

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



DISCLAIMER

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

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





DADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS



// VISÃO GERAL

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

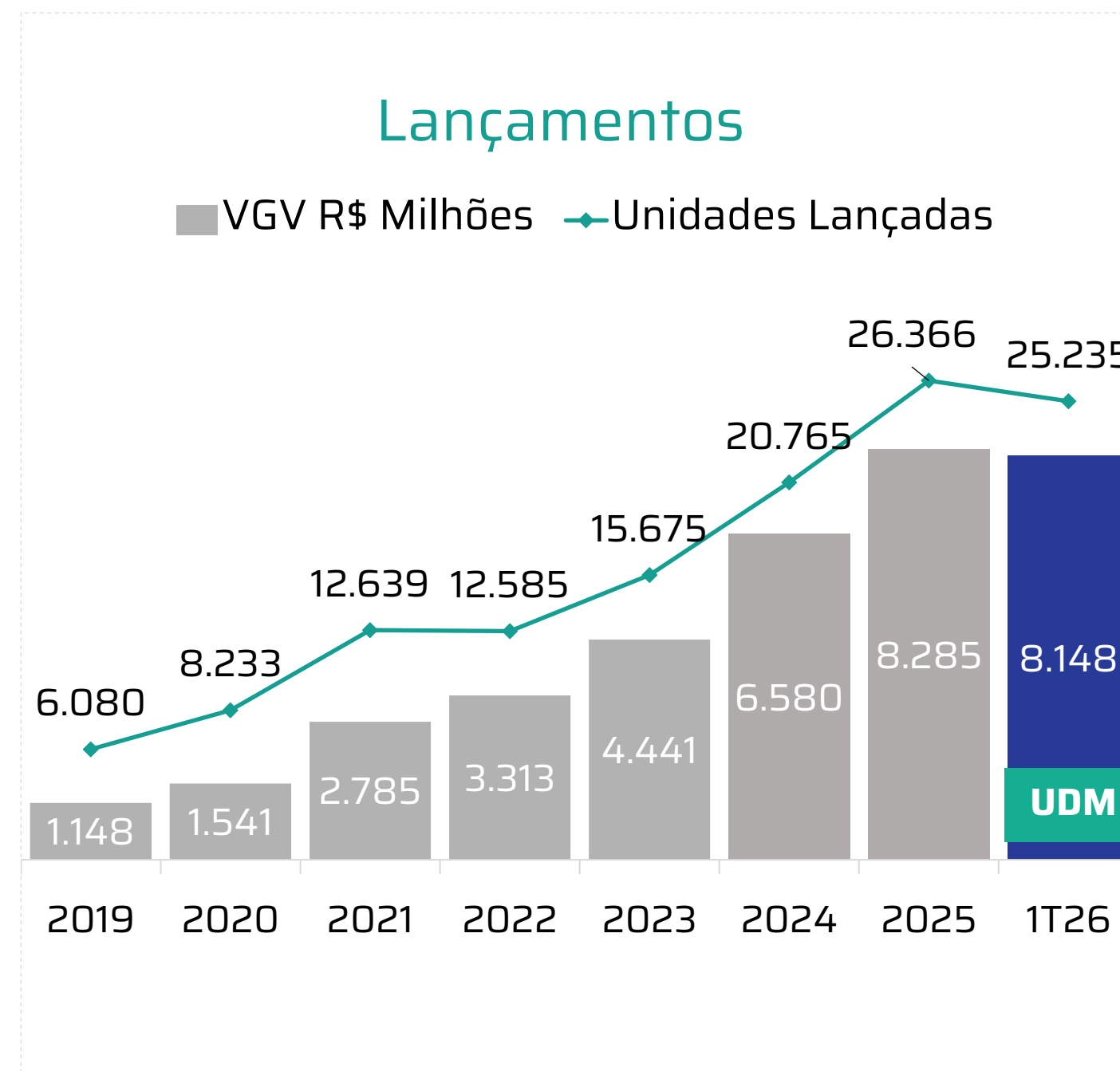
Comprometimento com os mercados de **São Paulo e Rio de Janeiro**

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

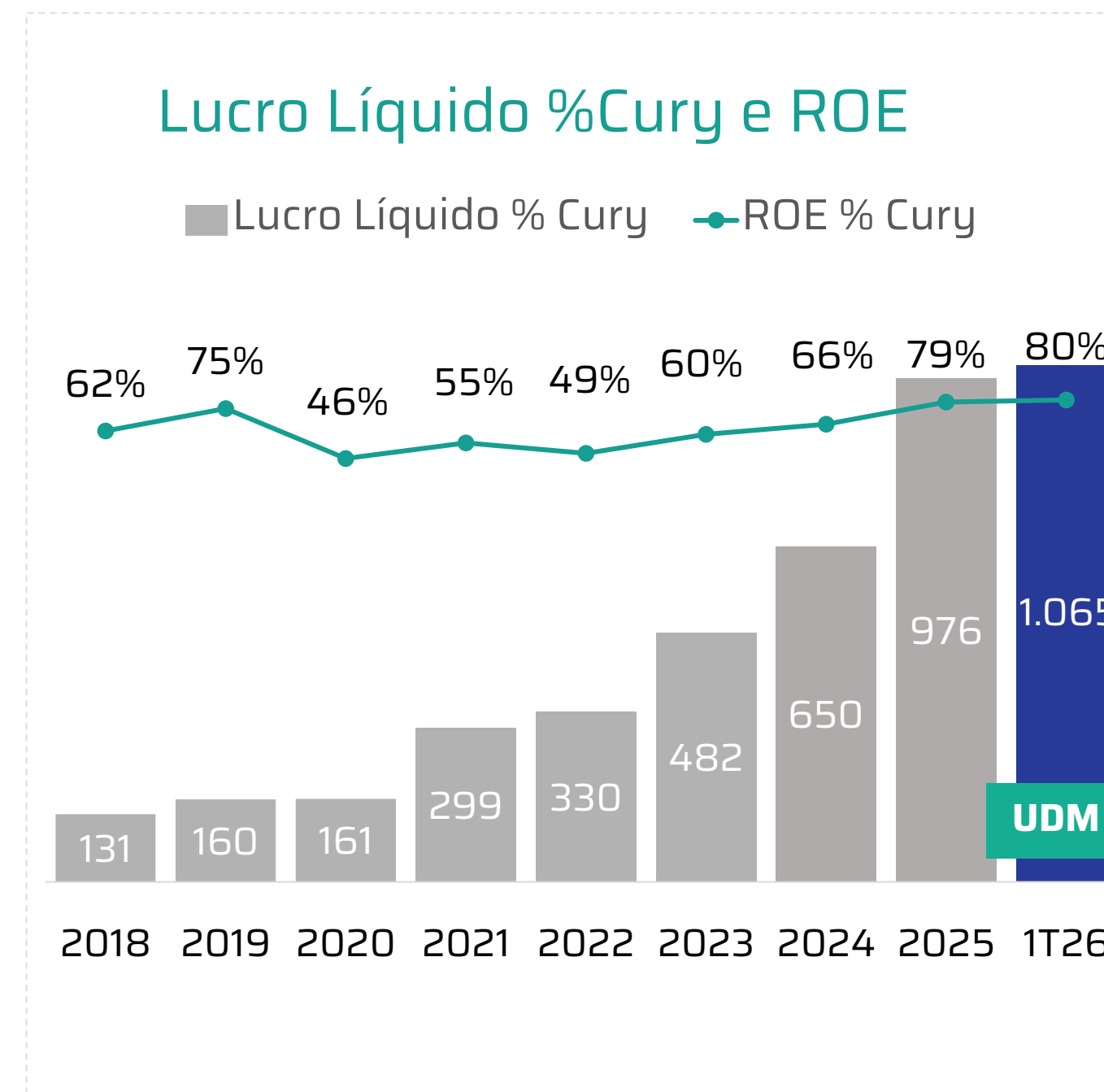
Portfólio de produtos **completo e flexível**, cobrindo várias faixas do segmento residencial de baixa renda

Disciplina financeira: crescimento + margens + retornos

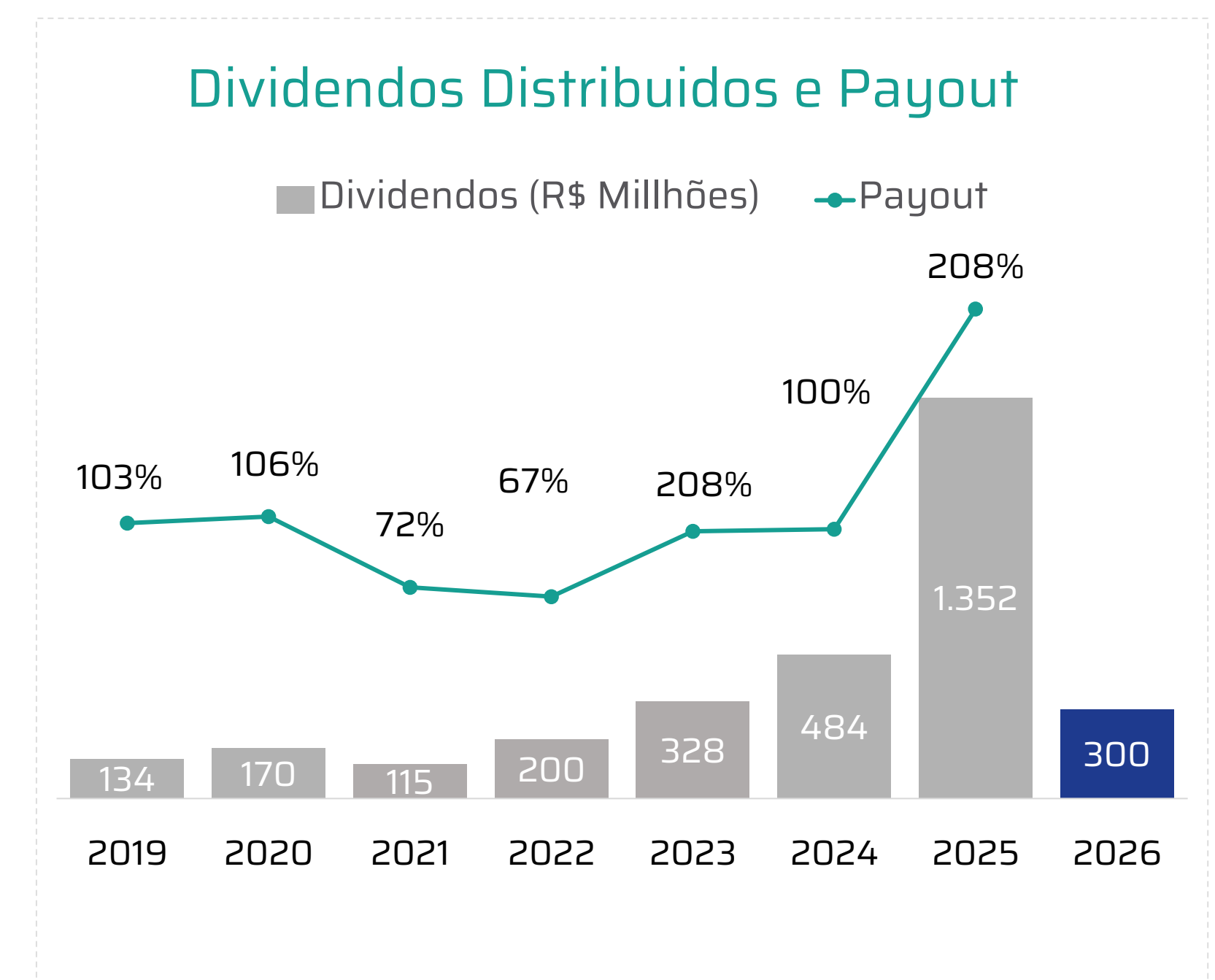
UDM: Últimos doze meses



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



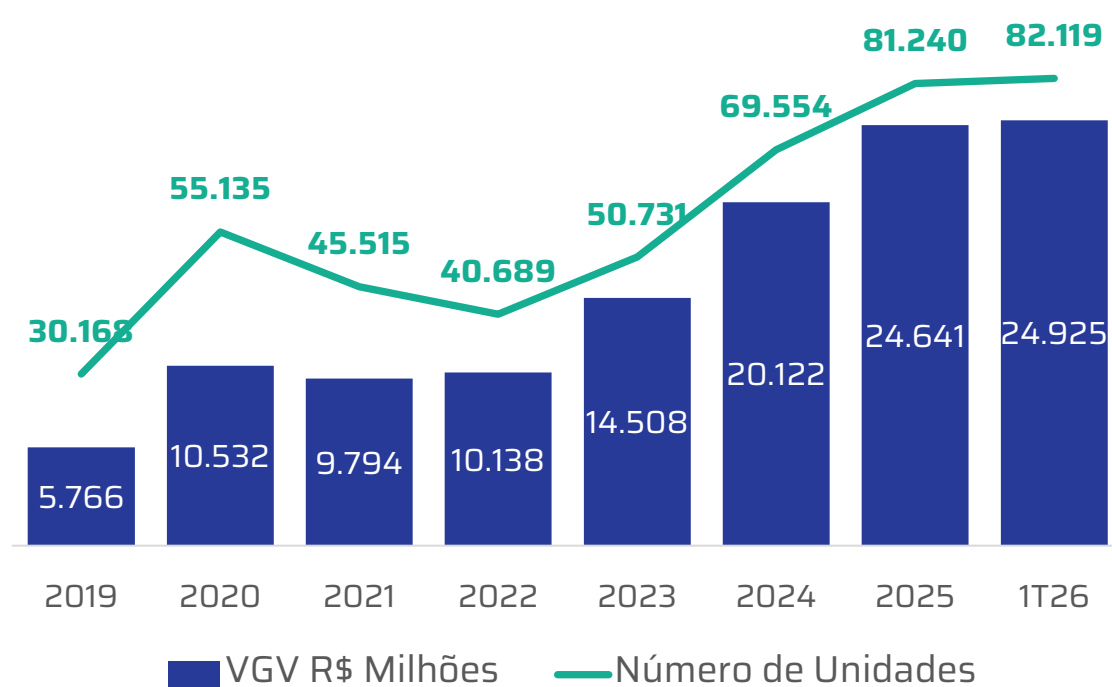
CAGR LL %Cury (18-26) ~ 31%
Σ 2018-2026 R\$ 3,6 bilhões



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

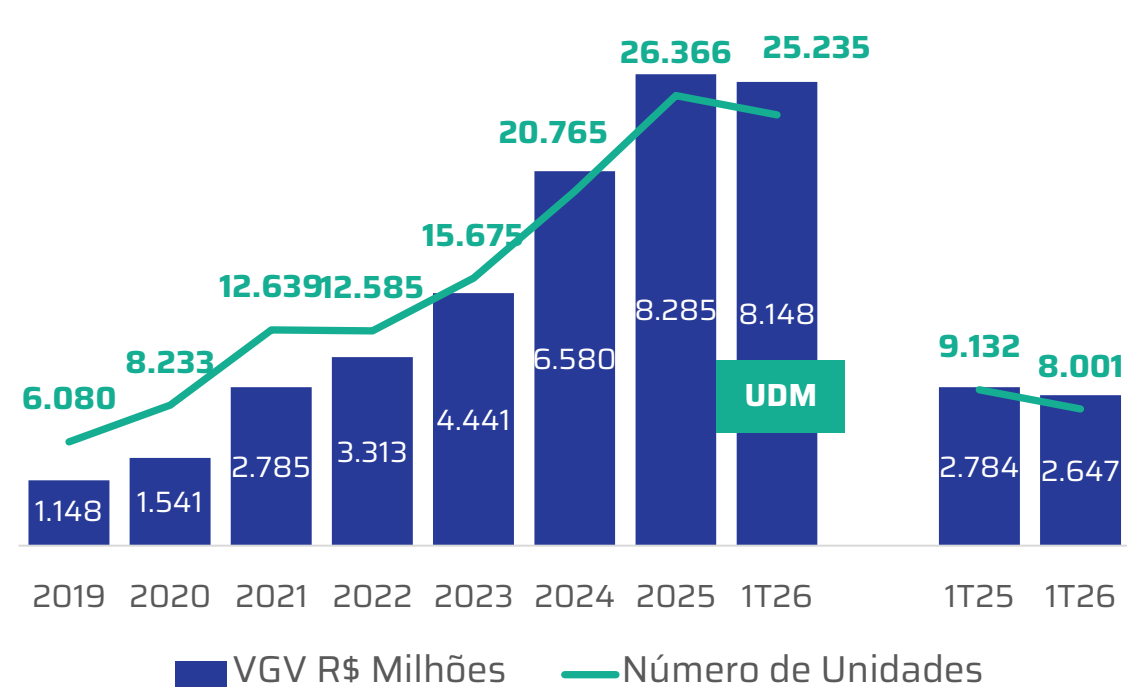
// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Banco de Terrenos



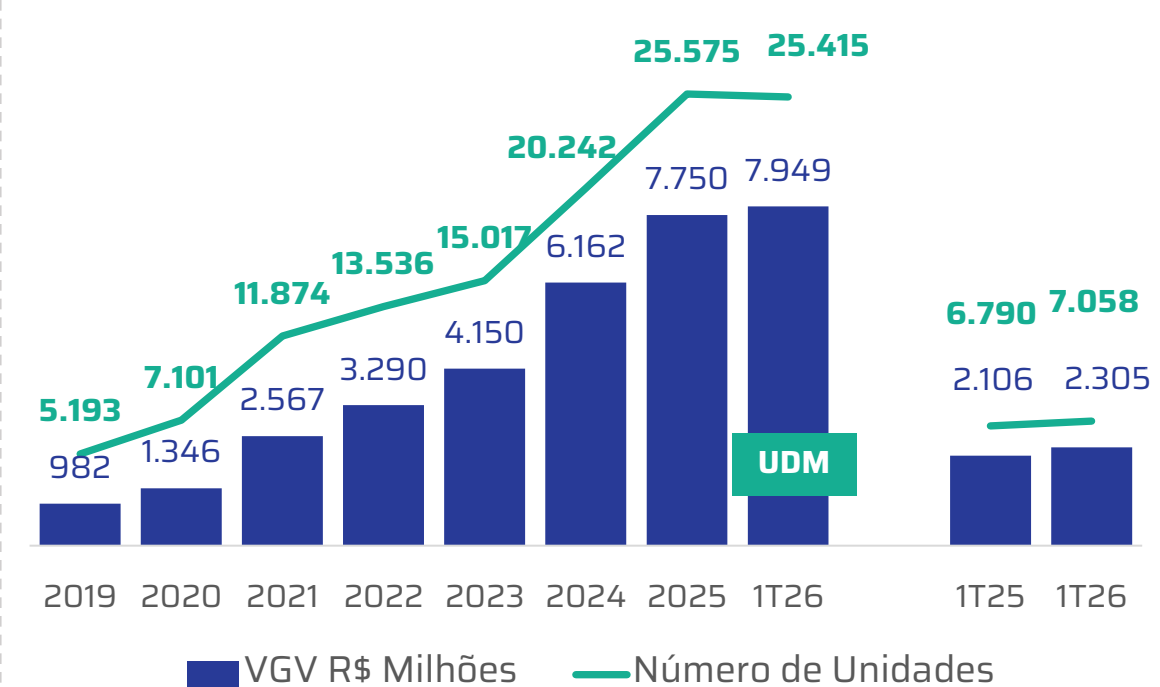
CAGR VGV (19-26) ~23%
CAGR unid (19-26) ~15%

Lançamentos



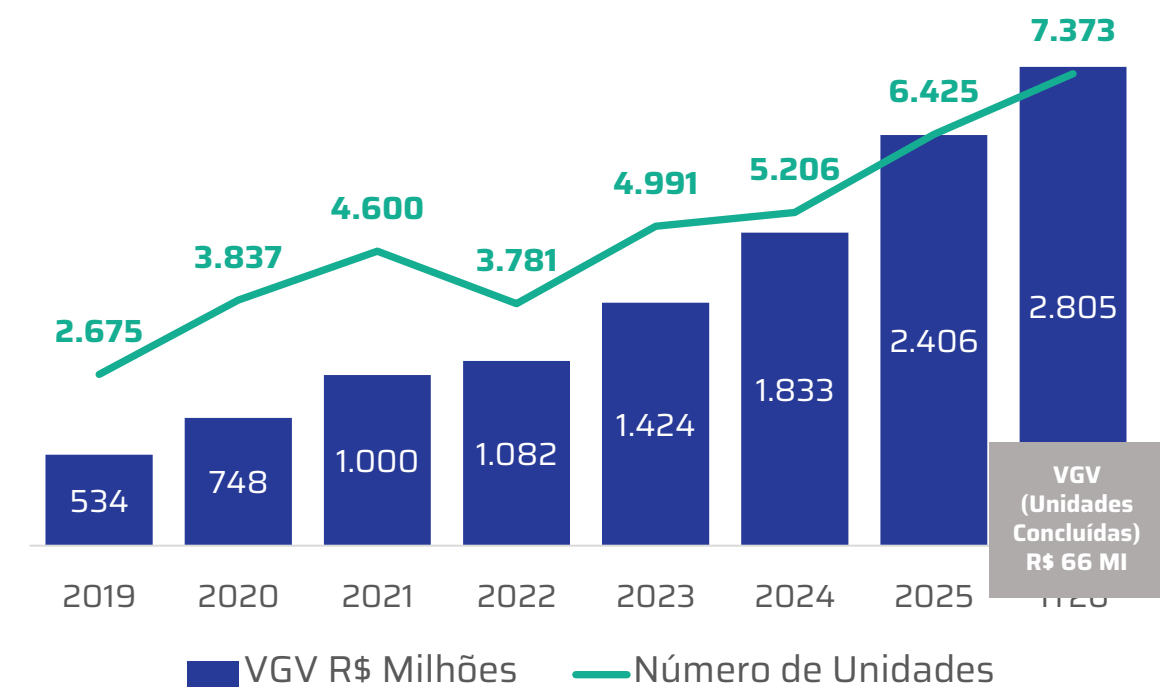
Preço Médio	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	1T26
	188,9	187,1	220,4	263,2	283,3	316,9	314,2	330,8

Vendas Líquidas



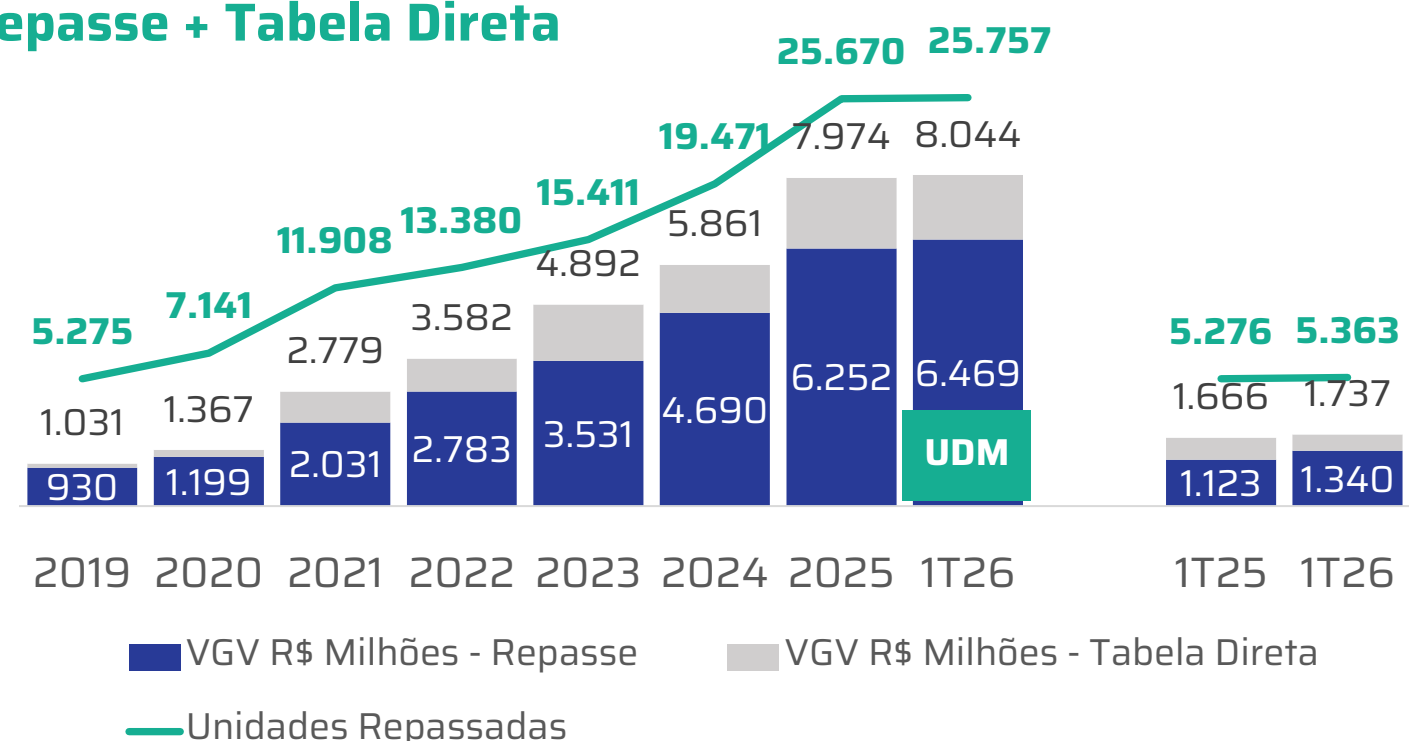
VSO Líquida (%)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	1T26 UDM
	64,8%	64,3%	72,0%	75,3%	74,5%	77,1%	76,3%	73,9%

Estoques (100%)



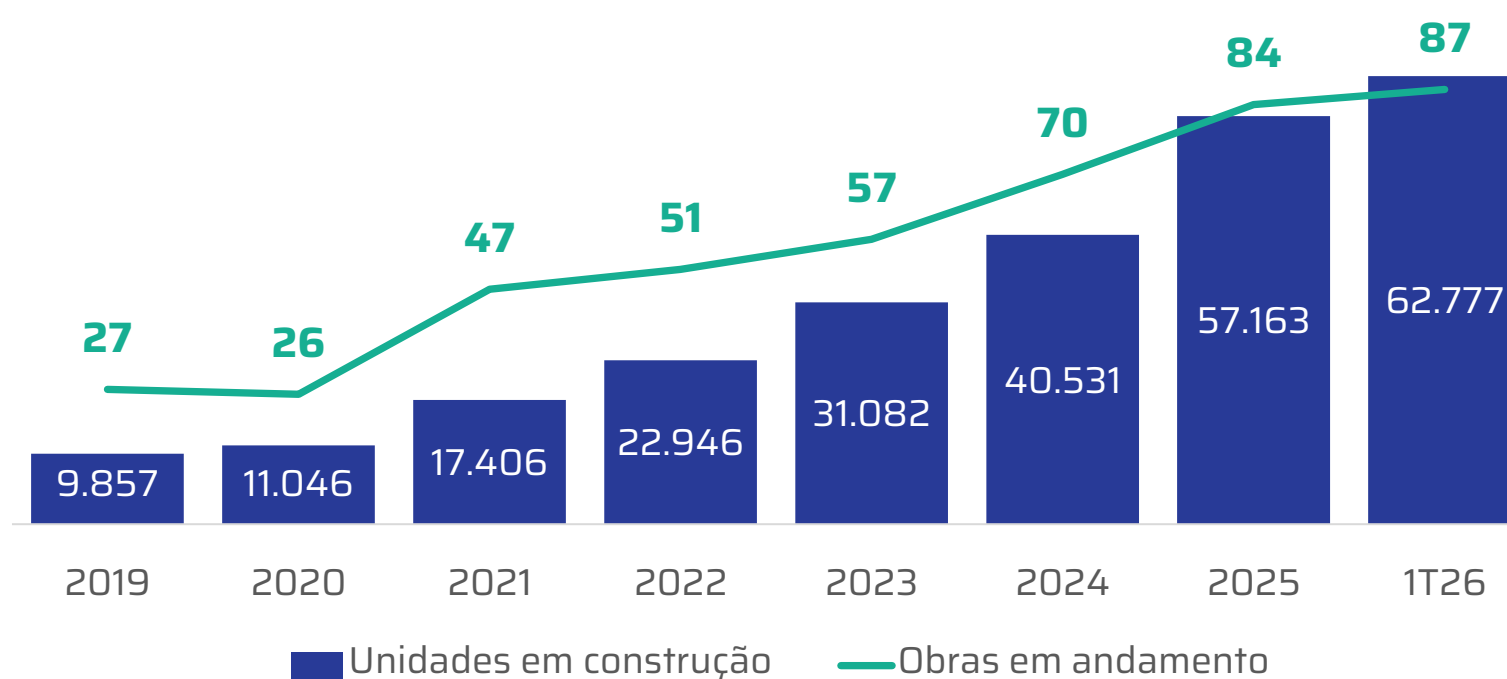
CAGR VGV (19-26) 27%
CAGR unid (19-26) 16%

