

# Strategia firmy Develia

na lata 2021-2025



*Z widokiem na przyszłość...*



# ▲ Agenda

- Elementy i cele strategii
- Develia w kontekście rynkowym
- Strategia

Celem dokumentu jest wskazanie potencjału rozwoju spółki Develia na bazie analizy spółki, rynku i konkurencji.

W opracowaniu zostały wskazane cele długoterminowe i potencjał budowania wartości dla akcjonariuszy do 2025 r.

## Elementy i cele strategii

Główne elementy strategii to:

- skupienie większości zasobów Spółki na dynamicznym rozwoju szeroko pojętego rynku mieszkaniowego (umocnienie pozycji na obecnych rynkach i wejście na nowe rynki poprzez wzrost organiczny i M&A),
- podstawowym segmentem w ramach działalności mieszkaniowej będzie nadal segment popularny, ale w ramach produktu mieszkaniowego planowane jest wyraźniejsze wyróżnienie tego produktu (ekologia, funkcjonalność, nowoczesność i przyjazne otoczenie), jednocześnie Spółka będzie realizowała wybrane projekty w segmencie standard plus i wyższym,
- reorganizacja segmentu komercji ze sprzedażą lub dezinvestycjami posiadanych w bilansie aktywów w segmencie biurowym i handlowym,
- wejście w perspektywiczny segment PRS (mieszkania na wynajem),
- nawiązanie współpracy JV w obszarze magazynowym na bazie posiadanego gruntu w Malinie i częściowa dezinvestycja,
- wykorzystanie zasobów komercyjnych do budowy nowej linii PRS, wsparcia wyników segmentu mieszkaniowego m.in. poprzez atrakcyjne projekty mixed-use oraz wsparcie projektu magazynowego.

Założone cele to:

- zwiększenie udziału w rynku mieszkaniowym do 5% na rynkach na których działa spółka,
- uzyskanie wzrostu sprzedaży mieszkań na poziomie 18% rocznie (CAGR) w okresie 2020-2025, czyli osiągnięcie rocznej sprzedaży 3 100 lokali,
- zwiększenie ROE z obecnych 7% do 15 % rocznie,
- zwiększenie skali przy poprawie ROE pozwoli istotnie poprawić wyniki Spółki
- potencjał do wypłaty 75% skorygowanego zysku netto oraz dodatkowo 100 mln PLN w okresie 2021-2025,
- utrzymanie zadłużenia na poziomie benchmarków branży,

Celem planu rozwojowego jest zwiększenie wartości spółki i jednocześnie osiągnięcie potencjału dywidendowego ponad 650 mln PLN do wypłaty w latach 2021-2025.



# Zarząd



**Andrzej Oślizło, Prezes**

Andrzej Oślizło jest absolwentem Akademii Ekonomicznej w Katowicach (kierunek Ekonomia) oraz Politechniki Śląskiej w Gliwicach (kierunek Informatyka). Ukończył studia MBA na European University w Montreux w Szwajcarii. Od ponad dwudziestu lat zarządza przedsiębiorstwami biznesowymi. Specjalizuje się w zarządzaniu przedsiębiorstwem, inwestycjach, fuzjach i przejęciach, a także strategiach w szczególności ekspansji zagranicznej. W swojej karierze z sukcesem pełnił funkcję prezesa i członka zarządu spółek z branż: ICT, TSL, lotniczej, finansów i bankowości (m.in. Schenker, LOT, Aviva, Expander Advisors, Burietta - Grupa Inelo). Jego doświadczenie zawodowe obejmuje także współpracę z funduszami Private Equity.



**Paweł Ruszczak, Wiceprezes**

Paweł Ruszczak jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Specjalizuje się w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw. Z branżą deweloperską jest związany od ponad 15 lat, pracował m.in. jako Dyrektor finansowy w Orco Poland, polskiej spółce Orco Property Group oraz Dyrektor Finansowy i Członek Zarządu Archicom.



**Mariusz Poławski, Wiceprezes**

Mariusz Poławski jest absolwentem Uniwersytetu Warszawskiego (kierunek Zarządzanie). Skończył również kursy dotyczące ekonomiki projektów, zarządzania, psychologii przywództwa i nadzoru właścicielskiego. Posiada blisko 20-letnie doświadczenie na stanowiskach menedżerskich. Od 2003 r. związany był z grupą kapitałową Marvipol pełniąc funkcję dyrektora zarządzającego, dyrektora operacyjnego, członka zarządu oraz wiceprezesa zarządu. Przez ostatnie 7 lat odpowiadał przede wszystkim za sektor mieszkaniowy i magazynowy, w tym m.in. za szeroko pojętą realizację i komercjalizację projektów deweloperskich.



