

A Ndre Mjeda Str 40 AI - 1023 Tirana **C** +355 68 202 9807 **E** info@kontakt.al **W** kontakt.al

KONTAKT | Raport Vjetor '19



RV '19



KONTAKT



PËRMBAJTJA
CONTENT

Mesazhi CEO
CEO Message

Vizioni, Misioni & Strategjia
Vision, Mission & Strategy

Objektivat
Objectives

Stafi
Staff
Departamenti Inxhinierik
Departamenti Arkitekturë
Departamenti Juridik
Departamenti Audit
Departamenti Financë
Departamenti Dizajn
Departamenti Shitje-Marketing

Përgjegjësi Sociale
Social Responsibility

Projekte
Projects
Mangalem 21
Phoenix
Magnet 2
Marga

Ndikimi Mjedisor
Environmental Impact

Pasqyra Financiare
Financial Statements



Mesazhi përshëndetës i CEO

Z. Fatmir BEKTASHI

1. Vit i sfidave dhe arritjeve të mëdha 20-vjecare.....
2. Kontakt mbylli me sukses vitin 2019, si përvjetorin e 20-të të tij...

Si një ndertues dhe investitor, Kontakt luan një rol të rëndësishëm në transformimin e qytetit dhe krijimin e nevojave për banesa në Tiranë, duke ju mundësuar klientëve tanë objekte cilësore dhe një jetesë komode dhe të sigurtë.

Gjatëvitit 2019 kemi filluar ndërtimin e objektit **Phoenix** dhe projektit me të madh në karrierën tonë 20-vjeçare kompleksin **“Mangalem 21”** dhe sot në mbyllje të vitit jemi krenar që kemi përfunduar në kohë rekord 100% fazën e parë të projektit dhe po zhvillojmë paralelisht 4 fazat e tjera të tij.

Kontakt nuk bën kompromise me cilësinë, këtë vit kemi rritur ndjeshëm bashkëpunimin me kompanitë më të mëdha në botë për t’ju ofruar klientëve tanë një produkt të cilësise dhe sigurisë së lartë dhe me standarte europiane. Suksesi dhe arritja jone më e madhe si kompani ishte përballimi i goditjeve nga termeti që preku vendin në Nentor ‘19, tek të gjitha ndërtimet tona duke mos pasur asnjë dëmtim në strukturë.

Ky ishte viti i fitimit të besimit të klienteve tanë ekzistues, pasi finalizuam me sukses hipotekimin e kompleksit **AnA** dhe brenda 3-mujorit të parë të vitit 2020 synojmë të finalizojmë hipotekimin e kompleksit **Magnet** dhe fazave të para të kompleksit **M21**, duke u bërë kështu një kompani serioze dhe afatgjatë në tregun Shqiptar.

Si një kompani e orientuar drejt ndryshimeve dhe risive, në vitin 2019 kemi pasur në fokus punëmarresin duke e rritur rolin e tij në vendimarrje, kemi ristrukturuar Departamentin e Burimeve Njerezore, kemi ndërtuar Departamentin e Auditit të Brendshëm dhe kemi standartizuar procedurat e brendshme të kompanisë.

Punonjësit tanë këtë vit kanë qenë të vlerësuar dhe të motivuar si profesionalisht nëpërmjet trajnimeve të shumta dhe financiarisht duke arritur shpenzimet mesatare mujore për punonjës në 1700 Euro.

Risi këtë vit gjithashtu është prezantimi i punonjësve për publikun nëpërmjet video prezantimeve duke treguar edhe njëherë tjetër rëndësinë e tyre si një aset i vlefshëm i kompanisë, dhe duke shërbyer si thithës për talentet e reja, duke e arritur numrin e punëmarresve në 100.

Nuk mund të lemë pa përmendur teknikat e marketingut për vitin 2019 që e kanë bërë Kontakt një nga kompanitë lider dhe prezent në tregun e pasurive të paluajtshme duke bërë të mundur përthithjen e shumë klientëve të rinj. Numri i shitjeve ka arritur mesatarisht në 1.5 në ditë, por Kontakt nuk do të mjaftohet me këtë shifër, duke trajnuar stafin e shitjes dhe duke rritur bashkëpunimin me agjentë të jashtëm synon të arrijë numrin e shitjeve në 2 në ditë.

Vlen të theksohet edhe këtë vit si çdo vit tjetër i karrierës së tij që Kontakt gjithmonë ka pasur një ndjeshmëri të lartë ndaj përgjegjësive sociale, duke dhënë mbështetjen e vet morale dhe financiare për familjet e prekura nga tërmeti.

Duke qenë se Kontakti lë pas 20 vite të suksesshme, reflektimi i punës së pa lodhur do të jetë gur themeli për sfidat e reja dhe për të ardhmen e ndritur të kompanisë.

The CEO’s welcome message

Mr. Fatmir BEKTASHI

1. 20 years of great challenges and achievements ...
2. Kontakt closed successfully in 2019, as its 20th anniversary...

As a builder and as an investor, Kontakt plays an important role in transforming the city and creating housing needs in Tirana, enabling our customers to have a comfortable and safe living in high quality facilities.

During the last year, in 2019 we have started the construction of the **Phoenix** facility which is the largest project in our 20-year career, **“Mangalem 21”** complex, and today, at the end of the year we are proud that we have completed in a record time, 100% of the first phase of the project and are we developing in parallel 4 of its other stages.

Kontakt does not compromise in quality! This year we have significantly increased the cooperation with the largest companies in the world to offer our customers a high quality product and a safe products which complies with all of the European standards. Our greatest success and achievement as a company was coping with the shock of the earthquake that hit the country in November ‘19, in all our constructions with zero damage to any of our structures.

This was the year of winning the trust of our existing customers, as we successfully finalized the mortgage of the **“AnA”** complex and within the first 3 months of 2020 we aim to finalize the mortgage of the **“Magnet”** complex and the first stages of the **M21** complex, thus becoming a serious and long-term companies in the Albanian market.

As a company oriented towards change and innovation, in 2019 we focused on “the employee” by increasing his role in decision making, we restructured the Department of Human Resources, we built the Department of Internal Audit and we standardized the company’s internal procedures.

Our employees this year have been valued and motivated both professionally through numerous trainings and financially reaching the average monthly expenses per employee at 1700 Euros.

The novelty this year is also the presentation of employees to the public through video presentations, showing once again their importance as a valuable asset of the company, and serving as an absorber for new talents, reaching the number of employees per 100.

I can't leave without mentioning the marketing techniques for 2019 that have made Kontakt one of the leading companies and a factor in the real estate market, enabling the absorption of many new customers. The number of sales has reached an average of 1.5 per day, but Kontakt will not be enough with this figure, training sales staff and increasing cooperation with external agents aims to reach the number of sales at 2 per day.

It is worth noting this year as well as any other year of his career that Kontakt has always had a high sensitivity to social responsibilities, giving its moral and financial support to families affected by the earthquake.

As Contact leaves behind 20 successful years, reflecting tireless work will be the cornerstone of the company’s new challenges and bright future.

Vizioni, Misioni & Strategjia

Misioni Ynë:

- Puna me përkushtim dhe me profesionalizëm për të arritur rezultate sa më të larta e të qëndrueshme.
- Qenia e një kompanie e suksesshme dhe e aftë që të tërheqë, të nxisë dhe të edukojë një staf të besueshëm dhe me aftësitë e duhura.
- Përgjegjshmëri për arritjen e rezultateve cilësore në punë.
- Përkushtim dhe pasion për ndershmëri në punë, efektivitet dhe kreativitet.

Vlerat tona bazë:

Kontakt drejton nevojën për secilin punonjës për të jetuar fuqimisht këto vlera në gjithçka që ata bëjnë. Ne synojmë të zgjedhim klientët dhe partnerët që ndajnë të njejta vlera me ne si:

- Ndershmëri, integritet, besueshmëri.
- Punë e përbashkët në grup e bazuar në sinqeritet dhe në besim reciprok.
- Dhënie mundësi zhvillimi të tjerëve dhe respektimi i diversiteteve.
- Inkurajimi i marrjes përsipër dhe i përballimit të sfidave dhe përgjegjësive.

