

PRÉVIA OPERACIONAL

2T25 e 6M25

Cury atinge **recorde histórico** em vendas líquidas, **repasses**, unidades produzidas e banco de terrenos, com **forte geração de caixa** no 2T25

São Paulo, 7 de julho 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 a prévia de seus resultados operacionais do segundo trimestre de 2025 (2T25) e nos seis meses de 2025 (6M25) em comparação ao mesmo trimestre e período do exercício anterior (2T24 e 6M24) e, eventualmente, ao primeiro trimestre de 2025 (1T25).

Os resultados operacionais são dados preliminares e, portanto, ainda sujeitos a revisões e alterações da Companhia e dos auditores independentes.



PRÉVIA OPERACIONAL

2T25 e 6M25

DESTAQUES OPERACIONAIS 2T25



Lançamentos
R\$ 2,2 BI

↑ +28,3% vs. 2T24



Vendas Líquidas
R\$ 2,3 BI

↑ +29,3% vs. 2T24



Repasses
R\$ 2,1 BI

↑ +49,4% vs. 2T24



Produção
Unidades produzidas
4.046

↑ +9,5% vs. 2T24



Landbank
R\$ 21,1 BI

↑ +20,1% vs. 2T24

Geração de Caixa
R\$ 103,3 MI

25º trimestre consecutivo
de geração de caixa positiva

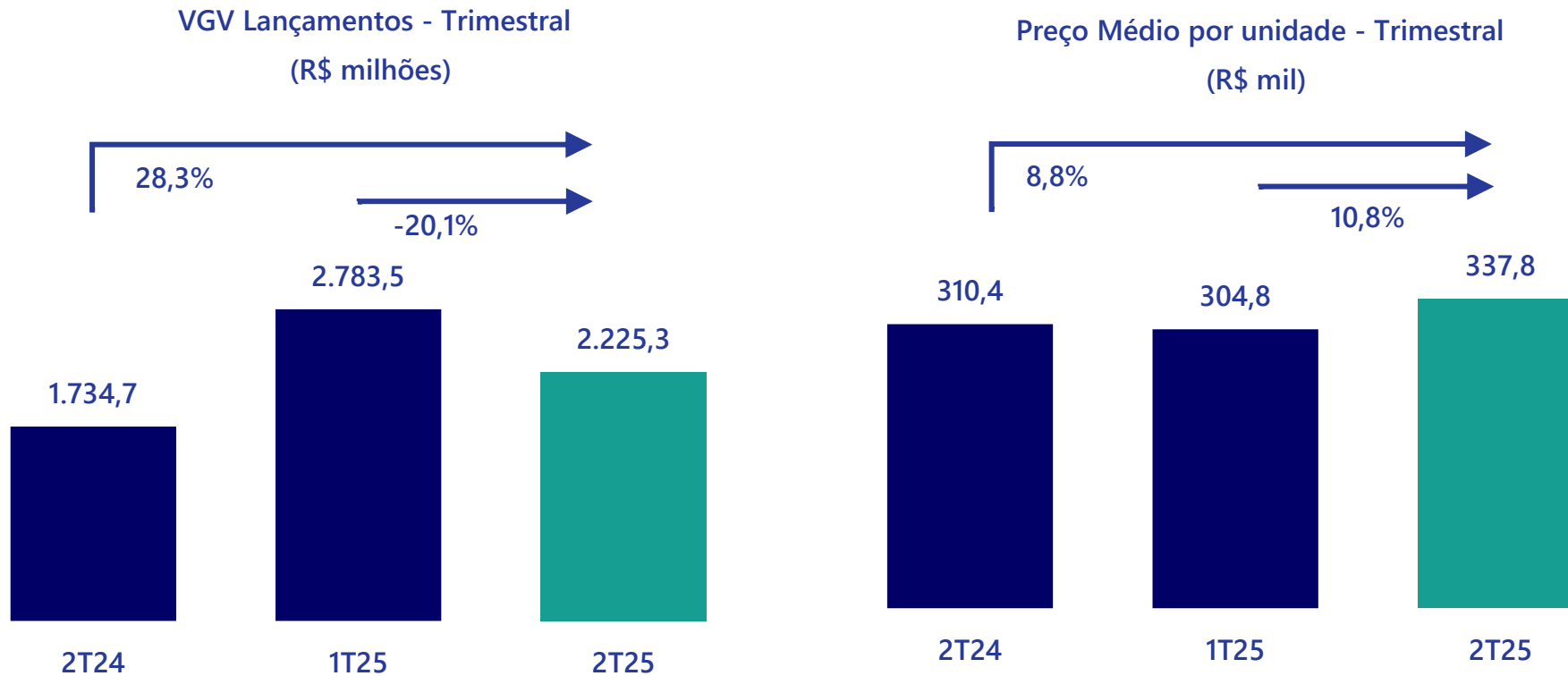
No 2T25, **foram lançados 9 empreendimentos**, sendo 6 localizados em SP e 3 no RJ, totalizando o VGV de

R\$ 2.225,3 MILHÕES

que representa **aumento de 28,3%** em relação ao mesmo período do ano anterior.

Lançamentos	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Número de Empreendimentos	9	14	-35,7%	8	12,5%	23	18	27,8%
VGV (R\$ milhões)	2.225,3	2.783,5	-20,1%	1.734,7	28,3%	5.008,8	3.619,0	38,4%
Número de Unidades	6.588	9.132	-27,9%	5.588	17,9%	15.720	11.547	36,1%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	337,8	304,8	10,8%	310,4	8,8%	318,6	313,4	1,7%
Média de Unid. por Lanç.	732	652	12,2%	699	4,8%	684	642	6,5%
Parte Cury Lançamentos (VGV)	1.960,5	2.666,3	-26,5%	1.676,9	16,9%	4.626,8	3.176,8	45,6%
Parte Cury Lançamentos (%)	88,1%	95,8%	-7,7 p.p.	96,7%	-8,6 p.p.	92,4%	87,8%	4,6 p.p.

