

Lidé chtějí prostornější pokoje, moderní kuchyni a samostatné WC, vyplývá z ankety CENTRAL GROUP

9.7.2014, Praha – S týdenním odstupem přinášíme druhou část výsledků z velké ankety mezi zájemci o nové byty. V uplynulých deseti měsících ji na vzorku 389 respondentů prováděla společnost CENTRAL GROUP, největší rezidenční developer a investor v České republice. Tentokrát se zaměříme na preference kupujících v oblasti standardu provedení a vybavení bytových jednotek.

Nový byt o dispozici 2+kk s kuchyňským koutem v obývacím pokoji, se samostatnou ložnicí o výměře alespoň 12 m² a s jedním vlastním parkovacím stáním. Ideálně s jižní nebo západní orientací oken, s vanou vybavenou sprchovou zástěnou, se samostatnou toaletou a s kvalitní dřevěnou podlahou v obytných místnostech. Tak by se dal na základě průzkumu CENTRAL GROUP popsat ideální nový byt podle představ dnešních kupujících.

„Většina zájemců o nové bydlení činí kompromis mezi lokalitou a konečnou cenou nemovitosti. Až poté přichází na řadu úroveň standardního vybavení. Při pohledu do dnešních nabídek rezidenčních developerů ale můžeme konstatovat, že většina cenově dostupných projektů vychází kupujícím vstříc. Velký skok vpřed, který udělalo standardní vybavení bytů v posledních letech a bez jakéhokoli navýšení konečné ceny, je jedním z hlavních přínosů hospodářské recese,“ říká Jiří Vajner, obchodní ředitel developerské společnosti CENTRAL GROUP.

Stop miniaturizaci? Lidé chtějí plnohodnotné pokoje

Názory respondentů průzkumu jdou proti trendu některých developerských projektů, které se snaží nabízet byty za nízké absolutní ceny tím, že minimalizují velikosti jednotlivých pokojů a tím i celých bytů. Osmi nebo desetimetrové krcálky je totiž ochotno akceptovat pouze 4 % zájemců. Naopak minimální velikost ložnice alespoň 12 m² požaduje 46 % respondentů, dalších 31 % dokonce označuje za minimum 14 metrů čtverečních.

Z hlediska orientace bytu na světové strany preferuje 42 % zájemců jih a dalších 38 % západ. Potvrzuje se tak, že světové strany zaručující dostatek slunečního svitu po celý den jsou tradičně nejatraktivnější. Preference severních a východních bytů se pohybovaly v jednotkách procent, zbylých přibližně 15 % respondentů uvedlo, že orientaci bytu vůbec neřeší.

Poměrně jednoznačně ale naopak lidé řeší parkování. Jedno vlastní parkovací stání k bytu uvedlo jako svou preferenci 65 % z nich, dalších 23 % by raději rovnou dvě.

Kuchyň v obýváku, vana se zástěnou a samostatné WC

Na otázku, zdali preferují spíše samostatnou kuchyni nebo kuchyňský kout v obývacím prostoru, odpovědělo přes 81 % všech dotázaných druhou možností. To je varianta, kterou v drtivé většině preferují i developeři. Přestože je v České republice ještě historicky většina bytů se samostatnou kuchyní, nevpadá to, že by se měl tento styl v dohledné době prosadit i v novostavbách.

Poměrně jasný názor mají dotázaní také na hygienické zázemí svého bydlení. Komfortu vany se nechce vzdát 83 % všech respondentů, 55 % z nich dokonce požaduje vanu se sprchovou

zástěnou. Naopak pouze se sprchovým koutem si vystačí jen 17 %. Téměř 80 % zájemců ale požaduje samostatnou toaletu, nikoli WC v koupelně.

Jak vidno, v tomto jim zatím pražští developeři příliš vstříc nevycházejí. Podle velkého úspěchu cenově dostupných developerských projektů a každoročně rostoucího počtu prodaných bytů ale můžeme odhadovat, že nejde o příliš důležité rozhodovací kritérium.

