



W DRODZE
NA GPW



Gdańsk | Murapol Osiedle Zdrowo

Informacje o Spółce

Listopad 2021 r.



Grupa Murapol to jeden z największych i najbardziej doświadczonych deweloperów mieszkaniowych w Polsce. Przez ponad 20 lat działalności zrealizował 70 wieloetapowych inwestycji, w ramach których powstały 324 budynki obejmujące łącznie blisko 20 tys. lokali.

Zdywersyfikowana geograficznie mapa inwestycji oraz unikatowy, pionowo zintegrowany model biznesowy, zapewniają Grupie zrównoważony rozwój i wysoką marżowość realizowanych projektów.

W latach 2018-2020 przychody Grupy Murapol ze sprzedaży lokali wzrosły z 603,1 mln zł do 836,2 mln zł, co oznacza średni roczny wzrost (CAGR) na poziomie 17,7%. W tym samym okresie skorygowany zysk brutto ze sprzedaży zwiększył się ze 189,0 mln zł do 265,2 mln zł (CAGR na poziomie 18,5%), natomiast skorygowana

EBITDA wzrosła ze 135,5 mln zł do 195,3 mln zł (CAGR na poziomie 20,1%).

Strategia biznesowa Grupy umożliwi, zdaniem Zarządu, **osiągnięcie liczby lokali przekazywanych klientom na poziomie około 3,2 – 4,2 tys. rocznie**, począwszy od 2022 r. Dodatkowo, **do połowy 2026 r. Murapol zamierza przygotować portfel 10 tys. mieszkań na rzecz wynajmu instytucjonalnego (PRS).**

Przy założeniu m.in. dopuszczenia akcji Spółki do obrotu na GPW, Zarząd zamierza rekomendować Walnemu Zgromadzeniu **wypłatę dywidendy w kwocie 170 mln zł za rok 2021, natomiast w następnych latach – w kwocie równej co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto** uzyskanego w danym roku. Większościowy akcjonariusz Spółki zadeklarował poparcie dla takiej polityki dywidendowej.

MURAPOL W LICZBACH

20+

lat obecności na rynku mieszkaniowym

324

wzniesione budynki

17

miast z inwestycjami Grupy Murapol¹⁾

21,8 tys.

sprzedanych lokali od początku działalności do 30.09.2021 r.

8,6 tys.

sprzedanych lokali w latach 2018-2020

836,2 mln zł

przychody z umów sprzedaży mieszkań w 2020 r.

195,3 mln zł

skorygowana EBITDA w 2020 r.

92,5 mln zł

zysk netto z działalności kontynuowanej w 2020 r.

3,2-4,2 tys.

planowana liczba lokali przekazywanych rocznie, począwszy od 2022 r.²⁾

10 tys.

portfel lokali przygotowanych na cele PRS do połowy 2026 r.³⁾

170 mln zł

planowana dywidenda za 2021 r.

75%

planowana dywidenda w relacji do skonsolidowanego zysku netto począwszy od wypłaty za 2022 r.

1) inwestycje zrealizowane, w budowie lub w przygotowaniu 2) bez uwzględnienia mieszkań dla platformy PRS

3) lokale, które w tym czasie będą oddane do użytkowania, w trakcie budowy lub w formie zabezpieczonych praw do gruntu

Murapol aktywnie działa na rynku nieruchomości mieszkaniowych od ponad 20 lat, co czyni go jedną z najbardziej doświadczonych firm deweloperskich w Polsce.

Dzięki osiąganym wynikom sprzedaży i przekazania mieszkań, rokrocznie znajduje się **w czołówce największych deweloperów mieszkaniowych w kraju.**

W trakcie 20 lat swojej działalności Grupa Murapol sprzedała blisko 22 tys. lokali (wg stanu na koniec września 2021 r.). W latach 2018-2020 Murapol sprzedał łącznie 8.606 lokali oraz przekazał klientom 8.639 lokali, co daje mu drugie miejsce na polskim rynku.

W ciągu trzech kwartałów 2021 r. Murapol sprzedał klientom detalicznym 2.316 i przekazał 1.928 lokali. Dodatkowo, 1.723 lokale zostały sprzedane na rzecz instytucjonalnego wynajmu mieszkań. Łącznie, w ciągu trzech kwartałów br. Murapol sprzedał zatem 4.039 lokali, co jest rekordowym wynikiem w historii Grupy, jak i na tle rynku.