Vision, Mission & Strategy

Our mission:

- Work with dedication and professionalism to achieve the highest and most stable results.
- Being a successful and capable company to attract, promote and educate reliable and skilled staff.
- Responsibility for achieving quality results at work.
- Dedication and passion for honesty at work, effectiveness and creativity.

Our core values:

Kontakt directs the need for each employee to live these values vigorously in everything they do. We aim to select customers and partners who share the same values with us as:

- Honesty, integrity, reliability.
- Collaborative group work based on sincerity and mutual trust.
- Providing opportunities for the development of others and respect for diversity.
- Encouraging and taking on challenges and responsibilities.



OBJEKTIVAT

1. Kontakt ndërton objektet më të sigurt nga termeti në Shqipëri, me cilësi shumë të mirë deri në detaje, të puthitura nga uji, zjarri dhe ajri, duke nënkontraktuar kompanitë më të mira brenda dhe jashtë vendit, përmes një procesi përzgjedhje dhe juridik, profesional.
2. Kontakt është më i kërkuari në treg, në ndertimin e objekteve cilësore dhe të sigurt, me kontroll të rreptë të kostove, çdo ditë dhe në çdo aspekt, si edhe përmes auditimit të veprimeve financiare, duke sjellë tek klienti produkt me raporti çmim - cilësi më të mirin në Shqipëri.
3. Kontakt është më prezenti në Shqipëri, për marketing dhe design të produktit dhe emrit, duke realizuar dukshmëri më të mirë dhe duke shitur dy njësi në ditë, ose 14 njësi në javë, përmes dizajnit të thjeshtë dhe të bukur, si edhe marketingut në çdo drejtim.
4. Kontakt është avangarde në Shqipëri, për trajtimin e punonjësve me kualifikime, paga, bonuse dhe shpërblime, duke arritur objektivin e shpenzimeve mesatare për një punonjës në 2,000 euro/muaj, të gjitha të realizuara me transparencë dhe kontrata.
5. Kontakt është më i qarti në Shqipëri në projektimin arkitekturor të komplekseve të banimit, me standartet më të zhvilluara të SHBA dhe Europës, duke u bërë shëmbull në të gjithë vendin për rezidencat e banimit me hapësira për njerëzit mbi tokë dhe automjete nën tokë.
6. Kontakt është një nga kompanitë e ndërtimit të fokusuar në mbrojtjen e mjedisit. Politikat, materialet e përdorura, përdorimi me efektivitet i burimeve dhe reduktimi maksimal i mbetjeve janë shtyllat kryesore në punën tonë për të na bërë më miqësorë me natyrën. Kontakt është i çertifikuar nga GEFF për efikasitetin teknik.
7. Të ruajmë shëndetin e punonjësve përmes punës në shtëpi dhe distancimit social, të ruajmë shëndetin financiar të kompanisë duke mos ndërprerë punën dhe duke menaxhuar më shumë kujdes cash deri në kalimin e pandemisë Sars-Cov-2.

OBJECTIVES

1. Kontakt builds the safest buildings from the earthquake in Albania, with very good quality in every detail, waterproofed, fire and air protected by subcontracting the best companies inside and outside the country, through a professional and legal selection process.
2. Kontakt is the demanded in the construction market for quality and safe facilities, with strict cost control, every day and in every aspect, as well as through the audit of financial operations by offering to the customer the best price-quality ratio in Albania.
3. Kontakt is the most present company in Albania for marketing, products and brand design by achieving better visibility and selling 2 units per day or 14 units per week, through simple and beautiful design, as well as marketing in every direction.
4. Kontakt is avant-garde in Albania for employee's treatment with qualifications, salaries, bonuses and rewards, by reaching the target of average costs per employee in 2,000 euros/month, all realized with transparency and contracts.
5. Kontakt is the most explicit at architectural design of residential complexes in Albania, with the most developed standards of the US and Europe, becoming an example throughout the country for civil residences with space for people above ground and underground vehicles.
6. Kontakt is one of the construction companies focused on environmental protection. Policies, the materials that we use, the efficient use of resources and maximum waste reduction are the main pillars of our work to make us more environmentally friendly. Kontakt is GEFF certified for technical efficiency.
7. Maintaining the health of employees through home-work and social distancing, and maintaining the financial health of the company by not interrupting the work and by managing cash more carefully until the end of Sars-Cov-2 pandemic.



STAF

Ne besojmë se punonjësit tanë janë burimi më i vlefshëm në përfundimin me sukses të projekteve tona.

Gjate vitit 2019 ne kemi investuar tek punonjësit tanë duke i kualifikuar dhe trajnuar për një rritje sa më të lartë profesionale dhe për të përmirësuar dhe lehtësuar proceset e punës. Objektivi ynë për vitin 2019 ka qenë dyfishimi i fronteve të punës dhe rekrutimi i talentëve të reja për shkak të projekteve voluminoze.

Në fund të vitit 2019 stafi ynë përbëhej nga 72 punonjës administrativë dhe 55 Punëtorë.

EMPLOYEES

We believe that our employees are the most valuable resource in successfully completing our projects.

During 2019 we have invested in our employees by qualifying and training them for the highest possible professional growth and to improve and facilitate the work processes. Our objective for 2019 has been to double work fronts and absorb new talent due to voluminous projects.

At the end of 2019, our staff consisted of 72 administrative employees and 55 employees.

DEPARTAMENTI INXHINIERIK

Departamenti inxhinierik ka menaxhuar dhe përfunduar me sukses të gjitha proceset e punës me teknika dhe materiale bashkëkohore duke krijuar vlerë të shtuar në standartin e jetesës. Planifikimi në investimin e mjeteve të rënda dhe në pajisje topografike, ka bërë që puna të vazhdojë paralelisht në mënyrë të pavarur në të gjithë projektet tona duke bërë të mundur menaxhimin e kohës. Ndarja e roleve, bashkëpunimi dhe ndërveprimi mes tyre e ka bërë grupin e Inxhinierëve të arrijë objektivat strategjik të kompanisë.

ENGINEERING DEPARTMENT

Engineering department has successfully managed and completed all work processes with contemporary techniques and materials creating added value to the standard of living. Planning in the investment of heavy equipment and topographic equipment, has made the work continue in parallel independently in all our projects making it possible to manage time. Role-sharing, collaboration and interaction between them has made the Engineers team achieve the company's strategic objectives.



DEPARTAMENTI ARKITEKTURË

Departamenti i Arkitektures ka arritur standartin që të punojë vetëm me BIM softëare-s ku me kryesori është Revit.

Viti 2019 ka qenë një nga me të suksesshmit, sepse të gjitha projektet janë realizuar në Revit në kohë rekord dhe me saktësi të lartë: perfundimi i 4 projekteve që nga fazat e Koncept-Idese, Lejes së ndërtimit dhe deri tek Projekti i Zbatimit.

Konkurrenca për Koncept-idenë më të mirë dhe me pas bashkëpunimi për të nxjerrë një projekt të sinkronizuar në cdo aspekt, janë ato tipare që karakterizojnë grupin e Arkitektëve të Kontakt dhe që i mundesojnë cdo profesionisti të zhvillohet cdo ditë e më shume.

ARCHITECTURE DEPARTMENT

The Department of Architecture has reached the standard to work only with BIM software where the main one is Revit.

The year 2019 has been one of the most successful, because all projects have been implemented in Revit in record time and with high accuracy: the completion of 4 projects from the stages of Concept-Idea, Construction Permit and up to the Implementation Project.

The competition for the best concept-idea and then the collaboration to produce a synchronized project in every aspect, are those features that characterize the group of Contact Architects and that enable every professional to develop every day and more.





