

RELEASE DE RESULTADOS

2T25 e 6M25

Cury registra **recordes** no 2T25 em **receita líquida, lucro líquido, vendas, landbank, repasses e unidades em produção**, com **destaques** para a **margem bruta ajustada de 39,8%, margem líquida de 19,8% e ROE de 70,1%**

São Paulo, 5 de agosto 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 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).

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

2T25 e 6M25

DESTAQUES DO 2T25

VGv Lançado

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

Landbank

R\$ 21,1 BI

↑ +20,1% vs. 2T24

Geração de Caixa

R\$ 103,3 MI

25º trimestre consecutivo
de geração de caixa positiva

**Receita
Líquida**

R\$ 1,3 BI

↑ +34,9% vs. 2T24

**Margem Bruta
Ajustada**

39,8%

↑ +1,3 p.p. vs. 2T24

**Margem
Líquida**

19,8%

↑ +2,2 p.p. vs. 2T24

Margem REF

43,4%

↑ +0,7 p.p. vs. 2T24

ROE

70,1%

↑ +8,1 p.p. vs. 2T24

O primeiro semestre de 2025 foi marcado por avanços consistentes para Cury em diversas frentes. A Companhia alcançou R\$ 5,0 bilhões em lançamentos e R\$ 4,4 bilhões em vendas líquidas e registramos R\$ 2,6 bilhões em receita líquida e lucro líquido de R\$ 450 milhões.

Os indicadores financeiros no segundo trimestre, alcançaram receita líquida e lucro líquido recordes. O ROE atingiu 70,1%, refletindo a eficiência do modelo de negócios e a capacidade de conversão de capital próprio em resultado.

Neste trimestre também tivemos recordes em nossa operação: landbank e repasses, com aquisições de terrenos que ampliaram a presença da Companhia em regiões centrais de São Paulo e Rio de Janeiro. A geração de caixa permaneceu sólida, mesmo diante das mudanças promovidas pela Caixa Econômica Federal, evidenciando a resiliência financeira e a disciplina de execução da Companhia.

A implementação da nova Faixa 4 do programa Minha Casa Minha Vida, que ampliou o teto de enquadramento para imóveis de até R\$ 500 mil, já tem refletido de forma positiva no desempenho da Companhia. No trimestre, 92,8% das vendas realizadas tinha preço unitário de venda até o teto do programa, ampliando a base de clientes elegíveis e fortalecendo a atuação da Cury no segmento de habitação acessível.

A Companhia mantém o ritmo forte de lançamentos com projetos relevantes no mês de agosto, podendo citar o empreendimento Next Guarulhos, com 1.310 unidades e VGV de R\$ 334 milhões e o Residencial Cartola na região de São Cristóvão - Rio de Janeiro, com 512 unidades e VGV de R\$ 179 milhões. Ambos os empreendimentos reforçam nossa presença em regiões estratégicas e a atratividade do nosso portfólio junto ao público-alvo.

Na cultura organizacional, a Companhia foi reconhecida com o selo Great Place to Work, resultado de uma gestão voltada à construção de um ambiente ético, inclusivo e alinhado à estratégia de longo prazo.

A Cury foi citada pela B3 na 1ª prévia da carteira teórica do Ibovespa, com ingresso a partir de 1º de setembro, um marco importante na história da Cury como empresa listada, que reflete a evolução, o reconhecimento e relevância da Companhia no mercado.

A Cury encerra o segundo trimestre com entusiasmo e confiança, certa de que está preparada para aproveitar as oportunidades que virão e seguirá construindo, com responsabilidade, um futuro ainda mais promissor para a Companhia, seus clientes, colaboradores e acionistas.

FÁBIO CURY - CEO

// DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Operacional (R\$ milhões)	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Lançamentos	9	14	-35,7%	8	12,5%	23	18	27,8%
VGV lançado ¹ (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%
Vendas Líquidas (R\$ milhões)	2.261,4	2.105,6	7,4%	1.749,2	29,3%	4.366,9	3.301,4	32,3%
VSO Líquida ²	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.
Banco de Terrenos (VGV, R\$ milhões)	21.114,4	19.805,3	6,6%	17.585,6	20,1%	21.114,4	17.585,6	20,1%
Geração de Caixa (R\$ milhões) ³	103,3	25,7	301,9%	152,1	-32,1%	129,1	169,3	-23,7%

Financeiro (R\$ milhões)	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Receita líquida	1.346,6	1.216,2	10,7%	998,1	34,9%	2.562,8	1.835,5	39,6%
Lucro bruto	532,8	474,9	12,2%	382,5	39,3%	1.007,7	699,1	44,1%
Margem bruta	39,6%	39,0%	0,6 p.p.	38,3%	1,3 p.p.	39,3%	38,1%	1,2 p.p.
Margem bruta ajustada ⁴	39,8%	39,2%	0,6 p.p.	38,5%	1,3 p.p.	39,5%	38,3%	1,2 p.p.
Lucro líquido da Atividade (100%) ⁵	267,2	233,7	14,3%	175,3	52,4%	500,8	329,4	52,0%
Margem líquida (100%)	19,8%	19,2%	0,6 p.p.	17,6%	2,2 p.p.	19,5%	17,9%	1,6 p.p.
Lucro líquido %Cury ⁶	236,7	213,5	10,9%	172,2	37,5%	450,2	313,5	43,6%
Margem líquida % Cury	17,6%	17,6%	0,0 p.p.	17,3%	0,3 p.p.	17,6%	17,1%	0,5 p.p.
ROE ⁷	70,1%	67,5%	2,6 p.p.	62,0%	8,1 p.p.	70,1%	62,0%	8,1 p.p.

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.

3) Devido à mudança no critério de liberação de recursos pela Caixa Econômica Federal em maio de 2024, a comparabilidade da geração de caixa nos primeiros seis meses de 2025 com o mesmo período no ano anterior ficou comprometida. Se os critérios anteriores de liberação de recursos tivessem sido mantidos, a geração de caixa do 2T25 teria sido de R\$ 252,9 milhões e nos 6M25 de R\$ 295,7 milhões.

4) Margem Bruta Ajustados por Juros Capitalizados

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

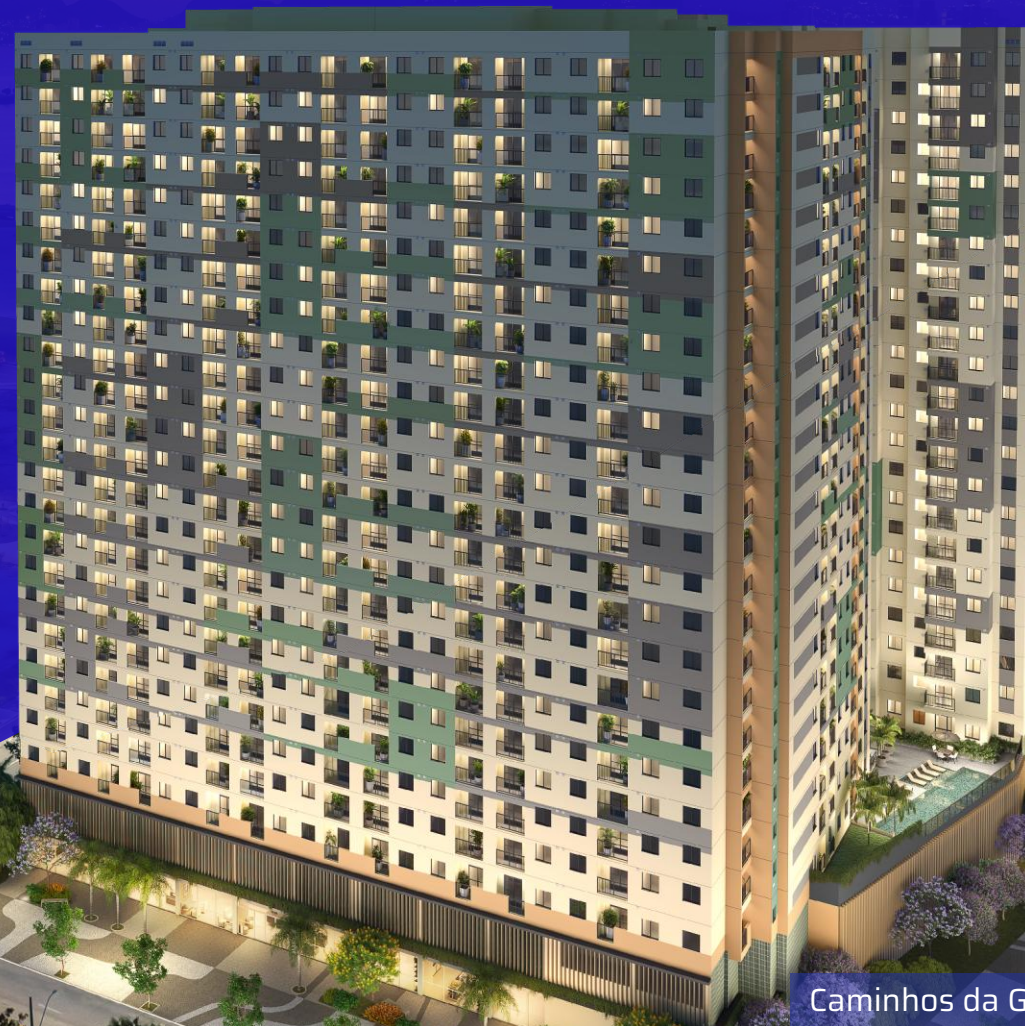
6) Lucro Líquido considerando apenas a parcela atribuível aos controladores, o percentual Cury.

7) 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.



Clique aqui para
acessar os dados
históricos.

DESEMPENHO **OPERACIONAL**



Caminhos da Guanabara - RJ

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

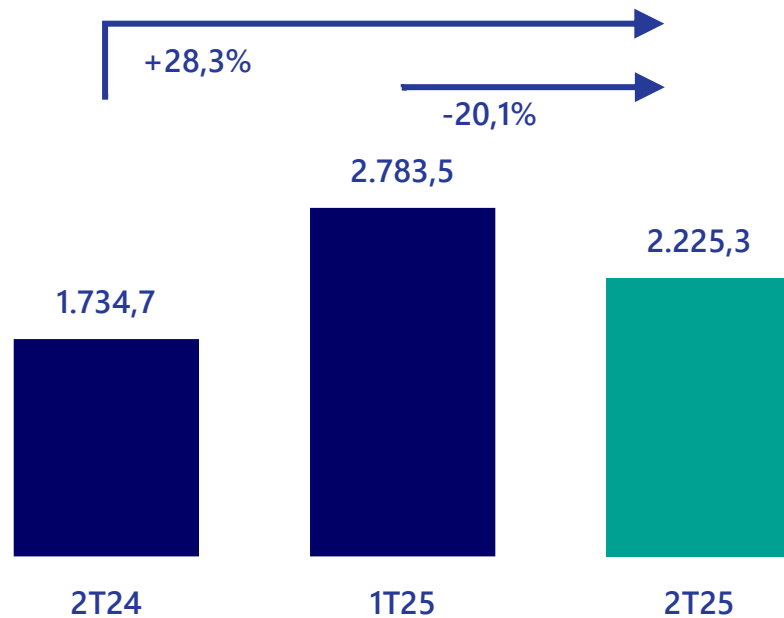
R\$ 2.225,3 MILHÕES

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

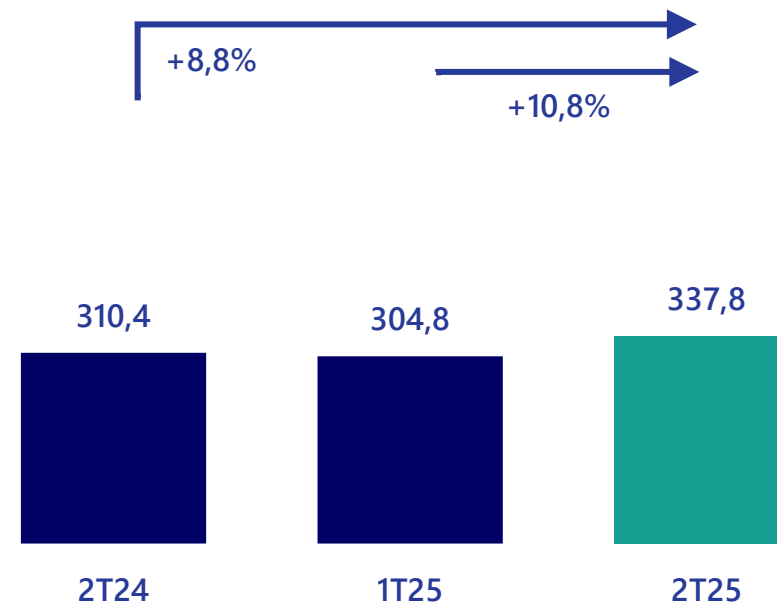
Lançamentos	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Número de Empreendimentos	9	14	-35,7%	8	12,5%	23	18	27,8%
VGV (R\$ milhões)	2.225,3	2.783,5	-20,1%	1.734,7	28,3%	5.008,8	3.619,0	38,4%
Número de Unidades	6.588	9.132	-27,9%	5.588	17,9%	15.720	11.547	36,1%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	337,8	304,8	10,8%	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

VGV Lançamentos - Trimestral
(R\$ milhões)



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



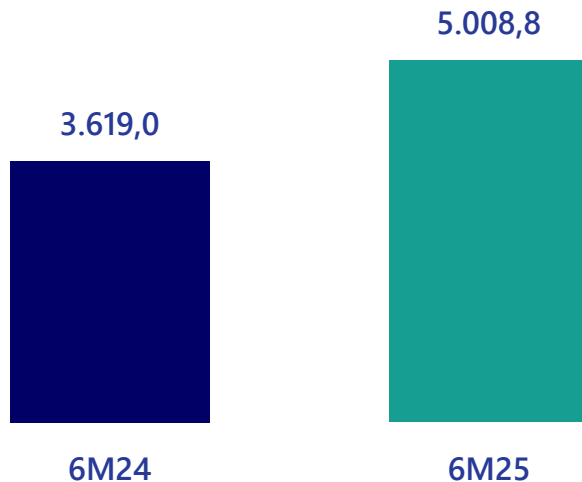
O **forte volume** de lançamentos no 2T25 consiste na estratégia de **concentrar a maior parte dos lançamentos no primeiro semestre**

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

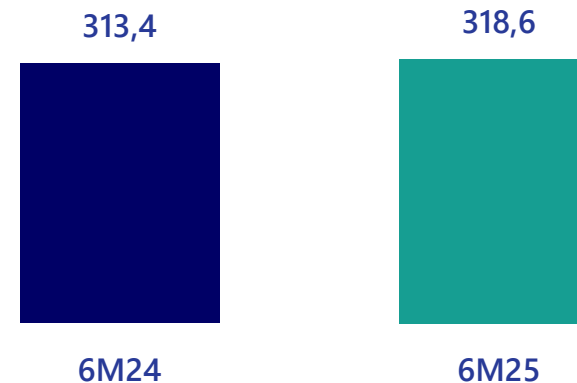
VGV Lançamentos - Acumulado
(R\$ milhões)

+38,4%



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

+1,7%



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.

