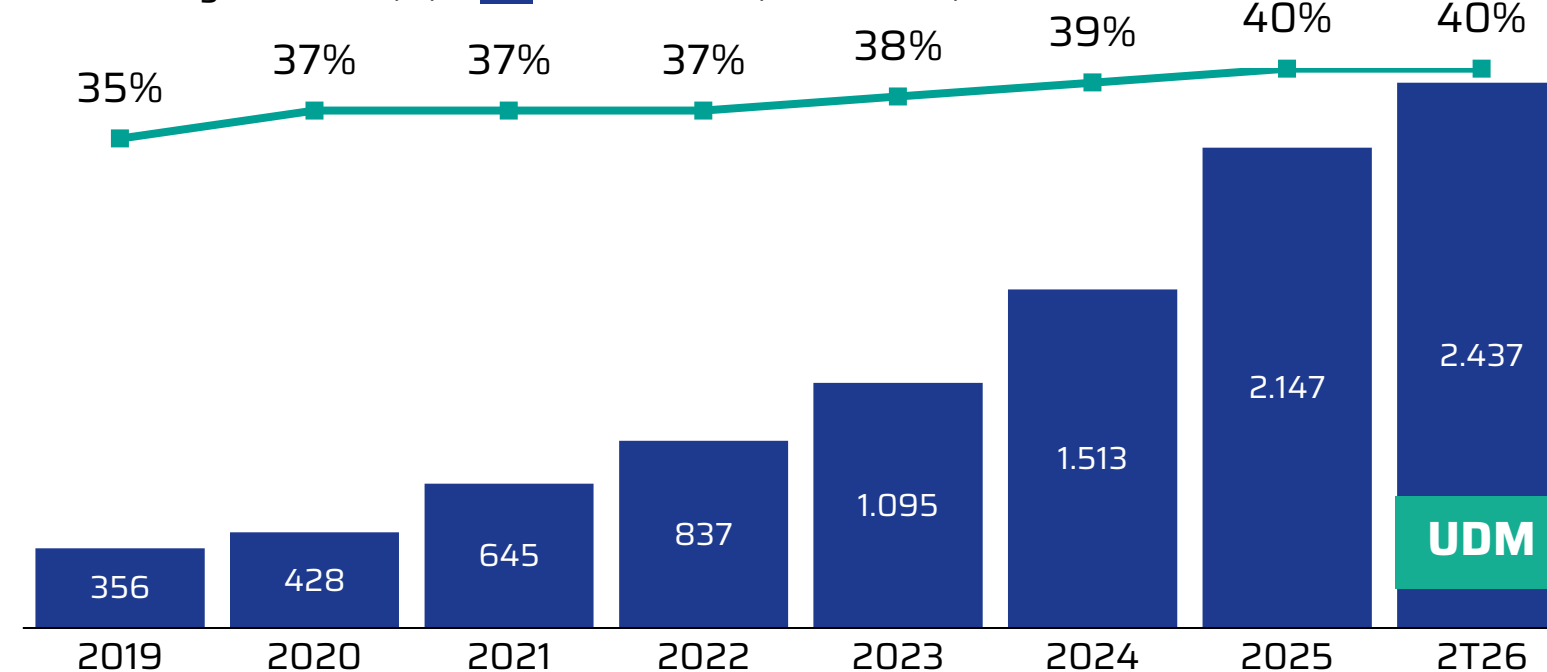
■ Receita Líquida (R\$ milhões)



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

Lucro Bruto e Margem Bruta

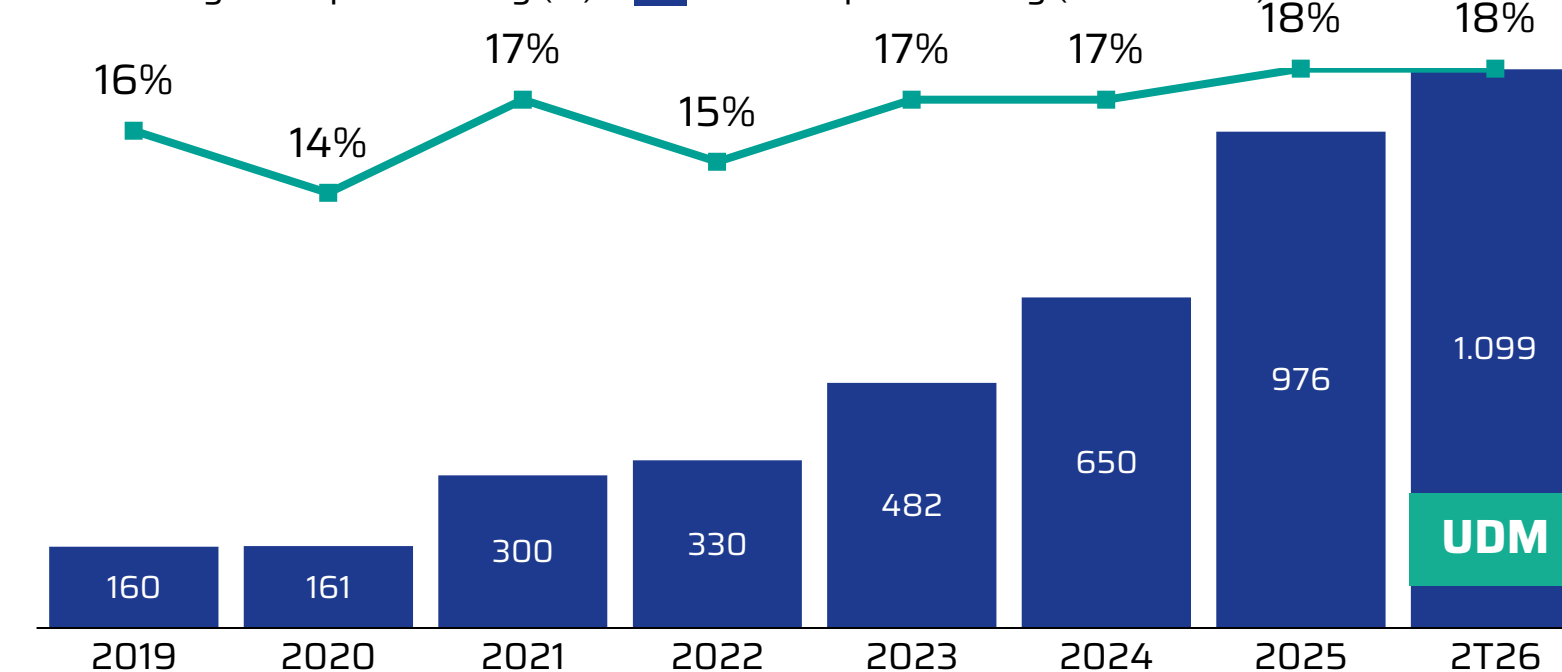
■ Margem Bruta (%) ■ Lucro Bruto (R\$ milhões)



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

Lucro Líquido %Cury e Margem Líquida %Cury

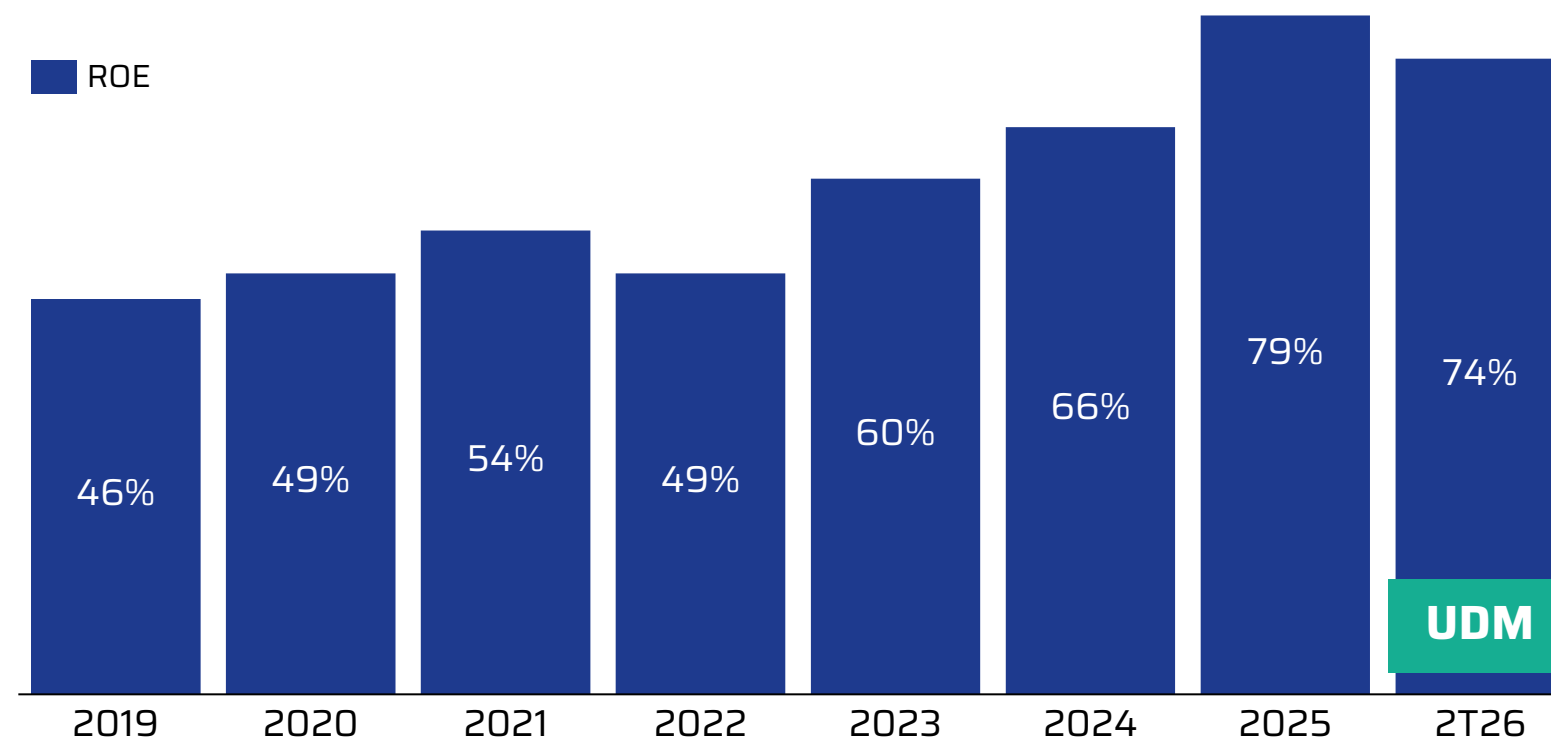
■ Margem Líquida %Cury (%) ■ Lucro Líquido %Cury (R\$ milhões)



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

ROE (%)

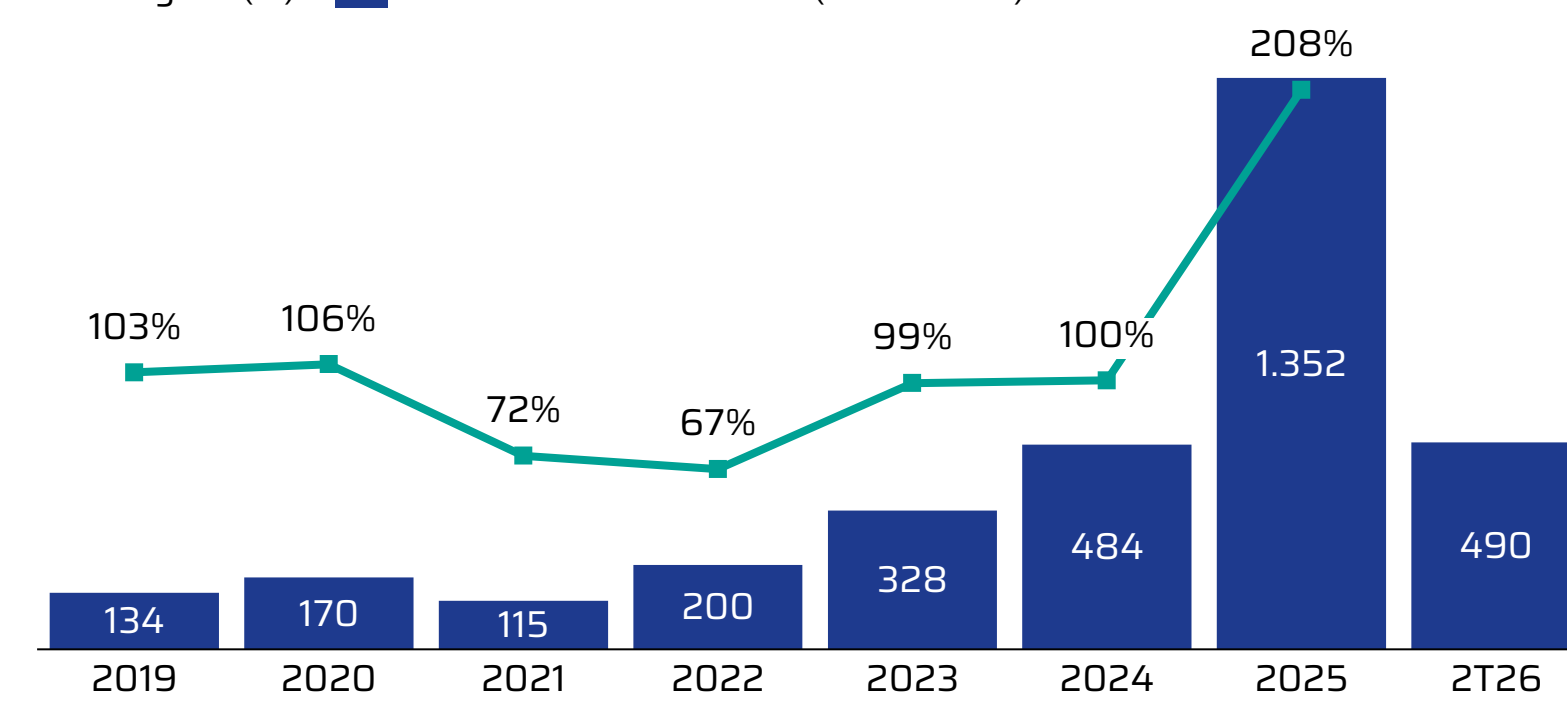
■ ROE



UDM: Últimos doze meses

Dividendos Distribuídos e Payout*

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

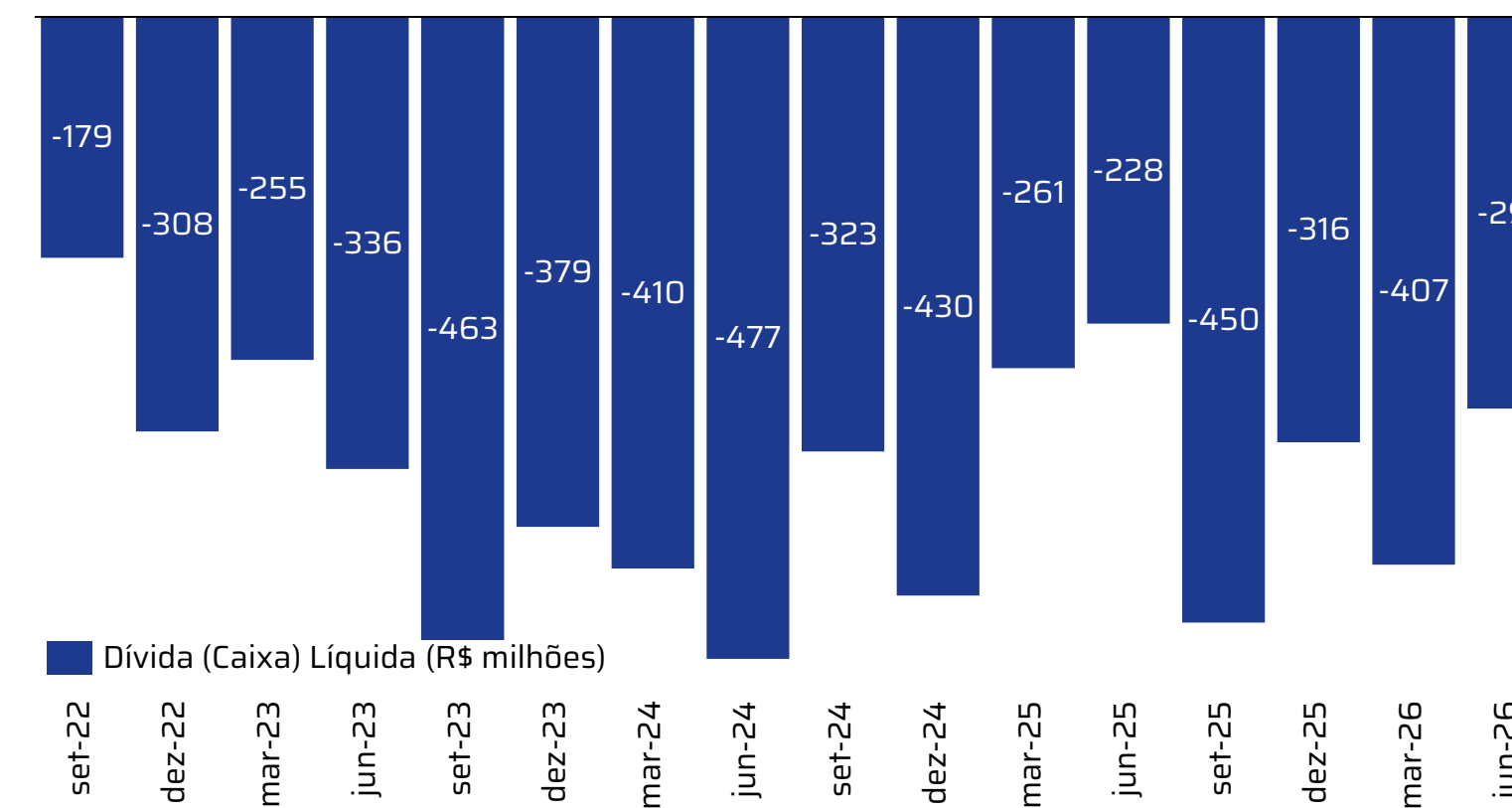


CAGR (19-25) ~47%
Σ (19-26) ~ R\$ 3,3 bi

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

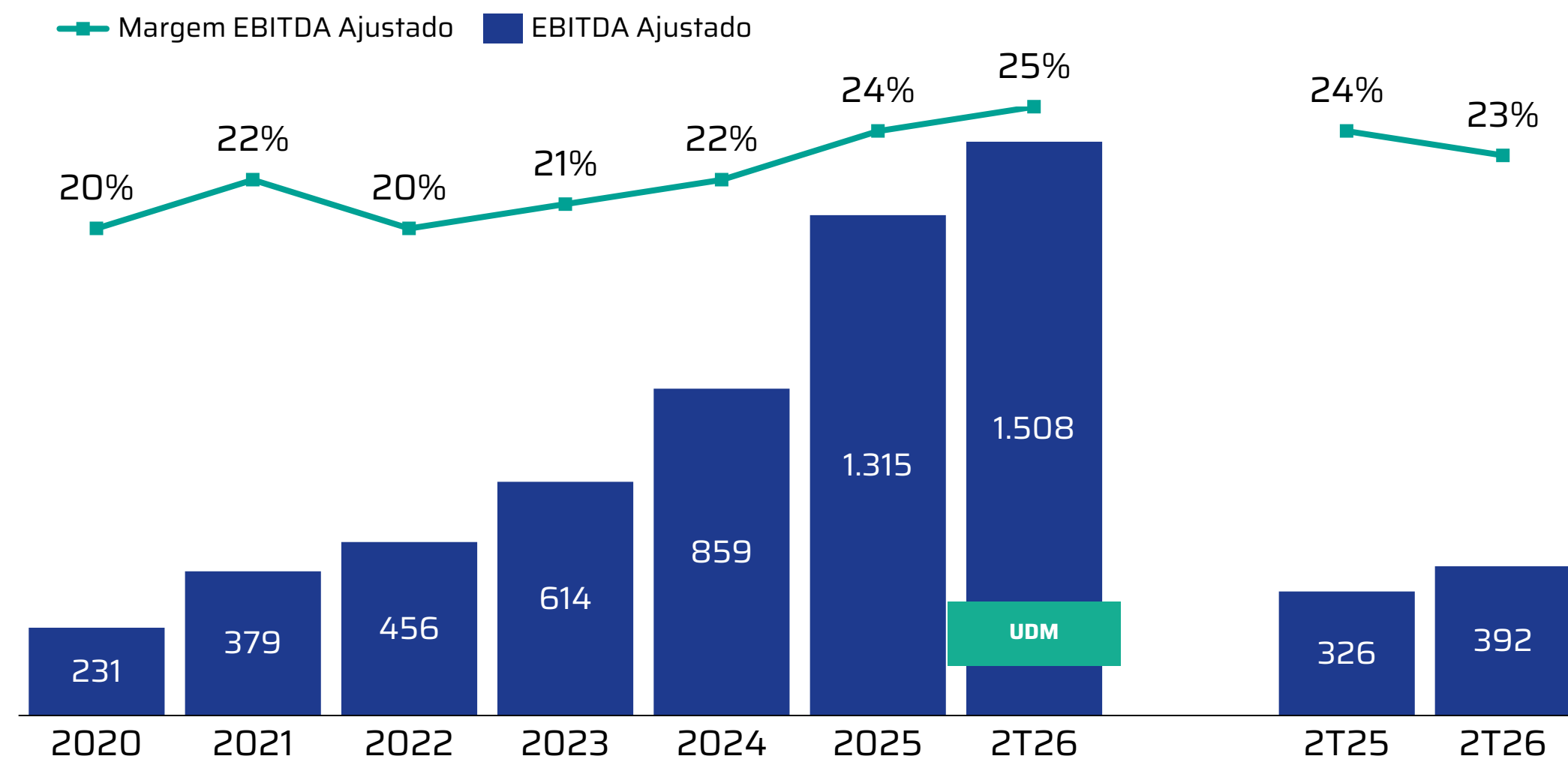
Dívida (Caixa) Líquida (R\$ milhões)

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

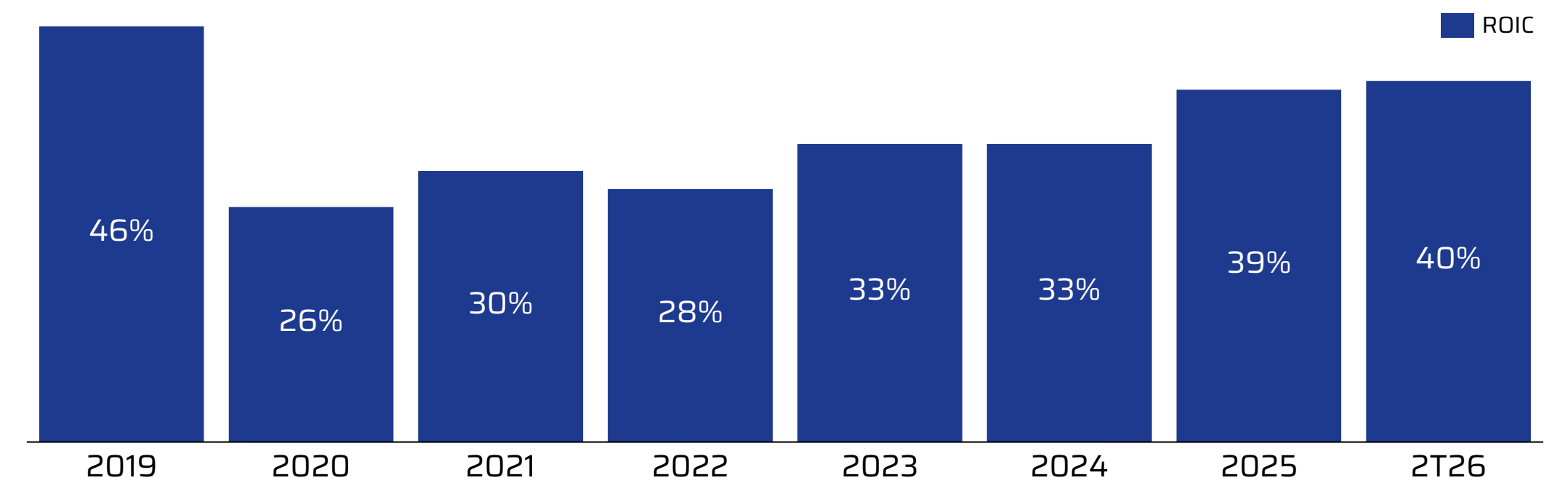


// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

EBITDA AJUSTADO



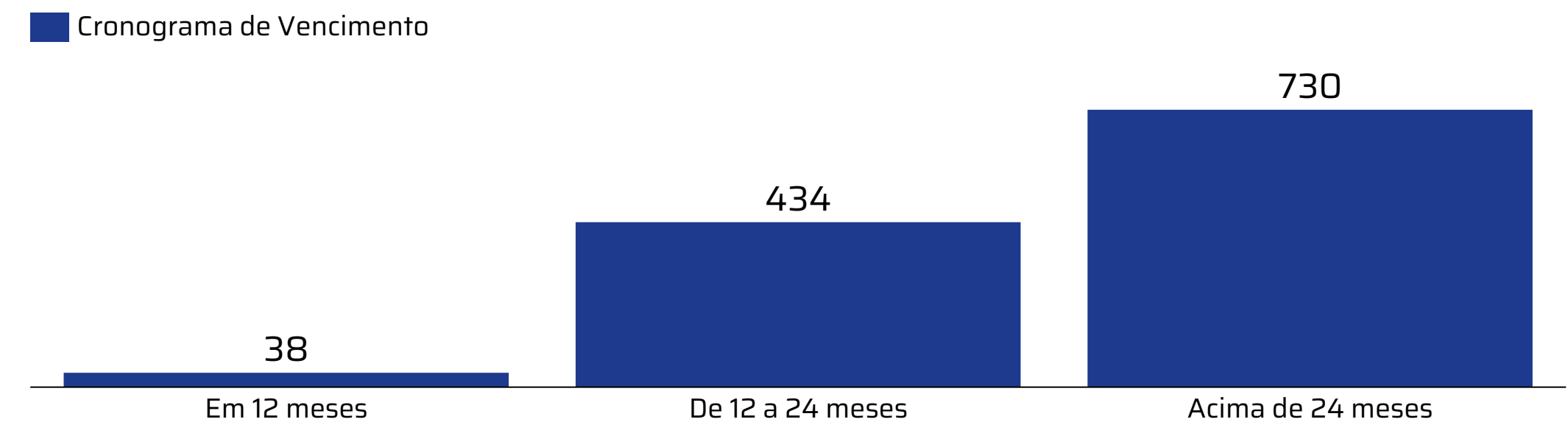
ROIC - RETURN OVER INVESTED CAPITAL



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

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

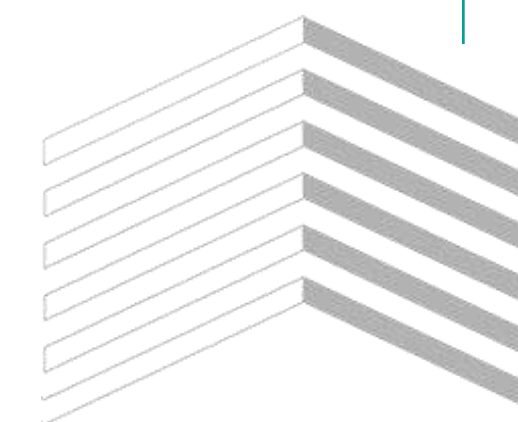


VISÃO GERAL E PERFORMANCE



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**



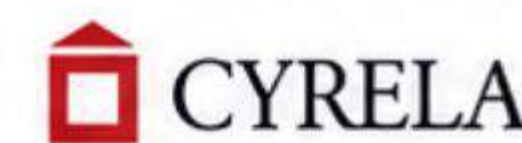
Diferentes cenários
econômicos no Brasil e a
Cury consolidada como uma
incorporadora sólida voltada
ao segmento de baixa renda



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

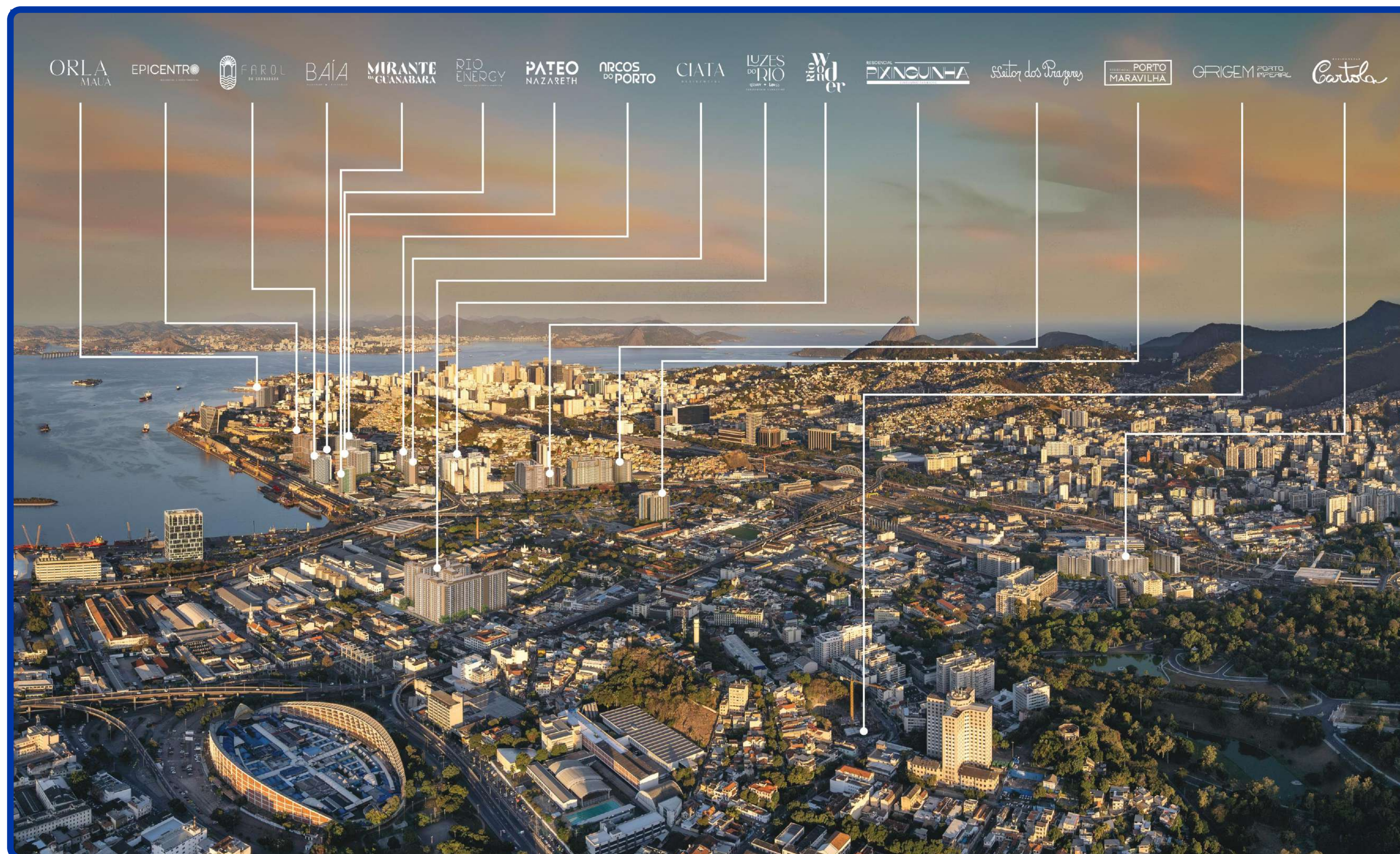
3.670

VGv Vendido

R\$ 1.291 MI



// PORTO MARAVILHA | SIMULAÇÃO DOS PROJETOS CURY



UNIDADES LANÇADAS

16.198

VGV LANÇADOS (R\$)

6,1 BI

UNIDADES VENDIDAS

14.536

VGV VENDIDOS (R\$)

5,4 BI

Última atualização: 08/10/2026

// PERFORMANCE CURY - PORTO MARAVILHA

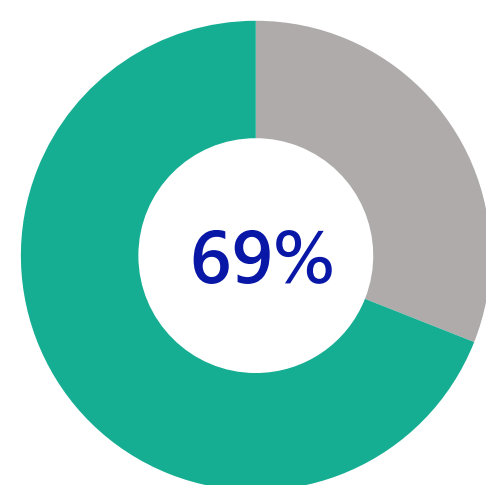


8.7 KM² de
Potencial Construtivo

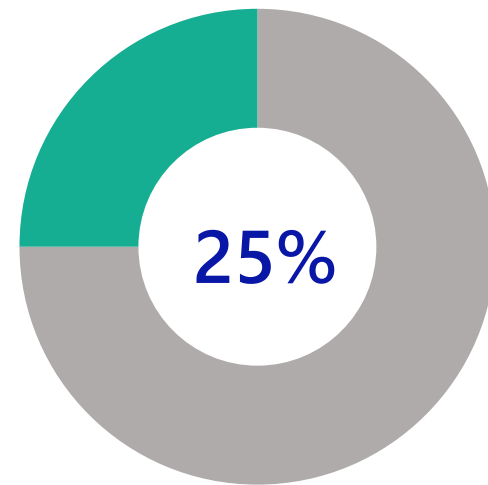


// NOSSO CLIENTE

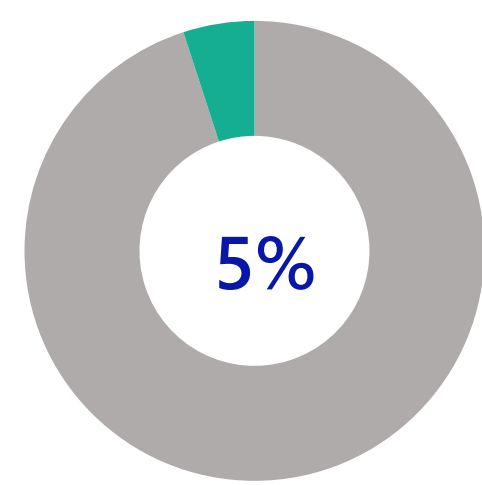
Estado Civil



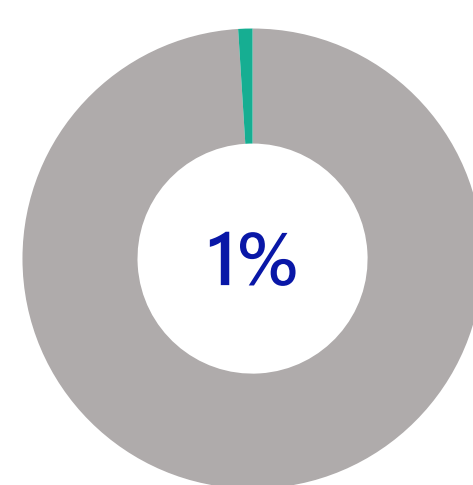
Solteiros



Casados



Divorciados



Outros

Gênero

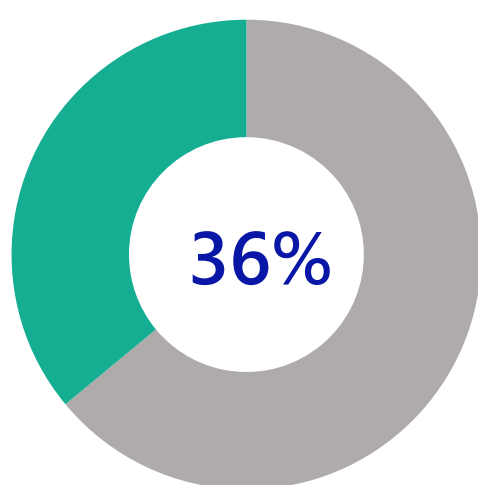


Masculino | 53%

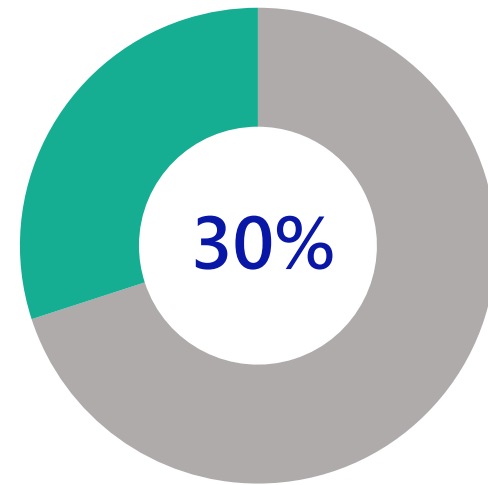
Feminino | 44%

Outros | 1%

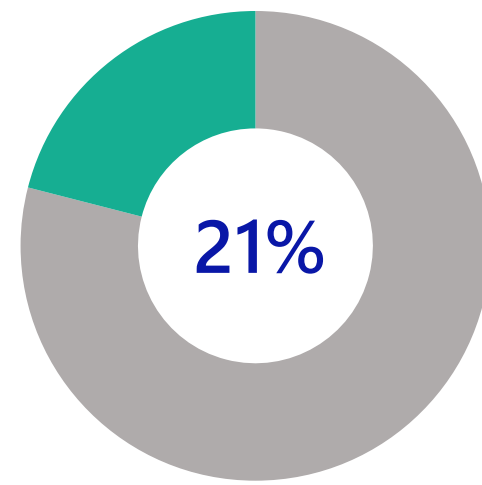
Faixa Etária



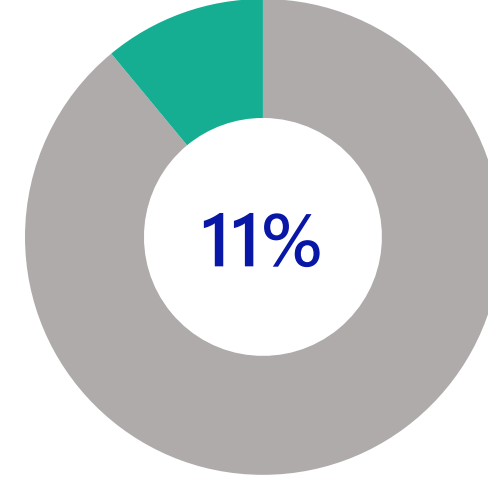
De 20 a 30 anos



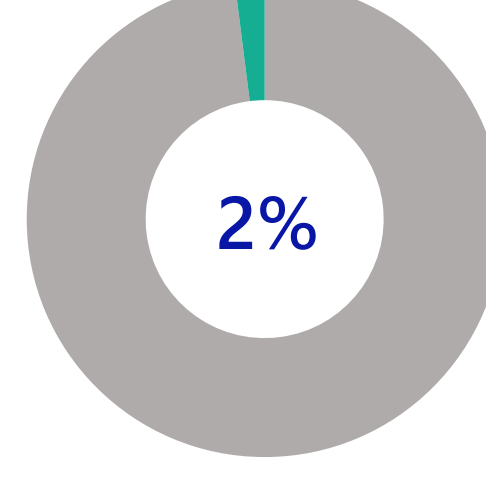
De 31 a 40 anos



De 41 a 50 anos



Acima dos 50 anos



Outros

Regionais



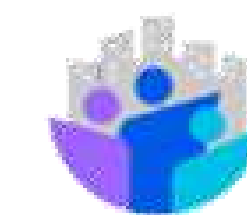
Rio De Janeiro | 29,75%

São Paulo | 70,25%

Relacionamento e Valorização



É TUDO
NOSSO



151.588
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; ■ Patrimônio de afetação; ■ Vídeo drone; ■ Tour virtual.
	VISTORIA	■ Portas Abertas – Programa que fala sobre o processo de entrega; ■ Agendamento de vistoria (95% dos clientes aprovam o imóvel na primeira vistoria); ■ Comunicado e expedição habite-se.
	AGI	■ Convocação para AGI; ■ Evento entrega de chaves.
	PÓS-ENTREGA	■ Pesquisa de satisfação pós-entrega; ■ Régua de sustentabilidade: Dicas sobre consumo consciente de água e energia, separação e destinação de resíduos.

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

RÉGUA DO CLIENTE

Acompanha toda a jornada individual;

RÉGUA DO EMPREENDIMENTO

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

RÉGUA DA COMISSÃO DE PATRIMÔNIO DE AFETAÇÃO

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

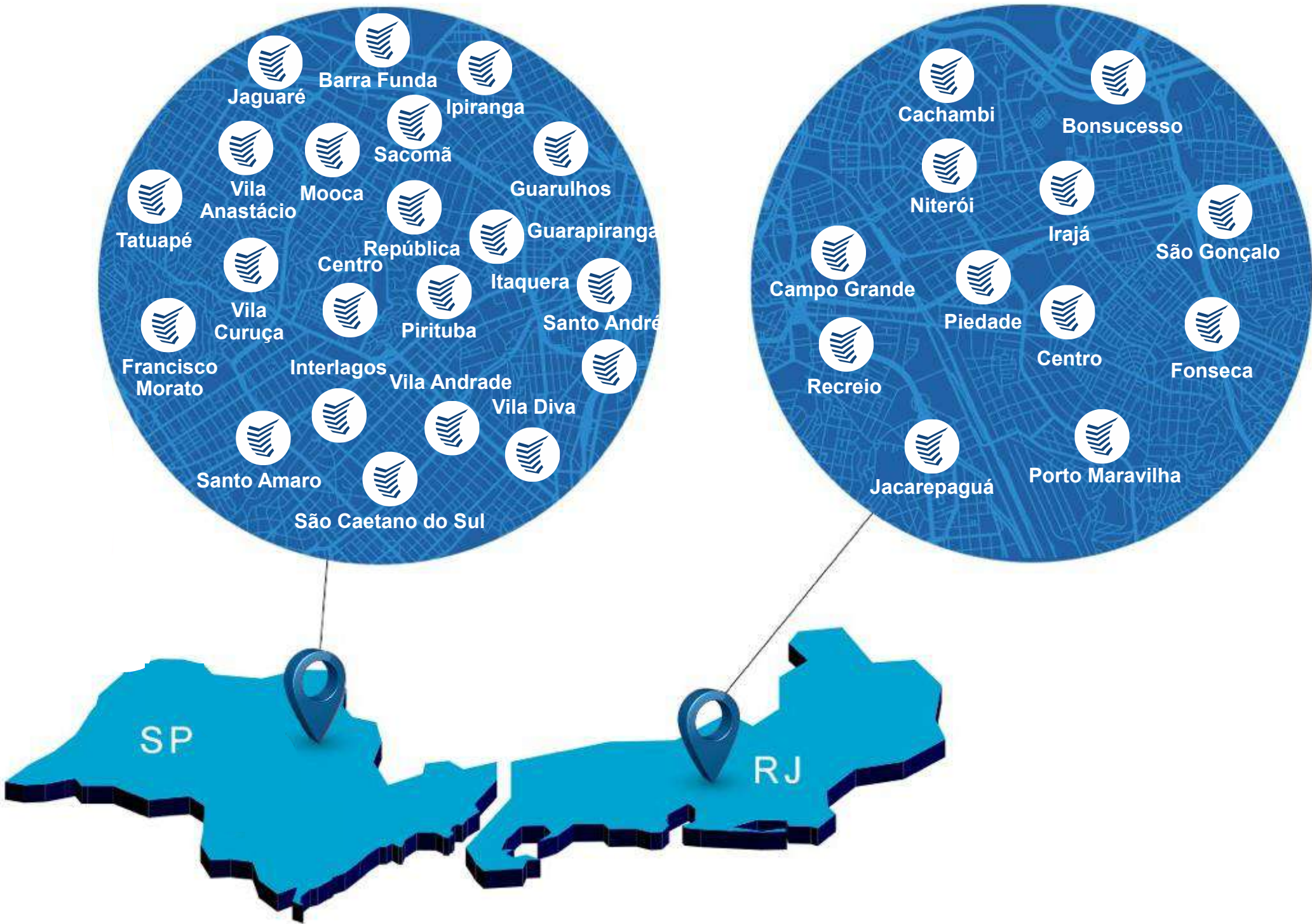
RÉGUA DE SUSTENTABILIDADE

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



// LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

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



Estado	Lançamentos 3T26 UDM R\$ Milhões	Estoque R\$ Milhões	Unidades em construção
SP	6.012,2	1.590,5	53.516
%Total	73%	51%	73%
RJ	2.214,1	1.505,9	20.137
%Total	27%	49%	27%
TOTAL	8.316,3	3.096,3	73.653

UDM: Últimos doze meses

// NOSSO LANDBANK

TOTAL

VG
100%

~R\$ 26,1 BI

~83,0 MIL
UNIDADES

SÃO PAULO

~R\$ 20,2 bi

VG 100%

~64,9 mil

UNIDADES

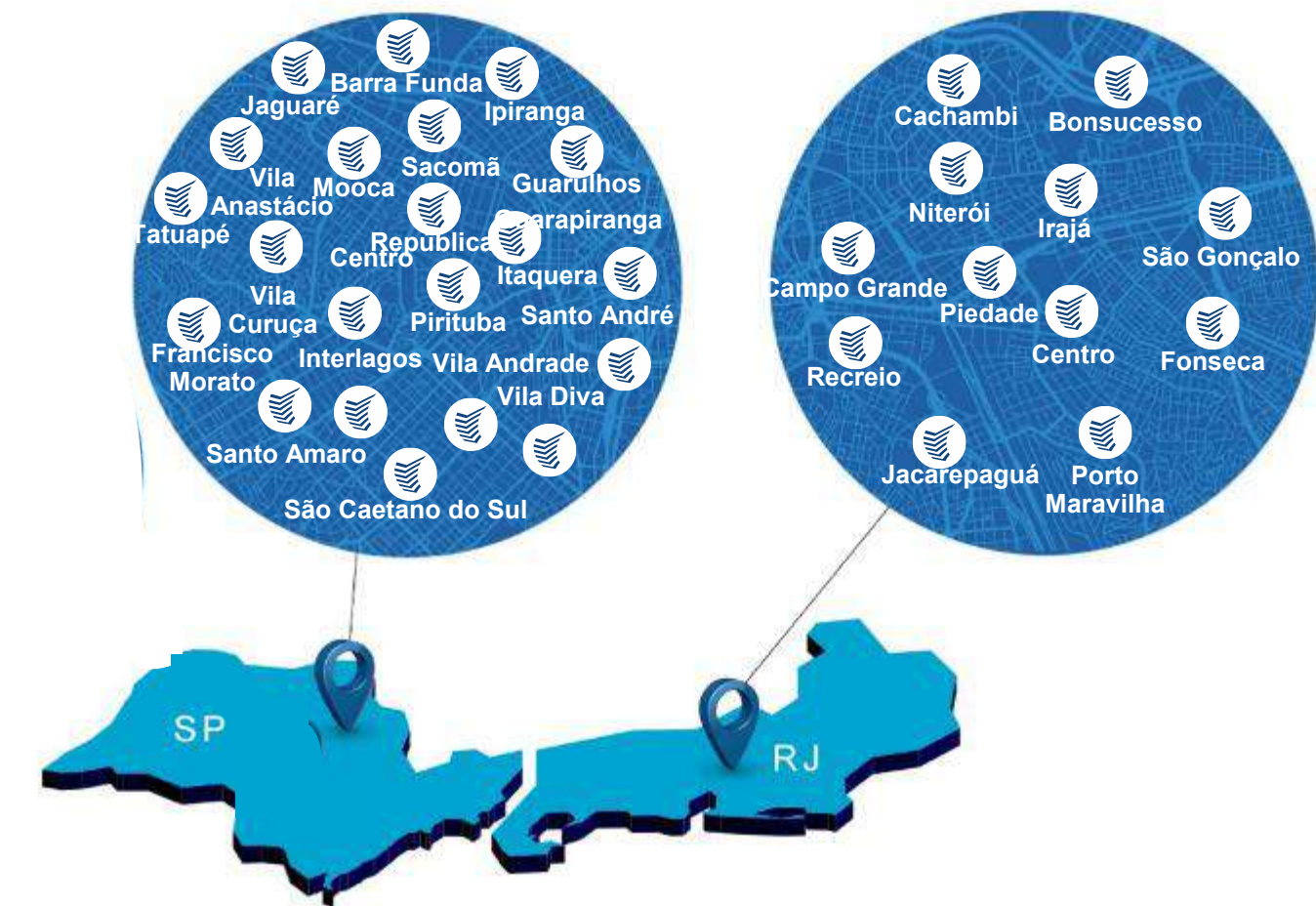
RIO DE JANEIRO

~R\$ 5,9 bi

VG 100%

~18,1 mil

UNIDADES

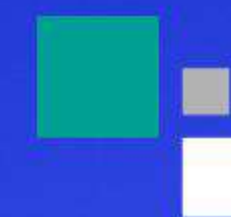


PROCESSO DE AQUISIÇÃO DE TERRENOS

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

PREMISSAS PARA AQUISIÇÃO

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



PERFIL DE TERRENO E POTENCIAL CONSTRUTIVO



// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



Operações e Planos de Intervenção Urbana

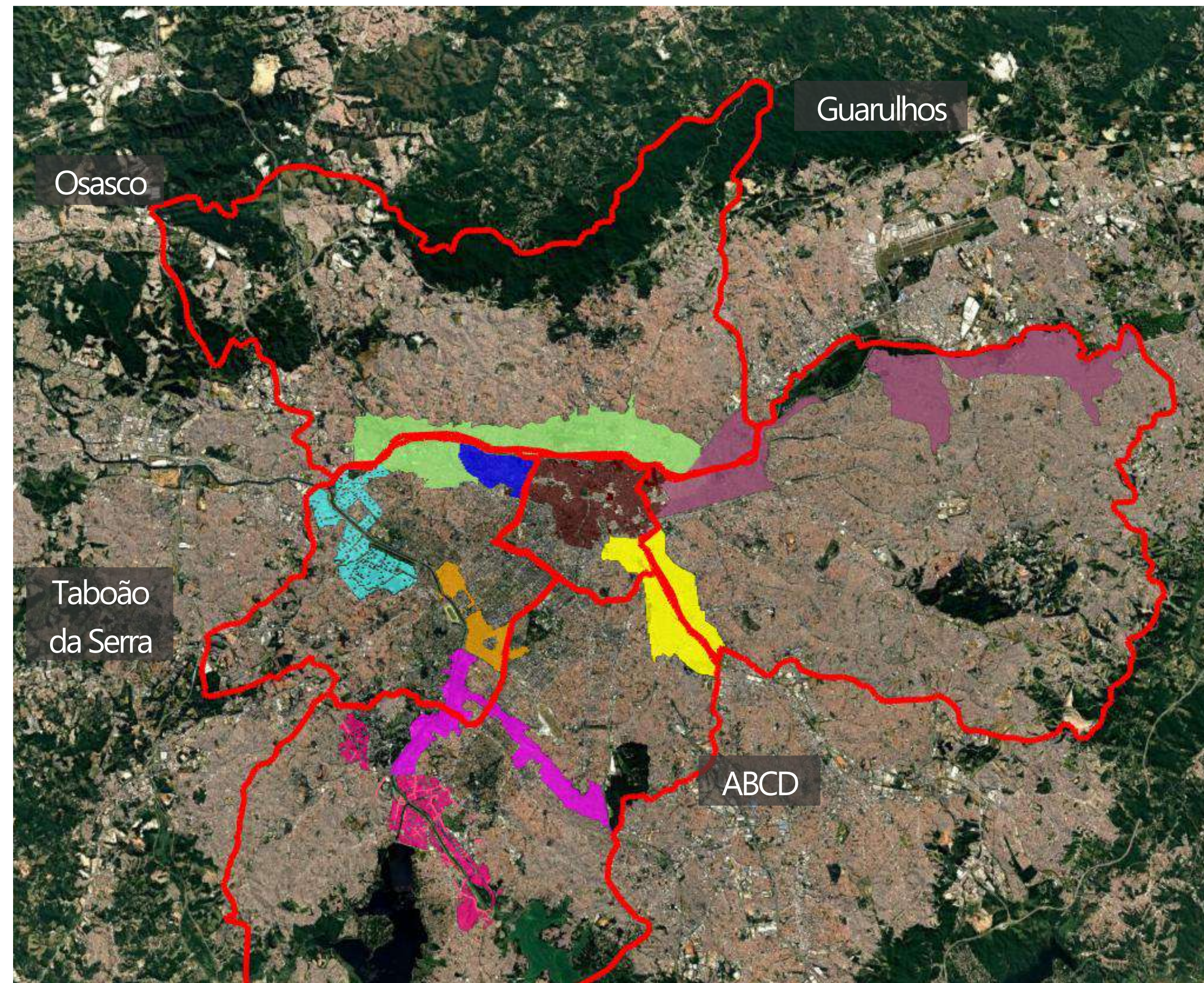
As **Operações Urbanas Consorciadas e Planos de Intervenção Urbanas** (OUCs e PIUs) são ferramentas de planejamento e gestão criadas para promover o desenvolvimento urbano, visando requalificar áreas urbanas, buscando soluções para problemas locais e **promovendo crescimento econômico e social**.

