APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

CURY

DISCLAIMER

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

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



DADOS OPERACIONAIS
E FINANCEIROS

CURY



The One Chácara Santo Antônio - SP

// VISÃO GERAL

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

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

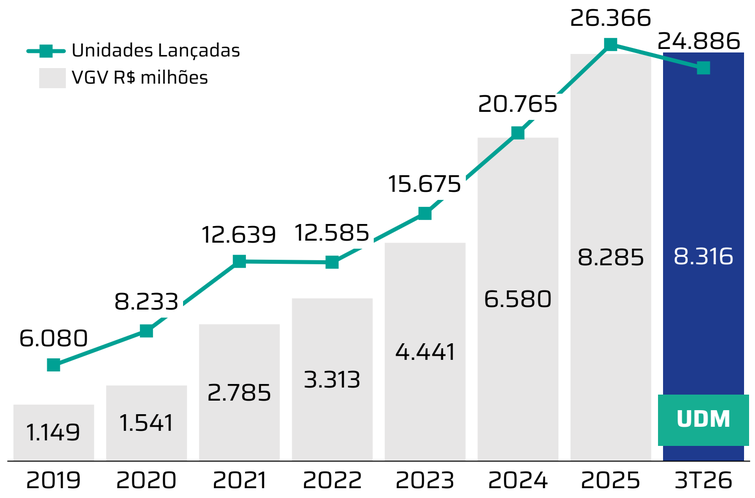
Expertise de **+de 60 anos** em engenharia e controle de custo de construção

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

Disciplina financeira: crescimento + margens + retornos

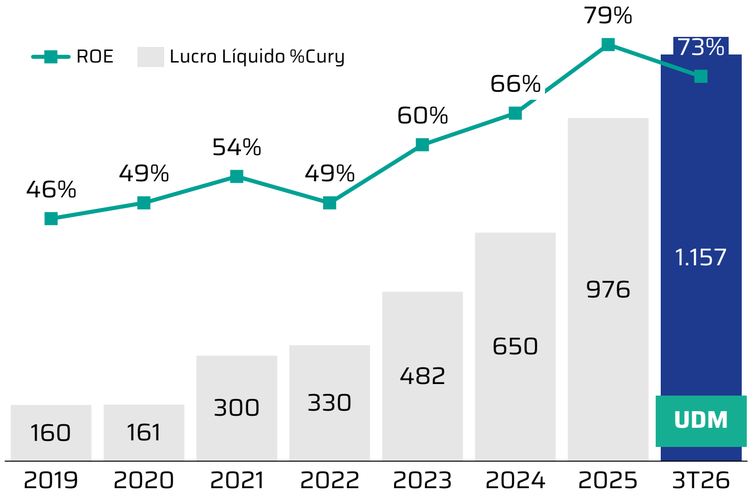
UDM: Últimos doze meses

Lançamentos



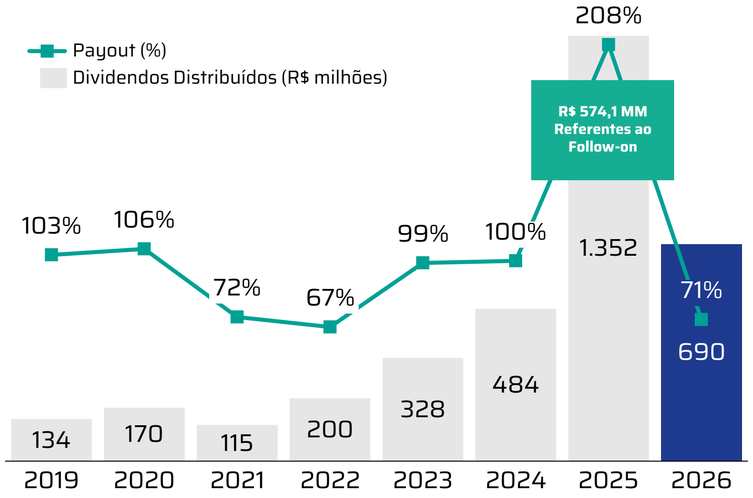
CAGR VGV (19-26) **~33%**
CAGR unid (19-26) **~22%**

Lucro Líquido % Cury e ROE



CAGR LL %Cury (19-26) ~ **33%**
Σ 2019-2026 R$ 3,9 bilhões

Dividendos Distribuídos e Payout

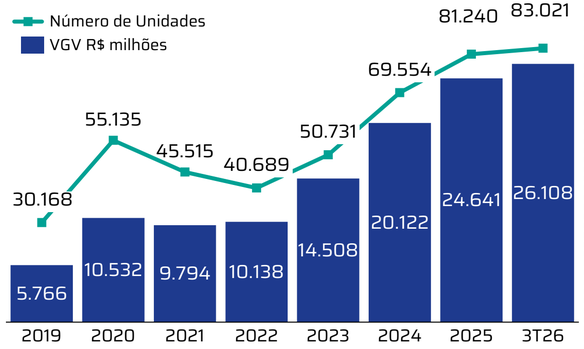


***Payout = Dividendos Distribuidos/Lucro Líquido %Cury (Exercício Anterior)**

Taxa média 108%
Σ 2019-2026 R$ 3,5 bilhões

// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

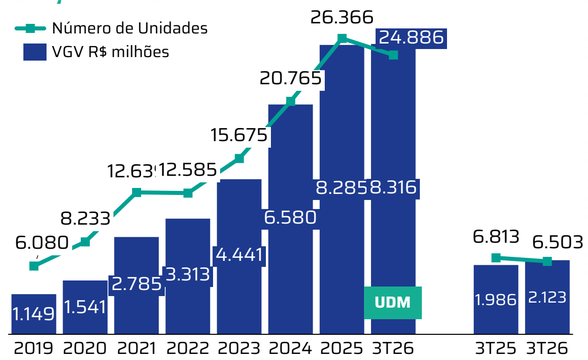
Banco de Terrenos



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

Lançamentos

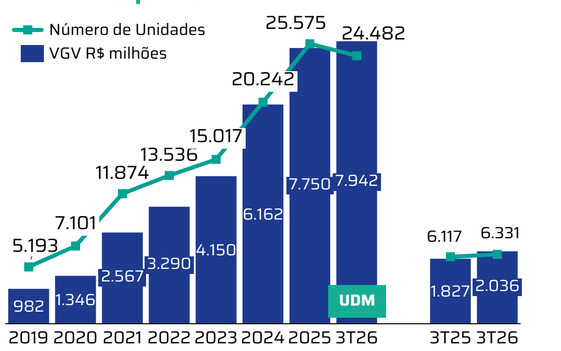
CAGR VGV (19-26) **~33%**
CAGR unid (19-26) **~22%**



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

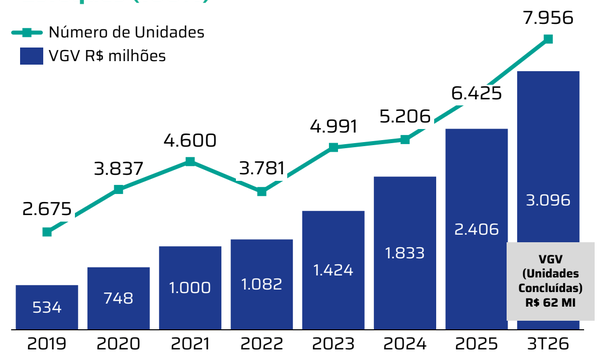
Vendas Líquidas

CAGR VGV (19-26) **~35%**
CAGR unid (19-26) **~25%**



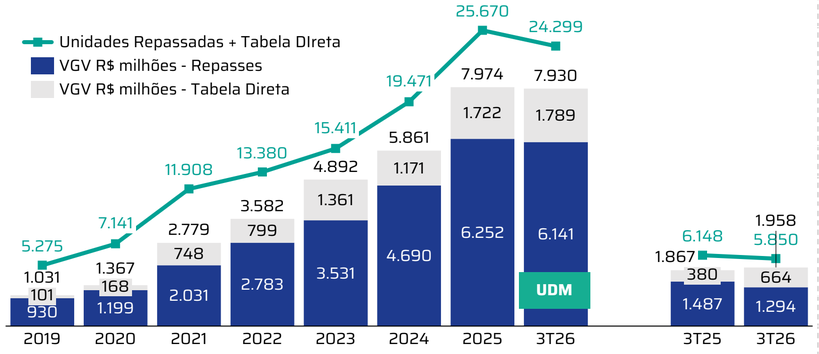
VSO Líquida	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	3T26 UDM
	64,8%	64,3%	72,0%	75,3%	74,5%	77,1%	76,3%	71,9%

Estoques (100%)



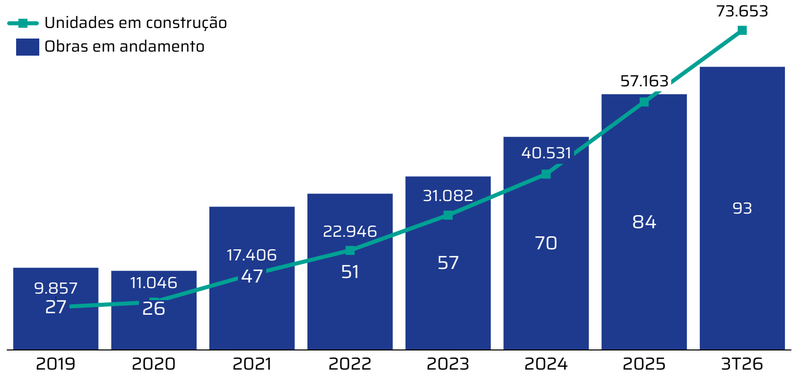
CAGR VGV (19-26) **29%**
CAGR unid (19-26) **17%**

Repasse + Tabela Direta



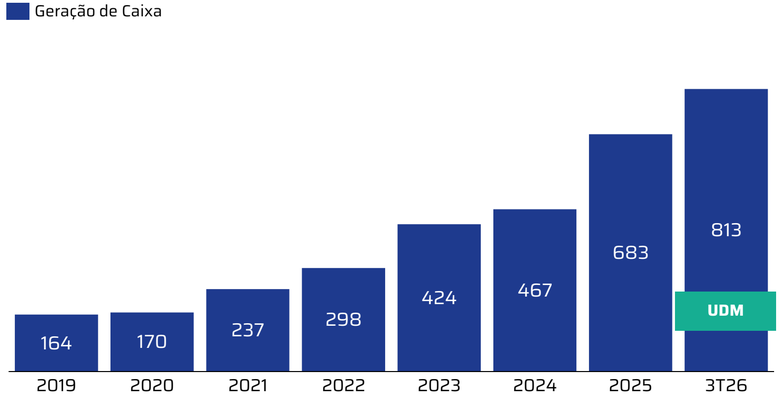
CAGR VGV Total (19-26) **34%**
CAGR unid (19-26) **25%**

Engenharia



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

Geração de Caixa

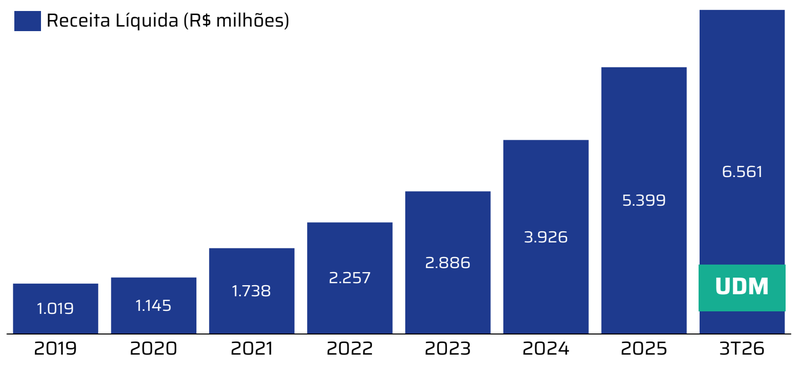


CAGR geração de caixa (19-26) **26%**
Σ 2019-2026 **R$ 2,9 bi**

UDM: Últimos doze meses

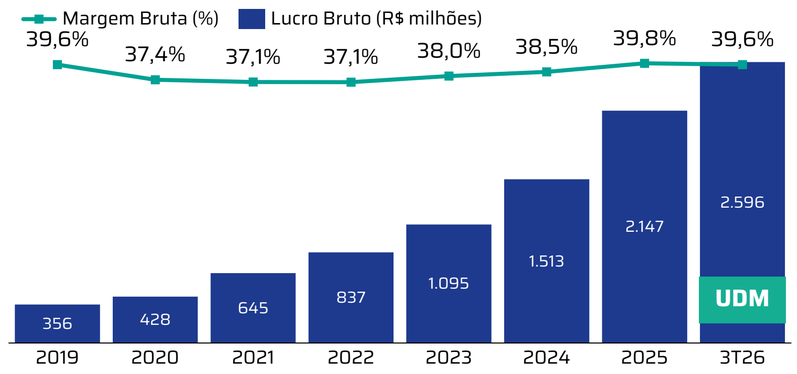
// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Receita Líquida



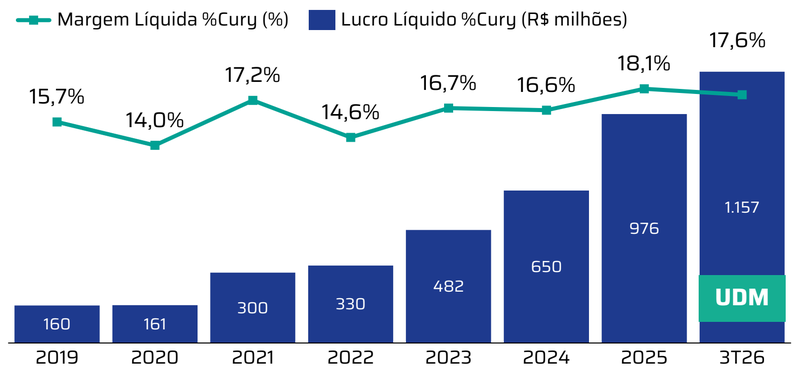
CAGR (19-26) **31%**
Σ (19-26) **R$ 23,5 bi**

Lucro Bruto e Margem Bruta



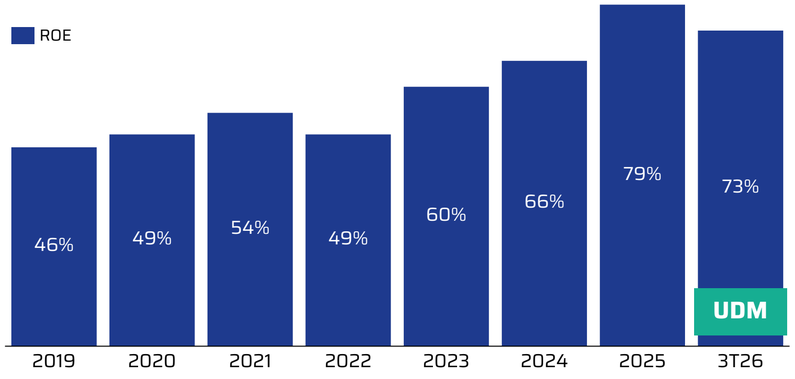
CAGR (19-26) **33%**
Σ (19-26) **R$ 9,0 bi**

Lucro Líquido %Cury e Margem Líquida %Cury



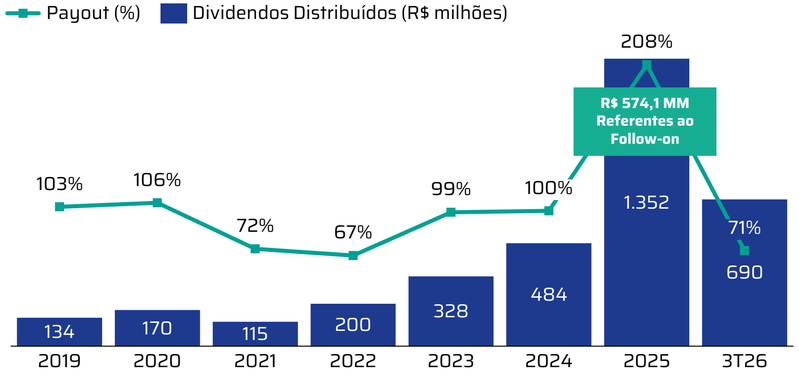
CAGR (19-26) **33%**
Σ (19-26) **R$ 3,9 bi**

ROE (%)



UDM: Últimos doze meses

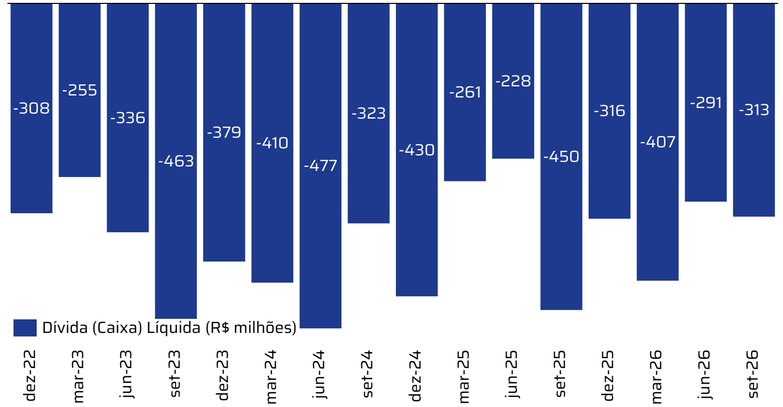
Dividendos Distribuídos e Payout*



CAGR (19-25) **47%**
Σ (19-26) **R$ 3,5 bi**

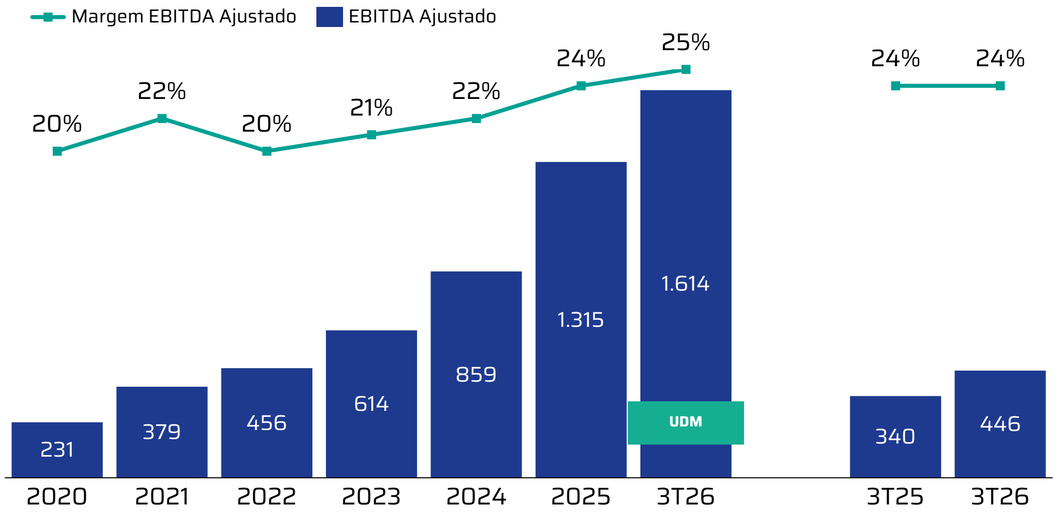
***Payout = Dividendos Distribuidos/Lucro Líquido %Cury (Exercício Anterior)**

Dívida (Caixa) Líquida (R$ milhões)

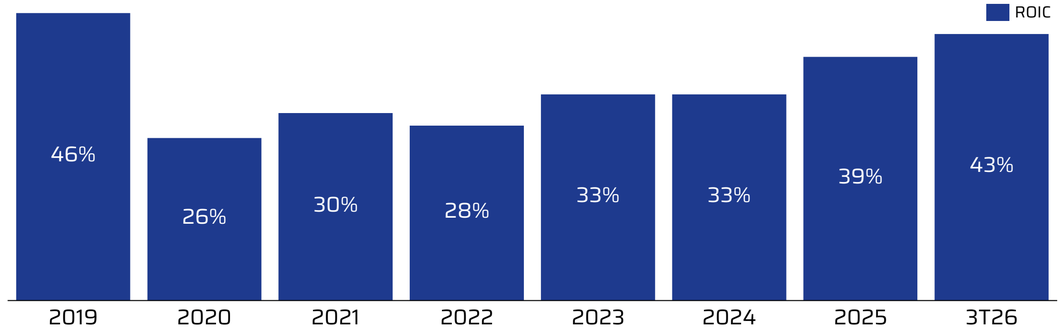


// HISTÓRICO OPERACIONAL E FINANCEIRO

EBITDA AJUSTADO



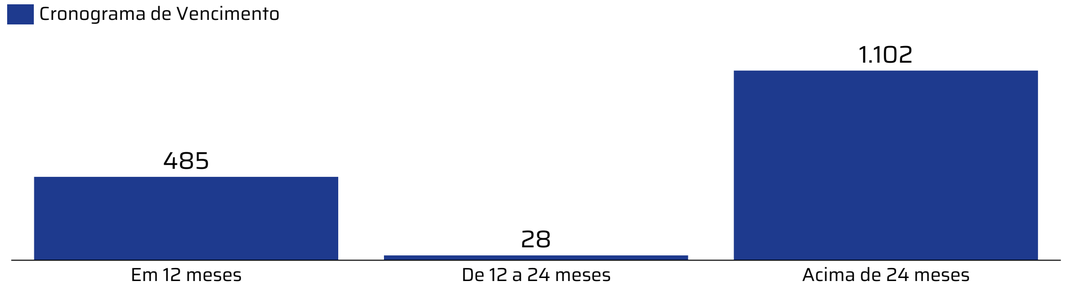
ROIC – RETURN OVER INVESTED CAPITAL



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

A **excelência** da Cury na capacidade de execução e o sólido modelo de negócios se traduzem em um crescimento substancial, fortes margens e sólida geração de caixa.

CRONOGRAMA DE VENCIMENTO DA DÍVIDA CORPORATIVA EM 30/09/2026



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

CURY



The One Chácara Santo Antônio - SP

LINHA DO TEMPO

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



Fundação da Cury Engenharia e Comércio em Maio/1963

1963

CURI ENGENHARIA E COMÉRCIO

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

1960s–1990s

Expansão das operações e fortalecimento da plataforma de incorporação residencial

1990s

Ampliação das linhas de crédito
Crescimento acelerado e expansão geográfica

2000s

CYRELA

Joint-venture com a Cyrela (Cury Construtora)

2007

Minha Casa Minha Vida

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

2009

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

2026

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

2025

Elevação de Rating de Crédito

S&P Global Ratings

br AAA

2024

Criação da Comissão ESG e a publicação da Política de Sustentabilidade

2022

Início dos lançamentos no Porto Maravilha

2021

[B]³ BRASIL BOLSA BALCÃO

Realização do IPO e entrada na B3

2020

Início da Faixa 1 do MCMV e forte

2010

/// NOSSO PRODUTO

SÃO PAULO
CIDADE MOOCA

UNIDADES

6.130

VGV LANÇADO EM 2021 - 2025

R$ 1.524 MI

700M
DO TREM JUVENTUS-MOOCA

1.5KM
DA UNIVERSIDADE FAM





/// NOSSO PRODUTO

SÃO PAULO
CHÁCARA SANTO ANTONIO

UNIDADES
4.018

VGV LANÇADO
R$ 1.413 MI

Unidades Vendidas
3.608

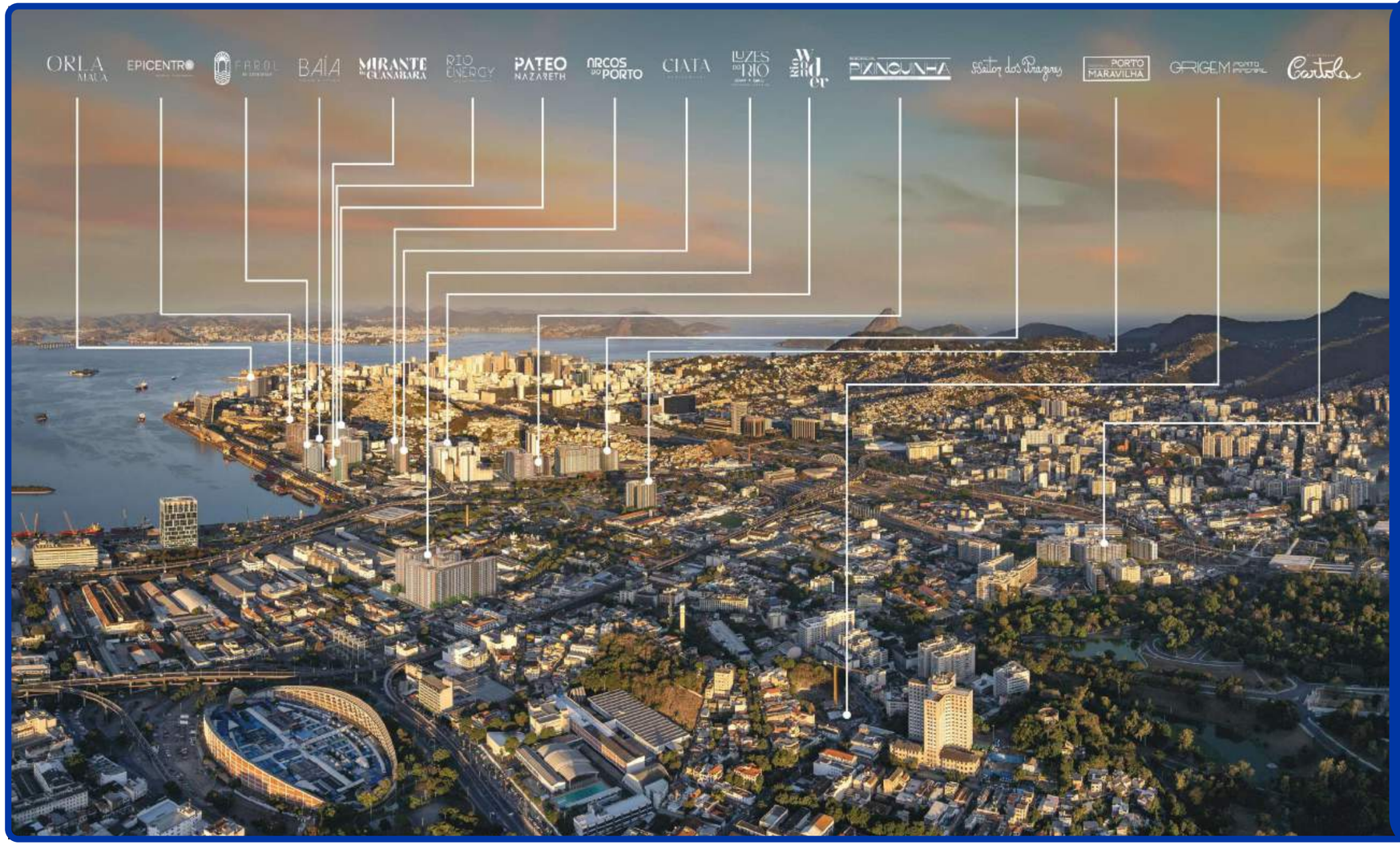
VGV Vendido
R$ 1.264 MI

Última atualização: 09/11/2026





// PORTO MARAVILHA | SIMULAÇÃO DOS PROJETOS CURY



UNIDADES LANÇADAS

16.198

VGV LANÇADOS (R$)

6,1 BI

UNIDADES VENDIDAS

14.003

VGV VENDIDOS (R$)

5,2 BI

Última atualização: 09/11/2026

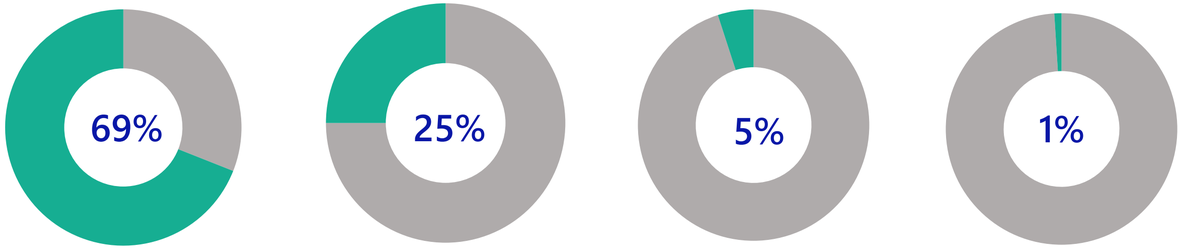
// PERFORMANCE CURY - PORTO MARAVILHA



8.7 KM² de Potencial Construtivo

// NOSSO CLIENTE

Estado Civil



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

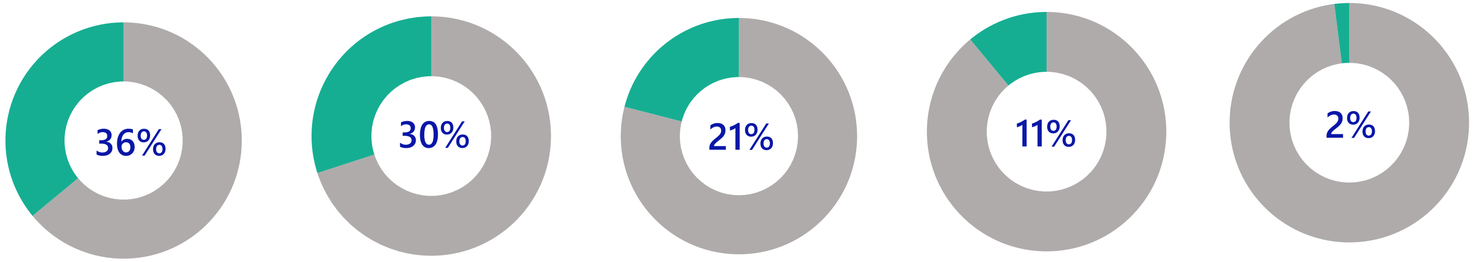
Relacionamento e Valorização

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%

151.588
Base de Clientes ativos

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

// NOSSO CLIENTE



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

RÉGUA DO CLIENTE
Acompanha toda a jornada individual;