DEPARTAMENTI JURIDIK

Departamenti Juridik ka finalizuar me sukses dokumentacionet tekniko ligjor për pajisjen me leje ndërtimi për projektin Mangalem 21, Faza e pare dhe Magnet 2 dhe eliminimin në kohe i cdo mosmarreveshjeje apo konflikti gjyqesor me persona të tretë, duke arritur gjuhën e mirëkuptimit dhe të marreveshjes.



LEGAL DEPARTMENT

Legal Department has successfully finalized the technical and legal documentation for obtaining a construction permit for the Mangalem 21 project, the First Phase and Magnet 2 and the timely elimination of any disputes or litigation with third parties, reaching the language of understanding and agreement.

DEPARTAMENTI AUDIT

Departamenti i Auditit, themelimi, organizimi dhe funksionimi i te cilit daton gjate vitit 2019, lindi si nevojë e brendshme e kompanisë Kontakt shpk , pasi rritja nder vite e të ardhurave, shpenzimeve dhe investimeve, kerkonin edhe rritjen e shërbimit të sigurisë e keshillimit të drejtimit të saj, në menyre objektive dhe të pavarur, me qellimin final shtimin e vlerës së shoqerisë dhe për të ndihmuar në përmbushjen e objektivave strategjike.

AUDIT DEPARTMENT

Audit Department, the establishment, organization and operation of which dates back to 2019, was born as an internal need of Kontakt shpk, as the increase over the years of revenues, expenditures and investments, required the increase of security service and management advice, objectively and independently, with the ultimate goal of increasing the value of society and helping to meet strategic objectives.



DEPARTAMENTI FINANCË

Viti financiar 2019 ishte një vit i suksesshëm, ku projekti më i madhe Mangalem 21 shënoi një kërkesë në rritje kete vit duke prodhuar kështu edhe një rritje cmimi prej 7.14%. Shitjet mesatare mujore të ketij projekti u rritën nga 4 në 22 njesi ose 450% më shumë, krahasuar me vitin 2018, kur projekti filloi të ndërtohet. Vlera mesatare mujore e kontratave ne vitin 2019 ishte 1,056 k€, ose një vlerë mesatare prej 48 k€ për njësi të shitura. Arkëtimet e parashikuara u realizuan në masën 98%, fakt ky që ka ndihmuar shumë dhe në financimin e projektit. Shitjet e kompanisë dhe përfitueshmëria e saj u ndikuan edhe nga ndërtimi dhe shitja e objektit Phoenix, i cili përfundoi 90% brenda vitit 2019. Të dy projektet që janë zhvilluar gjate vitit 2019 M21 dhe Phoenix kanë qendruar brenda objektivit të tyre të kostove duke plotësuar objektivat e investitorëve lidhur me perfitushmerinë. Gjendja e mjeteve monetare në fund të vitit edhe pse jo shumë e lartë, është 3-fishuar në raport me vitin 2018. Kompania synon të ketë një kapital punues të qendrueshëm gjatë vitit, duke mos krijuar rezerva të tepërta të mjeteve monetare.

FINANCE DEPARTMENT

The financial year 2019 was a relatively successful year for Kontakt Ltd. The largest project Mangalem 21, recorded an increased demand producing a price increase of 7.14%. Average monthly sales increased from 4 to 22 units, or 450% more compared to 2018, when the project started. The average monthly sales in 2019 were 1,056 k€ or an average of 48 k€ per unit sold. 98% of the installments planned to be collected from the sales were realized and helped the company to finance the project itself. Sales and profitability were also affected by the construction and sale of the Phoenix facility, which was sold almost 90% of the entire object within the FY19. Phoenix was financed by the company itself, while Mangalem 21 project was financed by a bank loan to cover the initial local tax costs. Both projects remained within the cost targets, by meeting the investors profitability objectives. The cash balance at the year end, although not too high, was tripled compared to 2018. The company aims to maintain a stable working capital during the year and avoiding unnecessary high balances of cash.



DEPARTAMENTI DIZAJN

Gjatë vitit të fundit, Kontakt ka ecur ndjeshëm në përparimin dhe adaptimin e teknologjive të reja për ta kthyer brandin më të fortë vizualisht se asnjeherë. Departamenti i Dizajnit ka përdorur standartet më të larta në krijimin e materialeve grafike që e bëjnë Kontakt një nga brandet më të plotësuara në treg.

DESIGN DEPARTMENT

Over the past year, Kontakt has made significant improvements in advancing and adapting new technologies to make the brand stronger visually than ever before. The Design Department has used the highest standards in creating graphic materials that make Kontakt one of the most complete brands on the market.



DEPARTAMENTI SHITJE-MARKETING

Departamenti i Shitje-Marketing ka arritur objektivin e tij me një mesatare ditore 1.7 njësi të shitura me një numer total shitje 555. Gjate vitit 2019 është përdorur një buxhet prej 17.000 Euro për realizimin e aktiviteteve që mbështesin procesin e shitjes. Kemi aplikuar gjithashtu aktivitetin e Sponsorizimeve individuale nga të gjithë agjentët, e cila rezultoi se ishte një risi efektive këtë vit.

Kontakt ka adaptuar besimin si një filozofi udhëheqëse për të rritur rolin e punëmarrëseve në vendimarrje.

SALES-MARKETING DEPARTMENT

The Sales-Marketing Department has achieved its target with an average daily 1.7 units sold with a total sales number of 555. During 2019, a budget of 17,000 euros was used to carry out activities that support the sales process. We have also applied the Individual Sponsorship activity to all agents, which turned out to be an effective innovation this year.

Kontakt has adapted trust as a guiding philosophy to enhance the role of decision-makers.

