

## **TISKOVÁ ZPRÁVA** **10. února 2021**

**Byty ve vyšším segmentu nejvíce kupují lidé ve věku 50 až 60 let, převážně pro vlastní bydlení**

**Ze statistik prodejů nových bytů, které si dlouhodobě vedou developerské společnosti, často vyplývají zajímavá data. Třeba pražské byty ve vyšším segmentu převážně nakupují zákazníci ve věku 50 – 60 let (31 %), následováni kategoriemi 25 až 35 let a 40 až 50 let (shodně 26 %). Téměř 70 % těchto bytů je pořizováno za účelem vlastního bydlení, zatímco 30 % na investici. V 90 % jsou kupujícími Češi. Pokud jde o financování, nejvíce závislými na zisku hypotečního úvěru jsou mladší ročníky do 35 let (až 78 %). Tento poměr se postupně snižuje s věkem: v kategorii 40 – 50 let tvoří podíl pořízených bytů na hypotéku 71 %, mezi 50 až 60 lety už jen 60 %. U kupujících ve věku nad 60 let je (i s ohledem na fakt, že většina bank považuje 70 let za maximální věk pro doplacení úvěru) naprostá většina bytů kupována z vlastních zdrojů. Tyto a další údaje vyplývají z interních statistik společnosti Geosan Development, tuzemského developera rezidenčních nemovitostí se zaměřením na Prahu a Středočeský kraj.**

*„V segmentu orientovaném na vyšší kategorii bydlení se vždy jako první prodají byty, které mají takzvaně „něco“ navíc – ať už se jedná o střešní penthousy s unikátním výhledem do okolí, byty navržené se zimní zahradou anebo třeba se dvěma terasami. Není výjimkou, že někteří klienti si pořídí i dva byty najednou, které propojí v jeden velký prostor,“* komentuje Jiří Baloun, vedoucí prodeje a marketingu společnosti Geosan Development, a dodává: *„Zajímavé je sledovat i jednotlivé preference klientů podle dispozičních řešení. Zatímco v kategorii 50 až 60 let vedou s jasnou převahou byty 2+kk, v ostatních věkových kategoriích je poměr vyrovnanější. Nicméně i přesto klienti od 25 do 35 let preferují byty 4+kk a 2+kk, mezi 40 a 50 lety pak 3+kk a 1+kk.“*

Geosan Development také dlouhodobě sleduje poměr bytů zakoupených do vlastnictví versus na investici, přičemž byty na investici v posledních letech tvoří zhruba třetinu všech realizovaných prodejů. Nejaktivnější v tomto směru jsou kategorie 40 až 50 let a nad 60 let. Zájem je především o menší byty 1+kk a 2+kk. Velká poptávka je i po nebytových prostorách umístěných v přízemí nových rezidenčních projektů, které se zpravidla rozprodají brzy po uvedení na trh.

www.geosan-development.cz

***Společnost Geosan Development*** *působí na českém trhu rezidenčních nemovitostí více než 20 let. Od svého založení v roce 1998 již dokončila 21 novostaveb s celkem 2 300 byty. Mezi její aktuální projekty patří druhá fáze Rezidence Neklanka na rozhraní pražského Smíchova a Radlic a Rezidence Radimova Břevnov v exkluzivní lokalitě poblíž parku Kajetánka. V různých stupních přípravy má další projekty s cca 1 000 bytů v atraktivních lokalitách širšího centra Prahy. Vedle toho působí také v regionech: v Choťánkách u Poděbrad nabízí k prodeji stavební parcely. V říjnu 2018 navíc společnost rozšířila spektrum svého podnikání o kancelářské nemovitosti, když koupila administrativní komplex Nagano Park v Praze 3 s celkovou plochou 26 000 metrů čtverečních.*

**Pro více informací kontaktujte:**

**Crest Communications, a.s.**

**Denisa Kolaříková** **Kamila Čadková**

[denisa.kolarikova@crestcom.cz](mailto:denisa.kolarikova@crestcom.cz) [kamila.cadkova@crestcom.cz](mailto:kamila.cadkova@crestcom.cz)

mobil: 731 613 606 mobil: 731 613 609