

Grupa TAG i ROBYG – sprzedaż Q3 2025

Szacowana sprzedaż na 2025 rok na poziomie 2800 lokali

Na koniec trzeciego kwartału 2025 roku Grupa TAG podpisała 1 900 umów przedwstępnych i deweloperskich oraz dodatkowo 290 umów rezerwacyjnych, które pozostały do sfinalizowania jako deweloperskie wkrótce. ROBYG podpisał ponad 1 730 umów przedwstępnych i deweloperskich oraz ponad 280 umów rezerwacyjnych, które pozostały do sfinalizowania jako deweloperskie wkrótce. Grupa TAG zrealizowała i rozpoznała w przychodach ponad 1 190 lokali, ponad 1 060 lokali zostało przekazanych klientom, a ponad 130 lokali wprowadzono na wynajem. ROBYG zrealizował i przekazał klientom 800 lokali. W 2025 roku Grupa TAG w Polsce planuje sprzedaż na poziomie 2800 mieszkań. Do 2028 roku Grupa TAG planuje osiągnąć poziom 10 000 lokali w ofercie na wynajem w Polsce. Ponadto ROBYG konsekwentnie powiększa swój bank ziemi, który obejmuje ponad 21.500 lokali w całej Polsce. ROBYG aktywnie poszukuje również nowych terenów inwestycyjnych.

W styczniu ROBYG wyemitował 250 tys. obligacji serii PF o łącznej wartości 250 mln zł, natomiast w maju spółka zakończyła subskrypcję i dokonała przydziału 150 tys. obligacji serii PG o wartości 150 mln zł. Obligacje zostały wprowadzone do obrotu na rynku Catalyt.

„W trzecim kwartale 2025 roku ROBYG sprzedał aż o 40% mieszkań więcej niż w drugim. To pokazuje potencjał na cały rok. Rynek pozostaje aktywny, a zapotrzebowanie na nowe mieszkania – szczególnie w dużych miastach – nadal utrzymuje się na wysokim poziomie, m.in. z uwagi na silne potrzeby mieszkaniowe, migracje wewnętrzne oraz rosnące znaczenie najmu. Podchodzimy do tej sytuacji w sposób strategiczny, ale nie zwalniamy tempa. Utrzymujemy wysoką dynamikę sprzedaży oraz aktywnie wprowadzamy nowe projekty do oferty – zarówno w największych aglomeracjach, jak i na rynkach rozwijających się. Mimo bardziej wymagającego otoczenia gospodarczego, popyt na mieszkania utrzymuje się na stabilnym poziomie, a nasze rozpoznawalne lokalizacje, konkurencyjna oferta i jakość wykonania nadal przyciągają klientów. W ROBYG obserwujemy stabilny, wysoki poziom sprzedaży. Klienci są aktywni, a nasza szeroka oferta, elastyczne podejście i atrakcyjne lokalizacje sprawiają, że cieszymy się dużym zainteresowaniem. Nasza strategia zakłada dalszy rozwój – zarówno w segmencie mieszkań na sprzedaż, jak i w modelu PRS, co pozwala nam elastycznie odpowiadać na zmieniające się potrzeby rynkowe. Patrzymy z optymizmem na rok 2025 i kolejne lata. Spodziewamy się, że wraz z dalszą stabilizacją stóp procentowych i większą dostępnością kredytów mieszkaniowych, popyt pozostanie silny. Jesteśmy dobrze przygotowani do dalszego działania – mamy zabezpieczony bank ziemi, gotowe projekty i zespół z dużym doświadczeniem. Obecna sytuacja to dla nas przede wszystkim szansa na dalsze umacnianie pozycji rynkowej i rozwój z korzyścią zarówno dla klientów, jak i inwestorów” – wskazał **Oscar Kazanelson, przewodniczący rady nadzorczej ROBYG i Vantage.**