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 3T26 UDM

Região	Qtd.	VGv (R\$ Mil)	%
SP	24	6.102.199	73%
Zona Norte	3	835.388	10%
Zona Sul	10	2.518.184	30%
Zona Leste	2	835.181	10%
Zona Oeste	9	1.913.446	23%
RJ	10	2.214.076	27%
Zona Norte	2	353.247	4%
Centro	1	170.955	2%
Porto	6	1.295.482	16%
Niterói	1	394.393	5%
TOTAL	34	8.316.275	100%

UDM: Últimos doze meses





MODELO OPERACIONAL E GERAÇÃO DE CAIXA



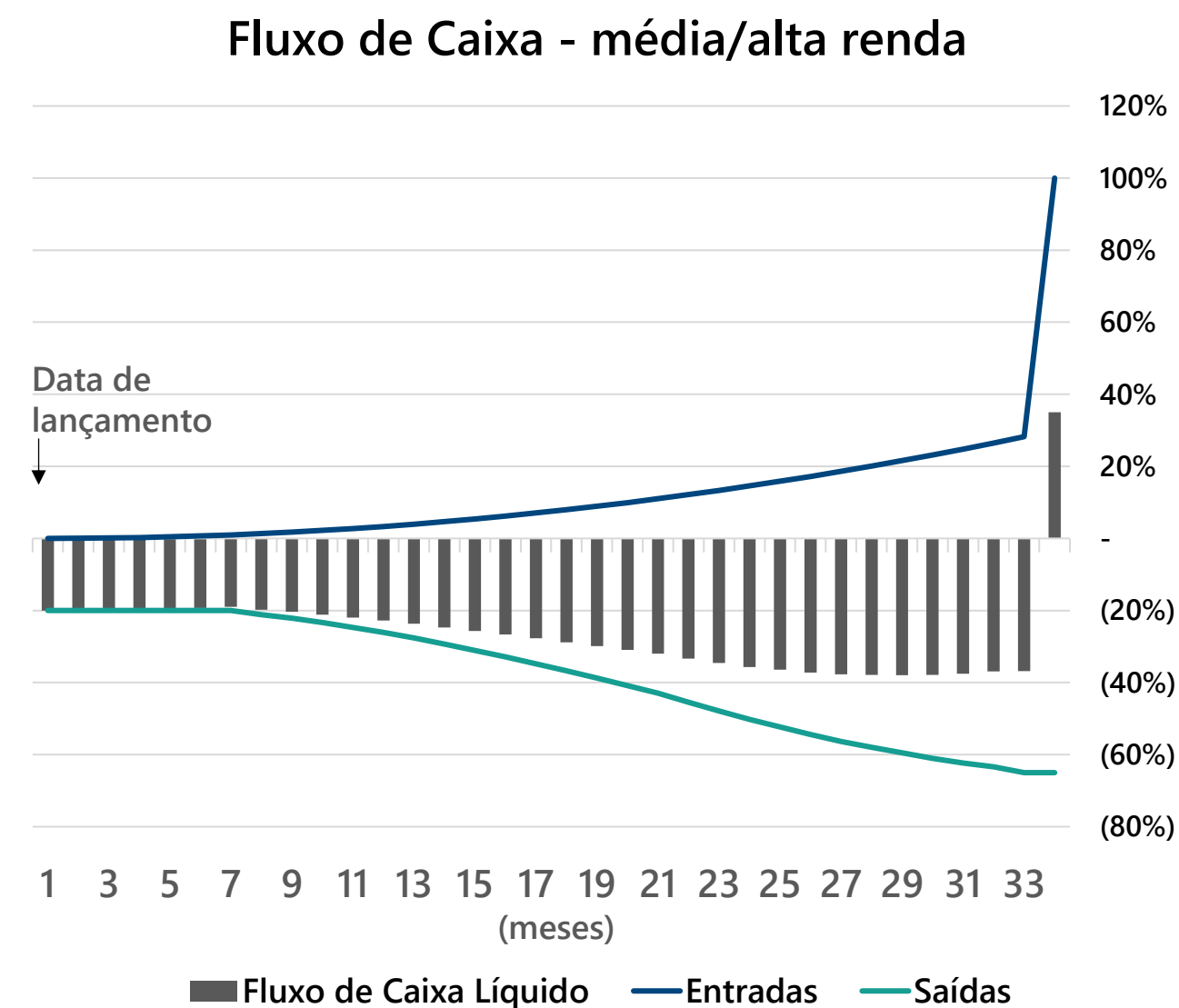
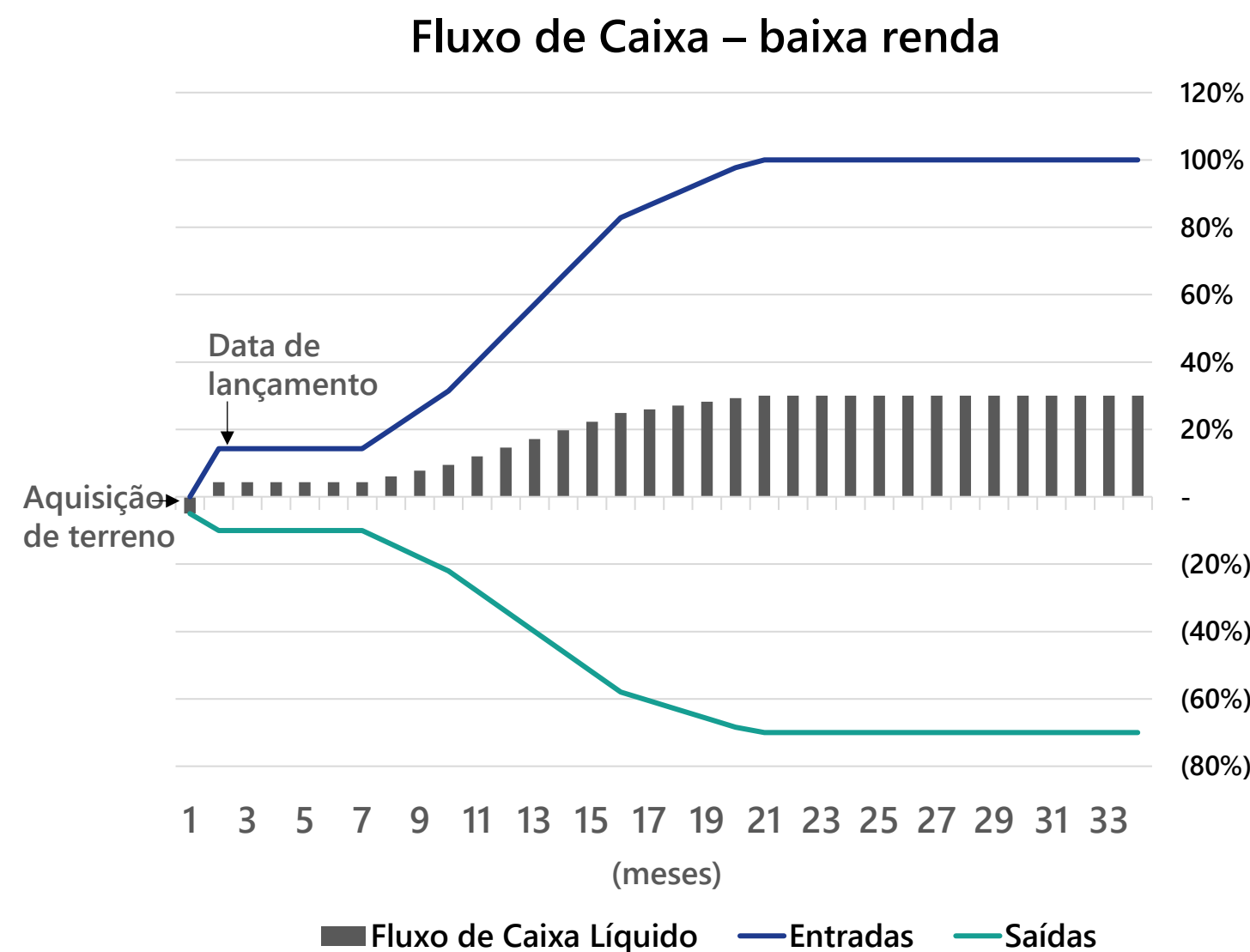
Análise Ilustrativa do Fluxo de Caixa Acumulado das Construtoras (% do VGV)

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

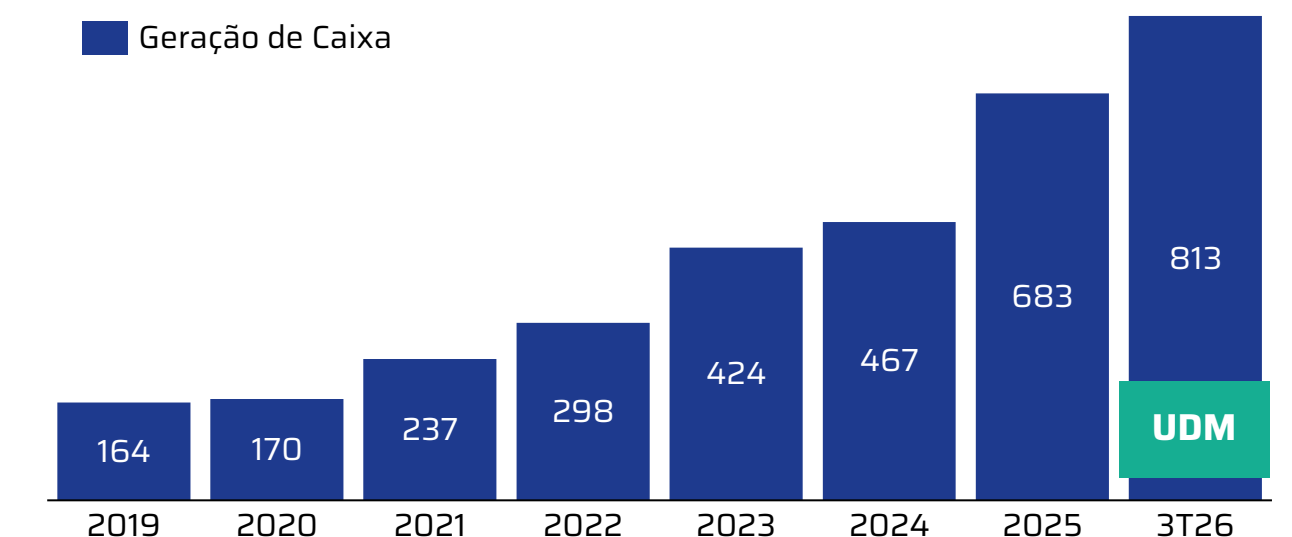
Dinâmica Favorável da Indústria

+

Comprovado Modelo de Negócios



Geração de Caixa



CAGR geração de caixa (19-26) ~26%
Σ 2019-2026 R\$ 2,9 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 rápido de financiamento para a instituição financeira

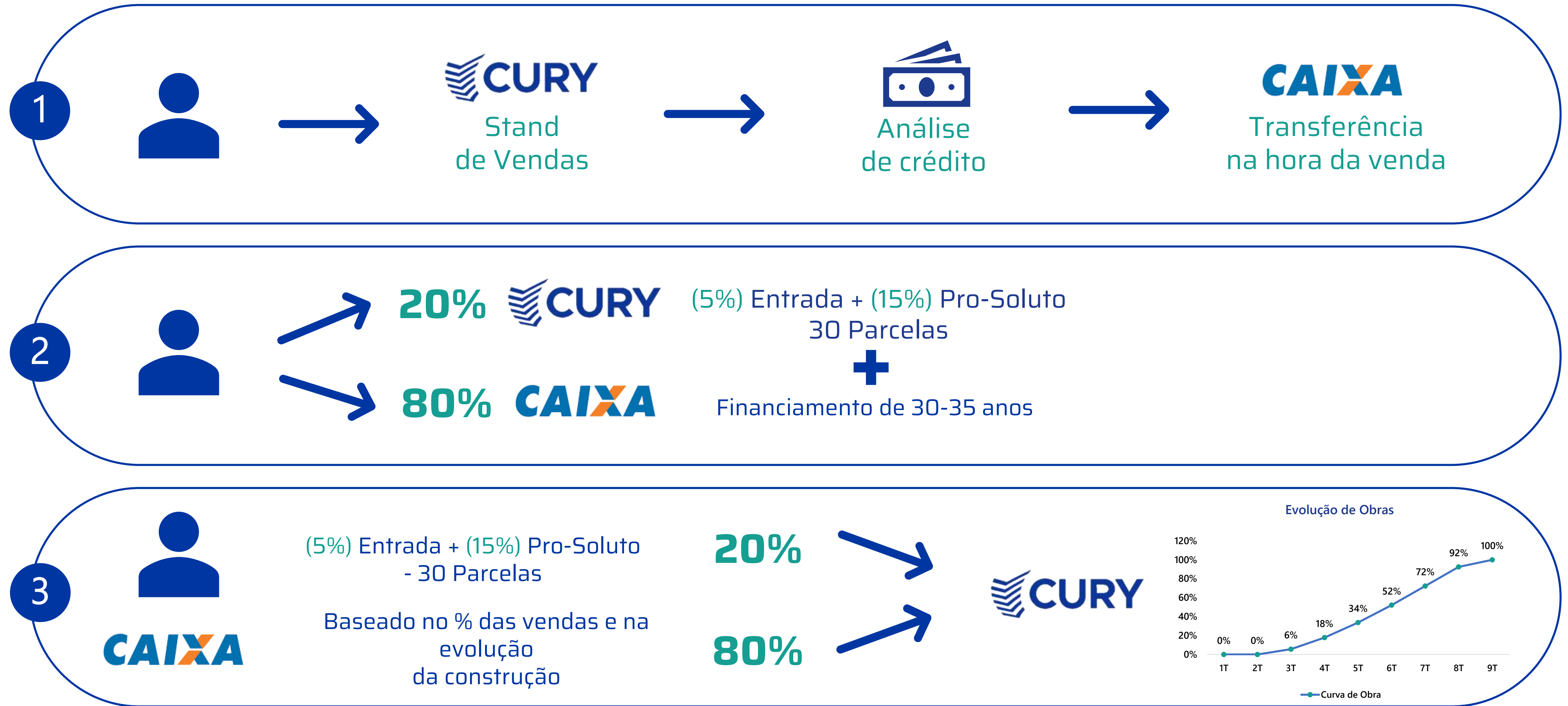


23.634

Unidades repassadas + Tabela Direta nos últimos 12 meses

¹Fonte: Analista Sell Side Victor Tapia UBS

// FLUXO DE PAGAMENTO PARA CLIENTE E PARA CURY



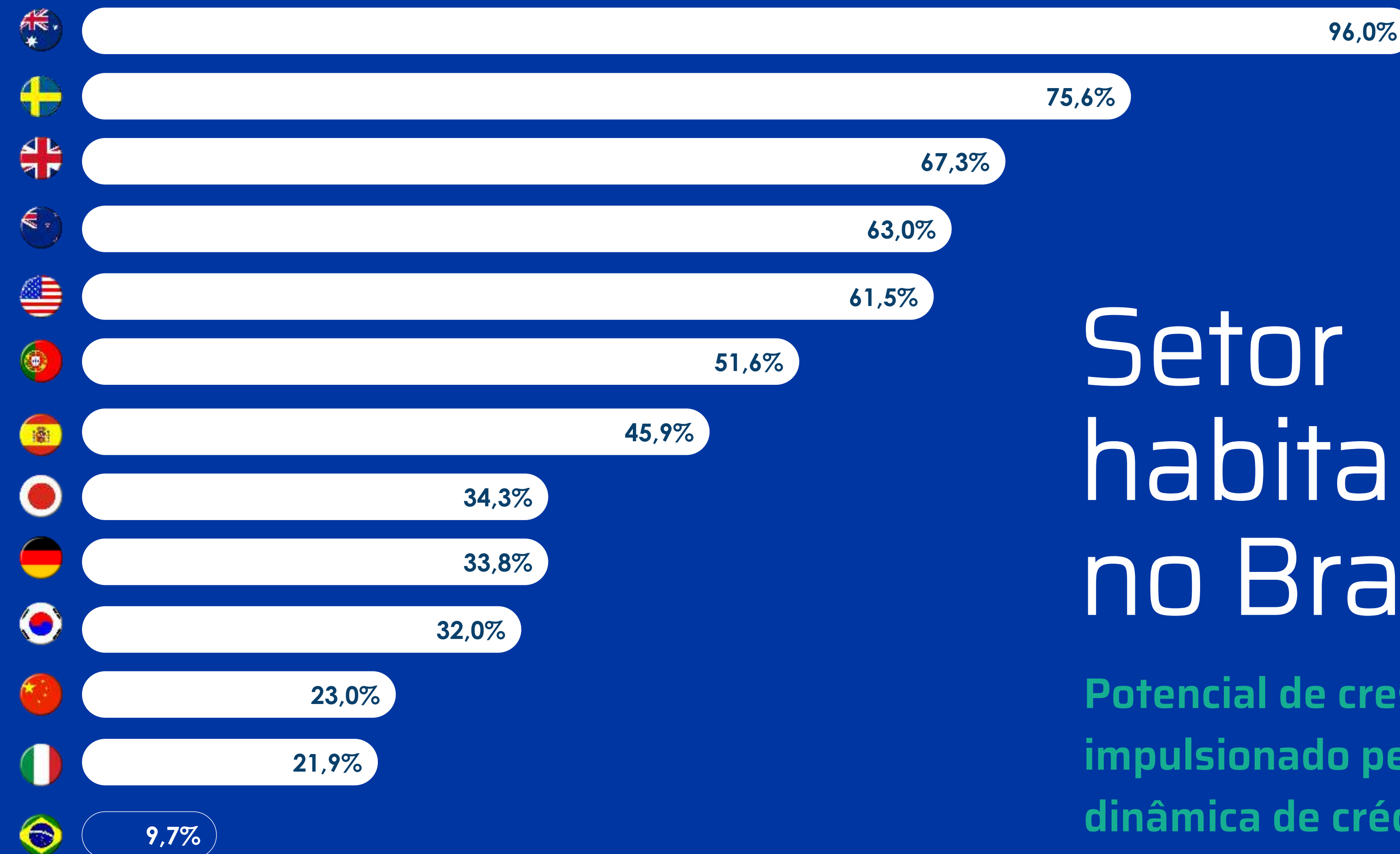
404

SETOR HABITACIONAL E MCMV



Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

Crédito Imobiliário (% do PIB)



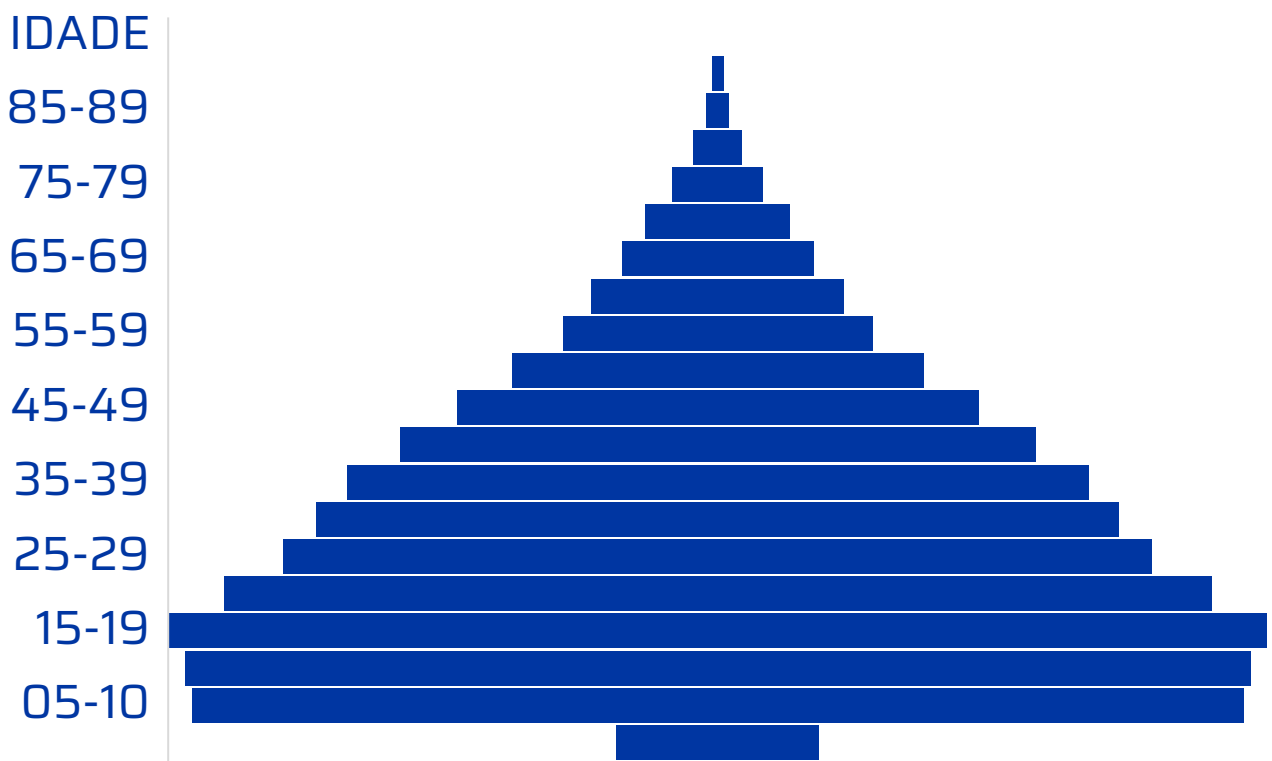
Setor
habitacional
no Brasil

Potencial de crescimento
impulsionado pela sólida
dinâmica de crédito

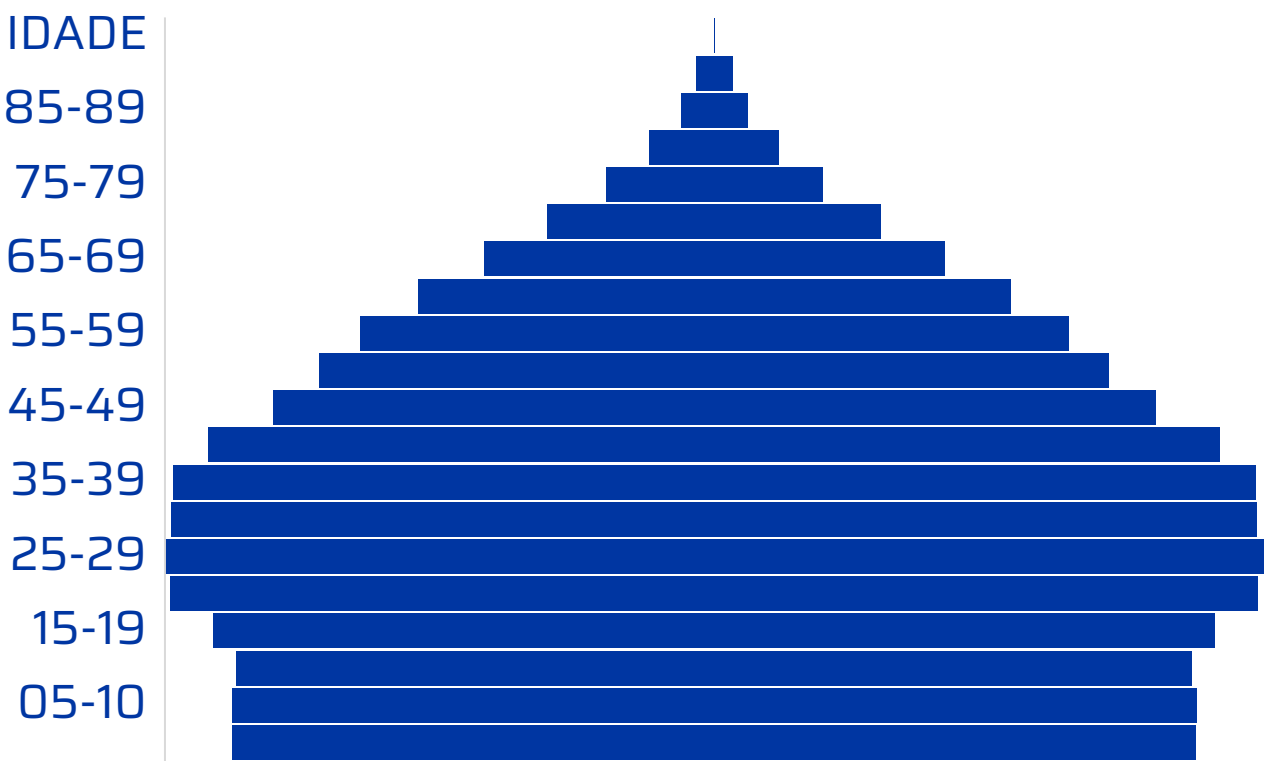


// DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

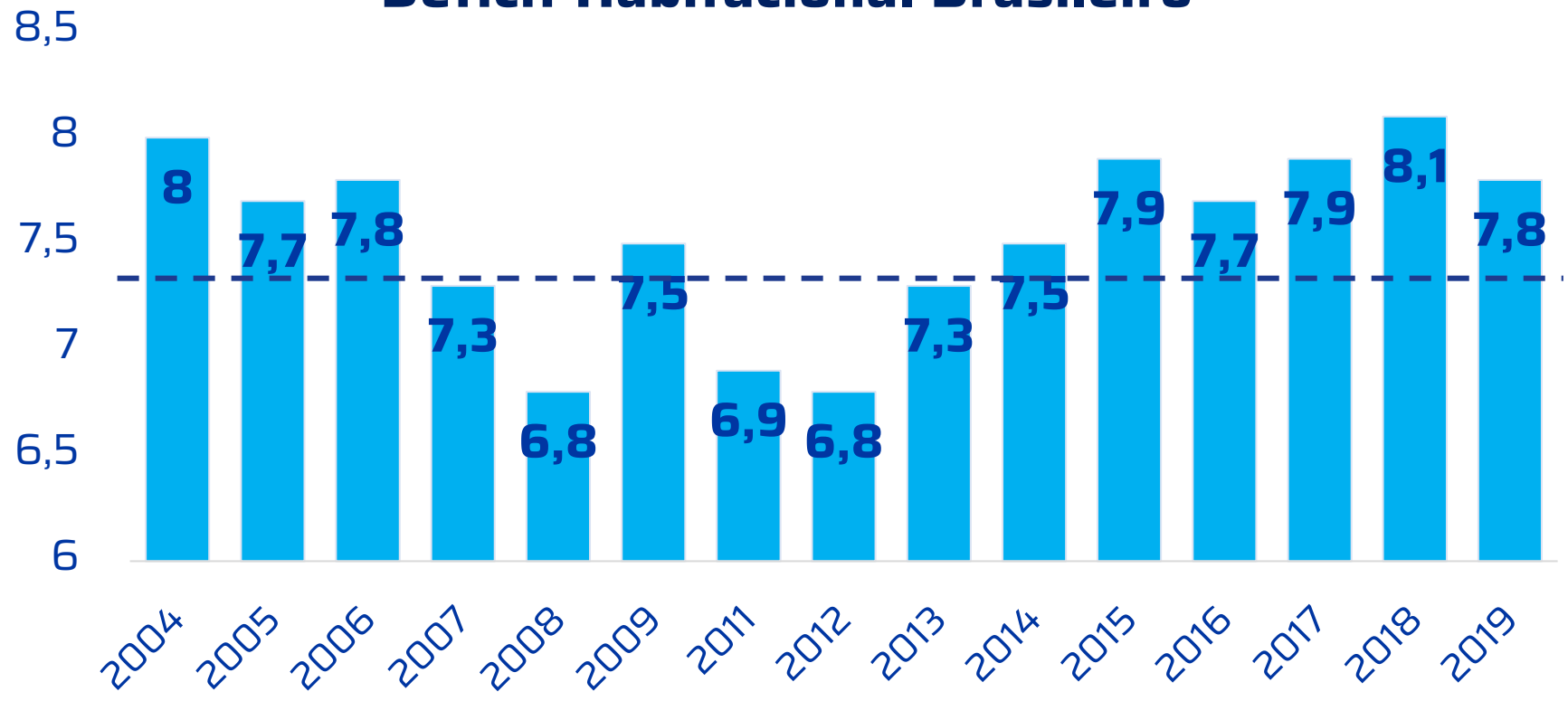
Pirâmide etária 2000



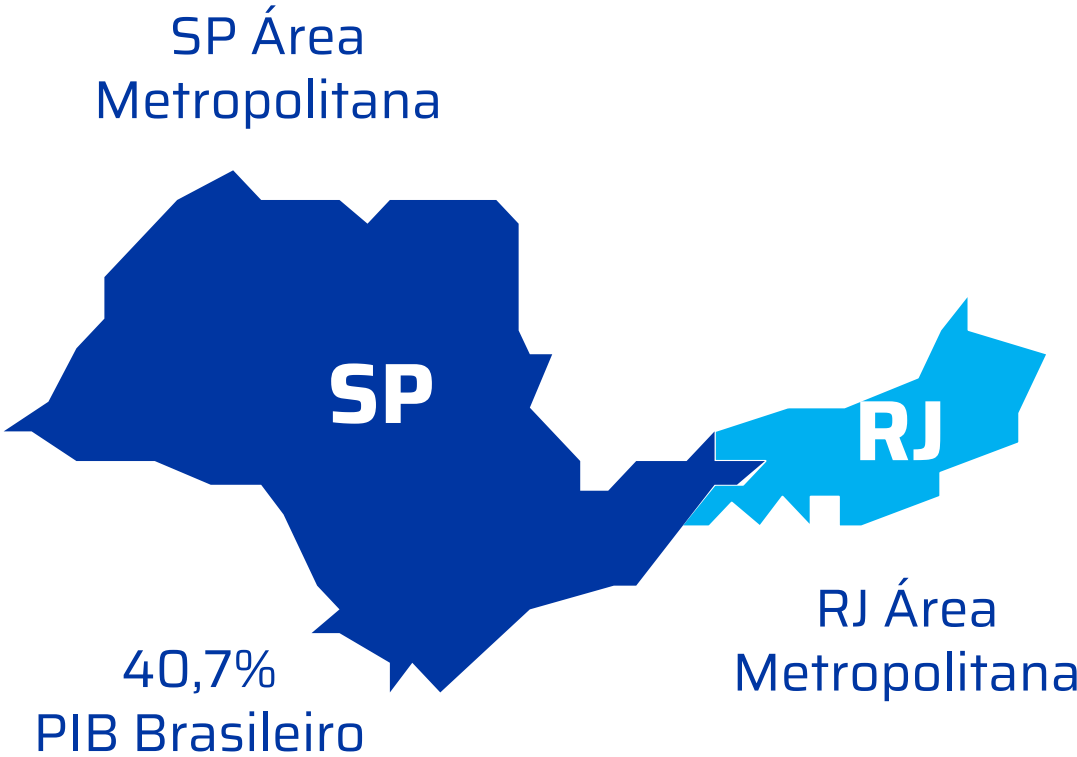
Pirâmide etária 2022



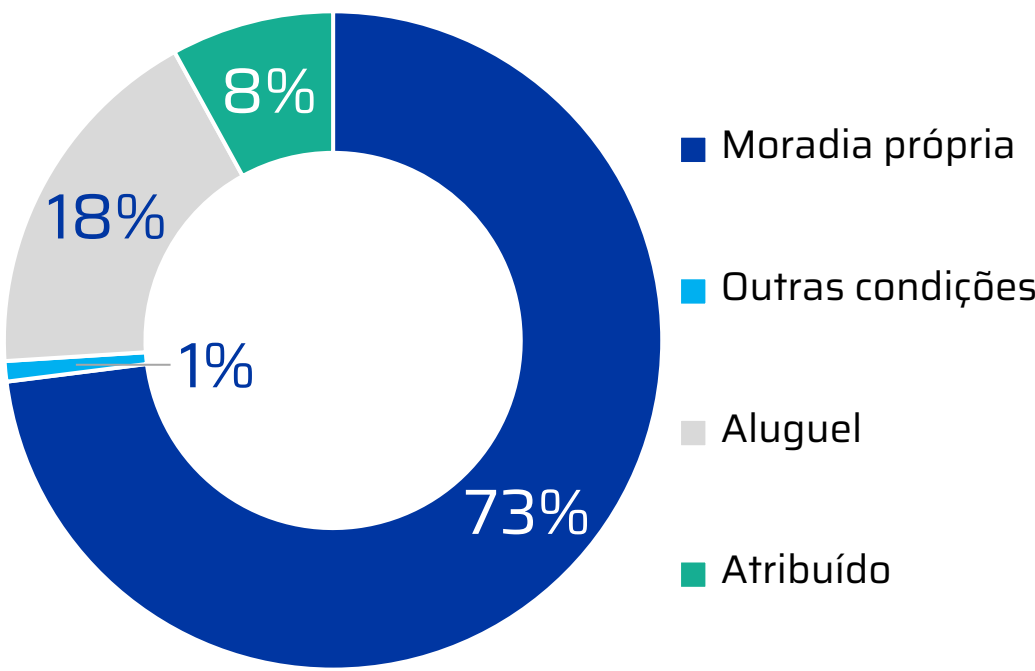
Déficit Habitacional Brasileiro



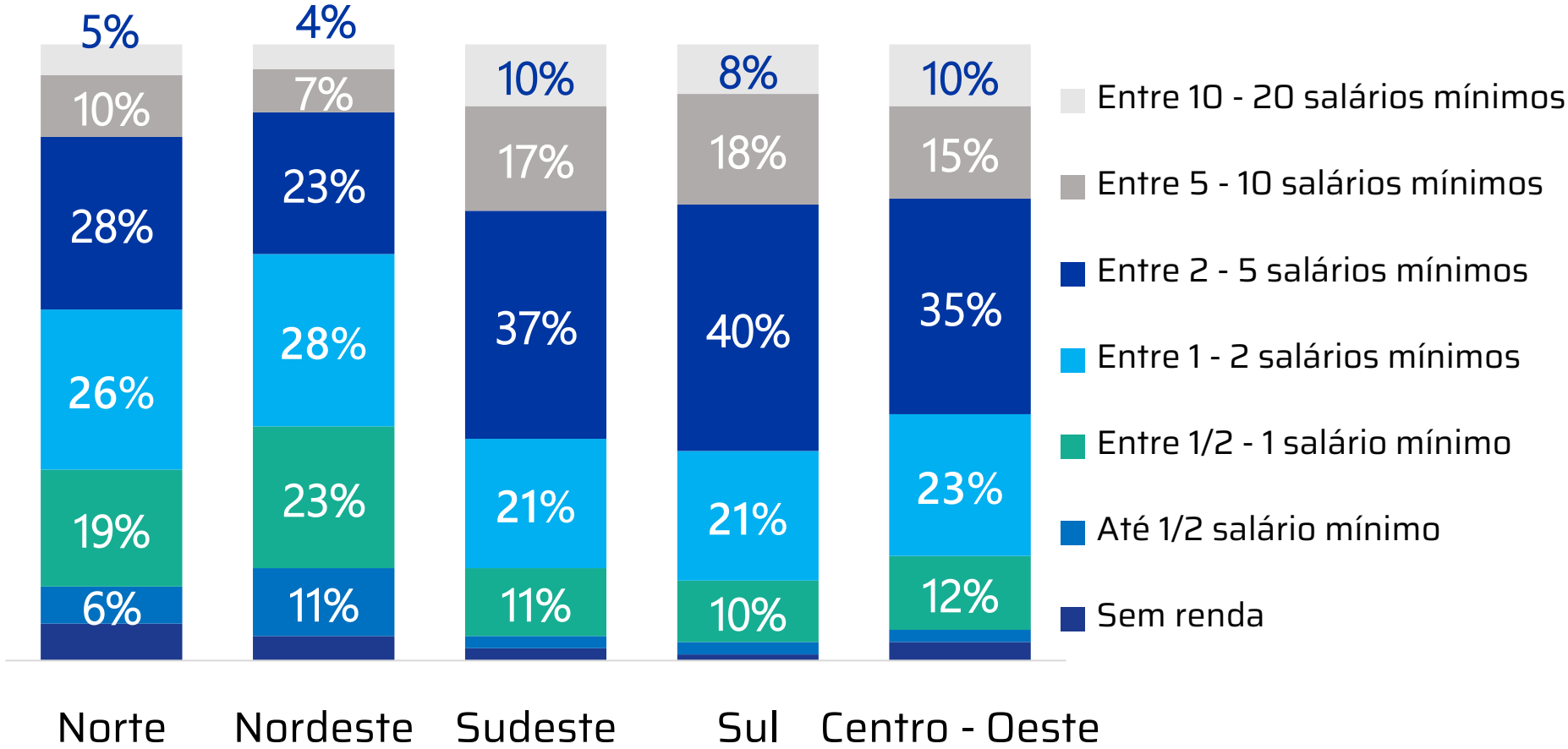
São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro



70% das moradias brasileiras são próprias



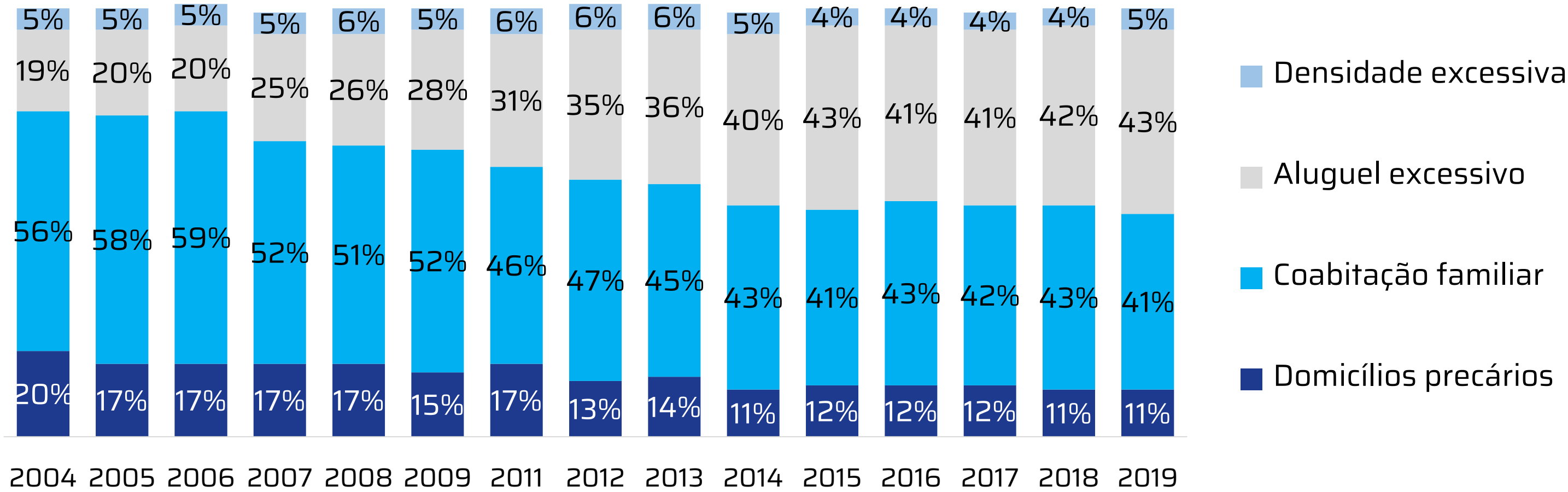
Renda das famílias brasileiras



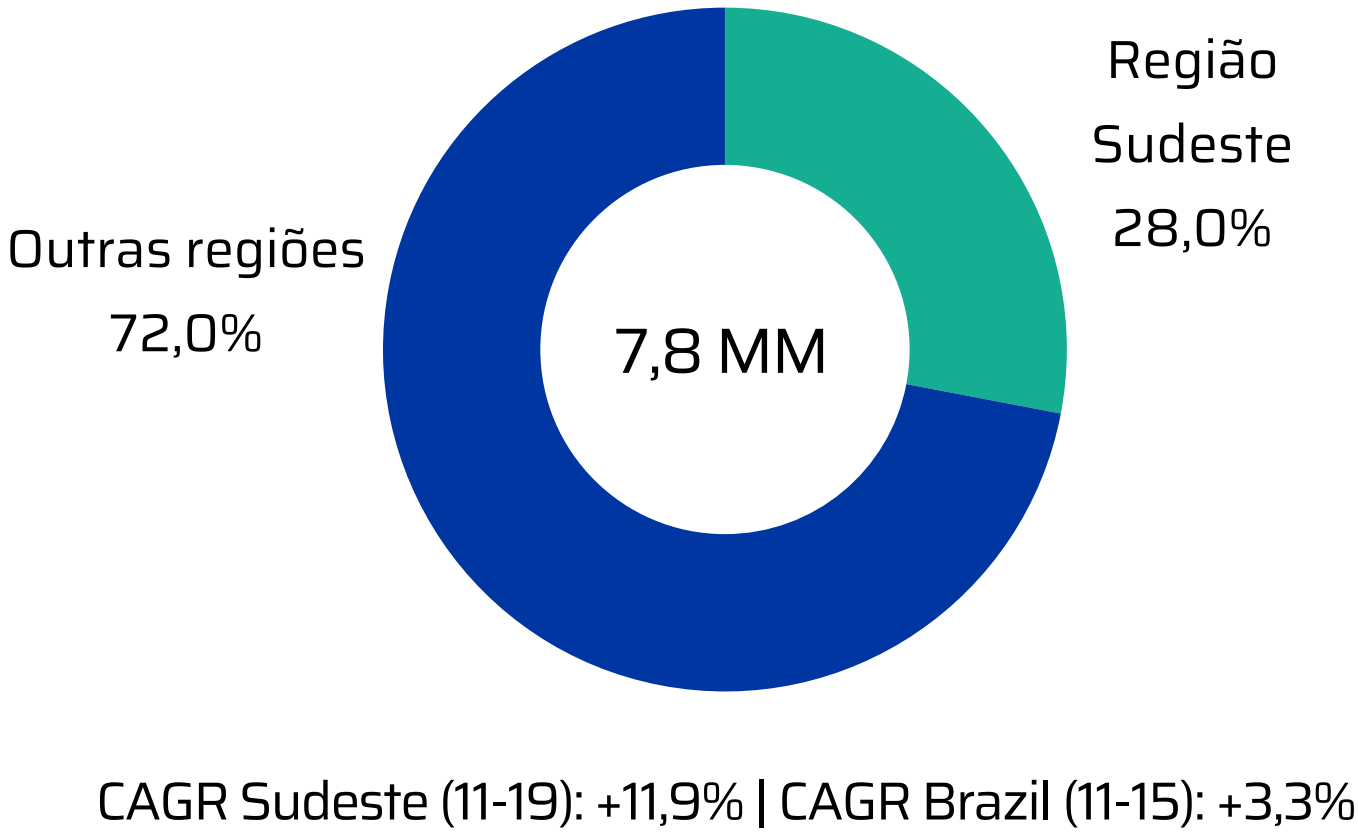
Fonte: IBGE, PNAD, UBS

// DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

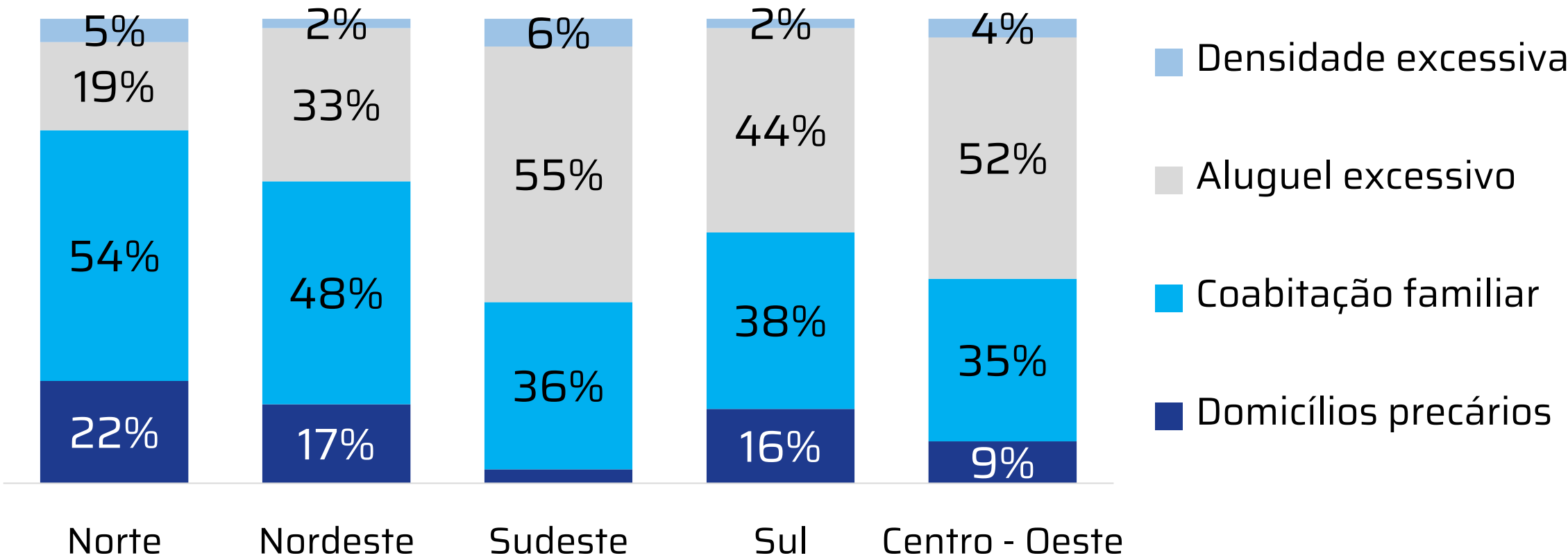
Composição do Déficit Habitacional Brasileiro



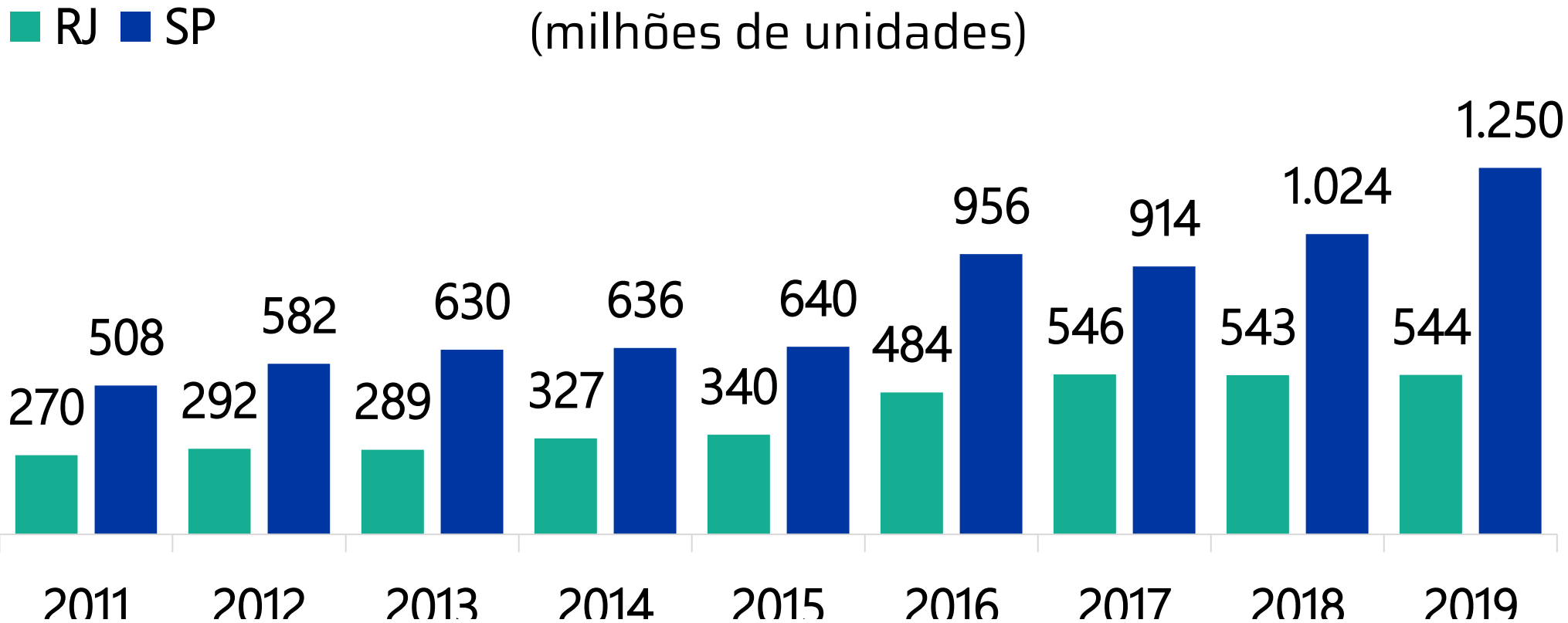
% do Déficit no Brasil



Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região



Déficit Habitacional em SP e RJ
(milhões de unidades)

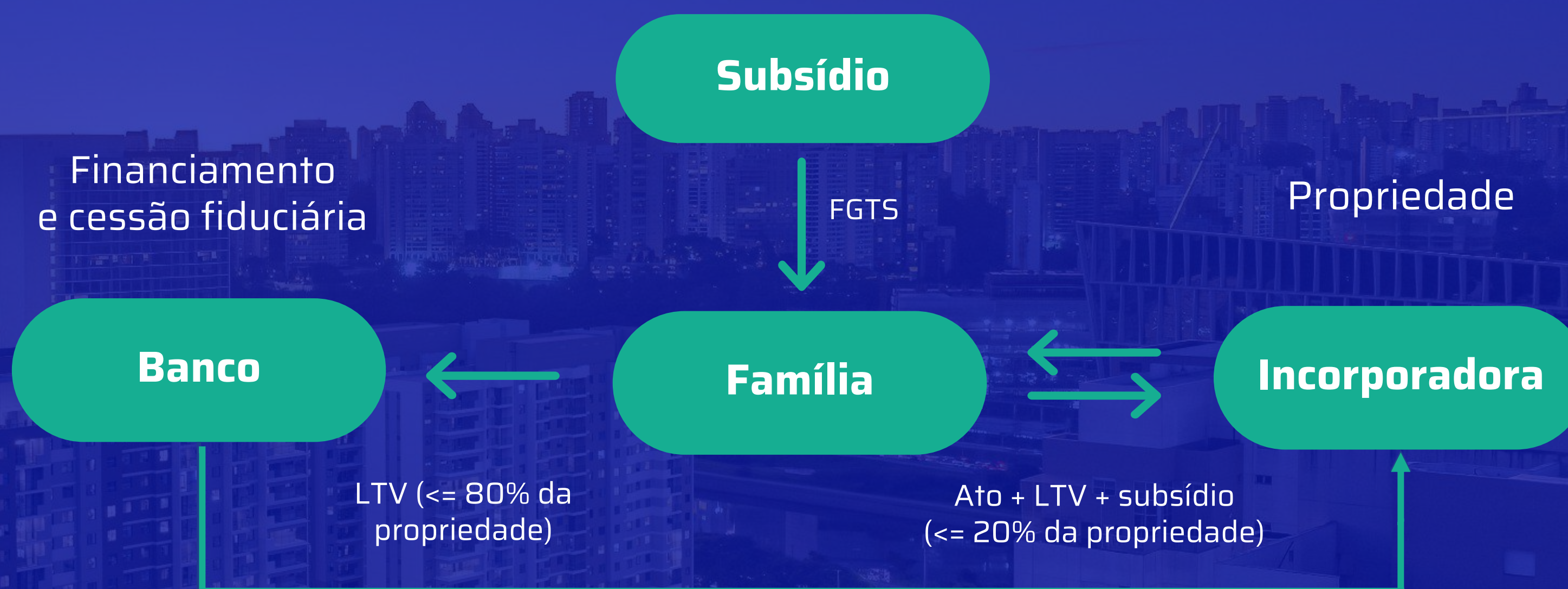


Essência do programa

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

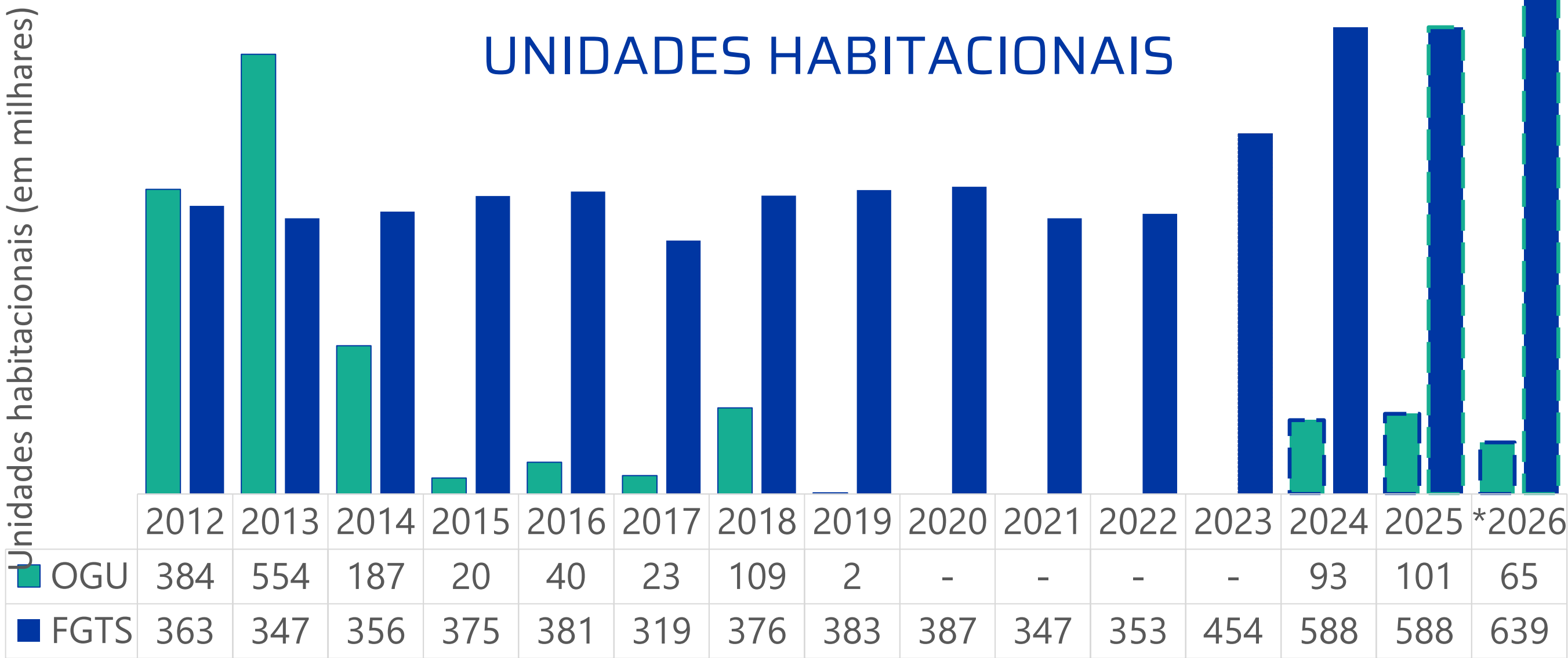
¹Habitação de Mercado Popular
²Residencial 2 Vertical

// 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\$ 223 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

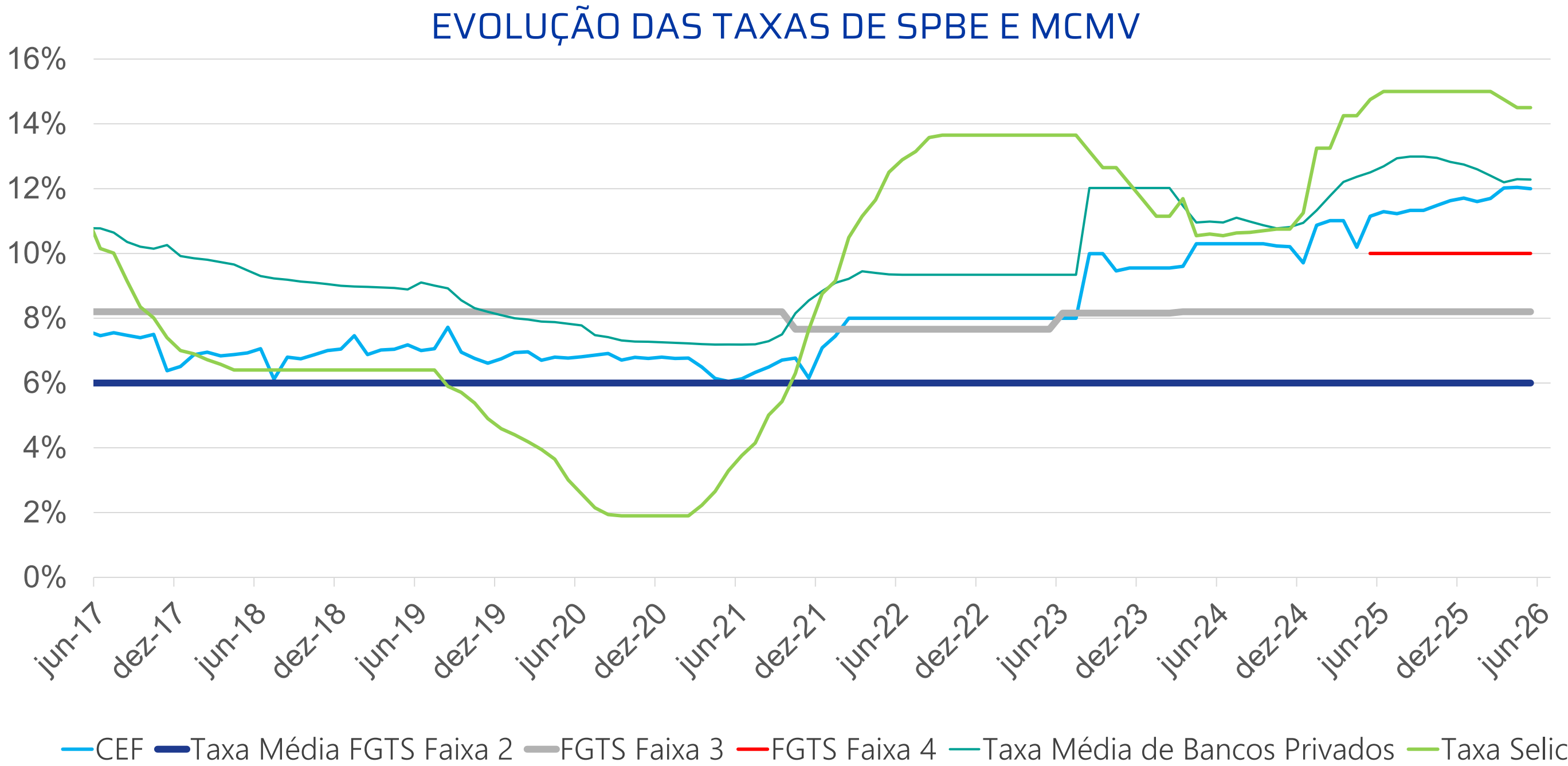
Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
HABITAÇÃO	144.500.000	91.641.347	63,4%
Apoio à produção	87.000.000	62.744.419	72,1%
Carta de Crédito	36.100.000	22.975.024	63,6%
Pró-Cotista	4.000.000	891.140	22,3%
Pró-Moradia	2.400.000	738.543	30,8%
Classe Média	15.000.000	4.292.221	28,6%
MICROCRÉDITO FGTS	0	0	0,0%
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
SANEAMENTO	8.000.000	3.739.448	46,7%
Saneamento para Todos - Setor Privado	3.048.296	140.000	4,6%
Saneamento para Todos - Setor Público	4.951.704	3.599.448	72,7%
OPERAÇÕES DIVERSAS	0	0	0,0%
Operações Diversas	0	0	0,0%
INFRAESTRUTURA	8.000.000	3.886.095	48,6%
Pró-Transporte - Setor Privado	3.740.257	2.583.477	69,1%
Pró-Cidades - Setor Público e Privado	1.600.000	0	0,0%
Pró-Transporte - Setor Público	2.659.743	1.302.618	49,0%
CA Infraestrutura	0	0	0,0%
SAÚDE	8.500.000	4.297.623	0,0%
FGTS-Saúde	8.500.000	4.297.623	0,0%
TOTAL	169.000.000	103.564.513	61,3%

Última atualização - Outubro/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