**Tomasz Wróbel, Członek Zarządu**

Tomasz Wróbel jest absolwentem Uniwersytetu Wrocławskiego (kierunek Prawo). Przez wiele lat pracował na różnych stanowiskach menedżerskich w sektorze bankowym. Doświadczenie zdobywał również przy międzynarodowych projektach. Od ponad 25 lat specjalizuje się w rozwoju nowych strategii oraz projektów z branży bankowości i nieruchomości. Od 2010 r. pełni funkcję Członka Zarządu Develia, a od 2018 r. zarządza wszystkimi projektami z obszaru komercyjnego. Przeprowadzał i nadzorował transakcje sprzedaży aktywów na kwotę 215 mln EUR o łącznej powierzchni blisko 85 000 GLA.

1.

Develia  
w kontekście  
rynkowym



# ▲ Sytuacja bieżąca

## Finanse

ROE\* ok. 7%  
(istotnie niżej od  
obecnego  
benchmarku branży)

Plan zrefinansowania  
lub spłaty prawie  
400 mln PLN obligacji  
w najbliższych  
trzech  
latach

Spółka ma  
całościowy  
poziom zadłużenia  
poniżej benchmarków  
branży (23% vs 35% dług  
netto/kapitały własne)

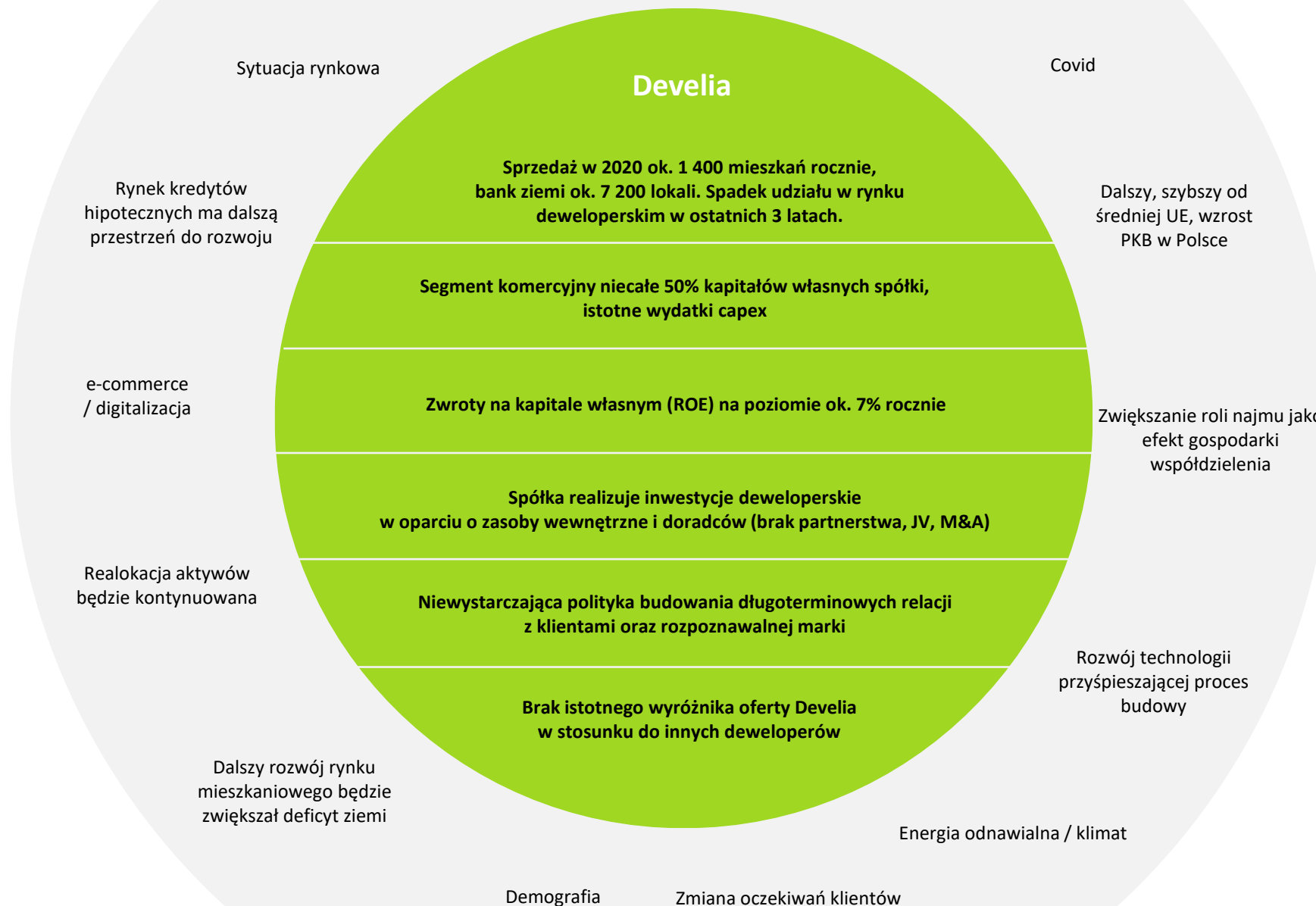
Rynkowy poziom  
rentowności, pomimo  
działalności w kilku  
lokalizacjach