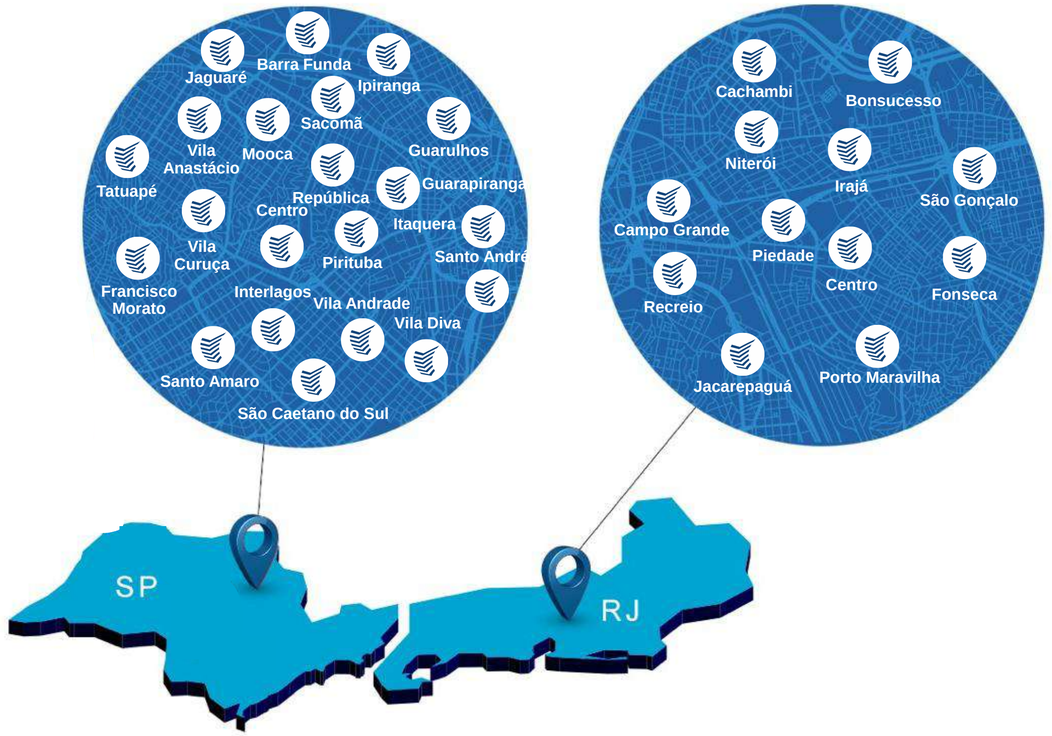
RÉGUA DO EMPREENDIMENTO
Inicia na instalação da Comissão de Patrimônio de Afetação e informa os clientes sobre a evolução da obra até a implantação do condomínio;

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

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

// LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

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



Estado	Lançamentos 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

VGV 100% ~R$ 26,1 BI

~83,0 MIL
UNIDADES

SÃO PAULO

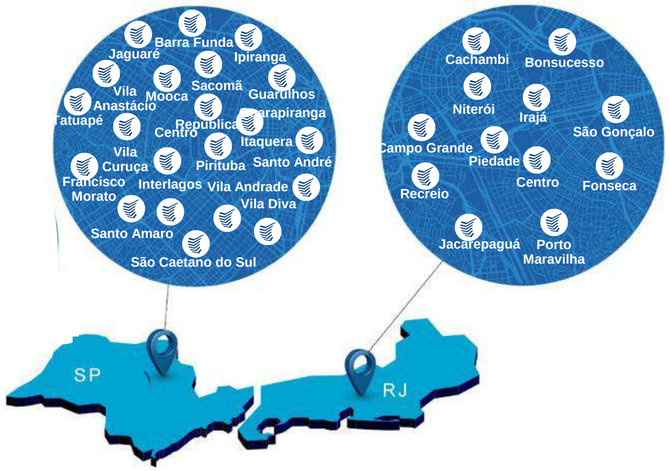
~R$ 20,2 bi
VGV 100%

~64,9 mil
UNIDADES

RIO DE JANEIRO

~R$ 5,9 bi
VGV 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)

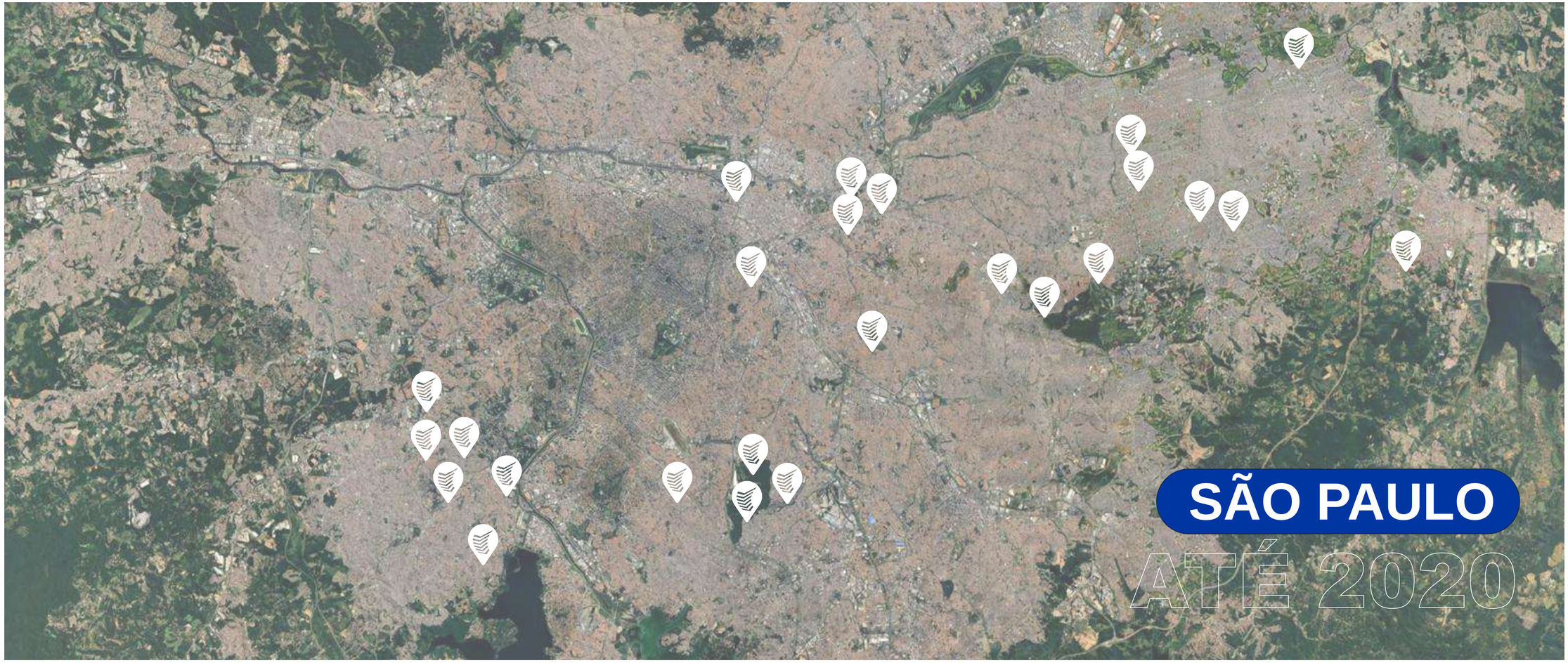
PERFIL DE TERRENO
E POTENCIAL CONSTRUTIVO

CURY

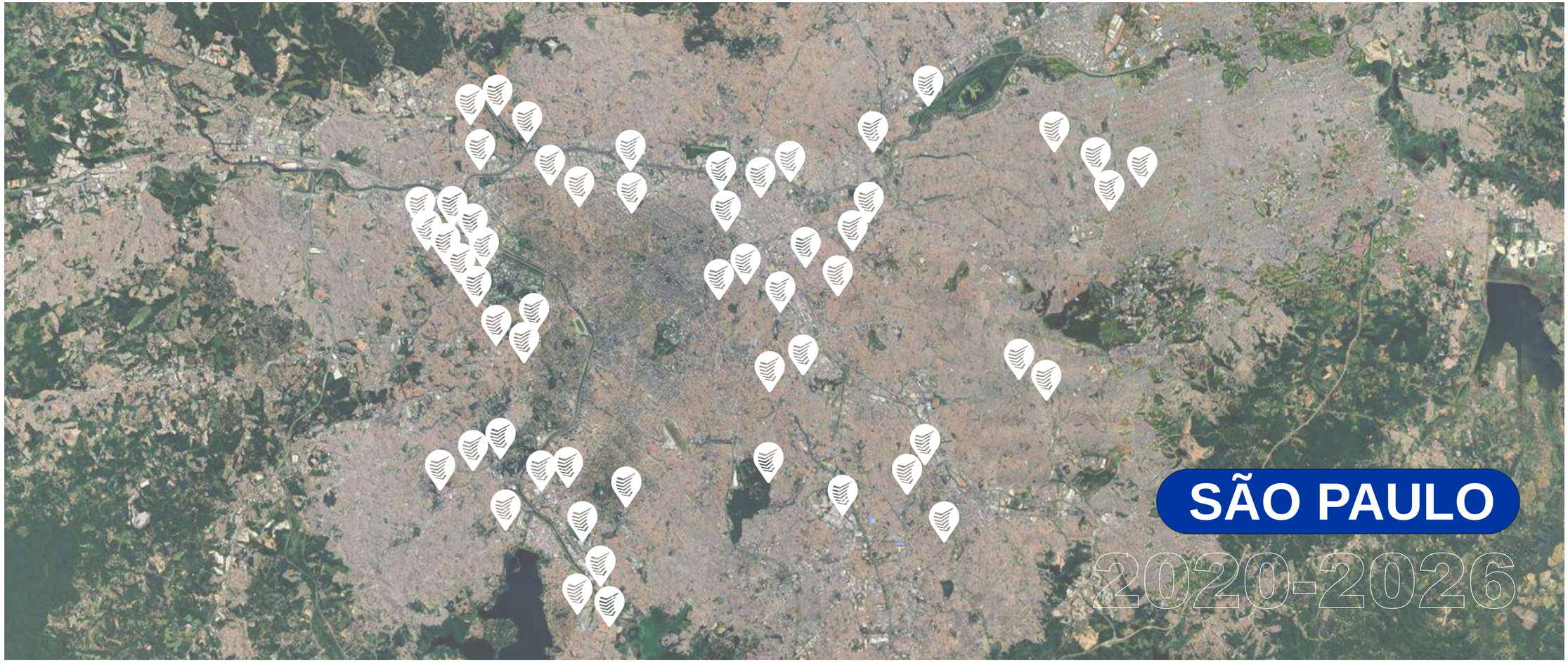


Ciata Residencial - RJ

// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



Operações e Planos de Intervenção Urbana

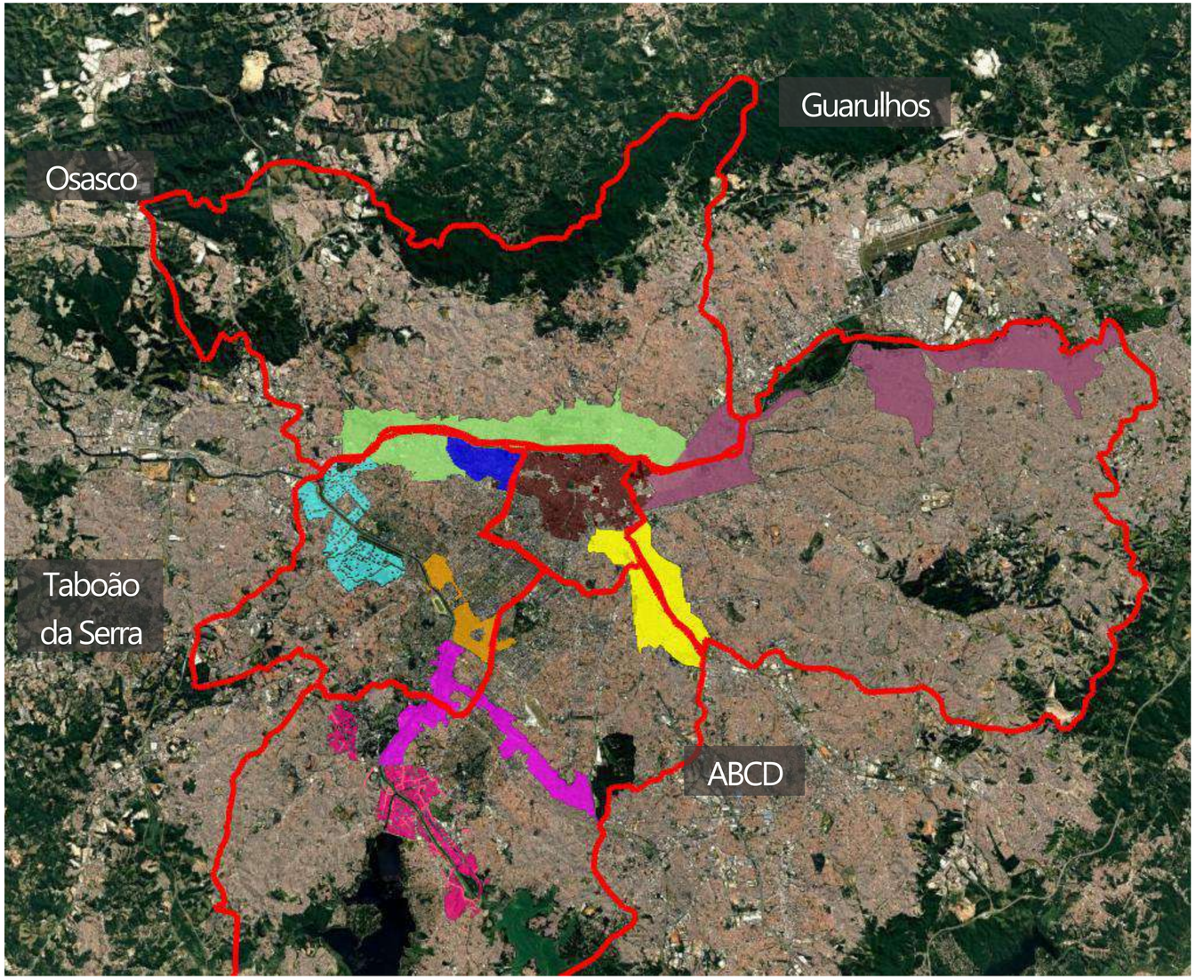
As **Operações Urbanas Consorciadas e Planos de Intervenção Urbanas** (OUCs e PIUs) são ferramentas de planejamento e gestão criadas para promover o desenvolvimento urbano, visando requalificar áreas urbanas, buscando soluções para problemas locais e **promovendo crescimento econômico e social**.

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

As seguintes operações resultantes do plano diretor de São Paulo mostram o potencial de terrenos nas regiões onde a Cury atua.

Está em processo de aprovação, o **PIU Arco Tietê**, com uma área potencial de aproximadamente **36,00 km²**.

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



// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



// EVOLUÇÃO | PERFIL DO TERRENO



OUC
Porto Maravilha

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

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

A Zona Portuária deverá receber mais de 27 mil novos moradores nos próximos anos, representando um aumento de 90% na população do Porto.

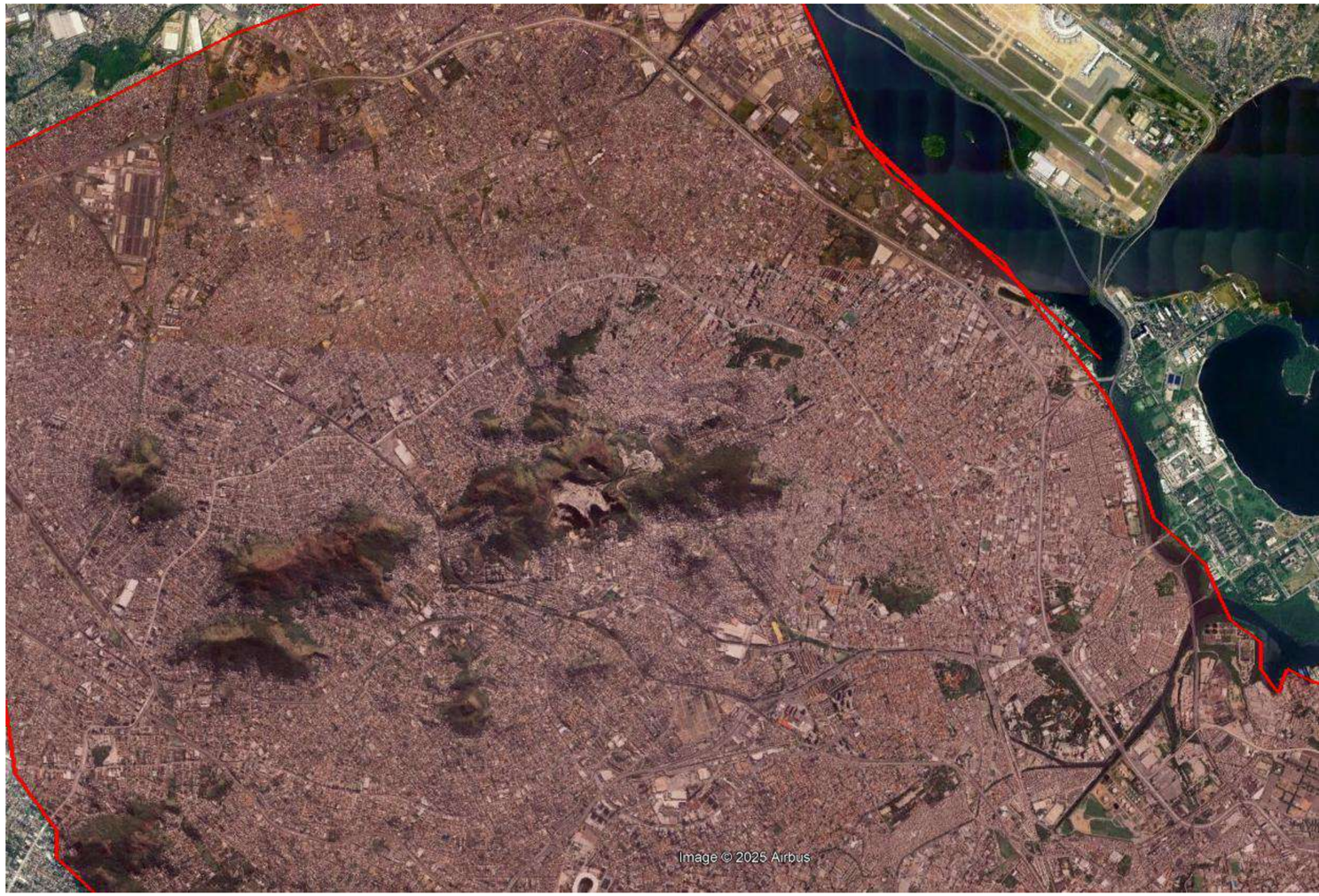


Potencial de Expansão Cury

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

CURY

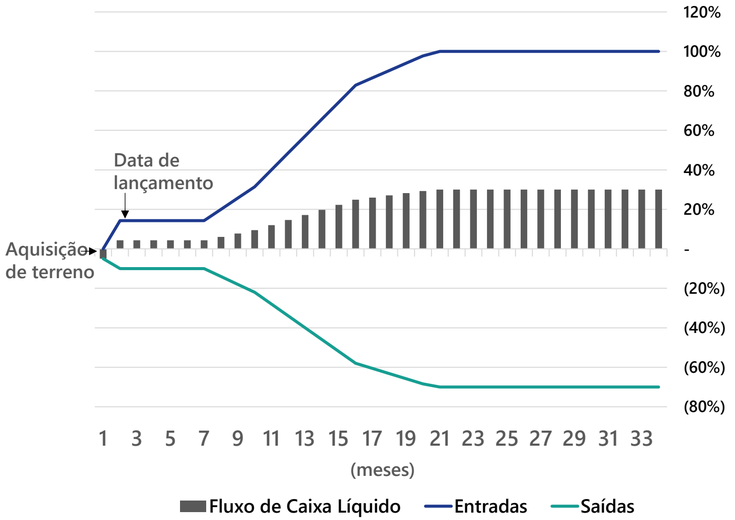
Análise Ilustrativa do Fluxo de Caixa Acumulado das Construtoras (% do VGV)

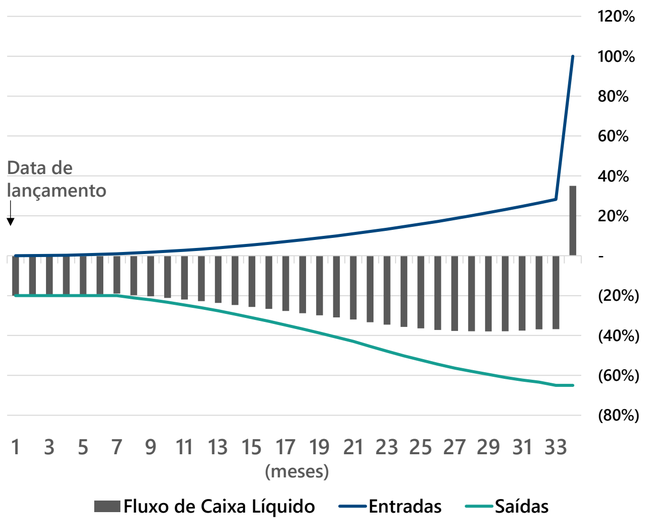
O crédito associativo permite a transferência de recebíveis para empresas construtoras pela instituição bancária logo após as vendas, proporcionando um grande benefício para a posição de caixa dessas empresas. Assim, a Cury pode completar um ciclo completo de construção em um curto período de tempo devido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

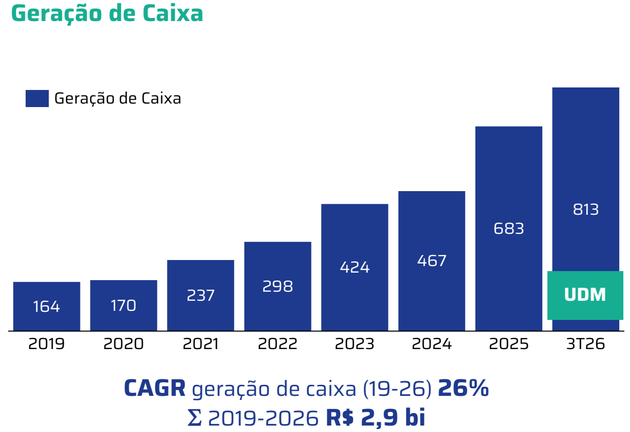
Dinâmica Favorável da Indústria

+

Comprovado Modelo de Negócios







CAGR geração de caixa (19-26) **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 — Repasses rápidos de financiamento para a instituição financeira

⇆

24.299
Unidades repassadas + Tabela Direta nos últimos 12 meses

[1]Fonte: Analista Sell Side Victor Tapia UBS

// FLUXO DE PAGAMENTO PARA CLIENTE E PARA CURY

1

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

2

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

+

80% CAIXA — Financiamento de 30-35 anos

3

CAIXA

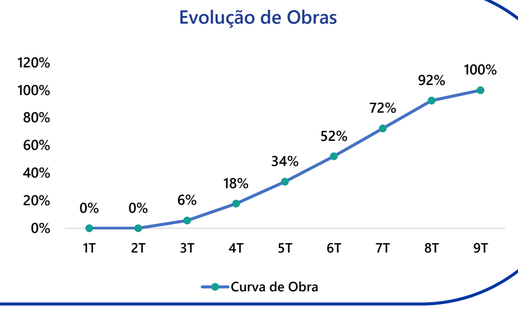
(5%) Entrada + (15%) Pro-Soluto - 30 Parcelas

Baseado no % das vendas e na evolução da construção

20%

80%

CURY

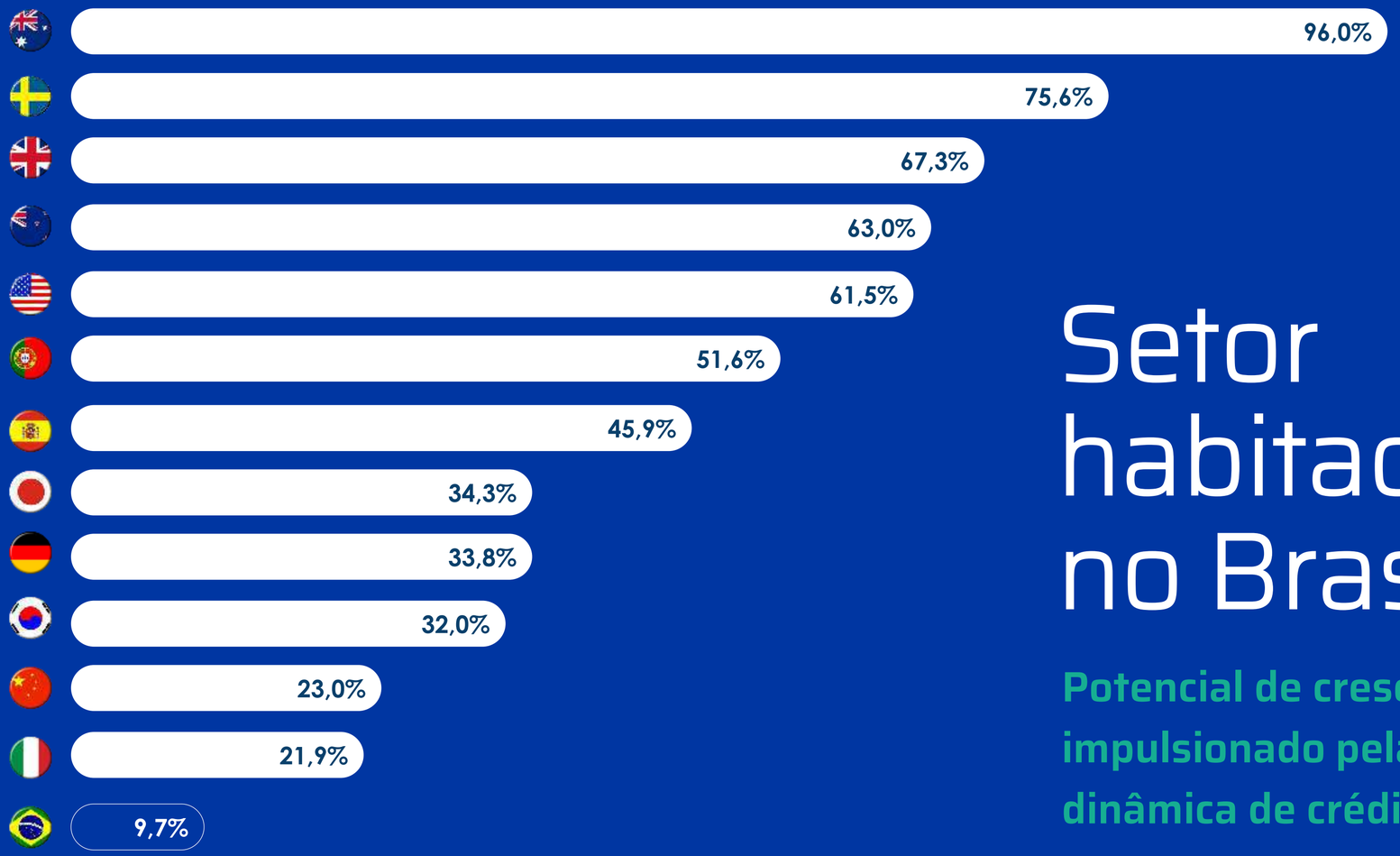




SETOR HABITACIONAL E MCMV

Potencial de crescimento do financiamento imobiliário no Brasil

Crédito Imobiliário (% do PIB)

