



RELEASE DE RESULTADOS

1T25

Cury reporta **receita líquida recorde** de
R\$ 1,2 bi, margem bruta ajustada de
39,2%, lucro líquido recorde de
R\$ 233,7 mi e margem líquida de 19,2%

São Paulo, 13 de maio de 2025.

A Cury Construtora e Incorporadora S.A. ("Companhia" ou "Cury") (B3: CURY3), uma das construtoras líderes do segmento residencial no Brasil atuando nas regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro divulga seus resultados operacionais e financeiros do primeiro trimestre de 2025 (**1T25**) em comparação ao mesmo trimestre do exercício anterior (1T24) e aos últimos doze meses (UDM).

As informações financeiras e operacionais, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em Reais (R\$), seguem as normas contábeis internacionais (IFRS) e os princípios brasileiros de contabilidade aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil.



RELEASE DE RESULTADOS

1T25

DESTAQUES DO 1T25



VGVLançado

R\$ 2,8 BI

↑ +47,7% vs. 1T24



Vendas Líquidas

R\$ 2,1 BI

↑ +35,7% vs. 1T24

Repasses

R\$ 1,1 BI

↑ +26,7% vs. 1T24

Landbank

R\$ 19,8 BI

↑ +26,7% vs. 1T24

Geração de Caixa

R\$ 25,7 MI

↑ +50,4% vs. 1T24

24º trimestre consecutivo
de geração de caixa positiva



Receita
Líquida

R\$ 1,2 BI

↑ +45,2% vs. 1T24

Margem Bruta
Ajustada

39,2%

↑ +1,2 p.p. vs. 1T24

Margem Líquida
%Cury

17,6%

↑ +0,7% vs. 1T24

Margem REF

43,1%

↑ +1,0 p.p. vs. 1T24

ROE

67,5%

↑ +10,1 p.p. vs. 1T24

O ano de 2025 marca os 62 anos da Cury, que já começou nos surpreendendo positivamente, superando recordes de lançamentos e vendas, além da geração de caixa positiva pelo 24º trimestre consecutivo, o que também se refletiu nos resultados financeiros, com novos patamares de receita líquida e lucro líquido, mantendo margem bruta elevada.

Além disso, tivemos a excelente notícia anunciada pelo governo brasileiro sobre a implementação da Faixa 4 no programa Minha Casa Minha Vida, com início das operações agora em maio. A nova faixa permite que o programa atenda famílias com renda mensal de até R\$ 12 mil e imóveis de até R\$ 500 mil, o que deve impulsionar nosso desempenho não só em 2025, mas também nos anos seguintes. Essa mudança abre uma grande janela de oportunidades, permitindo que a Cury atue com uma gama maior de produtos e faixas de preço. Com essa alteração, cerca de 95% do nosso portfólio passará a se enquadrar no programa Minha Casa Minha Vida.

No 1T25, lançamos empreendimentos que somaram R\$ 2,8 bilhões, com mais de 9.000 unidades, e vendemos R\$ 2,1 bilhões, representando mais de 7.000 unidades, um crescimento de 36% em relação ao 1T24.

Além do avanço nos indicadores operacionais, também alcançamos marcos financeiros relevantes: aumento da receita líquida impulsionado pelas

fortes vendas do período, manutenção de margens brutas e lucro líquido recorde no trimestre. Nosso retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) alcançou 67,5%, reforçando a eficiência do nosso modelo de negócios e nossa capacidade de converter crescimento operacional em valor para os acionistas.

Refletindo nossa trajetória consistente de geração de resultados e distribuição de valor aos acionistas, em 2025, até o momento, já pagamos R\$ 329 milhões em dividendos, provenientes do lucro acumulado nos últimos períodos, e esperamos reforçar ainda mais esse compromisso ao longo do ano.

O segundo trimestre segue promissor: até esta data, já lançamos R\$ 1,4 bilhão, com destaque para a segunda fase do The One - Granja Julieta, lançado em abril e que já conta com 90% das 624 unidades vendidas (VGV de R\$ 221 milhões). Em maio, lançamos o Residencial Pixinguinha, com 968 unidades e VGV de R\$ 364 milhões, o maior empreendimento já lançado na região do Porto Maravilha, no Rio de Janeiro.

Nossa esteira de lançamentos segue robusta, consolidando um primeiro semestre forte e alinhado à estratégia adotada nos anos anteriores.

Importante destacar que seguimos com proteções estruturais em nossas viabilidades, que vão além da inflação, permitindo manter margens elevadas mesmo em períodos de pressão inflacionária.

Reforçamos nossa disciplina no controle de custos nas obras e permanecemos atentos às incertezas do cenário político e econômico mundial. Nosso desejo de continuar crescendo é proporcional ao cuidado com a rentabilidade e a saúde financeira da companhia.

Tivemos ainda um avanço relevante em ESG: atualizamos nossa política de remuneração, incorporando indicadores ligados a práticas ambientais, sociais e de governança como base para a remuneração variável dos administradores. Essa medida fortalece nossa governança e alinha toda a companhia às metas de sustentabilidade.

Os resultados até aqui mostram um início de 2025 robusto, reforçando nossa confiança em mais um ano de grandes realizações, com execução alinhada, foco e prontidão para aproveitar o momento positivo da habitação popular e continuar gerando valor para os nossos acionistas.

FÁBIO CURY - CEO

DESEMPENHO **OPERACIONAL**



The One Chácara Santo Antônio - SP

// DESEMPENHO OPERACIONAL

Operacional (R\$ milhões)	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A	1T25 UDM*	1T24 UDM*	% A/A
Lançamentos	14	7	100,0%	10	40,0%	38	31	22,6%
VGV lançado ¹ (R\$ milhões)	2.783,5	1.399,8	98,8%	1.884,3	47,7%	7.478,7	4.905,2	52,5%
Número de Unidades	9.132	4.061	124,9%	5.959	53,2%	23.938	16.539	44,7%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	304,8	344,7	-11,6%	316,2	-3,6%	312,4	296,6	5,3%
Média de Unid. Por Lanç.	652	580	12,4%	596	9,5%	630	534	18,1%
Vendas Brutas (R\$ milhões)	2.225,4	1.531,0	45,4%	1.679,5	32,5%	7.272,9	5.201,2	39,8%
Número de Unidades (mil)	7.173	4.819	48,8%	5.747	24,8%	23.572	18.343	28,5%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	310,2	317,7	-2,3%	292,2	6,2%	308,5	283,6	8,8%
Distratos (R\$ mil)	119,8	107,3	11,7%	127,4	-5,9%	557,2	577,8	-3,6%
Vendas Líquidas (R\$ milhões)	2.105,6	1.423,7	47,9%	1.552,1	35,7%	6.715,7	4.623,4	45,3%
VSO Líquida ²	45,4%	43,7%	1,7 p.p.	47,9%	-2,5 p.p.	72,6%	73,2%	-0,6 p.p.
Landbank (VGV, R\$ milhões)	19.805,3	20.122,4	-1,6%	15.637,4	26,7%	19.805,3	20.122,4	-1,6%
Número de Unidades	68.218	69.554	-1,9%	52.402	30,2%	68.218	69.554	-1,9%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	290,3	289,3	0,4%	298,4	-2,7%	290,3	289,3	0,4%
Geração de Caixa (R\$ milhões)	25,7	150,4	-82,9%	17,1	50,4%	475,3	439,5	8,1%

1) Valor Geral de Vendas (VGV) dos Lançamentos realizados do período.

2) Vendas Sobre Oferta, indicador do percentual vendido em relação ao total de estoque disponível no período.



[Clique aqui](#) para acessar os dados históricos.



No 1T25, **foram lançados 14 empreendimentos**, sendo 9 localizados em SP e 5 no RJ, totalizando o VGV de

R\$ 2.783,5 MILHÕES,

o que representa **aumento de 47,7%** em relação ao mesmo período do ano anterior.

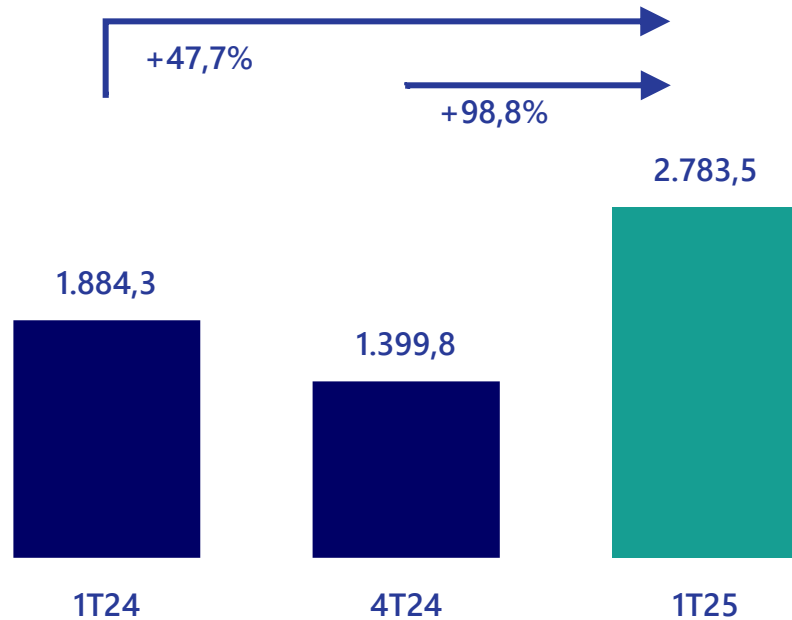
Lançamentos	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A	1T25 UDM*	1T24 UDM*	% A/A
Número de Empreendimentos	14	7	100,0%	10	40,0%	38	31	22,6%
VGV (R\$ milhões)	2.783,5	1.399,8	98,8%	1.884,3	47,7%	7.478,7	4.905,2	52,5%
Número de Unidades	9.132	4.061	124,9%	5.959	53,2%	23.938	16.539	44,7%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	304,8	344,7	-11,6%	316,2	-3,6%	312,4	296,6	5,3%
Média de Unid. por Lanç.	652	580	12,4%	596	9,5%	630	534	18,1%
Parte Cury Lançamentos (VGV)	2.666,3	1.061,0	151,3%	1.499,9	77,8%	6.907,2	4.300,0	60,6%
Parte Cury Lançamentos (%)	95,8%	75,8%	20,0 p.p.	79,6%	16,2 p.p.	92,4%	87,7%	4,7 p.p.

*UDM: últimos doze meses

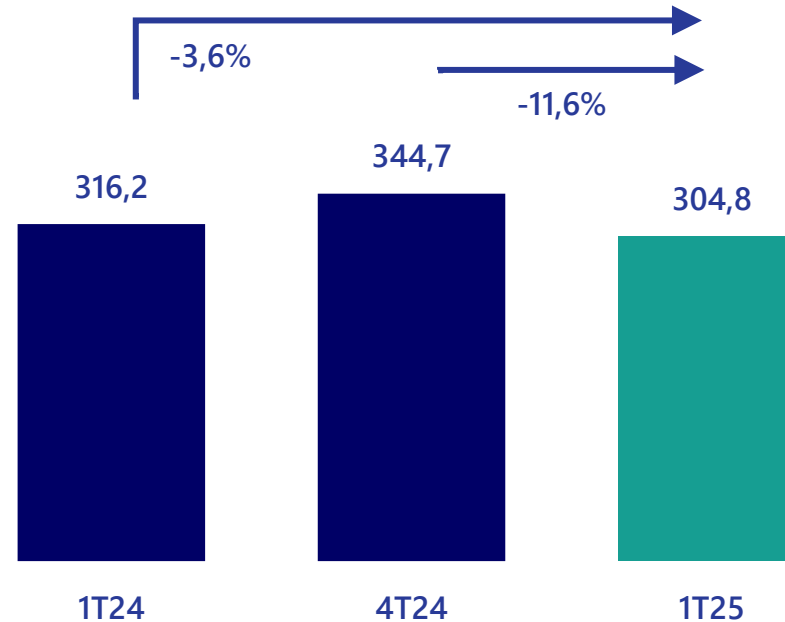
// LANÇAMENTOS



VGV Lançamentos - Trimestral
(R\$ milhões)



Preço Médio por unidade - Trimestral
(R\$ mil)

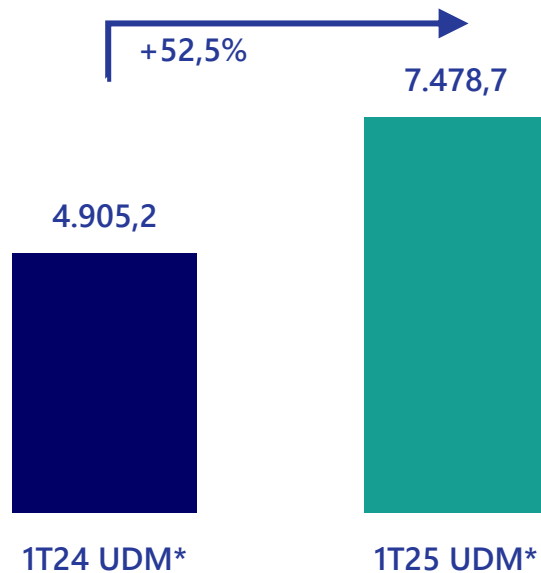


O **forte volume** de lançamentos no 1T25 consiste na estratégia de **concentrar a maior parte dos lançamentos no primeiro semestre**

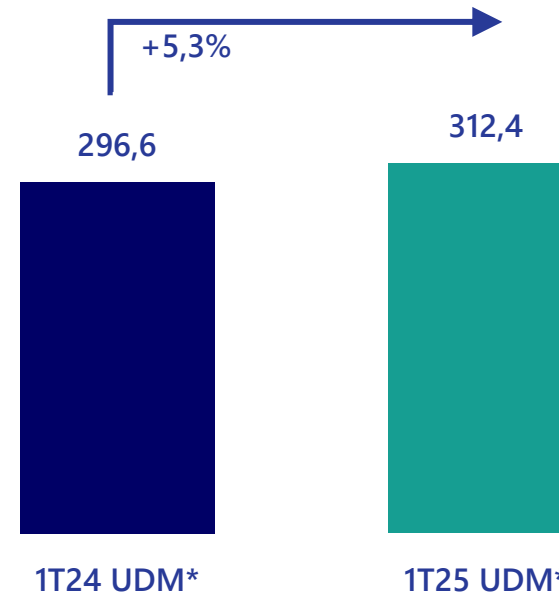
O VGV total de lançamentos atingiu R\$ 2.783,5 milhões no 1T25, que representa aumento de 47,7% em relação ao 1T24 e 98,8% em relação ao 4T24. Já o preço médio das unidades lançadas foi de R\$ 304,8 mil, refletindo redução de 3,6% em comparação ao 1T24 e 11,6% frente ao 4T24, devido ao mix de produtos lançados no período.

// LANÇAMENTOS

VGV Lançamentos – Últimos doze meses
(R\$ milhões)



Preço Médio por unidade – Últimos doze meses
(R\$ mil)



O VGV total de lançamentos nos últimos doze meses atingiu R\$ 7.478,7 milhões, aumento de 52,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. O preço médio por unidade lançada foi de R\$ 312,4 mil, aumento de 5,3% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

*UDM: últimos doze meses

// DESTAQUES

% vendido até 12/05/2025

São Paulo

The One Chácara Santo Antônio



Mar/2025
VGV R\$ 211 MM
Zona Sul
99% vendido

Supreme Anália Franco



Fev/2025
VGV R\$ 204 MM
Zona Leste
99% vendido

Rio de Janeiro

Arcos do Porto



Mar/2025
VGV R\$ 175 MM
Porto
63% vendido



No 1T25, as **vendas líquidas** somaram **R\$ 2.105,6 MILHÕES**

o que corresponde a um **aumento de 35,7%** em relação ao 1T24 e **crescimento de 47,9%** em comparação ao 4T24.

Vendas, %VSO	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A	1T25 UDM*	1T24 UDM*	% A/A
Vendas Brutas (R\$ milhões VGV)	2.225,4	1.531,0	45,4%	1.679,5	32,5%	7.272,9	5.201,2	39,8%
Número de Unidades	7.173	4.819	48,8%	5.747	24,8%	23.572	18.343	28,5%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	310,2	317,7	-2,3%	292,2	6,2%	308,5	283,6	8,8%
VSO Bruta (%)	46,8%	45,5%	1,3 p.p.	49,8%	-3,1 p.p.	74,2%	75,5%	-1,3 p.p.
Distratos (R\$ milhões)	119,8	107,3	11,7%	127,4	-5,9%	557,2	577,8	-3,6%
Vendas Líquidas (R\$ milhões VGV)	2.105,6	1.423,7	47,9%	1.552,1	35,7%	6.715,7	4.623,4	45,3%
% Lançamentos	72,8%	65,0%	7,8 p.p.	67,8%	5,0 p.p.	62,0%	56,1%	5,9 p.p.
% Estoque	27,2%	37,5%	-10,3 p.p.	32,2%	-5,0 p.p.	38,0%	43,9%	-5,9 p.p.
Distratos / Vendas Brutas	5,4%	7,0%	-1,6 p.p.	7,6%	-2,2 p.p.	7,7%	11,1%	-3,4 p.p.
VSO Líquida (%)	45,4%	43,7%	1,7 p.p.	47,9%	-2,5 p.p.	72,6%	73,2%	-0,6 p.p.
VSO Líquida UDM (últimos doze meses - %)	72,6%	77,1%	-4,4 p.p.	73,2%	-0,6 p.p.	72,6%	73,2%	-0,6 p.p.
Parte Cury Vendas Líquidas (R\$ milhões VGV)	1.919,2	1.177,3	63,0%	1.327,3	44,6%	6.091,4	4.183,8	45,6%
Parte Cury Vendas Líquidas (%)	91,2%	82,7%	8,5 p.p.	85,5%	5,7 p.p.	90,7%	90,5%	0,2 p.p.