Repasse + Tabela Direta



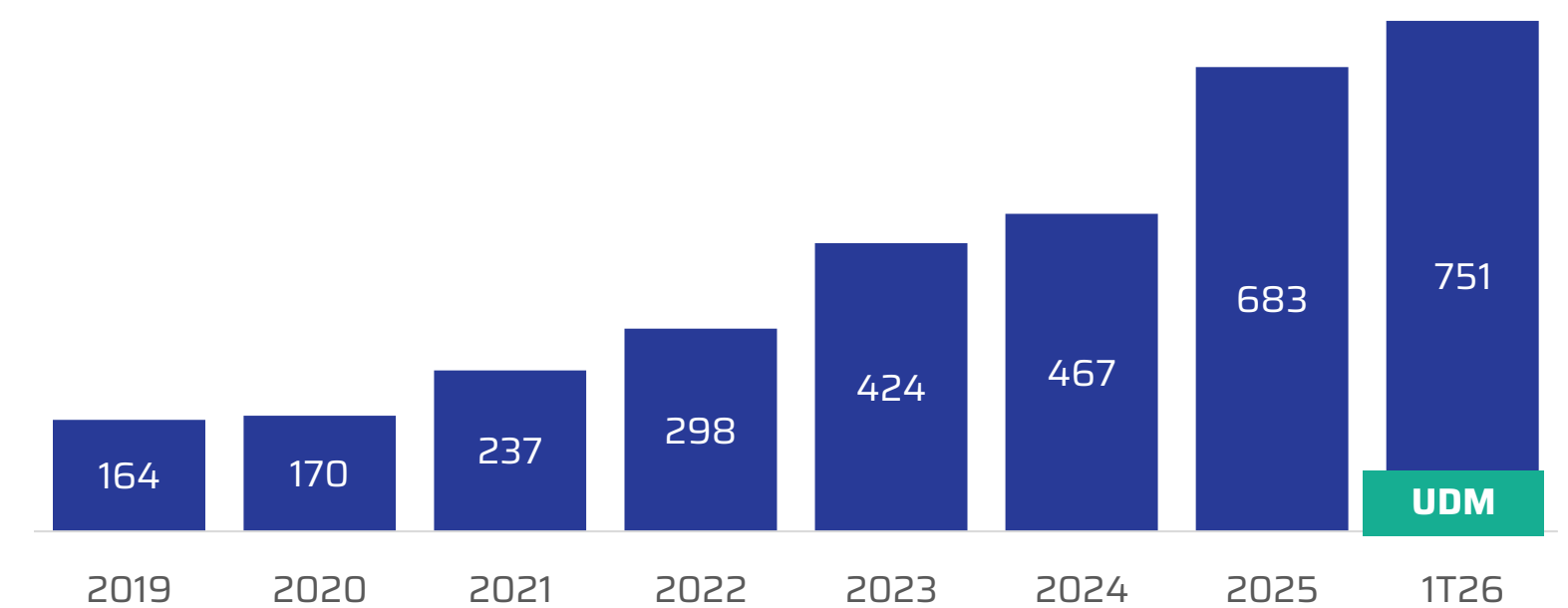
CAGR VGV (19-26) 34%
CAGR unid (19-26) 25%

Engenharia



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

Geração de Caixa

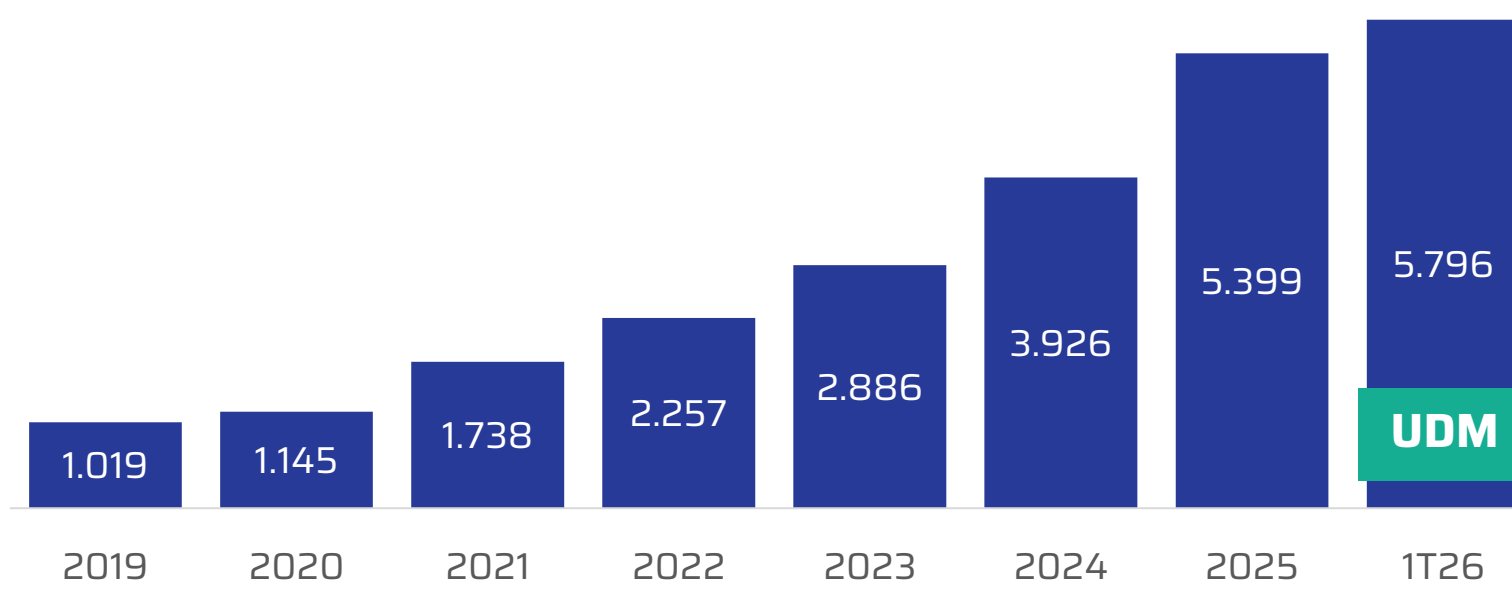


CAGR geração de caixa (19-26) ~24%
Σ 2019-2026 R\$ 2,5 bi

UDM: Últimos doze meses

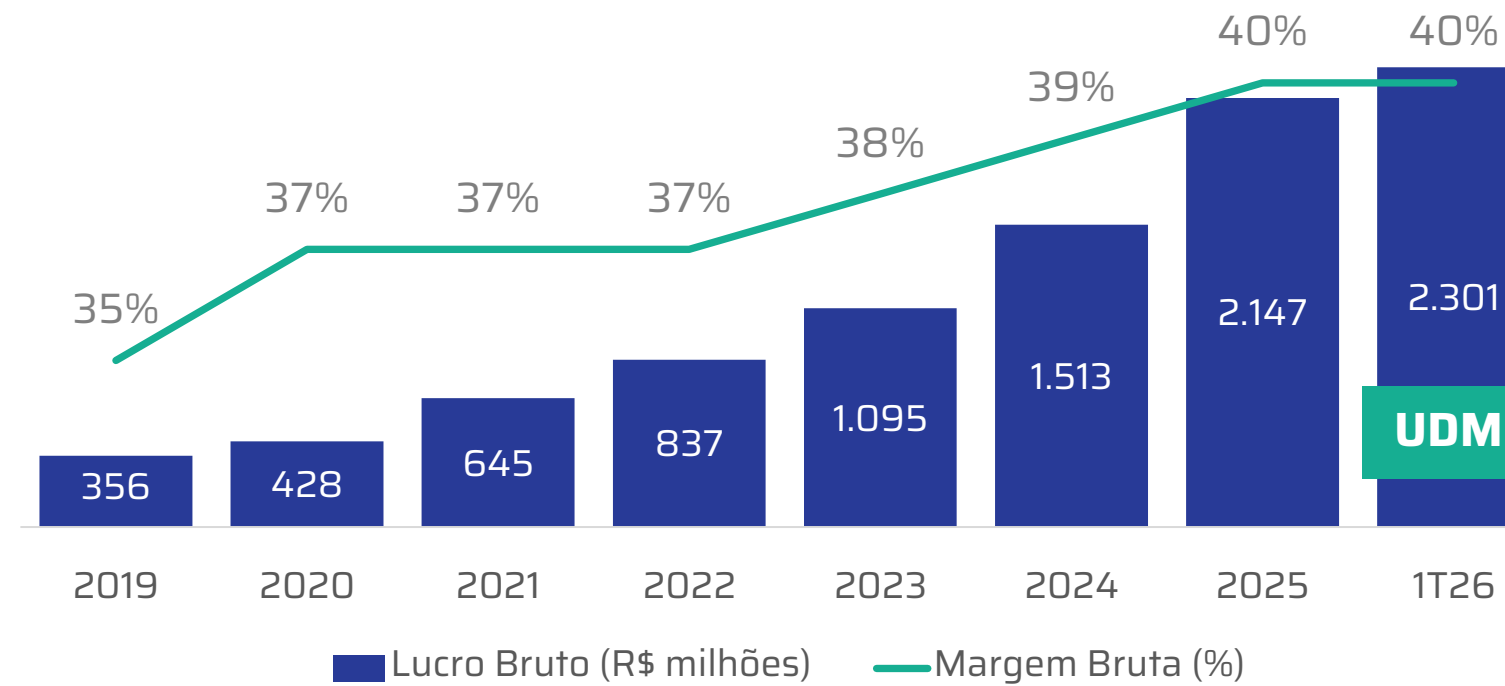
// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Receita Líquida (R\$ milhões)



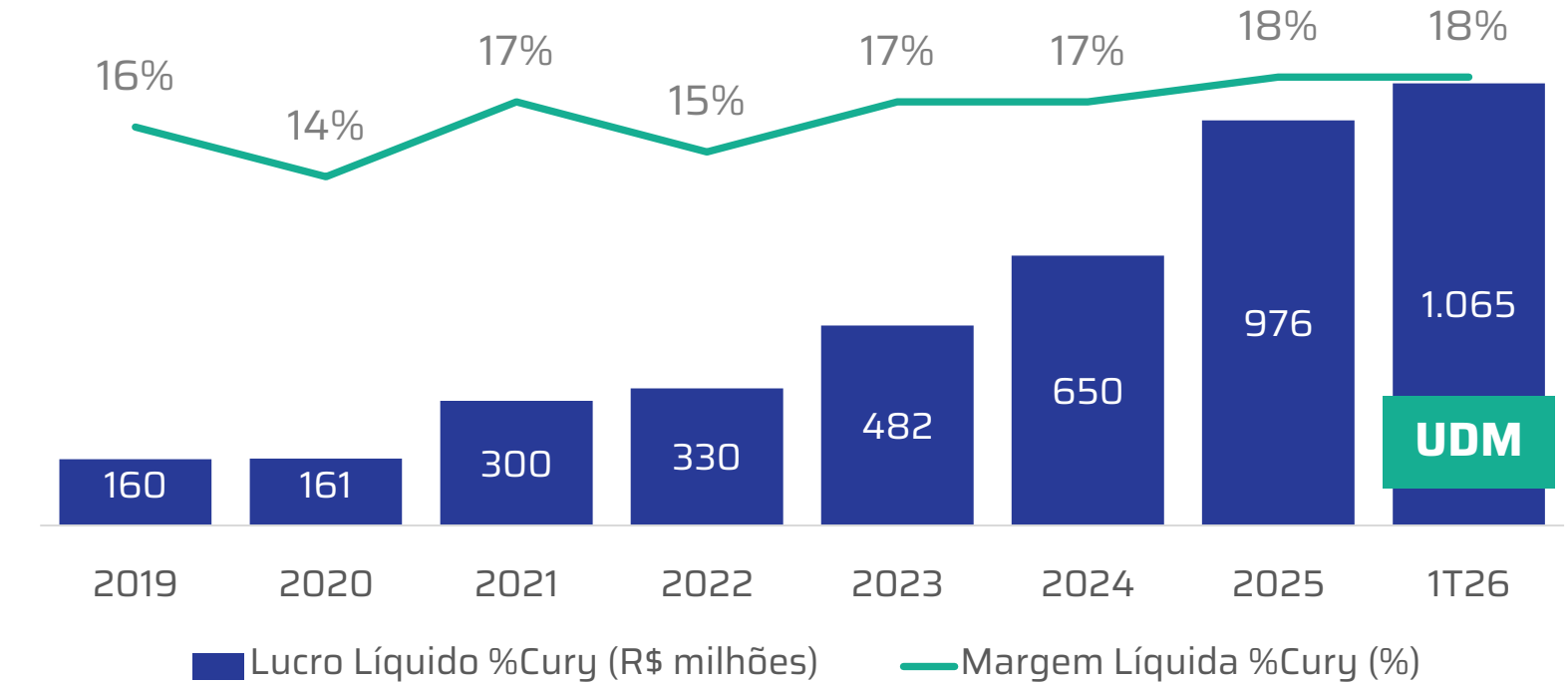
CAGR (19-26) ~28%
Σ (19-26) ~ R\$ 20,0 bi

Lucro Bruto e Margem Bruta



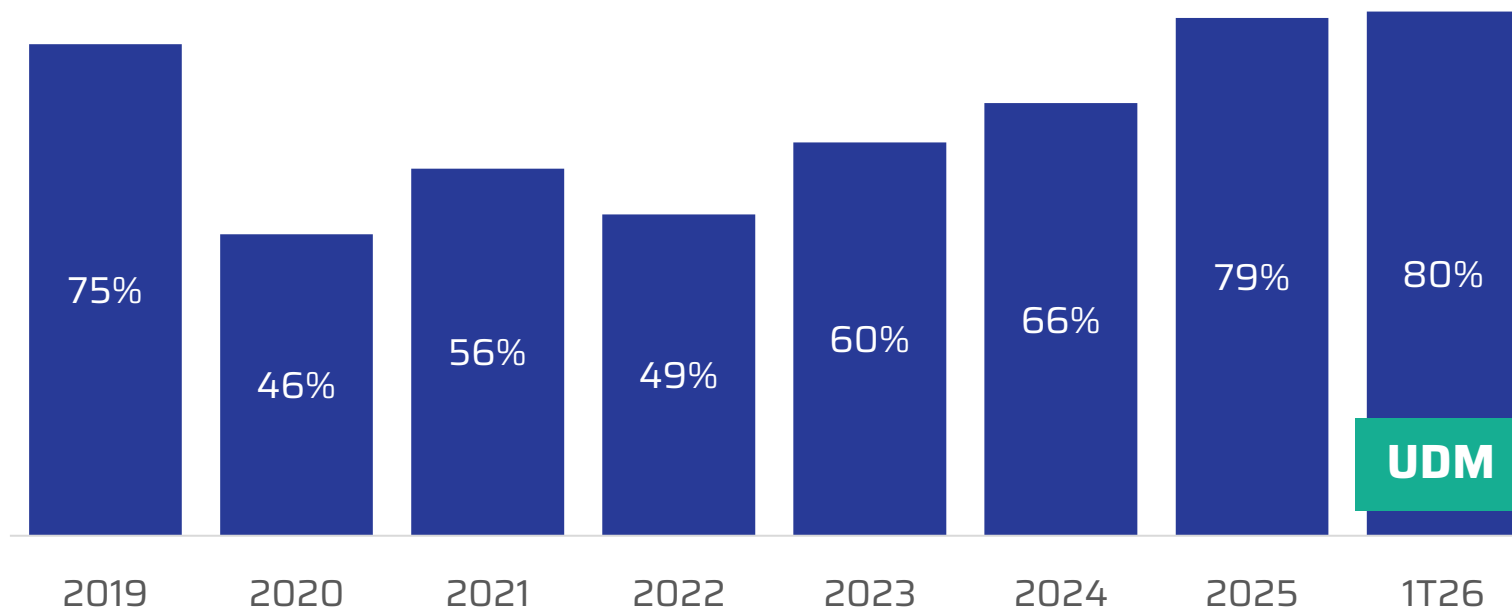
CAGR (19-26) ~31%
Σ (19-26) ~ R\$ 7,7 bi

Lucro Líquido %Cury e Margem Líquida %Cury

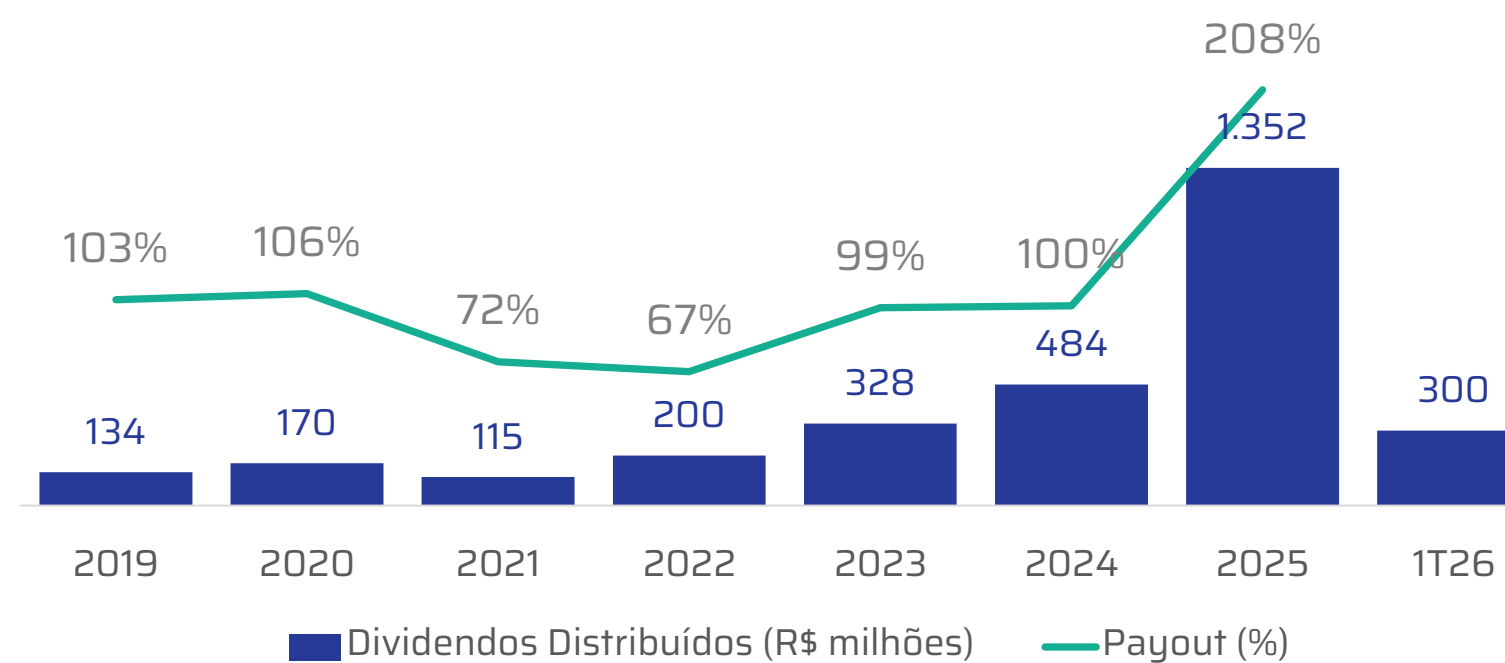


CAGR (19-26) ~31%
Σ (19-26) ~ R\$ 3,4 bi

ROE (%)

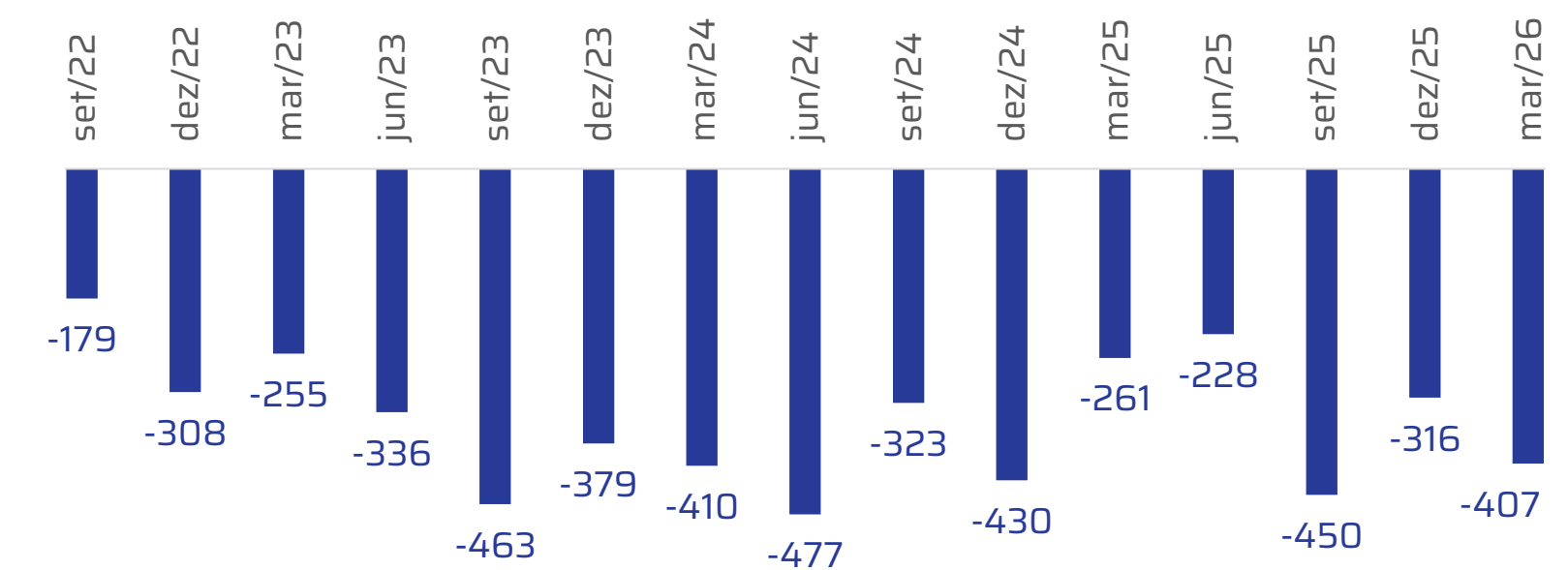


Dividendos Distribuídos e Payout



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

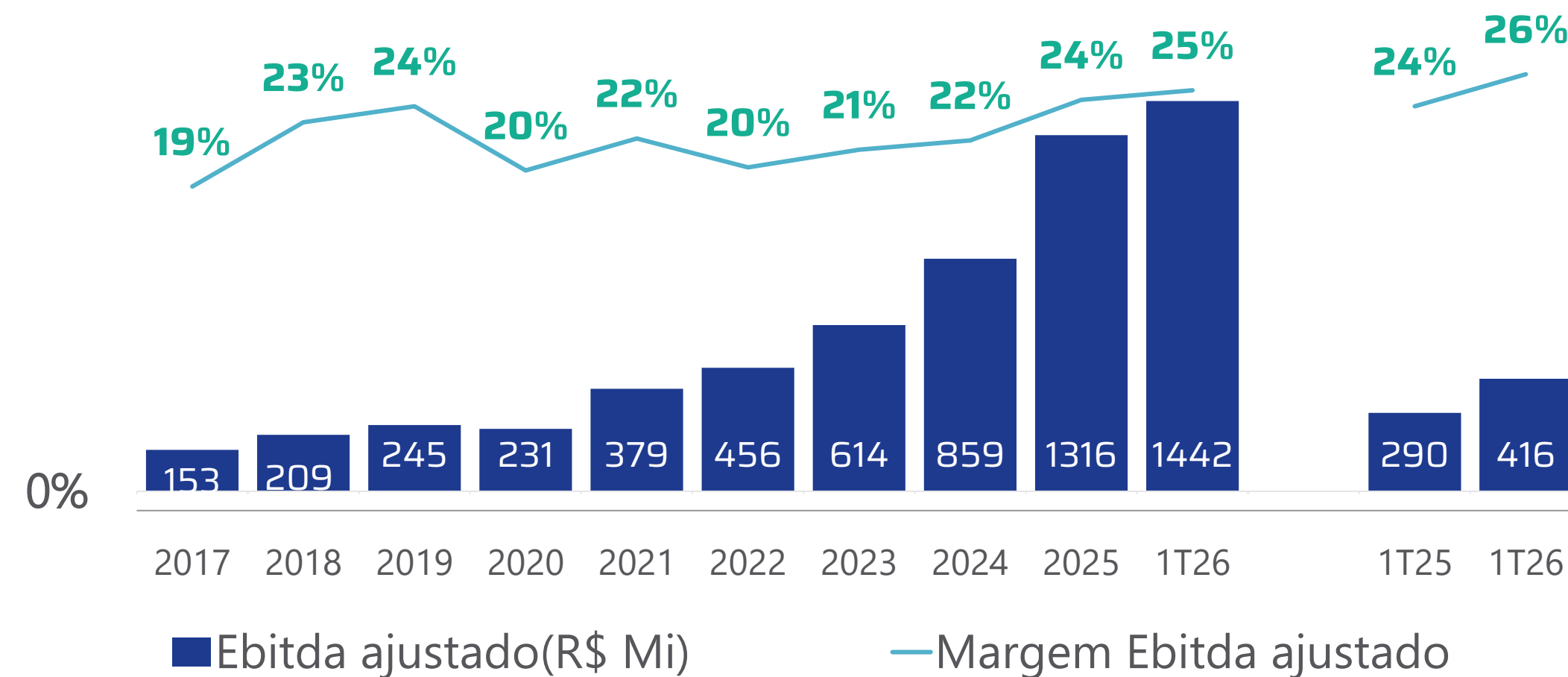
Dívida (Caixa) Líquida (R\$ milhões)



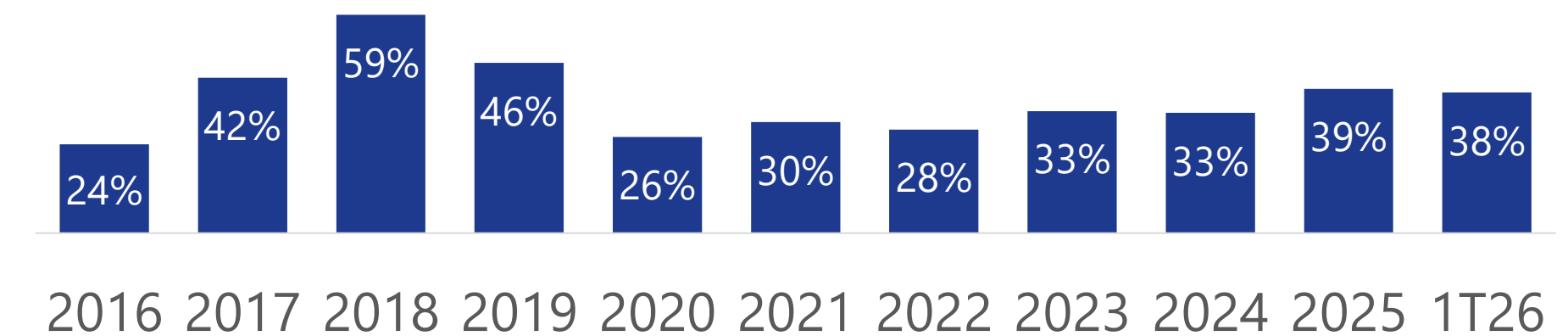
UDM: Últimos doze meses

// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

EBITDA Ajustado



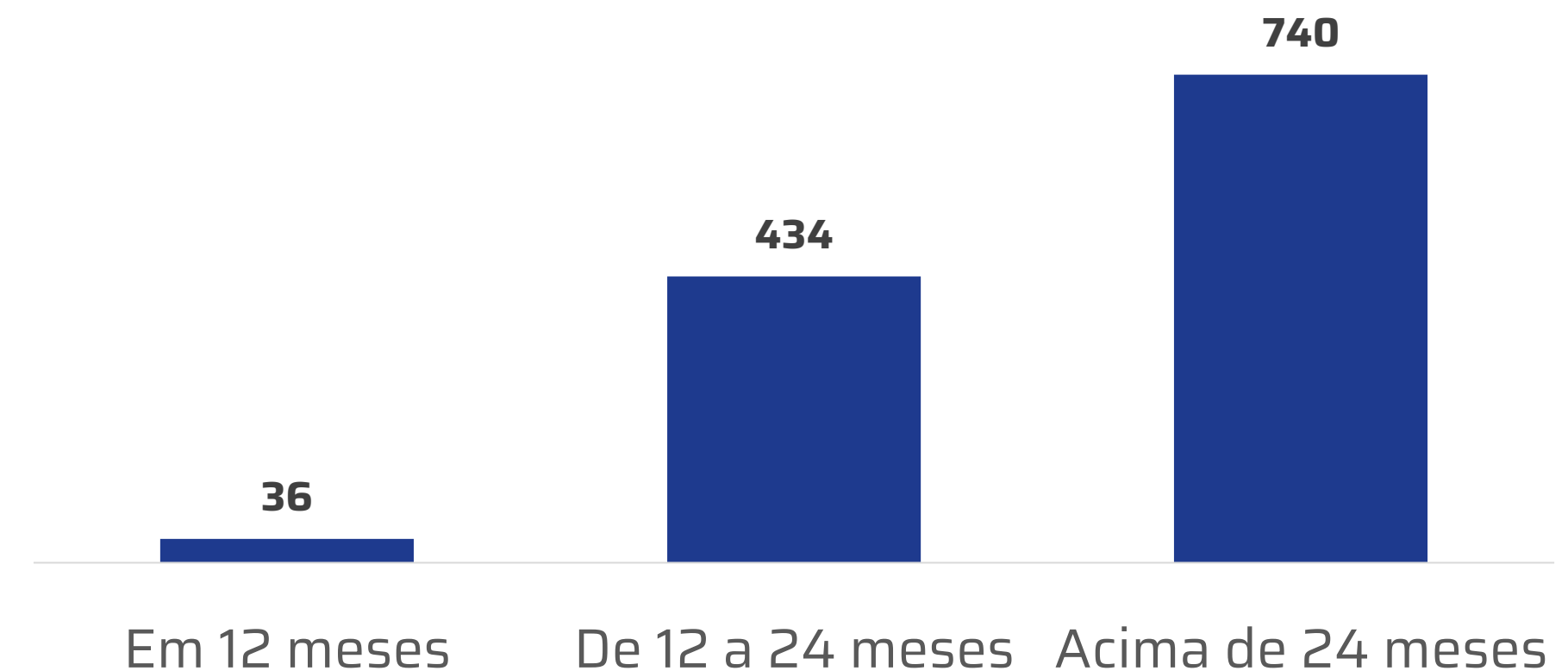
ROIC - Return On Invested Capital



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

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



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





VISÃO GERAL E PERFORMANCE



LINHA DO TEMPO



Há mais de 60 anos em constante **evolução**, a Cury conquistou solidez no mercado imobiliário e a confiança de milhares de clientes e investidores.