// LANÇAMENTOS

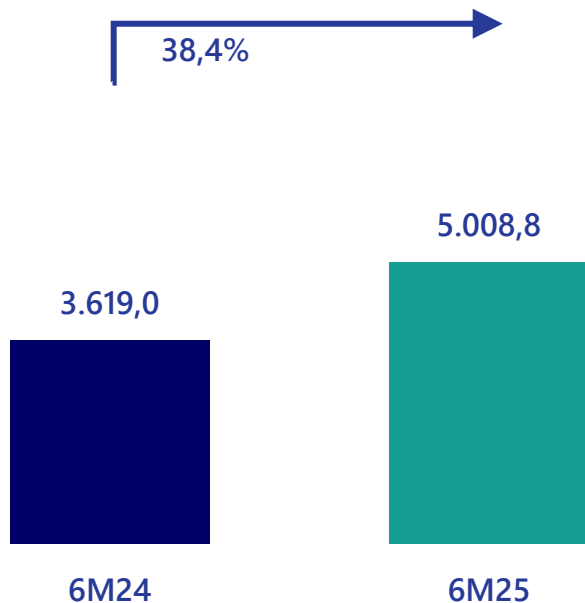


O **forte volume** de lançamentos no 2T25 consiste na estratégia de **concentrar a maior parte dos lançamentos no primeiro semestre**

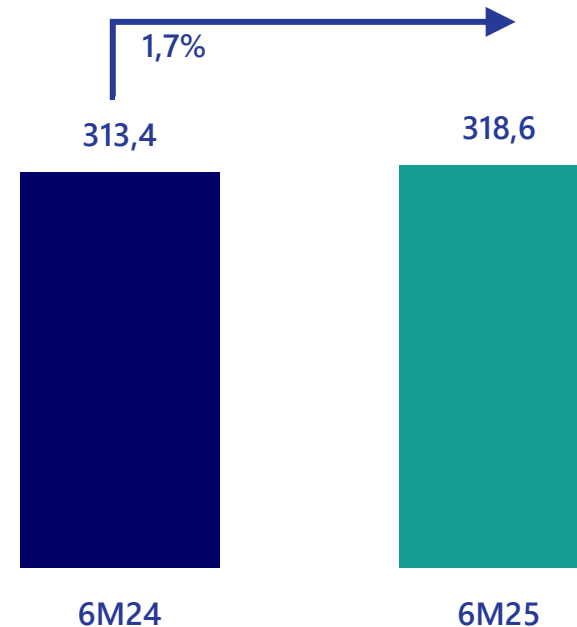
O VGV total de lançamentos atingiu R\$ 2.225,3 milhões no 2T25, que representa aumento de 28,3% em relação ao 2T24 e redução de 20,1% em relação ao 1T25. Já o preço médio das unidades lançadas foi de R\$ 337,8 mil, aumento de 8,8% em comparação ao 2T24 e 10,8% frente ao 1T25, devido ao mix de produtos lançados no período.

// LANÇAMENTOS

VGV Lançamentos - Acumulado
(R\$ milhões)



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



O VGV total de lançamentos nos seis meses de 2025 atingiu R\$ 5.008,8 milhões, aumento de 38,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. O preço médio por unidade lançada foi de R\$ 318,6 mil, crescimento de 1,7% em comparação com o mesmo período do ano anterior.



Nos 2T25, as **vendas líquidas** somaram **R\$ 2.261,4 milhões**

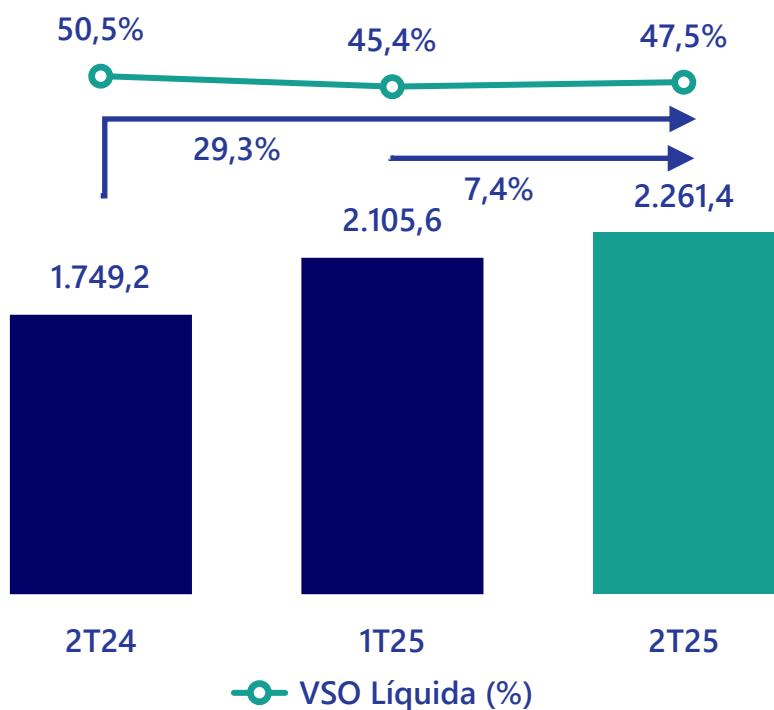
que representa **aumento de 29,3%** em relação ao 2T24 e **crescimento de 7,4%** em comparação ao 1T25.

Vendas, %VSO	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Vendas Brutas (R\$ milhões VGV)	2.498,0	2.225,4	12,2%	1.926,2	29,7%	4.723,4	3.605,7	31,0%
Número de Unidades	8.067	7.173	12,5%	6.389	26,3%	15.240	12.136	25,6%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	309,7	310,2	-0,2%	301,5	2,7%	309,9	297,1	4,3%
VSO Bruta (%)	50,0%	46,8%	3,2 p.p.	52,9%	-2,9 p.p.	65,4%	67,8%	-2,4 p.p.
Distratos (R\$ milhões)	236,6	119,8	97,5%	177,0	33,7%	356,5	304,3	17,2%
Vendas Líquidas (R\$ milhões VGV)	2.261,4	2.105,6	7,4%	1.749,2	29,3%	4.366,9	3.301,4	32,3%
% Lançamentos	55,0%	72,8%	-17,8 p.p.	58,3%	-3,3 p.p.	63,6%	62,8%	0,8 p.p.
% Estoque	45,0%	27,2%	17,8 p.p.	41,7%	3,3 p.p.	36,4%	37,2%	-0,8 p.p.
Distratos / Vendas Brutas	9,5%	5,4%	4,1 p.p.	9,2%	0,3 p.p.	7,5%	8,4%	-0,9 p.p.
VSO Líquida (%)	47,5%	45,4%	2,1 p.p.	50,5%	-3,0 p.p.	63,6%	65,8%	-2,2 p.p.
VSO Líquida UDM (últimos doze meses - %)	74,3%	72,6%	1,7 p.p.	75,1%	-0,8 p.p.	74,3%	75,1%	-0,8 p.p.
Parte Cury Vendas Líquidas (R\$ milhões VGV)	2.007,2	1.919,2	4,6%	1.635,3	22,7%	3.926,5	2.962,6	32,5%
Parte Cury Vendas Líquidas (%)	88,8%	91,1%	-2,3 p.p.	93,5%	-4,7 p.p.	89,9%	89,7%	0,2 p.p.

