

LIDOVÉ NOVINY

Krize, nekrize, Češi jsou chataři

19. května 2009 - Ekonomické problémy se podepsaly i na cenách chat a chalup, které oproti loňsku klesly v průměru o 20 procent. Lidé se jich ale velmi neradi zbavují a finanční tíseň řeší raději pronájmem než prodejem.

Sezona prodeje chat a chalup nastává už tradičně s příchodem prvních jarních paprsků, v březnu a dubnu. „Za uplynulý kvartál letošního roku ale došlo ve srovnání se stejným obdobím loňského roku v určitých lokalitách až k třicetiprocentnímu poklesu poptávky,“ hodnotí současný zájem o rekreační objekty Michal Pitucha z třinecké realitní kanceláře Sting.

Mezi destinace, o něž klesá zájem, patří podle jeho slov hlavně Moravskoslezský kraj, tedy turisticky známé oblasti Beskyd a Jeseníků. Podle Pituchy lze ale předpokládat opětovný nárůst poptávky – na severní Moravě žije stále mnoho lidí ve městech v panelových bytech a možnost trávit volné chvíle v přírodě je pro ně lákavá.

Po snížení poptávky následoval také pokles cen rekreačních objektů. Společnost Sting zaznamenala snížení cen až kolem 20 procent. Jiří Pácal z Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí odhaduje pokles v některých lokalitách dokonce kolem 30 procent.

Chalupu neprodáme!

„Současný trend zájmu o nemovitosti za rozumné ceny není jen důsledkem světové krize, ale hlavně logického vývoje. Vždyť v průběhu předchozích dvou let výše cen kulminovala a dosáhla vrcholu,“ analyzuje vývoj trhu Jiřina Müllerová, majitelka realitní kanceláře Müller Reality Immobilien z Klatov, která se zaměřuje na obchod s nemovitostmi v oblasti Šumavy. Krizi pocítila jen v poklesu zájmu o luxusní rekreační nemovitosti, např. nově rekonstruovaná stavení s nadstandardní výbavou typu bazén nebo sauna.

Chataři a chalupáři, kteří se ocitnou ve složité ekonomické situaci, se přesto uchylují k prodeji svých rekreačních domů. A to i proto, že nemají dostatek prostředků na jejich provoz. „Není to ale nic masového. Některé domácnosti řeší tyto problémy spíše než prodejem nabídkou k pronájmu,“ upozorňuje Jiří Pácal.

„Nemovitosti na Šumavě jsou ‚rodinné stříbro‘ a k jejich prodeji majitelé přistupují velmi neradi,“ přidává Jiřina Müllerová.

Podle Dany Fialové, geografky z Přírodovědecké fakulty UK, která se zabývá tématem rekreačního bydlení, lze za váháním s prodejem vysledovat nový trend: majitelé chat a chalup mají k objektu ještě těsnější vazbu než třeba před deseti lety. „Pokud objekt vlastní a využívají, činí tak ještě intenzivněji a o jeho prodeji či pronájmu neuvažují. A dokud nenastane opravdu neřešitelná finanční situace, objekt neprodají,“ doplňuje Fialová.

Mnohem složitější situaci Fialová očekává u developerů, kteří mají rozestavěné rekreační apartmánové domy. Ti se nejspíš budou potýkat s minimální poptávkou, která jde ruku v ruce s předimenzovaností projektů a překročením únosné kapacity horských středisek.

Vstanou noví chalupáři Chataření a chalupaření patřilo k typickým rysům domácího socialismu od šedesátých let. V sedmdesátých letech dokonce přibývalo až osm tisíc nových rekreačních objektů ročně. Odhaduje se, že téměř 40 procent Čechů dnes vlastní nějaký rekreační objekt. Jde tedy o fenomén, který je stále aktuální.

„Po roce 1990 došlo k útlumu zájmu o tyto nemovitosti. Ale od roku 2000 až do loňska zájem neustále gradoval a podle informací mnohých realitních kanceláří patřil loňský rok k vrcholům, kdy se chaty a chalupy prodávaly nejvíce,“ říká Michal Pich ze společnosti **EuroNet Media**. Největší zájem o víkendy na chalupě projevují mladší ročníky, které své dětství trávily s rodiči na chalupách. Mezi poptávajícími ale najdeme také aktivní důchodce a lidi kolem padesátky, kteří touží po klidu a práci na zahradě. Senioři častěji prodávají byt a na chatu či chalupu s celoročním dojezdem, elektřinou a vodou se jednoduše přestěhují.

Do skupiny, která opouští zázemí velkých měst, patří také lidé se svobodným povoláním, kteří mohou pracovat nezávisle na konkrétním místě.

„Trvalé bydlení ale takto řeší často i mladé rodiny. Koupí rekreační objekt blízko většího města, protože pro ně splňuje základní podmínky: jsou finančně dostupnější než velké rodinné domy a umožňují rovněž klidné bydlení v relativně čistém prostředí,“ komentuje v posledních letech narůstající trend Michal Pitucha z realitní kanceláře Sting.

Ideální cena? Do milionu Co se týká lokalit, největší zájem je o zavedené turistické adresy: Podkrkonoší, Český ráj, Orlické hory, Beskydy a jižní Čechy. Obyvatelé Prahy pak mají svá favorizovaná místa na Berounsku, Benešovsku nebo v Posázaví. Obecně ale platí, že zájem končí na hranici 100 kilometrů od místa bydliště. „Zájemci mají nejčastěji zájem o rekreační objekty s celoročním bydlením, a to do ceny jednoho milionu korun,“ vypočítává Pitucha. Kupující u žádané nemovitosti hodnotí především atraktivitu lokality, možnosti vyžití v okolí a také vybavenost stavby. Preferován je zejména klid, samota nebo polosamota. Nejvíce nabízených objektů najdeme v již zmíněných atraktivních lokalitách, silné jsou ale také Jeseníky. Cizinci u nás s oblibou nakupují rekreační objekty především kolem Lipna a v Krkonoších.