



CURY
B3 LISTED NM



PRÉVIA OPERACIONAL

3T25 e 9M25

Cury divulga prévia do **3T25** com
sólido **desempenho operacional**, e
recorde em **geração de caixa**, no valor
de **R\$ 233 milhões**

São Paulo, 9 de outubro 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 terceiro trimestre de 2025 (3T25) e nos nove meses de 2025 (9M25) em comparação ao mesmo trimestre e período do exercício anterior (3T24 e 9M24).

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



PRÉVIA OPERACIONAL

3T25 e 9M25

DESTAQUES OPERACIONAIS 3T25



CURY
B3 LISTED NM

5
ANOS

Lançamentos

R\$ 2,0 BI



27,3% vs. 3T24

Vendas Líquidas

R\$ 1,8 BI



27,1% vs. 3T24

Produção

Unidades produzidas

4.908



17,8% vs. 3T24

Landbank

R\$ 23,3 BI



19,6% vs. 3T24

Geração de Caixa

R\$ 233,1 MI



58,6% vs. 3T24

26º trimestre consecutivo de geração de caixa positiva

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

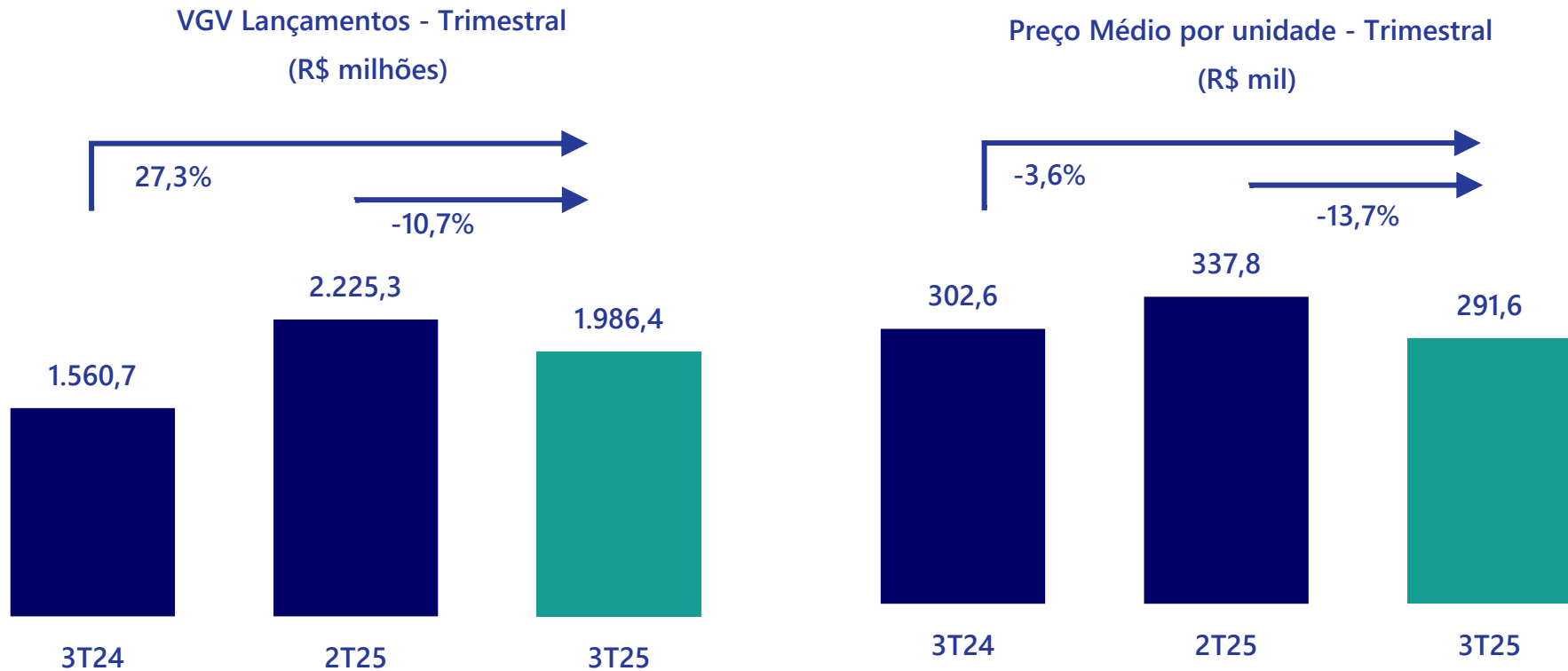
R\$ 1.986,4 MILHÕES,

o que representa aumento de 27,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Lançamentos	3T25	2T25	% T/T	3T24	% A/A	9M25	9M24	% A/A
Número de Empreendimentos	9	9	0,0%	9	0,0%	32	27	18,5%
VGV (R\$ milhões)	1.986,4	2.225,3	-10,7%	1.560,7*	27,3%	6.995,2	5.179,7*	35,0%
Número de Unidades	6.813	6.588	3,4%	5.157	32,1%	22.533	16.704	34,9%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	291,6	337,8	-13,7%	302,6*	-3,6%	310,4	310,1*	0,1%
Média de Unid. por Lanç.	757	732	3,4%	573	32,1%	704	619	13,8%
Parte Cury Lançamentos (VGV)	1.733,9	1.960,5	-11,6%	1.503,0*	15,4%	6.360,7	4.679,8*	35,9%
Parte Cury Lançamentos (%)	87,3%	88,1%	-0,8 p.p.	96,3%	-9,0 p.p.	90,9%	90,3%	0,6 p.p.

*Reapresentado

// LANÇAMENTOS

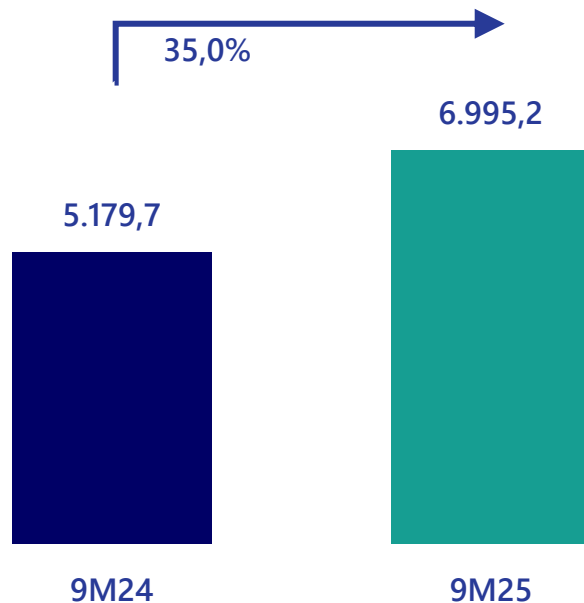


A **Redução no volume** de lançamentos no 3T25 consiste na estratégia de **concentrar a maior parte dos lançamentos no primeiro semestre**

