



Informacje o Spółce
Listopad 2023 r.

Grupa Murapol to jeden z największych i najbardziej doświadczonych deweloperów mieszkaniowych w Polsce, działający od ponad 22 lat w tej branży

Od 2021 roku Grupa Murapol rozwija także działalność w komplementarnym sektorze budowy lokali na rzecz instytucjonalnego wynajmu (PRS) w formule Design&Build.

Zdywersyfikowana geograficznie mapa inwestycji, obejmująca 19 miast Polski, wertykalnie zintegrowany model biznesowy, wysoka standaryzacja, oferta produktowa w segmencie popularnym i popularnym premium, zasobny bank ziemi, a także dwuetapowy model akwizycji gruntów, to główne wyróżniki Grupy Murapol zapewniające wysoką efektywność realizowanych projektów i znaczenie na rynku.

Stabilna pozycja finansowa i konsekwentnie generowane znaczące przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej umożliwią Grupie Murapol regularne wypłaty dywidendy. Zarząd zamierza rekomendować **wypłatę dywidendy (w formie dywidendy lub zaliczki na poczet dywidendy) w 2024 roku w kwocie co najmniej 200 mln zł, a w następnych latach w kwocie równej co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto uzyskanego w poprzednim roku, przy czym Spółka szacuje, że ta kwota nie będzie niższa niż 200 mln zł.** Większościowy akcjonariusz Spółki zadeklarował poparcie dla takiej polityki dywidendowej.

Murapol w liczbach

22+

lata obecności na rynku mieszkaniowym

411

wznieionych budynków

19

miast z inwestycjami Grupy Murapol⁽¹⁾

29,8 tys.

sprzedanych lokali od początku działalności do 30 września 2023 roku⁽²⁾

19,8 tys.

lokali możliwych do wybudowania dzięki posiadanemu bankowi ziemi⁽³⁾

~500

pracowników⁽³⁾

(1) inwestycje zrealizowane, w budowie i w przygotowaniu

(2) łączna sprzedaż klientom detalicznym oraz na rzecz PRS/PBSA

(3) stan na 30 września 2023 roku

Wiodąca pozycja na polskim rynku

Grupa Murapol jest obecna na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce od 2001 roku, co czyni ją jednym z najbardziej doświadczonych deweloperów mieszkaniowych w kraju. Od początku swojej działalności do 30 września 2023 roku zrealizowała 81 wieloetapowych inwestycji, w ramach których powstało 411 budynków z około 27,2 tys. lokali.

W 2021 roku Grupa Murapol nawiązała strategiczną współpracę w sektorze PRS (w formule Design&Build) z LifeSpot – platformą PRS należącą do funduszy zarządzanych przez Real Estate Group w Ares Management, wiodącego globalnego menedżera zarządzającego inwestycjami alternatywnymi.

Dzięki osiąganym wynikom sprzedaży i przekazania mieszkań, Grupa Murapol **znajduje się rokrocznie w ścisłej czołówce największych deweloperów mieszkaniowych w kraju**. W latach 2020-2022 sprzedała łącznie 10,7 tys. lokali, w tym 2.387 na rzecz PRS i prywatnych akademików studenckich (PBSA), oraz przekazała klientom 9.189 lokali, w tym 688 na rzecz PRS.

W 2022 roku, mimo pogorszenia sytuacji makroekonomicznej (wysoka inflacja, wysoki poziom stóp procentowych) i geopolitycznej (agresja Rosji na Ukra-



W ofercie Grupy Murapol dominują kompaktowe mieszkania 2- i 3-pokojowe o średnim metrażu wynoszącym około 45 m². Cieszą się one dużym zainteresowaniem klientów, co ma swoje odzwierciedlenie w wysokim tempie sprzedaży.

inę), Grupa Murapol utrzymała sprzedaż do klientów detalicznych na stabilnym, wysokim poziomie, tj. 2.783 lokali (spadek o niespełna 1% w porównaniu do 2021 roku), podczas gdy większość deweloperów na GPW zanotowała znaczące spadki sprzedaży, sięgające nawet kilkudziesięciu procent r/r. Pokazuje to **odporność działalności Grupy Murapol na niesprzyjające warunki rynkowe**.

