



**CURY**  
B3 LISTED NM

# RELEASE DE RESULTADOS

## 1T26

A Cury divulga o **1T26** com **Receita Líquida** de **R\$ 1,6 bilhão**, **Lucro Líquido 100% de R\$ 351,2 milhões** e **ROE de 79,5%**, consolidando **novas marcas históricas** para a Companhia.

São Paulo, 12 de maio de 2026.

A Cury Construtora e Incorporadora S.A. ("Companhia" ou "Cury") (B3: CURY3), uma das construtoras líderes do segmento residencial no Brasil atuando nas regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro divulga seus resultados operacionais e financeiros do primeiro trimestre de 2026 (1T26) em comparação ao mesmo trimestre do exercício anterior (1T25) e aos últimos doze meses (UDM).

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



# RELEASE DE RESULTADOS

## **1T26**

# DESTAQUES DO 1T26



**CURY**  
B3 LISTED NM

**Vendas Líquidas**

**R\$ 2,3 BI**

↑ 9,5% vs. 1T25

**Landbank**

**R\$ 24,9 BI**

↑ 25,8% vs. 1T25

**Receita Líquida**

**R\$ 1,6 BI**

↑ 32,6% vs. 1T25

**Lucro líquido 100%**

**R\$ 351,2 MI**

↑ 50,3% vs. 1T25

**Margem líquida 100%**

**21,8%**

↑ 2,6 p.p. vs. 1T25

**Lucro líquido % Cury**

**R\$ 302,9 MI**

↑ 41,9% vs. 1T25

**Margem Líquida % Cury**

**18,8%**

↑ 1,2 p.p. vs. 1T25

**Geração de Caixa**

**R\$ 93,4 MI**

↑ 263,4% vs. 1T25

**ROE**

**79,5%**

↑ 12,0 p.p. vs. 1T25

28º trimestre consecutivo de geração de caixa positiva

A Cury reporta os resultados do primeiro trimestre de 2026 em um momento especial de sua história: no mês de maio, a Companhia celebra 63 anos de atuação e inicia uma fase com a nova estrutura de liderança executiva recentemente anunciada, mantendo os pilares estratégicos que sustentam sua trajetória de crescimento, solidez e geração de valor.

Ao longo de sua trajetória, a Cury já enfrentou cenários complexos e soube adotar as medidas necessárias para preservar sua solidez, eficiência operacional e capacidade de geração de valor. Seguimos atentos ao ambiente geopolítico atual e focados em tornar a Companhia ainda mais eficiente, preparada e resiliente. Nesse contexto, fundamentos essenciais do mercado imobiliário, como a estratégia de adquirir terrenos de qualidade, bem localizados e em mercados resilientes, tornam-se ainda mais relevantes e fundamentais para atravessar períodos de maior complexidade.

No primeiro trimestre de 2026, impulsionados pela demanda aquecida e pela eficiência da nossa execução, alcançamos R\$ 2,6 bilhões em lançamentos e R\$ 2,3 bilhões em vendas líquidas, o maior volume de vendas da nossa história. Registramos ainda VSO de 45,1% no 1T26, evidenciando a força comercial da Companhia nas regiões em que atuamos,

especialmente à medida que ampliamos nossa presença com produtos de qualidade, bem localizados e alinhados às necessidades dos clientes.

Entre os principais indicadores financeiros, a receita líquida atingiu recorde de R\$ 1,6 bilhão, acompanhada de margem bruta ajustada de 39,3%, margem líquida de 21,8% e ROE de 79,5%, o maior patamar já divulgado pela Companhia.

Vale ressaltar que, mesmo nesse contexto, a conversão do lucro líquido em caixa operacional permaneceu em patamares elevados, reforçando a qualidade dos nossos resultados e a capacidade da Companhia de crescer com eficiência. Mantivemos ainda geração de caixa positiva de R\$ 93,4 milhões, completando 28 trimestres consecutivos de geração de caixa operacional — um marco que reflete nossa disciplina financeira, eficiência e resiliência, além de preservar uma estrutura financeira sólida e preparada para capturar novas oportunidades de crescimento.

Tivemos um avanço importante com a ampliação das faixas de renda e de teto de preço das unidades do programa Minha Casa Minha Vida, anunciada pelo governo brasileiro, com início das operações já em abril. A nova faixa permite o atendimento a famílias com renda mensal de até

R\$ 13 mil e a aquisição de imóveis de até R\$ 600 mil, o que deve contribuir para incluir mais famílias elegíveis ao programa e uma flexibilidade para reajustar os preços e impulsionar nossos resultados.

O segundo trimestre também teve início com forte ritmo operacional, com destaque para a segunda fase do Novo Mundo Carrão, em São Paulo, empreendimento com VGV de R\$ 424,5 milhões e 1.248 unidades, que já alcançou mais de 50% de vendas em apenas um mês do lançamento.

No âmbito da sustentabilidade, a Cury lançou o Raízes Cury, em parceria com a Fundação SOS Mata Atlântica, reforçando seu compromisso com a restauração florestal, a preservação da biodiversidade e a compensação de carbono por meio do plantio de cerca de 15 mil árvores em São Paulo e no Rio de Janeiro até o fim de 2026.

Com uma trajetória marcada por resultados consistentes, gestão sólida e visão de longo prazo, a Cury encerra o primeiro trimestre de 2026 com entusiasmo e confiança para seguir construindo, com responsabilidade e excelência, um futuro ainda mais promissor para seus clientes, colaboradores, parceiros e acionistas.

# // DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Operacional (R\$ milhões)	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
Lançamentos	10	5	100,0%	14	-28,6%	33	38	-13,2%
VGV lançado <sup>1</sup> (R\$ milhões)	2.646,8	1.289,5	105,3%	2.783,5	-4,9%	8.147,9	7.478,7	8,9%
Número de Unidades	8.001	3.833	108,7%	9.132	-12,4%	25.235	23.938	5,4%
Vendas Líquidas (R\$ milhões)	2.304,6	1.556,3	48,1%	2.105,6	9,5%	7.949,4	6.715,7	18,4%
VSO Líquida <sup>2</sup>	45,1%	39,3%	5,8 p.p.	45,4%	-0,3 p.p.	73,9%	72,6%	1,3 p.p.
VSO Líquida UDM (últimos doze meses - %)	73,9%	76,3%	-2,4 p.p.	72,6%	1,3 p.p.	73,9%	72,6%	1,3 p.p.
Banco de Terrenos (VGV, R\$ milhões)	24.924,6	24.641,3	1,1%	19.805,3	25,8%	24.924,6	19.805,3	25,8%
Geração de Caixa (R\$ milhões)	93,4	321,1	-70,9%	25,7	263,4%	750,9	475,3	58,0%

Financeiro (R\$ milhões)	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
Receita líquida	1.612,6	1.419,7	13,6%	1.216,2	32,6%	5.795,8	4.305,1	34,6%
Lucro bruto	629,7	572,7	10,0%	474,9	32,6%	2.301,4	1.671,2	37,7%
Margem bruta	39,0%	40,3%	-1,3 p.p.	39,0%	0,0 p.p.	39,7%	38,8%	0,9 p.p.
Margem bruta ajustada <sup>3</sup>	39,3%	40,6%	-1,3 p.p.	39,2%	0,1 p.p.	40,0%	39,0%	1,0 p.p.
Lucro líquido da Atividade (100%) <sup>4</sup>	351,2	297,2	18,2%	233,7	50,3%	1.198,7	778,4	54,0%
Margem líquida (100%)	21,8%	20,9%	0,9 p.p.	19,2%	2,6 p.p.	20,7%	18,1%	2,6 p.p.
Lucro líquido %Cury <sup>5</sup>	302,9	270,1	12,1%	213,5	41,9%	1.064,9	722,1	47,5%
Margem líquida % Cury	18,8%	19,0%	-0,2 p.p.	17,6%	1,2 p.p.	18,4%	16,8%	1,6 p.p.
ROE <sup>6</sup>	79,5%	78,8%	0,7 p.p.	67,5%	12,0 p.p.	79,5%	67,5%	12,0 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) Margem Bruta Ajustada por Juros Capitalizados

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

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

6) 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



Luzes do Rio

No 1T26, foram lançados 10 empreendimentos, sendo 7 localizados em SP e 3 no RJ, totalizando o VGV de

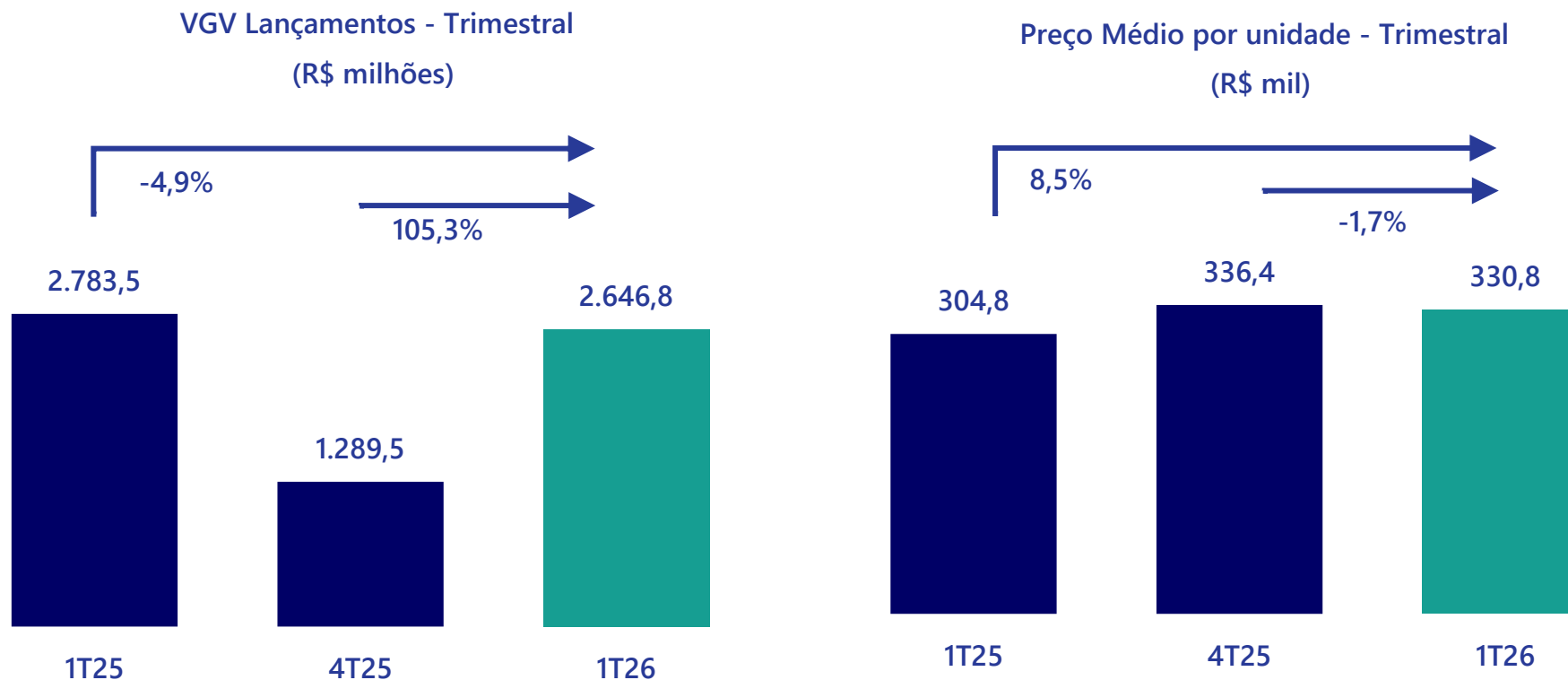
**R\$ 2.646,8 MILHÕES**

redução de 4,9% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Lançamentos	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
Número de Empreendimentos	10	5	100,0%	14	-28,6%	33	38	-13,2%
VGV (R\$ milhões)	2.646,8	1.289,5	105,3%	2.783,5	-4,9%	8.147,9	7.478,7	8,9%
Número de Unidades	8.001	3.833	108,7%	9.132	-12,4%	25.235	23.938	5,4%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	330,8	336,4	-1,7%	304,8	8,5%	322,9	312,4	3,4%
Média de Unid. por Lanç.	800	767	4,3%	652	22,7%	765	630	21,4%
Parte Cury Lançamentos (VGV)	2.268,9	1.179,1	92,4%	2.666,3	-14,9%	7.142,4	6.907,2	3,4%
Parte Cury Lançamentos (%)	85,7%	91,4%	-5,7 p.p.	95,8%	-10,1 p.p.	87,7%	92,4%	-4,7 p.p.

\*UDM: Últimos doze meses

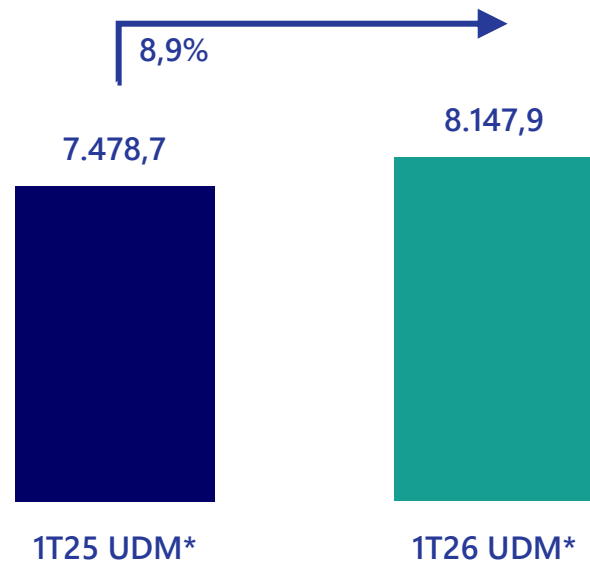
# // LANÇAMENTOS



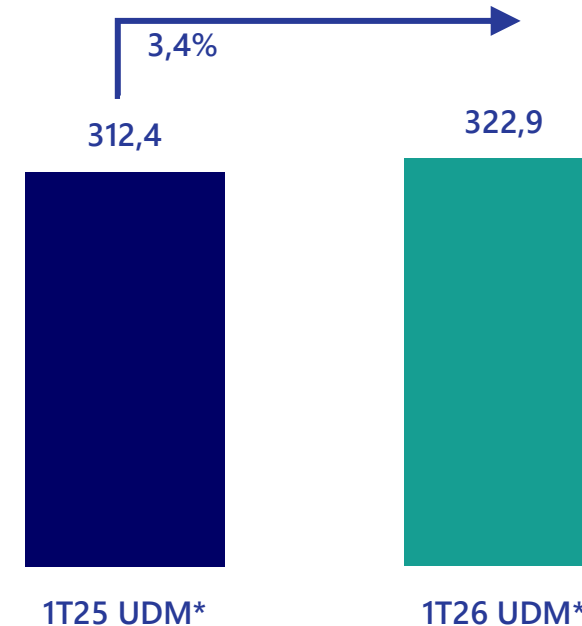
O VGV total de lançamentos atingiu R\$ 2.646,8 milhões no 1T26, redução de 4,9% em relação ao 1T25 e aumento de 105,3% em relação ao 4T25. Já o preço médio das unidades lançadas foi de R\$ 330,8 mil, o que representa aumento de 8,5% em comparação ao 1T25 e redução de 1,7% frente ao 4T25.

# // LANÇAMENTOS

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



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



O VGV total de lançamentos nos últimos doze meses atingiu R\$ 8.147,9 milhões, aumento de 8,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. O preço médio por unidade lançada nos últimos doze meses foi de R\$ 322,9 mil, aumento de 3,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

\*UDM: Últimos doze meses



**Novo Mundo Carrão**

**São Paulo  
Jan/26**

**VGV - R\$ 410 MM  
82% Vendido**



**Luzes do Rio - Candeeiro**

**Rio de Janeiro  
Jan/26**

**VGV - R\$ 184 MM  
76% Vendido**



**Cidade Parque Guarapiranga**

**São Paulo  
Fev/26**

**VGV - R\$ 294 MM  
100% Vendido**



No 1T26, as vendas líquidas somaram **R\$ 2.304,6 milhões**, o que corresponde a aumento de 9,5% em relação ao 1T25 e um crescimento de 48,1% em comparação ao 4T25.

Nos últimos doze meses, as vendas líquidas somaram **R\$ 7.949,4 milhões**, aumento de 18,4% em relação ao 1T25 UDM\*.