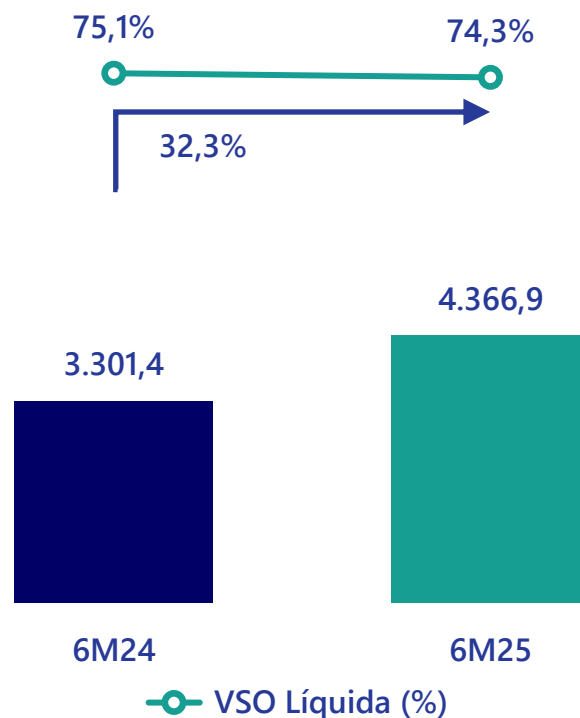
O **preço médio de vendas** registrado no 2T25 foi de **R\$ 309,7 mil**, queda de 0,2% em relação ao 1T25 e aumento de 2,7% frente ao 2T24.

// VENDAS LÍQUIDAS

Vendas Líquidas - Trimestral
(R\$ milhões)



Vendas Líquidas - Acumulado
(R\$ milhões)

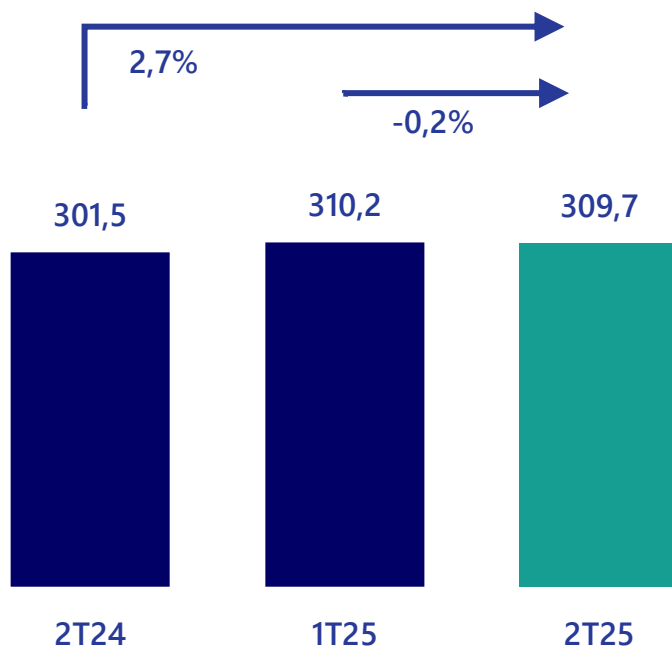


No 2T25, a **VSO trimestral líquida** foi de **47,5%**, aumento de 2,1 p.p. em relação aos 45,4% do 1T25 e redução de 3,0 p.p. frente aos 50,5% registrados no 2T24.

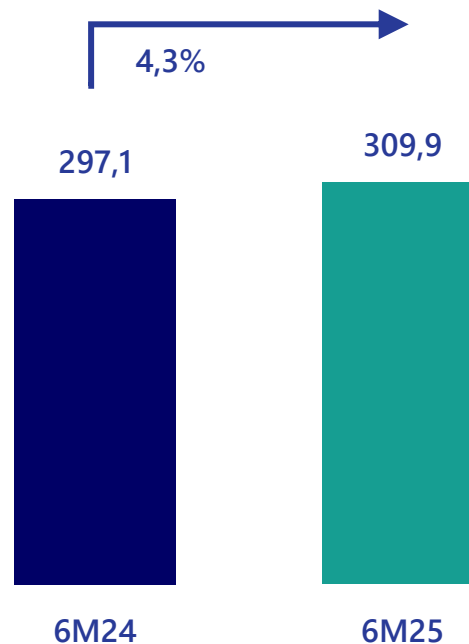
Nos últimos doze meses, a VSO líquida foi de 74,3%, redução de 0,8 p.p. em comparação aos 75,1% do mesmo período do ano anterior.

// VENDAS LÍQUIDAS

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



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



No 2T25, **92,8% das vendas ocorreram dentro do programa Minha Casa**

Minha Vida, considerando todas as faixas de renda, inclusive a Faixa 4, com limite de até R\$ 500 mil. Apenas 7,2% das vendas foram realizadas fora do programa.



O **VGW repassado** no 2T25 totalizou **R\$ 2.149,3 milhões, crescimento de 91,4%** em relação ao 1T25 e aumento 49,4% frente ao 2T24. Já o **número de unidades repassadas** foi de **7.155, crescimento de 89,1%** em relação ao 1T25 e aumento 41,8% frente ao 2T24.

Repasses	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
VGW Repassado (R\$ milhões)	2.149,3	1.122,9	91,4%	1.438,2*	49,4%	3.272,2	2.324,7*	40,8%
Unidades Repassadas	7.155	3.783	89,1%	5.046*	41,8%	10.938	8.203*	33,3%

Considerando o desempenho nos seis meses de 2025, o VGW repassado teve

AUMENTO DE 40,8%

frente ao período de 6M24, enquanto a evolução das unidades repassadas foi de 8.203 em 6M24 para 10.938 em 6M25.

*Reapresentado



No 2T25, foram produzidas
4.046 UNIDADES,
que representa **alta de 9,5%** em relação ao
mesmo período do ano anterior.

Comparado ao 1T25, houve aumento de 20,3%.

Em relação ao 2T24 houve incremento de 352
unidades, aumento de 9,5%.

Produção	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Unidades Produzidas	4.046	3.363	20,3%	3.694	9,5%	7.409	6.626	11,8%
Unidades Concluídas	1.613	2.220*	-27,3%	1.543	4,5%	3.833	2.333	64,3%
Obras em Andamento	81	72	12,5%	66	22,7%	76	66	15,2%

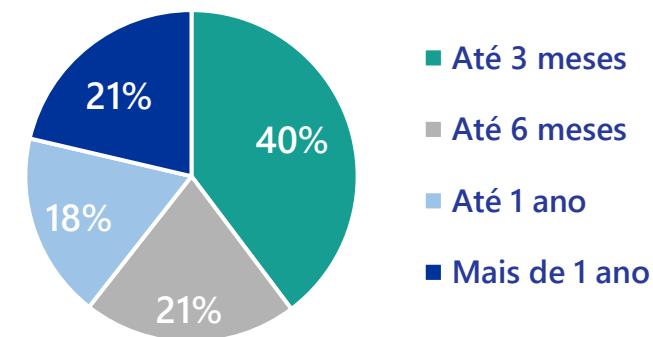
*Reapresentado

A Cury encerrou o 2T25
com estoque de

R\$ 2.497,7 milhões.