W ciągu pierwszych trzech kwartałów 2023 roku Grupa Murapol sprzedała łącznie 2.325 lokali, w tym 2.076 lokali klientom detalicznym i 249 na rzecz PRS. W tym samym czasie przekazała nabywcom 3.080 lokali, w tym 846 na rzecz PRS i PBSA.



Murapol Portovo

Gdańsk

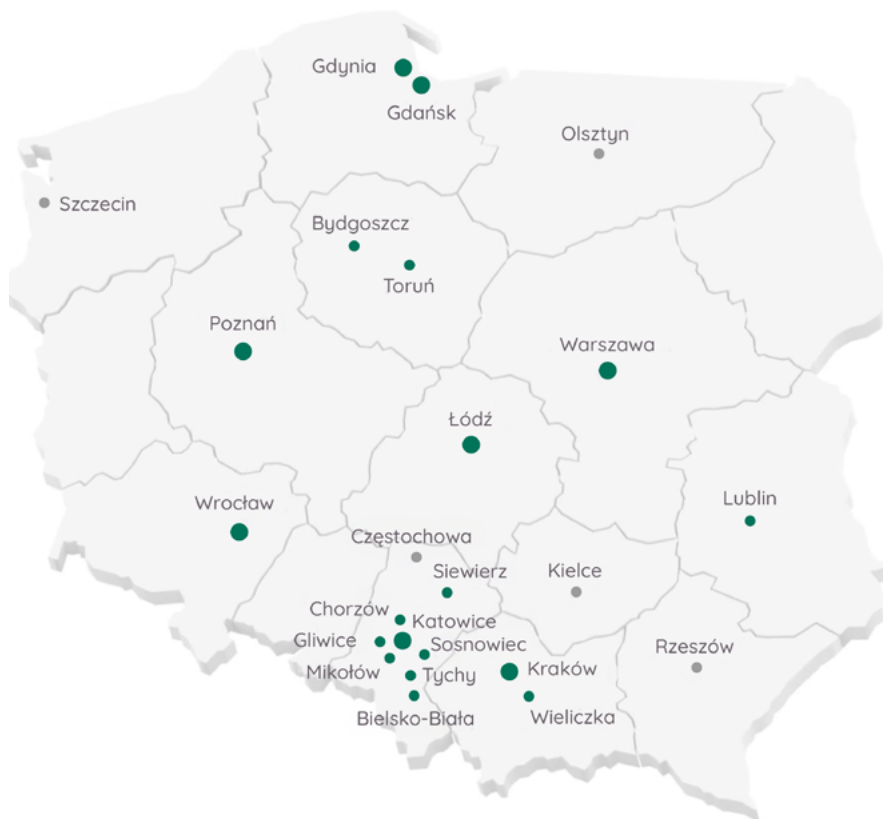
Chłonny segment, dywersyfikacja geograficzna...

Oferta Grupy Murapol plasuje się w szerokim i najbardziej chłonnym segmencie rynku nieruchomości mieszkaniowych, tj. popularnym (affordable) i popularnym premium (affordable premium), który w ocenie Zarządu jest relatywnie odporny na wahania czynników makroekonomicznych. Dominują na nim lokale 2- i 3-pokojowe, o metrażach od 35 do 55 m².

Okolo 97% mieszkań znajdujących się w ofercie Grupy Murapol spełnia kryteria programu Bezpieczny Kredyt 2% (wg stanu na 30 września 2023 roku). Większość nabywców finansuje zakup mieszkania od Grupy Murapol z wykorzystaniem kredytu hipotecznego. Wyjątkiem był rok 2022, gdy z uwagi na wysoki poziom stóp procentowych i ograniczoną dostępność kredytów przeważały transakcje gotówkowe.

Grupa Murapol jest także **najbardziej zdywersyfikowanym geograficznie deweloperem mieszkaniowym** w Polsce. Jej mapa inwestycji (rozumiana jako inwestycje zrealizowane, w budowie lub w przygotowaniu) obejmuje **19 miast, zarówno największe aglomeracje w Polsce**, w tym Warszawę, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, aglomerację śląską, Poznań i Łódź, **jak i mniejsze miasta**, takie jak Bielsko-Biała, Bydgoszcz, Lublin czy Toruń.

