

Bielsko-Biała, 4 maja 2017 r.

Grupa Abadon Real Estate rozpędza się

Grupa Abadon Real Estate wykazała za 2016 rok 82,4 mln zł przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i usług, zysk EBITDA na poziomie 13,6 mln zł oraz zysk netto w wysokości 9,9 mln zł. Backlog Grupy na lata 2017-2020, bazujący wyłącznie na zleceniach otrzymanych od holdingu Murapol, opiewa na kwotę 1,3 mld zł, z czego 252 mln zł zostaną zrealizowane w bieżącym roku. Kolejne 400 mln zł przychodów Grupa zamierza wypracować w ciągu najbliższych pięciu lat ze świadczenia kompleksowej obsługi projektów nieruchomościowych, które powstaną na gruntach zakupionych ze środków pochodzących od inwestorów Murapol HRE FIZAN.

- Miniony rok oceniamy jako dobry dla Grupy Abadon Real Estate. Przede wszystkim, w stosunkowo krótkim czasie, stworzyliśmy podmiot o niespotykanym dotychczas na polskim rynku nieruchomościowym zakresie działalności. Oferowana przez Grupę kompleksowa obsługa doradczo-wykonawcza projektów nieruchomościowych, doskonale wpisuje się w zauważalny trend rosnącego zainteresowania Polską inwestorów zagranicznych, którzy chcą lokować kapitał na naszym rynku nieruchomościowym, ale bez konieczności tworzenia lokalnych struktur. Dostrzegając tę niszę skonstruowaliśmy ofertę obsługi ograniczającą do minimum zaangażowanie inwestora w działania operacyjne związane z przygotowaniem, realizacją, późniejszym zarządzaniem czy komercjalizacją projektu nieruchomościowego. – mówi Michał Sapota Prezes Zarządu Abadon Real Estate S.A.

78% ubiegłorocznych przychodów ze sprzedaży Grupa Abadon RE wypracowała z działalności usługowej, obejmującej m.in. generalne wykonawstwo, usługi architektoniczno-projektowe, akwizycje i marketing. Pozostałe 22% to wpływy zrealizowane przez hurtownię materiałów budowlanych, która w okresie konsolidacji, tj. od sierpnia do grudnia minionego roku, 60% przychodów osiągnęła z dostaw do podmiotów spoza holdingu Murapol.

- Analizując ubiegłoroczne wyniki finansowe Grupy Abadon Real Estate, należy zwrócić uwagę, że zostały one wypracowane głównie w drugiej połowie roku, kiedy do Grupy sukcesywnie wnosiliśmy spółki kompetencyjne odpowiadające za poszczególne segmenty działalności deweloperskiej Murapolu. Biorąc to pod uwagę wydaje się, że ponad 80 mln zł przychodów i blisko 10 mln zł zysku netto to dobry wynik na wstępną fazę i relatywnie krótki okres faktycznej konsolidacji spółek w Grupie Abadon RE. – mówi Michał Sapota Prezes Zarządu Abadon Real Estate S.A. - Backlog na najbliższe lata, oparty wyłącznie na zleceniach wewnętrznych od spółek Murapolu oraz założenie, że docelowo chcemy aby wartość zamówień spoza holdingu była dominującą, pozwalają nam snuć ambitne plany na przyszłość.

- dodaje Michał Sapota.

www.murapol.pl

Informacja prasowa

Strategia Grupy zakłada stałe rozbudowywanie bazy zasobów i kompetencji wykorzystywanych podczas realizacji projektów inwestycyjnych. Rozszerzeniu specjalizacji Abadon RE o obsługę inwestycji z pozostałych segmentów rynku nieruchomościowego, sprzyja finalizowana transakcja przejęcia grupy budowlanej AWBUD, której zasoby i kompetencje pozwolą zaoferować pakiet usług także inwestorom realizującym projekty na rynku nieruchomości komercyjnych oraz obiektów użyteczności publicznej. Ponadto, Abadon RE duże plany wiąże z rosnącym zainteresowaniem prefabrykatami nowej generacji, zauważanym we wszystkich segmentach rynku budowlanego.

Abadon Real Estate S.A. (dawniej Variant S.A.) to spółka dominująca w Grupie Abadon Real Estate, skupiającej segment wykonawczy holdingu Murapol. Podmioty wchodzące w skład Grupy oferują kompleksową obsługę projektów nieruchomościowych, począwszy od fazy pozyskania gruntu oraz zaawansowanych, wielowymiarowych due dilligence i koncepcji, przez realizację, po etap wyjścia z inwestycji. Holding Murapol jest liderem krajowego rynku nieruchomości mieszkaniowych, którego oferta dostępna jest w 12 miastach w Polsce, w czterech kolejnych Murapol nabył działki i przygotowuje realizacje projektów deweloperskich. Grupa wychodzi ze swoją ofertą także poza granice Polski, m. in. do Niemiec oraz Wielkiej Brytanii. W 2016 roku Murapol podpisał 3.042 umowy sprzedaży mieszkań, wobec 2.400 zakontraktowanych rok wcześniej. Plan na 2017 rok zakłada sprzedaż min. 4.000 mieszkań.

Kontakt:

Małgorzata Gaborek | Dyrektor ds. Public Relations

e-mail: malgorzata.gaborek@murapol.pl | mobile: 510 896 877