- Develia jest deweloperem z końca pierwszej dekady z operacjami w segmencie mieszkaniowym (6 miast w tym Warszawa, w 2020 zrealizowała ok. 1 400 mieszkań rocznie) i segmencie komercyjnym (1-2 projekty rocznie), 150 osób zatrudnionych, brak generalnego wykonawcy wewnątrz Grupy. Spółka nie posiada dominującego akcjonariusza.
- Spadek udziału w najatrakcyjniejszym w ostatnich latach rynku mieszkaniowym -10% vs -4% dla 12 największych graczy w 2020 r.
- Stabilna sprzedaż mieszkań na obecnym rynku limitowana liczbą posiadanych projektów i pozyskanych gruntów.
- Posiadany bank ziemi (na ok. 7 200 lokali), zabezpiecza ok. 4 lat rozwoju na planowanym na 2021 poziomie prowadzonych operacji, czyli bez ambicji wzrostu (benchmark konkurencji ok. 5 lat).
- Bilans spółki na poziomie największych deweloperów, co m.in. wynika z posiadanie w aktywach tzw. legacy portfolio (Sky Tower, Arkady Wrocławskie), generujące bardzo niskie zwroty na kapitale (konieczność istotnej weryfikacji wartości bilansowych tych aktywów w kontekście pandemii i przyszłego rozwoju).
- Legacy portfolio z uwagi na ich skapitalizowanie i oszczędności w capex w ostatnich latach wymagają dużych inwestycji odtworzeniowych.