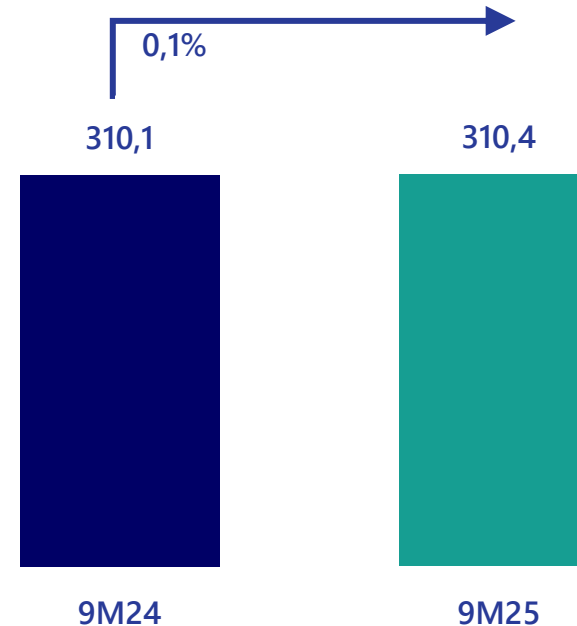
O VGV total de lançamentos atingiu R\$ 1.986,4 milhões, no 3T25, o que representa aumento de 27,3% em relação ao 3T24 e redução de 10,7% em relação ao 2T25. Já o preço médio das unidades lançadas foi de R\$ 291,6 mil, redução de 3,6% em comparação ao 3T24 e de 13,7% frente ao 2T25, devido ao mix de produtos lançados no período.

// LANÇAMENTOS

VGV Lançamentos - Acumulado
(R\$ milhões)



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



O VGV total de lançamentos nos nove meses de 2025 atingiu R\$ 6.995,2 milhões, aumento de 35,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. O preço médio por unidade lançada foi de R\$ 310,4 mil, estável em 0,1% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

No 3T25, as vendas líquidas somaram

R\$ 1.827,0 milhões,

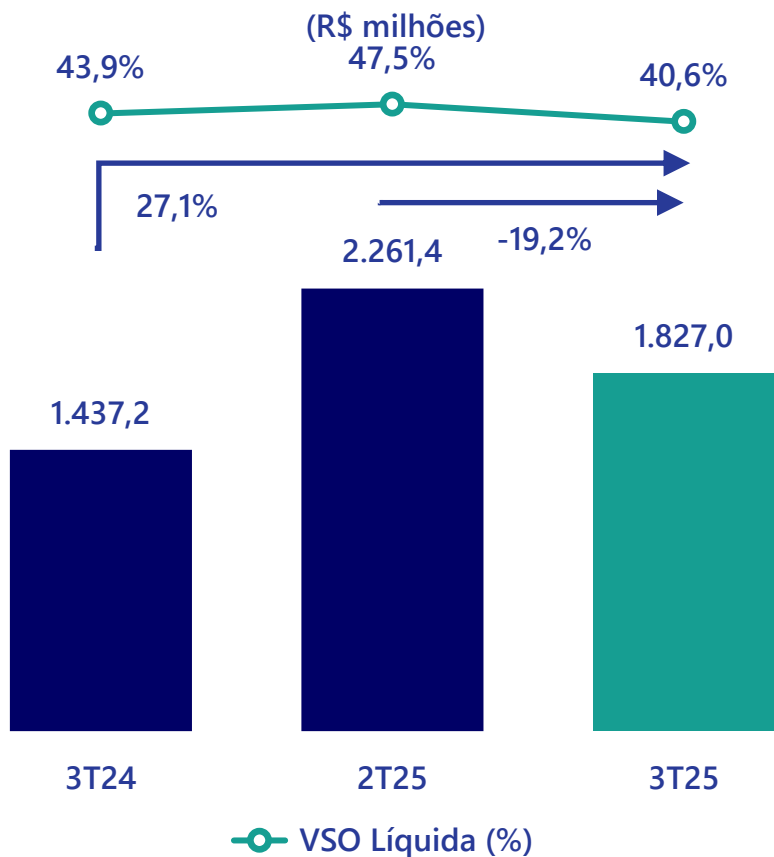
o que corresponde a aumento de 27,1% em relação ao 3T24 e redução de 19,2% em comparação ao 2T25.

Vendas, %VSO	3T25	2T25	% T/T	3T24	% A/A	9M25	9M24	% A/A
Vendas Brutas (R\$ milhões VGV)	2.051,9	2.498,0	-17,9%	1.590,2	29,0%	6.775,3	5.196,0	30,4%
Número de Unidades	6.847	8.067	-15,1%	5.191	31,9%	22.087	17.327	27,5%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	299,7	309,7	-3,2%	306,3	-2,2%	306,8	299,9	2,3%
VSO Bruta (%)	43,4%	50,0%	-6,6 p.p.	46,4%	-3,0 p.p.	71,7%	73,9%	-2,2 p.p.
Distratos (R\$ milhões)	224,8	236,6	-5,0%	153,1	46,8%	581,3	457,4	27,1%
Vendas Líquidas (R\$ milhões VGV)	1.827,0	2.261,4	-19,2%	1.437,2	27,1%	6.194,0	4.738,5	30,7%
% Lançamentos	56,2%	55,0%	1,2 p.p.	50,1%	6,1 p.p.	61,4%	58,9%	2,5 p.p.
% Estoque	43,8%	45,0%	-1,2 p.p.	49,9%	-6,1 p.p.	38,6%	41,1%	-2,5 p.p.
Distratos / Vendas Brutas	11,0%	9,5%	1,5 p.p.	9,6%	1,4 p.p.	8,6%	8,8%	-0,2 p.p.
VSO Líquida (%)	40,6%	47,5%	-6,9 p.p.	43,9%	-3,3 p.p.	69,8%	72,0%	-2,2 p.p.
VSO Líquida UDM (últimos doze meses - %)	74,0%	74,3%	-0,3 p.p.	75,4%	-1,4 p.p.	74,0%	75,4%	-1,4 p.p.
Parte Cury Vendas Líquidas (R\$ milhões VGV)	1.630,2	2.007,2	-18,8%	1.359,6	19,9%	5.556,7	4.322,2	28,6%
Parte Cury Vendas Líquidas (%)	89,2%	88,8%	0,4 p.p.	94,6%	-5,4 p.p.	89,7%	91,2%	-1,5 p.p.

