

## Češi se zbavují chat z covidového boomu. Ale kdo chce prodat, musí slevit

Kamila Bendová, 1. září 2024

Prodám chatu v chatové osadě, 49 metrů čtverečních, na pronajatém pozemku 481 metrů, před rekonstrukcí, bez kanalizace, nejbližší město pět kilometrů. A to vše za pouhých 2,2 milionu korun. Podobné nabídky se na realitních serverech hromadí. Zájem Čechů o rekreační nemovitosti však od období pandemie klesl a podle dat portálu Reality.iDNES.cz poptávka za poslední rok spadla až o čtvrtinu.

„V nabídkách visí chaty a chalupy, které jsou naceněné vysoko. Podle nabídkových cen to vypadá, že ceny stagnují, ale kdybychom vycházeli z realizovaných cen, tam je vidět, že prodávající zlevňují,“ říká výkonný ředitel Reality.iDNES.cz Petr Makovský.

Úplně jiná je situace u chalup v okolí Prahy a velkých měst, dále v atraktivních lokalitách, ceny rostou také u vody a na horách.

Mnoho lidí nakoupilo chaty a chalupy při covidové pandemii v letech 2020 a 2021, kdy bylo omezené cestování. „Kvůli tomu vyrostly ceny i o více než sto procent. V nabídkách realitních kanceláří nebylo prakticky nic a prodaly se i ruiny bez inženýrských sítí,“ popsal MF DNES manažer Next Reality Jan Babka.

V roce 2022 začal zájem opadat. Dalo se totiž už normálně cestovat a navíc ceny byly stále vyšponované a pěkné nemovitosti „přebrané“. „Loni a letos se dostávají do nabídek chaty a chalupy koupené právě za covidu od majitelů, kteří si chataření na ty dvě sezony zkusili a nechytlo je to,“ dodal Babka s tím, že nabídka oproti loňskému roku je dvojnásobná.

### Dvě nemovitosti už neutáhnou

Mezi důvody, proč se zejména letos lidé ve velkém rekreačních nemovitostí zbavují, je i to, že se zhoršila dostupnost vlastního bydlení a „táhnout“ dvě domácnosti již není pro každého. **„Opravovat chaty a chalupy je navíc ekonomicky velmi náročné, stejně jako najít kvalitní řemeslníky,“ říká Michal Pich ze serveru Reality Čechy a Reality Morava.** Podle něj ceny za poslední dva roky reálně klesly až o pětinu. Největší propad byl v turisticky méně zajímavých lokalitách nebo v místech, kde je malé množství aktivit.

Jednou z takových oblastí je Ústecký a Karlovarský kraj nebo Jeseníky. Obecně také klesají ceny u starých chalup, které potřebují rekonstrukci. „Na Děčínsku a Ústecku najdeme i příklady, kde je cena chaty třikrát nižší než v období covidu,“ komentuje realitní makléř Century 21 Jan Štěpánek.

**Velká část prodávajících ale stále doufá, že dostane tolik jako ti, kteří prodávali během pandemie. „Jednalo se ale o extrémní situaci, která nemusí nastat další desetiletí,“ říká Pich.**

Kdo chce podle něj prodat rychle, musí s cenou dolů. Úplně jiná je ale situace u chalup v okolí Prahy a velkých měst, dále v atraktivních lokalitách, například okolo zámků Konopiště a Lednice nebo Karlštejna. Také u vody, zejména v okolí Lipna, Máchova jezera nebo vodní nádrže Slapy. Ceny stále rostou i na horách.

„Jde zejména o Krkonoše, Jizerské hory a Šumavu. Tam ceny pořád šplhají nahoru, hlavně kvůli tomu, že je tam málo volných pozemků a lidi prostě chtějí chalupu v horách,“ říká Milan Vršecký, realitní makléř RE/MAX Synergy.

### **Romantika na horách**

Hitem posledních let jsou roubenky se zachovalými původními prvky, jejichž ceny předčí i velké rodinné domy. Výjimkou není podle serveru Bezrealitky.cz ani třicetiprocentní meziroční růst a ceny kolem 15 milionů korun.

„Jasně se ukazuje, že se trh s chalupami rozdělil na dvě části. Přestaly stoupat ceny běžných chalup a starších domů, vyžadujících celkovou rekonstrukci, neumožňujících celoroční bydlení, často navíc v méně atraktivních lokalitách. Naopak u chalup a domů, které mají buď nezpochybnitelnou architektonickou hodnotu, silný příběh, nebo čerpají z genia loci celé lokality, dosahují ceny nová maxima,“ říká generální ředitel Bezrealitky Martin Ponzer.

### **Když investice nevyjde**

Boom zažívají také novostavby roubenek, ale i stylových srubů a chalup. Ovšem ne za účelem vlastní rekreace nebo bydlení, ale k pronájmu. „Mnoho lidí v posledních letech preferuje dovolenou v Česku, a vyhledávají proto zajímavá místa pro rekreaci. Investovat do chalup za účelem pronájmu se vyplatí především na horách, kde lze využívat nemovitost jak pro zimní, tak letní sezonu,“ říká Babka.

Někdy se ale představy investorů o výdělku nenaplnují. Pan Martin S. postavil za 20 milionů chalupu v Beskydech se saunou a bazénem s kapacitou 15 lidí. Na týden ji pronajímá za 50 tisíc korun. Jenomže zjišťuje, že rodiny v takto velké chalupě spolu s dalšími cizími rodinami trávit dovolenou nechtějí. A samostatně si ji za tuto cenu nepronajmou. „Asi jsem to trochu předimenzoval. Budu to muset přestavět na menší apartmány nebo zlevnit,“ říká.

Podle realitních expertů majitelé chat a chalup, kteří nepotřebují nutně rychle prodat, ve svých požadavcích jen tak nepoleví. „Je jasné, že majitelé se budou snažit nabídkové ceny zvyšovat. Ale to z mého pohledu povede jen k delšímu pobytu nemovitosti v nabídce,“ říká Ponzer.

Stále víc však budou mít kupující šanci si vyjednat slevu. „Záleží na lokalitě, samotné nemovitosti a na tom, jak je nastavena cena. Odhadem se průměrně vyjednává sleva na úrovni 10 až 15 procent,“ říká Babka.

Klíčové je také to, jak velký je pozemek a jestli se na něm dá stavět.

**„I chatrč, která vypadá strašně a na první pohled předraženě, může být na skvělém místě. Až 90 procent ceny může dělat pozemek,“ podotýká Pich.**