

Szanowni Państwo,



Rok 2019 potwierdził niesłabnący popyt na mieszkania w Polsce. Niewątpliwie przewagę mieli deweloperzy mający rozbudowaną ofertę i dużą liczbę różnorodnych lokali w sprzedaży. ROBYG zakontraktował 2570 lokali i uznał w przychodach ponad 2840 lokali – co przełożyło się na przychody w wysokości 1,12 mld zł, czyli o 8% więcej niż przed rokiem. Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej wyniósł 178 mln zł, czyli o 28% więcej niż w 2018 roku, a EBIT około 239 mln zł – czyli o prawie 7% więcej r/r.

Grupa ROBYG bardzo aktywnie rozbudowuje swoje osiedla w atrakcyjnych dzielnicach w 4 miastach w Polsce. Prowadzimy inwestycje w Warszawie – w dzielnicach: Wilanów, Bemowo, Wola, Mokotów, Ursus, bliski Tarchomin, Włochy i Praga. W Gdańsku posiadamy inwestycje w dzielnicach: Jasień, Letnica, Piecki-Migowo, Wrzeszcz oraz Śródmieście, we Wrocławiu w dzielnicy Jagodno. W pierwszym półroczu 2019 rozszerzyliśmy obszar działań o Poznań, gdzie nabyliśmy działkę m.in. na Ostrowie Tumskim. Łączny potencjał budowy na rynku poznańskim wynosi ok 2300 lokali oraz 20 000m<sup>2</sup> usług towarzyszących. Grupa ROBYG to 21 000 sprzedanych lokali i ponad 63 000 zadowolonych klientów.

Na polskim rynku mieszkaniowym od wielu lat popyt przerasta podaż, a potrzeby mieszkaniowe Polaków wciąż są duże. Mimo nieuniknionego wzrostu cen mieszkań – związanego m.in. z cenami materiałów budowlanych, wzrostem cen działek i kosztów wynagrodzenia – wyraźne zapotrzebowanie rynkowe skutkuje utrzymaniem zainteresowania zakupem mieszkania. Nadal najpopularniejszy segment to lokale 2-3 pokojowe, w metrażach 40-60 mkw. o dobrym stosunku ceny do jakości. Dodatkowo, niskie stopy procentowe umożliwiają racjonalną inwestycję w mieszkania. Należy jednak pamiętać, że mniej więcej na stałym poziomie utrzymuje się pula klientów gotówkowych – w ROBYG to około 30-35% zakupów. Oczywiście dopasujemy ofertę mieszkaniową do potrzeb kupujących i obserwujemy rynek elastycznie się do niego dostosowując.

Polacy są coraz bardziej świadomi i decyzje zakupowe opierają także na pozacenowych parametrach. Dla klientów oprócz renomy marki dewelopera, liczy się również dobra komunikacja drogowa i miejska, czy dostęp do placówek publicznych – jak ośrodki zdrowia, szkoły oraz sklepy. W Grupie ROBYG planujemy inwestycje tak, żeby zapewnić nie tylko



szeroki wybór metraży, ale przede wszystkim zintegrowaną przestrzeń do życia, ze wszystkimi udogodnieniami. Z naszych obserwacji i doświadczeń wynika – że przy obecnych tendencjach rynkowych – popyt na lokale mieszkaniowe w nadchodzących miesiącach powinien utrzymywać się na zbliżonym poziomie do 2019 roku.

Grupa ROBYG szacuje, że aż 20% mieszkań kupują studenci lub ich rodzice. Trend ten jest zauważalny na rynku od kilku lat – tym samym pojawia się coraz więcej ofert dedykowanych tej grupie odbiorców. Grupa ROBYG w 2019 roku wprowadziła nowy produkt – mikroapartamenty. Pierwsza tego typu inwestycja powstaje w sąsiedztwie projektu City Sfera na warszawskich Włochach. W 2 budynkach Modern Space znajdą się 402 lokale o metrażach od 17 – 39 m<sup>2</sup>. To doskonała inwestycja pod względem lokowania kapitału – pierwsza oferta mieszkań w Warszawie, w najbardziej poszukiwanym małym metrażu, z tak wysokim standardem wykończenia i pakietem usług dodatkowych. Mikroapartamenty są atrakcyjnym rozwiązaniem m.in. dla osób poszukujących wygodnego lokum blisko miejsca pracy, alternatywą dla wynajmu lub hotelu, a dla studentów perspektywą inwestycyjną. Pozwalają także przedsiębiorcom na odliczenie VAT. Zwłaszcza, że ceny są bardzo atrakcyjne.

Rekomendacje naszych klientów to najlepsza ocena naszej działalności. W tym roku sprzedaż z polecenia osiągnęła 20% całkowitej kontraktacji. To wskaźnik rekordowy i wyróżniający ROBYG na rynku. Zaufanie naszych klientów i zadowolenie ze standardu, jaki oferujemy, jest dla nas najważniejsze. Dlatego tak dokładnie planujemy nasze osiedla – jako kompleksowe części miasta, z pełną ofertą usługową, dobrze zaprojektowanymi terenami zielonymi i rekreacyjnymi, strefami dla dzieci i osób aktywnych, w świetnie skomunikowanych lokalizacjach, blisko infrastruktury publicznej. Naszym atutem jest oczywiście bezpłatny system Smart House w każdym mieszkaniu, ale także jakość wykończenia części wspólnych.

Jeśli chodzi o bieżącą sytuację – związaną ze stanem epidemii w Polsce – zgodnie z wytycznymi rządu zmniejszyliśmy istotnie obsadę w biurach terenowych i ograniczyliśmy ją wyłącznie do dyżurów, niektóre biura zostały czasowo zamknięte. Istotnie większy ruch ze strony klientów notujemy telefonicznie i internetowo. Jesteśmy w pełni przygotowani na taką obsługę klientów. Od lat komunikujemy się z klientami za pomocą kanałów analogowych i kontaktów bezpośrednich, jak też telefonicznie i internetowo / cyfrowo. Klienci mogą zapoznać się z naszą pełną ofertą na stronach WWW, otrzymać także obszernie wyjaśnienia



telefonicznie. Jediną procedurą, która musi być przeprowadzona osobiście – zgodnie z polskim prawem – jest notarialne podpisanie umowy.

Nasze sukcesy to efekt zaangażowanej pracy wszystkich osób zatrudnionych w Grupie ROBYG, aktywności pracowników biur sprzedaży – ale także wysiłkom ekip budowlanych i architektonicznych. Należy im się największe uznanie – które przekazuję w imieniu całego Zarządu Grupy ROBYG. Dziękujemy także naszym klientom – za rekomendacje i pozytywne oceny, jakie od lat uzyskują nasze inwestycje.

**Zbigniew Wojciech Okoński, prezes Zarządu ROBYG SA**