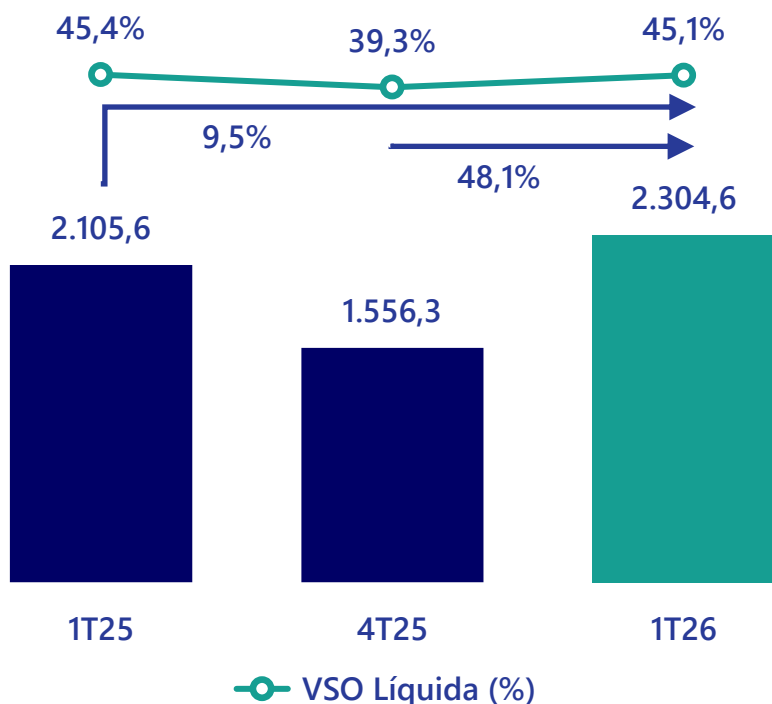
Vendas, %VSO	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
Vendas Brutas (R\$ milhões VGV)	2.533,9	1.714,1	47,8%	2.225,4	13,9%	8.797,8	7.272,9	21,0%
Número de Unidades	7.786	5.445	43,0%	7.173,0	8,5%	28.145	23.572	19,4%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	325,4	314,8	3,4%	310,2	4,9%	312,6	308,5	1,3%
VSO Bruta (%)	47,5%	41,6%	5,9 p.p.	46,8%	0,7 p.p.	75,8%	74,2%	1,6 p.p.
Distratos (R\$ milhões)	229,3	157,7	45,4%	119,8	91,4%	848,5	557,2	52,3%
Vendas Líquidas (R\$ milhões VGV)	2.304,6	1.556,3	48,1%	2.105,6	9,5%	7.949,4	6.715,7	18,4%
% Lançamentos	57,7%	37,3%	20,4 p.p.	72,8%	-15,1 p.p.	52,6%	62,0%	-9,4 p.p.
% Estoque	42,3%	62,7%	-20,4 p.p.	27,2%	15,1 p.p.	47,4%	38,0%	9,4 p.p.
Distratos / Vendas Brutas	9,0%	9,2%	-0,2 p.p.	5,4%	3,6 p.p.	9,6%	7,7%	1,9 p.p.
VSO Líquida (%)	45,1%	39,3%	5,8 p.p.	45,4%	-0,3 p.p.	73,9%	72,6%	1,3 p.p.
VSO Líquida UDM (últimos doze meses - %)	73,9%	76,3%	-2,4 p.p.	72,6%	1,3 p.p.	73,9%	72,6%	1,3 p.p.
Parte Cury Vendas Líquidas (R\$ milhões VGV)	1.893,6	1.434,7	32,0%	1.919,2	-1,3%	6.965,8	6.091,4	14,4%
Parte Cury Vendas Líquidas (%)	82,2%	92,2%	-10,0 p.p.	91,1%	-8,9 p.p.	87,6%	90,7%	-3,1 p.p.

O preço médio de vendas registrado no 1T26 foi de R\$ 325,4 mil, representando um crescimento de 3,4% em relação ao 4T25 e aumento de 4,9% frente ao 1T25.

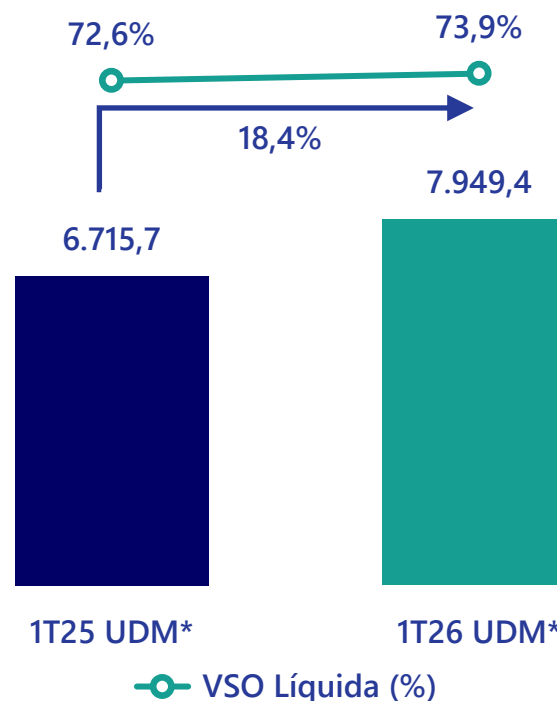
\*UDM: Últimos doze meses



Vendas Líquidas - Trimestral  
(R\$ milhões)



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



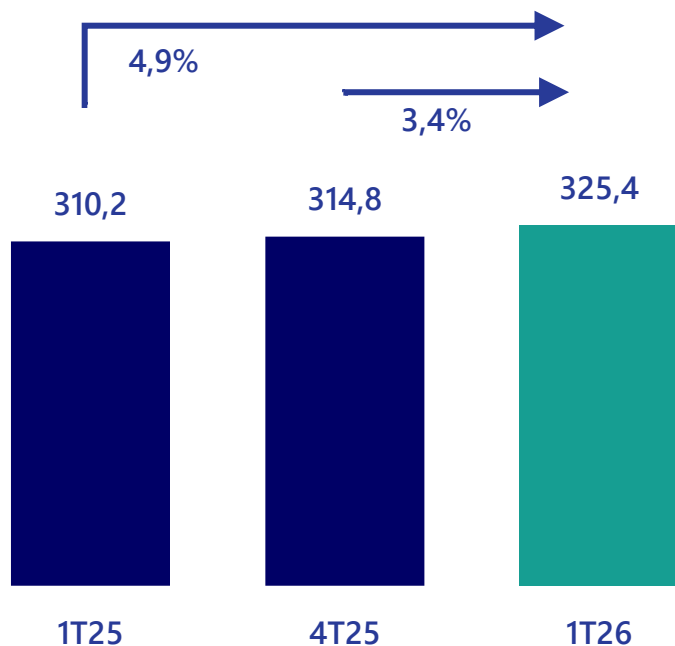
No 1T26, a VSO trimestral líquida foi de 45,1%, aumento de 5,8 p.p. em relação aos 39,3% do 4T25 e uma redução de 0,3 p.p. frente aos 45,4% registrados no 1T25.

Nos últimos doze meses, a VSO líquida foi de 73,9%, aumento de 1,3 p.p. em comparação aos 72,6% do mesmo período do ano anterior.

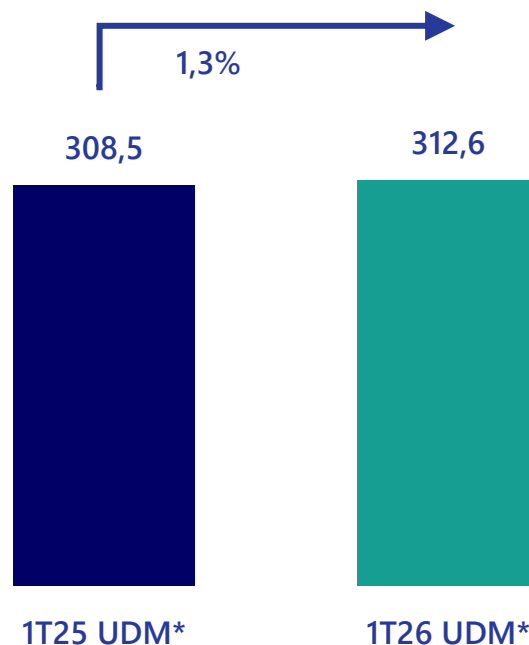
\*UDM: Últimos doze meses

# // VENDAS LÍQUIDAS

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



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



No 1T26, **86,5%** das vendas realizadas possuíam preço unitário de venda até R\$ 500 mil.

\*UDM: Últimos doze meses

O VGV repassado no 1T26 totalizou R\$ 1.339,8 milhões, representando redução de 10,2% em relação ao 4T25 e aumento 19,3% frente ao 1T25. Já o número de unidades repassadas foi de 4.364, redução de 12,7% em relação ao 4T25 e aumento 15,4% frente ao 1T25.

Repases	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
VGV Repassado (R\$ milhões)	1.339,8	1.492,3	-10,2%	1.122,9	19,3%	6.468,6	4.926,4	31,3%
Unidades Repassadas	4.364	5.001	-12,7%	3.783	15,4%	21.621	16.741	29,1%

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

# AUMENTO DE 31,3%

frente ao período de 1T25 UDM\*, enquanto a evolução das unidades repassadas foi de 16.741 em 1T25 UDM\* para 21.621 em 1T26 UDM\*.

\*UDM: Últimos doze meses

No 1T26, foram produzidas  
**4.633 UNIDADES,**  
 o que representa aumento de 37,8% em relação  
 ao mesmo período do ano anterior.

A Companhia produziu 18.060 unidades nos  
 últimos doze meses, crescimento de 3.610  
 unidades em relação ao ano anterior, o que  
 representa aumento de 25,0%.

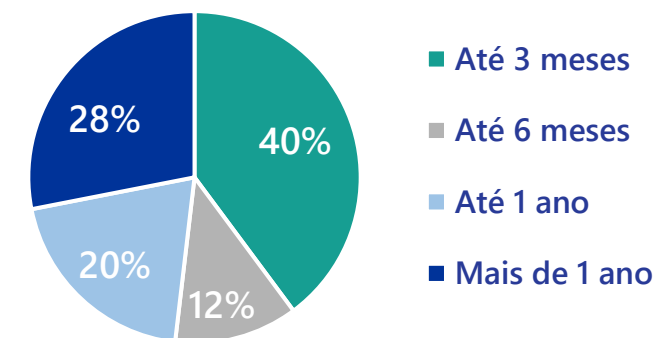
Produção	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
Unidades Produzidas	4.633	4.472	3,6%	3.363	37,8%	18.060	14.450	25,0%
Unidades Concluídas	1.884	4.882	-61,4%	2.220	-15,1%	14.641	9.552	53,3%
Obras em Andamento	87	84	3,6%	72	20,8%	84	72	16,7%

\*UDM: Últimos doze meses

A Cury encerrou o 1T26 com estoque de **R\$ 2.805,2 milhões.**

Estoque (R\$ milhões, exceto % e unidades)	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A
Em andamento	2.739,0	2.344,5	16,8%	2.505,4	9,3%
% Total	97,6%	97,4%	0,2 p.p.	99,0%	-1,4 p.p.
Concluído	66,2	61,8	7,1%	25,7	157,6%
% Total	2,4%	2,6%	-0,2 p.p.	1,0%	1,4 p.p.
Total	2.805,2	2.406,3	16,6%	2.531,0	10,8%
Total (Unidades)	7.373	6.425	14,8%	7.548	-2,3%

Aging dos Estoques 1T26  
(Com base na data do lançamento)



Desse total, 97,6% referem-se a unidades lançadas ou em construção e apenas 2,4% de unidades concluídas.



Considerando os lançamentos recentes, bem como as aquisições realizadas, a Companhia encerrou o 1T26 com carteira de terrenos de

## R\$ 24.924,6 MILHÕES EM VGV POTENCIAL,

um aumento de 25,8% em relação ao banco de terrenos do 1T25 e crescimento de 1,1% em relação ao 4T25, o que representa o total de 82.119 unidades.

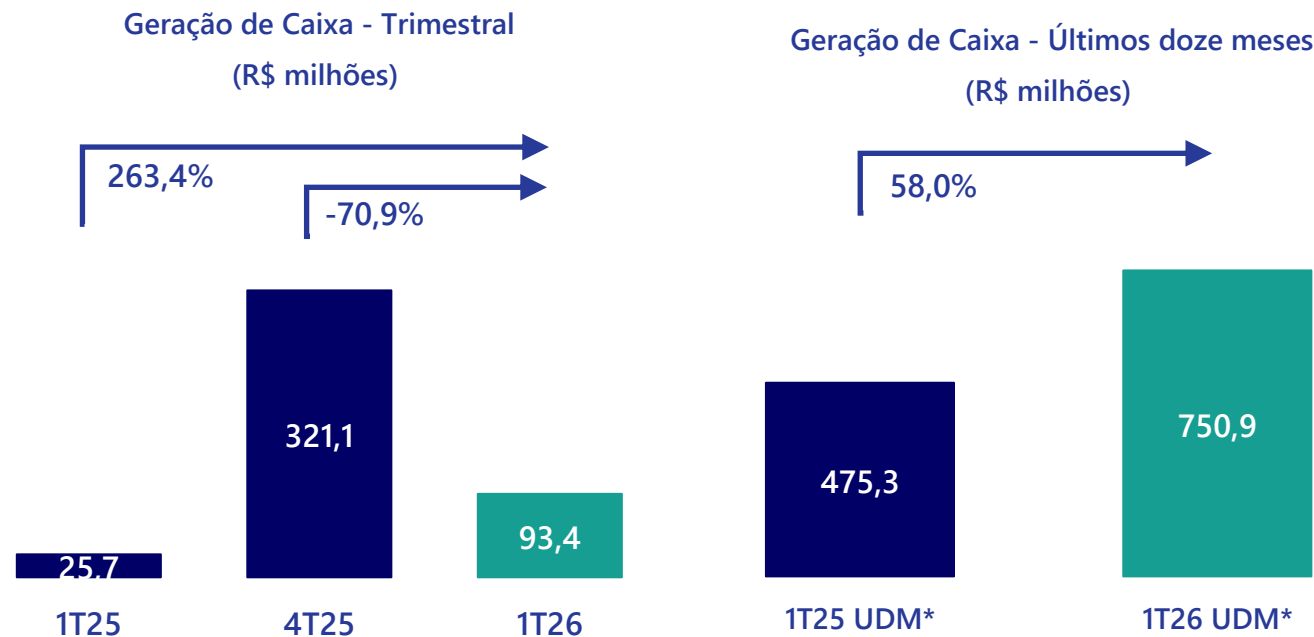
Banco de Terrenos	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A
Banco de Terrenos (VGV, R\$ milhões)	24.924,6	24.641,3	1,1%	19.805,3	25,8%
Número de Empreendimentos	88	96	-8,3%	73	20,5%
Número de Unidades	82.119	81.240	1,1%	68.218	20,4%
Preço Médio/Unid. (R\$ mil)	303,5	303,3	0,1%	290,3	4,5%

Atualmente o banco de terrenos da Cury é composto por R\$ 18.548,5 milhões localizados em São Paulo e R\$ 6.376,1 milhões no Rio de Janeiro.

# // GERAÇÃO DE CAIXA

No 1T26, a Companhia apresentou Geração de Caixa Operacional positiva no valor de

## R\$ 93,4 MILHÕES

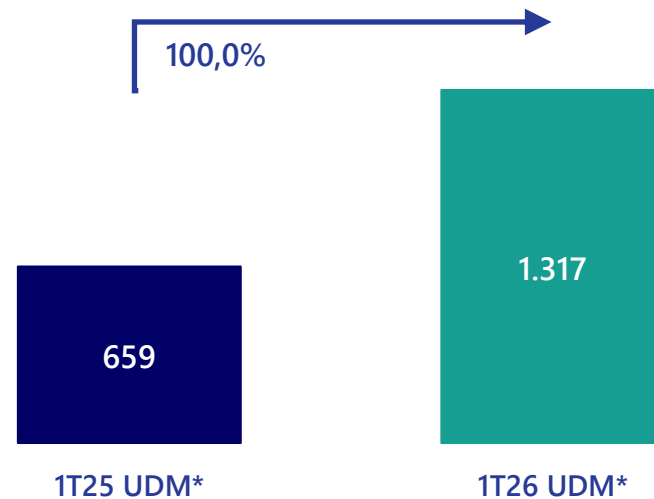


Este é o **28º trimestre consecutivo** de **geração de caixa positiva**.