„Velice důležitý je pro klienty zejména dostatečně široký výběr obkladů a dlažeb bez příplatku. V našich projektech nabízíme v provedeních KOMFORT výběr z celkem 39 a v provedení REZIDENCE z 229 variant provedení koupelen, a to již v základní ceně bez příplatku,“ vypočítává Jiří Vajner.

Jako podlahovou krytinu v obytných místnostech by 38 % kupujících zvolilo dřevo. Pro někoho překvapivá může být preference koberců u 24 % zájemců, z důvodu „hřejivosti“ ho ale stále oceňují především rodiny s menšími dětmi. 21 % respondentů pak dává přednost kvalitní laminátové podlaze.

Žádné náklady navíc!

Není překvapením, že kupující chtějí většinou pořídit vše již v základní ceně bytu a pokud možno si za nic nepřiplácet. Na otázku, zda by k volbě zařízení a vybavení bytu přizvali bytového architekta, odpovědělo 56 % dotázaných negativně, dalších 23 % neví nebo se zatím nerozhodlo.

Z pohledu zabezpečení bytu se více než 80 % respondentů spokojí jen s bezpečnostními dveřmi a skly u přízemních bytů a do dalších bezpečnostních prvků investovat nehodlá. Platit vedle hypotéky pravidelné měsíční poplatky například ještě za služby pultu centralizované ochrany zájemci o cenově dostupné byty nechtějí.

„Ovšem na otázku, jestli by byli ochotni názor přehodnotit v případě, že by dohled nad bytovým areálem zajišťovala například centrální recepce a vlastní kamerový systém, jehož náklady by se pohybovaly ve stokorunách měsíčně, už jsme tak jednoznačnou odpověď nedostali. Vše je tedy otázkou správně nastavené ceny za poskytované služby,“ uzavírá Jiří Vajner.

V případě zájmu o další informace kontaktujte Veroniku Vohralíkovou, tel.: 604 210 490, e-mail: media@central-group.cz.

Podrobné informace o společnosti CENTRAL GROUP a její nabídce naleznete na www.central-group.cz, kde je také sekce [Pro média](#) a sekce [12 důvodů pro CENTRAL GROUP](#).

CENTRAL GROUP je jednoznačně největším rezidenčním developerem a investorem v České republice. Za 20 let svého působení firma dokončila již 130 rezidenčních lokalit a prodala více než 10.000 nových bytů, domů a parcel. Na všechny své byty a rodinné domy poskytuje Garanci nejlepší ceny. To znamená, že pokud někdo najde srovnatelnou nemovitost s lepší cenou oproti nabídce CENTRAL GROUP, firma cenu dorovná a ještě přidá bonus ve výši 100.000 Kč.

Společnost dlouhodobě vykazuje stabilní zisk, rostoucí podíl na trhu a pro svou činnost nepotřebuje žádný bankovní úvěr. Za dobu svého působení koncern CENTRAL GROUP uhradil českému státu jen na přímých daních již více než 1,6 miliardy korun. Významné prostředky věnuje společnost také na obecně prospěšné účely (například na výsadbu zeleně nebo na realizaci veřejných komunikací a inženýrských sítí pro městské části a obce v mnoha desítkách milionů Kč ročně) a také na charitativní činnost (například Nadačnímu fondu pro zdraví dětí zřízenému ve prospěch Ústavu pro péči o matku a dítě v Praze 4 – Podolí).

CENTRAL GROUP je nejen největším českým prodejcem nových bytů a domů, ale také nejaktivnějším investorem v rámci akvizic nových pozemků pro rezidenční výstavbu. V současné době má nakoupené a připravené pozemky pro více než 8.000 nových bytů a rodinných domů. Ty plánuje zařadit do prodeje v průběhu příštích pěti let. CENTRAL GROUP nadále intenzivně hledá další pozemky a brownfields v Praze pro výstavbu nových bytů a domů.