Atrakcyjny, rosnący rynek

Grupa Murapol prowadzi **działalność na rynku mieszkaniowym w Polsce, który charakteryzuje się wysoką dynamiką wzrostu, a także dobrymi perspektywami w kolejnych latach.** Głównymi czynnikami determinującymi atrakcyjność sektora nieruchomości mieszkaniowych w Polsce są:

- wysoki popyt ze strony klientów indywidualnych oraz strukturalny deficyt mieszkaniowy szacowany nawet na ponad 2 mln lokali;
- korzystne czynniki makroekonomiczne takie jak dynamika wzrostu PKB, wzrost średniego wynagrodzenia w gospodarce, niskie stopy procentowe i dostępność kredytów hipotecznych, stabilny rynek finansowy;
- popyt inwestycyjny uwarunkowany stosunkowo wysokim poziomem inflacji, co w warunkach niskich stóp procentowych kieruje klientów na rynek nieruchomości jako alternatywę dla lokat i w celu ochrony wartości oszczędności.



Poznań | Murapol Nowy Poznań



Warszawa | Murapol Osiedle Praskie

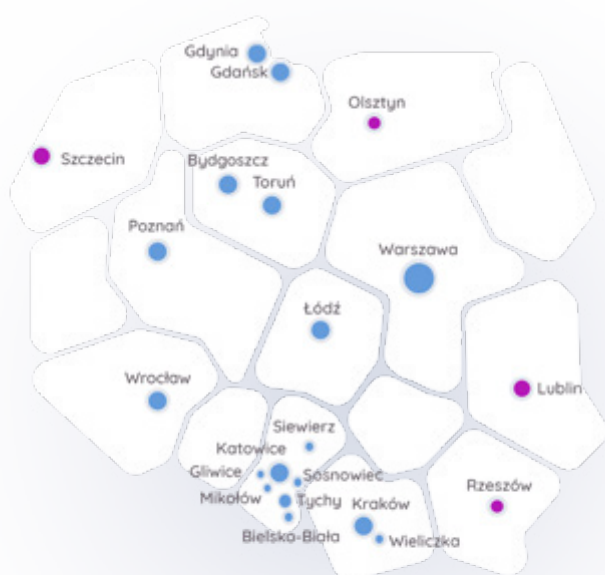
Chłonny segment, dywersyfikacja geograficzna...

Grupa Murapol **oferuje mieszkania w najbardziej chłonnych segmentach rynku nieruchomości mieszkaniowych, tzw. popularnym i popularnym premium**, które w ocenie Zarządu są relatywnie odporne na wahania czynników makroekonomicznych.

Oferta Grupy jest dostępna na terenie niemal całego kraju. Murapol ma w budowie i w przygotowaniu inwestycje deweloperskie w 15 miastach – **zarówno w największych aglomeracjach** w Polsce, w tym w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście, Aglomeracji Śląskiej, Poznaniu i Łodzi, **jak i w mniejszych miastach regionalnych** takich jak Bydgoszcz czy Toruń (wg stanu na koniec września 2021 r.).

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

MAPA INWESTYCJI GRUPY MURAPOL



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

...i jeden z największych banków ziemi

Kolejną przewagą konkurencyjną Grupy Murapol jest **duży, systematycznie odnawiany i powiększany aktywny bank ziemi**. Na koniec września 2021 r. obejmował on nieruchomości gruntowe (stanowiące własność/będące w użytkowaniu wieczystym Grupy lub objęte warunkowymi umowami przedwstępnymi) umożliwiające wybudowanie ponad 19,9 tys. lokali o łącznej powierzchni użytkowej ponad 881 tys. mkw.

BANK ZIEMI GRUPY MURAPOL

Bank ziemi (stan na 30.09.2021 r.)	Potencjalna liczba lokali	Powierzchnia użytkowa (PUM, m ²)
wg etapu procesu inwestycyjnego		
Projekty w trakcie realizacji ¹⁾	5 276	230 455
Projekty w przygotowaniu	14 634	650 975
wg struktury własności		
Własność/użytkowanie wieczyste	7 856	351 410
Umowy przedwstępne	12 054	530 020
RAZEM	19 910	881 430

1) z wyłączeniem projektów realizowanych dla platformy PRS



W ofercie Grupy Murapol dominują 2- i 3-pokojowe mieszkania, o metrażach od 38 do 52 m², które cieszą się największym zainteresowaniem na rynku, co odzwierciedlone jest w wysokim tempie sprzedaży lokali wprowadzanych do oferty.