\*UDM: Últimos doze meses

# // DIVIDENDOS

Dividendos Distribuídos – Últimos Doze Meses  
(R\$ milhões)



Em **Maio/26**, a Companhia anuncia a distribuição adicional de **R\$ 160 milhões** em **dividendos**, reafirmando seu compromisso com a **geração de valor** aos acionistas.

\*UDM: Últimos doze meses

# DESEMPENHO **FINANCEIRO**



Novo Mundo Carrão

# // RECEITA



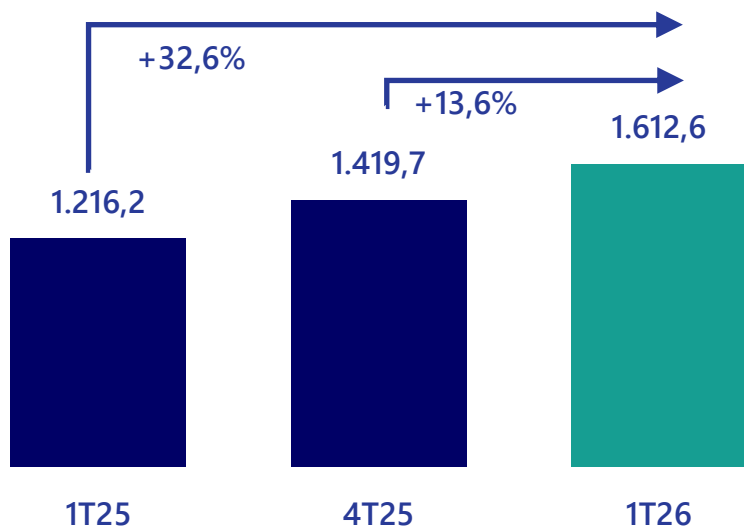
A Receita Líquida totalizou no trimestre

**R\$ 1.612,6 MI**

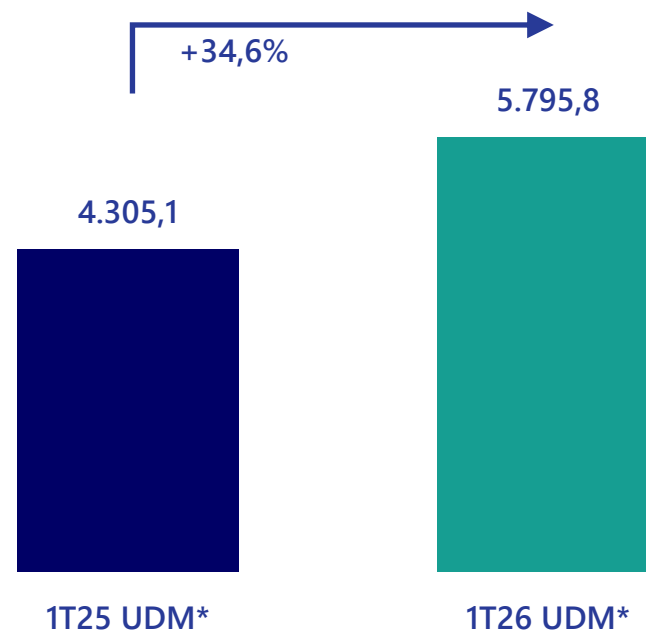
Nos últimos doze meses

**R\$ 5.795,8 MI**

Receita líquida  
(R\$ milhões) - Trimestre



Receita líquida  
(R\$ milhões) - Últimos doze meses



\*UDM: Últimos doze meses

# // LUCRO BRUTO



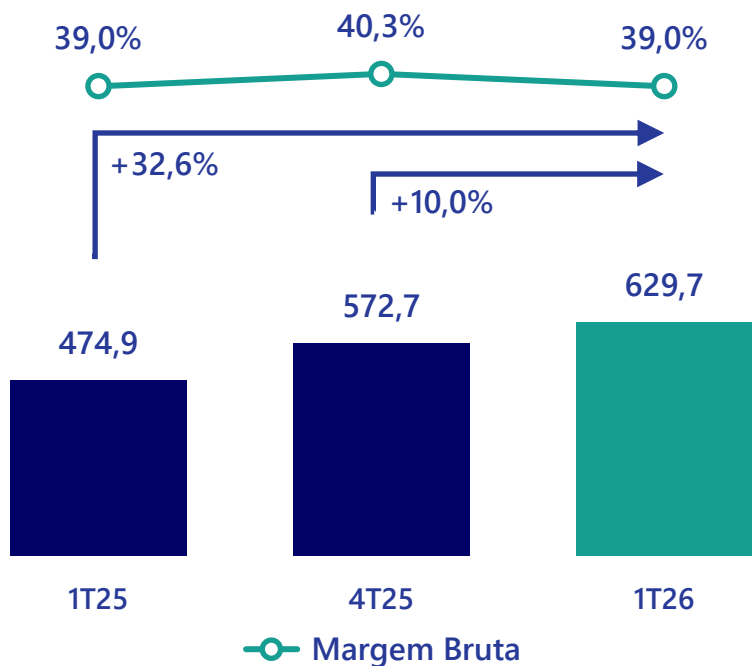
O Lucro Bruto totalizou no trimestre

## R\$ 629,7 MI

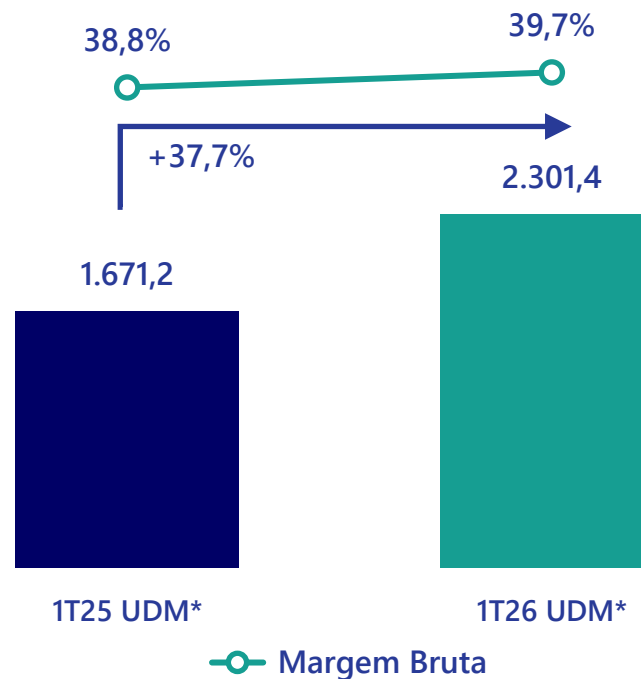
Nos últimos doze meses

## R\$ 2.301,4 MI

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



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



\*UDM: Últimos doze meses



Margem Bruta no 1T26

**39,0%**

Estável vs. 1T25

Lucro Bruto Ajustado no 1T26

**R\$ 633,9 MI**

33,0% vs. 1T25

Margem Bruta Ajustada no 1T26

**39,3%**

0,1 p.p. vs. 1T25

Lucro Bruto & Margem Bruta (R\$ milhões, exceto %)	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
Lucro Bruto (a)	629,7	572,7	10,0%	474,9	32,6%	2.301,4	1.671,2	37,7%
Margem Bruta	39,0%	40,3%	-1,3 p.p.	39,0%	0,0 p.p.	39,7%	38,8%	0,9 p.p.
Juros Capitalizados (b)	4,2	4,3	-2,3%	1,7	147,1%	15,1	8,2	84,1%
Lucro Bruto Ajustado (a+b)	633,9	577,0	9,9%	476,6	33,0%	2.316,5	1.679,4	37,9%
Margem Bruta Ajustada	39,3%	40,6%	-1,3 p.p.	39,2%	0,1 p.p.	40,0%	39,0%	1,0 p.p.

\*UDM: Últimos doze meses

# // DESPESAS E RESULTADO FINANCEIRO

Despesas Operacionais (R\$ milhões, exceto %)	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
Despesas Comerciais	-119,1	-129,1	-7,7%	-106,2	12,1%	-507,7	-422,0	20,3%
% Receita Líquida	7,4%	9,1%	-1,7 p.p.	8,7%	-1,3 p.p.	8,8%	9,8%	-1,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-64,9	-58,6	10,8%	-50,4	28,8%	-253,9	-233,5	8,7%
% Receita Líquida	4,0%	4,1%	-0,1 p.p.	4,1%	-0,1 p.p.	4,4%	5,4%	-1,0 p.p.
Resultado da equivalência patrimonial	2,3	3,1	-25,8%	0,7	228,6%	9,0	7,9	13,9%
% Receita Líquida	-0,1%	-0,2%	0,1 p.p.	-0,1%	0,0 p.p.	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.
Outras Receitas/Despesas	-44,8	-42,3	5,9%	-39,7	12,8%	-156,7	-103,9	50,8%
% Receita Líquida	2,8%	3,0%	-0,2 p.p.	3,3%	-0,5 p.p.	2,7%	2,4%	0,3 p.p.
Despesas Operacionais	-226,5	-226,8	-0,1%	-195,6	15,8%	-909,4	-751,5	21,0%
% Receita Líquida	14,0%	16,0%	-2,0 p.p.	16,1%	-2,1 p.p.	15,7%	17,5%	-1,8 p.p.

No 1T26 o resultado financeiro líquido correspondeu a uma despesa financeira de R\$ 10,7 milhões, no 1T25 uma despesa financeira de R\$ 14,5 milhões e no 4T25 a uma despesa financeira de R\$ 8,9 milhões.

Resultado Financeiro (R\$ milhões, exceto %)	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
Despesas Financeiras	-59,8	-59,6	0,3%	-51,3	16,6%	-226,3	-163,7	38,2%
Receitas Financeiras	49,1	50,7	-3,2%	36,8	33,4%	182,4	122,9	48,4%
Resultado Financeiro	-10,7	-8,9	20,2%	-14,5	-26,2%	-43,9	-40,8	7,6%

\*UDM: Últimos doze meses



O EBITDA da Companhia no 1T26 alcançou

# R\$ 411,4 MI

15,9% acima do 4T25 e 42,9% acima quando comparado ao 1T25.

EBITDA (R\$ milhões, exceto %)	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
Lucro antes do resultado financeiro	403,1	345,9	16,5%	279,2	44,4%	1.392,0	919,8	51,3%
(+) Depreciação e amortização	8,3	9,1	-8,8%	8,5	-2,4%	34,7	32,5	6,8%
<b>Ebitda</b>	<b>411,4</b>	<b>355,0</b>	<b>15,9%</b>	<b>287,8</b>	<b>42,9%</b>	<b>1.426,7</b>	<b>952,3</b>	<b>49,8%</b>
Margem Ebitda	25,5%	25,0%	0,5 p.p.	23,7%	1,8 p.p.	24,6%	22,1%	2,5 p.p.
(+) custos com encargos de financiamentos	4,2	4,3	-2,3%	1,7	147,1%	15,1	8,2	84,1%
<b>Ebitda ajustado</b>	<b>415,6</b>	<b>359,3</b>	<b>15,7%</b>	<b>289,5</b>	<b>43,6%</b>	<b>1.441,8</b>	<b>960,5</b>	<b>50,1%</b>
Margem Ebitda ajustada	25,8%	25,3%	0,5 p.p.	23,8%	2,0 p.p.	24,9%	22,3%	2,6 p.p.

A margem EBITDA atingiu **25,5%**

Representando um crescimento de 1,8 p.p. em relação ao 1T25.

\*UDM: Últimos doze meses

# // LUCRO LÍQUIDO e MARGEM 100%

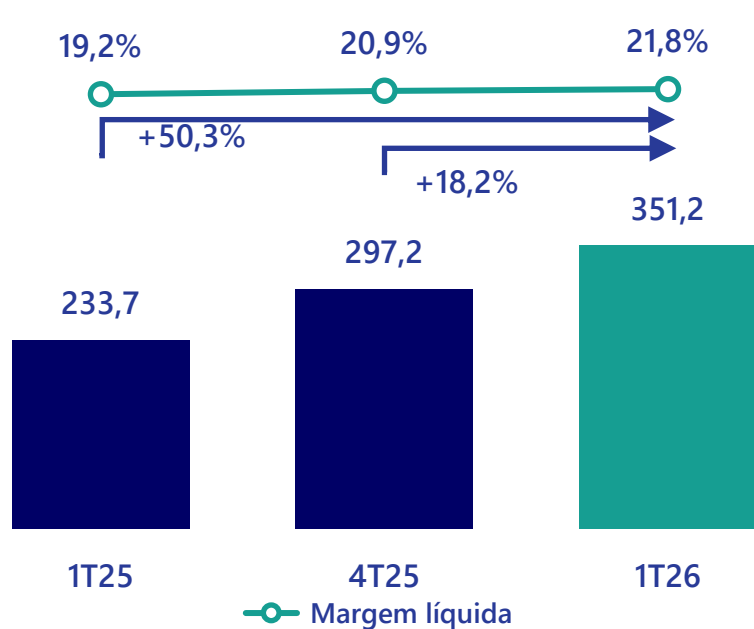


A Cury registrou Lucro Líquido da atividade (100%) de

**R\$ 351,2 MI**

Com **margem líquida (100%)** de **21,8%**

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

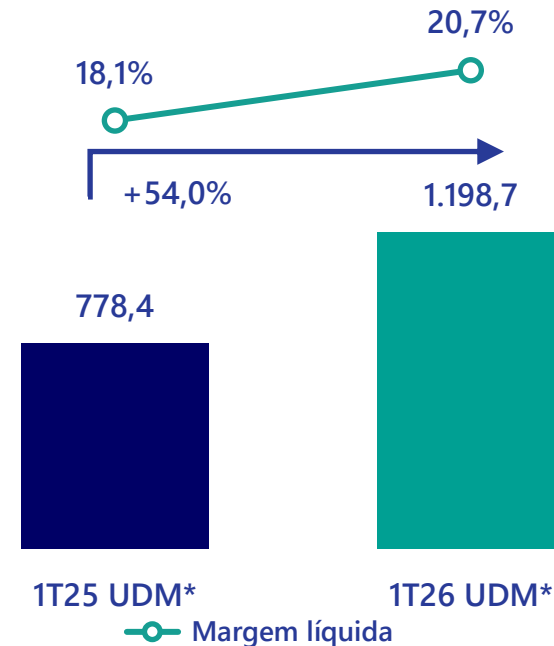


Nos UDM, o Lucro Líquido da Atividade (100%) foi de

**R\$ 1.198,7 MI**

Com **margem líquida (100%)** de **20,7%**

Lucro Líquido e margem líquida 100%  
(R\$ milhões e %) - Últimos doze meses



\*UDM: Últimos doze meses

# // LUCRO LÍQUIDO E MARGEM %CURY // ROE



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

**R\$ 302,9 MI**

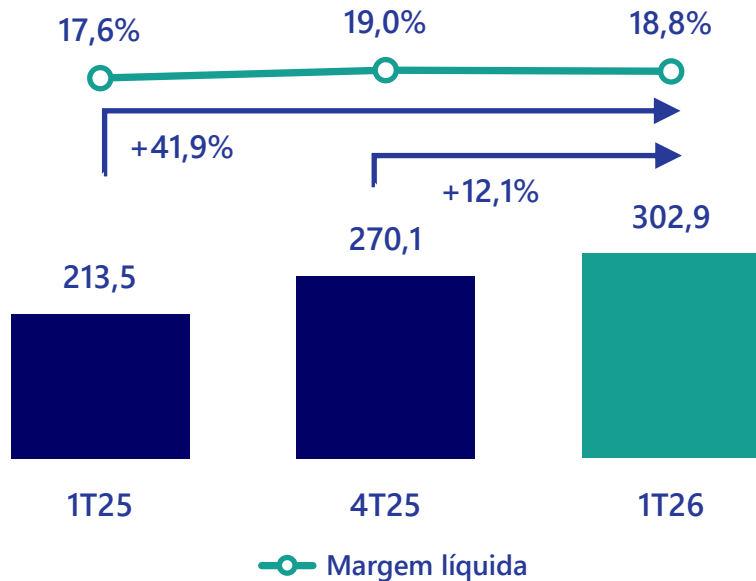
Nos UDM foi de **1.064,9 MI**

com **margem líquida %Cury** de **18,4%**

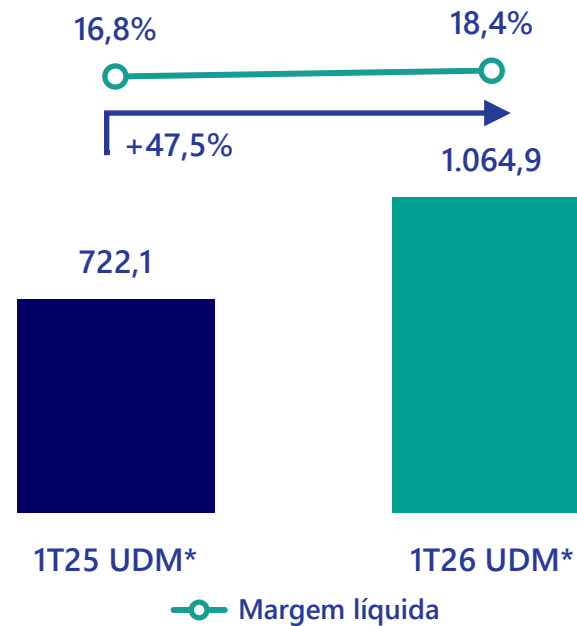
Considerando o Lucro %Cury, a margem líquida foi de

