

Bielsko-Biała, 30 maja 2018 r.

## **Grupa Abadon Real Estate z blisko 4 mln zł zysku netto za 1Q 2018 r.**

**Grupa Abadon Real Estate w ciągu pierwszych trzech miesięcy 2018 roku wypracowała ponad 162,3 mln zł przychodów ze sprzedaży wobec 54,2 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku, uzyskując zysk z netto w wysokości 3,8 mln zł w porównaniu do 1,6 mln zł rok wcześniej.**

Blisko trzykrotny wzrost przychodów ze sprzedaży oraz dwuipółkrotny wzrost zysku netto wypracowane przez spółki wchodzące w skład Grupy Abadon Real Estate w ciągu pierwszych trzech miesięcy br. w stosunku do analogicznego okresu minionego roku, są efektem znaczącego zwiększenia skali działalności holdingu Murapol, który jest podstawowym i wiodącym zleceniodawcą dla spółek wchodzących w skład grupy Abadon RE. Stałe zwiększanie portfela projektów w przygotowaniu oraz w realizacji holdingu sprzyja wzrostowi przychodów wszystkich spółek Abadon RE, które obsługują każdy etap realizacji przedsięwzięć deweloperskich Murapolu. Wpływ na poziom wypracowanych wyników w pierwszym kwartale br. ma także przejęcie w ub. r grupy budowlanej AWBUD i konsolidowanie jej wyników w sprawozdaniu grupy Abadon RE.

86 proc. przychodów ze sprzedaży wypracowanych przez Grupę Abadon RE w ciągu pierwszych trzech miesięcy 2018 roku stanowiły wpływy z działalności usługowej, w tym głównie ze świadczenia obsługi w zakresie generalnego wykonawstwa przez Partner S.A. oraz AWBUD S.A. Pozostałe blisko 14 proc. to wpływy zrealizowane przez Cross Bud Sp. z o.o. - dystrybutora materiałów budowlanych.

*- Przyjęty przez holding Murapol model biznesowy, zakładający koncentrację wewnątrz organizacji wszystkich kompetencji niezbędnych do realizacji projektu inwestycyjnego, przynosi wymierne korzyści. Holding ma zapewniony dostęp do kadry i zasobów niezbędnych do realizacji projektów inwestycyjnych, co pozwala mu systematycznie zwiększać skalę działalności. Z kolei spółki projektowo-wykonawcze mają pewne, stabilne i sprawdzone źródło pozyskiwania zleceń. Patrząc na portfel holdingu Murapol w zakresie projektów w realizacji oraz w przygotowaniu, widzimy sporo pracy i zleceń dla spółek wykonawczych na najbliższe 5 lat. Duży potencjał dostrzegamy dla obsługi generalnych wykonawców, tj. Partner S.A. oraz AWBUD S.A. – mówi Nikodem Iskra, prezes zarządu Abadon Real Estate S.A.*

W minionym roku, w efekcie przejęcia grupy budowlanej AWBUD, kompetencje Abadon RE zostały wzmocnione i uzupełnione o specjalizacje w obszarze budownictwa przemysłowego, ekologii i energetyki, reprezentowane przede wszystkim przez dwie kluczowe spółki AWBUD S.A. oraz Instal Lublin Sp. z o.o. Pierwsza z nich to podmiot wyspecjalizowany w kompleksowym prowadzeniu inwestycji, posiadający silne kompetencje w pracach żelbetowych dla klientów z sektorów przemysłowego, użyteczności publicznej, budownictwa ogólnego, a także infrastruktury oraz ochrony środowiska. Z kolei Instal Lublin Sp. z o.o. jest jedną z największych firm z branży instalacyjnej w Polsce, od ponad 60-ciu lat specjalizującą się w usługach związanych z projektowaniem i montażem instalacji.

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 diligence i koncepcji, przez realizację, po etap wyjścia z inwestycji.

[www.murapol.pl](http://www.murapol.pl)

43-300 Bielsko-Biała, ul. Partyzantów 49

tel. 33 819 33 33, faks 33 829 46 66

[sekretariat@murapol.pl](mailto:sekretariat@murapol.pl)

## Informacja prasowa

---

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 2017 roku Murapol podpisał 3.605 umów dot. sprzedaży mieszkań, wobec 3.042 mieszkań zakontraktowanych rok wcześniej i 2.400 w 2015 r. Plan na 2018 rok zakłada przedsprzedaż na poziomie min. 4.000 lokali.

### **Kontakt:**

Małgorzata Gaborek | Dyrektor ds. Public Relations

e-mail: [malgorzata.gaborek@murapol.pl](mailto:malgorzata.gaborek@murapol.pl) | mobile: 510 896 877

---