Dzięki dywersyfikacji geograficznej, Grupa Murapol dociera do szerokiego grona klientów i może korzystać z rozwoju nie tylko największych, lecz również lokalnych rynków mieszkaniowych.



Mapa inwestycji grupy Murapol (stan na 30 września 2023 roku)

- Projekty zrealizowane, w budowie i przygotowaniu
- Rozważane nowe lokalizacje

...i jeden z największych banków ziemi

Przewagą konkurencyjną Grupy Murapol jest również **duży, systematycznie odnawiany i powiększany bank ziemi**,

który (wg stanu na 30 września 2023 roku) umożliwia wybudowanie okolo **19,8 tys. lokali** o łącznej powierzchni użytkowej okolo 853,2 tys. m² w 17 miastach Polski.

Choć przedsięwzięcia deweloperskie Grupy Murapol powstają zwykle poza ścisłymi centrami miast, znajdują się **w lokalizacjach dobrze skomunikowanych, z lokalnym dostępem do infrastruktury edukacyjnej i urbanistycznej, w dzielnicach perspektywicznych i rozwijających się.**

Wypracowany przez Grupę Murapol **dwuetapowy model nabywania gruntów** zakłada zapłatę części ceny (około 10-30%) w formie zadatku lub zaliczki po zawarciu warunkowej przedwstępnej umowy sprzedaży, a płatność pozostałej części (około 70-90%) dokonywana jest przy zawarciu umowy przenoszącej własność nieruchomości i po spełnieniu określonych warunków, takich jak uzyskanie pozwolenia na budowę.



Kraków



Gliwice

Efektywny, pionowo zintegrowany model biznesowy

Wyróżnikiem Grupy Murapol na tle deweloperów notowanych na GPW jest najbardziej zintegrowany pionowo model biznesowy. Zakłada on **koncentrację wewnątrz Grupy wszystkich kompetencji niezbędnych do realizacji przedsięwzięć deweloperskich**, począwszy od pozyskiwania gruntów, przez projektowanie architektoniczne i inżynierskie, budżetowanie projektów, zakupy materiałów budowlanych i generalne wykonawstwo, po działania marketingowe i sprzedażowe.

Grupa Murapol przez lata zdobyła unikalne know-how w zakresie rozwiązań projektowych i technologicznych. Technologia BIM (Building Information Modelling) umożliwia precyzyjne szacowanie przedmiarów, co przekłada się na tworzenie optymalnych budżetów każdej inwestycji i wysoką kontrolę kosztów. Ponadto pozwala uniknąć błędów koncepcyjnych, określić dokładny zakres prac i potrzebne materiały. Opracowany przez Grupę Murapol system Unit94, tj. 94 wystandaryzowanych zadań uniwersalnych dla każdej inwestycji przekłada się na precyzyjne planowanie oraz wysoką

efektywność budżetowania i wyboru podwykonawców.

Wypracowany przez Grupę Murapol model biznesowy zapewnia jej **wysoką efektywność i kontrolę kosztów**, co pozwala na zachowanie marż wewnątrz organizacji.

Swój sposób działania Grupa Murapol określa jako Plug&Play – sprawdzone rozwiązania i wystandaryzowane projekty potrafi skutecznie przenieść do niemalże każdej lokalizacji i **efektywnie zwiększać skalę działalności**.