Estoque (R\$ milhões, exceto % e unidades)	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A
Em andamento	2.464,3	2.505,4	-1,6%	1.687,6	46,0%
% Total	98,7%	99,0%	-0,3 p.p.	98,5%	0,2 p.p.
Concluído	33,4	25,7	30,0%	25,2	32,5%
% Total	1,3%	1,0%	0,3 p.p.	1,5%	-0,2 p.p.
Total	2.497,7	2.531,0	-1,3%	1.712,8	45,8%
Total (Unidades)	6.852	7.548	-9,2%	5.139	33,3%

Aging dos Estoques 2T25
(Com base na data do lançamento)



Desse total, 98,7% referem a unidades lançadas ou em construção e apenas 1,3% a unidades concluídas.



Considerando os lançamentos recentes, bem como as aquisições realizadas, a Companhia encerrou o 2T25 com carteira de terrenos de

R\$ 21.114,4 MILHÕES EM VGV POTENCIAL,

Aumento de 20,1% em relação ao banco de terrenos do 2T24 e crescimento de 6,6% em relação ao 1T25, o que representa o total de 72.928 unidades.

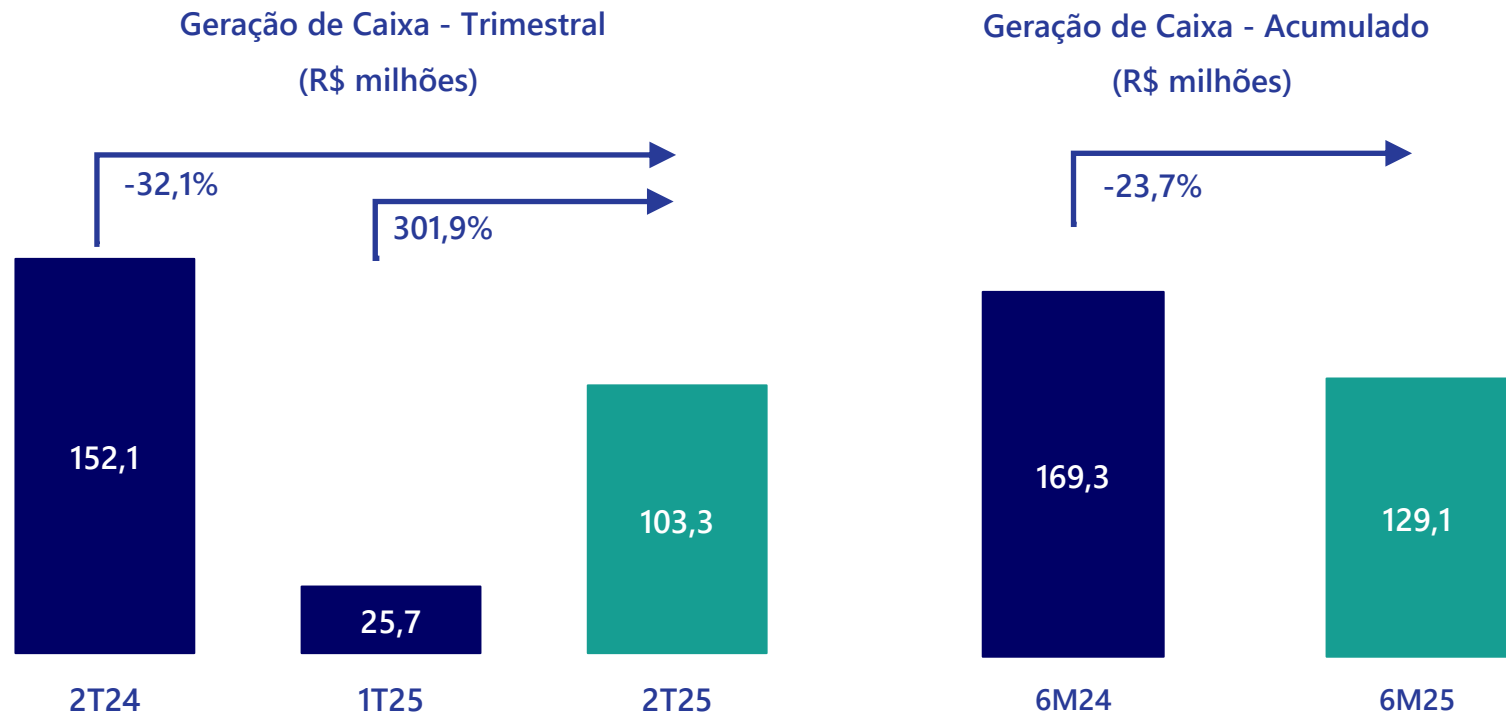
Banco de Terrenos	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A
Banco de Terrenos (VGV, R\$ milhões)	21.114,4	19.805,3	6,6%	17.585,6	20,1%
Número de Empreendimentos	75	73	2,7%	73	2,7%
Número de Unidades	72.928	68.218	6,9%	59.835	21,9%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	289,5	290,3	-0,3%	293,9	-1,5%

Atualmente o banco de terrenos da Cury é composto por **R\$ 15.751,0 milhões** localizados em **São Paulo** e **R\$ 5.363,4 milhões** no **Rio de Janeiro**.

// GERAÇÃO DE CAIXA

No 2T25, a Companhia apresentou **Geração de Caixa Operacional** no valor de

R\$ 103,3 MILHÕES.



Este é o **25º trimestre consecutivo** de **geração de caixa positiva**.

A Cury encerrou o 2T25 com saldo a receber de repasses já realizados no montante de R\$ 210,3 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.



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.

RI@CURY.NET



Clique aqui para acessar
os dados históricos.

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

OPERATIONAL PREVIEW

2Q25 and 6M25

Cury surpasses **historical records**
in Net Pre-Sales, **Transfers**,
produced units and landbank,
with **strong cash generation** in
2Q25

São Paulo, July 7, 2025

Cury Construtora e Incorporadora S.A. ("Company" or "Cury") (B3: CURY3), one of the leading residential construction companies in Brazil, operating in the metropolitan regions of São Paulo and Rio de Janeiro, announces its preliminary operational results for the second quarter of 2025 (2Q25) and the first six months of 2025 (6M25), compared to the same quarter and period of the previous year (2Q24 and 6M24), and, when applicable, to the first quarter of 2025 (1Q25).