O **preço médio de vendas** registrado no 1T25 foi de **R\$ 310,2 mil**, queda de 2,3% em relação ao 4T24 e aumento de 6,2% frente ao 1T24.

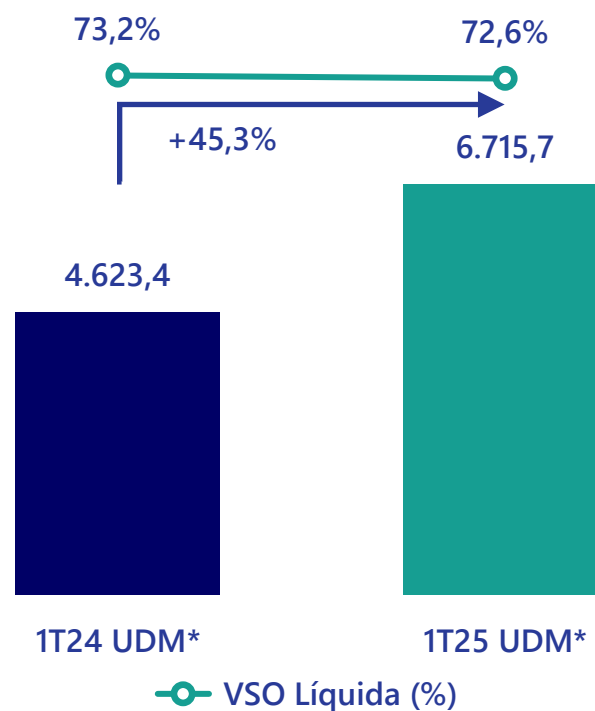
*UDM: últimos doze meses

// VENDAS LÍQUIDAS

Vendas Líquidas - Trimestral
(R\$ milhões)



Vendas Líquidas - Últimos doze meses
(R\$ milhões)



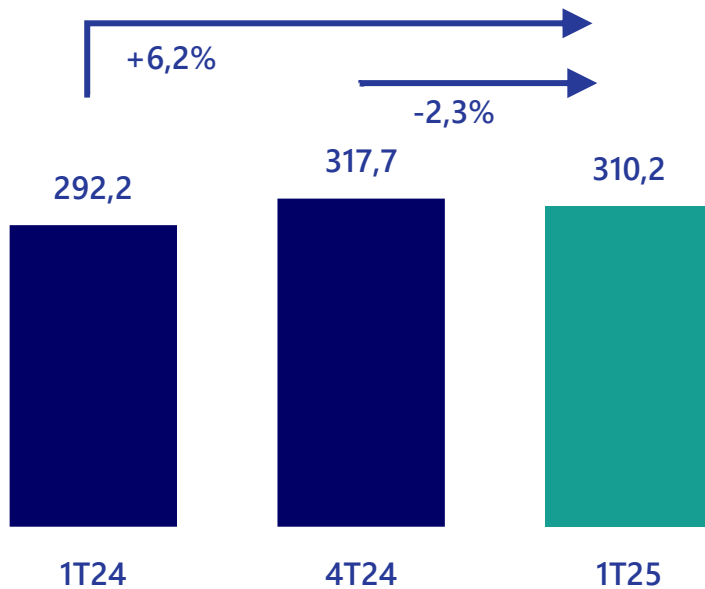
No 1T25, a **VSO trimestral líquida** foi de **45,4%**, aumento de 1,7 p.p. em relação aos 43,7% do 4T24 e redução de 2,5 p.p. frente aos 47,9% registrados no 1T24.

Nos últimos doze meses, a VSO líquida foi de 72,6%, redução de 0,6 p.p. em comparação aos 73,2% do mesmo período do ano anterior.

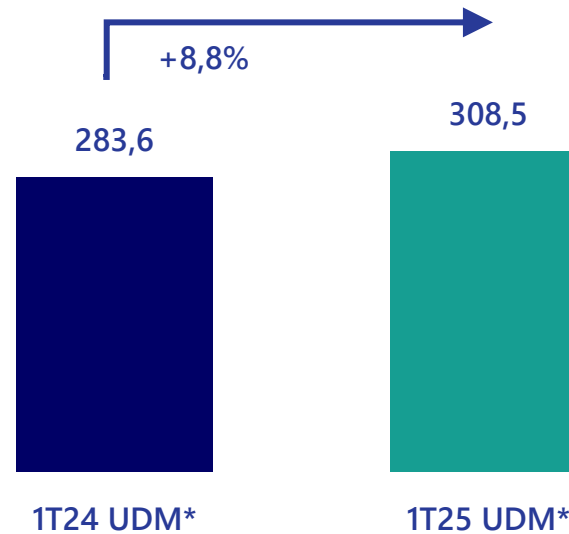
*UDM: últimos doze meses

// VENDAS LÍQUIDAS

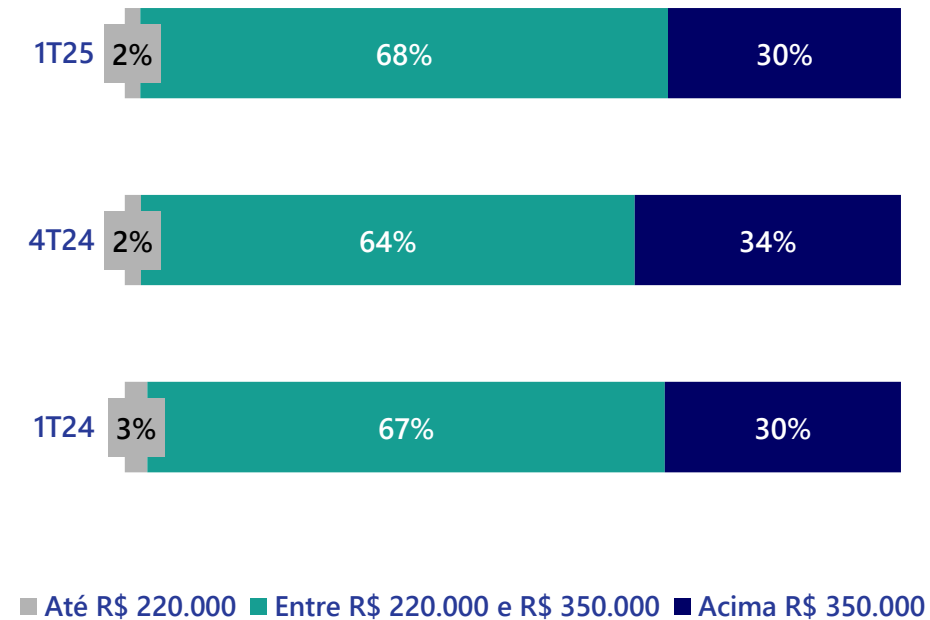
Preço Médio por unidade – Trimestral
(R\$ mil)



Preço Médio por unidade – Últimos doze meses
(R\$ mil)



% de participação por faixa de preço



*UDM: últimos doze meses

O VGV repassado no 1T25 totalizou **R\$ 1.122,9 milhões, crescimento de 21,0%** em relação ao 4T24 e aumento 26,7% frente ao 1T24. Já o número de unidades repassadas foi de 3.783, crescimento de 19,9% em relação ao 4T24 e aumento 19,8% frente ao 1T24.

Repasses	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A	1T25 UDM*	1T24 UDM*	% A/A
VGV Repassado (R\$ milhões)	1.122,9	927,7	21,0%	886,5	26,7%	4.926,4	3.838,5	28,3%
Unidades Repassadas	3.783	3.156	19,9%	3.157	19,8%	16.741	13.972	19,8%

Considerando o desempenho dos últimos doze meses, o VGV repassado teve

AUMENTO DE **28,3%**

frente ao período de 1T24 UDM, enquanto a **evolução das unidades repassadas** foi de 13.972 em 1T24 UDM para 16.741 em 1T25 UDM.

*UDM: últimos doze meses

No 1T25, foram produzidas
3.363 UNIDADES,
o que representa **alta de 14,7%** em relação ao
mesmo período do ano anterior.

Comparado ao 4T24, houve aumento de 4,3%.

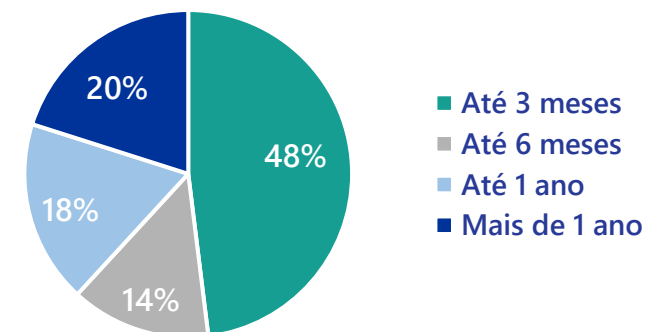
Em relação ao 1T24 houve incremento de 431
unidades, aumento de 14,7%.

Produção	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A
Unidades Produzidas	3.363	3.225	4,3%	2.932	14,7%
Unidades Concluídas	1.005	3.145	-68,0%	790	27,2%
Obras em Andamento	72	70	2,9%	59	22,7%

A Cury encerrou o 1T25 com estoque de **R\$ 2.531,0 MILHÕES.**

Estoque (R\$ milhões, exceto % e unidades)	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A
Em andamento	2.505,4	1.808,2	38,6%	1.663,9	50,6%
% Total	99,0%	98,6%	0,4 p.p.	98,5%	0,5 p.p.
Concluído	25,7	25,1	2,1%	25,8	-0,7%
% Total	1,0%	1,4%	-0,4 p.p.	1,5%	-0,5 p.p.
Total	2.531,0	1.833,3	38,1%	1.689,7	49,8%
Total (Unidades)	7.548	5.206	45,0%	5.320	41,9%

Aging dos Estoques 1T25
(Com base na data do lançamento)



Desse total, 99,0% referem-se a unidades lançadas ou em construção e apenas 1,0% a unidades concluídas.

Considerando os lançamentos recentes, bem como as aquisições realizadas, a companhia encerrou o 1T25 com carteira de terrenos de

R\$ 19.805,3 MILHÕES EM VGV POTENCIAL,

aumento 26,7% em relação ao banco de terrenos do 1T24 e redução de 1,6% em relação ao 4T24, o que representa o total de 68.218 unidades.

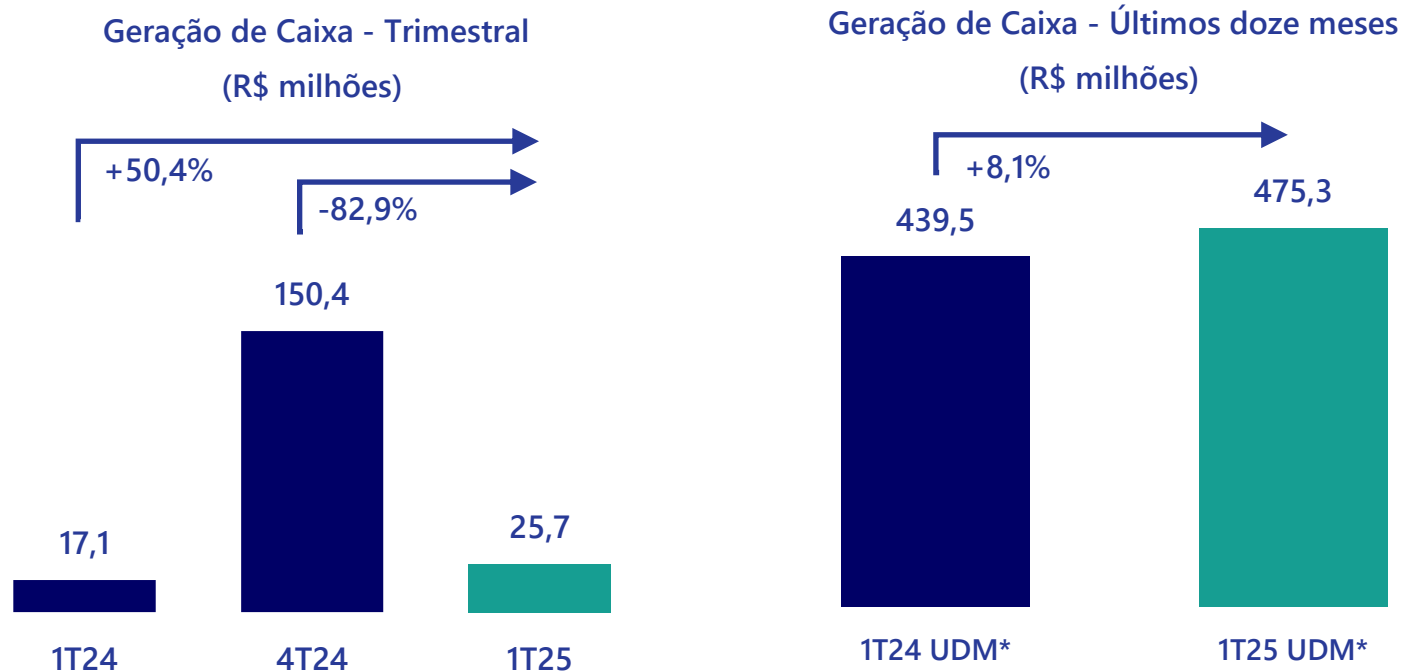
Banco de Terrenos	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A
Banco de Terrenos (VGV, R\$ milhões)	19.805,3	20.122,4	-1,6%	15.637,4	26,7%
Número de Empreendimentos	73	79	-7,6%	80	-8,8%
Número de Unidades	68.218	69.554	-1,9%	52.402	30,2%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	290,3	289,3	0,4%	298,4	-2,7%

Atualmente o banco de terrenos da Cury é composto por **R\$ 14.094,7 milhões** localizados em **São Paulo** e **R\$ 5.710,7 milhões** no **Rio de Janeiro**.

// GERAÇÃO DE CAIXA

No 1T25, a Companhia apresentou **Geração de Caixa** Operacional positiva no valor de

R\$ 25,7 MILHÕES



Este é o **24º trimestre consecutivo** de **geração de caixa positiva**.

A Cury encerrou o 1T25 com saldo a receber de repasses já realizados no montante de R\$ 60,7 milhões. Não fosse a mudança de regra da Caixa Econômica Federal, na qual ela deixa de depositar os recursos para a incorporadora no momento do repasse, passando a depositar somente após o registro do contrato em cartório, esses valores já teriam sido computados como geração de caixa.

A Cury continuará aprimorando os processos internos para tentar reduzir os prazos e os impactos.

*UDM: últimos doze meses

DESEMPENHO FINANCEIRO



Ciata Residencial - RJ

// DESEMPENHO FINANCEIRO

Financeiro (R\$ milhões)	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A	1T25 UDM*	1T24 UDM*	% A/A
Receita líquida	1.216,2	1.035,0	17,5%	837,4	45,2%	4.305,1	3.128,6	37,6%
Custo das vendas e serviços	-741,3	-630,6	17,6%	-520,8	42,3%	-2.633,9	-1.939,8	35,8%
Lucro bruto	474,9	404,4	17,4%	316,6	50,0%	1.671,2	1.188,8	40,6%
Margem bruta	39,0%	39,1%	-0,1 p.p.	37,8%	1,2 p.p.	38,8%	38,0%	0,8 p.p.
Margem bruta ajustada ¹	39,2%	39,3%	-0,1 p.p.	38,0%	1,2 p.p.	39,0%	38,2%	0,8 p.p.
Ebitda Ajustado ²	289,5	238,5	21,4%	188,2	53,8%	960,5	679,5	41,4%
Margem Ebitda Ajustada ²	23,8%	23,0%	0,8 p.p.	22,5%	1,3 p.p.	22,3%	21,7%	0,6 p.p.
Lucro líquido da Atividade (100%) ³	233,7	188,9	23,7%	154,1	51,7%	778,4	555,6	40,1%
Margem líquida (100%)	19,2%	18,2%	1,0 p.p.	18,4%	0,8 p.p.	18,1%	17,8%	0,3 p.p.
Lucro líquido %Cury ⁴	213,5	165,8	28,8%	141,2	51,2%	722,1	531,2	35,9%
Margem líquida % Cury	17,6%	16,0%	1,6 p.p.	16,9%	0,7 p.p.	16,8%	17,0%	-0,2 p.p.
ROE ⁵	67,5%	66,3%	1,2 p.p.	57,4%	10,1 p.p.	67,5%	57,4%	10,1 p.p.
Lucro por ação	0,7364	0,5719	28,8%	0,4872	51,1%	2,4909	1,8323	35,9%

1) Lucro Bruto e Margem Bruta Ajustados por Juros Capitalizados.

2) EBITDA (Lucros antes dos juros, impostos, depreciação e amortização) Ajustado por Juros Capitalizado

3) Lucro Líquido IFRS de 100% da atividade, considerando parcela atribuível aos controladores e parcela atribuível a sócios/parceiros em empreendimentos. Juros Capitalizados.

4) Lucro Líquido considerando apenas a parcela atribuível aos controladores, o percentual Cury

5) ROE (Retorno sobre Patrimônio Líquido), calculado utilizando patrimônio médio do período atribuível à Cury (Controladores) e Lucro Líquido atribuível à Cury (Controladores) nos últimos 12 meses.