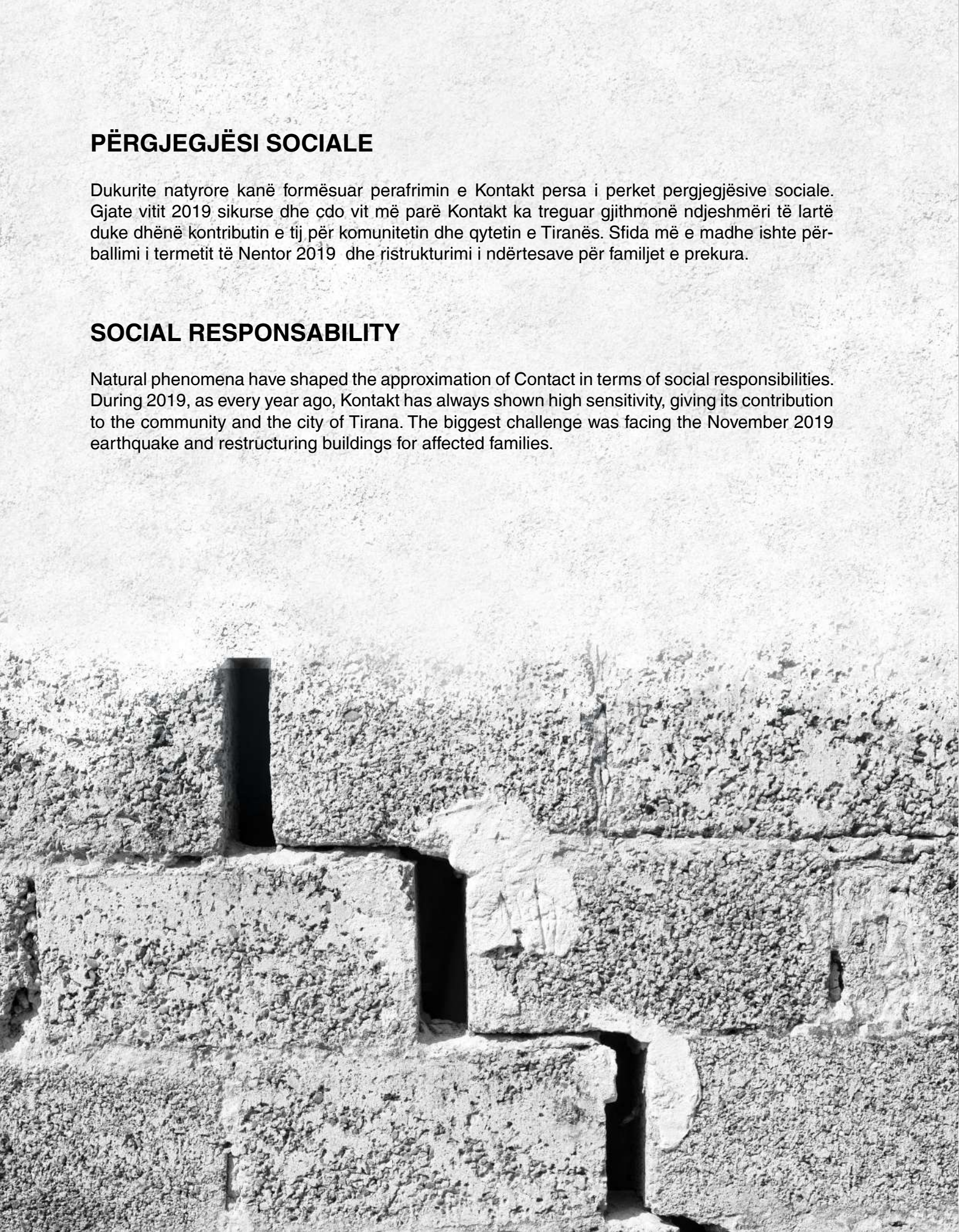


PËRGJEGJËSI SOCIALE

Dukurite natyrore kanë formësuar perafrimin e Kontakt persa i perket pergjegjësive sociale. Gjate vitit 2019 sikurse dhe cdo vit më parë Kontakt ka treguar gjithmonë ndjeshmëri të lartë duke dhënë kontributin e tij për komunitetin dhe qytetin e Tiranës. Sfida më e madhe ishte përballimi i termetit të Nentor 2019 dhe ristrukturimi i ndërtesave për familjet e prekura.

SOCIAL RESPONSABILITY

Natural phenomena have shaped the approximation of Contact in terms of social responsibilities. During 2019, as every year ago, Kontakt has always shown high sensitivity, giving its contribution to the community and the city of Tirana. The biggest challenge was facing the November 2019 earthquake and restructuring buildings for affected families.





MANGALEM 21

PËRSHËNDET TË ARDHMEN.

Konceptimi i projektit Mangalem 21 me sipërfaqe ndërtimi rreth 120,000 m² përfundoi me sukses nga studio Hollandeze OMA për të filluar ndërtimin e tij në vitin 2018.

Gjatë vitit 2019 u realizua ndërtimi i plotë dhe banimi i fazës së parë të projektit dhe filloi ndërtimi i fazave II, III.

Detajimi i projektit për zbatim është realizuar nga arkitektet lokale të kompanisë, duke përdorur sistemin BIM dhe softëare-t si Revit, Navisework, IFC, të cilat mundësojnë një saktësi maksimale në menaxhimin e kohës dhe zbatimin të projektit.

Testimi dhe përdorimi i materialeve bashkëkohore dhe që janë në përputhje me standartet Europiane, ka qënë një nga objektivat kryesore të stafit inxhinierike dhe arkitekturor për projektin Mangalem 21, të cilat janë përmbytur me sukses dhe janë vërtetuar duke u certifikuar nga laboratore të huaja dhe të akredituara.

SAY HELLO TO THE FUTURE.

The conception of the Mangalem 21 project with a construction area of about 120,000 m² was successfully completed by the Dutch studio OMA to begin its construction in 2018.

During 2019, the complete construction and housing of the first phase of the project was realized and the construction of phases II, III began.

The implementation of the project for the implementation has been carried out by the local architects of the company, using the BIM and software system such as Revit, Navisork, IFC, which enable a maximum accuracy in time management and project implementation.

Testing and use of modern materials that are in line with European standards, has been one of the main objectives of the engineering and architectural staff for the Mangalem 21 project, which have been successfully met and certified by foreign and accredited laboratories.





PHOENIX

Është objekti më i ri me nje arkitekture elegante që ju shtua qytetit te Tiranes gjate vitit 2019.

Phoenix ka treguar një histori suksesi ashtu sikurse gjithë Kompleksi Magnet, duke u ndërtuar dhe shitur brenda 9 muajve.

Është projektuar dhe zbatuar në bazë të normave të Eurocodeve për të përballuar tërmete deri në 10 Ballë të shkallës Merkel, duke përdorur materiale zjarr duruese dhe me eficence termike maksimale.

Lartësia e bollshme e katit, fasada e ventiluar dhe termo-izoluar me lesh guri, dritaret me alumin termik, zhurmë-izolimi dhe aspirimi i dedikuar janë disa prej standarteve të aplikuara në Phoenix duke sjelle risi dhe standart të pakthyesëm për projektet në të ardhme.

It is the newest building with an elegant architecture that was added to the city of Tirana during 2019.

Phoenix has shown a success story just like the entire Magnet Complex, being built and sold within 9 months.

It is designed and implemented based on Eurocode norms to withstand earthquakes of up to 10 on the Merkel scale, using fire-resistant materials with maximum thermal efficiency.

Abundant floor height, ventilated and thermally insulated facade with stone wool, windows with thermal aluminum, noise insulation and dedicated aspiration are some of the standards applied in Phoenix bringing innovation and irreversible standard for future projects.





MAGNET 2

Ursa & Leo dy objektet me të reja që i bashkohen kompleksit Magnet, ruajnë konceptin fillestar të morfologjisë së volumeve të propozuara nga Studio Daniel Libeskind, duke u përshtatur dhe u harmonizuar dhe me objektet e tjera. Keto objekte sjellin një sistem inovativ, atë të fasadës së venteluar. Arkitektura e thjeshtë, fasada e bardhë, ambjentet sportive, hapësirat e gjelbëruara e bejnë jetesën në këtë kompleks komode, të qetë dhe të sigurt.

Ursa & Leo, the two newest objects to join the Magnet complex, preserve the original concept of volume morphology proposed by Studio Daniel Libeskind, adapting and harmonizing with other objects. These objects bring an innovative system, that of a ventilated facade. Simple architecture, white facade, sports facilities, green spaces make living in this comfortable, quiet and safe complex.





MARGA

TAKO SHTEPINE TENDE

Marga është projekti më i ri me një sipërfaqe ndërtimi 22,112 m² me akses direkt në Bulevardin e Ri të Tiranës, një zonë strategjike dhe me prespektive të lartë zhvillimore. Volumet e objektit formojnë një kuboid estetik, të cilët krijojnë pasazhe komode në brendësi të objektit të gjelbëruara dhe me kende lojrash. Infrastruktura e zhvilluar në të katër anët e objektit dhe korridori kryesor lidhës me Bulevardin e Ri në veri të objektit i jep vlerë të shtuar njesive të shërbimit.

MEET YOUR HOME

Marga is the newest project with a construction area of 22,112 m² with direct access to the New Boulevard of Tirana, a strategic area with high development prospects. The volumes of the object form an aesthetic cuboid, which create comfortable passages inside the green and playful object. The infrastructure developed on all four sides of the building and the main corridor connecting to the New Boulevard north of the building adds value to the service units.



NDIKIMI MJEDISOR

Mjedisi, jeta në komunitet dhe lëvizja janë ndër sfidat kryesore me të cilat perballlet bota e sotme. Ne synojmë t'i plotesojmë keto sfida duke u bërë një forcë për mirë përmes ndërtimeve tona dhe etikes sonë të punës si çdo ditë ashtu edhe për një periudhë afatgjatë. Duke u mbështetur në perkushtimin e 100 punonjësve tanë, të cilët ndajnë një vizion të vetëm, duke përdorur materialet bashkëkohore dhe rritur efikasitetin e energjisë së ndërtesave ne do të ndihmojmë për të ndërtuar një botë me të qendrueshme dhe për të përqaftuar plotësisht rolin tonë si partner strategjik i interesit publik.