**18,8%**

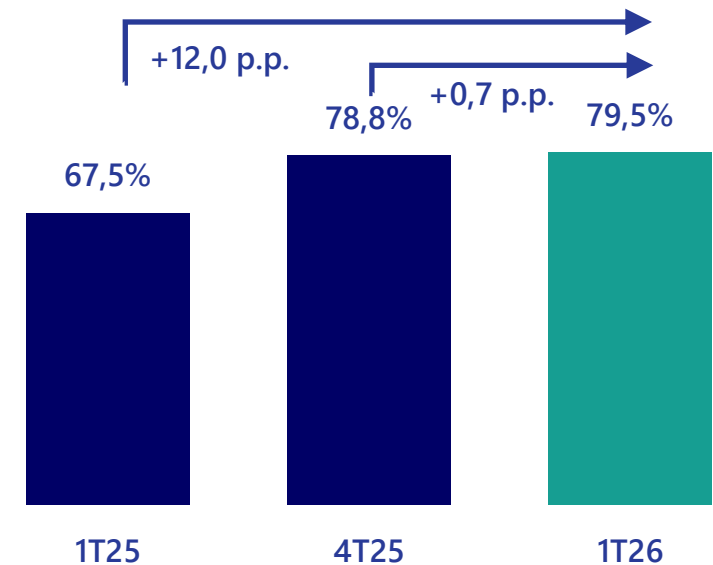
Lucro líquido e margem líquida %Cury  
(R\$ milhões e %)



Lucro Líquido e margem líquida %Cury  
(R\$ milhões e %) - Últimos doze meses



ROE



# ANÁLISE BALANÇO PATRIMONIAL



Cidade Parque Guarapiranga

**R\$ 1.757,3 MI**

em Caixa e Equivalentes, redução de 1,9% frente ao 31-12-2025

**R\$ 1.350,4 MI**

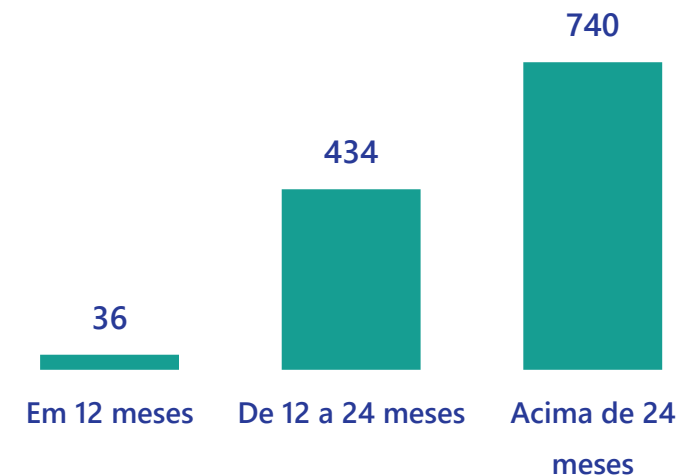
em Dívida Bruta, redução de 8,4% em relação ao 31-12-2025

**R\$ 406,9 MI**

em Caixa Líquido, ante R\$ 316,0 milhões no 31-12-2025

Endividamento (R\$ milhões)	31-03-2026	31-12-2025	Var %
Curto prazo	175,8	299,9	-41,4%
Longo prazo	1.174,6	1.175,0	0,0%
Dívida Bruta	1.350,4	1.474,9	-8,4%
Caixa e Equivalentes	1.757,3	1.790,9	-1,9%
Dívida - (Caixa) líquida	-406,9	-316,0	28,8%

Cronograma de Vencimento 31/03/2026 da Dívida Corporativa (R\$ milhões)



A dívida bruta da Companhia em 31-03-2026, está com 87,0% dos vencimentos no longo prazo, com vencimento até 2035 e caixa líquido positivo de R\$ 406,9 milhões.

# // RESULTADO A APROPRIAR (REF)

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

## R\$ 3.637,6

alta de 7,6% em relação ao registrado em 31-12-2025

Resultado a Apropriar (REF) (R\$ milhões)	31-03-2026	31-12-2025	Var %
Receitas de vendas a apropriar	8.471,9	7.802,3	8,6%
(-) Custo orçados de unidades vendidas	-4.834,3	-4.420,5	9,4%
(=) Resultado de vendas de imóveis a apropriar	3.637,6	3.381,8	7,6%
Margem Bruta REF	42,9%	43,3%	-0,4 p.p.

A Margem Bruta do Resultado a Apropriar foi de **42,9%** representando uma redução de 0,4 p.p. em relação a margem registrada em 31-12-2025

# // CARTEIRA E CONTAS A RECEBER

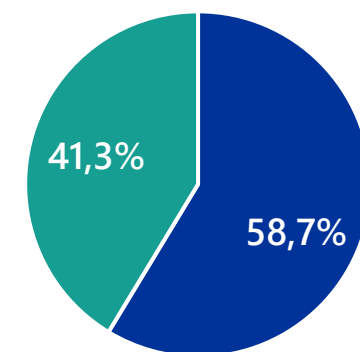
A carteira teve um avanço de 8,7% no trimestre.

Carteira Cury (R\$ milhões)	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A
<b>Carteira Total</b>	<b>3.606,5</b>	<b>3.318,0</b>	<b>8,7%</b>	<b>2.611,3</b>	<b>38,1%</b>
Obras concluídas	408,0	379,1	7,6%	263,3	55,0%
%Total	11,3%	11,4%	-0,1 p.p.	10,1%	1,2 p.p.
Obras em andamento	3.198,5	2.938,9	8,8%	2.348,0	36,2%
%Total	88,7%	88,6%	0,1 p.p.	89,9%	-1,2 p.p.
<b>Pro-soluto</b>	<b>1.490,4</b>	<b>1.339,8</b>	<b>11,2%</b>	<b>1.042,8</b>	<b>42,9%</b>
%Total	41,3%	40,4%	0,9 p.p.	39,9%	1,4 p.p.
Obras concluídas	256,8	252,7	1,6%	180,8	42,0%
%Total	7,1%	7,6%	-0,5 p.p.	6,9%	0,2 p.p.
Obras em andamento	1.233,6	1.087,1	13,5%	862,0	43,1%
%Total	34,2%	32,8%	1,4 p.p.	33,0%	1,2 p.p.
<b>Venda direta</b>	<b>2.116,1</b>	<b>1.978,2</b>	<b>7,0%</b>	<b>1.568,5</b>	<b>34,9%</b>
%Total	58,7%	59,6%	-0,9 p.p.	60,1%	-1,4 p.p.
Obras concluídas	151,2	126,4	19,6%	82,5	83,3%
%Total	4,2%	3,8%	0,4 p.p.	3,2%	1,0 p.p.
Obras em andamento	1.964,9	1.851,8	6,1%	1.486,0	32,2%
%Total	54,5%	55,8%	-1,3 p.p.	56,9%	-2,4 p.p.

Contas a receber (R\$ milhões)	31/03/2026	31/12/2025	Var %
<b>Contas a receber</b>	<b>2.549,4</b>	<b>2.157,9</b>	<b>18,1%</b>

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		Passivo	Consolidado	
	31-03-2026	31-12-2025		31-03-2026	31-12-2025
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	1.397.709	1.355.394	Fornecedores	339.656	278.476
Títulos e valores mobiliários	359.601	435.543	Empréstimos e financiamentos	175.806	299.859
Contas a receber	536.930	286.215	Obrigações trabalhistas	54.666	43.999
Imóveis a comercializar	1.180.633	919.547	Obrigações tributárias	40.189	42.103
Adiantamentos a fornecedores	10.253	11.708	Credores por imóveis compromissados	764.029	717.439
Outros créditos	206.713	203.465	Adiantamento de clientes	351.671	333.123
			Impostos e contribuições diferidos	14.430	10.146
			Dividendos a pagar	140.000	-
			Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	13.254	12.388
			Outras contas a pagar	8.515	6.167
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>3.691.839</b>	<b>3.211.872</b>	<b>Total do passivo circulante</b>	<b>1.902.216</b>	<b>1.743.700</b>
<b>Não circulante</b>			<b>Não circulante</b>		
<b>Realizável a longo prazo</b>			Empréstimos e financiamentos	1.174.610	1.175.028
Contas a receber	2.012.450	1.871.728	Provisão para garantia de obra	99.586	91.000
Imóveis a comercializar	340.955	429.102	Credores por imóveis compromissados	993.296	864.061
Valores a receber entre part. Rel.	17.865	11.893	Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	35.524	28.640
Outros créditos	48.248	47.276	Provisão para perdas com investimentos	895	896
			Impostos e contribuições diferidos	75.119	71.175
			Outras contas a pagar	22.271	17.841
<b>Total do realizável a longo prazo</b>	<b>2.419.518</b>	<b>2.359.999</b>	<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>2.401.301</b>	<b>2.248.641</b>
<b>Investimentos</b>			<b>Patrimônio Líquido</b>		
Imobilizado	37.757	41.321	Capital social	642.267	642.267
	46.373	41.203	Reserva de capital	462.875	462.875
			Reserva legal	93.860	93.860
			Reservas de lucros	345.571	182.704
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>2.503.648</b>	<b>2.442.523</b>	<b>Subtotal do patrimônio líquido</b>	<b>1.544.573</b>	<b>1.381.706</b>
			Participação de acionistas não controladores	347.397	280.348
<b>Total do ativo</b>	<b>6.195.487</b>	<b>5.654.395</b>	<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>1.891.970</b>	<b>1.662.054</b>
			<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>6.195.487</b>	<b>5.654.395</b>

# // ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DRE (R\$ Milhões)	1T26	4T25	% T/T	1T25	% A/A	1T26 UDM*	1T25 UDM*	% A/A
Receita líquida de vendas	1.612,6	1.419,7	13,6%	1.216,2	32,6%	5.795,8	4.305,1	34,6%
Total dos custos	-982,9	-847,0	16,0%	-741,3	32,6%	-3.494,5	-2.633,9	32,7%
Lucro bruto	629,7	572,7	10,0%	474,9	32,6%	2.301,4	1.671,2	37,7%
Margem Bruta	39,0%	40,3%	-1,3 p.p.	39,0%	0,0 p.p.	39,7%	38,8%	0,9 p.p.
Margem Bruta Ajustada	39,3%	40,6%	-1,3 p.p.	39,2%	0,1 p.p.	40,0%	39,0%	1,0 p.p.
<b>Receitas (despesas) operacionais</b>								
Despesas comerciais	-119,1	-129,1	-7,7%	-106,2	12,1%	-507,7	-422,0	20,3%
Despesas gerais e administrativas	-64,9	-58,6	10,8%	-50,4	28,8%	-253,9	-233,5	8,7%
Resultado com equivalência patrimonial	2,3	3,1	-25,8%	0,7	228,6%	9,0	7,9	13,9%
Outras receitas/(despesas) operacionais	-44,8	-42,3	5,9%	-39,7	12,8%	-156,7	-103,9	50,8%
Total receitas/(despesas) operacionais	-226,5	-226,8	-0,1%	-195,6	15,8%	-909,4	-751,5	21,0%
Lucro antes do resultado financeiro	403,1	345,9	16,5%	279,2	44,4%	1.392,0	919,8	51,3%
<b>Resultado financeiro</b>								
Despesas financeiras	-59,8	-59,6	0,3%	-51,3	16,6%	-226,3	-163,7	38,2%
Receitas financeiras	49,1	50,7	-3,2%	36,8	33,4%	182,4	122,9	48,4%
Total resultado financeiro	-10,7	-8,9	20,2%	-14,5	-26,2%	-43,9	-40,8	7,6%
Lucro antes dos impostos	392,4	337,0	16,4%	264,7	48,2%	1.348,0	879,0	53,4%
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>								
Correntes	-37,2	-40,0	-7,0%	-22,3	66,8%	-142,8	-91,6	55,9%
Diferidos	-4,0	0,1	n.a.	-8,7	-54,0%	-6,5	-9,0	-27,8%
Total do imposto de renda e contribuição social	-41,3	-39,8	3,8%	-31,0	33,2%	-149,3	-100,6	48,4%
Lucro líquido da atividade	351,2	297,2	18,2%	233,7	50,3%	1.198,7	778,4	54,0%
Margem líquida	21,8%	20,9%	0,9 p.p.	19,2%	2,6 p.p.	20,7%	18,1%	2,6 p.p.
Lucro líquido %Cury	302,9	270,1	12,1%	213,5	41,9%	1.064,9	722,1	47,5%
Margem líquida	18,8%	19,0%	-0,2 p.p.	17,6%	1,2 p.p.	18,4%	16,8%	1,6 p.p.
Resultado por ação básico e diluído	0,9832	0,8767	12,1%	0,7364	33,5%	3,4570	2,4909	38,8%

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



Ronaldo Cury de Capua  
Diretor de Relações com Investidores

Nádia Santos  
Gerente de Relações com Investidores

Rhayza Malone  
Coordenadora de Relações com Investidores

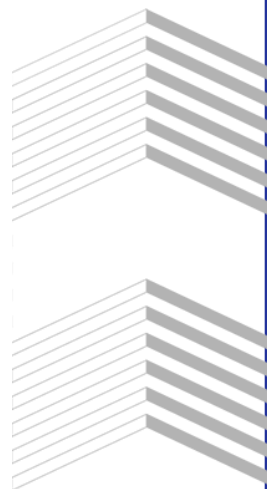
Gustavo Capelli  
Analista de Relações com Investidores Sr.

Thiago Leal  
Analista de Relações com Investidores Pl.

**RI@CURY.NET**

**Institutional  
Investor**

IBOVESPA B3



**CURY**  
B3 LISTED NM

IBOV B3

SMLL B3

IBrX100 B3

ICON B3

IGCT B3

IDIV B3

IMOB B3

IGC B3

INDX B3

IBrA B3

IGC-NM B3

ITAG B3

IGPTW B3



**Clique aqui** para acessar  
os dados históricos.

# Conferência de Resultados do 1T26

13 de maio de 2026 - 10h00 (horário de Brasília)

Português - com tradução simultânea



**CURY**  
B3 LISTED NM



Ao longo de 63 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.

**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 iniciado 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.

**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\$ 600.000) e para a renda mensal familiar, que varia de R\$ 2.640 até R\$ 13.000.

**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

Em conformidade com a Resolução CVM nº 162/22, informamos que os auditores independentes Ernst & Young Auditores Independentes (“EY”), prestaram durante o período findo em 31 de março de 2026, serviços de consultorias e diagnósticos relacionados ao IFRS S1 e S2 e às conformidades aos padrões ESG (Relatório de Sustentabilidade e Inventário GEE), além dos serviços relacionados com a auditoria independente de nossas informações financeiras trimestrais. 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 informações financeiras intermediárias individuais e consolidadas, não foram objeto de auditoria ou revisão pelos auditores.





**CURY**  
B3 LISTED NM

# EARNINGS RELEASE

Cury reports **1Q26 results**, reaching **Net Revenue of R\$1.6 billion**, **100% Net Income of R\$351.2 million** and **ROE of 79.5%**, setting **new historical milestones** for the Company.

# 1Q26

São Paulo, May 12, 2026.

Cury Construtora e Incorporadora S.A. ("Company" or "Cury") (B3: CURY3), one of the leading residential real-estate developers in Brazil operating in the metropolitan regions of São Paulo and Rio de Janeiro, the Company discloses its operational and financial results for the first quarter of 2026 (1Q26) compared to the same quarter of the previous year (1Q25) and the last twelve months (LTM).