Pionowo zintegrowany model biznesowy Grupy Murapol



92%

gruntów w banku ziemi nabytych w oparciu o przedwstępne umowy sprzedaży⁽¹⁾

>70%

udział PUM w powierzchni użytkowej brutto

>90%

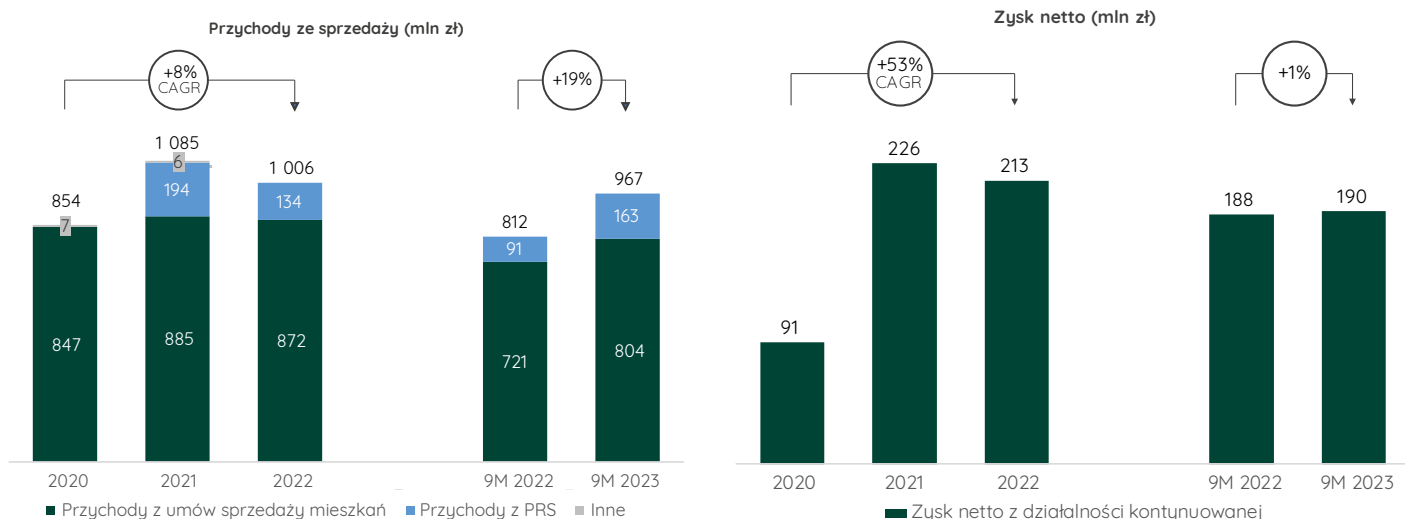
kosztów pod kontrolą dzięki BIM (Building Information Modelling)

80%

lokali sprzedanych przed uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie⁽²⁾

(1) zatrudnionych na umowę o pracę i B2B, wg stanu na 30 września 2023 roku; (2) w okresie 2020 – 9M 2023

WYBRANE WYNIKI FINANSOWE GRUPY MURAPOL



Atrakcyjny profil finansowy

W latach 2020-2022 Grupa Murapol uzyskiwała stabilne przychody ze sprzedaży mieszkań, co było możliwe m.in. dzięki konsekwentnemu zwiększaniu liczby lokali przekazywanych klientom oraz wzrostowi średniej ceny sprzedaży za 1 m² powierzchni użytkowej. Ponadto od 2021 roku Grupa Murapol osiąga przychody z tytułu rozwijanej działalności w sektorze PRS.

W latach 2020-2022 Grupa Murapol odnotowała:

- **wzrost łącznych przychodów ze sprzedaży do ponad 1 mld zł w 2022 roku** z 854,4 mln zł w 2020 roku, co oznacza średni roczny wzrost (CAGR) na poziomie 8,5%,
- **wzrost skorygowanej EBITDA do 282,5 mln zł w 2022 roku** ze 195,4 mln zł w 2020 roku (CAGR 20,3%),
- **wzrost zysku netto z działalności kontynuowanej do 212,9 mln zł w 2022 roku** z 91,2 mln zł w 2020 roku (CAGR 52,8%).

W okresie pierwszych 9 miesięcy 2023 roku łączne przychody ze sprzedaży wyniosły 966,9 mln zł, co oznacza wzrost o 19,1% r/r. Skorygowana EBITDA wyniosła 275,9 mln zł (+12,6% r/r), a zysk netto wyniósł 189,9 mln zł (+1,2% r/r).

Profil finansowy Grupy Murapol charakteryzuje się ponadto konsekwentnie generowanymi znaczącymi przepływami środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz wysoką obrotowością kapitału własnego.

Grupa Murapol zawdzięcza to przede wszystkim unikatowemu wśród deweloperów mieszkaniowych notowanych na GPW dwu-etapowemu modelowi pozyskiwania gruntów (niski początkowy wkład kapitałowy w momencie zawierania umów przedwstępnych) i skutecznej komercjalizacji przedsięwzięć deweloperskich. Taki model nabywania gruntów zmniejsza ryzyko inwestycyjne, umożliwia szybsze wygenerowanie dodatnich przepływów pieniężnych i niższe zapotrzebowanie na kapitał własny w procesie deweloperskim.