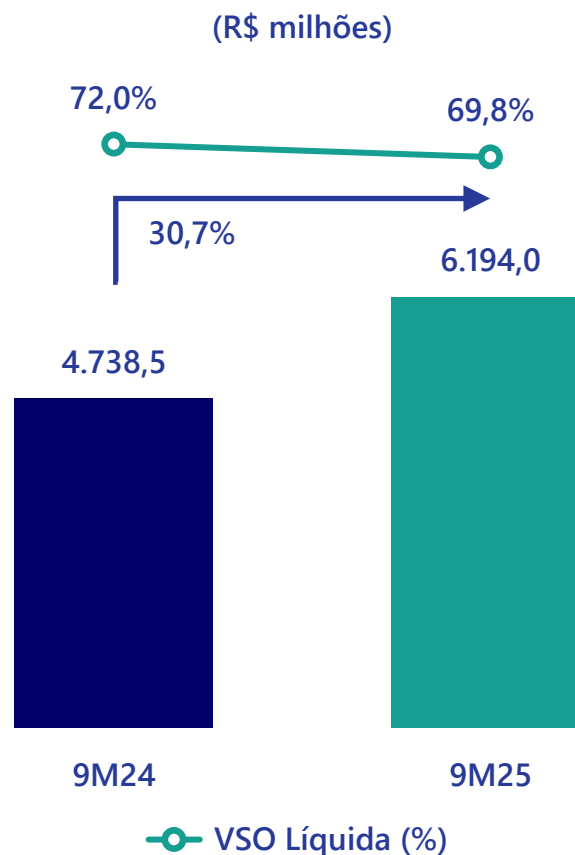
O preço médio de vendas registrado no 3T25 foi de R\$ 299,7 mil, representando queda de 3,2% em relação ao 2T25 e redução de 2,2% frente ao 3T24.

// VENDAS LÍQUIDAS

Vendas Líquidas - Trimestral



Vendas Líquidas - Acumulado

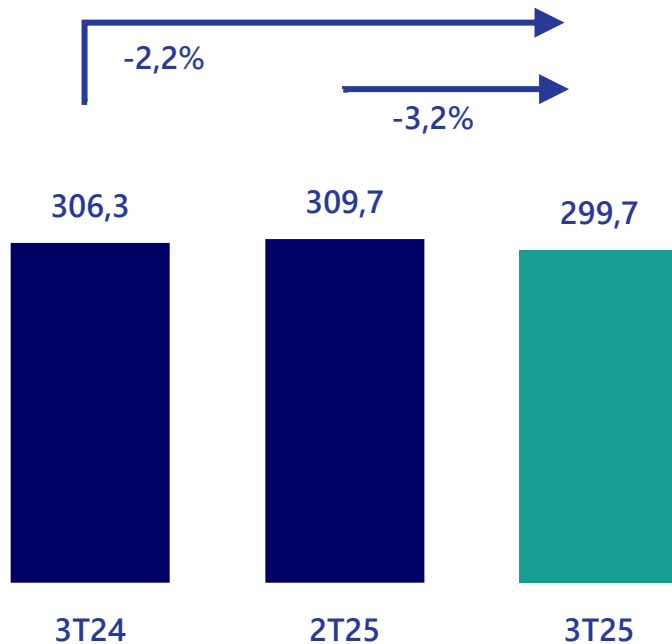


No 3T25, a VSO líquida foi de 40,6%, redução de 6,9 p.p. em relação aos 47,5% do 2T25 e uma redução de 3,3 p.p. frente aos 43,9% registrados no 3T24.

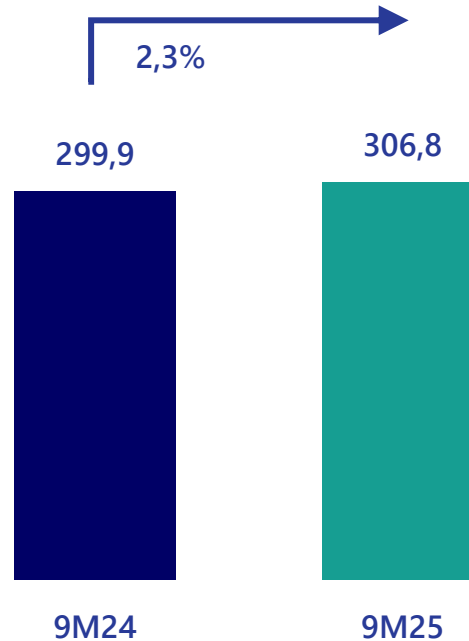
Nos nove meses de 2025, a VSO líquida foi de 69,8%, redução de 2,2 p.p. em comparação aos 72,0% do mesmo período do ano anterior.

// VENDAS LÍQUIDAS

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



Preço Médio por unidade - Acumulado no
ano
(R\$ mil)



No 3T25, **93,1% das vendas realizadas possuíam preço unitário de venda até R\$ 500 mil.**

O VGV repassado no 3T25 totalizou R\$ 1.487,2 milhões, representando redução de 30,8% em relação ao 2T25 e aumento de 3,5% frente ao 3T24. Já o número de unidades repassadas foi de 5.101, redução de 28,7% em relação ao 2T25 e aumento de 7,3% frente ao 3T24.

Repasses	3T25	2T25	% T/T	3T24	% A/A	9M25	9M24	% A/A
VGV Repassado (R\$ milhões)	1.487,2	2.149,3	-30,8%	1.437,6	3,5%	4.759,4	3.762,3*	26,5%
Unidades Repassadas	5.101	7.155	-28,7%	4.756	7,3%	16.039	12.959*	23,8%

*Reapresentado

Considerando o desempenho nos nove meses de 2025, o VGV repassado teve

AUMENTO DE 26,5%

frente ao período de 9M24, enquanto a evolução das unidades repassadas foi de 12.959 em 9M24 para 16.039 em 9M25.



No 3T25, foram produzidas
4.908 UNIDADES,
o que representa alta de 17,8% em relação ao
mesmo período do ano anterior.

A Companhia produziu 12.317 unidades no
9M25, crescimento de 1.523 unidades em
relação ao 9M24, o que representa aumento de
14,1%.