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



# EARNINGS RELEASE

## 1Q26

# 1Q26 HIGHLIGHTS



**CURY**  
B3 LISTED NM



**Net Sales**

**R\$ 2.3 BI**

↑ 9.5% vs. 1Q25



**Landbank**

**R\$ 24.9 BI**

↑ 25.8% vs. 1Q25



**Net Revenue**

**R\$ 1.6 BI**

↑ 32.6% vs. 1Q25



**Net Income**  
**100%**

**R\$ 351.2 MI**

↑ 50.3% vs. 1Q25



**Net Margin**  
**%100**

**21.8%**

↑ 2.6 p.p. vs. 1Q25

**Net Income**  
**% Cury**

**R\$ 302.9 MI**

↑ 41.9% vs. 1Q25

**Net Margin**  
**% Cury**

**18.8%**

↑ 1.2 p.p. vs. 1Q25

**Cash Generation**

**R\$ 93.4 MI**

↑ 263.4% vs. 1Q25



**ROE**

**79.5%**

↑ 12.0 p.p. vs. 1Q25

28th consecutive quarter of  
positive cash generation

Cury reports its results for the first quarter of 2026 at a special moment in its history: in May, the Company celebrates 63 years of operations and begins a new phase with the recently announced executive leadership structure, while maintaining the strategic pillars that have supported its trajectory of growth, solidity and value creation.

Throughout its history, Cury has faced complex scenarios and has been able to adopt the necessary measures to preserve its solidity, operational efficiency and value-generation capacity. We remain attentive to the current geopolitical environment and focused on making the Company even more efficient, prepared and resilient. In this context, essential fundamentals of the real estate market, such as the strategy of acquiring high-quality land, well located and in resilient markets, become even more relevant and fundamental to navigate periods of greater complexity.

In the first quarter of 2026, driven by strong demand and the efficiency of our execution, we reached R\$2.6 billion in launches and R\$2.3 billion in net sales, the highest sales volume in our history. We also recorded a SoS of 45.1% in 1Q26, highlighting the Company's commercial strength in the regions where we operate,

especially as we expand our presence with high-quality, well-located products aligned with customers' needs.

Among the main financial indicators, net revenue reached a record R\$1.6 billion, accompanied by an adjusted gross margin of 39.3%, net margin of 21.8% and ROE of 79.5%, the highest level ever reported by the Company.

It is worth noting that, even in this context, the conversion of net income into operating cash flow remained at high levels, reinforcing the quality of our results and the Company's ability to grow efficiently. We also maintained positive cash generation of R\$93.4 million, completing 28 consecutive quarters of operating cash generation — a milestone that reflects our financial discipline, efficiency and resilience, while preserving a solid financial structure prepared to capture new growth opportunities.

We made important progress with the expansion of the income brackets and unit price ceilings under the Minha Casa Minha Vida program, announced by the Brazilian government, with operations beginning in April. The new bracket allows families with monthly income of up to R\$13,000 to purchase properties of up to R\$600,000, which should

help include more families eligible for the program and provide flexibility to adjust prices and drive our results.

The second quarter also began with strong operational momentum, particularly with the second phase of Novo Mundo Carrão, in São Paulo, a project with a PSV of R\$424.5 million and 1,248 units, which has already reached more than 50% sold in just one month after launch.

In sustainability, Cury launched Raízes Cury, in partnership with Fundação SOS Mata Atlântica, reinforcing its commitment to forest restoration, biodiversity preservation and carbon offsetting through the planting of approximately 15,000 trees in São Paulo and Rio de Janeiro by the end of 2026.

With a history marked by consistent results, solid management and a long-term vision, Cury closes the first quarter of 2026 with enthusiasm and confidence to continue building, with responsibility and excellence, an even more promising future for its customers, employees, partners and shareholders.

# // OPERATIONAL AND FINANCIAL PERFORMANCE

Operating (R\$ million)	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
Launches	10	5	100.0%	14	-28.6%	33	38	-13.2%
PSV (R\$ million) <sup>1</sup>	2,646.8	1,289.5	105.3%	2,783.5	-4.9%	8,147.9	7,478.7	8.9%
Units launched	8,001	3,833	108.7%	9,132	-12.4%	25,235	23,938	5.4%
Net pre-sales (R\$ million)	2,304.6	1,556.3	48.1%	2,105.6	9.5%	7,949.4	6,715.7	18.4%
Net SOS <sup>2</sup>	45.1%	39.3%	5.8 p.p.	45.4%	-0.3 p.p.	73.9%	72.6%	1.3 p.p.
Net SOS LTM (%)	73.9%	76.3%	-2.4 p.p.	72.6%	1.3 p.p.	73.9%	72.6%	1.3 p.p.
LandBank (PSV, R\$ million)	24,924.6	24,641.3	1.1%	19,805.3	25.8%	24,924.6	19,805.3	25.8%
Cash Generation (R\$ million)	93.4	321.1	-70.9%	25.7	263.4%	750.9	475.3	58.0%

Financial (R\$ million)	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
Net Revenues	1,612.6	1,419.7	13.6%	1,216.2	32.6%	5,795.8	4,305.1	34.6%
Gross profit	629.7	572.7	10.0%	474.9	32.6%	2,301.4	1,671.2	37.7%
Gross margin	39.0%	40.3%	-1.3 p.p.	39.0%	0.0 p.p.	39.7%	38.8%	0.9 p.p.
Adjusted gross margin <sup>3</sup>	39.3%	40.6%	-1.3 p.p.	39.2%	0.1 p.p.	40.0%	39.0%	1.0 p.p.
Net income (100%) <sup>4</sup>	351.2	297.2	18.2%	233.7	50.3%	1,198.7	778.4	54.0%
Net margin (100%)	21.8%	20.9%	0.9 p.p.	19.2%	2.6 p.p.	20.7%	18.1%	2.6 p.p.
Net income %Cury <sup>5</sup>	302.9	270.1	12.1%	213.5	41.9%	1,064.9	722.1	47.5%
Net margin %Cury	18.8%	19.0%	-0.2 p.p.	17.6%	1.2 p.p.	18.4%	16.8%	1.6 p.p.
ROE <sup>6</sup>	79.5%	78.8%	0.7 p.p.	67.5%	12.0 p.p.	79.5%	67.5%	12.0 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) Gross Margin Adjusted for Capitalized Interest.

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

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

6) 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.

# OPERATIONAL PERFORMANCE



Luzes do Rio

# // LAUNCHES

In 1Q26, 10 projects were launched, with 7 located in SP and 3 in RJ, totaling a PSV of

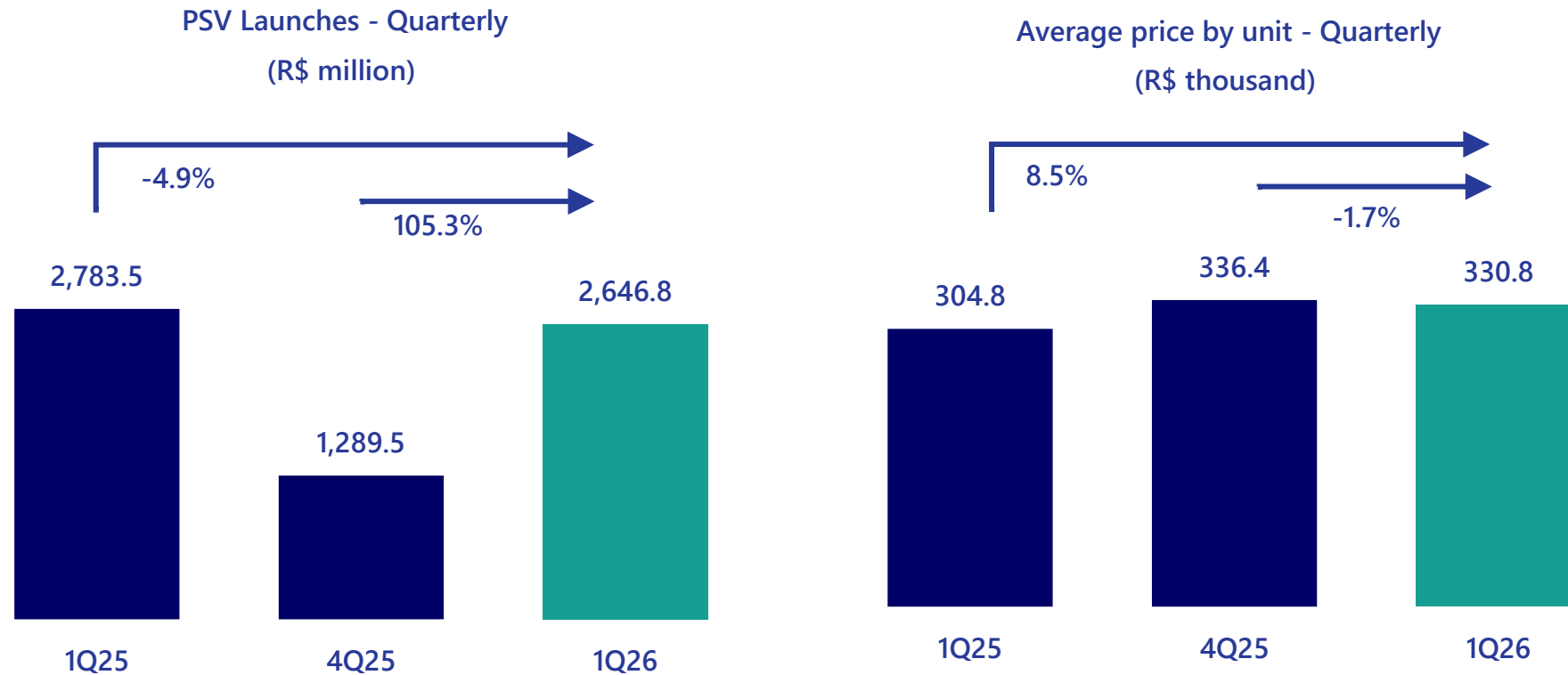
**R\$2,646.8** MILLION,

reduction of 4.9% compared to the same period of the previous year.

Launches	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
Number of launches	10	5	100.0%	14	-28.6%	33	38	-13.2%
PSV (R\$ million)	2,646.8	1,289.5	105.3%	2,783.5	-4.9%	8,147.9	7,478.7	8.9%
Units launched	8,001	3,833	108.7%	9,132	-12.4%	25,235	23,938	5.4%
Average price per unit (R\$ '000)	330.8	336.4	-1.7%	304.8	8.5%	322.9	312.4	3.4%
Average unit per launch	800	767	4.3%	652	22.7%	765	630	21.4%
Share Cury (PSV)	2,268.9	1,179.1	92.4%	2,666.3	-14.9%	7,142.4	6,907.2	3.4%
Share Cury (%)	85.7%	91.4%	-5.7 p.p.	95.8%	-10.1 p.p.	87.7%	92.4%	-4.7 p.p.

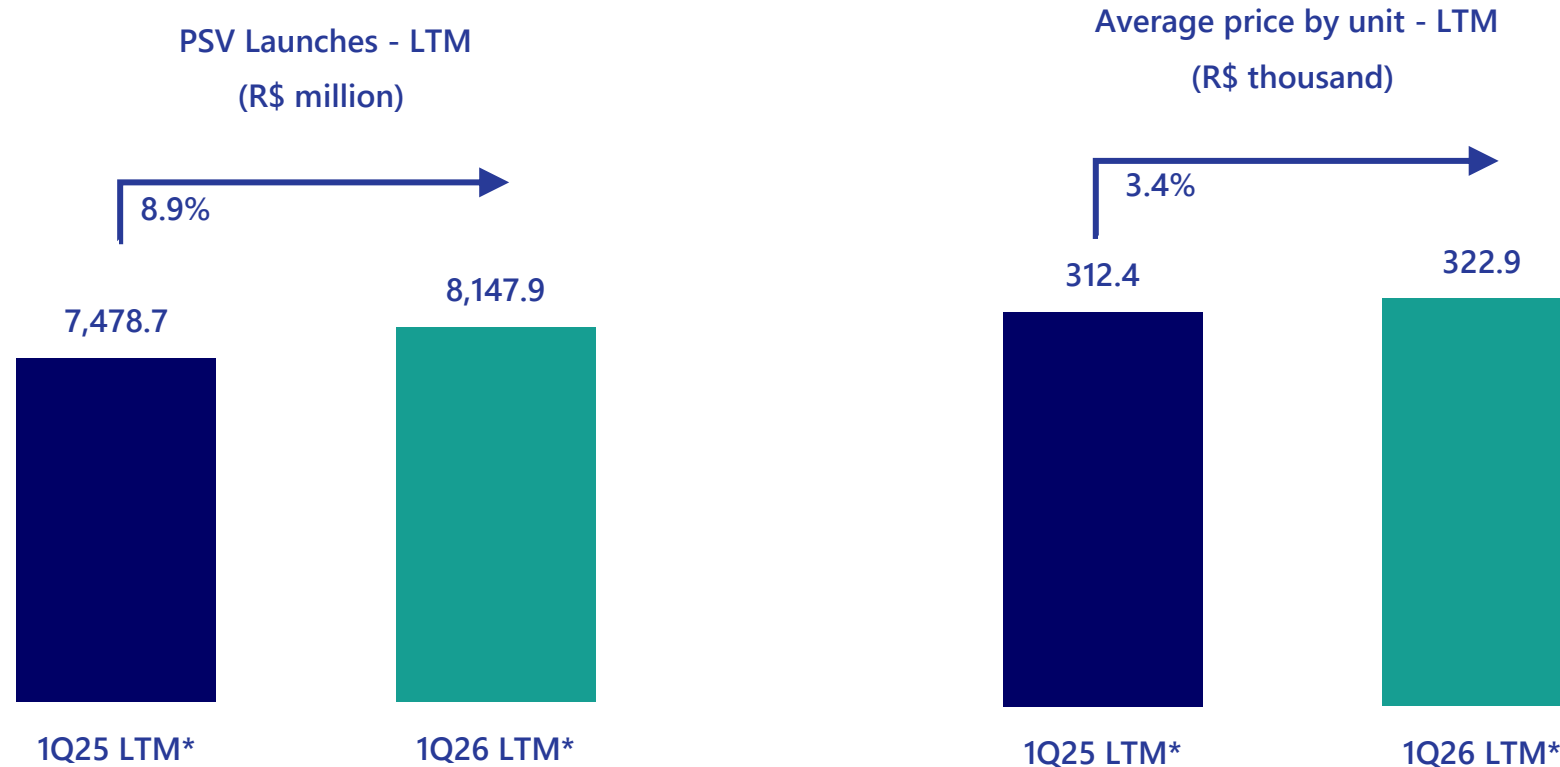
\*LTM: Last Twelve Months

# // LAUNCHES



The total PSV of launches reached R\$2,646.8 million, in 1Q26, reduction of 4.9% compared to 1Q25 and an increase of 105.3% compared to 4Q25. The average price per unit launched was R\$330.8 thousand, which represents an increase of 8.5% compared to 1Q25 and reduction of 1.7% compared to 4Q25.

# // LAUNCHES



The total PSV of launches in the last twelve months reached R\$8,147.9 million, increased by 8.9% compared to the same period of the previous year. The average price per unit launched was R\$322.9 thousand, increased by 3.4% compared to the same period of the previous year.

\*LTM: Last Twelve Months



**Novo Mundo Carrão**

**São Paulo  
26/Jan**

**PSV - R\$410 MM  
82% Sold**



**Luzes do Rio - Candeeiro**

**Rio de Janeiro  
26/Jan**

**PSV - R\$184 MM  
76% Sold**



**Cidade Parque Guarapiranga**

**São Paulo  
26/Feb**

**PSV - R\$294 MM  
100% Sold**

# // NET PRE-SALES



In 1Q26, net sales totaled **R\$2,304.6 MILLION** which corresponds to an increase of 9.5% compared to 1Q25 and an increase of 48.1% compared to 4Q25.

In 1Q26 LTM\*, net sales totaled **R\$7,949.4 MILLION**, which corresponds to an increase of 18.4% compared to 1Q25 LTM\*.