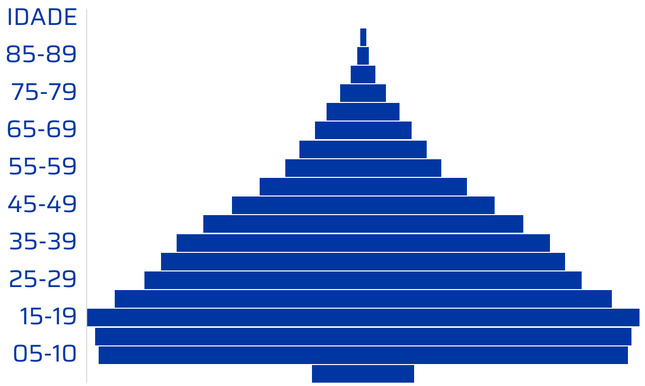


Setor habitacional no Brasil

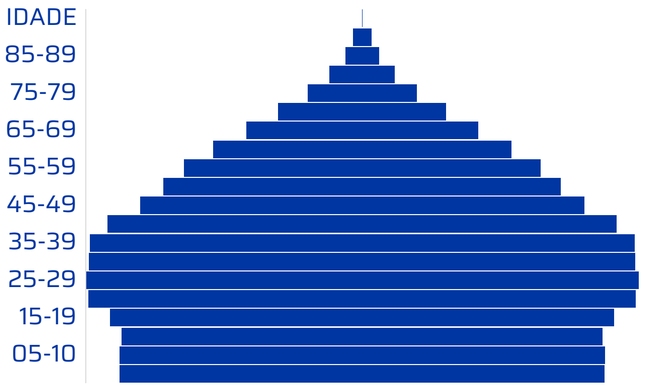
Potencial de crescimento impulsionado pela sólida dinâmica de crédito

// DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

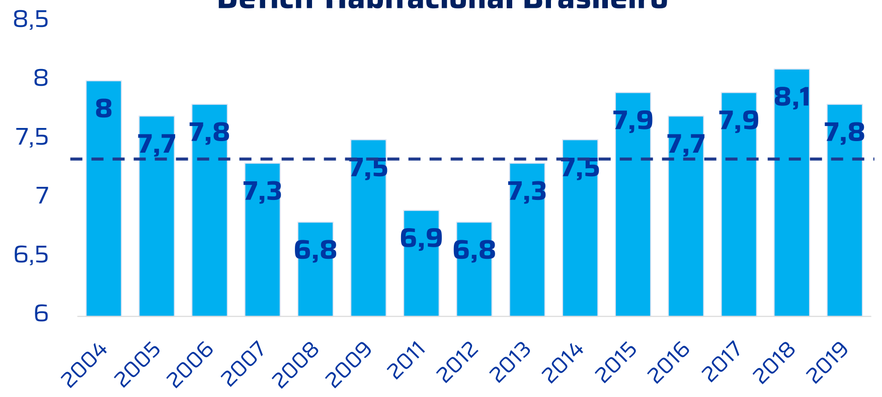
Pirâmide etária 2000



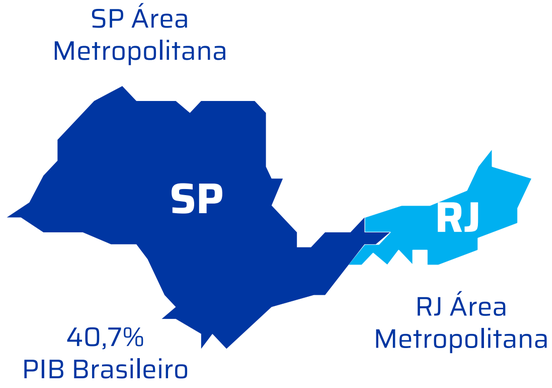
Pirâmide etária 2022



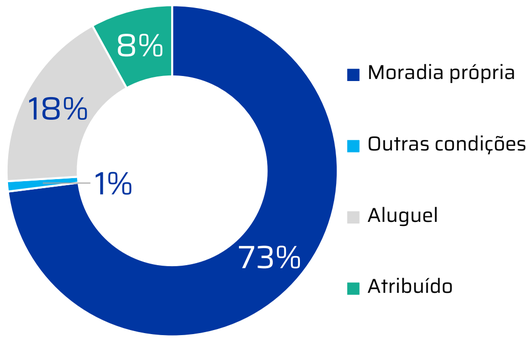
Déficit Habitacional Brasileiro



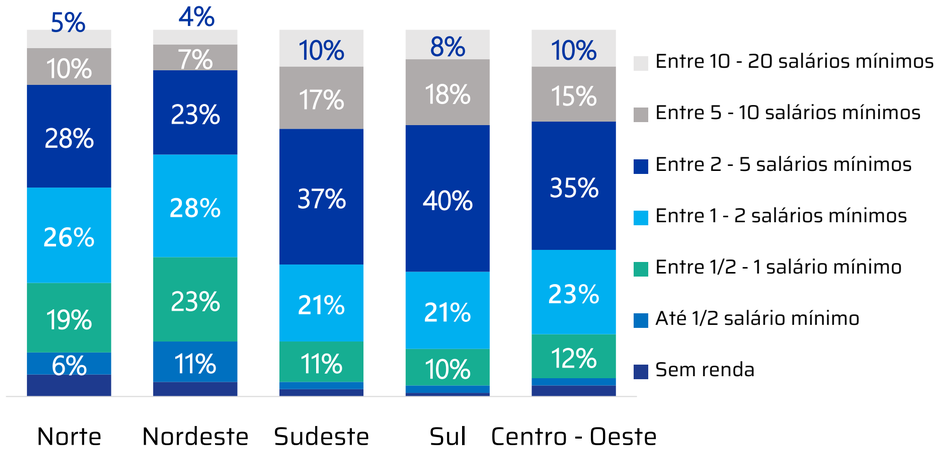
São Paulo e Rio de Janeiro concentram maior PIB Brasileiro



70% das moradias brasileiras são próprias



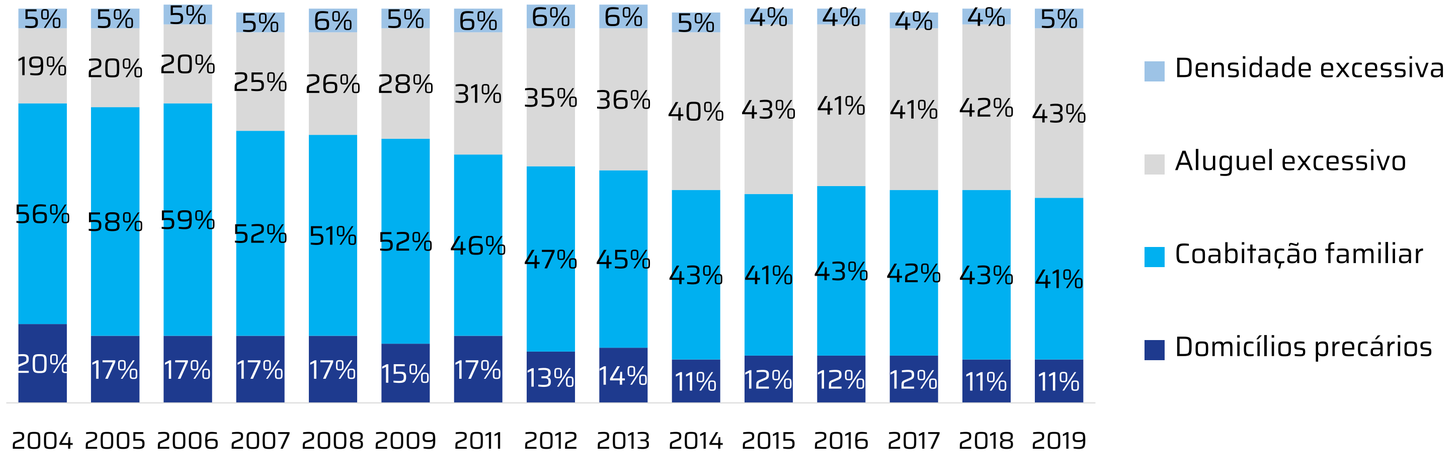
Renda das famílias brasileiras



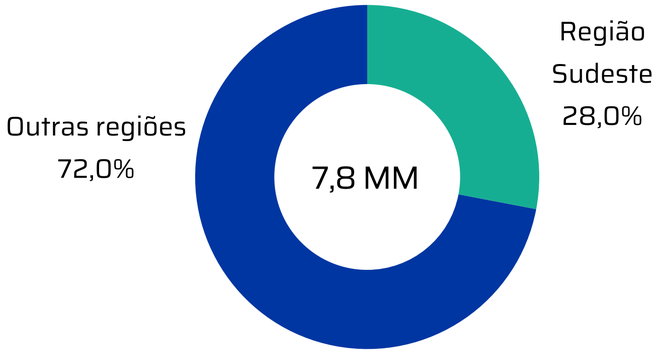
Fonte: IBGE, PNAD, UBS

// DÉFICIT HABITACIONAL EM SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro

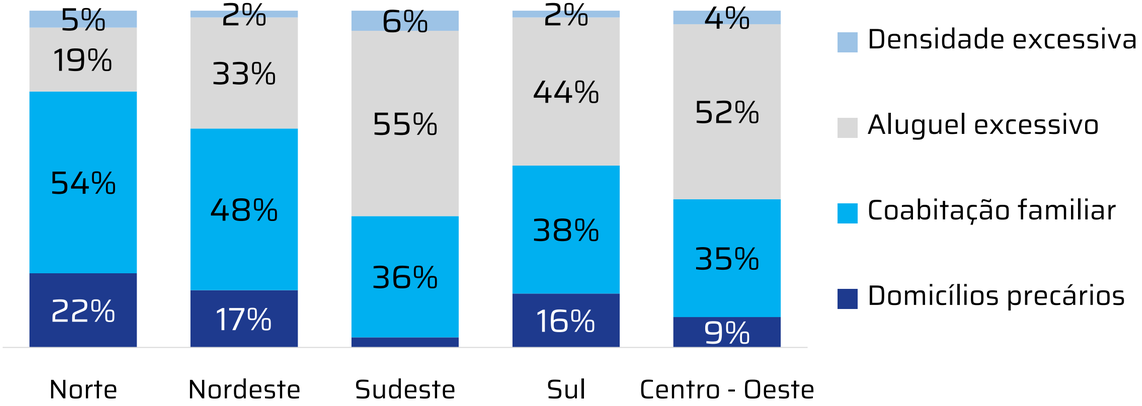


% do Déficit no Brasil



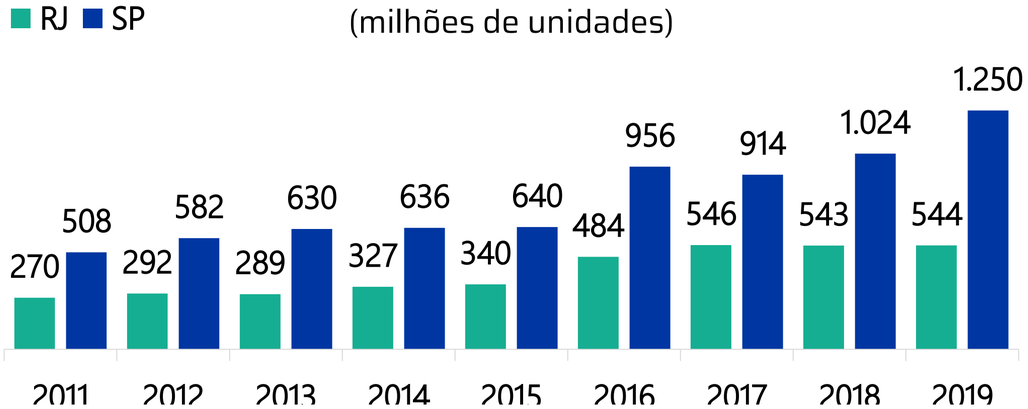
CAGR Sudeste (11-19): +11,9% | CAGR Brazil (11-15): +3,3%

Composição do Déficit Habitacional Brasileiro por região



Déficit Habitacional em SP e RJ

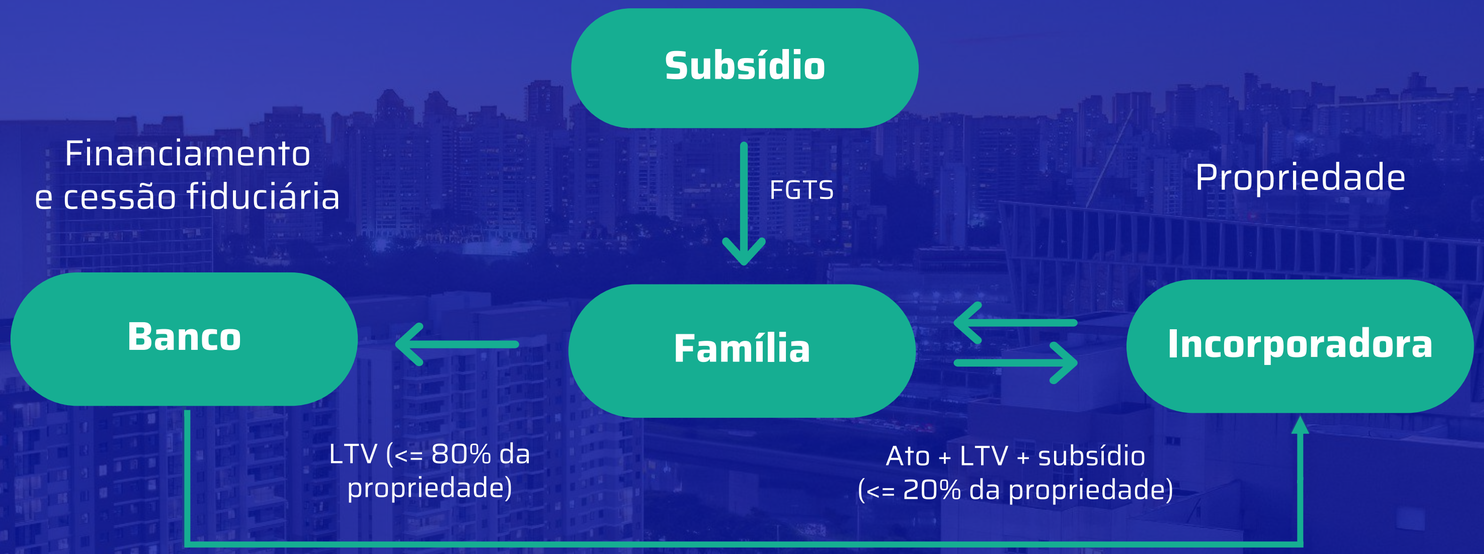
(milhões de unidades)



Essência do programa **Minha Casa Minha Vida**

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

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



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

OPERADO PELA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

QUANTO MENOR A RENDA, MAIOR O SUBSÍDIO.

The One Chácara Santo Antônio- São Paulo

Detalhes do programa Minha Casa Minha Vida

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

ALTERAÇÕES RECENTES NO PROGRAMA:

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

AUMENTO DAS FAIXAS DE RENDA

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

Minha Casa Minha Vida

Detalhes do programa
Habitação de Interesse Social

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

PREFEITURA DE SÃO PAULO

REGRAS VÁLIDAS PARA O MUNICÍPIO DE SÃO PAULO

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

Empregadores depositam mensalmente 8% do salário



Os depósitos se tornam recursos para subsidiar o financiamento de imóveis

FGTS
FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO

Trabalhadores utilizam do subsídio para financiar sua moradia



Minha Casa Minha Vida

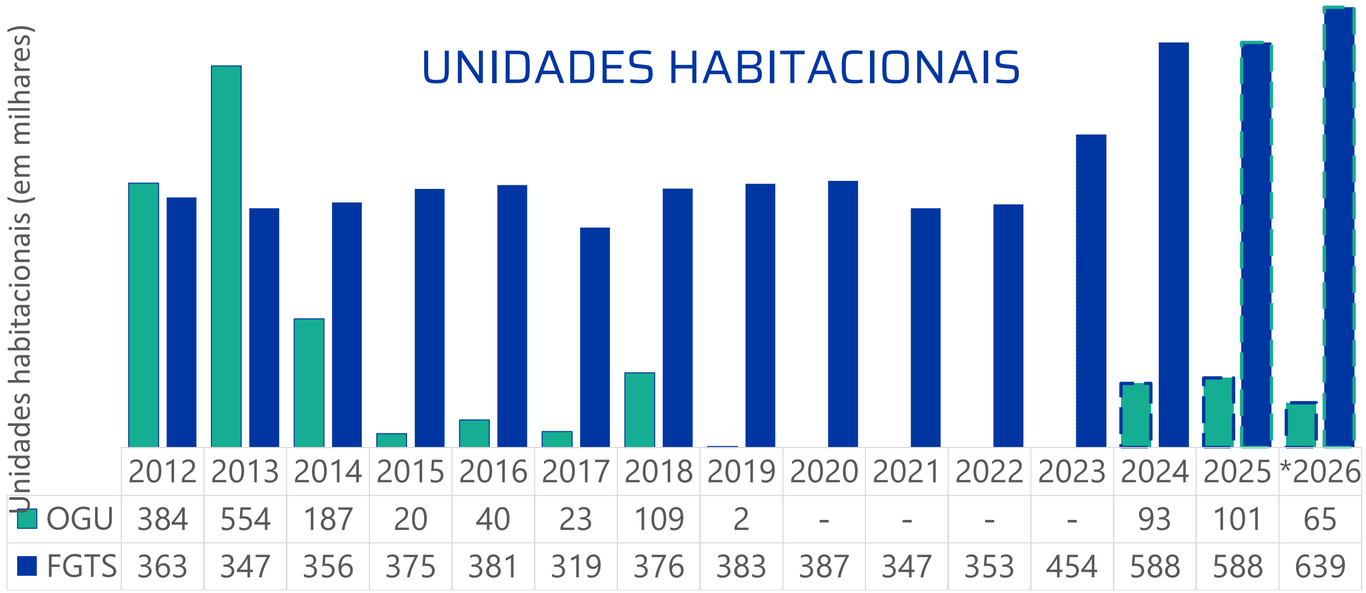
Trabalhador formal renova o ciclo

Quando é permitido sacar o saldo FGTS:

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

Recursos de financiamento
Minha Casa Minha Vida





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

Fonte: ABRAINC

ORÇAMENTO PARA 2026

R$ 160 bilhões do FGTS
(considera faixa 4)
*Com possível adição de R$ 50 bi (Total de R$ 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)

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%**

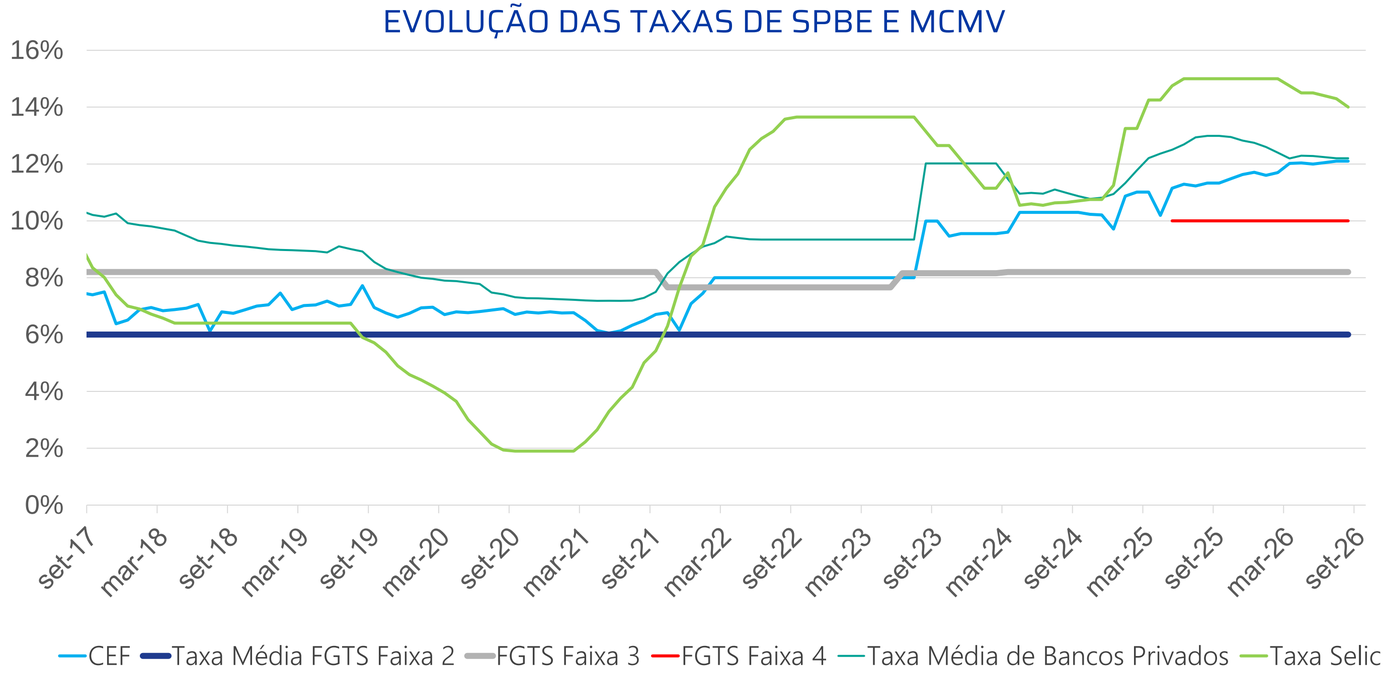
2026

Em milhões de reais

Área	Orçamento Vigente	Empréstimo aos Agentes	% Emprestado
HABITAÇÃO	**144.500.000**	**101.139.491**	**70,0%**
Apoio à produção	91.500.000	68.777.051	75,2%
Carta de Crédito	36.100.000	25.659.483	71,1%
Pró-Cotista	4.000.000	1.085.162	27,1%
Pró-Moradia	2.400.000	758.543	31,6%
Classe Média	10.500.000	4.859.253	46,3%
MICROCRÉDITO FGTS	**0**	**0**	**0,0%**
FGTS-Microcrédito	0	0	0,0%
SANEAMENTO	**8.000.000**	**3.767.154**	**47,1%**
Saneamento para Todos - Setor Privado	3.218.296	140.000	4,4%
Saneamento para Todos - Setor Público	4.781.704	3.627.154	75,9%
OPERAÇÕES DIVERSAS	**0**	**0**	**0,0%**
Operações Diversas	**0**	**0**	**0,0%**
INFRAESTRUTURA	**8.000.000**	**4.170.649**	**52,1%**
Pró-Transporte - Setor Privado	3.726.697	2.773.030	74,4%
Pró-Cidades - Setor Público e Privado	1.600.000	0	0,0%
Pró-Transporte - Setor Público	2.673.303	1.397.618	52,3%
CA Infraestrutura	0	0	0,0%
SAÚDE	**8.500.000**	**4.506.524**	**0,0%**
FGTS-Saúde	8.500.000	4.506.524	0,0%
TOTAL	**169.000.000**	**113.583.818**	**67,2%**