// DESTAQUES

% vendido até 04/08/2025

São Paulo

The One Granja Julieta



Abr/2025

VGv R\$ 221 MM

Zona Sul

98% vendido

Cidade Villa Lobos - Maestro



Mai/2025

VGv R\$ 203 MM

Zona Oeste

97% vendido

Rio de Janeiro

Residencial Pixinguinha



Mai/2025

VGv R\$ 397 MM

Porto

77% vendido



No 2T25, as **vendas líquidas** somaram **R\$ 2.261,4 milhões**

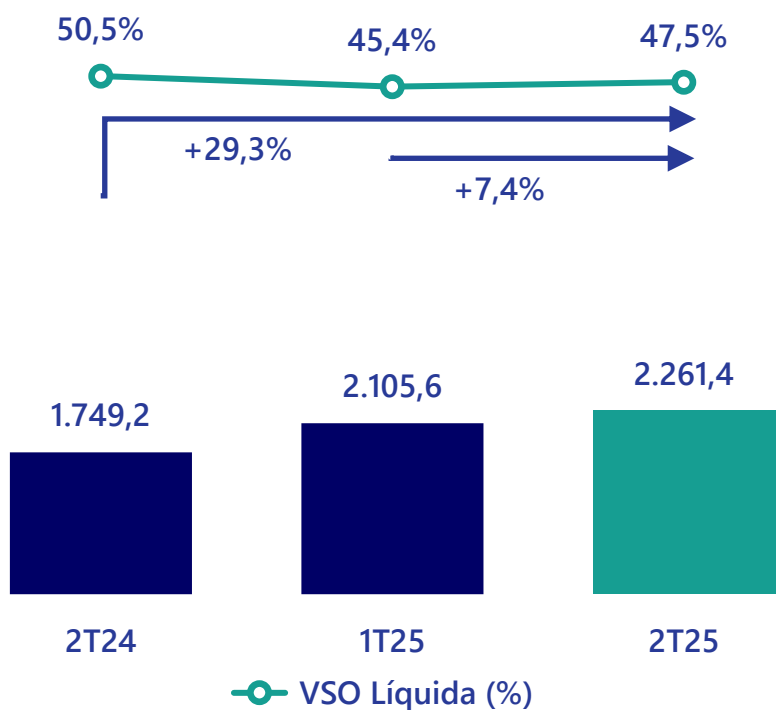
que representa **aumento de 29,3%** em relação ao 2T24 e **crescimento de 7,4%** em comparação ao 1T25.

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.

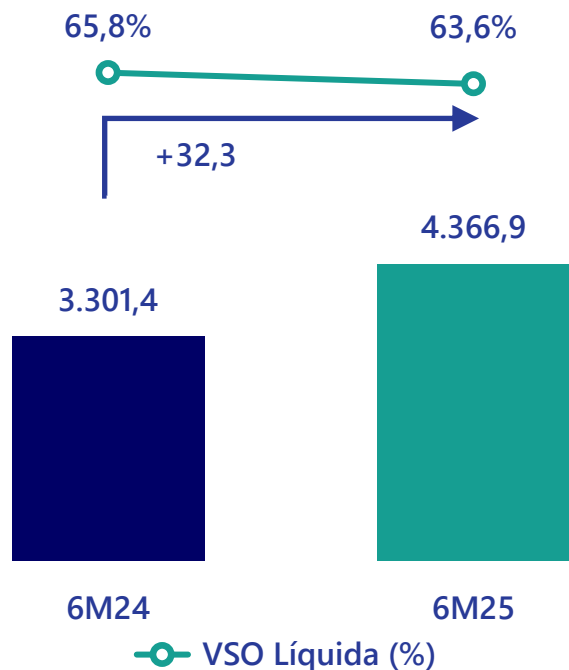
O **preço médio de vendas** registrado no 2T25 foi de **R\$ 309,7 mil**, queda de 0,2% em relação ao 1T25 e aumento de 2,7% frente ao 2T24.

// VENDAS LÍQUIDAS

Vendas Líquidas - Trimestral
(R\$ milhões)



Vendas Líquidas - Acumulado
(R\$ milhões)

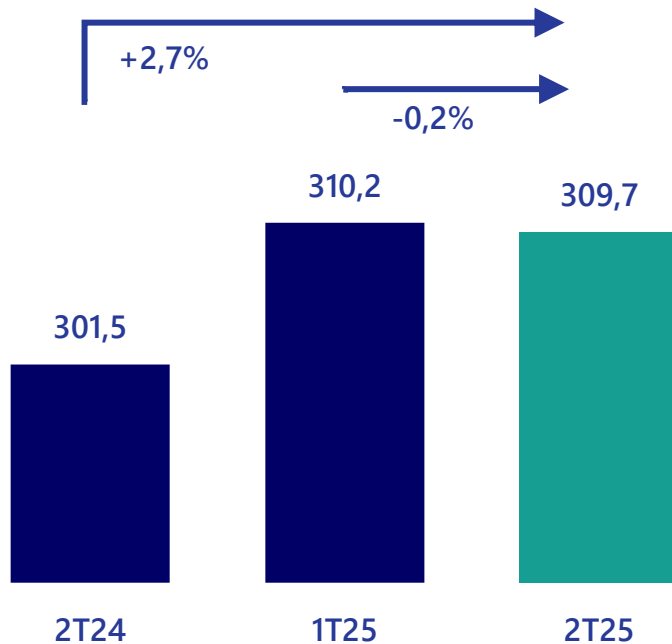


No 2T25, a VSO trimestral líquida foi de 47,5%, aumento de 2,1 p.p. em relação aos 45,4% do 1T25 e uma redução de 3,0 p.p. frente aos 50,5% registrados no 2T24.

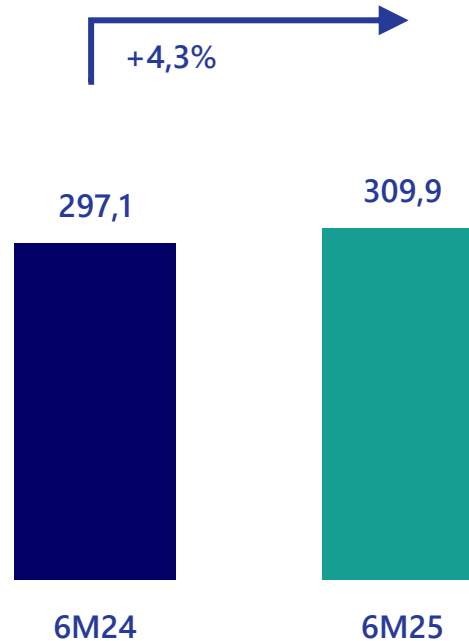
Nos últimos doze meses 2025, a VSO líquida foi de 74,3%, aumento de 1,7 p.p. em relação ao 1T25 e redução de 0,8 p.p. sobre os 75,1% do mesmo período do ano anterior.

// VENDAS LÍQUIDAS

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



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



No 2T25, **92,8%** das
vendas realizadas
possuíam preço
unitário de venda até
R\$ 500 mil.

Repasses	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
VGV 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%

AUMENTO DE 40,8%

*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%

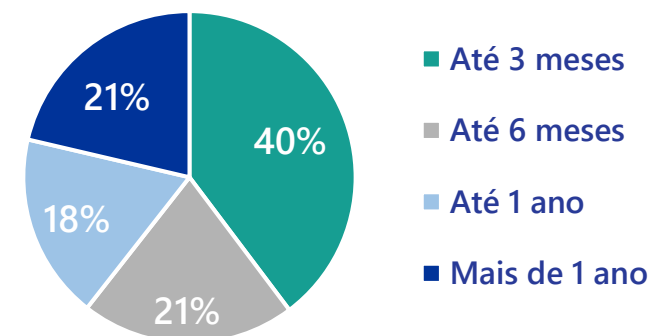
*Reapresentado

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.

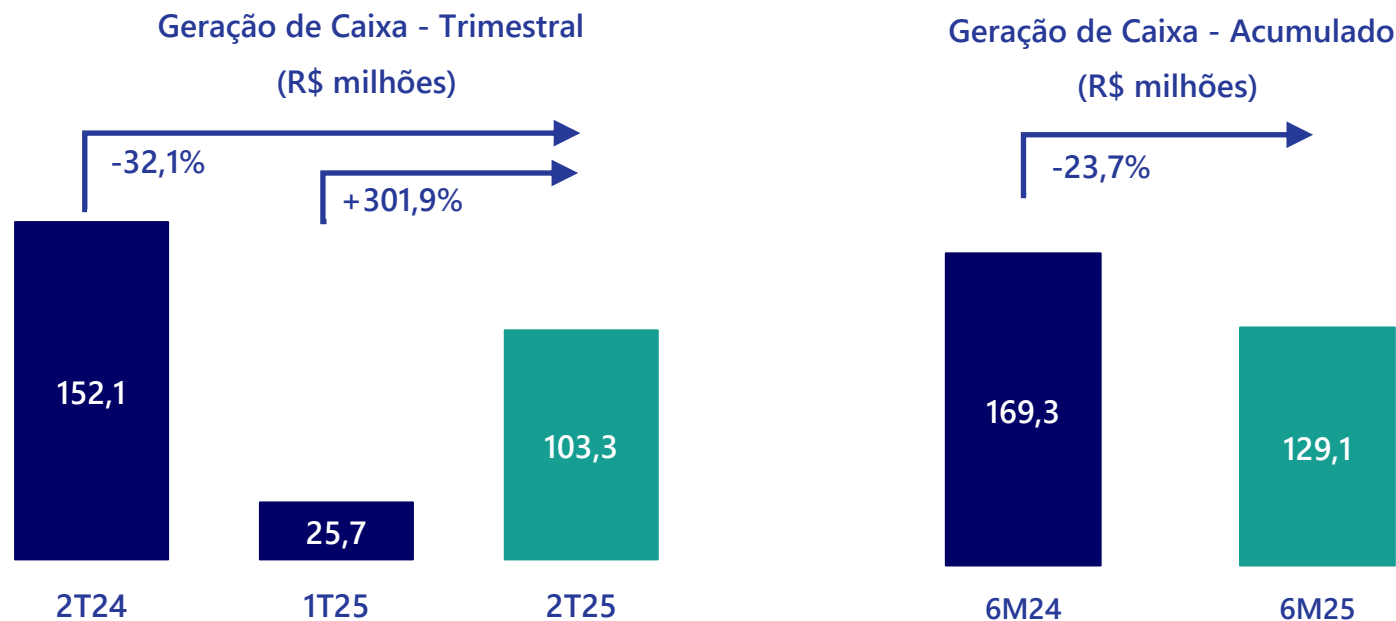
Banco de Terrenos	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A
Banco de Terrenos (VGV, R\$ milhões)	21.114,4	19.805,3	6,6%	17.585,6	20,1%
Número de Empreendimentos	75	73	2,7%	73	2,7%
Número de Unidades	72.928	68.218	6,9%	59.835	21,9%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	289,5	290,3	-0,3%	293,9	-1,5%

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**.

Devido à mudança no critério de liberação de recursos pela Caixa Econômica Federal em maio de 2024, a comparabilidade da geração de caixa nos primeiros seis meses de 2025 com o mesmo período no ano anterior ficou comprometida. **Se os critérios anteriores de liberação de recursos tivessem sido mantidos, a geração de caixa do 2T25 teria sido de**

R\$ 252,9 MILHÕES e nos 6M25 de R\$ 295,7 MILHÕES.