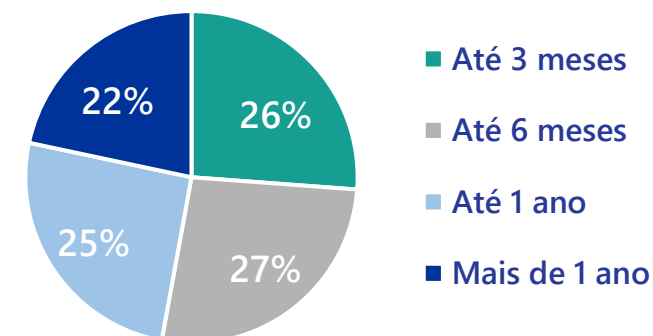
Produção	3T25	2T25	% T/T	3T24	% A/A	9M25	9M24	% A/A
Unidades Produzidas	4.908	4.046	21,3%	4.168	17,8%	12.317	10.794	14,1%
Unidades Concluídas	6.262	1.613	288,2%	2.644	136,8%	10.095	4.977	102,8%
Obras em Andamento	82	81	1,2%	68	20,6%	79	68	16,2%

A Cury encerrou o 3T25
com estoque de

R\$ 2.678,2 milhões.

Estoque (R\$ milhões, exceto % e unidades)	3T25	2T25	% T/T	3T24	% A/A
Em andamento	2.625,4	2.464,3	6,5%	1.817,0	44,5%
% Total	98,0%	98,7%	-0,7 p.p.	98,7%	-0,7 p.p.
Concluído	52,8	33,4	58,1%	23,2	127,6%
% Total	2,0%	1,3%	0,7 p.p.	1,3%	0,7 p.p.
Total	2.678,2	2.497,7	7,2%	1.840,2	45,5%
Total (Unidades)	7.548	6.852	10,2%	5.609	34,6%

Aging dos Estoques 3T25
(Com base na data do lançamento)



Desse total, 98,0% referem a unidades lançadas ou em construção e apenas 2,0% a unidades concluídas.



Considerando os lançamentos recentes, bem como as aquisições realizadas, a companhia encerrou o 3T25 com carteira de terrenos de

R\$ 23.344,2 MILHÕES EM VGV POTENCIAL,

um aumento de 19,6% em relação ao banco de terrenos ao final do 3T24 e crescimento de 10,6% em relação ao 2T25, o que representa o total de 79.193 unidades.

Banco de Terrenos	3T25	2T25	% T/T	3T24	% A/A
Banco de Terrenos (VGV, R\$ milhões)	23.344,2	21.114,4	10,6%	19.517,0	19,6%
Número de Empreendimentos	82	75	9,3%	71	15,5%
Número de Unidades	79.193	72.928	8,6%	67.118	18,0%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	294,8	289,5	1,8%	290,8	1,4%

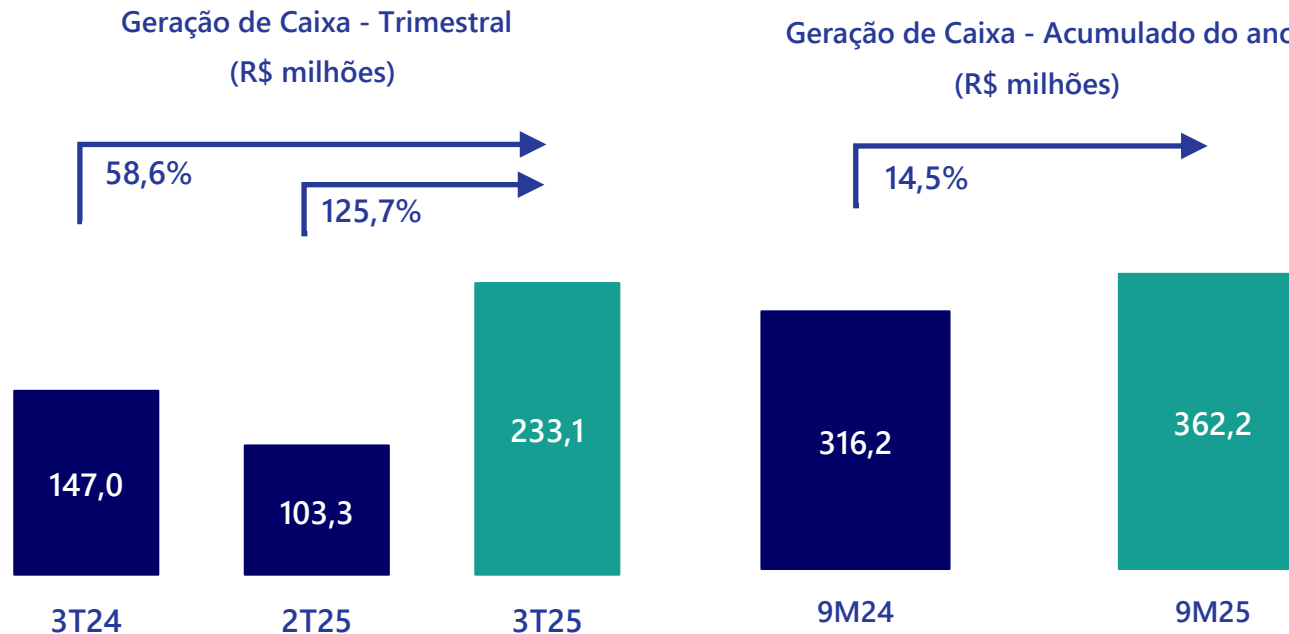
Atualmente o banco de terrenos da Cury é composto por R\$ 18.047,2 milhões localizados em São Paulo e R\$ 5.297,0 milhões no Rio de Janeiro.

// GERAÇÃO DE CAIXA



No 3T25, a Companhia apresentou Geração de Caixa Operacional positiva no valor de

R\$ 233,1 MILHÕES



Este é o **26º trimestre consecutivo** de **geração de caixa positiva**.

A Cury encerrou o **3T25** com saldo a receber de repasses já realizados no montante de **R\$ 204,9 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

Thiago Leal
Analista de Relações com Investidores Jr.

Caio Fernandes
Estagiário de Relações com Investidores

RI@CURY.NET



Clique aqui para acessar
os dados históricos.



CURY
B3 LISTED NM

5
ANOS

IBOV B3

SMLL B3

IBrX100 B3

ICON B3

IGCT B3

IDIV B3

IMOB B3

IGC B3

INDX B3

IBrA B3

IGC-NM B3

ITAG B3



CURY
B3 LISTED NM



OPERATIONAL PREVIEW

3Q25 and 9M25

Cury releases **3Q25** Operational Preview results showing **solid operational performance**, with a record **cash generation** of **R\$233 million**

São Paulo, October 9, 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 third quarter of 2025 (3Q25) and the nine months of 2025 (9M25), compared to the same quarter and period of the previous year (3Q24 and 9M24).

The operational results are preliminary and therefore still subject to changes and adjustments by the Company and independent auditors.