Última atualização – novembro/26

Visão Geral das Linhas de Financiamento à Habitação



FONTE: SITE BACEN

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

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

CAIXA

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



ENGENHARIA E CAPACIDADE **DE EXECUÇÃO**

CURY

Expertise em Engenharia

63 anos de experiência

ALVENARIA ESTRUTURAL

CURY

FILMAGEM REALIZADA EM 20/06/25

Clique aqui para assistir o vídeo

PROGRAMAS E CERTIFICAÇÕES

INSTALL PROJETOS

INOVA CURY

ELAS NO DAT

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

ISO 9001:2015 COMPANY 9001

ISO 14001:2015 ORGANIZATION 14001

ISO 45001:2018 ORGANIZATION 45001

DNA CURY JÚNIOR

PBQP-H PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE DO HABITAT

DNA CURY

RPA

Lean Construction

ARQGEN

INSTALL



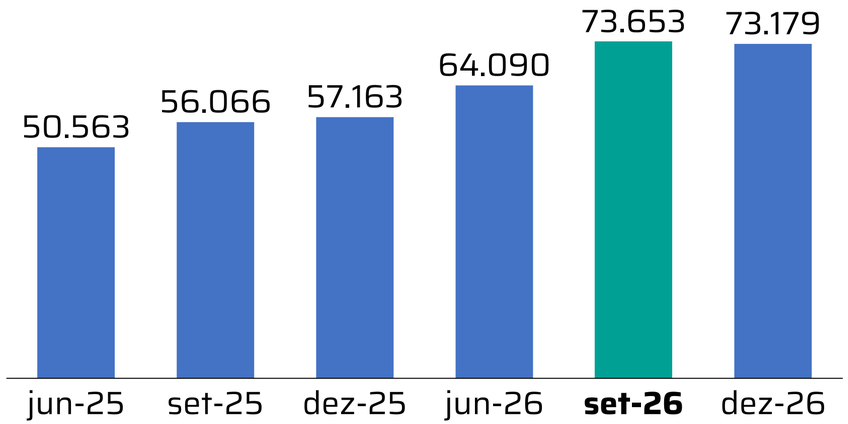




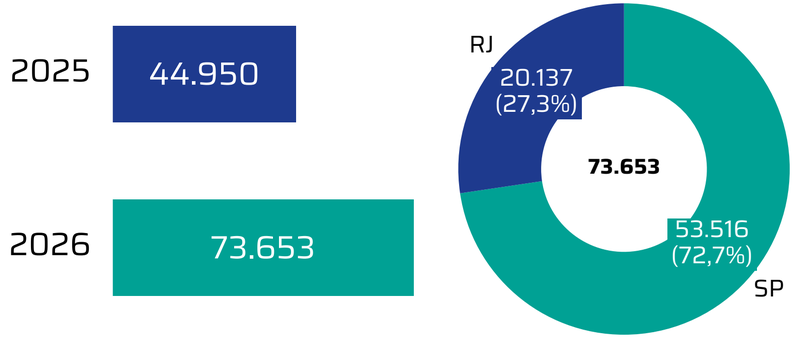
Desempenho/Projeção

Última atualização – outubro/26

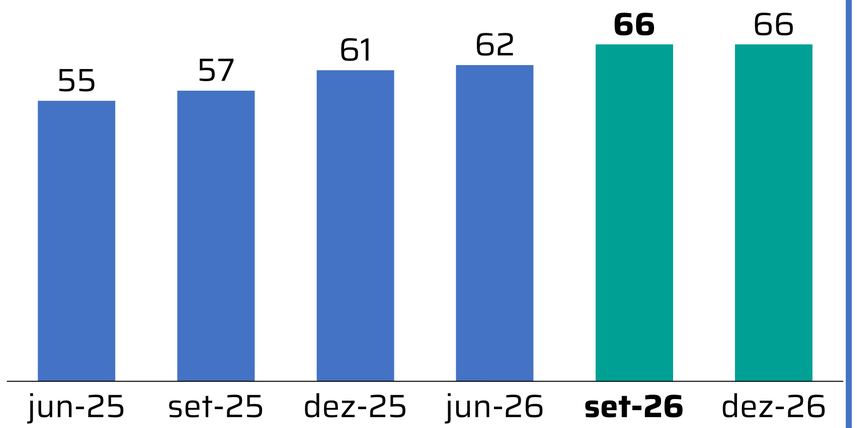
Unidades em Execução 25-26 SP+RJ



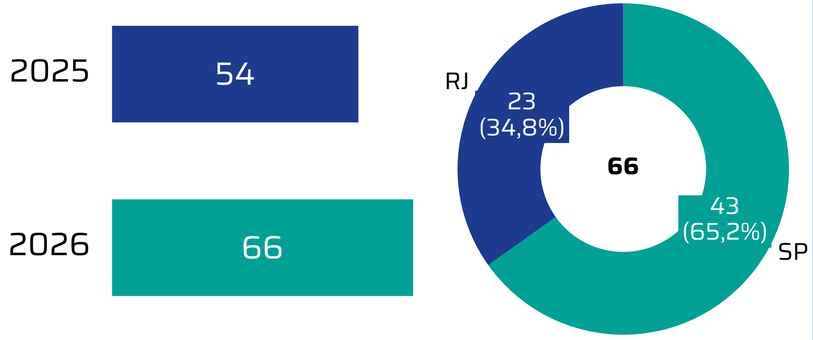
Média de unidades em execução



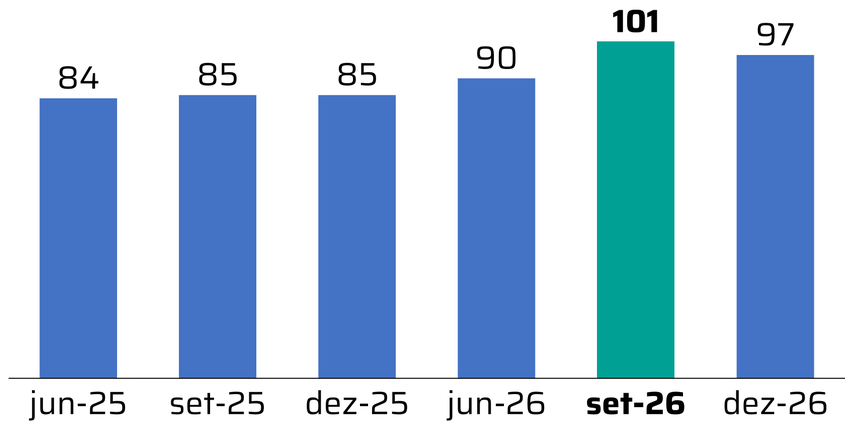
Canteiros em Construção 25-26 SP+RJ



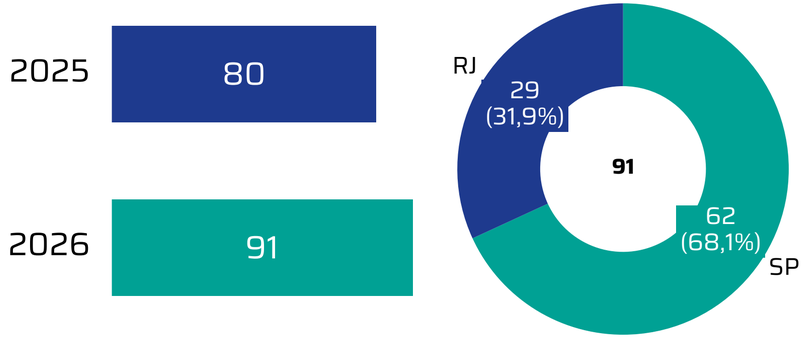
Média de canteiros em execução



Obras em Construção 25-26 SP+RJ



Média de obras em execução



No passado, as construções saíam do chão





Atualmente, as construções possuem pilotis, adicionando maior complexidade

Principais diferenças entre os dois métodos



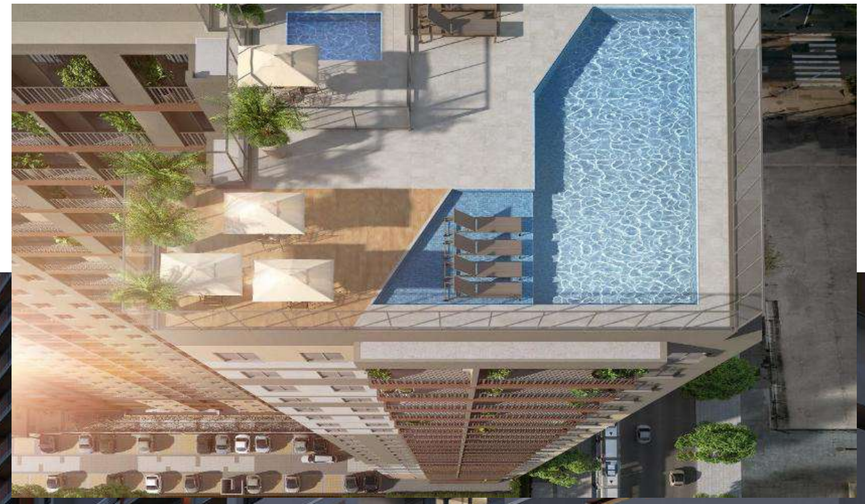
// ENGENHARIA | INDICADORES PRINCIPAIS





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

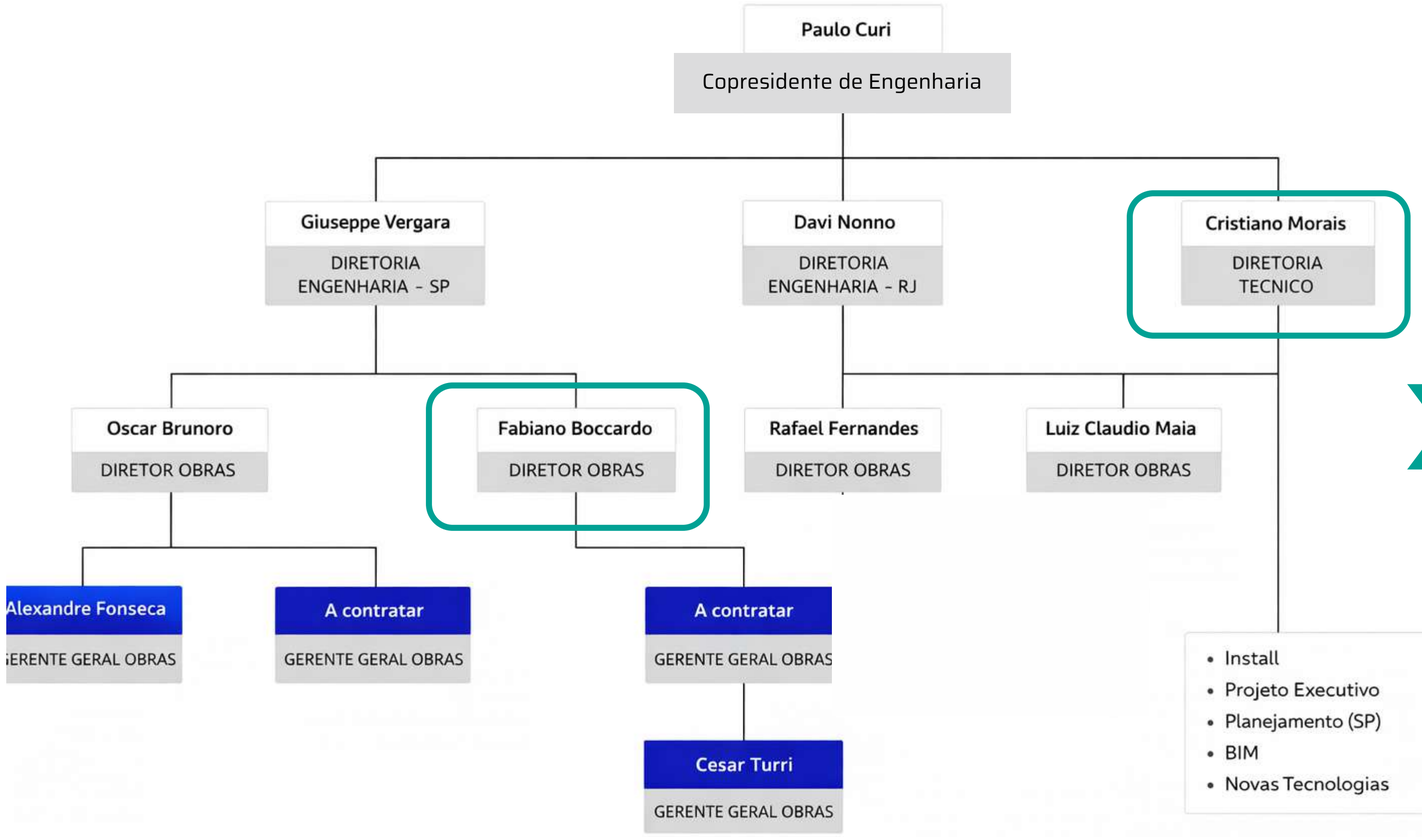
O uso de métodos construtivos adicionais serve para ampliar as opções da Companhia, aumentando a eficiência da engenharia.

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

Copresidente	**Paulo Curi**
Diretor Engenharia SP	**Giuseppe Vergara**
Diretor Engenharia RJ	**David Nonno**
Diretor Técnico	**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	2	0	**2**
Gerente de Obras	10	3	**13**
Coordenador de Obras	6	4	**10**
Engenheiro de Obras	165	59	**224**

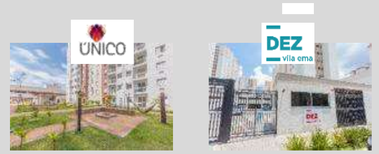


PORTFÓLIO
E ESTRATÉGIA COMERCIAL

CURY

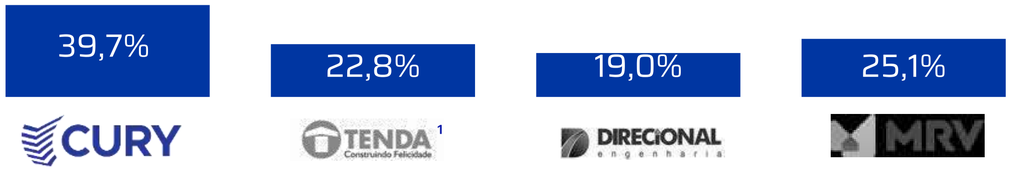
// PORTFÓLIO DE PRODUTOS

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 Financia-Mento	Total %VGV Vendido em 3T26	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%**	
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%**	

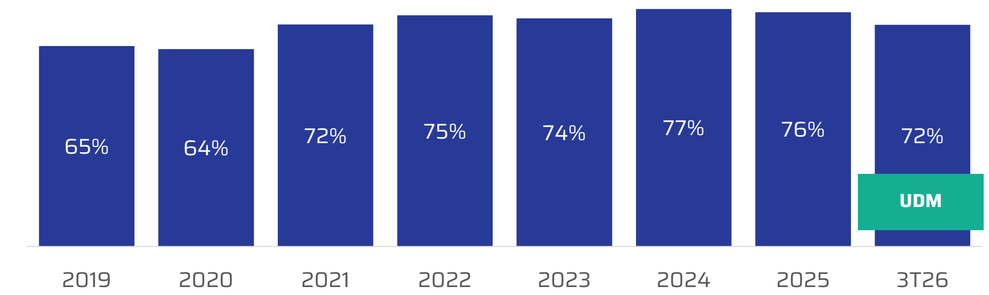
// ESTRATÉGIA DE VENDAS

VSO – Velocidade de Vendas 3T26 vs Pares (%)



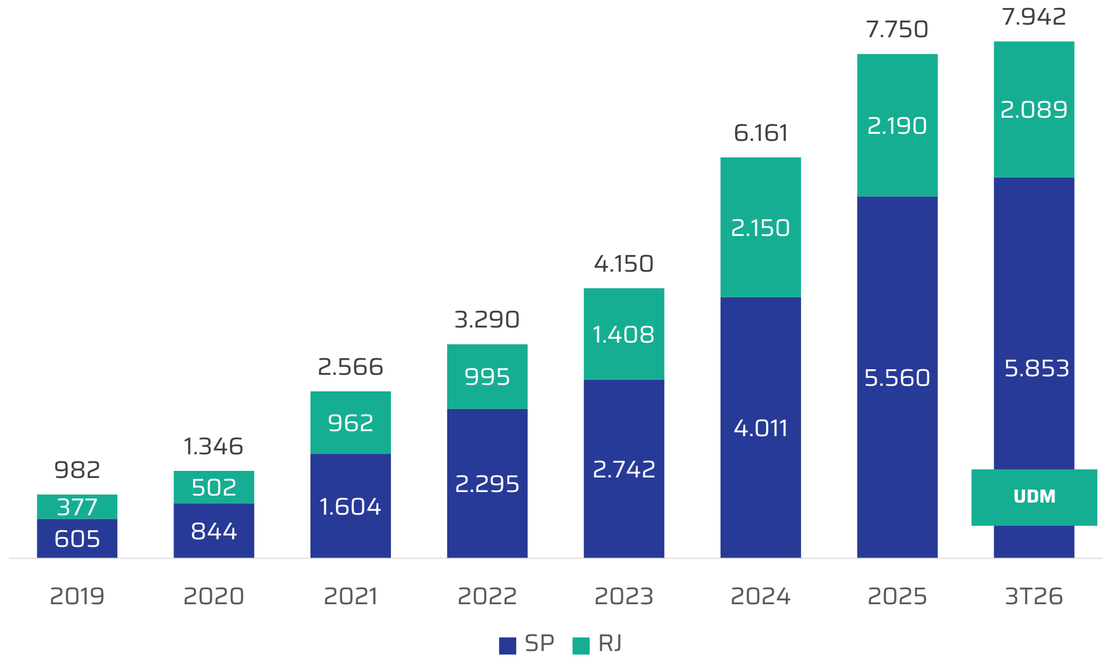
1 Considera apenas a operação da Tenda

VSO – Velocidade de Vendas UDM (%)



Vendas Líquidas (R$ milhões)

CAGR (2019-26) :+34%

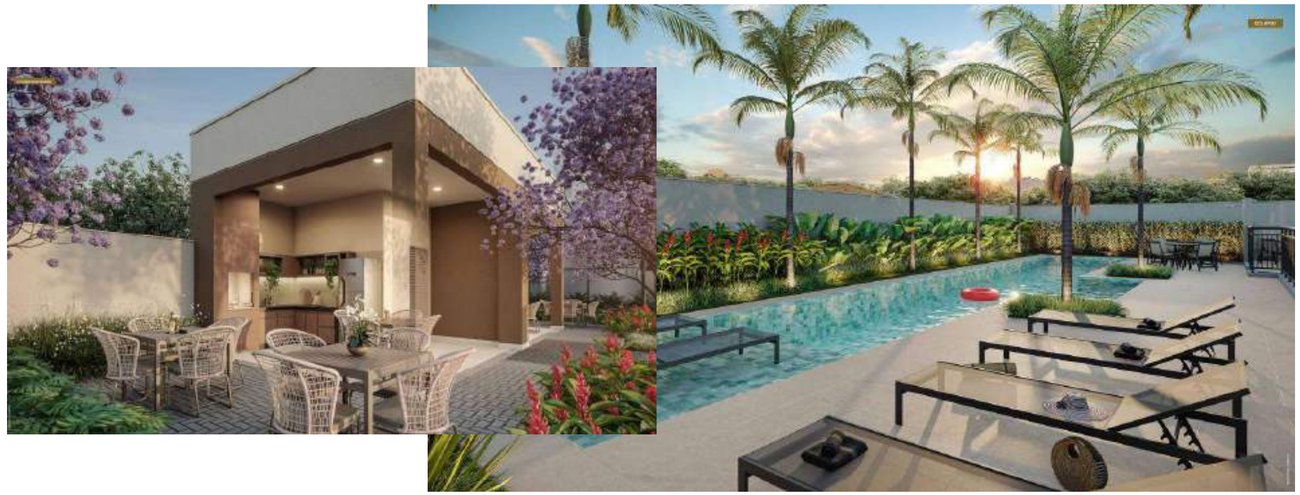


Profundo entendimento de seus mercados **+** Força de vendas comprometida **=** A melhor equipe de vendas capaz de vender a maioria dos apartamentos ainda em construção

UDM: Últimos doze meses

// ESTRATÉGIA DE VENDAS

Experiência no Stand





THE ONE
CHÁCARA SANTO ANTÔNIO

VGV: R$ 211 milhões

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

Terreno: 3.471,10m²

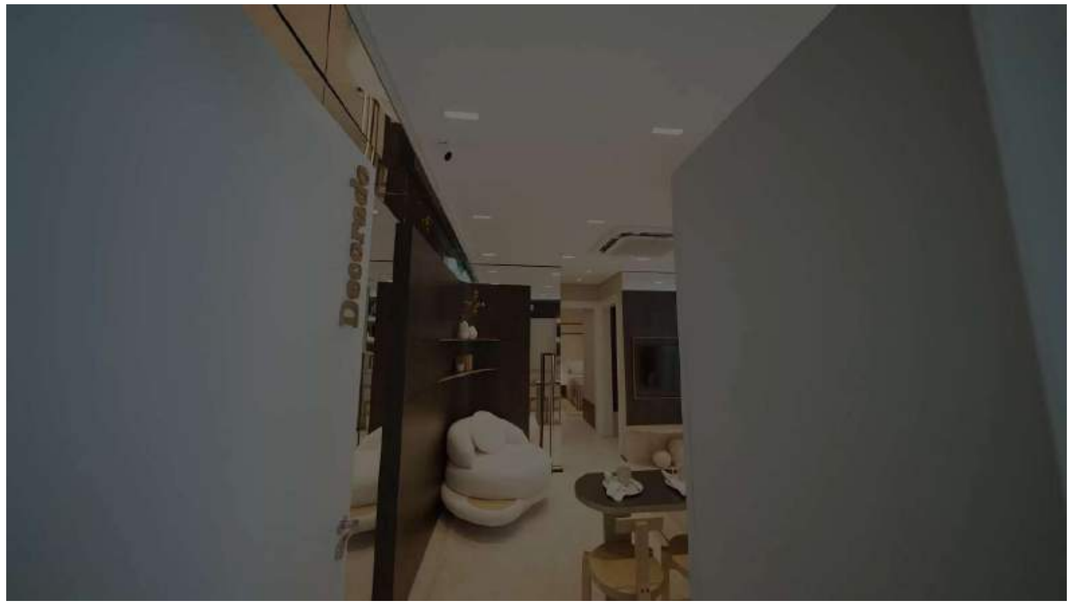
Número de Torres: 2
Número de elevadores:
5 elevadores por torre

Número de unidades: 684

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

Tipologia: 2 dormitórios

Decorado: 52m²



CLIQUE AQUI PARA ACESSAR O VÍDEO

Vendas Brutas **3T26**



Vendas Brutas **3T26 UDM***



+8,0% do VGV

Repassado (R$ Milhões)
3T26UDM x 3T25UDM

8,18% **Taxa media de juros** para financiamento de clientes no 3T26, sendo:

6,34%	8,28%	10,34%	11,46%
MCMV 2	MCMV 3	MCMV 4	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

CURY



Estrutura de Governança | Conselho

Comitê de Auditoria Interna

- **Luiz França**
- Luciano Colauto
- Alvin Francischetti
- Sergio Miyagi

(Auditor Independente com reporte direto ao comitê)

Comitê ESG

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

Conselho Fiscal

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

Comissão de Pessoas

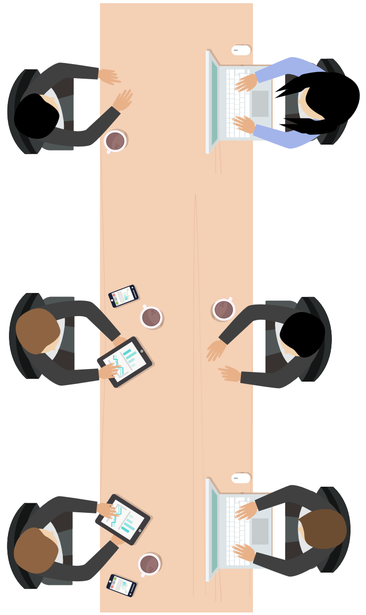
- Gênero
- Raça
- LGBTQIAPN+
- PCD

COMISSÃO DE PESSOAS

Fábio Elias Cury
CURY
Presidente do Conselho de Adm

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

João Carlos Mazzuco
CURY
Membro do Conselho de adm Diretor Financeiro



Viviane Mansi
ESG CURY
Membro independente do Conselho

Luíz França
ABRAINC
Membro independente do Conselho

Caio Luis Castro
Membro independente do Conselho

ESG CURY

RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE 2025

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	14,97	
Fabio Elias Cury	18,69	30,69% Controlador Cury
Cury Empreend.	12,00	
Outros Controladores	1,98	
Outros (Free Float)	52,36	
Total	100,0	

Estrutura de Governança | Administração



Leonardo da Cruz
Copresidente Executivo

Experiência (Anos)
+18

Educação
Universidade Candido Mendes | Wharton University of Pennsylvania



Paulo B. Curi
Copresidente de Engenharia

Experiência (Anos)
+32

Educação
Universidade Presbiteriana Mackenzie



João Carlos Mazzuco, CFA
CFO

Experiência (Anos)
+25

Educação
USP | LSE



Ronaldo Cury
IRO

Experiência (Anos)
+23

Educação
FMU | FGV



Sabrina Gonçalves
COO

Experiência (Anos)
+22

Educação
FDC



Bruna Santini
Diretora de Incorp.

Experiência (Anos)
+16

Educação
Universidade Presbiteriana Mackenzie



Giuseppe Vergara
Diretor de Eng. SP

Experiência (Anos)
+27

Educação
Universidade Anhembi Morumbi



David A. Nonno
Diretor de Eng. RJ

Experiência (Anos)
+27

Educação
UNISANTA



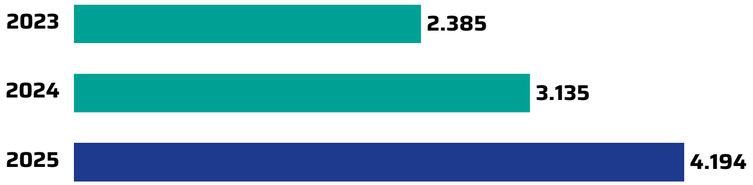
Cristiano Morais
Diretor Técnico

Experiência (Anos)
+22

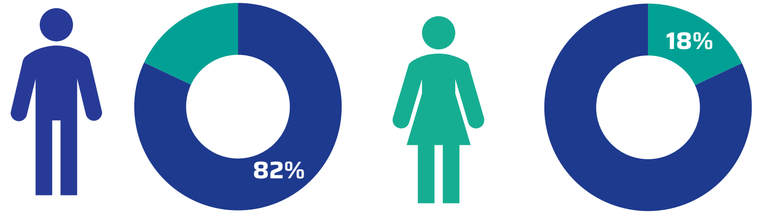
Educação
UMC

Profissionais Cury | Perfil

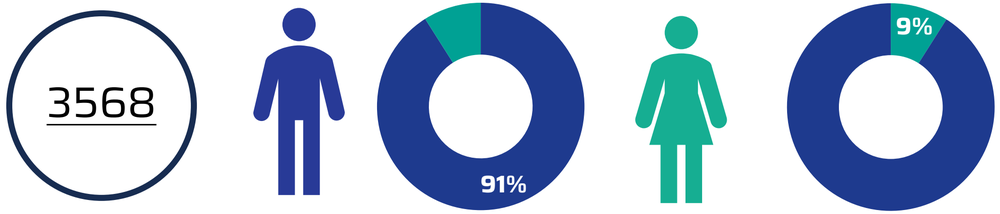
Profissionais Cury



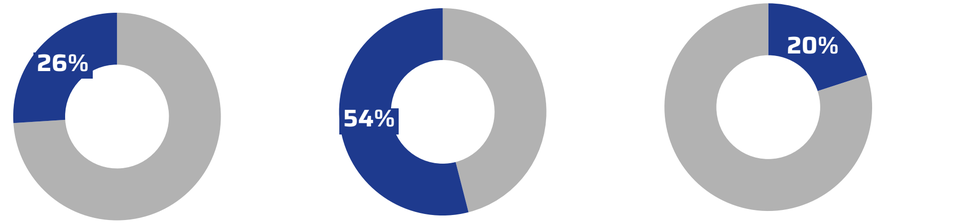
Gênero



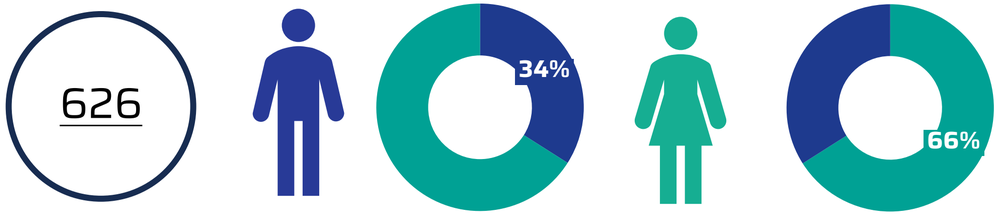
Nas Obras



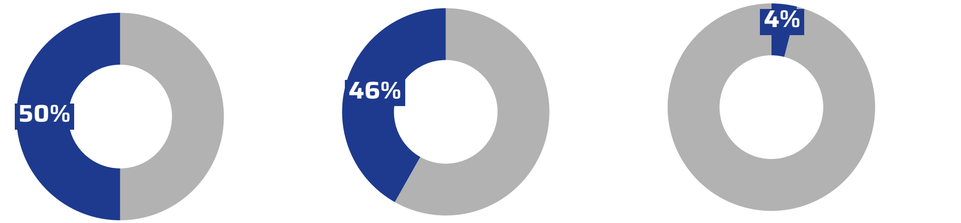
Faixa Etária



Nos escritórios



Faixa Etária



Atenciosamente,

Ronaldo Cury de Capua
Diretor de Relações com Investidores

Nádia Santos
Gerente de Relações com Investidores

Gustavo Capelli
Analista de Relações com Investidores Sr.

Thiago Leal
Analista de Relações com Investidores Pl.

Camila Almeida
Assistente de Relações com Investidores

RI@CURY.NET
3117-9696

CURY
IBOVESPA B3

CURY

B3 LISTED NM

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

CURY

ANUÁRIO VALOR 1000
1º LUGAR EM RENTABILIDADE

TOP IMOBILIÁRIO
27º VEZ

Great Place To Work. Certificada JUN 2026-JUN 2027 Brasil

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

extel 2026

LATAM REAL STATE SMALL CAPS

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

LATAM REAL STATE OVERALL

COMBINED	BUY SIDE	SELL SIDE
BEST CEO	BEST CEO	BEST COMPANY BOARD
BEST COMPANY BOARD	BEST COMPANY BOARD	BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR PROFESSIONAL	BEST IR PROFESSIONAL	BEST IR TEAM
BEST IR TEAM	BEST IR TEAM	BEST IR PROGRAM
BEST IR PROGRAM	BEST IR PROGRAM	BEST ESG PROGRAM
BEST ESG PROGRAM	BEST ESG PROGRAM	
BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT	BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT	

INSTITUTIONAL

PRESENTATION

CURY

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

CURY



The One Chácara Santo Antônio - SP

// OVERVIEW

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

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

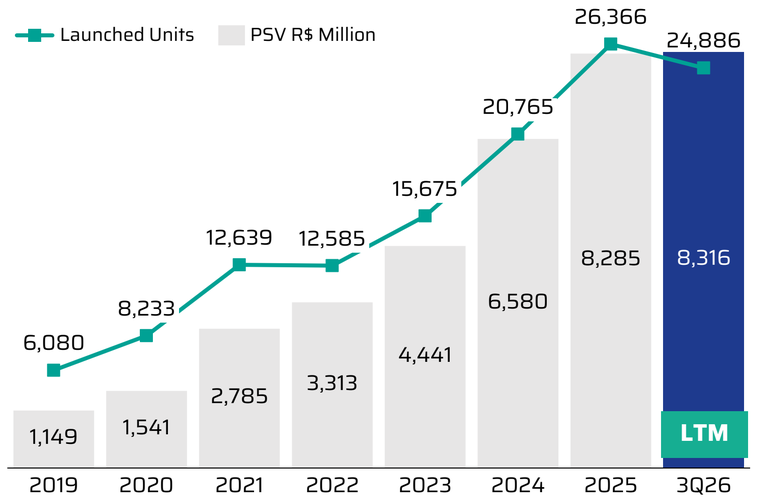
Over 60 years of **low-cost construction** engineering expertise

Comprehensive product portfolio in social housing

Unique financial profile: growth + margins + returns

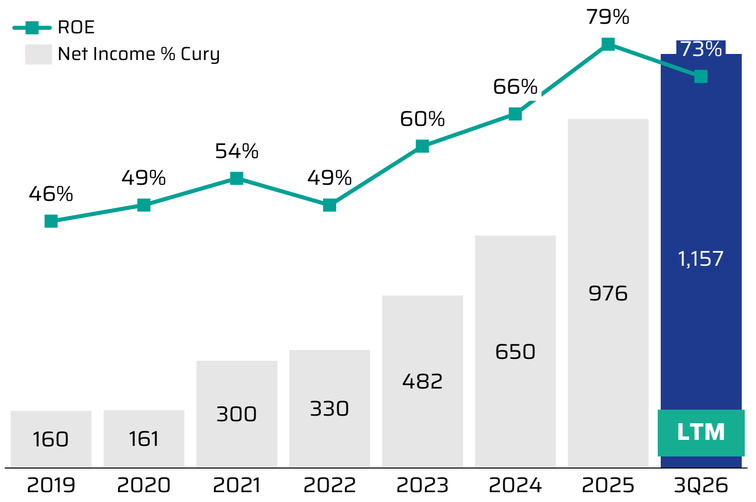
LTM: Last twelve months

Launches



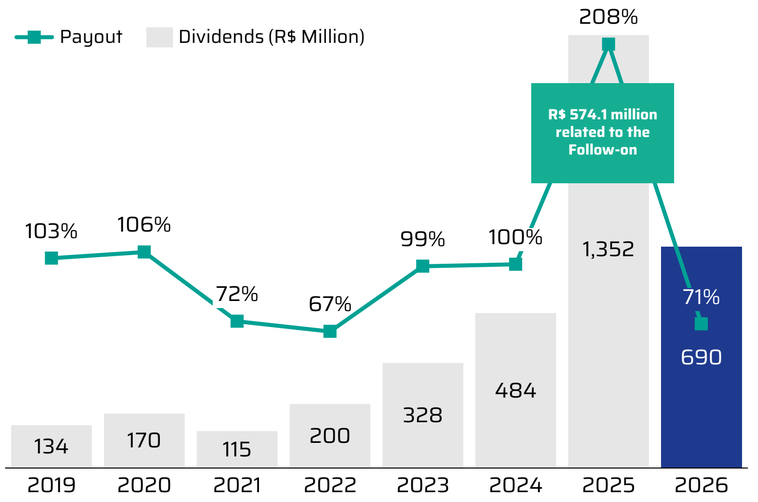
CAGR PSV (19-26) **~33%**
CAGR units (19-26) **~22%**