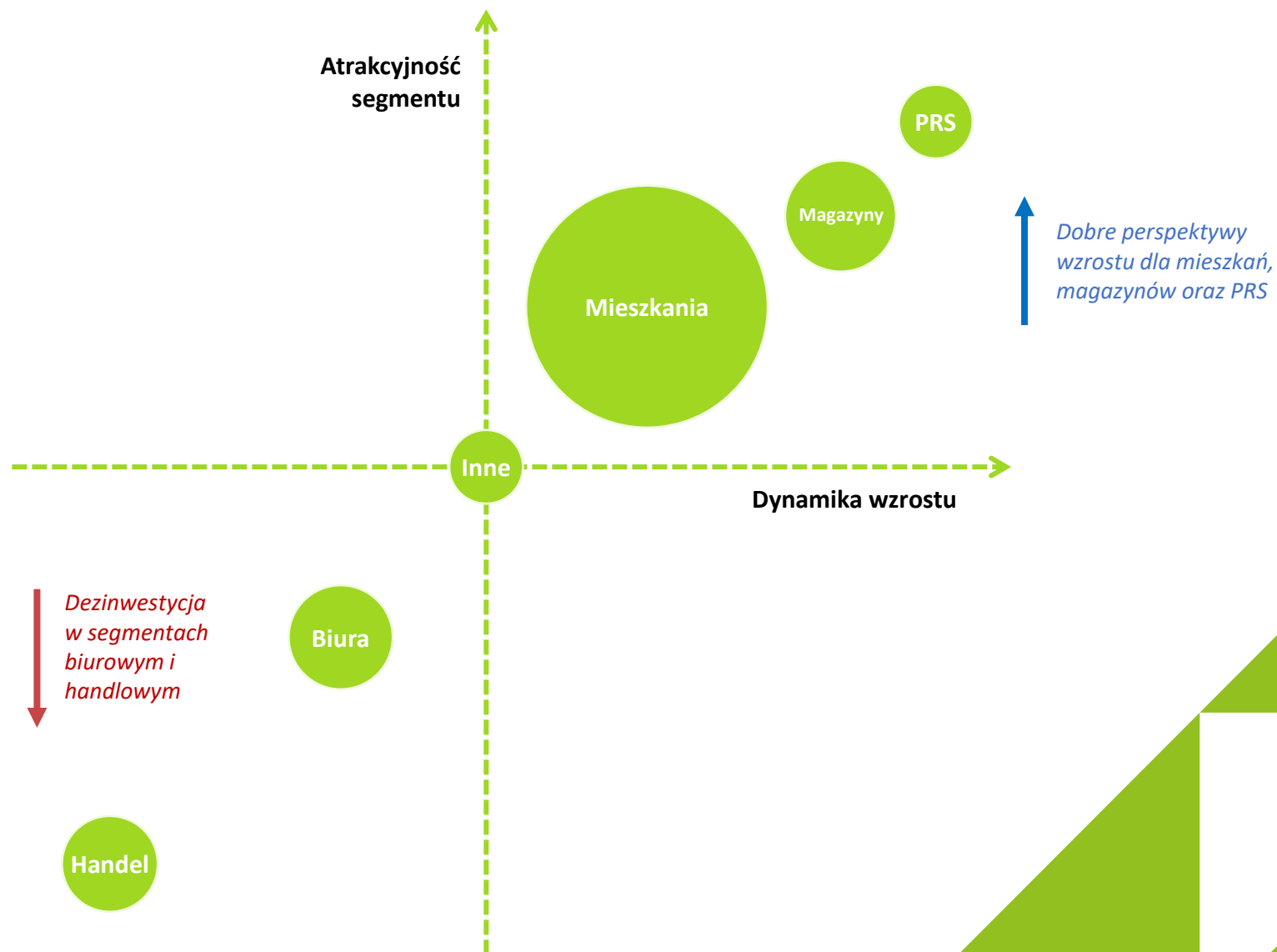


# Kontekst



# Dynamika i atrakcyjność segmentów

- **Segment mieszkaniowy** – przewaga popytu nad podażą (luka mieszkaniowa na ok. 2,4 mln mieszkań), dobre perspektywy rozwojowe do 2028 r., polityka niskich stóp procentowych pozytywnie wspiera ceny mieszkań i zdolności kredytowe, transfer kapitału z lokat do sektora nieruchomości jako tezauryzacja (bezpieczna przystań).
- **Magazyny** - rynek magazynowy to najszybciej rosnący segment rynku komercyjnego, z dobrymi perspektywami dalszego wzrostu popytu na nowoczesne magazyny, sortownie i paczkomaty, dzięki rozwojowi sektora logistyki i dywersyfikacji łańcuchów dostaw.
- **PRS** - początek rozwoju sektora w Polsce z szansą na szybki wzrost, spore zainteresowanie zachodnich funduszy, szansa na powtarzalny przychód.
- **Handel** - dalsze przesuwanie się kanałów dystrybucji do internetu kosztem tradycyjnego handlu.
- **Biura** – nagły regres spowodowany przez Covid, zwiększenie roli pracy zdalnej, szukanie oszczędności w najmie.





## 2.

### Strategia



## Strategia - idea

**Develia planuje skoncentrować się na segmencie mieszkaniowym i istotnie zmniejszyć zaangażowanie kapitałowe w segmencie biurowym i handlowym, a odzyskane środki reinwestować w najbardziej perspektywiczne obszary rynkowe w tym mieszkania i segment PRS.**

Develia zamierza wejść na rynek jednostek mieszkaniowych na wynajem, w tym zaspokoić popyt klientów instytucjonalnych (PRS) i rozwinąć ten segment działalności.

W przypadku PRS preferowana opcja to partnerstwo z jednym z wybranych graczy strategicznych.



Interesuje nas zaspokajanie popytu na rynku mieszkań dla klienta indywidualnego kupującego nieruchomości na własne potrzeby oraz klienta indywidualnego inwestycyjnego. Chcemy umocnić pozycję na obecnych rynkach lokalnych.

W przypadku braku wystarczających perspektyw oczekiwanego wzrostu wejście do kolejnego dużego miasta i na 1-2 rynki mniejszych miast. Nie wykluczamy też realizacji i zwiększenia udziału projektów/produktów w segmencie wyższym.



Develia w obszarze biurowo-handlowym zamierza przeprowadzić dezinwestycje posiadanego portfela nieruchomości. Zasoby z tego obszaru wesprą działalność podstawową w tym rozwój PRS. Dopuszczamy tylko projekty mixed-use wspierające komponent mieszkaniowy wg strategii: buduj, komercjalizuj, sprzedaj, po odzyskaniu kapitału zainwestowanego w obecnie posiadane budynki. Obszar ten skupi się na poprawie wartości obecnych budynków i ich sprzedaży lub przekształceniu gruntów na działalność podstawową w tym PRS.

Dopuszczamy też projekty w innej formule niż do tej pory, które wymagają niższego zaangażowania kapitałowego np. w formie profit share lub partnerstwach.



# Strategia – cele długoterminowe

1

Istotne zwiększenie skali działania w segmencie mieszkaniowym **do poziomu sprzedaży 3 100 mieszkań** w 2025 r. (CAGR 18%).

4

Spółka planuje aktywnie kreować i uczestniczyć w istotnych, nowych trendach poprzez **nawiązywanie partnerstw, sojuszy i M&A**.

2

Dezynwestycja portfela biurowego i handlowego oraz równoległa budowa segmentu jednostek mieszkaniowych dla klienta instytucjonalnego (PRS), tym samym zwiększenie kapitału zaangażowanego w segment mieszkaniowy 85% kapitałów własnych.

5

Spółka będzie aktywnie **budować markę** solidnego pracodawcy i partnera oraz **nowoczesnego dewelopera**, dbając o pozytywne referencje i lojalność pracowników oraz klientów.

3

Zwroty na kapitale własnym (ROE) na poziomie **15% rocznie**.

6

Spółka w znaczący sposób będzie przekierowywać swoje działania w kierunku **pozytywnego oddziaływania na środowisko** oraz będzie dostosowywać wybrane projekty do kontekstu miejskiego.

7

Nawiązanie współpracy JV w obszarze magazynowym na bazie posiadanego gruntu w Malinie i częściowa dezynwestycja.

# Cele na 2021 rok



Sprzedaż umowami deweloperskimi i przedwstępnyymi  
**1 750 – 1 850 lokali**  
czyli ok. 30% wzrostu w stosunku do 2020 r.