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

DESEMPENHO **FINANCEIRO**



Ciata Residencial - RJ

// RECEITA



A Receita Líquida totalizou no trimestre

R\$ 1.346,6 MI

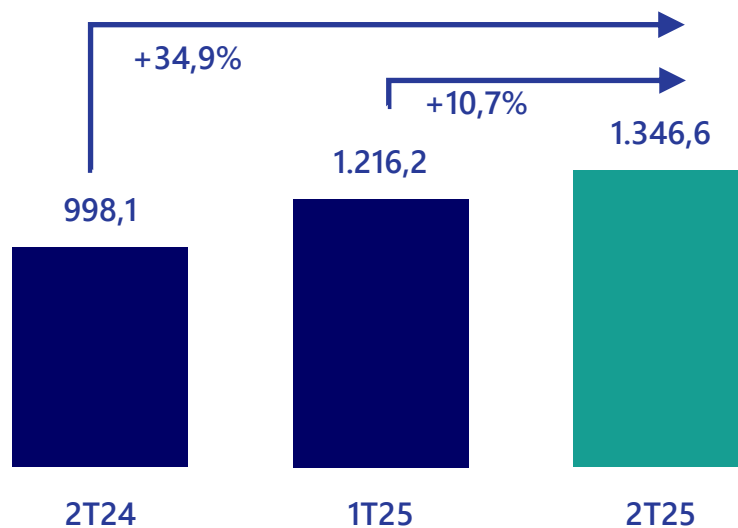
crescimento de 34,9% vs. 2T24

Nos seis meses de 2025

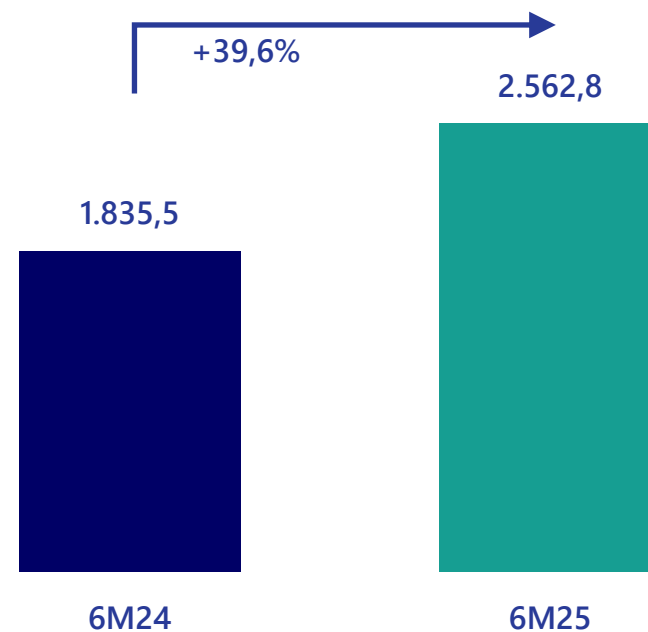
R\$ 2.562,8 MI

aumento de 39,6% vs. 6M24

Receita líquida - Trimestral
(R\$ milhões)



Receita líquida - Acumulado
(R\$ milhões)



// LUCRO BRUTO

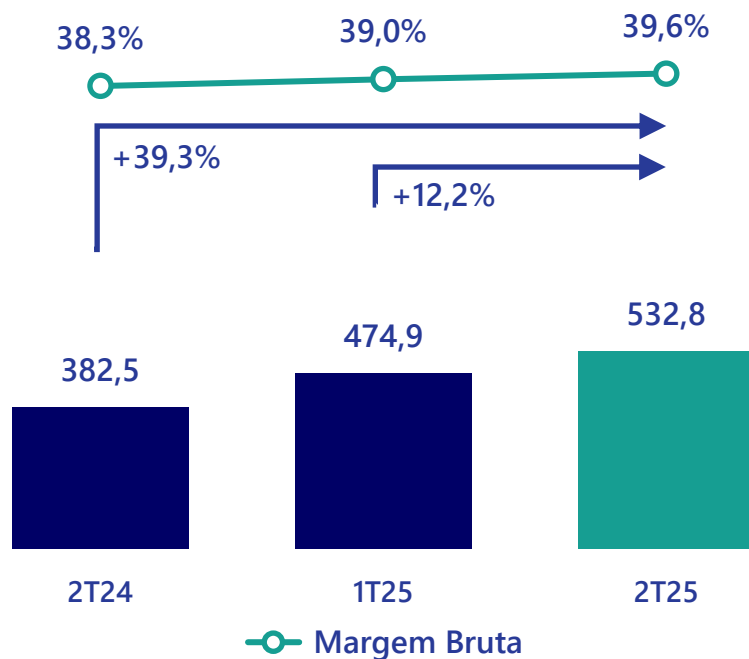


O Lucro Bruto totalizou no trimestre

R\$ 532,8 MI

crescimento de 39,3% vs. 2T24

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

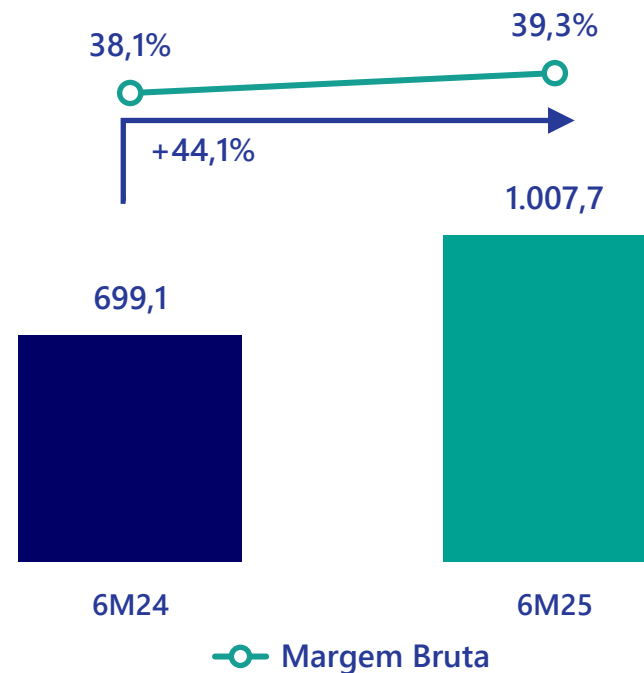


Nos seis meses de 2025

R\$ 1.007,7 MI

aumento de 44,1% vs. 6M24

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



// LUCRO BRUTO AJUSTADO

Margem Bruta no 2T25

39,6%

1,3 p.p. vs. 2T24

Lucro Bruto Ajustado no 2T25

R\$ 536,3 MI

39,4% vs. 2T24

Margem Bruta Ajustada no 2T25

39,8%

1,3 p.p. vs. 2T24

Lucro Bruto & Margem Bruta (R\$ milhões, exceto %)	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Lucro Bruto (a)	532,8	474,9	12,2%	382,5	39,3%	1.007,7	699,1	44,1%
Margem Bruta	39,6%	39,0%	0,6 p.p.	38,3%	1,3 p.p.	39,3%	38,1%	1,2 p.p.
Juros Capitalizados (b)	3,5	1,7	105,9%	2,1	66,7%	5,2	4,0	30,0%
Lucro Bruto Ajustado (a+b)	536,3	476,6	12,5%	384,6	39,4%	1.012,9	703,1	44,1%
Margem Bruta Ajustada	39,8%	39,2%	0,6 p.p.	38,5%	1,3 p.p.	39,5%	38,3%	1,2 p.p.

// DESPESAS E RESULTADO FINANCEIRO

Despesas Operacionais (R\$ milhões, exceto %)	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Despesas Comerciais	-124,7	-106,2	17,4%	-97,9	27,4%	-231,0	-174,0	32,8%
% Receita Líquida	9,3%	8,7%	0,6 p.p.	9,8%	-0,5 p.p.	9,0%	9,5%	-0,5 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-64,4	-50,4	27,8%	-62,2	3,5%	-114,8	-103,5	10,9%
% Receita Líquida	4,8%	4,1%	0,7 p.p.	6,2%	-1,4 p.p.	4,5%	5,6%	-1,1 p.p.
Resultado da equivalência patrimonial	1,1	0,7	57,1%	2,8	-60,7%	1,8	4,1	-56,1%
% Receita Líquida	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.	-0,3%	0,2 p.p.	-0,1%	-0,2%	0,1 p.p.
Outras Receitas/Despesas	-30,5	-39,7	-23,2%	-23,2	31,5%	-70,2	-44,6	57,4%
% Receita Líquida	2,3%	3,3%	-1,0 p.p.	2,3%	0,0 p.p.	2,7%	2,4%	0,3 p.p.
Despesas Operacionais	-218,5	-195,6	11,7%	-180,5	21,1%	-414,2	-318,0	30,3%
% Receita Líquida	16,2%	16,1%	0,1 p.p.	18,1%	-1,9 p.p.	16,2%	17,3%	-1,1 p.p.

No 2T25 o resultado financeiro líquido correspondeu a uma despesa financeira de R\$ 15,6 milhões, no 2T24 uma despesa financeira de R\$ 5,7 milhões e no 1T25 a uma despesa financeira de R\$ 14,5 milhões.

Resultado Financeiro (R\$ milhões, exceto %)	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Despesas Financeiras	-50,8	-51,3	-1,0%	-31,1	63,3%	-102,2	-55,9	82,8%
Receitas Financeiras	35,2	36,8	-4,3%	25,4	38,6%	72,0	45,2	59,3%
Resultado Financeiro	-15,6	-14,5	7,6%	-5,7	173,7%	-30,2	-10,7	182,2%



O EBITDA da Companhia no 2T25 alcançou

R\$ 323,0 MI

12,2% acima do 1T25 e 54,6% acima quando comparado ao 2T24.

EBITDA (R\$ milhões, exceto %)	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Lucro antes do resultado financeiro	314,2	279,2	12,5%	201,9	55,6%	593,5	381,1	55,7%
(+) Depreciação e amortização	8,8	8,5	3,5%	7,0	25,7%	17,3	14,1	22,7%
Ebitda	323,0	287,8	12,2%	208,9	54,6%	610,8	395,2	54,6%
Margem Ebitda	24,0%	23,7%	0,3 p.p.	20,9%	3,1 p.p.	23,8%	21,5%	2,3 p.p.
(+) custos com encargos de financiamentos	3,5	1,7	105,9%	2,1	66,7%	5,2	4,0	30,0%
Ebitda ajustado	326,5	289,5	12,8%	211,0	54,7%	616,0	399,2	54,3%
Margem Ebitda ajustada	24,2%	23,8%	0,4 p.p.	21,1%	3,1 p.p.	24,0%	21,8%	2,2 p.p.

A margem Ebitda atingiu **24,0%**

Representando um crescimento de 3,1 p.p. em relação ao 2T24.

// LUCRO LÍQUIDO e MARGEM 100%



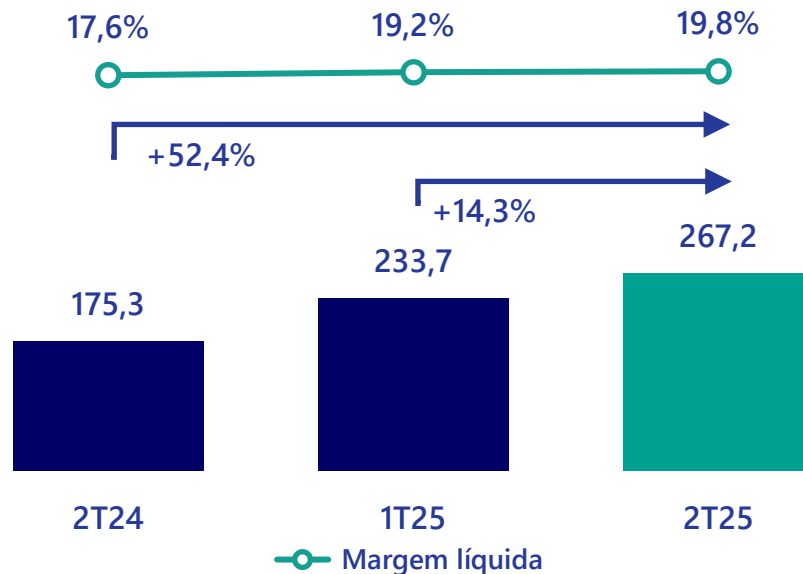
A Cury registrou no 2T25 **Lucro Líquido da atividade (100%)** de **R\$ 267,2 MI**

Com **margem líquida (100%)** de **19,8%**

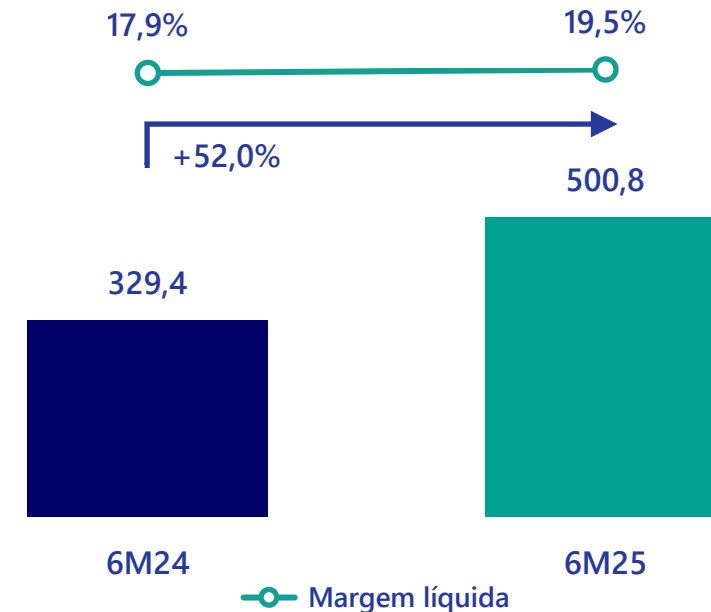
Nos 6M25 o **Lucro Líquido da atividade (100%)** de **R\$ 500,8 MI**