Fundação da Curi Engenharia e Comércio em maio de 1963

Empresa focada na linha de crédito do BNH

Milagre Econômico Brasileiro

Curi Engenharia e Comércio passou por grande expansão

Fim dos empréstimos do BNH

Foco na construção de edifícios residenciais

Caixa Econômica Federal ampliou suas atividades de financiamento no setor habitacional

Incorporação da Curi Engenharia e Comércio na Cury Empreendimentos

Aumento e expansão das linhas de crédito

Cury Empreendimentos acelerou seu crescimento

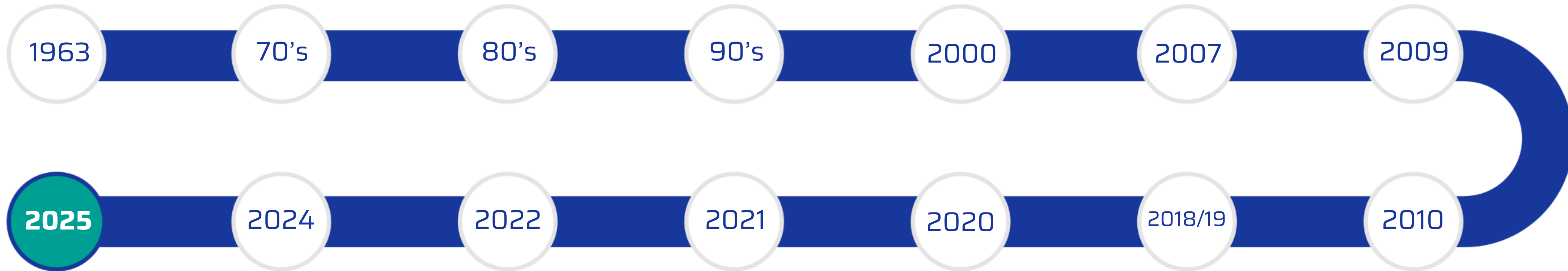


Joint-venture com a Cyrela

Criação da Cury Construtora



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



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

Elevação de **Rating de Crédito**
S&P Global Ratings

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

Início dos lançamentos **no Porto Maravilha**

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



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

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



IBOVESPA B3



/// NOSSO PRODUTO

SÃO PAULO 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

3.634



VGv LANÇADO

R\$ 1.268 MI

Unidades Vendidas

2.925

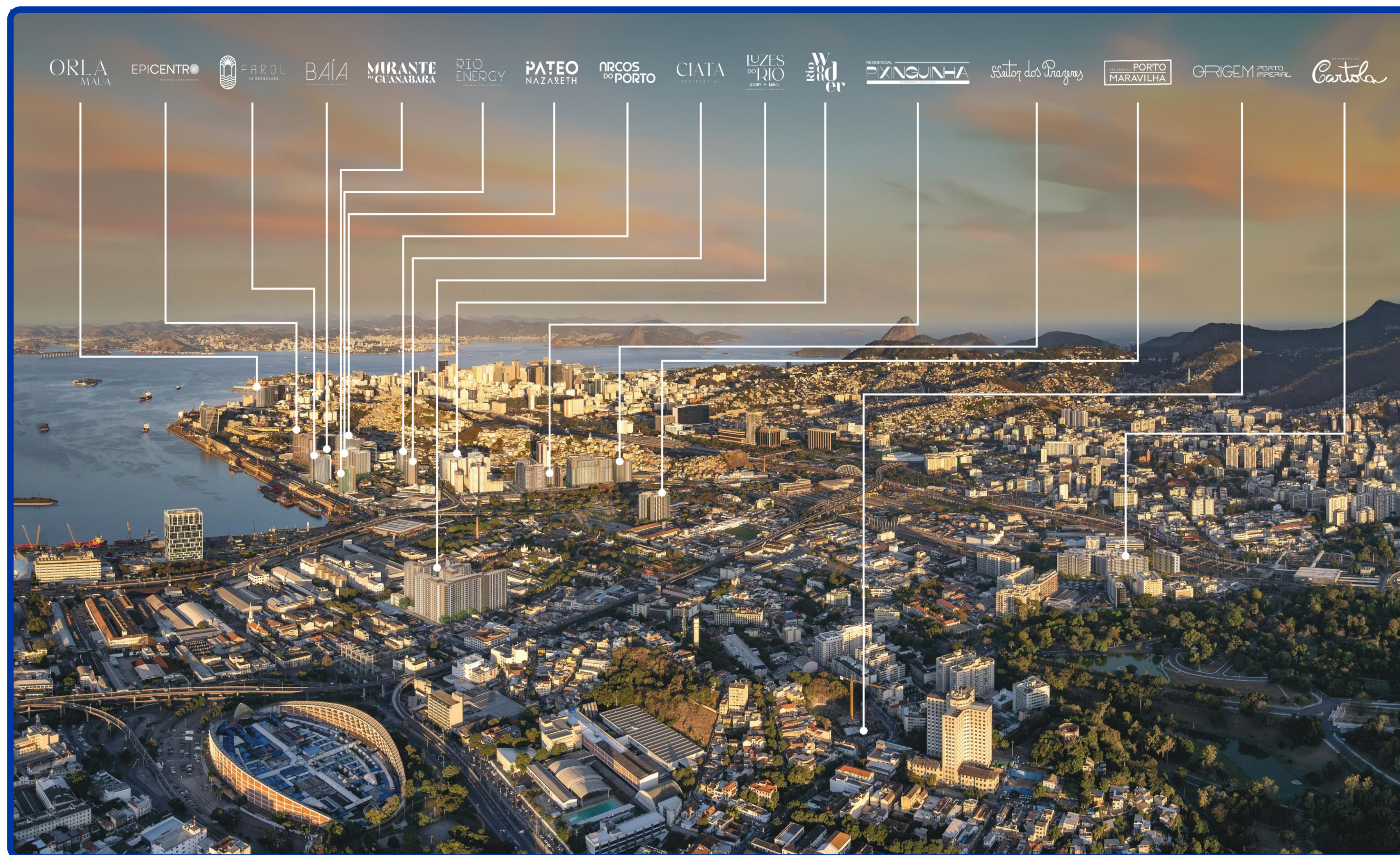


VGv Vendido

R\$ 1.018 MI



// PORTO MARAVILHA | SIMULAÇÃO DOS PROJETOS CURY



UNIDADES LANÇADAS

13.891

VGV LANÇADOS (R\$)

5,2 BI

UNIDADES VENDIDAS

12.282

VGV VENDIDOS (R\$)

4,6 BI

// PERFORMANCE CURY - PORTO MARAVILHA

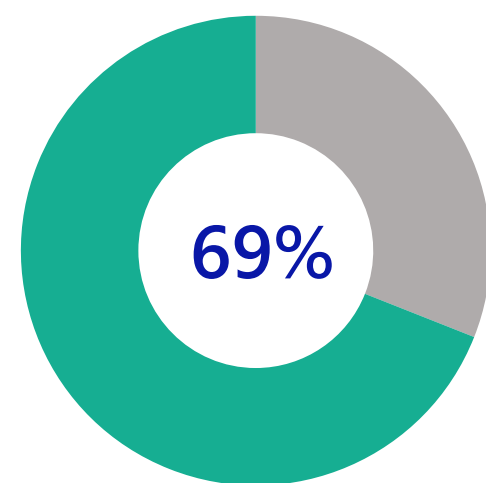


**8.7 KM² de
Potencial Construtivo**

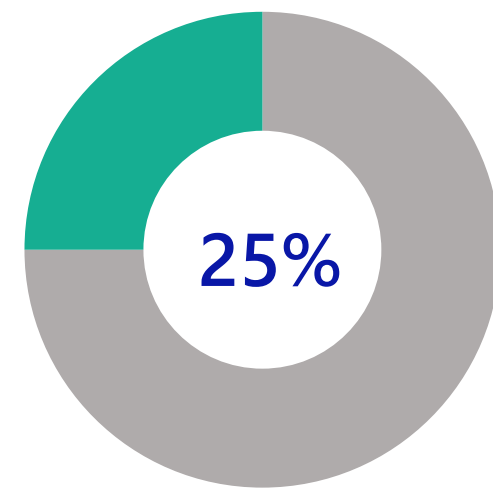


// NOSSO CLIENTE

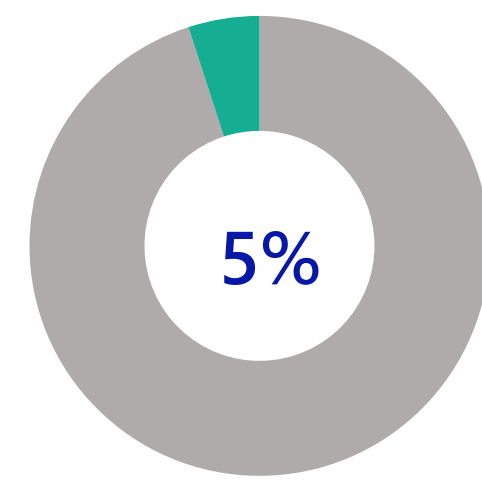
Estado Civil



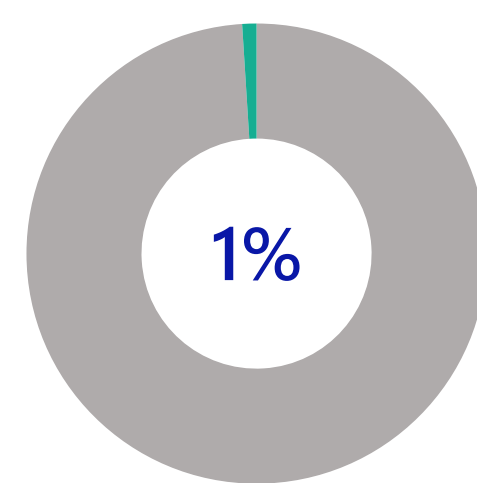
Solteiros



Casados



Divorciados



Outros

Gênero

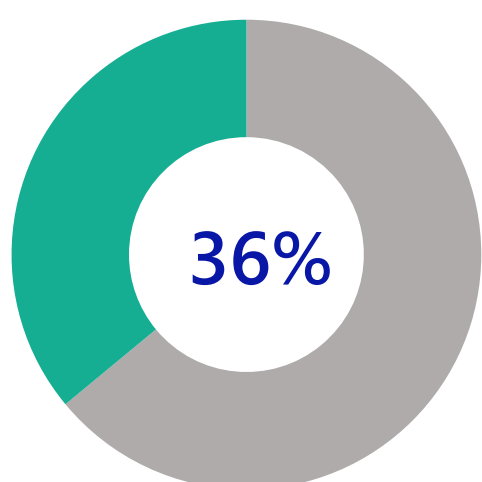


Masculino | 53%

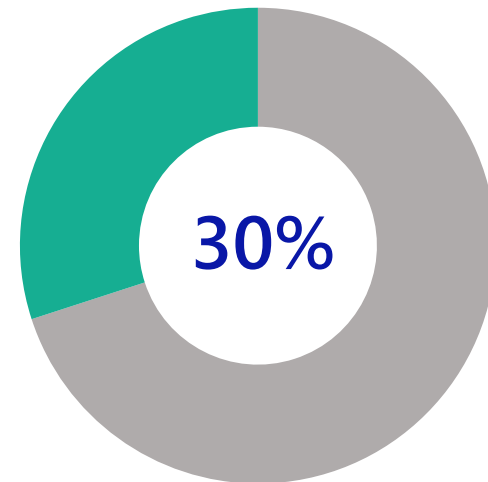
Feminino | 44%

Outros | 1%

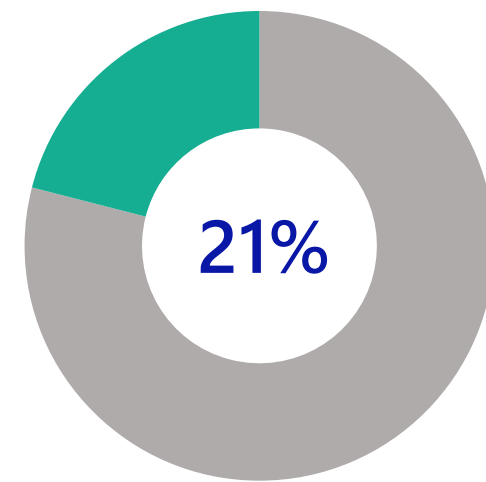
Faixa Etária



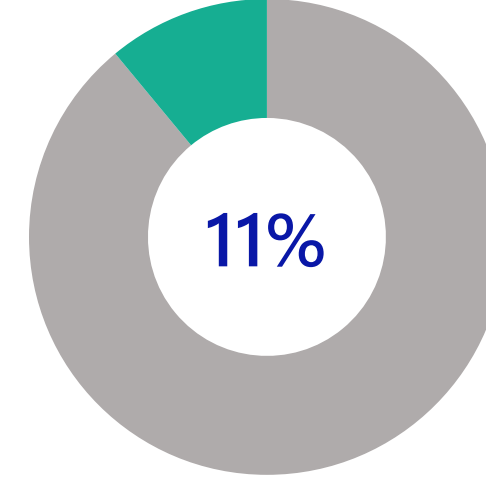
De 20 a 30 anos



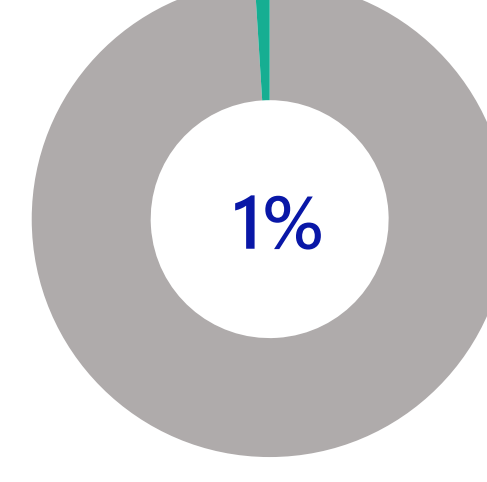
De 31 a 40 anos



De 41 a 50 anos



Acima dos 50 anos



Outros

Relacionamento e Valorização



Regionais



São Paulo | 70,25%

Rio De Janeiro | 29,75%

145.116
Base de
Clientes ativos

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

// NOSSO CLIENTE



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

RÉGUA DO CLIENTE

Acompanha toda a jornada individual;

RÉGUA DO EMPREENDIMENTO

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

RÉGUA DA COMISSÃO DE PATRIMÔNIO DE AFETAÇÃO

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

RÉGUA DE SUSTENTABILIDADE

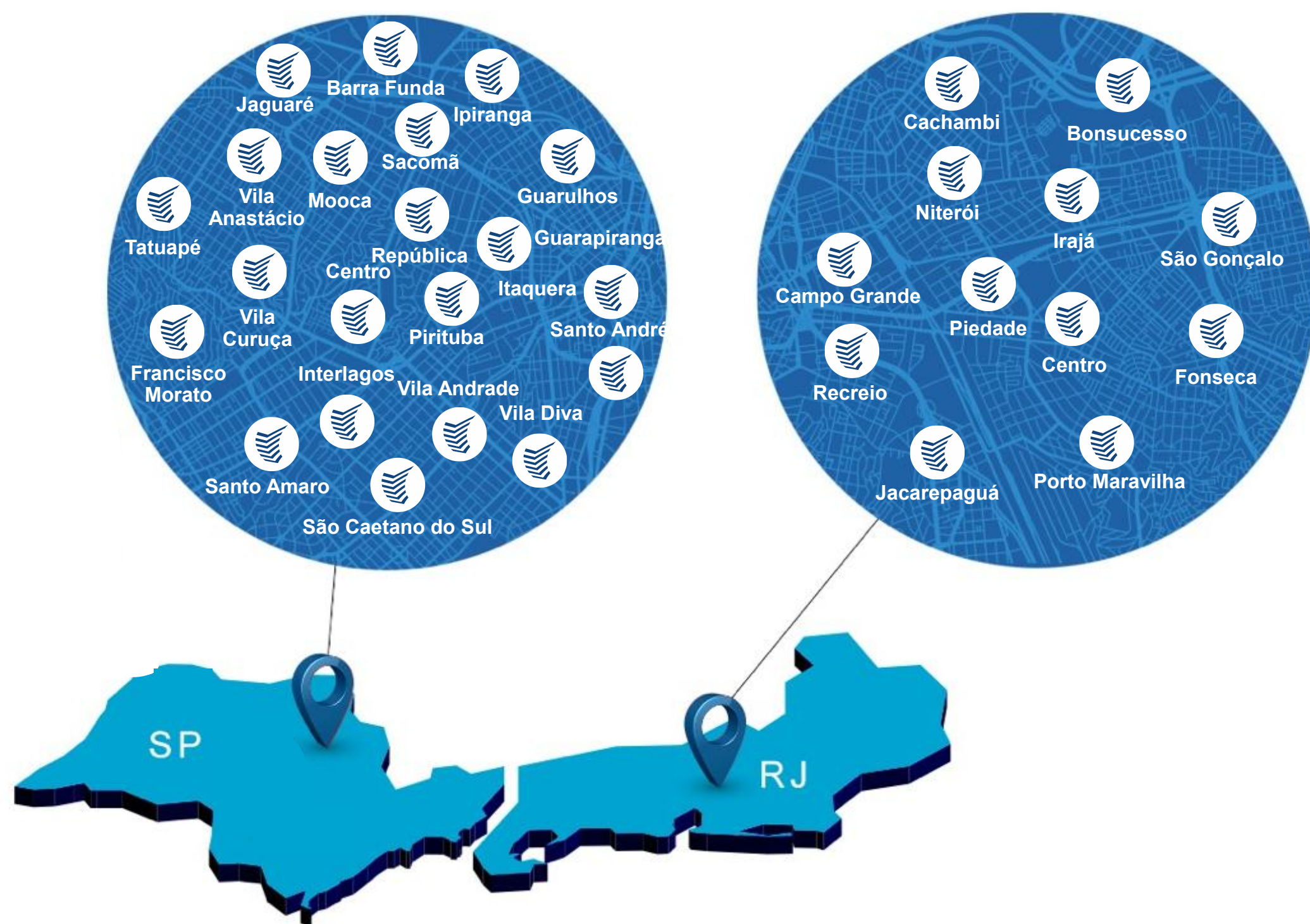
Orienta os usuários dos novos imóveis sobre medidas de sustentabilidade relacionadas ao descarte de resíduos e ao consumo de energia e água.



Clique **aqui** para acessar detalhes de um empreendimento entregue
Veja também o testemunho de alguns de nossos clientes

// LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

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



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

UDM: Últimos doze meses

// NOSSO LANDBANK

TOTAL

VG
100%

~R\$ 24,9 BI

~82,1 MIL

UNIDADES

SÃO PAULO

~R\$ 18,5 bi

~61,5 mil

VG 100%

UNIDADES

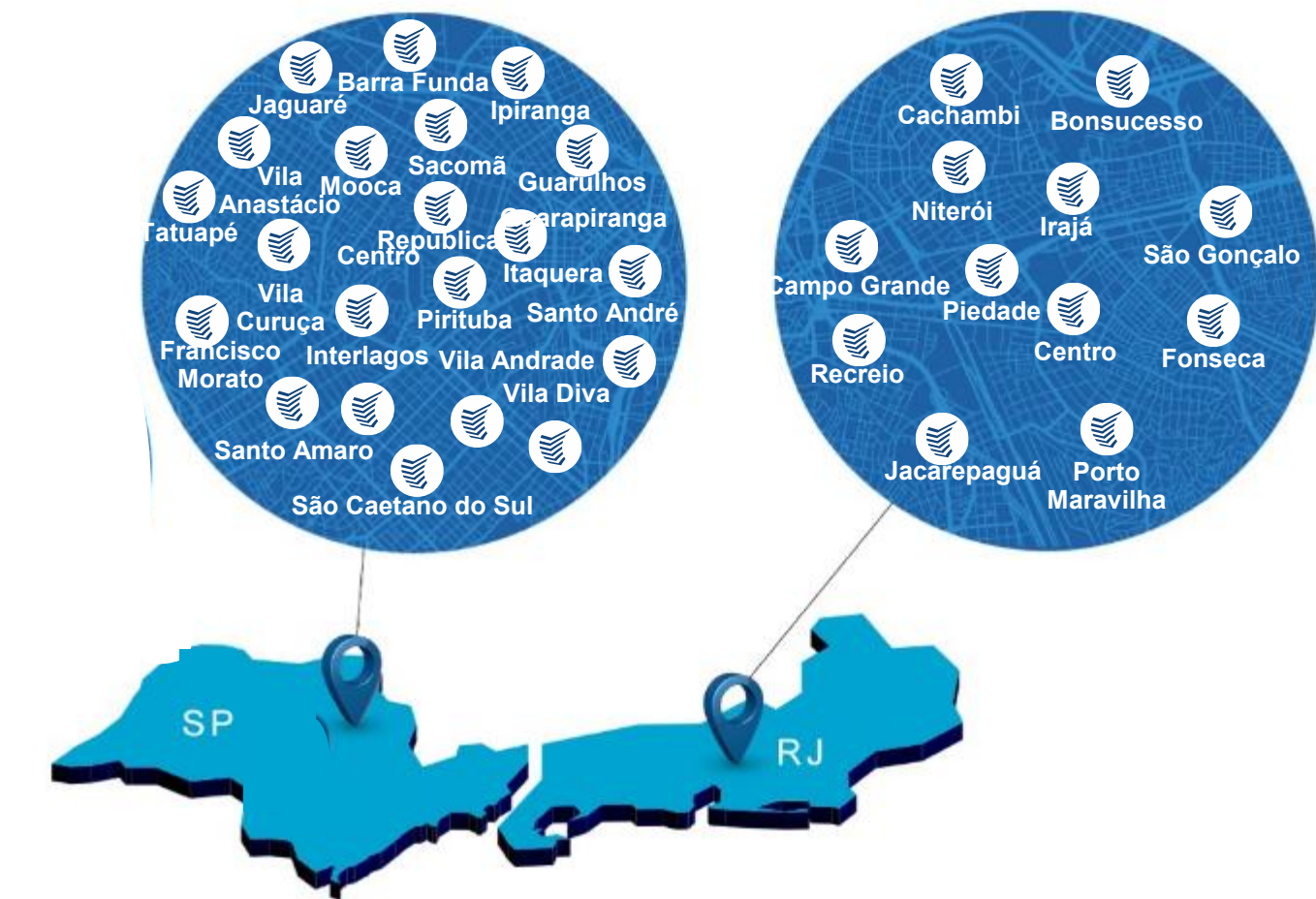
RIO DE JANEIRO

~R\$ 6,4 bi

~20,6 mil

VG 100%

UNIDADES



PROCESSO DE AQUISIÇÃO DE TERRENOS

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

PREMISSAS PARA AQUISIÇÃO

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



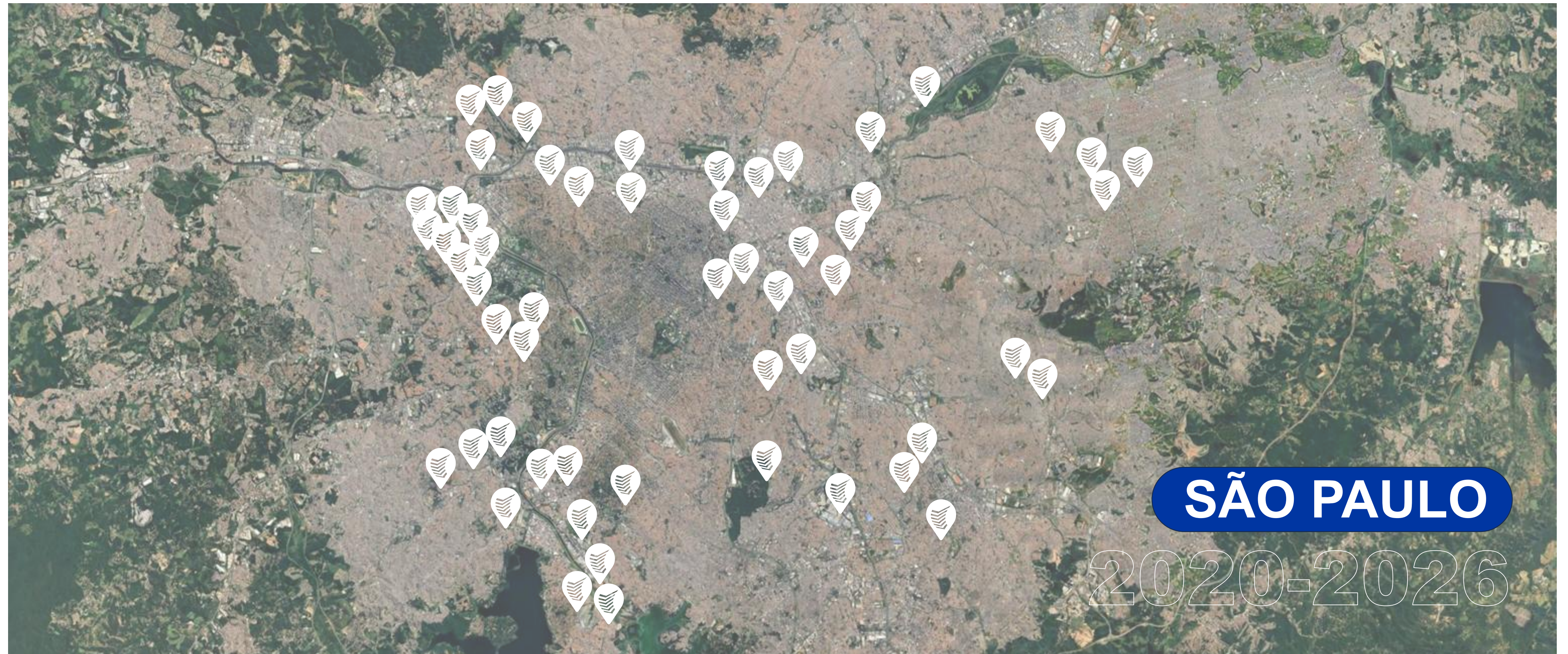
PERFIL DE TERRENO E POTENCIAL CONSTRUTIVO



// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



SÃO PAULO

2020-2026

Operações e Planos de Intervenção Urbana

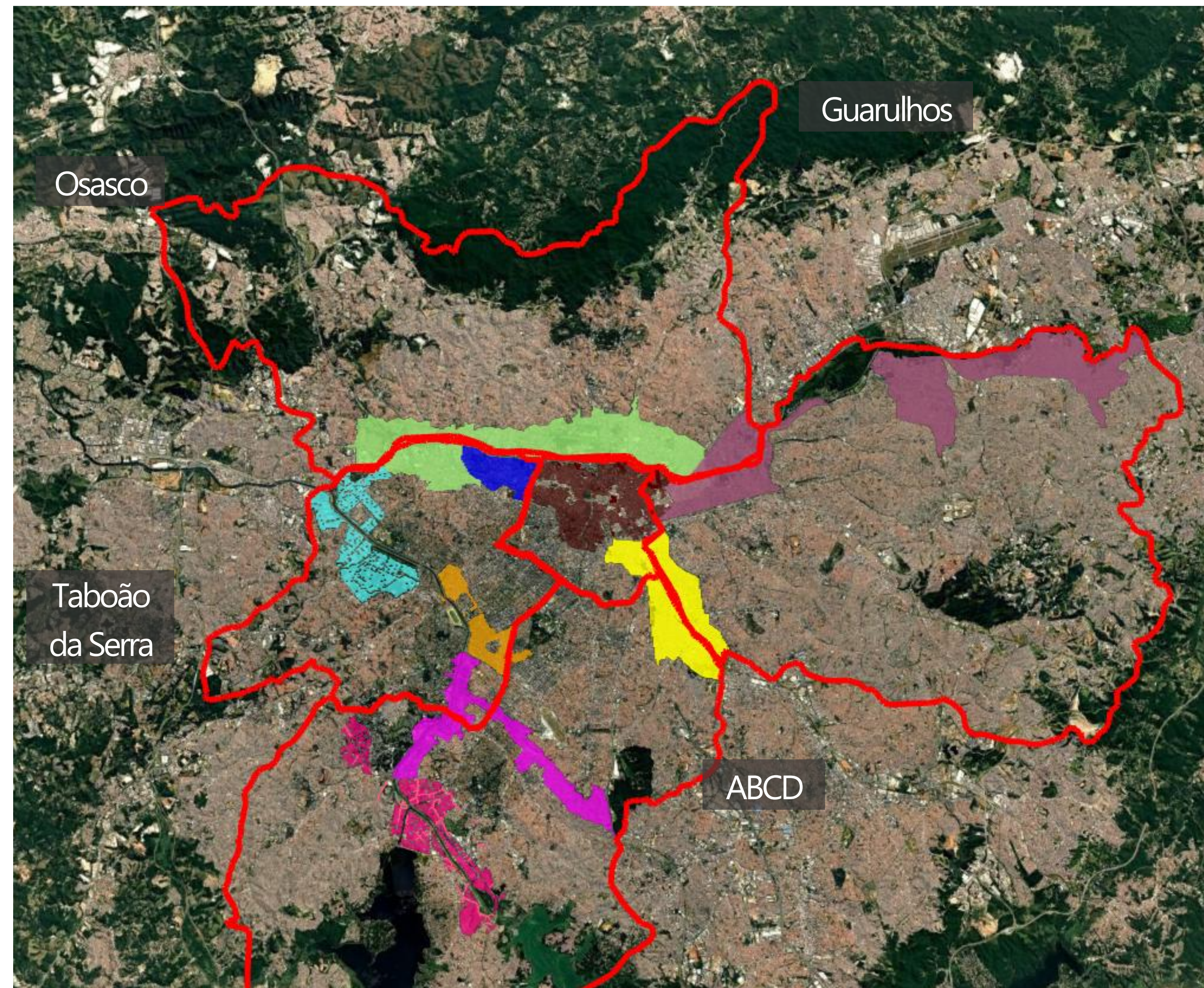
As **Operações Urbanas Consorciadas e Planos de Intervenção Urbanas** (OUCs e PIUs) são ferramentas de planejamento e gestão criadas para promover o desenvolvimento urbano, visando requalificar áreas urbanas, buscando soluções para problemas locais e **promovendo crescimento econômico e social**.