Net Income % Cury and ROE



CAGR Net Income %Cury (19-26) **~ 33%**
Σ 2019-2026 R$3.9 billion

Dividends and Payout Ratio*



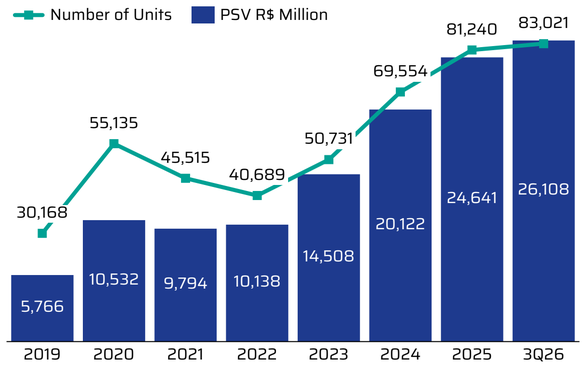
108%
Σ 2019-2026 R$3.5 billion

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

// FINANCIAL AND OPERATIONAL HISTORY

LTM: Last twelve months

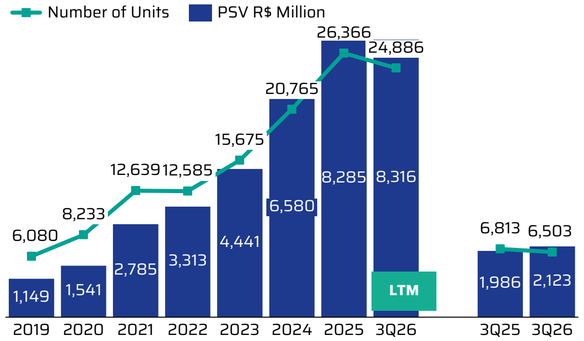
Landbank



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

Launches

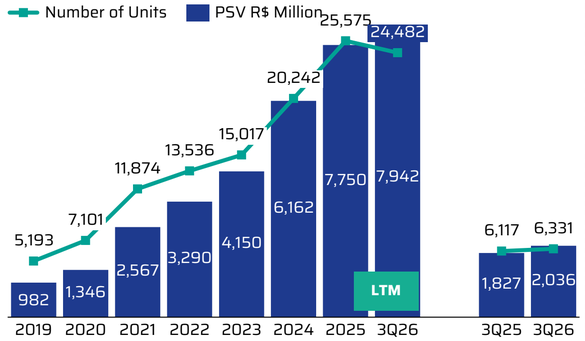
PSV **CAGR** (19-26) **~33%**
Units **CAGR** (19-26) **~22%**



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

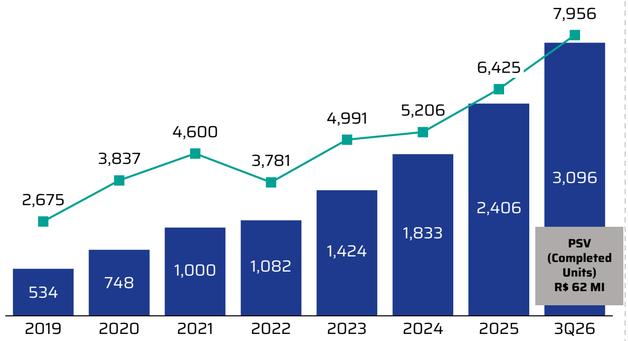
Net Sales

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



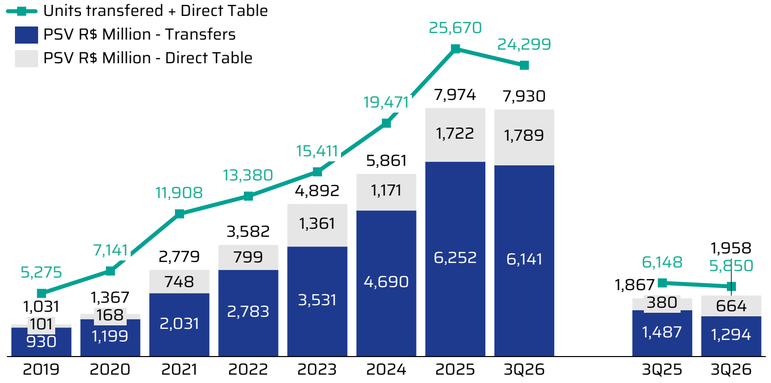
Net SoS	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	3Q26 LTM
	64,8%	64,3%	72,0%	75,3%	74,5%	77,1%	76,3%	71,9%

Inventory (100%)



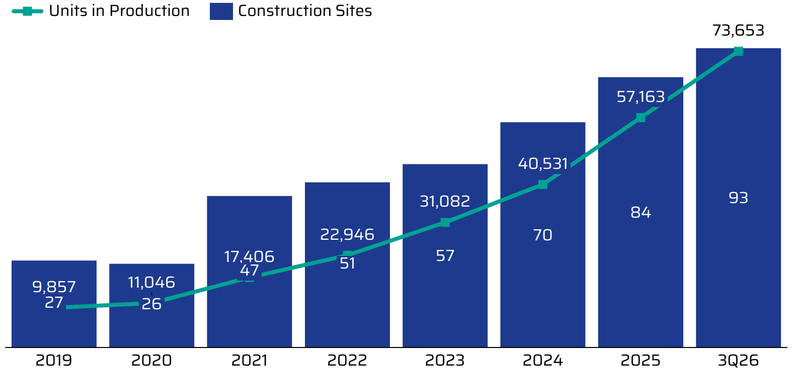
PSV **CAGR** VGV (19-26) **29%**
Units **CAGR** (19-26) **17%**

Transfers + Direct Table



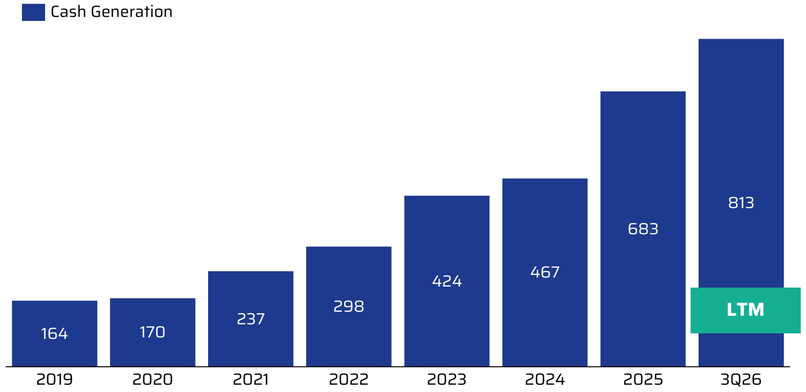
PSV **CAGR** (19-26) **34%**
Units **CAGR** (19-26) **25%**

Engineering



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

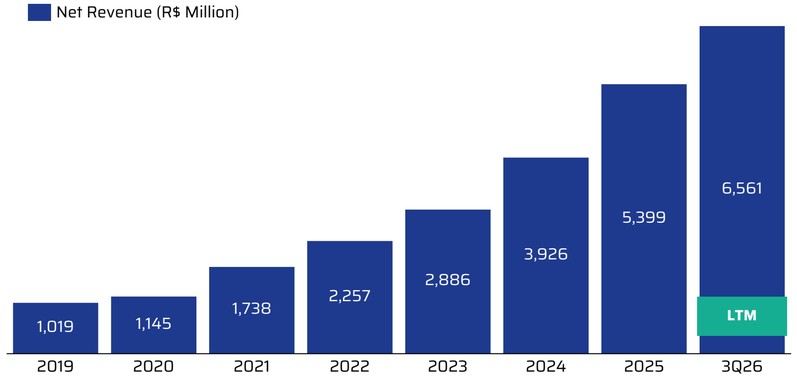
Cash Generation



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

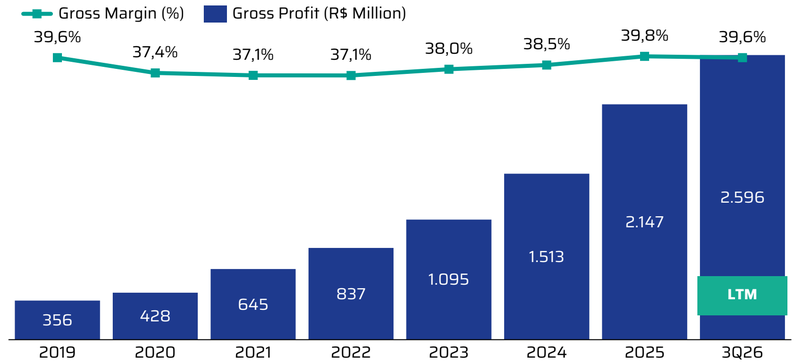
// FINANCIAL AND OPERATIONAL HISTORY

Net Revenue (R$ Million)



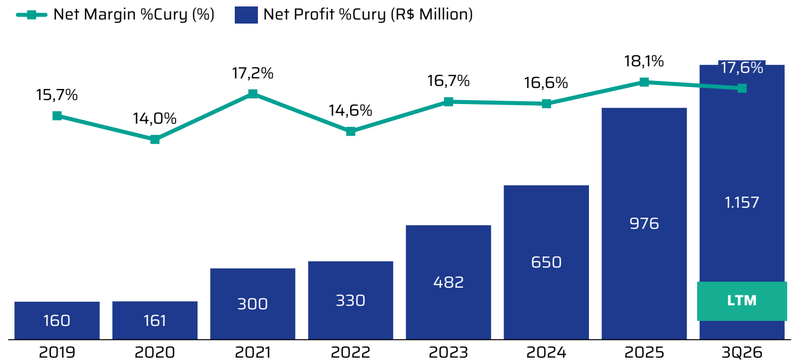
CAGR (19-26) **31%**
Σ (19-26) **R$ 23.5 bi**

Gross Profit and Gross Margin



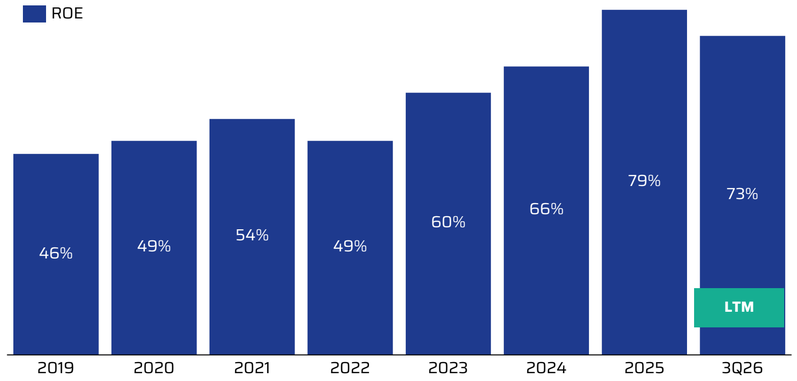
CAGR (19-26) **33%**
Σ (19-26) **R$ 9.0 bi**

Net Income %Cury and Net Margin %Cury

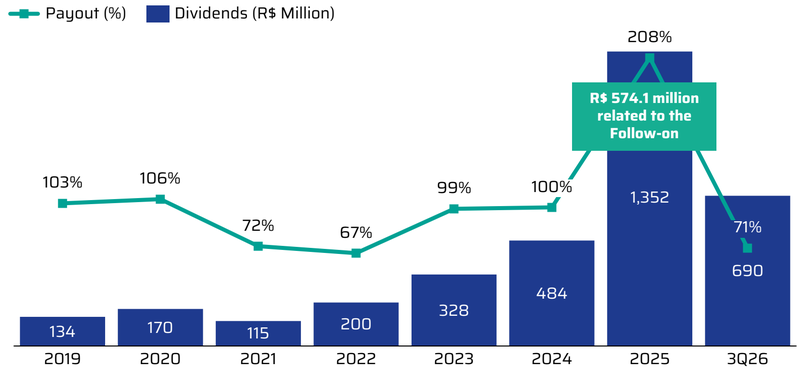


CAGR (19-26) **33%**
Σ (19-26) **R$ 3.9 bi**

ROE (%)



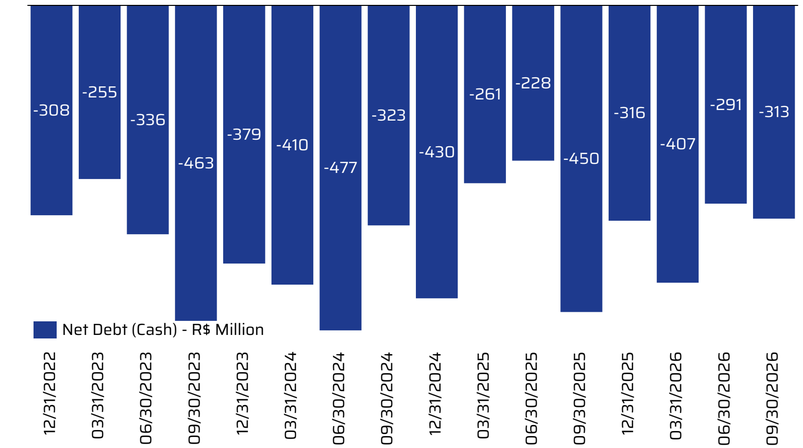
Dividends and Payout Ratio*



CAGR (19-25) **47%**
Σ (19-26) **R$ 3.5 bi**

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

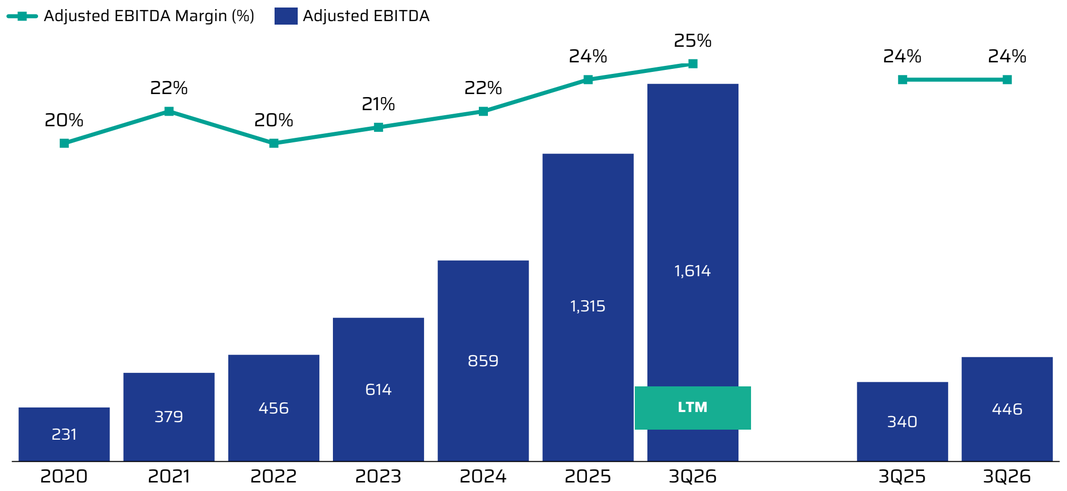
Net Debt (Cash) – R$ Million



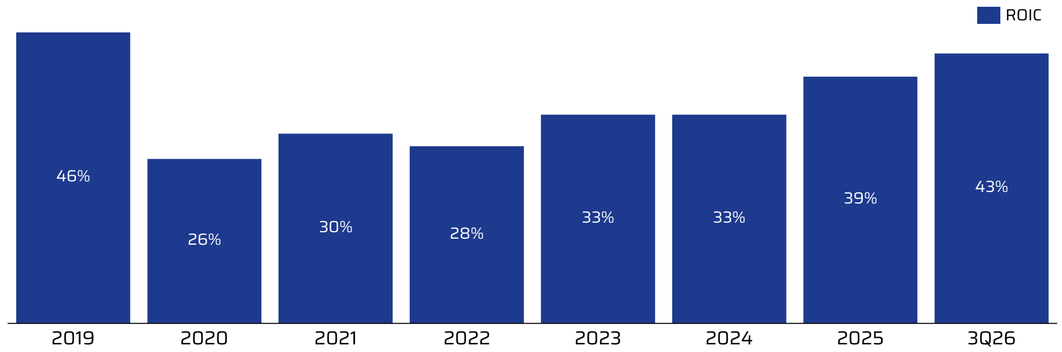
LTM: Last Twelve Months

// FINANCIAL AND OPERATIONAL HISTORY

ADJUSTED EBITDA



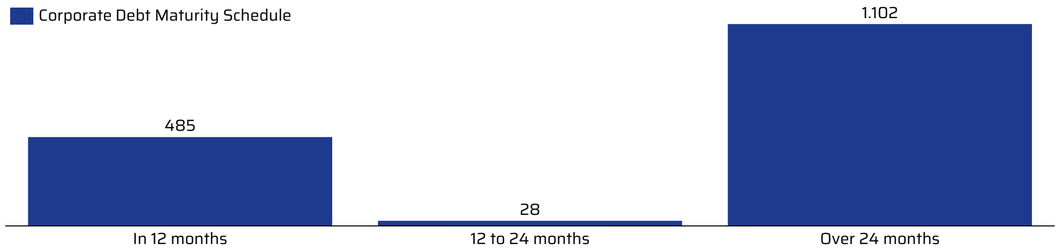
ROIC – RETURN OVER INVESTED CAPITAL



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

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

CORPORATE DEBT MATURITY SCHEDULE IN 09/30/2026 (R$ Million)



Cury's Strategy to Maintain High ROE Levels

1
Leadership
One of the largest residential construction companies in the country.

2
Commitment
operating in the most profitable markets: São Paulo and Rio de Janeiro.

3
Strategy
Strategically Located Landbank + Unique Engineering Expertise + Successful Sales Strategy.

4
Unparalleled
Track record of growth, superior profitability, and proven execution capability

5
Experience
Many years of experience in the market, supported by seasoned professionals.

6
Acquisition
Acquisition of land through swaps or long-term installments

7
Launch
of projects with financing already approved

8
Sales Strategy
With a goal of 70% of transfers within 6 months.

9
High Payout
of Dividends

10
Construction and Engineering Methods
Highly efficient and flexible

=

ROE above average

OVERVIEW
AND PERFORMANCE

CURY


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.



1963

Foundation of Cury Engenharia e Comércio in May/1963

1960s–1990s

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

1990s

Expansion of operations and strengthening of the residential development platform

2000s

Increase and expansion of credit lines
Accelerated growth and geographic expansion

2007

Joint-venture with Cyrela (Cury Construtora)

2009

Minha Casa Minha Vida

2010

Beginning of Bracket 1 and great expansion

2020

IPO carried out and listing on B3

2021

Start of launches in Porto Maravilha

2022

ESG Program
Approval of ESG Policies and launch of Police Sustainability

2024

Credit Rating Upgrade

S&P Global Ratings

br AAA

2025

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

2026

Succession Process
Co-CEO Managment Structure
Creation of Advisory Committees

/// 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

3,608

PSV SOLD

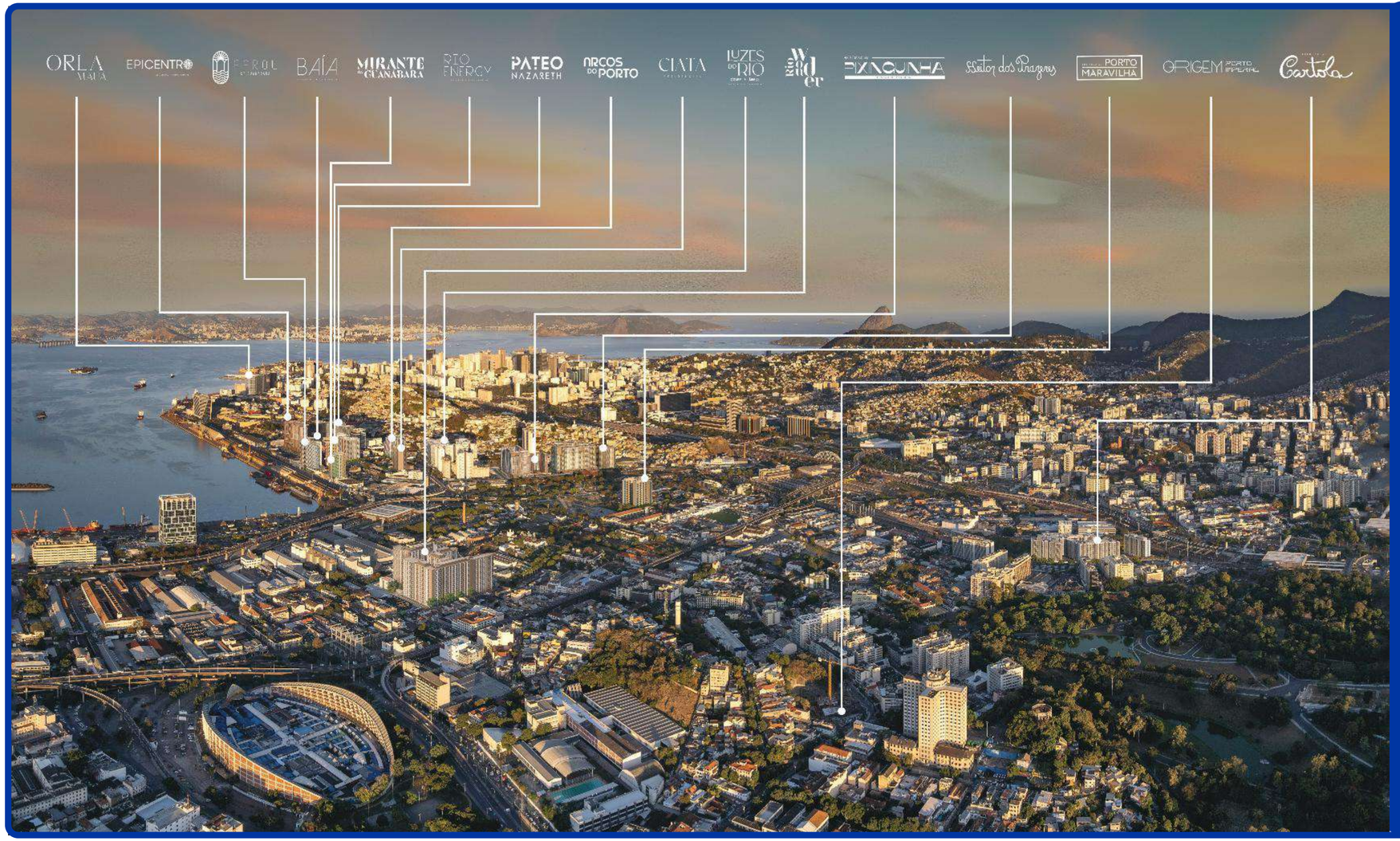
R$ 1,264 MI

Last update: 11/09/2026





// PORTO MARAVILHA | CURY PROJECTS SIMULATION



UNITS LAUNCHED

16,198

PSV LAUNCHED (R$)

6.1 BI

UNITS SOLD

14,003

PSV SOLD (R$)

5.2 BI

Last update: 11/09/2026

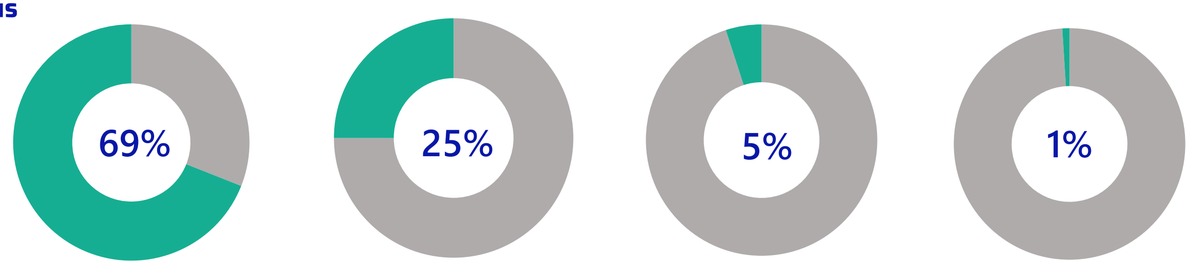
// PORTO MARAVILHA | OUR PROJECTS



8.7 KM² of Construction Potencial

// OUR CUSTOMER

Marital Status

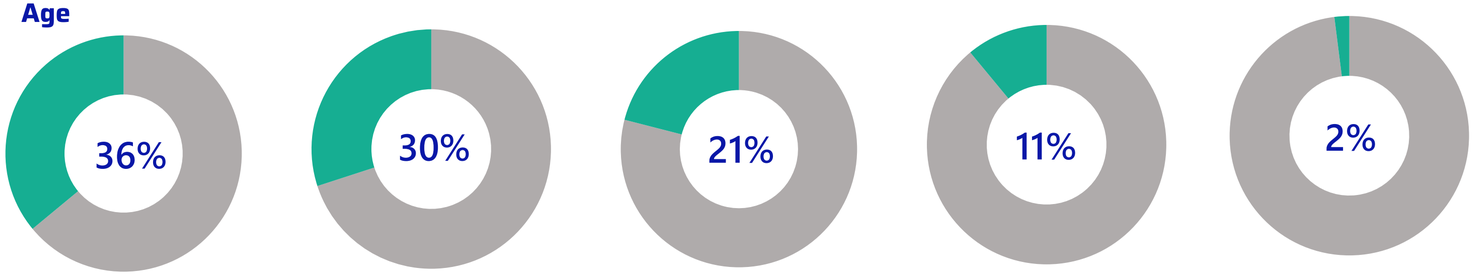


Gender



Male | 53% **Female | 44%** **Others | 1%**

Age



Relationship and Customer Support

CURY CHEGA+

É TUDO NOSSO

CONTA PRA MIM

VIDA MELHOR EM CONDOMÍNIO

CURY Portas abertas

CURY EXPERIENCE

REGION



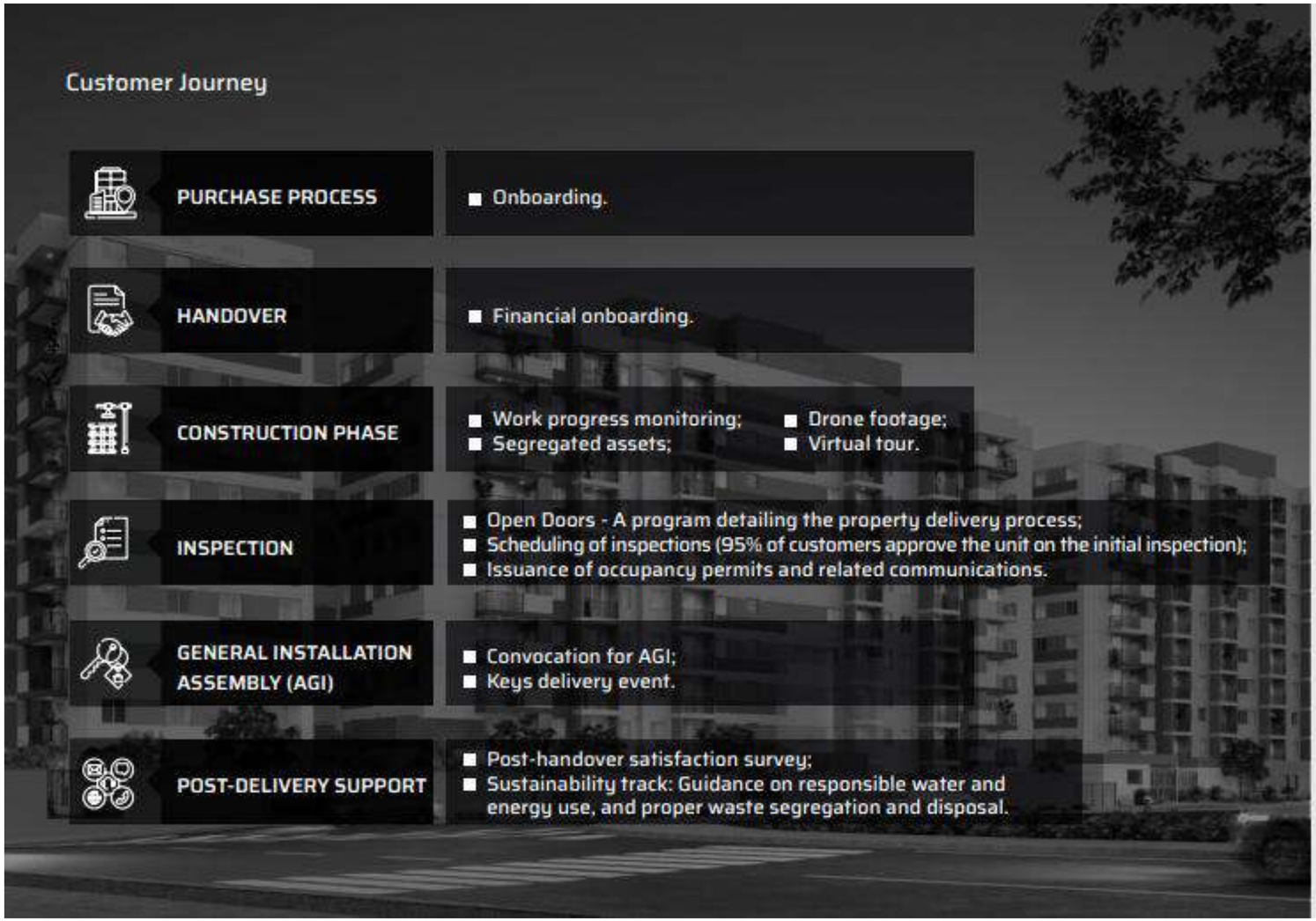
Rio De Janeiro | 29.75%

São Paulo | 70.25%

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;

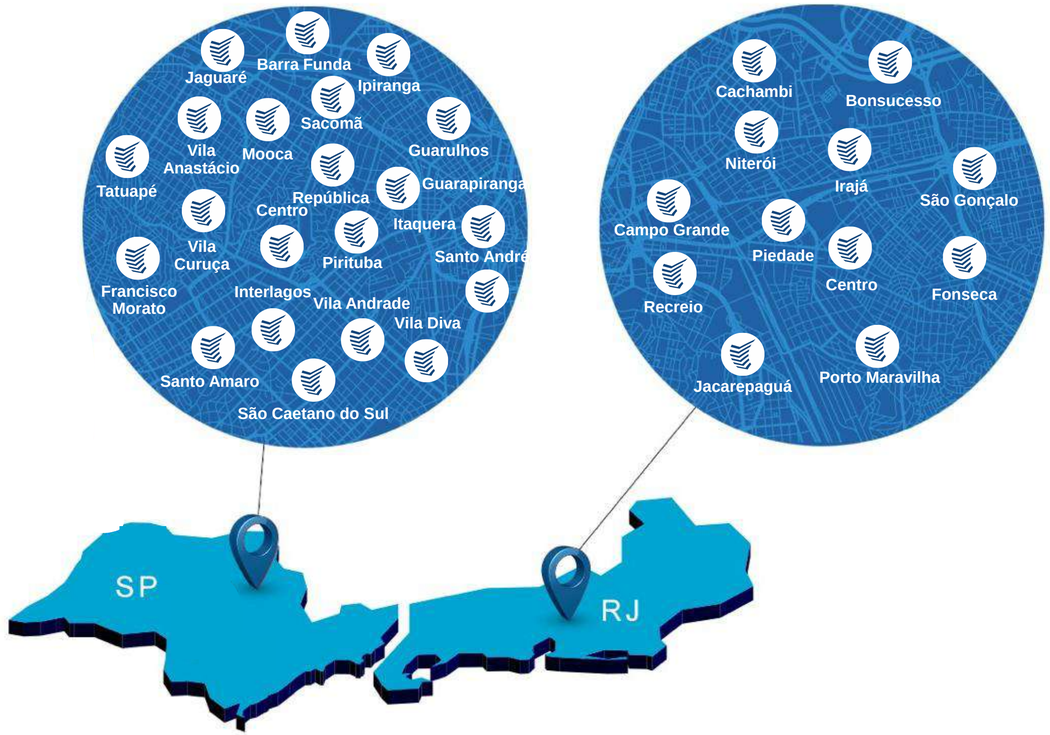
PROJECT TRACK
It starts with the establishment of the Segregated Assets Committee and keeps clients informed about the project's progress until the condominium is implemented.

