

Forbes

Češi zoufale shání chaty a chalupy. A často kvůli tomu přeplácí i investory

29. července 2021

Dřevěná chatka v přírodě s cenou, jakou zaplatíte za pražskou garsonku? V současné době, kdy nabídka rekreačních nemovitostí absolutně nestačí vysoké poptávce, je to běžná realita. Lidé chaty skupují téměř okamžitě poté, co se objeví v nabídkách realitních serverů.

„Podstatnou část poptávky vytvářejí zájemci o využití pro vlastní potřebu, kteří jen zvažují, zda si mohou dovolit požadovanou cenu uhradit, či nikoli. Tito zájemci tak často přeplatí profesionální investory,“ shrnuje CEO realitní kanceláře Luxent Jiří Kučera.

Vzhledem k přetrvávající nejistotě kolem šíření mutací covidu a postupnému rudnutí semaforu států podle podmínek cestování je pravděpodobné, že bude vysoká poptávka po rekreačních nemovitostech pokračovat, a to i přesto, že extrémní zájem z konce jara během léta mírně poklesl. Lidé zkrátka potřebují alespoň nějakou jistotu v tom, kde trávit dovolenou. Nabídka se ale pořád tenčí.

Velký zájem o chaty, chalupy a v podstatě jakékoliv rekreační nemovitosti začal už během loňského roku. Meziročně tak jejich cena stoupla o patnáct až dvacet procent. A stoupá i nadále. Podle dat ČSOB například v oblíbených lokalitách Šumavy a Krkonoš přesahují ceny chat a chalup sto tisíc za metr čtvereční a v některých případech se šplhají až ke sto dvaceti tisícům. To jsou ceny za metr bytu v novém pražském developerském projektu.

„Kvůli omezené nabídce je zájem o téměř jakoukoli chatu nebo chalupu. Tradičně se nejvíce rekreačních objektů prodává ve Středočeském, Jihočeském a Ústeckém kraji. Velký zájem je ale o Jizerské hory a Krkonoše, pak také o Šumavu,“ říká Tomáš Hejda, mluvčí společnosti RE/MAX.

Nemusí ale nutně jít o vyhlášené oblasti, jakmile jde o rekreační nemovitost v nepříliš známém, ale svým způsobem unikátním místě, ani taková v nabídce dlouho nevydrží.

Většina chalup a chat měnila své majitele v posledních dvou třech letech, kdy zájem o rekreační objekty rostl asi nejrychleji. Hodně nemovitostí v tu dobu prodávali dědici prvních majitelů, kteří je pořizovali nebo stavěli v sedmdesátých letech.

„Tato vlna už je, jak se zdá, pryč a o chalupy teď bude nějakou dobu spíše nouze. Kde je ještě nabídka velká, to jsou maloměstské domky, které začínají stále častěji sloužit k chalupaření. Tady sledujeme dlouhodobý trend zmrtvýchvstání,“ popisuje Meyer.

Právě omezená nabídka postupně šroubuje ceny rekreačních nemovitostí do rekordních částek.

„V dobré dojezdové vzdálenosti od Prahy už se nedá pořídit chata na vlastním pozemku v ceně do tří milionů korun. Ještě před rokem to bylo do 1,8 milionu a v létě 2019 do 1,2 milionu. Vesnická stavení se stodolou a nádvořím v jižních Čechách, na Vysočině nebo třeba Tábořsku se běžně prodávají za pět až šest milionů korun,“ popisuje Jan Martina, oblastní manažer společnosti M&M Reality.

Ta nyní prodává zájemci například roubenou chalupu na Semilsku. Kupní cena? Více než dvanáct milionů korun.

Růst hodnoty chat a chalup ovšem není v dlouhodobém hledisku tak stabilní, jako je tomu třeba u bytů. „Pokud někde hledat trend realitní bubliny, pak jsou to rekreační nemovitosti. Jejich nákup není úplně racionální, hodnota se zcela otevřeně přeplácí, protože do transakce vstupují emoce. Nicméně jak ceny vystřelí, tak mohou zase klesnout,“ říká CEO Bezrealitky Hendrik Meyer.

Omezená nabídka má ještě jeden důvod, a to váhání majitelů chat a chalup s tím, jestli je prodat. „Potenciální nabídka je, ale na trh se uvolňuje velice pomalu. Existují tu tisícovky objektů, které jsou vhodné k prodeji, ale jsou nevyužívané nebo chátrají. Vznikají pak takové cykly, kdy se nabídka sníží, ceny vyskočí, v tu chvíli si majitelé, kterým objekt leží ladem řeknou, že se jim vyplatí prodat, a do nabídky se dostanou další nemovitosti,“ popisuje Meyer.

I na trhu s chatami a chalupami se navíc projevuje aktuální nedostatek stavebních materiálů. „Největší zájem je o nemovitosti k rekreaci, u kterých není potřeba větších úprav. Velký nedostatek zručných řemeslníků

a rostoucí ceny stavebních materiálů motivují mnoho zájemců ke koupi dražších chat a chalup, ale bez nutnosti dalších investic,“ vysvětluje **Michal Pich z realitního serveru RealityČechy**.

Ačkoli převládá nákupů pro vlastní potřebu, smysl dává i nákup na investici s tím, že bude chata nebo chalupa určena na pronájem. I krátkodobé pronájmy totiž stále zdražují. Chata na Slapech pro sedm lidí se pronajímá za čtyři a půl tisíce na den, velká krkonošská roubenka vyjde na deset tisíc na víkend a luxusní horská chata v Krkonoších je na trhu i za sedmdesát tisíc na týden.

Vzhledem k tomu, že návratnost nemovitosti se vždy odvíjí od počtu ročně realizovaných noclehů, je nejvýhodnější investovat do chat a chalup, které umožňují celoroční provoz. „Nemusí se však nutně jednat o horské oblasti, pokud dokáže majitel spojit zimní pobyty s dostatkem vnitřních i venkovních aktivit, obstojí v podstatě jakýkoli region,“ říká za Bezrealitky Meyer.

„Návratnost výrazně ovlivňují rostoucí ceny rekreačních objektů. Dlouhodobě se pohybuje mezi čtyřmi až sedmi procenty, tedy v rozmezí čtrnáct až třicet let u objektů, které dokážeme pronajímat celoročně,“ dodává.

Doménou pronájmů ale zůstávají apartmány. „Zatímco chaty a chalupy si lidé pořizují pro vlastní potřebu a často se o ně dělí s více členy rodiny, apartmány až devadesát procent kupců plánuje pronajímat,“ doplňuje Radim Maštalír z odboru Nemovitostí Hypoteční banky