*UDM: últimos doze meses



[Clique aqui](#) para acessar os dados históricos.

// RECEITA



A **Receita Líquida** totalizou no trimestre,

R\$ 1.216,2 MILHÕES

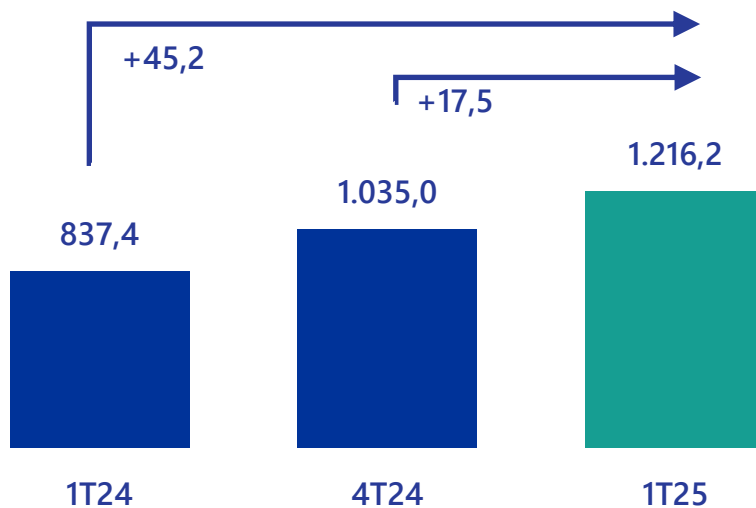
com **crescimento** de **45,2%** vs. 1T24

Nos últimos doze meses

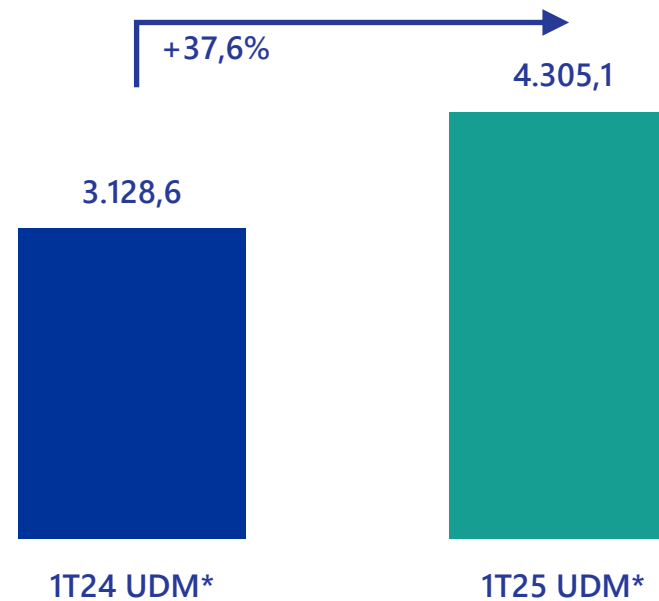
R\$ 4.305,1 MILHÕES

com **aumento** de **37,6%** vs. 1T24 UDM

Receita líquida
(R\$ milhões)



Receita líquida
(R\$ milhões)



*UDM: últimos doze meses

// LUCRO BRUTO



O **Lucro Bruto** totalizou no trimestre,

R\$ 474,9 MI

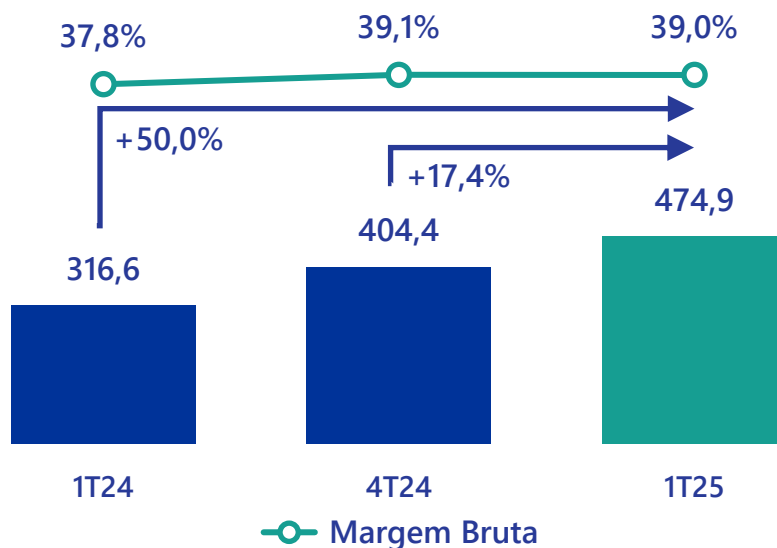
com **crescimento** de **50,0%** vs. 1T24

Nos últimos doze meses

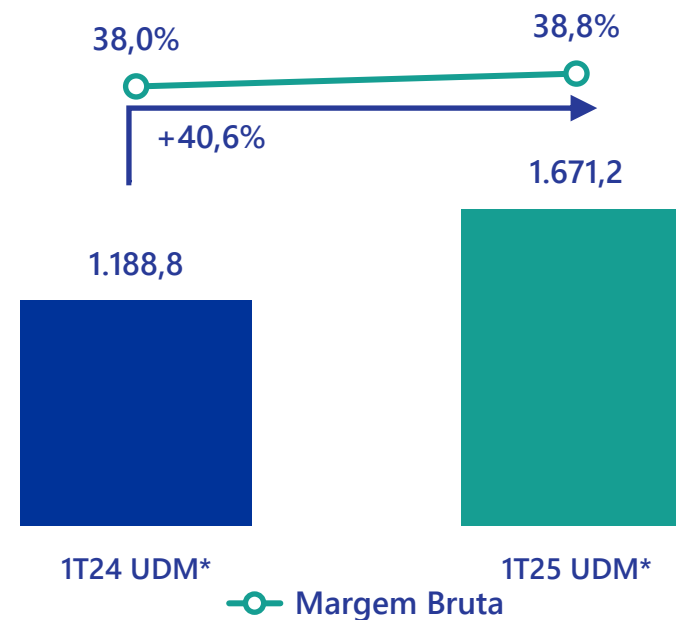
R\$ 1.671,2 MI

com **aumento** de **40,6%** vs. 1T24 UDM

Lucro bruto e margem bruta
(R\$ milhões e %)



Lucro bruto e margem bruta
(R\$ milhões e %)



*UDM: últimos doze meses

//LUCRO BRUTO AJUSTADO

Margem Bruta no 1T25

39,0%

+1,2 p.p. vs. 1T24

Lucro Bruto Ajustado no 1T25

R\$ 476,6 MI

+49,6% vs. 1T24

Margem Bruta Ajustada no 1T25

39,2%

+1,2 p.p. vs. 1T24

Lucro Bruto & Margem Bruta (R\$ milhões, exceto %)	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A	1T25 UDM*	1T24 UDM*	% A/A
Lucro Bruto (a)	474,9	404,4	17,4%	316,6	50,0%	1.671,2	1.188,8	40,6%
Margem Bruta	39,0%	39,1%	-0,1 p.p.	37,8%	1,2 p.p.	38,8%	38,0%	0,8 p.p.
Juros Capitalizados (b)	1,7	2,3	-26,1%	1,9	-10,5%	8,2	6,5	26,2%
Lucro Bruto Ajustado (a+b)	476,6	406,7	17,2%	318,5	49,6%	1.679,4	1.195,3	40,5%
Margem Bruta Ajustada	39,2%	39,3%	-0,1 p.p.	38,0%	1,2 p.p.	39,0%	38,2%	0,8 p.p.

*UDM: últimos doze meses

// DESPESAS E RESULTADO FINANCEIRO

Despesas Operacionais (R\$ milhões, exceto %)	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A	1T25 UDM*	1T24 UDM*	% A/A
Despesas Comerciais	-106,2	-104,0	2,1%	-76,1	39,6%	-422,0	-299,3	41,0%
% Receita Líquida	8,7%	10,0%	-1,3 p.p.	9,1%	-0,4 p.p.	9,8%	9,6%	0,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-50,4	-52,9	-4,7%	-41,3	22,0%	-233,5	-173,7	34,4%
% Receita Líquida	4,1%	5,1%	-1,0 p.p.	4,9%	-0,8 p.p.	5,4%	5,6%	-0,2 p.p.
Resultado da equivalência patrimonial	0,7	1,0	-30,0%	1,3	-46,2%	7,9	3,1	154,8%
% Receita Líquida	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.	-0,2%	0,1 p.p.	-0,2%	-0,1%	-0,1 p.p.
Outras Receitas/Despesas	-39,7	-21,2	87,3%	-21,3	86,4%	-103,9	-72,6	43,1%
% Receita Líquida	3,3%	2,0%	1,3 p.p.	2,5%	0,8 p.p.	2,4%	2,3%	0,1 p.p.
Despesas Operacionais	-195,6	-177,1	10,4%	-137,4	42,4%	-751,5	-542,5	38,5%
% Receita Líquida	16,1%	17,1%	-1,0 p.p.	16,4%	-0,3 p.p.	17,5%	17,3%	0,2 p.p.

No 1T25 o resultado financeiro líquido correspondeu a uma despesa financeira de R\$ 14,5 milhões, no 1T24 a uma despesa financeira de R\$ 4,9 milhões e no 4T24 a uma despesa financeira de R\$ 12,8 milhões.

Resultado Financeiro (R\$ milhões, exceto %)	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A	1T25 UDM*	1T24 UDM*	% A/A
Despesas Financeiras	-51,3	-41,6	23,3%	-24,8	106,9%	-163,7	-99,3	64,9%
Receitas Financeiras	36,8	28,8	27,8%	19,9	84,9%	122,9	85,9	43,1%
Resultado Financeiro	-14,5	-12,8	13,3%	-4,9	195,9%	-40,8	-13,4	204,5%

*UDM: últimos doze meses

O EBITDA da Companhia no 1T25 alcançou

R\$ 287,8 MI

21,8% acima do 4T24 e 54,5% acima quando comparado ao 1T24.

EBITDA (R\$ milhões, exceto %)	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A	1T25 UDM*	1T24 UDM*	% A/A
Lucro antes do resultado financeiro	279,2	227,4	22,8%	179,2	55,8%	919,8	646,3	42,3%
(+) Depreciação e amortização	8,5	8,8	-3,4%	7,1	19,7%	32,5	26,8	21,3%
Ebitda	287,8	236,2	21,8%	186,3	54,5%	952,3	673,0	41,5%
Margem Ebitda	23,7%	22,8%	0,9 p.p.	22,2%	1,5 p.p.	22,1%	21,5%	0,6 p.p.
(+) custos com encargos de financiamentos	1,7	2,3	-26,1%	1,9	-10,5%	8,2	6,5	26,2%
Ebitda ajustado	289,5	238,5	21,4%	188,2	53,8%	960,5	679,5	41,4%
Margem Ebitda ajustada	23,8%	23,0%	0,8 p.p.	22,5%	1,3 p.p.	22,3%	21,7%	0,6 p.p.

A **Margem Ebitda** atingiu **23,7%**

Representando um crescimento de 1,5 p.p. em relação ao 1T24

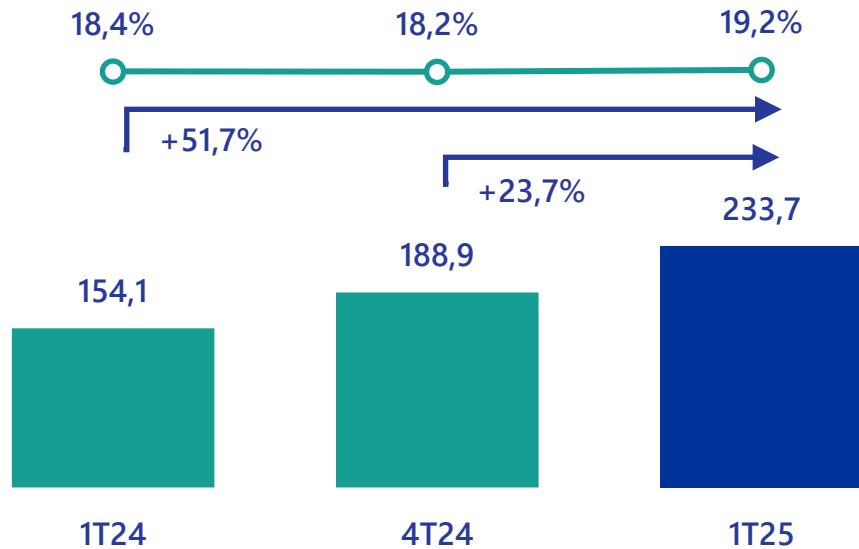
// LUCRO LÍQUIDO e MARGEM 100%



A Cury registrou **Lucro Líquido da atividade (100%)** de **R\$ 233,7 MI**

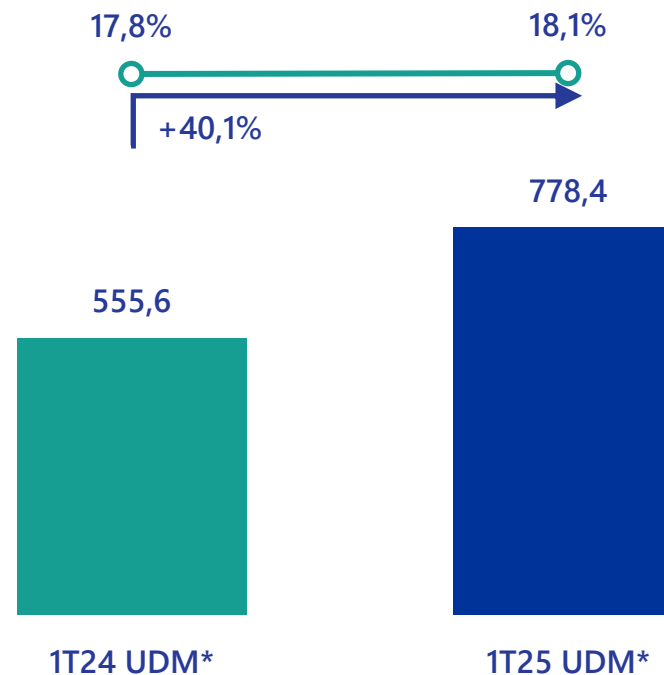
A **margem líquida da atividade (100%)** alcançou **19,2%**

Lucro líquido e margem líquida %100
(R\$ milhões e %)



—●— Margem líquida

Lucro líquido e margem líquida %100
(R\$ milhões e %)



—●— Margem líquida

*UDM: últimos doze meses

// LUCRO LÍQUIDO E MARGEM %CURY // ROE



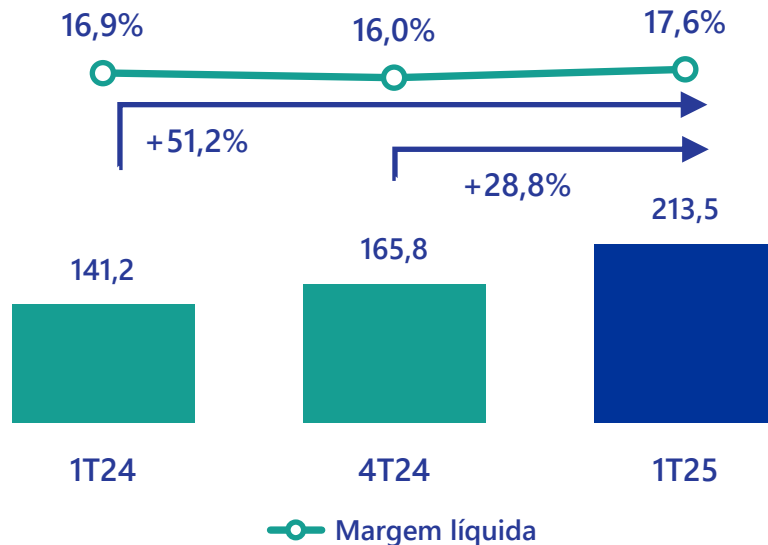
O percentual atribuível à Cury (**parte Cury**) do lucro líquido foi de

R\$ 213,5 MI

Considerando o **Lucro %Cury**, a margem líquida foi de

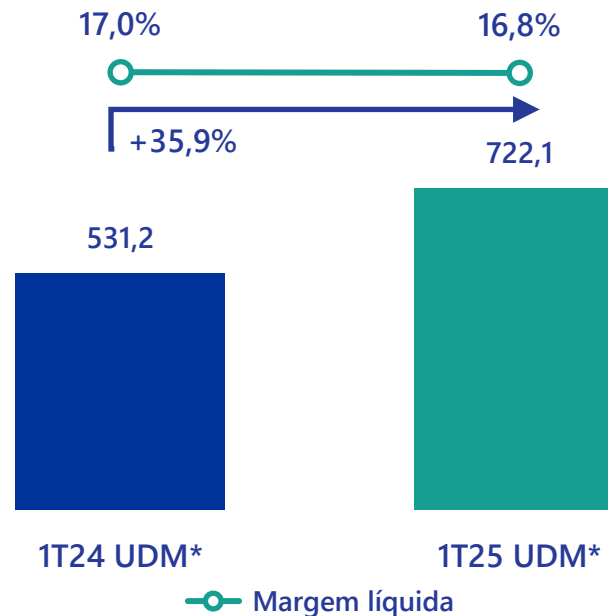
17,6%

Lucro líquido e margem líquida %Cury
(R\$ milhões e %)



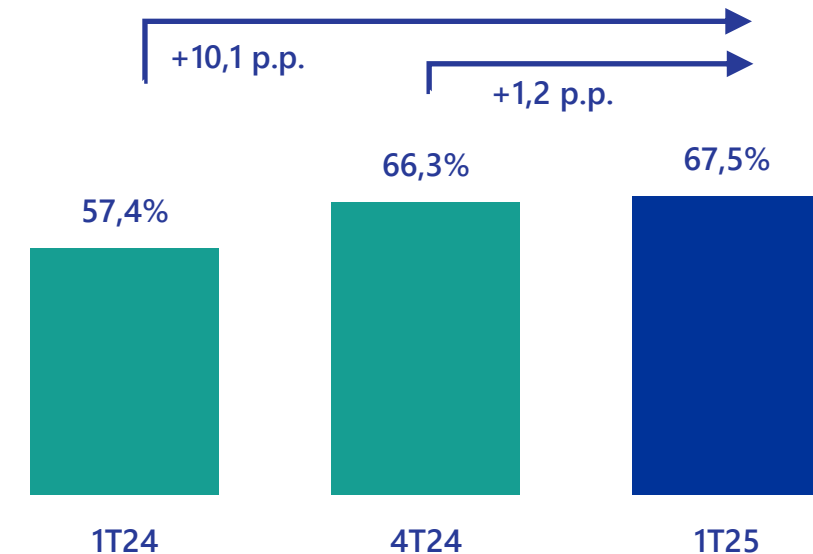
*UDM: últimos doze meses

Lucro líquido e margem líquida %Cury
(R\$ milhões e %)



A Companhia continua apresentando retorno sobre o patrimônio líquido destacável em seu setor de atuação, fruto de uma operação geradora de caixa aliada à sua política de distribuição de dividendos.

