

Bielsko-Biała, 2 maja 2018 r.

## **Grupa Abadon Real Estate z ponad 16 mln zł zysku netto za 2017 rok**

**Grupa Abadon Real Estate wypracowała w 2017 roku ponad 425,2 mln zł przychodów ze sprzedaży, zysk EBITDA na poziomie 19,9 mln zł oraz zysk netto w wysokości 16,2 mln zł. Backlog Grupy na lata 2018-2021, bazujący wyłącznie na przewidywanych zleceniach od holdingu Murapol wynosi ponad 2 mld zł, z czego w 2018 r. będą realizowane prace o wartości ponad 500 mln zł.**

86 proc. ubiegłorocznych przychodów ze sprzedaży Grupa Abadon RE wypracowała z działalności usługowej, obejmującej m.in. generalne wykonawstwo, usługi architektoniczno-projektowe, akwizycje i marketing. Pozostałe blisko 14 proc. to wpływy zrealizowane przez Cross Bud Sp. z o.o. - dystrybutora materiałów budowlanych.

*- Miniony rok był pierwszym pełnym rokiem obrotowym dla nowopowstałej Grupy Abadon Real Estate, która w wyniku rozpoczętej w 2016 roku, a sfinalizowanej na początku ub.r. reorganizacji holdingu Murapol, skupia jego segment doradczo-wykonawczy. Ciągłość działalności podmiotom wchodzącym w skład Grupy zapewnia współpraca z dominującymi i pierwszymi zleciodawcami czyli spółkami z holdingu Murapol. Stabilna i sprawdzona kooperacja oraz portfel projektów przygotowywanych przez holding, obejmujący ponad 22 tys. lokali mieszkalnych, gwarantuje spółkom wykonawczym Grupy Abadon RE stały strumień zleceń na najbliższe 5 lat – mówi Nikodem Iskra, prezes zarządu Abadon Real Estate S.A. – Jednocześnie pragnę podkreślić, że Grupa Abadon RE jest otwarta na zlecenia od podmiotów zewnętrznych, a jej bogate kompetencje są w stanie odpowiedzieć na potrzeby najbardziej wymagających klientów i skomplikowane koncepcyjnie projekty. – dodaje Nikodem Iskra.*

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.

*- Włączenie powyższych podmiotów do Grupy Abadon RE pozwoliło nam nie tylko wejść w nowe segmenty rynku nieruchomościowego, ale także zwiększyć możliwości produkcyjne w obsłudze inwestycji mieszkaniowych holdingu Murapol. Plan wzrostu zakłada konsekwentne zacieśnianie współpracy operacyjnej pomiędzy podmiotami, tak aby w ciągu najbliższych 2-3 lat portfel zleceń AWBUD S.A. w 50 proc. składał się z kontraktów otrzymywanych od spółek z holdingu Murapol. – podsumowuje Nikodem Iskra, prezes zarządu Abadon Real Estate S.A.*

Strategia rozwoju Abadon Real Estate S.A. zakłada maksymalne wykorzystywanie potencjału powstałego podmiotu, zarówno w realizacji projektów dla holdingu Murapol, jak i wychodzenie z ofertą do szerokiego rynku podmiotów zewnętrznych.

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

---

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. 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

---

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

---