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



RIO

2020-2026

OUC Porto Maravilha

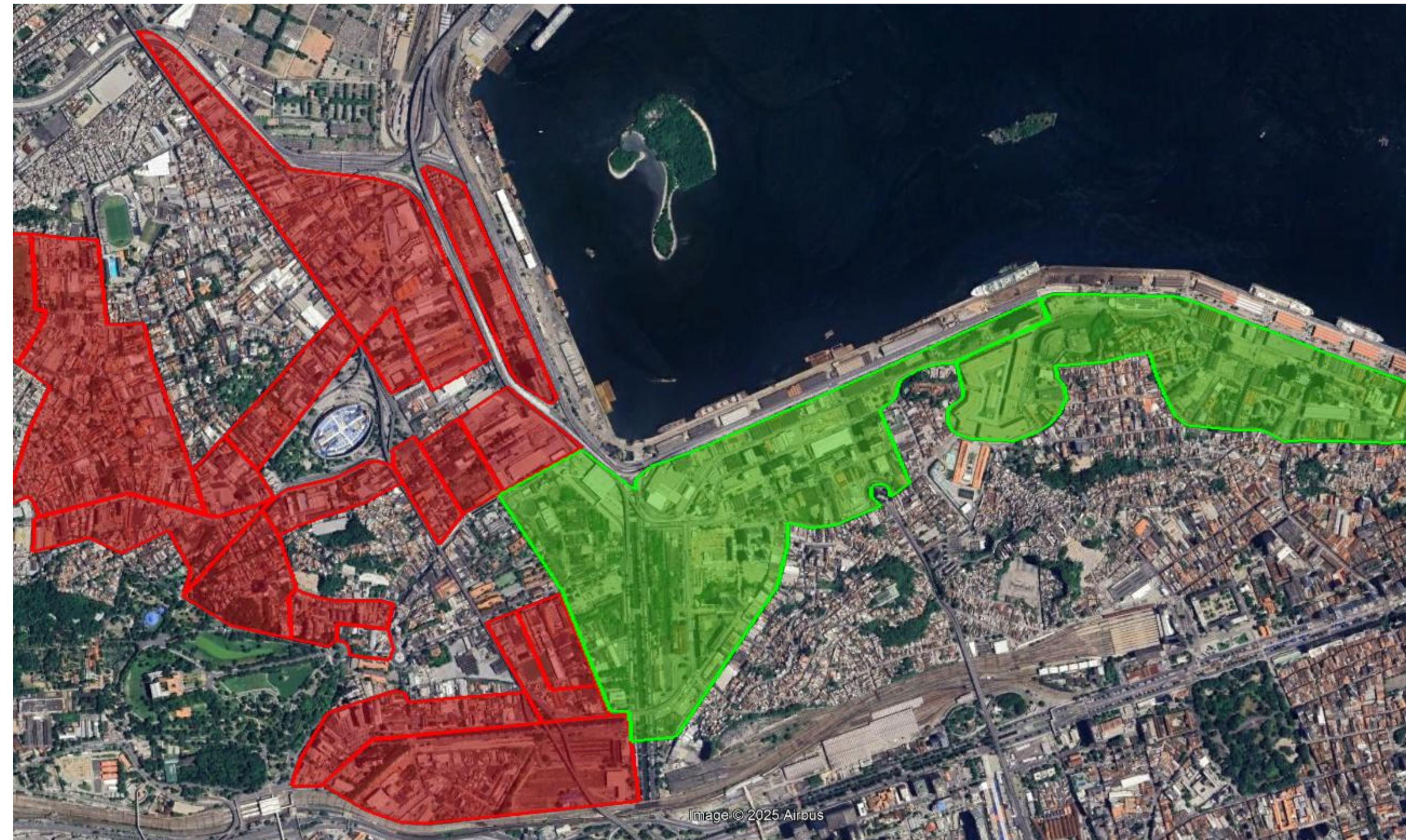
A OUC Porto Maravilha originalmente tinha uma área de aproximadamente 5 km².

A expansão da operação para o bairro de São Cristóvão teve um aumento significativo da área, conforme LC nº 267/2023, **umentando 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

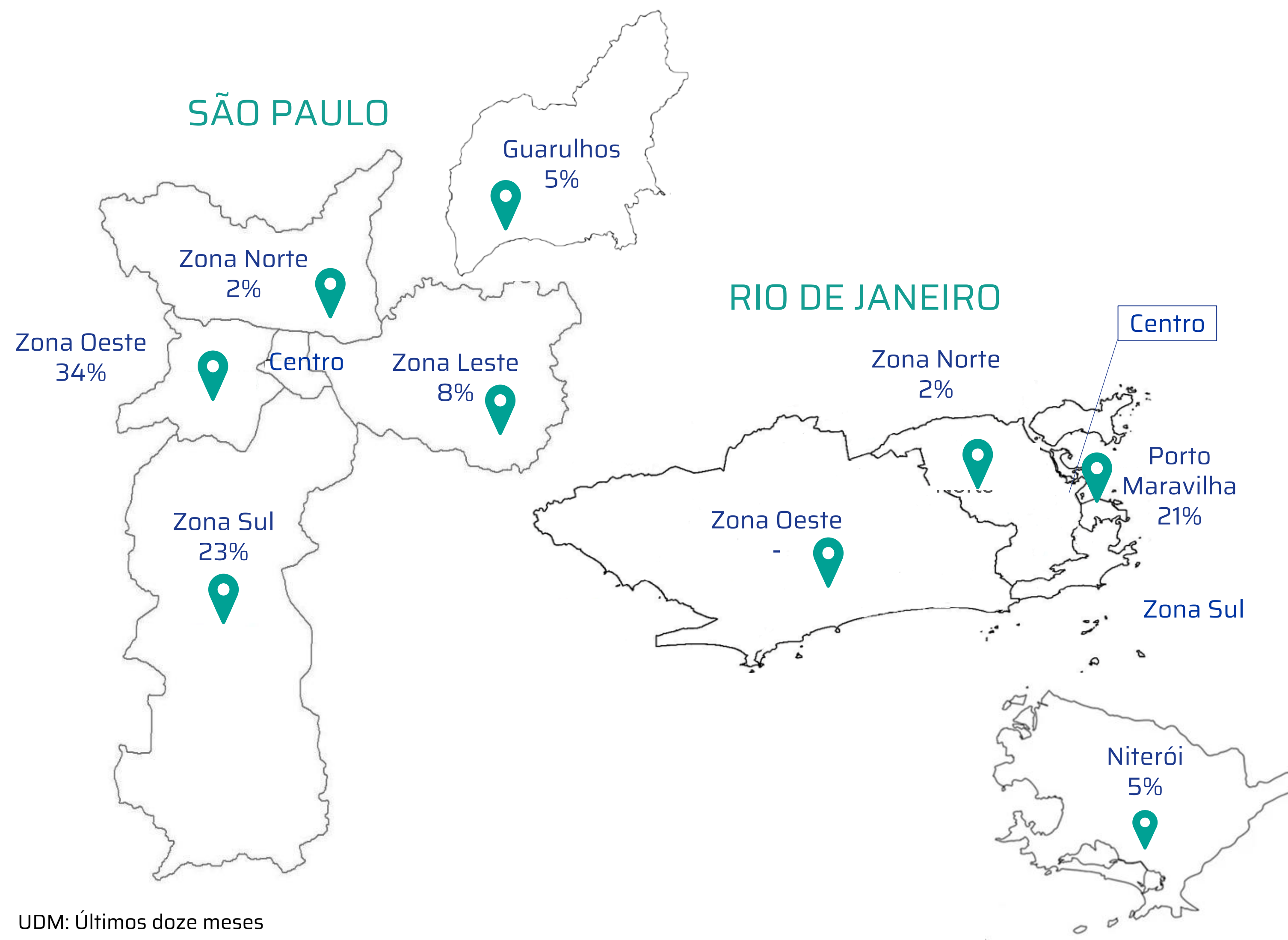
O novo plano diretor do Rio de Janeiro incentiva o desenvolvimento da Zona Norte da cidade **aumentando o potencial da região de 2 km² para até 7 km²** em algumas regiões.

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



LANÇAMENTOS 1T26 UDM

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





MODELO OPERACIONAL E GERAÇÃO DE CAIXA



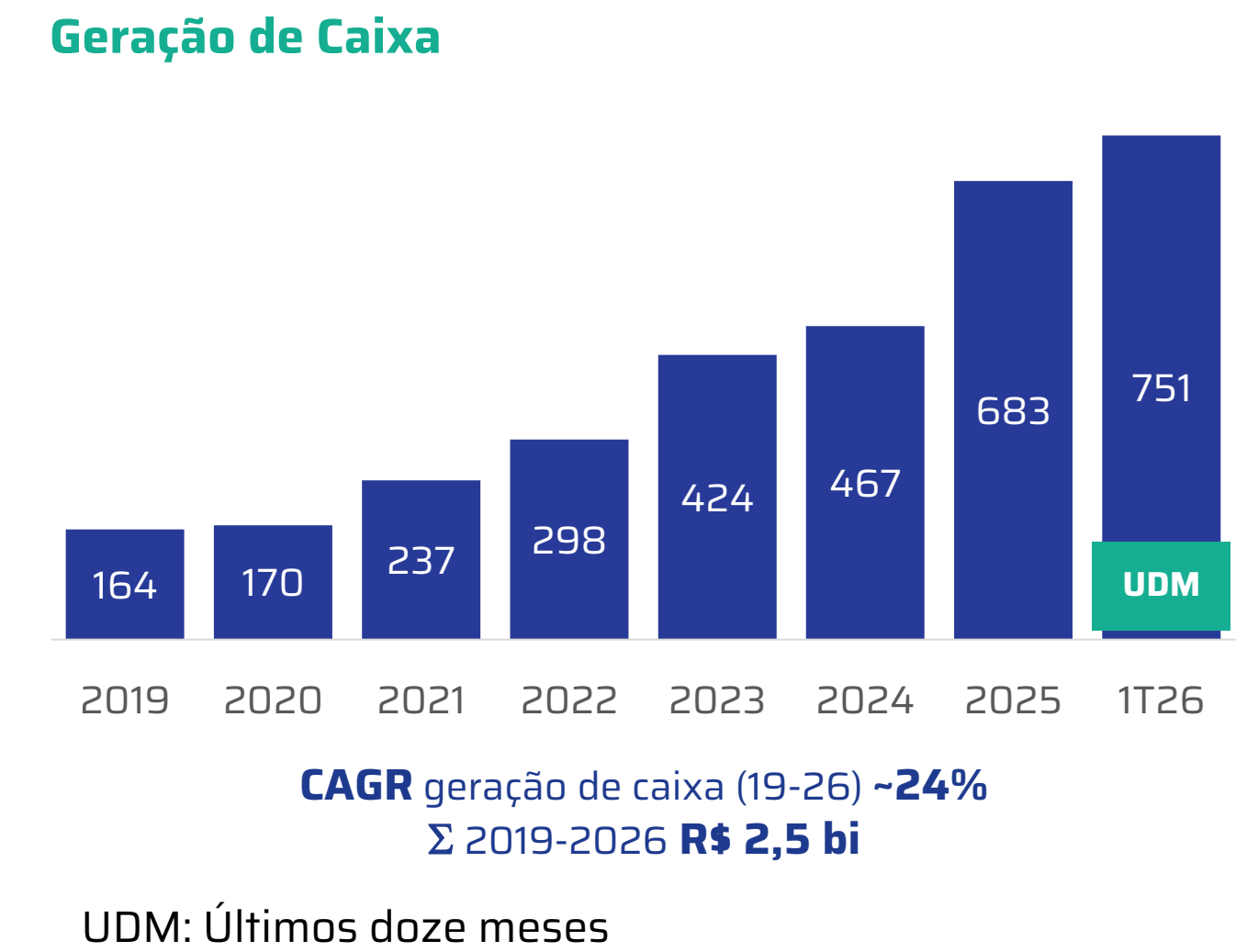
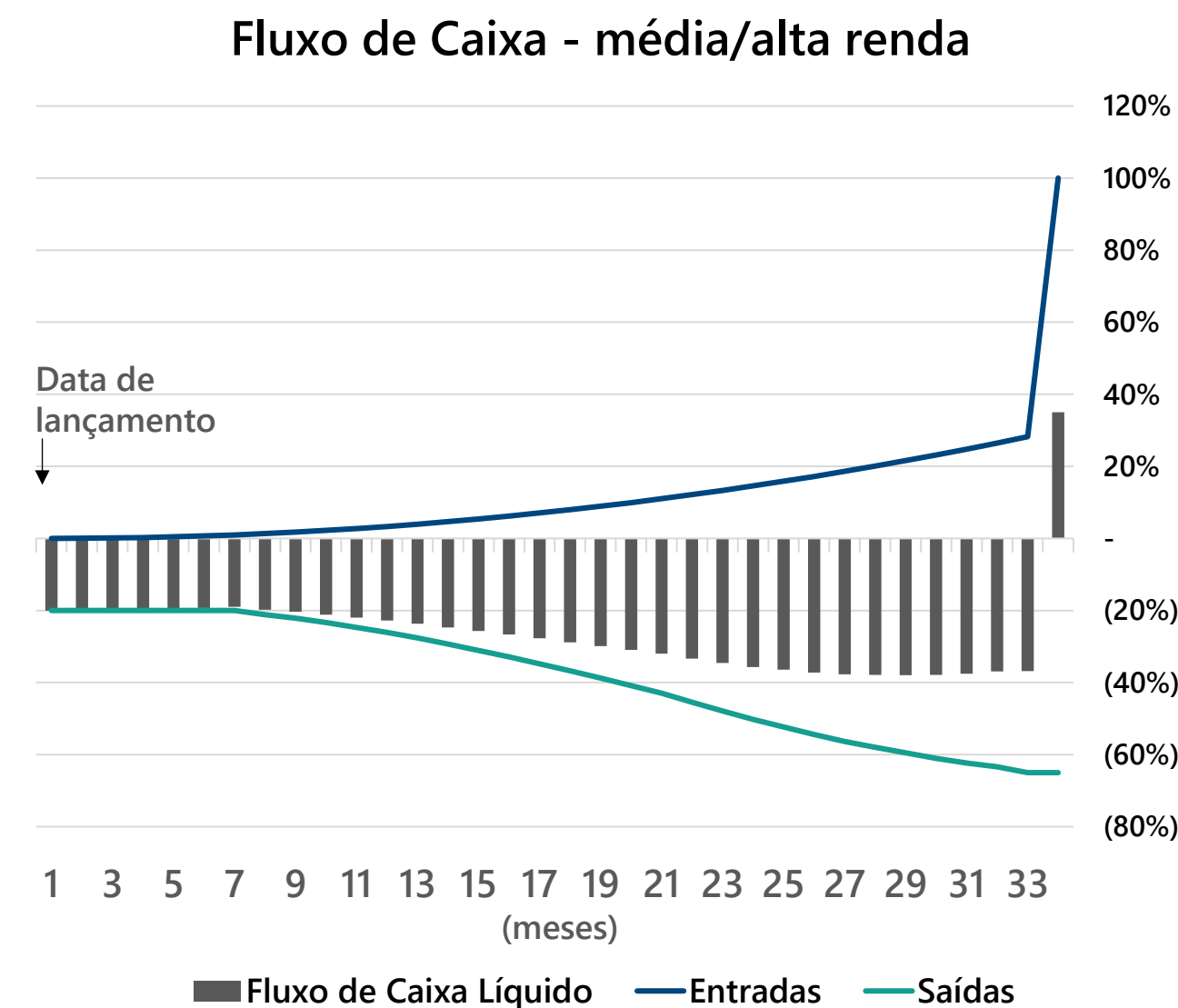
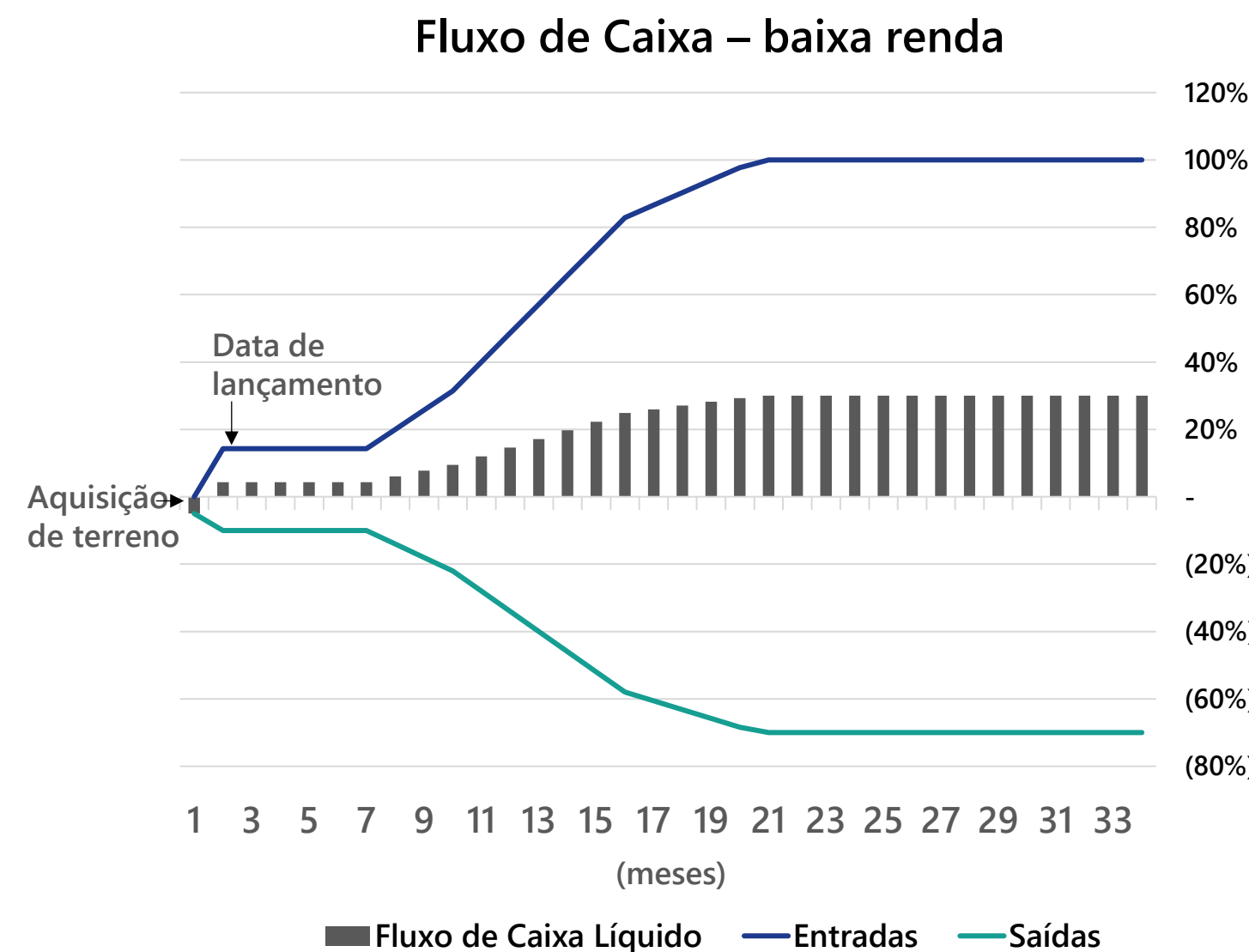
Análise Ilustrativa do Fluxo de Caixa Acumulado das Construtoras (% do VGV)

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

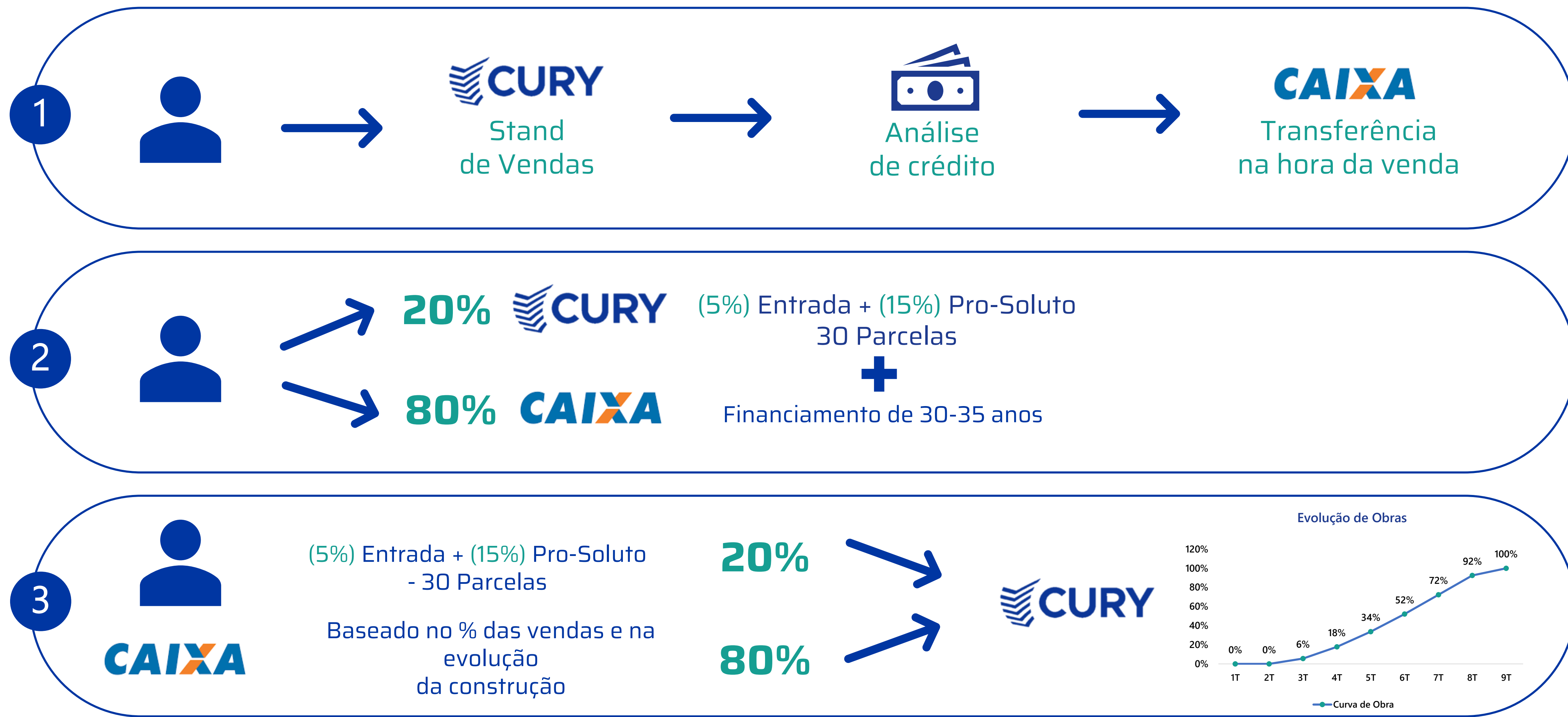
+

Comprovado Modelo de Negócios



¹Fonte: Analista Sell Side Victor Tapia UBS

// FLUXO DE PAGAMENTO PARA CLIENTE E PARA CURY



404

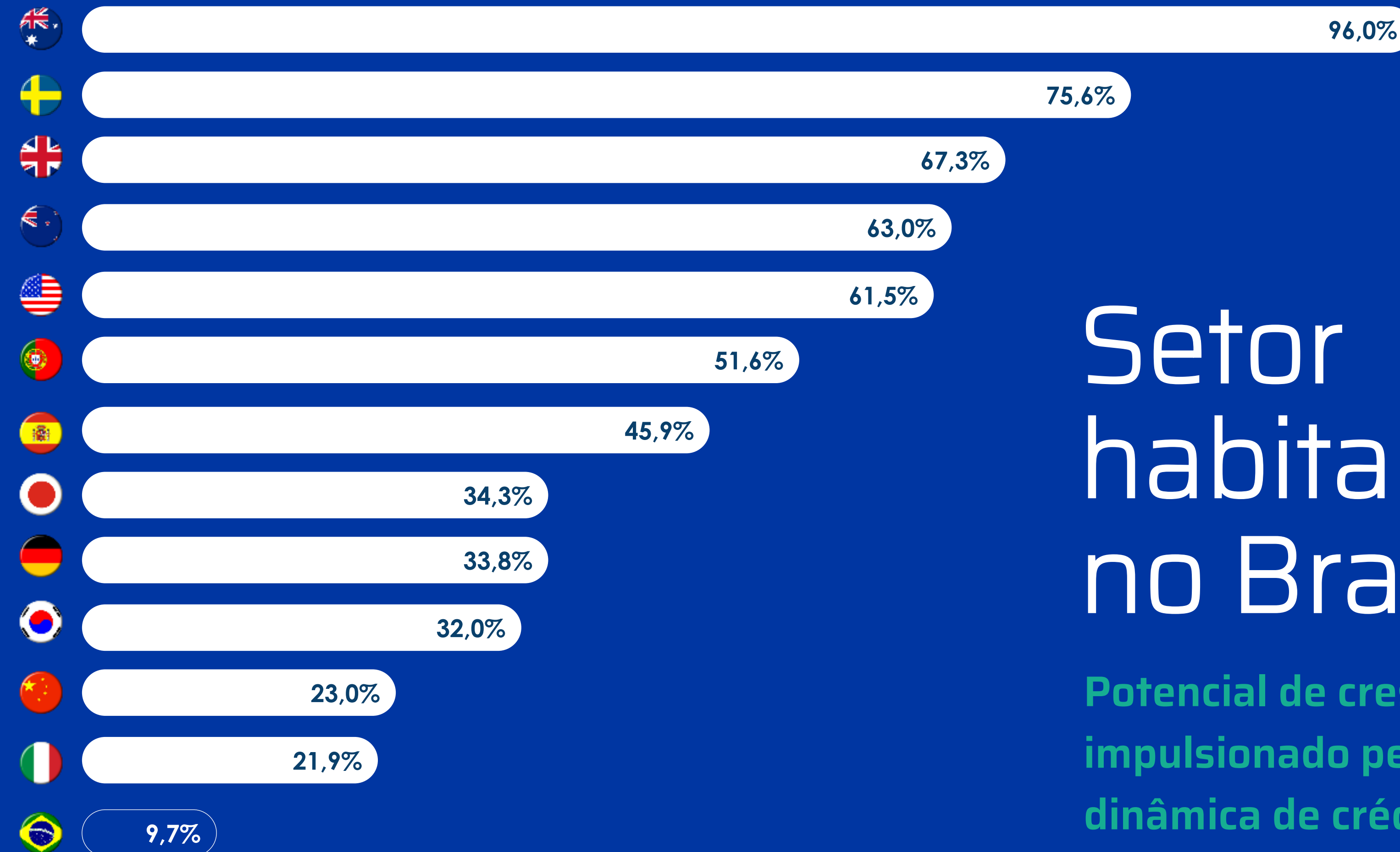


SETOR HABITACIONAL E MCMV



Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

Crédito Imobiliário (% do PIB)

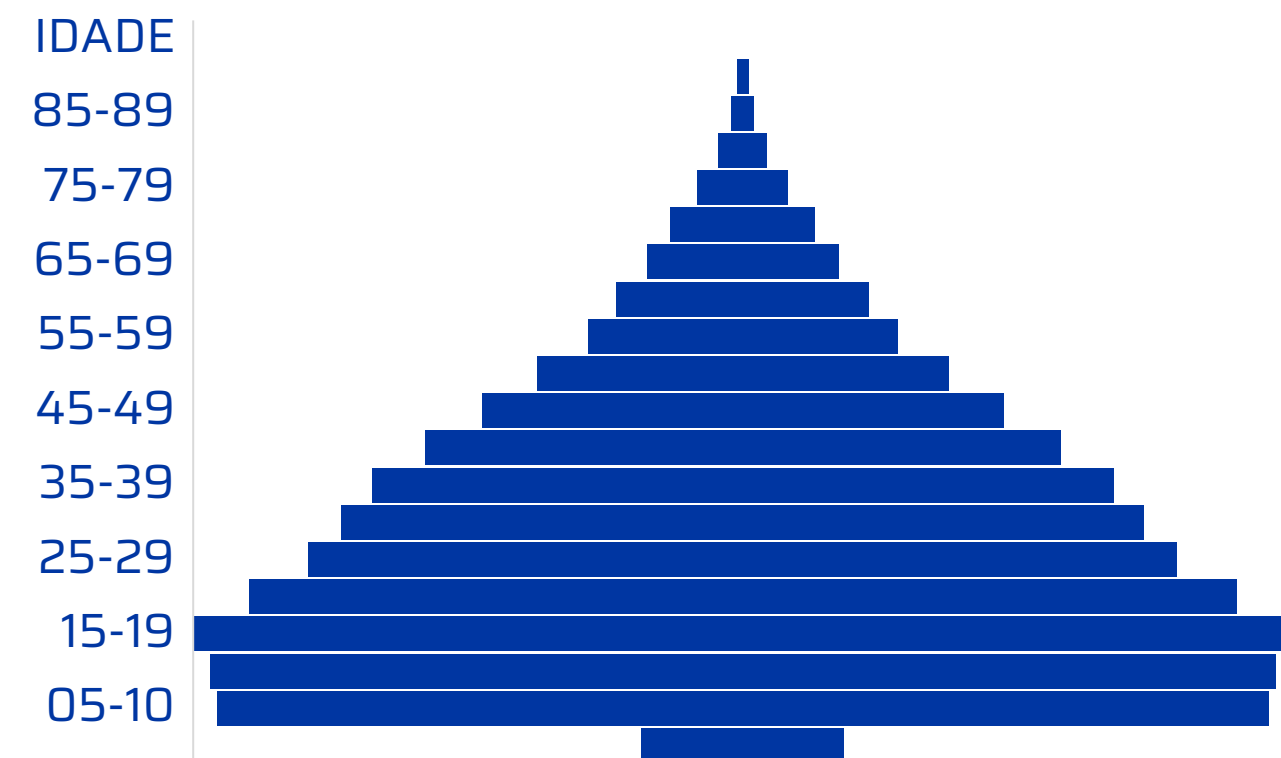


Setor habitacional no Brasil

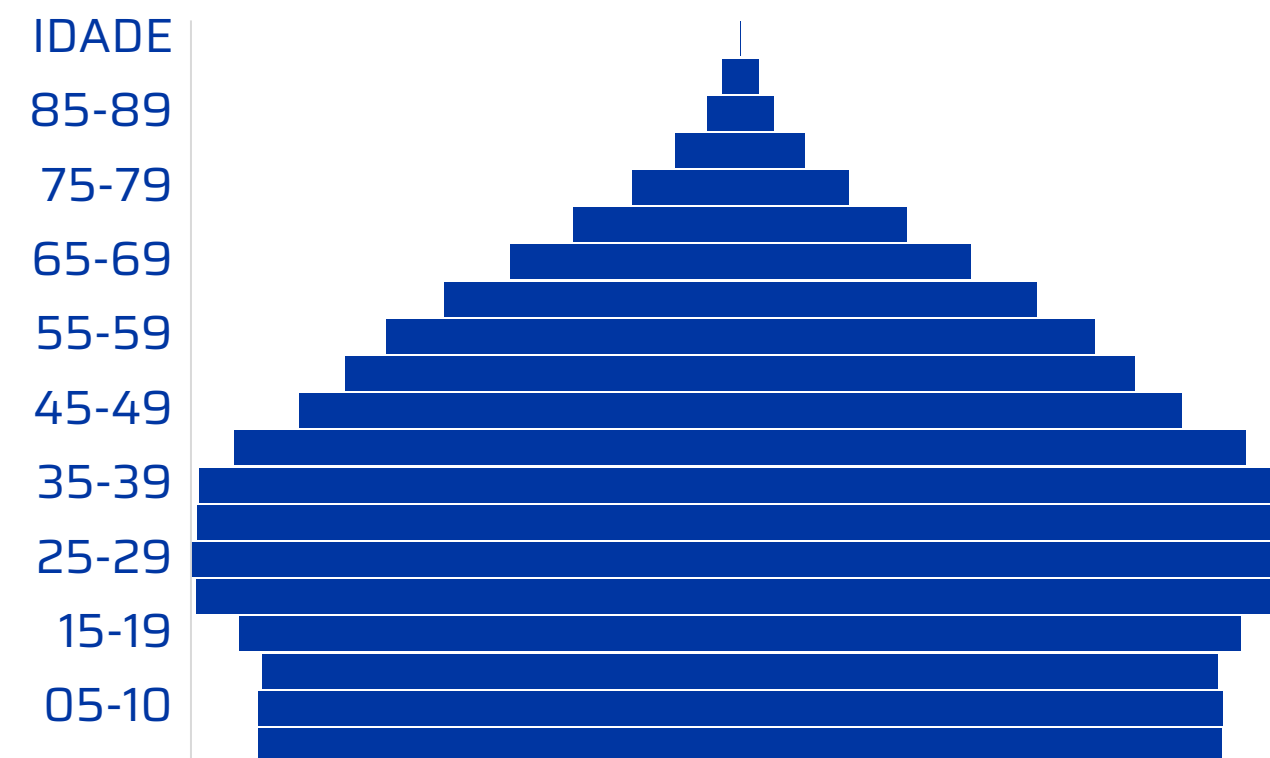
Potencial de crescimento impulsionado pela sólida dinâmica de crédito

// DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

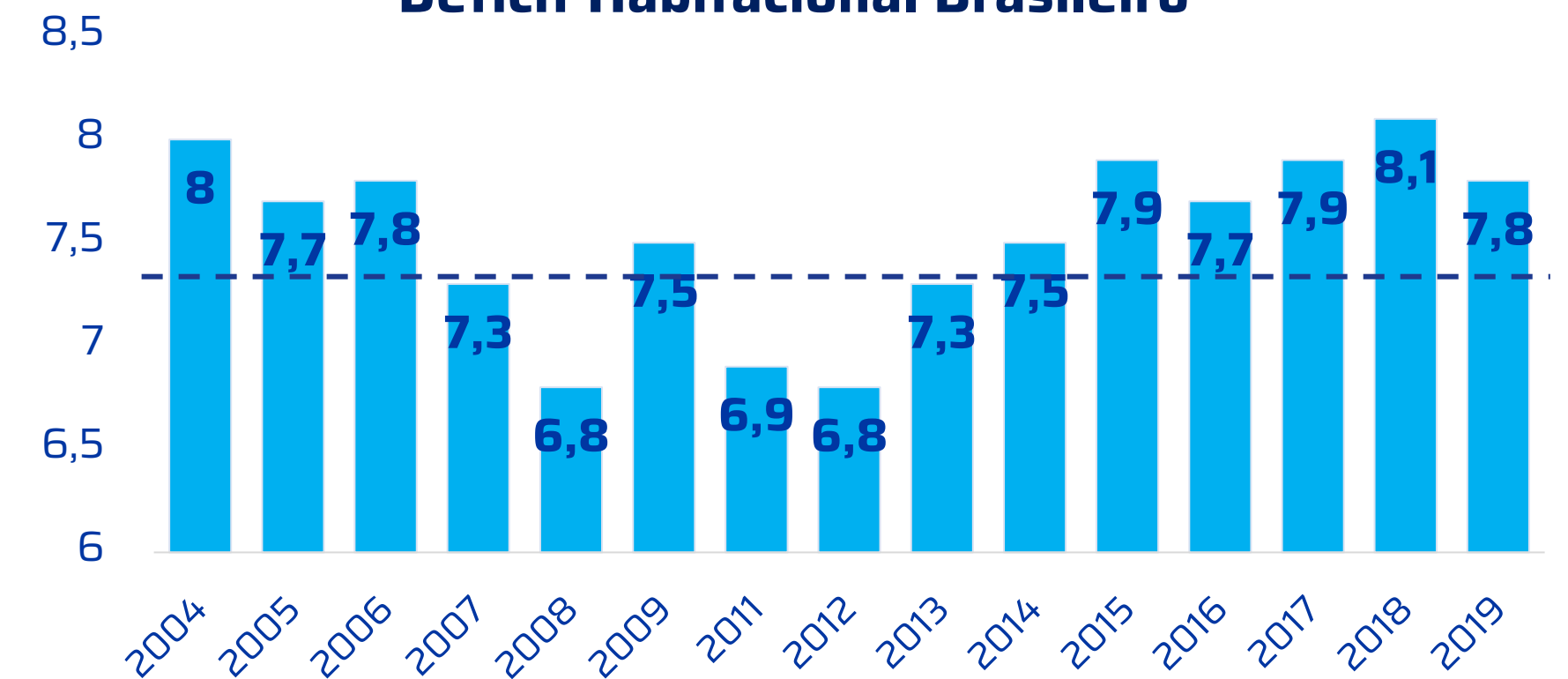
Pirâmide etária 2000



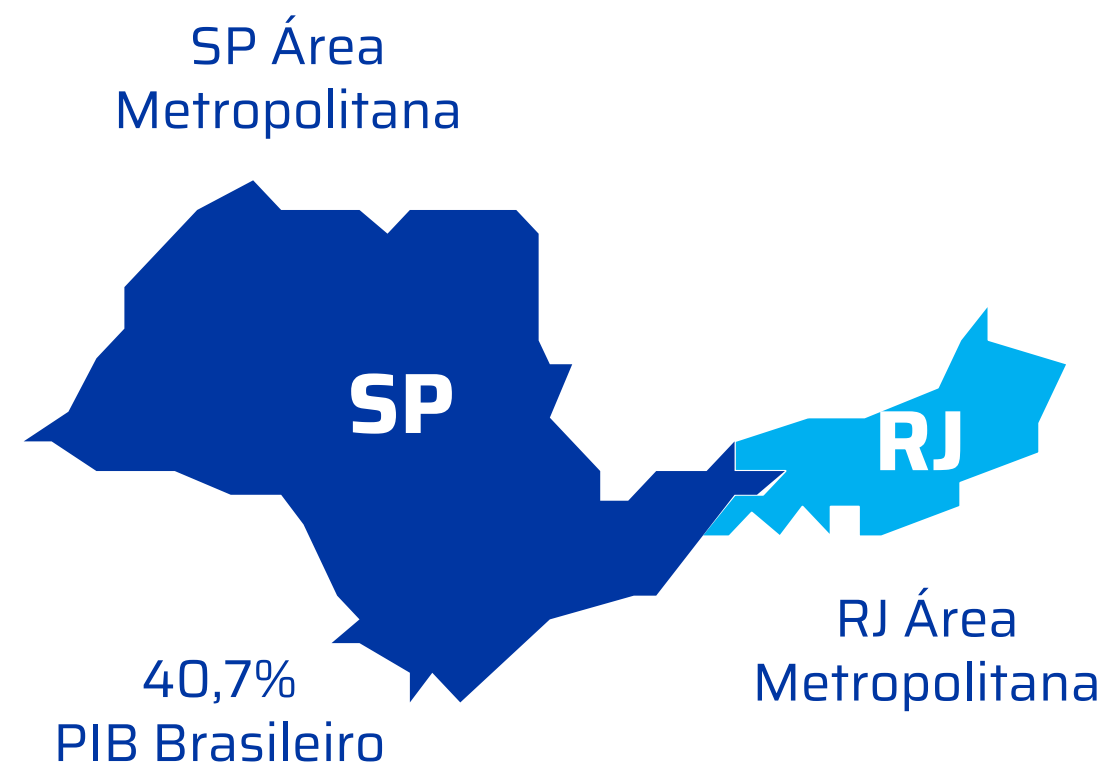
Pirâmide etária 2022



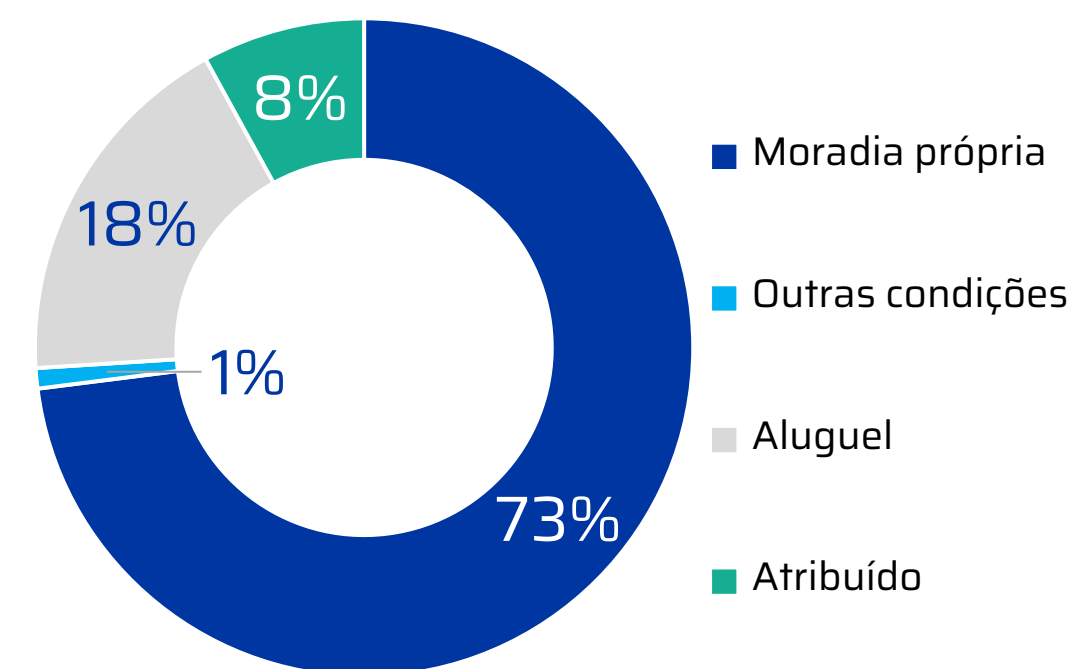
Déficit Habitacional Brasileiro



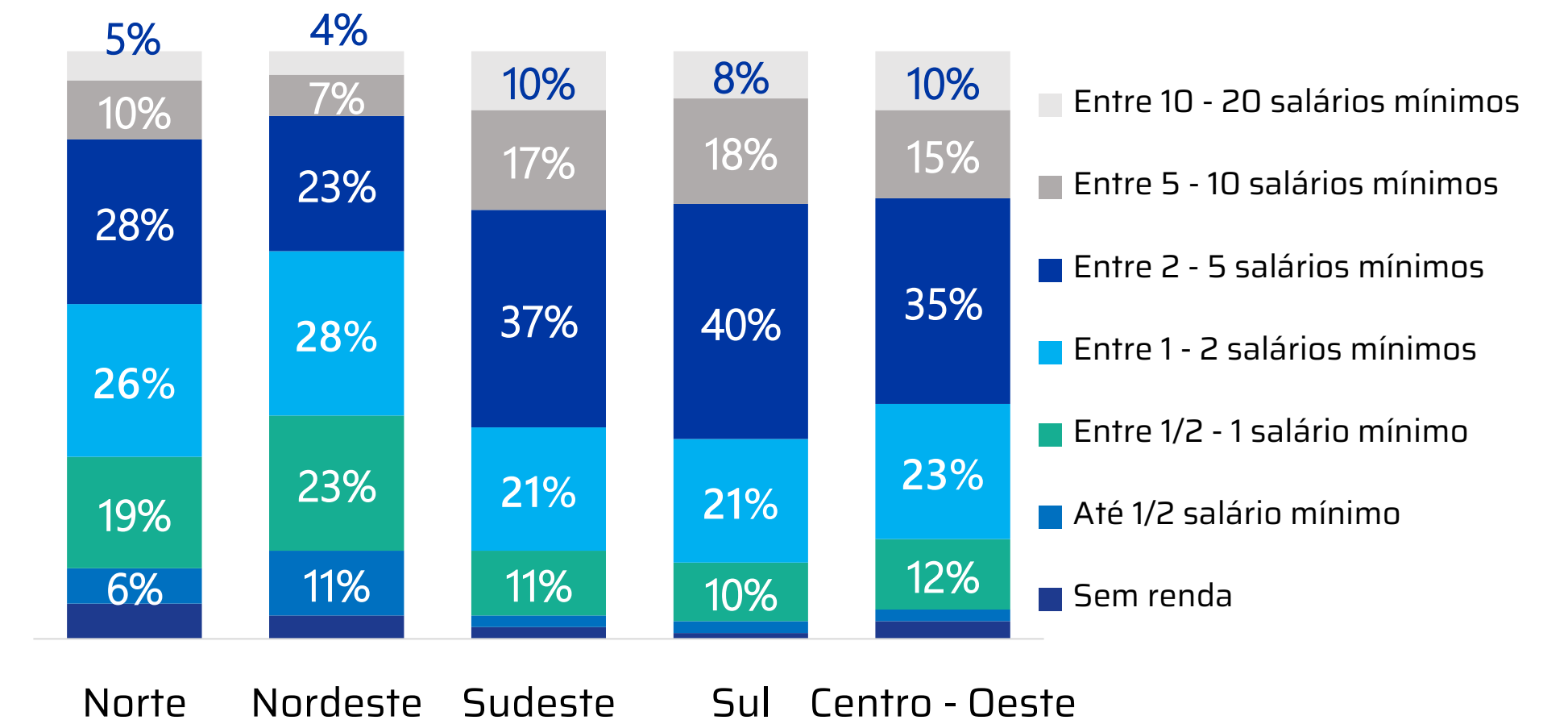
São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro



70% das moradias brasileiras são próprias



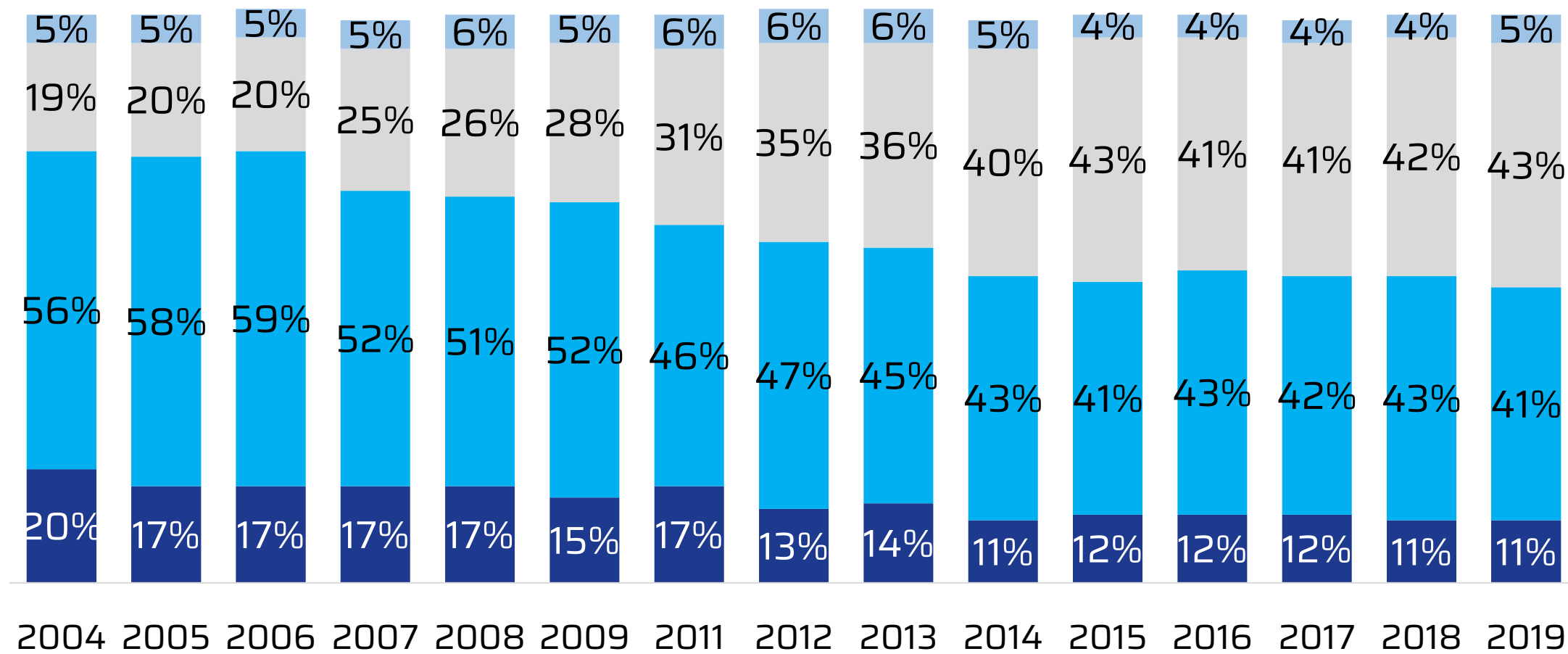
Renda das famílias brasileiras



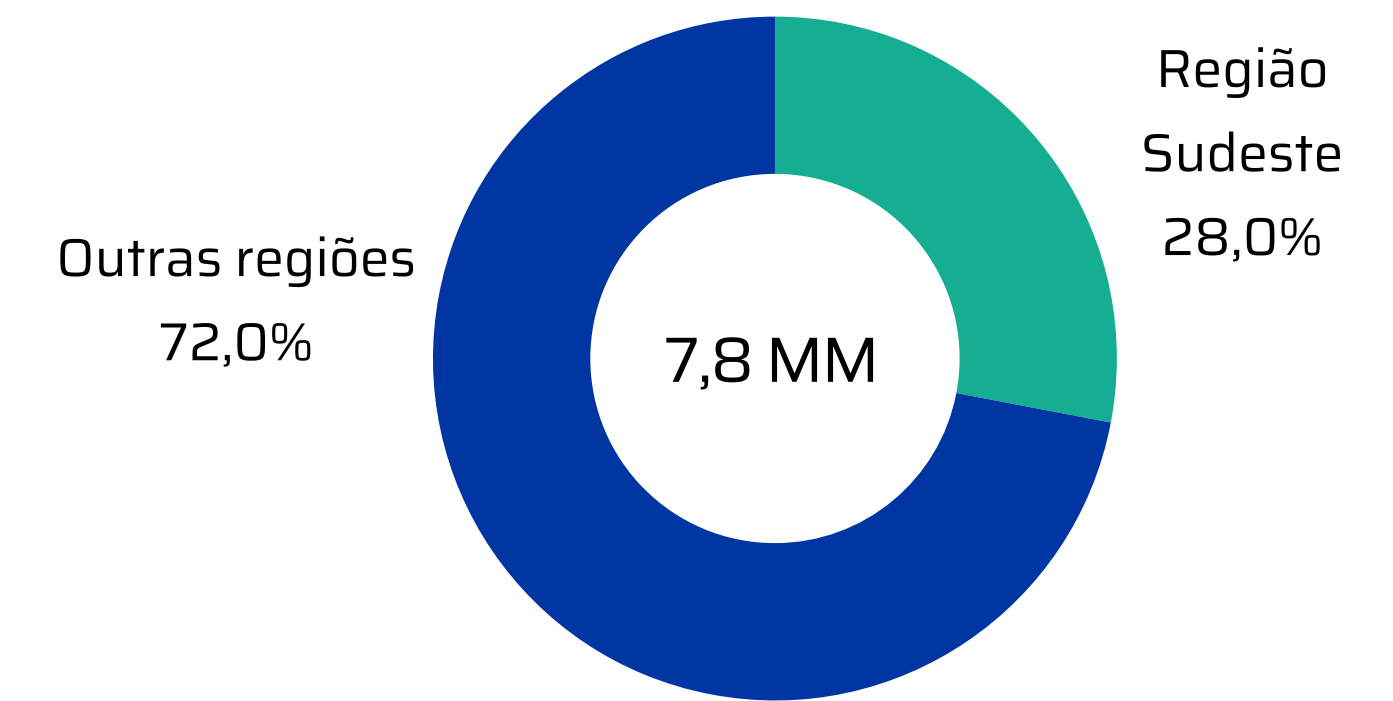
Fonte: IBGE, PNAD, UBS

// DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro

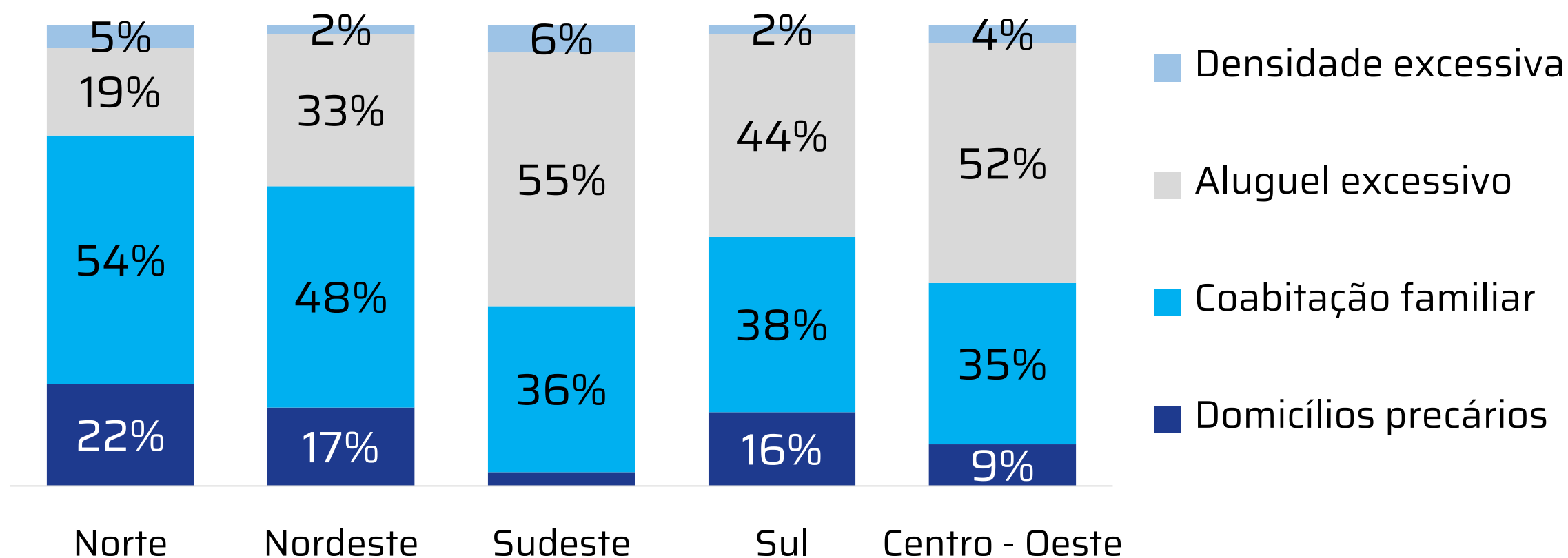


% do Déficit no Brasil



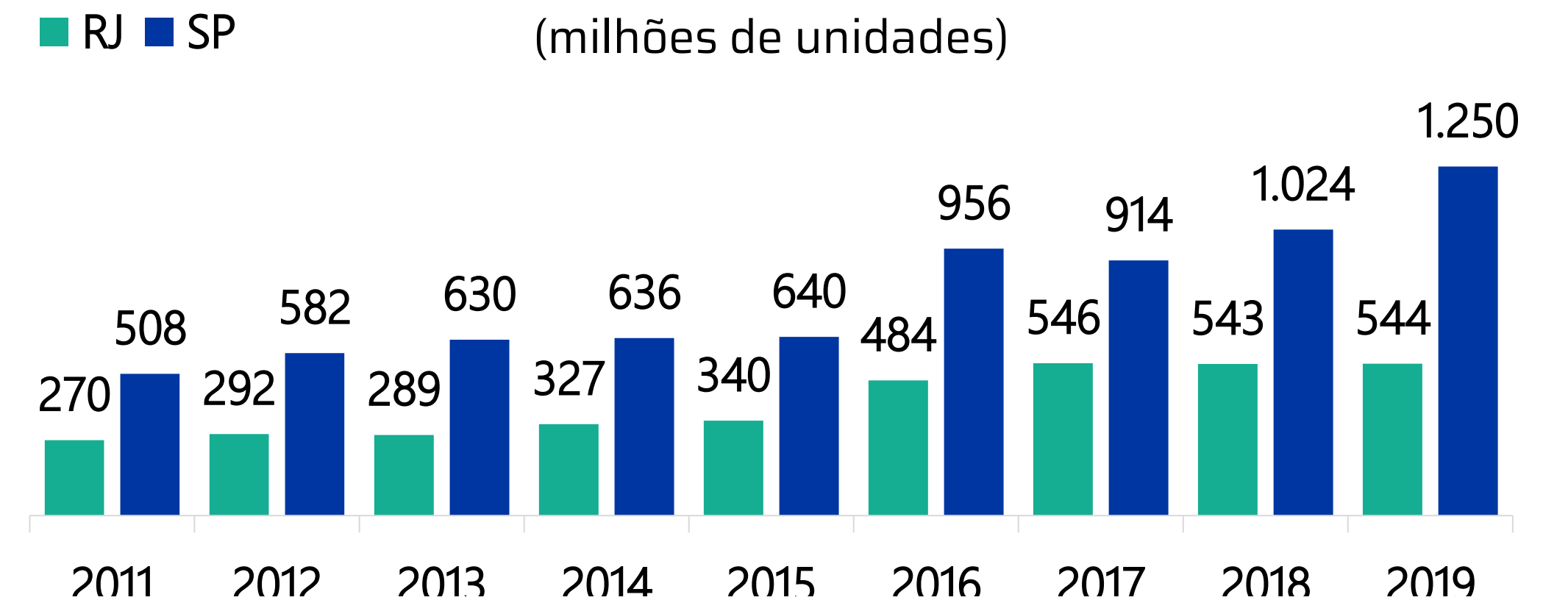
CAGR Sudeste (11-19): +11,9% | CAGR Brasil (11-15): +3,3%

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região



Déficit Habitacional em SP e RJ

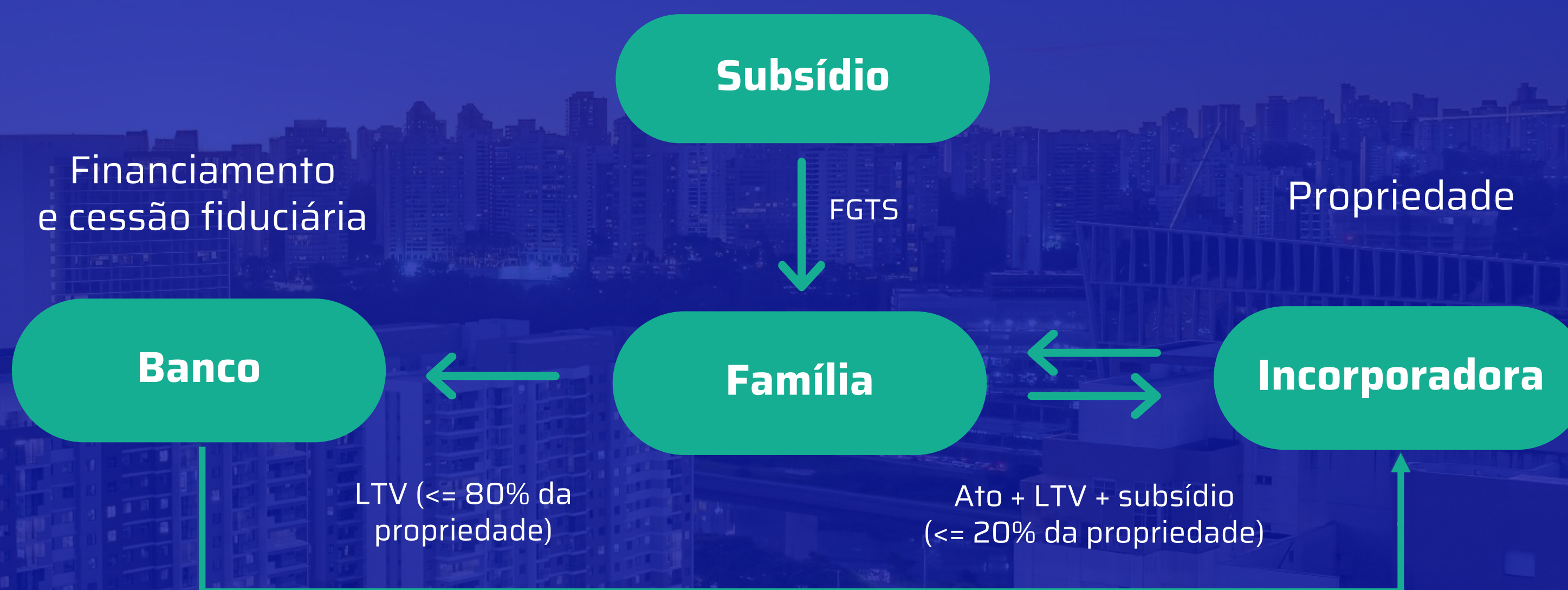
(milhões de unidades)



Essência do programa **Minha Casa Minha Vida**

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

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



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

OPERADO PELA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

QUANTO MENOR A RENDA, MAIOR O SUBSÍDIO.