Pre-sales, %SOS	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
Gross pre-sales (R\$ million PSV)	2,533.9	1,714.1	47.8%	2,225.4	13.9%	8,797.8	7,272.9	21.0%
# units sold	7,786	5,445	43.0%	7,173.0	8.5%	28,145	23,572	19.4%
Average price per unit (R\$ '000)	325.4	314.8	3.4%	310.2	4.9%	312.6	308.5	1.3%
Gross SOS (%)	47.5%	41.6%	5.9 p.p.	46.8%	0.7 p.p.	75.8%	74.2%	1.6 p.p.
Cancellations (R\$ million)	229.3	157.7	45.4%	119.8	91.4%	848.5	557.2	52.3%
Net pre-sales (R\$ million PSV)	2,304.6	1,556.3	48.1%	2,105.6	9.5%	7,949.4	6,715.7	18.4%
% Launches	57.7%	37.3%	20.4 p.p.	72.8%	-15.1 p.p.	52.6%	62.0%	-9.4 p.p.
% Inventories	42.3%	62.7%	-20.4 p.p.	27.2%	15.1 p.p.	47.4%	38.0%	9.4 p.p.
Cancellations / Gross pre-sales	9.0%	9.2%	-0.2 p.p.	5.4%	3.6 p.p.	9.6%	7.7%	1.9 p.p.
Net SOS (%)	45.1%	39.3%	5.8 p.p.	45.4%	-0.3 p.p.	73.9%	72.6%	1.3 p.p.
Net SOS LTM (%)	73.9%	76.3%	-2.4 p.p.	72.6%	1.3 p.p.	73.9%	72.6%	1.3 p.p.
Share Cury Net Pre-Sales (R\$ million PSV)	1,893.6	1,434.7	32.0%	1,919.2	-1.3%	6,965.8	6,091.4	14.4%
Share Cury Net Pre-Sales (%)	82.2%	92.2%	-10.0 p.p.	91.1%	-8.9 p.p.	87.6%	90.7%	-3.1 p.p.

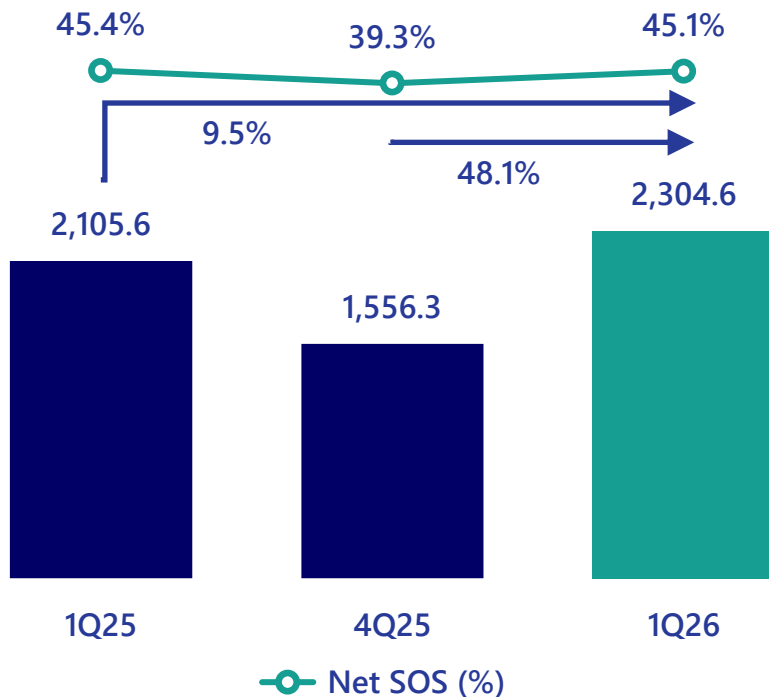
The average selling price recorded in 1Q26 was R\$325.4 thousand, representing an increase of 3.4% compared to 4Q25 and an increase of 4.9% compared to 1Q25.

\*LTM: Last Twelve Months

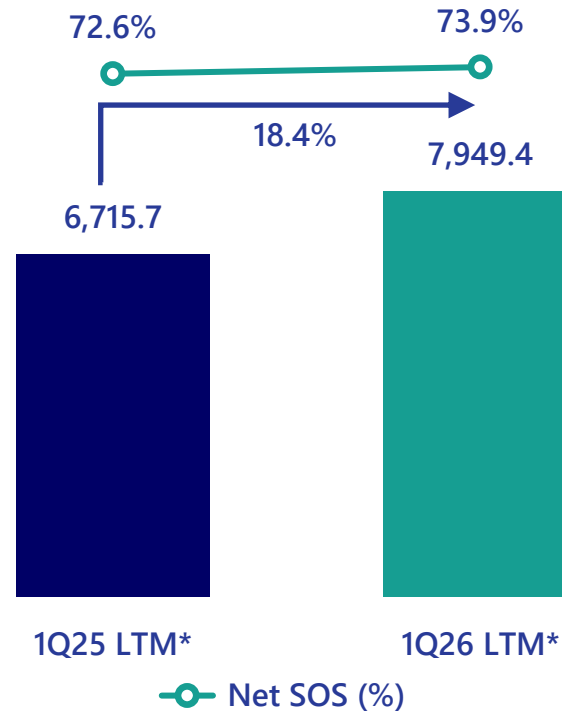
# // NET PRE-SALES



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



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

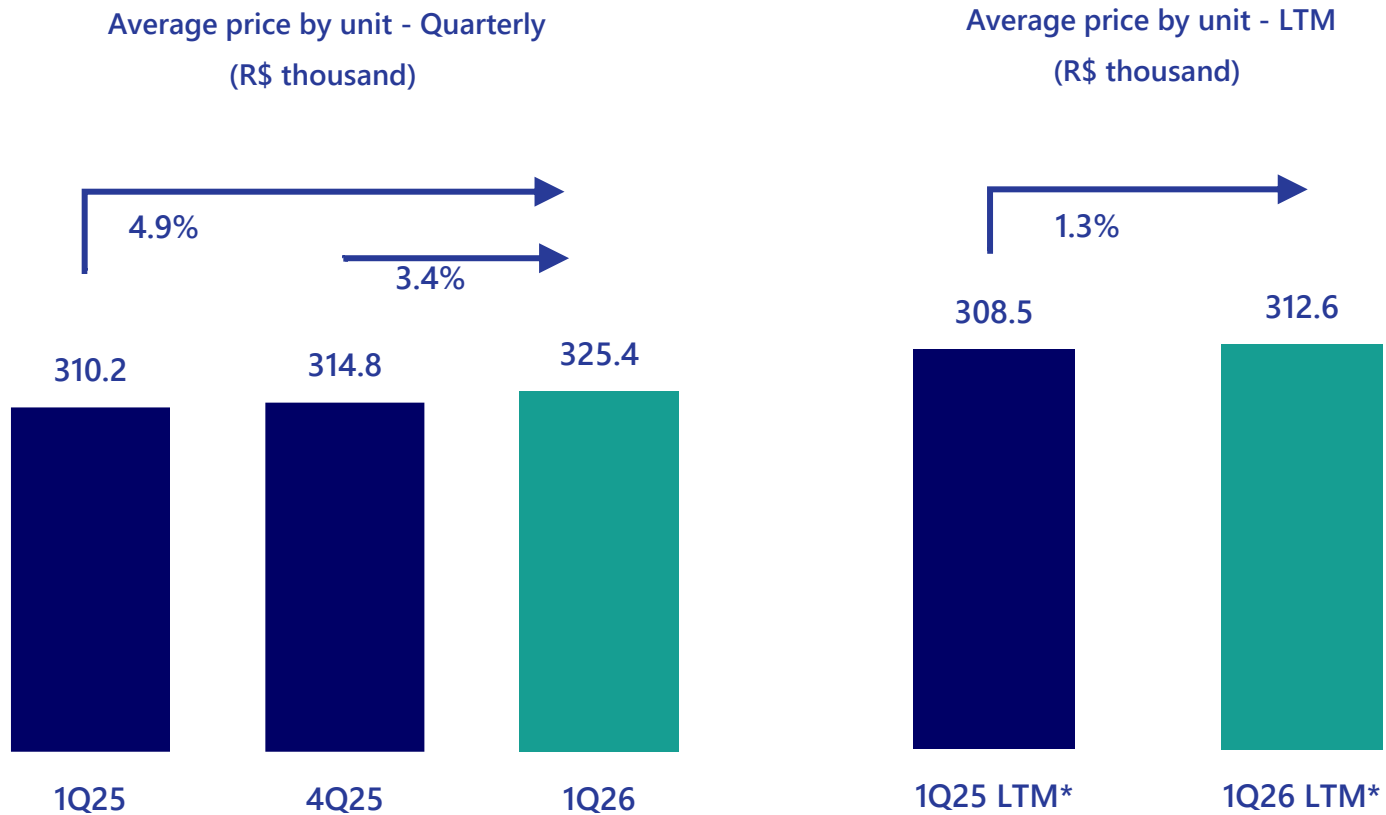


In 1Q26, the quarterly net VSO was 45.1%, an increase of 5.8 p.p. compared to 39.3% in 4Q25, and a reduction of 0.3 p.p. compared to 45.4% in 1Q25.

In the last twelve months, the net VSO was 73.9%, an increase of 1.3 p.p. compared to 72.6% in the same period of the previous year.

\*LTM: Last Twelve Months

# // NET PRE-SALES



In 1Q26, **86.5% of sales**  
**had a unit selling**  
**price of up to**  
**R\$500,000.**

\*LTM: Last Twelve Months

The PSV transferred in 1Q26 totaled R\$1,339.8 million, representing a decrease of 10.2% compared to 4Q25 and an increase of 19.3% compared to 1Q25. The number of units transferred was 4,364 a decrease of 12.7% compared to 4Q25 and an increase of 15.4% compared to 1Q25.

Transfers	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
PSV transferred (R\$ million)	1,339.8	1,492.3	-10.2%	1,122.9	19.3%	6,468.6	4,926.4	31.3%
Units transferred	4,364	5,001	-12.7%	3,783	15.4%	21,621	16,741	29.1%

Considering the performance in the last twelve months, the PSV transferred totaled a

## 31.3% INCREASE

compared to the period of 1Q25 LTM\*, while the number of units transferred increased from 16,741 in 1Q25 LTM\* to 21,621 in 1Q26 LTM\*.

\*LTM: Last Twelve Months

In 1Q26, there were produced  
**4,633 units,**

which represents an increase of 37.8% compared to the same period of the previous year.

The Company produced 18,060 units in the last twelve months, growth of 3,610 units compared to the previous year, which represents an increase of 25.0%.

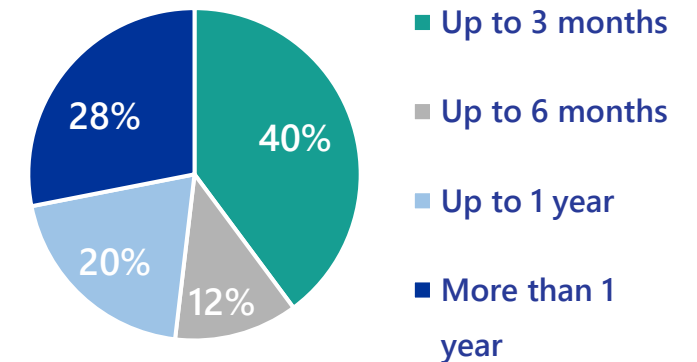
Production	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
Units Constructed	4,633	4,472	3.6%	3,363	37.8%	18,060	14,450	25.0%
Units Completed	1,884	4,882	-61.4%	2,220	-15.1%	14,641	9,552	53.3%
Construction Sites	87	84	3.6%	72	20.8%	84	72	16.7%

\*LTM: Last Twelve Months

Cury ended 1Q26 with an inventory of **R\$2,805.2 MILLION.**

Inventories (R\$ million, except % and units)	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y
<b>Under Construction</b>	2,739.0	2,344.5	16.8%	2,505.4	9.3%
<b>% Total</b>	97.6%	97.4%	0.2 p.p.	99.0%	-1.4 p.p.
<b>Completed</b>	66.2	61.8	7.1%	25.7	157.6%
<b>% Total</b>	2.4%	2.6%	-0.2 p.p.	1.0%	1.4 p.p.
<b>Total</b>	2,805.2	2,406.3	16.6%	2,531.0	10.8%
<b>Total (Units)</b>	7,373	6,425	14.8%	7,548	-2.3%

Aging of Inventories 1Q26  
(Based on the launches dates)



Of this total, 97.6% relate to units launched or under construction, and only 2.4% to completed units.



Considering the recent launches as well as the acquisitions made, the Company ended 1Q26 with a landbank of

## **R\$24,924.6 MILLION IN POTENTIAL PSV,**

an increase of 25.8% compared to the landbank of 1Q25 and growth of 1.1% compared to 4Q25, which represents a total of 82,119 units.

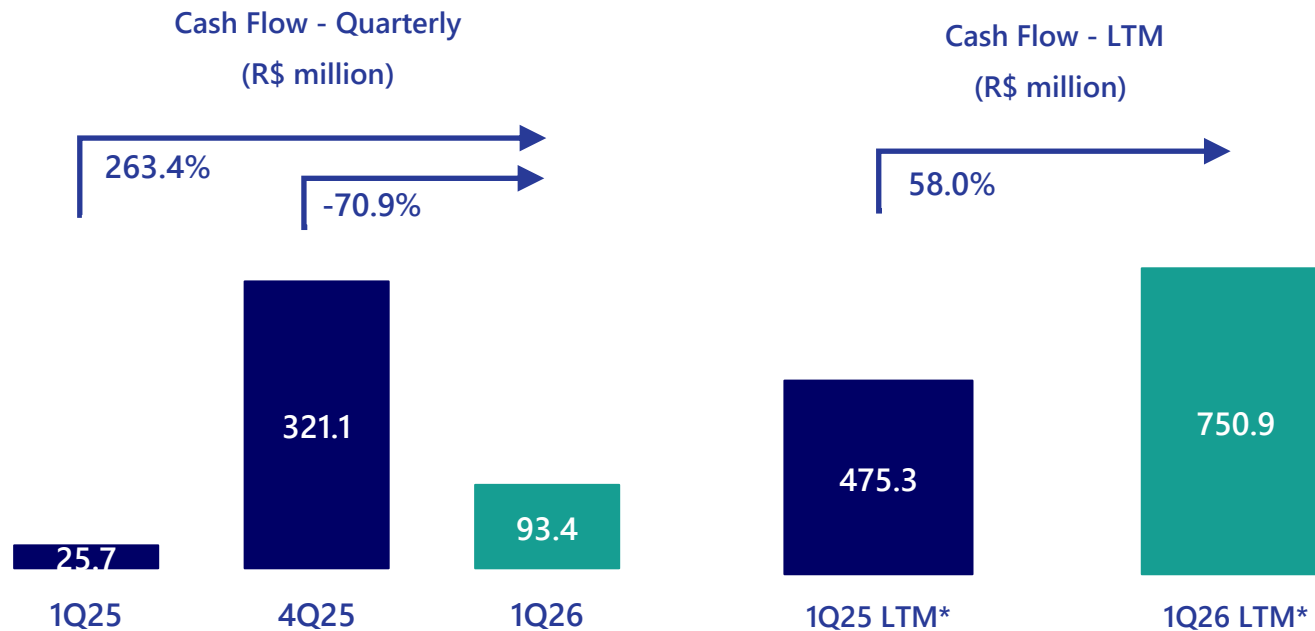
Landbank	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y
LandBank (PSV, R\$ million)	24,924.6	24,641.3	1.1%	19,805.3	25.8%
# of projects	88	96	-8.3%	73	20.5%
Potential # units on landbank	82,119	81,240	1.1%	68,218	20.4%
Average price per unit (R\$ '000)	303.5	303.3	0.1%	290.3	4.5%

Currently, Cury's landbank consists of R\$18,548.5 million located in São Paulo and R\$6,376.1 million in Rio de Janeiro.

# // CASH FLOW

In 1Q26, the Company presented positive operational cash generation in the amount of

## R\$93.4 MILLION

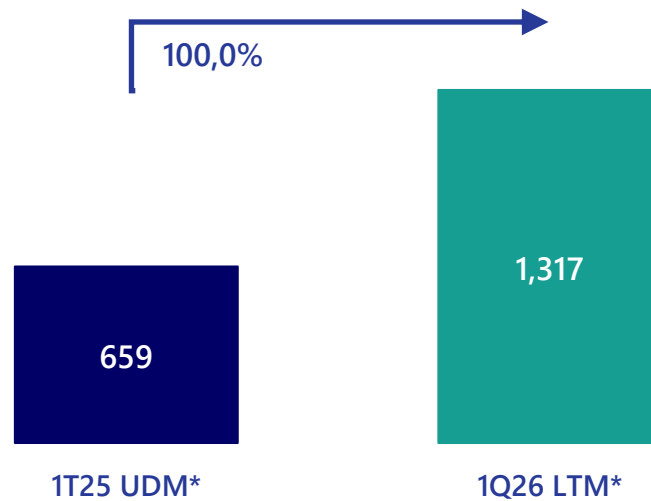


This is the **28<sup>th</sup> consecutive** quarter of **positive cash generation**.

