****

**Výkyvy běžného realitního trhu se luxusních nemovitostí příliš nedotýkají. Roste zájem zejména o rekreační objekty v zahraničí**

***Tisková zpráva, 29. 3. 2023 – Realitní kancelář Luxent – Exclusive Properties se na českém trhu již 15 let věnuje prodeji a pronájmu exkluzivních nemovitostí. Ty představují svébytný realitní segment, který příliš nepodléhá trendům a výkyvům běžného trhu. Některé ekonomické i geografické faktory se ale do prodeje prémiových nemovitostí promítly. V průběhu loňského roku zaznamenala společnost výrazný nárůst zájmu o pořízení rekreačních objektů v zahraničí, a to na úkor klasických chat a chalup v Česku. Kupující se také mnohem více zajímají o energetickou náročnost budov. A to nejen kvůli schválené legislativě, ale především s ohledem na své požadavky na udržitelné bydlení. Za 15 let působení na trhu zprostředkovala realitní kancelář Luxent přes 3 000 realitních transakcí, kdy většinu představují pronájmy zejména z předcovidového období. Celkem prodala 387 nemovitostí za přibližně 5 mld. Kč.***

Společnost [Luxent – Exclusive Properties](https://www.luxent.cz/) letos slaví 15leté jubileum svého fungování. Její dosavadní působení hodnotí majitel realitní kanceláře Emil Kasarda: *„Od počátku byla naše pozice jasná, a sice pomáhat klientům a developerům na trhu exkluzivních realit s výběrem mimořádných nemovitostí, poskytovat jim špičkovou zákaznickou péči a výjimečnou úroveň poradenství. Zaměřujeme se na vyhledávání těch nejvybranějších příležitostí nejen v České republice, ale po celém světě. Už 15 let se nám to daří díky naplňování a překonávání očekávání našich klientů a hluboké znalosti realitního trhu. A to bez ohledu na to, zda s nimi řešíme soukromý dům či developerský projekt.“*

Emil Kasarda dále přibližuje bilanci společnosti Luxent – Exclusive Properties z hlediska prodejů: *„Naše obraty od založení v roce 2008 postupně rostly, v průměru za celé období ročně o více než 30 %. Nejvíce nemovitostí jsme zobchodovali v roce 2019, a to přibližně 700. Početně ale dominovaly pronájmy, které tvořily téměř 90 %. Z hlediska obratu pro nás hraje prim prodej luxusních domů a bytů. Na počátku našeho působení jsme zprostředkovali do 10 prodejů ročně, v loňském roce to bylo 68, zatím nejvíce. Meziroční výkyvy v počtu transakcí jsou dány zejména tím, které developerské projekty se uzavírají v daném období.“*

*Barokní zámek Mirošov*

Od roku 2015 se stal nejdráže prodanou nemovitostí realitní kanceláře Luxent developerský projekt v hodnotě přes 700 mil. Kč, který následovala komerční budova za 350 mil. Kč a pozemek/projekt za 300 mil. Kč. V roce 2022 se do čela dostal rodinný dům za 145 mil. Kč. Co se týče zrealizovaných obchodů realitní kanceláře Luxent, ty v roce 2022 meziročně narostly oproti roku 2021 o cca 50 %. Podíl jednotlivých prodaných nemovitostí tvořily ze 70 % byty, z 25% domy a z 5 % pozemky. Celková hodnota zobchodovaných nemovitostí činila téměř 1,25 mld. Kč. Za loňský rok zprostředkovala realitní kancelář 87 pronájmů, přičemž se jedná o meziroční nárůst přibližně o 10 %. Z toho tvořily byty 95 %, domy a komerční budovy pak zbývajících 5 %.