The One Chácara Santo Antônio- São Paulo

Detalhes do programa Minha Casa Minha Vida

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

ALTERAÇÕES RECENTES NO PROGRAMA:

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

AUMENTO DAS FAIXAS DE RENDA

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



**Minha Casa
Minha Vida**

// DINAMICA FGTS

Empregadores depositam mensalmente 8% do salário



Os depósitos se tornam recursos para subsidiar o financiamento de imóveis



Trabalhadores utilizam do subsídio para financiar sua moradia

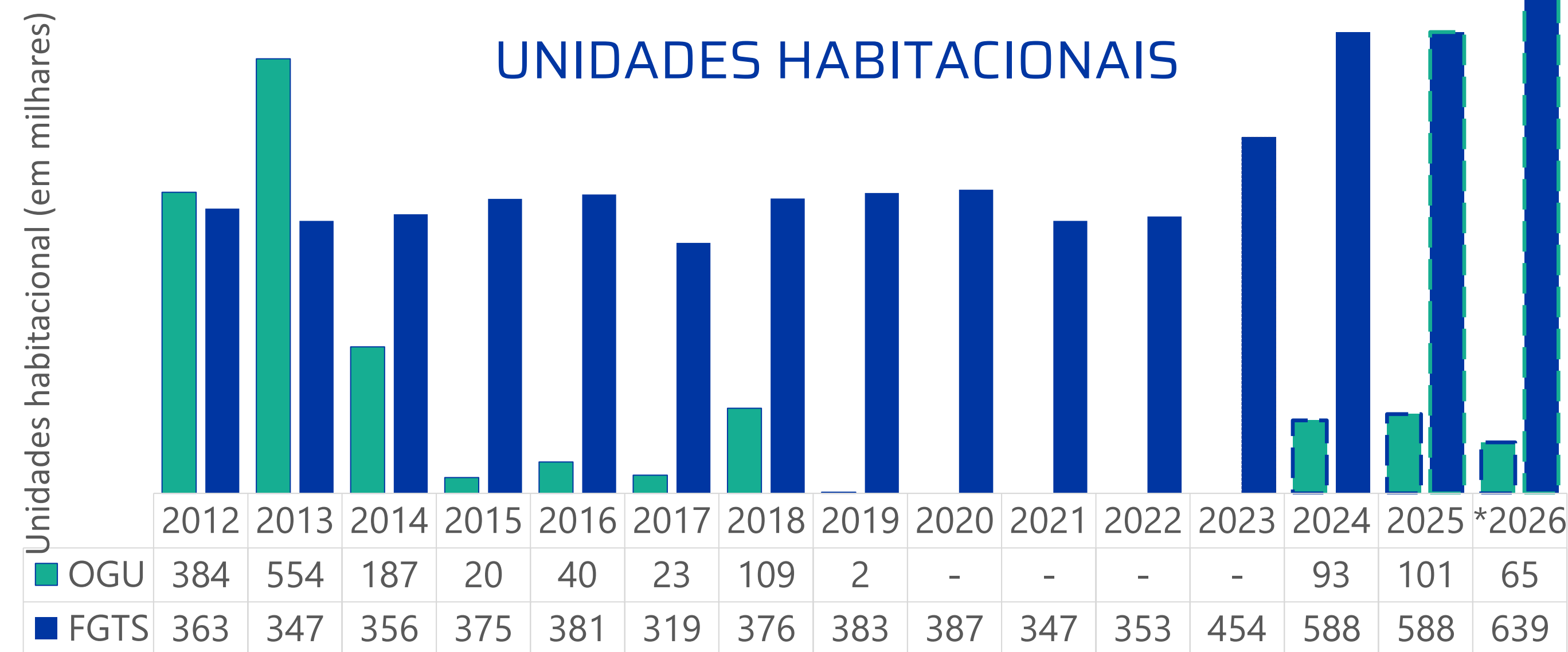


Trabalhador formal renova o ciclo

Quando é permitido sacar o saldo FGTS:

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

Recursos de financiamento Minha Casa Minha Vida



ORÇAMENTO PARA 2026

R\$ 160 bilhões
do FGTS

(considera faixa 4)

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

R\$ 12,5 bi
SUBSÍDIO
(Royalties do Pré-Sal)

ESPERADO PARA OS PRÓXIMOS ANOS

3,0 milhões

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

Fonte: ABRAINC

Orçamento Plurianual 2026 - 2029



DISCRIMINAÇÃO	VALOR PARA CONTRATAÇÃO			
	2026	2027	2028	2029
1. Habitação	144.500.000	144.500.000	139.500.000	139.500.000
1.1. Habitação Popular	125.500.000	125.500.000	125.500.000	125.500.000
1.1.1. Apoio à Produção Habitacional	87.000.000	87.000.000	87.000.000	87.000.000
1.1.2. Carta de Crédito Individual	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000
1.1.3. Carta de Crédito Associativo	100.000	100.000	100.000	100.000
1.1.4. Pró-Moradia	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
1.2. Pró-Cotista	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
1.3 Classe Média	15.000.000	15.000.000	10.000.000	10.000.000
2. Saneamento Básico	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
2.1. Saneamento para Todos	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
2.2. Op. de Mercado Saneamento	-	-	-	-
3. Infraestrutura Urbana	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
3.1. Pró-Transporte	6.400.000	6.400.000	6.400.000	6.400.000
3.2. Pró-Cidades	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000
3.3. Op. de Mercado Infraestrutura	-	-	-	-
Total	160.500.000	160.500.000	155.500.000	155.500.000
Descontos (Royalties Pré-sal)	12.500.000	12.500.000	12.500.000	12.500.000
Prováveis Novas Adições	50.000.000	-	-	-
Total Prováveis Novas Adições	223.00.000	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	10,0%
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	35.513.556	24,6%
Apoio à produção	87.000.000	23.543.842	27,1%
Carta de Crédito	36.100.000	10.110.924	28,0%
Pró-Cotista	4.000.000	252.633	6,3%
Pró-Moradia	2.400.000	27.518	1,1%
Classe Média	15.000.000	1.578.639	10,5%
MICROCRÉDITO FGTS	0	0	0,0%
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
SANEAMENTO	8.000.000	1.454.637	18,2%
Saneamento para Todos - Setor Privado	4.103.466	0	0,0%
Saneamento para Todos - Setor Público	3.896.534	1.454.637	37,3%
OPERAÇÕES DIVERSAS	0	0	0,0%
Operações Diversas	0	0	0,0%
INFRAESTRUTURA	8.000.000	769.377	9,6%
Pró-Transporte - Setor Privado	4.004.254	504.296	12,6%
Pró-Cidades - Setor Público e Privado	1.600.000	0	0,0%
Pró-Transporte - Setor Público	2.395.746	265.081	11,1%
CA Infraestrutura	0	0	0,0%
SAÚDE	0	0	0,0%
FGTS-Saúde	0	0	0,0%
TOTAL	160.500.000	37.737.570	23,5%

Última atualização - Abril/26

Visão Geral das Linhas de Financiamento à Habitação

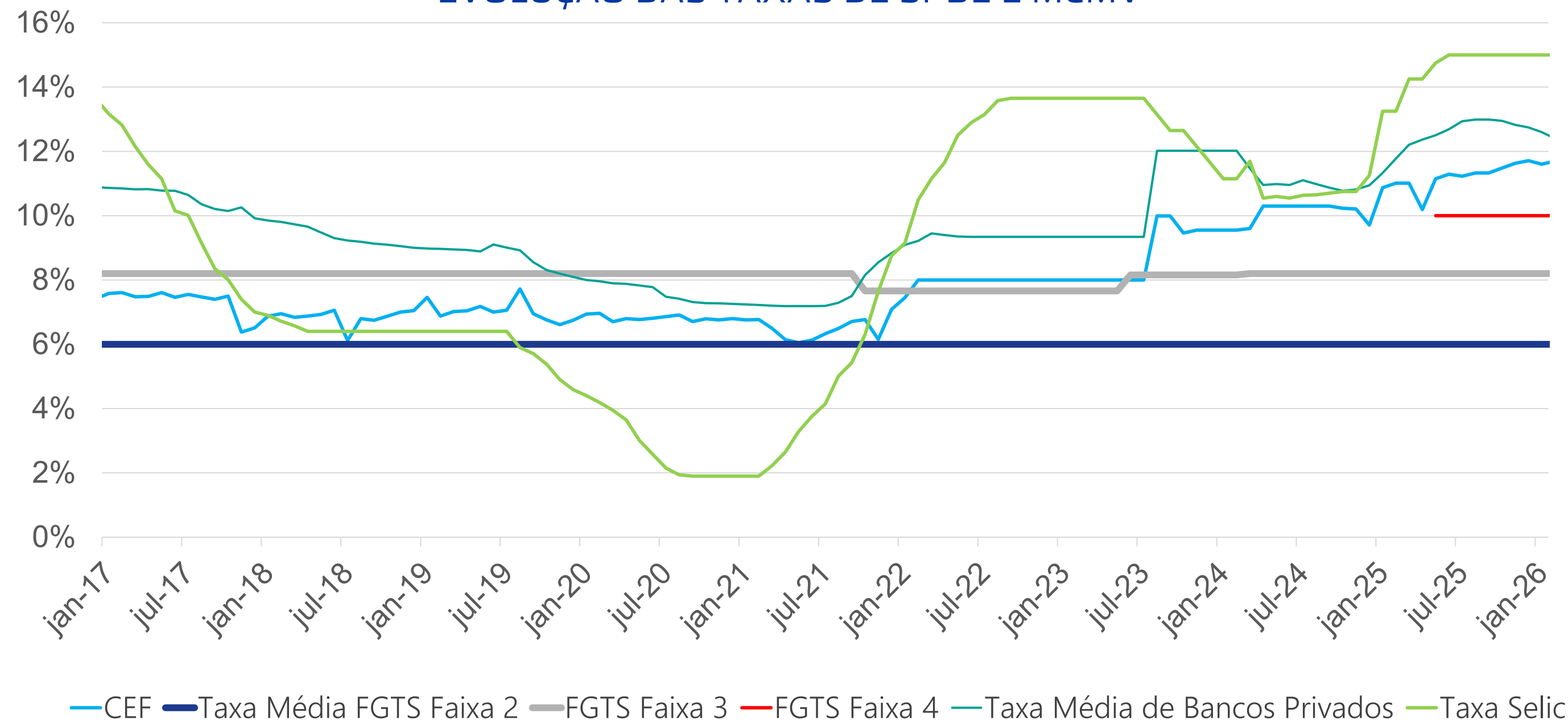
Ainda que o FGTS tenha um papel preponderante no financiamento habitacional, outras opções competitivas de financiamento estão disponíveis.

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



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

EVOLUÇÃO DAS TAXAS DE SPBE E MCMV



FONTE: SITE BACEN



ENGENHARIA
E CAPACIDADE
DE EXECUÇÃO



CURY

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



Certificada
Jun/2025 - Jun/2026
BRASIL



9001



14001



45001



PBQP-H
PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE
E PRODUTIVIDADE DO HABITAT