OPERATIONAL PREVIEW

3Q25 and 9M25

3Q25 OPERATIONAL HIGHLIGHTS



CURY
B3 LISTED NM

5
ANOS

Launches

R\$2.0 BI



27.3% vs .3Q24

Net Pre-Sales

R\$1.8 BI



27.1% vs .3Q24

Productions

Units Produced

4,908



Landbank

R\$23.3 BI



Cash Generation

R\$233.1 MI



17.8% vs .3Q24



19.6% vs .3Q24



58.6% vs .3Q24

26th consecutive quarter of positive cash generation

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

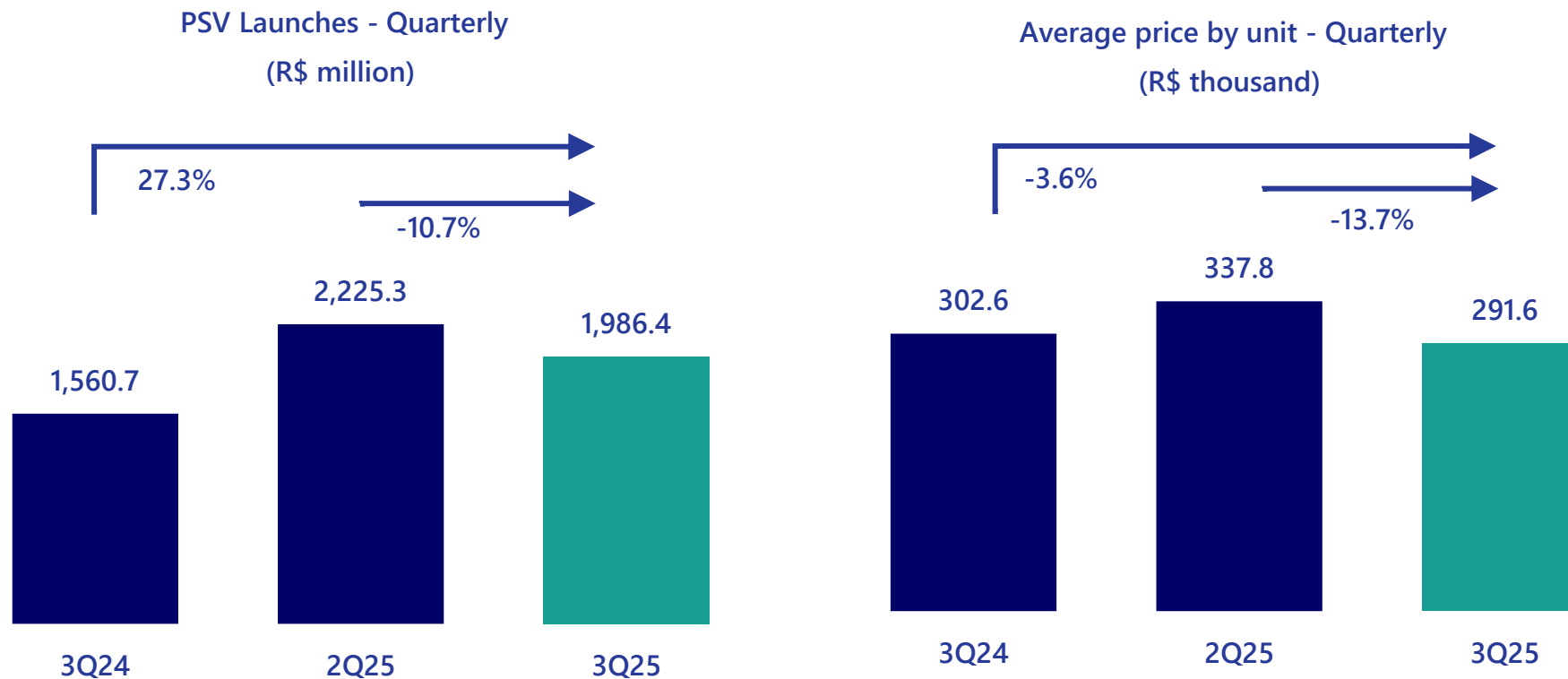
R\$1,986.4 MILLION,

which represents an increase of 27.3% compared to the same period of the previous year.

Launches	3Q25	2Q25	% Q/Q	3Q24	% Y/Y	9M25	9M24	% Y/Y
Number of launches	9	9	0.0%	9	0.0%	32	27	18.5%
PSV (R\$ million)	1,986.4	2,225.3	-10.7%	1,560.7*	27.3%	6,995.2	5,179.7*	35.0%
Units launched	6,813	6,588	3.4%	5,157	32.1%	22,533	16,704	34.9%
Average price per unit (R\$ '000)	291.6	337.8	-13.7%	302.6*	-3.6%	310.4	310.1*	0.1%
Average unit per launch	757	732	3.4%	573	32.1%	704	619	13.8%
Share Cury (PSV)	1,733.9	1,960.5	-11.6%	1,503.0*	15.4%	6,360.7	4,679.8*	35.9%
Share Cury (%)	87.3%	88.1%	-0.8 p.p.	96.3%	-9.0 p.p.	90.9%	90.3%	0.6 p.p.