The operating results presented herein are preliminary data and, therefore, are still subject to reviews and changes to be carried out by both the Company and the independent auditors.



OPERATIONAL PREVIEW

2Q25 and 6M25

2Q25 OPERATIONAL HIGHLIGHTS



Launches

R\$2.2 BI

↑ +28.3% vs. 2Q24



Net Pre-sales

R\$2.3 BI

↑ +29.3% vs. 2Q24



Transfers

R\$2.1 BI

↑ +49.4% vs. 2Q24



Production

Units Produced

4.046

↑ +9.5% vs. 2Q24



Landbank

R\$21.1 BI

↑ +20.1% vs. 2Q24

Cash Generation

R\$103.3 MI

25th consecutive quarter of positive cash generation

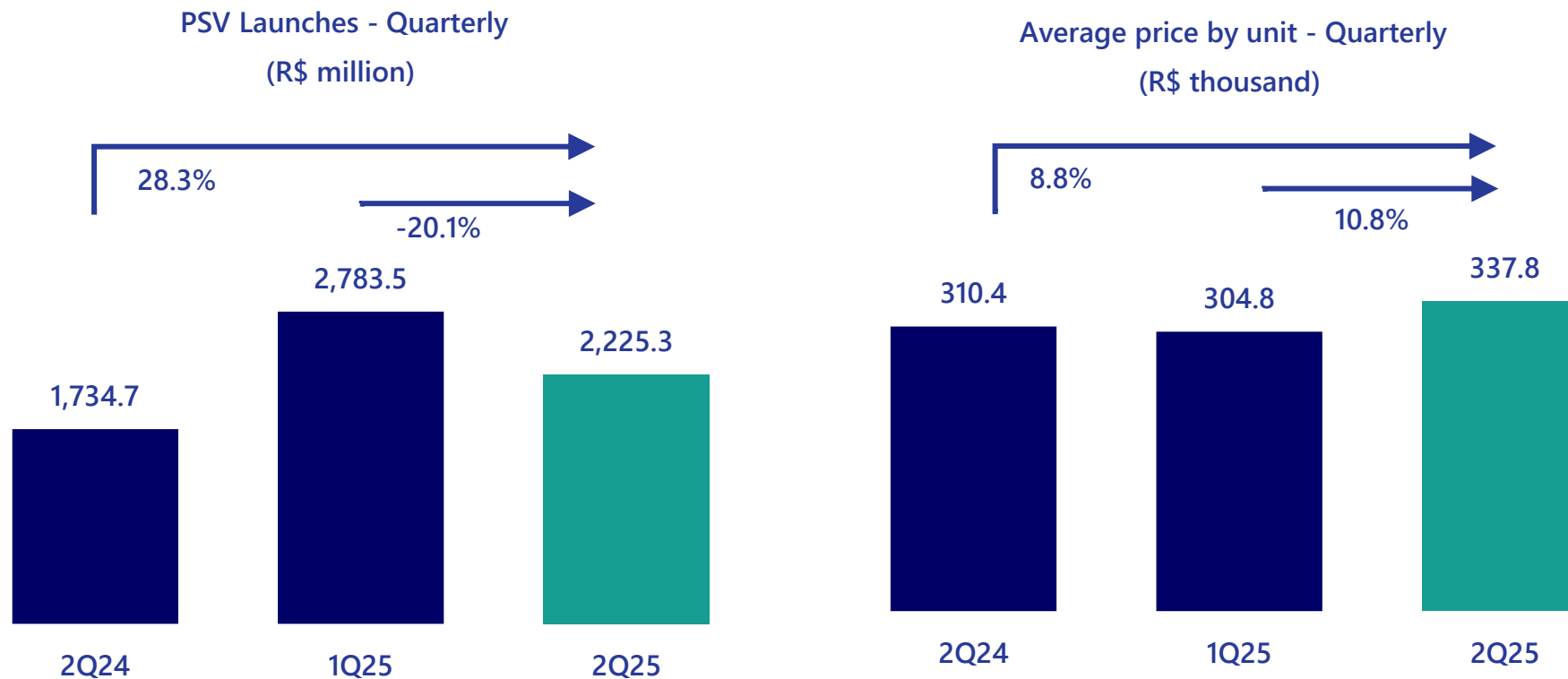
In 2Q25, **9 projects were launched**, with 6 located in SP and 3 in RJ, totaling a PSV of

R\$2,225.3 MILLION,

which represents **an increase of 28.3%** compared to the same period of the previous year.

Launches	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Number of launches	9	14	-35.7%	8	12.5%	23	18	27.8%
PSV (R\$ million)	2,225.3	2,783.5	-20.1%	1,734.7	28.3%	5,008.8	3,619.0	38.4%
Units launched	6,588	9,132	-27.9%	5,588	17.9%	15,720	11,547	36.1%
Average price per unit (R\$ '000)	337.8	304.8	10.8%	310.4	8.8%	318.6	313.4	1.7%
Average unit per launch	732	652	12.2%	699	4.8%	684	642	6.5%
Share Cury (PSV)	1,960.5	2,666.3	-26.5%	1,676.9	16.9%	4,626.8	3,176.8	45.6%
Share Cury (%)	88.1%	95.8%	-7.7 p.p.	96.7%	-8.6 p.p.	92.4%	87.8%	4.6 p.p.