ENVIRONMENTAL IMPACT

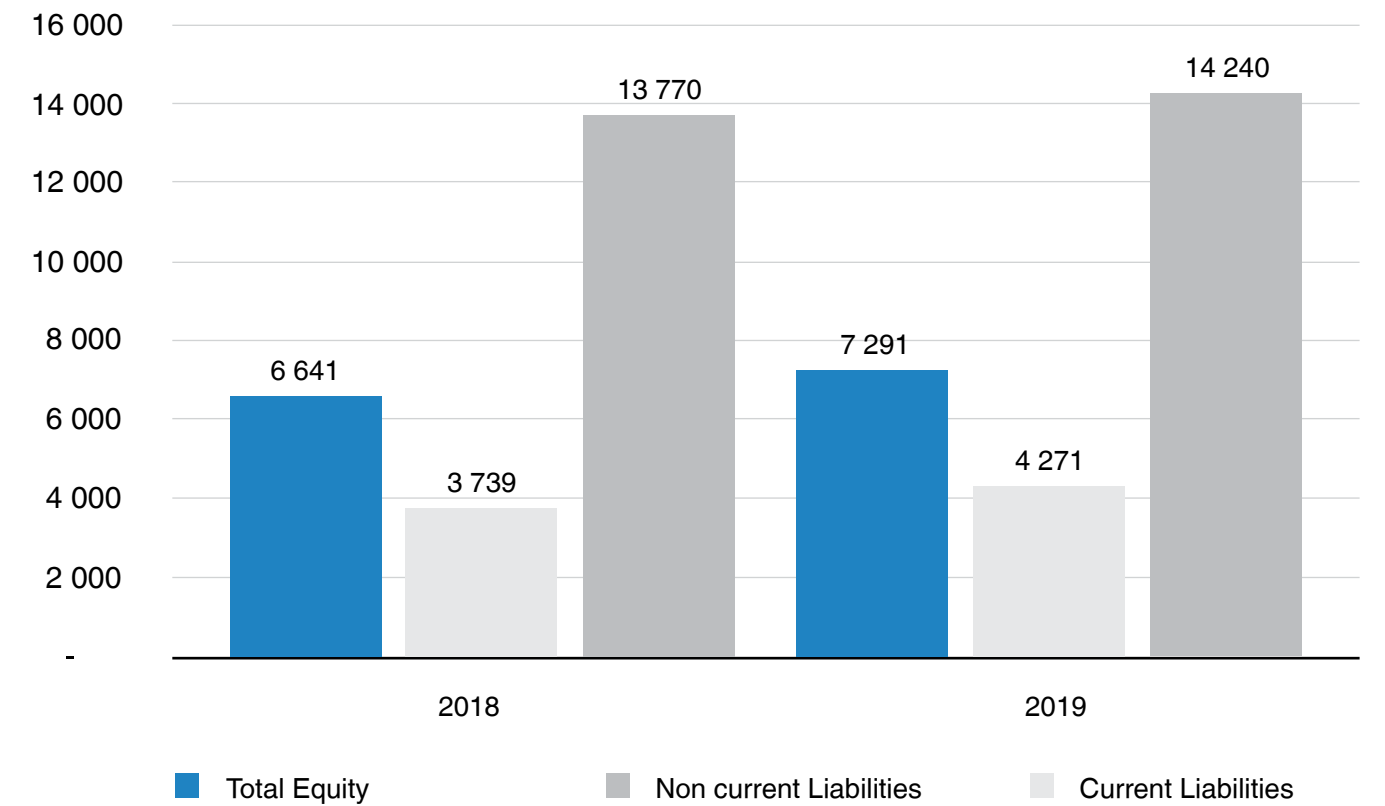
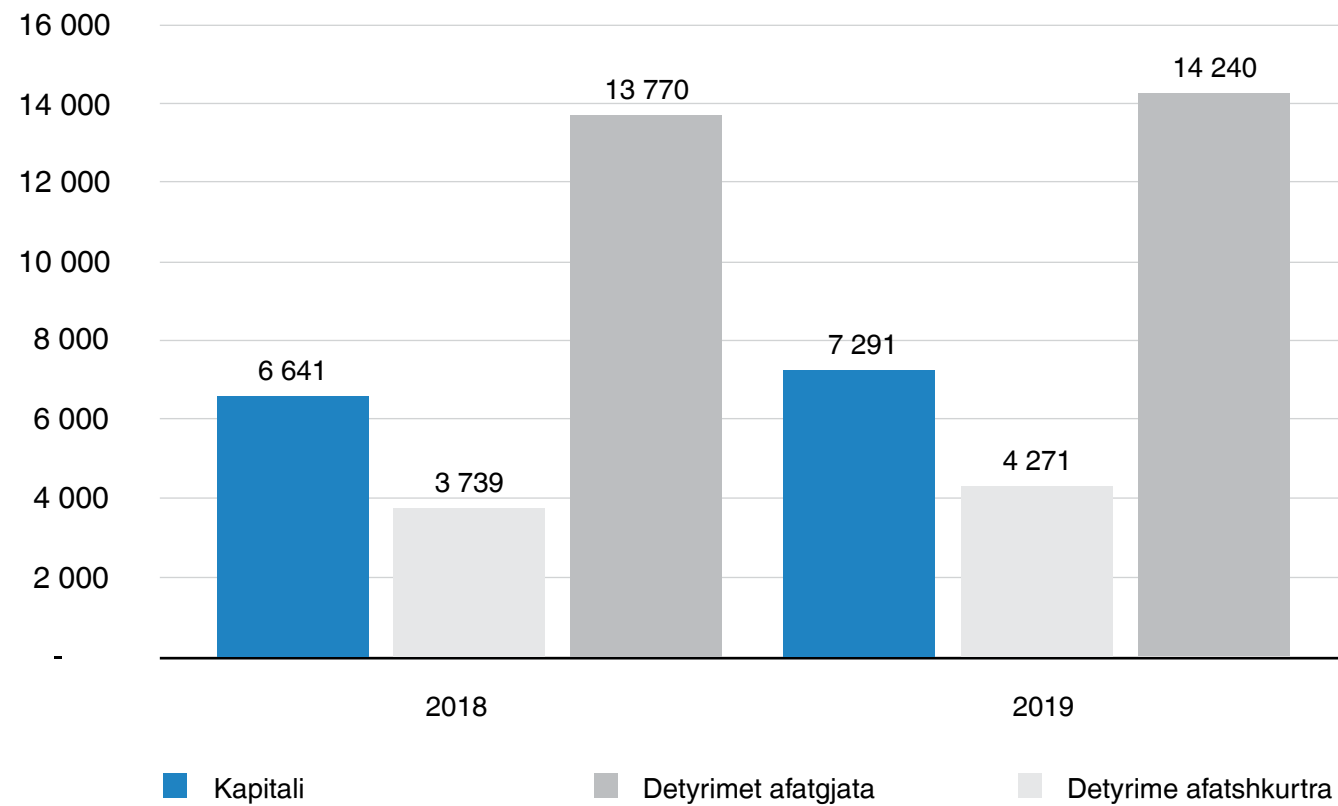
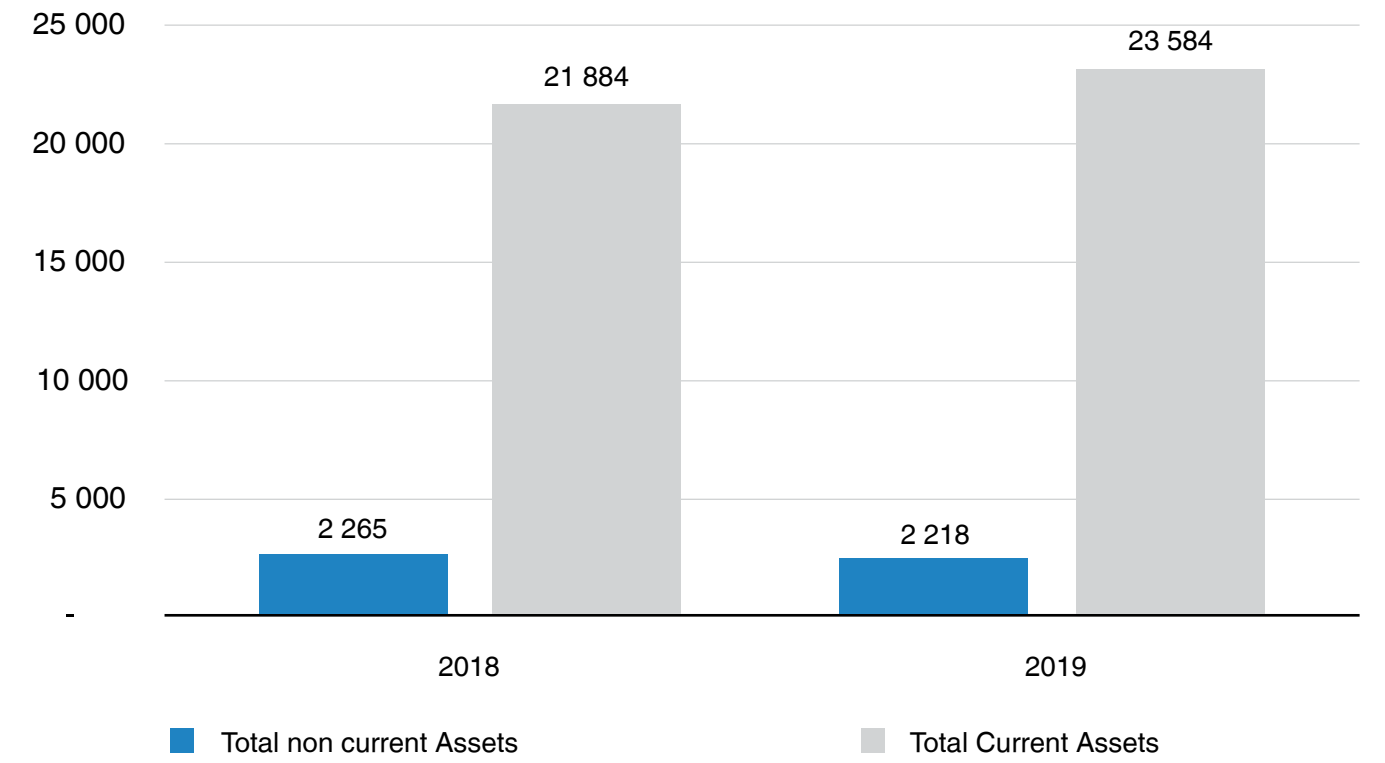
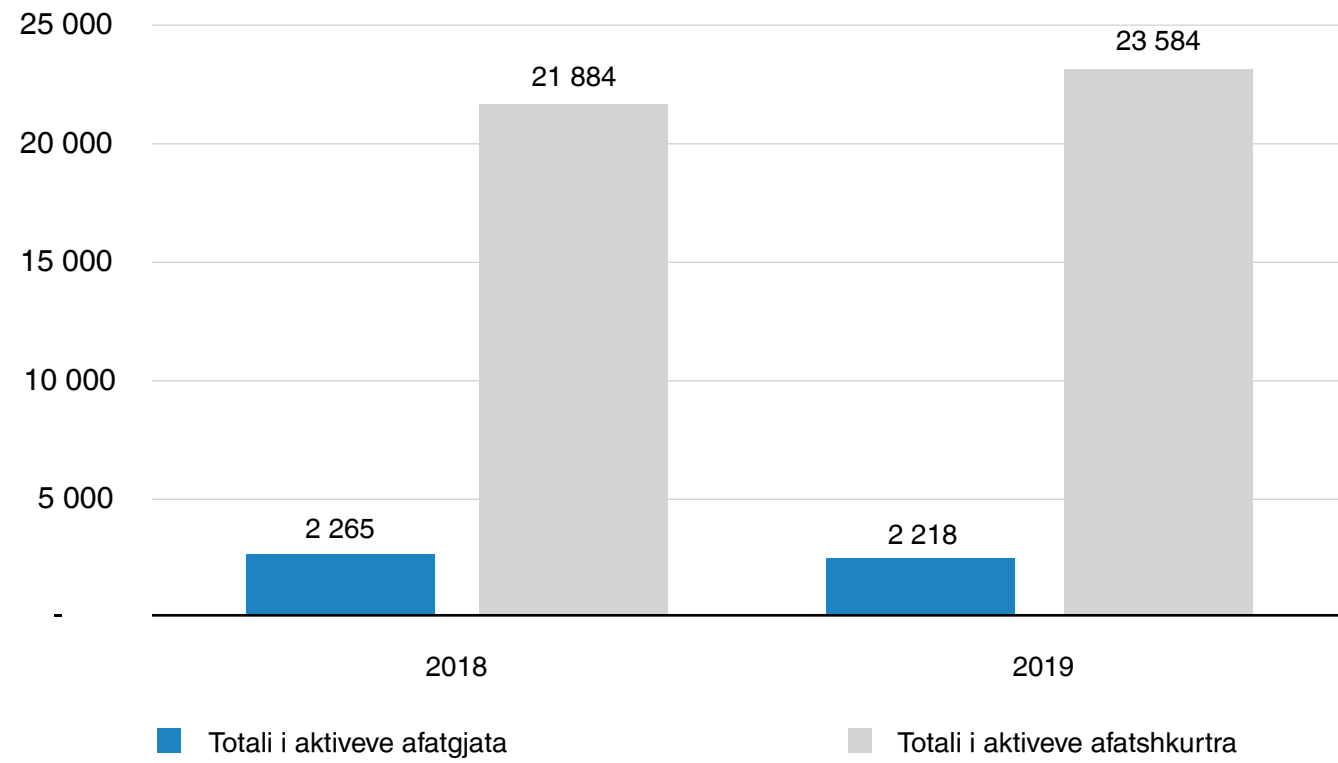
Environment, community life and movement are among the main challenges facing today's world. We aim to meet these challenges by becoming a force for good through our constructions and our work ethic both every day and for a long period of time. Relying on the commitment of 100 of our employees, who share a single vision, using contemporary materials and increasing the energy efficiency of buildings we will help to build a more sustainable world and fully embrace our role as a partner. strategic public interest.