ROE





ANÁLISE **BALANÇO PATRIMONIAL**



Supreme Anália Franco - SP

R\$ 1.543,8 MI

em Caixa e Equivalentes, crescimento de 9,0% frente ao 31-12-2024

R\$ 1.282,8 MI

em Dívida Bruta, aumento de 30,0% em relação ao 31-12-2024

R\$ 261,0 MI

em Caixa Líquido, ante R\$ 429,8 milhões no 31-12-2024

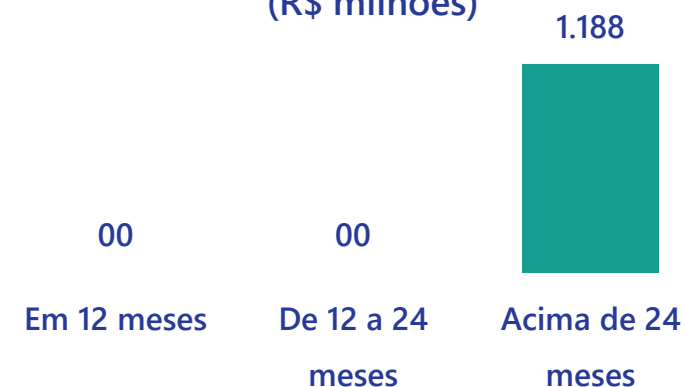
Endividamento (R\$ milhões)	31-03-2025	31-12-2024	Var %
Curto prazo	132,1	208,9	-36,8%
Longo prazo	1.150,7	777,5	48,0%
Dívida Bruta	1.282,8	986,4	30,0%
Caixa e Equivalentes	1.543,8	1.416,2	9,0%
Dívida - (Caixa) líquida	-261,0	-429,8	-39,3%

Cronograma de Amortização

31/03/2025 da Dívida

Corporativa

(R\$ milhões)



A dívida bruta da Companhia no primeiro trimestre de 2025, está com 89,7% dos vencimentos no longo prazo, com vencimento até 2035 e caixa líquido positivo de R\$ 261,0 milhões.

O **resultado de vendas de imóveis a apropriar** não reconhecido nas informações financeiras trimestrais atingiu

R\$ 2.774,2 MI

alta de 15,5% em relação ao registrado em 31-12-2024.

Resultado a Apropriar (REF) (R\$ milhões)	31-03-2025	31-12-2024	Var %
Receitas de vendas a apropriar	6.430,5	5.565,3	15,5%
(-) Custo orçados de unidades vendidas	-3.656,3	-3.150,4	16,1%
(=) Resultado de vendas de imóveis a apropriar	2.774,2	2.414,9	14,9%
Margem Bruta REF	43,1%	43,4%	-0,3 p.p.

A **Margem Bruta do Resultado** a Apropriar foi de **43,1%**
representando uma redução de 0,3 p.p. em relação a 31-12-2024

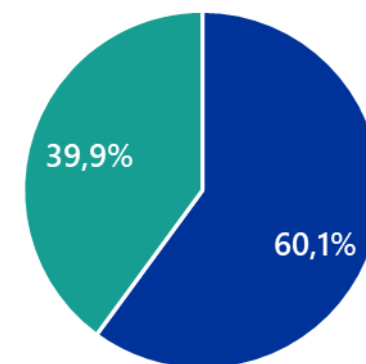
A carteira teve um avanço de **19,4% no trimestre**

Carteira Cury (R\$ milhões)	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A
Carteira Total	2.611,3	2.186,7	19,4%	1.485,0	75,8%
Obras concluídas	263,3	230,8	14,1%	211,8	24,3%
%Total	10,1%	10,6%	-0,5 p.p.	14,3%	-4,2 p.p.
Obras em andamento	2.348,0	1.955,9	20,0%	1.273,2	84,4%
%Total	89,9%	89,4%	0,5 p.p.	85,7%	4,2 p.p.
Pro-soluto	1.042,8	889,5	17,2%	676,3	54,2%
%Total	39,9%	40,7%	-0,8 p.p.	45,5%	-5,6 p.p.
Obras concluídas	180,8	157,7	14,6%	141,7	27,6%
%Total	6,9%	7,2%	-0,3 p.p.	9,5%	-2,6 p.p.
Obras em andamento	862,0	731,8	17,8%	534,6	61,2%
%Total	33,0%	33,5%	-0,5 p.p.	36,0%	-3,0 p.p.
Venda direta	1.568,5	1.297,2	20,9%	808,7	94,0%
%Total	60,1%	59,3%	0,8 p.p.	54,5%	5,6 p.p.
Obras concluídas	82,5	73,1	12,9%	70,1	17,7%
%Total	3,2%	3,3%	-0,1 p.p.	4,7%	-1,5 p.p.
Obras em andamento	1.486,0	1.224,1	21,4%	738,6	101,2%
%Total	56,9%	56,0%	0,9 p.p.	49,7%	7,2 p.p.

Contas a receber (R\$ milhões)	31/03/2025	31/12/2024	Var %
Contas a receber	1.896,7	1.437,2	32,0%

Ao lado está apresentado o controle gerencial da carteira. Trata-se dos recebíveis não relacionados a instituições financeiras, ou seja, apenas aqueles sob gestão da Companhia, que se dividem em: (i) Pro-Soluto, a parcela não financiável pelas instituições financeiras das unidades habitacionais e; (ii) Venda Direta, que são aquelas feitas sem a intermediação de agente financeiro, nas quais o pagamento é feito diretamente à Cury. As unidades concluídas de venda direta contam com o processo de Alienação Fiduciária, o que confere garantia adicional de recebimento à Companhia.

Carteira de Recebíveis



■ Venda Direta ■ Pro-Soluto

// ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL

Ativo	Consolidado	
	31-03-2025	31-12-2024
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	1.031.724	975.224
Títulos e valores mobiliários	512.082	441.012
Contas a receber	602.208	345.783
Imóveis a comercializar	742.802	808.203
Adiantamentos a fornecedores	15.238	17.033
Outros créditos	144.504	138.882
Total do ativo circulante	3.048.558	2.726.137
Não circulante		
Realizável a longo prazo		
Contas a receber	1.294.500	1.091.454
Imóveis a comercializar	392.141	384.925
Valores a receber entre part. Rel.	15.765	19.811
Outros créditos	37.748	33.123
Total do realizável a longo prazo	1.740.154	1.529.313
Investimentos	40.372	42.244
Imobilizado	41.884	41.601
Total do ativo não circulante	1.822.410	1.613.158
Total do ativo	4.870.968	4.339.295
Passivo	Consolidado	
	31-03-2025	31-12-2024
Circulante		
Fornecedores	256.301	187.317
Empréstimos e financiamentos	132.078	208.869
Obrigações trabalhistas	38.661	32.592
Obrigações tributárias	24.510	27.898
Credores por imóveis compromissados	574.539	521.618
Adiantamento de clientes	238.841	184.216
Impostos e contribuições diferidos	12.640	7.330
Dividendos a pagar	54.338	54.338
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	13.600	13.493
Outras contas a pagar	1.558	12.294
Total do passivo circulante	1.347.066	1.249.965
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	1.150.733	777.513
Provisão para garantia de obra	67.925	60.743
Credores por imóveis compromissados	828.495	843.900
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	16.877	13.769
Provisão para perdas com investimentos	769	756
Impostos e contribuições diferidos	63.477	50.677
Outras contas a pagar	34.142	32.433
Total do passivo não circulante	2.162.418	1.779.791
Patrimônio líquido		
Capital social	491.054	491.054
Ações em tesouraria	(12.210)	(12.210)
Reserva de capital	17.598	17.598
Reserva legal	93.860	93.860
Reservas de lucros	543.643	505.168
Subtotal do patrimônio líquido	1.133.945	1.095.470
Participação de acionistas não controladores	227.539	214.069
Total do patrimônio líquido	1.361.484	1.309.539
Total do passivo e patrimônio líquido	4.870.968	4.339.295

// ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DRE (R\$ Milhões)	1T25	4T24	% T/T	1T24	% A/A	1T25 UDM*	1T24 UDM*	% A/A
Receita líquida de vendas	1.216,2	1.035,0	17,5%	837,4	45,2%	4.305,1	3.128,6	37,6%
Total dos custos	-741,3	-630,6	17,6%	-520,8	42,3%	-2.633,9	-1.939,8	35,8%
Lucro bruto	474,9	404,4	17,4%	316,6	50,0%	1.671,2	1.188,8	40,6%
Margem Bruta	39,0%	39,1%	-0,1 p.p.	37,8%	1,2 p.p.	38,8%	38,0%	0,8 p.p.
Margem Bruta Ajustada	39,2%	39,3%	-0,1 p.p.	38,0%	1,2 p.p.	39,0%	38,2%	0,8 p.p.
Receitas (despesas) operacionais								
Despesas comerciais	-106,2	-104,0	2,1%	-76,1	39,6%	-422,0	-299,3	41,0%
Despesas gerais e administrativas	-50,4	-52,9	-4,7%	-41,3	22,0%	-233,5	-173,7	34,4%
Resultado com equivalência patrimonial	0,7	1,0	-30,0%	1,3	-46,2%	7,9	3,1	154,8%
Outras receitas/(despesas) operacionais	-39,7	-21,2	87,3%	-21,3	86,4%	-103,9	-72,6	43,1%
Total receitas/(despesas) operacionais	-195,6	-177,1	10,4%	-137,4	42,4%	-751,5	-542,5	38,5%
Lucro antes do resultado financeiro								
279,2	227,4	22,8%	179,2	55,8%	919,8	646,3	42,3%	
Resultado financeiro								
Despesas financeiras	-51,3	-41,6	23,3%	-24,8	106,9%	-163,7	-99,3	64,9%
Receitas financeiras	36,8	28,8	27,8%	19,9	84,9%	122,9	85,9	43,1%
Total resultado financeiro	-14,5	-12,8	13,3%	-4,9	195,9%	-40,8	-13,4	204,5%
Lucro antes dos impostos								
264,7	214,6	23,3%	174,3	51,9%	879,0	632,9	38,9%	
Imposto de renda e contribuição social								
Correntes	-22,3	-27,9	-20,1%	-17,2	29,7%	-91,6	-71,4	28,3%
Diferidos	-8,7	2,2	n.a.	-3,0	190,0%	-9,0	-5,9	52,5%
Total do imposto de renda e contribuição social	-31,0	-25,7	20,6%	-20,2	53,5%	-100,6	-77,3	30,1%
Lucro líquido da atividade								
233,7	188,9	23,7%	154,1	51,7%	778,4	555,6	40,1%	
Margem líquida	19,2%	18,2%	1,0 p.p.	18,4%	0,8 p.p.	18,1%	17,8%	0,3 p.p.
Lucro líquido %Cury								
213,5	165,8	28,8%	141,2	51,2%	722,1	531,2	35,9%	
Margem líquida	17,6%	16,0%	1,6 p.p.	16,9%	0,7 p.p.	16,8%	17,0%	-0,2 p.p.
Resultado por ação básico e diluído								
0,7364	0,5719	28,8%	0,4872	51,1%	2,4909	1,8323	35,9%	

Este material contém cálculos que podem não produzir uma soma ou resultado preciso devido a arredondamentos realizados.

Conferência de Resultados do 1T25

14 de maio de 2025 - 10h00 (horário de Brasília)

Português - com tradução simultânea



Ao longo de 62 anos evoluímos, investimos em qualidade e inovação e nos tornamos uma das maiores construtoras do país.

Cury, tradição e solidez com a modernidade de uma empresa em constante evolução.

Hoje, essa evolução se traduz em uma nova marca porque evoluir é ficar melhor.



Ronaldo Cury de Capua
Diretor de Relações com Investidores

Nádia Santos
Gerente de Relações com Investidores

João Vitor Varricchio
Supervisor de Relações com Investidores

Thiago Leal
Analista de Relações com Investidores Jr.

Mariana Sarmento
Estagiária de Relações com Investidores

RI@CURY.NET



Clique aqui para acessar
os dados históricos.



Gostaríamos de saber sua opinião sobre a nova identidade visual dos nossos materiais de divulgação de resultados, através do link: **[RI Cury](#)**.

CURY

B3 LISTED NM

ICON B3

IGCT B3

IBrX100 B3

IMOB B3

IGC B3

IDIV B3

IBrA B3

IGC-NM B3

INDX B3

SMLL B3

ITAG B3

Banco de Terrenos (Land Bank): Terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV (Valor Geral de Venda) futuro. É o banco de terrenos da Companhia e contempla todos os terrenos já adquiridos e ainda não lançados.

Caixa e Equivalentes: Composto pelo saldo das contas de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras (títulos e valores mobiliários).

Crédito Associativo: Concedido exclusivamente pela Caixa Econômica Federal, é uma forma de financiamento para obras desde o início da construção. Durante o período de construção do imóvel, o cliente paga apenas os juros referentes ao repasse a incorporadora e o pro - soluto, somente após a finalização da obra é iniciada a amortização do financiamento.

Caixa Líquido/Dívida Líquida: (Dívida Bruta + Instrumentos de Financiamentos Derivativos Passivos) - (Caixa Total + Instrumentos de Financiamentos Derivativos Ativos). Quando o resultado dessa operação for positivo, chama-se Dívida Líquida, caso seja negativo, Caixa Líquido.

Distratos: Rescisão ou anulação de um contrato anteriormente acertado entre as partes. No caso da Cury, os distratos ocorrem apenas quando o cliente ainda não repassou para a Caixa Econômica Federal ou quando o cliente cancela durante o processo de venda direta.

EBITDA: Sigla em inglês para Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. Em português, "Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização" (também conhecida como LAJIDA). É um indicador muito utilizado para avaliar empresas de capital aberto, pois representa a geração operacional de caixa da Companhia, ou seja, o quanto a

empresa gera de recursos apenas em suas atividades operacionais, sem levar em consideração os efeitos financeiros, impostos e de depreciação.

Lançamento: Ocorre quando o empreendimento é disponibilizado para a venda.

Lucro por ação: Lucro líquido do período dividido pela quantidade de ações (no último dia do trimestre) emitidas.

Margem Bruta Ajustada: A margem bruta ajustada exclui os juros capitalizados que são utilizados como financiamento da Obra de cada período. Como a Cury tem uma velocidade de vendas muito alta, não são todos os empreendimentos que temos a necessidade de fazer um financiamento junto à Caixa Econômica Federal.

Minha Casa Minha Vida: O Programa Minha Casa Minha Vida, conhecido como MCMV, é o programa nacional de habitação do Governo Federal, que tem como objetivo a redução do Déficit Habitacional. Para um cliente ser elegível as taxas com condições especiais e subsídios, o programa define um teto no valor da unidade (atualmente está em R\$ 500.000) e para a renda mensal familiar, que varia de R\$ 2.640 até R\$ 12.000.

Percentage of Completion ("PoC"): Custo incorrido dividido pelo custo total da obra. A receita é reconhecida até o limite da relação "custo incorrido / custo total".

Permuta: Alternativa para a compra de terreno que consiste em pagar o proprietário do terreno com unidades (no caso da permuta física) ou com o fluxo de caixa de vendas de unidades (no caso de permuta financeira).

Repasse: O repasse imobiliário é a porção do valor do imóvel que será financiado pelo banco para o cliente. No caso da Cury

o repasse é sempre feito com a Caixa Econômica Federal através do Crédito Associativo que faz o financiamento desde o início da construção.

Resultado a Apropriar: Trata-se da parte da receita, custo e margem das unidades vendidas que não foram apropriadas na demonstração de resultado pois aguardam a evolução das obras. Devido ao método contábil "PoC", o resultado das unidades vendidas é apropriado conforme a evolução financeira das obras. Portanto é o resultado que será reconhecido à medida que o custo incorrido evoluir.