**K zásadnímu zpomalení jako u běžných bytů nedošlo**

Obecně trh exkluzivních nemovitostí zasáhly nepříznivé události uplynulých měsíců (např. turbulentní situace s hypotékami, zdražování bydlení, válka na Ukrajině, energetické krize apod.) jen částečně. *„Například situace kolem hypoték se luxusního trhu příliš netýká. Již dlouhou dobu je dostatečně saturován bonitní a převážně českou klientelou, která nemá potřebu pro koupi nemovitostí využívat externí financování. V důsledku zvyšujících se úrokových sazeb odpadla i chuť vypomoci si velmi levnými penězi z úvěru a použít ty vlastní na jiné investice,“* komentuje ředitel realitní kanceláře [Luxent – Exclusive Properties](http://www.luxent.cz/) Jiří Kučera*.*

Přesto jsou i zde cítit určité výkyvy jak ze strany kupujících, tak prodávajících. V segmentu těch nejexkluzivnějších nemovitostí je dle slov Jiřího Kučery stále cítit velký zájem. *„U ,standardně‘ exkluzivních domů a bytů to ale začíná být komplikovanější, mírně se prodlužuje doba realizace obchodů. Přece jen kupující čekají na eventuální pokles cen a nijak nespěchají. S výjimkou případů nucených prodejů však neklesají se svou představou o dobré ceně ani prodávající, což vede ke zpomalení, nikoli ale ke zmrazení trhu. Jde o situaci velmi náročnou pro realitní profesionály, kteří se musí snažit přiblížit obě strany v jejich očekáváních.“*

*Vizualizace interiéru projektu Březový háj, Předboj (Praha-východ)*

Z hlediska poměru zájemců u luxusních domů převažují lidé kupující nemovitost pro svou potřebu. Stejně tak to je u bytů, zde ale narůstá zájem investorů. Odhadem činí dnes jejich podíl 25 % a stále se zvyšuje. U stavebních pozemků je zájem ze strany koncových uživatelů a investorů vyrovnaný.

Co se týče pronájmů, zájem o ně se bude stále zvyšovat, byť menším tempem. *„V krátkodobém horizontu předpokládáme snižování růstu zejména s ohledem na výši plateb za energie. V dlouhodobém výhledu pak trh ovlivní kombinace výraznějšího snížení úrokových sazeb a relativního poklesu prodejních cen bytů. Stále u nás totiž převládá touha nemovitost pro bydlení vlastnit. Až teprve pokud to z jakýchkoli důvodů není možné, bereme zavděk nájemním bydlením,“* vysvětluje Jiří Kučera.

**Udržitelnost jako nový aspekt luxusu**

U prémiových nemovitostí se charakteristiky poptávek z dlouhodobého hlediska příliš neliší. Rozhoduje atraktivní lokalita a bezprostřední okolí, dále architektonická hodnota, vysoká kvalita použitých materiálů a špičkové provedení prací, schopnost nemovitosti uspokojit dominantní potřeby poptávajících (bezpečnost, soukromí, reprezentativnost, zázemí pro osobní realizaci apod.) a v neposlední řadě snadná doprava a dostupnost služeb.

U exkluzivních rodinných domů i bytů ovšem přibyl nový, velmi důležitý parametr, a to energetická náročnost, respektive náklady potřebné na dosažení efektivního provozu. *„U nových nemovitostí je dnes nízká energetická náročnost standardem a developer se vždy snaží maximálně zájemcům přiblížit všechna nová úsporná vylepšení. U sekundárního trhu je to složitější. Každý zájemce chce mít jasno v tom, kolik jej bude provoz konkrétní nemovitosti stát. A následně si musí spočítat, nakolik ho vyjdou náklady na rekonstrukci objektu, aby byl šetrnější. Řeší se otázky způsobu vytápění a akumulace tepla i chladu, zadržování srážkové vody a její případné využití například v podobě tzv. šedé vody pro splachování WC či zalévání, rekuperace tepelné energie, izolace, fotovoltaika apod.* *Klienti zkrátka oceňují a využívají každé nové řešení směřující k úspornosti a soběstačnosti,“* říká Jiří Kučera.

**Klasické chaty a chalupy se propadají, do popředí jde zahraničí**

Poptávka po klasických rekreačních nemovitostech se v poslední době značně snížila. Klesly tak i ceny těchto objektů, a to až o desítky procent. Neplatí to ale pro chalupy, domy a apartmány, zejména luxusní novostavby, v oblíbených tradičních rekreačních centrech.