PASQYRA FINANCIARE
FINANCIAL STATEMENT

Pasqyra e pozicionit financiar			
31/12/2019			
Vlerat /000 €			
Aktivet	2019	2018	Δ % '19 - '18
Aktivet afatgjata			
Aktive afatgjata materiale	1 055	1 059	(0)
Aktive afatgjata materiale të investuara	1 161	1 203	(4)
Aktivt afatgjata jomateriale	2	3	(21)
Totali i aktiveve afatgjata	2 218	2 265	(2)
Aktivet afatshkurtra			
Aktive financiare afatshkurtra	700	-	100
Llogari/Kërkesa të arkëtueshme	311	165	88
Llogari/Kërkesa të tjera të arkëtueshme	588	572	3
	1 600	737	117
Inventari			
Lëndet e para	166	68	142
Prodhim në proçes	9 928	9 146	9
Produkte të gatshme	1 306	-	100
Parapagesat per furnizime	140	302	(54)
Parapagimet dhe shpenzimet e shtyra	10 043	11 510	(13)
	21 583	21 026	3
Mjete monetare			
Mjete monetare	402	121	233
	402	121	233
-	-	-	
Aktivet totale afatshkurtra	23 584	21 884	8
-	-	-	
Totali i aktiveve	25 803	24 149	7
Pasivet dhe kapitali	2019	2018	Δ % '19 - '18
Kapitali			
Kapitali	5 414	5 341	1
Rezerva ligjore	10	10	-
Fitime te pashpërndara	1 307	-	100
Fitim (Humbje) e vitit financiar	560	1 290	(57)
Totali i kapitaleve	7 291	6 641	10
Pasivet afatgjata			
Hua afatgjata	4 267	3 579	19
Grande dhe të ardhura të shtyra	4	159	(97)
Totali i pasiveve afatgjata	4 271	3 739	14
Pasivet afatshkurtra			
Huamarrjet, afatshkurter	412	236	75
Te pagueshme ndaj furnitoreve	1 147	388	196
Te pagueshme ndaj punonjesve	6	90	(93)
Detyrime tatimore	47	16	187
Te tjera detyrime	2 859	3 553	(20)
Paradhenie per furnizime brenda vendit	-	2	(100)
Parapagime të arketuara	9 768	9 486	3
Totali i pasiveve afatshkurter	14 240	13 770	3
Totali i Pasiveve dhe Kapitalit	25 803	24 149	7