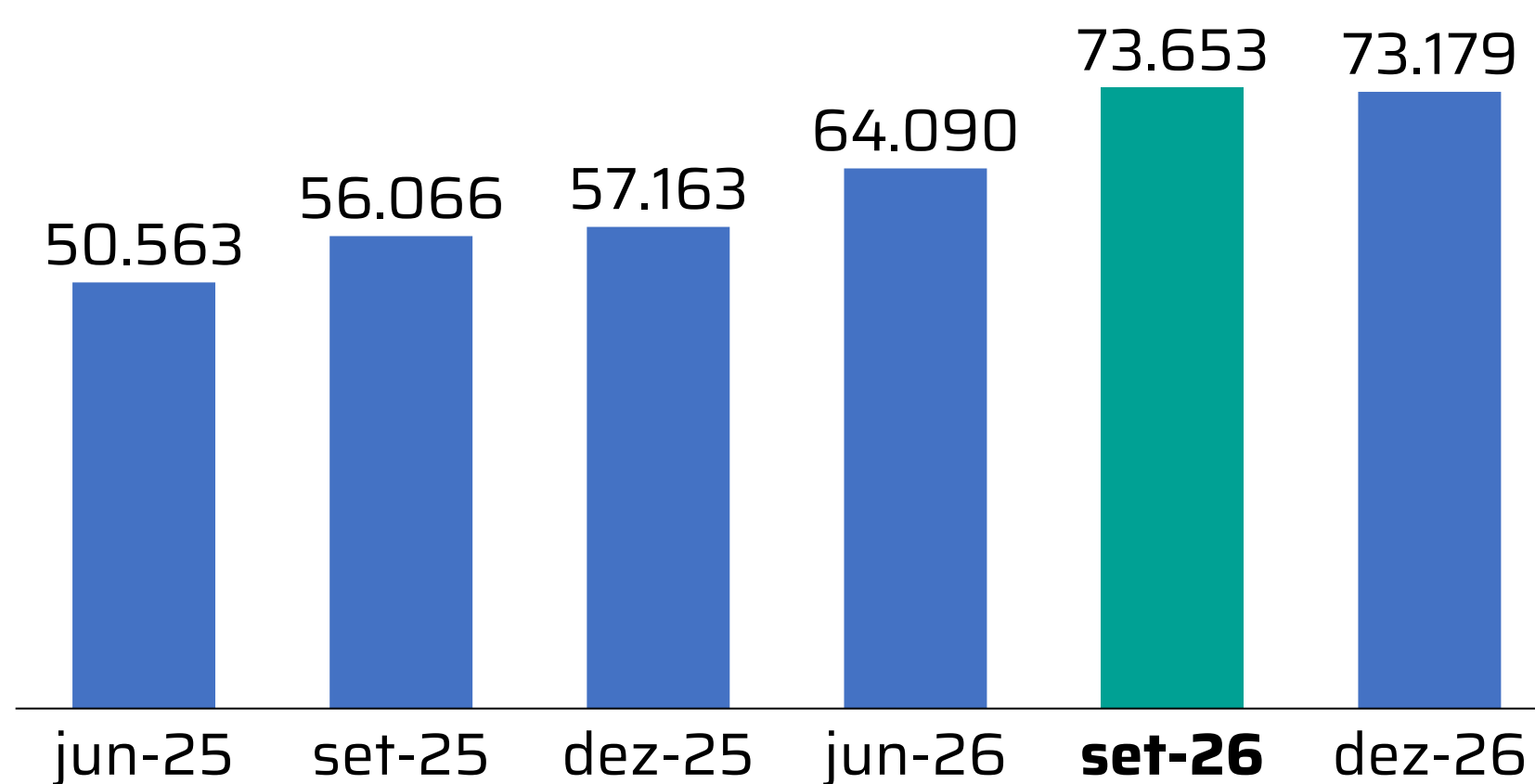


Desempenho/Projeção

Última atualização - outubro/26

Unidades em

Execução 25-26 SP+RJ



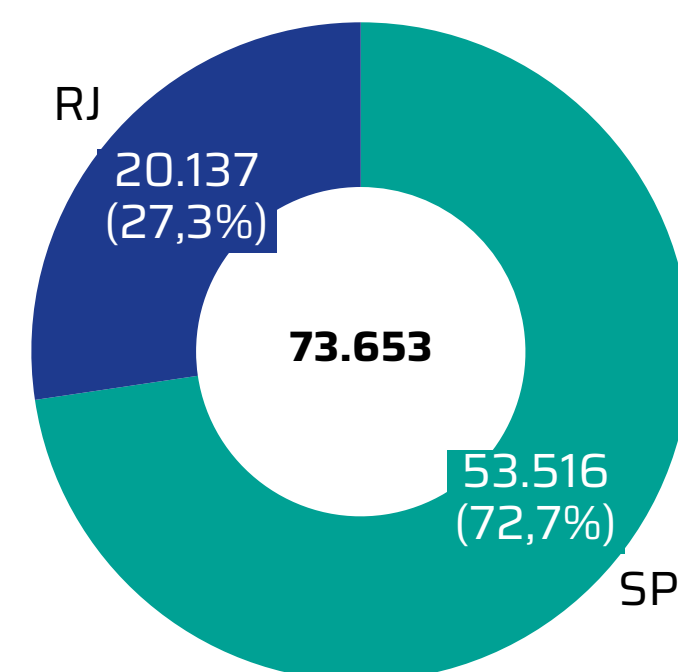
Média de unidades em execução

2025

44.950

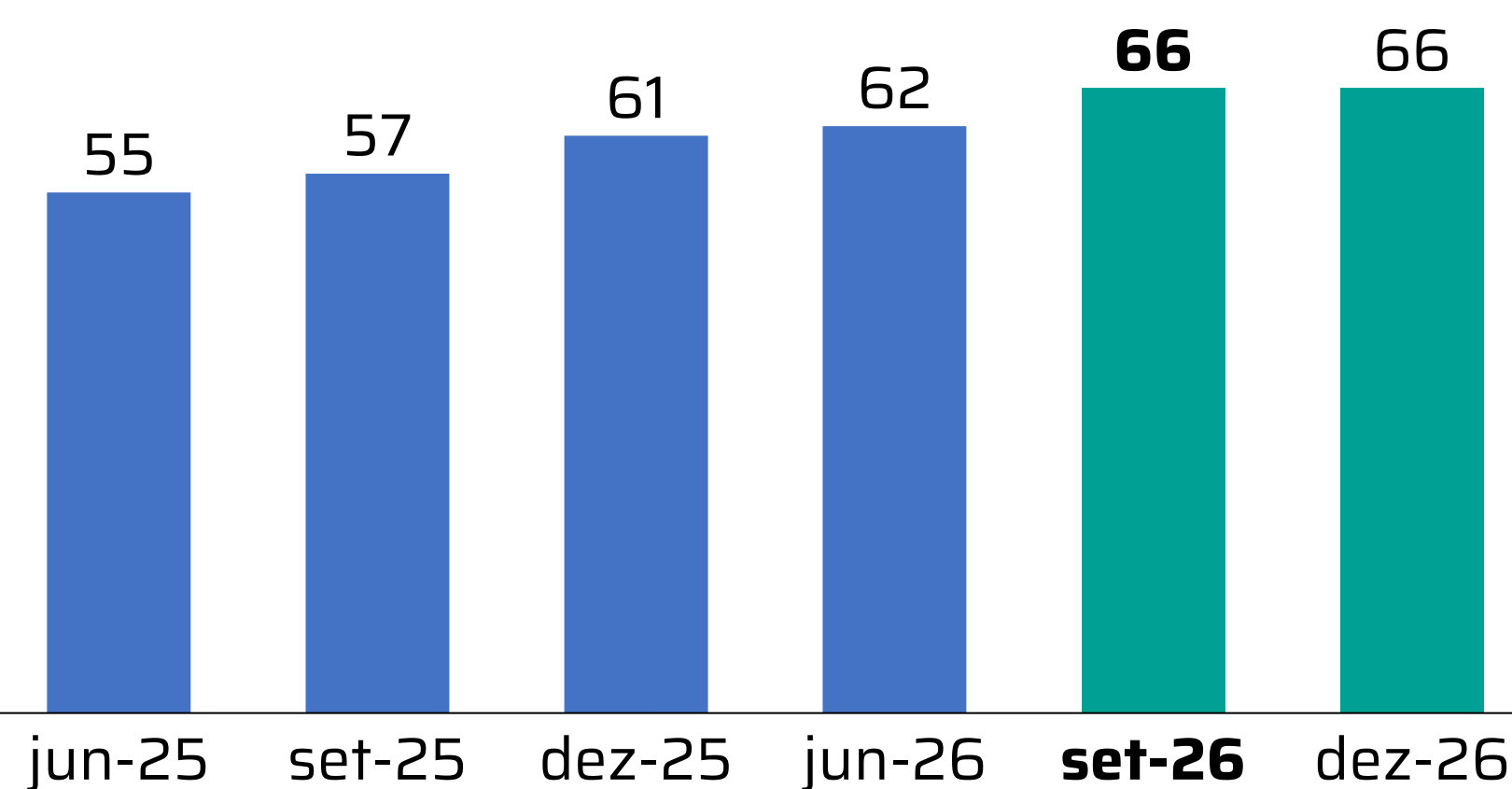
2026

73.653



Canteiros

em Construção 25-26 SP+RJ



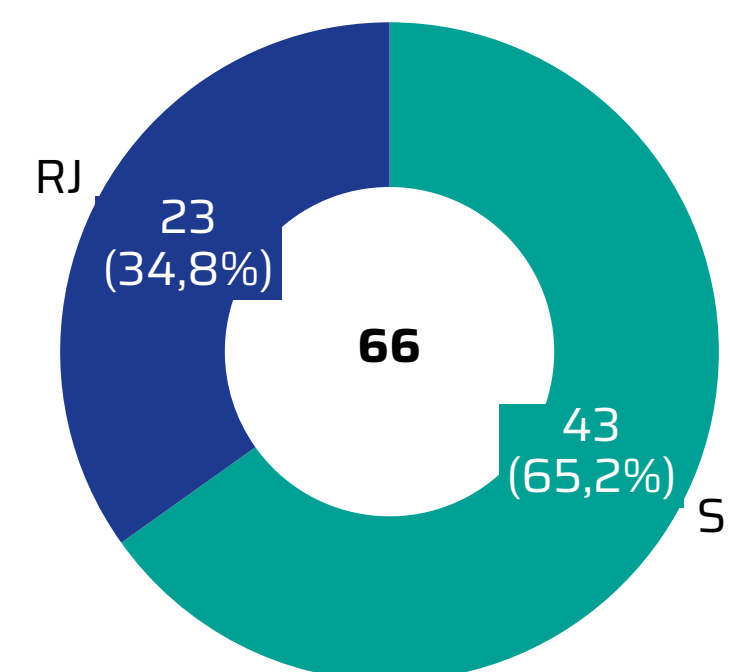
Média de canteiros em execução

2025

54

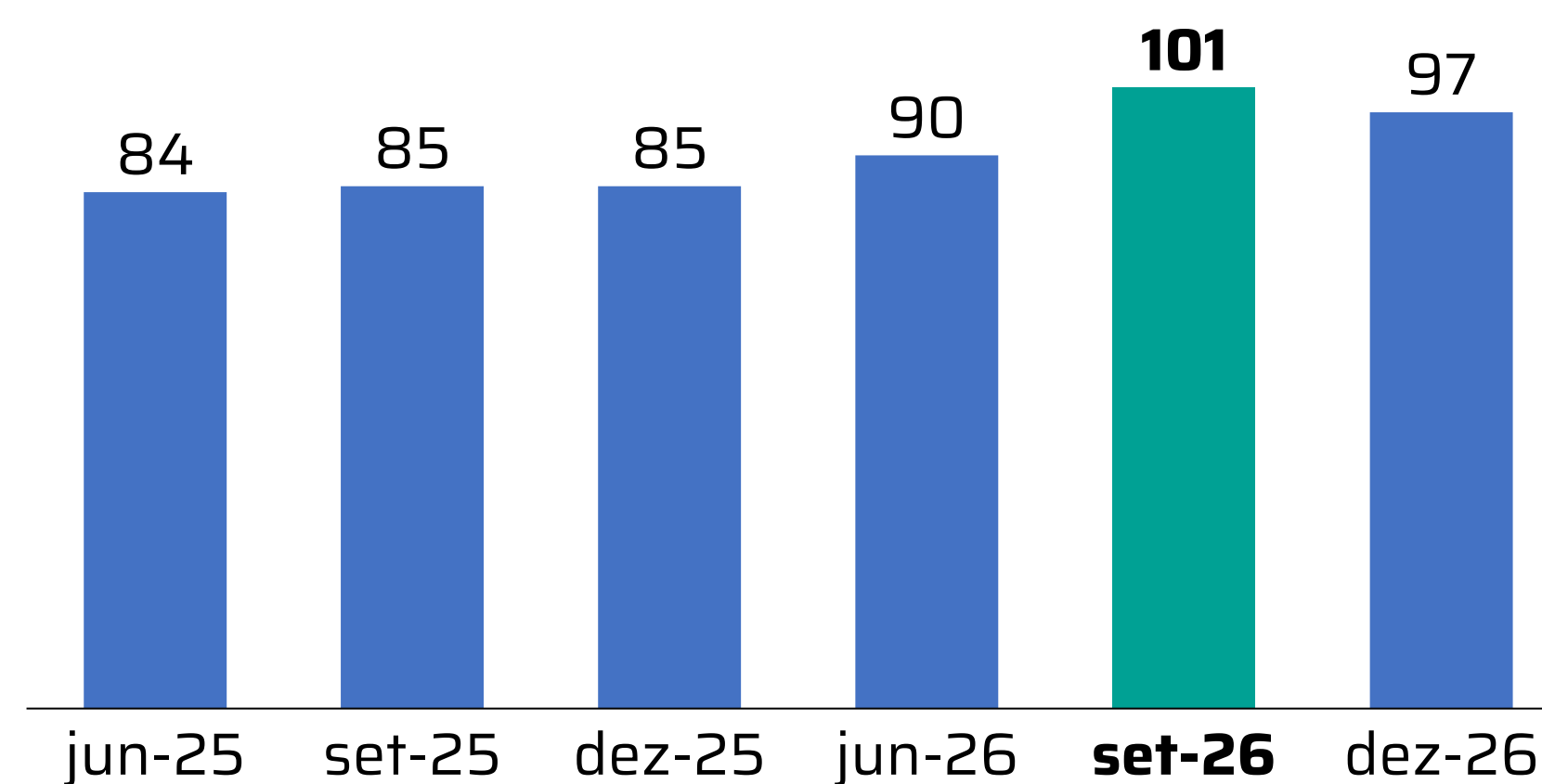
2026

66



Obras

em Construção 25-26 SP+RJ



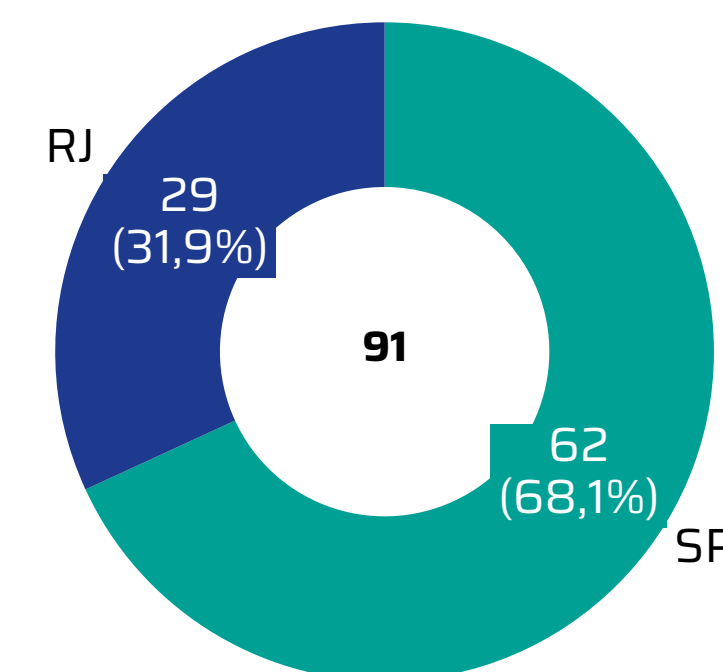
Média de obras em execução

2025

80

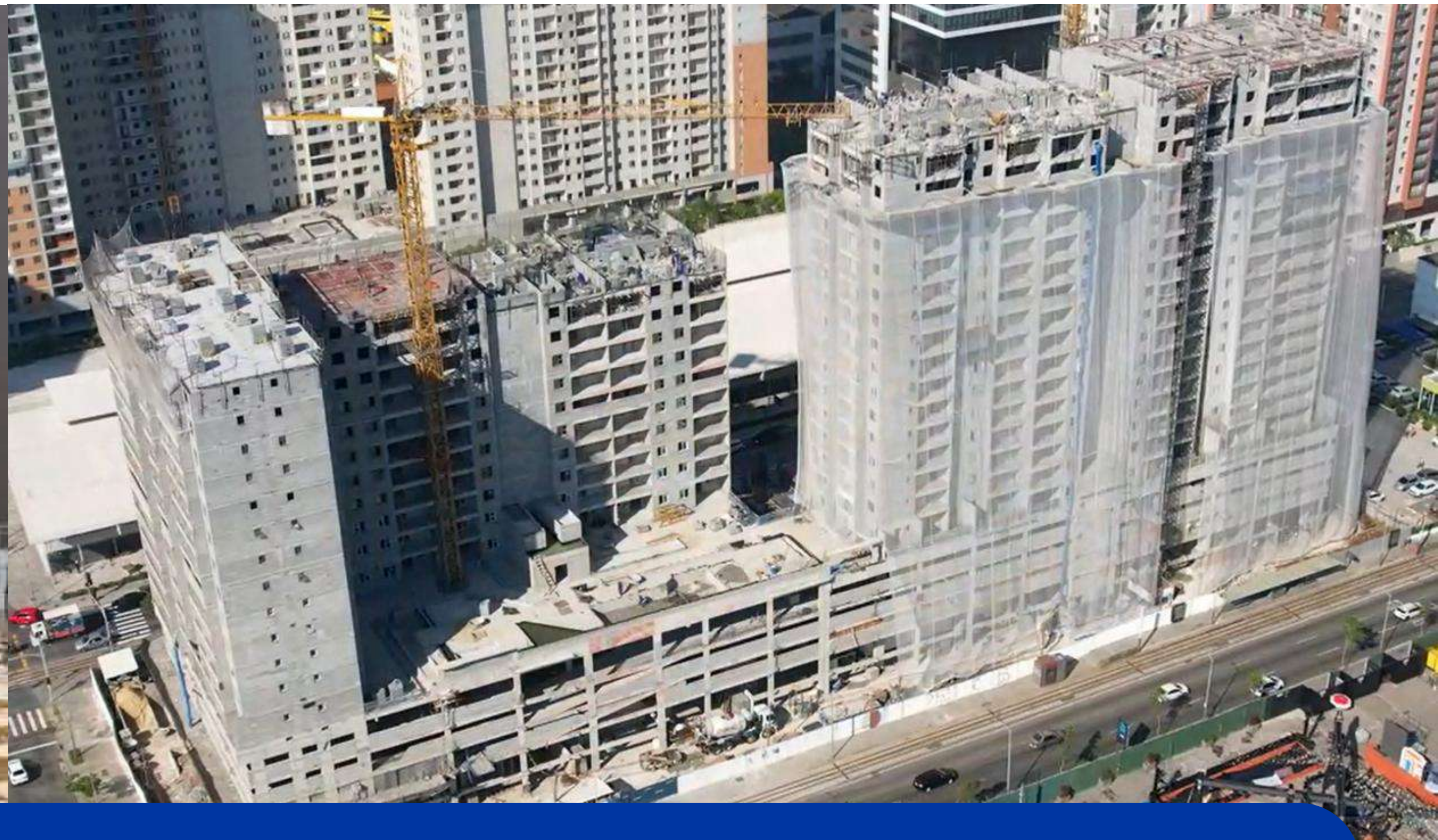
2026

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

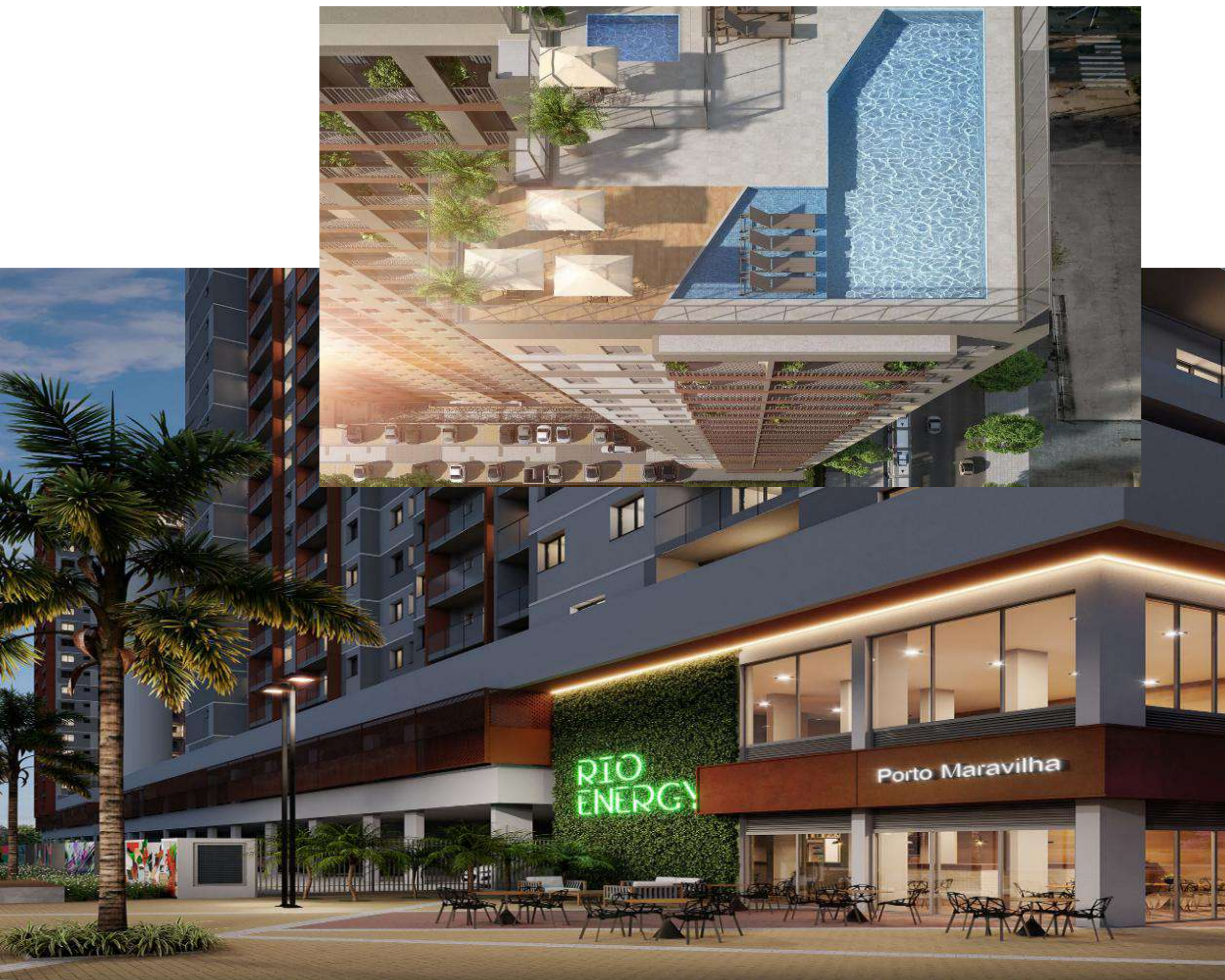


// ENGENHARIA | INDICADORES PRINCIPAIS



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

// ENGENHARIA | INDICADORES PRINCIPAIS

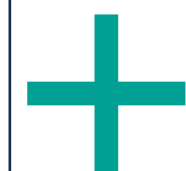


Atualmente, os projetos incluem shoppings, áreas de lazer no rooftop e um primeiro andar reforçado que acomoda uma garagem de estacionamento, tornando a engenharia **mais complexa**.

Alvenaria Estrutural



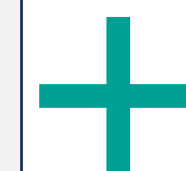
Método Atual



Forma de Alumínio



Início em 2027



Parede Pré-Moldada



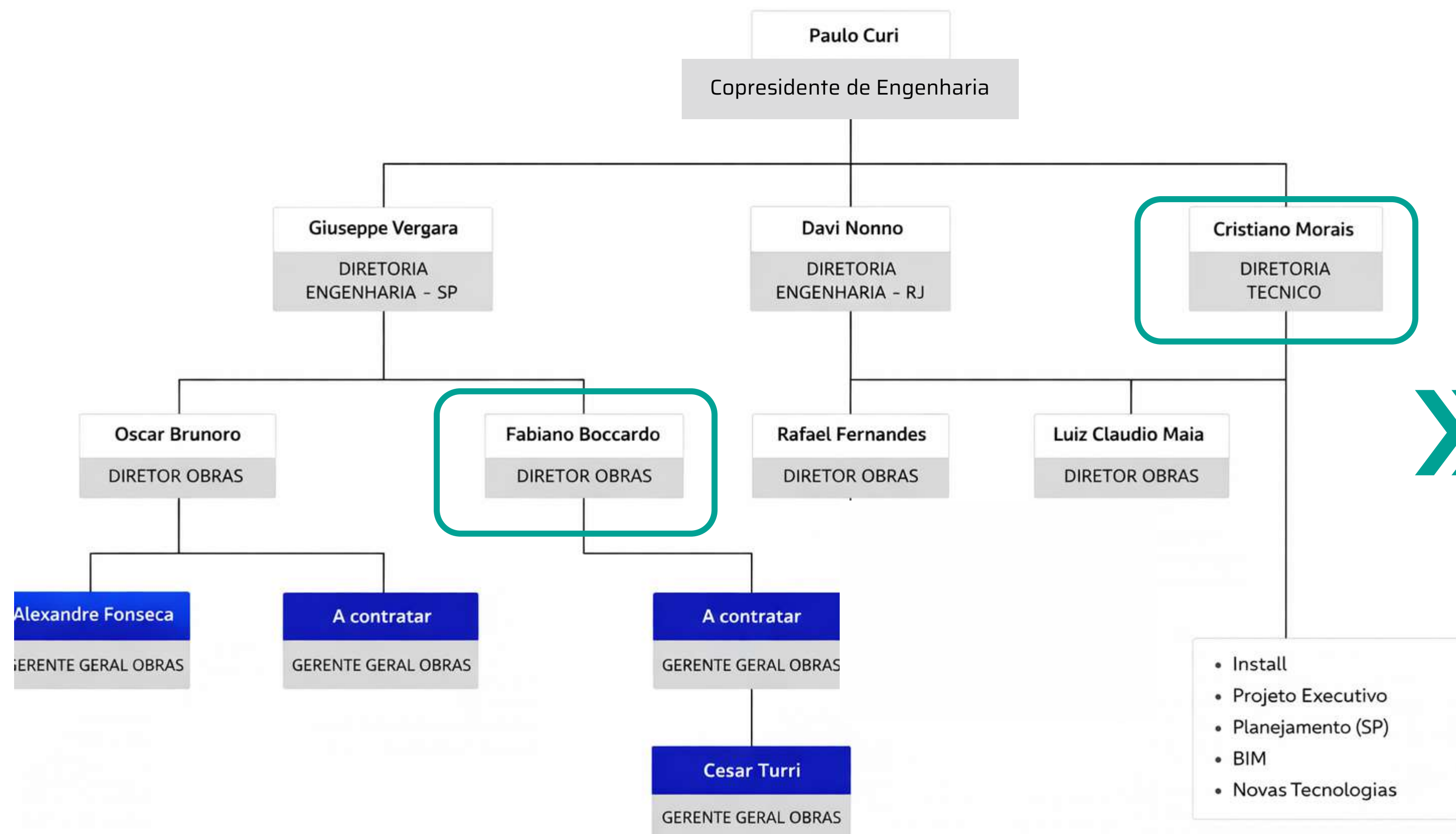
Início em 2027

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

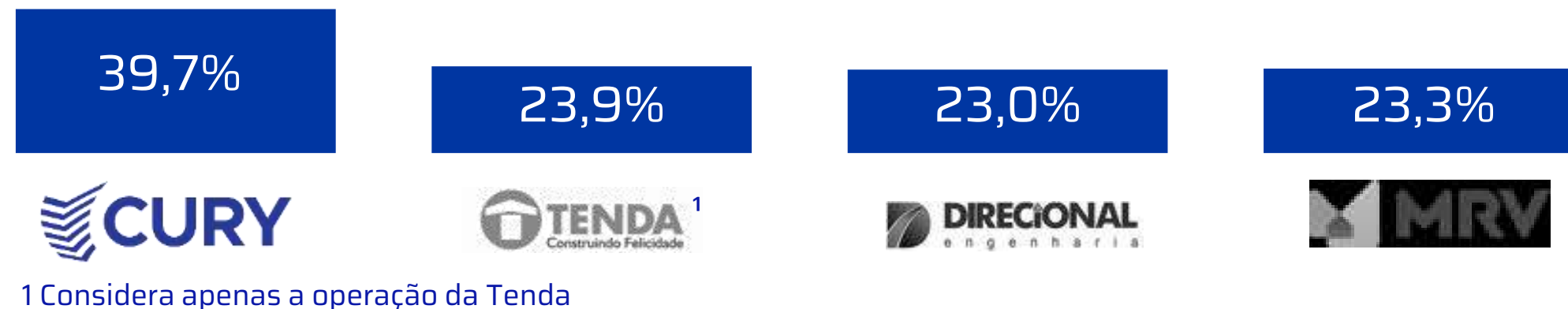
Extenso portfólio de produtos, cobrindo diversos níveis de faixa de renda, o que permite explorar amplo mercado acessível em três segmentos do Programa MCMV, além do SBPE.

	Conceito	Público Alvo	Preço Médio 3T26 (R\$)	Faixa de Renda Mensal Alvo	Fonte de Financiamento	Total %VGV Vendido em 3T26	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	~234.137	R\$4.000 - R\$7.000	▪MCMV (2 e 3)	0,7%	 
	Moderno (Urban)	▪Grupo 3 do MCMV	~283.568	R\$5.000 - R\$10.000	▪MCMV (3/4)	25,27%	 
	Superior (Mérito)	▪Grupo 3 e 4 do MCMV ▪SBPE	~340.152	R\$6.000 - R\$13.000	▪MCMV (3/4) ▪SBPE	74,04%	 

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

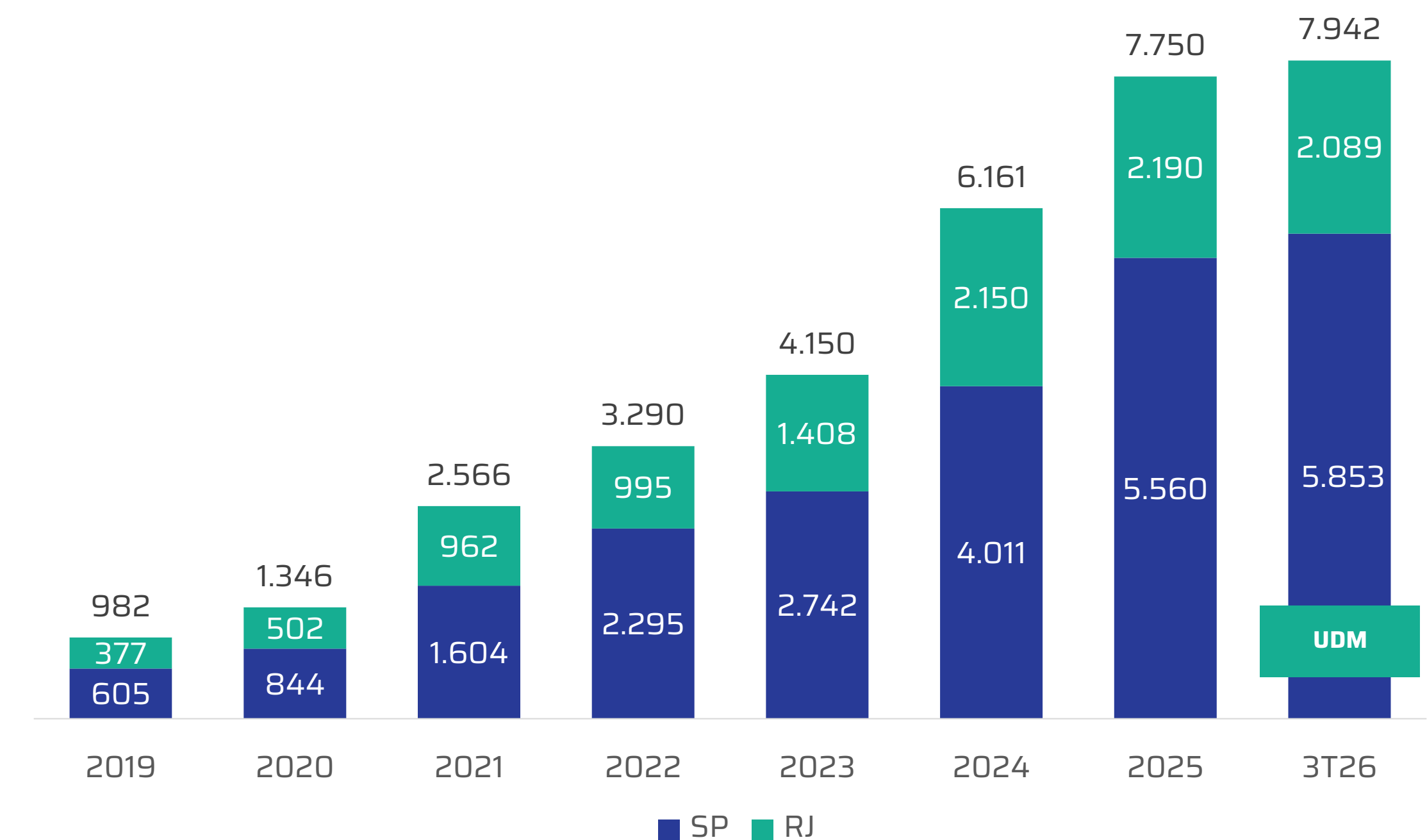
VSO – Velocidade de Vendas 3T26 Vs 2T26

Pares (%)

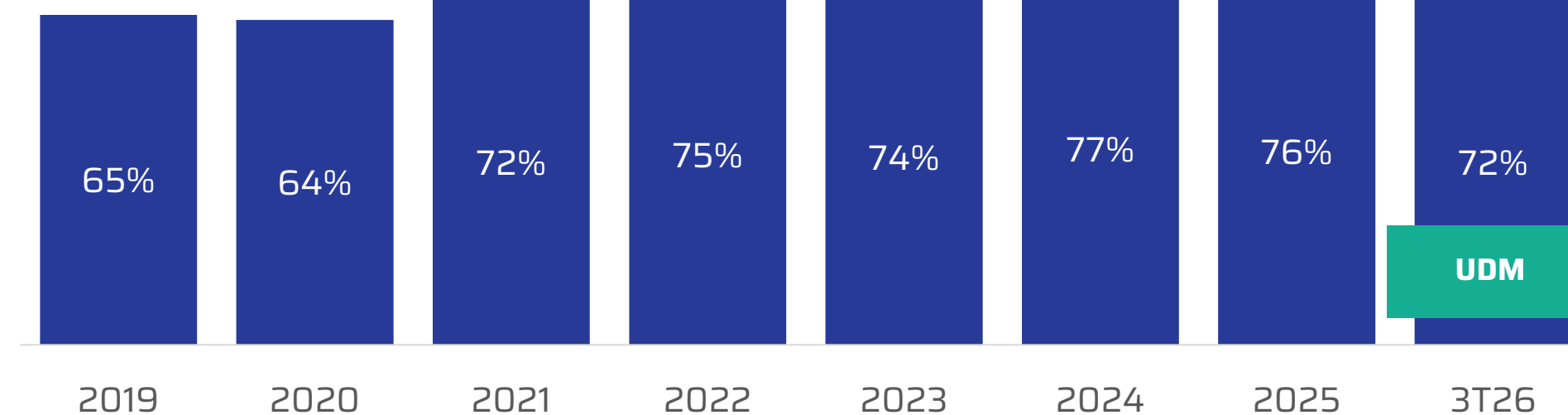


Vendas Líquidas (R\$ milhões)

CAGR (2019-26) :+34%



VSO – Velocidade de Vendas UDM (%)



Profundo entendimento
de seus mercados

+

Força de vendas
comprometida

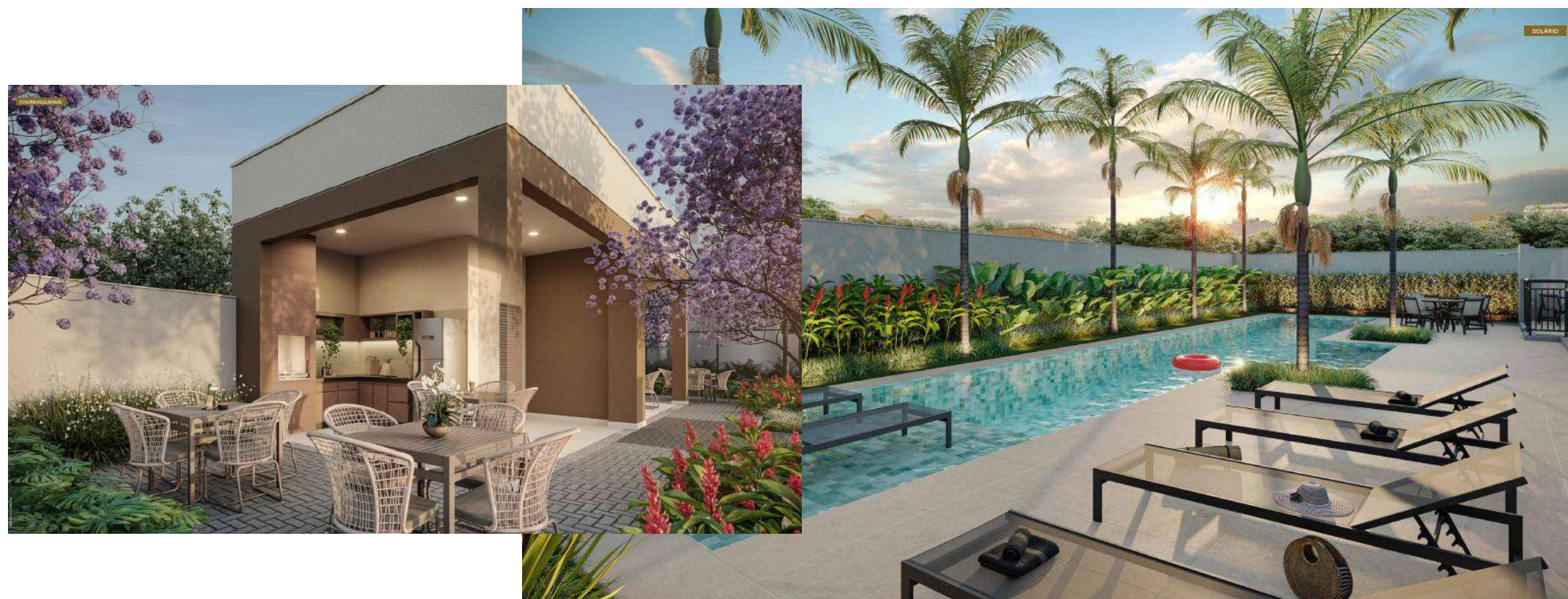
=

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

UDM: Últimos doze meses

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

Experiência no Stand



THE
ONE
CHÁCARA SANTO ANTÔNIO

VGv: R\$ 211 milhões

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

Terreno: 3.471,10m²

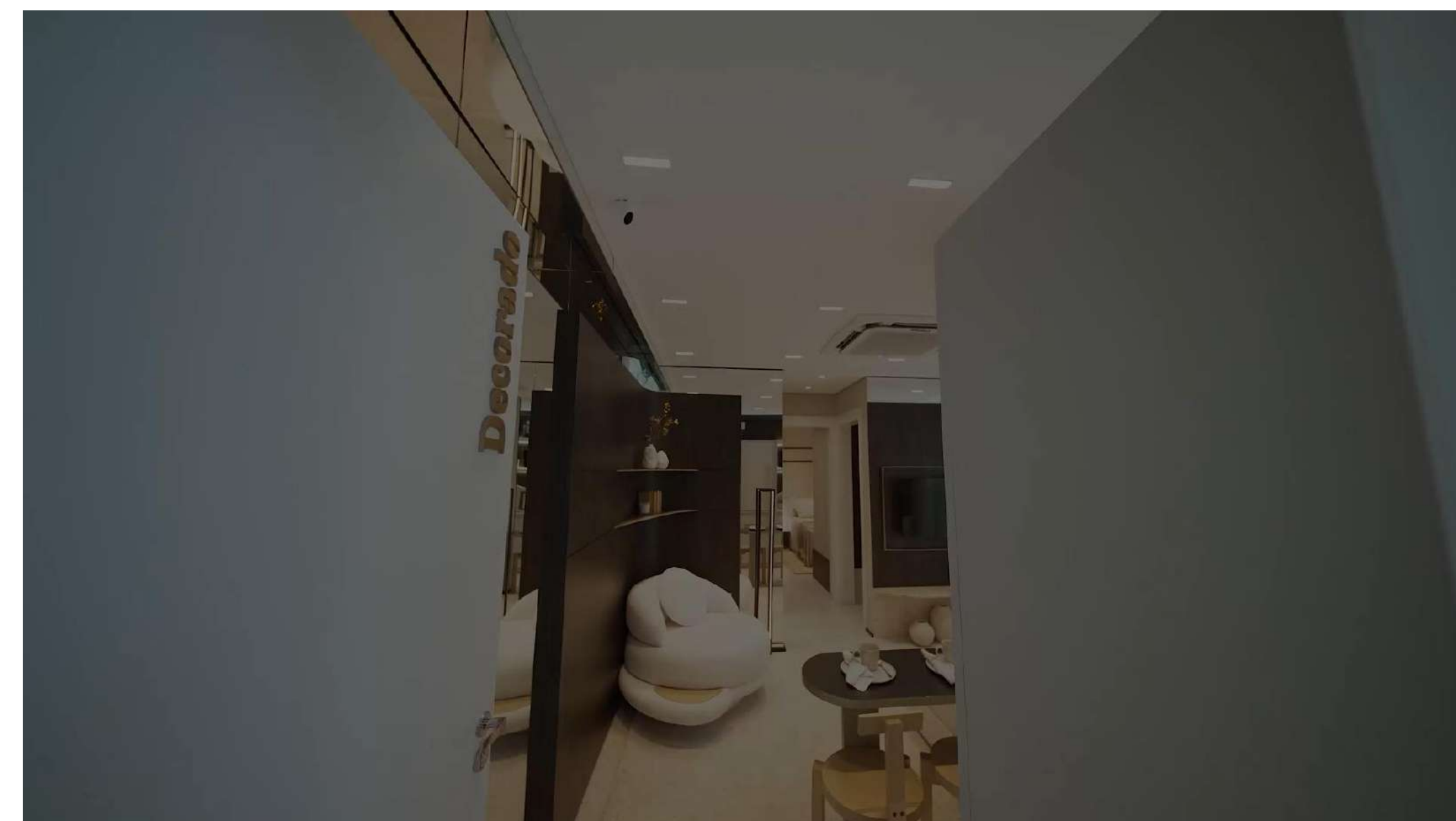
Número de Torres: 2
Número de elevadores: 5 elevadores por torre

Número de unidades: 684

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

Tipologia: 2 dormitórios

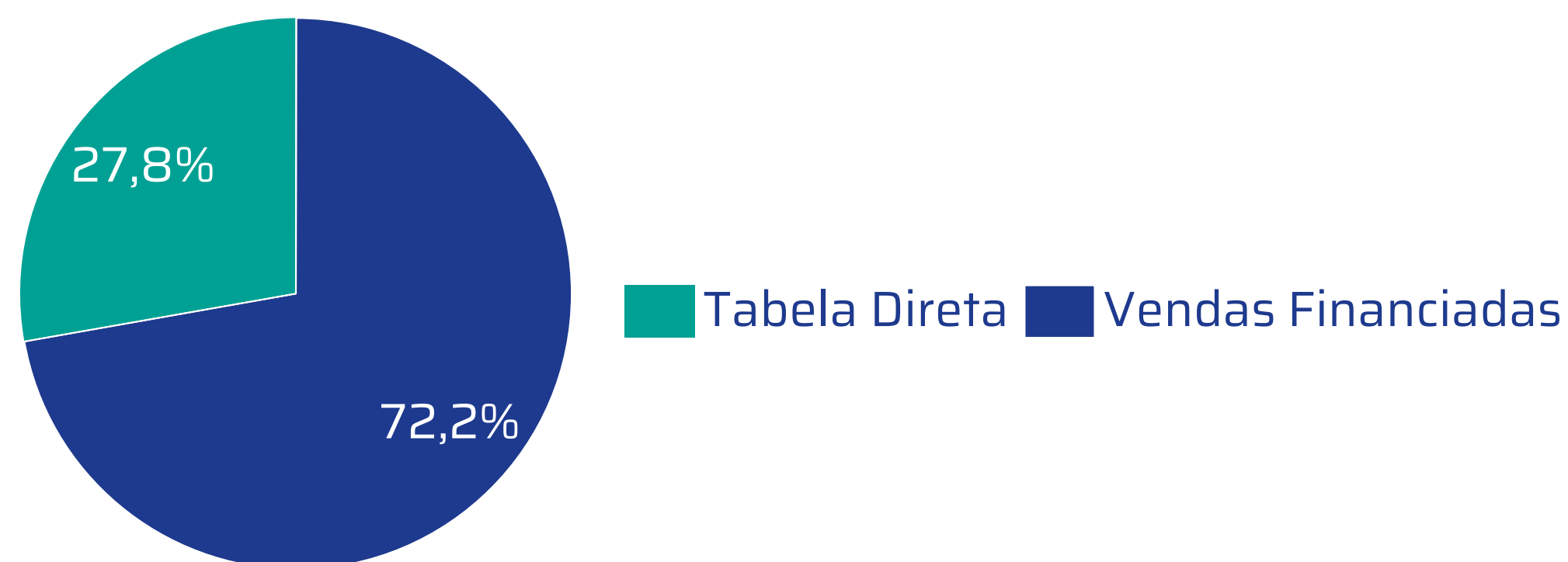
Decorado: 52m²



[CLIQUE AQUI PARA ACESSAR O VÍDEO](#)

// ESTRATÉGIA DE VENDAS | ESTATÍSTICAS

Vendas Brutas **3T26**



Vendas Brutas **3T26 UDM***



+8,0% do VGV

Repasado (R\$ Milhões)
3T26UDM x 3T25UDM

8,18%

Taxa média de juros para financiamento
de clientes no 3T26, sendo:

6,34%

MCMV 2

8,28%

MCMV 3

10,34%

MCMV 4

11,46%

SBPE

R\$ 2.944

por unidade

Subsídio médio
no 3T26

*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+](#)

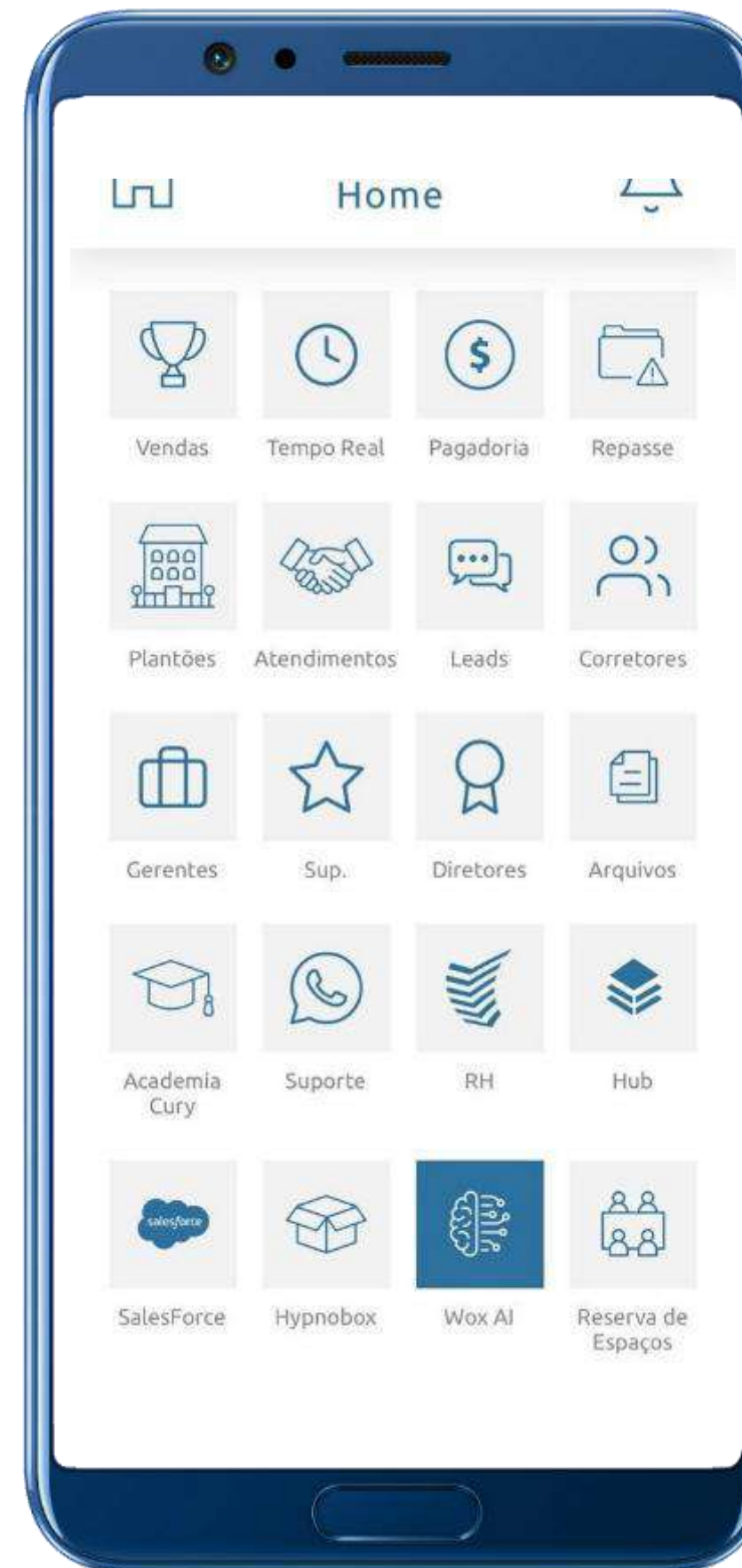
Calculadora “Cury Mais Vida”



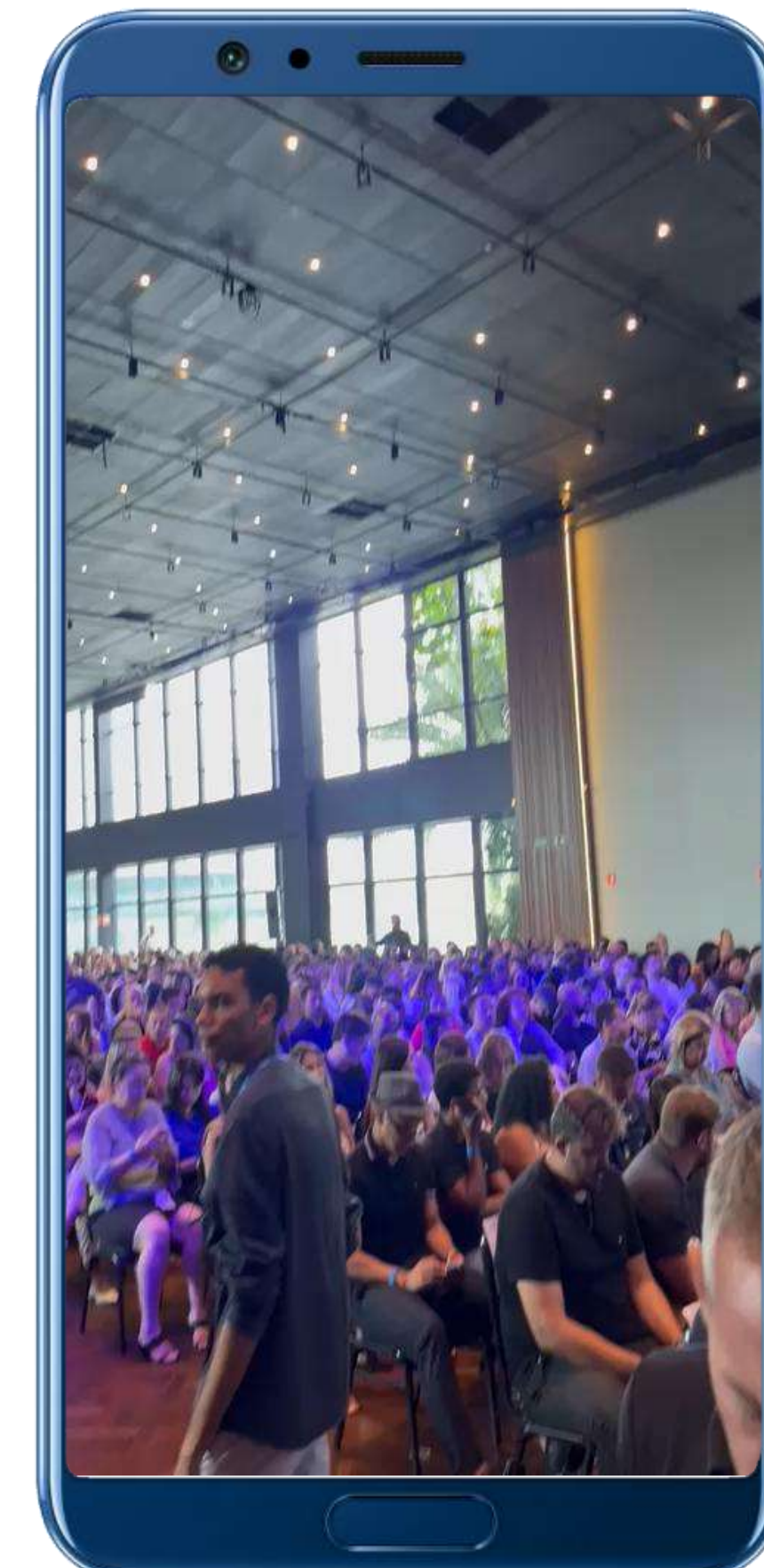
Projeto de segurança, instalando câmeras ao redor



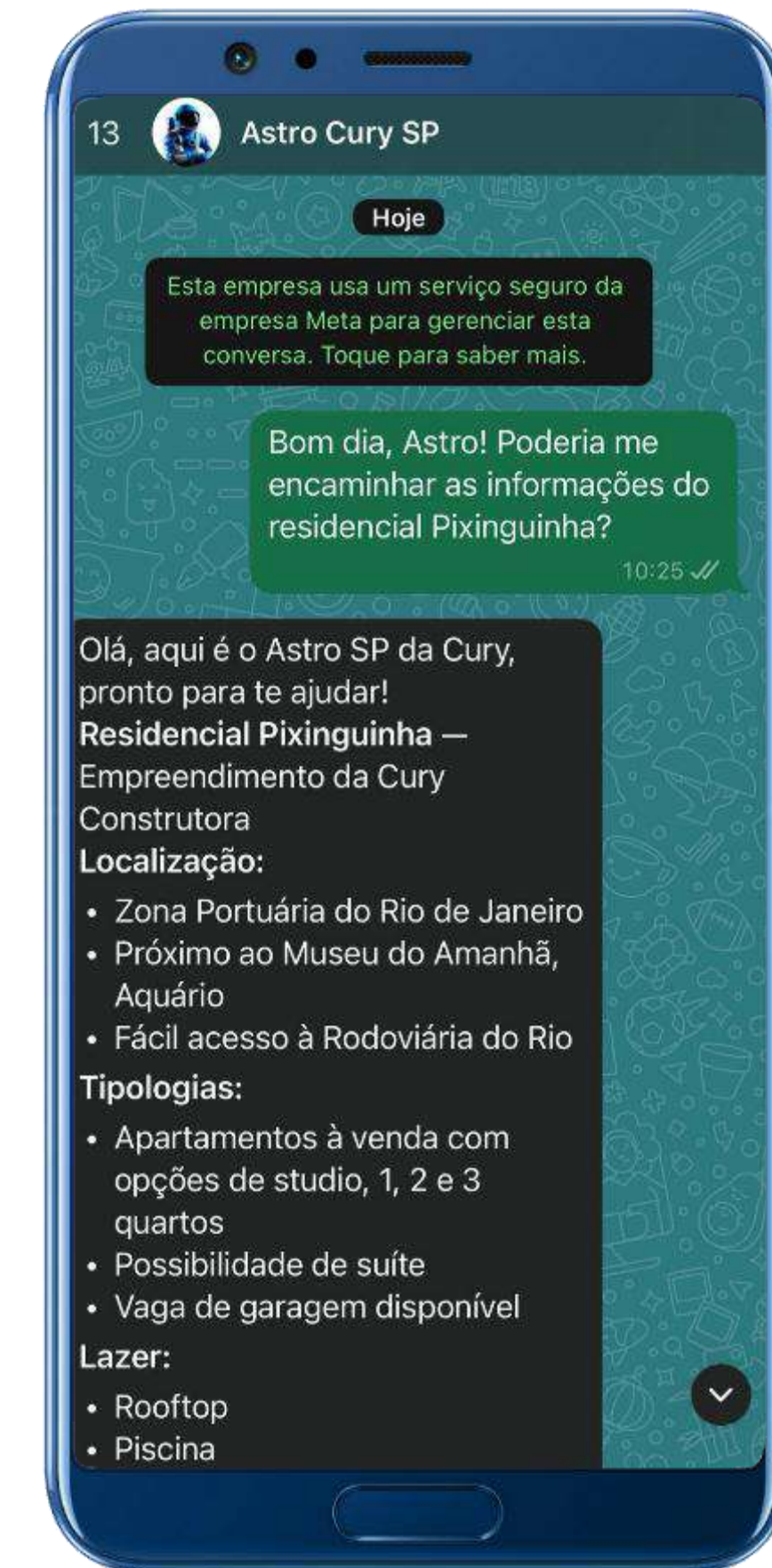
IA “Astro”, auxiliando os corretores



Aplicativo de Gestão de vendas Cury



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



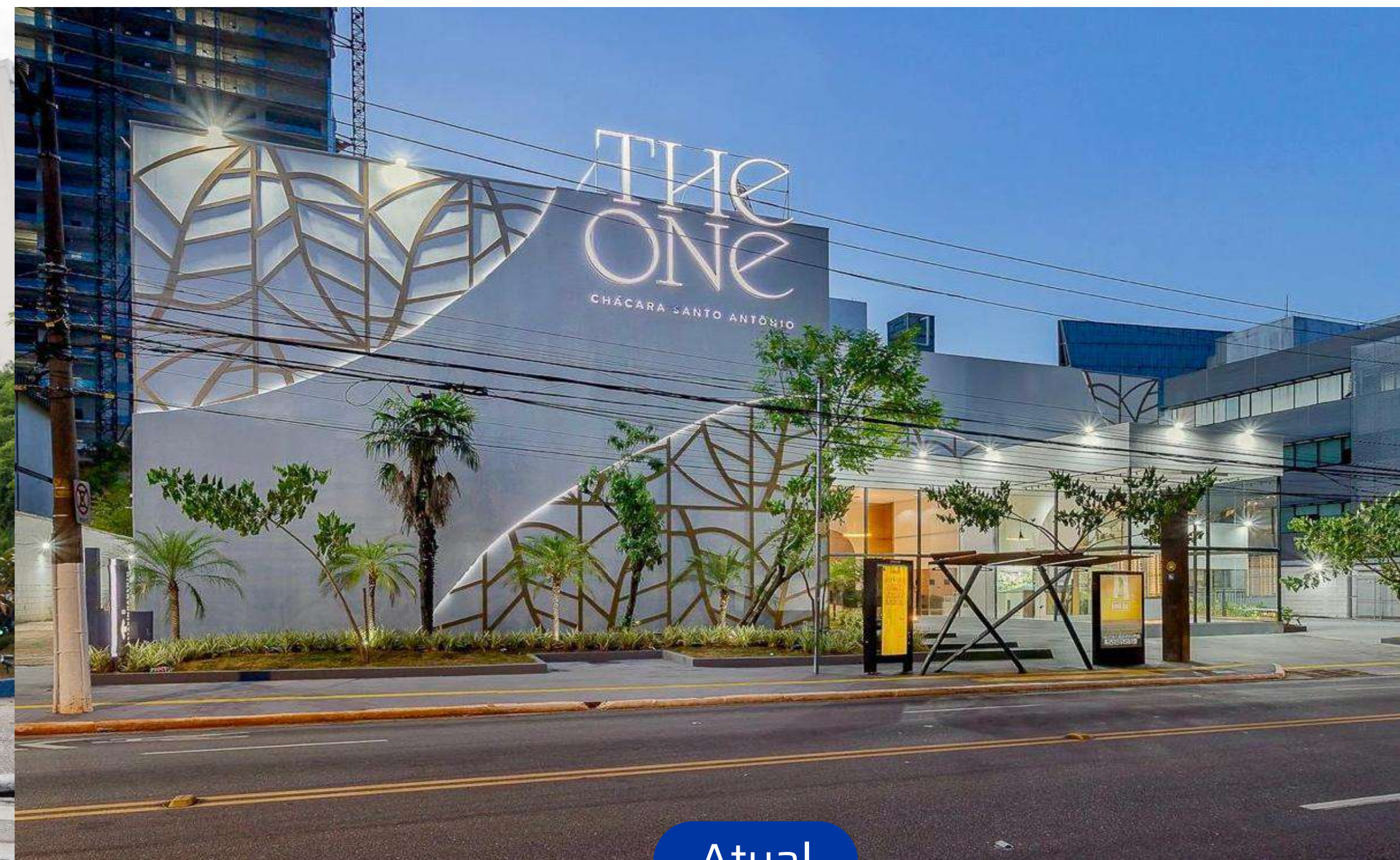
Inteligência Artificial “Astro”

