

INFORMACJA PRASOWA
Warszawa, 19 stycznia 2025

Grupa TAG i ROBYG – sprzedaż w 2025 roku

W 2025 roku Grupa TAG zakontraktowała ponad 2800 lokali.

W 2025 r. Grupa TAG zakontraktowała ponad 2800 lokali z czego ROBYG zakontraktował ponad 2570 lokali. Dodatkowo Grupa TAG zrealizowała i rozpoznała w przychodach ponad 2380 lokali, ponad 2070 lokali zostało przekazanych klientom, a blisko 310 lokali wprowadzono na wynajem. ROBYG zrealizował i przekazał klientom około 1700 lokali. Ponadto ROBYG konsekwentnie rozbudowuje swój bank ziemi, który obejmuje ponad 21 000 lokali (łącznie z ofertą) w całej Polsce. ROBYG aktywnie poszukuje również nowych terenów inwestycyjnych. W 2025 roku Grupa ROBYG pozyskała nowe źródła finansowania o łącznej wartości 735 mln zł. Na tę kwotę złożyły się emisje trzech serii obligacji – PF, PG oraz PH – o łącznej wartości nominalnej 475 mln zł. Ponadto Grupa ROBYG przedłużyła umowy kredytów rewolwingowych, jednocześnie zwiększając ich łączny limit o 110 mln zł, a także podpisała nowe umowy kredytów projektowych o łącznej wartości 150 mln zł. W całym 2025 roku Grupa TAG w Polsce podpisała nowe umowy zakupu gruntów o łącznej wartości około 400 mln zł.

„Rok 2025 był dla Grupy ROBYG okresem dynamicznego wzrostu i potwierdził, że rynek mieszkaniowy w Polsce nadal ma silne fundamenty. Szczególnie dobrym sygnałem było znaczące odbicie sprzedaży w drugiej połowie roku – w trzecim i czwartym kwartale sprzedaliśmy o ponad 40% więcej mieszkań niż w pierwszym półroczu. To jasno pokazało, że popyt nie wygasa, zwłaszcza w największych aglomeracjach – gdzie rosnące potrzeby mieszkaniowe, intensywne migracje wewnętrzne oraz coraz większe znaczenie rynku najmu generują stały napływ klientów. W 2025 roku utrzymaliśmy bardzo dobrą dynamikę sprzedaży, a nasze rozpoznawalne lokalizacje, kompetencje wykonawcze oraz szeroka oferta pozwoliły nam skutecznie odpowiadać na potrzeby zarówno osób kupujących na własne cele, jak i inwestorów. Największy popyt dotyczył mieszkań kompaktowych – funkcjonalnych 2- i małych 3-pokoi o metrażach do 55 m², które pozostają najbardziej uniwersalne i dostępne cenowo. Rosło także zainteresowanie mieszkaniem o podwyższonym standardzie energetycznym, co wpisuje się w kierunek rozwoju naszych inwestycji i rosnące oczekiwania klientów dotyczące kosztów utrzymania. W mijającym roku obserwowaliśmy również zmianę w zachowaniach nabywców – decyzje zakupowe były podejmowane coraz bardziej świadomie, a kluczowego znaczenia nabrały funkcjonalność, efektywne układy mieszkań, dobra komunikacja oraz jakość części wspólnych. Z drugiej strony, mimo wymagającego otoczenia makroekonomicznego, popyt pozostał stabilny, a nasza oferta nadal cieszyła się dużym zainteresowaniem. Rok 2025 był także czasem umacniania technologicznego w branży. Prefabrykacja, wyższe parametry energetyczne budynków oraz rozwój narzędzi cyfrowych w procesie projektowym i wykonawczym zaczęły odgrywać coraz większą rolę. Dla ROBYG jest to kierunek naturalny – budujemy inwestycje nowoczesne, energooszczędne i oparte na rozwiązaniach, które podnoszą komfort mieszkańców i ograniczają koszty eksploatacji. Z optymizmem patrzymy na rok 2026. Oczekujemy, że stabilizacja stóp procentowych oraz poprawa dostępności kredytów mieszkaniowych będą wspierały popyt. Rynek pozostanie aktywny, szczególnie w dużych miastach, gdzie deficyt nowych mieszkań jest ciągle



Dodatkowe informacje:

GENESIS PR: Eliza Misińska, tel. 601-691-477, e-mail: robyg@genesispw.pl

widoczny. Największymi wyzwaniami dla rynku będą nadal rosnące koszty realizacji inwestycji, dostępność gruntów oraz presja regulacyjna związana z energooszczędnością. Jednak ROBYG jest do tych wyzwań dobrze przygotowany – dysponujemy solidnym bankiem ziemi, gotowymi projektami i zespołem, który potrafi skutecznie realizować inwestycje w wymagającym otoczeniu. Podsumowując, rok 2025 kończymy mocną pozycją i bardzo dobrymi wynikami sprzedaży, a 2026 rok traktujemy jako czas dalszego rozwoju i umacniania przewag konkurencyjnych – z korzyścią zarówno dla naszych klientów, jak i inwestorów” – wskazał **Oscar Kazanelson, przewodniczący rady nadzorczej ROBYG i Vantage.**

„Rok 2025 był dla rynku mieszkaniowego w Polsce czasem stabilizacji po okresie intensywnych wahań koniunktury. Choć popyt pozostawał wysoki, rynek stał się bardziej selektywny, a decyzje klientów – bardziej świadome. W największych aglomeracjach, gdzie podaż nowych projektów jest tradycyjnie ograniczona, sprzedaż utrzymywała się na dobrym poziomie. W mniejszych miastach rynek był zróżnicowany, a tempo transakcji zależało głównie od lokalizacji, dostępności komunikacji oraz jakości oferowanych inwestycji. Klienci coraz częściej analizują koszty użytkowania i zwracają uwagę na rozwiązania obniżające zużycie energii – od lepszej izolacji po instalacje fotowoltaiczne. Patrząc w przyszłość, rok 2026 przyniesie kontynuację kilku kluczowych trendów. Najważniejszym z nich będzie dalsza popularność mieszkań kompaktowych, które pozostaną podstawą popytu. Największym wyzwaniem dla rynku pozostanie ograniczona dostępność gruntów w dużych miastach. Z kolei ceny mieszkań, według obecnych prognoz, będą rosły umiarkowanie. Rynek mieszkaniowy wchodzi w kolejną fazę dojrzewania: bardziej racjonalny, bardziej efektywny i coraz bardziej świadomy zarówno po stronie klientów, jak i deweloperów” – 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, w maju 2025 r. zakończono subskrypcję kolejnej serii obligacji o wartości 150 mln zł, zaś w październiku przydzielono obligacje niezabezpieczonych serii PH o wartości 75 mln zł. ROBYG spłacił obligacje o wartości nominalnej 210 mln zł w 2024 r. i 61,8 mln zł w 2025 r.

W 2025 i 2024 roku ROBYG zrealizował szereg działań, mających na celu zminimalizowanie negatywnego wpływu na środowisko. Wszystkie osiedla ukończone w 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 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