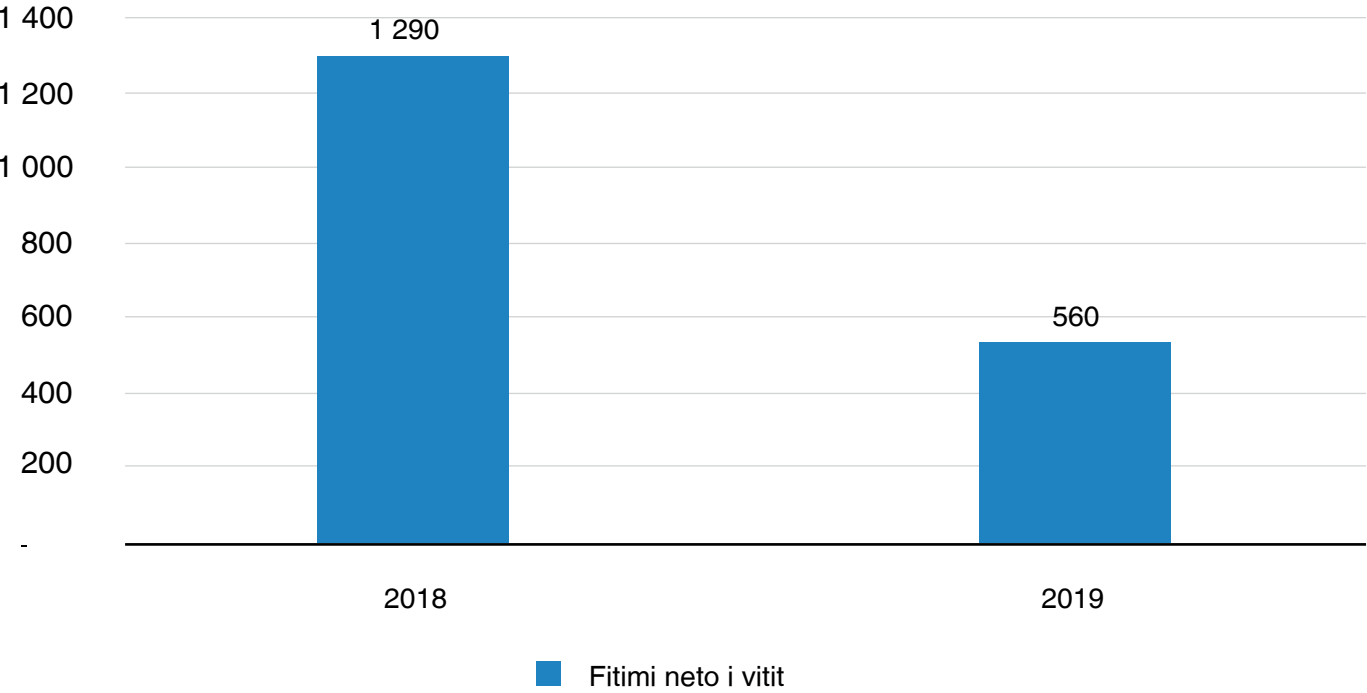
Statement of Financial Position			
31/12/2019			
Value /000 €			
Assets	2019	2018	Δ % '19 - '18
Non Current Assets			
Property, Plant and Equipment	1 055	1 059	(0)
Property, Plant & Equipment held for Investment	1 161	1 203	(4)
Intangible Assets	2	3	(21)
Total non current Assets	2 218	2 265	(2)
Current Assets			
Short Term Investments	700	-	100
Trade receivables	311	165	88
Receivables from related parties	588	572	3
	1 600	737	117
Inventory			
Raw Materials	166	68	142
Work in Progress	9 928	9 146	9
Finished Products	1 306	-	100
Prepayments	140	302	(54)
Prepaid expenses	10 043	11 510	(13)
	21 583	21 026	3
Cash and cash equivalents			
Cash and cash equivalents	402	121	233
	402	121	233
-	-	-	
Total Current Assets	23 584	21 884	8
-	-	-	
Total Assets	25 803	24 149	7
Equity and Liabilities	2019	2018	Δ % '19 - '18
Equity			
Share capital	5 414	5 341	1
Legal reserves	10	10	-
Retained earnings	1 307	-	100
Profit for the year	560	1 290	(57)
Total Equity	7 291	6 641	10
Short Term Liabilities			
Bank Loan	4 267	3 579	19
Deferred revenues	4	159	(97)
Total non current liabilities	4 271	3 739	14
Current liabilities			
Other Loans	412	236	75
Trade payables	1 147	388	196
Payables to employees	6	90	(93)
Tax liabilities	47	16	187
Other liabilities	2 859	3 553	(20)
Prepayments Received	-	2	(100)
Client Prepayments	9 768	9 486	3
Total current liabilities	14 240	13 770	3
Total Equity & Liabilities	25 803	24 149	7