// 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 F. G. Lobato de 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

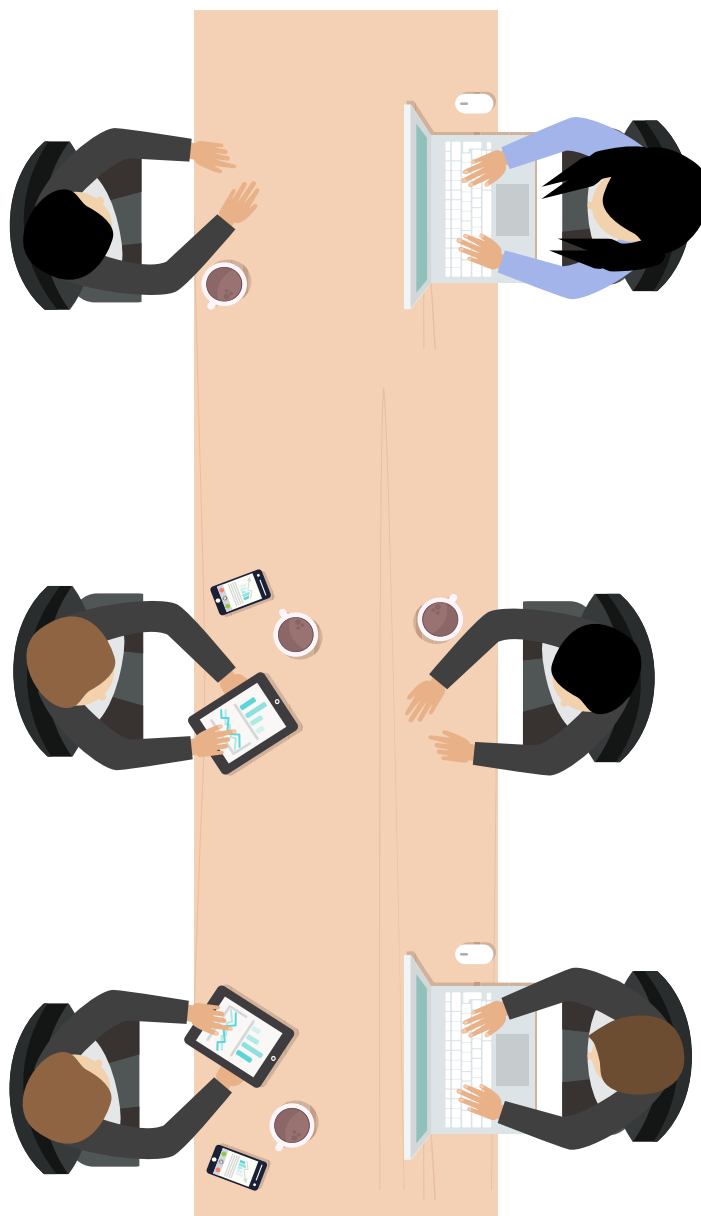
Presidente do Conselho de Adm

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 2025

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	

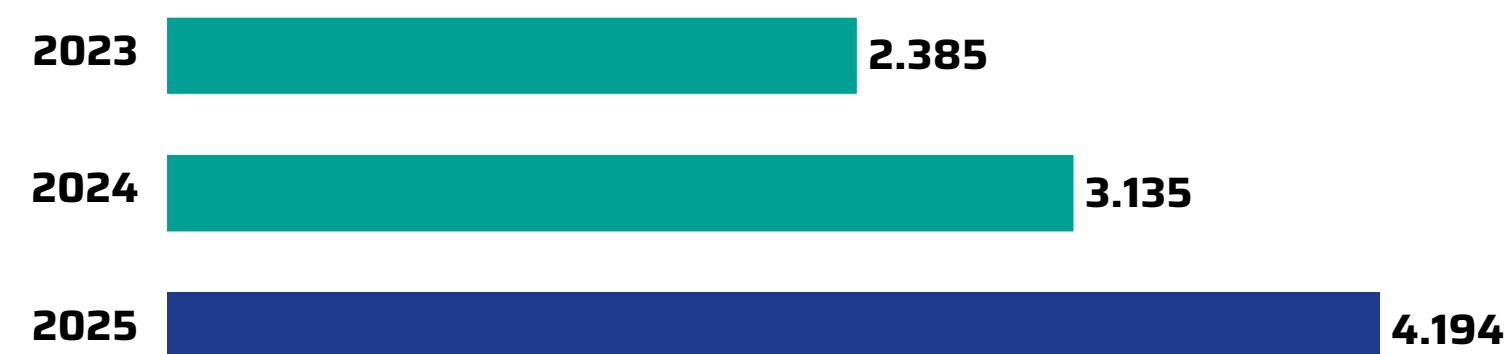
Estrutura de Governança | Administração

 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 	

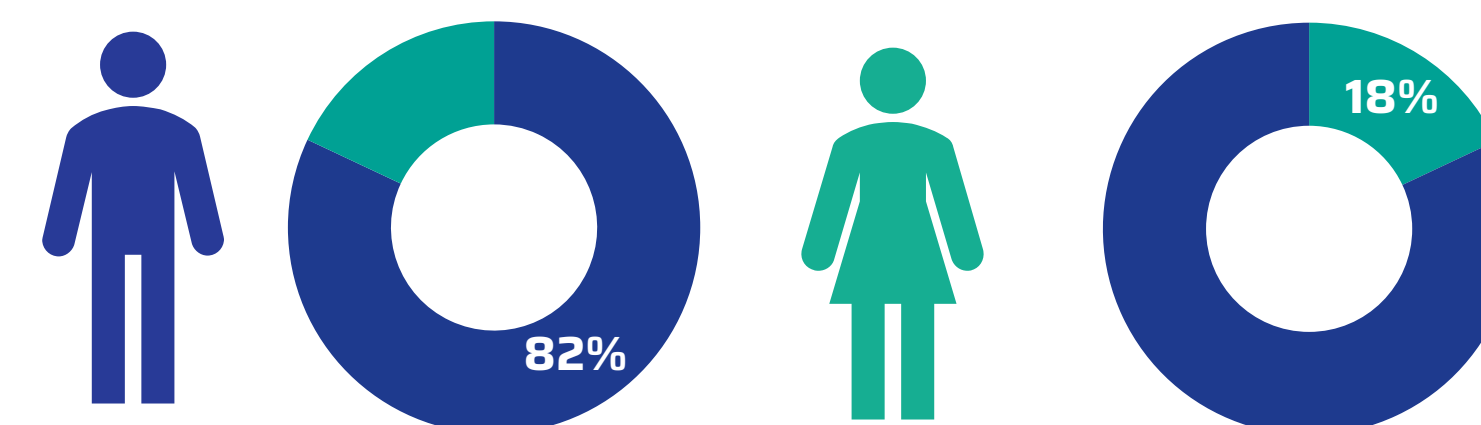


Profissionais Cury | Perfil

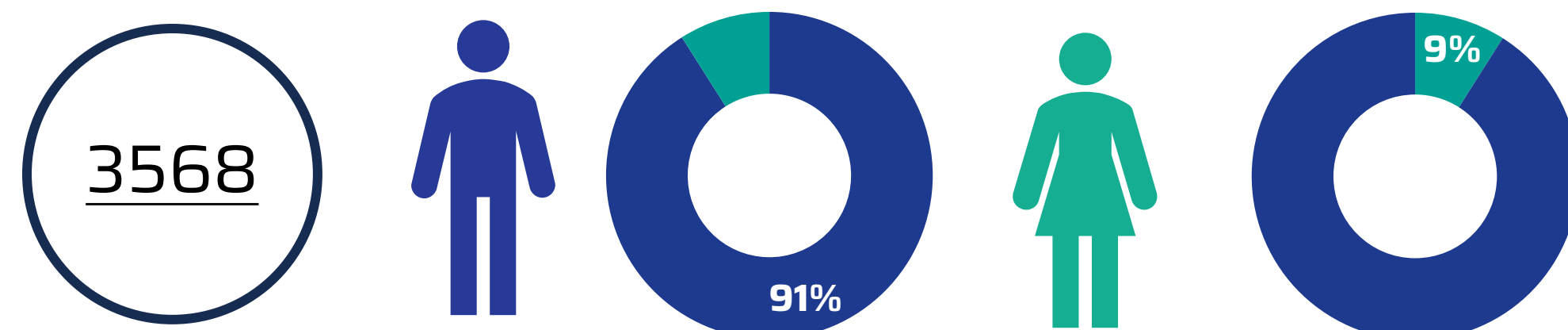
Profissionais Cury



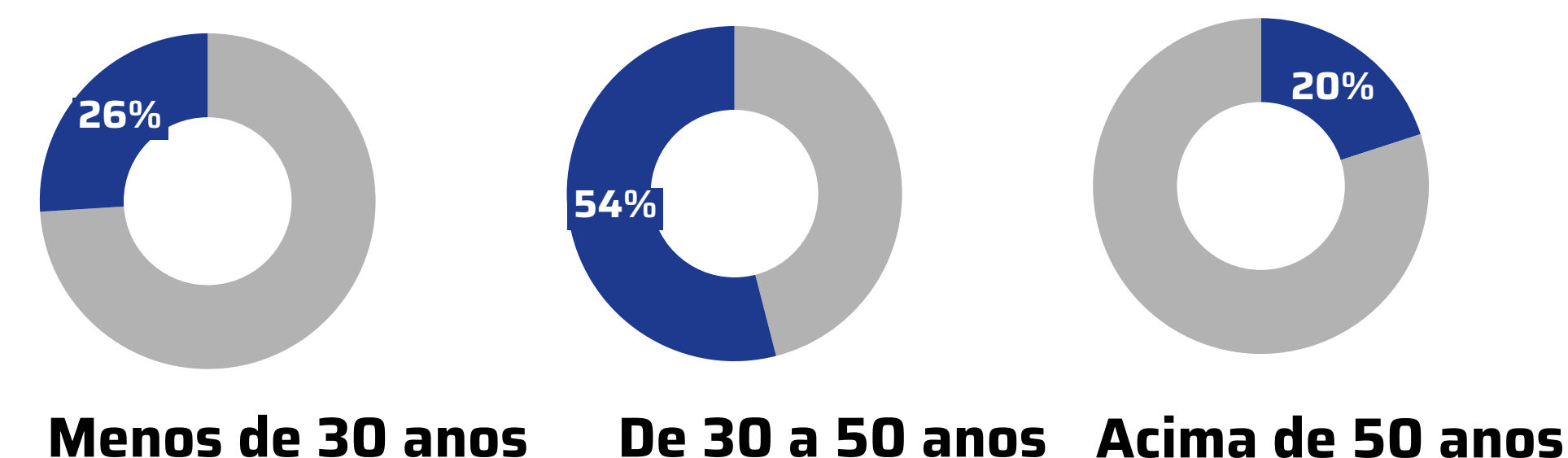
Gênero



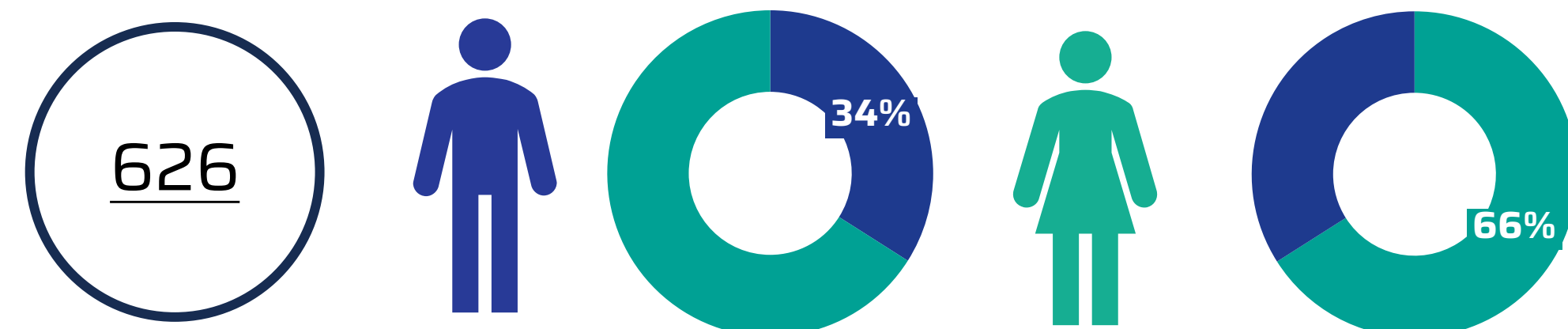
Nas Obras



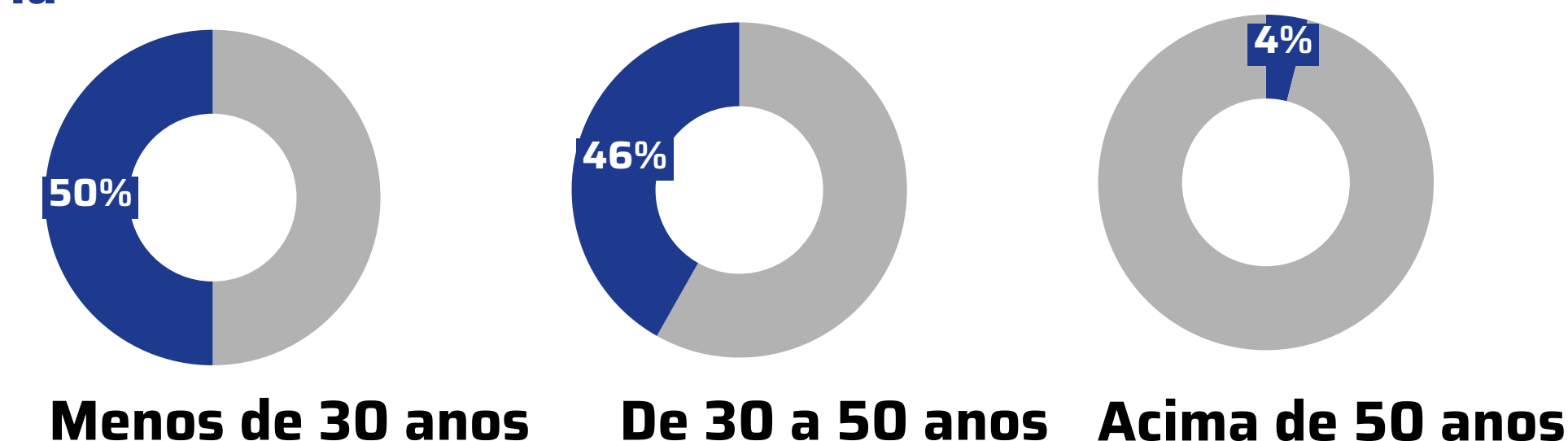
Faixa Etária



Nos escritórios



Faixa Etária



Atenciosamente,

Ronaldo Cury de Capua
Diretor de Relações com Investidores

Nádia Santos
Gerente de Relações com Investidores

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		



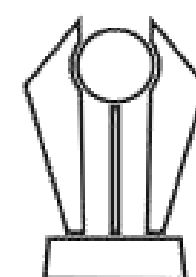
ANUÁRIO VALOR 1000
1º LUGAR EM RENTABILIDADE



TOP IMOBILIÁRIO
27º VEZ



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



MASTER IMOBILIÁRIO SP
12º VEZ



ADEMI RJ
DESTAQUE PELA 12ª VEZ



INTEC
3º LUGAR ENTRE AS 100
MAIORES CONSTRUTORAS

LATAM REAL STATE SMALL CAPS

COMBINED

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

BUY SIDE

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

SELL SIDE

BEST CEO
BEST COMPANY BOARD
BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM
BEST ESG PROGRAM
BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT

LATAM REAL STATE OVERALL

COMBINED

BEST CEO
BEST COMPANY BOARD
BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM
BEST ESG PROGRAM
BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT

BUY SIDE

BEST CEO
BEST COMPANY BOARD
BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM
BEST ESG PROGRAM
BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT

SELL SIDE

BEST COMPANY BOARD
BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM
BEST ESG PROGRAM

INSTITUTIONAL **PRESENTATION**



DISCLAIMER

Statements contained in this document related to the outlook for CURY's businesses, forecast of financial and operational results, and references to the Company's potential growth, constitute mere **forecasts** and are based on Management's expectations in relation to future performance.

These forecasts are highly dependent on market behavior, the economic situation in Brazil and the sector (political and economic changes, volatility of interest and currency exchange rates, technological changes, inflation, financial disintermediation, competitive pressures on products and prices and changes in tax legislation) and, thus, subject to change **without any advance warning**.



OPERATIONAL AND FINANCIAL DATA



The One Chácara Santo Antônio - SP

// OVERVIEW

One of the **Leading** companies in the homebuilder segment in Brazil

Operating exclusively in **SP and Rio de Janeiro** metropolitan areas

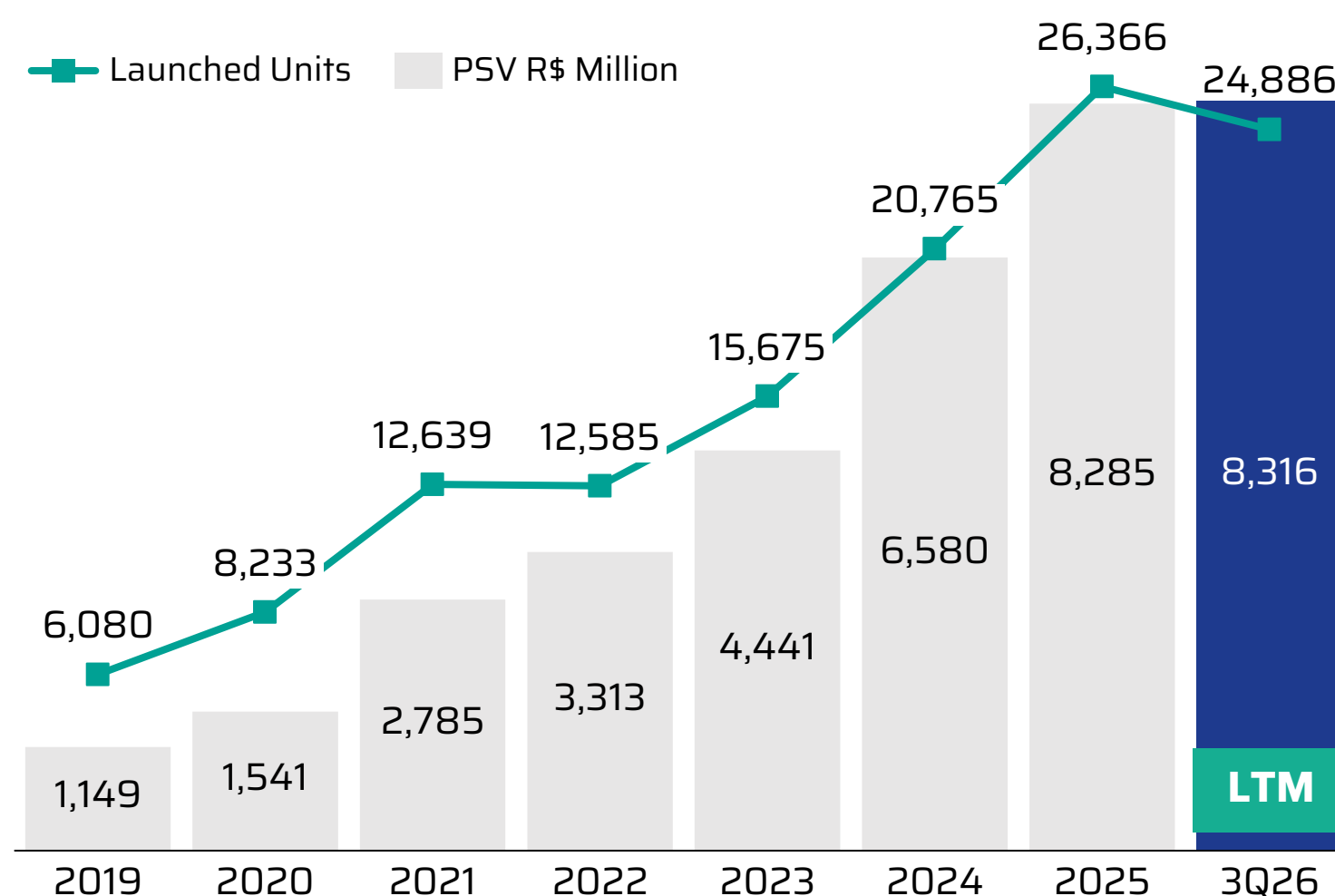
Over 60 years of **low-cost construction** engineering expertise

Comprehensive product portfolio in social housing

Unique financial profile: growth + margins + returns

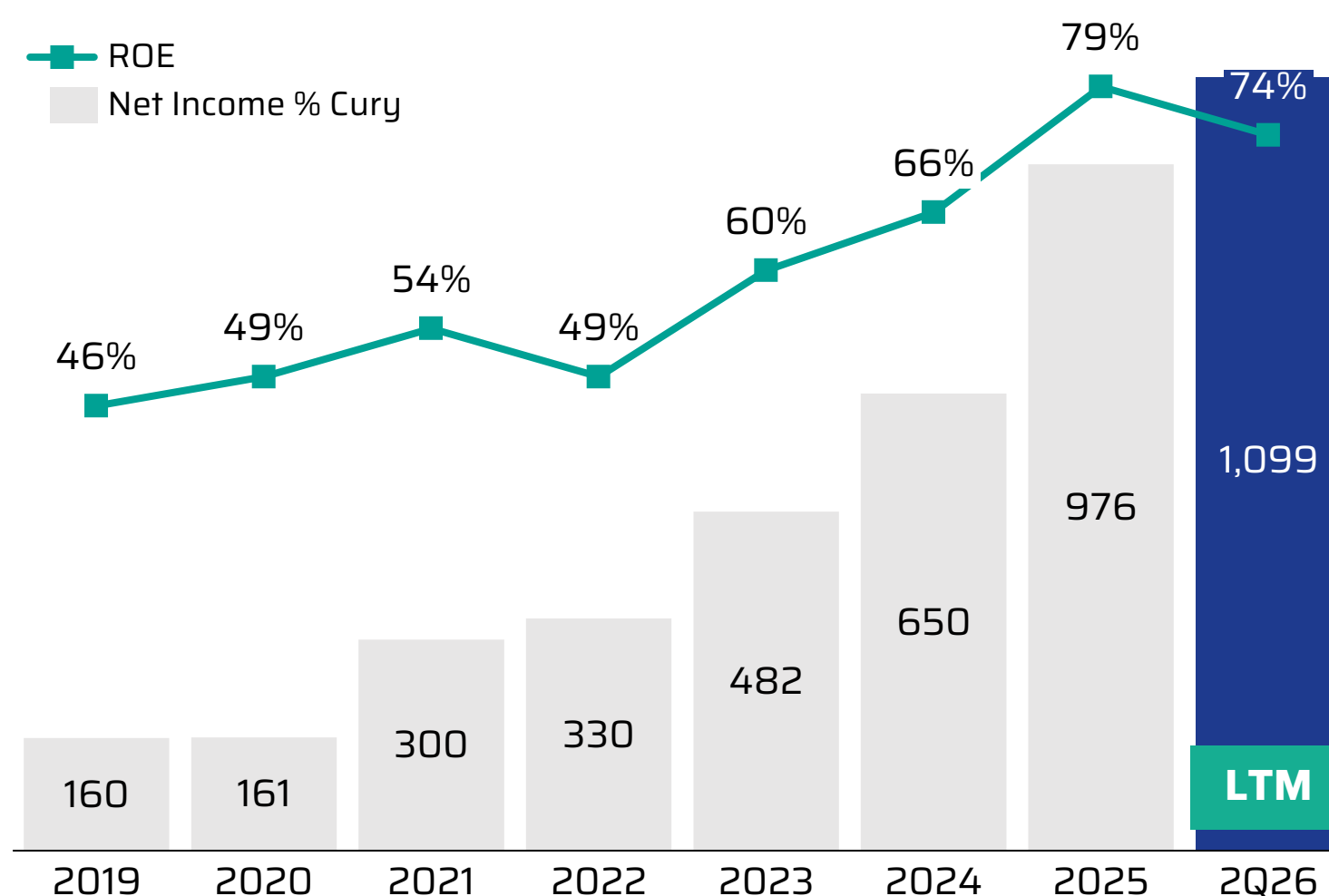
LTM: Last twelve months

Launches



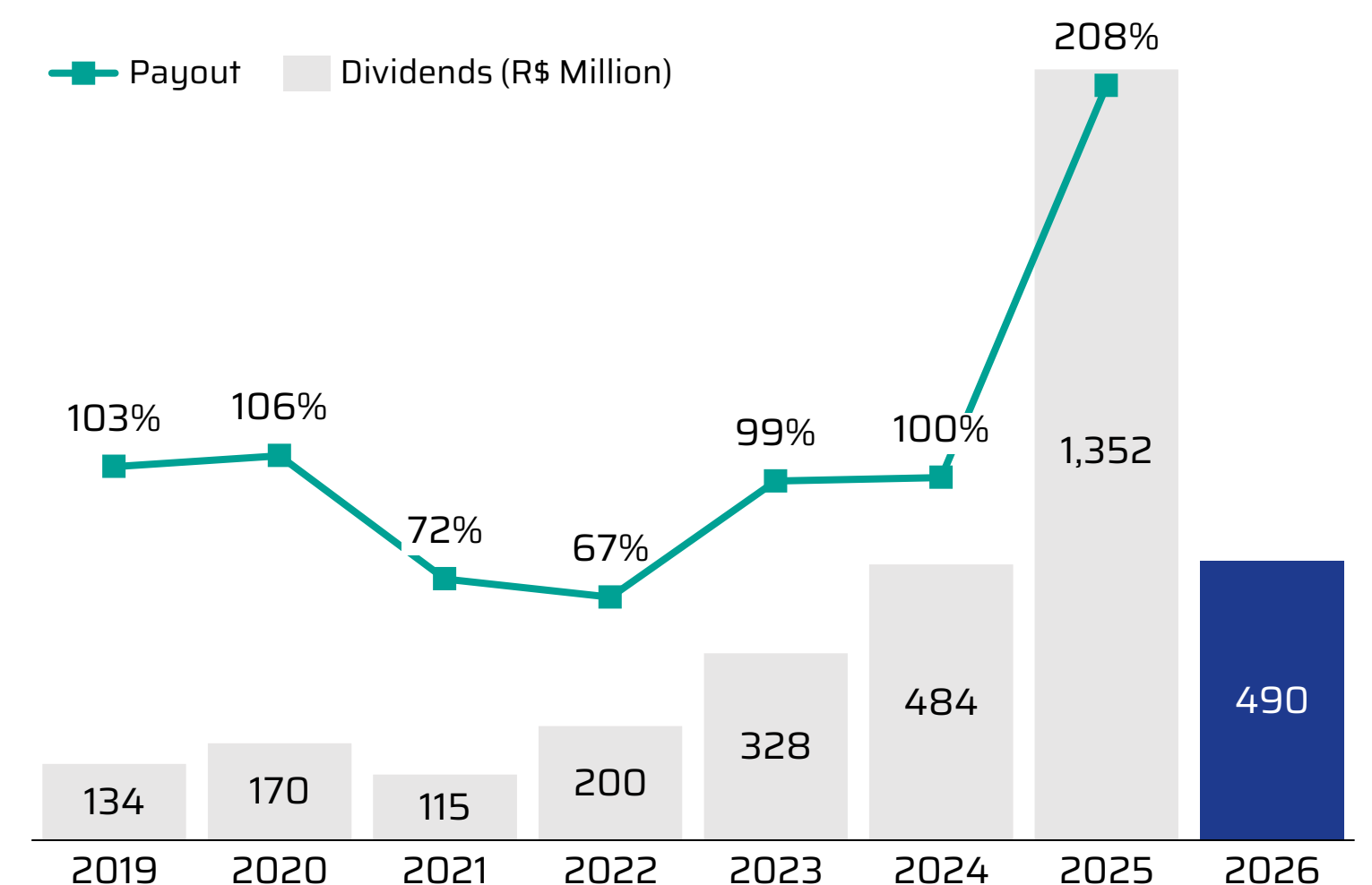
CAGR PSV (19-26) ~33%
CAGR units (19-26) ~22%

Net Income % Cury and ROE



CAGR Net Income %Cury (19-26) ~ 32%
Σ 2019-2026 R\$3.6 billion

Dividends and Payout Ratio*



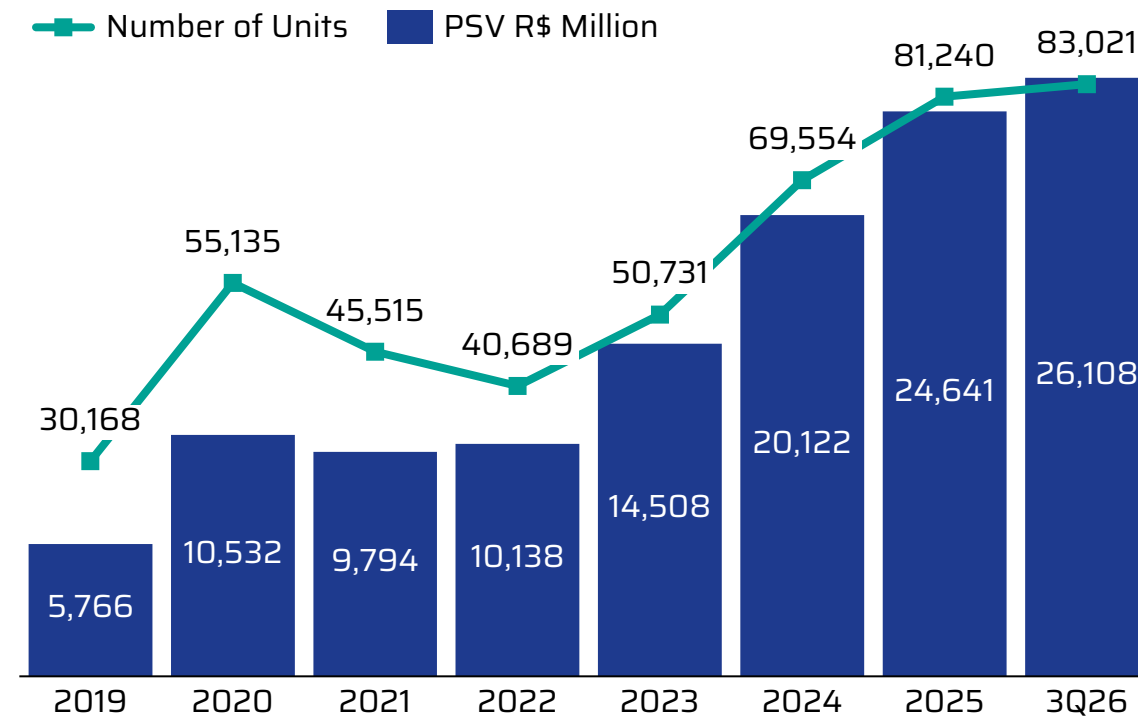
108%
Σ 2019-2026 R\$3.3 billion

***Payout = Dividends Distributed/Net Income %Cury (From Previous Year)**

// FINANCIAL AND OPERATIONAL HISTORY

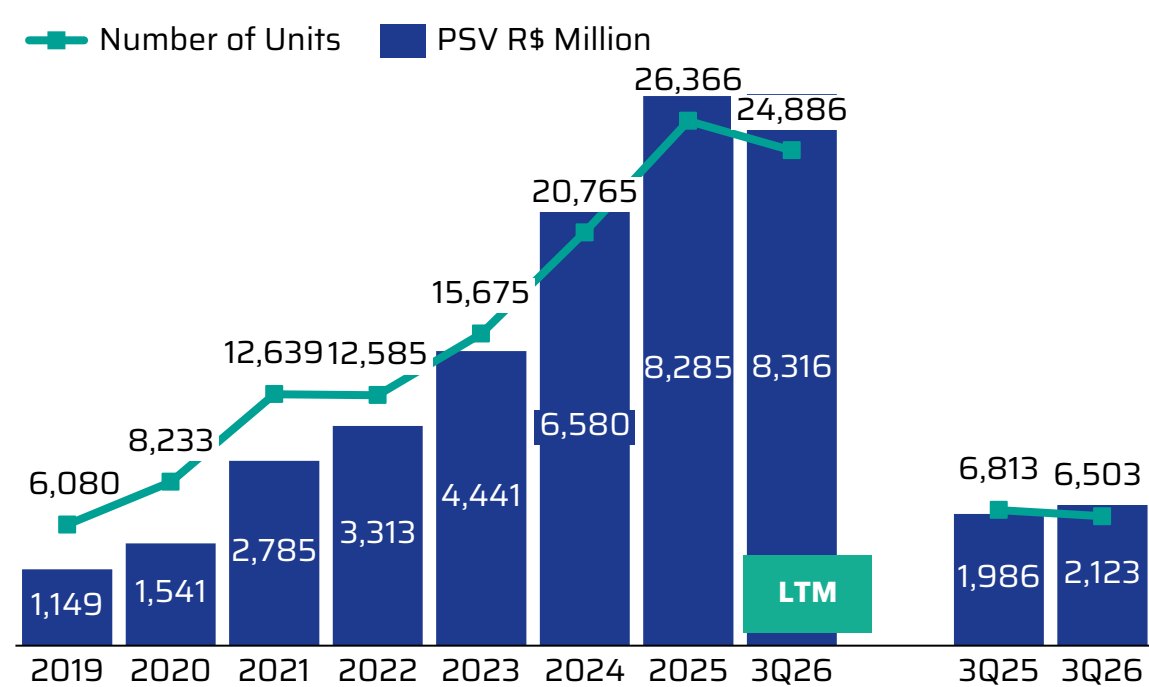
LTM: Last twelve months

Landbank



PSV **CAGR** (19-26) ~24%
Units **CAGR** (19-26) ~16%

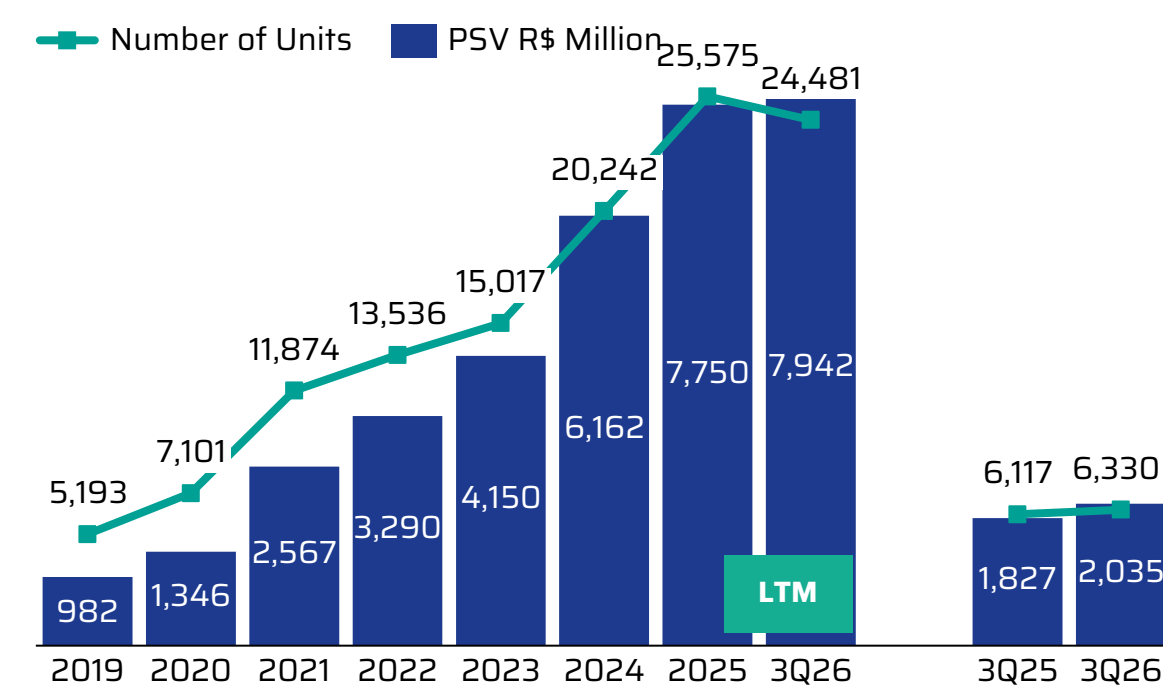
Launches



AVG Price	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	3Q26 LTM
	189	187	220	263	283	317	314	334

PSV **CAGR** (19-26) ~33%
Units **CAGR** (19-26) ~22%

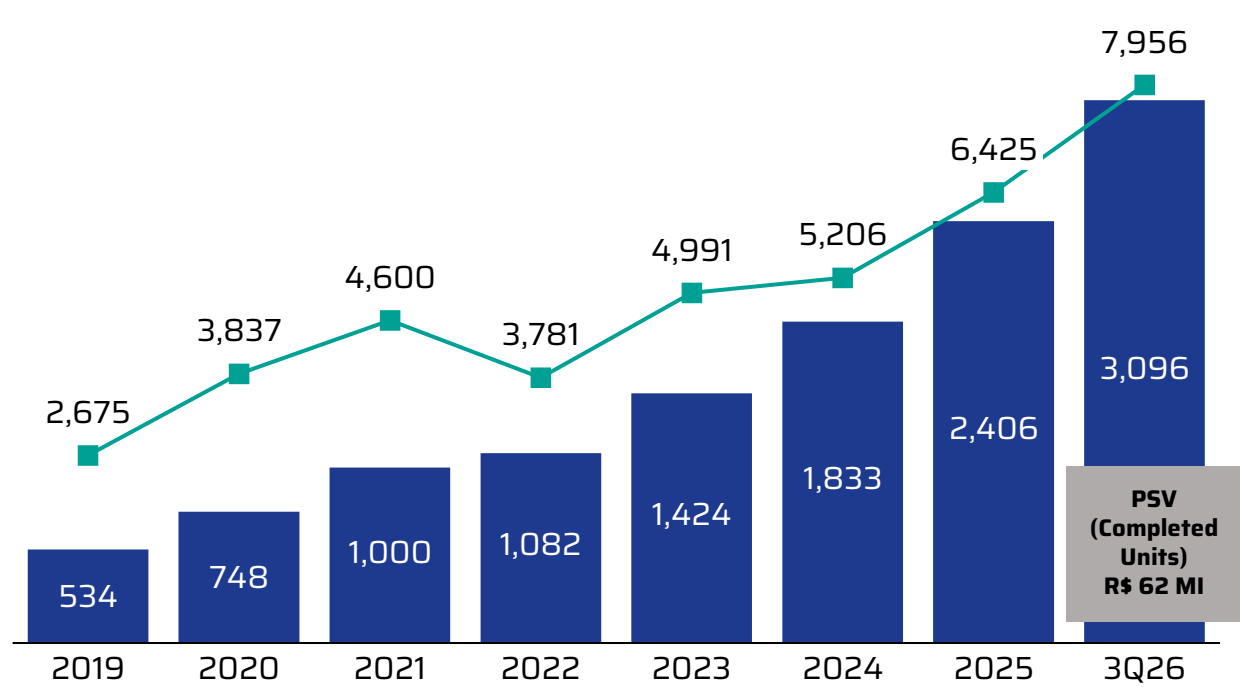
Net Sales



Net SoS	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	3Q26 LTM
	64,8%	64,3%	72,0%	75,3%	74,5%	77,1%	76,3%	71,9%

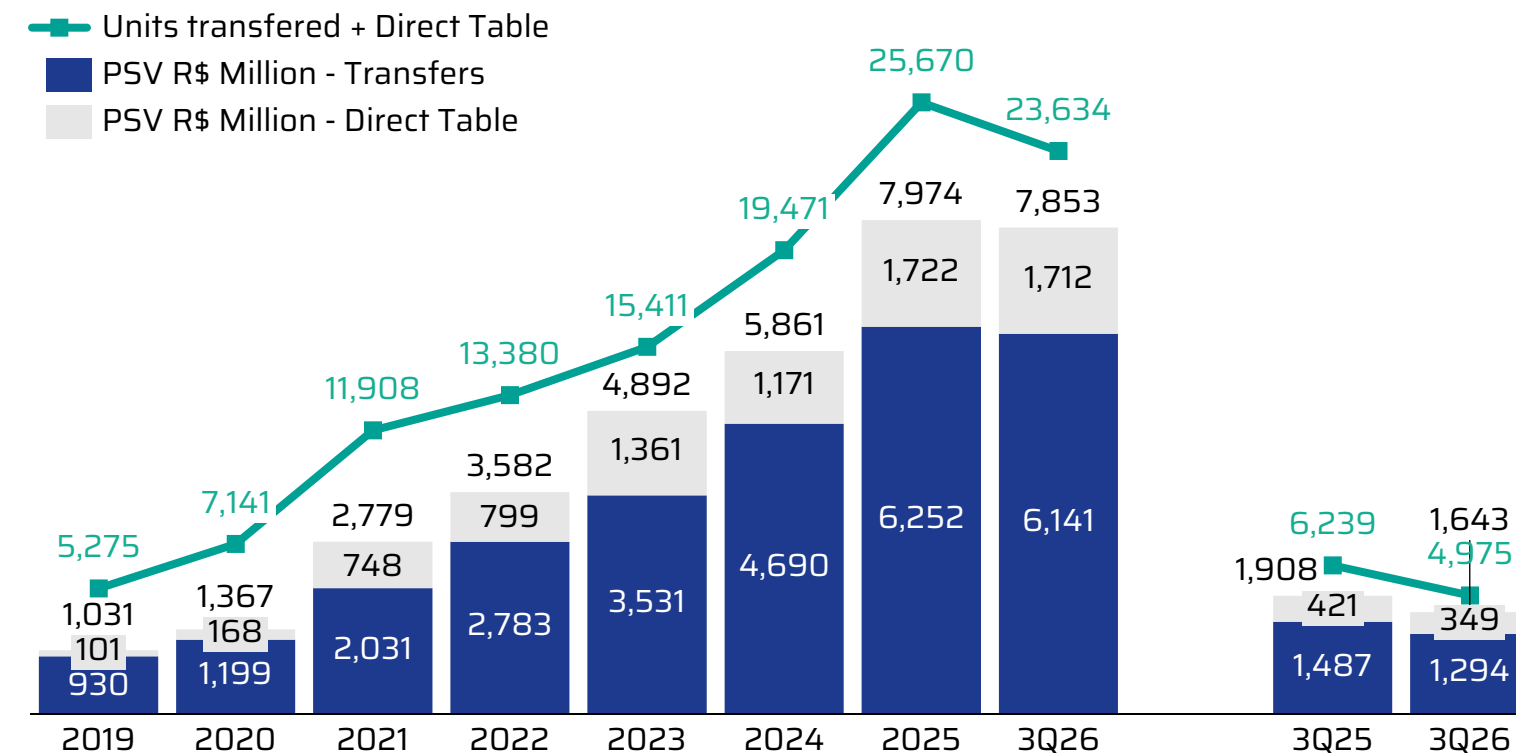
PSV **CAGR** (19-26) ~35%
Units **CAGR** (19-26) ~25%

Inventory (100%)



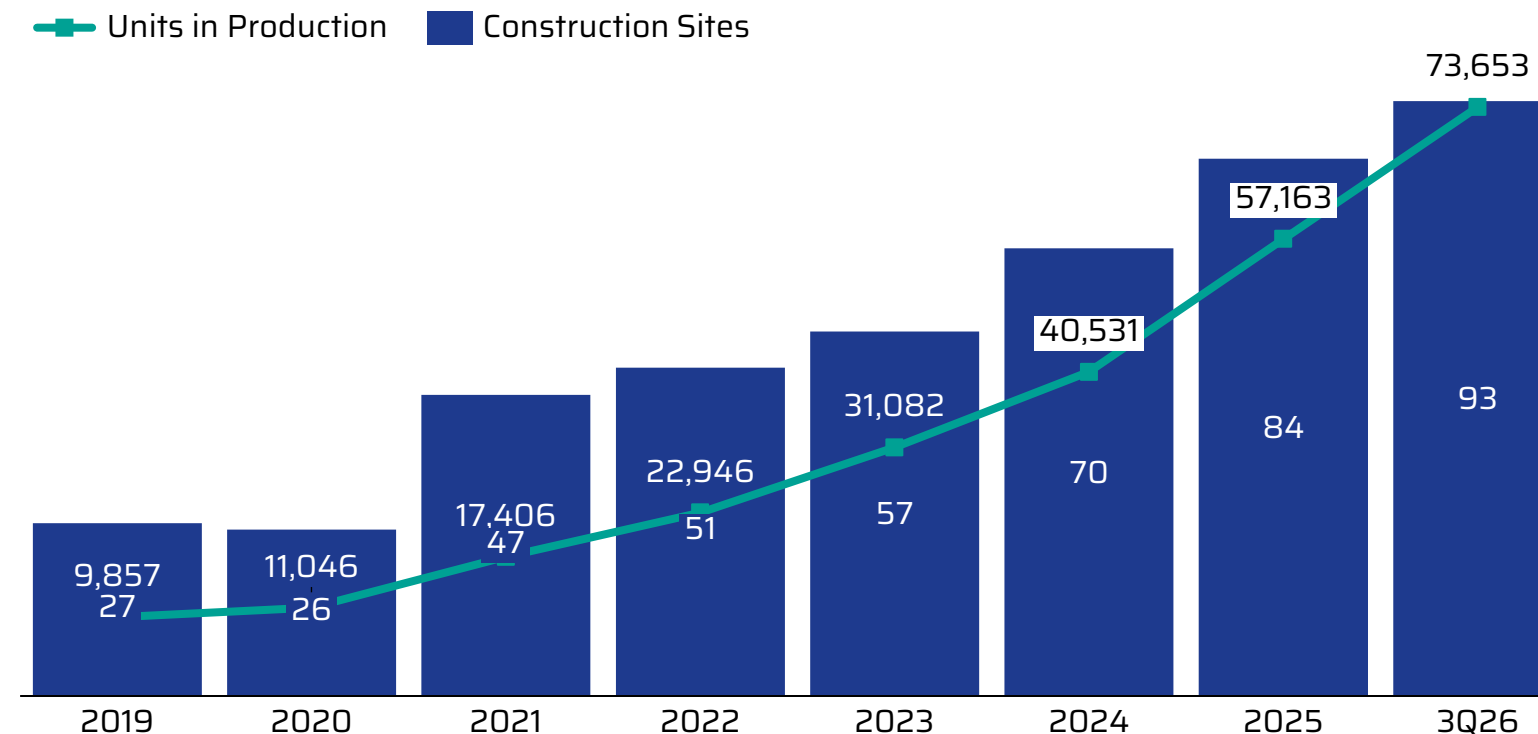
PSV **CAGR** VGV (19-26) 29%
Units **CAGR** (19-26) 17%

Transfers + Direct Table



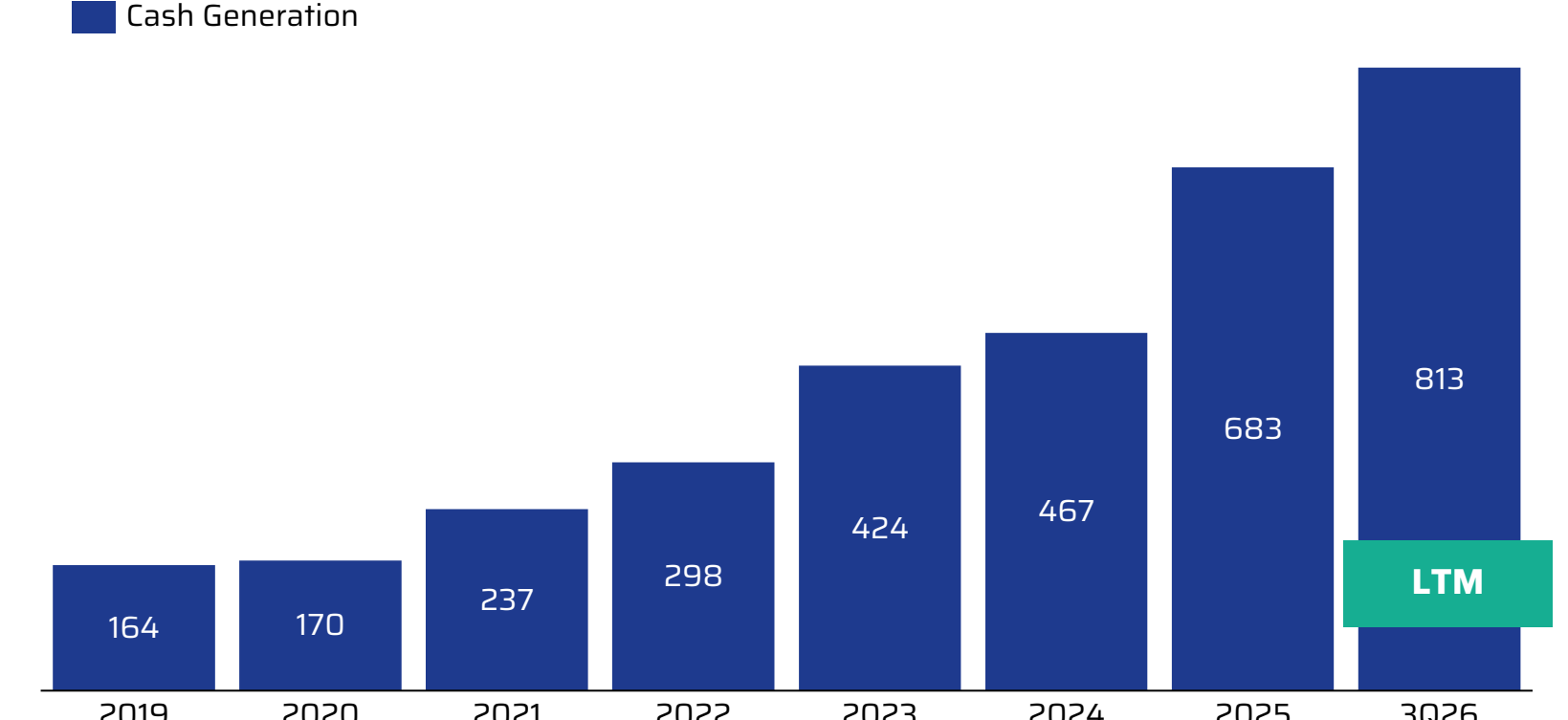
PSV **CAGR** (19-26) 34%
Units **CAGR** (19-26) 25%

Engineering



Units **CAGR** (19-26) 33%
Construction sites **CAGR** (19-26) ~19%

Cash Generation

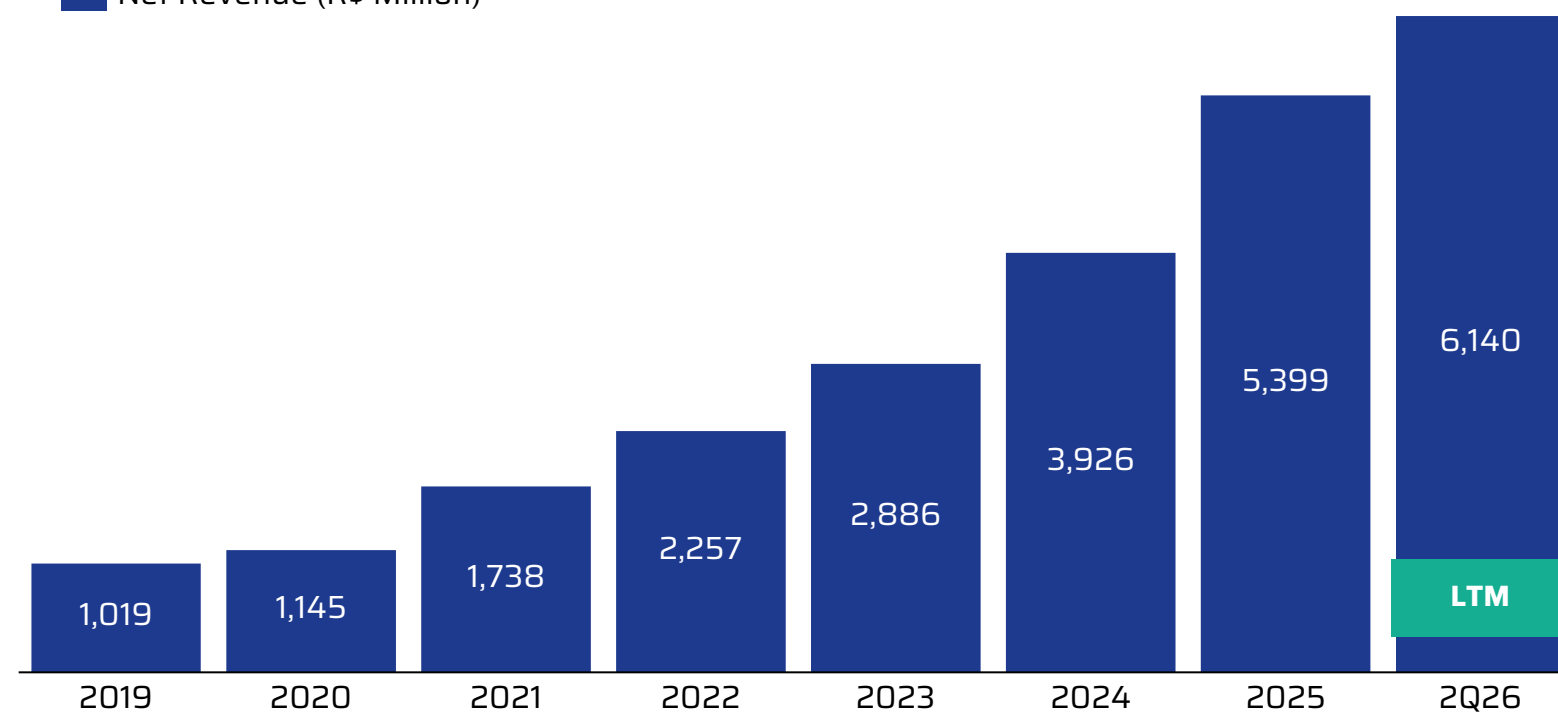


CAGR (19-26) ~26%
Σ 2019-2026 **R\$ 2.9 bi**

// FINANCIAL AND OPERATIONAL HISTORY

Net Revenue (R\$ Million)

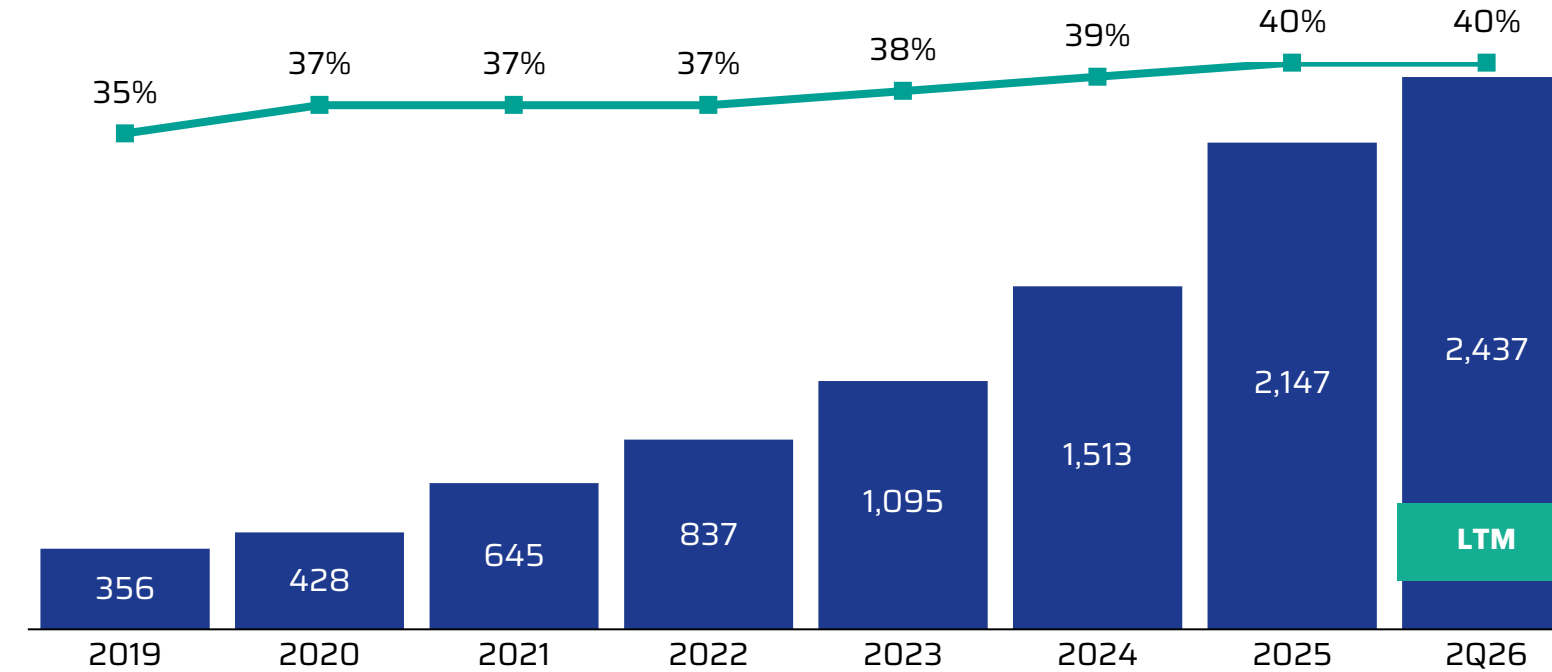
■ Net Revenue (R\$ Million)