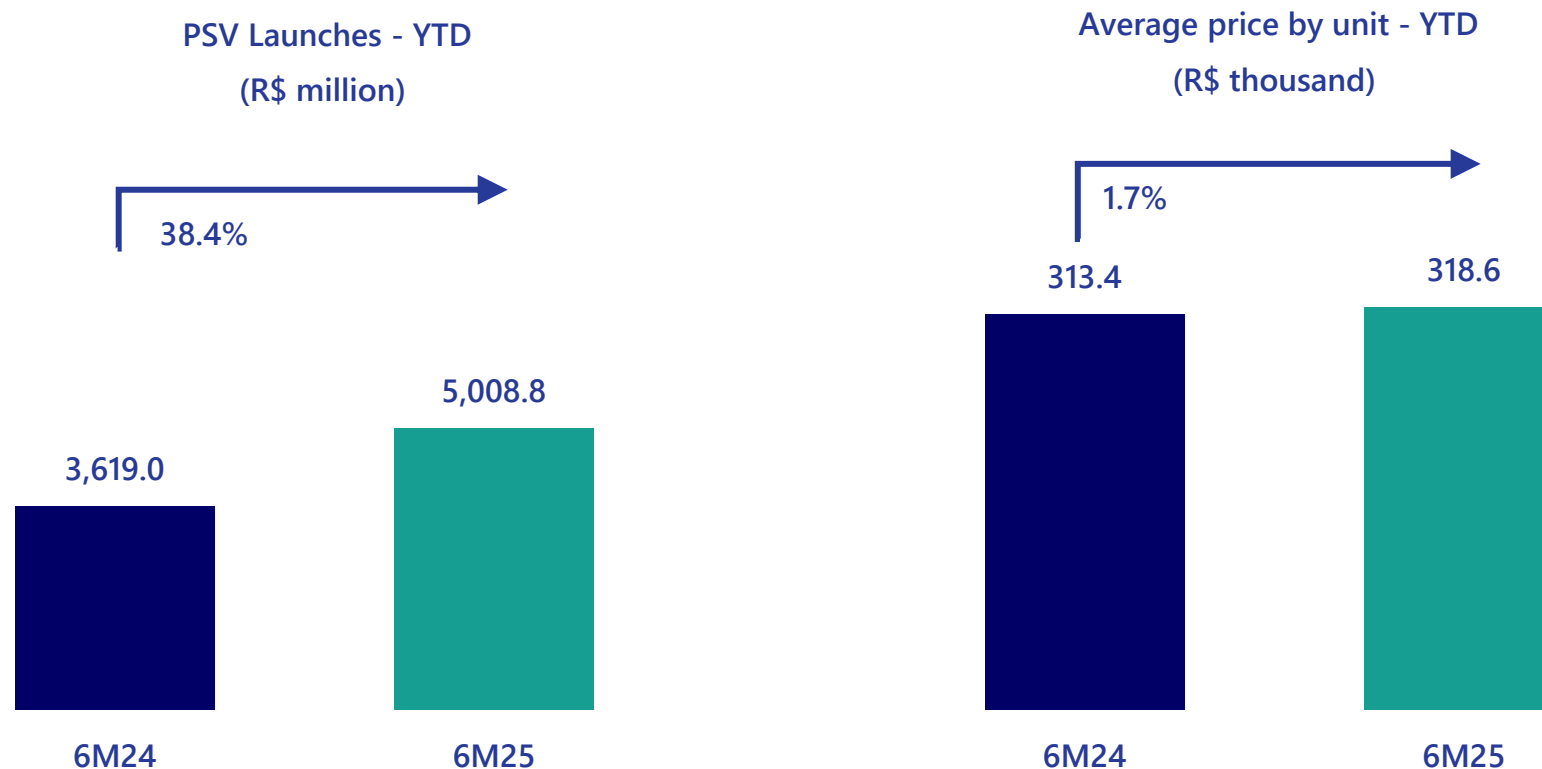
// LAUNCHES



The **strong volume** of launches in 2Q25 reflects the strategy of **concentrating most launches in the first Half of the year**

The total PSV of launches reached R\$2,225.3 million, in 2Q25, which represents an increase of 28.3% compared to 2Q24 and decrease of 20.1% compared to 1Q25. The average price per unit launched was R\$ 337.8 thousand, which represents an increase of 8.8% compared to 2Q24 and 10.8% compared to 1Q25, due to the product mix launched during the period.

// LAUNCHES



The total PSV of launches in the first half of 2025 reached R\$5,008.8 millions, increased of 38.4% compared to the same period of the previous year. The average price per unit launched was R\$ 318.6 thousand, an increase of 1.7% compared to the same period of the previous year.



In the 2Q25, **net sales totaled R\$2,261.4 MILLION**

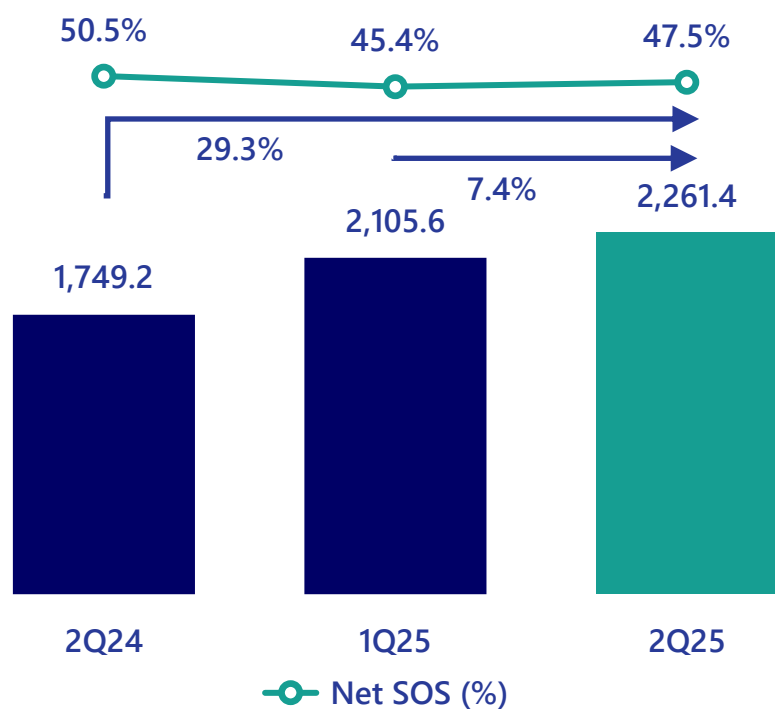
which corresponds to an **increase of 29.3%** compared to 2Q24 and an **increase of 7.4%** compared to 1Q25.

Pre-sales, %SOS	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Gross pre-sales (R\$ million PSV)	2,498.0	2,225.4	12.2%	1,926.2	29.7%	4,723.4	3,605.7	31.0%
# units sold	8,067	7,173	12.5%	6,389	26.3%	15,240	12,136	25.6%
Average price per unit (R\$ '000)	309.7	310.2	-0.2%	301.5	2.7%	309.9	297.1	4.3%
Gross SOS (%)	50.0%	46.8%	3.2 p.p.	52.9%	-2.9 p.p.	65.4%	67.8%	-2.4 p.p.
Cancellations (R\$ million)	236.6	119.8	97.5%	177.0	33.7%	356.5	304.3	17.2%
Net pre-sales (R\$ million PSV)	2,261.4	2,105.6	7.4%	1,749.2	29.3%	4,366.9	3,301.4	32.3%
% Launches	55.0%	72.8%	-17.8 p.p.	58.3%	-3.3 p.p.	63.6%	62.8%	0.8 p.p.
% Inventories	45.0%	27.2%	17.8 p.p.	41.7%	3.3 p.p.	36.4%	37.2%	-0.8 p.p.
Cancellations / Gross pre-sales	9.5%	5.4%	4.1 p.p.	9.2%	0.3 p.p.	7.5%	8.4%	-0.9 p.p.
Net SOS (%)	47.5%	45.4%	2.1 p.p.	50.5%	-3.0 p.p.	63.6%	65.8%	-2.2 p.p.
Net SOS LTM (%)	74.3%	72.6%	1.7 p.p.	75.1%	-0.8 p.p.	74.3%	75.1%	-0.8 p.p.
Share Cury Net Pre-Sales (R\$ million PSV)	2,007.2	1,919.2	4.6%	1,635.3	22.7%	3,926.5	2,962.6	32.5%
Share Cury Net Pre-Sales (%)	88.8%	91.1%	-2.3 p.p.	93.5%	-4.7 p.p.	89.9%	89.7%	0.2 p.p.