Efektywny, pionowo zintegrowany model biznesowy

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

Wypracowany przez Grupę model biznesowy zapewnia jej wysoką efektywność i kontrolę kosztów, co pozwala na zachowanie wysokich marż.



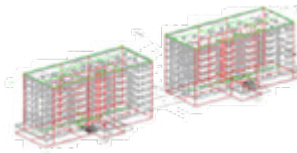
Toruń | Murapol Osiedle Smart

W procesie projektowania Grupa wykorzystuje technologię Building Information Modeling (BIM), umożliwiającą precyzyjne szacowanie przedmiarów i tworzenie optymalnych budżetów inwestycji.

Ogrzewanie,
wentylacja, klimatyzacja



Instalacje elektryczne



Instalacje sanitarne



Architektura



MAD – biuro projektowe Grupy Murapol

PIONOWO ZINTEGROWANY MODEL BIZNESOWY GRUPY MURAPOL

Pozyskiwanie gruntów

➤ Projektowanie

➤ Budowa

➤ Marketing i sprzedaż

Własny zespół

- 25 specjalistów
- Akwizycja gruntów po relatywnie niskich cenach
- Płatność znaczącej części ceny odroczone do momentu uzyskania pozwolenia na budowę

Własny zespół

- Własna pracownia architektoniczno-inżynierska licząca ok. 100 specjalistów
- Standaryzacja budynków pozwalająca ograniczyć koszty przy zachowaniu optymalnej jakości

Głównie własny zespół

- Zespół ponad 170 osób odpowiadający za generalne wykonawstwo
- Wystandaryzowany proces podzielony na 94 zadania
- Ponad 20-osobowy zespół odpowiadający za budżetowanie
- Własna hurtownia materiałów (Cross Bud)

Głównie własny zespół

- Sieć obejmująca 22 biura sprzedaży oraz silny zespół marketingu liczący ponad 90 osób
- Ok. 52% sprzedaży realizowanej przez własne kanały dystrybucyjne

93%

gruntów w banku ziemi nabytych w oparciu o przedwstępne umowy sprzedaży

>70%

udział PUM w powierzchni użytkowej brutto

>90%

kosztów pod kontrolą dzięki Building Information Modeling (bez infrastruktury)

>90%

lokali sprzedanych przed uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie (PnU)

Nowy perspektywiczny segment działalności

W 2021 r. Murapol podjął strategiczną decyzję o wejściu w **dynamicznie rozwijający się segment instytucjonalnego wynajmu mieszkań (PRS)**, co umożliwi dalszy wzrost sprzedaży lokali. Murapol nawiązał współpracę z Grupą Ares, międzynarodową grupą kapitałową, do której należy większościowy akcjonariusz Spółki i która posiada bogate doświadczenie i wiedzę w sektorze PRS.

Umowa ramowa zawarta z Grupą Ares przewiduje, że **do połowy 2026 r. Grupa Murapol przygotuje 10 tys. lokali na rzecz PRS**. Liczba ta obejmuje lokale, które w tym czasie będą ukończone i oddane do użytkowania, a także w trakcie budowy, bądź w formie zabezpieczonych praw do gruntu.



Łódź | Murapol Nowa Przędzalnia

Rosnące przychody i atrakcyjne marże

W latach 2018-2020 Grupa Murapol odnotowała:

- **wzrost przychodów z umów sprzedaży mieszkań z 603,1 mln zł do 836,2 mln zł**, co oznacza średni roczny wzrost (CAGR) na poziomie 17,7%,
- **wzrost skorygowanego zysku brutto ze sprzedaży ze 189,0 mln zł do 265,2 mln zł** (CAGR 18,5%),
- **wzrost skorygowanej EBITDA ze 135,5 mln zł do 195,3 mln zł** (CAGR 20,1%).