Łódź

Murapol w liczbach

>1 mld zł

przychody ze sprzedaży w 2022 roku

213 mln zł

zysk netto w 2022 roku

48 %

zwrot z kapitału (ROE) w 2022 roku

200 mln zł

zakładany minimalny roczny poziom dywidendy wypłacanej począwszy od 2024 roku⁽¹⁾

(1) założenia polityki dywidendowej Spółki opisane zostały w rozdziale „Regularne wypłaty dywidendy” na stronie 6.



Bielsko-Biała

Strategia nastawiona na zrównoważony wzrost

Celem Grupy Murapol jest zrównoważony rozwój oraz utrzymanie silnej pozycji w branży deweloperskiej. Planuje **kontynuować wzrost i skalowanie działalności w Polsce**. Grupa zakłada sprzedaż lokali klientom detalicznym na poziomie około 2.900 w 2023 roku oraz około 3.700-3.800 w 2024 roku.

Poza wzrostem sprzedaży lokali klientom detalicznym, Grupa Murapol planuje **wykorzystać możliwości związane z rozwijającym się rynkiem PRS**. Zakłada sprzedaż na rzecz LifeSpot około 700 lokali w 2023 roku oraz około 1.300 lokali w 2024 roku.

Grupa Murapol zamierza kontynuować strategię geograficznej dywersyfikacji działalności w Polsce. W tym celu **stale uzupełnia i powiększa bank ziemi** oraz planuje pozyskać nowe tereny inwestycyjne w dotychczasowych miastach, a **także poza lokalizacjami, w których obecnie działa**. Bierze pod uwagę m.in. Częstochowę, Kielce, Olsztyn, Rzeszów czy Szczecin.

Grupa Murapol zamierza wdrażać w kolejnych latach działania oraz Strategię ESG i raportować zgodnie z uwarunkowaniami regulacyjnymi w Polsce i UE.

Regularne wypłaty dywidendy

Stabilna pozycja finansowa i konsekwentnie generowane znaczące przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej umożliwią Grupie Murapol regularne wypłaty dywidendy. Przy założeniu m.in. dopuszczenia akcji Spółki do obrotu na GPW, **Zarząd zamierza rekomendować wypłatę dywidendy⁽¹⁾** (w formie dywidendy lub zaliczki na poczet dywidendy):

- **w 2024 roku w kwocie co najmniej 200 mln zł** (część z zysku za 2023 rok płatna w pierwszej połowie 2024 roku, a pozostała część w formie zaliczki na poczet dywidendy za 2024 rok płatna w czwartym kwartale 2024 roku)⁽²⁾,
- **w następnych latach w kwocie równej co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto** uzyskanego w poprzednim roku, przy czym Spółka szacuje, że ta kwota nie będzie niższa niż 200 mln zł.

Większościowy Akcjonariusz zadeklarował poparcie dla takiej polityki dywidendowej.

Doświadczona kadra i wsparcie akcjonariusza

Kluczowym czynnikiem sukcesu Grupy Murapol są **kompetencje i doświadczenie zespołu zarządzającego oraz wie-**

doza i zaangażowanie pracowników.

Grupa Murapol zbudowała zespół około 500 profesjonalistów dysponujących wiedzą, kompetencjami i doświadczeniem w zakresie prowadzenia wszystkich etapów przedsięwzięć deweloperskich.

Zarząd Grupy Murapol posiada znaczące doświadczenie branżowe nabyte w toku realizacji wielu inwestycji deweloperskich w Polsce oraz dysponuje wszechstronną wiedzą i praktyką z zakresu m.in. koordynowania formalno-prawnych aspektów pozyskiwania nieruchomości, zarządzania procesami inwestycyjnymi, a także finansowania, sprzedaży, marketingu, compliance i ładu korporacyjnego, czy też funkcjonowania rynku kapitałowego.