CAGR (19-26) ~29%
Σ (19-26) ~ R\$ 21.7 bi

Gross Profit and Gross Margin

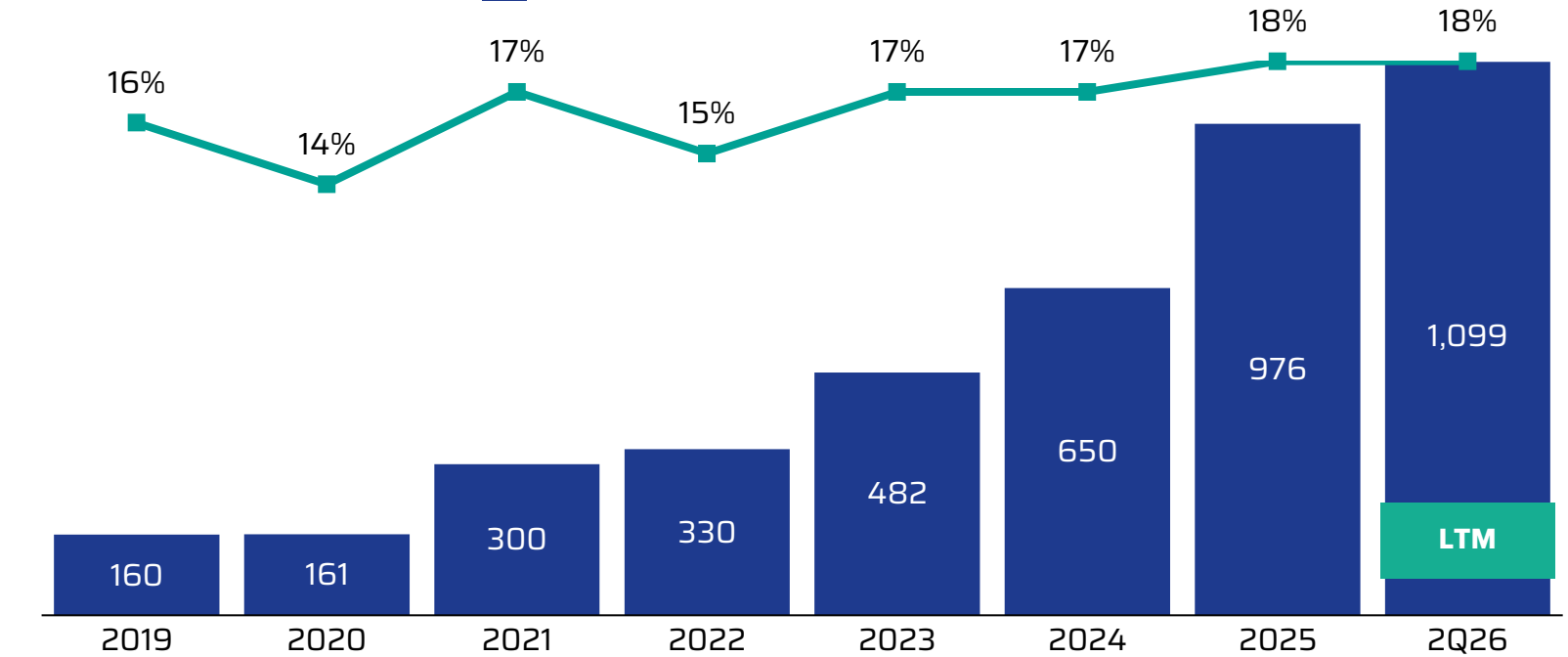
— Gross Margin (%) ■ Gross Profit (R\$ Million)



CAGR (19-26) ~32%
Σ (19-26) ~ R\$ 8.3 bi

Net Income %Cury and Net Margin %Cury

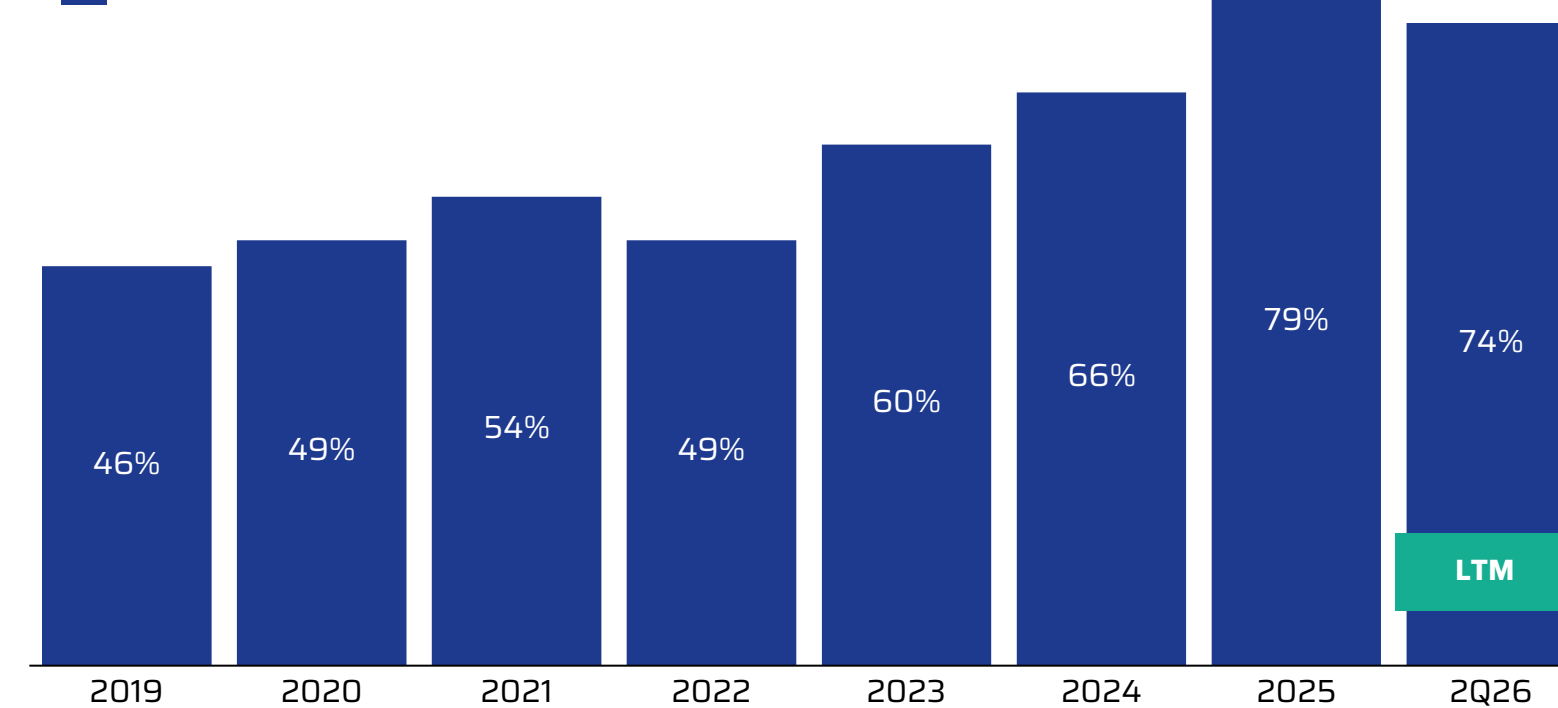
— Net Margin %Cury (%) ■ Net Profit %Cury (R\$ Million)



CAGR (19-26) ~32%
Σ (19-26) ~ R\$ 3.6 bi

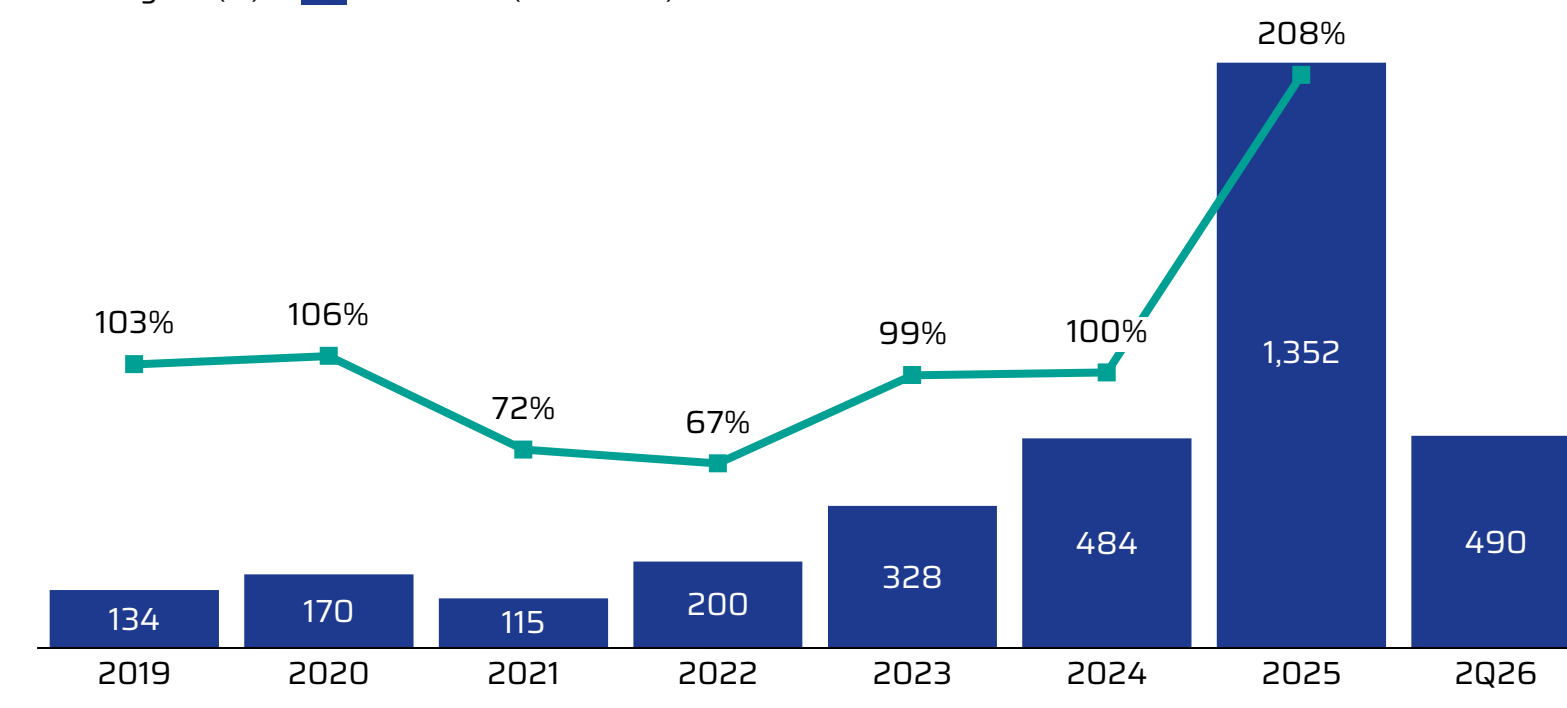
ROE (%)

■ ROE



Dividends and Payout Ratio*

— Payout (%) ■ Dividends (R\$ Million)

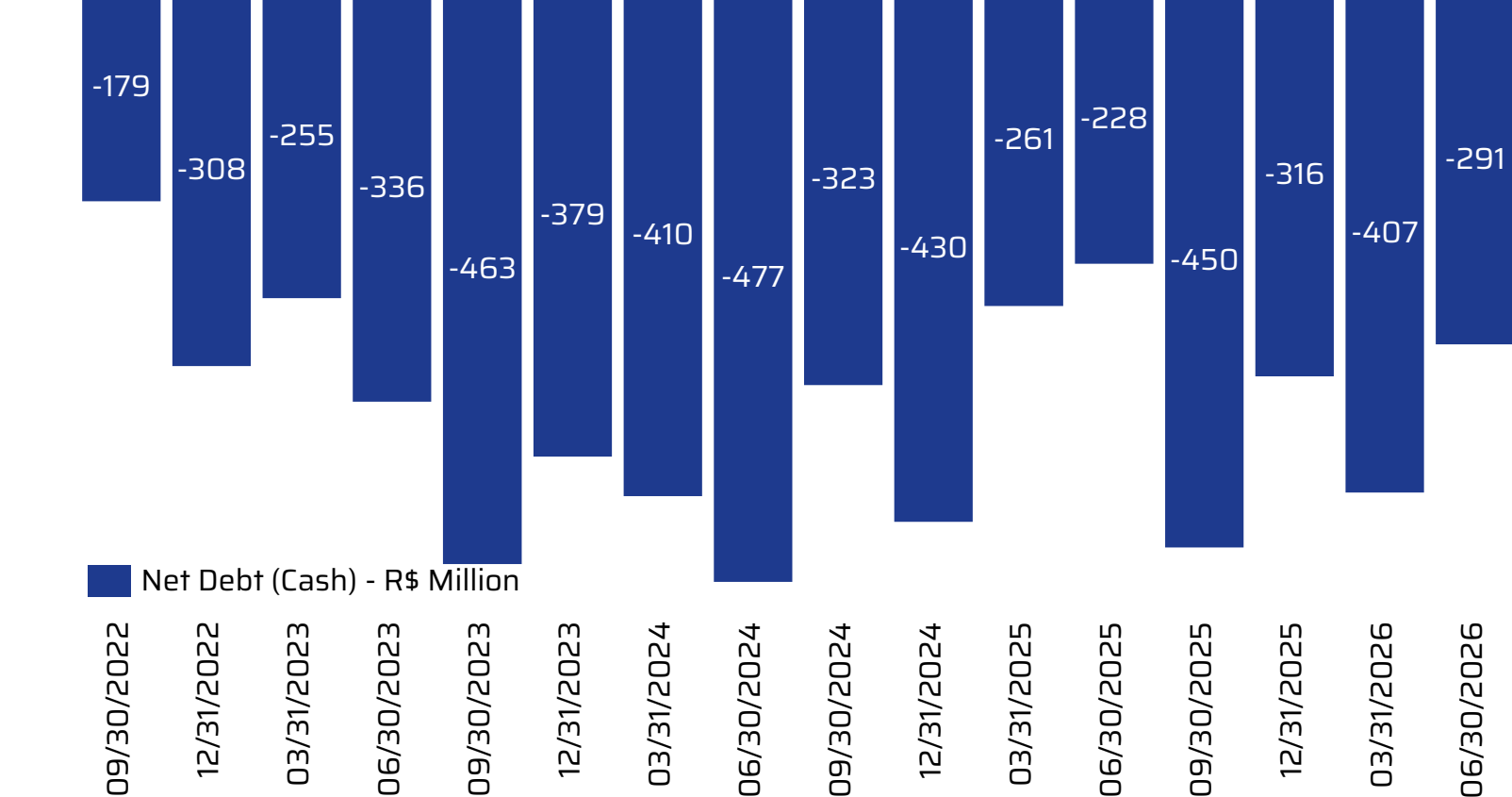


CAGR (19-25) ~47%
Σ (19-26) ~ R\$ 3.3 bi

*Payout = Dividends Distributed/Net Income %Cury (From Previous Year)

Net Debt (Cash) - R\$ Million

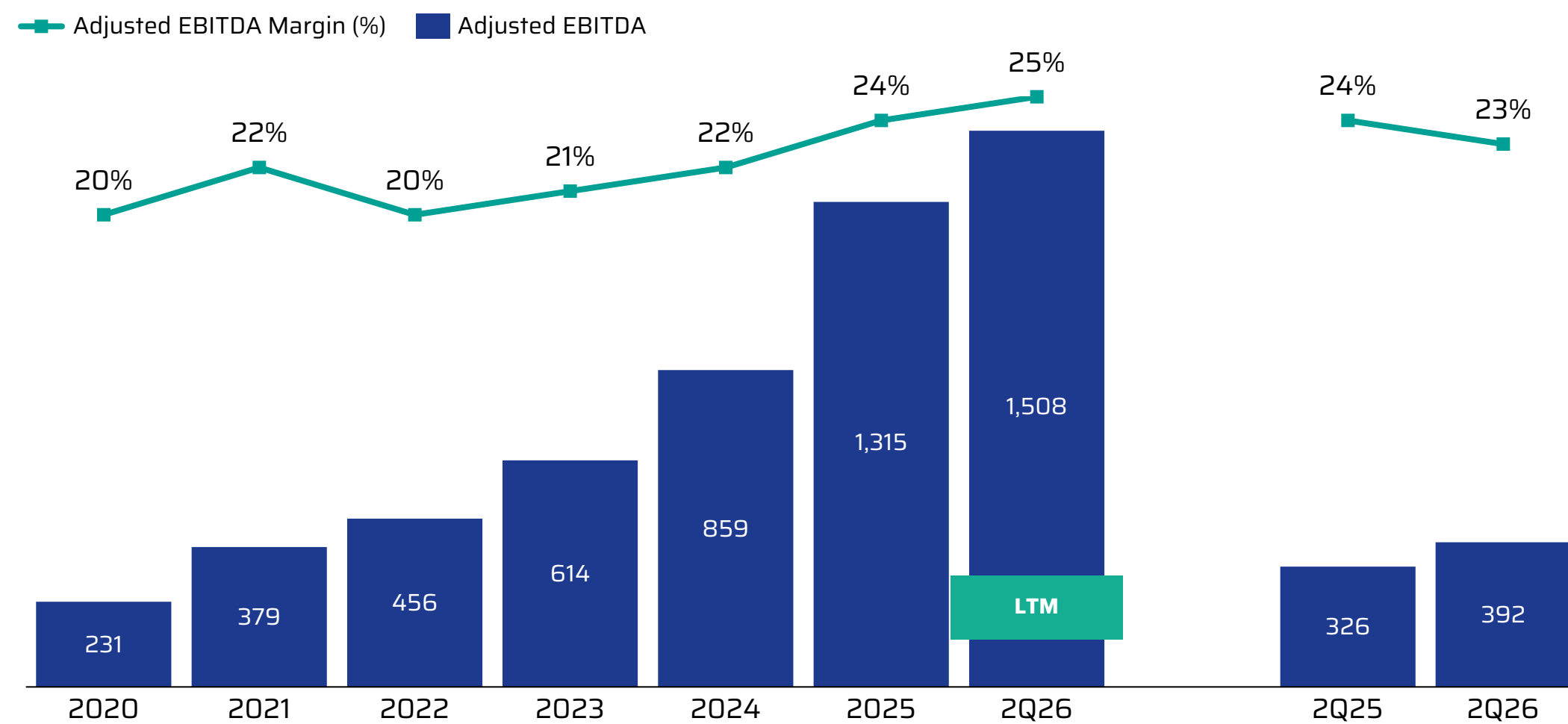
■ Net Debt (Cash) - R\$ Million



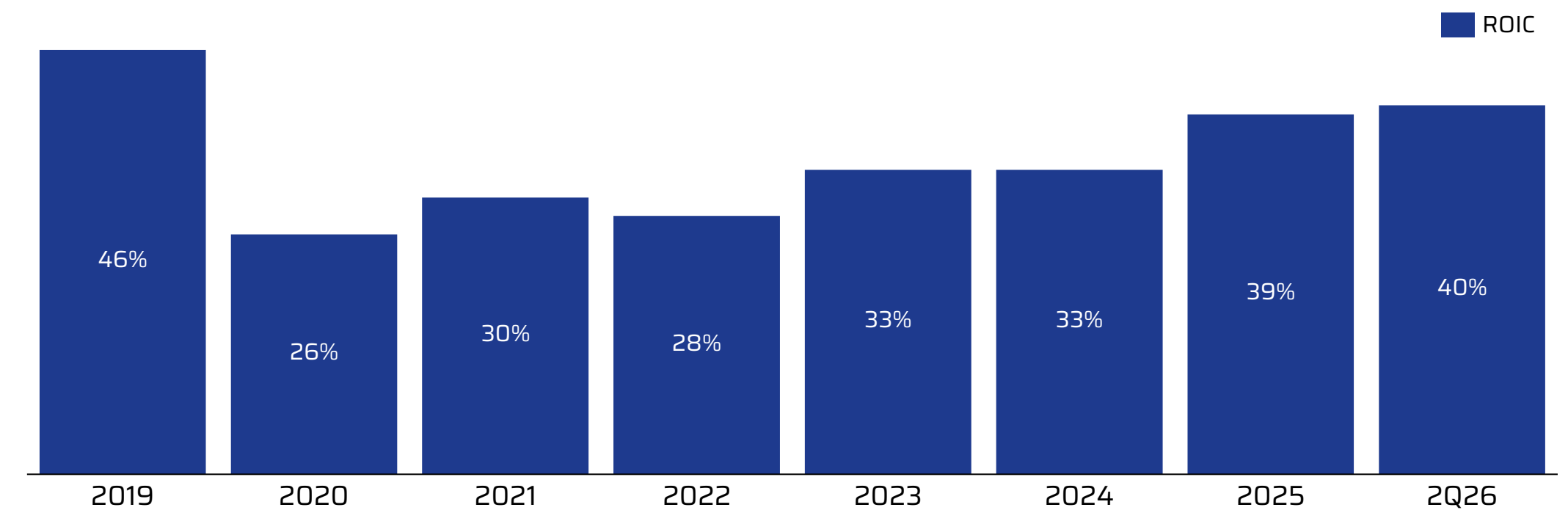
LTM: Last Twelve Months

// FINANCIAL AND OPERATIONAL HISTORY

ADJUSTED EBITDA



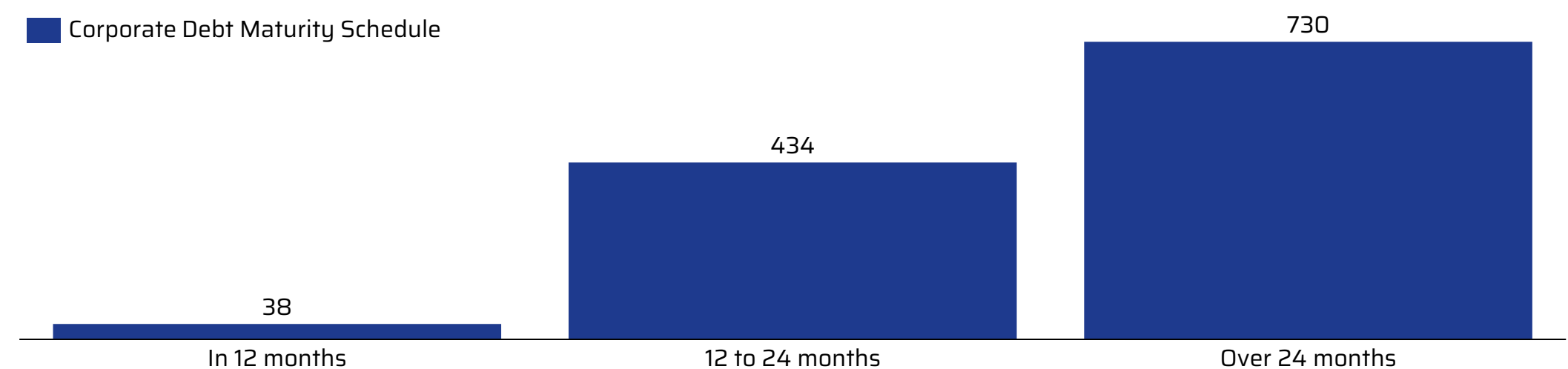
ROIC - RETURN OVER INVESTED CAPITAL



$$ROIC = \frac{\text{(Profit before financial result - taxes)}}{\text{(Loans + Creditors + Equity - Cash and equivalents + Marketable Securities)}}$$

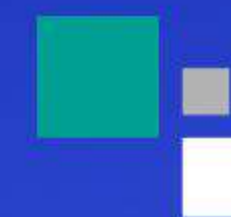
Cury's **excellence** in execution capacity and solid business model translate into substantial growth, strong margins and solid tion

CORPORATE DEBT MATURITY SCHEDULE IN 06/30/2026 (R\$ Million)



Cury's **Strategy** to Maintain High ROE Levels



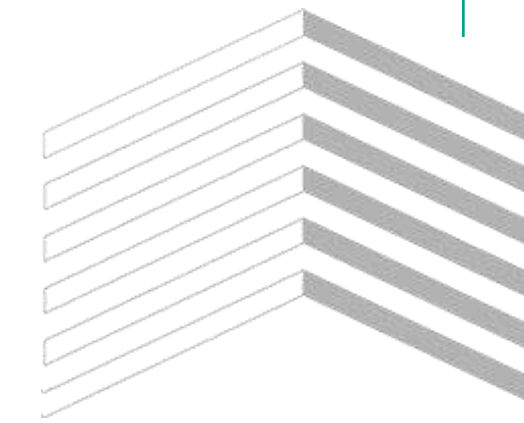


OVERVIEW AND PERFORMANCE



The One Chácara Santo Antônio - SP

CURY'S TIMELINE



For over 60 years in constant **evolution**, Cury has earned a solid position in the real estate market and the trust of thousands of clients and investors.



**Foundation of Cury
Engenharia e Comércio
in May/1963**



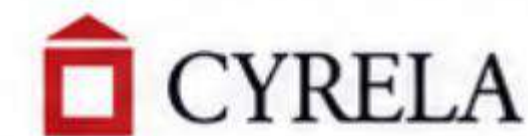
Different Brazilian economic scenarios and Cury consolidated as a solid low income player developer



Expansion of operations and strengthening of the residential development platform



Increase and expansion of credit lines
Accelerated growth and geographic expansion



**Joint-venture
with Cyrela
(Cury Construtora)**



1963

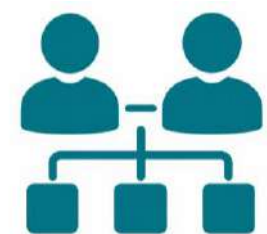
1960s-1990s

1990s

2000s

2007

2009



**Succession Process
Co-CEO Management Structure
Creation of Advisory
Committees**



5 Years since IPO and inclusion in the Ibovespa Index, GPTW Certification and Follow On



Credit Rating Upgrade
**S&P Global
Ratings**
br AAA



ESG Program
Approval of ESG Policies and launch of Police Sustainability



Start of launches in Porto Maravilha



IPO carried out and listing on B3



Beginning of Bracket 1 and great expansion

2026

2025

2024

2022

2021

2020

2010

/// OUR PRODUCT

SÃO PAULO CIDADE MOOCA

UNITS

6,130

PSV LAUNCHED IN 2021 - 2025

R\$1,524 MI

700M

FROM JUVENTUS-MOOCA TRAIN STATION

1.5KM

FROM FAM UNIVERSITY



/// OUR PRODUCT

SÃO PAULO CHÁCARA SANTO ANTONIO

UNITS

4,018

PSV LAUNCHED

R\$ 1,413 MI

UNITS SOLD

3,670

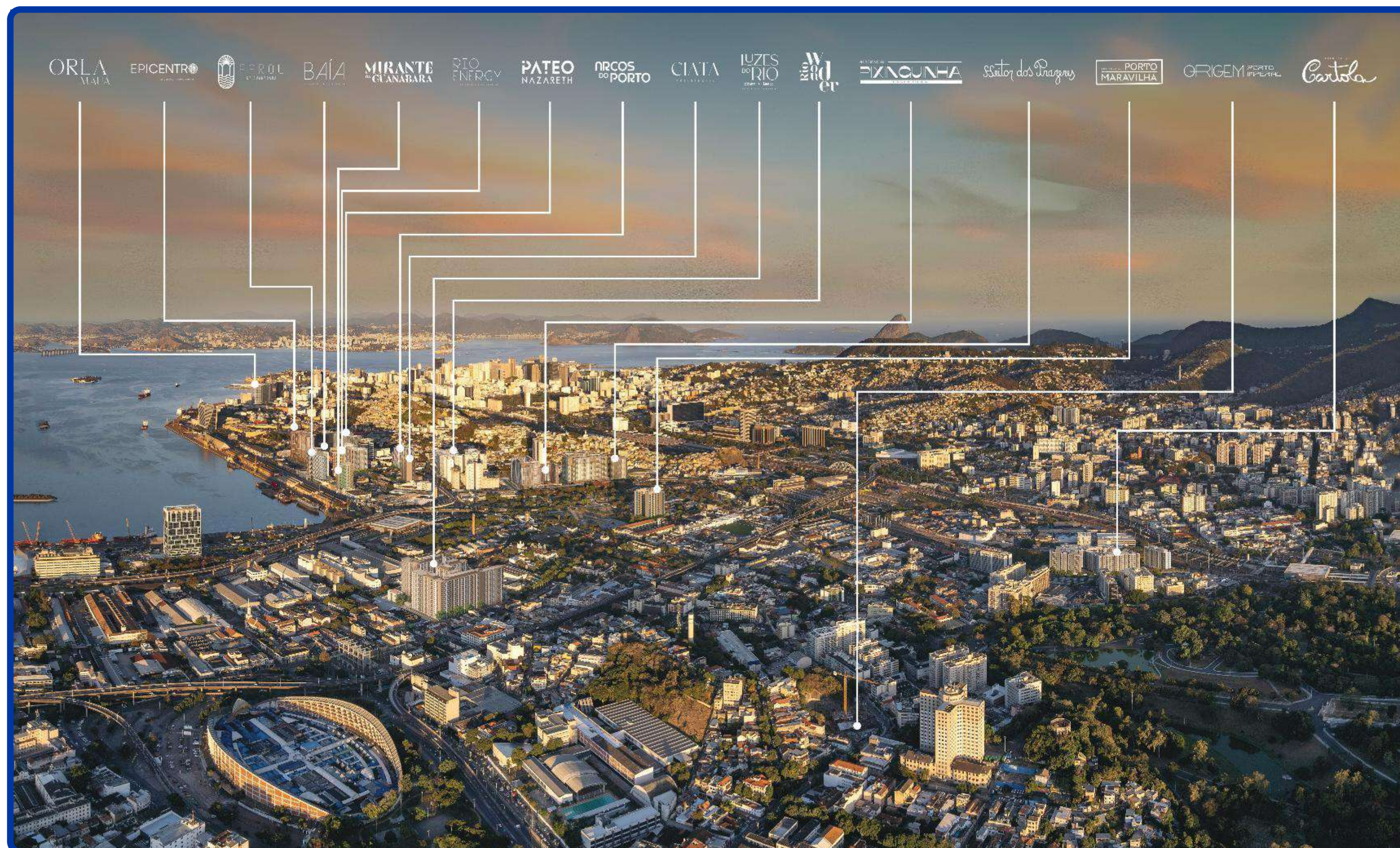
PSV SOLD

R\$ 1,291 MI

Last update: 10/08/2026



// PORTO MARAVILHA | CURY PROJECTS SIMULATION



UNITS LAUNCHED

16,198

PSV LAUNCHED (R\$)

6.1 BI

UNITS SOLD

14,536

PSV SOLD (R\$)

5.4 BI

Last update: 10/08/2026

// PORTO MARAVILHA | OUR PROJECTS

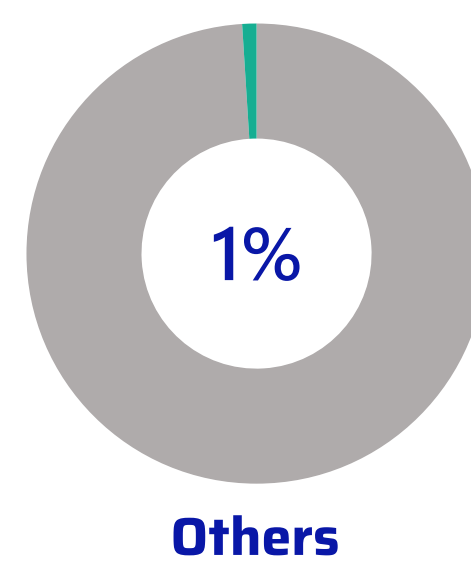
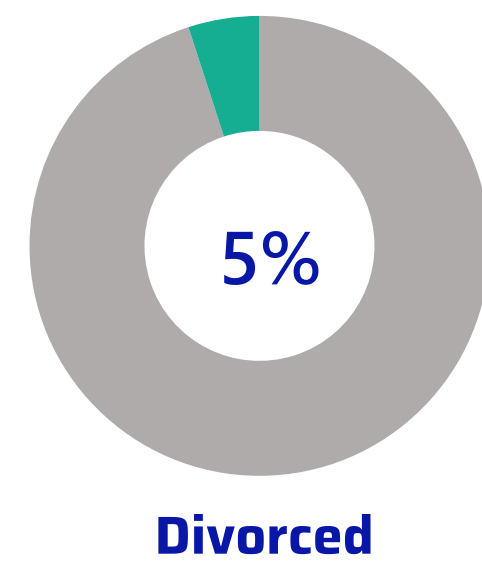
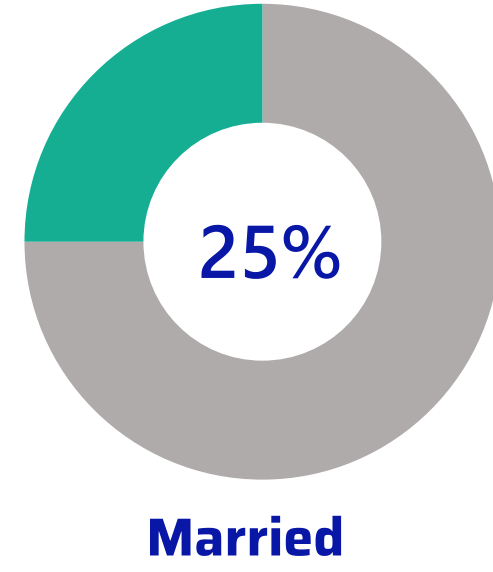
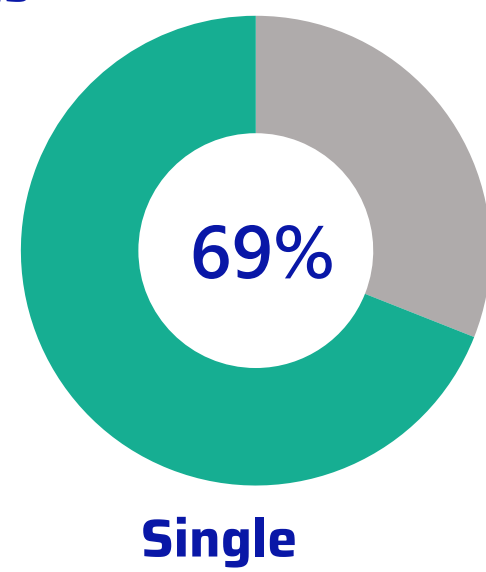


8.7 KM² of Construction Potencial



// OUR CUSTOMER

Marital Status



Gender

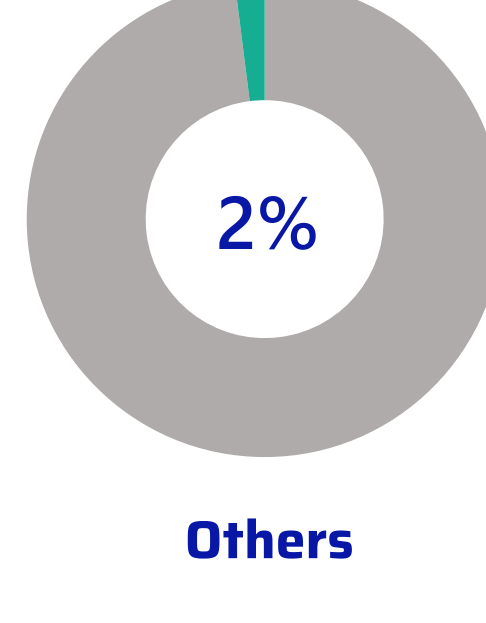
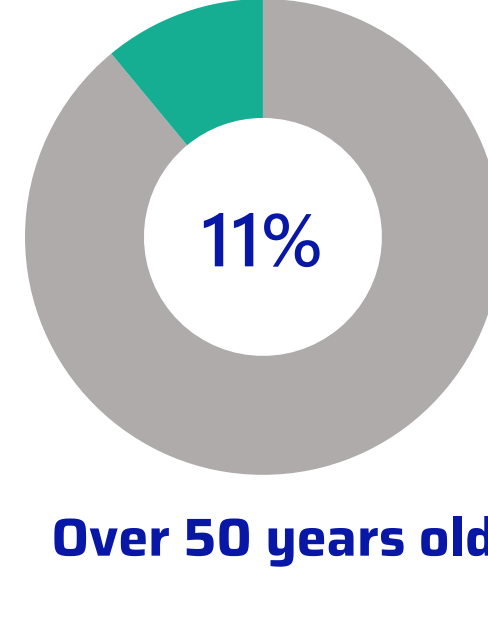
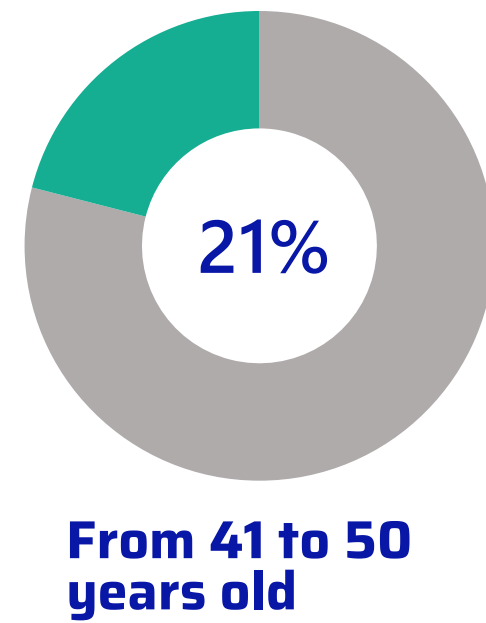
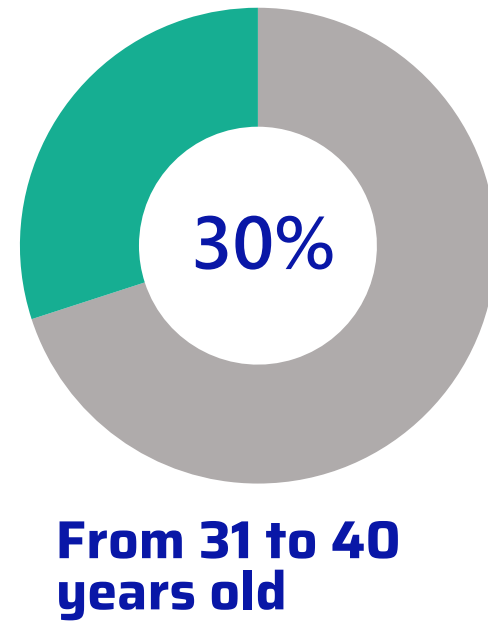
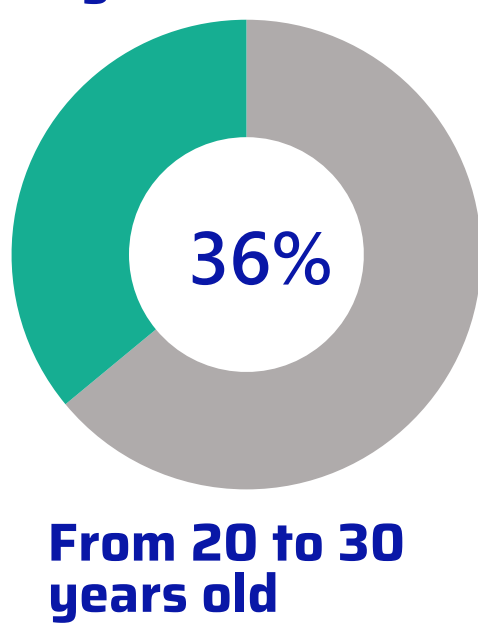


Male | 53%

Female | 44%

Others | 1%

Age



REGION



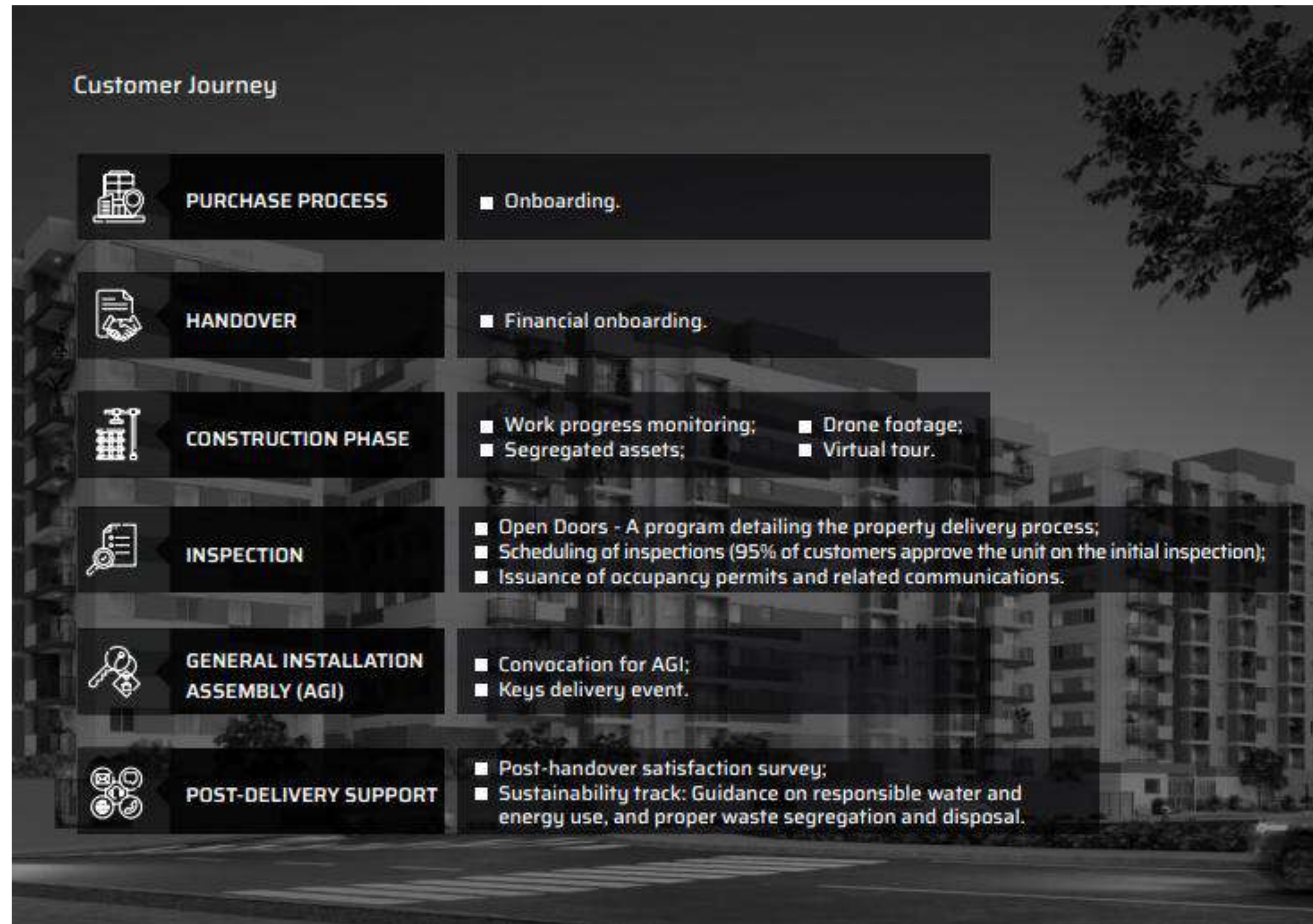
Relationship and Customer Support



151.588
ACTIVE CUSTOMER
BASE

**AVERAGE
INCOME**
FROM R\$4.000 TO
R\$13.000
FIRST-TIME BUYERS

// Customer Journey



Cury's customer engagement strategy is structured around four key communication tracks that support each stage of the customer journey:

CUSTOMER TRACK

Covers the entire customer experience on an individual level;

PROJECT TRACK

It starts with the establishment of the Segregated Assets Committee and keeps clients informed about the project's progress until the condominium is implemented.

SEGREGATED ASSETS TRACK

This track monitors from the election of the commission, responsible for overseeing the work's development, through to the General Installation Assembly (AGI);

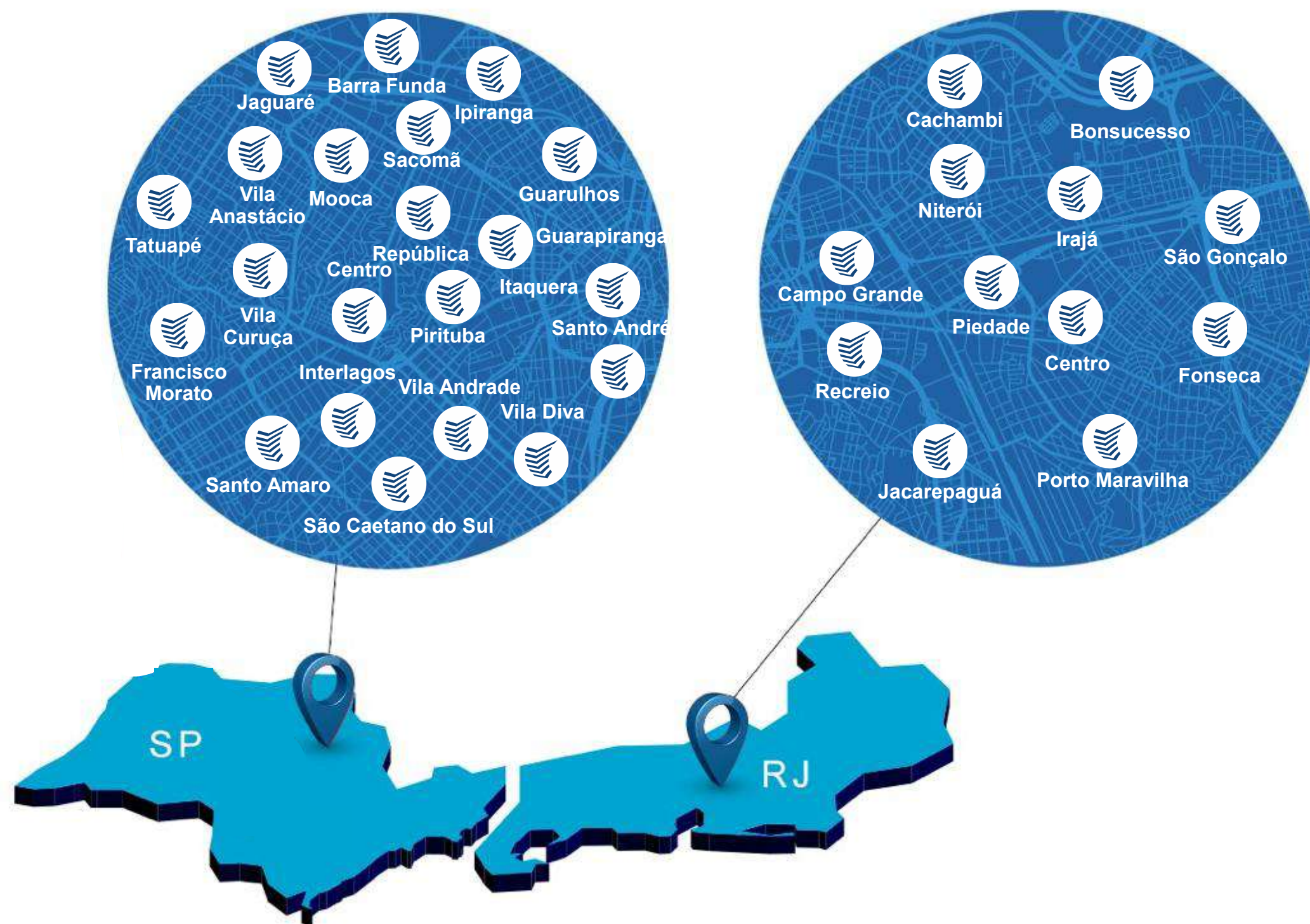
SUSTAINABILITY TRACK

It guides occupants of new properties on sustainability measures pertaining to waste disposal and energy and water consumption.



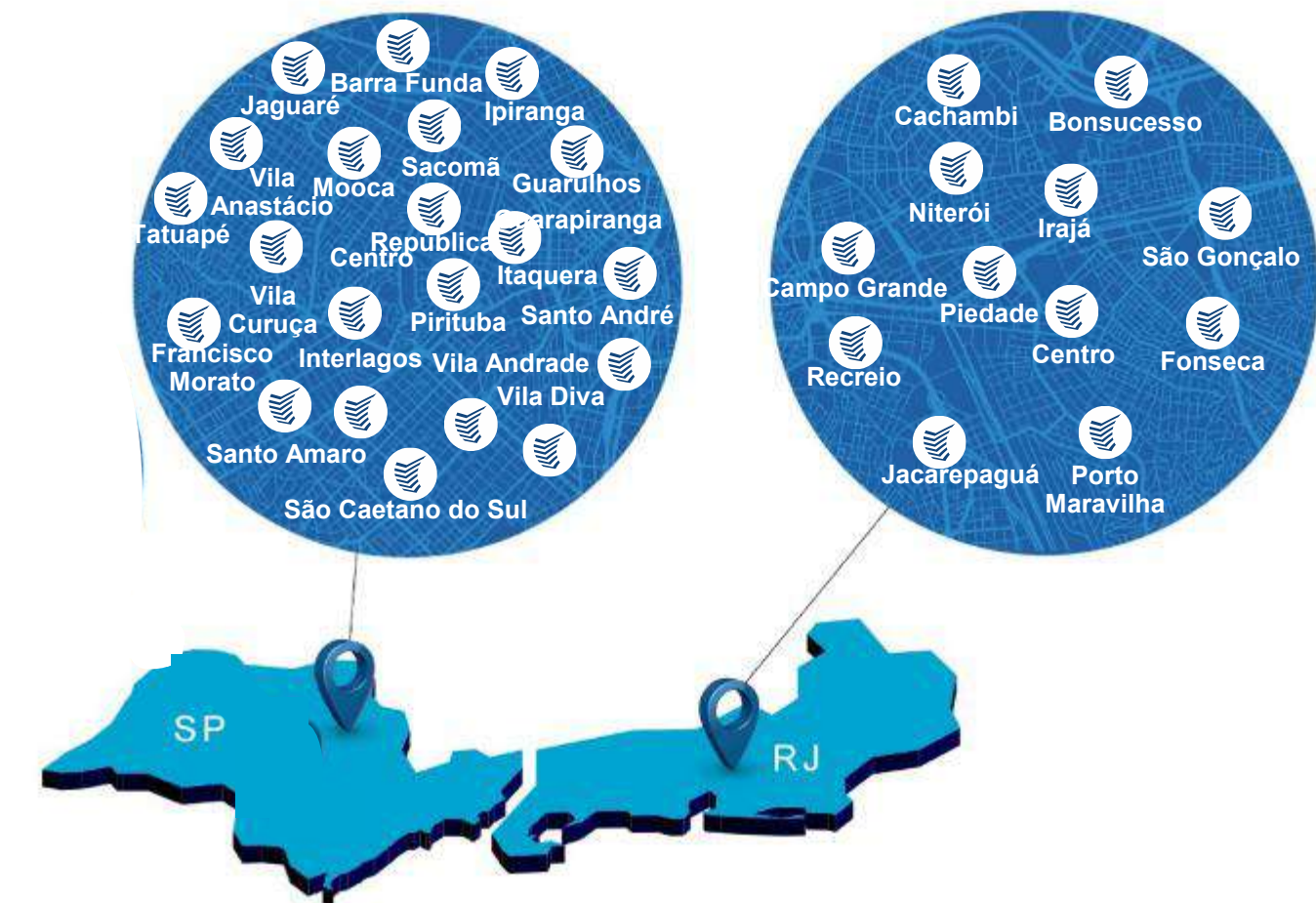
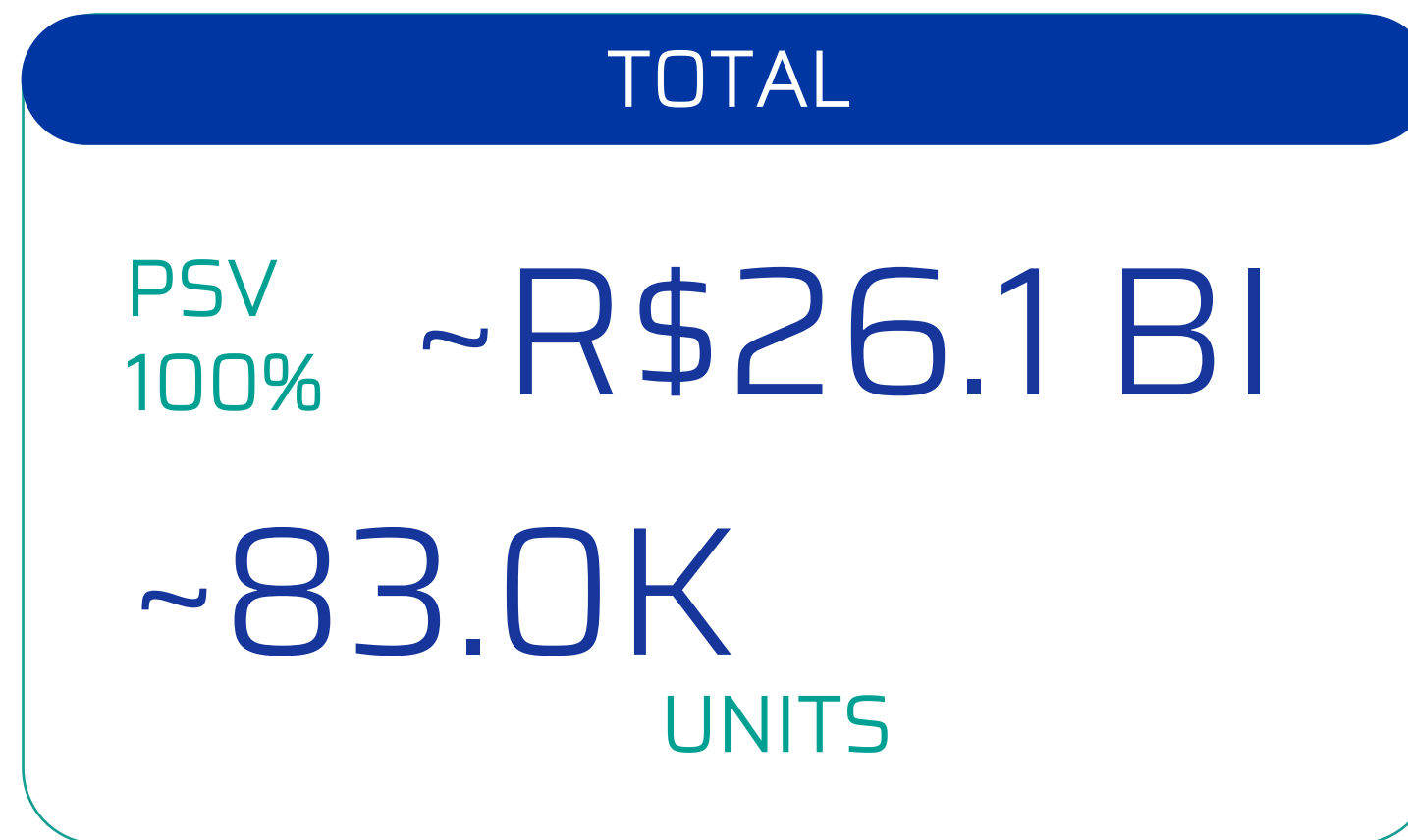
// LOCATION

Geographically focused on the States of São Paulo and Rio de Janeiro – the core of Brazilian Real Estate Market



State	Launches – LTM R\$ Milion	Inventory R\$ Milion	Units Under construction
SP	6,012.2	1,590.5	53,516
%Total	73%	51%	73%
RJ	2,214,1	1,505,9	20,137
%Total	27%	49%	27%
TOTAL	8,316.3	3,096.3	76,653

// OUR LANDBANK

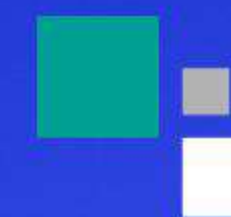


LANDBANK ACQUISITION PROCESS

- 1 Board of Directors provides Company's strategic guidance
- 2 Business development team searches new locations
- 3 Acquisitions committee
- 4 Product committee
- 5 Launch committee

PREMISES FOR ACQUISITION

- 1 The lands are purchased through financial exchange or in cash
- 2 Agreement with resolute conditions before the land registration
- 3 Recognition in the balance sheet only after the land deed is registered
- 4 The lands purchased through financial exchange or in cash



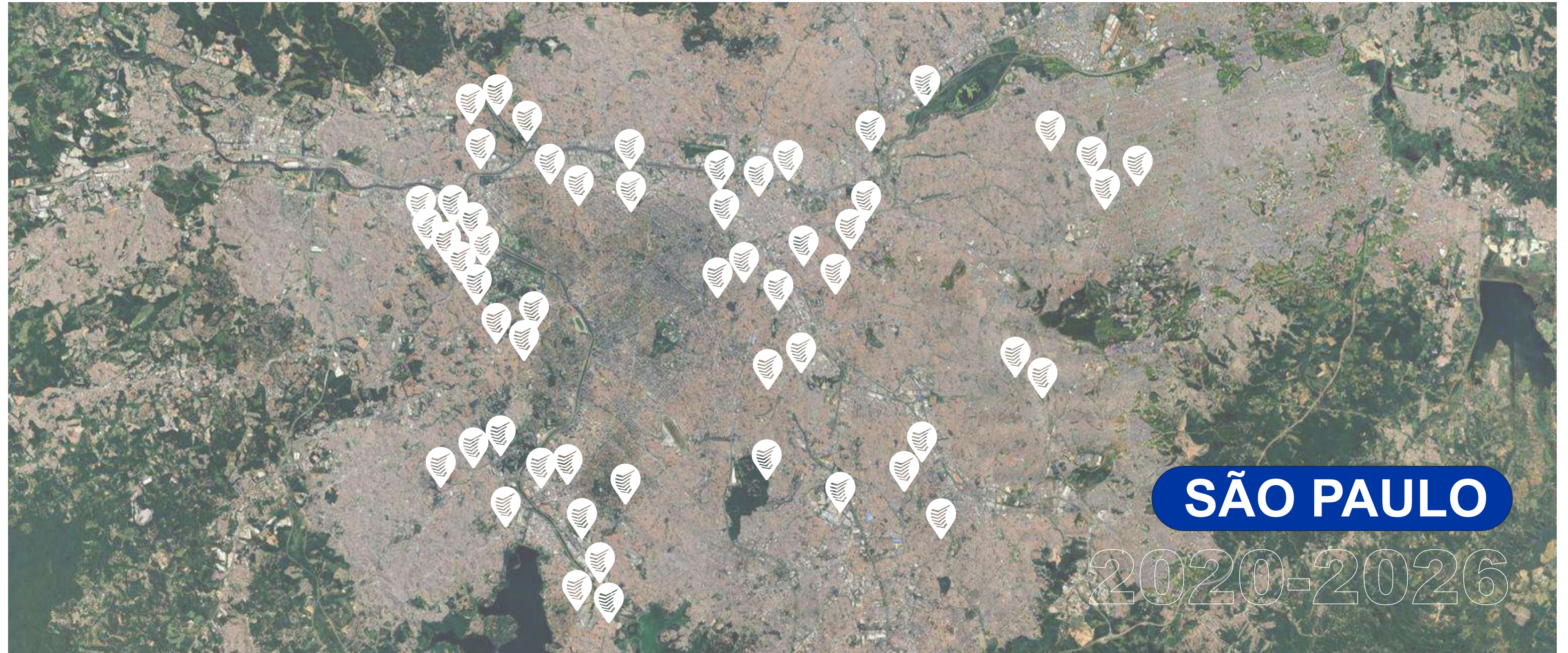
LAND PROFILE AND CONSTRUCTIVE POTENTIAL



// EVOLUTION | LAND PROFILE



// EVOLUTION | LAND PROFILE



Urban Intervention Operations and Plans

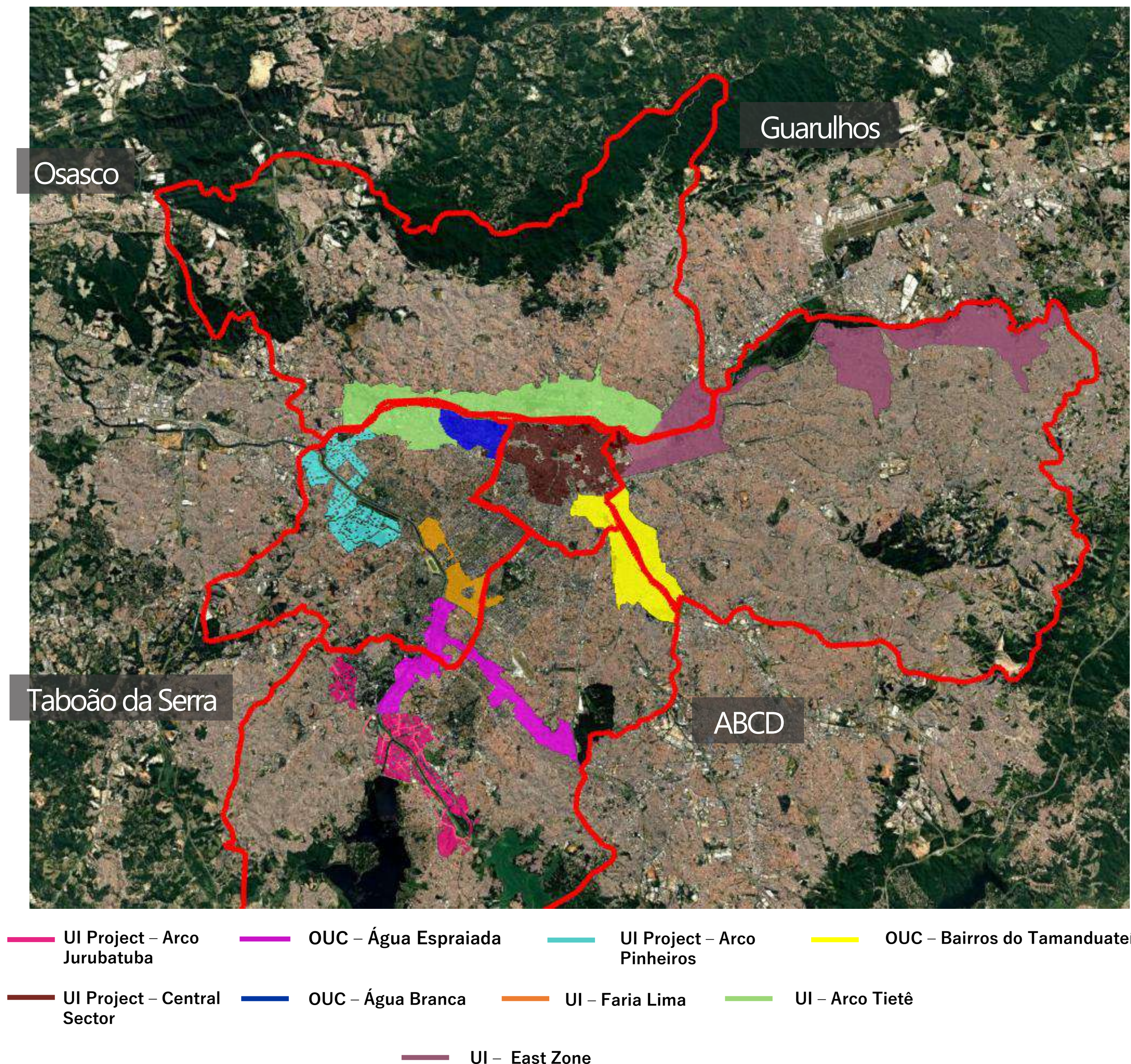
The **Urban Intervention Operations and Plans** (OUCs & PIUs) are planning and management tools created **to promote urban development**, aiming to **revitalize urban areas**, seeking solutions to local problems, **and fostering economic and social growth**.