Com **margem líquida (100%)** de **19,5%**

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



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



// LUCRO LÍQUIDO E MARGEM %CURY // ROE



O percentual atribuível à Cury
do lucro líquido foi de

R\$ 236,7 MI

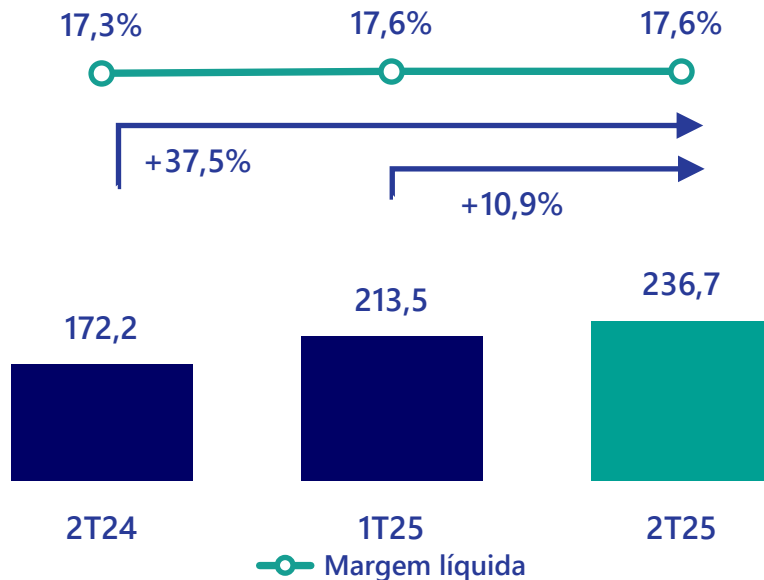
e a **margem líquida %Cury** foi de

17,6%

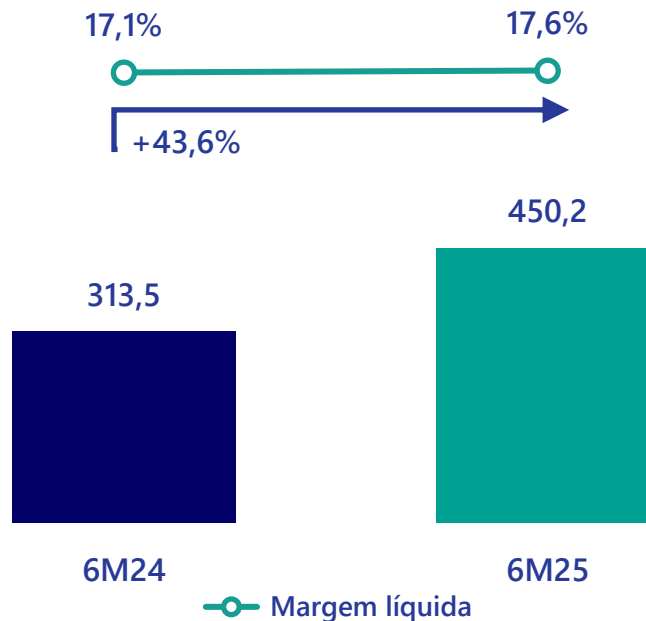
Nos 6M25 foi de **R\$ 450,2 MI**

com **margem líquida %Cury** de **17,6%**

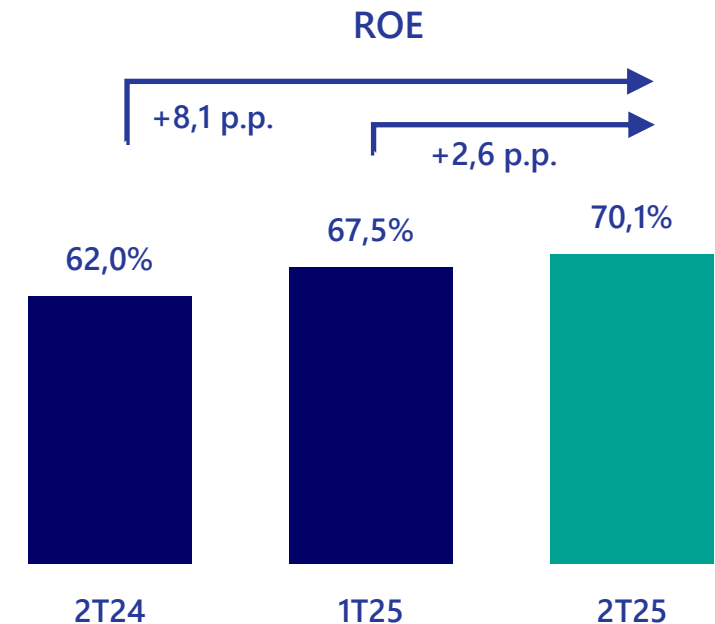
Lucro líquido e margem líquida %Cury - Trimestral
(R\$ milhões e %)



Lucro líquido e margem líquida %Cury - Acumulado
(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.



ANÁLISE **BALANÇO PATRIMONIAL**



The One Granja Julieta - SP

R\$ 1.530,9 MI

em Caixa e Equivalentes, crescimento de 8,1% frente ao 31-12-2024

R\$ 1.303,1 MI

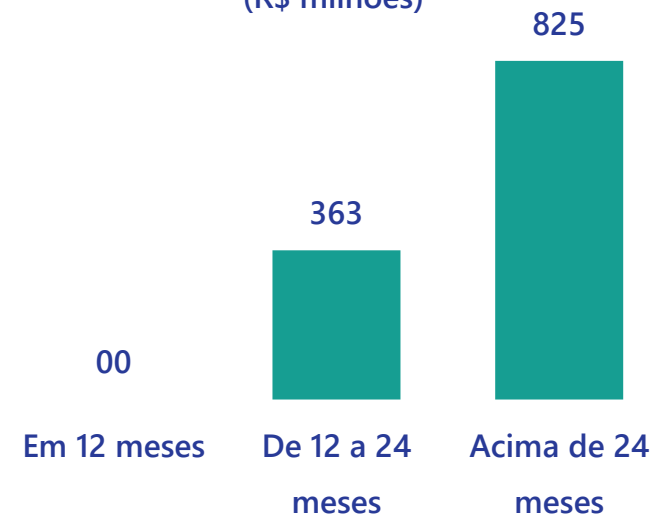
em Dívida Bruta, crescimento de 32,1% em relação ao 31-12-2024

R\$ 227,8 MI

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

Endividamento (R\$ milhões)	30-06-2025	31-12-2024	Var %
Curto prazo	156,1	208,9	-25,3%
Longo prazo	1.147,0	777,5	47,5%
Dívida Bruta	1.303,1	986,4	32,1%
Caixa e Equivalentes	1.530,9	1.416,2	8,1%
Dívida - (Caixa) líquida	-227,8	-429,8	-47,0%

Cronograma de Amortização
30/06/2025 da Dívida Corporativa
(R\$ milhões)



A dívida bruta da Companhia em 30-06-2025, está com 88,0% dos vencimentos no longo prazo, com vencimento até 2035 e caixa líquido positivo de R\$ 227,8 milhões.

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

R\$ 3.160,0 MI

alta de 30,9% em relação ao registrado em 31-12-2024

Resultado a Apropriar (REF) (R\$ milhões)	30-06-2025	31-12-2024	Var %
Receitas de vendas a apropriar	7.284,0	5.565,3	30,9%
(-) Custo orçados de unidades vendidas	-4.124,0	-3.150,4	30,9%
(=) Resultado de vendas de imóveis a apropriar	3.160,0	2.414,9	30,9%
Margem Bruta REF	43,4%	43,4%	0,0 p.p.

A Margem Bruta do Resultado a Apropriar foi de **43,4%**
sem variação em relação ao registrado em 31-12-2024

// CARTEIRA E CONTAS A RECEBER

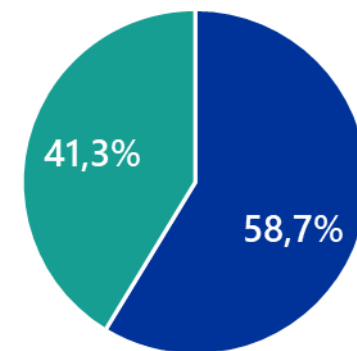
A carteira teve um avanço de 13,0% no trimestre.

Carteira Cury (R\$ milhões)	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A
Carteira Total	2.951,5	2.611,3	13,0%	1.726,6	70,9%
Obras concluídas	241,2	263,3	-8,4%	214,8	12,3%
%Total	8,2%	10,1%	-1,9 p.p.	12,4%	-4,2 p.p.
Obras em andamento	2.710,3	2.348,0	15,4%	1.511,8	79,3%
%Total	91,8%	89,9%	1,9 p.p.	87,6%	4,2 p.p.
Pro-soluto	1.219,3	1.042,8	16,9%	773,4	57,7%
%Total	41,3%	39,9%	1,4 p.p.	44,8%	-3,5 p.p.
Obras concluídas	171,0	180,8	-5,4%	143,1	19,5%
%Total	5,8%	6,9%	-1,1 p.p.	8,3%	-2,5 p.p.
Obras em andamento	1.048,3	862,0	21,6%	630,3	66,3%
%Total	35,5%	33,0%	2,5 p.p.	36,5%	-1,0 p.p.
Venda direta	1.732,2	1.568,5	10,4%	953,2	81,7%
%Total	58,7%	60,1%	-1,4 p.p.	55,2%	3,5 p.p.
Obras concluídas	70,2	82,5	-14,9%	71,7	-2,1%
%Total	2,4%	3,2%	-0,8 p.p.	4,2%	-1,8 p.p.
Obras em andamento	1.662,0	1.486,0	11,8%	881,5	88,5%
%Total	56,3%	56,9%	-0,6 p.p.	51,1%	5,2 p.p.

Contas a receber (R\$ milhões)	30/06/2025	31/12/2024	Var %
Contas a receber	2.133,7	1.437,2	48,5%

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	
	30-06-2025	31-12-2024
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	1.035.262	975.224
Títulos e valores mobiliários	495.613	441.012
Contas a receber	552.497	345.783
Imóveis a comercializar	744.049	808.203
Adiantamentos a fornecedores	8.316	17.033
Outros créditos	170.013	138.882
Total do ativo circulante	3.005.750	2.726.137
Não circulante		
Realizável a longo prazo		
Contas a receber	1.581.210	1.091.454
Imóveis a comercializar	439.808	384.925
Valores a receber entre part. Rel.	19.451	19.811
Outros créditos	56.629	33.123
Total do realizável a longo prazo	2.097.098	1.529.313
Investimentos	40.727	42.244
Imobilizado	40.389	41.601
Total do ativo não circulante	2.178.214	1.613.158
Total do ativo	5.183.964	4.339.295

Passivo	Consolidado	
	30-06-2025	31-12-2024
Circulante		
Fornecedores	286.650	187.317
Empréstimos e financiamentos	156.104	208.869
Obrigações trabalhistas	49.007	32.592
Obrigações tributárias	30.682	27.898
Credores por imóveis compromissados	627.468	521.618
Adiantamento de clientes	253.521	184.216
Impostos e contribuições diferidos	11.134	7.330
Dividendos a pagar	-	54.338
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	13.623	13.493
Outras contas a pagar	2.713	12.294
Total do passivo circulante	1.430.902	1.249.965
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	1.147.008	777.513
Provisão para garantia de obra	76.096	60.743
Credores por imóveis compromissados	841.734	843.900
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	21.401	13.769
Provisão para perdas com investimentos	833	756
Impostos e contribuições diferidos	71.013	50.677
Outras contas a pagar	16.683	32.433
Total do passivo não circulante	2.174.768	1.779.791
Patrimônio Líquido		
Capital social	491.054	491.054
Ações em tesouraria	-	(12.210)
Reserva de capital	64.680	17.598
Reserva legal	93.860	93.860
Reservas de lucros	680.374	505.168
Subtotal do patrimônio líquido	1.329.968	1.095.470
Participação de acionistas não controladores	248.326	214.069
Total do patrimônio líquido	1.578.294	1.309.539
Total do passivo e patrimônio líquido	5.183.964	4.339.295

// ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DRE (R\$ Milhões)	2T25	1T25	% T/T	2T24	% A/A	6M25	6M24	% A/A
Receita líquida de vendas	1.346,6	1.216,2	10,7%	998,1	34,9%	2.562,8	1.835,5	39,6%
Total dos custos	-813,8	-741,3	9,8%	-615,6	32,2%	-1.555,1	-1.136,3	36,9%
Lucro bruto	532,8	474,9	12,2%	382,5	39,3%	1.007,7	699,1	44,1%
Margem Bruta	39,6%	39,0%	0,6 p.p.	38,3%	1,3 p.p.	39,3%	38,1%	1,2 p.p.
Margem Bruta Ajustada	39,8%	39,2%	0,6 p.p.	38,5%	1,3 p.p.	39,5%	38,3%	1,2 p.p.
Receitas (despesas) operacionais								
Despesas comerciais	-124,7	-106,2	17,4%	-97,9	27,4%	-231,0	-174,0	32,8%
Despesas gerais e administrativas	-64,4	-50,4	27,8%	-62,2	3,5%	-114,8	-103,5	10,9%
Resultado com equivalência patrimonial	1,1	0,7	57,1%	2,8	-60,7%	1,8	4,1	-56,1%
Outras receitas/(despesas) operacionais	-30,5	-39,7	-23,2%	-23,2	31,5%	-70,2	-44,6	57,4%
Total receitas/(despesas) operacionais	-218,5	-195,6	11,7%	-180,5	21,1%	-414,2	-318,0	30,3%
Lucro antes do resultado financeiro	314,2	279,2	12,5%	201,9	55,6%	593,5	381,1	55,7%
Resultado financeiro								
Despesas financeiras	-50,8	-51,3	-1,0%	-31,1	63,3%	-102,2	-55,9	82,8%
Receitas financeiras	35,2	36,8	-4,3%	25,4	38,6%	72,0	45,2	59,3%
Total resultado financeiro	-15,6	-14,5	7,6%	-5,7	173,7%	-30,2	-10,7	182,2%
Lucro antes dos impostos	298,6	264,7	12,8%	196,2	52,2%	563,3	370,4	52,1%
Imposto de renda e contribuição social								
Correntes	-28,5	-22,3	27,8%	-20,0	42,5%	-50,9	-37,2	36,8%
Diferidos	-2,9	-8,7	-66,7%	-1,0	190,0%	-11,6	-3,9	197,4%
Total do imposto de renda e contribuição social	-31,4	-31,0	1,3%	-20,9	50,2%	-62,4	-41,1	51,8%
Lucro líquido da atividade	267,2	233,7	14,3%	175,3	52,4%	500,8	329,4	52,0%
Margem líquida	19,8%	19,2%	0,6 p.p.	17,6%	2,2 p.p.	19,5%	17,9%	1,6 p.p.
Lucro líquido %Cury	236,7	213,5	10,9%	172,2	37,5%	450,2	313,5	43,6%
Margem líquida	17,6%	17,6%	0,0 p.p.	17,3%	0,3 p.p.	17,6%	17,1%	0,5 p.p.
Resultado por ação básico e diluído	0,8111	0,7364	10,1%	0,5942	36,5%	1,5425	1,0814	42,6%

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

Conferência de Resultados do 2T25

06 de agosto 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.

Caio Fernandes
Estagiário de Relações com Investidores

RI@CURY.NET



**Institutional
Investor**



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	

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.

RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES INDEPENDENTES

Informamos que os auditores independentes ERNST & YOUNG Auditores Independentes S/S. Ltda., não prestaram durante o período findo em 30 de junho de 2025, outros serviços que não os relacionados com a auditoria independente de nossas informação financeira trimestral. A contratação de auditores independentes está fundamentada nos princípios que resguardam a independência do auditor, que consistem em: (a) o auditor não deve auditar seu próprio trabalho; (b) não exercer funções gerenciais; e (c) não prestar quaisquer serviços que possam ser considerados proibidos pelas normas vigentes. As informações no relatório de desempenho que não estão claramente identificadas como cópia das informações constantes das demonstrações financeiras individuais e consolidadas, não foram objeto de auditoria ou revisão pelos auditores.





EARNINGS RELEASE

2Q25 and 6M25

Cury surpasses historical **records** in 2Q25 in **Net revenue, net profit, sales, landbank, transfers and units under construction**, with **highlights** in **adjusted gross margin** of **39.8%**, **net margin** of **19.8%** and **ROE** of **70.1%**

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 second quarter of 2025 (2Q25) compared to the same quarter of the previous year (2Q24) and the first six months of 2025 (6M25) and to the first quarter of 2025 (1Q25).