*Represented

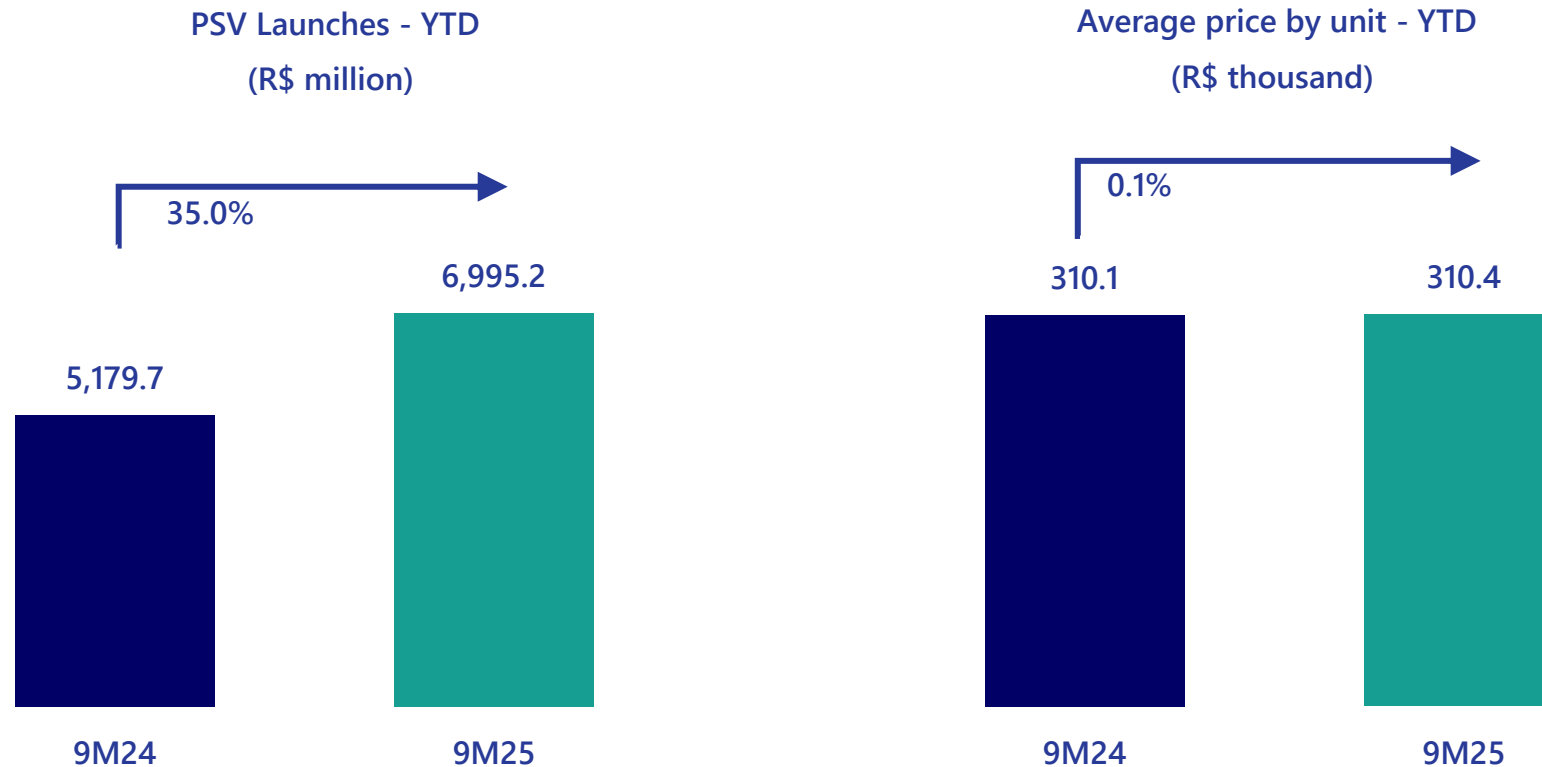
// LAUNCHES



The **reduction in the volume** of launches in 3Q25 reflects the strategy of **concentrating most launches in the first half of the year**

The total PSV of launches reached R\$1,986.4 million, in 3Q25, which represents an increase of 27.3% compared to 3Q24 and decreased 10.7% compared to 2Q25. The average price per unit launched was R\$291.6 thousand, reduction of 3.6% compared to 3Q24 and 13.7% compared to 2Q25, due to the product mix launched during the period.

// LAUNCHES



The total PSV of launches in the first nine months of 2025 reached R\$6,995.2 million, increased of 35.0% compared to the same period of the previous year. The average price per unit launched was R\$310.4 thousand, stable of 0.1% compared to the same period of the previous year.

// NET PRE-SALES

In the 3Q25, net sales totaled **R\$1,827.0 MILLION,**

which corresponds to an increase of 27.1% compared to 3Q24 and a reduction of 19.2% compared to 2Q25.

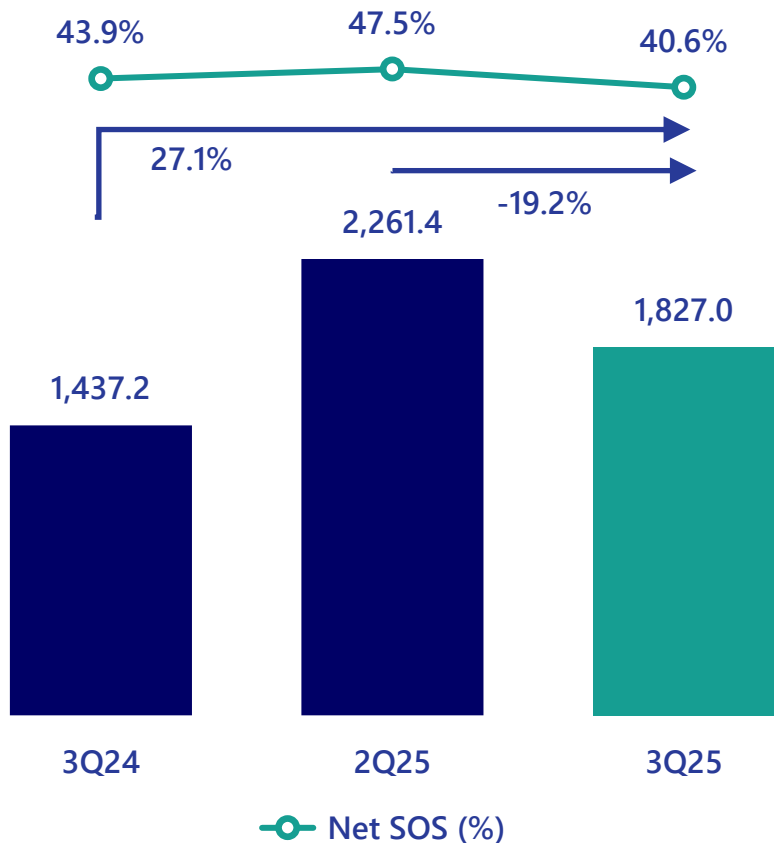
Pre-sales, %SOS	3Q25	2Q25	% Q/Q	3Q24	% Y/Y	9M25	9M24	% Y/Y
Gross pre-sales (R\$ million PSV)	2,051.9	2,498.0	-17.9%	1,590.2	29.0%	6,775.3	5,196.0	30.4%
# units sold	6,847	8,067	-15.1%	5,191	31.9%	22,087	17,327	27.5%
Average price per unit (R\$ '000)	299.7	309.7	-3.2%	306.3	-2.2%	306.8	299.9	2.3%
Gross SOS (%)	43.4%	50.0%	-6.6 p.p.	46.4%	-3.0 p.p.	71.7%	73.9%	-2.2 p.p.
Cancellations (R\$ million)	224.8	236.6	-5.0%	153.1	46.8%	581.3	457.4	27.1%
Net pre-sales (R\$ million PSV)	1,827.0	2,261.4	-19.2%	1,437.2	27.1%	6,194.0	4,738.5	30.7%
% Launches	56.2%	55.0%	1.2 p.p.	50.1%	6.1 p.p.	61.4%	58.9%	2.5 p.p.
% Inventories	43.8%	45.0%	-1.2 p.p.	49.9%	-6.1 p.p.	38.6%	41.1%	-2.5 p.p.
Cancellations / Gross pre-sales	11.0%	9.5%	1.5 p.p.	9.6%	1.4 p.p.	8.6%	8.8%	-0.2 p.p.
Net SOS (%)	40.6%	47.5%	-6.9 p.p.	43.9%	-3.3 p.p.	69.8%	72.0%	-2.2 p.p.
Net SOS LTM (%)	74.0%	74.3%	-0.3 p.p.	75.4%	-1.4 p.p.	74.0%	75.4%	-1.4 p.p.
Share Cury Net Pre-Sales (R\$ million PSV)	1,630.2	2,007.2	-18.8%	1,359.6	19.9%	5,556.7	4,322.2	28.6%
Share Cury Net Pre-Sales (%)	89.2%	88.8%	0.4 p.p.	94.6%	-5.4 p.p.	89.7%	91.2%	-1.5 p.p.

