

# Rezidence: změny nákupních preferencí

Author: SF / pb | Published: 16.04.2012

Zatímco před deseti lety se lidé při jednání s realitními makléři neměli odvahu zeptat na to, zda je možné jednat o snížení ceny vyhlédnuté nemovitosti, dnes je „handlování“ o cenu poměrně běžnou praxí. Před rokem 2000 se klienti realitních kanceláří ptali zejména na možný termín nastěhování, orientaci bytu či vzdálenost od stanice MHD, dnes se dotazy na realitní makléře točí hlavně kolem slev či nejruznějších akcí na vybavení bytů a časté dotazy jsou rovněž na parkování a kvalitu novostaveb. Vyplývá to z průzkumu realitní sítě CENTURY 21.

Většina dotazů zájemců o nové bydlení se v posledních třech letech točí kolem ceny. Lidé se zajímají o to, zda uváděná cena obsahuje DPH, zda je v ní započteno garážové stání, sklepy či vybavení bytu a zda developer nenabízí v akci např. kuchyňskou linku či jiné vybavení bytu. „Zcela běžně se pak lidé ptají na slevu, například u bytů nad dva miliony požadují snížení ceny o celých 100 tisíc korun. Před šesti sedmi lety se jednat o ceně odvážila jen asi desetina klientů,“ uvedl Martin Hušpauer z realitní kanceláře CENTURY 21 Plus+. Potvrdil rovněž, že lidi zajímá, jaké služby zahrnuje provize realitní kanceláře, zejména se ptají na právní a případně i finanční servis.

Zatímco ve velkých městech lidé řeší zejména parkování, ale i velikost balkonů, sklepů, případně kočárkárén, při koupi domů v menších obcích jsou důležitými kritérii kvalita sousedských vztahů, občanská vybavenost a dopravní dostupnost. Kupce rovněž zajímá, z jakých materiálů je prodáváný dům postaven, kdo je vlastníkem přístupové cesty k domu, ale například i jaká je kvalita vody ve studni. Důležité je pro klienty také to, jak rychle se dostanou do Prahy nebo na dálnici.

A ještě jeden trend je zcela nový, a tím je zájem lidí o sportovní a kulturní vyžití v místě bydliště. Pokud je blízko vyhlédnuté lokality cyklostezka či dráha na in-line brusle, sportovní hala na míčové hry či kulturní středisko, kam mohou maminky chodit s dětmi do kroužků, stoupá šance, že se byt v takovém místě prodá mnohem rychleji. „Ano, zdá se, že lidé jsou v posledních letech posedlí sportem, zejména mladé páry a manažeři vyžadují, aby bylo v blízkosti bydliště nějaké sportoviště nebo alespoň park, kde si mohou v klidu zaběhat. Ženy se zase ptají na různé kluby pro děti, ale třeba i na plavání s miminky a míváme dokonce také dotazy na kvalitu školek a základních škol,“ dodává Marek Pakosta z realitní kanceláře CENTURY 21 Bonus Praha.

---

16.04.2012 08:56, SF / pb