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

2Q25 and 6M25

2Q25 HIGHLIGHTS



Launched PSV
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



Landbank
R\$21.1 BI

↑ +20.1% vs. 2Q24

Cash Generation
R\$103.3 MI

25th consecutive quarter of positive cash generation



Net Revenues
R\$1.3 BI

↑ +34.9% vs. 2Q24

Adjusted Gross Margin
39.8%

↑ +1.3 p.p. vs. 2Q24

Net Margin
19.8%

↑ +2.2 p.p vs. 2Q24

Backlog Margin
43.4%

↑ +0.7 p.p. vs. 2Q24

ROE
70.1%

↑ +8.1 p.p. vs. 2Q24

The first half of 2025 was marked by consistent progress for Cury across multiple fronts. The Company achieved R\$5.0 billion in launches and R\$4.4 billion in net sales, while posting R\$2.6 billion in net revenue and net profit of R\$450 million.

Financial indicators in the second quarter reached record highs in net revenue and net profit. ROE hit 70.1%, reflecting the efficiency of the business model and the ability to convert equity into results.

This quarter also set operational records in landbank and construction progress, with land acquisitions expanding the Company's presence in prime areas of São Paulo and Rio de Janeiro. Cash generation remained solid despite the changes implemented by Caixa Econômica Federal, underscoring the Company's financial resilience and execution discipline.

The implementation of the new "Minha Casa Minha Vida" (MCMV) bracket 4 program, which raised the eligibility threshold for properties priced up to R\$500,000, has already had a positive impact on the Company's performance. In the quarter, 92.8% of sales fell within the program's price ceiling, expanding the pool of eligible customers and strengthening Cury's position in the affordable housing segment.

The Company continues its strong launch pace, with key projects in August, including Next Guarulhos, with 1,310 units and PSV of R\$334 million and Residencial Cartola (São Cristóvão, Rio de Janeiro), with 512 units and PSV of R\$179 million. These projects reinforce our presence in strategic regions and enhance the attractiveness of our portfolio to target customers.

In its organizational culture, the Company was recognized with the Great Place to Work® certification, the result of management focused on building an ethical, inclusive environment aligned with long-term strategy.

Cury was listed by B3 in the first preliminary selection for the Ibovespa theoretical portfolio, with inclusion effective September 1st – an important milestone in Cury's history as a publicly traded company, reflecting its growth, recognition, and market relevance.

Cury concludes the second quarter with enthusiasm and confidence, certain that it is prepared to seize upcoming opportunities and will continue responsibly building an even more promising future for the Company, its clients, employees, and shareholders.

FÁBIO CURY - CEO

// OPERATIONAL AND FINANCIAL PERFORMANCE

Operating (R\$ million)	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Launches	9	14	-35.7%	8	12.5%	23	18	27.8%
PSV (R\$ million) ¹	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%
Net pre-sales (R\$ million)	2,261.4	2,105.6	7.4%	1,749.2	29.3%	4,366.9	3,301.4	32.3%
Net SOS ²	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.
LandBank (PSV, R\$ million)	21,114.4	19,805.3	6.6%	17,585.6	20.1%	21,114.4	17,585.6	20.1%
Cash Generation (R\$ million) ³	103.3	25.7	301.9%	152.1	-32.1%	129.1	169.3	-23.7%

Financial (R\$ million)	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Net Revenues	1,346.6	1,216.2	10.7%	998.1	34.9%	2,562.8	1,835.5	39.6%
Gross profit	532.8	474.9	12.2%	382.5	39.3%	1,007.7	699.1	44.1%
Gross margin	39.6%	39.0%	0.6 p.p.	38.3%	1.3 p.p.	39.3%	38.1%	1.2 p.p.
Adjusted gross margin ⁴	39.8%	39.2%	0.6 p.p.	38.5%	1.3 p.p.	39.5%	38.3%	1.2 p.p.
Net income (100%) ⁵	267.2	233.7	14.3%	175.3	52.4%	500.8	329.4	52.0%
Net margin (100%)	19.8%	19.2%	0.6 p.p.	17.6%	2.2 p.p.	19.5%	17.9%	1.6 p.p.
Net income %Cury ⁶	236.7	213.5	10.9%	172.2	37.5%	450.2	313.5	43.6%
Net margin %Cury	17.6%	17.6%	0.0 p.p.	17.3%	0.3 p.p.	17.6%	17.1%	0.5 p.p.
ROE ⁷	70.1%	67.5%	2.6 p.p.	62.0%	8.1 p.p.	70.1%	62.0%	8.1 p.p.

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

3) Due to the change in the resource disbursement criteria by Caixa Econômica Federal in May 2024, the comparability of cash generation in the first six months of 2025 with the same period of the previous year has been affected. Had the previous disbursement criteria remained in place, cash generation would have reached R\$252.9 million in 2Q25 and R\$295.7 million in 6M25.

4) Gross Margin Adjusted for Capitalized Interest.

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

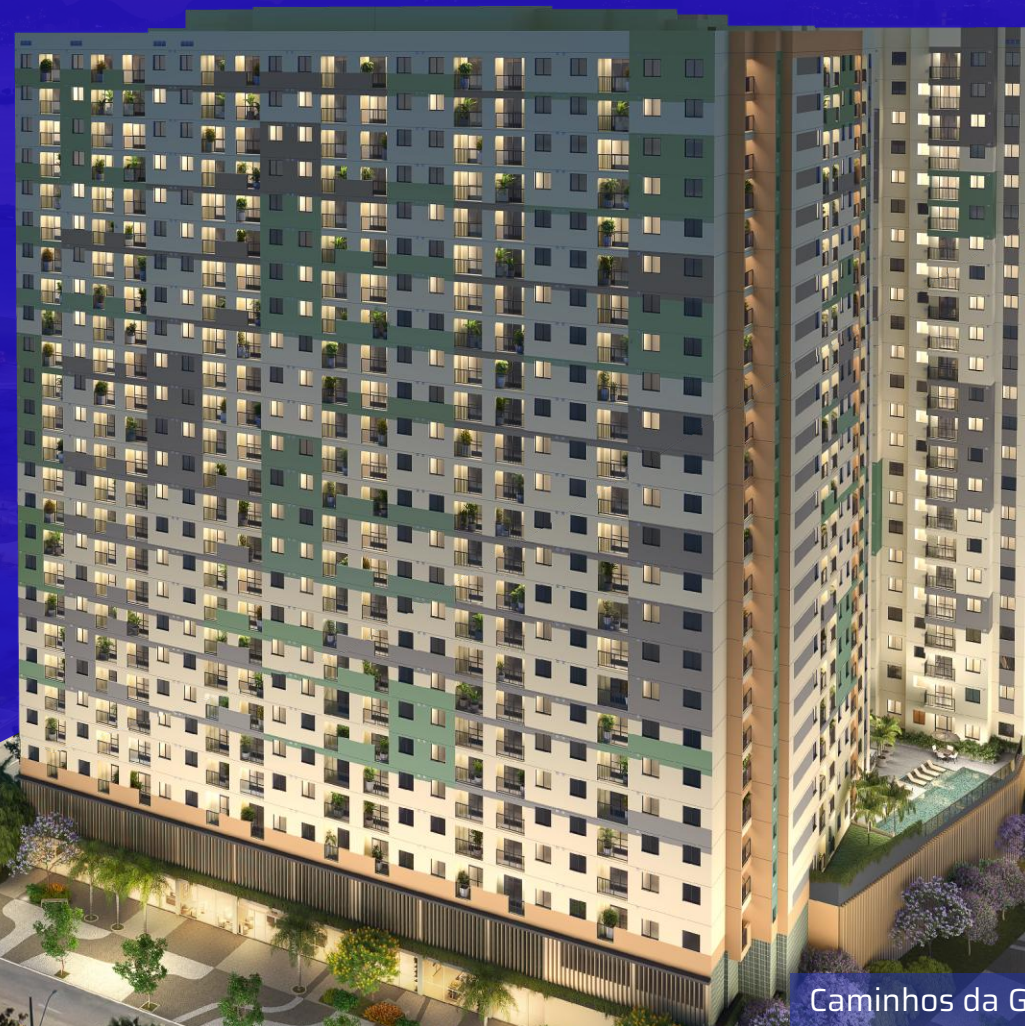
6) Net Income attributable only to controlling interests (Cury's ownership percentage).

7) 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.



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

OPERACIONAL **PERFORMANCE**



Caminhos da Guamabara - RJ

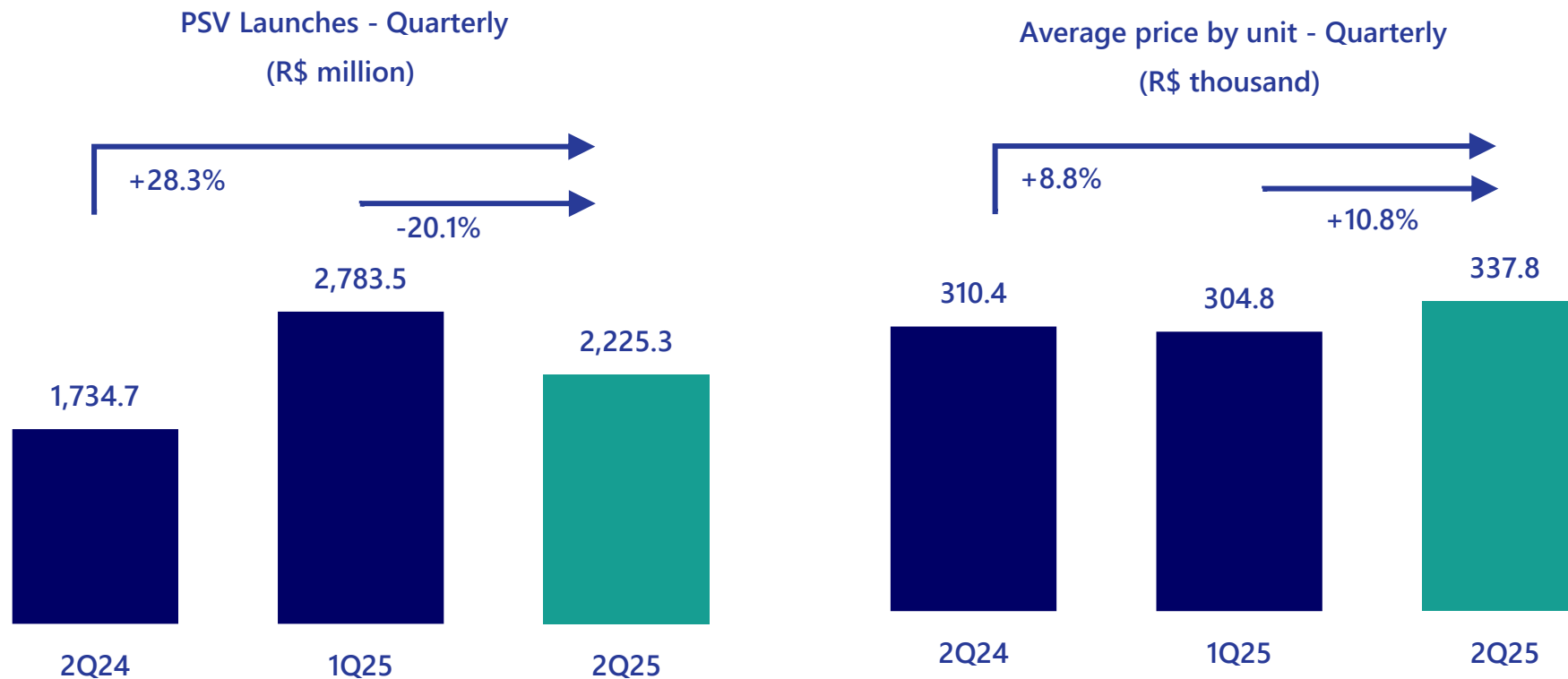
In 2Q25, **9 projects were launched**, with 6 located in SP and 3 in RJ, totaling a PSV of

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.

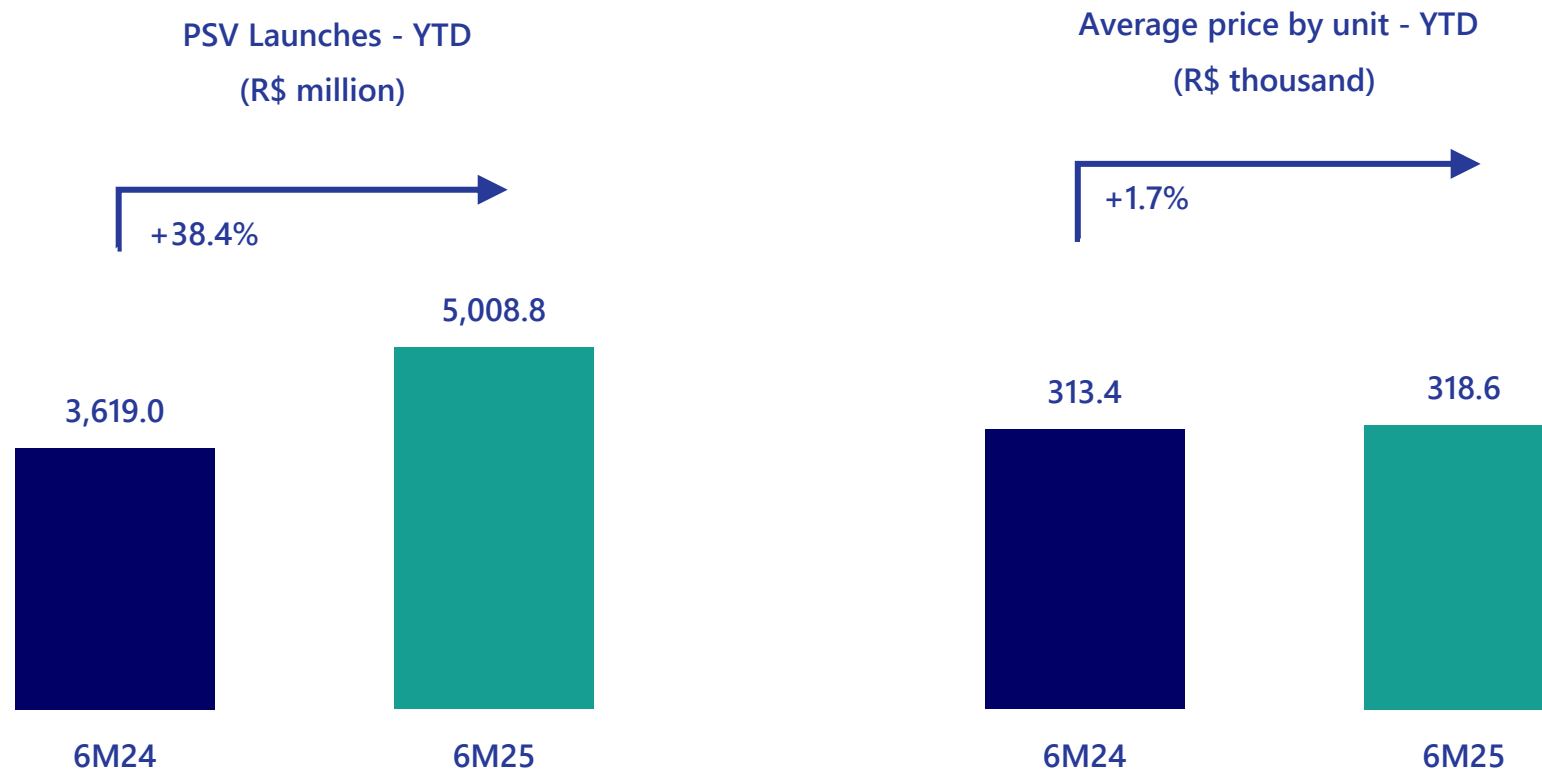
// LAUNCHES



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.