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**	**73,653**

// OUR LANDBANK

TOTAL

PSV 100% ~R$26.1 BI

~83.0K UNITS

SÃO PAULO

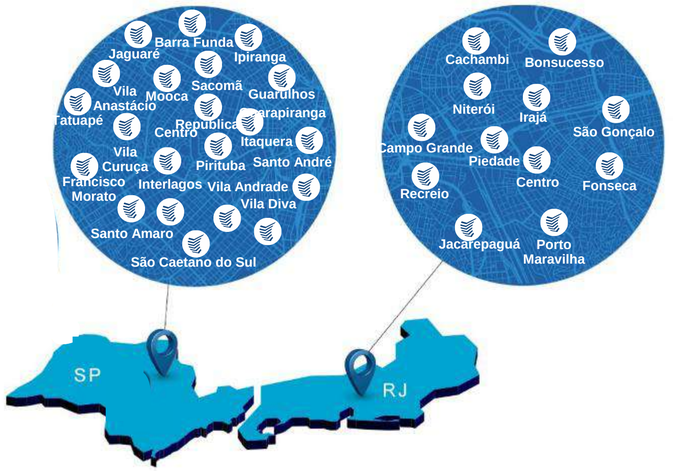
~R$20.2 bi PSV 100%

~64.9K UNITS

RIO DE JANEIRO

~R$5.9 bi PSV 100%

~18.1K UNITS



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 resolutive 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

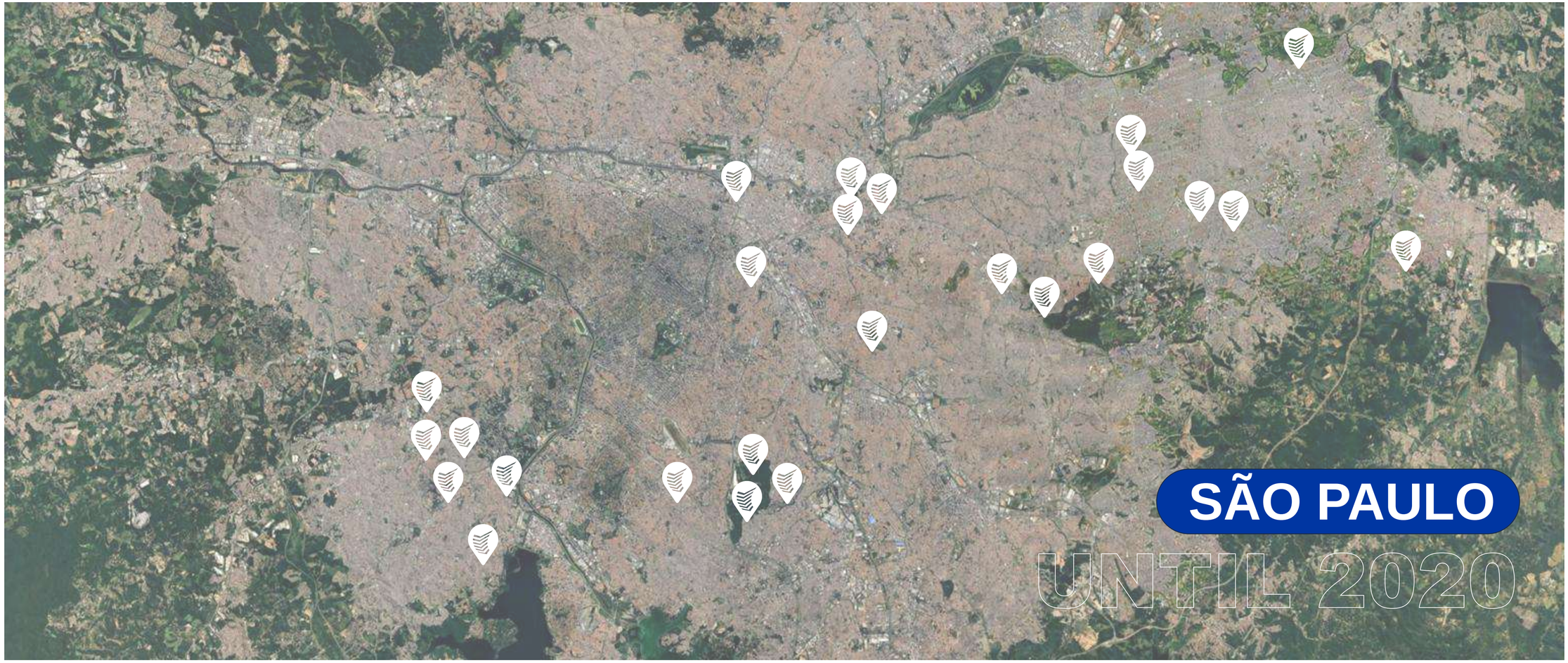
LAND PROFILE
AND CONSTRUCTIVE POTENTIAL

CURY

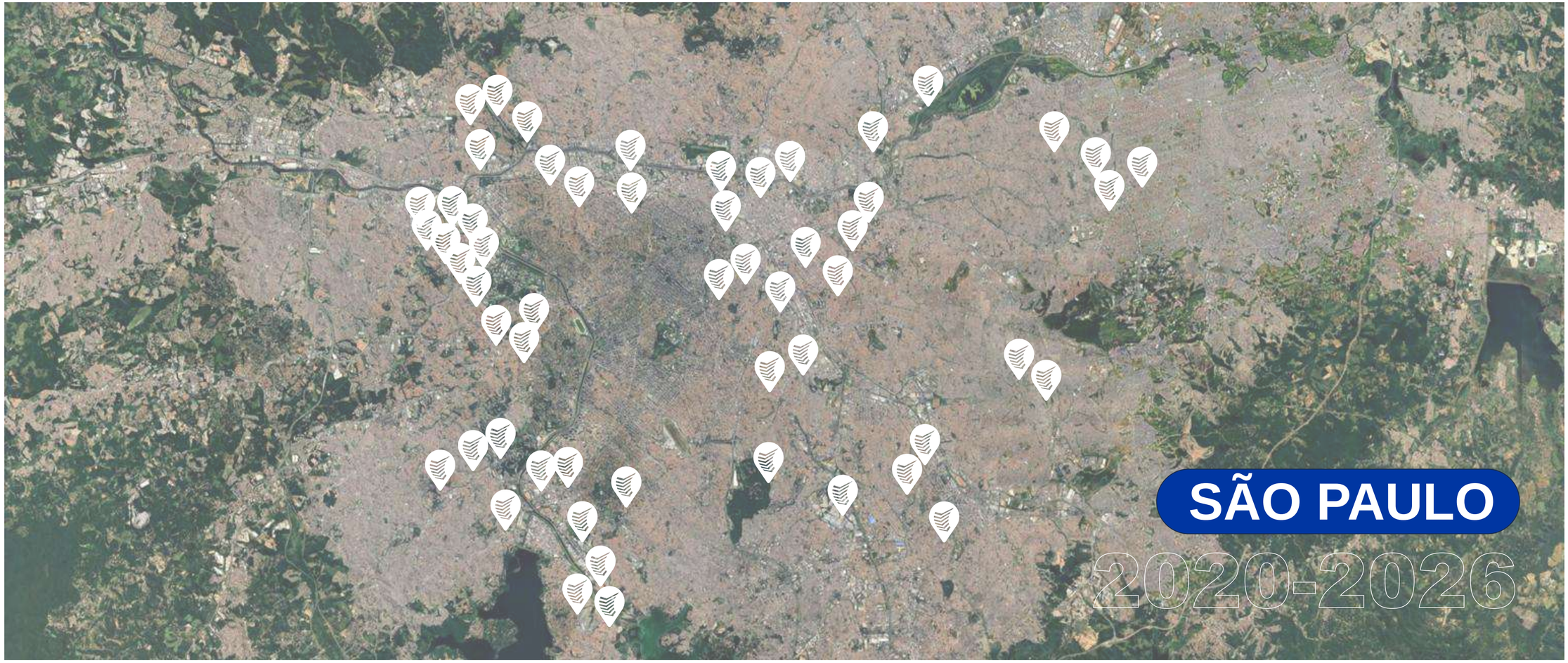


Ciata Residencial - RJ

// EVOLUTION | LAND PROFILE



// EVOLUTION | LAND PROFILE



Urban Intervention Operations and Plans

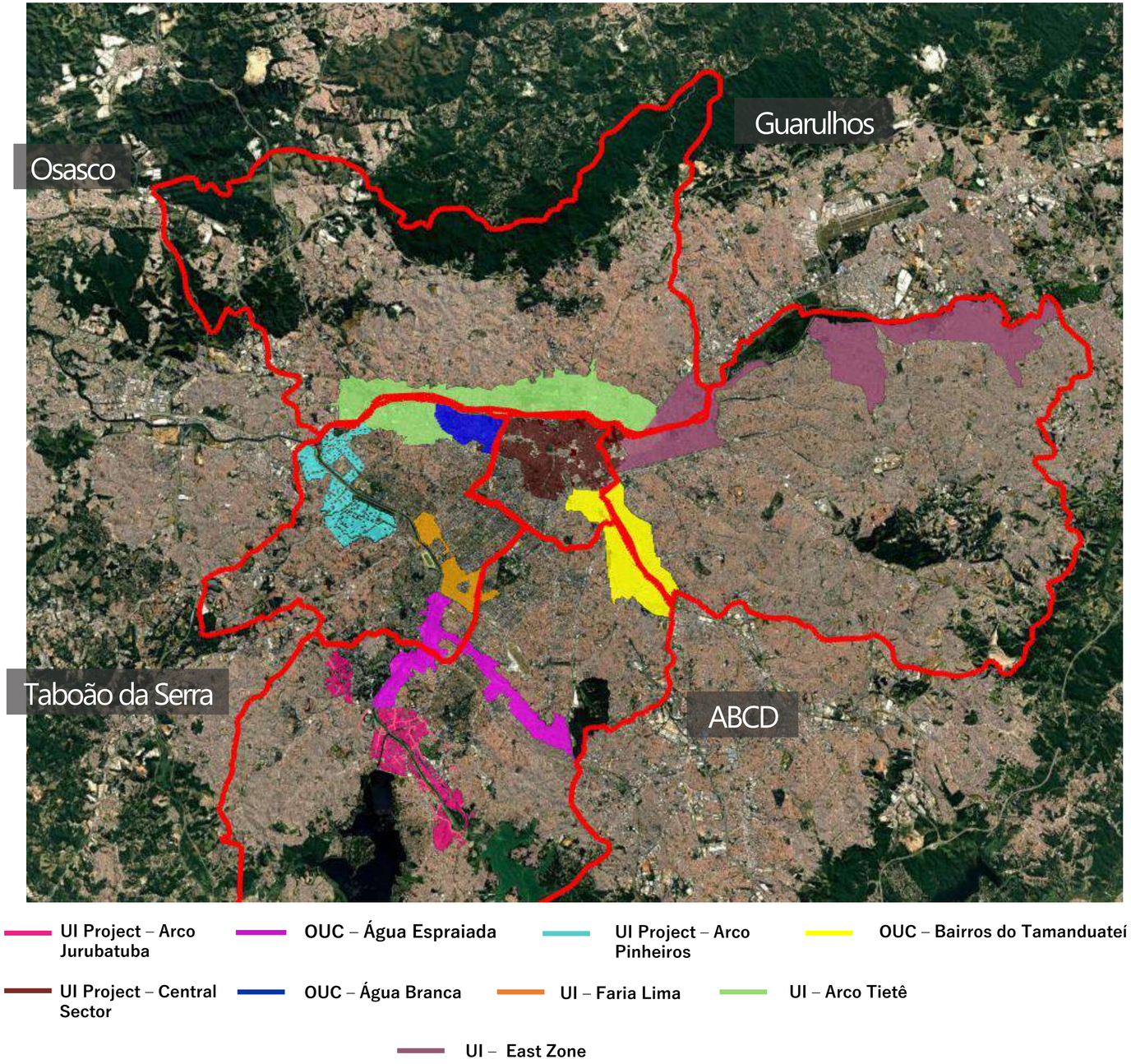
The **Urban Intervention Operations and Plans** (OUCs & PIUs) are planning and management tools created **to promote urban development**, aiming to **revitalize urban areas**, seeking solutions to local problems, **and fostering economic and social growth.**

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.

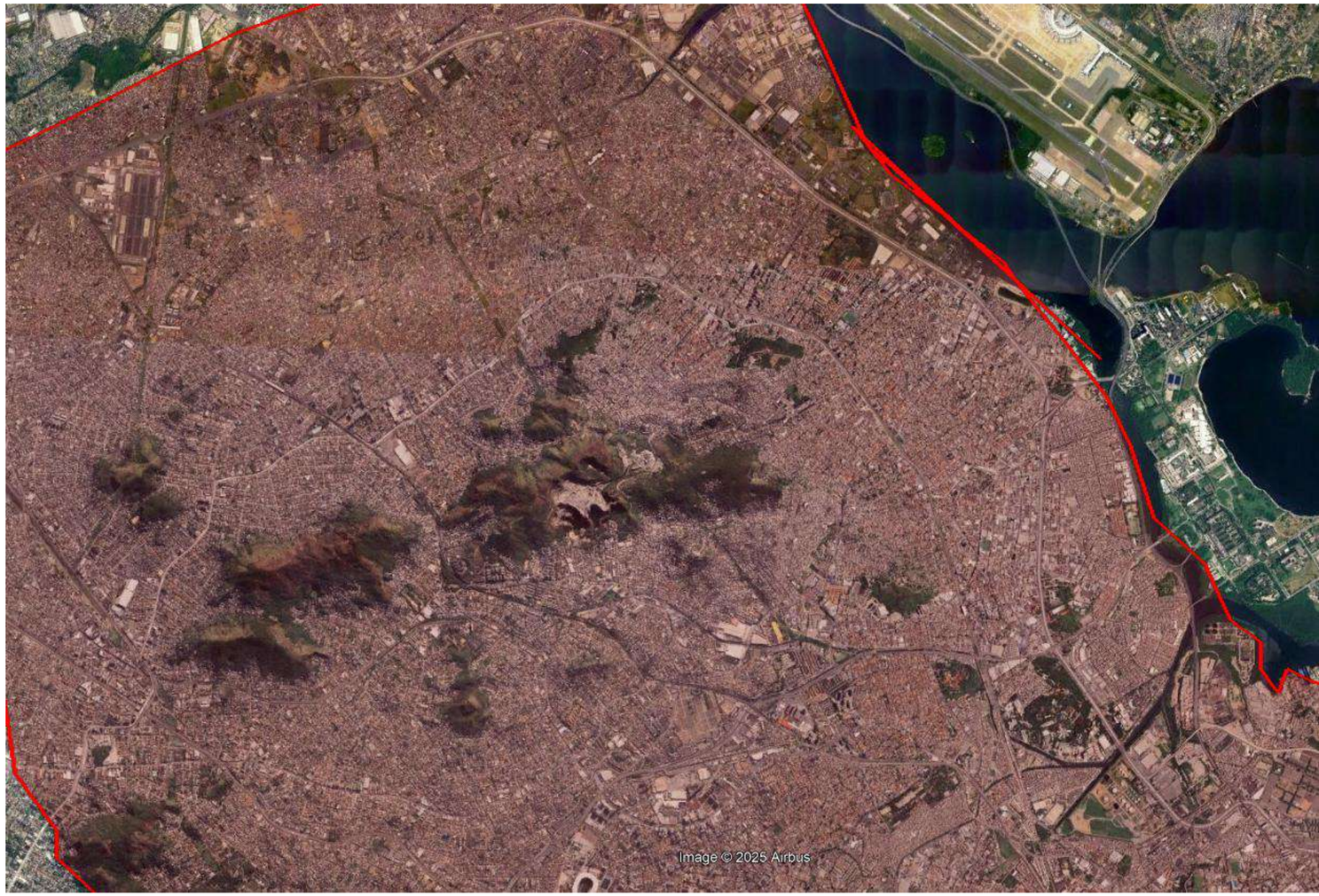


Cury’s expansion potential in

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.



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





OPERATIONAL MODEL AND CASH GENERATION

CURY

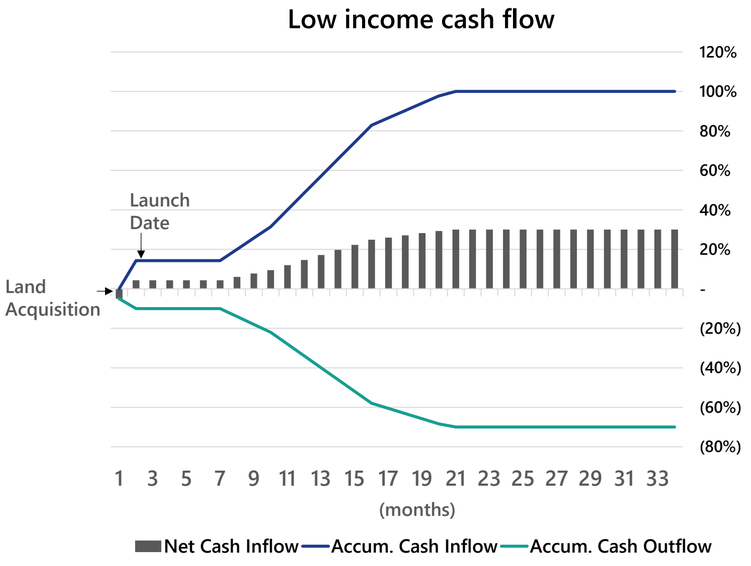
Homebuilders Accumulated Cash Flow Illustrative Analysis (% of PSV)

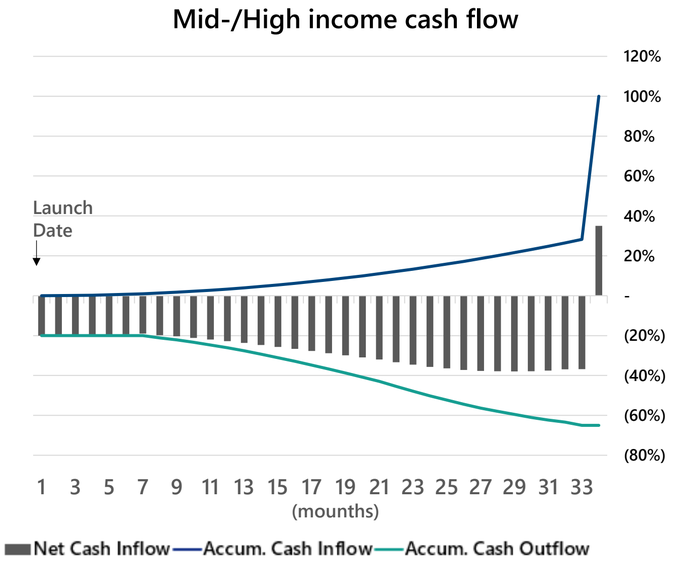
The credit model associated to the MCMV program allows for the transfer of receivables to homebuilder companies by the bank right after sales, with a great benefit for those companies' cash positions. Thus, Cury can complete a full construction cycle in a short time due to the expected return and cash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

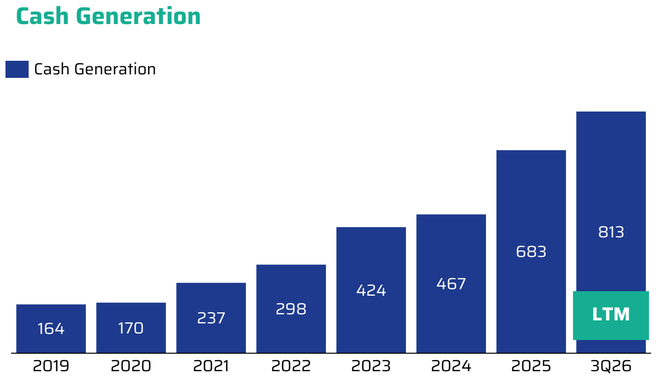
Favorable Industry Dynamics

+

Proven Business Model







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

LTM: Last twelve Months

[1]Source: 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

⇆

24,299
Units Transferred + Direct Table in the last 12 months

[1]Source: Sell Side Analyst UBS

// PAYMENT FLOW FOR CLIENT AND FOR CURY

1

Showroom → Credit Analysis → Transfer in the time of the sale

2

20% CURY

80% CAIXA

(5%) Upfront + (15%) Pro-Soluto
30 intallments until key handove

+

Mortgage of 30 ~ 35 years

3

CAIXA

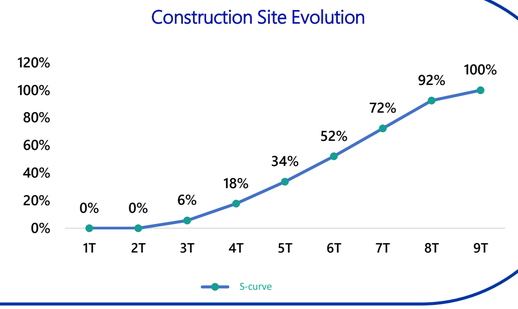
(5%) Upfront + (15%) Pro-Soluto
30 intallments until key handove

Based on the percentage of sales
and the construction progress

20%

80%

CURY



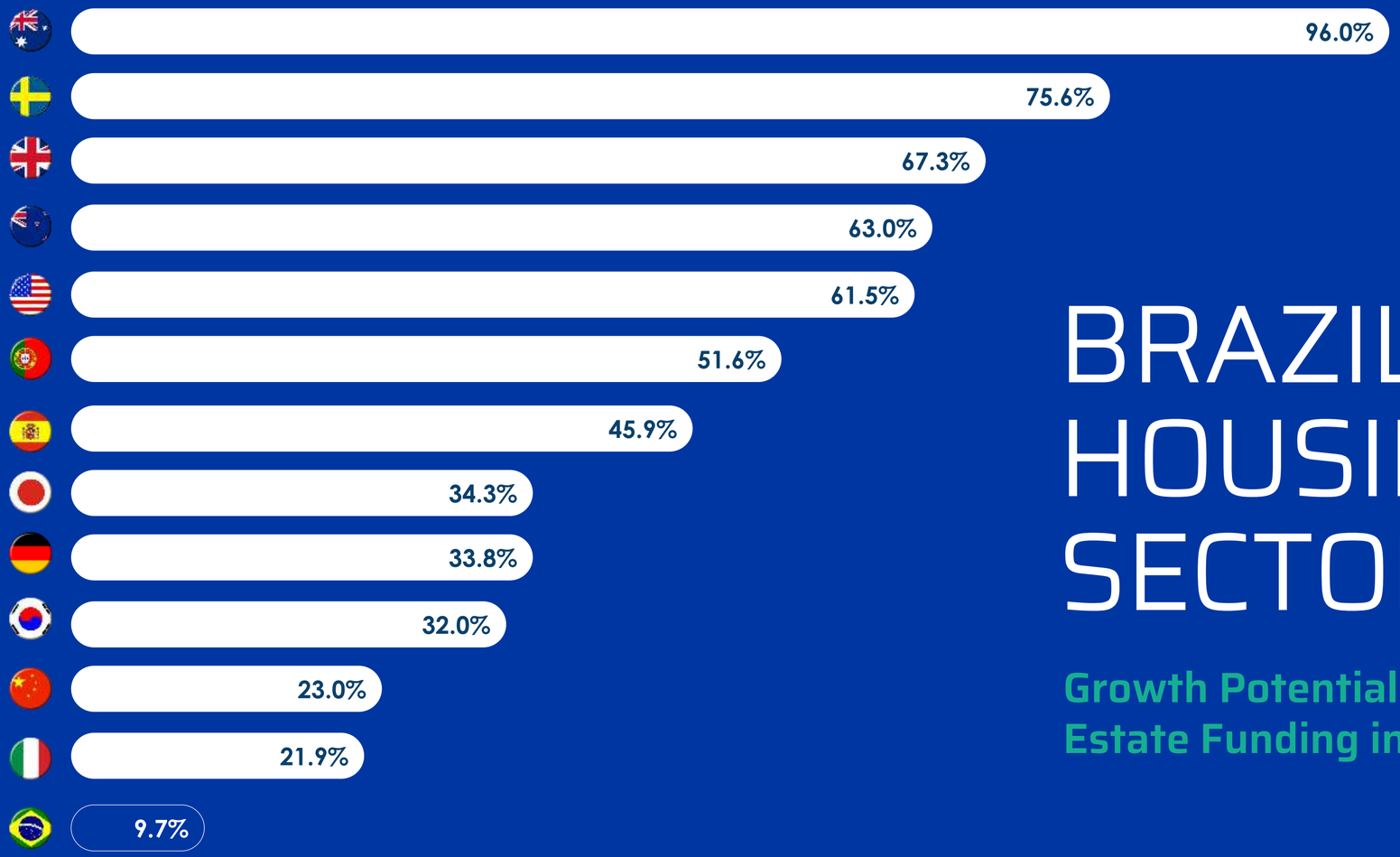


HOUSE SECTOR
AND MCMV

CURY

Growth Potential Fueled by Strong Credit Dynamics

Real Estate Credit (% of GDP)

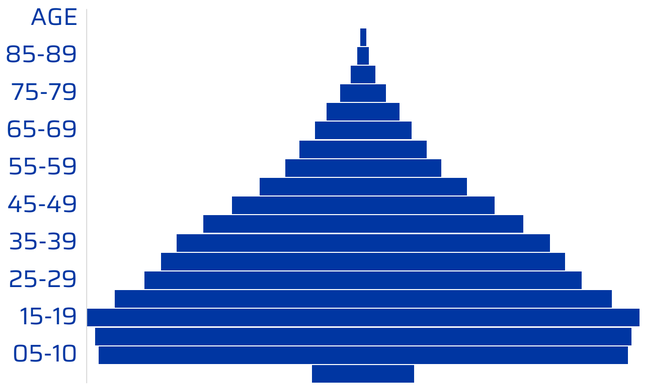


BRAZILIAN HOUSING SECTOR

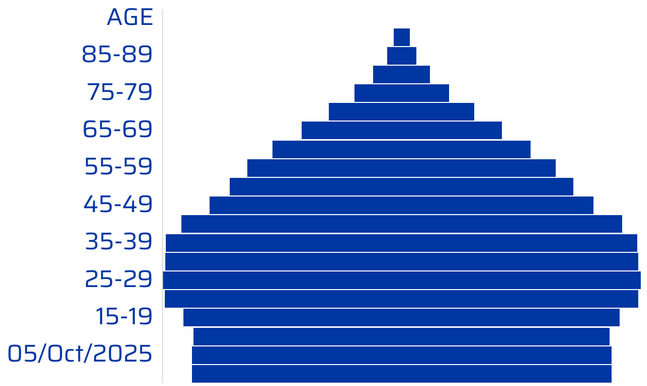
Growth Potential for Real Estate Funding in Brazil