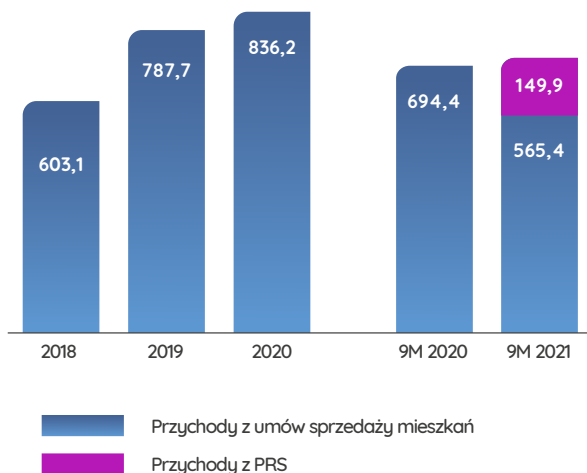
Profil finansowy Grupy charakteryzuje się ponadto znaczącymi przepływami środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz wysoką obrotowością kapitału własnego.

Murapol zawdzięcza to m.in. **unikalnemu modelowi nabywania gruntów**. Zakłada on zapłatę części ceny nieruchomości po zawarciu warunkowej przedwstępnej umowy sprzedaży, a następnie przeprowadzenie procesów prawno-pozwoleniowych. W konsekwencji pozostała część płatności dokonywana jest przy zawarciu umowy przenoszącej własność nieruchomości i po spełnieniu określonych warunków, takich jak uzyskanie pozwolenia na budowę.

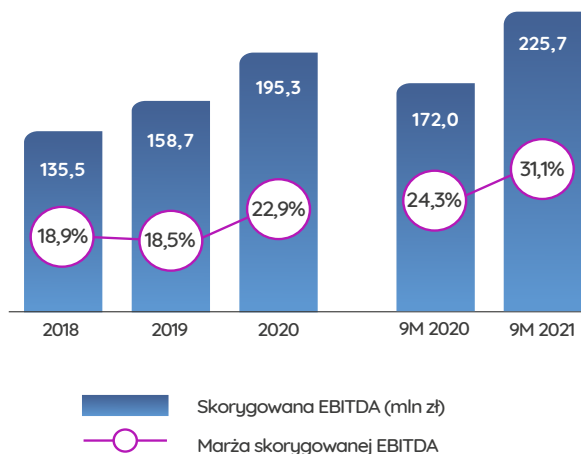
Taki sprawdzony i wypracowany przez lata model budowania i odnawiania banku ziemi jest zdecydowanym wyróżnikiem Grupy Murapol oraz dodatkowo **zmniejsza ryzyko inwestycyjne oraz odracza zapotrzebowanie na kapitał własny**.

WYBRANE WYNIKI FINANSOWE GRUPY MURAPOL

Przychody (mln zł)



Skorygowana EBITDA



Strategia nastawiona na zrównoważony wzrost

Celem Grupy Murapol jest zrównoważony rozwój oraz utrzymanie silnej pozycji w branży deweloperskiej w Polsce. Zarząd oczekuje, że **skala działalności Grupy będzie rosła w nadchodzących latach**, m.in. dzięki atrakcyjnemu bankowi ziemi, silnej marce, doświadczeniu oraz zintegrowanym procesom pozwalającym sprawnie realizować kolejne inwestycje i skalować działalność.

W ocenie Zarządu, przyjęta strategia biznesowa umożliwi Grupie **osiągnięcie liczby lokali przekazywanych klientom na poziomie około 3,2 – 4,2 tys. rocznie** (bez uwzględnienia mieszkań budowanych na rzecz PRS) począwszy od 2022 r.

Poza wzrostem sprzedaży mieszkań klientom detalicznym, Grupa Murapol planuje **wykorzystać możliwości wzrostu płynące z rozwijającego się rynku PRS**.

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

Murapol zakłada, że począwszy od przyszłego roku **wydatki na nabycie nieruchomości gruntowych do banku ziemi** (bez uwzględnienia nieruchomości dla platformy PRS) **będą wynosić 175 mln – 225 mln zł rocznie**.

Polityka dywidendowa: co najmniej 75% zysku netto dla akcjonariuszy

Strategia Grupy Murapol zakłada regularne dzielenie się wypracowywanymi zyskami z akcjonariuszami. Przy założeniu m.in. dopuszczenia akcji Spółki do obrotu na GPW, Zarząd zamierza rekomendować Walnemu Zgromadzeniu wypłatę dywidendy:

- za rok 2021 w kwocie **170 mln zł**,
- w następnych latach w kwocie równej **co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto** uzyskanego w danym roku.