The OUCs and PIUs, under Cury's management, cover an area of approximately **82.33 km²**.

The following operations resulting from São Paulo's master plan show the potential of land in the regions where **Cury** operates.

The **UI Arco Tietê**, with a potential area of approximately **36.00 km²**, is currently in the approval process.

The **IU Arco Leste** already has a potential area of approximately **45.25 km²**.



// EVOLUTION | LAND PROFILE



// EVOLUTION | LAND PROFILE



OUC Porto Maravilha

The original Porto Maravilha OUC covered an area of approximately 5 km². The expansion of the operation to the São Cristóvão neighborhood significantly increased the area, according to Complementary Law nº 267/2023, **raising it to 8.7 km²**.

The Port Zone is expected to welcome over 27,000 new residents in the coming years, representing a 90% increase in the population of the region.



● Porto Maravilha ● São Cristóvão



Cury's expansion potential in OUC – North Zone

The new master plan of Rio de Janeiro encourages the development of the city's North Zone by **increasing the region's potential** from 2 km² to up to 7 km² in some areas.

The North Zone of Rio de Janeiro has approximately 2.4 million inhabitants. This region accounts for 38% of the municipality's population.

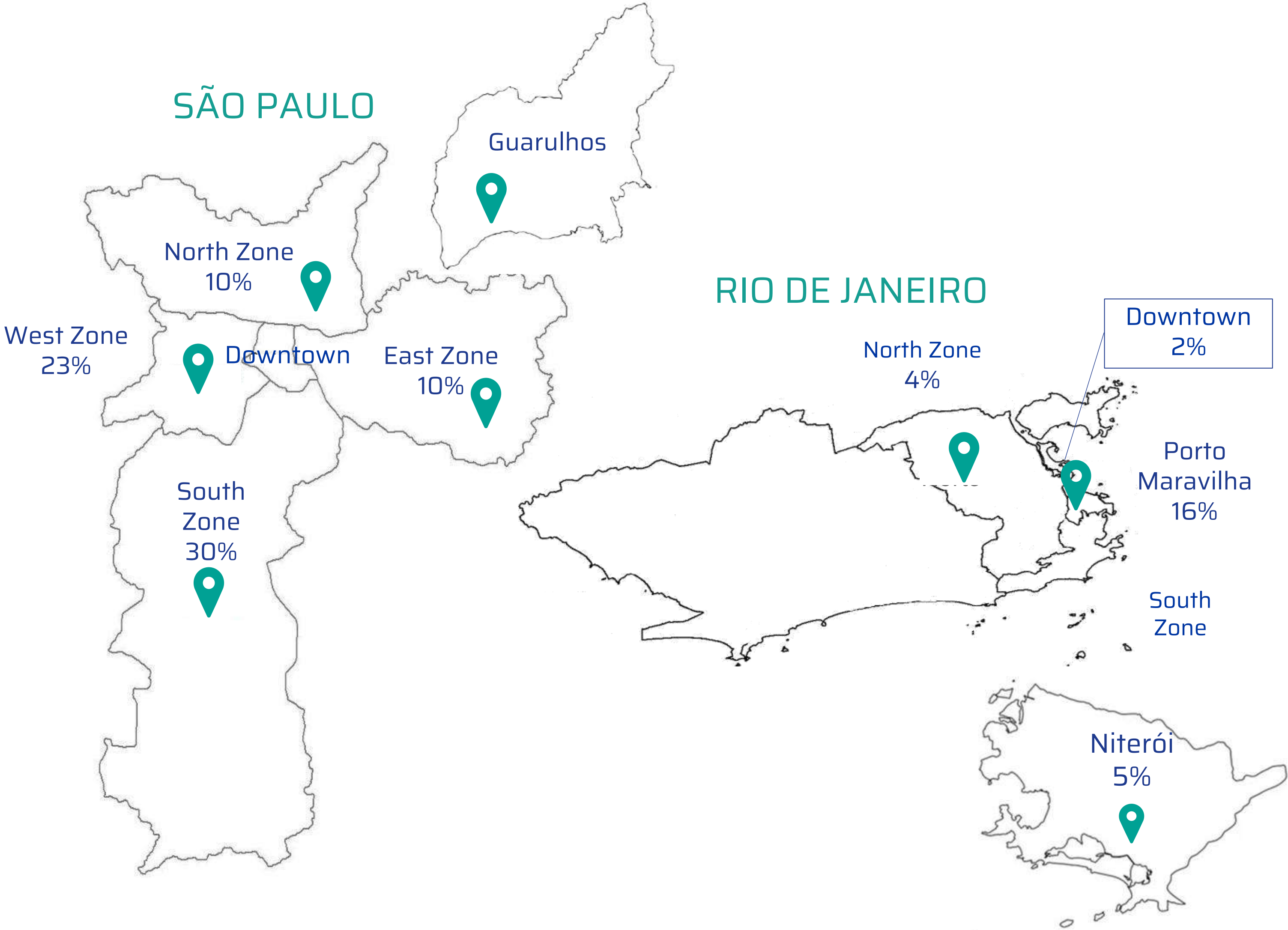


Image © 2025 Airbus

LAUNCHES 3Q26 LTM

Region	Units	PSV (R\$ Thousand)	%
SP	24	6,102,199	73%
North Zone	3	835,388	10%
South Zone	10	2,518,184	30%
East Zone	2	835,181	10%
West Zone	9	1,913,446	23%
RJ	10	2,214,076	27%
North Zone	2	353,247	4%
Downtown	1	170,955	2%
Porto Region	6	1,295,482	16%
Niterói	1	394,393	5%
TOTAL	34	8,316,275	100%

LTM: Last twelve months



A photograph of a man and a woman embracing. The woman is holding a blue tote bag with the CURY logo. The background is a blue and white geometric design.

OPERATIONAL MODEL AND CASH GENERATION



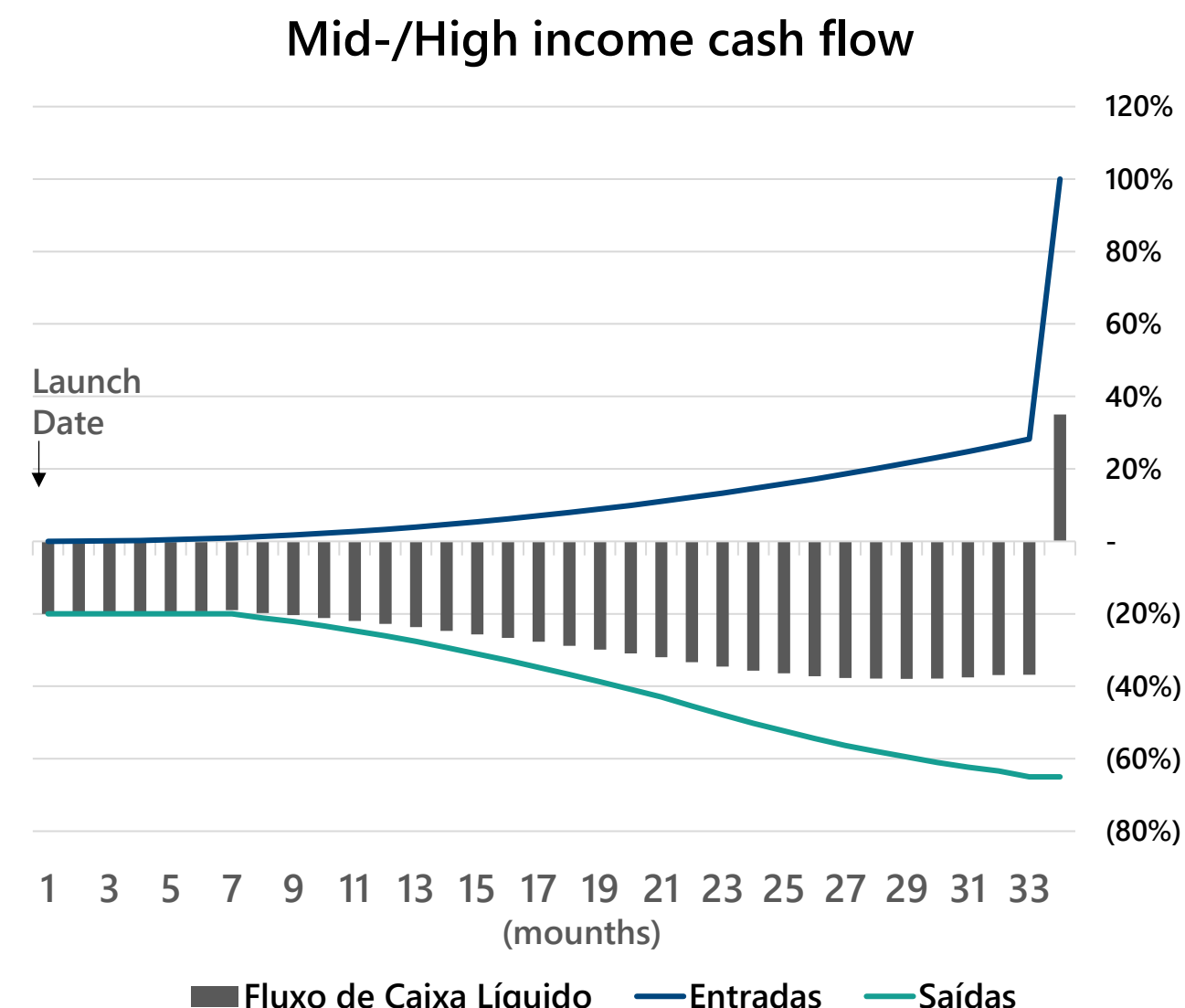
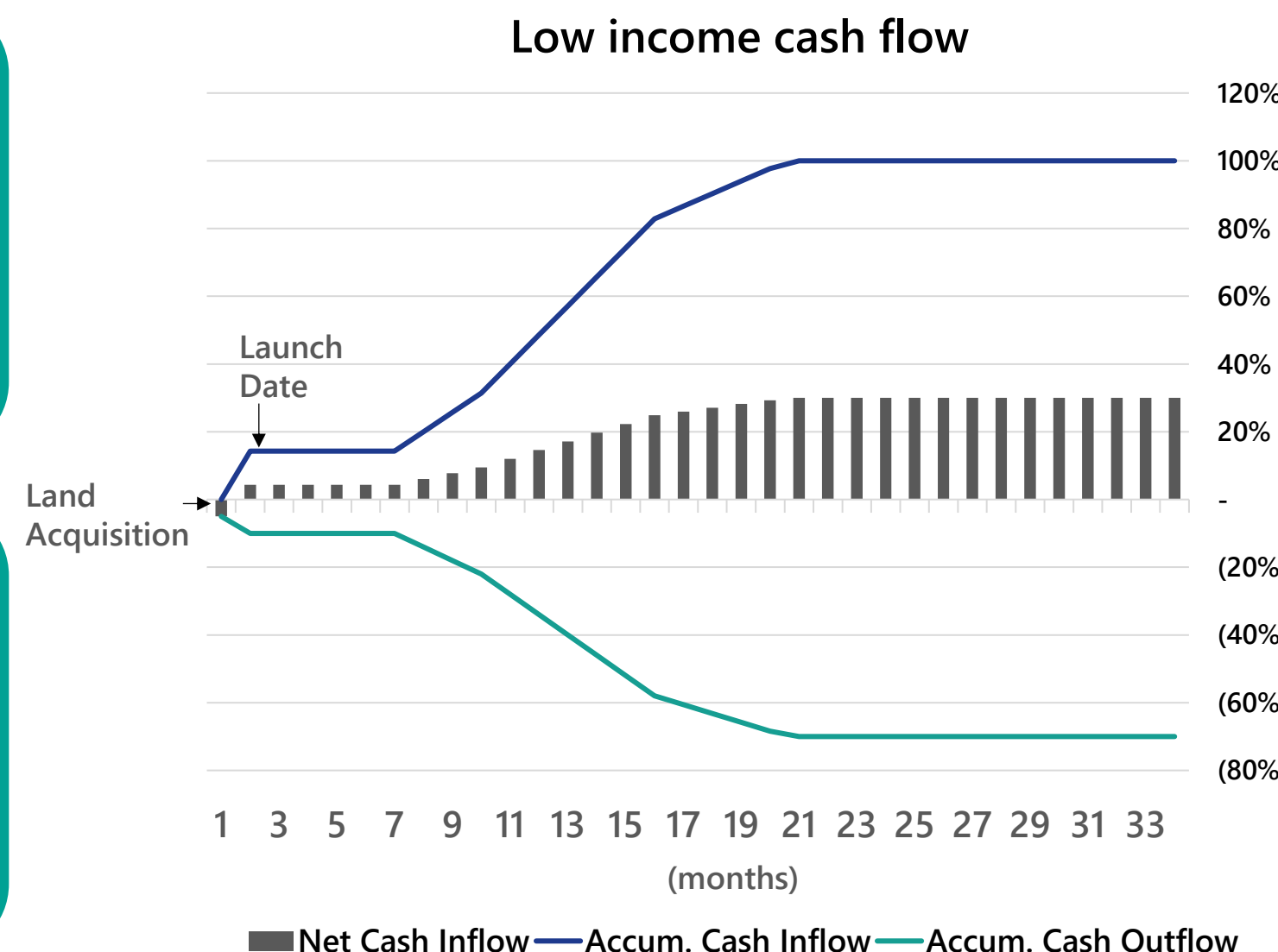
Homebuilders Accumulated Cash Flow Illustrative Analysis (% of PSV)

The credit model associated to the MCMV program allows for the transfer of receivables to homebuilder companies by the bank right after sales, with a great benefit for those companies' cash positions. Thus, Cury can complete a full construction cycle in a short time due to the expected return and cash inflow.¹

Favorable Industry Dynamics

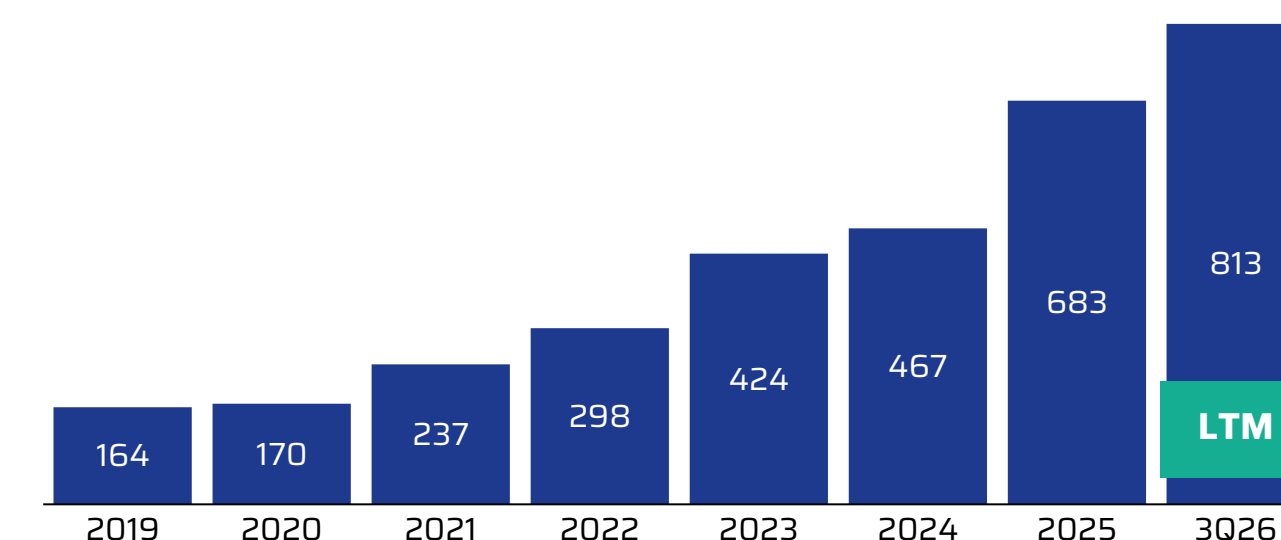
+

Proven Business Model



Cash Generation

■ Cash Generation



CAGR (19-26) ~26%

Σ 2019-2026 R\$ 2.9 bi

LTM: Last twelve Months

¹Source: Sell Side Analyst Victor Tapia UBS

A

Land Swaps or Long-Term Installments After Project Approval

B

Projects Launched with Funding Already Approved

C

Fast Financing Transfer (Repasse) to Financial Institution

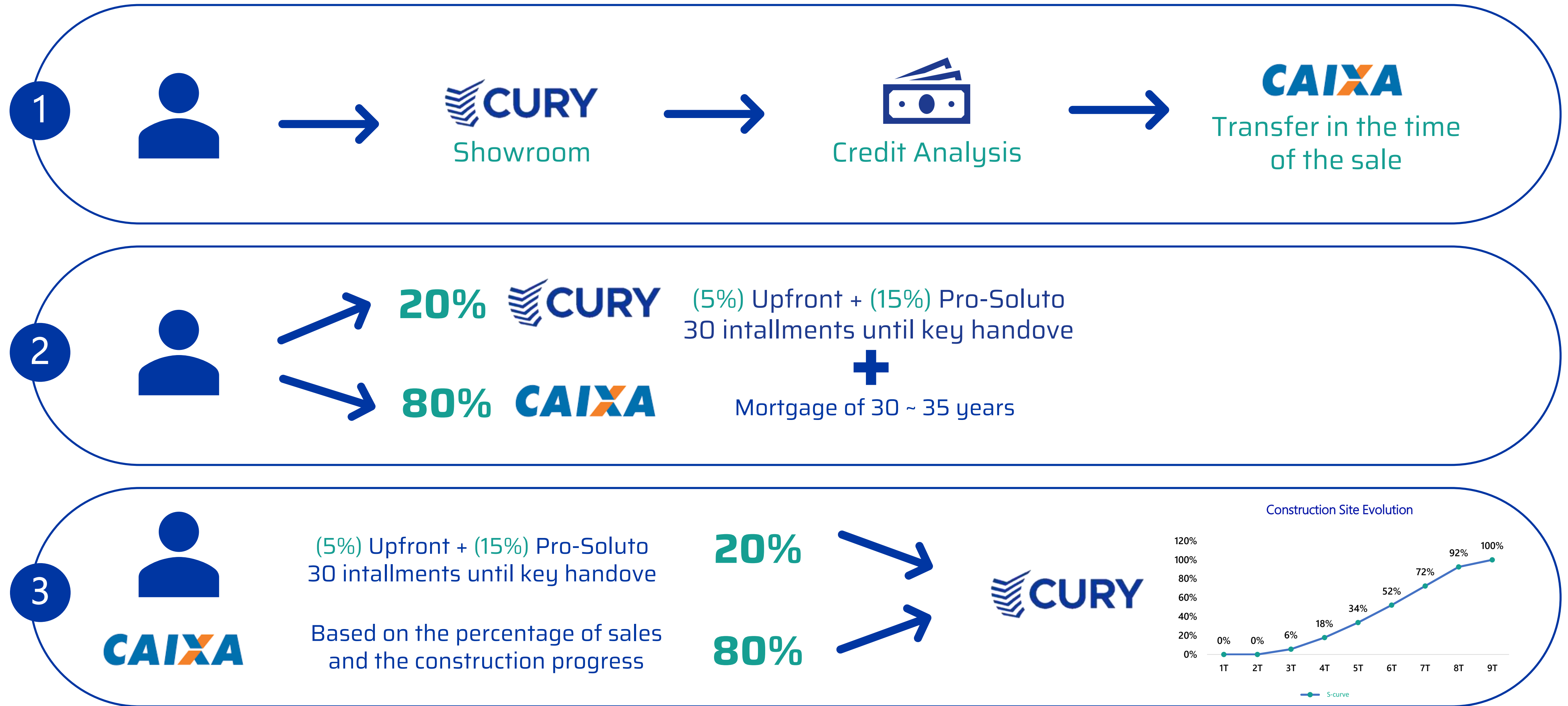


23,634

Units Transferred + Direct Table in the last 12 months

¹Source: Sell Side Analyst UBS

// PAYMENT FLOW FOR CLIENT AND FOR CURY

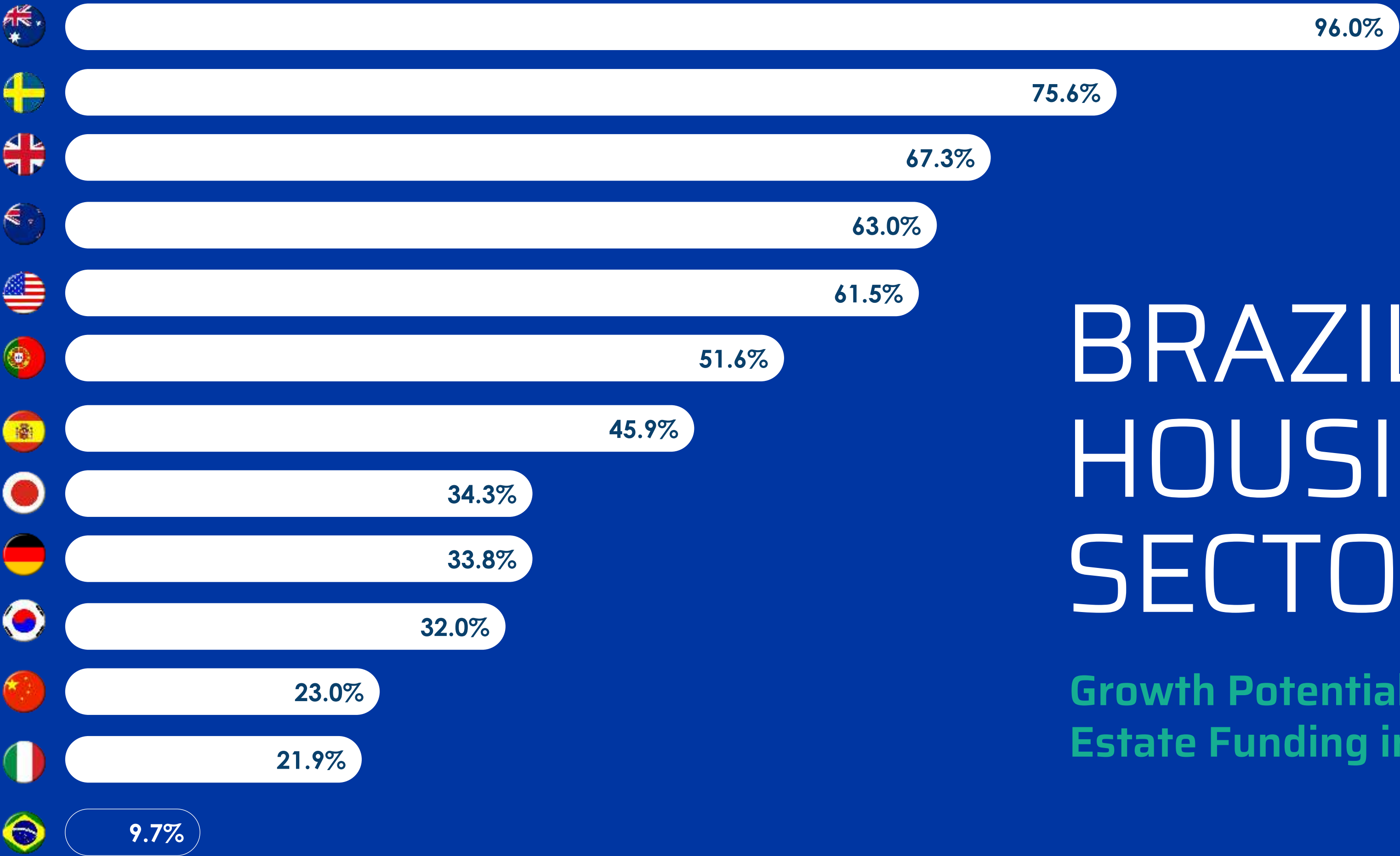


HOUSE SECTOR AND MCMV



Growth Potential Fueled by Strong Credit Dynamics

Real Estate Credit (% of GDP)

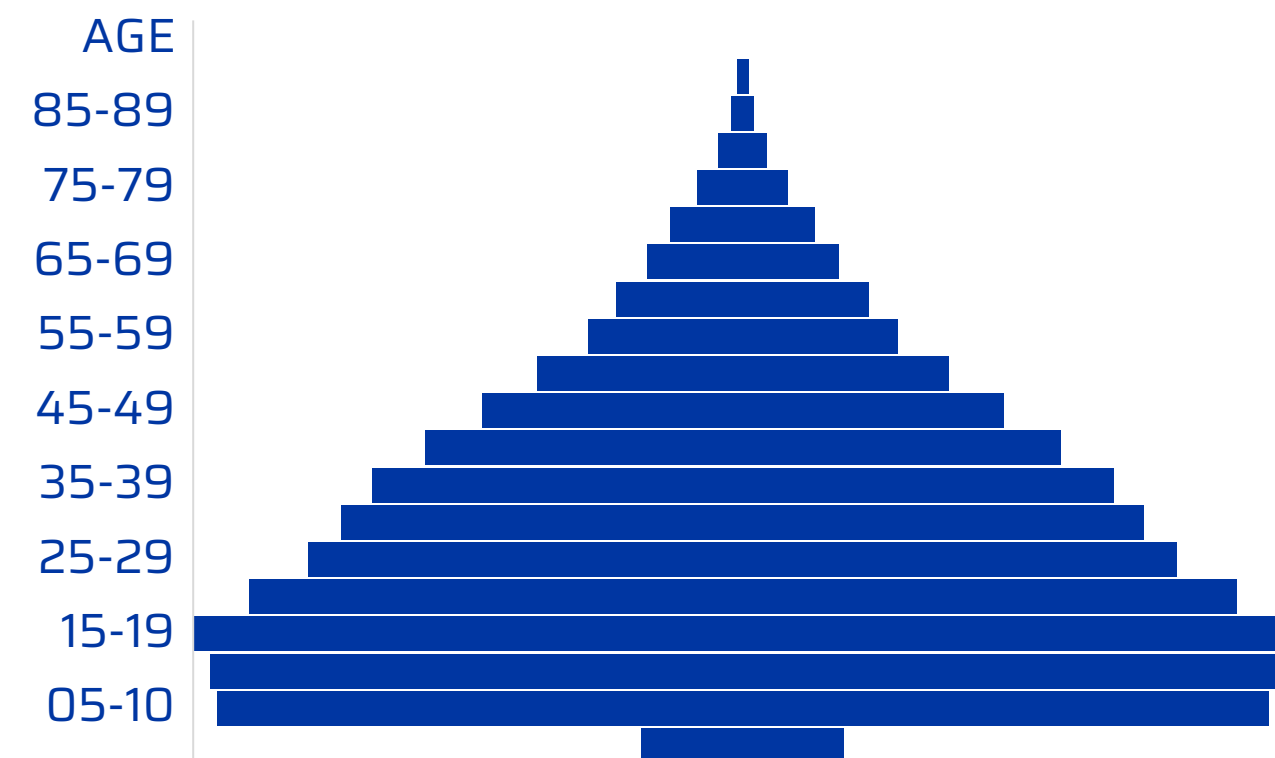


BRAZILIAN HOUSING SECTOR

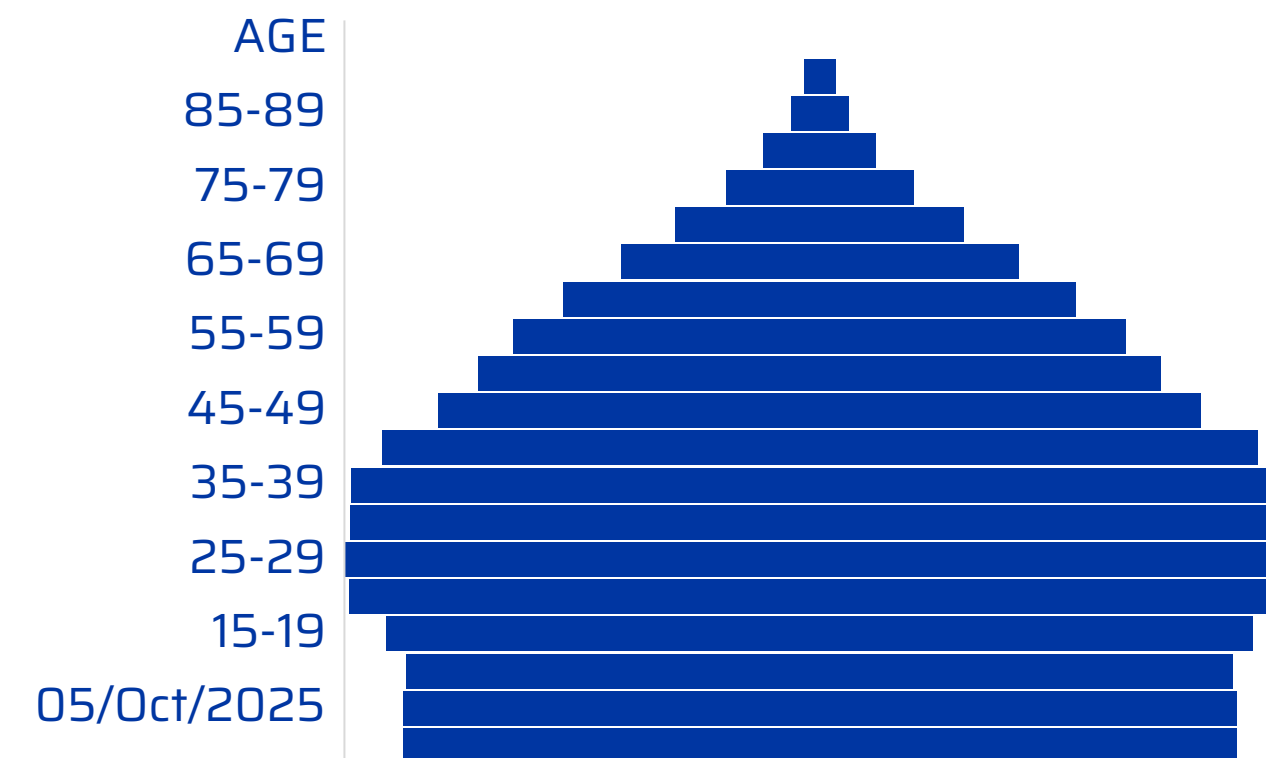
Growth Potential for Real
Estate Funding in Brazil

// HOUSING DEFICIT IN SÃO PAULO AND RIO DE JANEIRO

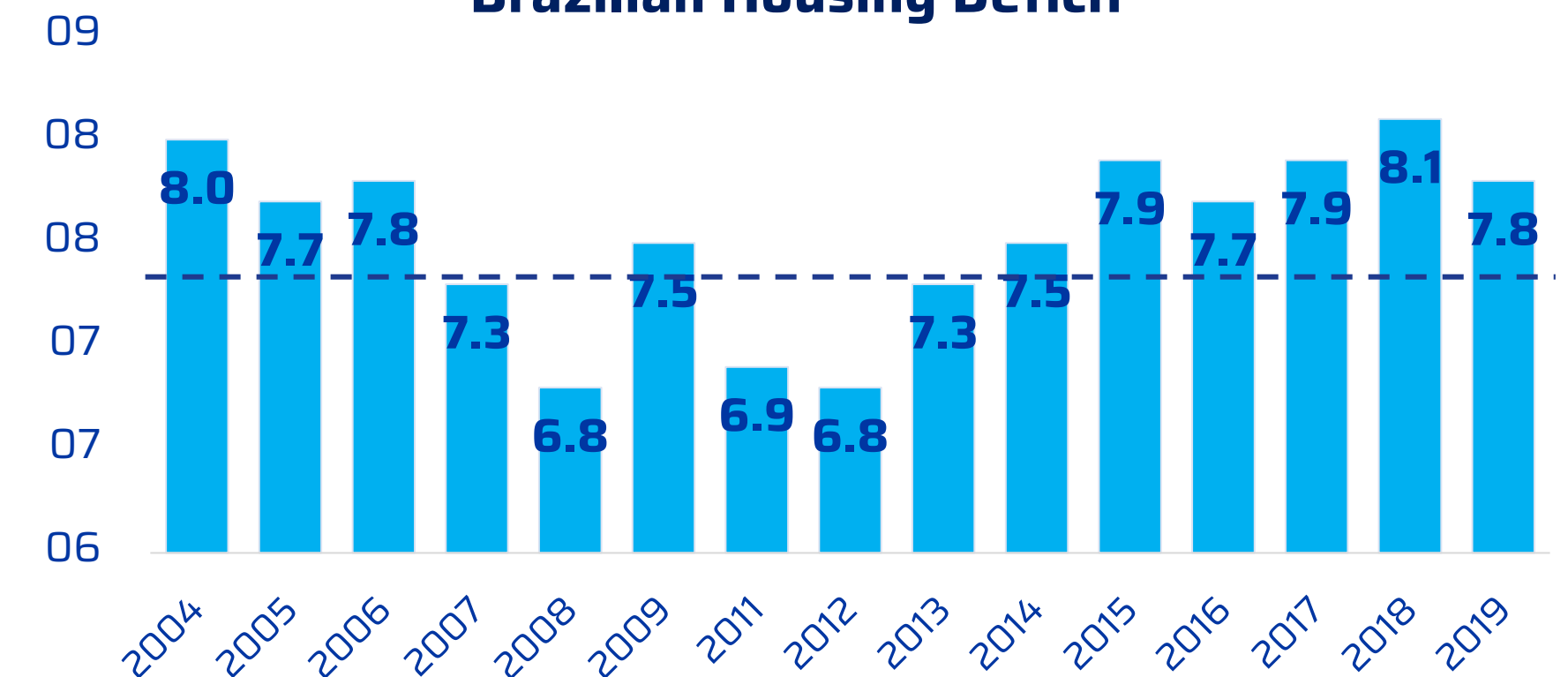
Age pyramid 2000



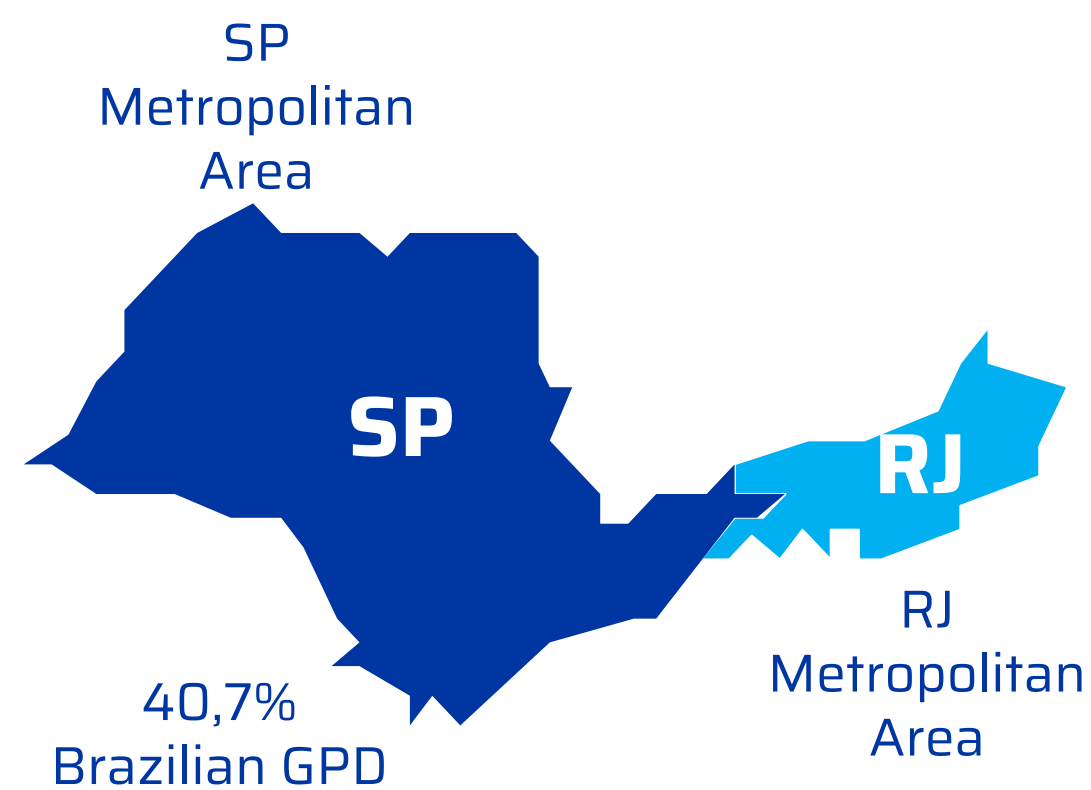
Age pyramid 2022



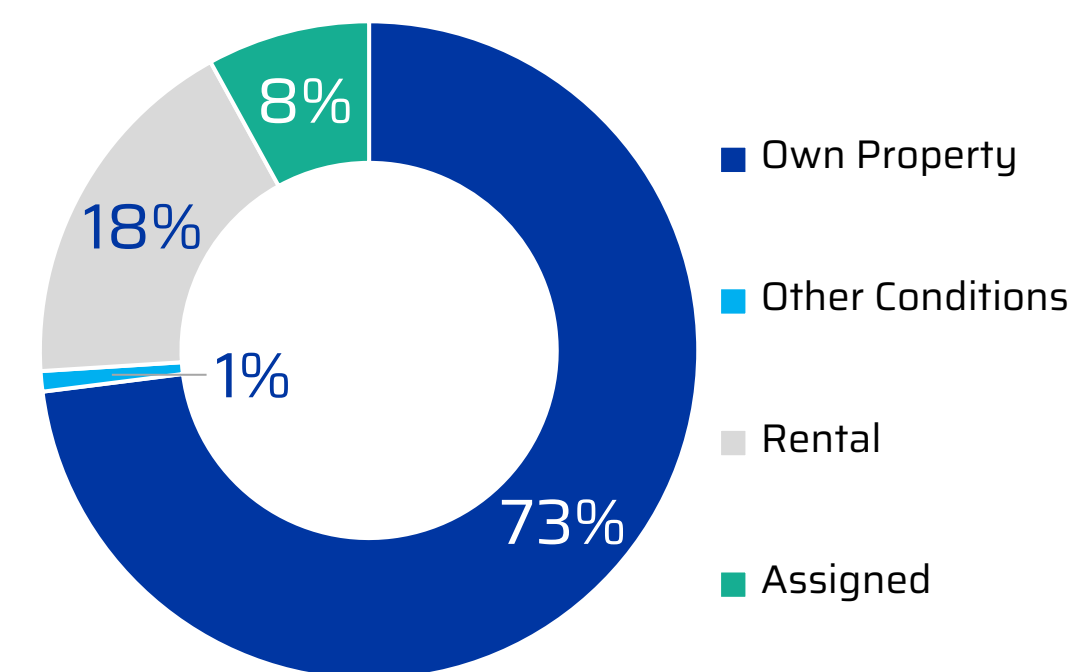
Brazilian Housing Deficit



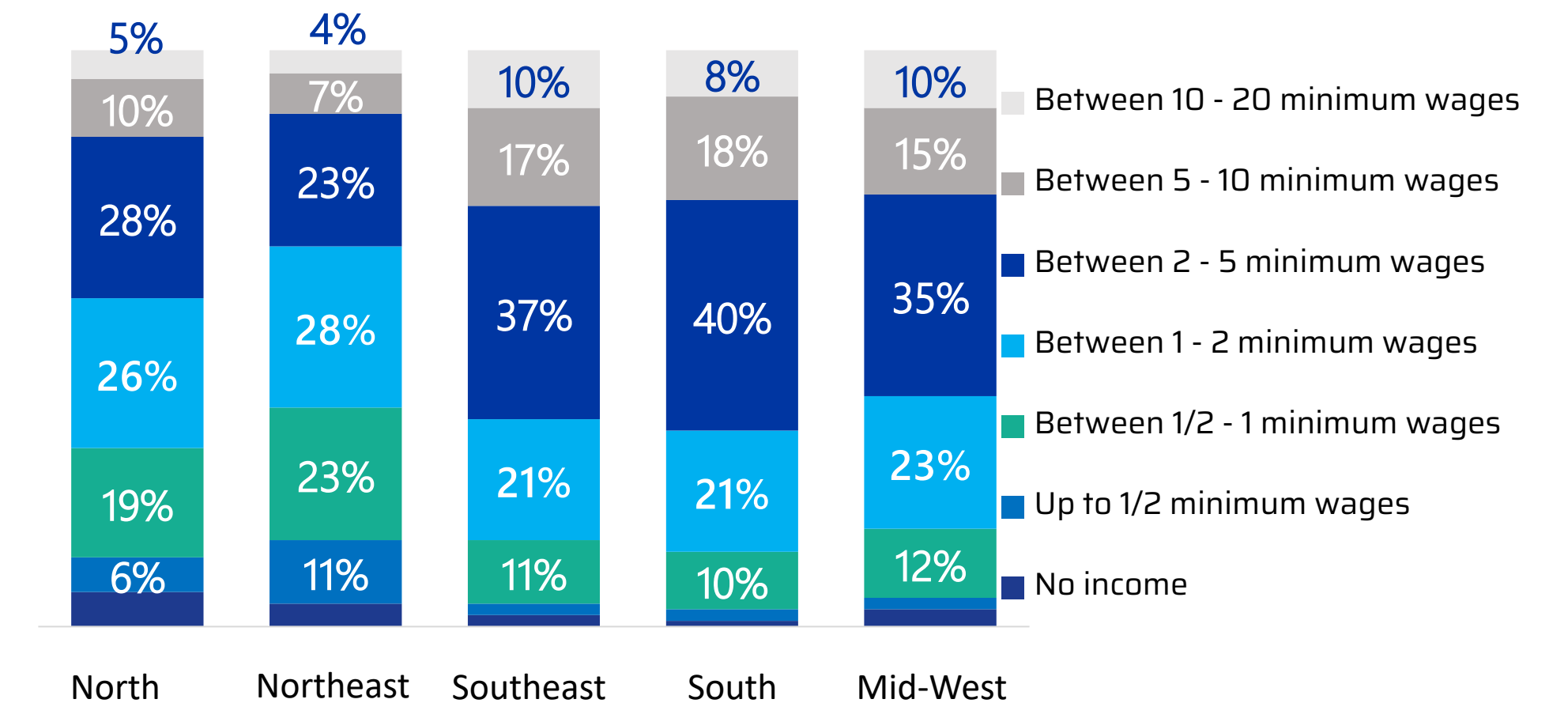
São Paulo e Rio de Janeiro concentrate the largest Brazilian GDP



70% of Brazilian Households are owned property



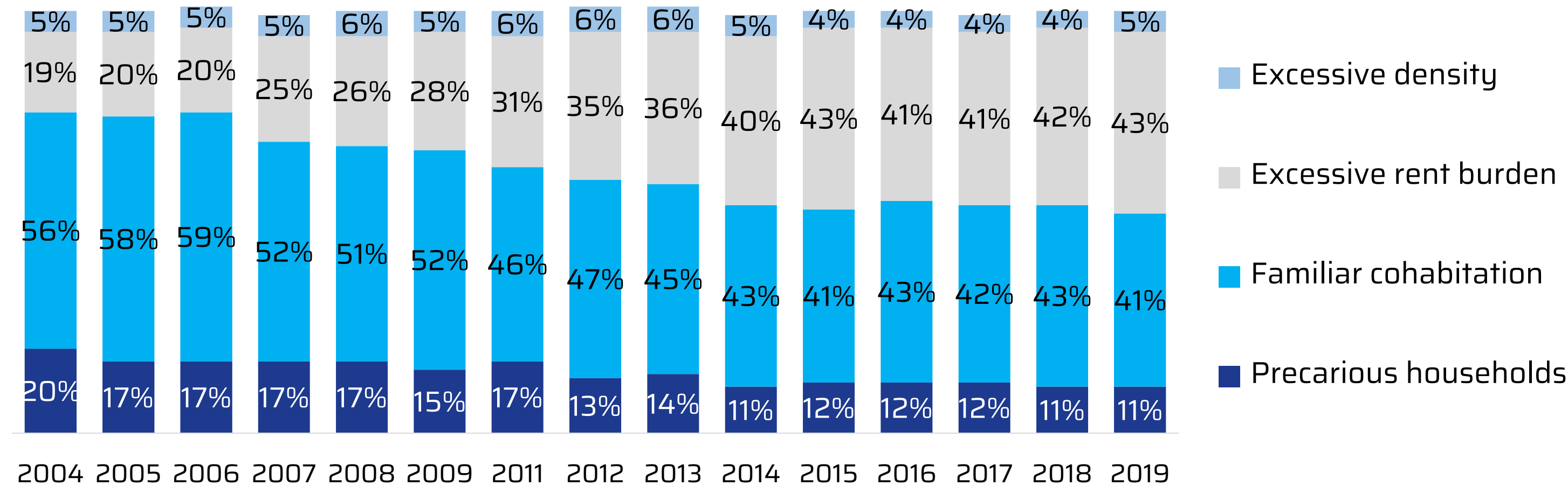
Brazilian Households Income



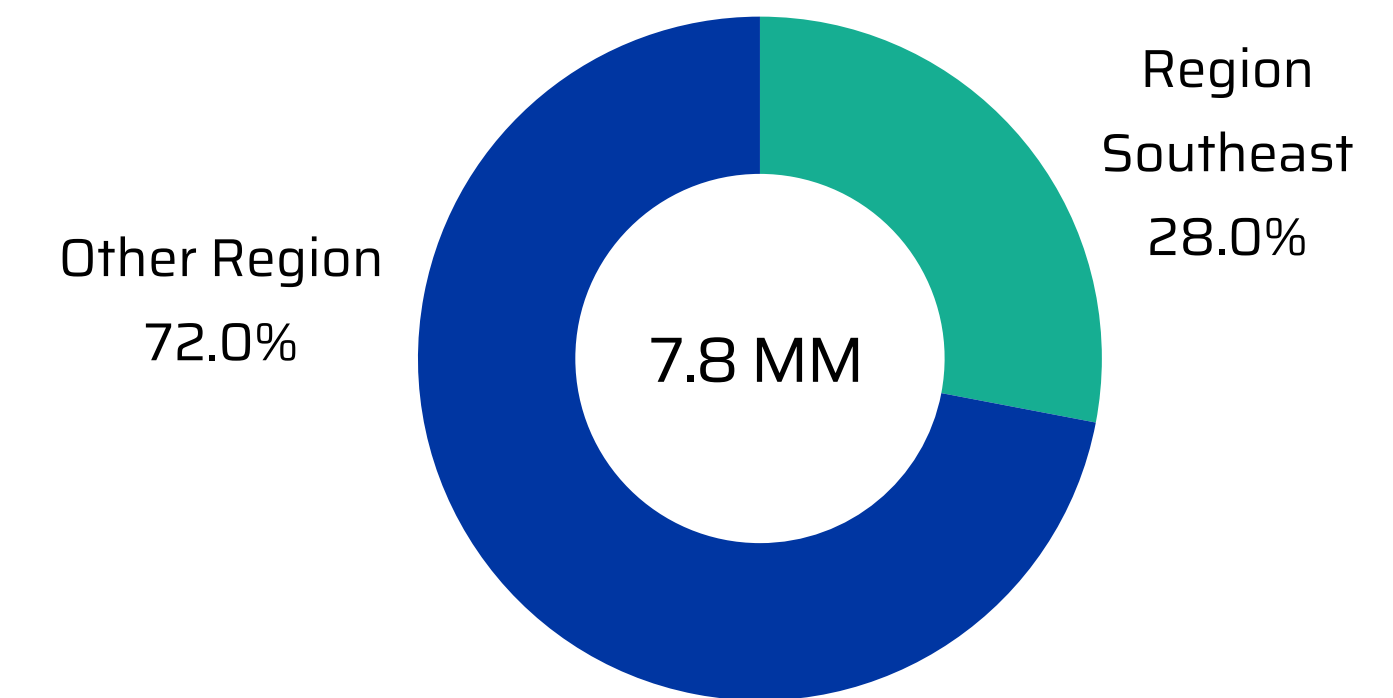
Source: IBGE, PNAD, UBS

// HOUSING DEFICIT IN SÃO PAULO AND RIO DE JANEIRO

Brazilian housing deficit breakdown

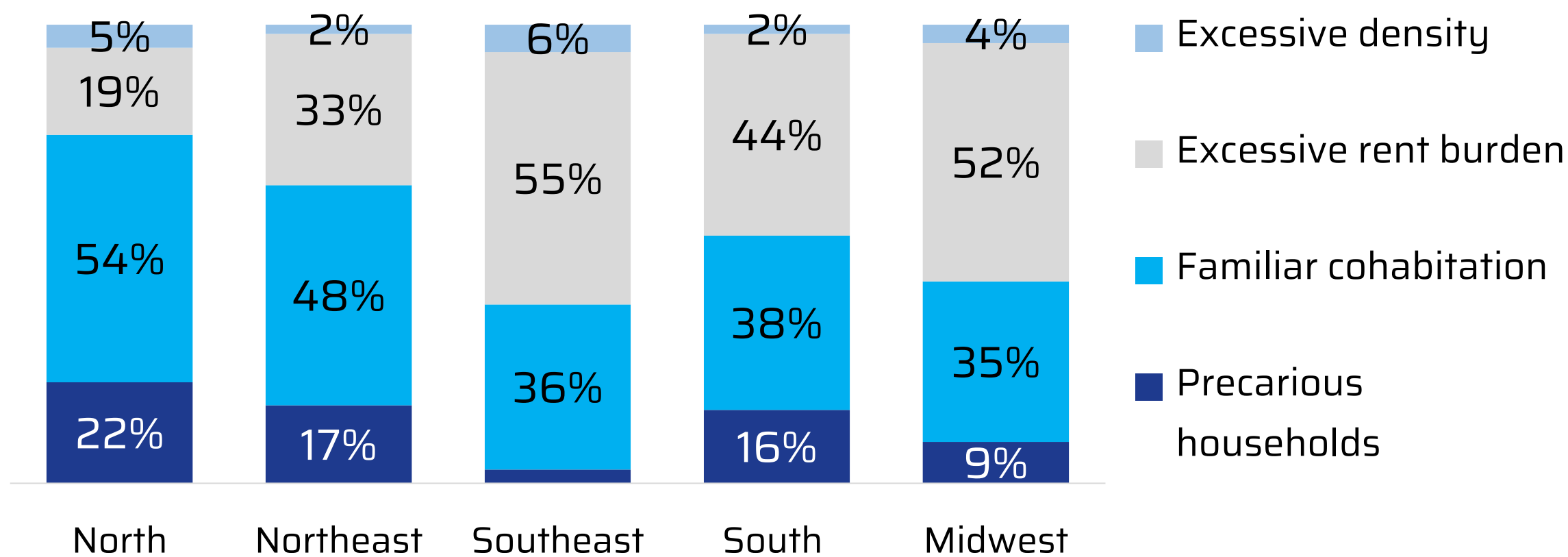


% Deficit in Brazil

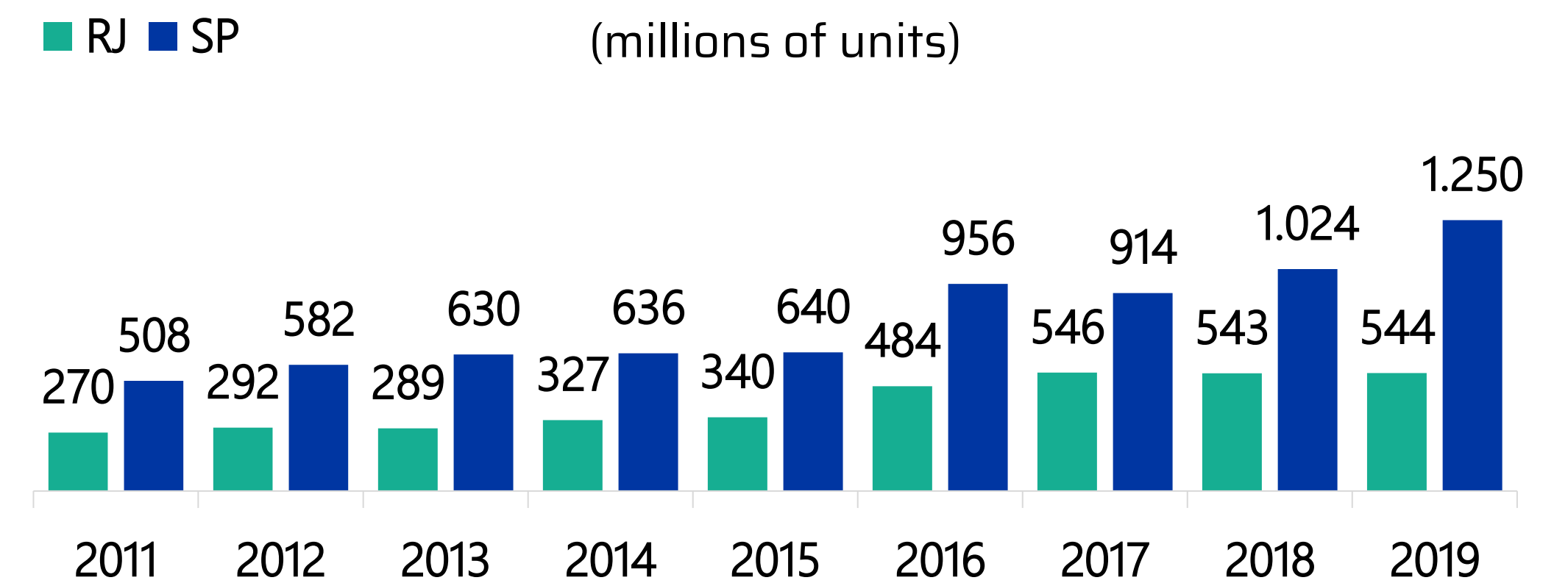


CAGR Southeaste (11-19): +11.9% | CAGR Brazil (11-15): +3.3%

Housing deficit breakdown per region



Housing deficit SP and RJ
(millions of units)

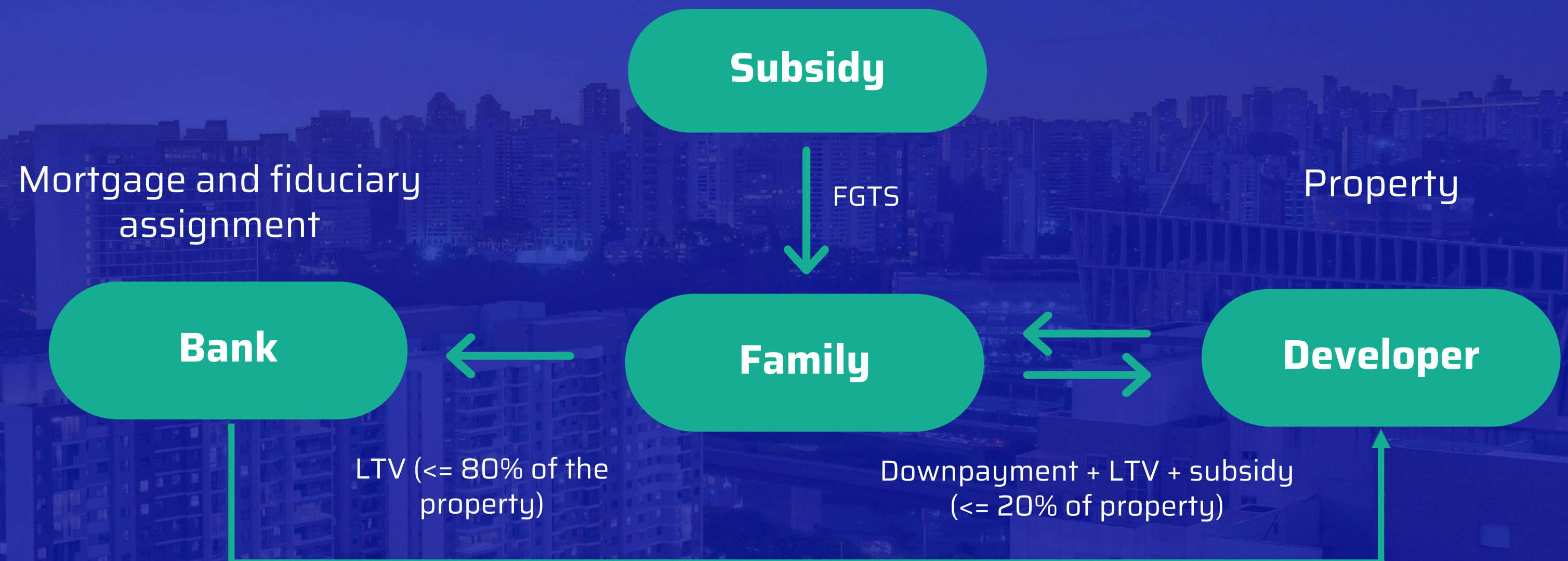


MINHA CASA MINHA VIDA ESSENCE OF THE PROGRAM

Created in 2009 and later renamed Casa Verde e Amarela.

