

# Jak nakupují cizinci

1. Mezi nakupujícími cizinci na pražském rezidenčním trhu dominovali v minulých letech lidé ze zemí bývalého Sovětského svazu. Podle realitních kanceláří se pozvolna vracejí investoři ze Západu. Jak velký podíl kupujících tvoří u vašich projektů cizinci?
2. Z jakých zemí nejčastěji pocházejí? Zaznamenáváte v poslední době nějaké změny?
3. Jaké bývají jejich preference či nejčastější požadavky na klientské změny oproti tuzemským zákazníkům?



**Marcel Soral,**  
generální ředitel,  
Trigema

1. U projektu Smart byty v Nových Butovicích v tuto chvíli tvoří zahraniční klientela dvacet procent z celkového počtu zákazníků. U projektu 2Barevné Letňany evidujeme u II. a III. etapy zhruba pětiprocentní podíl klientů ze zahraničí.
2. Většinou jde o občany bývalého Sovětského svazu, to je dáno zejména lokalitou Nových Butovic. V poslední době zaznamenáváme i nemalý podíl cizinců ze Západu.
3. Majoritní část zahraničních klientů u nás nakupuje byty pro investiční účely, v tom případě jsou byty prodávány ve standardním provedení. Ani v opačném případě, kdy klient plánuje v bytě žít, nebývají jeho nároky velké a probíhají pouze minimální klientské změny, protože všem klientům nabízíme nadstandardní řešení bytu již v základní nabídce.



**Evžen Korec,**  
generální ředitel,  
Ekospol

1. Dramatické změny v podílu bytů, které si kupují cizinci, jsme v poslední době nezaznamenali. Jedná se tedy zhruba o sedm až osm procent z celkového množství prodaných bytů. U některých etap našich projektů je podíl bytů prodaných cizincům téměř dvojnásobný. Například v projektu Výhledy Barrandov činí 14,1 procenta, v šesté etapě projektu Panorama Kyje to je 12,7 procenta.

2. Výraznější změny jsme neznamenali ani v podílu jednotlivých národností. Stále platí, že mezi zahraničními kupci jsou nejčastěji zastoupeni Slováci, za nimiž následují Rusové a Ukrajinci.
3. Rusové jsou víc zatíženi na známé značky. Také preferují zdobenější koupelny – rádi obklad doplňují listelou v kombinaci s bombatem a orámovávají si takto zrcadla. Nebo třeba častěji požadují umyvadlo na desce. Větší klientské změny ale realizují pouze u bytů pro vlastní bydlení.



**Ján Horváth,**  
generální ředitel  
Real Estate,  
CTR group

1. Záleží na typu projektu. V projektech s byty k prodeji tvoří naši klientelu v drtivé většině Češi. Překvapilo nás to zejména u našeho prémiového projektu Residence Výhledová, kde jsme zahraniční klienty tak trochu očekávali. Podobná situace je u projektů Atrium Kobylisy a Panorama Pražka, kde cizinci tvoří jen malou část, řekněme do pěti procent. Zajímavostí je, že stejný trend registrujeme také v Drážďanech, kde v našem projektu Residenz am Zwinger opět výrazně dominují němečtí klienti. Zcela odlišná je situace u nájemního bydlení. V projektu Albertov Rental Apartments s 269 byty určenými výhradně k pronájmu evidujeme 74 procent cizinců. Největší zastoupení má Německo, Řecko, Velká Británie, Slovensko a Ázerbájdžán.
2. V našich dřívějších projektech, například v Karlíně nebo Vršovicích, bylo zastoupení zahraničních klientů vyšší, minimálně kolem deseti pro-

cent. Vnímám to tak, že v Česku sílí vrstva dobře situovaných lidí, kteří rádi investují do nadstandardního bydlení v kvalitních lokalitách širšího centra města.

3. Neřekl bych, že je významný rozdíl v požadavcích zahraničních a tuzemských klientů. Snad drobný rozdíl je v tom, že klienti ze západní Evropy se více zajímají také o energetickou náročnost budovy a obecně o procesy související s údržbou domu a společných prostor.



**Radim Sayed,**  
obchodní ředitel,  
Crestyl

1. Podíl cizinců se vždy odvíjí od ceny a standardů nemovitostí – čím luxusnější nemovitost, tím jejich podíl stoupá. Vzhledem k tomu, že nabízíme nadstandardní nemovitosti ve vyšších cenových relacích, je mezi našimi klienty i vyšší podíl cizinců, u některých projektů dosahuje až 35 procent.
2. Zhruba do roku 2006 dominovali mezi cizinci kupujícími nemovitosti ti ze západní Evropy. Během krize se jejich podíl snížil, ale tento odliv kompenzoval nárůst kupujících z Východu. Ti stále dominují, ale vracejí se postupně drobní investoři i ze západních zemí. Samostatnou kapitolou jsou zahraniční expati usazení v Česku, u kterých je zájem o koupi nemovitostí dlouhodobě stabilní.
3. Požadavky cizinců se liší především ve velikostech místností a vkusu. Každý národ má historicky rozdílný vkus, což se odráží i v požadavcích na standardy, zejména co se týče použitých barev. Zajímavé

pak je, že cizinci ze zemí na východ od nás mají požadavky na větší místnosti, takže jim často měníme dispozici, například byt 4+kk měníme na 3+kk.



**Tomáš Pardubický,**  
generální ředitel,  
Finep

1. Cizinci, včetně Slováků, v Praze nakupují víc než pětinu bytů a jejich zájem roste. Loňská data tento trend potvrzují. Odhadujeme, že celkový podíl nákupu cizinců na prodeji novostaveb v Praze překročil 20 procent. Praha je v zahraničí vnímána nejen jako dobré místo pro život, ale rovněž výhodná investice.
2. V posledních letech nejčastěji nakupují Rusové a Ukrajinci, s velkým odskokem pak Slováci, Vietnamci, Číňané. Investoři ze západních zemí (Británie, Francie, Německo, Nizozemsko) nepřekročí v součtu pár procent a pohlížejí na byt spíše jako na investici.
3. Cizinci preferují projekty na metru. Při posuzování lokality bývají přísnější právě s ohledem na dopravní dostupnost a infrastrukturu, a to bez ohledu na to, zda si byt pořizují pro sebe nebo jako investici. Dále cizinci bývají odvážnější při výběru barev u zařizovacích předmětů, jako jsou například obklady v koupelnách, zatímco Češi obvykle upřednostňují přírodní odstíny. Co se klientských změn týká, je to stejné u Čechů i cizinců, nejčastěji jde o úpravu elektroinstalací a rozvodů v bytě. Na dalším místě je odstranění příček, protože někteří klienti preferují otevřené vzdušné prostory.

&gt;dna



# Novoroční SLEVY!

Na vybrané byty, nabídka je časově omezena!

**Praha 4 - Modřany | ve výstavbě**

**2+kk od 2,1 mil. Kč**

**3+kk od 3,1 mil. Kč**

**4+kk od 3,9 mil. Kč**

**157**  
nových  
bytů