Większościowy akcjonariusz Spółki zadeklarował poparcie dla takiej polityki dywidendowej.



Tychy | Murapol Śląskie Ogrody

OCZEKIWANIA DOT. KSZTAŁTOWANIA SIĘ PRZYSZŁYCH WYNIKÓW GRUPY MURAPOL

	2020	2021 E	2022+ E
Przekazania lokali¹⁾	2.922	ok. 2.900	3.200 – 4.200
Przychody ze sprzedaży	854,4 mln zł	zakładany wzrost w porównaniu do 2020 r. w przedziale 20-30% (oczekiwany środek do górnego poziomu tego przedziału), głównie, lecz nie tylko, w następstwie rozpoczęcia działalności w segmencie PRS i jej pozytywnego wpływu na przychody	zakładany średnioroczny wzrost (CAGR) w segmencie deweloperskim na poziomie kilkunastu procent (dolny zakres dwucyfrowego przedziału); działalność w segmencie PRS powinna dodatkowo pozytywnie wpłynąć na przychody
Wydatki na nieruchomości gruntowe²⁾	102,6 mln zł	ok. 190 mln zł	175 mln – 225 mln zł

E – oczekiwania Zarządu Murapol S.A.; 1) bez uwzględnienia lokali dla platformy PRS; 2) bez uwzględnienia nieruchomości dla platformy PRS

Z troską o środowisko naturalne i otoczenie

Murapol, wdrażając strategię zrównoważonego rozwoju, włącza do swojej działalności inicjatywy związane z ochroną środowiska, kwestiami społecznymi oraz zagadnieniami ładu korporacyjnego (ESG).

Dbając o **środowisko naturalne**, Grupa:

- optymalizuje zużycie surowców i ogranicza produkcję odpadów,
- minimalizuje negatywny wpływ inwestycji na otoczenie i zabezpiecza florę i faunę,
- zmniejsza ślad węglowy wykorzystując nowe technologie i energooszczędne rozwiązania, takie jak: oświetlenie LED, systemy fotowoltaiczne, stacje ładowania pojazdów elektrycznych,
- stosuje w mieszkaniach system HMS (Home Management System), pozwalający zaoszczędzić ok. 30% energii rocznie
- oraz oferuje w standardzie pakiet antysmogowy,
- gospodaruje wodą opadową, tworząc tzw. ogrody deszczowe,
- ma doświadczenie w rekultywacji terenów poindustrialnych,
- prowadzi cykliczne szkolenia kadry inżynierskiej w zakresie odpowiedzialności za środowisko naturalne.

Murapol stara się również **odpowiedzialnie wspierać swoje otoczenie**:

- buduje potrzebną infrastrukturę (drogi, chodniki) i organizuje tereny zielone służące lokalnym społecznościom,
- prowadzi różne formy działalności charytatywnej, w tym inicjowanej przez pracowników,
- wspiera inicjatywy promujące sport profesjonalny oraz projekty propagujące aktywność fizyczną wśród dzieci i młodzieży (np. turnieje piłki nożnej juniorów, budowę ścieżek rowerowych Enduro Trails w Beskidach, wyprawy Andrzeja Bargiela – Ambasadora Grupy, narciarza wysokogórskiego, który jako pierwszy zjechał na nartach ze szczytu K2),
- prowadzi stały dialog z pracownikami mający na celu zwiększenie ich satysfakcji i motywacji,
- zapewnia dostęp do benefitów pracowniczych.

W zakresie **ładu korporacyjnego**:

- zapewnia transparentną strukturę organizacyjną, jasno zdefiniowane ścieżki kariery oraz możliwości awansu wewnętrznego,
- dba o zwiększenie udziału kobiet na stanowiskach kierowniczych, doceniając kompetencje i doświadczenie niezależnie od płci (na koniec września 2021 r. 45% kobiet w kadrze dyrektorskiej, 55% kobiet w kadrze menedżerskiej i kierowniczej).



Murapol oficjalnym sponsorem Widzewa Łódź



Międzynarodowy turniej piłki nożnej Murapol Cup



Akcja PZFD: Zbudujemy największy dom dla owadów na świecie



Andrzej Bargiel, Ambasador Grupy Murapol od 2019 r.