The average selling price recorded in 3Q25 was R\$299.7 thousand, representing a drop of 3.2% compared to 2Q25 and a reduction of 2.2% compared to 3Q24.

// NET PRE-SALES

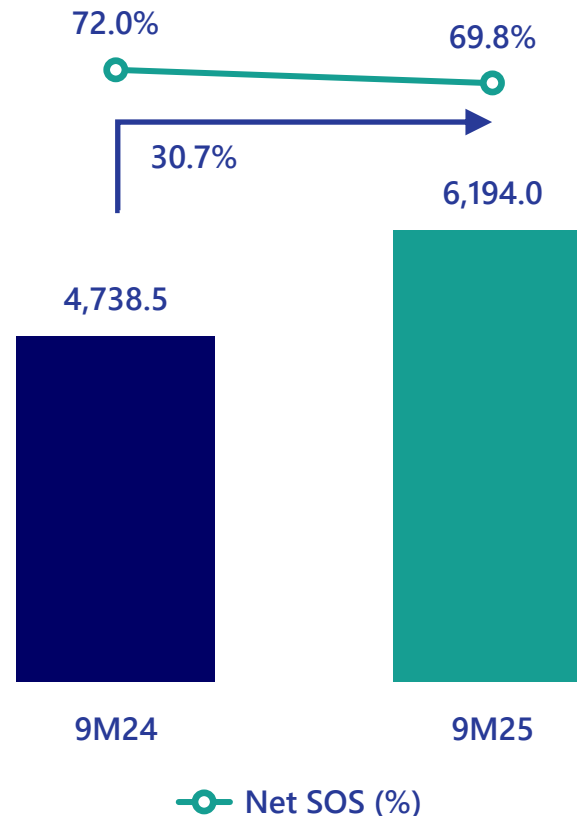
Net Pre-Sales - Quartely

(R\$ million)



Net Pre-Sales - YTD

(R\$ million)

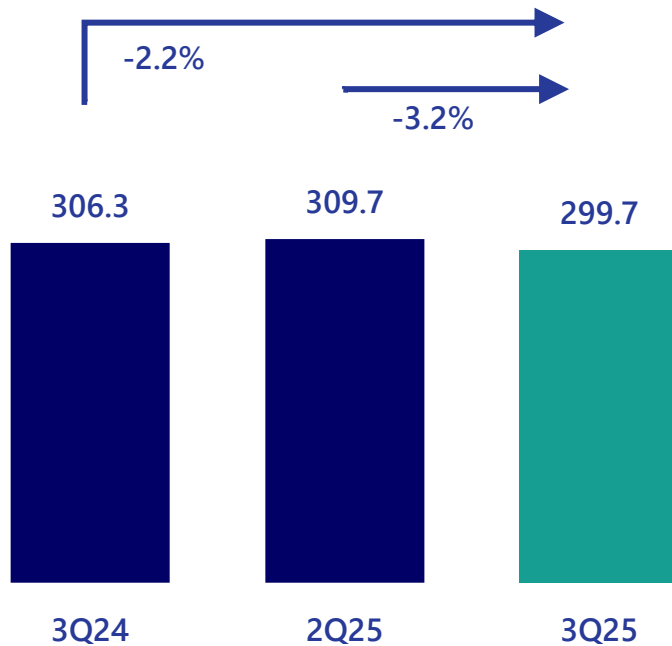


In 3Q25, the net VSO was 40.6%, reduction of 6.9 p.p. compared to 47.5% in 2Q25, and a reduction of 3.3 p.p. compared to 43.9% in 3Q24.

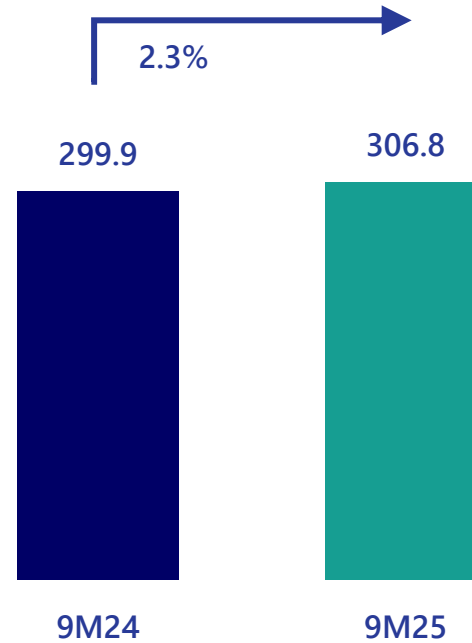
In the nine months of 2025, the net VSO was 69.8%, reduction of 2.2 p.p. compared to 72.0% in the same period of the previous year.

// NET PRE-SALES

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



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



In 3Q25, **93.1% of sales**
had a unit selling
price of up to
R\$500,000.

The PSV transferred in 3Q25 totaled R\$1,487.2 million, representing a reduction of 30.8% compared to 2Q25 and an increase of 3.5% compared to 3Q24. The number of units transferred was 5,101 a growth of 28.7% compared to 2Q25 and an increase of 7.3% compared to 3Q24.

Transfers	3Q25	2Q25	% Q/Q	3Q24	% Y/Y	9M25	9M24	% Y/Y
PSV transferred (R\$ million)	1,487.2	2,149.3	-30.8%	1,437.6	3.5%	4,759.4	3,762.3*	26.5%
Units transferred	5,101	7,155	-28.7%	4,756	7.3%	16,039	12,959*	23.8%

*Represented

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

INCREASE OF 26.5%

compared to the period of 9M24, while the number of units transferred increased from 12,959 in 9M24 to 16,039 in 9M25.



In 3Q25, there were produced
4,908 units,

which represents an increase of 17.8% compared
 to the same period of the previous year.