Together, the two programs have already contracted more **than 6 million** housing units.

They are supported by strong demand and financed with resources from **FGTS (Workers' Severance Fund)** and **OGU (Federal General Budget – tier 1)**.



The bank pays 80% of the property according to the construction evolution

OPERATED BY CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

THE LOWER THE INCOME, THE HIGHER THE SUBSIDIES

The One Chácara Santo Antônio- São Paulo

PROGRAM DETAILS

Minha Casa Minha Vida



	Current Income Limit	New Income Limit	Nominal interest rate % per year (FGTS holder)	Nominal interest rate % per year (FGTS non-holder)
Bracket 1 (Market)	Up to R\$2,850.00	Up to R\$3,200.00	4.00% - 4.25%	4.50% - 4.75%
	R\$2,000.01 to R\$2,640.00		4.25% - 4.50%	4.75% - 5.00%
Bracket 2	R\$2,640.01 to R\$3,200.00	Up to R\$5,000.00	4.75% - 5.00%	5.25% - 5.50%
	R\$3,200.01 to R\$3,800.00		5.50%	6.00%
	R\$3,800.01 to R\$4,700.00		6.50%	7.00%
Bracket 3	R\$4,400.01 to R\$8,600.00	Up to R\$9,600.00	7.66%	8.16%



**Minha Casa
Minha Vida**

RECENT CHANGES IN THE PROGRAM:

Bracket 4 (New)	R\$9,600.00 to R\$13,000.00	10.00%
-----------------	-----------------------------	--------

INCREASE IN INCOME BRACKETS

NEW APPROVED CEILING: **R\$600,000** | FINANCING TERM = 30 TO **35 Years**

PROGRAM DETAILS

Habitação de Interesse Social



	Income Limit	Highest Value per Unit
HIS-1	Up to R\$ 4.863,00	Up to R\$ 276.102,20
HIS-2	Up to R\$ 9.726,00	Up to R\$ 383.636,74
HMP ¹	Up to R\$ 16.210,00	Up to R\$ 537.672,71
R2V ²	No Income Limit	No Maximum Value per Unit

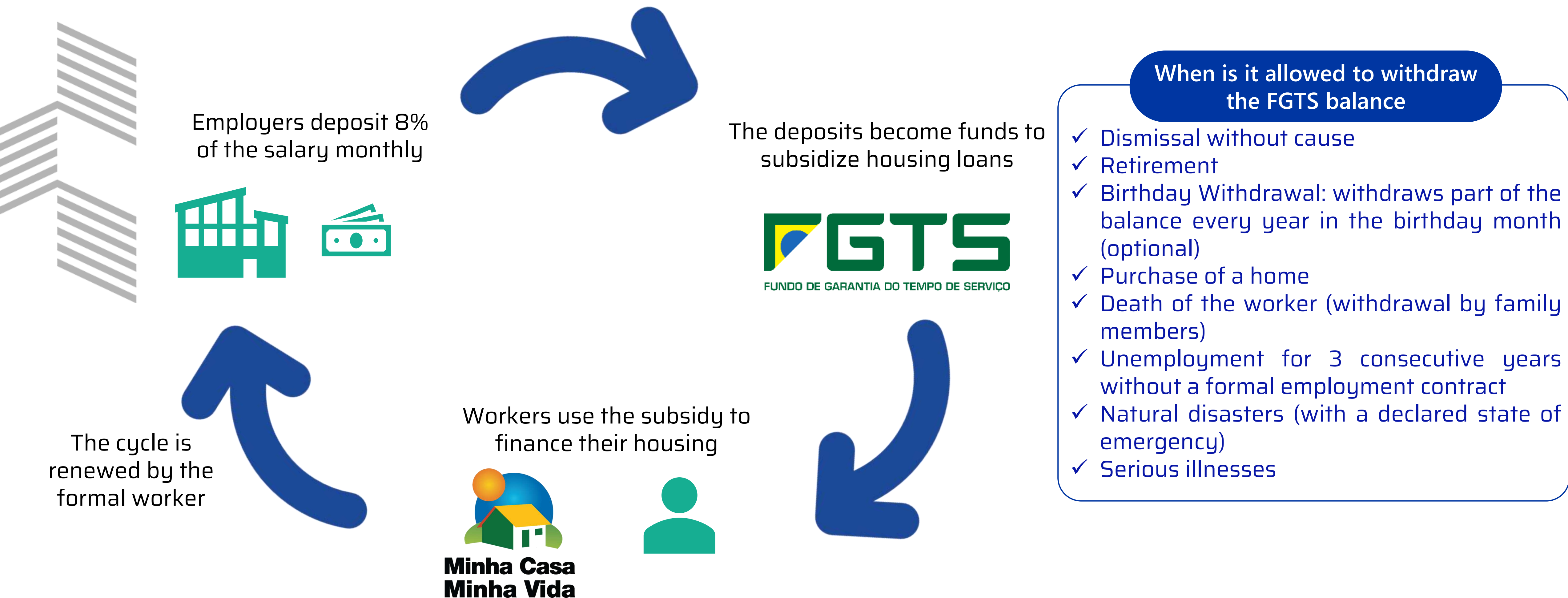


**PREFEITURA DE
SÃO PAULO**

RULES APPLICABLE TO THE MUNICIPALITY OF SÃO PAULO

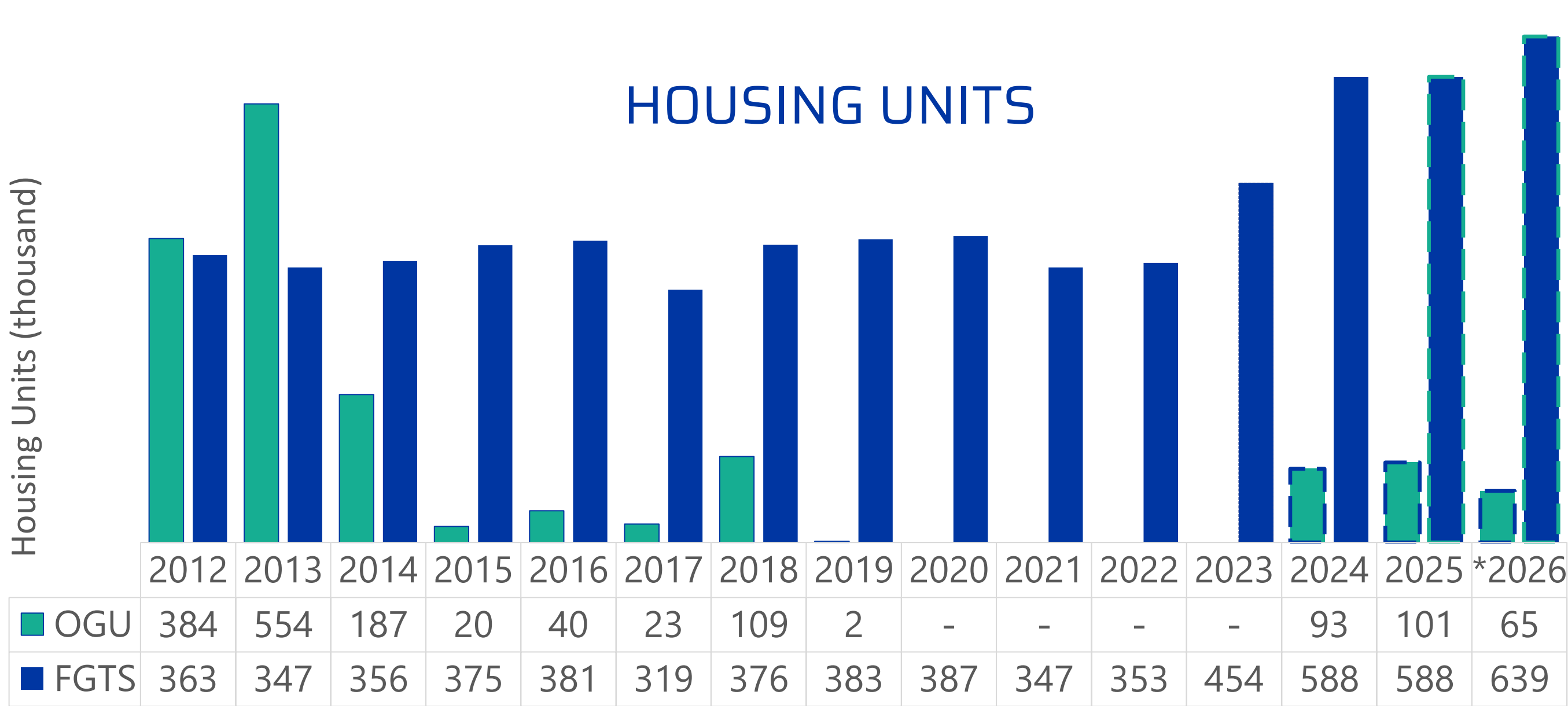
¹Habitação de Mercado Popular
²Residencial 2 Vertical

// FGTS CYCLE



FINANCING SOURCES FROM THE PROGRAM

Minha Casa, Minha Vida



Source: ABRAINC

BUDGET FOR 2026

**R\$160 Billion
from FGTS**

(Considering Bracket 4) with
the possibility of adding R\$ 50
billion (R\$223 billion total)

**R\$12.5 Billion
SUBSIDY (Pre-Salt
Royalties)**

EXPECTED FOR THE COMING YEARS

3.0 MILLION

**TOTAL PRODUCED UNITS
(goal for the next 4 years)**

Multi-year Budget 2026 - 2029



DISCRIMINATION	VALUE FOR HIRING			
	2026	2027	2028	2029
1. Housing	144,500,000	144,500,000	139,500,000	139,500,000
1.1. Popular Housing	125,500,000	125,500,000	125,500,000	125,500,000
1.1.1. Support to Housing production	87,000,000	87,000,000	87,000,000	87,000,000
1.1.2. Individual Letter of Credit	36,000,000	36,000,000	36,000,000	36,000,000
1.1.3. Associative Letter of Credit	100,000	100,000	100,000	100,000
1.1.4. Pro-Housing	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000
1.2. Pro-Cotista	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000
1.3 Middle Class	15,000,000	15,000,000	10,000,000	10,000,000
2. Basic Sanitation	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
2.1. Sanitation for All	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
2.2. Sanitation Market Op.	-	-	-	-
3. Urban Infrastructure	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
3.1. Pro-Transport	6,400,000	6,400,000	6,400,000	6,400,000
3.2. Pro-Cities	1,600,000	1,600,000	1,600,000	1,600,000
3.3. Infrastructure Op.	-	-	-	-
Total	160,500,000	160,500,000	155,500,000	155,500,000
Discount (Pre-Salt Royalties)	12,500,000	12,500,000	12,500,000	12,500,000
Potential New Additions	50,000,000	-	-	-
Total - Probable New Additions	223,000,000	173,000,000	168,000,000	168,000,000

SOURCE: ADEMI/BRAIN

USE OF FGTS RESOURCES

Minha Casa, Minha Vida

2024

R\$ million

Area	Current Budget	Amount Used	% Borrowed
HOUSING	126.950.000	126.938.000	100,0%
Support to production	72.800.000	72.800.000	100,0%
Letter of Credit	52.850.000	52.838.000	100,0%
Pro-Housing	1.300.000	1.300.000	100,0%
FGTS Microcredit	0	0	0,0%
FGTS Microcredit	0	0	0,0%
SANITATION	3.650.000	3.645.301	99,9%
Sanitation for All - Private Sector	2.449.301	2.449.301	100,0%
Sanitation for All - Public Sector	1.200.699	1.196.000	99,6%
VARIOUS OPERATIONS	5.500.000	5.500.000	100,0%
Pro-Cotista	5.500.000	5.499.677	100,0%
INFRASTRUCTURE	3.500.000	2.562.845	73,2%
Pro-Transportation - Private Sector	1.163.764	1.110.036	95,4%
Pro-Cities - Public Sector	700.000	355.000	50,7%
Pro-Transportation - Public Sector	1.336.236	812.809	60,8%
Pro-Cities - Private Sector	300.000	285.000	95,0%
CA Infrastructure	0	0	0,0%
HEALTH	0	0	0,0%
FGTS-Health	0	0	0,0%
TOTAL	139.600.000	138.646.146	99,3%

2025

R\$ million

Area	Current Budget	Amount Used	% Borrowed
HOUSING	142.330.000	133.217.537	93,6%
Support to production	87.000.000	83.004.928	95,4%
Letter of Credit	45.600.000	42.862.160	94,0%
Pro-Cotista	3.300.000	2.754.737	83,5%
Pro-Housing	1.500.000	898.345	59,9%
Middle Class	4.930.000	3.697.368	75,0%
FGTS Microcredit	0	0	0,0%
FGTS Microcredit	0	0	0,0%
SANITATION	5.500.000	5.097.872	92,7%
Sanitation for All - Private Sector	1.578.790	1.366.253	86,5%
Sanitation for All - Public Sector	3.921.210	3.731.619	95,2%
VARIOUS OPERATIONS	0	0	0,0%
Various Operations	0	0	0,0%
INFRASTRUCTURE	4.470.000	3.581.818	80,1%
Pro-Transportation - Private Sector	2.265.949	1.915.636	84,5%
Pro-Cities - Public and Private Sector	170.000	108.405	63,8%
Pro-Transportation - Public Sector	2.034.051	1.557.777	76,6%
CA Infrastructure	0	0	0,0%
HEALTH	0	0	0,0%
FGTS-Health	0	0	0,0%
TOTAL	152.300.000	141.897.227	93,2%

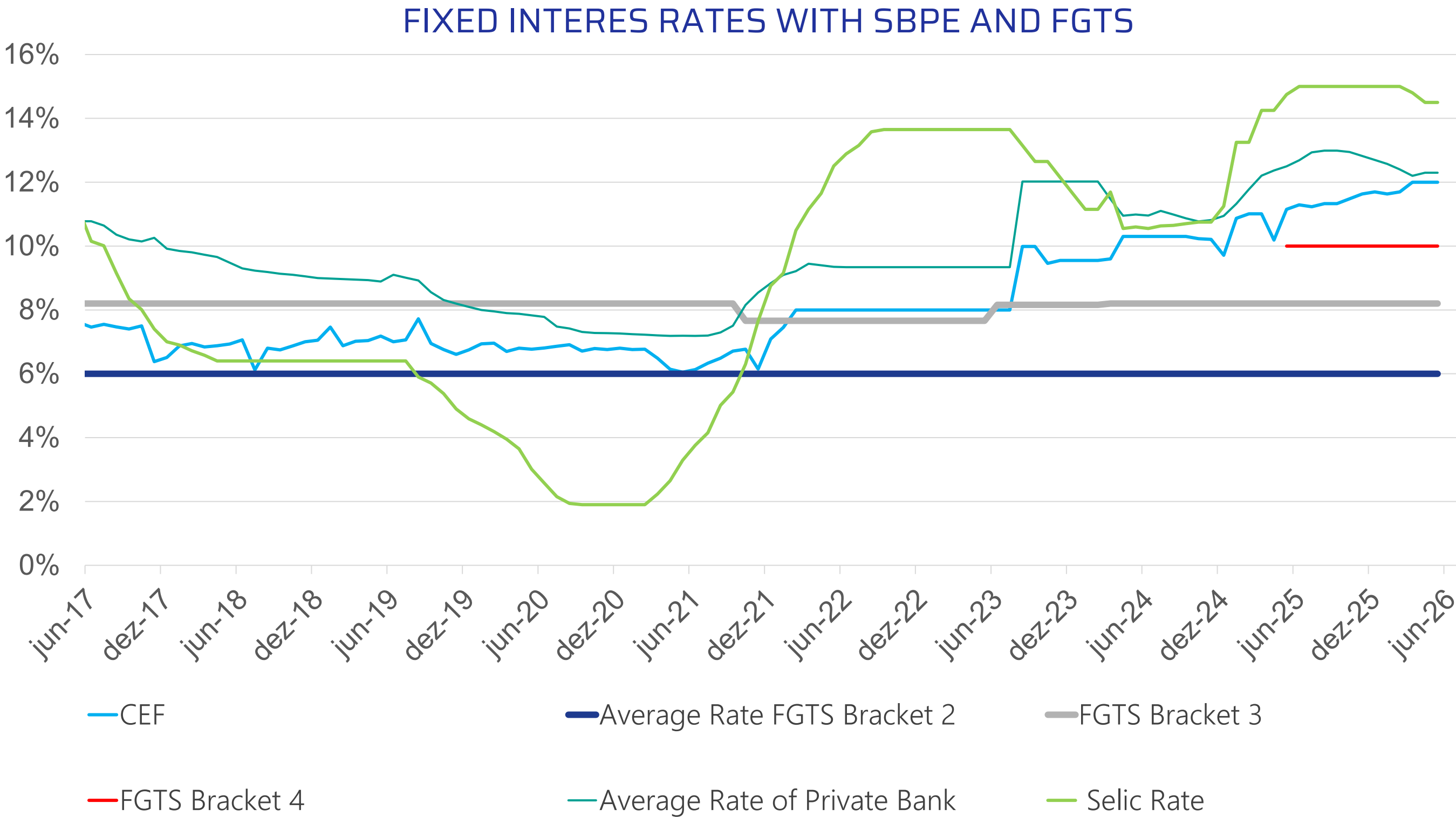
2026

R\$ million

Area	Current Budget	Amount Used	% Borrowed
HOUSING	144.500.000	91.641.347	63,4%
Support to production	87.000.000	62.744.419	72,1%
Letter of Credit	36.100.000	22.975.024	63,6%
Pro-Cotista	4.000.000	891.140	22,3%
Pro-Housing	2.400.000	738.543	30,8%
Middle Class	15.000.000	4.292.221	28,6%
FGTS Microcredit	0	0	0,0%
FGTS Microcredit	0	0	0,0%
SANITATION	8.000.000	3.739.448	46,7%
Sanitation for All - Private Sector	3.048.296	140.000	4,6%
Sanitation for All - Public Sector	4.951.704	3.599.448	72,7%
VARIOUS OPERATIONS	0	0	0,0%
Various Operations	0	0	0,0%
INFRASTRUCTURE	8.000.000	3.886.095	48,6%
Pro-Transportation - Private Sector	3.740.257	2.583.477	69,1%
Pro-Cities - Public and Private Sector	1.600.000	0	0,0%
Pro-Transportation - Public Sector	2.659.743	1.302.618	49,0%
CA Infrastructure	0	0	0,0%
HEALTH	8.500.000	4.297.623	50,6%
FGTS-Health	8.500.000	4.297.623	50,6%
TOTAL	169.000.000	103.564.513	61,3%

Last update - october/26

Overview of Housing Financing Lines



Although the FGTS plays a predominant role in housing financing, other competitive financing options are also available.



SBPE - TR	Acquisition/Construction	Bracket 4 (New - May/25)
Over the counter	11.49%	10.00%

Source: BACEN

ENGINEERING AND EXECUTION CAPACITY



ENGINEERING EXPERTISE

63 Years of Experience

LOAD BEARING MASONRY



FILMAGEM REALIZADA EM 20/06/25

[Click here to watch the Video](#)

PROGRAMS AND CERTIFICATIONS



INSTALL
PROJETOS



Lean Construction

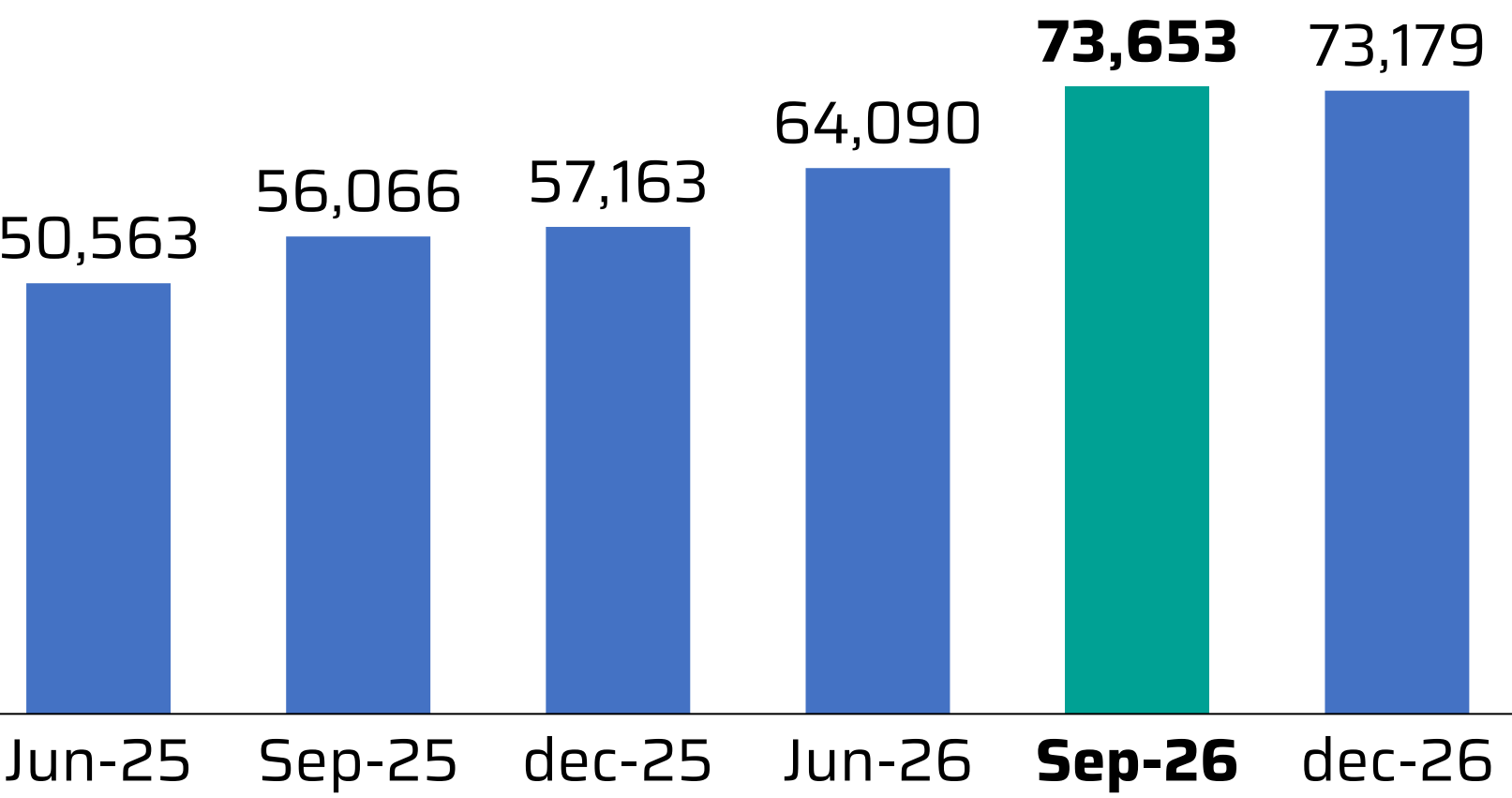


Performance/Projection

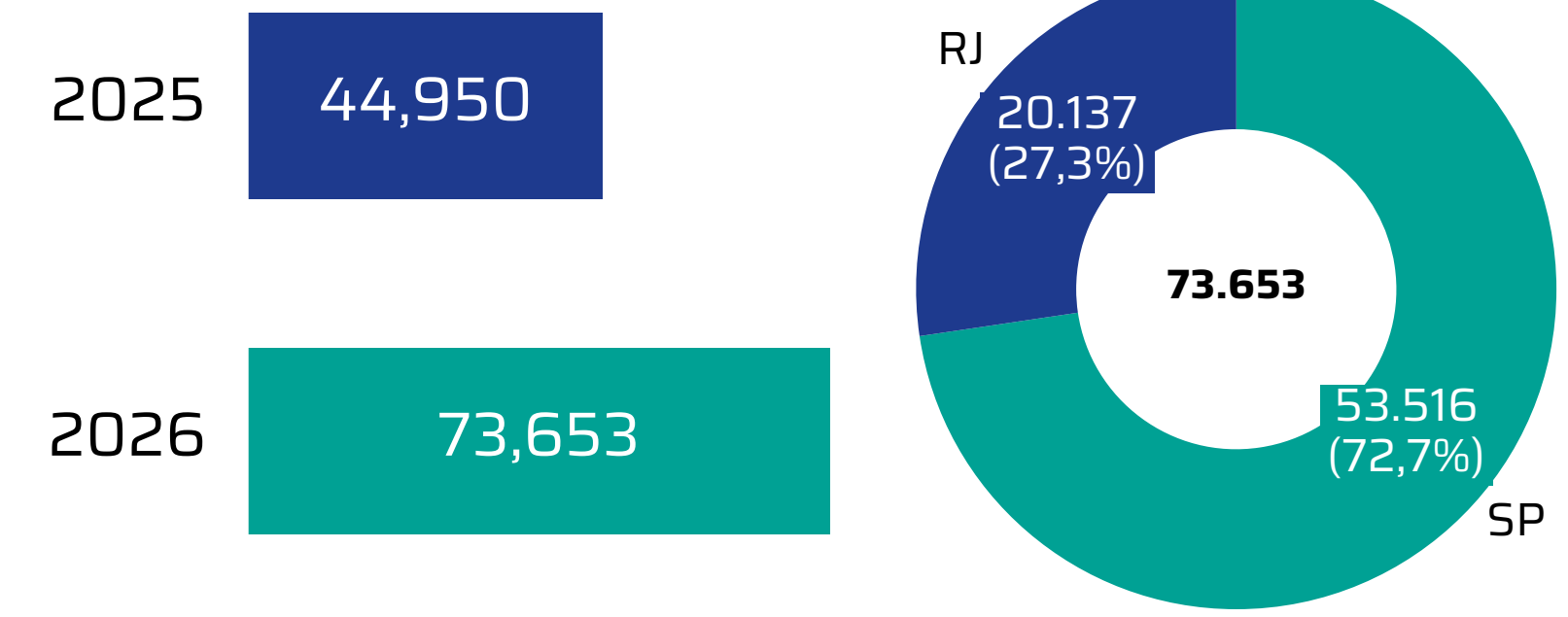
Last Update - october/26

Units under

Construction 25-26 SP+RJ

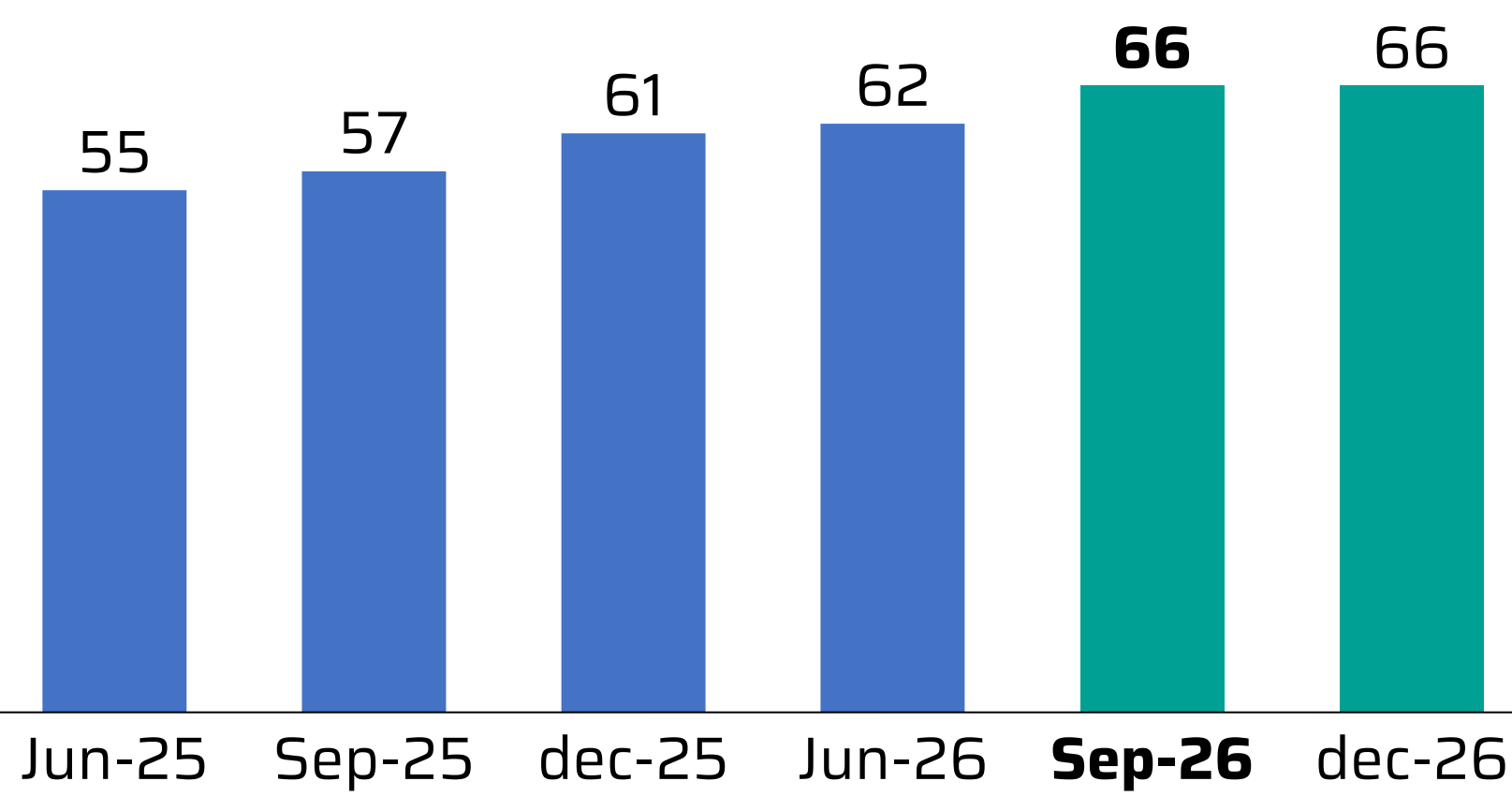


Average number of units under construction

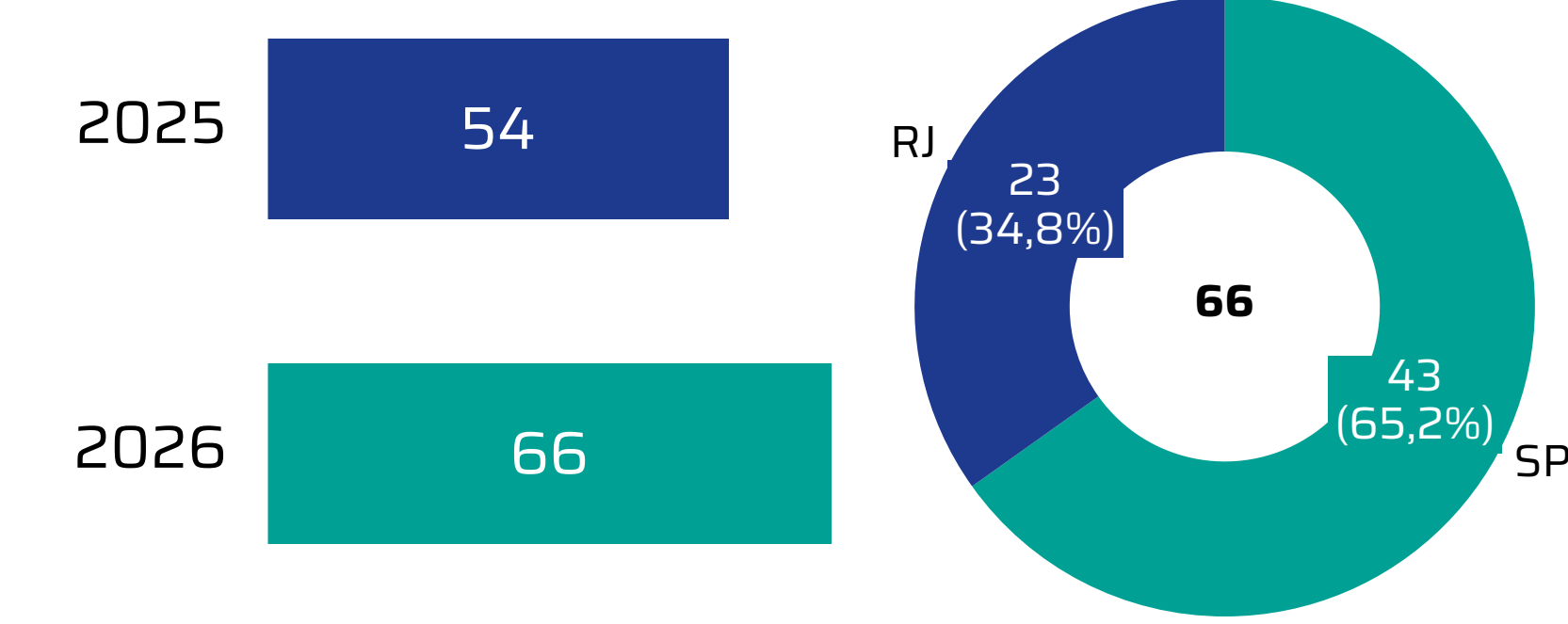


Construction sites

under execution 25-26 SP+RJ

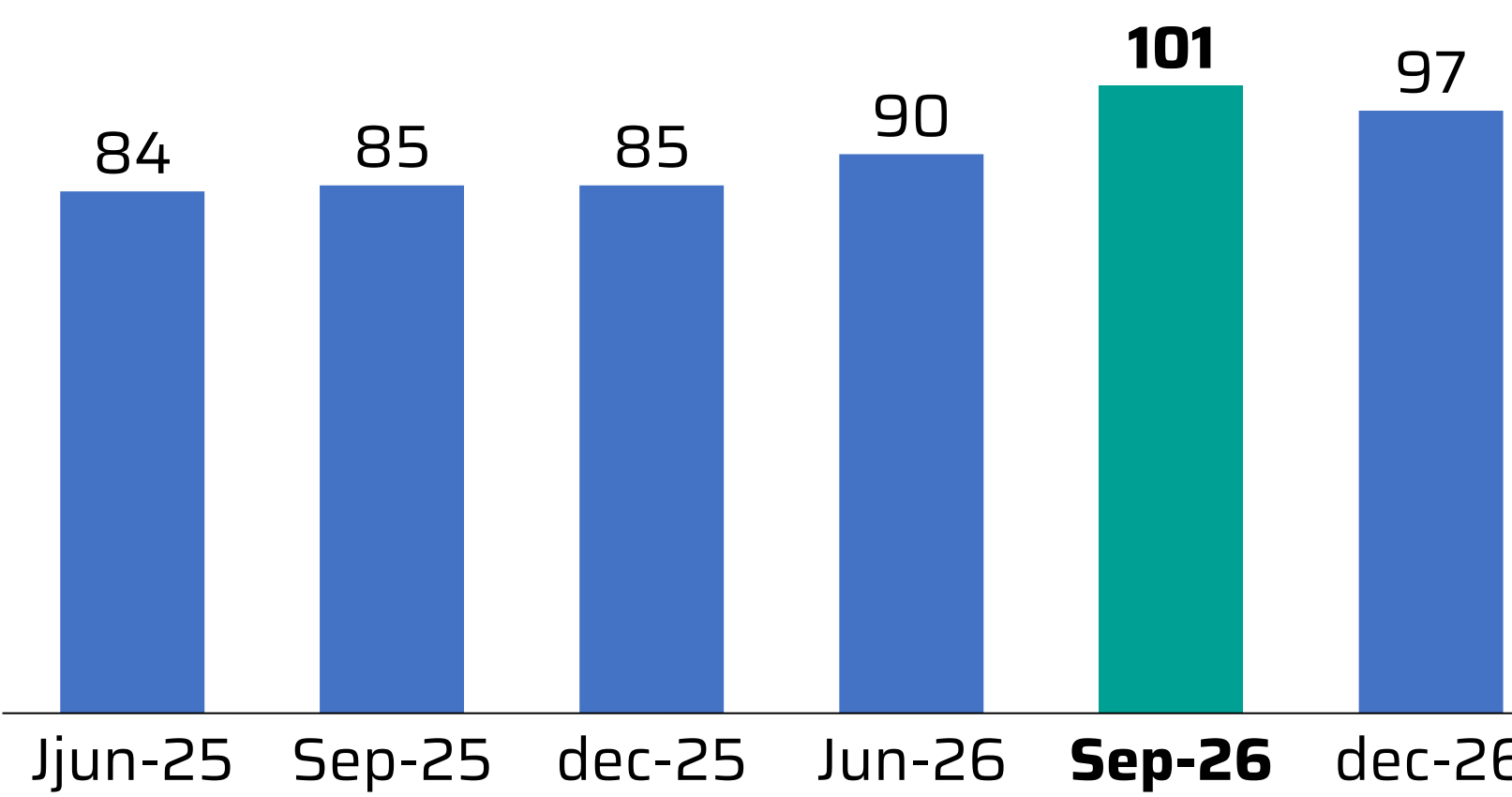


Average number of construction sites

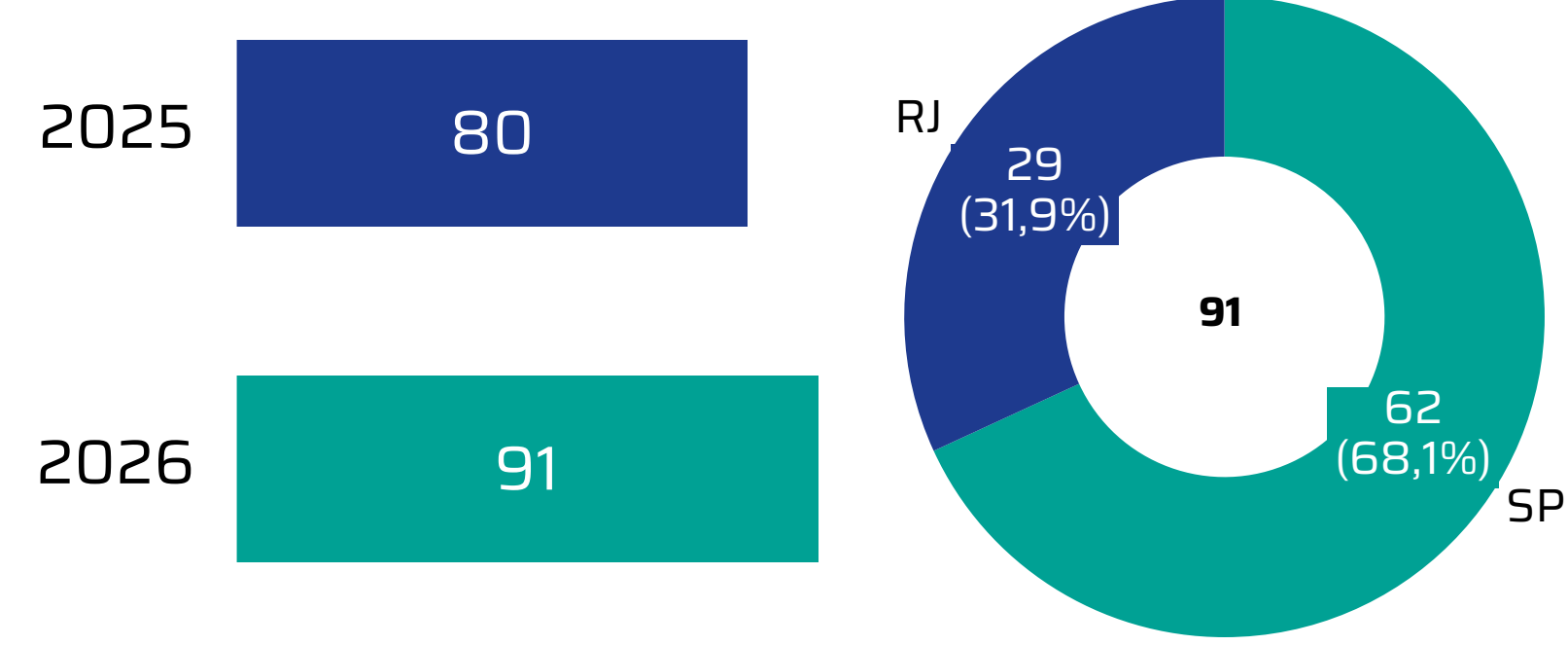


Building Projects

under Construction 25-26 SP+RJ

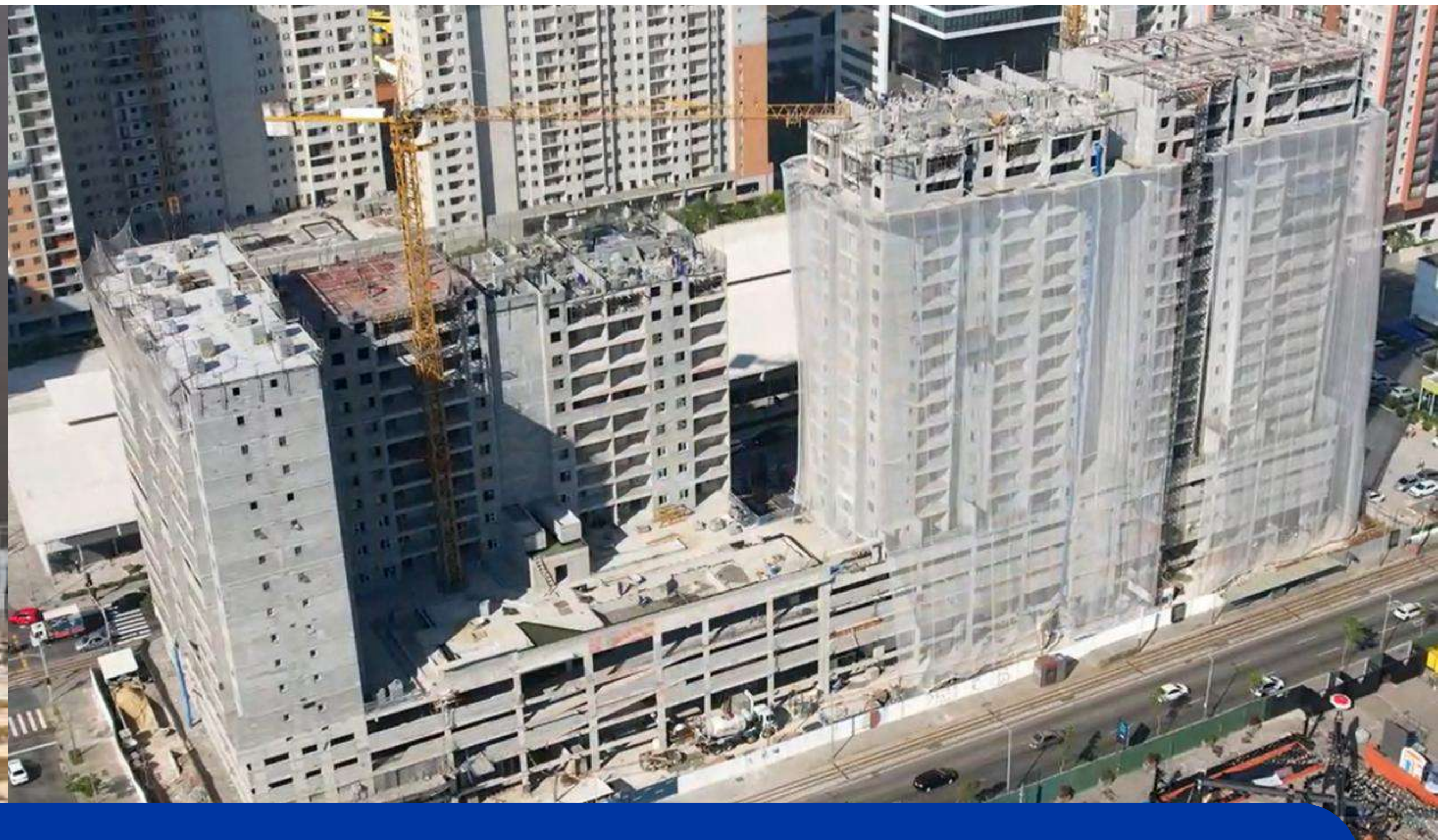


Average number of building projects



// ENGINEER | MAIN INDICATORS

Facades in the past emerged from the ground



Facades currently with pilotis adding more complexity

// ENGINEER | MAIN INDICATORS

Main differences from the 2 distinct methodologies



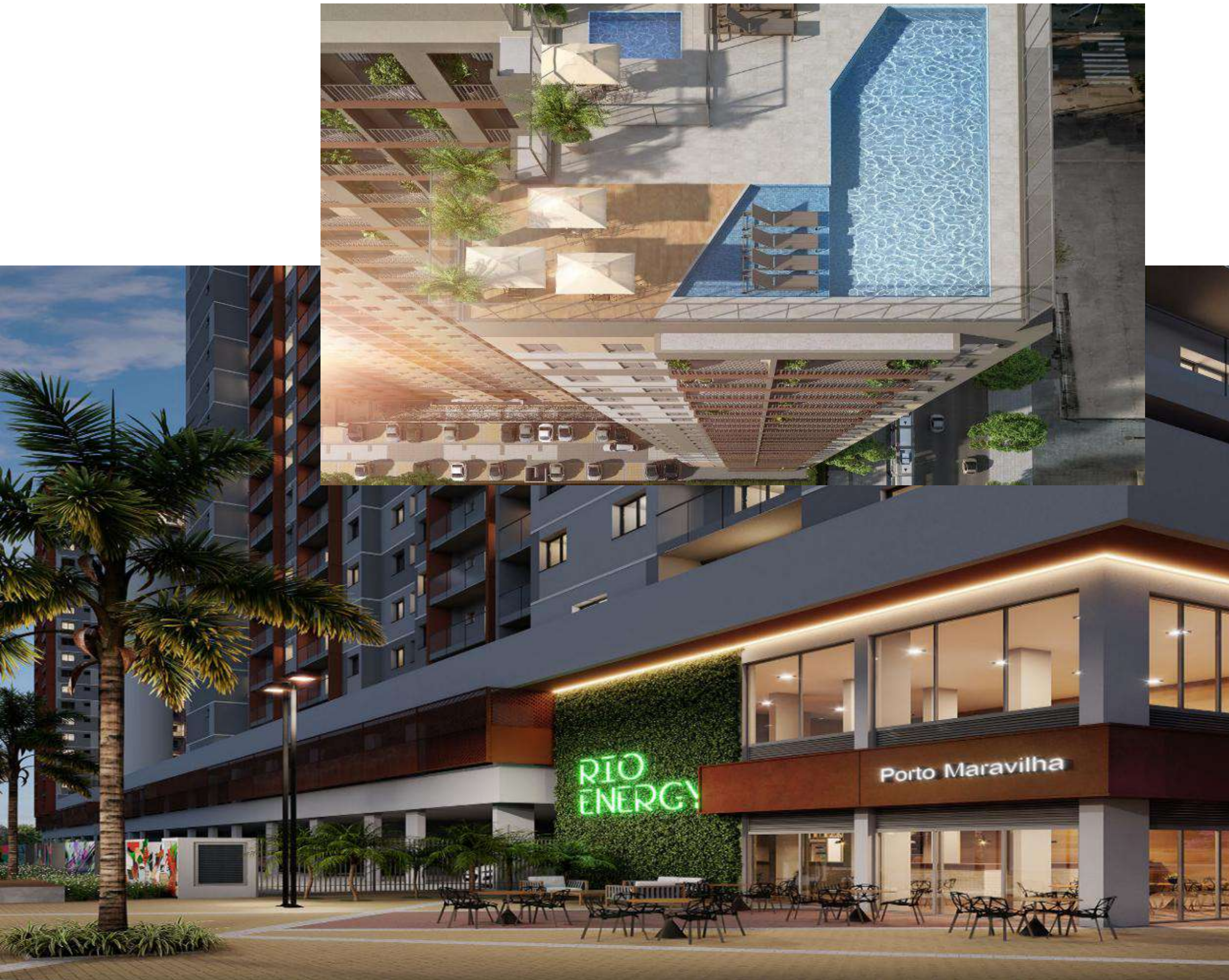
// ENGINEER | MAIN INDICATORS



Up to 2020, the projects had a more basic engineering structure

More Simple

// ENGINEER | MAIN INDICATORS



Currently, the projects include malls, rooftop amenities, and a reinforced first floor that accommodates a parking garage, making the engineering **more complex**

// ENGINEER | ADITTIONAL CONSTRUCTION METHODS

Load Bearing Masonry



Current Method



Aluminum Molds



Starts in 2027



Concrete Walls



Starts in 2027

The use of additional construction methods serves to broaden the Company's range of possibilities, enhancing engineering efficiency

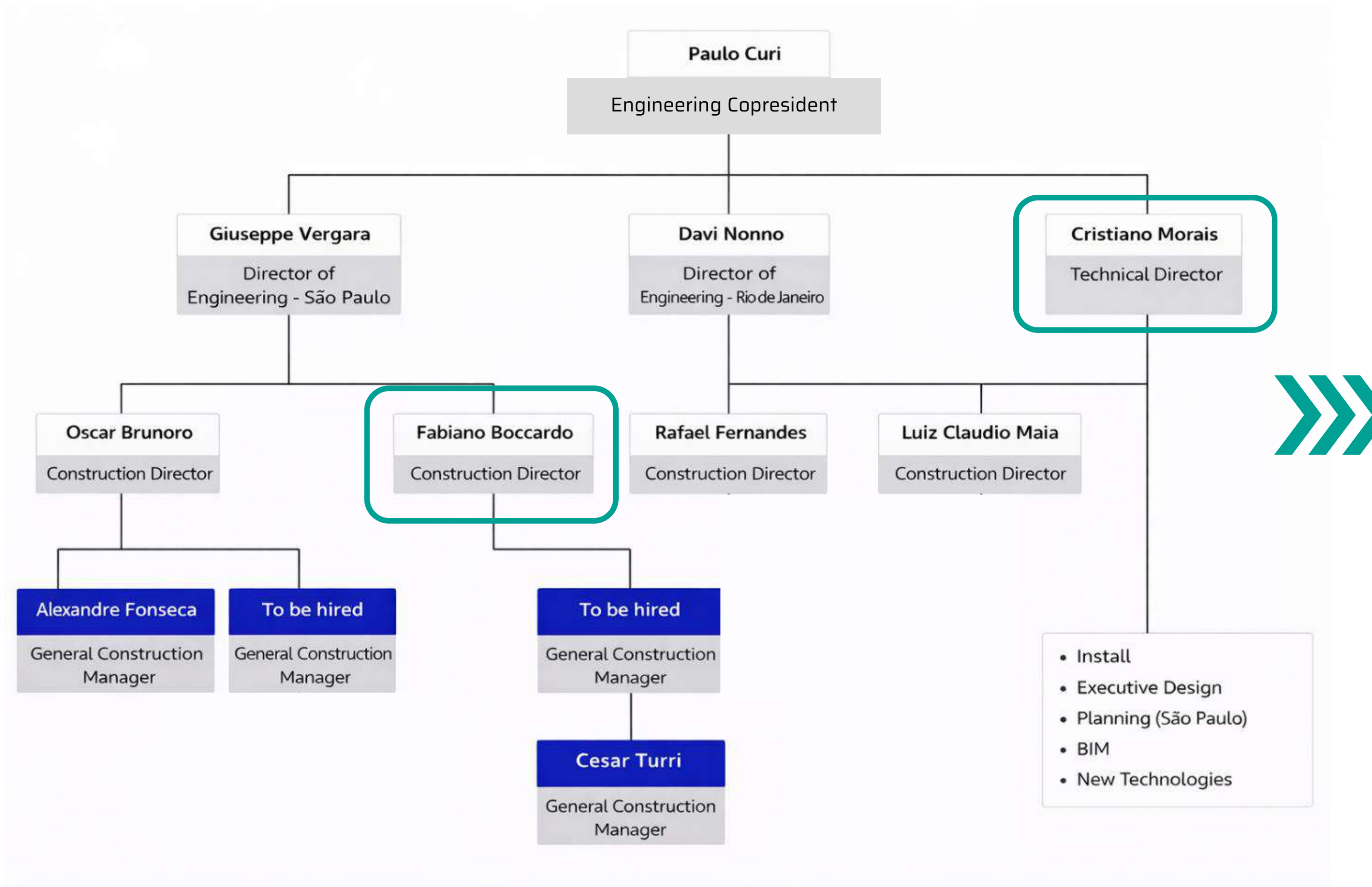
// ENGINEER | ADITTIONAL CONSTRUCTION METHODS

Cidade Jaguaré - Villa Lobos

[Video Link](#)



// ENGINEER | ADITTIONAL CONSTRUCTION METHODS



We have reinforced the current engineering structure to support ongoing growth and new construction methods