Enduro Trails w Beskidach



Wyprawa Andrzeja Bargiela – KARAKORAM SKI EXPEDITION

Doświadczona kadra kierownicza i wsparcie akcjonariusza

Kluczowym czynnikiem sukcesu Grupy Murapol są **kompetencje i doświadczenie zespołu zarządzającego oraz wiedza i zaangażowanie pracowników**.

Murapol zbudował zespół ponad 400 wysokiej klasy profesjonalistów dysponujących wiedzą, kompetencjami i doświadczeniem w zakresie prowadzenia wszystkich etapów przedsięwzięć deweloperskich.

Od pierwszego kwartału 2020 r. większościowym akcjonariuszem Spółki jest AEREF V PL Investment S.à r.l. – podmiot należący do funduszy zarządzanych przez Ares Management Corporation, wiodącego globalnego menedżera w obszarze inwestycji alternatywnych, specjalizującego się w finansowaniu dłużnym, private equity i nieruchomościach, któremu doradza Griffin Real Estate – jeden z największych i dynamicznie rozwijających się inwestorów typu private equity w Europie Środkowo-Wschodniej.

ZARZĄD MURAPOL S.A.



Nikodem Iskra, Prezes Zarządu

Związany z Grupą Murapol od 2007 r. W pierwszych latach pracy zajmował stanowisko szefa pionu prawnego, a następnie jako radca prawny pełnił funkcję jej prokurenta samostanowienia. Od 2013 r. do 2017 r. piastował stanowisko Wiceprezesa Zarządu. W styczniu 2018 r. 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 r. tytuł radcy prawnego.



Przemysław Kromer, Członek Zarządu

Rozpoczął współpracę z Grupą Murapol w kwietniu 2020 r. 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 (ang. The Association of Chartered Certified Accountants). W 2017 r. 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 r. W styczniu 2018 r. objęła stanowisko Członka Zarządu odpowiedzialnego za obszar marketingu i komunikacji PR&IR oraz strategię 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 r. uzyskała tytuł doktora nauk ekonomicznych na uczelni. W latach 1994-2009 pracowała jako adiunkt w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, a od 2009 r. jest adiunktem na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

WYBRANE NAGRODY I WYRÓŻNIENIA PRYZNANE GRUPIE MURAPOL

Zielone certyfikaty:

- Pierwszy deweloper mieszkaniowy w Polsce z „zielonym certyfikatem” BREEAM, 2017

- Leading Green Building Development and Developer w konkursie CIJ Awards 2017

Nagrody branżowe:

- Housemarket Silesia Awards 2019, kategoria „Osiedle przyjazne rodzinie”

- Highest Quality International 2019, kategoria „Produkt Najwyższej Jakości”

- Housemarket Silesia Awards 2020, kategoria „Osiedle mieszkaniowe”

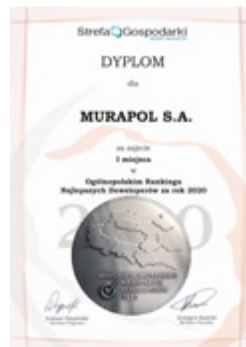
- Highest Quality International 2021, kategoria „Produkt Najwyższej Jakości”

- Miejsca w pierwszej trójce najpopularniejszych inwestycji na lokalnych rynkach w licznych kwartalnych rankingach portalu RynekPierwotny.pl

- Przyjazny deweloper 2021 w konkursie Gazety Finansowej i Home&Market

Inne nagrody:

- Responsible Business Awards 2017 Executive Club, kategoria „Mecenas Sportu”



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

Niniejszy materiał ma charakter reklamy oraz nie stanowi oferty sprzedaży ani zaproszenia do nabycia akcji Murapol S.A. („Spółka”). Prospekt sporządzony w związku z pierwszą ofertą publiczną akcji Spółki na terytorium Polski oraz ubieganiem się o ich dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. został zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 19 listopada 2021 r. i wraz ze wszystkimi opublikowanymi suplementami oraz komunikatami aktualizacyjnymi do prospektu stanowi jedyny prawnie wiążący dokument ofertowy zawierający informacje o Spółce oraz ofercie publicznej akcji Spółki w Polsce („Oferta”). Prospekt został opublikowany i jest dostępny na stronie internetowej Spółki (www.murapol.pl). Zatwierdzenia prospektu nie należy rozumieć jako poparcia dla akcji Spółki będących przedmiotem Oferty oraz dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym. 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.