ROE: Return On Equity (em português: Retorno sobre o Patrimônio Líquido). O ROE é definido pelo quociente entre o lucro líquido atribuído a acionistas controladores e o valor médio do patrimônio líquido atribuído a acionistas controladores.

SBPE: Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo - Financiamento bancário que tem como fonte os recursos da poupança. No caso da Cury, as unidades financiadas nesta modalidade são 100% operadas pela Caixa Econômica Federal, que utiliza o Crédito Associativo, portanto, oferece o financiamento desde o início da construção.

VGV: Valor Geral de Vendas, que é o montante em R\$ que pode ser obtido ao vender cada unidade imobiliária.

VGV Lançado: Valor Geral de Vendas das unidades lançadas em determinado período.

VGV Repassado: Valor Geral de Vendas repassadas para Caixa.

VSO: Venda Sobre Oferta (VSO) é um indicador utilizado no mercado imobiliário que serve para mostrar o total de imóveis comercializados em relação ao total disponível para a venda.



CURY

62

ANOS

EARNINGS RELEASE

1Q25

Cury reports a **record** net revenue of **R\$1.2 billion**, an adjusted gross margin of **39.2%**, a **record** net income of **R\$233.7 million**, and a net margin of **19.2%**

São Paulo, May 13th, 2025.

Cury Construtora e Incorporadora S.A. ("Company" ou "Cury") (B3: CURY3), one of Leading residential real-estate developers in Brazil operating in the metropolitan regions of São Paulo and Rio de Janeiro, the company discloses its operational and financial results for the first quarter of 2025 (1Q25) compared to the same quarter of the previous year (1Q24) and the last twelve months (LTM).

Unless otherwise indicated, the financial and operational information is presented in Brazilian Reais (R\$), in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and the Brazilian accounting principles applicable to real estate development entities in Brazil.



EARNINGS RELEASE

1Q25

1Q25 HIGHLIGHTS



Launched PSV
R\$2.8 BI

↑ +47.7% vs. 1Q24



Net Pre-Sales
R\$2.1 BI

↑ +35.7% vs. 1Q24

Transfers

R\$1.1 BI

↑ +26.7% vs. 1Q24

Landbank

R\$19.8 BI

↑ +26.7% vs. 1Q24

Cash Generation

R\$25.7 MI

↑ +50.4% vs. 1Q24

24th consecutive quarter of positive cash generation



Net
Revenues

R\$1.2 BI

↑ +45.2% vs. 1Q24

Adjusted Gross
Margin

39.2%

↑ +1.2 p.p. vs. 1Q24

Net Margin
%Cury

17.6%

↑ +0.7% vs. 1Q24

Backlog
Margin

43.1%

↑ +1.0 p.p. vs. 1Q24

ROE

67.5%

↑ +10.1 p.p. vs. 1Q24

The year 2025 marks Cury's 62nd anniversary, and it has already begun on a highly positive note, with record-breaking launches and sales on the operational front, as well as the 24th consecutive quarter of positive cash generation. This performance was also reflected in our financial results, with new highs in net revenue and net income, while maintaining a high gross margin.

Additionally, we received excellent news from the Brazilian government regarding the implementation of Bracket 4 in the Minha Casa Minha Vida program, which began operations in May. This new bracket allows the program to serve families with a monthly income of up to R\$12,000 and properties valued at up to R\$500,000. This is expected to boost our performance not only in 2025 but in the coming years as well. The change opens up a wide range of opportunities, enabling Cury to offer a broader portfolio of products and price ranges. With this update, around 95% of our portfolio will qualify for the Minha Casa Minha Vida program.

In 1Q25, we launched projects totaling R\$2.8 billion, with over 9,000 units, and sold R\$2.1 billion, representing more than 7,000 units, an increase of 36% compared to 1Q24.

Alongside the operational improvements, we also achieved significant financial milestones: growth in net revenue driven by strong sales, preservation of

gross margins, and a record net income for the quarter. Our return on equity (ROE) reached 67.5%, highlighting the efficiency of our business model and our ability to convert operational growth into shareholder value.

Reflecting our consistent track record of results and value distribution, in 2025, we have already paid R\$329 million in dividends, drawn from accumulated profits in previous periods. We expect to reinforce this commitment throughout the year.

The second quarter remains promising: we have already launched R\$1.4 billion, with highlights including the second phase of The One - Granja Julieta, launched in April, with 90% of its 624 units already sold (PSV of R\$221 million). In May, we launched Residencial Pixinguinha, with 968 units and a PSV of R\$364 million—the largest project ever launched in the Porto Maravilha region of Rio de Janeiro.

Our launch pipeline remains strong, supporting a robust first half of the year in line with the strategy adopted in previous years.

It is also important to note that we continue to incorporate structural protections into our feasibility analyses that go beyond inflation, allowing us to maintain high margins even during inflationary pressure. We reinforce our cost control discipline in construction and remain attentive to uncertainties in

the global political and economic landscape. Our desire to keep growing is matched by our focus on profitability and financial health.

We also made significant progress in ESG: we updated our compensation policy by incorporating indicators related to environmental, social, and governance practices as a basis for management's variable remuneration. This measure strengthens our governance and aligns the entire company with our sustainability goals.

Our results so far reflect a strong start to 2025, reinforcing our confidence in another year of major achievements, with consistent execution, focus, and readiness to seize the positive momentum in affordable housing and continue creating value for our shareholders.

FÁBIO CURY - CEO

OPERACIONAL **PERFORMANCE**



The One Chácara Santo Antônio - SP

// OPERACIONAL PERFORMANCE

Operating (R\$ million)	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y	1Q25 LTM*	1Q24 LTM*	% Y/Y
Launches	14	7	100.0%	10	40.0%	38	31	22.6%
PSV (R\$ million) ¹	2,783.5	1,399.8	98.8%	1,884.3	47.7%	7,478.7	4,905.2	52.5%
Units launched	9,132	4,061	124.9%	5,959	53.2%	23,938	16,539	44.7%
Average price per unit (R\$ '000)	304.8	344.7	-11.6%	316.2	-3.6%	312.4	296.6	5.3%
Average unit per launch	652	580	12.4%	596	9.5%	630	534	18.1%
Gross pre-sales (R\$ million)	2,225.4	1,531.0	45.4%	1,679.5	32.5%	7,272.9	5,201.2	39.8%
# units sold	7,173	4,819	48.8%	5,747	24.8%	23,572	18,343	28.5%
Average price per unit (R\$ '000)	310.2	317.7	-2.3%	292.2	6.2%	308.5	283.6	8.8%
Cancellations (R\$ '000)	119.8	107.3	11.7%	127.4	-5.9%	557.2	577.8	-3.6%
Net pre-sales (R\$ million)	2,105.6	1,423.7	47.9%	1,552.1	35.7%	6,715.7	4,623.4	45.3%
Net SOS ²	45.4%	43.7%	1.7 p.p.	47.9%	-2.5 p.p.	72.6%	73.2%	-0.6 p.p.
LandBank (PSV, R\$ million)	19,805.3	20,122.4	-1.6%	15,637.4	26.7%	19,805.3	20,122.4	-1.6%
Potential # units on landbank	68,218	69,554	-1.9%	52,402	30.2%	68,218	69,554	-1.9%
Average price per unit (R\$ '000)	290.3	289.3	0.4%	298.4	-2.7%	290.3	289.3	0.4%
Cash Generation (R\$ million)	25.7	150.4	-82.9%	17.1	50.4%	475.3	439.5	8.1%

1) Gross Sales Value (PSV) of the launches carried out during the period.

2) Sales Over Supply, an indicator of the percentage sold in relation to the total inventory available during the period.



[Click here](#) to access historical data



In 1Q25, **14 projects were launched**, 9 located in São Paulo and 5 in Rio de Janeiro, totaling a PSV of

R\$2,783.5 MILLION,

which represents a **47.7% increase** compared to the same period of the previous year.

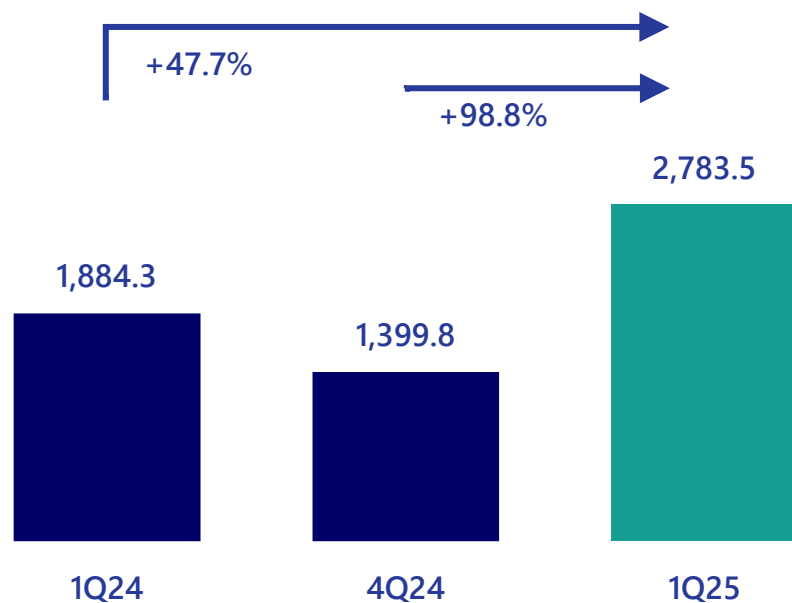
Launches	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y	1Q25 LTM*	1Q24 LTM*	% Y/Y
Number of launches	14	7	100.0%	10	40.0%	38	31	22.6%
PSV (R\$ million)	2,783.5	1,399.8	98.8%	1,884.3	47.7%	7,478.7	4,905.2	52.5%
Units launched	9,132	4,061	124.9%	5,959	53.2%	23,938	16,539	44.7%
Average price per unit (R\$ '000)	304.8	344.7	-11.6%	316.2	-3.6%	312.4	296.6	5.3%
Average unit per launch	652	580	12.4%	596	9.5%	630	534	18.1%
Share Cury (PSV)	2,666.3	1,061.0	151.3%	1,499.9	77.8%	6,907.2	4,300.0	60.6%
Share Cury (%)	95.8%	75.8%	20.0 p.p.	79.6%	16.2 p.p.	92.4%	87.7%	4.7 p.p.

*LTM: last twelve months

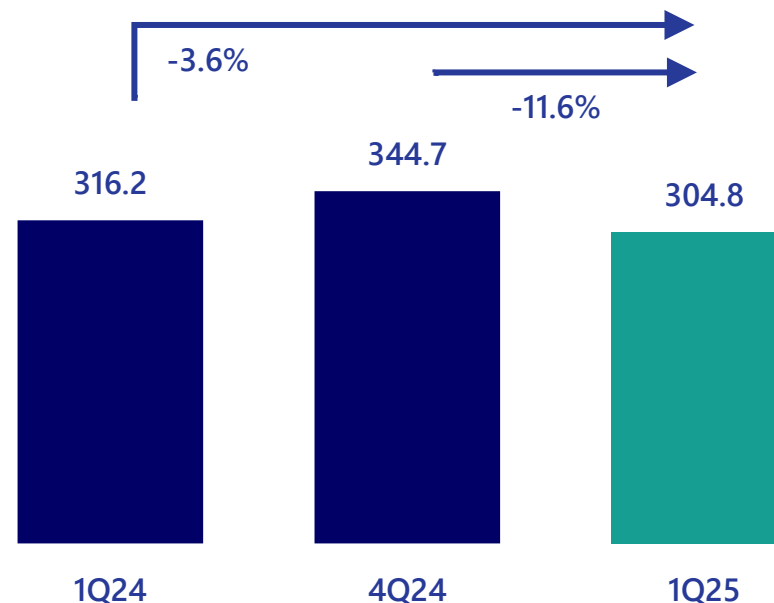
// LAUNCHES



PSV Launches - Quarterly
(R\$ million)



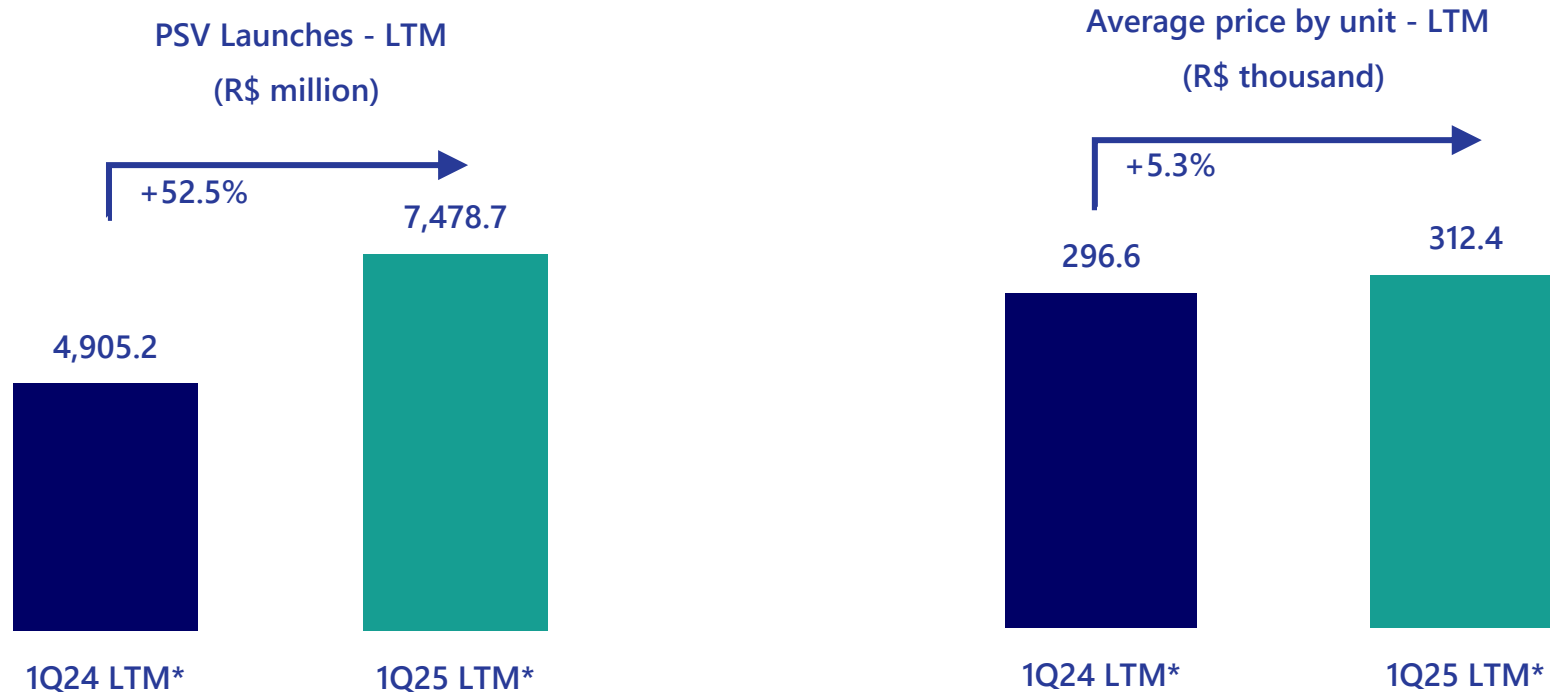
Average price by unit - Quarterly
(R\$ thousand)



The strong volume of launches in 1Q25 is part of the strategy **to concentrate most launches in the first half of the year.**

The total PSV of launches reached R\$2,783.5 million in 1Q25, representing an increase of 47.7% compared to 1Q24 and 98.8% compared to 4Q24. The average price of the launched units was R\$304.8 thousand, reflecting a decrease of 3.6% compared to 1Q24 and 11.6% compared to 4Q24, due to the product mix launched during the period.

// LAUNCHES



The total PSV of launches over the last twelve months reached R\$7,478.7 million, an increase of 52.5% compared to the same period of the previous year. The average price per launched unit was R\$312.4 thousand, a 5.3% increase compared to the same period of the previous year.