Sprzedaż budynku (przełom 2021 r. i 2022 r.)  
**Wola Retro**



Przekazanie  
**1 800 - 1 900 lokali**  
czyli ponad 55 % wzrostu w stosunku do 2020 r.



Przygotowanie do sprzedaży budynku  
**Sky Tower**



Wprowadzenie do oferty  
**1 500 - 1 700 lokali**  
czyli ok 20% wzrostu w stosunku do 2020 r.



Rozpoczęcie realizacji pierwszego projektu mieszkań w segmencie  
**najmu instytucjonalnego (PRS)**

# Główne elementy strategii

## Wzrost organiczny

na bazie obecnego modelu

### Umocnienie pozycji na obecnych rynkach

- Zwiększenie banku gruntów
- Inwestycje JV z właścicielami gruntów
- Uruchomienie nowych projektów w tym w Katowicach
- Rozwój relacji z partnerami zewnętrznymi w tym samorządami

### Ekspansja geograficzna

- Wejścia do kolejnego dużego miasta
- Wejście na 1-2 rynki mniejszych miast (partnerstwo)

### Nowe produkty powiązane

- Nowoczesny ustandaryzowany produkt mieszkaniowy
- Wzmocnienie oferty w segmencie wyższym
- Produkt inwestycyjny np. skomercjalizowane lokale usługowe powstałe w trakcie inwestycji mieszkaniowych

### Komercja

- Koncentracja na zwiększeniu wartości obecnych aktywów i ich sprzedaż
- Wsparcie jak najszybszego zagospodarowania posiadanych gruntów pod komercję lub ich dezinwestycje
- Wsparcie nowych inicjatyw rozwojowych w tym PRS i magazynów

## Dodatkowe szanse

na rozwój i wzrost

### PRS (opcjonalnie platforma do wynajmu)

- Nowa linia w oparciu o bank ziemi i nowe zakupy
- Stworzenie platformy i operatora do najmu średnio- i długoterminowego (poza własny portfel)
- Stworzenie funduszu/JV z partnerem generującego stały popyt (z możliwością regularnych dezinwestycji i nowych projektów)

### Magazyny

- Malin – pozyskanie partnera
- Rozwój nowych projektów w relacji z partnerem
- Stworzenie innowacji/ wyróżnika wspierającego „last commerce” do wejścia w ten segment

### Wsparcie przez M&A

Zakup pod kątem banku gruntów, rozwoju geograficznego i synergii kosztowych

- M&A jako platforma do szybszego wejścia na nowy rynek.
- M&A jako umocnienie pozycji na obecnych rynkach,
- Założono, że ROE i marżowość w transakcjach M&A zapewni wyższy poziom niż przy tradycyjnym zakupie gruntu (kupujemy bank ziemi + synergie kosztowe / nowe kompetencje lub nowe rynki)
- M&A mogą poprawić mnożniki uzyskiwane na poziomie Develii z uwagi na zwiększanie skali.

# ▲ Podstawowe obszary działań operacyjnych

## Zakup nowych gruntów

## Efektywność sprzedaży i marketingu/PR

## Projektowanie, realizacja i automatyzacja procesów

## Poszukanie partnerstw

### Rozszerzenie opcji /wzmocnienie zasobów budowy banku ziemi

Poprawienie relacji z partnerami /pośrednicy, samorzady itp.

Zwiększenie roli Działu Zakupów Gruntów w organizacji  
Zwiększenie udziału umów przedwstępnych i warunkowych

Projekty na zasadzie partnerstw i JV

### Zwiększenie jakości obsługi i satysfakcji klienta

### Zwiększenie digitalizacji procesu sprzedaży

Wprowadzenie e-POK  
Wykorzystanie nowoczesnych narzędzi wspierających sprzedaż

### Aktywna promocja marki

### Wprowadzenie książki standardów produktu

Standaryzacja, nowa jakość, uwzględnienie nowoczesnych technologii, prefabrykatów, rozwiązań ekologicznych i proklienckich

### Wprowadzenie procedur, standardowych procesów

Usprawnienie procesu projektowego, zmian lokatorskich i usuwania usterek

**Zwiększenie efektywności organizacji** w oparciu o narzędzia IT i poprawę systemu zarządzania spółką,

### Joint Venture – partnerstwo dla projektów PRS i dla wsparcia budowy banku gruntów

Przygotowanie platformy do obsługi najmu PRS



# ▲ Aktywa – charakterystyka

Zdecydowana większość inwestycji mieszkaniowych prowadzonych przez Develię pod względem standardu znajduje się w segmencie **popularnym**.

Spółka ze względu na posiadane grunty realizuje także inwestycje w segmencie **podwyższonym**.

Głównymi atutami są:

- dobra jakość,
- przystępna cena,
- atrakcyjna lokalizacja,
- kompaktowe układy.

Develia tworzy również nowoczesne budynki biurowe w klasie A.

Posiada też zdywersyfikowany bank gruntów.

Aktywa mieszkaniowe to 1 256 mln PLN, a nieruchomości komercyjne to 1 127 mln PLN.