// HOUSING DEFICIT IN SÃO PAULO AND RIO DE JANEIRO

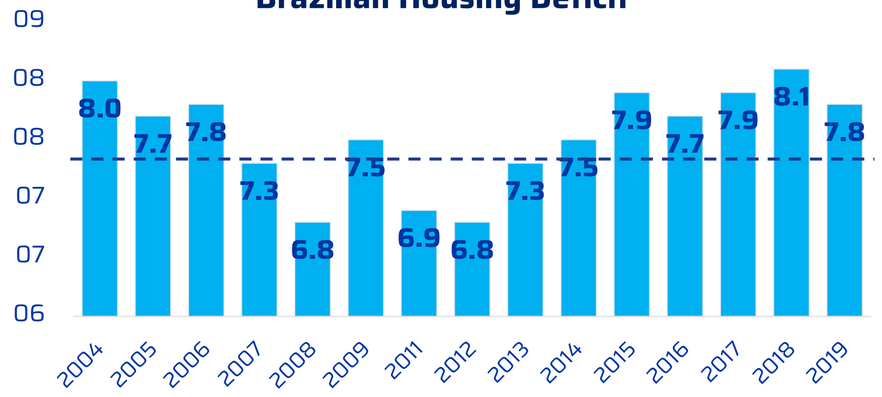
Age pyramid 2000



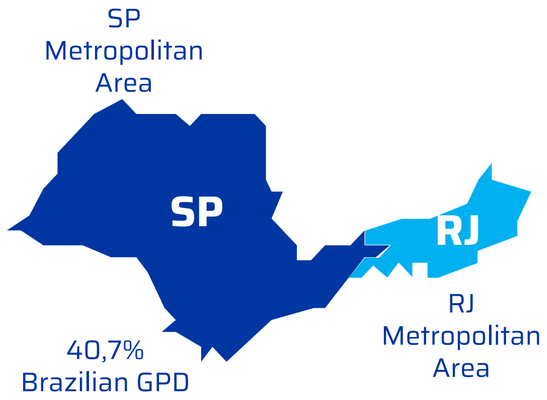
Age pyramid 2022



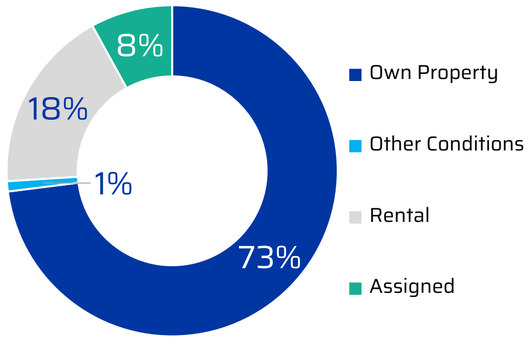
Brazilian Housing Deficit



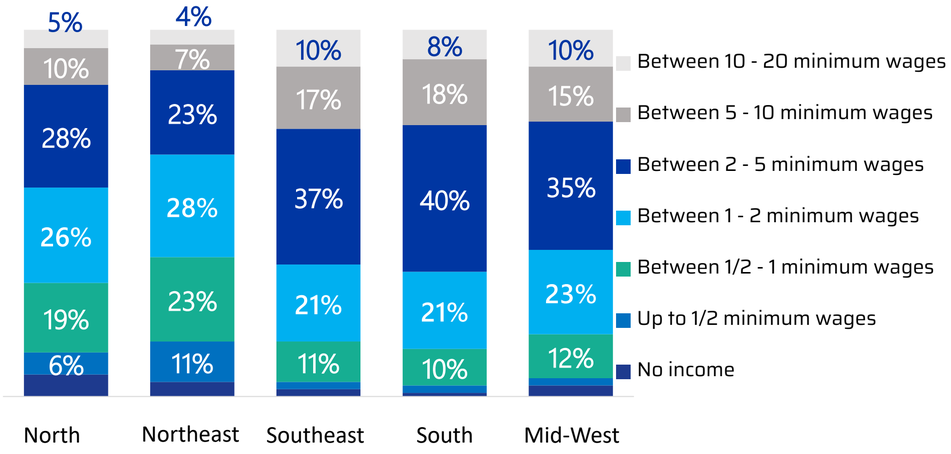
São Paulo e Rio de Janeiro concentrate the largest Brazilian GPD



70% of Brazilian Households are owned property



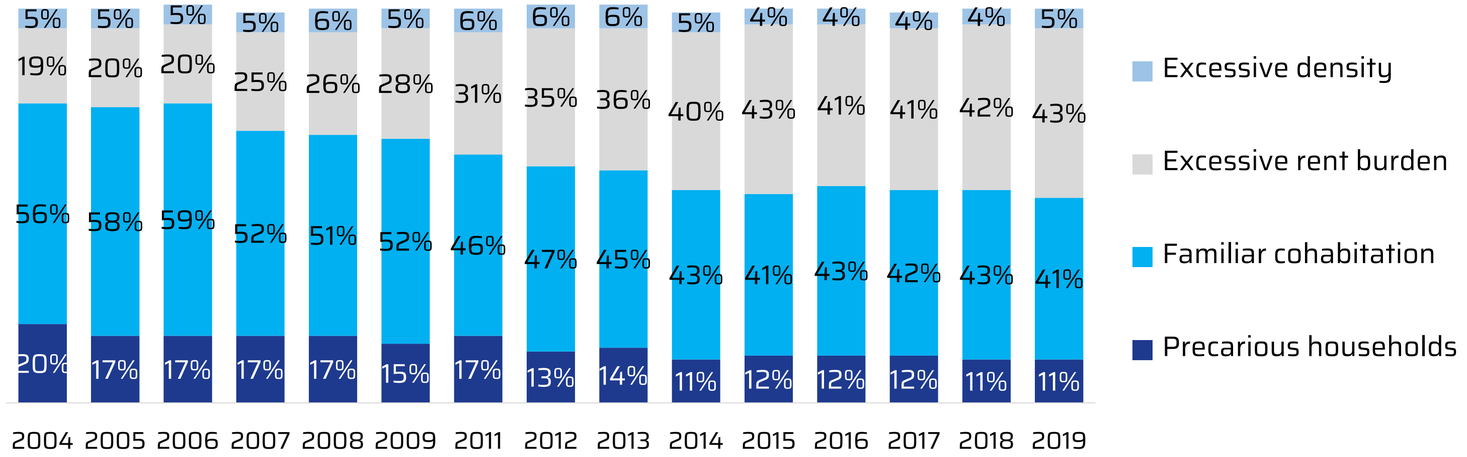
Brazilian Households Income



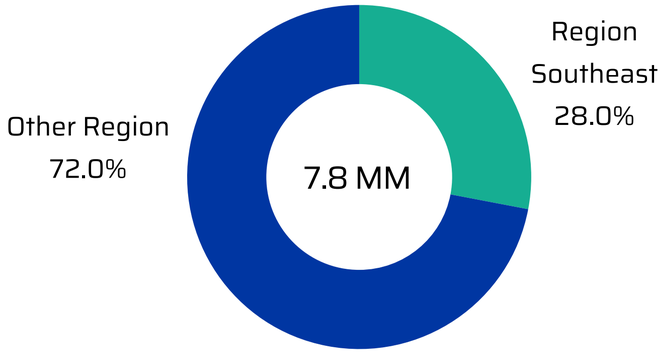
Source: IBGE, PNAD, UBS

// HOUSING DEFICIT IN SÃO PAULO AND RIO DE JANEIRO

Brazilian housing deficit breakdown

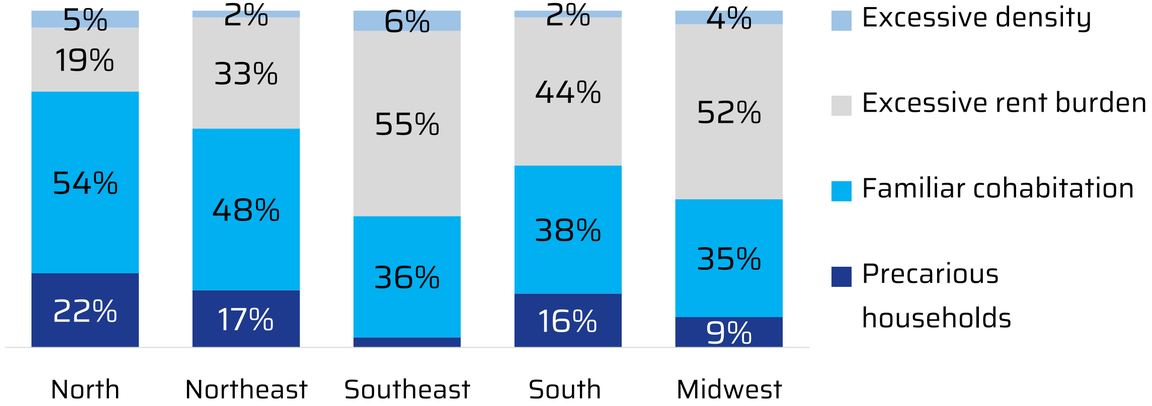


% Deficit in Brazil



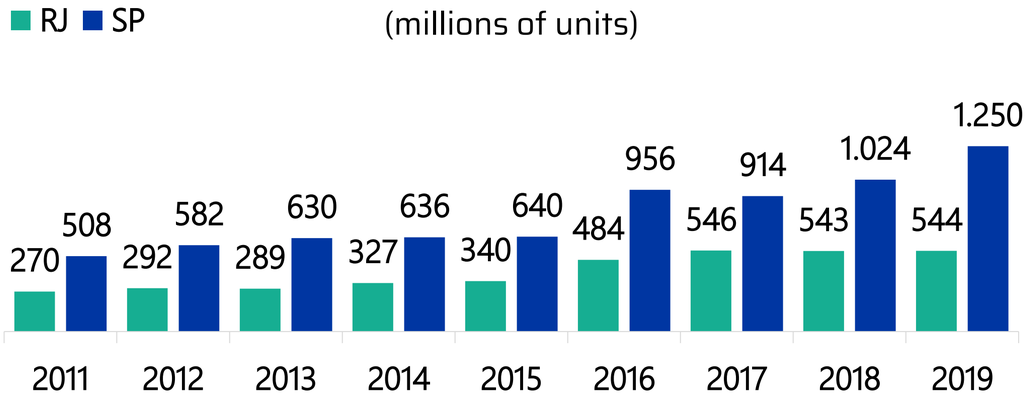
CAGR Southeaste (11-19): +11.9% | CAGR Brazil (11-15): +3.3%

Housing deficit breakdown per region



Housing déficit SP and RJ

(millions of units)

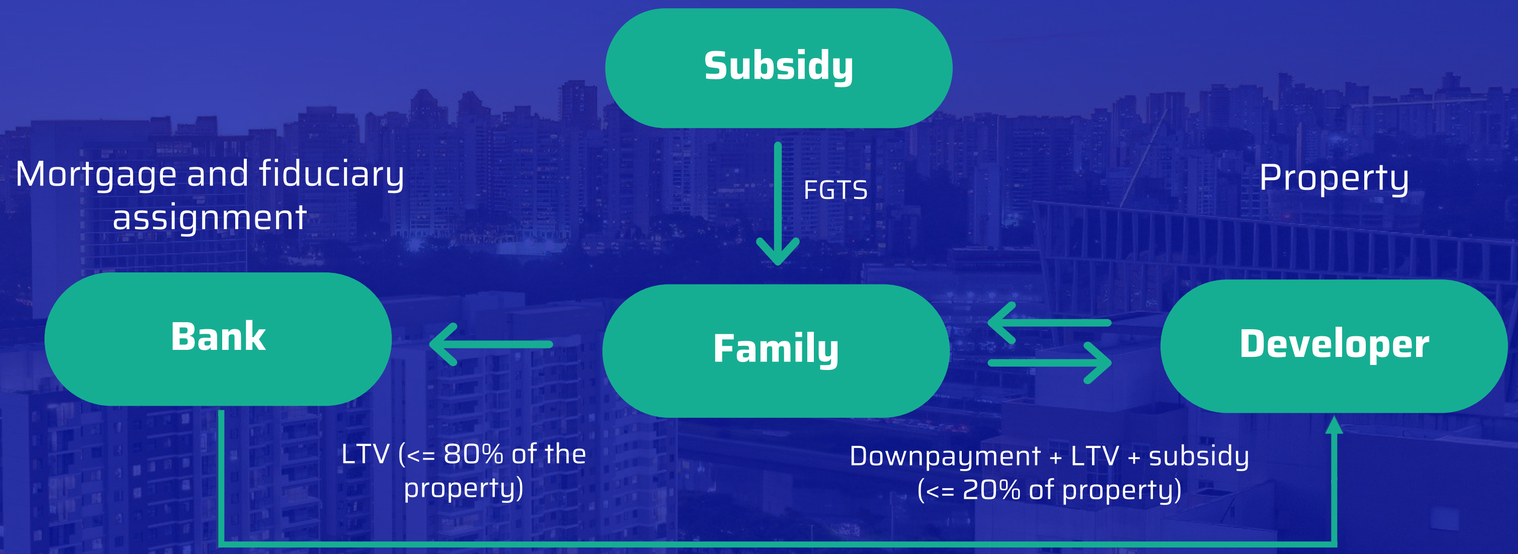


MINHA CASA MINHA VIDA
ESSENCE OF THE PROGRAM

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).**



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%

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**

Minha Casa Minha Vida

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

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

// FGTS CYCLE

Employers deposit 8% of the salary monthly

The deposits become funds to subsidize housing loans

Workers use the subsidy to finance their housing

The cycle is renewed by the formal worker

When is it allowed to withdraw the FGTS balance

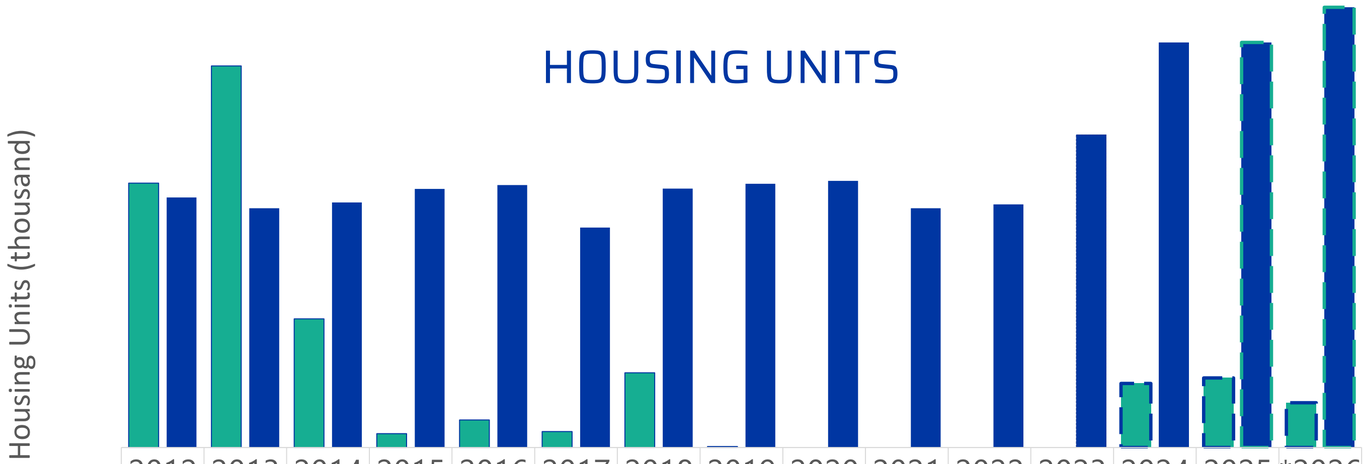
- ✓ Dismissal without cause
- ✓ Retirement
- ✓ Birthday Withdrawal: withdraws part of the balance every year in the birthday month (optional)
- ✓ Purchase of a home
- ✓ Death of the worker (withdrawal by family members)
- ✓ Unemployment for 3 consecutive years without a formal employment contract
- ✓ Natural disasters (with a declared state of emergency)
- ✓ Serious illnesses

FINANCING SOURCES FROM THE PROGRAM

Minha Casa, Minha Vida



HOUSING UNITS



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

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%**

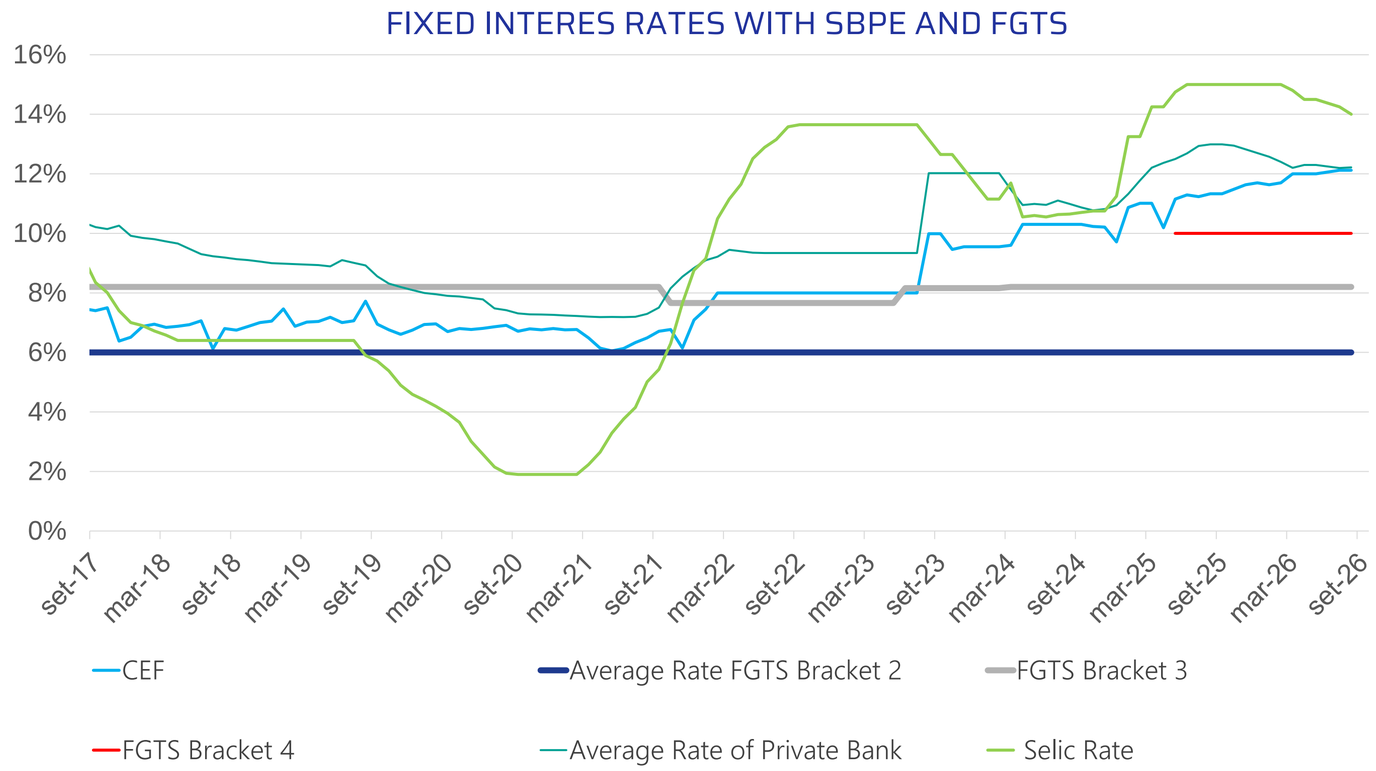
2026

R$ million

Area	Current Budget	Amount Used	% Borrowed
HOUSING	**144.500.000**	**101.139.491**	**70,0%**
Support to production	91.500.000	68.777.051	75,2%
Letter of Credit	36.100.000	25.659.483	71,1%
Pro-Cotista	4.000.000	1.085.162	27,1%
Pro-Housing	2.400.000	758.543	31,6%
Middle Class	10.500.000	4.859.253	46,3%
FGTS Microcredit	**0**	**0**	**0,0%**
FGTS Microcredit	0	0	0,0%
SANITATION	**8.000.000**	**3.767.154**	**47,1%**
Sanitation for All - Private Sector	3.218.296	140.000	4,4%
Sanitation for All - Public Sector	4.781.704	3.627.154	75,9%
VARIOUS OPERATIONS	**0**	**0**	**0,0%**
Various Operations	0	0	0,0%
INFRASTRUCTURE	**8.000.000**	**4.170.649**	**52,1%**
Pro-Transportation - Private Sector	3.726.697	2.773.030	74,4%
Pro-Cities - Public and Private Sector	1.600.000	0	0,0%
Pro-Transportation - Public Sector	2.673.303	1.397.618	52,3%
CA Infrastructure	0	0	0,0%
HEALTH	**8.500.000**	**4.506.524**	**53,0%**
FGTS-Health	8.500.000	4.506.524	53,0%
TOTAL	**169.000.000**	**113.583.818**	**67,2%**

Last update - november/26

Overview of Housing Financing Lines

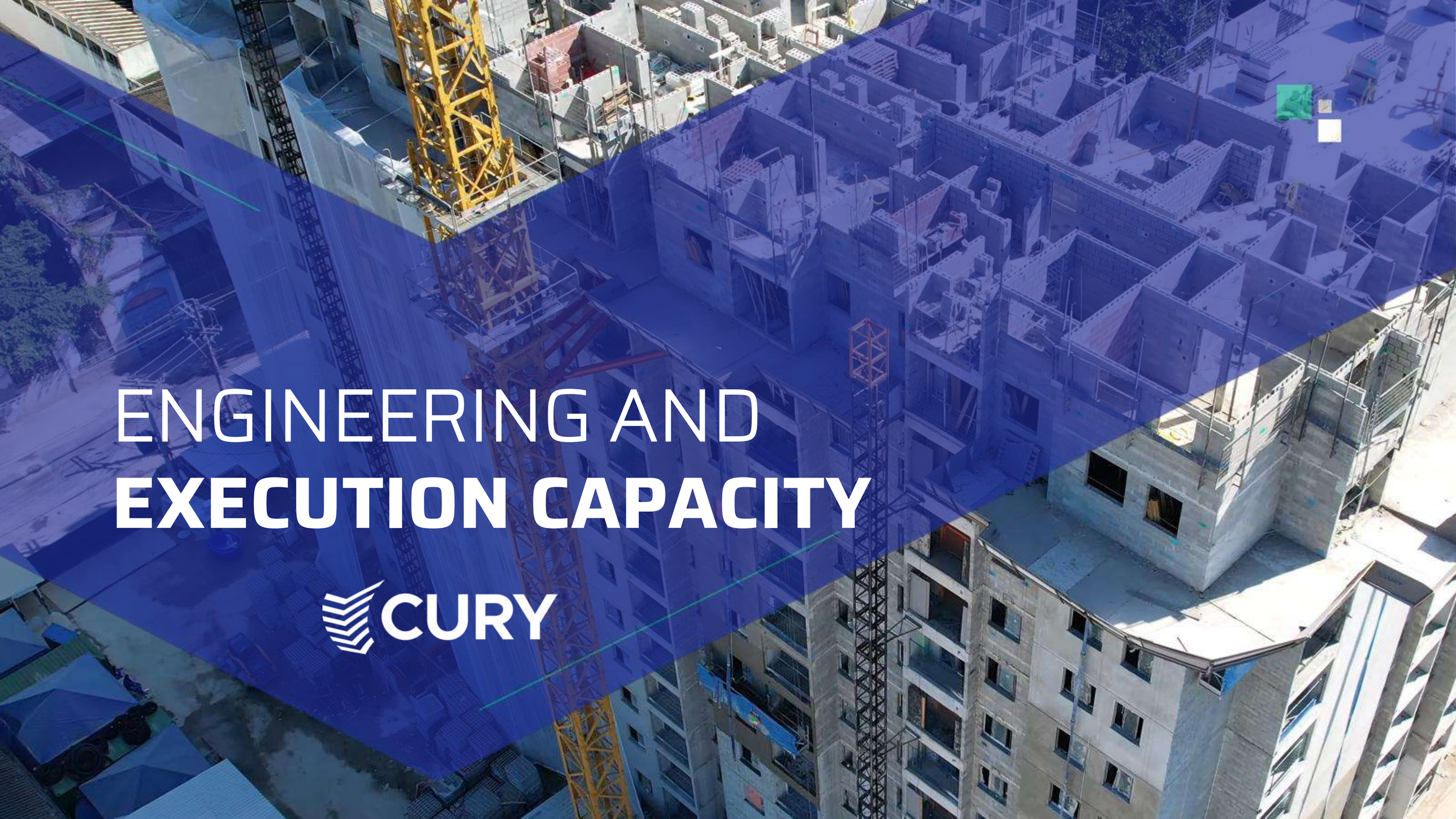


Source: BACEN

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

CAIXA

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



ENGINEERING AND **EXECUTION CAPACITY**

CURY

ENGINEERING EXPERTISE

63 Years of Experience

LOAD BEARING MASONRY

CURY

FILMAGEM REALIZADA EM 20/06/25

Click here to watch the Video

PROGRAMS AND CERTIFICATIONS

INSTALL PROJETOS

INOVA CURY

ELAS NO DAT

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

ISO 9001:2015 COMPANY 9001

ISO 14001:2015 ORGANIZATION 14001

ISO 45001:2018 ORGANIZATION 45001

DNA CURY JÚNIOR

PBQP-H PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE DO HABITAT

DNA CURY

RPA

Lean Construction

ARQGEN

INSTALL









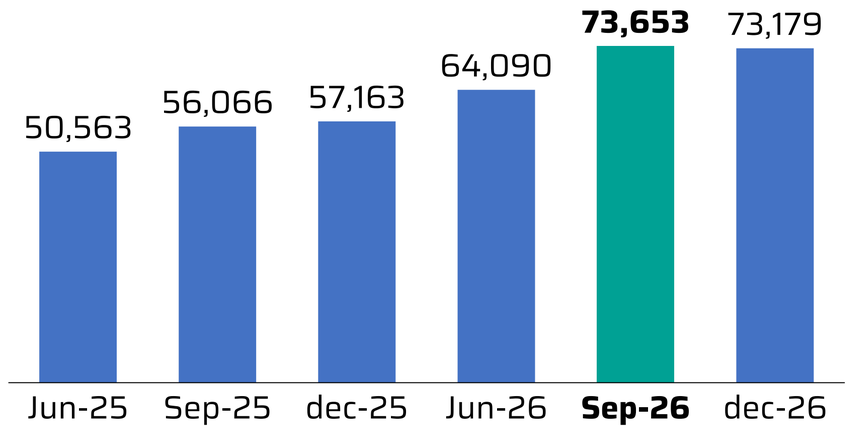


// ENGINEER

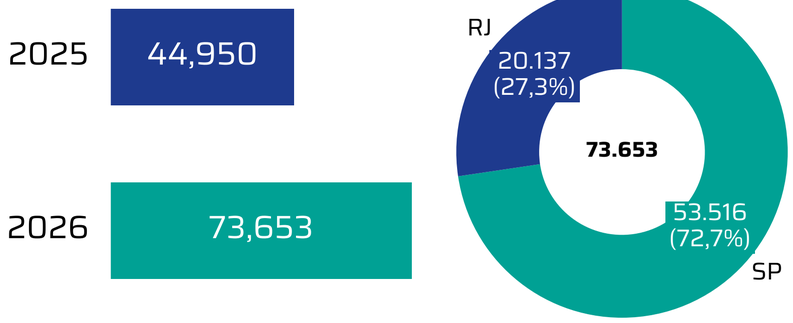
Performance/Projection

Last Update – october/26

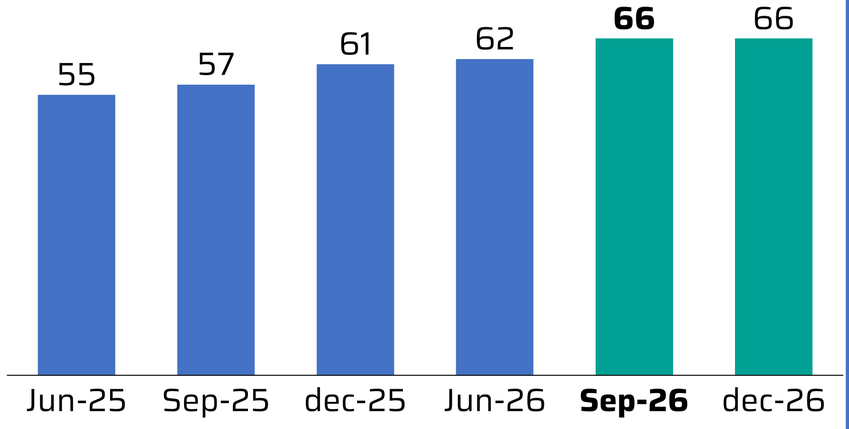
Units under Construction 25-26 SP+RJ



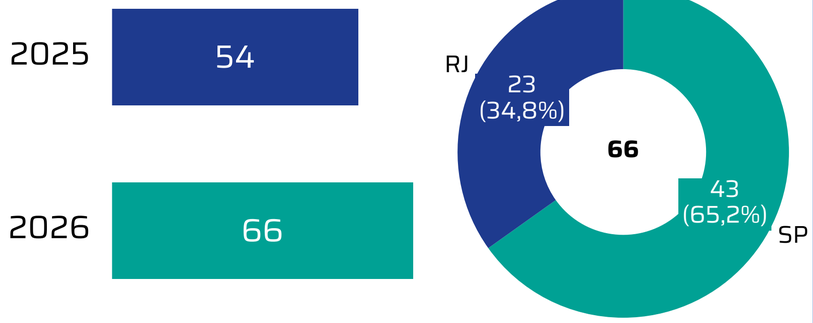
Average number of units under construction