*„Počet českých náročných zájemců, kteří si mohou dovolit pořídit si druhou domácnost v přírodě a relativně dostupné vzdálenosti z větších měst, stále přibývá. A pro ně je odpovídající volbou například kvalitní horský apartmán, jenž představuje zároveň vhodnou investici. Tato část trhu se stále rozvíjí, byť i zde došlo k poklesu tempa jeho růstu,“* doplňuje Jiří Kučera. Luxusnějším rekreačním nemovitostem totiž narůstá konkurence v zahraničí.

Byť si Češi pořizují nemovitosti mimo naše území již řadu let, tento trend právě nyní zřetelně sílí – skokově se navýšil počet realizovaných transakcí v době pocovidové. K dlouhodobě oblíbeným destinacím v Perském zálivu, zejména Dubaji, přibyl zájem o Španělsko (kontinentální i o ostrovy) a především o Chorvatsko, kam se koupěchtiví Češi vrhli v posledních měsících. Region totiž dobře znají a je velmi dobře dopravně dostupný. *„Obecně rostou ceny ve všech těchto lokalitách, v Dubaji hlavně z důvodu masivních investic ruských kupujících, v Chorvatsku pak s ohledem na přijetí eura a vstup do schengenského prostoru k počátku roku,“* vysvětluje Jiří Kučera. V portfoliu společnosti se aktuálně nachází například desítky [chorvatských nemovitostí](https://www.luxent.cz/rezidencni-nemovitosti/f_klina0ob/) v cenách od 5 mil. Kč až do 60 mil. Kč či soubor nemovitostí v Thajsku v celkové hodnotě přes 100 mil. Kč.

*Exkluzivní apartmán 5+kk, Sukošan, Chorvatsko*

Právě o jihovýchodní Asii, tedy především o [Thajsko a Bali](https://www.luxent.cz/life-is-better-on-the-beach/), Češi rovněž projevují velký zájem, přibližuje ředitel realitní kanceláře Luxent: *„Vzhledem k celkové bezpečnostní situaci v Evropě jsme zaznamenali zvýšenou poptávku po investici do nemovitostí také mimo Evropskou unii. Jednou z oblíbených lokací se nyní stává Thajsko, které má mnohem nižší životní náklady než u nás a místní zdravotnictví i školství jsou na vynikající úrovni. Například na ostrově Phuket, kde nabízíme několik nemovitostí, se nachází veškeré zázemí, a navíc lze díky oblíbenosti u asijské klientely v hlavní sezoně, tedy od listopadu do dubna, předpokládat až 100% vytíženost při jejich pronájmu.“*

**Ceny nerekonstruovaných zámků klesnou**

U historických nemovitostí zatím nepozoruje realitní kancelář Luxent – Exclusive Properties žádný mimořádný výkyv v nabídce, ani v poptávce. Jde o segment, který byl doposud poměrně stabilní. *„Vzrůstající kupní síla nejsolventnější části společnosti a její chuť investovat do ojedinělých nemovitostí s nadčasovou kulturní a historickou hodnotou udrží zájem o koupi historických nemovitostí. Dá se ale předpokládat určitý pokles ceny u nerekonstruovaných objektů, protože vysoké ceny energií a stavebních materiálů a prací zvyšují kupujícímu náklady,“* tvrdí Jiří Kučera.

**Když investovat, tak do pozemků**

Co se týče pozemků, v Praze a jejím okolí převládá zájem investorů. S rostoucí vzdáleností pak narůstá a převažuje poptávka koncových vlastníků. *„Pozemky jsou a zůstanou investiční stálicí, takže jejich ceny do budoucna stále přiměřeně porostou. Přetrvá jejich obliba coby nástroje na uchování hodnoty peněz v době inflace pro typické střadatele,“* uvádí Jiří Kučera a dodává: *„Současně to je v dnešní době velmi výhodná investice i z pohledu developerů, kteří mají tendenci nezahajovat větší, investičně nákladné stavby z důvodu vysoké ceny peněz a nejistoty ohledně znovunastartování poptávky. Pozemkový development není tak investičně náročný a lze jej často pokrýt vlastními zdroji. Respektive potřeba čerpat externí finance se koncentruje do relativně krátkého období jejich zasíťování.“*