W ramach segmentu mieszkaniowego w ofercie jest 1 468 lokali, a w banku gruntów 7 206 lokali.

Bank gruntów w poszczególnych miastach (liczba lokali):  
ponad 1 600 Warszawa, blisko 1 000 Wrocław, blisko 1 900 Kraków, ponad 1 500 Gdańsk, blisko 300 Łódź i blisko 1 000 w Katowicach.





# ▲ Aktywa – rozszerzenie produktu

Dostosowując portfel nieruchomości mieszkaniowych do aktualnych oczekiwań nabywców. Develia rozwija nowe produkty poprzez wprowadzenie dodatkowych elementów na wybranych inwestycjach:

- nowoczesne rozwiązania ekologiczne (np. panele fotowoltaiczne, chodniki antysmogowe, lampy solarne),
- tężnie solankowe,
- stacje ładowania pojazdów elektrycznych,
- zwiększona ilość zieleni z roślinami tlenowymi,
- rozbudowana mała architektura,
- paczkomaty na terenie osiedli,
- atrakcyjne place zabaw.





# Aktywa – osiedla mieszkaniowe



**Aleje Praskie**  
Warszawa, Praga-Południe  
■ w przygotowaniu: 1 226



**Ceglana Park**  
Katowice, Brynów  
■ w sprzedaży: 114  
■ w przygotowaniu: 956



**Słoneczne Miasteczko**  
Kraków, Bieżanów-Prokocim  
■ w sprzedaży: 59  
■ w przygotowaniu: 500



**Centralna Park**  
Kraków, Czyżyny  
■ w sprzedaży: 122  
■ w przygotowaniu: 856



**Bajkowe**  
Gdańsk, Maćkowy  
■ w przygotowaniu: 799



**Osiedle Latarników**  
Gdańsk, Letnica  
■ w sprzedaży: 190  
■ w przygotowaniu: 169

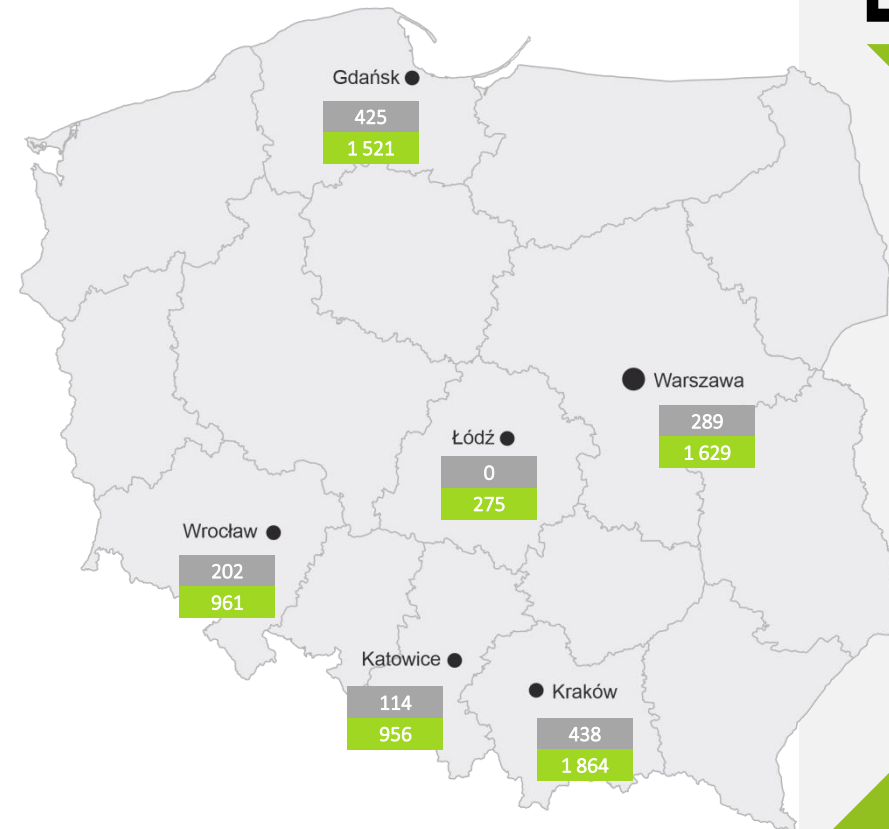


**Między Parkami**  
Wrocław, Krzyki  
■ w sprzedaży: 111



pozostałe inwestycje w 6 miastach  
■ w sprzedaży: 850  
■ w przygotowaniu: 2 616

Obceny bank gruntów daje Spółce fundament do osiągnięcia sprzedaży na poziomie 1.700-1.800 lokali, a założony plan rozwoju zakłada wzrost sprzedaży do 3.100 lokali, stąd konieczna jest istotna rozbudowa banku gruntów (min. 10.000 lokali w 2025)



Lokale w ofercie	1 468
Lokale w banku gruntów	7 206

# ▲ Aktywa – obiekty komercyjne

## Wola Retro

- Warszawa, Wola, ul. Skierniewicka
- Termin oddania: 2019 r.
- Powierzchnia najmu: 25 628 m<sup>2</sup>
- Poziom wynajęcia: 74%
- Wakaty: 6 776 m<sup>2</sup>
- Aktywo z najwyższej kategorii inwestycyjnej
- Sprzedaż na przełomie 2021/2022 r.