// HIGHLIGHTS

% sold until 08/04/2025

São Paulo

The One Granja Julieta



Abr/2025

PSV R\$221 million

South Zone

98% sold

Cidade Villa Lobos - Maestro



Feb/2025

PSV R\$203 million

West Zone

97% sold

Rio de Janeiro

Residencial Pixinguinha



Mar/2025

PSV R\$397

million

Porto Region

77% sold



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

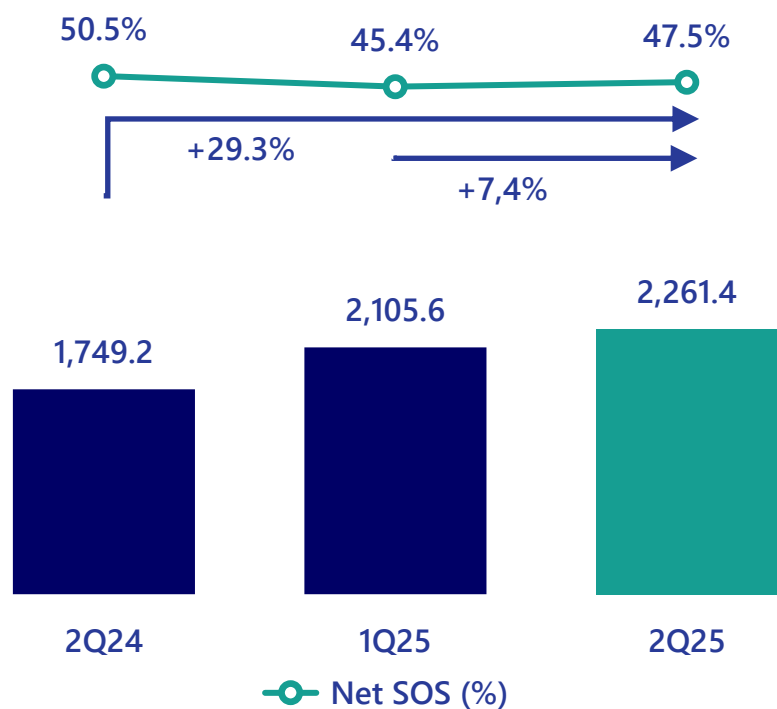
which corresponds to an **increase of 29.3%** compared to 2Q24 and an **increase of 7.4%** compared to 1Q25.

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.

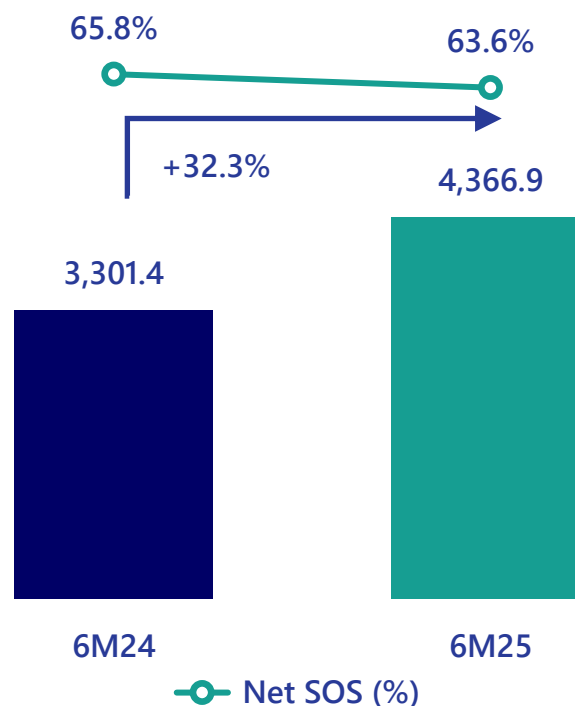
The **average selling price** recorded in 2Q25 was **R\$309.7 thousand**, representing a decrease of 0.2% compared to 1Q25 and an increase of 2.7% compared to 2Q24.

// NET PRE-SALES

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



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



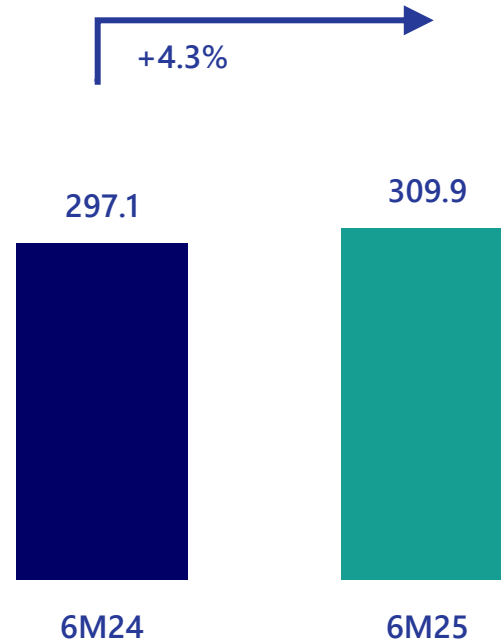
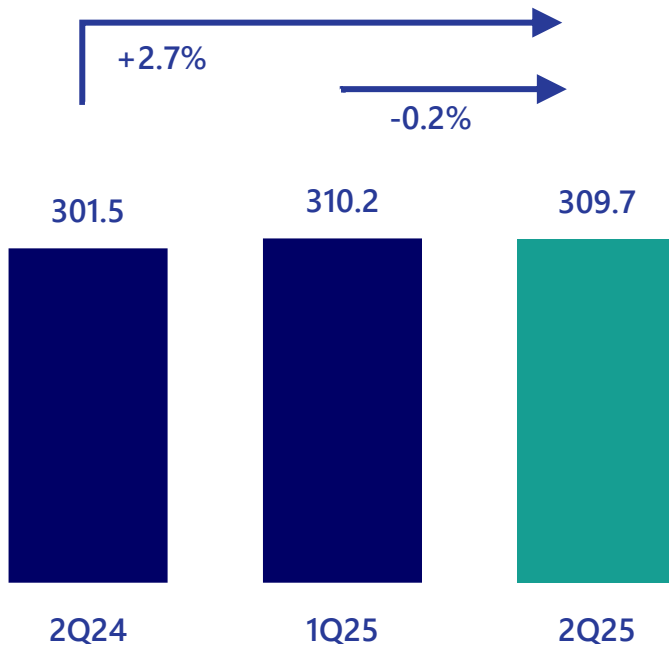
In 2Q25, the quarterly net VSO was 47.5%, increase of 2.1 p.p. compared to 45.4% in 1Q25, and a reduction of 3.0 p.p. compared to 50.5% in 2Q24.

In the last twelve months of 2025, the net VSO was 74.3%, a growth of 1.7 p.p, compared to 1Q25 and reduction of 0.8 p.p. compared to 75.1% in the same period of the previous year.

// NET PRE-SALES

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

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



In 2Q25, **92.8% of sales**
had a unit selling
price of up to
R\$ 500,000.



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%.

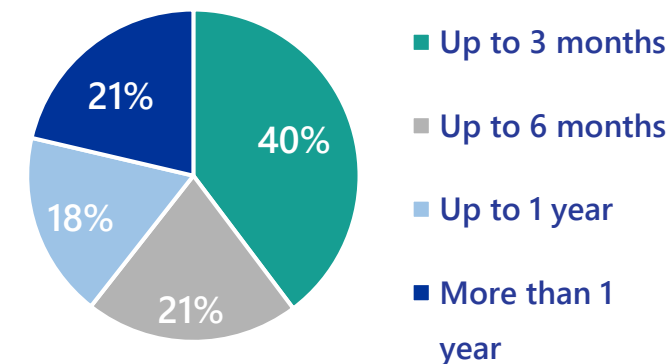
Production	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Units Constructed	4,046	3,363	20.3%	3,694	9.5%	7,409	6,626	11.8%
Units Completed	1,613	2,220*	-27.3%	1,543	4.5%	3,833	2,333	64.3%
Construction Sites	81	72	12.5%	66	22.7%	76	66	15.2%

*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.

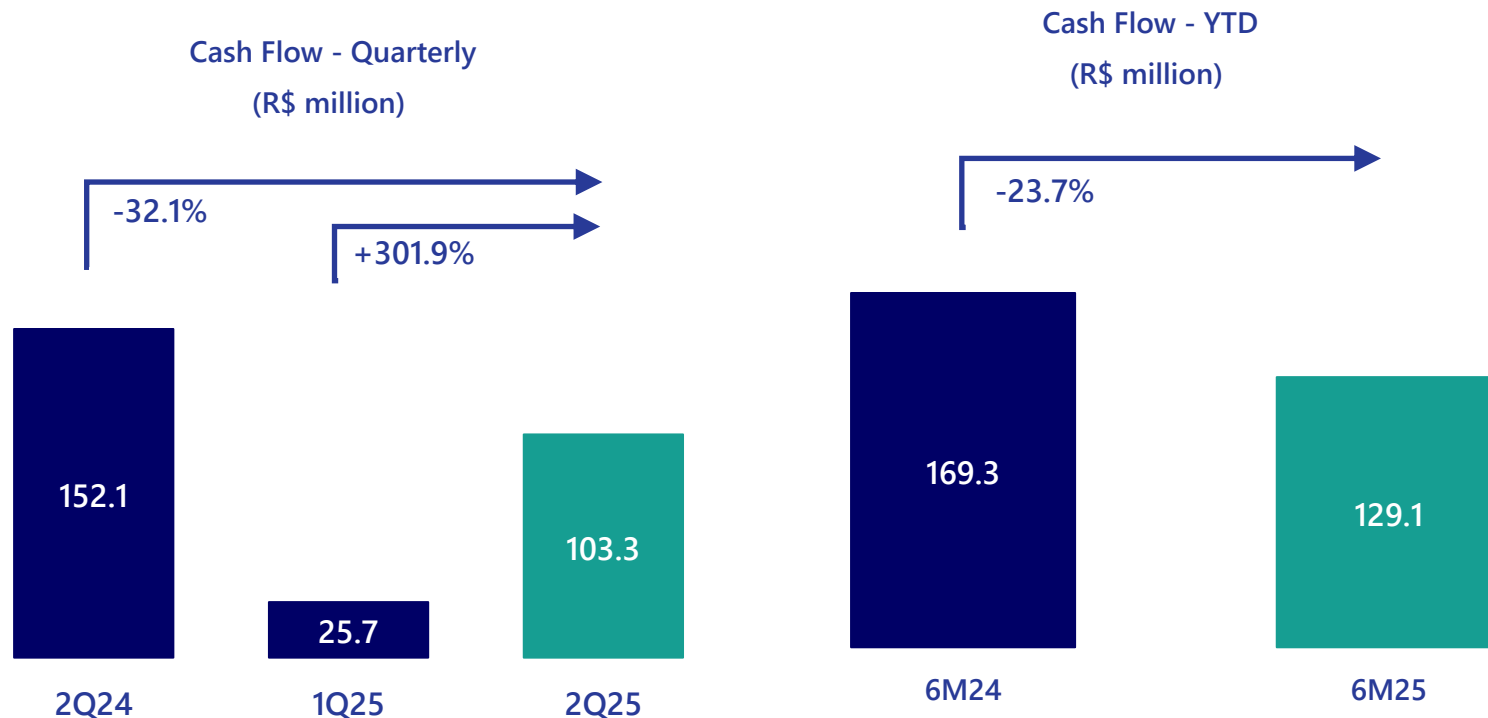
Landbank	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y
LandBank (PSV, R\$ million)	21,114.4	19,805.3	6.6%	17,585.6	20.1%
# of projects	75	73	2.7%	73	2.7%
Potential # units on landbank	72,928	68,218	6.9%	59,835	21.9%
Average price per unit (R\$ '000)	289.5	290.3	-0.3%	293.9	-1.5%

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.

Due to changes in Caixa Econômica Federal's fund disbursement criteria in May 2024, cash generation figures for the first half of 2025 are not directly comparable to the same period in the previous year. **Had the previous disbursement criteria remained in effect, cash generation in**

2Q25 would have been R\$252.9 million, and R\$295.7 million for 6M25.