\*LTM: Last Twelve Months

# // DIVIDENDS

Dividends Distributed – LTM  
(R\$ milhões)



In **May 2026**, the Company announced an additional distribution of **R\$160 million** in **dividends**, reaffirming its commitment to **generating value** for shareholders.

\*LTM: Last Twelve Months

# FINANCIAL PERFORMANCE



Novo Mundo Carrão

# // REVENUE



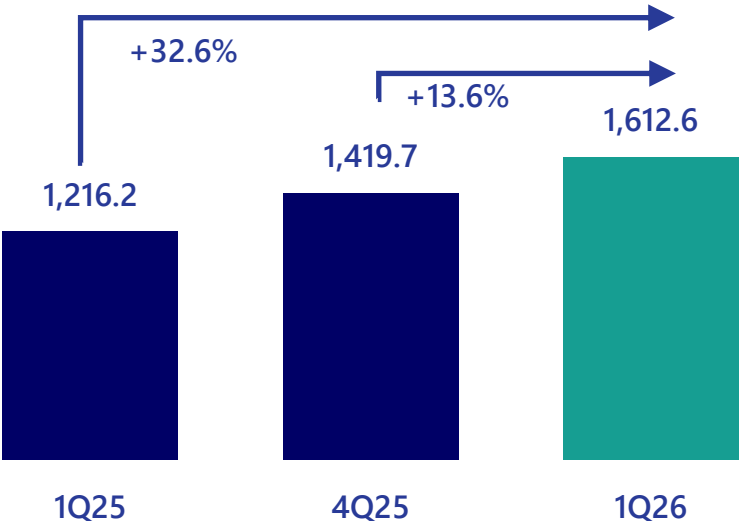
Net Revenue totaled in the quarter

**R\$1,612.6 MI**

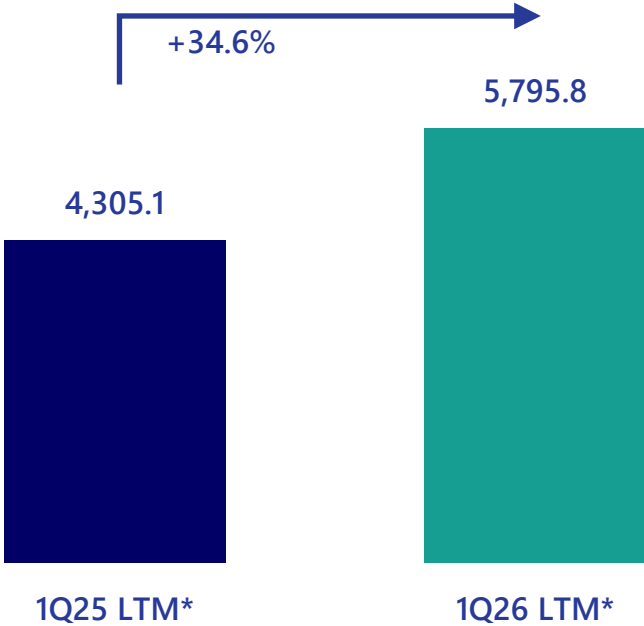
In the last twelve months

**R\$5,795.8 MI**

Net revenue  
(R\$ million) - Quarterly



Net revenue  
(R\$ million) - LTM



\*LTM: Last Twelve Months

# // GROSS PROFIT



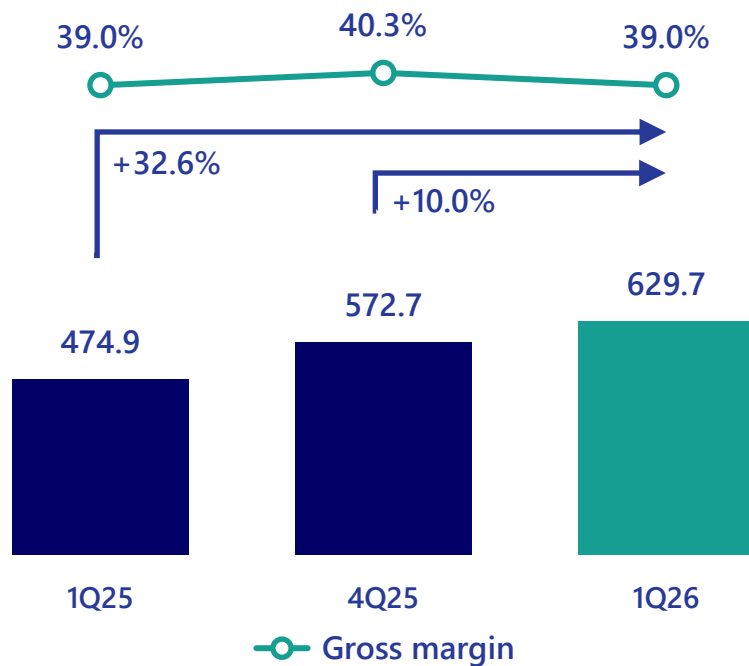
Gross profit totaled in the quarter

**R\$629.7 MI**

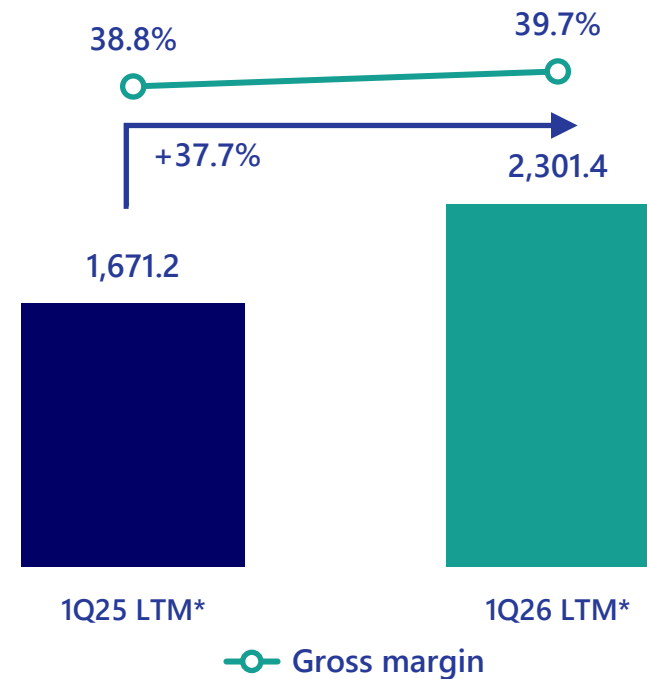
In the last twelve months

**R\$2,301.4 MI**

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



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



\*LTM: Last Twelve Months

# // ADJUSTED GROSS PROFIT



Gross Margin in 1Q26

**39.0%**

Flat vs. 1Q25

Adjusted Gross Profit in 1Q26

**R\$633.9 MI**

33.0% vs. 1Q25

Adjusted Gross Margin in 1Q26

**39.3%**

0.1 p.p. vs. 1Q25

Gross profit & Gross margin (R\$ million, except %)	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
Gross profit (a)	629.7	572.7	10.0%	474.9	32.6%	2,301.4	1,671.2	37.7%
Gross margin	39.0%	40.3%	-1.3 p.p.	39.0%	0.0 p.p.	39.7%	38.8%	0.9 p.p.
Capitalized interest (b)	4.2	4.3	-2.3%	1.7	147.1%	15.1	8.2	84.1%
Adjusted gross profit (a+b)	633.9	577.0	9.9%	476.6	33.0%	2,316.5	1,679.4	37.9%
Adjusted gross margin	39.3%	40.6%	-1.3 p.p.	39.2%	0.1 p.p.	40.0%	39.0%	1.0 p.p.

\*LTM: Last Twelve Months

# //EXPENSES AND FINANCIAL RESULTS

Operating expenses (R\$ million, except %)	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
Selling expenses	-119.1	-129.1	-7.7%	-106.2	12.1%	-507.7	-422.0	20.3%
% Net revenue	7.4%	9.1%	-1.7 p.p.	8.7%	-1.3 p.p.	8.8%	9.8%	-1.0 p.p.
Administrative and general expenses	-64.9	-58.6	10.8%	-50.4	28.8%	-253.9	-233.5	8.7%
% Net revenue	4.0%	4.1%	-0.1 p.p.	4.1%	-0.1 p.p.	4.4%	5.4%	-1.0 p.p.
Equity in net income of subsidiaries	2.3	3.1	-25.8%	0.7	228.6%	9.0	7.9	13.9%
% Net revenue	-0.1%	-0.2%	0.1 p.p.	-0.1%	0.0 p.p.	-0.2%	-0.2%	0.0 p.p.
Other operating income/expenses	-44.8	-42.3	5.9%	-39.7	12.8%	-156.7	-103.9	50.8%
% Net revenue	2.8%	3.0%	-0.2 p.p.	3.3%	-0.5 p.p.	2.7%	2.4%	0.3 p.p.
Operating expenses	-226.5	-226.8	-0.1%	-195.6	15.8%	-909.4	-751.5	21.0%
% Net revenue	14.0%	16.0%	-2.0 p.p.	16.1%	-2.1 p.p.	15.7%	17.5%	-1.8 p.p.

In 1Q26, the net financial result was a financial expense of R\$10.7 million, compared to a financial expense of R\$ 14.5 million in 1Q25 and a financial expense of R\$8.9 million in 4Q25.

Financial income (expenses) (R\$ million, except %)	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
Financial expenses	-59.8	-59.6	0.3%	-51.3	16.6%	-226.3	-163.7	38.2%
Financial income	49.1	50.7	-3.2%	36.8	33.4%	182.4	122.9	48.4%
Total Financial income (expenses)	-10.7	-8.9	20.2%	-14.5	-26.2%	-43.9	-40.8	7.6%

\*LTM: Last Twelve Months



The Company's EBITDA in 1Q26 reached

**R\$411.4 MI**

15.9% above 4Q25 and 42.9% above compared to 1Q25.

EBITDA (R\$ million, except %)	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
Earnings before financial result	403.1	345.9	16.5%	279.2	44.4%	1,392.0	919.8	51.3%
(+) Depreciation and amortization	8.3	9.1	-8.8%	8.5	-2.4%	34.7	32.5	6.8%
<b>EBITDA</b>	<b>411.4</b>	<b>355.0</b>	<b>15.9%</b>	<b>287.8</b>	<b>42.9%</b>	<b>1,426.7</b>	<b>952.3</b>	<b>49.8%</b>
EBITDA margin	25.5%	25.0%	0.5 p.p.	23.7%	1.8 p.p.	24.6%	22.1%	2.5 p.p.
(+) Charges and financial cost	4.2	4.3	-2.3%	1.7	147.1%	15.1	8.2	84.1%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>415.6</b>	<b>359.3</b>	<b>15.7%</b>	<b>289.5</b>	<b>43.6%</b>	<b>1,441.8</b>	<b>960.5</b>	<b>50.1%</b>
Adjusted EBITDA margin	25.8%	25.3%	0.5 p.p.	23.8%	2.0 p.p.	24.9%	22.3%	2.6 p.p.

The EBITDA Margin was **25.5%**

representing a growth of 1.8 p.p. compared to 1Q25.

\*LTM: Last Twelve Months

# // NET INCOME & 100% MARGIN



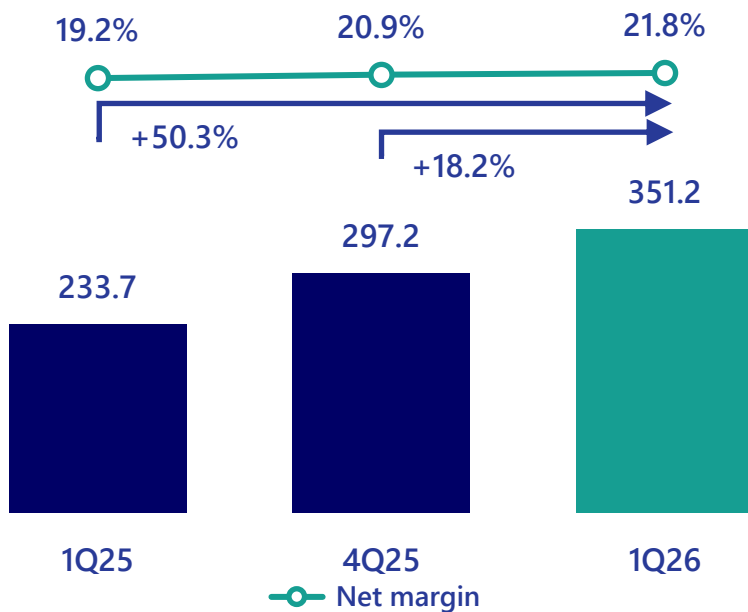
Cury reported 100% Activity Net Income of **R\$351.2 MI**

In 1Q26 LTM\*, Cury's **100% Activity Net Income** was **R\$1,198.7 MI**

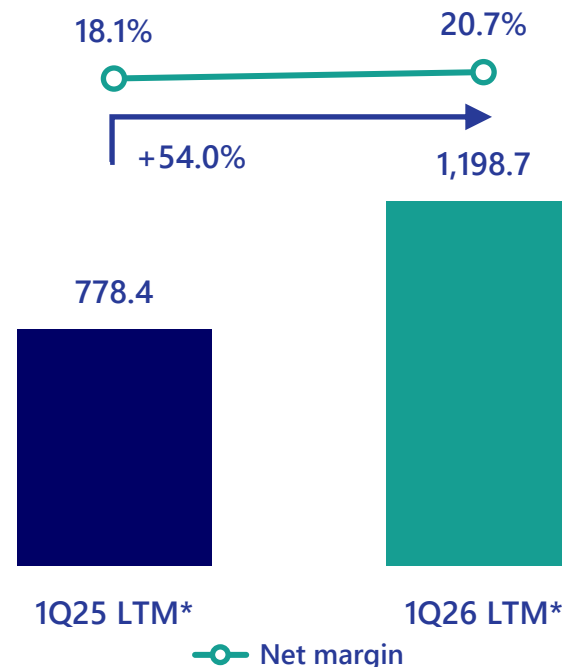
The **100% operational net margin** reached **21.8%**

The **100% operational net margin** reached **20.7%**

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



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



\*LTM: Last Twelve Months

# // NET INCOME AND %CURY MARGIN // ROE



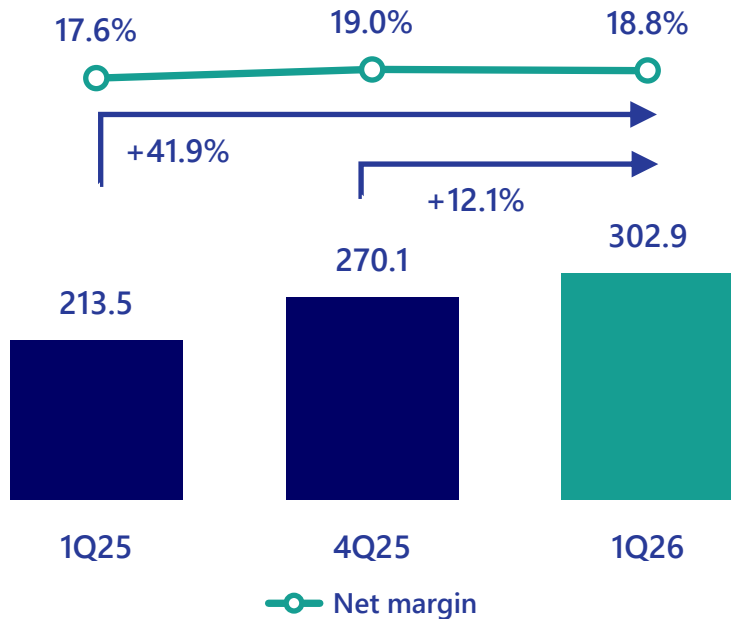
Cury's Attributable **Net Income** was **R\$302.9 MI**