// ENGINEER | NEW ORGANIZATIONAL STRUCTURE

Vice President

Director of Engineering - SP

Director of Engineering - RJ

Paulo Curi

Giuseppe Vergara

David Nonno

Engineering Copresident

Director of Engineering - SP

Director of Engineering - RJ

Technical Director

Paulo Curi

Giuseppe Vergara

David Nonno

Cristiano Moraes

	SP	RJ	Total
General Construction Manager	2	2	4
Construction Manager	10	4	14
Construction Coordinator	2	3	5
Construction Engineering	113	64	177



	SP	RJ	Total
Construction Director	2	2	4
General Construction Manager	4	0	4
Construction Manager	12	4	16
Construction Coordinator	2	3	5
Construction Engineering	138	68	206



PORTFOLIO **AND COMMERCIAL STRATEGY**



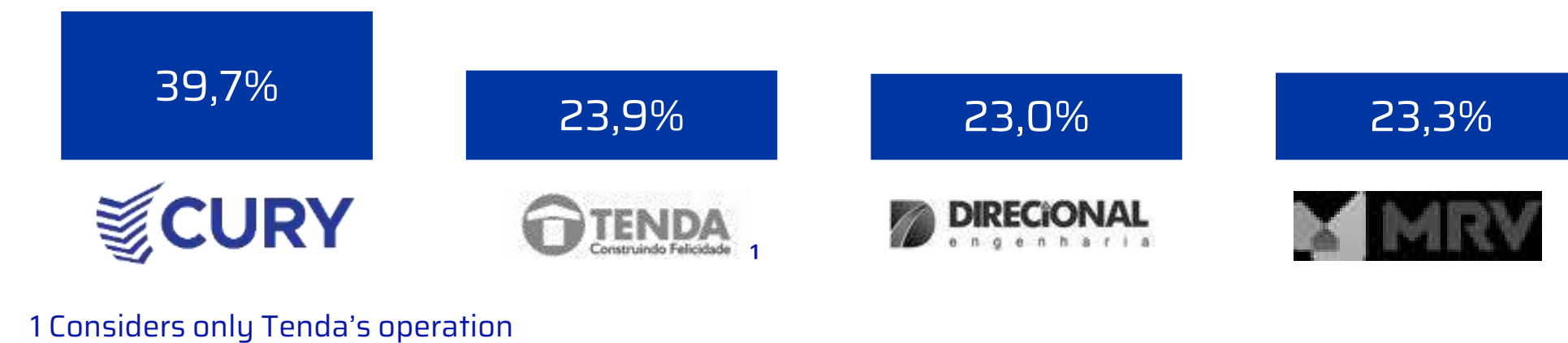
// PRODUCT PORTFOLIO

The Company offers an extensive portfolio of products, covering a wide range of income levels, which allows the group to explore a large accessible market, operating in three segments of the MCMV Program, in addition to the SBPE

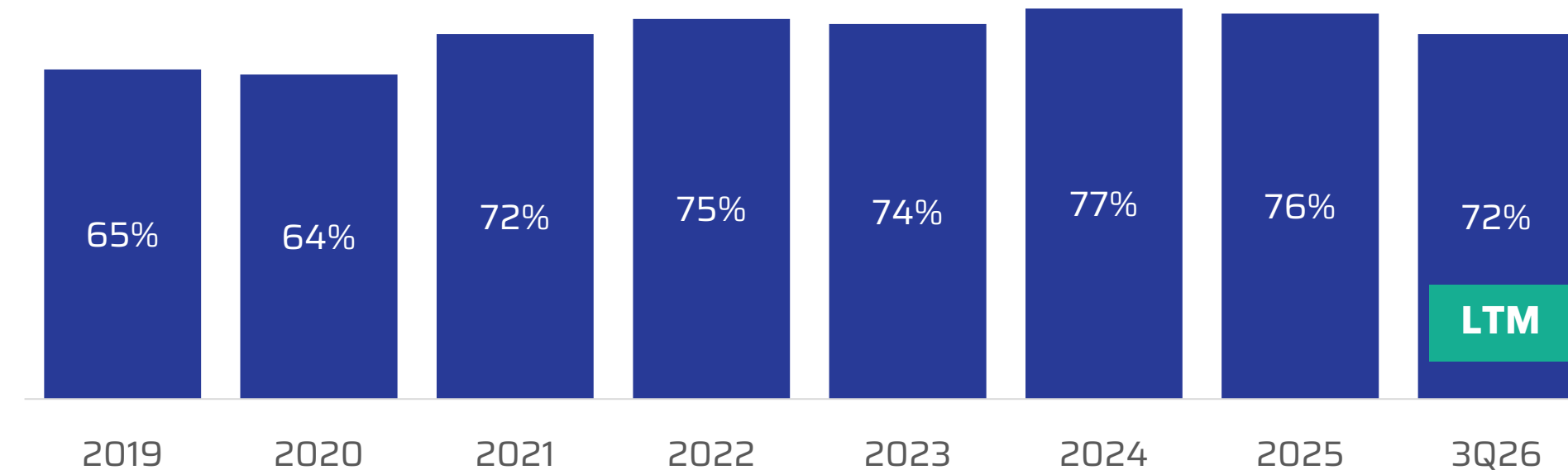
	Concept	Highlights	Average Price 3Q26 (R\$)	Target Monthly Income Bracket	Funding Source	~Total %PSV Sold in 3Q26	Selected Pictures of the Properties
5 storey	Standard (Completo/ Parque dos Sonhos)	▪ Focused on group 2 of MCMV	~223,898	R\$3,500 - R\$4,400	▪ MCMV (2)	0.0%	 
25 storey	Standard (Único/Dez)	▪ Focused on group 2 and 3 of MCMV	~234,137	R\$4,000 - R\$7,000	▪ MCMV (2 and 3)	0.7%	 
	Modern (Urban)	▪ Focused on group 3 of MCMV	~283,568	R\$5,000 - R\$10,000	▪ MCMV (3/4)	25.27%	 
	Superior (Mérito)	▪ Focused on Faixa 3 and 4 groups ▪ SBPE	~340,112	R\$6,000 - R\$13,000	▪ MCMV (3/4) ▪ SBPE	74.04%	 

// SALES STRATEGY

SOS – Sales over Supply 3Q26 vs Peers (%)

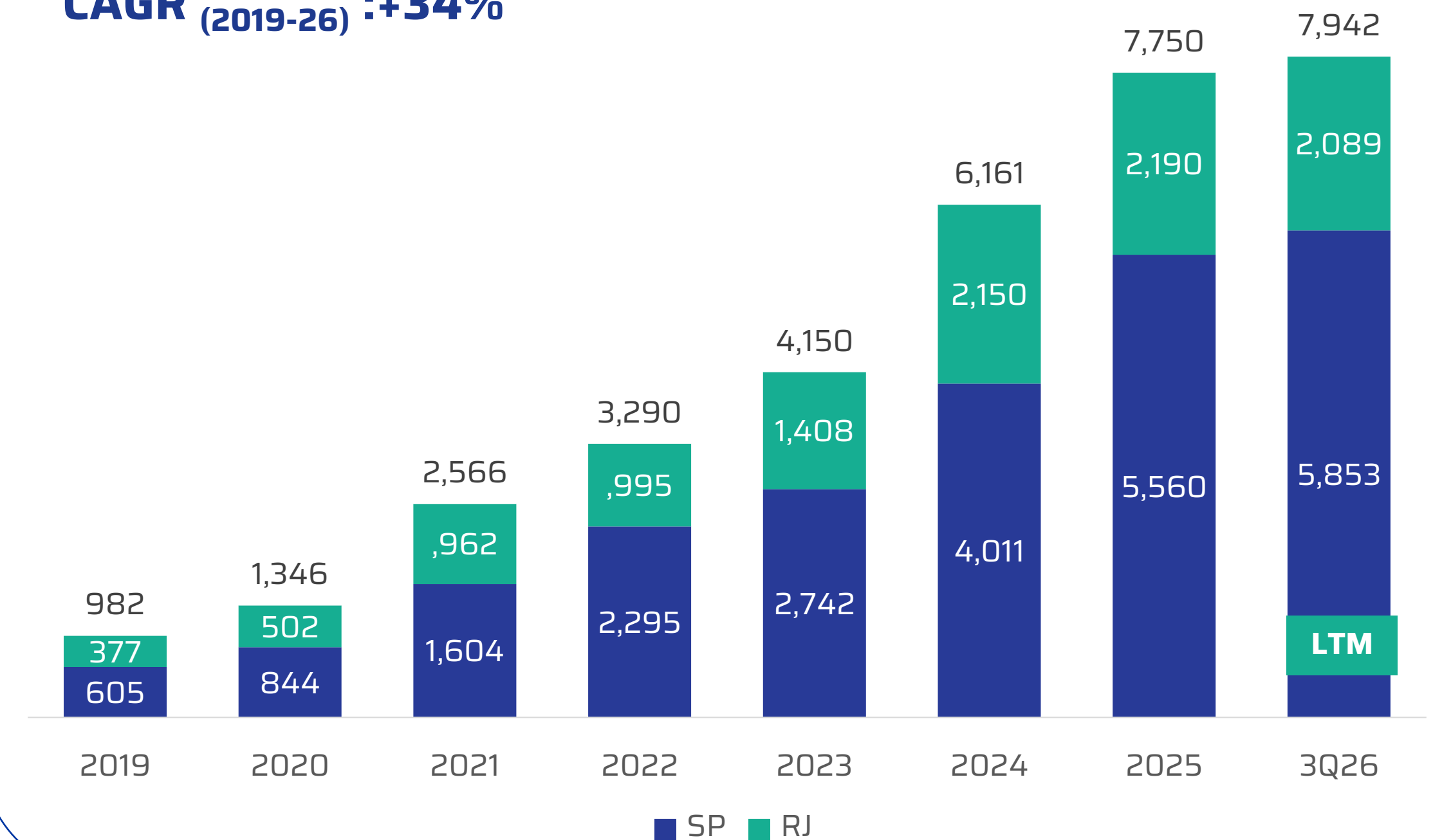


SOS – Sales over Supply LTM (%)



Net PSV Sold (R\$ million)

CAGR (2019-26) :+34%



Deep understanding of its markets...

+

...fully engaged sales force

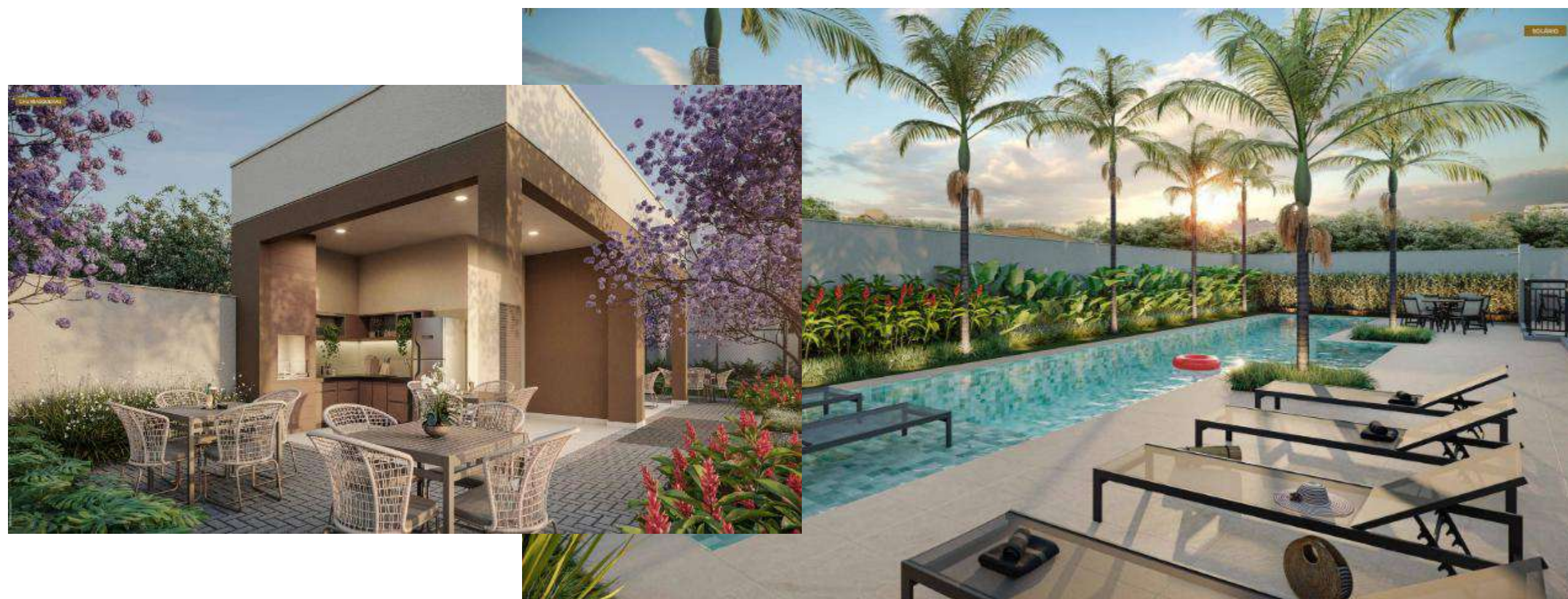
=

Best-in-Class Sales Team that is able to sell the majority of the units while it stills under construction

LTM: Last twelve months

// SALES STRATEGY

SHOWROOM EXPERIENCE



PSV: R\$211 million

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

Land area: 3,471.10m²

Number of Buildings: 2
Number of elevators: 5 elevators per Building

Number of units: 684

Number of floors: Buildings 1 and 2 - Ground floor +22 floors

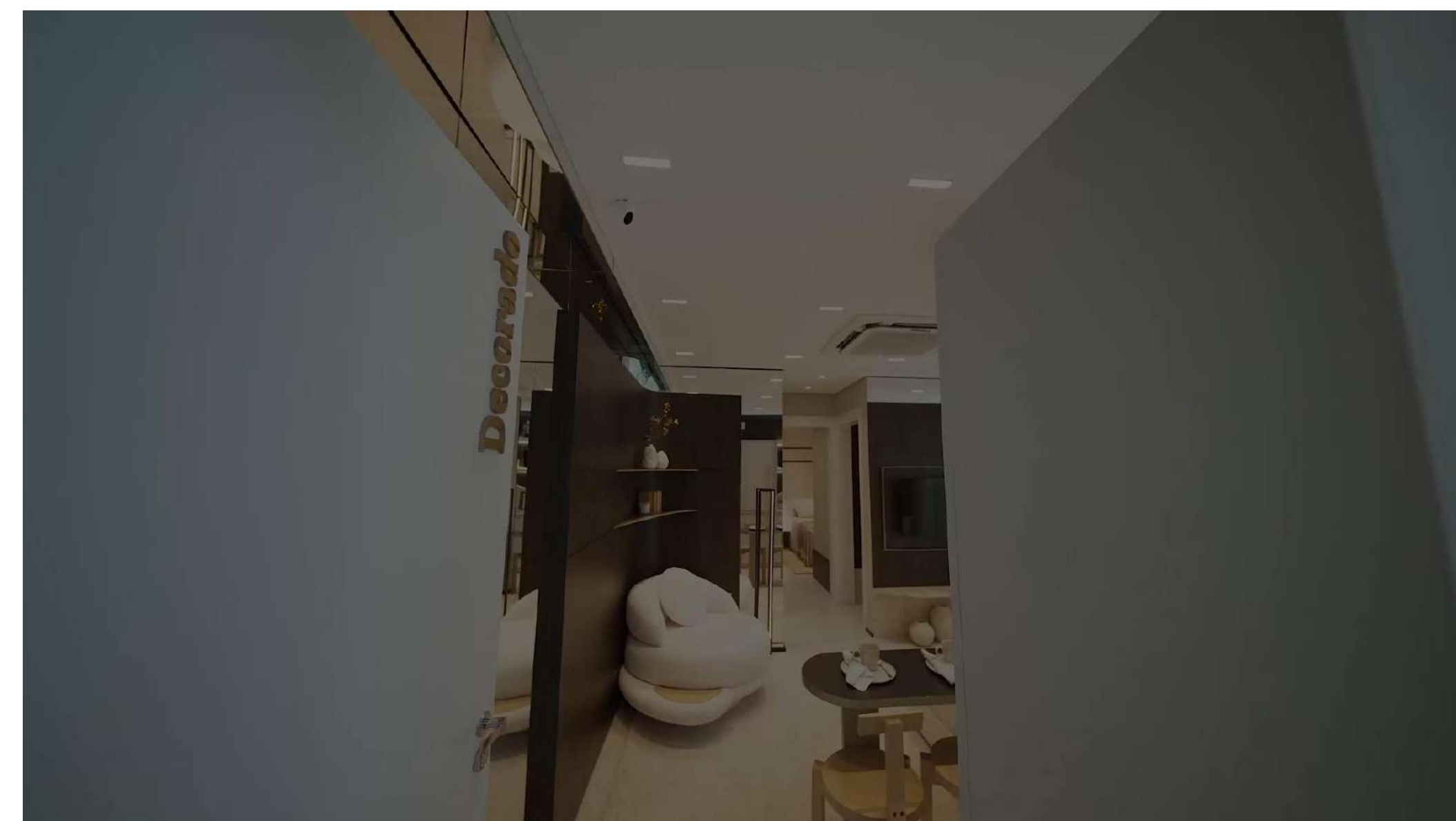
Number of parking Spaces: 79

Types: 2 bedrooms apartment

Showroom - 52m²



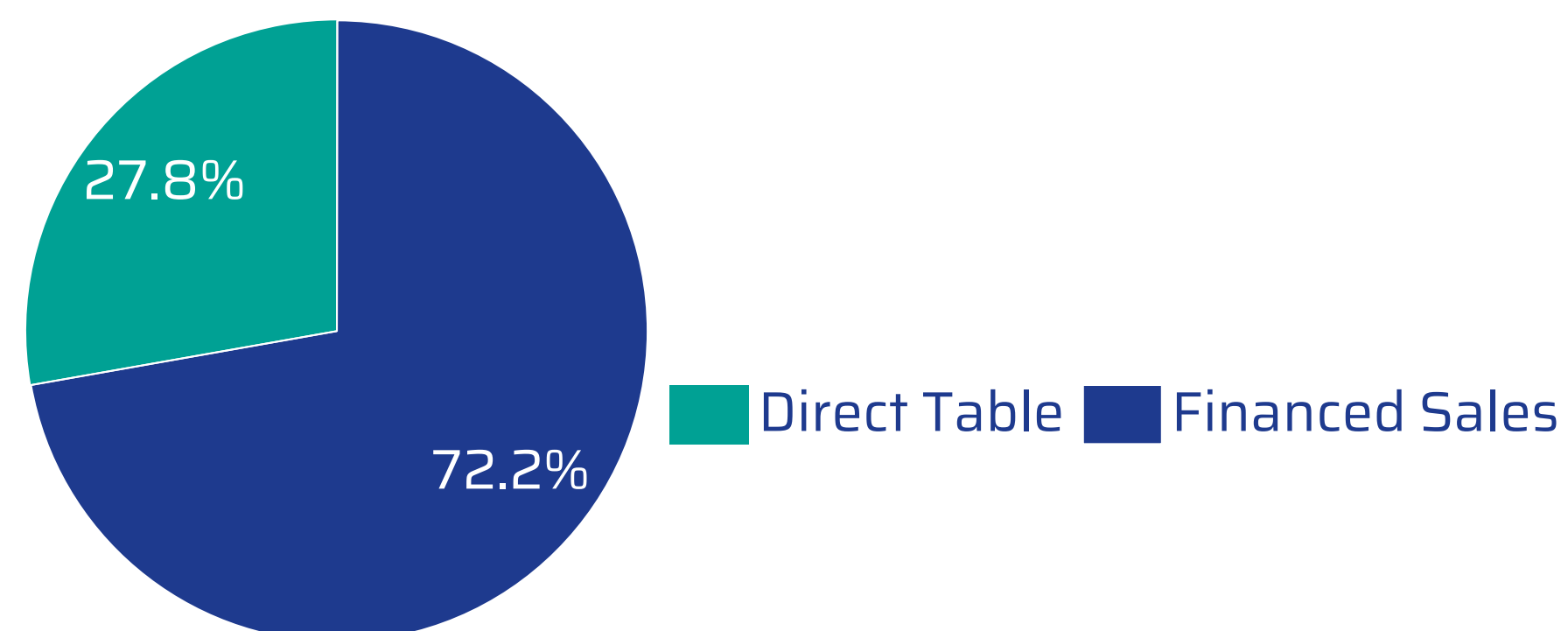
THE
ONE
CHÁCARA SANTO ANTÔNIO



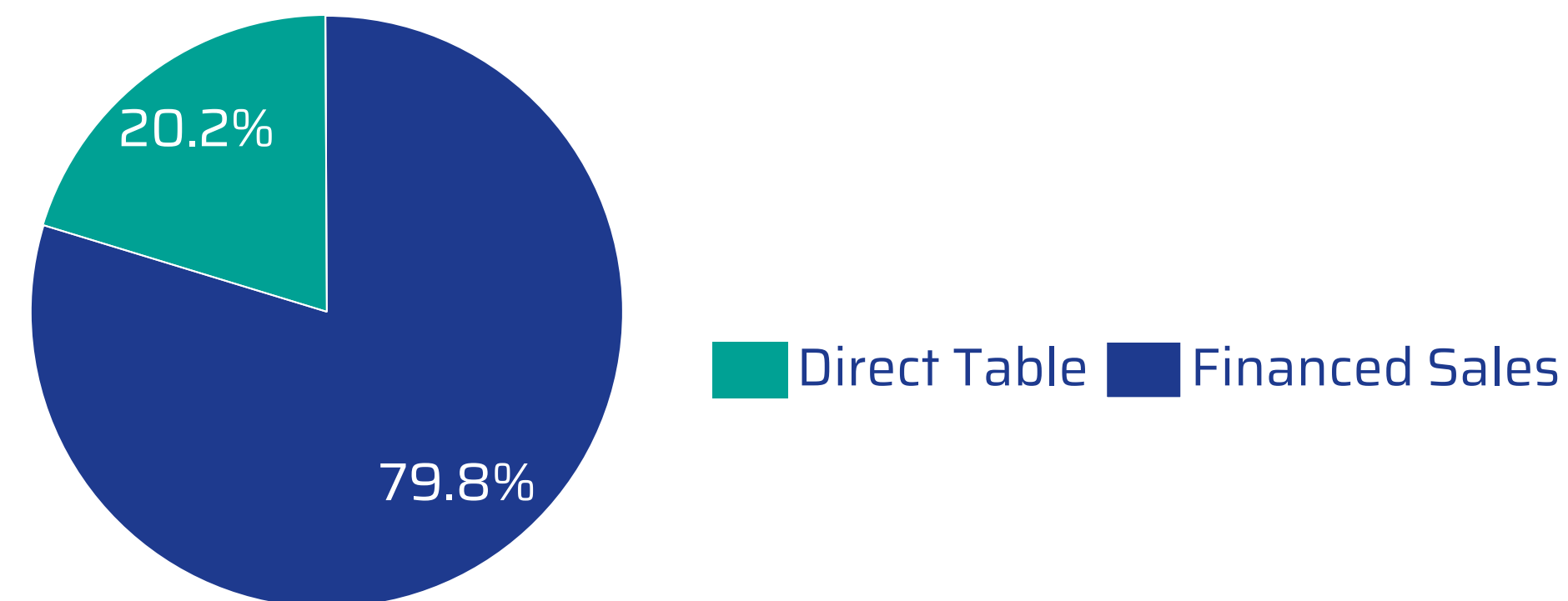
[CLICK HERE TO WATCH THE VIDEO](#)

// SALES STRATEGY | STATISTICS

Gross Sales **3Q26**



Gross Sales **3Q26 LTM***



+8.0% OF PSV

Transferred (R\$ Million)
3Q26 LTM X 3Q25 LTM

8.18%

Average Interest Rate for customer
financing in 3Q26.

6.34%

MCMV 2

8.28%

MCMV 3

10.34%

MCMV 4

11.46%

SBPE

R\$2,944

Per Unit

Average subsidy in 3Q26

*LTM: Last twelve months

// SALES STRATEGY | DIFFERENTIALS

+ **de 3,500** Cury Real Estate Agents

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

Incentive programs for good paying customers

Decorated model unit at the sales stand



Credit analysis at the time of visit to the showroom



[Learn more about the Program Chega+](#)

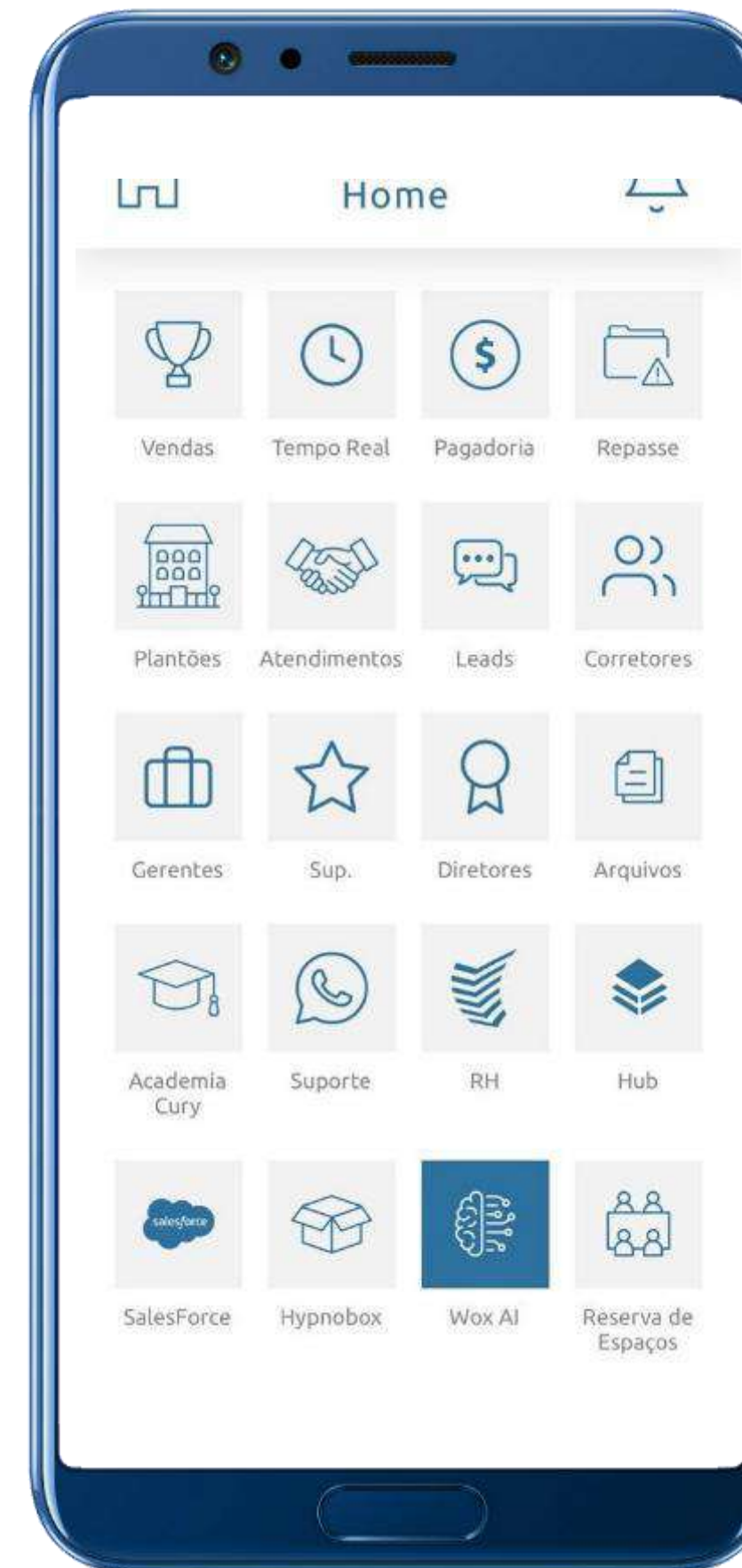
“Cury Mais Vida” **Calculator**



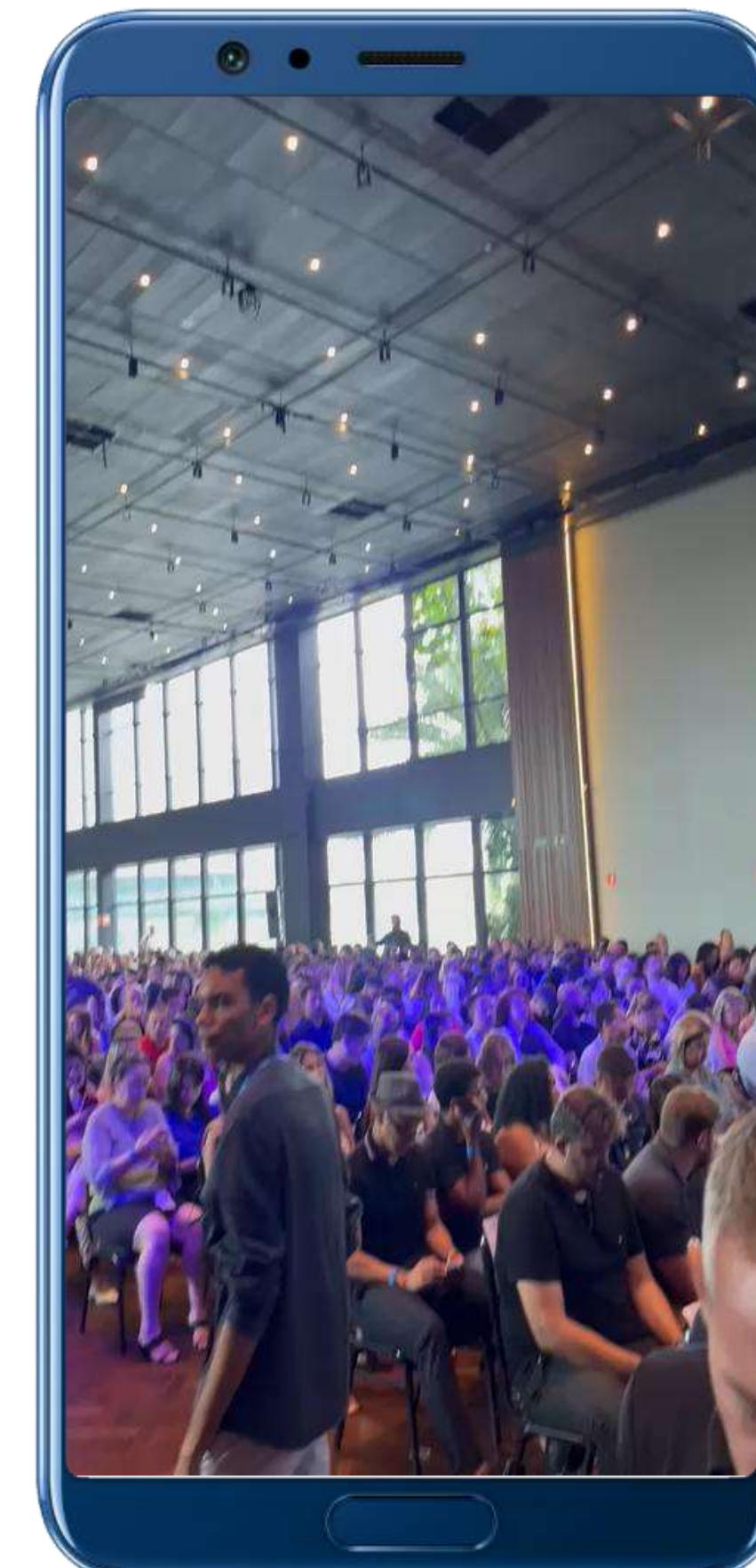
security project, installing cameras around the perimeter



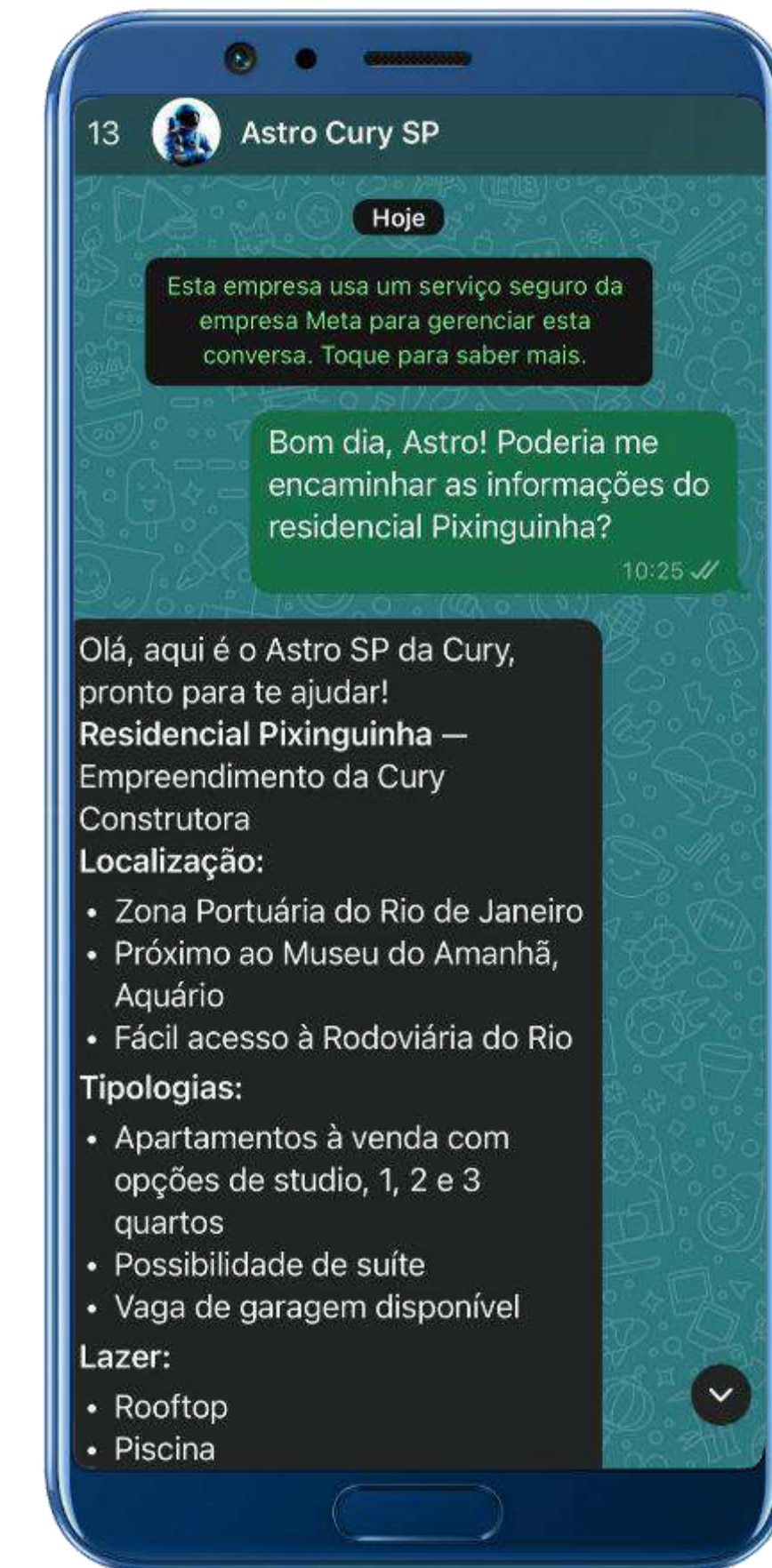
AI “Astro”, assisting the real estate agents



**Sales Management
Application Cury**



[Click here to watch the
broker's launch event](#)



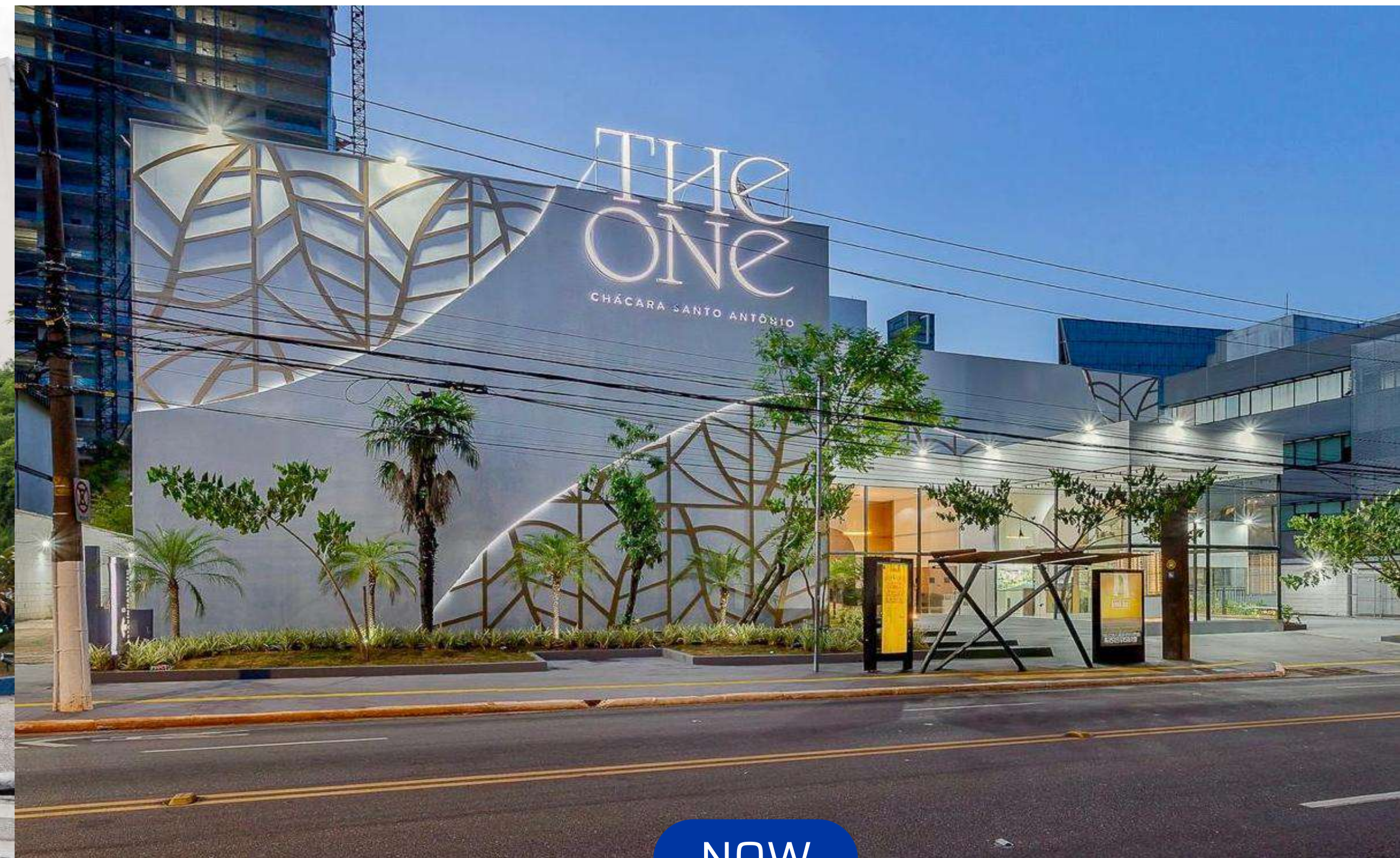
**Artificial Intelligence
“Astro”**

// SALES STRATEGY

Showroom Evolution and Redesign SP



2021



NOW

// SALES STRATEGY

Showroom Evolution and Redesign RJ



2021



NOW

GOVERNANCE CORPORATE



GOVERNANCE STRUCTURE | CORPORATE

Internal Audit Committee

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

ESG Committee

- **Viviane Regina Mansi**
- Nádia Daniela dos Santos
- Regina Angélica Borges Santos
- Luiz F. G. Lobato de Faria
- Pâmela Cristine Biazzi
- Rafael Fernandes Dias

Fiscal Council - Effective members:

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

People Commission

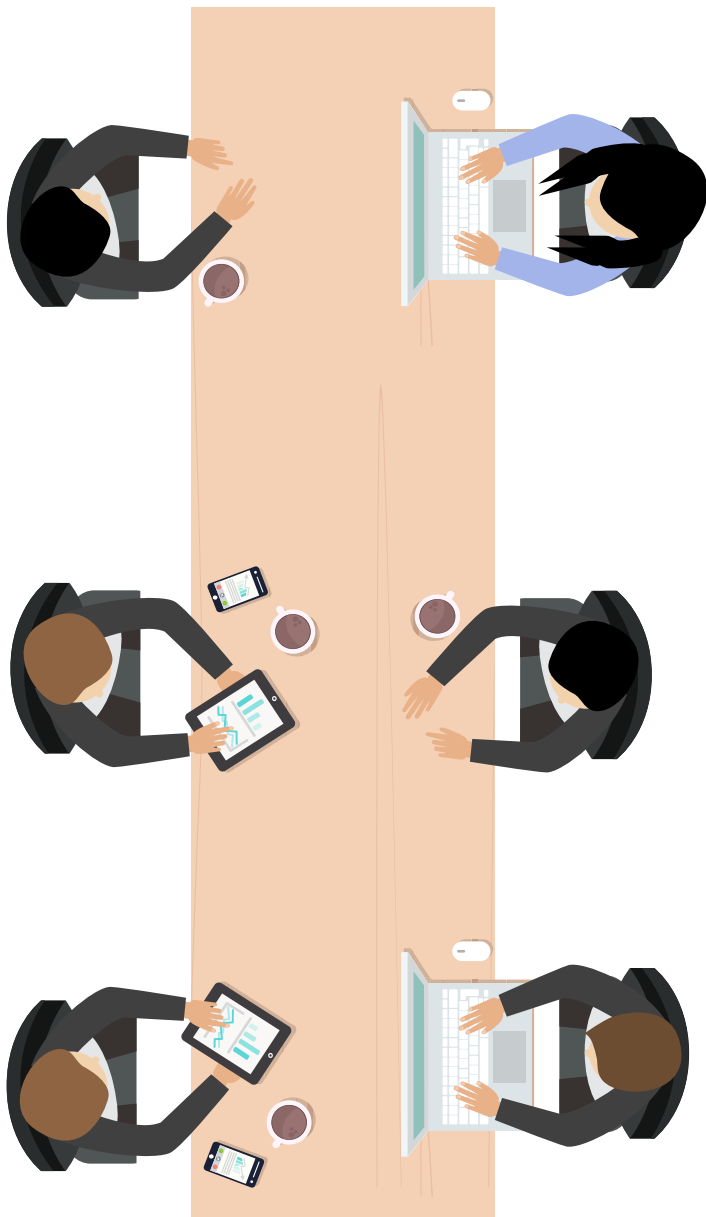
- Gender
- Race
- LGBTQIAPN+
- People with Disabilities



Fábio Elias Cury
CURY
Chairman

Ronaldo Cury de Capua
CURY
Vice Chairman/
IR Officer

João Carlos Mazzuco
CURY
CFO
Member of the Board



Viviane Mansi
ESG CURY
Independent
member of the
Board

Luíz França
ABRAINC
Independent
member of the
Board

Caio Luis Castro
Independent
member of the
Board



2025 SUSTANTABILITY REPORT

Construction Comittee

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

People Committee

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

New Business Comittee

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

Financial Comittee

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

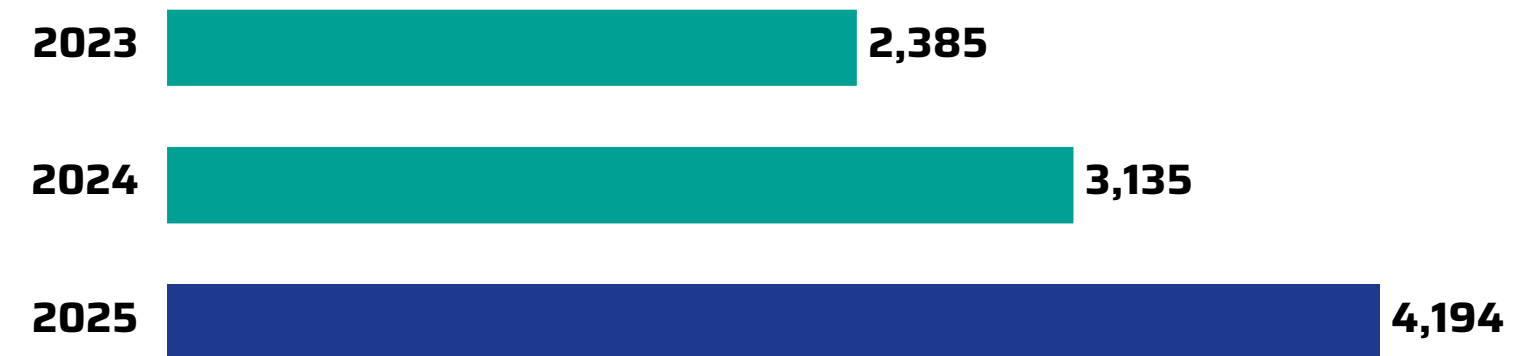
Ownership	% ON	
Cyrela Brazil Realty	15.08	} 30.69% Controller Cury
Fabio Elias Cury	18.69	
Cury Empreend.	12.00	
Other controllers	1.97	
Others (Free Float)	50.26	
Total	100.0	

GOVERNANCE STRUCTURE| Management Team

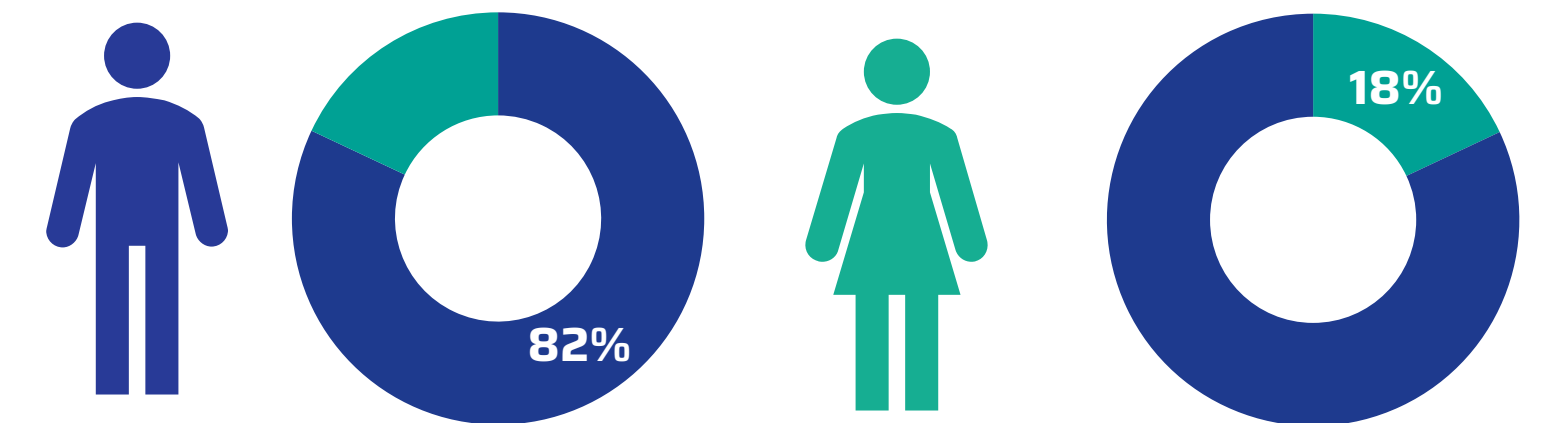
 Leonardo da Cruz Executive Copresident Experience (Years) +18 Education  	 Paulo B. Curi Engineering Copresident Experience (Years) +32 Education 	 João Carlos Mazzuco, CFA CFO Experience (Years) +25 Education  	 Ronaldo Cury IRO Experience (Years) +23 Education  	 Sabrina Gonçalves COO Experience (Years) +22 Education 
 Bruna Santini Incorporation Director Experience (Years) +16 Education 	 Giuseppe Vergara Director Engineering. SP Experience (Years) +27 Education 	 David A. Nonno Director Engineering RJ Experience (Years) +27 Education 	 Cristiano Moraes Technical Director Experience (Years) +22 Education 	

Cury Professionals | Profile

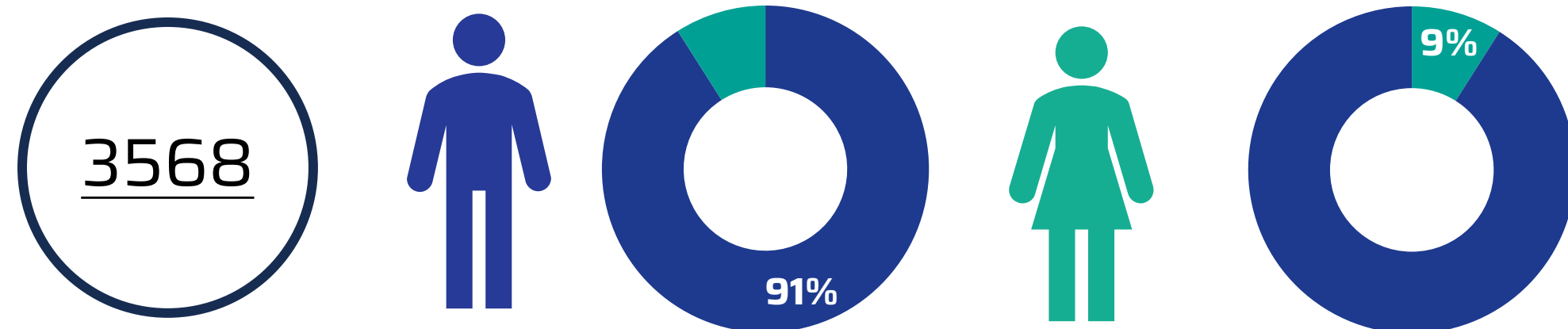
Cury Professionals



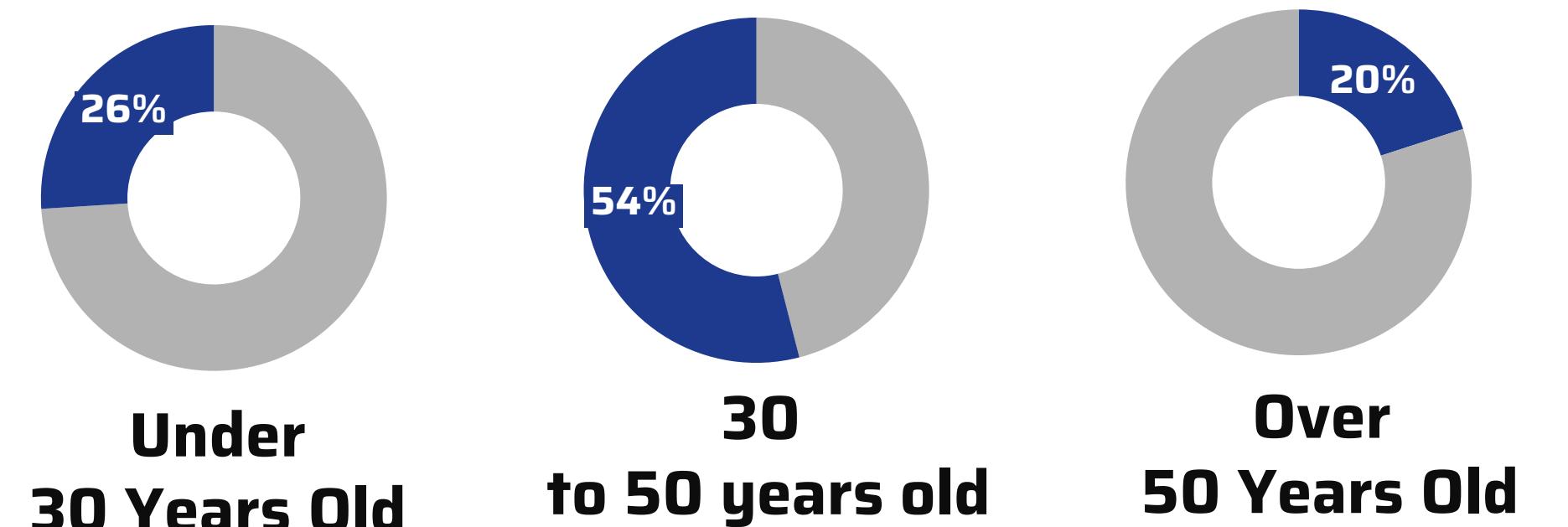
Gender



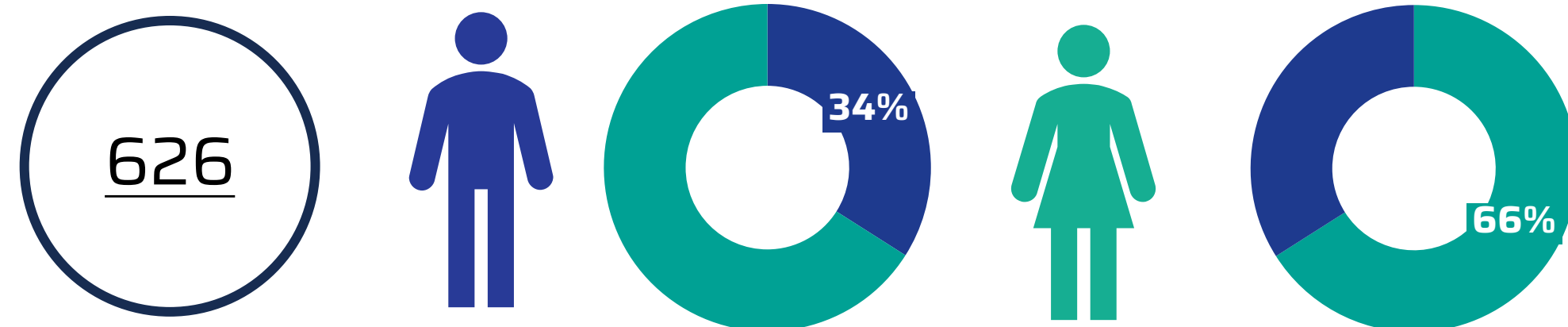
On Site



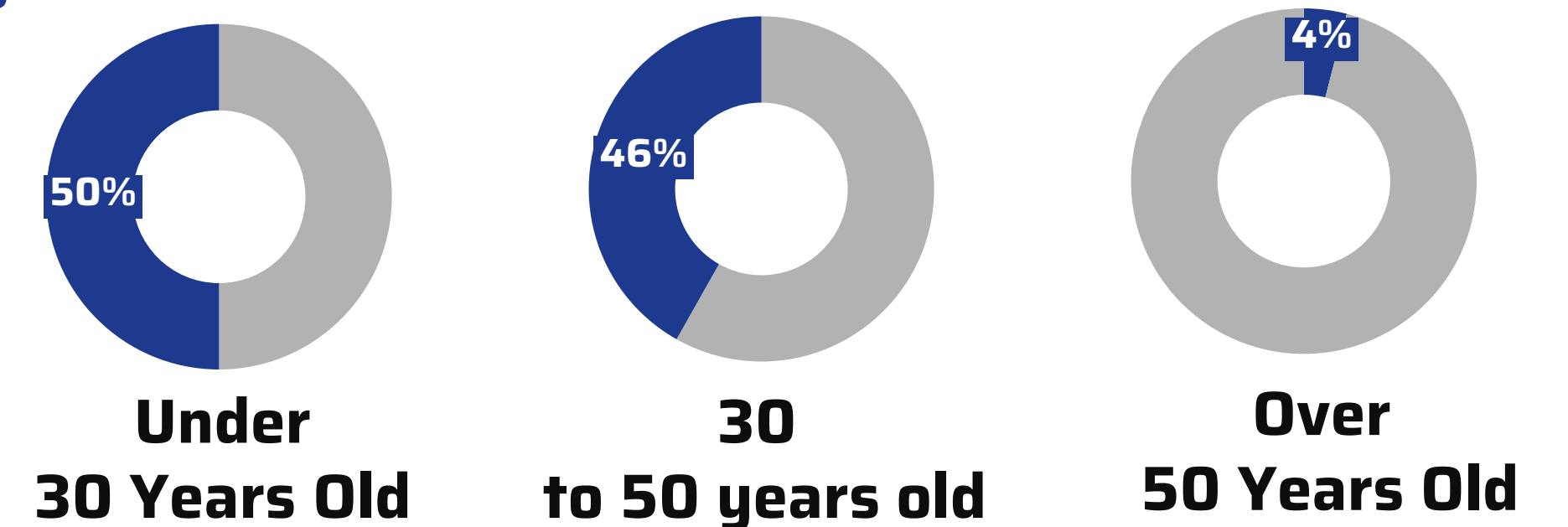
Age Range



At Offices



Age Range



THANK YOU!

Ronaldo Cury de Capua
IRO

Nádia Santos
IR Manager

Gustavo Capelli
IR Analyst

Thiago Leal
IR Analyst

Camila Almeida
IR Intern

RI@CURY.NET
+5511 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		





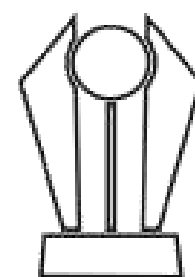
ANUÁRIO VALOR 1000
1st PLACE IN PROFITABILITY



TOP IMOBILIÁRIO
27th TIMES



GRUPO GESTÃO RH
10th PLACE IN EXCELLENCE
FOR BEST PRACTICES IN
PEOPLE MANAGEMENT



MASTER IMOBILIÁRIO SP
12th TIMES



ADEMI RJ
FEATURED FOR THE
12th TIME

IBOVESPA B3



INTEC
3th PLACE AMONG THE
100 LARGEST
CONSTRUCTION COMPANIES



LATAM REAL STATE SMALL CAPS

COMBINED

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

BUY SIDE

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

SELL SIDE

BEST CEO
BEST COMPANY BOARD
BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM
BEST ESG PROGRAM
BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT

LATAM REAL STATE OVERALL

COMBINED

BEST CEO
BEST COMPANY BOARD
BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM
BEST ESG PROGRAM
BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT

BUY SIDE

BEST CEO
BEST COMPANY BOARD
BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM
BEST ESG PROGRAM
BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT

SELL SIDE

BEST COMPANY BOARD
BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR TEAM
BEST IR PROGRAM
BEST ESG PROGRAM