**A co developerské projekty?**

Součástí nabídky realitní kanceláře Luxent – Exclusive Properties jsou rovněž ucelené developerské projekty. A jak popisuje realitu současného developerského trhu Jiří Kučera, je nyní nutné počítat se sníženým tempem prodejů. *„Ve středním segmentu jsou klíčové podmínky pro hypoteční financování, a dokud se ty nezmění, nelze očekávat zásadní změnu. O to více je důležité soustředit se na kvalitu nabízených nemovitostí a služeb s nimi či s jejich pořízením spojených a také na marketing. Vzhledem k našim zkušenostem jsme již nyní partnerem některých developerských společností, které si uvědomily nezbytnost zajištění bezchybného marketingového a prodejního procesu při prodeji například dražších či jinak nadstandardních projektů z jejich nabídky.“*

*Vizualizace exteriéru projektu Hotel Emerich, Pec pod Sněžkou*

Realitní kancelář Luxent –⁠ Exclusive Properties se podílí mimo jiné na projektu luxusních vil [Březový háj](https://www.luxent.cz/developersky-projekt-brezovy-haj/42/) v obci Předboj (Praha-východ) či na projektu industriálního bydlení [Garden Lofts](https://www.luxent.cz/developersky-projekt-garden-lofts-praha-5/100/) v Praze 5. Do jejího developerského portfolia patří také projekty [exkluzivních rekreačních objektů](https://www.luxent.cz/druhy-domov-v-prirode/) v Krkonoších, např. [Apartmány Albeřice](https://www.luxent.cz/developersky-projekt-horske-apartmany-alberice/98/), [Harrachov Peaks](https://www.luxent.cz/developersky-projekt-harrachov-krkonose/946/) či [Hotel Emerich](https://www.luxent.cz/developersky-projekt-hotel-emerich-peci-pod-snezkou-krkonose/1314/).

*Realitní kancelář**[Luxent – Exclusive Properties](http://www.luxent.cz/)* *působí na českém trhu od roku 2008 a za 15 let svého fungování se stala jedním z významných aktérů na trhu s exkluzivními nemovitostmi. Nabízí komplexní spektrum služeb od zprostředkování prodeje, koupě a pronájmu nemovitosti přes investiční, finanční a projektové poradenství až po marketingové a analytické služby. Portfolio společnosti zahrnuje rezidenční, historické i komerční objekty. Za dobu své existence kancelář zprostředkovala prodej a pronájem více než 3 000 nemovitostí. Součástí činnosti realitní kanceláře Luxent – Exclusive Properties je také spolupráce s developery. Mezi aktuálně nabízené developerské projekty patří například luxusní komplex MOLO Lipno Resort či krkonošské apartmány Harrachov Peaks, Apartmány Albeřice a Hotel Emerich, luxusní vilová čtvrť Březový háj v Předboji severně od Prahy, Rezidence Brodce u Mladé Boleslavi, komorní projekt Rezidence Pod Rybníčkem v pražském Suchdole, komorní projekt s mezonetovými byty v Sokolovské ulici nebo projekty loftového bydlení v Praze 5 (Garden Lofts a Lofty Anděl). V portfoliu má rovněž pozemky pro dva komorní projekty hyperluxusních vil v Praze 6 a 8. Luxent se věnuje také prodeji rekreačních zahraničních nemovitostí, například ve Vídni, Dubaji, Chorvatsku, Španělsku, Thajsku, Indonésii či projektu Marina Liptov na Slovensku.*

***Další informace:***

**Crest Communications**

Marcela Kukaňová, tel.: 731 613 618, [marcela.kukanova@crestcom.cz](mailto:marcela.kukanova@crestcom.cz)

Michaela Muczková, tel.: 778 543 041, [michaela.muczkova@crestcom.cz](mailto:michaela.muczkova@crestcom.cz)

[**www.crestcom.cz**](http://www.crestcom.cz)**;** [**www.luxent.cz**](http://www.luxent.cz)