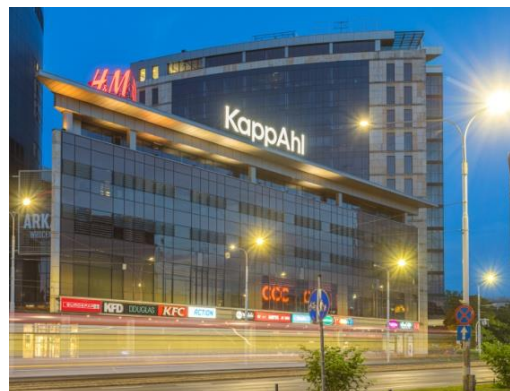
## Sky Tower

- Wrocław, Krzyki, ul. Powstańców Śląskich
- Termin oddania: 2013 r.
- Powierzchnia najmu: 53 932 m<sup>2</sup>
- Poziom wynajęcia: 84%
- Wakaty: 8 685 m<sup>2</sup>
- Przygotowanie do sprzedaży 2021 r.

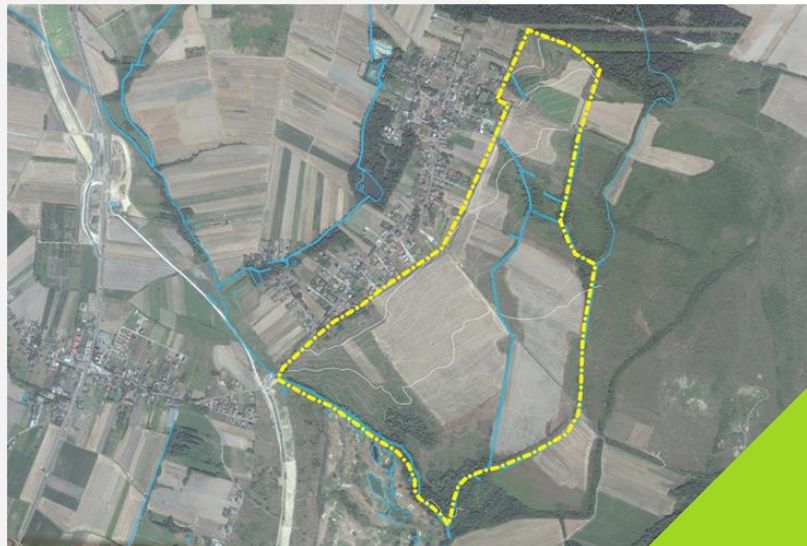


## Arkady Wrocławskie

- Wrocław, Krzyki, ul. Powstańców Śląskich
- Termin oddania: 2007 r.
- Powierzchnia najmu: 39 089 m<sup>2</sup>
- Poziom wynajęcia: 95%
- Wakaty: 1 935 m<sup>2</sup>
- Bardzo niska możliwość rewitalizacji w standardach rynkowych
- Silna presja biznesowa z uwagi na niskie zaangażowanie Spółki w handel



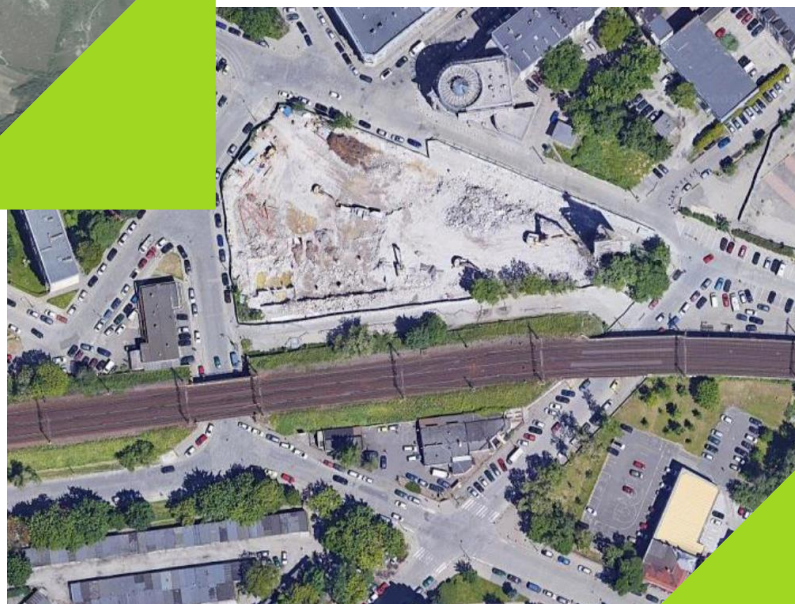




## Malin

### Grunt inwestycyjny

- 169 ha powierzchni
- Nieruchomość w trakcie zmiany studium i planu zagospodarowania – termin realizacji 2022 r.
- Poszukiwanie partnera JV do realizacji powierzchni magazynowych lub dezinwestycja
- Bardzo ciekawy projekt inwestycyjny do częściowej dezinwestycji i komercjalizacji w obszarze, w którym Spółka nie zbudowała jeszcze kompetencji biznesowych