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

FINANCIAL **PERFORMANCE**



Ciata Residencial - RJ

//REVENUE



Net Revenue totaled in the quarter

R\$1,346.6 MILLION

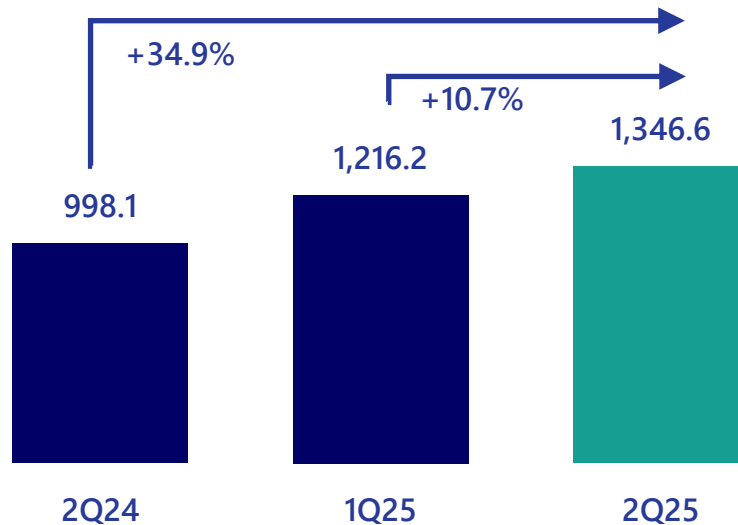
with growth of 34.9% vs. 2Q24

In the first half of 2025

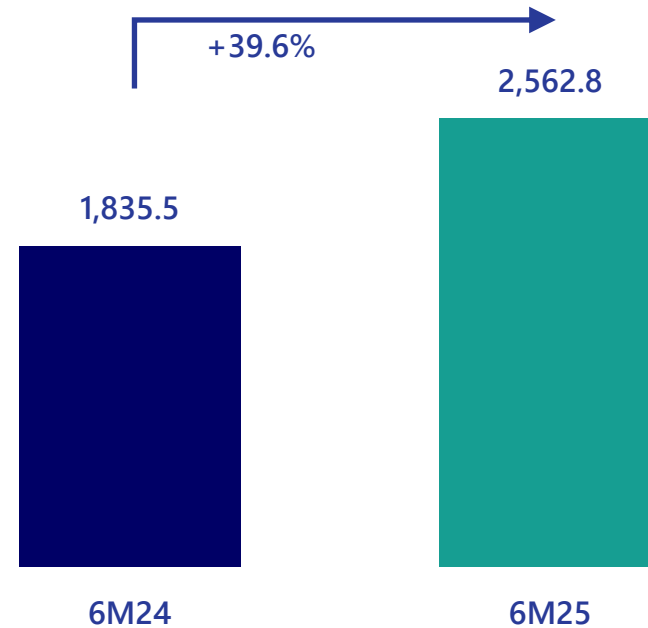
R\$2,562.8 MILLION

with increase in 39.6% vs. 6M24

Net revenue - Quarterly
(R\$ million)



Net revenue - YTD
(R\$ million)



// GROSS PROFIT

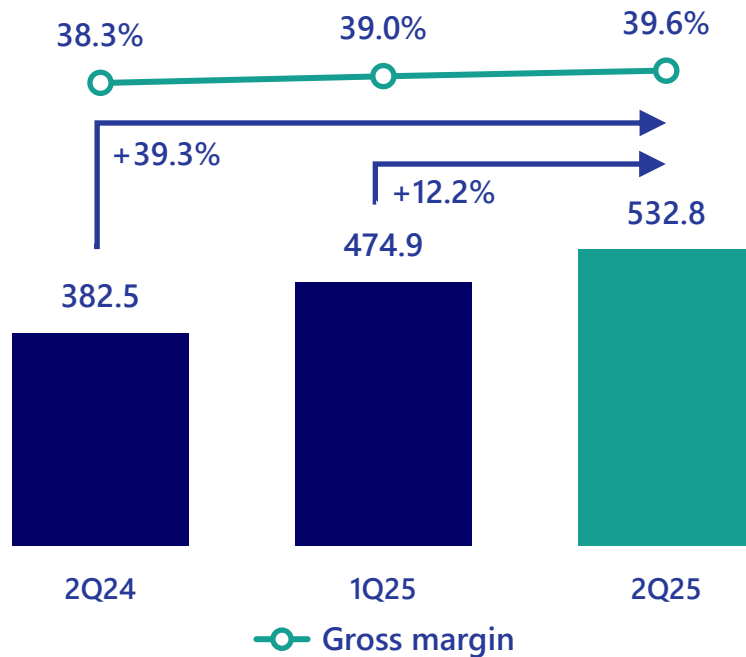


Gross profit totaled in the quarter

R\$532.8 MI

with growth of 39.3% vs. 2Q24

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

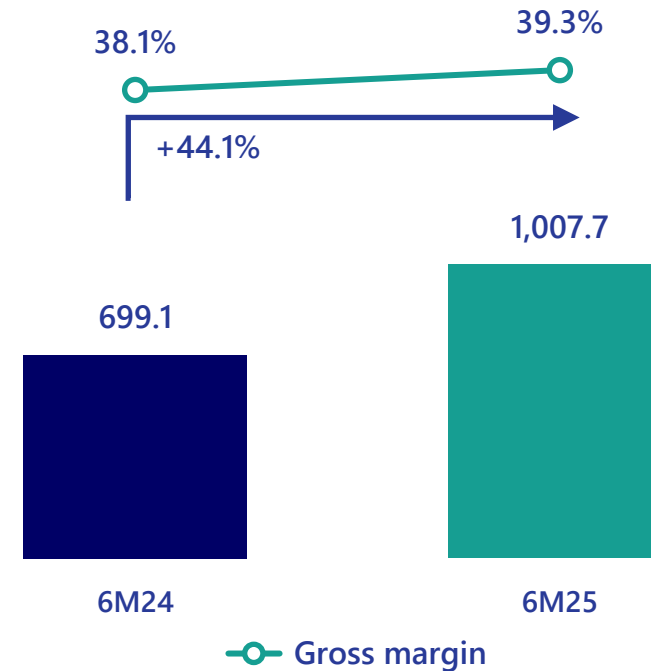


In the first half of 2025

R\$1,007.7 MI

with increase in 44.1% vs. 6M24

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



//ADJUSTED GROSS PROFIT

Gross Margin in

39.6%

1.3 p.p. vs. 2Q24

Adjusted Gross Profit in

R\$536.3 MI

39.4% vs. 2Q24

Adjusted Gross Margin in 2Q25

39.8%

1.3 p.p. vs. 2Q24

Gross profit & Gross margin (R\$ million, except %)	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Gross profit (a)	532.8	474.9	12.2%	382.5	39.3%	1,007.7	699.1	44.1%
Gross margin	39.6%	39.0%	0.6 p.p.	38.3%	1.3 p.p.	39.3%	38.1%	1.2 p.p.
Capitalized interest (b)	3.5	1.7	105.9%	2.1	66.7%	5.2	4.0	30.0%
Adjusted gross profit (a+b)	536.3	476.6	12.5%	384.6	39.4%	1,012.9	703.1	44.1%
Adjusted gross margin	39.8%	39.2%	0.6 p.p.	38.5%	1.3 p.p.	39.5%	38.3%	1.2 p.p.

//EXPENSES AND FINANCIAL RESULTS

Operating expenses (R\$ million, except %)	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Selling expenses	-124.7	-106.2	17.4%	-97.9	27.4%	-231.0	-174.0	32.8%
% Net revenue	9.3%	8.7%	0.6 p.p.	9.8%	-0.5 p.p.	9.0%	9.5%	-0.5 p.p.
Administrative and general expenses	-64.4	-50.4	27.8%	-62.2	3.5%	-114.8	-103.5	10.9%
% Net revenue	4.8%	4.1%	0.7 p.p.	6.2%	-1.4 p.p.	4.5%	5.6%	-1.1 p.p.
Equity in net income of subsidiaries	1.1	0.7	57.1%	2.8	-60.7%	1.8	4.1	-56.1%
% Net revenue	-0.1%	-0.1%	0.0 p.p.	-0.3%	0.2 p.p.	-0.1%	-0.2%	0.1 p.p.
Other operating income/expenses	-30.5	-39.7	-23.2%	-23.2	31.5%	-70.2	-44.6	57.4%
% Net revenue	2.3%	3.3%	-1.0 p.p.	2.3%	0.0 p.p.	2.7%	2.4%	0.3 p.p.
Operating expenses	-218.5	-195.6	11.7%	-180.5	21.1%	-414.2	-318.0	30.3%
% Net revenue	16.2%	16.1%	0,1 p.p.	18,1%	-1.9 p.p.	16.2%	17.3%	-1.1 p.p.

In 2Q25 the net financial result was a financial expense of R\$15.6 millions, in 2Q24 and financial expense of R\$ 5.7 millions and in 1Q25 a financial expense of R\$ 14.5 millions.

Financial income (expenses) (R\$ million, except %)	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Financial expenses	-50.8	-51.3	-1.0%	-31.1	63.3%	-102.2	-55.9	82.8%
Financial income	35.2	36.8	-4.3%	25.4	38.6%	72.0	45.2	59.3%
Total Financial income (expenses)	-15.6	-14.5	7.6%	-5.7	173.7%	-30.2	-10.7	182.2%



The Company's EBITDA in 2Q25 reached

R\$323.0 MI

12.2% above in 1Q25 and 54.6% above compared to 2Q24.

EBITDA (R\$ million, except %)	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Earnings before financial result	314.2	279.2	12.5%	201.9	55.6%	593.5	381.1	55.7%
(+) Depreciation and amortization	8.8	8.5	3.5%	7.0	25.7%	17.3	14.1	22.7%
EBITDA	323.0	287.8	12.2%	208.9	54.6%	610.8	395.2	54.6%
EBITDA margin	24.0%	23.7%	0.3 p.p.	20.9%	3.1 p.p.	23.8%	21.5%	2.3 p.p.
(+) Charges and financial cost	3.5	1.7	105.9%	2.1	66.7%	5.2	4.0	30.0%
Adjusted EBITDA	326.5	289.5	12.8%	211.0	54.7%	616.0	399.2	54.3%
Adjusted EBITDA margin	24.2%	23.8%	0.4 p.p.	21.1%	3.1 p.p.	24.0%	21.8%	2.2 p.p.

The Ebitda Margin was **24.0%**

Representing a growth of 3.1 p.p. compared to 2Q24.

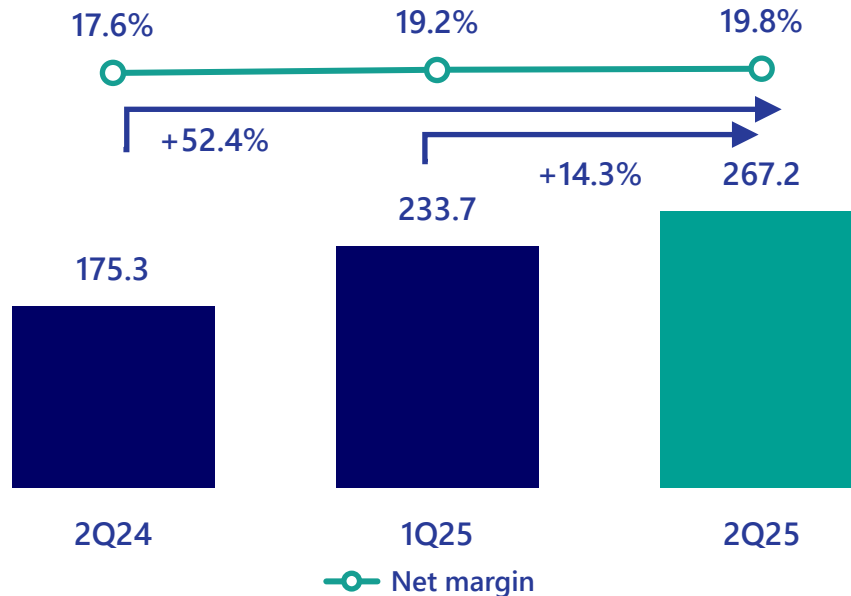
// NET INCOME & 100% MARGIN



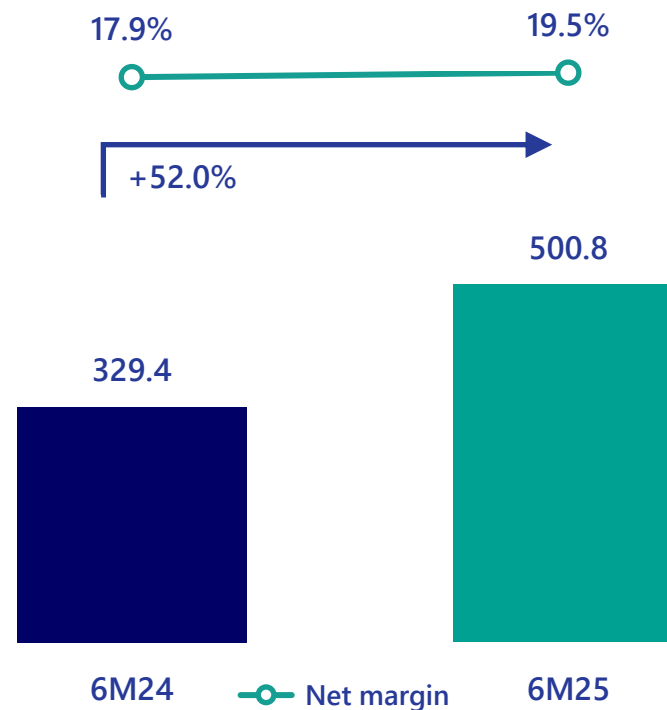
in 2Q25, Cury Reported **100% Activity Net Income** of **R\$267.2 MI**
The **100% operational net margin** reached **19.8%**

In the 6M25, Cury's **100% Activity Net Income** was **R\$500.8 MI**
The **100% operational net margin** reached **19.5%**