In 1Q26 LTM\* %Cury net Income stood at **R\$1,064.9 MI**

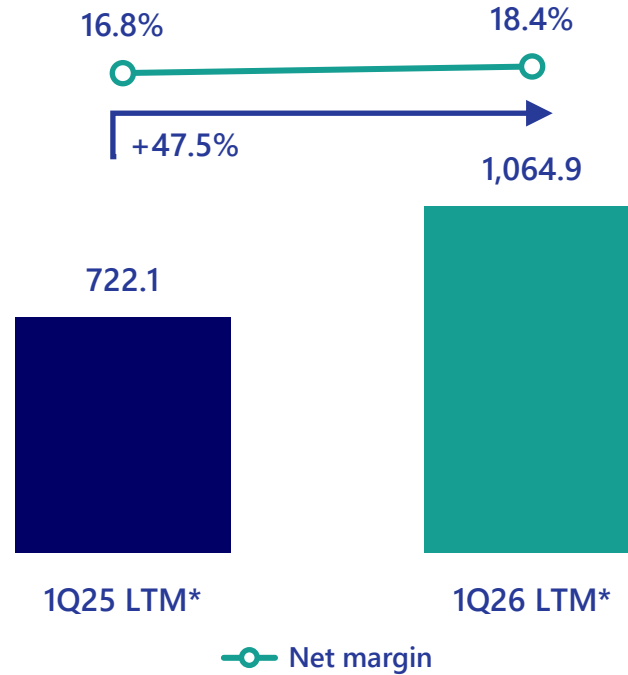
Considering Cury's Attributable **net income %Cury**, the net margin stood at **18.8%**

with **net margin %Cury** of **18.4%**

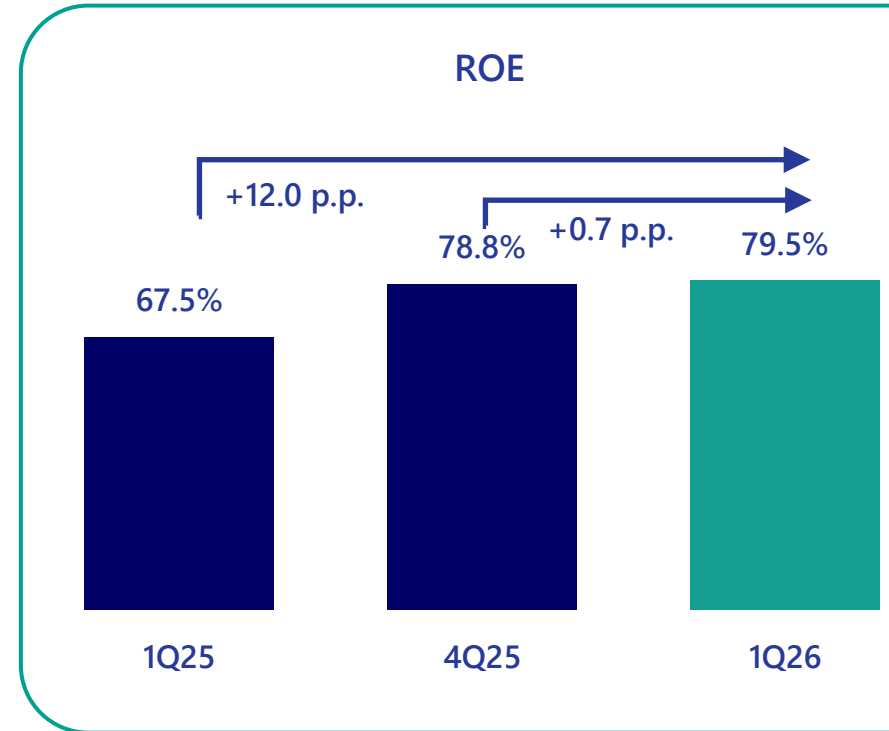
Net income and Net Margin %Cury  
(R\$ million and %)



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



ROE



\*LTM: Last Twelve Months

# ANALYSIS **BALANCE SHEET**



Cidade Parque Guarapiranga

**R\$1,757.3 MI**

in Cash and Cash Equivalents, reduction of 1.9% vs. 12/31/2025

**R\$1,350.4 MI**

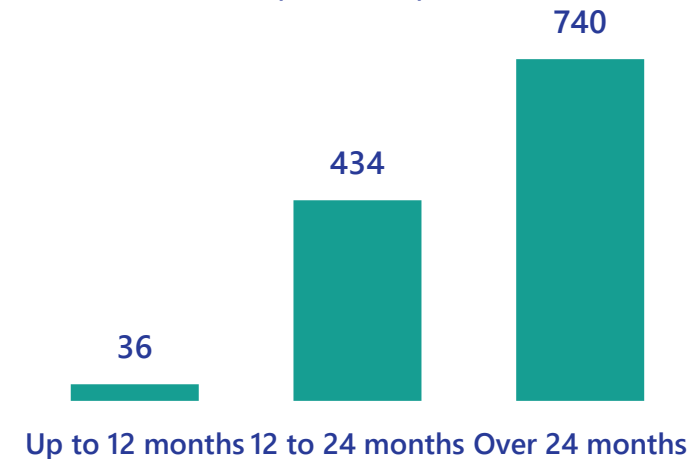
in Gross Debt, reduction of 8.4% vs. 12/31/2025

**R\$406.9**

in Net Cash, compared to R\$316.0 million in 12/31/2025

Debt Profile (R\$ million)	03/31/2026	12/31/2025	Var %
Short-term	175.8	299.9	-41.4%
Long-term	1,174.6	1,175.0	0.0%
Gross debt	1,350.4	1,474.9	-8.4%
Cash and cash equivalents	1,757.3	1,790.9	-1.9%
Debt/(net cash)	-406.9	-316.0	28.8%

Amortization schedule 03/31/2026 of Corporate Debt (R\$ million)



The Company's gross debt as of 03/31/2026 has 87.0% of maturities in the long term, extending until 2035 and positive net cash of R\$406.9 million.

## // UNEARNED REVENUE (REF)

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

# R\$3,637.6

an increase of 7.6% compared to 12/31/2025

Result to be appropriated (R\$ million)	03/31/2026	12/31/2025	Var %
Revenues to be appropriated	8,471.9	7,802.3	8.6%
(-) Projected cost of pre-sold units	-4,834.3	-4,420.5	9.4%
(=) result from pre-sales of real estate units to be appropriated	3,637.6	3,381.8	7.6%
Gross Margin of the Result to be Appropriated	42.9%	43.3%	-0.4 p.p.

The Gross Margin of the result to be appropriated was **42.9%**

representing a decrease of 0.4 p.p. compared to 12/31/2025

# // RECEIVABLES PORTFOLIO & ACCOUNTS RECEIVABLE

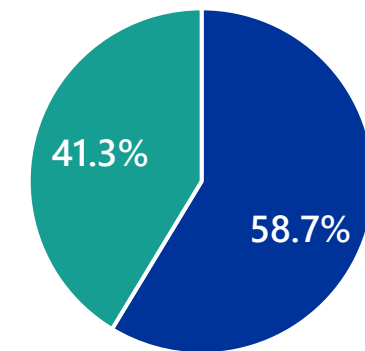
The receivables portfolio grew 8.7% during the quarter.

Cury's Portfolio (R\$ million)	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y
<b>Total Portfolio</b>	<b>3,606.5</b>	<b>3,318.0</b>	<b>8.7%</b>	<b>2,611.3</b>	<b>38.1%</b>
Units completed	408.0	379.1	7.6%	263.3	55.0%
%Total	11.3%	11.4%	-0.1 p.p.	10.1%	1.2 p.p.
Units in constructions	3,198.5	2,938.9	8.8%	2,348.0	36.2%
%Total	88.7%	88.6%	0.1 p.p.	89.9%	-1.2 p.p.
<b>Full Payment (Pro Soluta)</b>	<b>1,490.4</b>	<b>1,339.8</b>	<b>11.2%</b>	<b>1,042.8</b>	<b>42.9%</b>
%Total	41.3%	40.4%	0.9 p.p.	39.9%	1.4 p.p.
Units completed	256.8	252.7	1.6%	180.8	42.0%
%Total	7.1%	7.6%	-0.5 p.p.	6.9%	0.2 p.p.
Units in constructions	1,233.6	1,087.1	13.5%	862.0	43.1%
%Total	34.2%	32.8%	1.4 p.p.	33.0%	1.2 p.p.
<b>Direct sales</b>	<b>2,116.1</b>	<b>1,978.2</b>	<b>7.0%</b>	<b>1,568.5</b>	<b>34.9%</b>
%Total	58.7%	59.6%	-0.9 p.p.	60.1%	-1.4 p.p.
Units completed	151.2	126.4	19.6%	82.5	83.3%
%Total	4.2%	3.8%	0.4 p.p.	3.2%	1.0 p.p.
Units in constructions	1,964.9	1,851.8	6.1%	1,486.0	32.2%
%Total	54.5%	55.8%	-1.3 p.p.	56.9%	-2.4 p.p.

Accounts receivable (R\$ million)	03/31/2026	12/31/2025	Var %
<b>Accounts receivable</b>	<b>2,549.4</b>	<b>2,157.9</b>	<b>18.1%</b>

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

Receivable Portfolio



- Direct sales
- Full payment (Pro Soluta)

# // ATTACHMENT I - BALANCE SHEET

Asset	Consolidated		Liabilities and equity	Consolidated	
	03/31/2026	12/31/2025		03/31/2026	12/31/2025
<b>Current assets</b>			<b>Current liabilities</b>		
Cash and cash equivalents	1,397,709	1,355,394	Suppliers	339,656	278,476
Fair Value Securities	359,601	435,543	Loans and financing	175,806	299,859
Accounts receivable	536,930	286,215	Labor obligations	54,666	43,999
Properties for sale	1,180,633	919,547	Taxes payable	40,189	42,103
Advances to suppliers	10,253	11,708	Committed property creditors	764,029	717,439
Other receivables	206,713	203,465	Advances from customers	351,671	333,123
			Deferred taxes and contributions	14,430	10,146
			Dividends payable	140,000	-
			Provision for labor, civil and tax risks	13,254	12,388
			Other accounts payable	8,515	6,167
<b>Total current assets</b>	<b>3,691,839</b>	<b>3,211,872</b>	<b>Total current liabilities</b>	<b>1,902,216</b>	<b>1,743,700</b>
<b>Non-current assets</b>			<b>Non-current liabilities</b>		
<b>Long-term receivables</b>			Loans and financing	1,174,610	1,175,028
Accounts receivable	2,012,450	1,871,728	Provision for guarantee of construction works	99,586	91,000
Real estate properties for sale	340,955	429,102	Committed property creditors	993,296	864,061
Amounts receivable between related parties	17,865	11,893	Provision for labor, civil and tax risks	35,524	28,640
Other receivables	48,248	47,276	Provision for investment losses	895	896
			Deferred taxes and contributions	75,119	71,175
			Other accounts payable	22,271	17,841
<b>Total long-term receivables</b>	<b>2,419,518</b>	<b>2,359,999</b>	<b>Total non-current liabilities</b>	<b>2,401,301</b>	<b>2,248,641</b>
			<b>Equity</b>		
Investments	37,757	41,321	Stock Capital	642,267	642,267
Property and equipment	46,373	41,203	Capital reserve	462,875	462,875
			Legal reserve	93,860	93,860
			Profit reserve	345,571	182,704
<b>Total non-current assets</b>	<b>2,503,648</b>	<b>2,442,523</b>	<b>Subtotal equity</b>	<b>1,544,573</b>	<b>1,381,706</b>
			Non-controlling interest	347,397	280,348
<b>Total Assets</b>	<b>6,195,487</b>	<b>5,654,395</b>	<b>Total equity</b>	<b>1,891,970</b>	<b>1,662,054</b>
			<b>Total liabilities and equity</b>	<b>6,195,487</b>	<b>5,654,395</b>

# // ATTACHMENT II - STATEMENT OF INCOME

Income Statement (R\$ Million)	1Q26	4Q25	% Q/Q	1Q25	% Y/Y	1Q26 LTM*	1Q25 LTM*	% Y/Y
Net revenues	1,612.6	1,419.7	13.6%	1,216.2	32.6%	5,795.8	4,305.1	34.6%
Total cost	-982.9	-847.0	16.0%	-741.3	32.6%	-3,494.5	-2,633.9	32.7%
Gross profit	629.7	572.7	10.0%	474.9	32.6%	2,301.4	1,671.2	37.7%
Gross margin	39.0%	40.3%	-1.3 p.p.	39.0%	0.0 p.p.	39.7%	38.8%	0.9 p.p.
Adjusted gross margin	39.3%	40.6%	-1.3 p.p.	39.2%	0.1 p.p.	40.0%	39.0%	1.0 p.p.
<b>Operating income (expenses)</b>								
Selling expenses	-119.1	-129.1	-7.7%	-106.2	12.1%	-507.7	-422.0	20.3%
Administrative and general expenses	-64.9	-58.6	10.8%	-50.4	28.8%	-253.9	-233.5	8.7%
Equity in net income of subsidiaries	2.3	3.1	-25.8%	0.7	228.6%	9.0	7.9	13.9%
Other operating income (expenses)	-44.8	-42.3	5.9%	-39.7	12.8%	-156.7	-103.9	50.8%
Total operating income (expenses)	-226.5	-226.8	-0.1%	-195.6	15.8%	-909.4	-751.5	21.0%
Income before Financial income (expenses)	403.1	345.9	16.5%	279.2	44.4%	1,392.0	919.8	51.3%
<b>Financial income (expenses)</b>								
Financial expenses	-59.8	-59.6	0.3%	-51.3	16.6%	-226.3	-163.7	38.2%
Financial income	49.1	50.7	-3.2%	36.8	33.4%	182.4	122.9	48.4%
Total Financial income (expenses)	-10.7	-8.9	20.2%	-14.5	-26.2%	-43.9	-40.8	7.6%
Earnings before taxes	392.4	337.0	16.4%	264.7	48.2%	1,348.0	879.0	53.4%
<b>Income tax and social contribution</b>								
Current	-37.2	-40.0	-7.0%	-22.3	66.8%	-142.8	-91.6	55.9%
Deferred	-4.0	0.1	n.a.	-8.7	-54.0%	-6.5	-9.0	-27.8%
Total income tax and social contribution	-41.3	-39.8	3.8%	-31.0	33.2%	-149.3	-100.6	48.4%
Net income	351.2	297.2	18.2%	233.7	50.3%	1,198.7	778.4	54.0%
Net margin	21.8%	20.9%	0.9 p.p.	19.2%	2.6 p.p.	20.7%	18.1%	2.6 p.p.
Net income % Cury	302.9	270.1	12.1%	213.5	41.9%	1,064.9	722.1	47.5%
Net margin % Cury	18.8%	19.0%	-0.2 p.p.	17.6%	1.2 p.p.	18.4%	16.8%	1.6 p.p.
Earnings per share basic and diluted	0.9832	0.8767	12.1%	0.7364	33.5%	3.4570	2.4909	38.8%

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



Ronaldo Cury de Capua  
IR Officer

Nádia Santos  
IR Manager

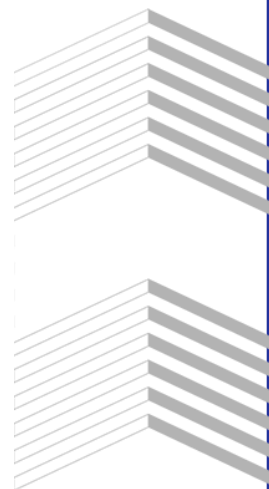
Rhayza Malone  
IR Coordinator

Gustavo Capelli  
IR Analyst

Thiago Leal  
IR Analyst

**RI@CURY.NET**

**Institutional Investor** IBOVESPA B3



**CURY**  
B3 LISTED NM

IBOV B3

SMLL B3

IBrX100 B3

ICON B3

IGCT B3

IDIV B3

IMOB B3

IGC B3

INDX B3

IBrA B3

IGC-NM B3

ITAG B3

IGPTW B3



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

## 1Q26 Earnings Conference Call

May 13, 2026 - 10:00 A.M (Brasília Time) | 09:00 A.M (US EDT)

Portuguese - with simultaneous English



**CURY**  
B3 LISTED NM



For 63 years, we have evolved, invested in quality and innovation, and grown to become one of Brazil's leading construction companies.

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

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

**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.

**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\$600,000) and on the monthly family income, which ranges from R\$2,640 to R\$13,000. **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

In compliance with CVM Resolution No. 162/22, we inform that the independent auditors Ernst & Young Auditores Independentes (“EY”) provided, during the period ended March 31, 2026, consulting and diagnostic services related to IFRS S1 and S2 and compliance with ESG standards (Sustainability Report and GHG Inventory), in addition to services related to the independent audit of our quarterly financial information. The engagement of independent auditors is based on the principles that safeguard auditor independence, which consist of: (a) the auditor must not audit their own work; (b) must not perform management functions; and (c) must not provide any services that may be considered prohibited under current regulations.

The information in the performance report that is not clearly identified as a copy of the information included in the individual and consolidated interim financial information was not subject to audit or review by the auditors.