## Wrocław, ul. Kolejowa

### Grunt inwestycyjny

- 5 428 m<sup>2</sup> powierzchni
- Konwersja na projekt mixed-use – PRS/mieszkania z komponentem komercyjnym
- Dezinwestycja jeśli nie uda się pozyskać zainteresowania PRS i/lub odpowiedniego poziomu pre-let biurowego.

# ▲ Główne KPI – podsumowanie

1

**Zwiększenie skali działania z blisko 1 400 do poziomu 3 100** (w 2025 r.) w segmencie mieszkaniowym (**CAGR 18% y/y**), wzrost udziału **do 5%** na rynkach na których działa spółka

2

**Relokowanie kapitałów z komercji w biznes mieszkaniowy – udział mieszkań z 50% w 2020 r. do 85% w 2025 r.**

**Pozostała część w tym PRS i komercja max. 15%**

3

Poprawa efektywności – **wzrost ROE z 7% na 15%**

4

Budżet na zakupy gruntów i M&A **350 mln PLN** średniorocznie. Zbudowanie banku gruntów na ponad **10 000 lokali** w 2025 r., zapewniających spółce dalszy rentowny rozwój w kolejnych latach.

5

**Potencjał dywidendowy ponad 650 mln PLN** do wypłaty w latach 2021-2025

6

Realizacja powtarzalnych projektów **PRS skali 300-400 lokali rocznie**, ewentualnie wsparte budową platformy operacyjnej do zarządzania najmem

7

**Utrzymanie bezpiecznej struktury finansowania** na poziomie benchmarków branży (dług netto/kapitały własne 0,30-0,49)

8

Projekt **Malin** wypracowanie pierwszych **zysków w latach 2024-2025**

Założeniem proponowanej strategii jest maksymalizacja wartości spółki i jednocześnie zapewnienie DEVELII bazy pod dalszy

Develia S.A.

ul. Powstańców Śląskich 2-4

53-333 Wrocław



**Nota (zastrzeżenie) prawne**

Niniejsza prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych, zawiera jedynie informacje podsumowujące i nie ma wyczerpującego charakteru, ani nie jest przeznaczona do tego, by być jedyną i wyłączną podstawą jakiegokolwiek analizy lub oceny Spółki Develia S.A.

Prezentacja nie stanowi całościowej analizy finansowej lub handlowej spółki Develia S.A. ani Grupy Develia i nie może być rozumiana jako prognoza przyszłych wyników Develia S.A. lub Grupy Develia. Wszelkie informacje w niej zawarte, dotyczące ewentualnych oczekiwań co do przyszłych wyników finansowych, nie stanowią gwarancji czy zapewnienia, że zostaną takie osiągnięte w przyszłości. Faktyczne wyniki osiągnięte przez Develia S.A. lub Grupę Develia mogą w sposób istotny różnić się od wyników opisanych w niniejszym dokumencie. Przedstawione dane są w szczególności zależne od szeregu czynników, które mogą powodować, że faktyczne wyniki osiągnięte przez Develia S.A. lub Grupę Develia będą w sposób istotny różnić się od wyników i założeń zaprezentowanych w tym dokumencie.

Niniejsze opracowanie zostało przygotowane przez Zarząd Develia S.A. przy dołożeniu należytej staranności, jednakże nie wyklucza to pewnych nieścisłości lub uogólnień.

Develia S.A. nie przyjmuje również żadnej odpowiedzialności za ewentualne błędy, nieścisłości lub nieprawidłowości zawarte w niniejszym dokumencie. Wiele spośród czynników na bazie których poczynione zostały określone założenia pozostaje poza wiedzą, kontrolą i wpływem Spółki czy możliwością ich przewidzenia przez Spółkę.

Zarząd Develia S.A. nie składa również żadnych zapewnień (w sposób wyraźny lub dorozumiany) w zakresie informacji przedstawionych w niniejszym opracowaniu. Źródła, które zostały wykorzystane do przygotowania informacji, Develia S.A. uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma żadnej gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny.

Niniejsze opracowanie nie stanowi również reklamy, ani oferty kupna bądź sprzedaży ani też oferty mającej na celu pozyskanie jakiegokolwiek oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów lub uczestnictwa w jakiegokolwiek przedsięwzięciu handlowym, a żadne postanowienia w nim zawarte nie będą stanowić podstawy żadnej umowy, zobowiązania lub decyzji inwestycyjnej, ani też nie należy na nim polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Develia S.A. nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania, a ewentualna odpowiedzialność spoczywa będzie wyłącznie na korzystającym z tego opracowania na własne ryzyko.