*LTM: last twelve months

// HIGHLIGHTS

% sold until 05/12/2025

São Paulo

The One Chácara Santo Antônio



Mar/2025

PSV R\$211 million

South Zone

99% sold

Supreme Anália Franco



Feb/2025

PSV R\$204 million

East Zone

99% sold

Rio de Janeiro

Arcos do Porto



Mar/2025

PSV R\$175

million

Porto Region

63% sold



In 1Q25, **net pre-sales** totaled **R\$2,105.6 MILLION**

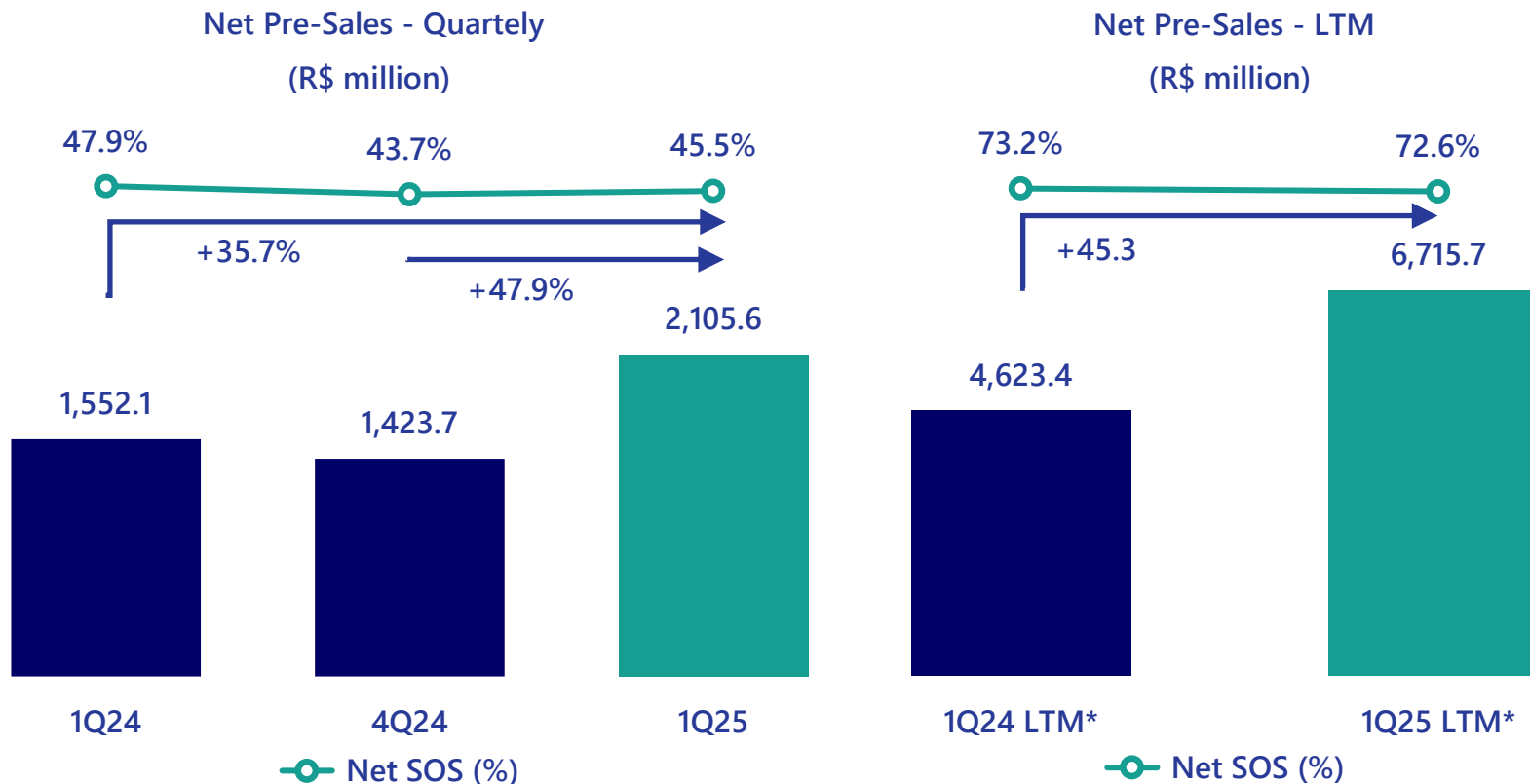
It corresponds to an **increase of 35.7%** compared to Q1 2024 and a **growth of 47.9%** compared to Q4 2024.

Pre-sales, %SOS	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y	1Q25 LTM*	1Q24 LTM*	% Y/Y
Gross pre-sales (R\$ million PSV)	2,225.4	1,531.0	45.4%	1,679.5	32.5%	7,272.9	5,201.2	39.8%
# units sold	7,173	4,819	48.8%	5,747	24.8%	23,572	18,343	28.5%
Average price per unit (R\$ '000)	310.2	317.7	-2.3%	292.2	6.2%	308.5	283.6	8.8%
Gross SOS (%)	46.8%	45.5%	1.3 p.p.	49.8%	-3.1 p.p.	74.2%	75.5%	-1.3 p.p.
Cancellations (R\$ million)	119.8	107.3	11.7%	127.4	-5.9%	557.2	577.8	-3.6%
Net pre-sales (R\$ million PSV)	2,105.6	1,423.7	47.9%	1,552.1	35.7%	6,715.7	4,623.4	45.3%
% Launches	72.8%	65.0%	7.8 p.p.	67.8%	5.0 p.p.	62.0%	56.1%	5.9 p.p.
% Inventories	27.2%	37.5%	-10.3 p.p.	32.2%	-5.0 p.p.	38.0%	43.9%	-5.9 p.p.
Cancellations / Gross pre-sales	5.4%	7.0%	-1.6 p.p.	7.6%	-2.2 p.p.	7.7%	11.1%	-3.4 p.p.
Net SOS (%)	45.4%	43.7%	1.7 p.p.	47.9%	-2.5 p.p.	72.6%	73.2%	-0.6 p.p.
Net SOS LTM (%)	72.6%	77.1%	-4.4 p.p.	73.2%	-0.6 p.p.	72.6%	73.2%	-0.6 p.p.
Share Cury Net Pre-Sales (R\$ million PSV)	1,919.2	1,177.3	63.0%	1,327.3	44.6%	6,091.4	4,183.8	45.6%
Share Cury Net Pre-Sales (%)	91.2%	82.7%	8.5 p.p.	85.5%	5.7 p.p.	90.7%	90.5%	0.2 p.p.

The **average sales price** recorded in Q1 2025 was **R\$310.2 thousand**, a decrease of 2.3% compared to Q4 2024 and an increase of 6.2% compared to Q1 2024.

*LTM: last twelve months

// NET PRE-SALES



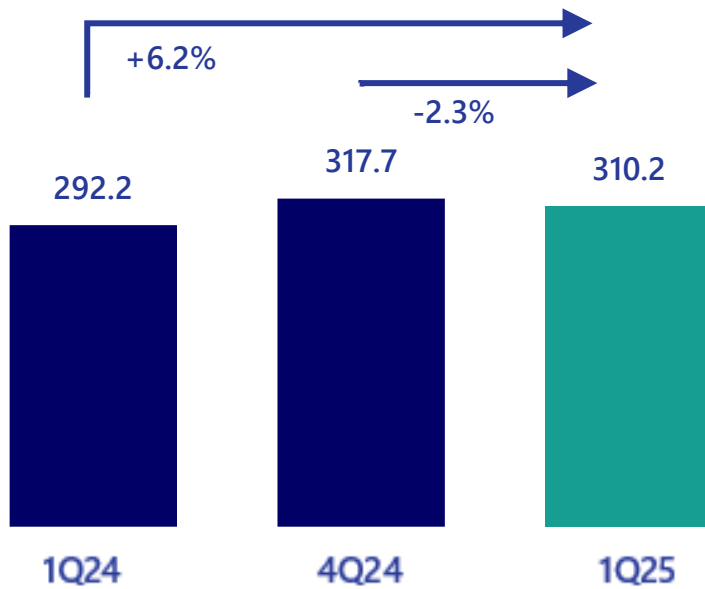
In 1Q25, the **net quarterly VSO** was **45.4%**, an increase of 1.7 percentage points compared to 43.7% in Q4 2024 and a decrease of 2.5 percentage points compared to 47.9% in Q1 2024.

In the last twelve months, the net VSO was 72.6%, a decrease of 0.6 percentage points compared to 73.2% in the same period of the previous year.

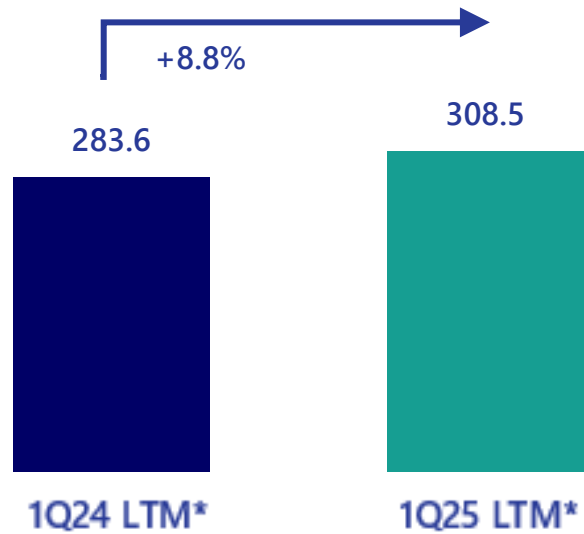
*LTM: last twelve months

// NET PRE-SALES

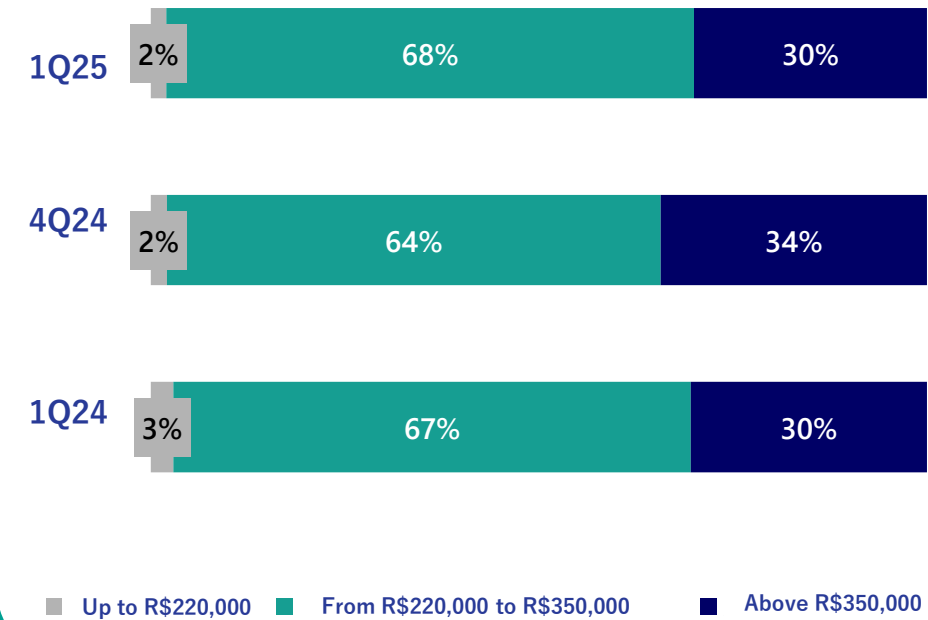
Average price by unit - Quarterly
(R\$ thousand)



Average price by unit - LTM
(R\$ thousand)



% share by price range



*LTM: last twelve months

// TRANSFERS

The transferred PSV in 1Q25 totaled **R\$1,122.9 million, an increase of 21.0%** compared to 4Q24 and a growth of 26.7% compared to 1Q24. The number of units transferred was 3,783, a growth of 19.9% compared to 4Q24 and an increase of 19.8% compared to 1Q24.

Transfers	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y	1Q25 LTM*	1Q24 LTM*	% Y/Y
PSV transferred (R\$ million)	1,122.9	927.7	21.0%	886,5	26.7%	4,926.4	3,838.5	28.3%
Units transferred	3,783	3,156	19.9%	3,157	19.8%	16,741	13,972	19.8%

Considering the performance over the last twelve months, the transferred PSV recorded a

INCREASE OF 28.3%

Compared to the 1Q24 LTM period, **the number of units transferred** increased from 13,972 in 1Q24 LTM to 16,741 in 1Q25 LTM.

*LTM: last twelve months

In 1Q25, there were produced
3,363 UNITS,
 which represents **increase of 14.7%** compared to
 the same period of the previous year.

Compared to 4Q24, there was an increase of 4.3%.

When compared to 1Q24, there was an increase of
 431 units produced, up by 14.7%.

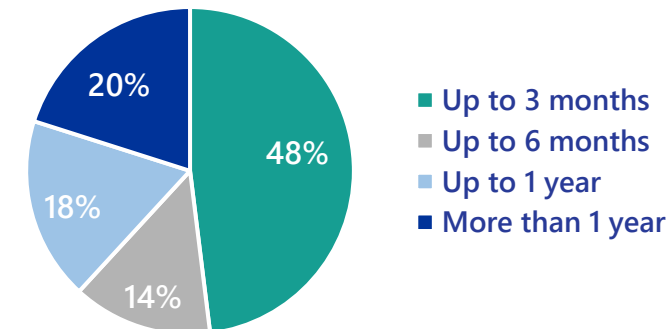
Production	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y
Units Constructed	3,363	3,225	4.3%	2,932	14.7%
Units Completed	1,005	3,145	-68.0%	790	27.2%
Construction Sites	72	70	2.9%	59	22.7%

Cury closed 1Q25 with
an inventory of

R\$2,531.0 MILLION.

Inventories (R\$ million, except % and units)	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y
Under Construction	2,505.4	1,808.2	38.6%	1,663.9	50.6%
% Total	99.0%	98.6%	0.4 p.p.	98.5%	0.5 p.p.
Completed	25.7	25.1	2.1%	25.8	-0.7%
% Total	1.0%	1.4%	-0.4 p.p.	1.5%	-0.5 p.p.
Total	2,531.0	1,833.3	38.1%	1,689.7	49.8%
Total (Units)	7,548	5,206	45.0%	5,320	41.9%

Aging of Inventories 1Q25
(Based in the launches dates)



Of this total, 99.0% refers to units launched or under construction, and only 1.0% to completed units.

Considering recent launches as well as acquisitions made, the company closed 1Q25 with a landbank of

R\$19,805.3 MILLION IN POTENTIAL PSV,

An increase of 26.7% compared to the landbank in 1Q24 and a decrease of 1.6% compared to 4Q24, representing a total of 68,218 units.

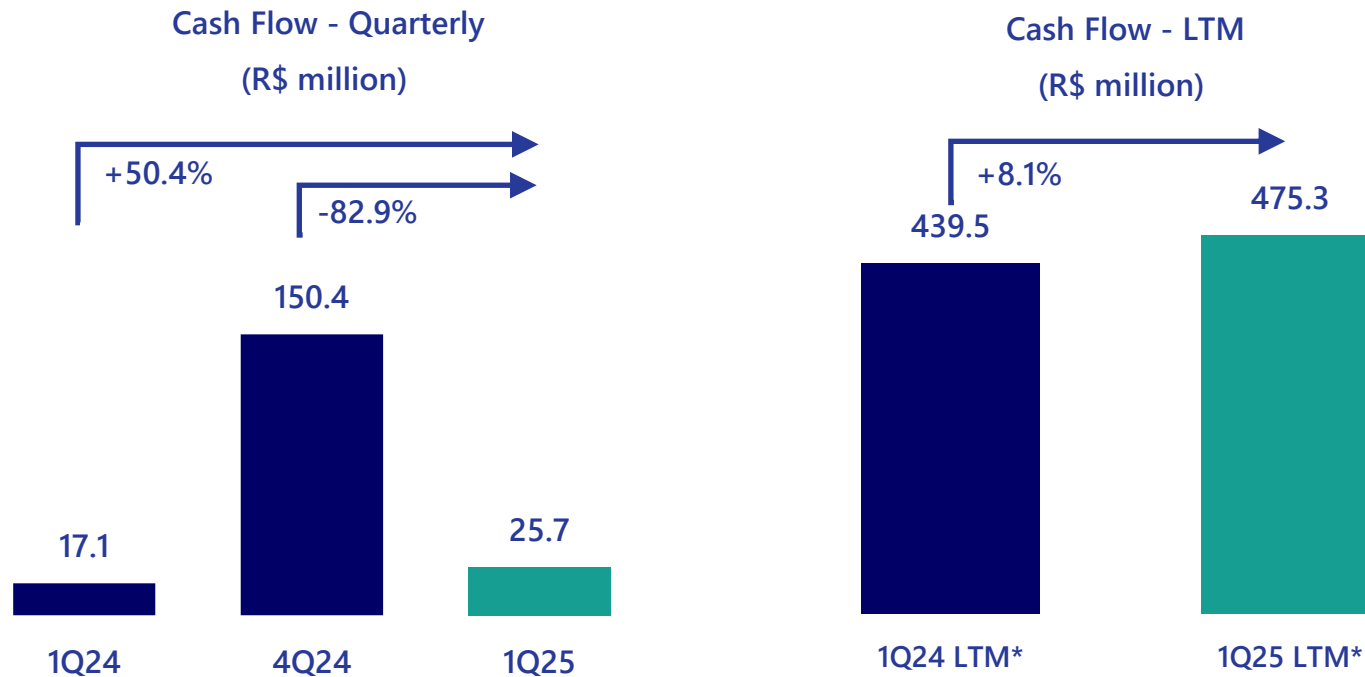
Landbank	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y
LandBank (PSV, R\$ million)	19,805.3	20,122.4	-1.6%	15,637.4	26.7%
# of projects	73	79	-7.6%	80	-8.8%
Potential # units on landbank	68,218	69,554	-1.9%	52,402	30.2%
Average price per unit (R\$ '000)	290.3	289.3	0.4%	298.4	-2.7%

Currently, Cury's landbank consists of **R\$14,094.7** million in **São Paulo** and **R\$5,710.7** million in **Rio de Janeiro**

// CASH GENERATION

In 1Q25, the Company reported positive operating **cash flow** of

R\$25.7 MILLION



This is the **24th consecutive quarter** of positive operating cash flow.

Cury closed 1Q25 with receivables from completed transfers totaling R\$60.7 million. Were it not for Caixa Econômica Federal's rule change—under which funds are no longer deposited to the developer at the time of transfer but only after the contract is registered with a notary office—these amounts would already have been recognized as cash generation.

Cury will continue to improve internal processes to reduce delays and impacts.