W Radzie Nadzorczej Spółki zasiadają m.in. partnerzy i dyrektorzy Ares, wiodącego globalnego zarządzającego w obszarze inwestycji alternatywnych, oraz Griffin Capital Partners, jednego z największych i dynamicznie rozwijających się inwestorów typu private equity w Europie Środkowo-Wschodniej, działającego w sektorze nieruchomości. W skład Rady Nadzorczej wchodzi również dwóch członków niezależnych. Członkowie Rady Nadzorczej posiadają bogate doświadczenie branżowe oraz menedżerskie.

(1) Pod warunkiem że nie istnieją żadne nadzwyczajne okoliczności zewnętrzne lub znaczące potrzeby kapitałowe, jak również pod warunkiem pozyskania dodatkowego finansowania zewnętrznego (jeśli i w zakresie, w jakim będzie to wymagane) oraz z zastrzeżeniem ograniczeń prawnych. (2) Może być wymagane pozyskanie dodatkowego finansowania zewnętrznego umożliwiającego gotówkową wypłatę dywidendy (zaliczki na poczet dywidendy) m.in. w sytuacji skumulowania znacznych płatności przez Grupę Murapol dotyczących zakupu gruntów do banku ziemi w okresie zbliżonym do terminu wypłaty dywidendy (zaliczki na poczet dywidendy).

Zarząd Murapol S.A.



Nikodem Iskra, Prezes Zarządu

Związany z Grupą Murapol od 2007 roku. W pierwszych latach pracy zajmował stanowisko szefa pionu prawnego, a następnie jako radca prawny pełnił funkcję jej prokurenta samoistnego. Od 2013 do 2017 roku piastował stanowisko Wiceprezesa Zarządu. W 2018 roku objął fotel Prezesa Zarządu, odpowiedzialnego za kwestie zarządzania strategicznego Grupą Murapol i nadzorowania jej rozwoju. Nikodem Iskra aktywnie uczestniczy w procesach akwizycji gruntów, pozyskiwania pozwoleń budowlanych, projektowania, budowy i sprzedaży inwestycji mieszkaniowych Grupy. Posiada rozległe i wszechstronne doświadczenie w zakresie doradztwa prawnego, prowadzenia spraw spółki oraz jej reprezentowania.

Nikodem Iskra ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji na Uniwersytecie Śląskim w Katowicach, uzyskując tytuł magistra prawa (1997-2002). W latach 2005-2009 odbył aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Katowicach, uzyskując w 2009 roku tytuł radcy prawnego.



Przemysław Kromer, Członek Zarządu

Rozpoczął współpracę z Grupą Murapol w kwietniu 2020 roku na stanowisku Członka Zarządu oraz Dyrektora Finansowego. Nadzoruje obszar ekonomiczno-finansowy, odpowiadając m.in. za zarządzanie finansami, płynność finansową i pozyskiwanie finansowania dla Grupy Murapol. Przemysław Kromer posiada rozległe i wszechstronne doświadczenie w zakresie planowania i zarządzania, organizowania procesów budżetowych, przygotowania dokumentacji finansowej oraz współpracy z funduszami private equity.

Przemysław Kromer uzyskał tytuł magistra w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, gdzie studiował na kierunkach Finanse i Bankowość oraz Zarządzanie i Marketing (1998-2003). W 2007 roku uzyskał pełnoprawne członkostwo w ACCA (The Association of Chartered Certified Accountants). W 2017 roku ukończył podyplomowy program dla członków międzynarodowych rad nadzorczych organizowany przez INSEAD Executive Education.



Iwona Sroka, Członek Zarządu

Rozpoczęła swoją współpracę z Grupą Murapol w 2017 roku. W 2018 roku objęła stanowisko Członka Zarządu odpowiedzialnego za obszar marketingu i komunikacji PR&IR, a w ostatnim czasie także za obszar ESG. Posiada rozległe i wszechstronne doświadczenie biznesowe w zakresie zarządzania, komunikacji marketingowej, rynków kapitałowych i finansowych oraz akademickie.

Iwona Sroka ukończyła studia w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie (1989-1994), uzyskując tytuł magistra, zaś w 1999 roku uzyskała tytuł doktora nauk ekonomicznych. W latach 1994-2009 – adiunkt w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, a od 2009 roku jest adiunktem na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Niniejszy materiał, ani żadna jego część, nie jest przeznaczony do rozpowszechniania, bezpośrednio czy pośrednio, na terytorium albo do Stanów Zjednoczonych Ameryki, Kanady, Japonii, Australii lub w innych państwach, w których publiczne rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszym materiale może podlegać ograniczeniom lub być zakazane przez prawo.