„Obserwujemy zainteresowanie mieszkaniem o podwyższonym standardzie oraz nieruchomościami z segmentu premium. Klienci coraz częściej szukają nie tylko funkcjonalnych metraży, ale również wysokiej jakości wykończenia, nowoczesnej architektury, atrakcyjnego otoczenia oraz rozwiązań sprzyjających komfortowi życia — takich jak przestronne tarasy, duże przeszklenia, inteligentne systemy zarządzania domem czy zielone przestrzenie wspólne. W ROBYG od lat rozwijamy ofertę w segmencie mieszkań o podwyższonym standardzie, szczególnie w atrakcyjnych, dobrze skomunikowanych lokalizacjach dużych miast. Realizujemy inwestycje, które łączą nowoczesne technologie (takie jak standardowe wyposażenie w system Smart House) z wysoką jakością materiałów, ekologicznymi rozwiązaniami i przemyślanym układem przestrzennym. Przykładem mogą być wybrane etapy projektów w Warszawie, Gdańsku czy Wrocławiu, które odpowiadają na potrzeby bardziej wymagających klientów. Planujemy dalszy rozwój oferty w tym segmencie — zarówno przez wprowadzanie nowych etapów istniejących inwestycji o wyższym standardzie, jak i analizę możliwości realizacji nowych projektów premium. Potrzeby klientów ewoluują, a my dostrzegamy duży potencjał w tworzeniu mieszkań, które łączą jakość, estetykę i nowoczesne podejście do życia w mieście. Ponadto wprowadziliśmy ofertę premium Grand Selection. Dostępne są najwyższej klasy apartamenty w wyjątkowych, prestiżowych lokalizacjach: w Warszawie w inwestycji Royal Residence oraz w Gdańsku w projektach: Nowa Wałowa, Nadmotławie i WENDY. ROBYG już planuje kolejne propozycje należące do tej linii – w Poznaniu i innych miastach, gdzie prowadzi działalność. ROBYG Grand Selection to esencja wyrafinowanego stylu życia, zakorzeniona w wartościach, które definiują prawdziwą jakość i wyjątkowość. Ta prestiżowa linia inwestycji mieszkaniowych ROBYG została stworzona z myślą o tych, którzy cenią nie tylko wysoki standard, lecz także autentyczne doświadczenia – harmonijnie łączące luksus, estetykę i codzienny komfort. To połączenie unikalnej architektury inspirowanej lokalnym dziedzictwem, najwyższej jakości wykończenia i starannie wyselekcjonowanych lokalizacji – blisko natury, centrum wydarzeń miejskich oraz prestiżowych punktów na mapie miasta” – powiedział **Eyal Keltsh, prezes zarządu ROBYG i Vantage.**



W 2024 roku Grupa TAG w Polsce (Grupy Deweloperskie ROBYG i Vantage) pozyskała finansowanie w łącznej kwocie 991,5 mln zł. W styczniu 2025 r. ROBYG, spółka z Grupy TAG, z sukcesem wyemitowała nową serię obligacji o wartości 250 mln zł, a w maju 2025 r. zakończono subskrypcję kolejnej serii obligacji o wartości 150 mln zł. ROBYG spłacił obligacje o wartości nominalnej 210 mln zł w 2024 r. i 22,5 mln zł w I półroczu 2025 r.

W pierwszym półroczu 2025 oraz w 2024 roku ROBYG zrealizował szereg działań, mających na celu zminimalizowanie negatywnego wpływu na środowisko. Wszystkie osiedla ukończone w pierwszym półroczu 2025 oraz w 2024 roku są zgodne z Zielonym Standardem – wewnętrzną regulacją oficjalnie przyjętą przez Zarząd, która określa w jaki sposób projektować budynki i wykonywać prace budowlane, aby były bardziej zrównoważone środowiskowo. Już 100% energii elektrycznej na budowie jest zeroemisyjna zgodnie zakupionymi gwarancjami pochodzenia, a 88% zbudowanych budynków mieszkaniowych wielorodzinnych w pierwszym półroczu 2025 oraz w 2024 roku ma zapotrzebowanie na energię pierwotną (EP) o 10% niższe od wymaganego. Zgodność z taksonomią UE od 2026 r. dla wszystkich nowych projektów budowlanych realizowanych przez ROBYG na rzecz rozwoju portfela najmu Vantage Rent to kolejny ambitny cel w ramach modelu biznesowego Grupy. Ponadto firma dba o różnorodność w miejscu pracy – w 2024 r. kobiety stanowiły 73,8% pracowników, a 50% wyższej kadry zarządzającej to kobiety.

Ponadto Grupa ROBYG jako pierwszy deweloper w Polsce powołała instytucję Rzecznika Klienta – to ekspertka wspierająca klientów na każdym etapie kontaktu z firmą. Nowa rola ma wzmocnić zaufanie

i zapewnić realne wsparcie klientom, a także służyć radą i dodatkowymi wyjaśnieniami. Inicjatywa jest częścią szerszych działań Grupy ROBYG na rzecz poprawy doświadczenia klienta i budowania nowoczesnych standardów w branży nieruchomości. ROBYG wprowadził także nowy segment sprzedaży – ofertę premium Grand Selection. Dostępne są najwyższej klasy apartamenty w wyjątkowych, prestiżowych lokalizacjach: w Warszawie w inwestycji Royal Residence oraz w Trójmieście w projektach: Nowa Wałowa, Nadmotławie i Wendy. ROBYG już planuje kolejne propozycje należące do tej linii – w Poznaniu i innych miastach, gdzie prowadzi działalność.

ROBYG to ponad 33.000 sprzedanych lokali i ponad 90.000 zadowolonych klientów.

Najważniejsze dane ROBYG:

	2020	2021	2022	2023	2024
Umowy deweloperskie i przedwstępne	2738	4308	2144	3488	1900
Lokale uznane w przychodach	2715	2940	3500	3359	2300
Przychody	1,11 mld zł	1,3 mld zł	1,5 mld zł	1,8 mld zł	1,3 mld zł

Więcej informacji www.robbyg.pl