*LTM: last twelve months

FINANCIAL PERFORMANCE



Ciata Residencial - RJ

// FINANCIAL PERFORMANCE

Financial (R\$ million)	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y	1Q25 LTM*	1Q24 LTM*	% Y/Y
Net Revenues	1,216.2	1,035.0	17.5%	837.4	45.2%	4,305.1	3,128.6	37.6%
Cost of properties sold and services	-741.3	-630.6	17.6%	-520.8	42.3%	-2,633.9	-1,939.8	35.8%
Gross profit	474.9	404.4	17.4%	316.6	50.0%	1,671.2	1,188.8	40.6%
Gross margin	39.0%	39.1%	-0.1 p.p.	37.8%	1.2 p.p.	38.8%	38.0%	0.8 p.p.
Adjusted gross margin ¹	39.2%	39.3%	-0.1 p.p.	38.0%	1.2 p.p.	39.0%	38.2%	0.8 p.p.
Adjusted EBITDA ²	289.5	238.5	21.4%	188.2	53.8%	960.5	679.5	41.4%
Adjusted EBITDA margin ²	23.8%	23.0%	0.8 p.p.	22.5%	1.3 p.p.	22.3%	21.7%	0.6 p.p.
Net income (100%) ³	233.7	188.9	23.7%	154.1	51.7%	778.4	555.6	40.1%
Net margin (100%)	19.2%	18.2%	1.0 p.p.	18.4%	0.8 p.p.	18.1%	17.8%	0.3 p.p.
Net income %Cury ⁴	213.5	165.8	28.8%	141.2	51.2%	722.1	531.2	35.9%
Net margin %Cury	17.6%	16.0%	1.6 p.p.	16.9%	0.7 p.p.	16.8%	17.0%	-0.2 p.p.
ROE ⁵	67.5%	66.3%	1.2 p.p.	57.4%	10.1 p.p.	67.5%	57.4%	10.1 p.p.
Earnings per Share	0.7364	0.5719	28.8%	0.4872	51.1%	2.4909	1.8323	35.9%

1) Gross Profit and Gross Margin Adjusted for Capitalized Interest.

2) EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) Adjusted for Capitalized Interest.

3) IFRS Net Income from 100% of operations, including portions attributable to controlling interests and non-controlling partners in joint ventures. Capitalized Interest.

4) Net Income attributable only to controlling interests (Cury's ownership percentage).

5) ROE (Return on Equity), calculated using Cury's average attributable equity (Controlling Interests) and Net Income attributable to Cury (Controlling Interests) over the last 12 months.

*LTM: last twelve months



[Click here](#) to access historical data.

// REVENUE



A **Net Revenue** totaled for the quarter,
R\$1,216.2 MILLION

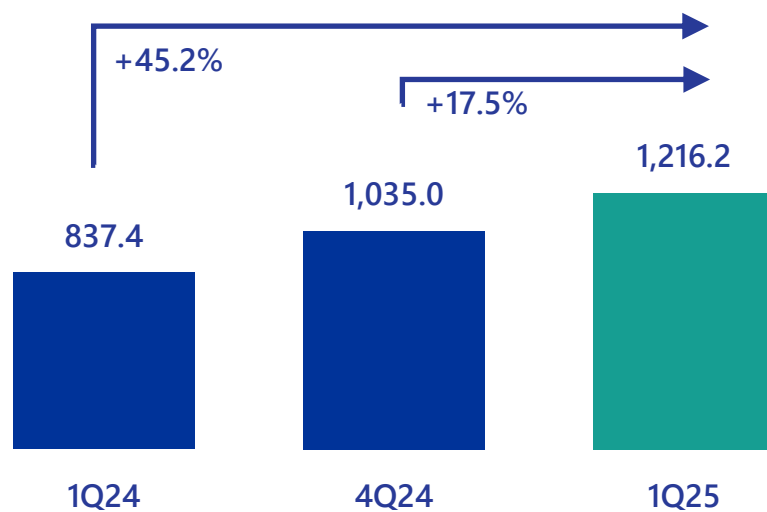
With **growth** of **45.2%** vs. 1Q24

In the last twelve months

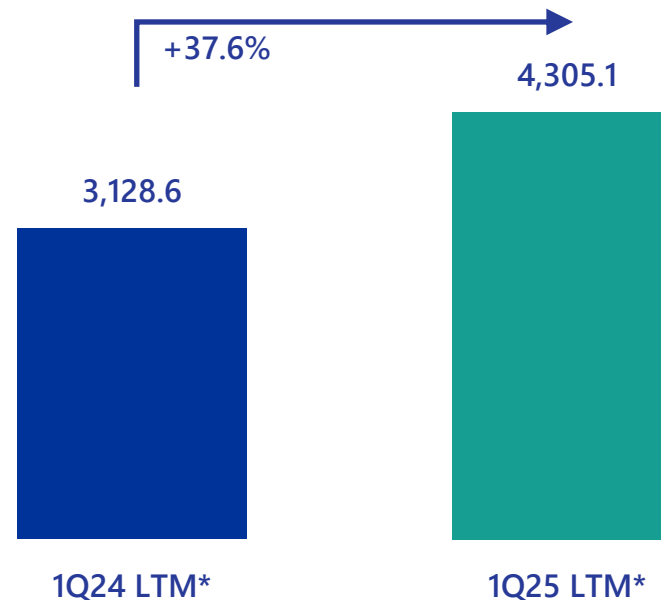
R\$4,305.1 MILLION

with **increase** of **37.6%** vs. 1Q24 LTM

Net revenue
(R\$ million)



Net revenue
(R\$ million)



*LTM: last twelve months

// GROSS PROFIT



Gross profit totaled for the quarter,

R\$474.9 MI

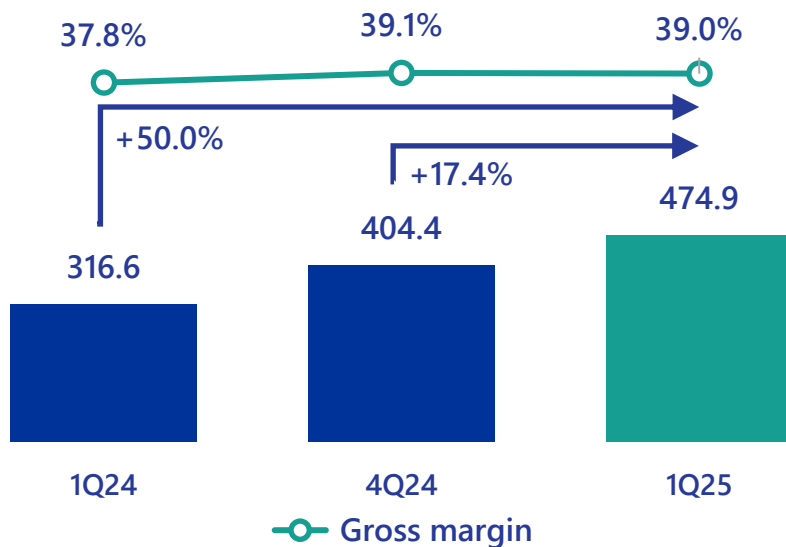
with **growth** of **50.0%** vs. 1Q24

In the last twelve months

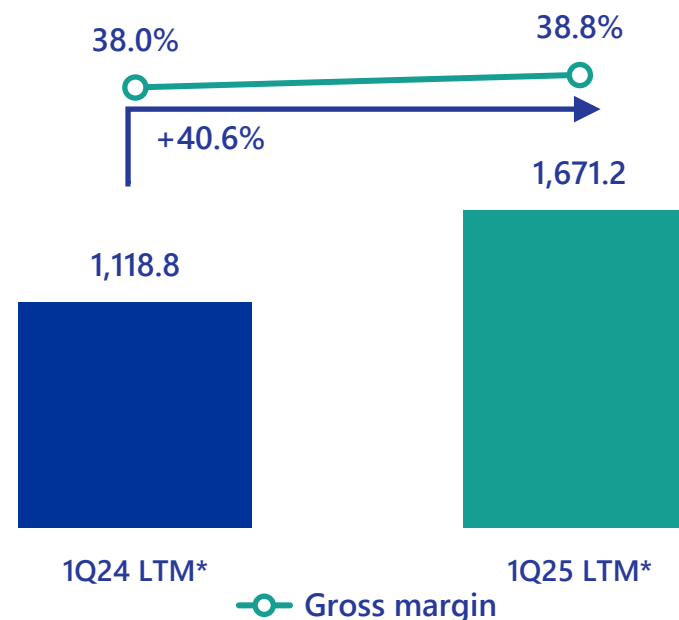
R\$1,671.2 MI

with an **increase** of **40.6%** vs. 1Q24 LTM

Gross profit and Gross margin
(R\$ million and %)



Gross Profit and Gross margin
(R\$ million and %)



*LTM: last twelve months

//ADJUSTED GROSS PROFIT

Gross Margin in 1Q25

39.0%

+1.2 p.p. vs. 1Q24

Adjusted Gross Profit in 1Q25

R\$476.6 MI

+49.6% vs. 1Q24

Adjusted Gross Margin in 1Q25

39.2%

+1.2 p.p. vs. 1Q24

Gross profit & Gross margin (R\$ million, except %)	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y	1Q25 LTM*	1Q24 LTM*	% Y/Y
Gross profit (a)	474.9	404.4	17.4%	316.6	50.0%	1,671.2	1,188.8	40.6%
Gross margin	39.0%	39.1%	-0.1 p.p.	37.8%	1.2 p.p.	38.8%	38.0%	0.8 p.p.
Capitalized interest (b)	1.7	2.3	-26.1%	1.9	-10.5%	8.2	6.5	26.2%
Adjusted gross profit (a+b)	476.6	406.7	17.2%	318.5	49.6%	1,679.4	1,195.3	40.5%
Adjusted gross margin	39.2%	39.3%	-0.1 p.p.	38.0%	1.2 p.p.	39.0%	38.2%	0.8 p.p.

*LTM: last twelve months

//EXPENSES AND FINANCIAL RESULTS

Operating expenses (R\$ million, except %)	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y	1Q25 LTM*	1Q24 LTM*	% Y/Y
Selling expenses	-106.2	-104.0	2.1%	-76.1	39.6%	-422.0	-299.3	41.0%
% Net revenue	8.7%	10.0%	-1.3 p.p.	9.1%	-0.4 p.p.	9.8%	9.6%	0.2 p.p.
Administrative and general expenses	-50.4	-52.9	-4.7%	-41.3	22.0%	-233.5	-173.7	34.4%
% Net revenue	4.1%	5.1%	-1.0 p.p.	4.9%	-0.8 p.p.	5.4%	5.6%	-0.2 p.p.
Equity in net income of subsidiaries	0.7	1.0	-30.0%	1.3	-46.2%	7.9	3.1	154.8%
% Net revenue	-0.1%	-0.1%	0.0 p.p.	-0.2%	0.1 p.p.	-0.2%	-0.1%	-0.1 p.p.
Other operating income/expenses	-39.7	-21.2	87.3%	-21.3	86.4%	-103.9	-72.6	43.1%
% Net revenue	3.3%	2.0%	1.3 p.p.	2.5%	0.8 p.p.	2.4%	2.3%	0.1 p.p.
Operating expenses	-195.6	-177.1	10.4%	-13.4	42.4%	-751.5	-542.5	38.5%
% Net revenue	16.1%	17.1%	-1.0 p.p.	16.4%	-0.3 p.p.	17.5%	17.3%	0.2 p.p.

In 1Q25, the net financial result was a financial expense of R\$14.5 million, compared to a R\$4.9 million expense in 1Q24 and a R\$12.8 million expense in 4Q24.

Financial income (expenses) (R\$ million, except %)	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y	1Q25 LTM*	1Q24 LTM*	% Y/Y
Financial expenses	-51,3	-41,6	23,3%	-24,8	106,9%	-163,7	-99,3	64,9%
Financial income	36,8	28,8	27,8%	19,9	84,9%	122,9	85,9	43,1%
Total Financial income (expenses)	-14,5	-12,8	13,3%	-4,9	195,9%	-40,8	-13,4	204,5%

*LTM: last twelve months

// EBITDA AND MARGIN

The Company's EBITDA in 1Q25 reached

R\$287.8 MI

21.8% above 4Q24 and 54.5% compared to 1Q24

EBITDA (R\$ million, except %)	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y	1Q25 LTM*	1Q24 LTM*	% Y/Y
Earnings before financial result	279.2	227.4	22.8%	179.2	55.8%	919.8	646.3	42.3%
(+) Depreciation and amortization	8.5	8.8	-3.4%	7.1	19.7%	32.5	26.8	21.3%
EBITDA	287.8	236.2	21.8%	186.3	54.5%	952.3	673.0	41.5%
EBITDA margin	23.7%	22.8%	0.9 p.p.	22.2%	1.5 p.p.	22.1%	21.5%	0.6 p.p.
(+) Charges and financial cost	1.7	2.3	-26.1%	1.9	-10.5%	8.2	6.5	26.2%
Adjusted EBITDA	289.5	238.5	21.4%	188.2	53.8%	960.5	679.5	41.4%
Adjusted EBITDA margin	23.8%	23.0%	0.8 p.p.	22.5%	1.3 p.p.	22.3%	21.7%	0.6 p.p.

The **Ebitda Margin** was **23.7%**

Representing a 1.5 p.p increase compared to 1Q24.

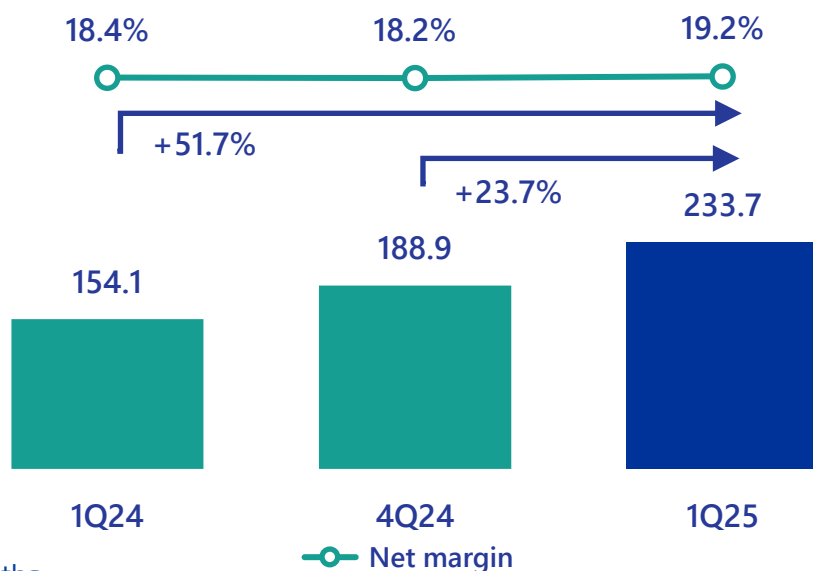
NET INCOME & 100% MARGIN



Cury reported **100% Activity Net Income** of **R\$233.7** MI

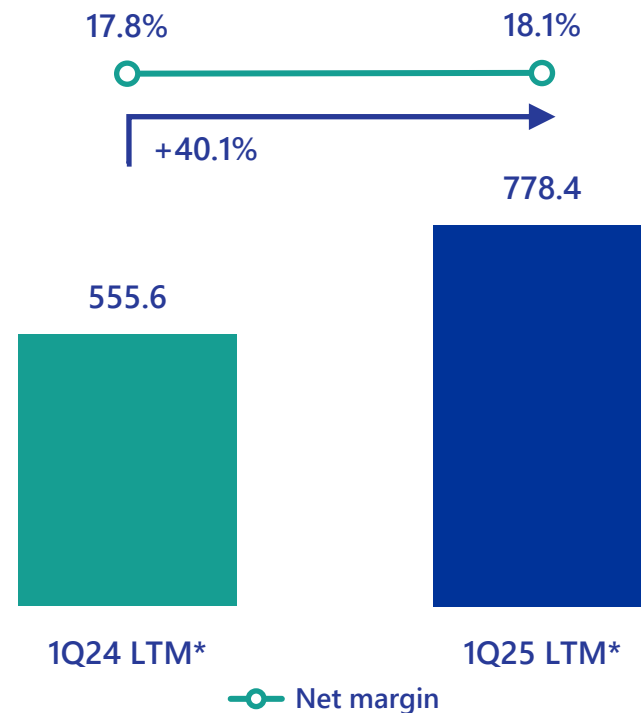
The **100% operational net margin** reached **19.2%**

Net income and Net Margin %100
(R\$ million and %)



*LTM: last twelve months

Net income and Net Margin %100
(R\$ million and %)



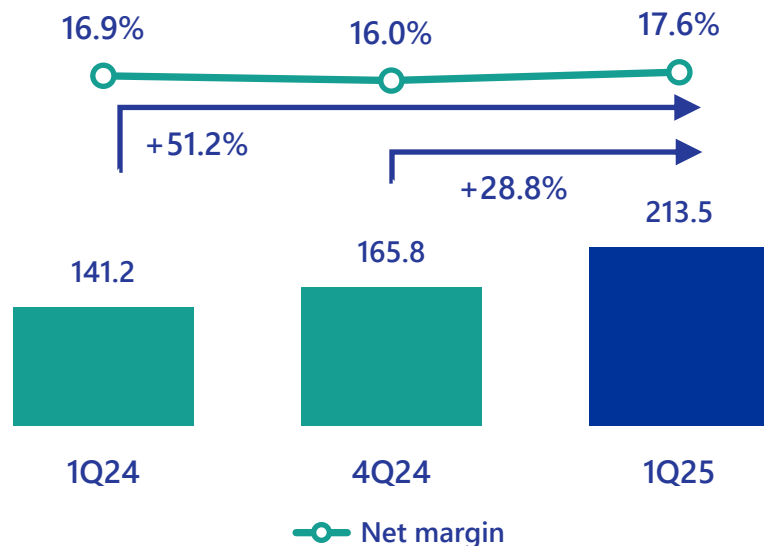


Cury's Attributable **Net Income** was **R\$213.5 MI**

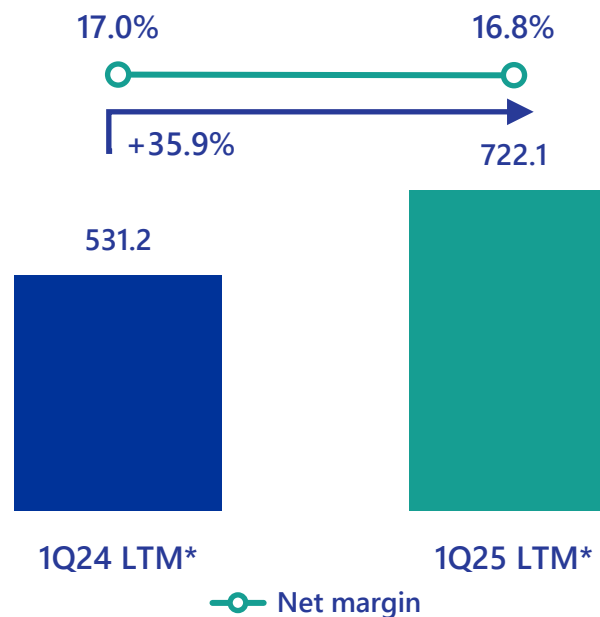
Considering Cury's attributable **net income %Cury**, the net margin stood at **17.6%**

The Company continues to deliver sector-leading Return on Equity (ROE), driven by its cash-generating operations and disciplined dividend distribution policy.