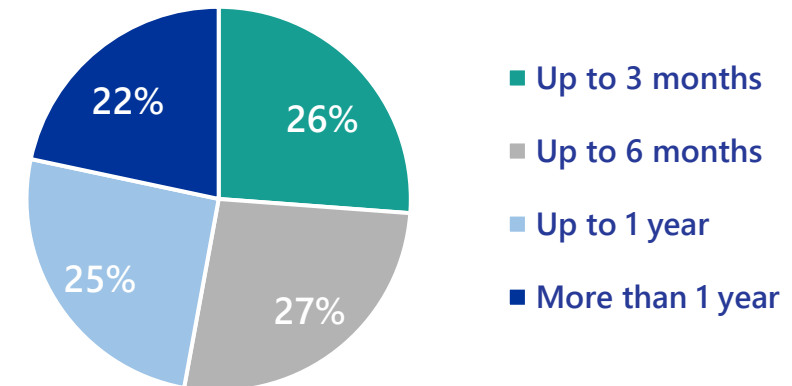
The Company produced 12,317 units in 9M25,
 growth of 1,523 units compared to 9M24, which
 represents an increase of 14.1%.

Production	3Q25	2Q25	% Q/Q	3Q24	% Y/Y	9M25	9M24	% Y/Y
Units Constructed	4,908	4,046	21.3%	4,168	17.8%	12,317	10,794	14.1%
Units Completed	6,262	1,613	288.2%	2,644	136.8%	10,095	4,977	102.8%
Construction Sites	82	81	1.2%	68	20.6%	79	68	16.2%

Cury ended 3Q25 with an inventory of **R\$2,678.2 million.**

Inventories (R\$ million, except % and units)	3Q25	2Q25	% Q/Q	3Q24	% Y/Y
Under Construction	2,625.4	2,464.3	6.5%	1,817.0	44.5%
% Total	98.0%	98.7%	-0.7 p.p.	98.7%	-0.7 p.p.
Completed	52.8	33.4	58.1%	23.2	127.6%
% Total	2.0%	1.3%	0.7 p.p.	1.3%	0.7 p.p.
Total	2,678.2	2,497.7	7.2%	1,840.2	45.5%
Total (Units)	7,548	6,852	10.2%	5,609	34.6%

Aging of Inventories 3Q25
(Based in the launches dates)



Of this total, 98.0% refer to units launched or under construction, and only 2.0% to completed units.



Considering the recent launches as well as the acquisitions made, the company ended 3Q25 with a landbank of

R\$23,344.2 MILLION IN POTENTIAL PSV,

an increase of 19.6% compared to the landbank in the end of 3Q24 and growth of 10.6% compared to 2Q25, which represents a total of 79,193 units.

Landbank	3Q25	2Q25	% Q/Q	3Q24	% Y/Y
LandBank (PSV, R\$ million)	23,344.2	21,114.4	10.6%	19,517.0	19.6%
# of projects	82	75	9.3%	71	15.5%
Potential # units on landbank	79,193	72,928	8.6%	67,118	18.0%
Average price per unit (R\$ '000)	294.8	289.5	1.8%	290.8	1.4%

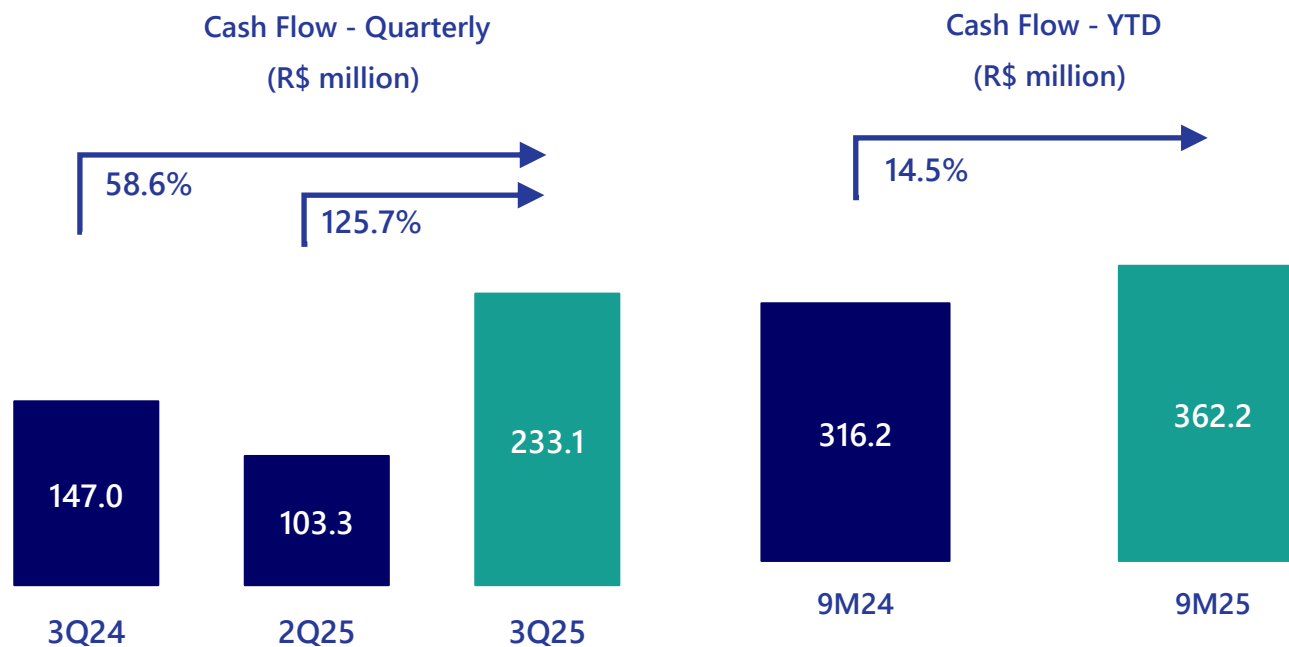
Currently, Cury's landbank consists of R\$18,047.2 million located in São Paulo and R\$5,297.0 million in Rio de Janeiro.

// CASH FLOW



On 3Q25, the company presented Positive operational cash generation in the amount of

R\$233.1 MILLION



This is the **26th** consecutive quarter of positive cash generation.

Cury ended the **3Q25** with a balance to receive from transfers already made in the amount of **R\$204.9** 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

Thiago Leal
IR Analyst

Caio Fernandes
IR Intern

RI@CURY.NET



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



CURY
B3 LISTED NM

5
ANOS

IBOV B3

SMLL B3

IBrX100 B3

ICON B3

IGCT B3

IDIV B3

IMOB B3

IGC B3

INDX B3

IBrA B3

IGC-NM B3

ITAG B3