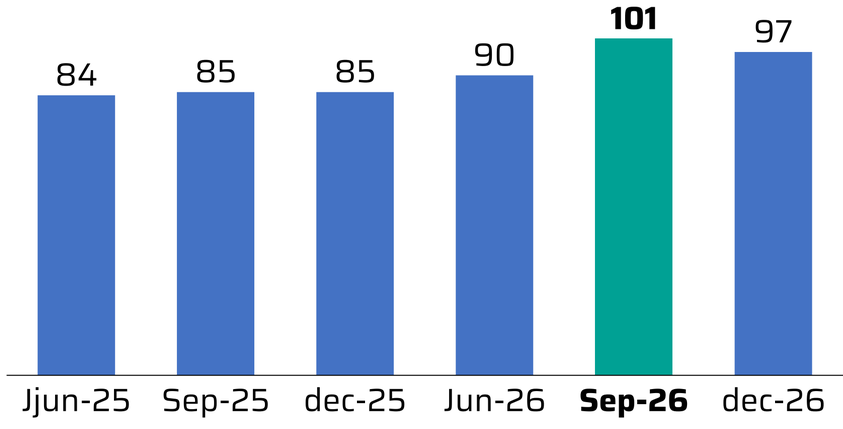
Construction sites under execution 25-26 SP+RJ



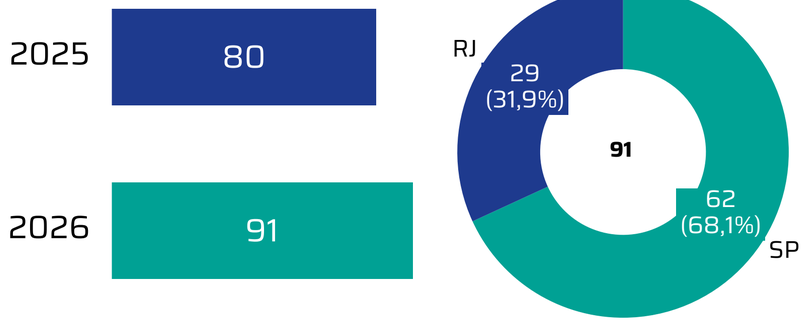
Average number of construction sites



Building Projects under Construction 25-26 SP+RJ



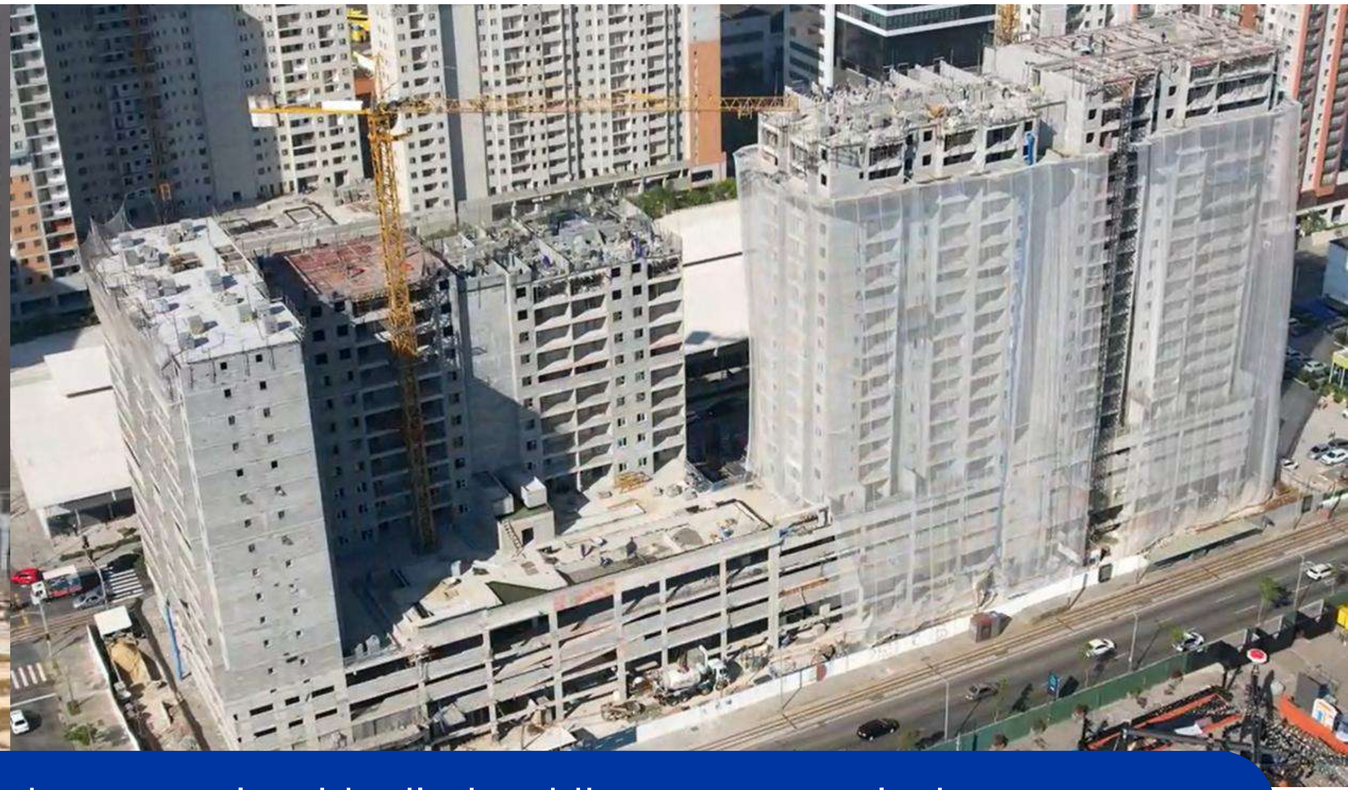
Average number of building projects



// ENGINEER | MAIN INDICATORS

Facades in the past emerged from the ground





Facades currently with pilotis adding more complexity

Main differences from the 2 distinct methodologies



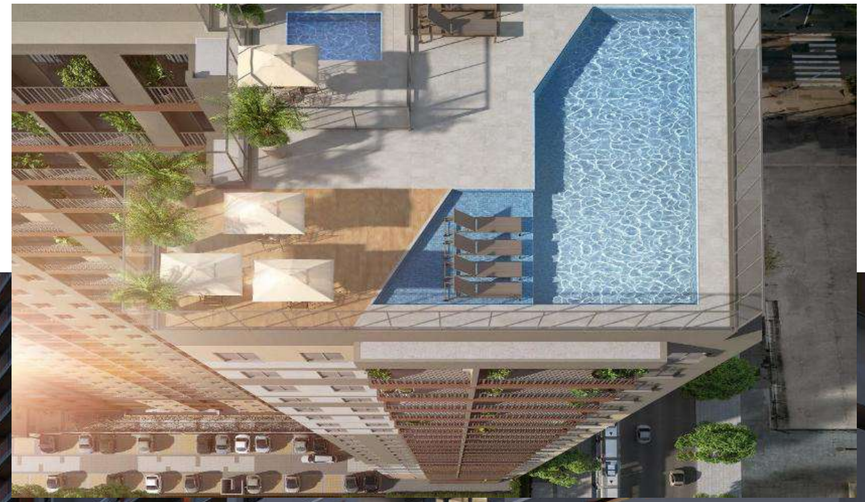
// ENGINEER | MAIN INDICATORS





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

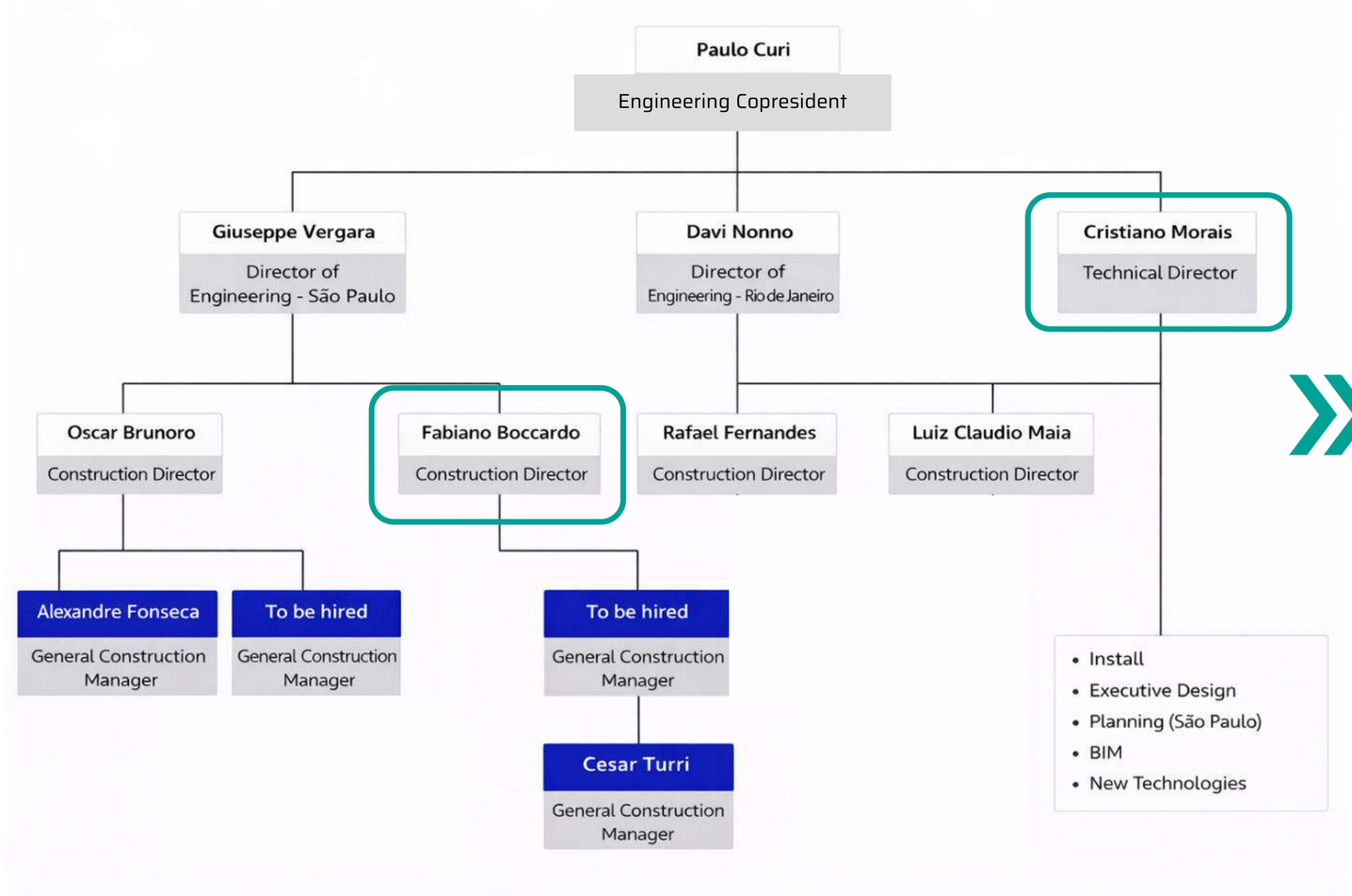
The use of additional construction methods serves to broaden the Company's range of possibilities, enhancing engineering efficiency

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	**Paulo Curi**
Director of Engineering - SP	**Giuseppe Vergara**
Director of Engineering - RJ	**David Nonno**

Engineering Copresident	**Paulo Curi**
Director of Engineering - SP	**Giuseppe Vergara**
Director of Engineering - RJ	**David Nonno**
Technical Director	**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	**2**
Construction Manager	12	4	**13**
Construction Coordinator	2	3	**10**
Construction Engineering	138	68	**224**

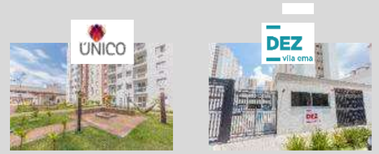


PORTFOLIO
AND COMMERCIAL STRATEGY

CURY

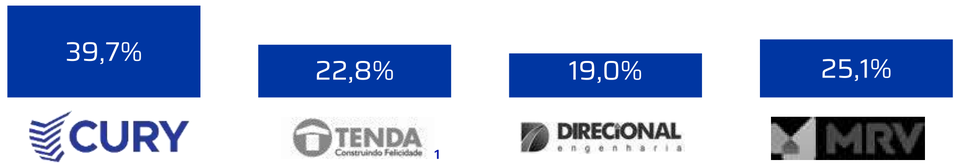
// PRODUCT PORTFOLIO

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%**	

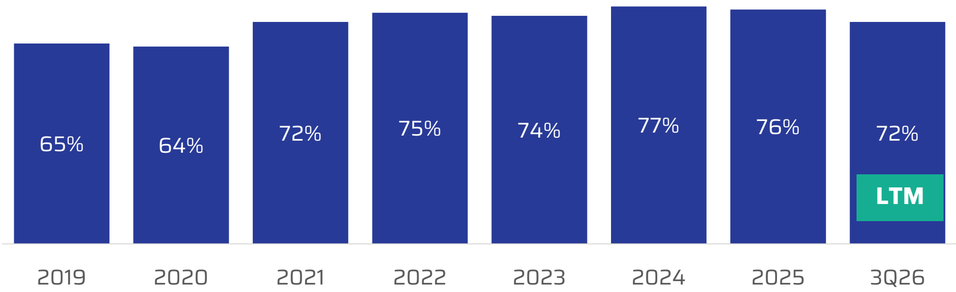
// SALES STRATEGY

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



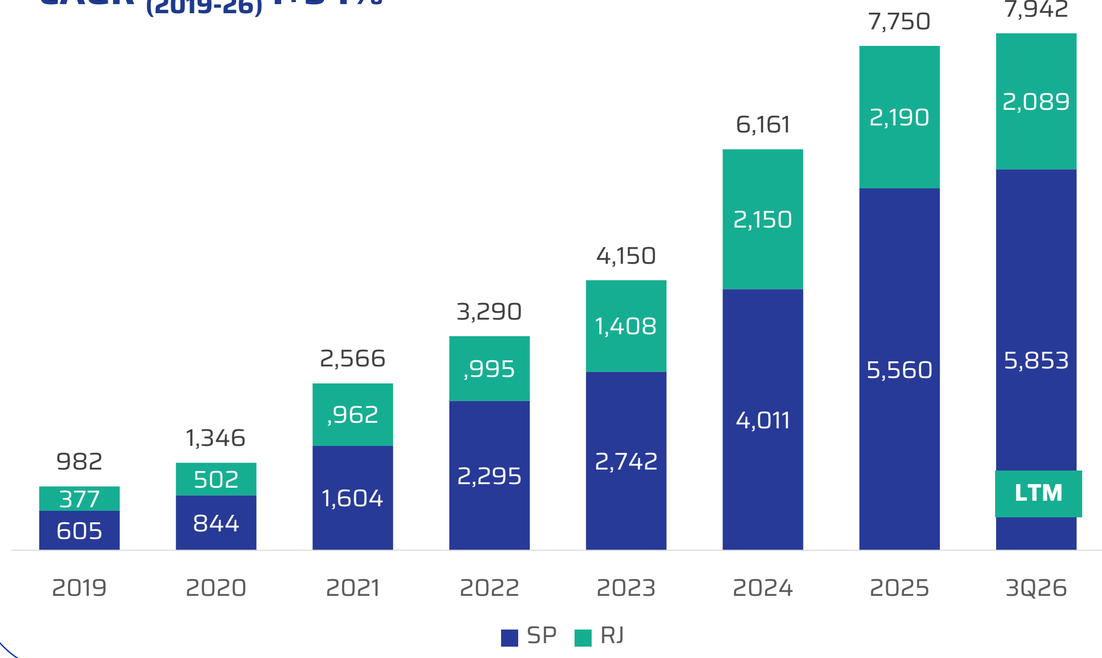
1 Considers only Tenda's operation

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

SHOWROOMEXPERIENCE





THE ONE

CHÁCARA SANTO ANTÔNIO

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

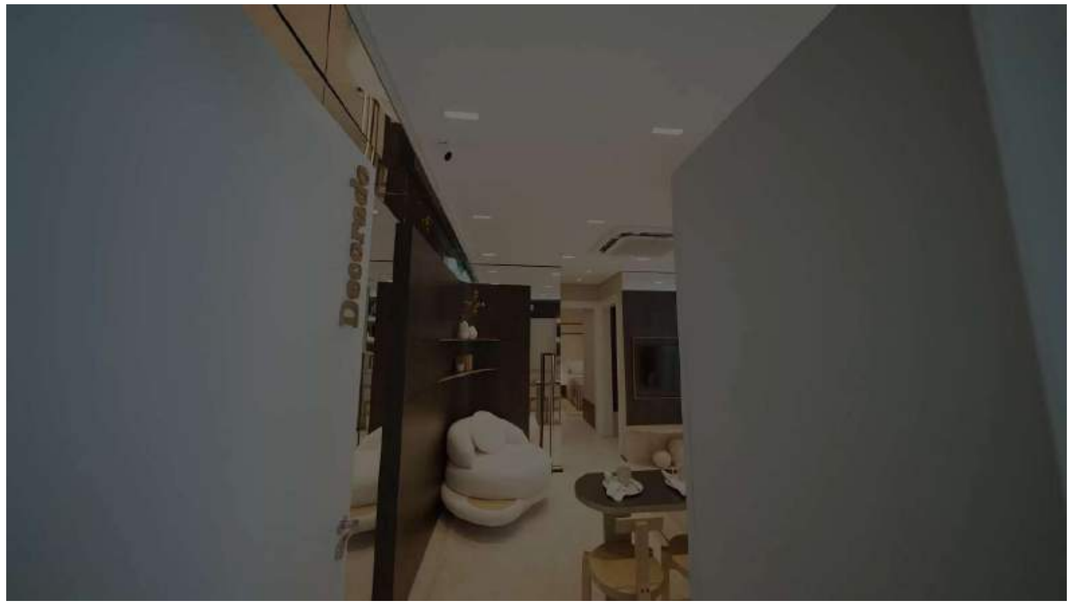
Number of units: 684

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

Number of parking Spaces: 79

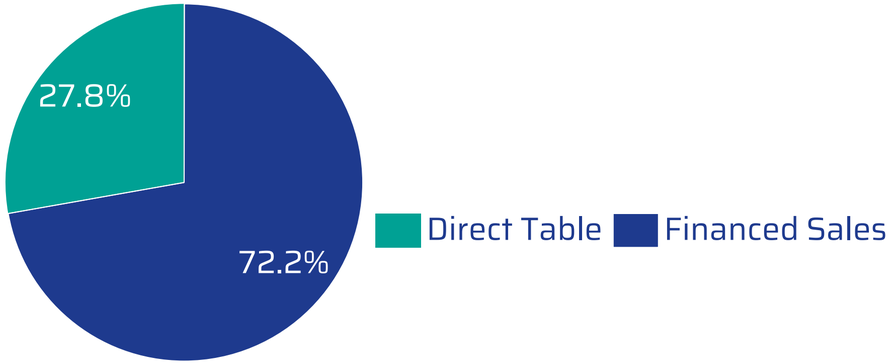
Types: 2 bedrooms apartment

Showroom – 52m ²

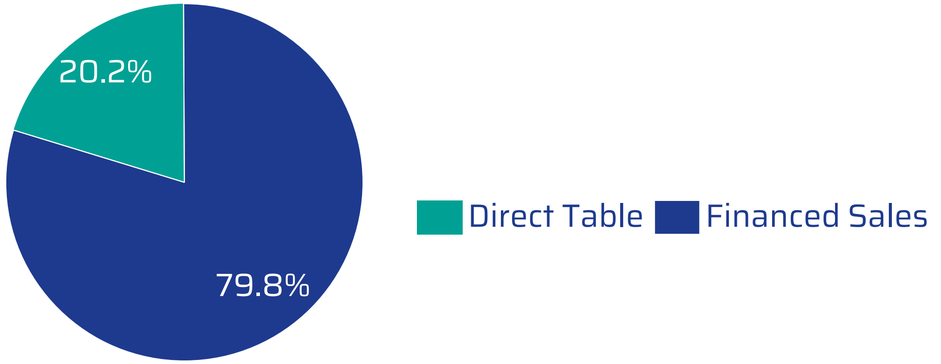


CLICK HERE TO WATCH THE VIDEO

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%	**8.28%**	**10.34%**	**11.46%**
MCMV 2	**MCMV 3**	**MCMV 4**	**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

COMPRA DEFINITIVA CURY **Credit analysis** at the time of visit to the showroom

CURY CHEGA+ [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

CURY



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 Biazi
- Rafael Fernandes Dias

Fiscal Council - Effective members:

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

People Commission

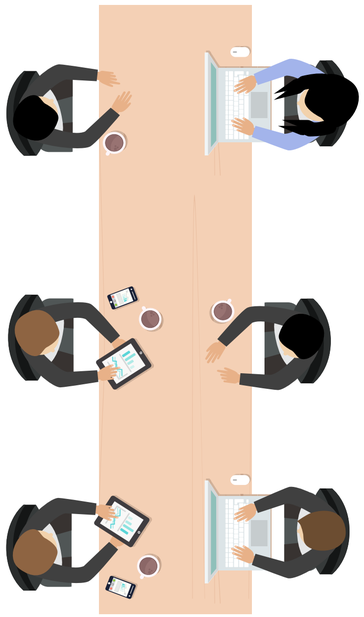
- Gender
- Race
- LGBTQIAPN+
- People with Disabilities

COMISSÃO DE PESSOAS

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

ESG CURY

2025 SUSTANTABILITY REPORT

Construction Comittee

- **Fábio Elias Cury**
- Leonardo Mesquita
- Paulo Sergio B. Curi
- Cristiano Morais
- 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 Comitte

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

Ownership	% ON	
Cyrela Brazil Realty	14.97	
Fabio Elias Cury	18.69	30.69% Controller Cury
Cury Empreend.	12.00	
Other controllers	1.98	
Others (Free Float)	52.36	
Total	100.0	

GOVERNANCE STRUCTURE| Management Team



Leonardo da Cruz
Executive
Copresident

Experience (Years)
+18

Education
Universidade Cândido Mendes · Wharton University of Pennsylvania



Paulo B. Curi
Engineering
Copresident

Experience (Years)
+32

Education
Universidade Presbiteriana Mackenzie



João Carlos Mazzuco, CFA
CFO

Experience (Years)
+25

Education
USP · LSE



Ronaldo Cury
IRO

Experience (Years)
+23

Education
FMU · FGV



Sabrina Gonçalves
COO

Experience (Years)
+22

Education
FDC



Bruna Santini
Incorporation Director

Experience (Years)
+16

Education
Universidade Presbiteriana Mackenzie



Giuseppe Vergara
Director
Engineering. SP

Experience (Years)
+27

Education
Universidade Anhembi Morumbi



David A. Nonno
Director
Engineering RJ

Experience (Years)
+27

Education
UNISANTA



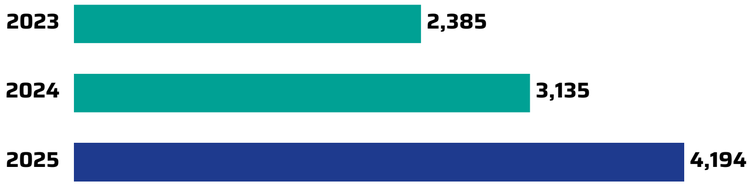
Cristiano Morais
Technical Director

Experience (Years)
+22

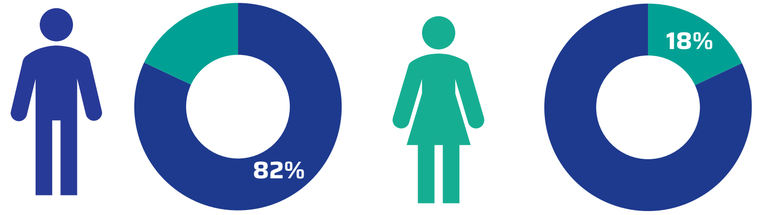
Education
UMC

Cury Professionals | Profile

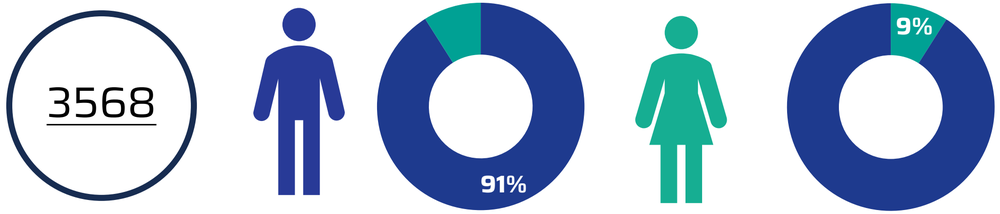
Cury Professionals



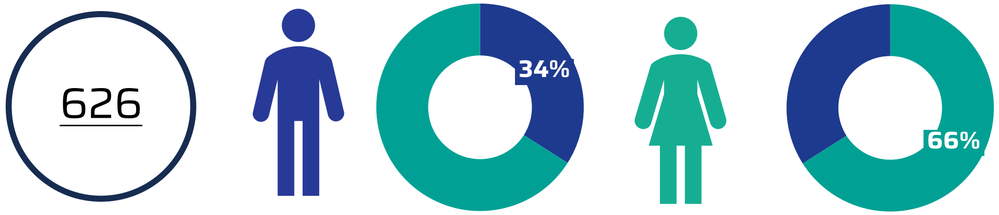
Gender



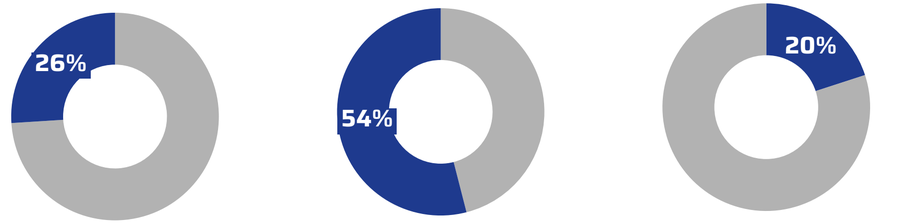
On Site



At Offices



Age Range

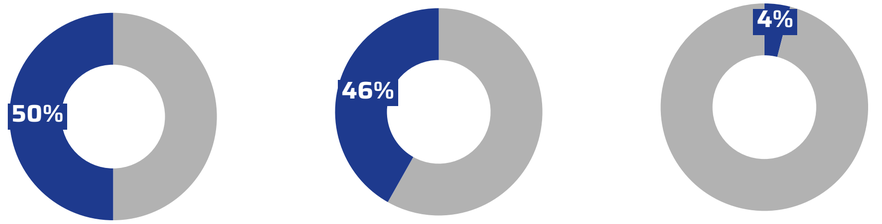


Under 30 Years Old

30 to 50 years old

Over 50 Years Old

Age Range



Under 30 Years Old

30 to 50 years old

Over 50 Years Old

THANK YOU!

Ronaldo Cury de Capua
IRO

Nádia Santos
IR Manager

Gustavo Capelli
IR Analyst

Thiago Leal
IR Analyst

Camila Almeida
IR Assistant

RI@CURY.NET
+5511 3117-9696

CURY

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		

CURY

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

INTEC
3th PLACE AMONG THE 100 LARGEST CONSTRUCTION COMPANIES

IBOVESPA B3

extel 2026

LATAM REAL STATE SMALL CAPS

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

LATAM REAL STATE OVERALL

COMBINED	BUY SIDE	SELL SIDE
BEST CEO	BEST CEO	BEST COMPANY BOARD
BEST COMPANY BOARD	BEST COMPANY BOARD	BEST IR PROFESSIONAL
BEST IR PROFESSIONAL	BEST IR PROFESSIONAL	BEST IR TEAM
BEST IR TEAM	BEST IR TEAM	BEST IR PROGRAM
BEST IR PROGRAM	BEST IR PROGRAM	BEST ESG PROGRAM
BEST ESG PROGRAM	BEST ESG PROGRAM	
BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT	BEST ANALYST/ INVESTOR EVENT	