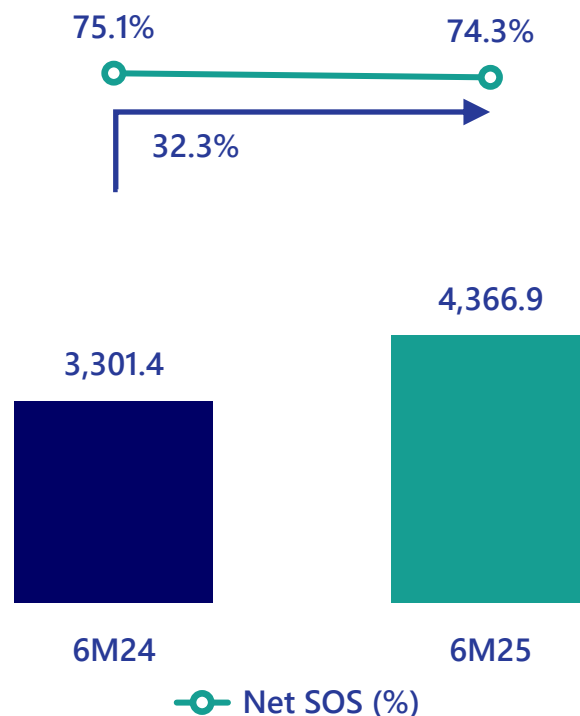
The **average selling price** recorded in 2Q25 was **R\$309.7 thousand**, representing a decrease of 0.2% compared to 1Q25 and an increase of 2.7% compared to 2Q24.

// NET PRE-SALES

Net Pre-Sales - Quartely
(R\$ million)



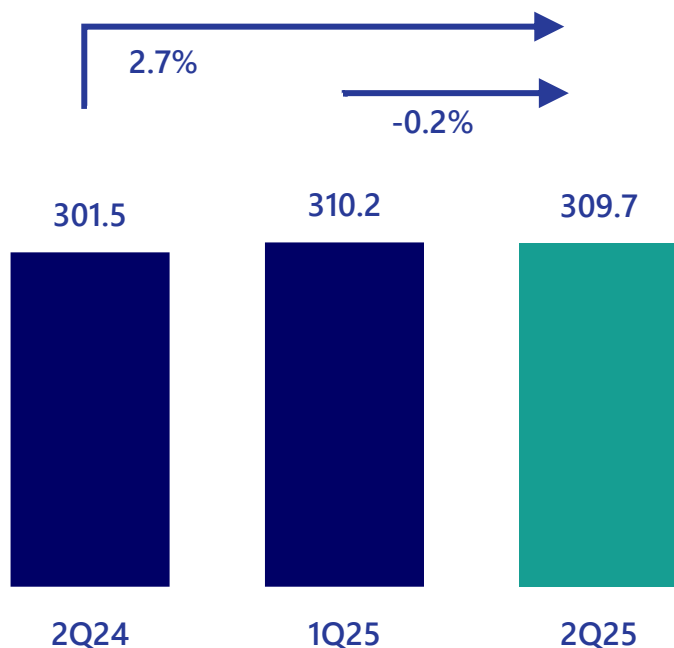
Net Pre-Sales - YTD
(R\$ million)



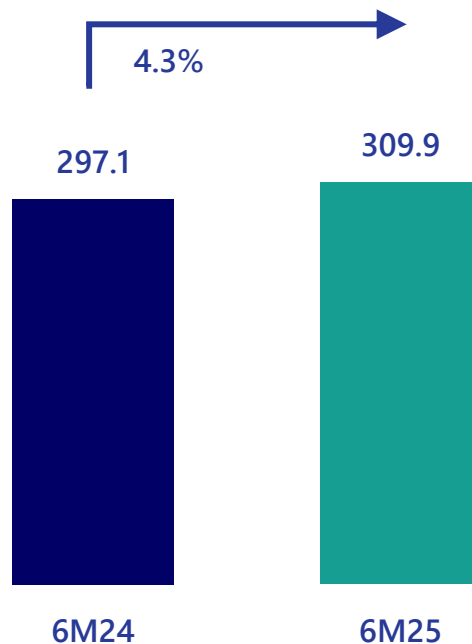
In 2Q25, the **quarterly net SOS** was **47.5%**, increase of 2.1 p.p. compared to 45.4 in 1Q25, and a reduction of 3.0 p.p. compared to 50.5% reported in 2Q24.

In the last twelve months, the net SoS was 74,3%, reduction of 0,8 p.p. compared to 75.1% in the same period of the previous year.

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



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



In 2Q25, **92.8% of sales were made within the Minha Casa Minha Vida program**, covering all income

brackets, including “Faixa 4”, which has a limit of up to R\$500,000. Only 7.2% of sales were made outside the program.



The **PSV transferred** in 2Q25 totaled **R\$ 2.149,3 million**, representing a growth of **91.4%** compared to 1Q25 and an increase of 49.4% compared to 2Q24. The **number of units transferred** was **7,155** a growth of **89.1%** compared to 1Q25 and an increase of 41.8% compared to 2Q24.

Transfers	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
PSV transferred (R\$ million)	2,149.3	1,122.9	91.4%	1,438.2*	49.4%	3,272.2	2,324.7*	40.8%
Units transferred	7,155	3,783	89.1%	5,046*	41.8%	10,938	8,203*	33.3%

Considering the performance of in the six-month period of 2025, the PSV transferred totaled

INCREASE OF 40.8%

compared to the period of 6M24, while the number of units transferred increased from 8,203 in 6M24 to 10,938 in 6M25.

*Represented



In 2Q25, there were produced
4,046 units,

which represents an increase of **9.5%** compared
to the same period of the previous year.

Compared to 1Q25, there was an increase of 20.3%.

There was a growth of 352 units compared to
2Q24, which represents an increase 9.5%.