Pasqyra e performancës

31/12/2019

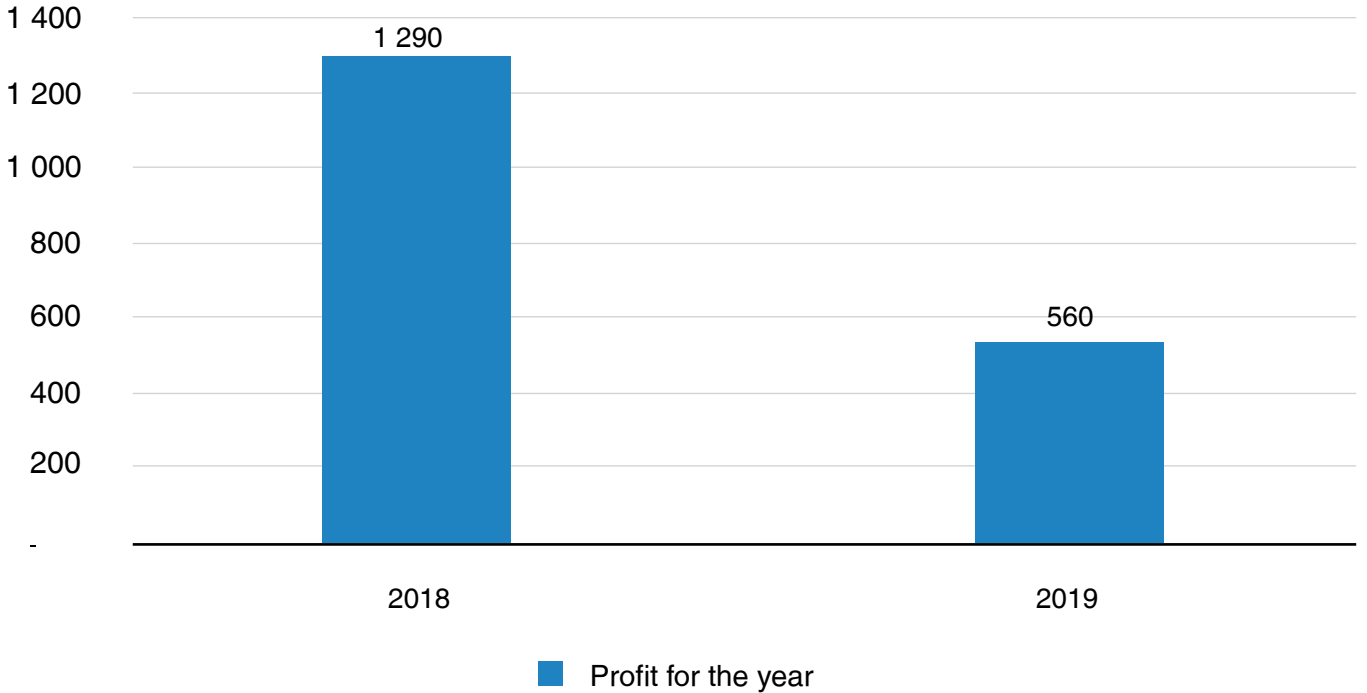
Vlerat /000 €			
Përshkrimi	2019	2018	Δ % '19 - '18
Shitjet Neto	10 405	7 815	33
Të ardhura të tjera nga veprimtaritë e shfrytëzimit	154	60	157
Ndryshimet në punët në proçes	8 356	1 462	471
Ndryshimet në inventarin e produkteve të gatshme	(7 950)	(1 949)	308
Mallrat, lëndët e para dhe shërbimet	(2 429)	(1 169)	108
Punime Ndërtimi	(3 015)	(2 619)	15
Shpenzime të tjera nga veprimtaritë e shfrytëzimit	(4 506)	(964)	367
Shpenzime të personelit	(1 299)	(793)	64
Rënie në vlerë (zhvlerësimi) dhe amortizimi	(287)	(296)	(3)
Fitimi/(humbja) nga veprimtaritë e shfrytëzimit	(571)	(1 547)	(137)
Të ardhurat dhe shpenzimet financiare	1 350	(28)	(4 853)
Fitimi/(humbja) para tatimit	779	1 519	(49)
Shpenzimet e tatimit mbi fitimin	(219)	(229)	(4)
Fitimi/(humbja) neto e vitit financiar	560	1 290	(57)



Profit and Loss

31/12/2019

Value /000 €			
Description	2019	2018	Δ % '19 - '18
Net Sales	10 405	7 815	33
Other Revenues	154	60	157
Changes in work in progress	8 356	1 462	471
Changes in final products	(7 950)	(1 949)	308
Raw materials and consumables	(2 429)	(1 169)	108
Construction Work	(3 015)	(2 619)	15
Other operating expenses	(4 506)	(964)	367
Personnel expenses	(1 299)	(793)	64
Depreciation	(287)	(296)	(3)
Profit from operating activities	(571)	(1 547)	(137)
Financial Income/Expenses	1 350	(28)	(4 853)
Profit before tax	779	1 519	(49)
Income tax expense	(219)	(229)	(4)
Profit for the year	560	1 290	(57)



Fluksi i mjeteve monetare 01/01/2019 - 31/12/2019			
Vlera /000 €			
Përshkrimi	2019	2018	Δ % '19 - '18
Fluksi i parave nga veprimtaritë e shfrytëzimit			
Fitimi para tatimit	779,36	1 519	(49)
Rregullore për:	-	-	
Amortizimin	287,35	260	11
Humbje/(Fitim) nga Shitjet e Aktiveve Afatgjata	(4,36)	-	
Të ardhura nga investimet	(0,04)	-	
Shpenzime të maturuara	0,04	-	
Humbje/(Fitim) nga Rivlerësimi	0,07		
Rritje/rënie në tepricën e kërkesave të arkëtueshme nga aktiviteti, si dhe kërkesa të arkëtushme të tjera	(852,23)	315	(371)
Rritje/rënie në tepricën e inventarit	(271,96)	(7 437)	(96)
Rritje/rënie në tepricën e detyrimeve, për t'u paguar nga aktiviteti	283,74	2 408	(88)
Paratë e përftuara nga aktivitetet	222	(2 936)	
Tatim fitim i paguar	(219)	(229)	(5)
Fluksi i parave nga veprimtaritë investuese	3	(3 165)	
Blerja e aktiveve afatgjata materiale	(244)	(408)	(40)
Të ardhura nga shitjet e pajisjeve	38	92	100
Paraja neto, e përdorur në aktivitetet investuese	(206)	(316)	(35)
Fluksi i parave nga veprimtaritë financiare	482	3 578	-
		-	
Paraja neto, e përdorur në aktivitetet financiare	482	3 578	-
Rritja/rënia neto e mjeteve monetare	280	97	189
Mjetet monetare në fillim të periudhës kontabël	122	24	412
Mjetet monetare në fund të periudhës kontabël	402	121	233

Statement of cash Flows 01/01/2019 - 31/12/2019			
Value /000 €			
Description	2019	2018	Δ % '19 - '18
Cash Flows from operatating activities			
Profit for the year	779,36	1 519	(49)
Adjustments for non-cash iteams:	-	-	
Depreciation and amortization expense	287,35	260	11
Loss on Sale of Assets	(4,36)	-	
Accrued Interest from deposits	(0,04)	-	
Accrued Expenses	0,04	-	
Loss on revaluation	0,07		
Decrease/(increase) in trade and other receivables	(852,23)	315	(371)
Decrease/(increase) in inventory	(271,96)	(7 437)	(96)
Decrease/(increase) in treade payables and other payables	283,74	2 408	(88)
Net cash-flows from operating activities before tax & interest	222	(2 936)	
Income Tax paid	(219)	(229)	(5)
Net cash-flows from operating activities	3	(3 165)	
Payments for purchasing property, plant and equipment	(244)	(408)	(40)
Sale of property, plantand equipment	38	92	100
Net cash-flows from investing activities	(206)	(316)	(35)
Net Cash outflow from Financing Activities	482	3 578	-
		-	
Net cash from financing activities	482	3 578	-
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	280	97	189
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	122	24	412
Cash and cash equivalents at the end of the year	402	121	233

Pasqyra e levizjes se kapitaleve
31/12/2019

Vlera /000 €

	Kapitali aksionar	Ligjore Statutore	Pashpërndarë	Fitimi Periudhës	Totali
Pozicioni me 31 Dhjetor 2017	2 919	9	1 956	-	4 884
Fitimi periudhës				1 290	1 290
Levizje të kapitalit	2 422	1	(1 956)		467
Dividentë të paguar			-	-	-
					-
Pozicioni me 31 Dhjetor 2018	5 341	10	-	1 290	6 641
Fitimi periudhës				560	560
Levizje të kapitalit			1 307	(1 307)	-
Dividentë të paguar					-
Pozicioni me 31 Dhjetor 2019	5 414	10	1 307	560	7 292

Statements of changes in equity
31/12/2019

Value /000 €

	Share capital	Legal reserves	Retained Earnings	Profit for the year	Total
As at December 2017	2 919	9	1 956	-	4 884
Profit for the year				1 290	1 290
Movements through equity	2 422	1	(1 956)		467
Dividends paid			-	-	-
					-
As at december 2018	5 341	10	-	1 290	6 641
Profit for the year				560	560
Movements through equity			1 307	(1 307)	-
Dividends paid					-
As at december 2019	5 414	10	1 307	560	7 292



MAGNET

A Frosina Plaku Str 40 AI - 1023 Tirana **W** magnet.kontakt.al

SIRI

A Siri Kodra Str 40 Al - 1017 Tirana **W** siri.kontakt.al

ANA

A Pjetër Budi Str 40 Al - 1009 Tirana **W** ana.kontakt.ala

M21

A Ali Demi Str 40 Al - 1012 Tirana **W** mangalem21.kontakt.al