Niniejszy materiał nie stanowi oferty sprzedaży ani zaproszenia do składania ofert nabycia papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych Ameryki. Papiery wartościowe nie mogą być oferowane i sprzedawane w Stanach Zjednoczonych Ameryki bez rejestracji zgodnie z lub na podstawie zwolnienia z rejestracji przewidzianego w amerykańskiej Ustawie o Papierach Wartościowych z 1933 r. ze zmianami (ang. U.S. Securities Act of 1933) oraz jej zasadami i przepisami. Nie jest zamierzona rejestracja jakiegokolwiek części Oferty w Stanach Zjednoczonych Ameryki ani przeprowadzenie oferty publicznej papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych Ameryki.

Niniejszy materiał nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej w rozumieniu Rozporządzenia (UE) 596/2014 oraz Rozporządzenia Delegowanego (UE) Komisji 2016/958.

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie reklamy w rozumieniu Rozporządzenia (UE) 2017/1129 i w żadnym wypadku nie powinien stanowić podstawy do podejmowania decyzji o nabyciu papierów wartościowych spółki Murapol S.A. („Spółka”). Nie stanowi również oferty sprzedaży ani zaproszenia do nabycia/złożenia zapisu na papiery wartościowe w jakiegokolwiek jurysdykcji. Jego celem nie jest udzielenie porady inwestycyjnej, prawnej, podatkowej ani finansowej. Informacje zawarte w tym materiale są aktualne na dzień jego publikacji, co oznacza, że po tej dacie mogą przestać być aktualne ze względu na szereg różnych okoliczności. Ze względu na charakter tego materiału jako reklamy nie należy również polegać na jego kompletności. Żadna z informacji zawarta w niniejszym materiale, nie może samodzielnie stanowić podstawy do podjęcia decyzji inwestycyjnej.

Oferta publiczna papierów wartościowych Spółki na terytorium Polski („Oferta”) jest przeprowadzana na podstawie prospektu („Prospekt”), który został opublikowany po jego zatwierdzeniu przez Komisję Nadzoru Finansowego („KNF”) w dniu 27 listopada 2023 r. i który jest jedynym prawnie wiążącym dokumentem ofertowym zawierającym informacje o Spółce i oferowanych papierach wartościowych Spółki, a także ubieganiu się o dopuszczenie i wprowadzenie papierów wartościowych Spółki do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Prospekt Spółki jest dostępny na stronie internetowej (www.murapol.pl). Zatwierdzenia prospektu nie należy rozumieć jako poparcia dla akcji Spółki będących przedmiotem Oferty oraz dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym.

Po zatwierdzeniu Prospektu przez KNF i jego publikacji, potencjalni inwestorzy powinni przeczytać prospekt przed podjęciem decyzji inwestycyjnej w celu pełnego zrozumienia potencjalnych ryzyk i korzyści związanych z decyzją o zainwestowaniu w papiery wartościowe Spółki.

Niektóre informacje zamieszczone w niniejszym materiale mogą stanowić stwierdzenia dotyczące przyszłości, co oznacza wszelkie stwierdzenia, w których pojawiają się wyrażenia takie jak „może”, „ma na celu”, „będzie”, „planuje”, „przewiduje”, „dąży”, „szacuje”, „zakłada”, „zamierza”, „prognozuje”, ich zaprzeczenia, wszelkie formy odmiany lub inne podobne wyrażenia. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się do znanych i nieznanych kwestii obciążonych ryzykiem i niepewnością lub innych ważnych czynników, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki działalności Spółki i jej rozwój będą się istotnie różniły od wyników i rozwoju przewidywanych w tych stwierdzeniach lub z nich wynikających. Z zastrzeżeniem obowiązujących przepisów prawa, Spółka nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji lub weryfikacji stwierdzeń dotyczących przyszłości zamieszczonych w niniejszym materiale w związku z pojawieniem się nowych informacji, wystąpieniem przyszłych zdarzeń lub innymi okolicznościami.