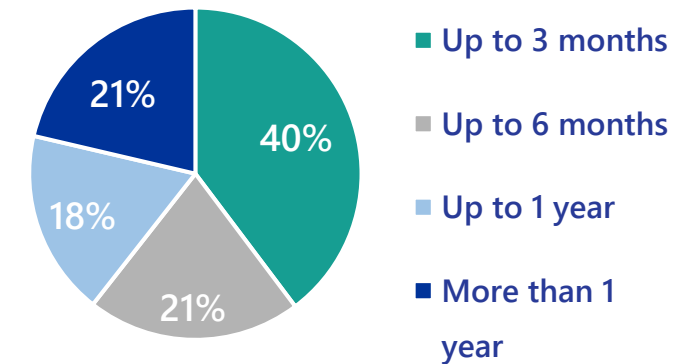
Production	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Units Constructed	4,046	3,363	20.3%	3,694	9.5%	7,409	6,626	11.8%
Units Completed	1,613	2,220*	-27.3%	1,543	4.5%	3,833	2,333	64.3%
Construction Sites	81	72	12.5%	66	22.7%	76	66	15.2%

*Represented

Cury ended 2Q25 with
an inventory of **R\$2,497.7 million.**

Inventories (R\$ million, except % and units)	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y
Under Construction	2,464.3	2,505.4	-1.6%	1,687.6	46.0%
% Total	98.7%	99.0%	-0.3 p.p.	98.5%	0.2 p.p.
Completed	33.4	25.7	30.0%	25.2	32.5%
% Total	1.3%	1.0%	0.3 p.p.	1.5%	-0.2 p.p.
Total	2,497.7	2,531.0	-1.3%	1,712.8	45.8%
Total (Units)	6,852	7,548	-9.2%	5,139	33.3%

Aging of Inventories 2Q25
(Based in the launches dates)



Of this total, 98.7% refer to units launched or under construction, and only 1.3% to completed units.



Considering the recent launches as well as the acquisitions made, the company ended 2Q25 with a landbank of

R\$21,114.4 MILLION IN POTENTIAL PSV,

an increase 20.1% compared to the landbank of 2Q24 and growth of 6.6% compared to 1Q25, which represents a total of 72,928 units.

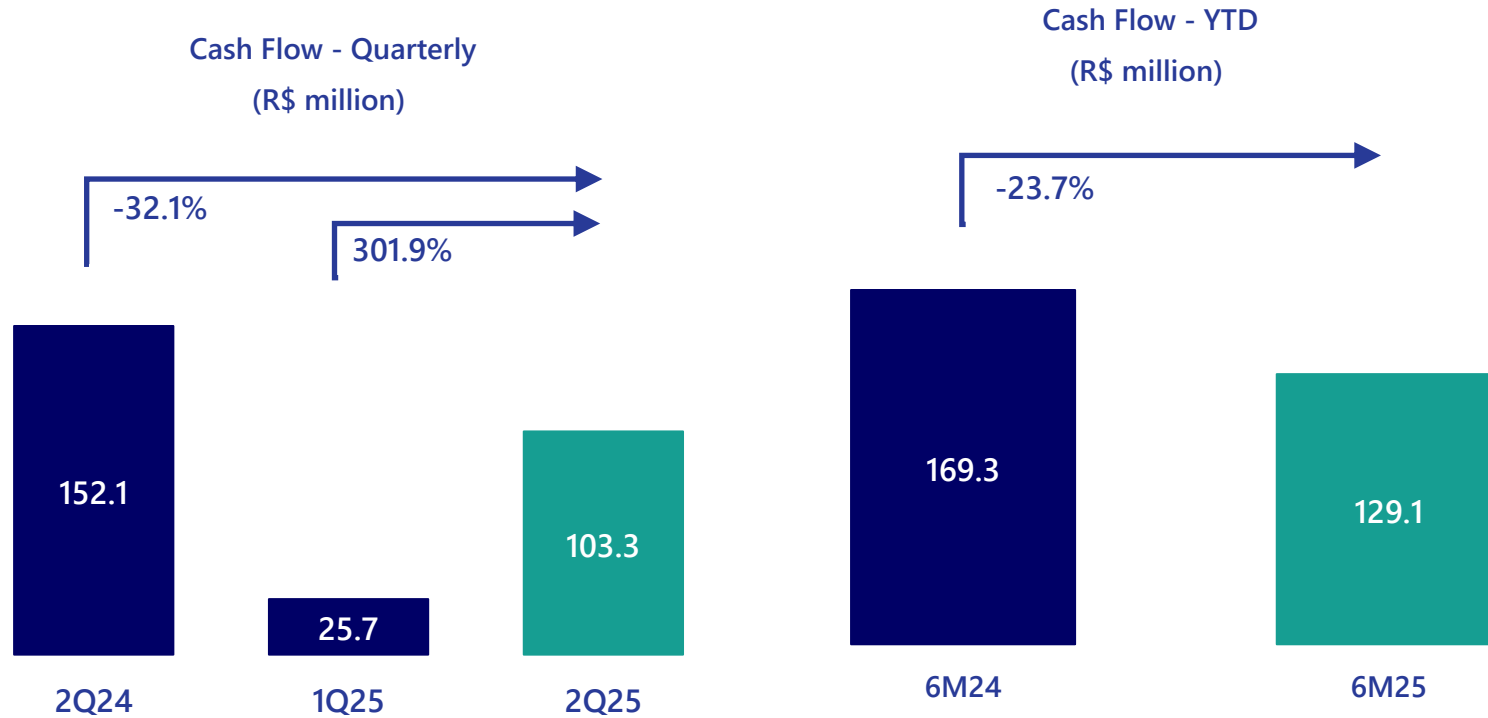
Landbank	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y
LandBank (PSV, R\$ million)	21,114.4	19,805.3	6.6%	17,585.6	20.1%
# of projects	75	73	2.7%	73	2.7%
Potential # units on landbank	72,928	68,218	6.9%	59,835	21.9%
Average price per unit (R\$ '000)	289.5	290.3	-0.3%	293.9	-1.5%

Currently, Cury's landbank **consists of R\$ 15,751.0 million** located in **São Paulo** and **R\$ 5,363.4 million** in **Rio de Janeiro**.

// CASH FLOW

On 2Q25, the company presented Positive **operational cash generation** in the amount of

R\$103.3 MILLION



This is the **25th** consecutive quarter of positive cash generation.

Cury ended the 2Q25 with a balance to receive from transfers already made in the amount of R\$ 210.3 million. Had it not been for the rule change by Caixa Econômica Federal, where it no longer deposits the funds to the developer at the time of the transfer, but instead deposits them only after the contract is registered in the notary's office, these values would have already been accounted for as cash generation.

Cury will continue improving internal processes to try to reduce deadlines and impacts.



Ronaldo Cury de Capua
IR Officer

Nádia Santos
IR Manager

João Vitor Varricchio
IR Supervisor

Thiago Leal
IR Analyst

RI@CURY.NET



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

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