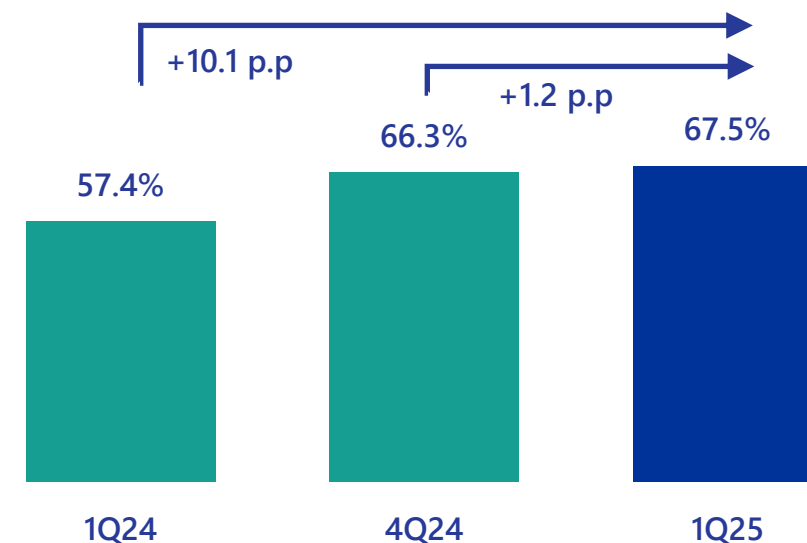
Net income and Net Margin %Cury
(R\$ million and %)



Net income and Net Margin %Cury
(R\$ million and %)



ROE



*LTM: last twelve months



ANALYSIS **BALANCE SHEET**



Supreme Anália Franco - SP

R\$1,543.8 MI

in Cash and Cash Equivalents, growth of 9.0% vs. 12-31-2024

R\$1,282.8 MI

in Gross Debt, increase of 30.0% vs. 12-31-2024

R\$261.0 MI

in Net Cash, compared to R\$ 429.8 million in 12-31-2024

Debt Profile (R\$ million)	03/31/2025	12/31/2024	Var %
Short-term	132.1	208.9	-36.8%
Long-term	1,150.7	777.5	48.0%
Gross debt	1,282.8	986.4	30.0%
Cash and cash equivalents	1,543.8	1,416.2	9.0%
Debt/(net cash)	-261.0	-429.8	-39.3%

Amortization schedule
03/31/2025 of Corporate Debt
(R\$ million)

1,188

00

00

Up to 12 months 12 to 24 months Over 24 months

The Company's gross debt as of 1Q25 has 89.7% of maturities in the long term, extending until 2035, with a positive net cash position of R\$261.0 million.

The result of **unearned real estate sales**, not recognized in the quarterly financial statements, came to

R\$2,774.2 MI

an increase of 15.5% compared to 12-31-2024.

Result to be appropriated (R\$ million)	03/31/2025	12/31/2024	Var %
Revenues to be appropriated	6,430.5	5,565.3	15.5%
(-) Projected cost of pre-sold units	-3,656.3	-3,150.4	16.1%
(=) result from pre-sales of real estate units to be appropriated	2,774.2	2,414.9	14.9%
Gross Margin of the Result to be Appropriated	43.1%	43.4%	-0.3 p.p.

The **Gross Margin of the Result** to be appropriated was **43.1%**

Representing a reduction of 0.3 p.p. compared to 12/31/2024.

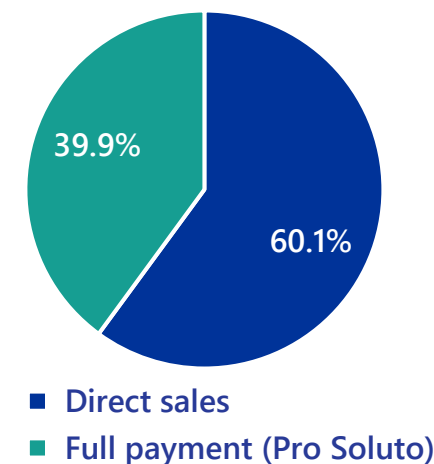
The receivables portfolio grew **19.4% during the quarter**

Cury's Portfolio (R\$ million)	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y
Total Portfolio	2,611.3	2,186.7	19.4%	1,485.0	75.8%
Units completed	263.3	230.8	14.1%	211.8	24.3%
%Total	10.1%	10.6%	-0.5 p.p.	14.3%	-4.2 p.p.
Units in constructions	2,348.0	1,955.9	20.0%	1,273.2	84.4%
%Total	89.9%	89.4%	0.5 p.p.	85.7%	4.2 p.p.
Full Payment (Pro Soluta)	1,042.8	889.5	17.2%	676.3	54.2%
%Total	39.9%	40.7%	-0.8 p.p.	45.5%	-5.6 p.p.
Units completed	180.8	157.7	14.6%	141.7	27.6%
%Total	6.9%	7.2%	-0.3 p.p.	9.5%	-2.6 p.p.
Units in constructions	862.0	731.8	17.8%	534.6	61.2%
%Total	33.0%	33.5%	-0.5 p.p.	36.0%	-3.0 p.p.
Direct sales	1,568.5	1,297.2	20.9%	808.7	94.0%
%Total	60.1%	59.3%	0.8 p.p.	54.5%	5.6 p.p.
Units completed	82.5	73.1	12.9%	70.1	17.7%
%Total	3.2%	3.3%	-0.1 p.p.	4.7%	-1.5 p.p.
Units in constructions	1,486.0	1,224.1	21.4%	738.6	101.2%
%Total	56.9%	56.0%	0.9 p.p.	49.7%	7.2 p.p.

Accounts receivable (R\$ million)	03/31/2025	12/31/2024	%
Accounts receivable	1,896.7	1,437.2	32.0%

The table below shows the management control of our portfolio. It relates to non-bank receivables, that is, only those under the Company's management, as the following breakdown: (i) For Full Payment (Pro-Soluta), the portion of the housing units that cannot be funded by financial institutions and; (ii) Direct Sales, which are those made without the intermediation of a financial agent, in which the payment is made directly to Cury. Completed Direct Sales units involve a Fiduciary Title, which provides the Company with an additional guarantee of receipt.

Receivable Portfolio



// ATTACHMENT I - BALANCE SHEET

Asset	Consolidated		Liabilities and equity	Consolidated	
	03-31-2025	12-31-2024		03-31-2025	12-31-2024
Current assets			Current liabilities		
Cash and cash equivalents	1,031,724	975,224	Suppliers	256,301	187,317
Fair Value Securities	512,082	441,012	Loans and financing	132,078	208,869
Accounts receivable	602,208	345,783	Labor obligations	38,661	32,592
Properties for sale	742,802	808,203	Taxes payable	24,510	27,898
Advances to suppliers	15,238	17,033	Committed property creditors	574,539	521,618
Other receivables	144,504	138,882	Advances from customers	238,841	184,216
			Deferred taxes and contributions	12,640	7,330
			Dividends payable	54,338	54,338
			Provision for labor, civil and tax risks	13,600	13,493
			Other accounts payable	1,558	12,294
Total current assets	3,048,558	2,726,137	Total current liabilities	1,347,066	1,249,965
Non-current assets			Non-current liabilities		
Long-term receivables			Loans and financing	1,150,733	777,513
Accounts receivable	1,294,500	1,091,454	Provision for guarantee of construction works	67,925	60,743
Real estate properties for sale	392,141	384,925	Committed property creditors	828,495	843,900
Amounts receivable between related parties	15,765	19,811	Provision for labor, civil and tax risks	16,877	13,769
Other receivables	37,748	33,123	Provision for investment losses	769	756
			Deferred taxes and contributions	63,477	50,677
			Other accounts payable	34,142	32,433
Total long-term receivables	1,740,154	1,529,313	Total non-current liabilities	2,162,418	1,779,791
Investment property	-	-	Equity		
Investments	40,372	42,244	Stock Capital	491,054	491,054
Property and equipment	41,884	41,601	Treasury shares	(12,210)	(12,210)
			Capital reserve	17,598	17,598
			Legal reserve	93,860	93,860
			Profit reserve	543,643	505,168
Total non-current assets	1,822,410	1,613,158	Subtotal equity	1,133,945	1,095,470
			Non-controlling interest	227,539	214,069
Total Assets	4,870,968	4,339,295	Total equity	1,361,484	1,309,539
			Total liabilities and equity	4,870,968	4,339,295

// ATTACHMENT II - STATEMENT OF INCOME

Income Statement (R\$ Million)	1Q25	4Q24	% Q/Q	1Q24	% Y/Y	1Q25 LTM*	1Q24 LTM*	% Y/Y
Net revenues	1,216.2	1,035.0	17.5%	837.4	45.2%	4,305.1	3,128.6	37.6%
Total cost	-741.3	-630.6	17.6%	-520.8	42.3%	-2,633.9	-1,939.8	35.8%
Gross profit	474.9	404.4	17.4%	316.6	50.0%	1,671.2	1,188.8	40.6%
Gross margin	39.0%	39.1%	-0.1 p.p.	37.8%	1.2 p.p.	38.8%	38.0%	0.8 p.p.
Adjusted gross margin	39.2%	39.3%	-0.1 p.p.	38.0%	1.2 p.p.	39.0%	38.2%	0.8 p.p.
Operating income (expenses)								
Selling expenses	-106.2	-104.0	2.1%	-76.1	39.6%	-422.0	-299.3	41.0%
Administrative and general expenses	-50.4	-52.9	-4.7%	-41.3	22.0%	-233.5	-173.7	34.4%
Equity in net income of subsidiaries	0.7	1.0	-30.0%	1.3	-46.2%	7.9	3.1	154.8%
Other operating income (expenses)	-39.7	-21.2	87.3%	-21.3	86.4%	-103.9	-72.6	43.1%
Total operating income (expenses)	-195.6	-177.1	10.4%	-137.4	42.4%	-751.5	-542.5	38.5%
Income before Financial income (expenses)								
Financial income (expenses)								
Financial expenses	-51.3	-41.6	23.3%	-24.8	106.9%	-163.7	-99.3	64.9%
Financial income	36.8	28.8	27.8%	19.9	84.9%	122.9	85.9	43.1%
Total Financial income (expenses)	-14.5	-12.8	13.3%	-4.9	195.9%	-40.8	-13.4	204.5%
Earnings before taxes								
Income tax and social contribution								
Current	-22.3	-27.9	-20.1%	-17.2	29.7%	-91.6	-71.4	28.3%
Deferred	-8.7	2.2	n.a.	-3.0	190.0%	-9.0	-5.9	52.5%
Total income tax and social contribution	-31.0	-25.7	20.6%	-20.2	53.5%	-100.6	-77.3	30.1%
Net income								
Net margin	233.7	188.9	23.7%	154.1	51.7%	778.4	555.6	40.1%
	19.2%	18.2%	1.0 p.p.	18.4%	0.8 p.p.	18.1%	17.8%	0.3 p.p.
Net income % Cury								
Net margin % Cury	213.5	165.8	28.8%	141.2	51.2%	722.1	531.2	35.9%
	17.6%	16.0%	1.6 p.p.	16.9%	0.7 p.p.	16.8%	17.0%	-0.2 p.p.
Earnings per share basic and diluted								
	0.7364	0.5719	28.8%	0.4872	51.1%	2.4909	1.8323	35.9%

This report contains calculations that may not demonstrate an accurate sum due to rounding adjustments.

1Q25 Earnings Conference Call

May 14, 2025 - 10:00 AM (Brasília Time)

Portuguese - with simultaneous English translation



For 62 years, we have evolved, invested in quality and innovation, and grown to become one of Brazil's leading construction companies.

Cury, where tradition and stability meet the dynamism of a company in constant evolution.

Today, this evolution is reflected in our new brand identity - because true progress means continuous improvement.



Ronaldo Cury de Capua
IR Officer

Nádia Santos
IR Manager

João Vitor Varricchio
IR Supervisor

Thiago Leal
IR Analyst

Mariana Sarmento
IR Intern

RI@CURY.NET



Click here to access
historical data.



We would like to know your opinion about the new visual identity of our results disclosure materials, through the link: [RI Cury](#).

CURY

B3 LISTED NM

ICON B3

IGCT B3

IBrX100 B3

IMOB B3

IGC B3

IDIV B3

IBrA B3

IGC-NM B3

INDX B3

SMLL B3

ITAG B3

LandBank: Land held in inventory with the estimate of future Potential Sales Value (PSV). It is the Company's landbank and includes all acquired but not yet launched land.

Cash and Equivalents: Comprised of the balance of cash and cash equivalents and financial investments (Fair Value Securities).

Associative Credit: Exclusively granted by public banks, it is a form of financing for the construction sector since the construction phase. During the construction period of the property, the customer pays only the interest on the disbursement to the developer and the full payment (pro-soluto), and only after the completion of the construction the amortization of the financing is initiated.

Net Cash/Net Debt: (Gross Debt + Passive Derivative Financing Instruments) - (Total Cash + Active Derivative Financing Instruments). When the result of this operation is positive, it is called Net Debt, and if it is negative, it is called Net Cash.

Cancellation: Annulment of a previously agreed upon contract between the parties. In the case of Cury, cancellations occur only when the customer has not yet transferred to Caixa Econômica Federal or when the customer cancels during the direct sale process.

EBITDA: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. It is a widely used indicator to evaluate publicly traded companies, as it represents the company's operational cash generation, that is, how much the company generates in resources only in its operational activities, without considering the financial, tax, and depreciation effects.

Launch: Occurs when the project is available for sale.

Earnings per share: Net profit for the period divided by the number of shares (on the last day of the quarter) issued.

Earnings per share: Net profit for the period divided by the number of shares (on the last day of the quarter) issued.

Adjusted Gross Margin: Adjusted gross margin excludes capitalized interest used as financing for each period's project. As Cury has a very high sales speeds, not all our projects require financing from Caixa Econômica Federal.

Minha Casa Minha Vida: Minha Casa Minha Vida: The “Minha Casa Minha Vida” program, known as MCMV, is the national housing program of the Federal Government, which aims to reduce the Housing Deficit. To be eligible for special conditions and subsidies, the program sets a ceiling on the unit value (currently at R\$500,000) and on the monthly family income, which ranges from R\$2,640 to R\$12,000. Percentage of Completion ("PoC"): Incurred cost divided by the total cost of the project. Revenue is recognized up to the limit of the "incurred cost / total cost" ratio.

Percentage of Completion ("PoC"): Incurred cost divided by the total cost of the project. Revenue is recognized up to the limit of the "incurred cost / total cost" ratio.

Swap: An alternative for purchasing land that consists of paying the landowner with units (in the case of physical swap) or with the cash flow from unit sales (in the case of financial swap).

Transfer: The real estate transfer is the portion of the property value that will be financed by the bank for the client. In the case of Cury, the transfer is always done through Caixa Econômica Federal using Associative Credit, which provides financing from the beginning of construction.

Unearned Revenue (REF): This refers to the portion of revenue, cost, and margin of units sold that was not recognized in the income statement because it awaits the progress of the construction. Due to the "PoC" accounting method, the result of the units sold is recognized as the financial progress of the construction evolves. Therefore, it is the result that will be recognized as the incurred cost evolves.

ROE: Return On Equity. ROE is defined as the quotient of the net income attributable to controlling shareholders and the average value of the equity attributable to controlling shareholders.

SBPE: Brazilian Savings and Loan System - a bank financing that sources funds from savings. In the case of Cury, units financed under this modality are 100% operated by Caixa Econômica Federal, which uses Associative Credit and therefore offers financing from the construction phase.

PSV: Potential Sales Value, which is the amount in BRL that can be obtained by selling each real estate unit.

PSV Launched: Potential Sales Value of units launched in a certain period.

PSV Transferred: Potential Sales Value transferred to Caixa.

SoS: Sale over Supplies (SoS) is an indicator used in the real estate market that shows the total number of properties sold in relation to the total available for sale.