Lean Construction

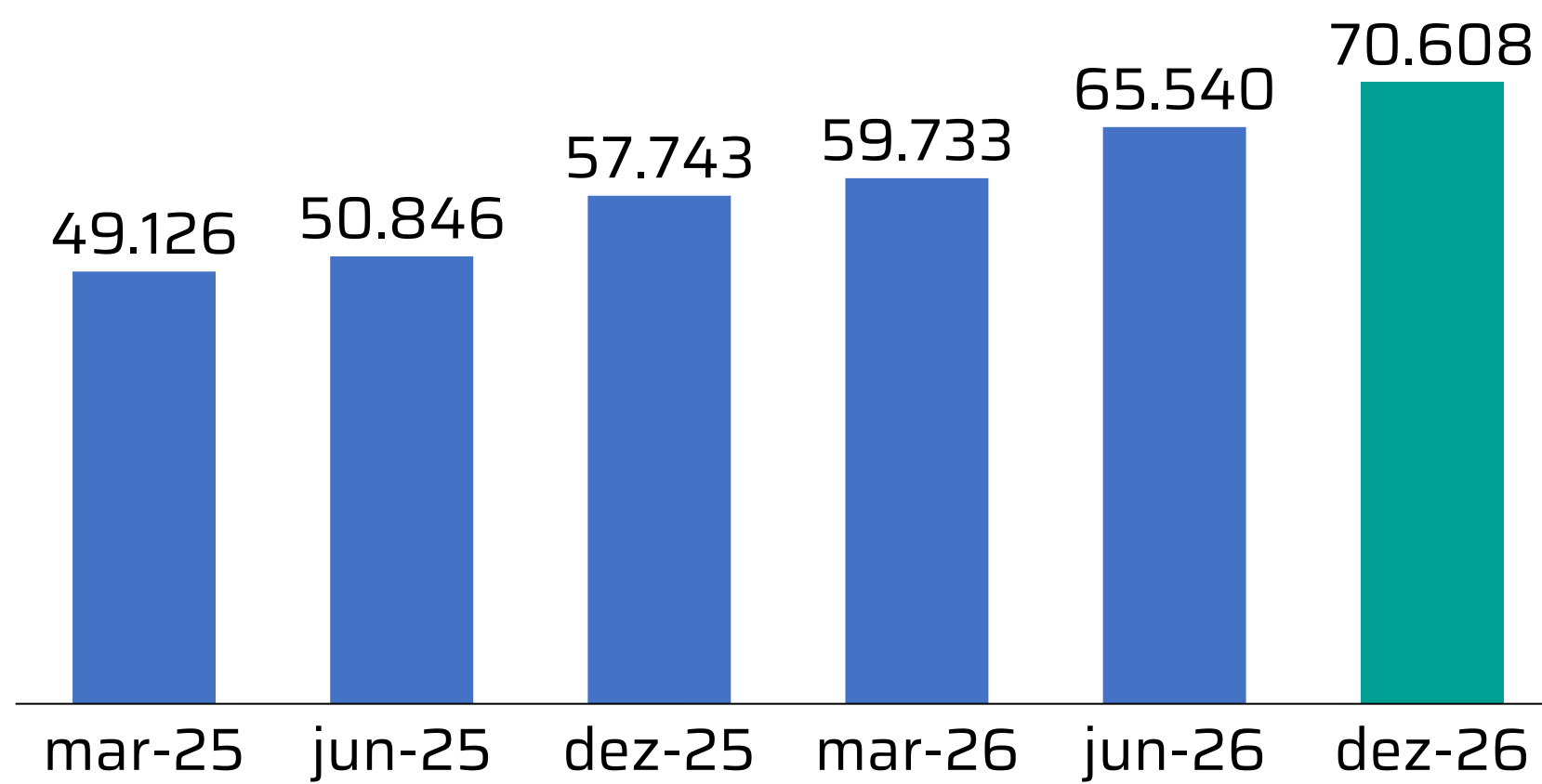


Desempenho/Projeção

Última atualização - Abril/26

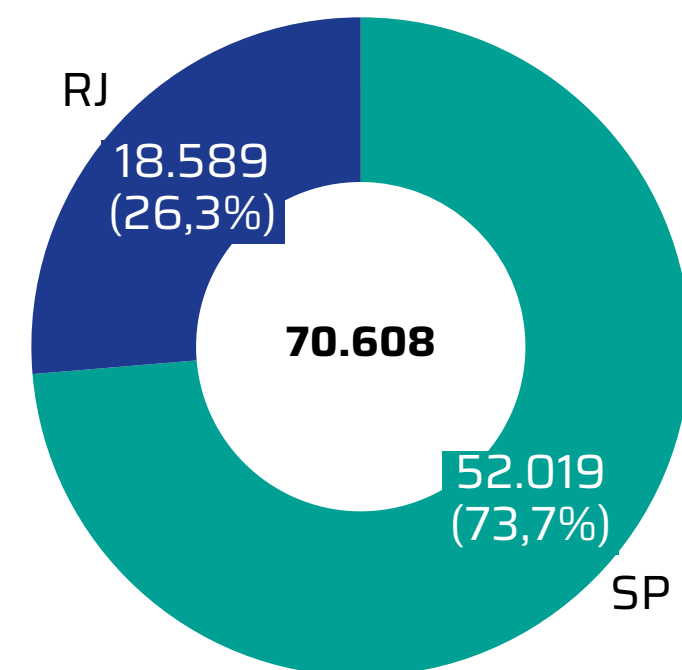
Unidades em

Execução 25-26 SP+RJ



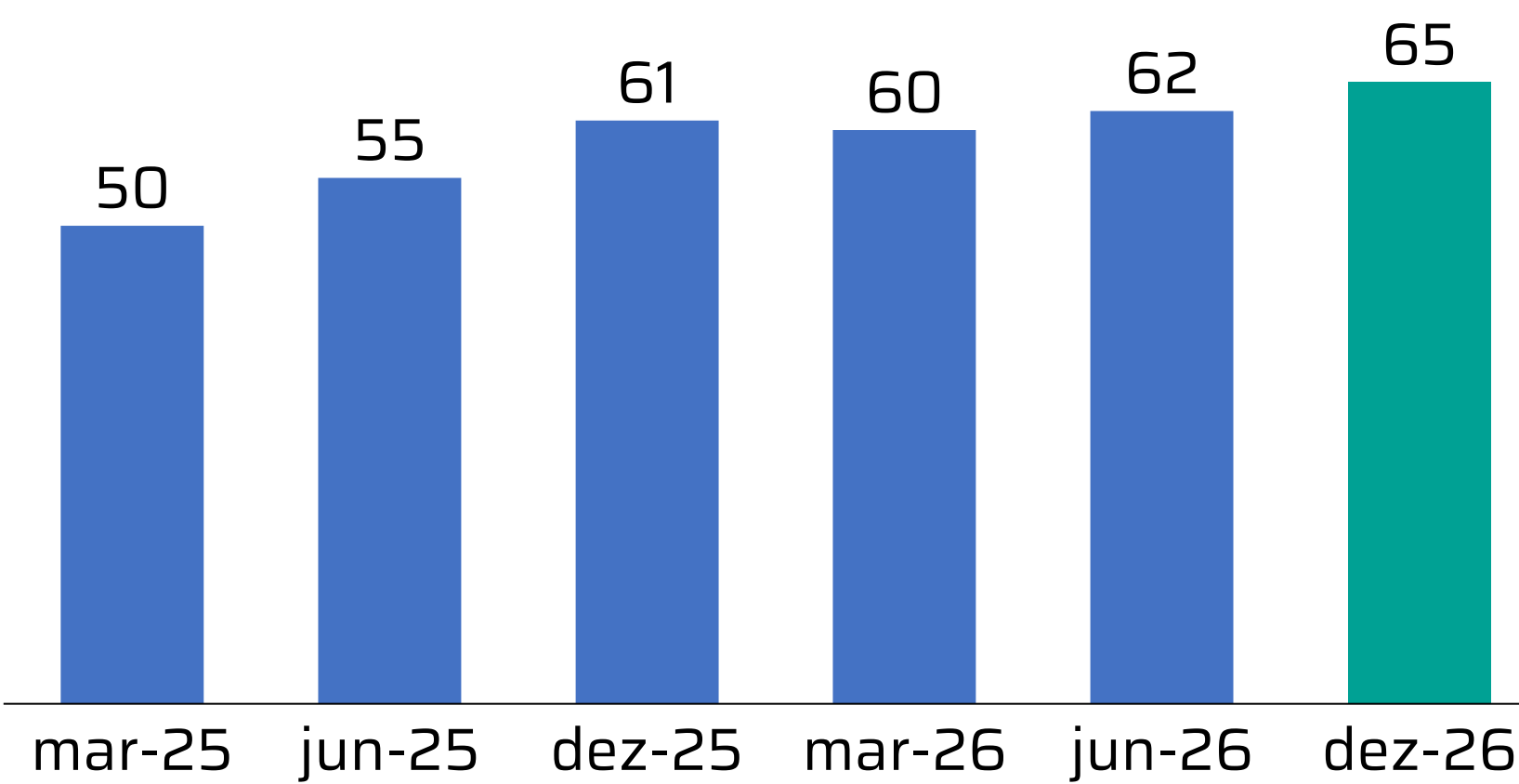
2025 44.950

2026 70.608



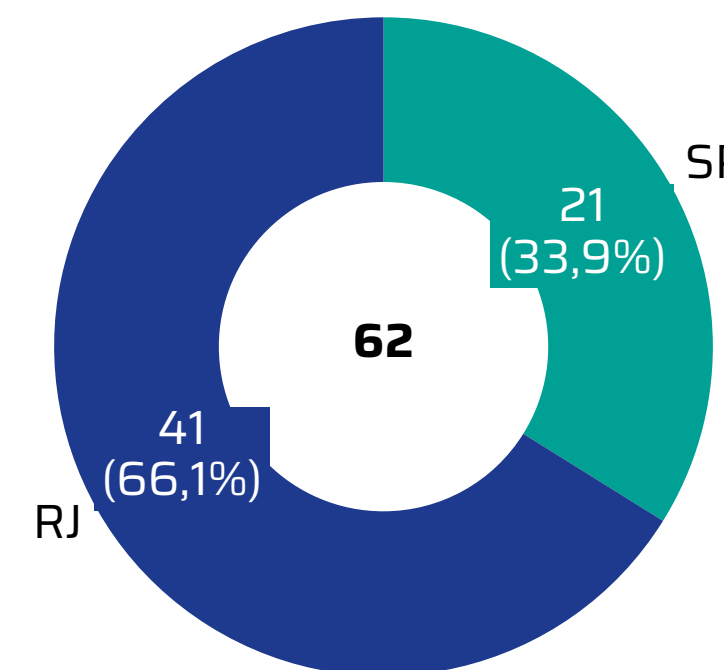
Canteiros

em Construção 25-26 SP+RJ



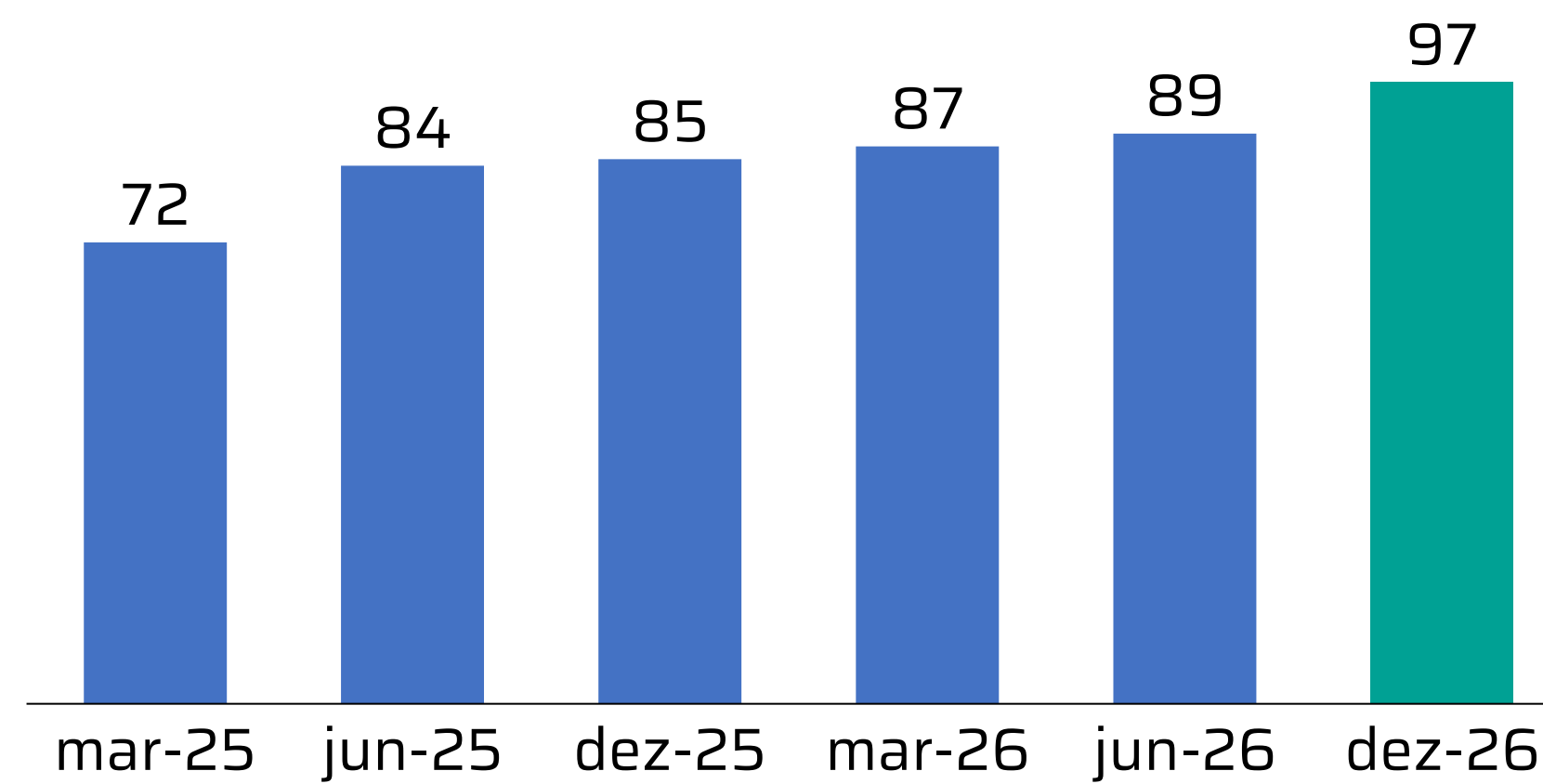
2025 54

2026 66



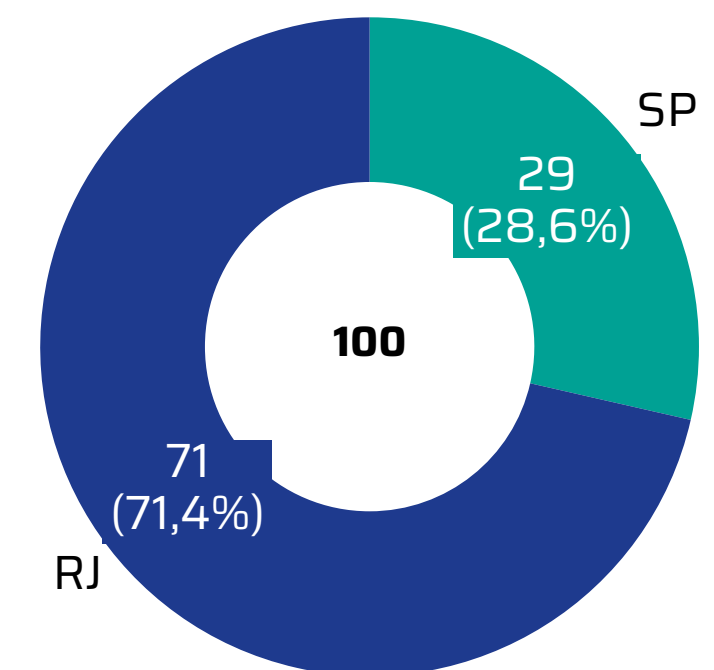
Obras

em Construção 25-26 SP+RJ



2025 80

2026 98



// 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

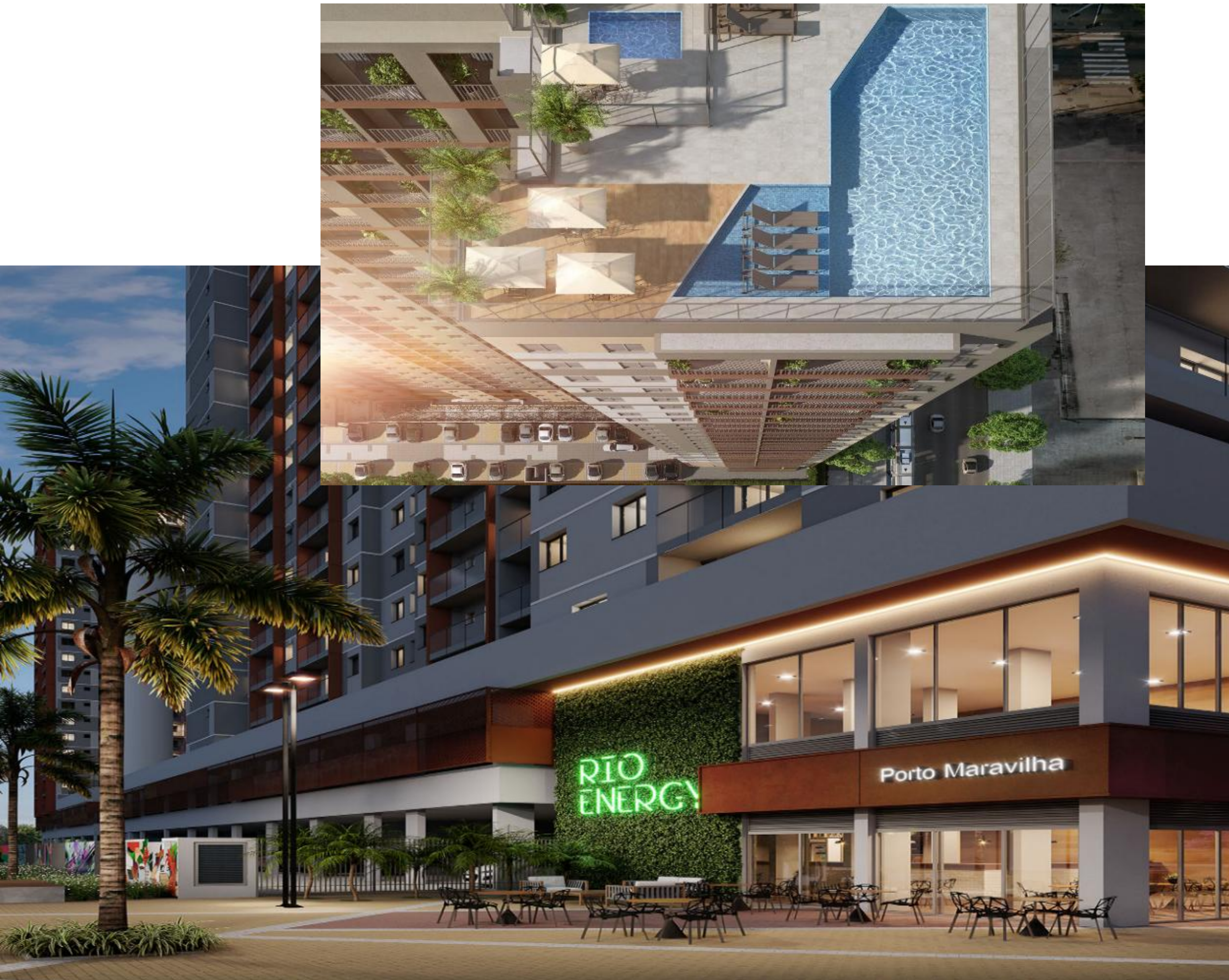


// ENGENHARIA | INDICADORES PRINCIPAIS



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

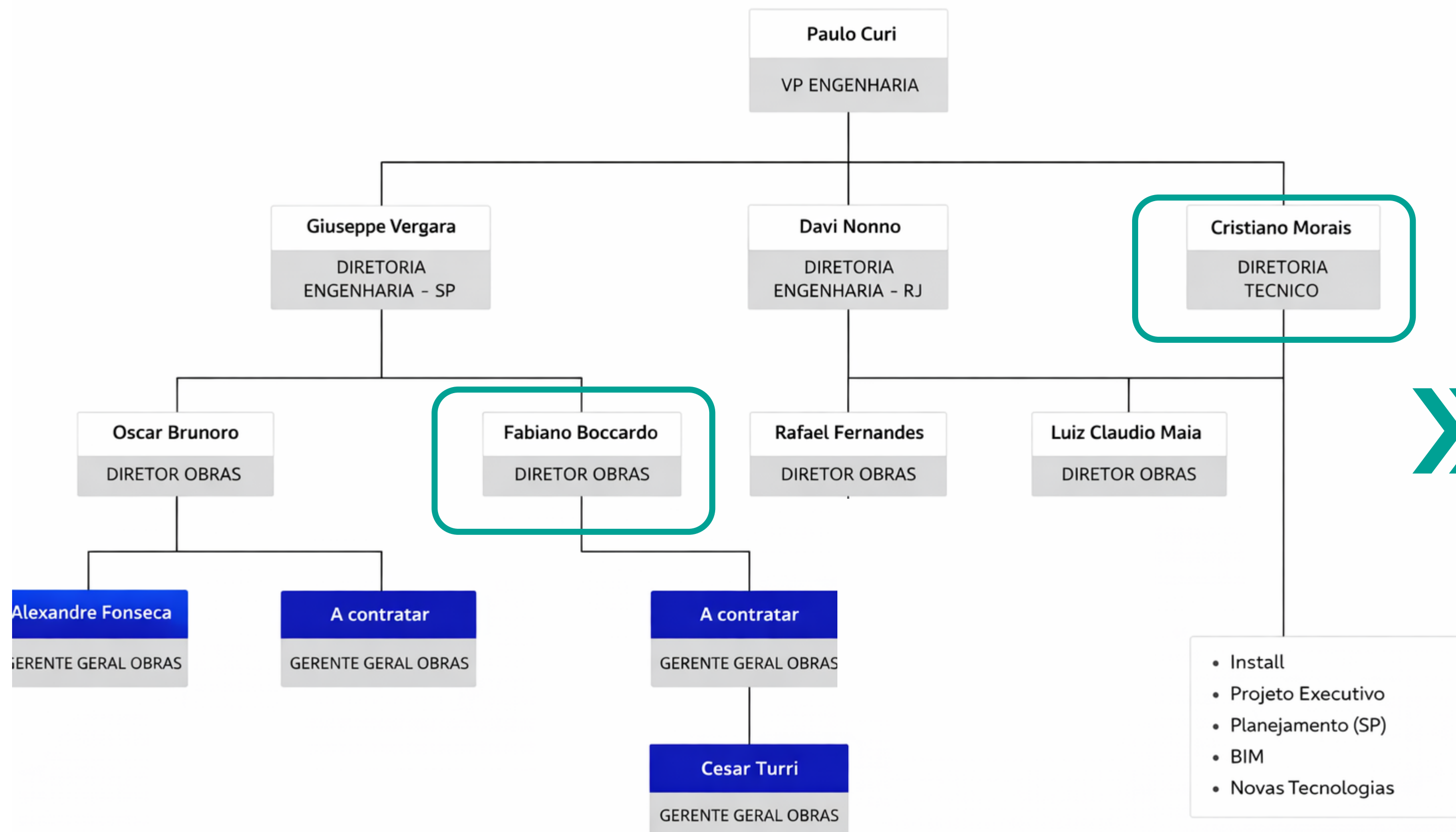
O uso de métodos construtivos adicionais serve para ampliar as opções da Companhia, aumentando a eficiência da engenharia.

Cidade Jaguaré - Villa Lobos

[Link Vídeo](#)



// ENGENHARIA | MÉTODOS CONSTRUTIVOS ADICIONAIS



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

// ENGENHARIA - NOVA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Vice Presidente

Diretor Engenharia SP

Diretor Engenharia RJ

Paulo Curi

Giuseppe Vergara

David Nonno

Vice Presidente

Diretor Engenharia SP

Diretor Engenharia RJ

Diretor Técnico

Paulo Curi

Giuseppe Vergara

David Nonno

Cristiano Moraes

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



	SP	RJ	Total
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



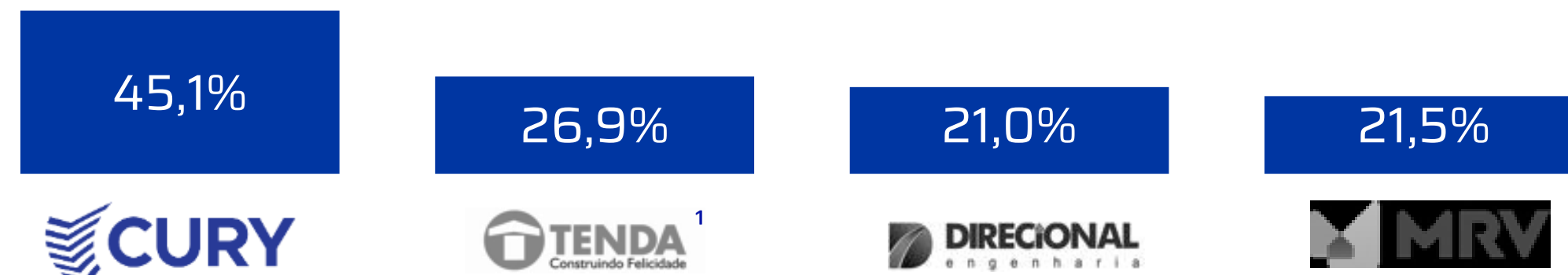
// PORTFÓLIO DE PRODUTOS

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

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

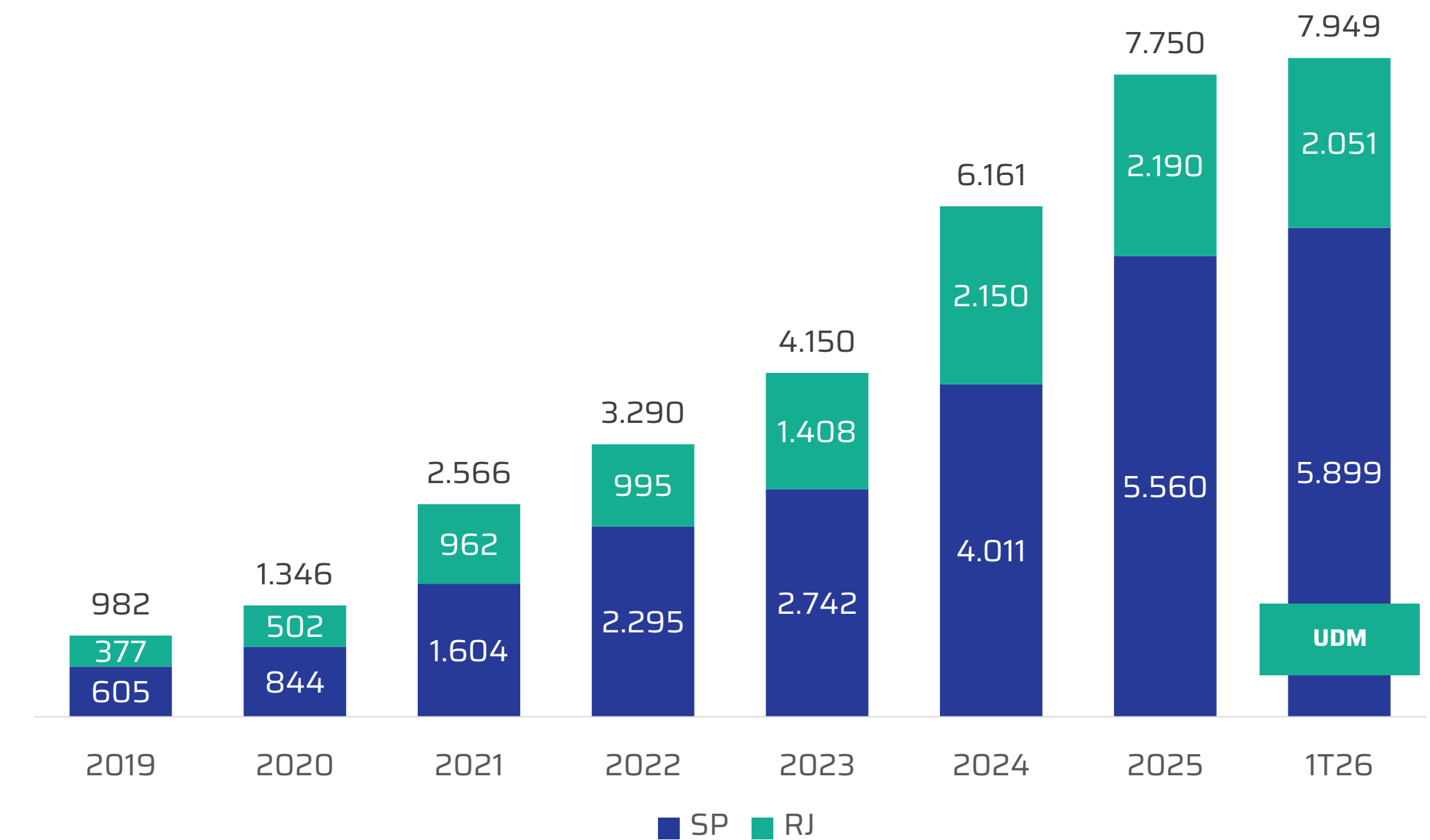
VSO - Velocidade de Vendas 1T26 (%)



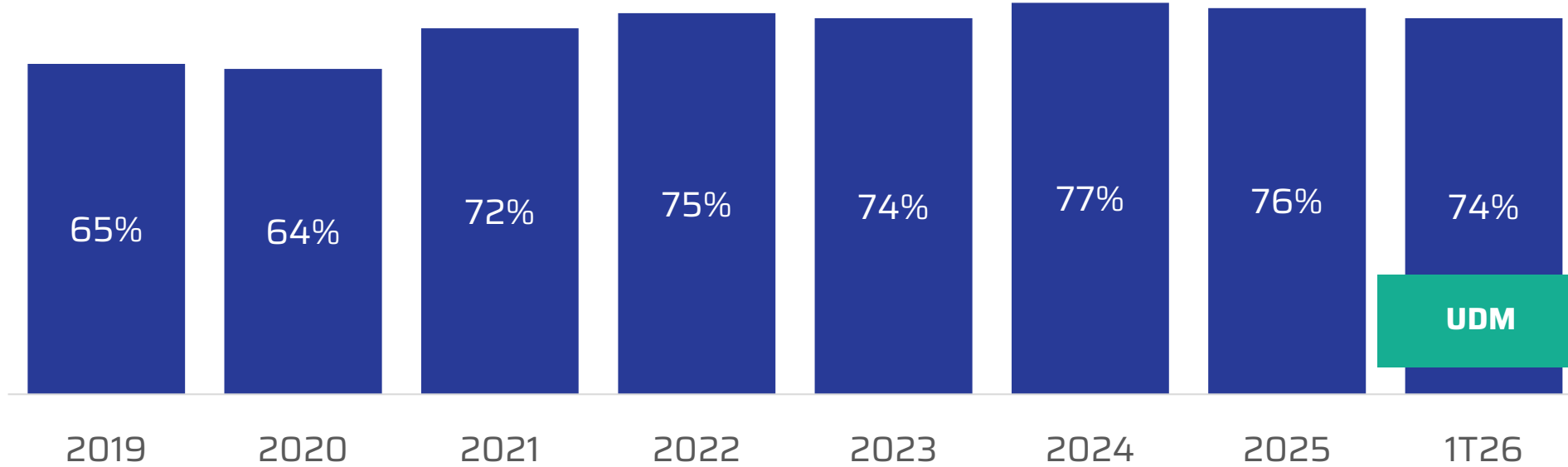
¹ Considera apenas a operação da Tenda

Vendas Líquidas (R\$ milhões)

CAGR (2019-26) :+35%



VSO - Velocidade de Vendas LTM (%)



Profundo entendimento de seus mercados

+

Força de vendas comprometida

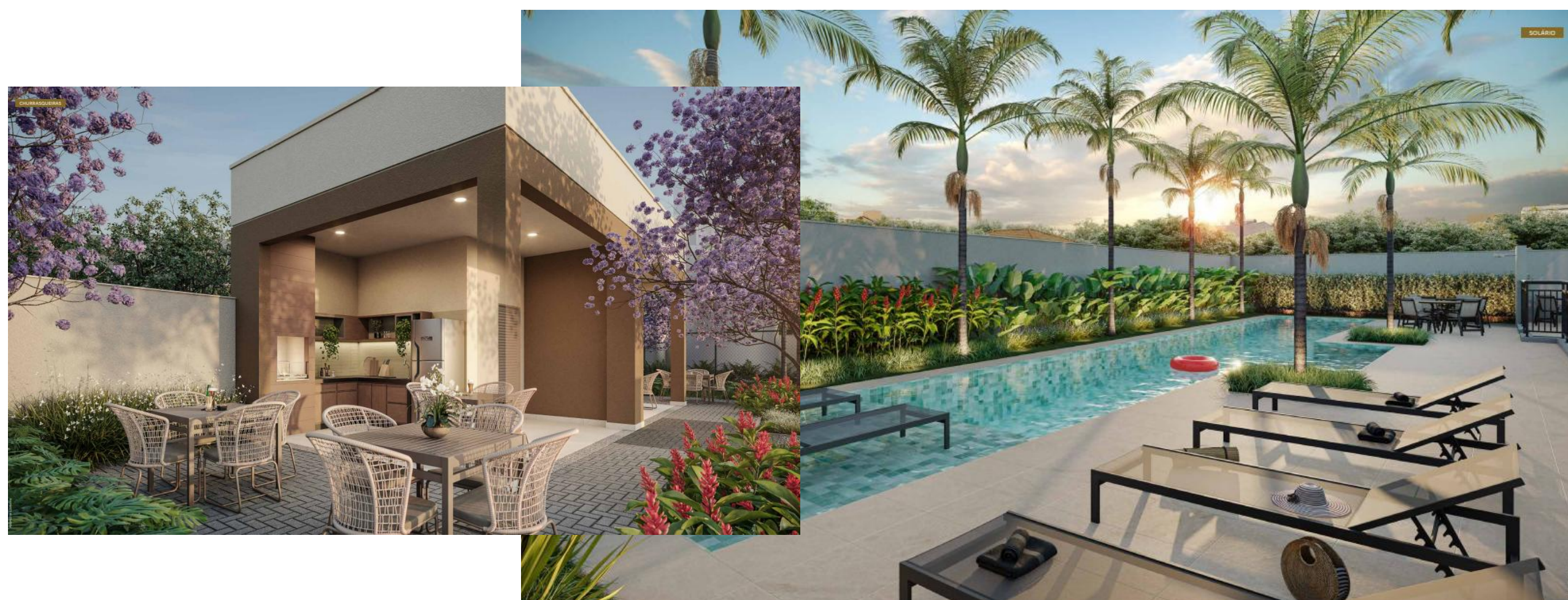
=

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

UDM: Últimos doze meses

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

Experiência no Stand



THE
ONE

CHÁCARA SANTO ANTÔNIO

VGv: R\$ 211 milhões

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

Terreno: 3.471,10m²

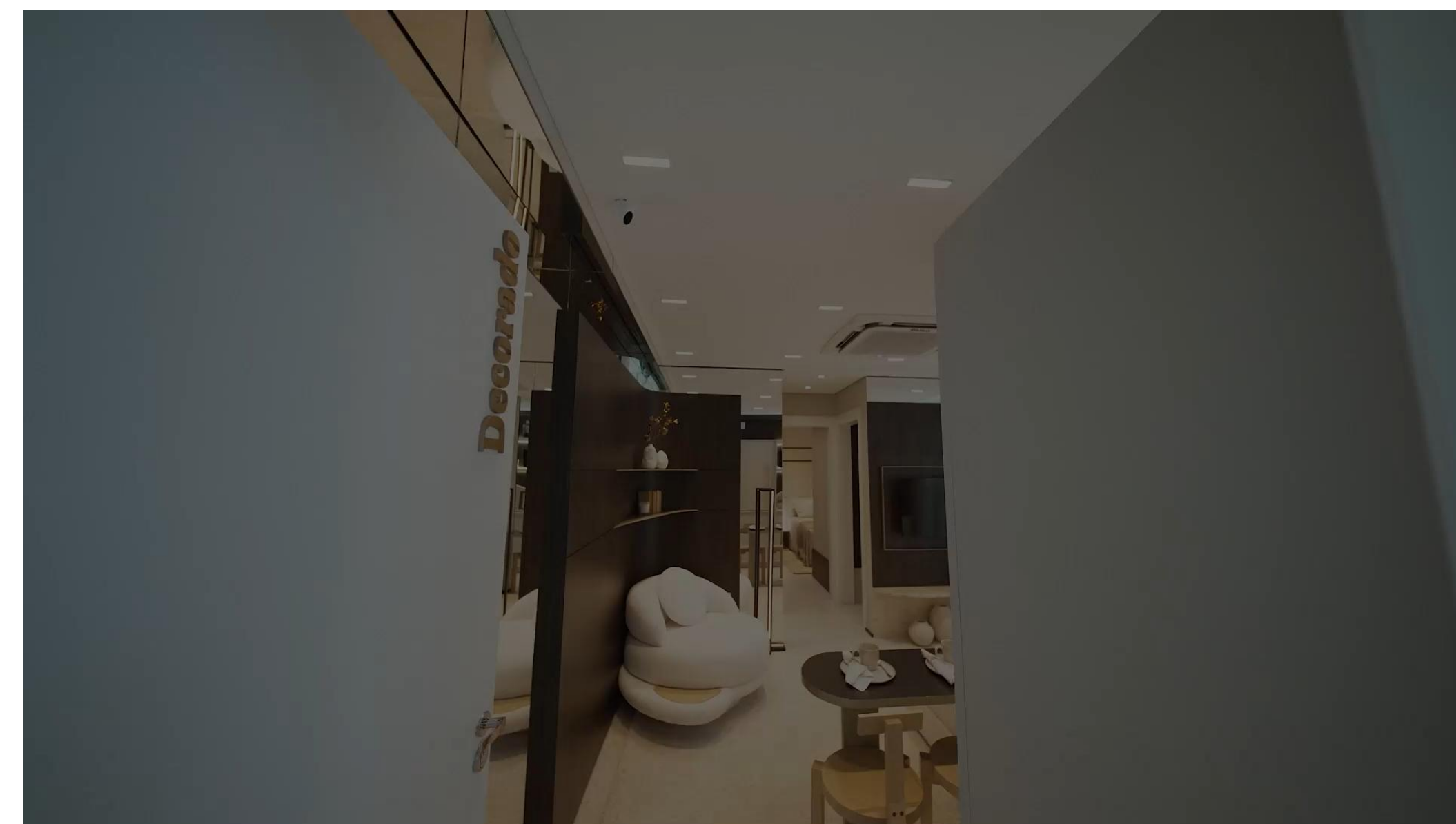
Número de Torres: 2
Número de elevadores: 5 elevadores por torre

Número de unidades: 684

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

Tipologia: 2 dormitórios

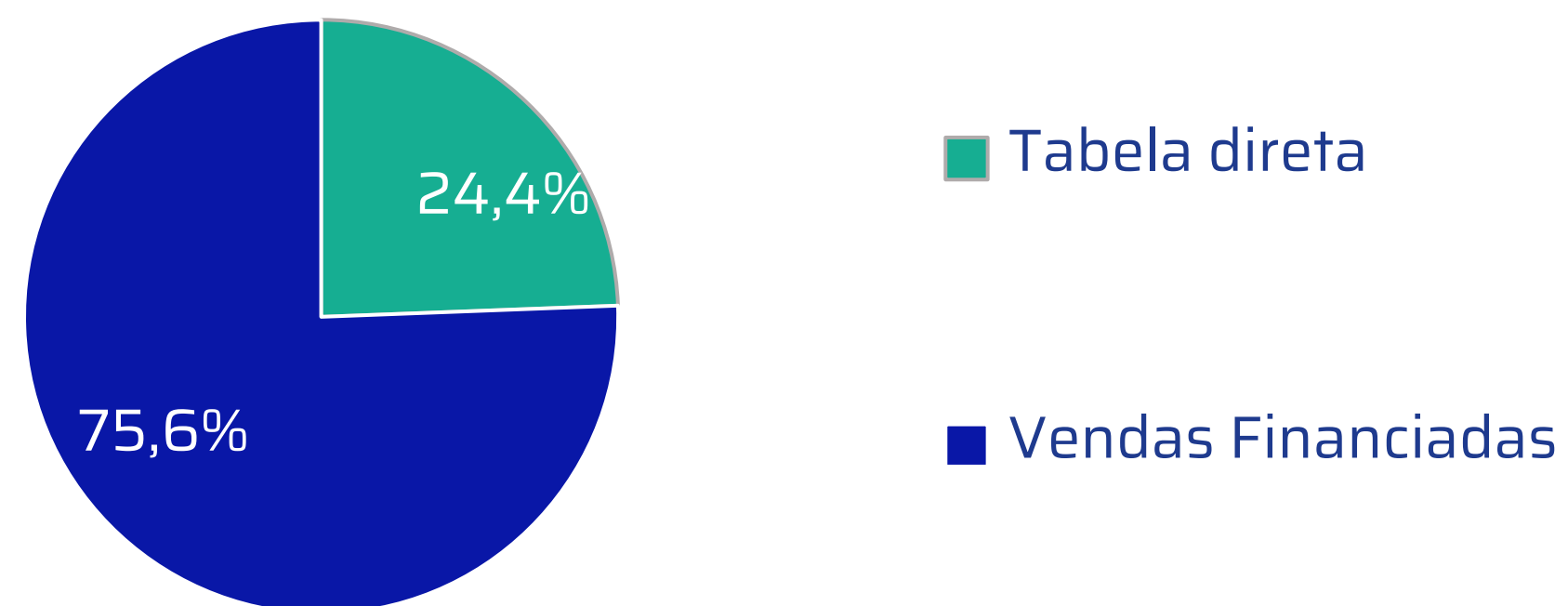
Decorado: 52m²



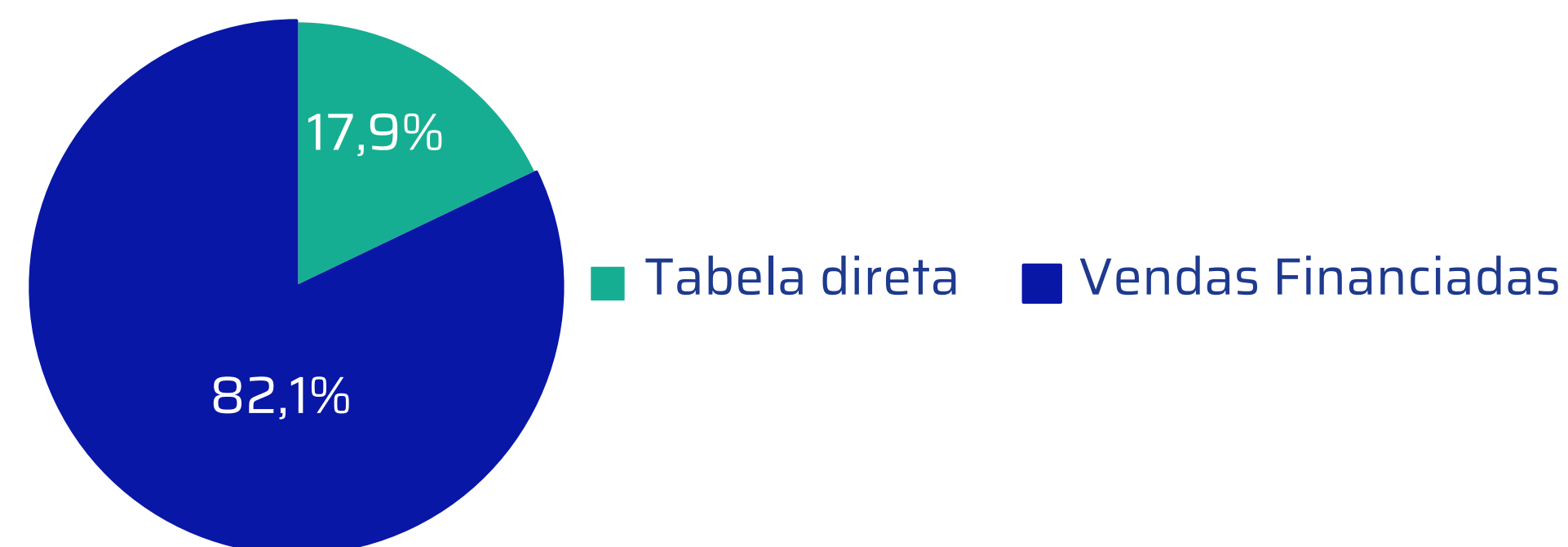
[CLIQUE AQUI PARA ACESSAR O VÍDEO](#)

// ESTRATÉGIA DE VENDAS | ESTATÍSTICAS

Vendas Brutas 1T26



Vendas Brutas 1T26 UDM*



+31,3% do VGV

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

7,91%

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

6,00%

MCMV 2

8,08%

MCMV 3

10,31%

MCMV 4

11,41%

SBPE

R\$ 2.325

por unidade

Subsídio médio
no 1T26

*UDM: Últimos doze meses

// ESTRATÉGIA DE VENDAS | DIFERENCIAIS

+ de **3.500** Corretores da Cury

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

Programas de **incentivo** aos clientes bons pagadores

Imóvel **decorado** no stand de vendas

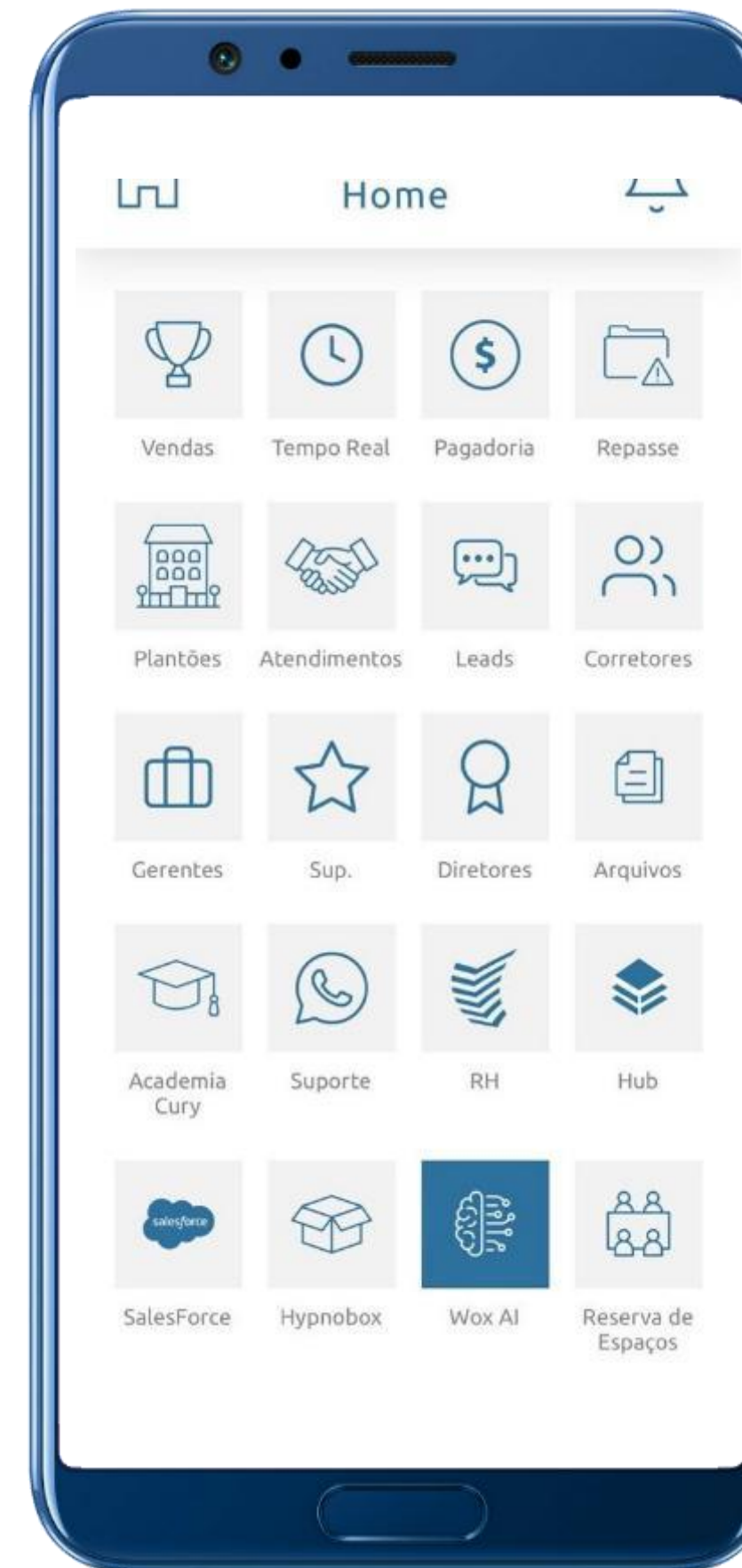
 **Análise de crédito** no momento da visita ao stand

