

Mladých priťahujú rodinné domy, byt ako medzičlánok odmietajú



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 29.02.2012

Záujem o nízkoenergetické stavby prudko stúpa

Jedným z ťažiskových záverov, ku ktorému ES vo svojom najnovšom prieskume dospeli, je zistenie, že riešenie bývania formou rodinného domu preferuje čoraz viac mladých ľudí, pričom 70 % z postavených sa už nachádza v nízkoenergetickej kategórii.

„Za jeden z hlavných trendov považujem prudký nárast záujmu o nízkoenergetické domy. Spôsobujú to nielen ustavične stúpajúce ceny energií, ale takisto dostupnosť najnovších technológií a materiálov. Úplne prekvapujúci pre mňa je celkový nárast ekologického cítenia klientov, ktorí sa čoraz viac starajú o dopad svojho chovania na životné prostredie,“ komentuje prieskum generálny riaditeľ spoločnosti Ekonomické stavby (ES) David Mencl. S tým súvisí aj vyššia obľúbenosť tepelných čerpadiel pri voľbe zdroja vykurovania, ktoré si do nového domu zaobstaráva vyše 1/5 - 22 % klientov. Tak či tak zostáva podľa ES najvyužívanejším zdrojom plynový kotol, ktorý volilo 68 % záujemcov.

Príklon k menším formátom s dispozíciou 4+1

Pozrime sa na ďalšie povšimnutiahodné trendy, ktoré spoločnosť ES v danom predmete prieskumu zaregistrovala. Narastá skupina mladých (spomedzi klientov ES ju viac než z 1/4 tvoria ľudia vo veku od 20 do 30 rokov), ktorí svoje prvé bývanie riešia výstavbou rodinného domu. „Úplne teda vynechávajú akýsi medzičlánok v podobe zakúpenia bytu,“ konštatuje aktuálny prieskum ES.

Dlhodobo rastie obľúbenosť programov umožňujúcich výstavbu rodinného domu ľuďom, ktorí disponujú len minimálnou alebo dokonca žiadnou hotovosťou. Napríklad program Mladá rodina, ktorý počíta s vlastným pozemkom a vstupnou hotovosťou 5 643 eur, využilo 46 % klientov, ďalších 28 % zvolilo program Nulová hotovosť, ktorý umožňuje stavať dom dokonca bez akejkoľvek vstupnej hotovosti.

Pokiaľ ide o parametre, preferovanú dispozíciu a cenu samotných domov, ľudia sa v súčasnosti prikláňajú k menším formátom ako v minulých rokoch. Kým napríklad v roku 2005 stavali domy s dispozíciou väčšou ako

5+1 zhruba 3/4 klientov, dnes ju volí už iba 31 %. Najviac - 36 % klientov uprednostňuje dispozíciu 4+1, ktorá spolu s domami 3+1 tvorí momentálne nadpolovičnú väčšinu stavaných domov.

89 % klientov financuje bývanie formou hypotéky

Prinajmenšom pozoruhodný je trend ohľadom preferencie cien. Viac ako polovica (52 %) klientov dnes výstavbu svojho domu tlačí pod hladinu nižšiu ako 100-tisíc eur. „Najdrahšiu variantu, teda dom v hodnote nad 200-tisíc eur, volí asi 5 % klientov,“ uvádza spoločnosť ES. Od toho odvodzuje aj priemernú výšku čerpanej hypotéky, ktorá sa podľa nej najčastejšie pohybuje v rozmedzí od 80-tisíc do 120-tisíc eur (44 %). Celých 80 % hypoték sa aktuálne čerpá v rozpätí 40- až 120-tisíc eur.

Zaujímavá je aj štruktúra klientov podľa ich solventnosti (výšky mesačnej splátky). Vyše polovica (53 %) spláca čiastku medzi 250-400 eur, 25 % klientov do 200 eur a na opačnom póle, teda nad čiastkou 500 eur, sa pohybuje len 15 % z nich.

Drvivá väčšina (89 %) Slovákov využíva na financovanie svojho bývania formu hypotéky. Oproti minulým rokom však došlo k miernemu nárastu hotovostných klientov, schopných platiť celú výstavbu hotovosťou. Nákup či výstavba nehnuteľností znamenajú teda pre nich čoraz obľúbenejšiu formu uloženia voľných finančných prostriedkov.

„Informácie, ktoré sme vďaka prieskumu medzi našimi klientmi získali, sú pre nás neobyčajne cenné. Aktuálne prania a potreby našich klientov sa snažíme odrážať v príprave nových programov a nových typových projektov. Máme radosť, keď aj vďaka nám môže niekto spokojne bývať,“ dodáva najvyšší predstaviteľ ES David Mencl.

Rýchle riešenie: dom hotový už za 5 mesiacov

Ekonomické stavby, držiteľ certifikátu akosti ISO 9001 a certifikátu ochrany životného prostredia ISO14 000, sa od začiatku svojej existencie (2001) špecializujú výlučne na oblasť bývania a každoročne realizujú a predávajú svojim klientom v strednej Európe (Česko, Slovensko, Poľsko) vyše 400 rodinných domov s cieľom sprístupniť tento typ bývania čo najširšiemu spektru zákazníkov, čo dosahujú pestrou ponukou služieb - od individuálneho projektu, cez vybavenie stavebného povolenia a financovania až po samotnú realizáciu - a osobitnou cenotvorbou.

„Kladíme dôraz na kvalitu a maximálnu efektivitu všetkých procesov a k spolupráci si vyberáme partnerov, vďaka ktorým môžeme garantovať stavbu domu za priaznivú cenu,“ tvrdí o sebe stredoeurópsky líder v danej oblasti. Novinkou ES je ponuka kompletnej výstavby rodinného domu len za 5 mesiacov, vrátane usadenia projektu do konkrétneho pozemku a napojenia na inžinierske siete, a bez toho, aby to išlo na úkor štandardne garantovanej kvality stavby. „Vychádzame v ústrety klientom, ktorí z rôznych dôvodov potrebujú súrne postaviť dom. Zároveň ale odmietame akékoľvek kompromisy v kvalite,“ uviedol Aleš Urbánek, riaditeľ spoločnosti Ekonomické stavby Slovensko. Ako dodal, v programe Rýchle riešenie si klienti môžu vybrať z ponuky viac ako 700 hotových projektov.

Zdroj - ES / Fleishman-Hillard

Ilustračné obrázky - ES

Trend minuloročnej jesene: domy plné presvetlených a otvorených priestorov:

- 1 - Dom František 5 s veľkými presklenými plochami (126,16 m²)
- 2 - Dom Katka 24 typu bungalov s francúzskymi oknami (89,68 m²)
- 3 - Dom Lenka 14 s tradičnou sedlovou strechou a pristavanou garážou (171,6 m²)