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



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



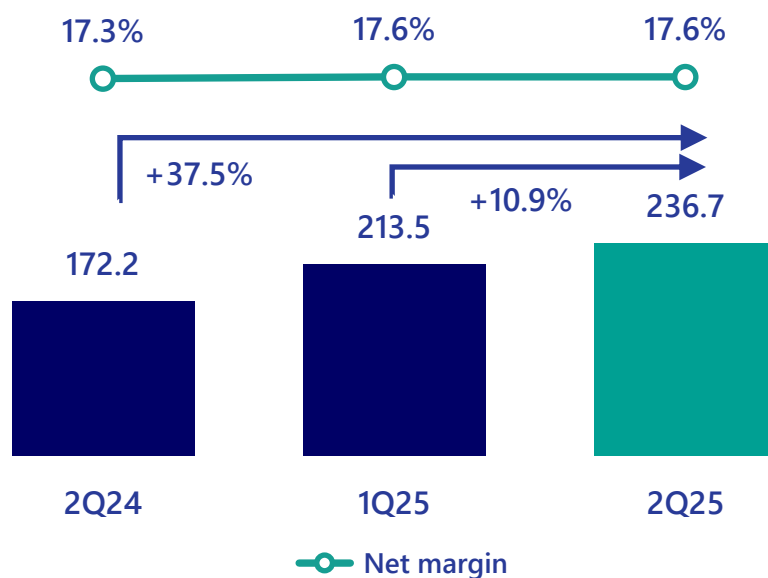
// NET INCOME AND %CURY MARGIN // ROE



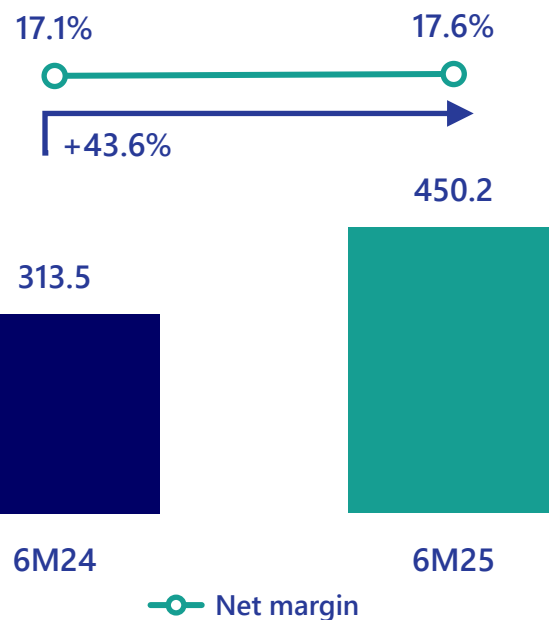
Cury's Attributable **Net Income** was **R\$236.7 MI** | In 6M25 it was **R\$450.2 MI**

Considering Cury's Attributable **net income %Cury**, the net margin stood at **17.6%** | with **% net income %Cury** of **17,6%**

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

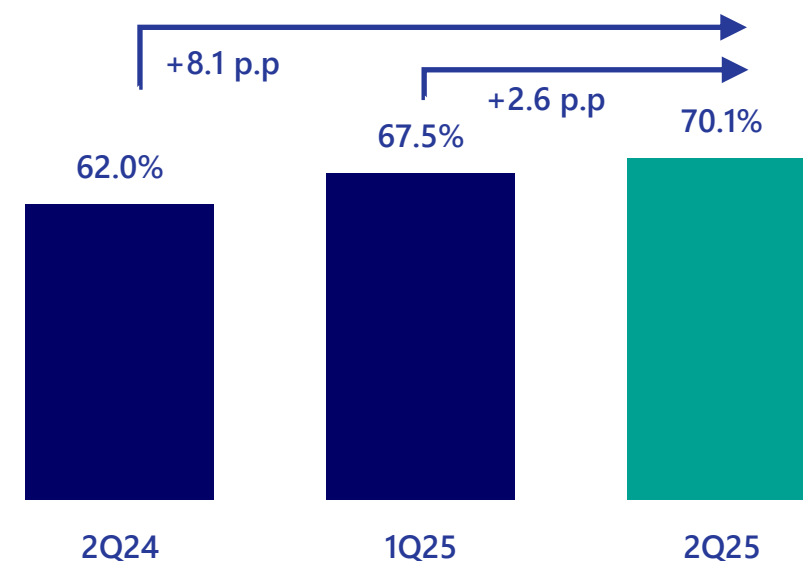


Net income and Net Margin %Cury - YTD
(R\$ million and %)



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

ROE



ANALYSIS **BALANCE SHEET**



The One Granja Julieta - SP

R\$ 1,530.9 MI

in Cash and Equivalents, growth of 8.1% vs. 12/31/2024

R\$ 1,303.1 MI

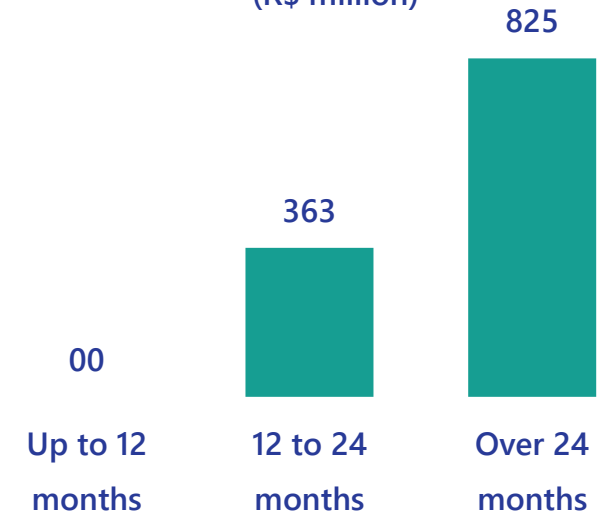
In Gross Debt, growth of 32.1% vs. 12/31/2024

R\$ 227,8 MI

In Net Cash vs. R\$429.8 million in 12/31/2024

Debt Profile (R\$ million)	06/30/2025	12/31/2024	Var %
Short-term	156.1	208.9	-25.3%
Long-term	1,147.0	777.5	47.5%
Gross debt	1,303.1	986.4	32.1%
Cash and cash equivalents	1,530.9	1,416.2	8.1%
Debt/(net cash)	-227.8	-429.8	-47.0%

Amortization schedule 06/30/2025 of
Corporate Debt
(R\$ million)



The Company's gross debt ON 06-30-2025 has 88.0% of maturities in the long term, extending until 2035, with a positive net cash position of R\$227.8 million.

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

R\$3,160.0

increase 30.9% compared to 12/31/2024

Result to be appropriated (R\$ million)	06/30/2025	12/31/2024	Var %
Revenues to be appropriated	7,284.0	5,565.3	30.9%
(-) Projected cost of pre-sold units	-4,124.0	-3,150.4	30.9%
(=) result from pre-sales of real estate units to be appropriated	3,160.0	2,414.9	30.9%
Gross Margin of the Result to be Appropriated	43.4%	43.4%	0.0 p.p.

The Gross Margin of the Result to be appropriated was **43.4%**

without variation compared to 12/31/2024

// RECEIVABLES PORTFOLIO & ACCOUNTS RECEIVABLE

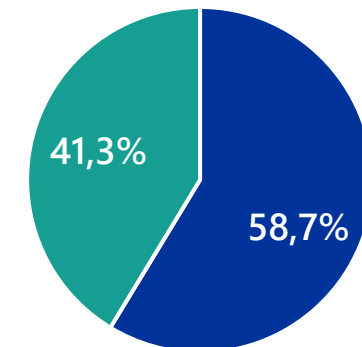
The receivables portfolio grew 13.0% during the quarter.

Cury's Portfolio (R\$ million)	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y
Total Portfolio	2,951.5	2,611.3	13.0%	1,726.6	70.9%
Units completed	241.2	263.3	-8.4%	214.8	12.3%
%Total	8.2%	10.1%	-1.9 p.p.	12.4%	-4.2 p.p.
Units in constructions	2,710.3	2,348.0	15.4%	1,511.8	79.3%
%Total	91.8%	89.9%	1.9 p.p.	87.6%	4.2 p.p.
Full Payment (Pro Soluta)	1,219.3	1,042.8	16.9%	773.4	57.7%
%Total	41.3%	39.9%	1.4 p.p.	44.8%	-3.5 p.p.
Units completed	171.0	180.8	-5.4%	143.1	19.5%
%Total	5.8%	6.9%	-1.1 p.p.	8.3%	-2.5 p.p.
Units in constructions	1,048.3	862.0	21.6%	630.3	66.3%
%Total	35.5%	33.0%	2.5 p.p.	36.5%	-1.0 p.p.
Direct sales	1,732.2	1,568.5	10.4%	953.2	81.7%
%Total	58.7%	60.1%	-1.4 p.p.	55.2%	3.5 p.p.
Units completed	70.2	82.5	-14.9%	71.7	-2.1%
%Total	2.4%	3.2%	-0.8 p.p.	4.2%	-1.8 p.p.
Units in constructions	1,662.0	1,486.0	11.8%	881.5	88.5%
%Total	56.3%	56.9%	-0.6 p.p.	51.1%	5.2 p.p.

Accounts receivable (R\$ million)	06/30/2025	12/31/2024	Var %
Accounts receivable	2,133.7	1,437.2	48.5%

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.

Carteira de Recebíveis



- Direct sales
- Full payment (Pro Soluta)

// ATTACHMENT I - BALANCE SHEET

Asset	Consolidated	
	06/30/2025	12/31/2024
Current assets		
Cash and cash equivalents	1,035,262	975,224
Fair Value Securities	495,613	441,012
Accounts receivable	552,497	345,783
Properties for sale	744,049	808,203
Advances to suppliers	8,316	17,033
Other receivables	170,013	138,882
Total current assets	3,005,750	2,726,137
Non-current assets		
Long-term receivables		
Accounts receivable	1,581,210	1,091,454
Real estate properties for sale	439,808	384,925
Amounts receivable between related parties	19,451	19,811
Other receivables	56,629	33,123
Total long-term receivables	2,097,098	1,529,313
Investments	40,727	42,244
Property and equipment	40,389	41,601
Total non-current assets	2,178,214	1,613,158
Total Assets	5,183,964	4,339,295

Liabilities and equity	Consolidated	
	06/30/2025	12/31/2024
Current liabilities		
Suppliers	286,650	187,317
Loans and financing	156,104	208,869
Labor obligations	49,007	32,592
Taxes payable	30,682	27,898
Committed property creditors	627,468	521,618
Advances from customers	253,521	184,216
Deferred taxes and contributions	11,134	7,330
Dividends payable	-	54,338
Provision for labor, civil and tax risks	13,623	13,493
Other accounts payable	2,713	12,294
Total current liabilities	1,430,902	1,249,965
Non-current liabilities		
Loans and financing	1,147,008	777,513
Provision for guarantee of construction works	76,096	60,743
Committed property creditors	841,734	843,900
Provision for labor, civil and tax risks	21,401	13,769
Provision for investment losses	833	756
Deferred taxes and contributions	71,013	50,677
Other accounts payable	16,683	32,433
Total non-current liabilities	2,174,768	1,779,791
Equity		
Stock Capital	491,054	491,054
Treasury shares	-	(12,210)
Capital reserve	64,680	17,598
Legal reserve	93,860	93,860
Profit reserve	680,374	505,168
Subtotal equity	1,329,968	1,095,470
Non-controlling interest	248,326	214,069
Total equity	1,578,294	1,309,539
Total liabilities and equity	5,183,964	4,339,295

// ATTACHMENT II- STATEMENT OF INCOME

Income Statement (R\$ Million)	2Q25	1Q25	% Q/Q	2Q24	% Y/Y	6M25	6M24	% Y/Y
Net revenues	1,346.6	1,216.2	10.7%	998.1	34.9%	2,562.8	1,835.5	39.6%
Total cost	-813.8	-741.3	9.8%	-615.6	32.2%	-1,555.1	-1,136.3	36.9%
Gross profit	532.8	474.9	12.2%	382.5	39.3%	1,007.7	699.1	44.1%
Gross margin	39.6%	39.0%	0.6 p.p.	38.3%	1.3 p.p.	39.3%	38.1%	1.2 p.p.
Adjusted gross margin	39.8%	39.2%	0.6 p.p.	38.5%	1.3 p.p.	39.5%	38.3%	1.2 p.p.
Operating income (expenses)								
Selling expenses	-124.7	-106.2	17.4%	-97.9	27.4%	-231.0	-174.0	32.8%
Administrative and general expenses	-64.4	-50.4	27.8%	-62.2	3.5%	-114.8	-103.5	10.9%
Equity in net income of subsidiaries	1.1	0.7	57.1%	2.8	-60.7%	1.8	4.1	-56.1%
Other operating income (expenses)	-30.5	-39.7	-23.2%	-23.2	31.5%	-70.2	-44.6	57.4%
Total operating income (expenses)	-218.5	-195.6	11.7%	-180.5	21.1%	-414.2	-318.0	30.3%
Income before Financial income (expenses)	314.2	279.2	12.5%	201.9	55.6%	593.5	381.1	55.7%
Financial income (expenses)								
Financial expenses	-50.8	-51.3	-1.0%	-31.1	63.3%	-102.2	-55.9	82.8%
Financial income	35.2	36.8	-4.3%	25.4	38.6%	72.0	45.2	59.3%
Total Financial income (expenses)	-15.6	-14.5	7.6%	-5.7	173.7%	-30.2	-10.7	182.2%
Earnings before taxes	298.6	264.7	12.8%	196.2	52.2%	563.3	370.4	52.1%
Income tax and social contribution								
Current	-28.5	-22.3	27.8%	-20.0	42.5%	-50.9	-37.2	36.8%
Deferred	-2.9	-8.7	-66.7%	-1.0	190.0%	-11.6	-3.9	197.4%
Total income tax and social contribution	-31.4	-31.0	1.3%	-20.9	50.2%	-62.4	-41.1	51.8%
Net income	267.2	233.7	14.3%	175.3	52.4%	500.8	329.4	52.0%
Net margin	19.8%	19.2%	0.6 p.p.	17.6%	2.2 p.p.	19.5%	17.9%	1.6 p.p.
Net Income % Cury	236.7	213.5	10.9%	172.2	37.5%	450.2	313.5	43.6%
Net margin % Cury	17.6%	17.6%	0.0 p.p.	17.3%	0.3 p.p.	17.6%	17.1%	0.5 p.p.
Earnings per share basic and diluted	0.8111	0.7364	10.1%	0.5942	36.5%	1.5425	1.0814	42.6%

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

2Q25 Earnings Conference Call

August 06, 2025 - 10h00 AM (Brasília Time)

Portuguese - with simultaneous English



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 identify - 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

Caio Fernandes
IR Intern

RI@CURY.NET



Click Here to access
historical 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

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.

RELATIONSHIP WITH INDEPENDENT AUDITORS

We hereby inform that the independent auditors, ERNST & YOUNG Auditores Independentes S/S Ltda., did not provide, during the six-month period ended June 30, 2025, any services other than those related to the independent audit of our interim financial information. The engagement of independent auditors is based on principles that ensure the auditor's independence, which include: (a) the auditor must not audit their own work; (b) must not perform management functions; and (c) must not provide any services that could be considered prohibited under applicable regulations. Information contained in the performance report that is not clearly identified as being derived from the individual and consolidated financial statements has not been subject to audit or review by the independent auditors.