 [Conheça o Programa Cury Chega+](#)

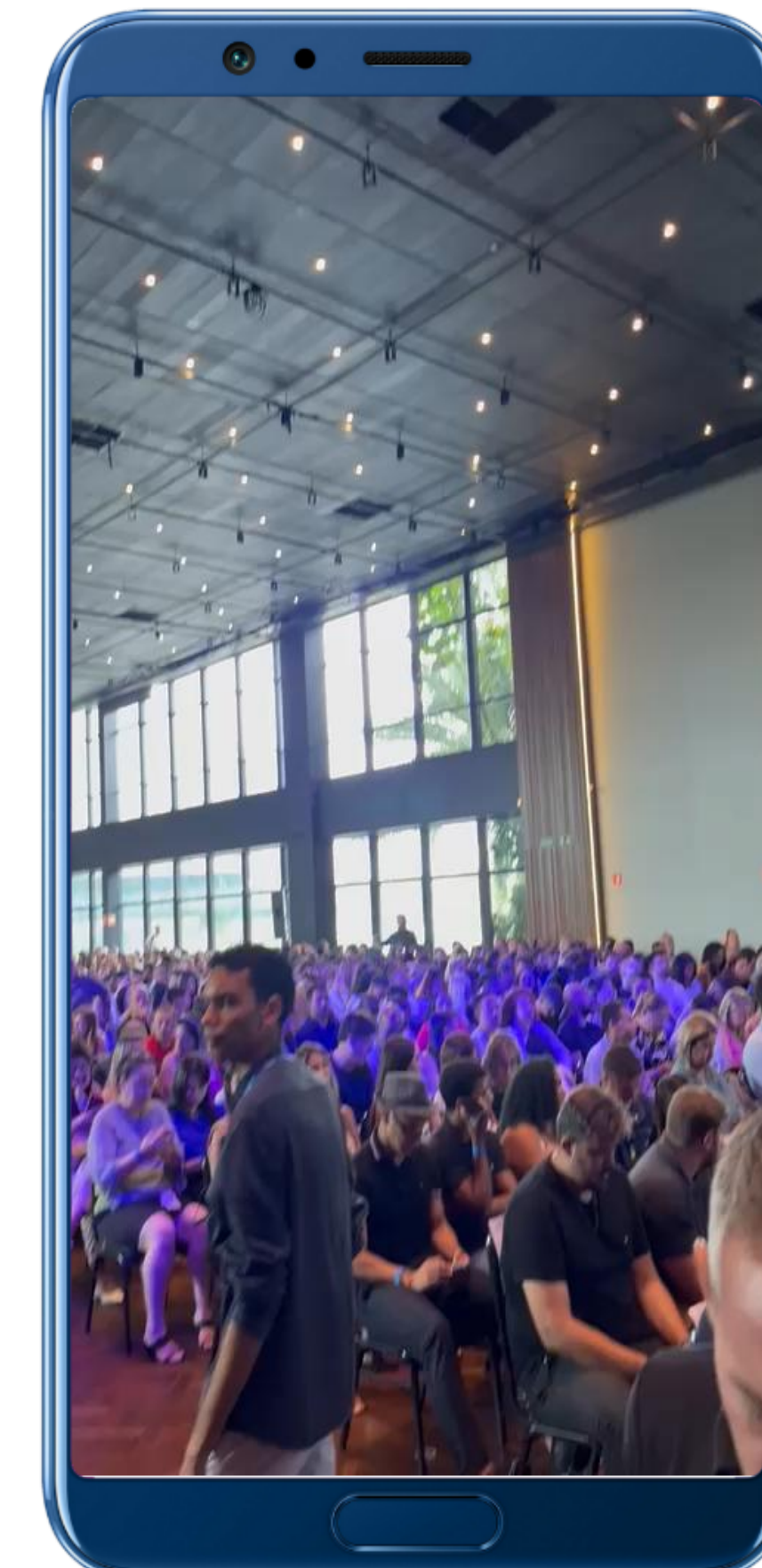
Calculadora “Cury Mais Vida”

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

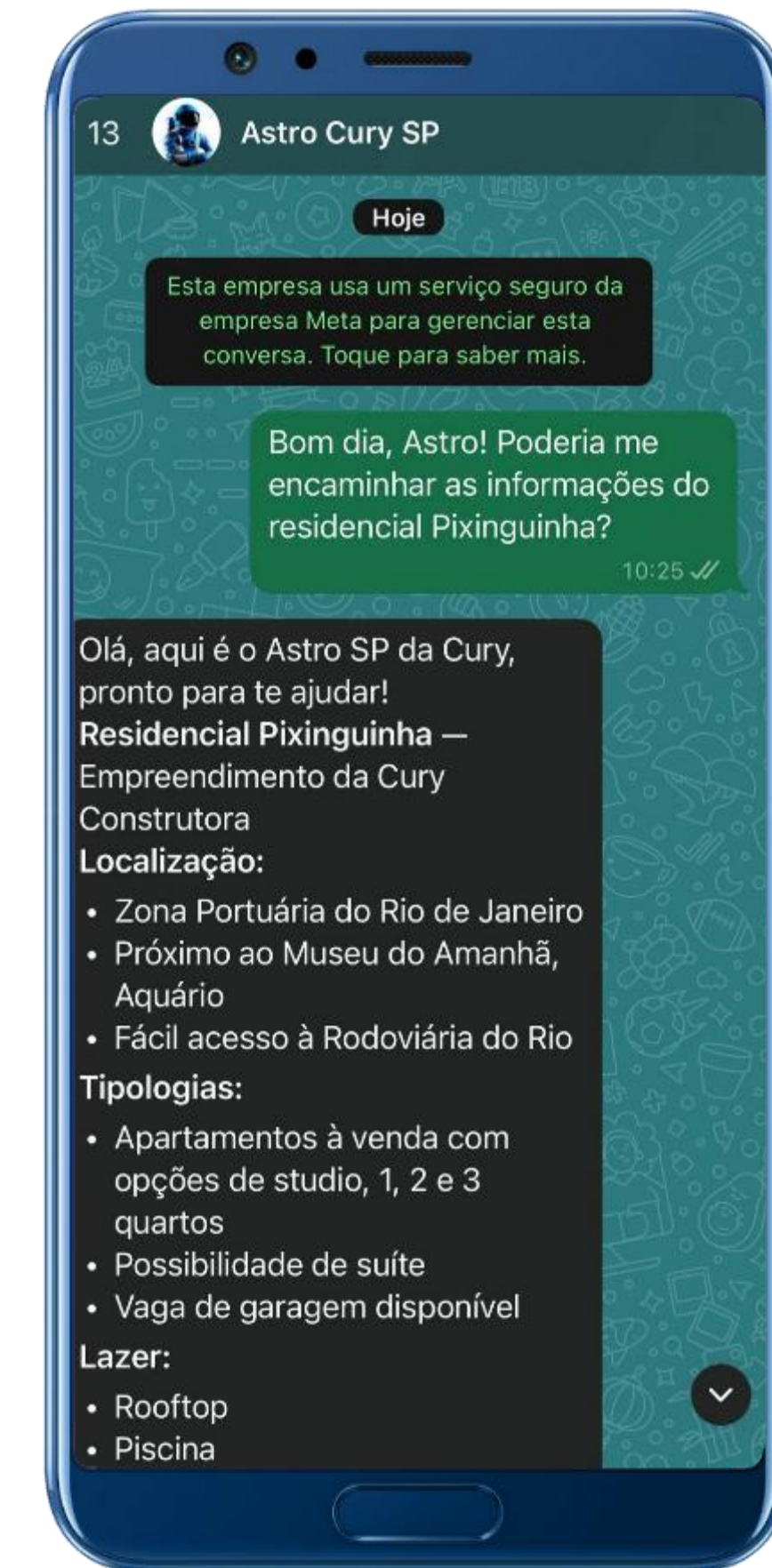
 **IA “Astro”**, auxiliando os corretores



Aplicativo de Gestão de vendas Cury



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



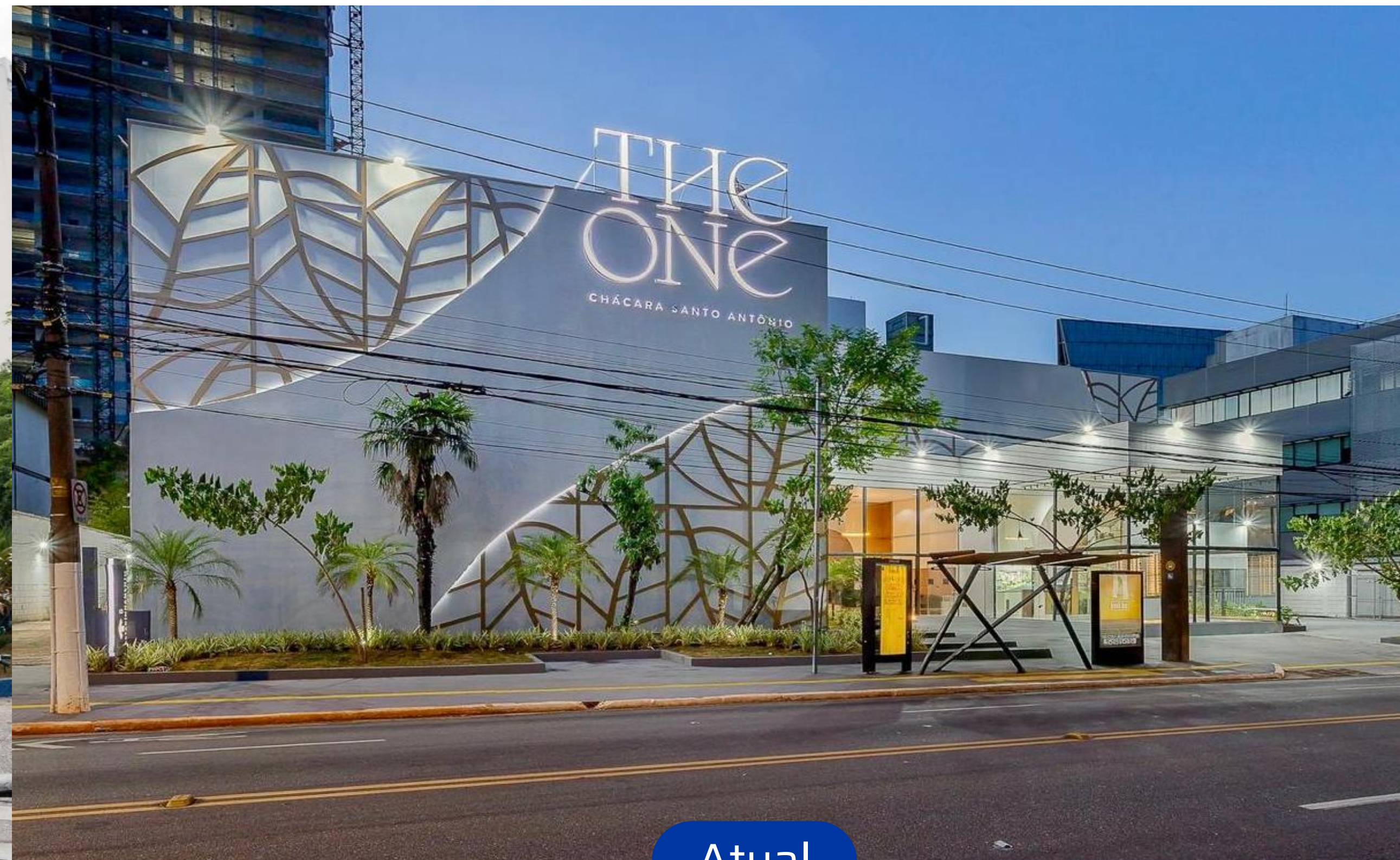
Inteligência Artificial “Astro”

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

Evolução Stand de Vendas SP



2021



Atual

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

Evolução Stand de Vendas RJ



2021



Atual

GOVERNANÇA CORPORATIVA



Estrutura de Governança | Conselho

Comitê de Auditoria Interna

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

Comitê ESG

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


Conselho Fiscal

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

Comissão de Pessoas

- Gênero
- Raça
- LGBTQIAPN+
- PCD



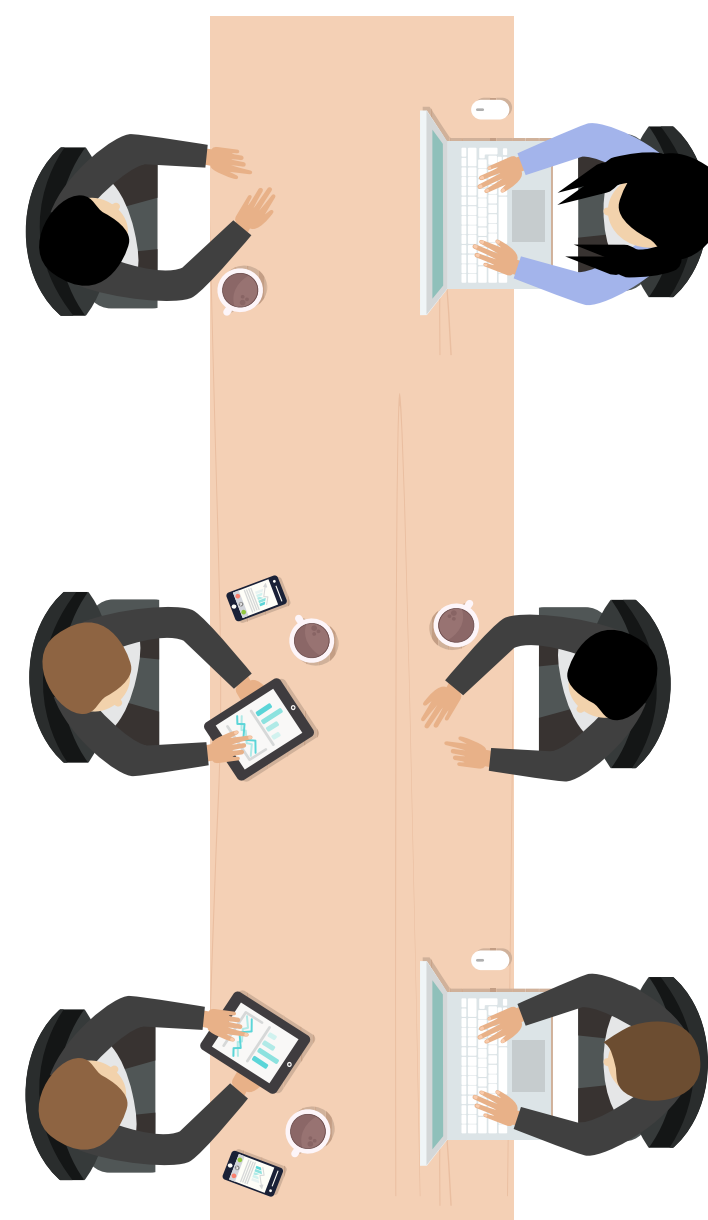
Fábio Elias Cury

 Presidente do Conselho de Adm

Ronaldo Cury de Capua

 Vice-presidente do Conselho de Adm/
 Diretor de RI

João Carlos Mazzuco

 Membro do Conselho de adm/
 Diretor Financeiro



Viviane Mansi



Membro independente do Conselho

Luíz França



Membro independente do Conselho

Caio Luis Castro

Membro independente do Conselho



RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

Comitê de Construção

- **Fábio Elias Cury**
- Leonardo Mesquita
- Paulo Sergio B. Curi
- Cristiano Morais
- 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	} 30,69% Controlador Cury
Fabio Elias Cury	18,69	
Cury Empreend.	12,00	
Outros Controladores	1,97	
Outros (Free Float)	52,26	
Total	100,0	

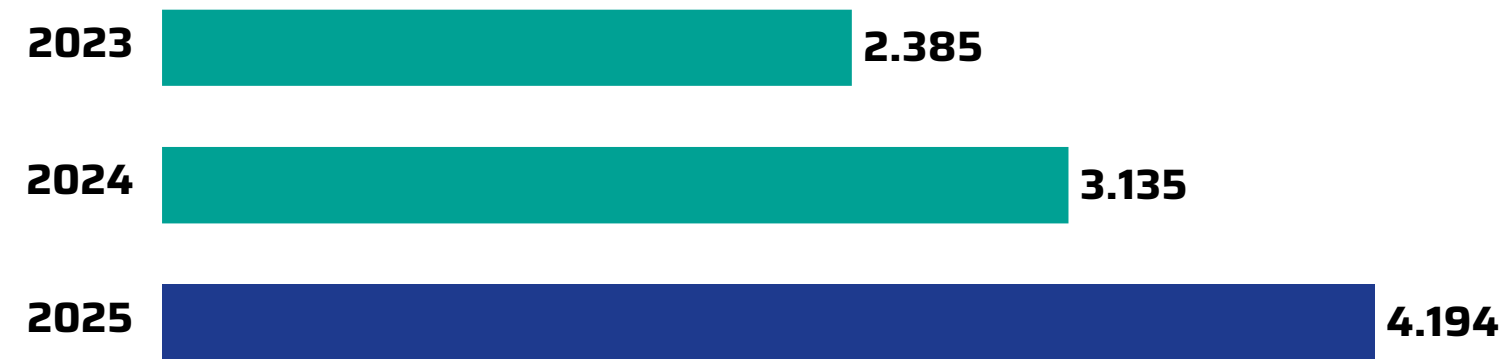
Estrutura de Governança | Administração

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

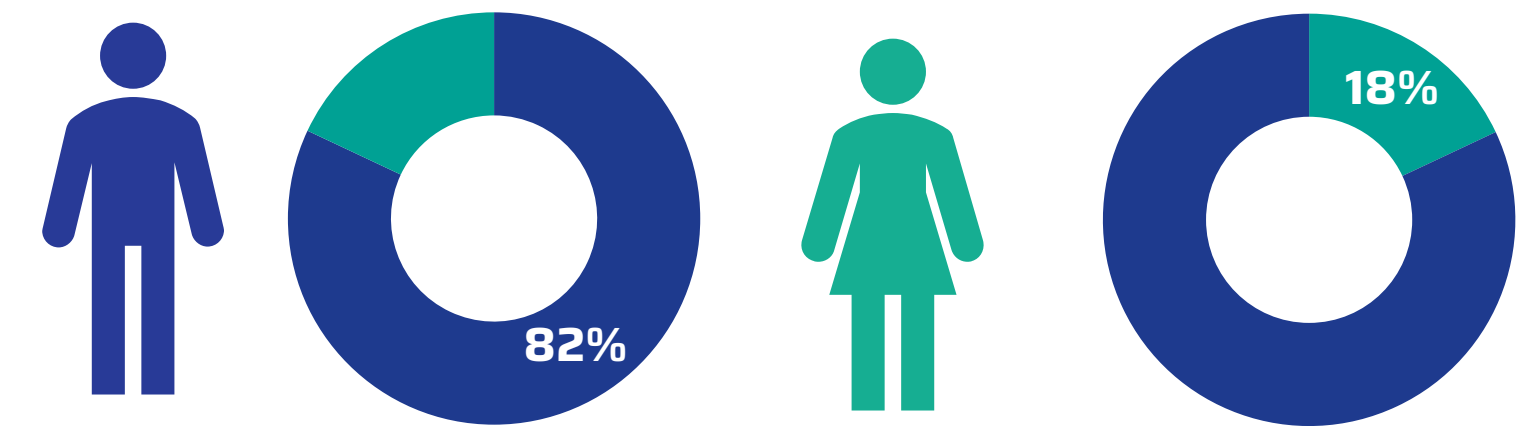


Profissionais Cury | Perfil

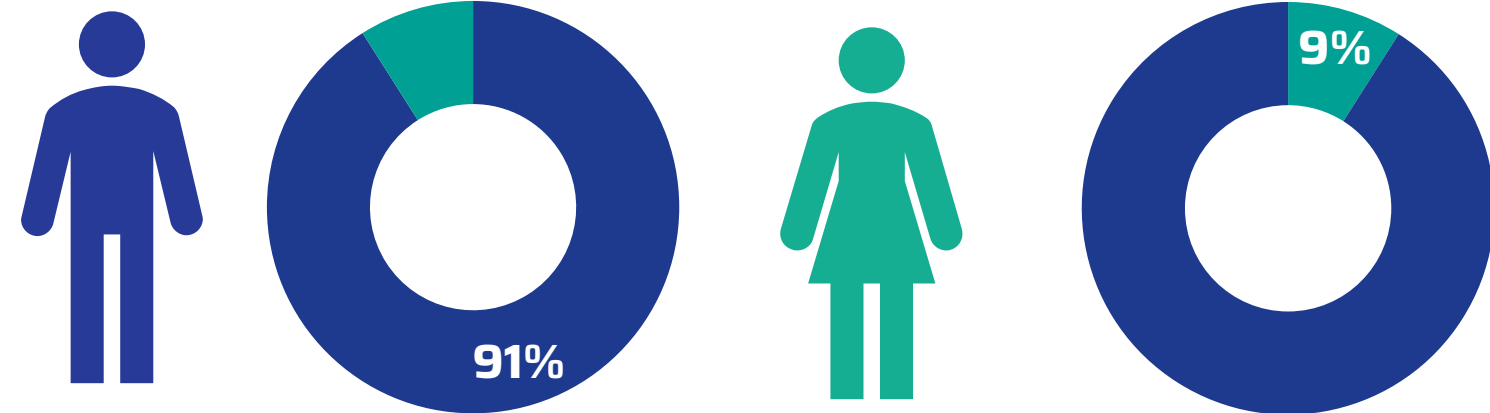
Profissionais Cury



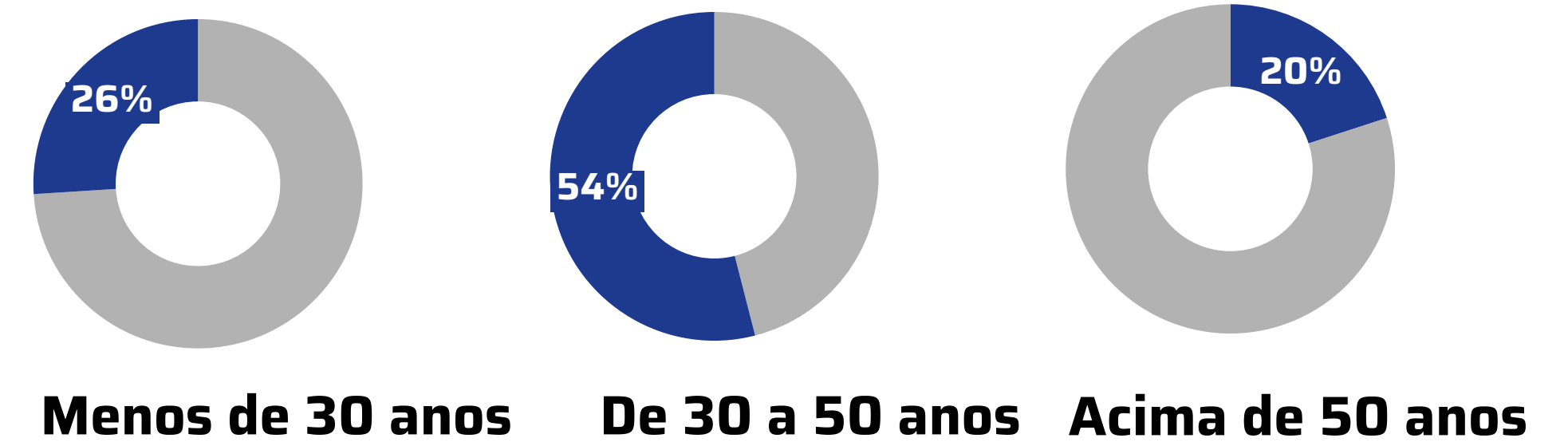
Gênero



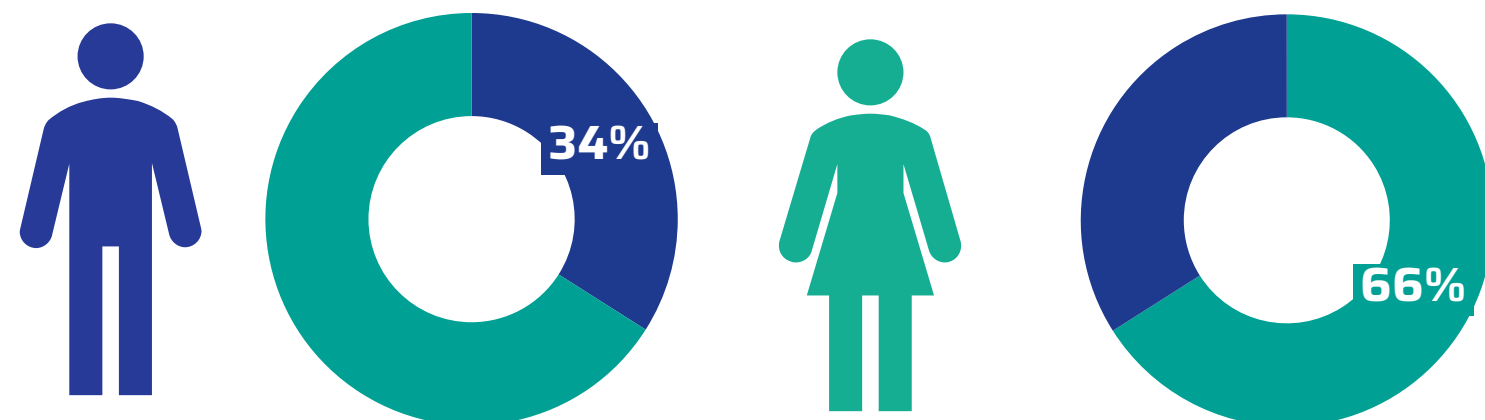
Nas Obras



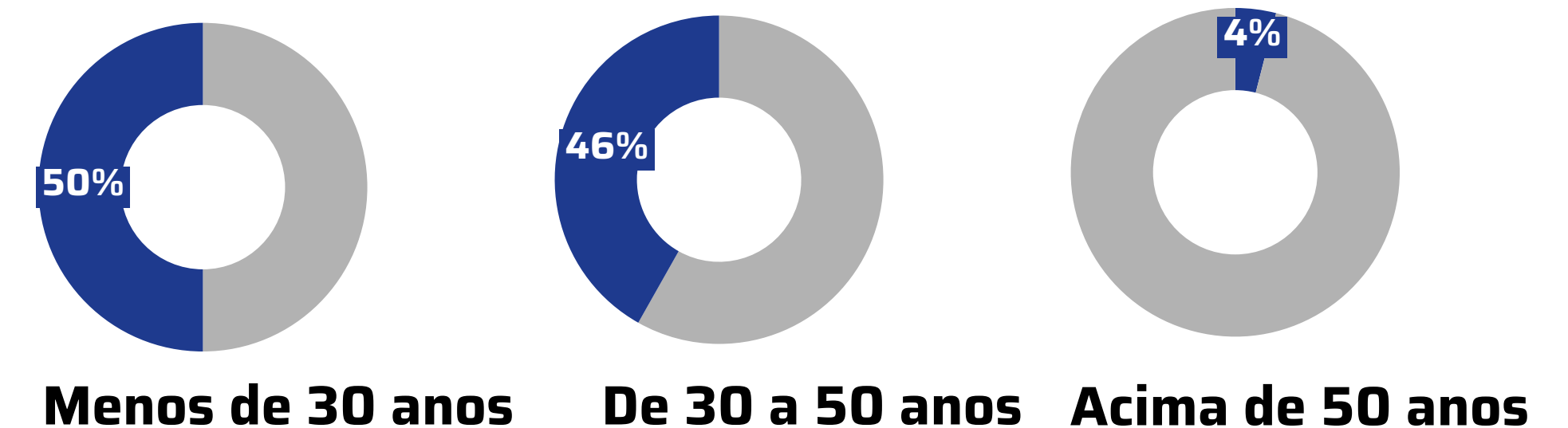
Faixa Etária



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.

RI@CURY.NET
3117-9696



CURY

B3 LISTED NM

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



ANUÁRIO VALOR 1000
1º LUGAR EM RENTABILIDADE



TOP IMOBILIÁRIO
27º VEZ



PRÊMIO FINCON
CATEGORIA IMOBILIÁRIO

Institutional Investor

LATAM REAL STATE SMALL CAPS

COMBINED

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

BUY SIDE

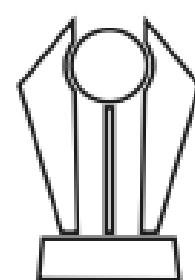
- BEST CEO
- BEST CFO
- BEST IR
- PROFESSIONAL
- BEST IR TEAM
- BEST IR PROGRAM
- BEST ESG
- BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT

SELL SIDE

- BEST CEO
- BEST IR TEAM
- BEST IR PROGRAM



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



MASTER IMOBILIÁRIO SP
11º VEZ



apimec

LATAM REAL STATE OVERALL

COMBINED

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

BUY SIDE

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

SELL SIDE

- BEST CEO
- BEST IR TEAM
- BEST IR PROGRAM



ADEMI RJ
DESTAQUE PELA 12ª VEZ



INTEC
3º LUGAR ENTRE AS 100
MAIORES CONSTRUTORAS



PREMIO BROADCAST EMPRESAS
VENCEDORA DA CATEGORIA
"SMALL CAP"