

Průzkum realitního trhu: Povědomí o financování renovací je stále nedostatečné

- Podle 74 % realitních makléřů se klienti zajímají o energeticky úsporná opatření
- Energeticky úsporná opatření podle makléřů zvyšují hodnotu nemovitosti. Takové nemovitosti se zároveň prodávají snáze
- Podle 78 % respondentů se klienti nebo makléři dostatečně nevyznají v dotacích

Praha, 3. září 2025 – Více než polovina realitních makléřů se mezi svými klienty setkává s neznalostí, pokud jde o možnosti získat dotaci na renovaci nemovitosti a snížení její energetické náročnosti. Ukázal to průzkum realitního trhu uskutečněný oborovou aliancí Šance pro budovy. Respondenty byli realitní makléři napříč celou republikou, protože právě oni se nejčastěji dostávají do kontaktu se zájemci o koupi či pronájem nemovitostí. Výsledky průzkumu tak přináší vhled do vztahu společnosti vůči energeticky úsporným opatřením.

Energetické úspory v popředí zájmu

Průzkum se zaměřil na povědomí o energeticky úsporných opatřeních, a to jak mezi samotnými realitními makléři, tak mezi koncovými zájemci o nemovitosti. Z průzkumu vyšlo najevo, že o energeticky úsporná opatření se zájemci o nemovitosti aktivně zajímají, nejvíce pak mladí lidé do 35 let. *„Realitní trh potvrzuje, že energeticky úsporná řešení nejsou pouhým ekologickým gestem, ale také praktickým a ekonomicky výhodným krokem. Je ale potřeba posílit informovanost o dostupných příležitostech. Podle více než poloviny makléřů nemají jejich klienti dostatečné znalosti o dotacích z programu Nová zelená úsporám,“* uvádí **Marta Gellová**, ředitelka Šance pro budovy.

Většina respondentů se shodla na tom, že se jejich klienti zajímají o energetické úspory. Z nich více než polovina říká, že se klienti o úspory zajímají sami od sebe, makléři je nemusí upozorňovat. Více než šedesát procent makléřů také uvedlo, že se nemovitosti s energeticky úspornými opatřeními prodávají snáze.

„Průzkum ukázal také to, že sami realitní makléři potřebují větší edukaci. Mnohdy jim chybí komplexní pohled na možnosti čerpání dotací a zvýhodněných úvěrů a hypoték, kterými lze realizaci úsporných opatření financovat. Aby mohli makléři poskytovat co nejpřesnější informace svým klientům, rádi bychom právě pro ně připravili sérii vzdělávacích seminářů či edukačních modulů. Tak by si mohli potřebné know-how jednoduše doplnit a posilovat tak povědomí o energeticky účinných

opatřeních napříč celým trhem,“ řekla **Marta Gellová** s tím, že právě správně cílené poradenství patří k hlavním faktorům ovlivňujícím tempo renovací.

Renovace šetří energie a zvyšují hodnotu nemovitostí

Čtyřicet dva procent respondentů se shodlo, že samotné tempo renovací je v posledních třech letech stále stejné. Názory ale nejsou jednotné. Čtyřicet procent realitních makléřů naopak vnímá posun – ze své praxe sledují, že se tempo renovací zrychluje.

Renovace nemovitostí plní velmi často i cíl zvýšit energetickou účinnost dané budovy. Téměř sedmdesát procent makléřů v průzkumu uvedlo, že se v nemovitostech po renovaci setkávají s alespoň jedním energetickým opatřením. Nejčastěji se jedná o zateplení fasády či tepelně izolační okna. Spíše ojediněle mají makléři zkušenost s větráním s rekuperací tepla a fotovoltaikou.

Ačkoli nemovitosti s energeticky úspornými prvky bývají dle průzkumu v téměř polovině případů zhruba o deset až dvacet procent dražší, investice se vrátí v podobě úspory energií. Navíc lze na tento typ nemovitostí a opatření získat i zvýhodněné „zelené“ financování. Ze všech makléřů, kteří odpověděli, že jsou schopni klientům zprostředkovat i hypotéku či úvěr, jich více než polovina nabízí i zmíněné „ekologické“ varianty. Úsporná opatření související s rekonstrukcí domů lze výhodně financovat například díky spolupráci státu a stavebních spořitelén, které na tyto účely nabízí výhodnější úrokovou sazbu.

Ne každý vyžaduje průkaz energetické náročnosti

Zájem vidět průkaz energetické náročnosti budovy má dle odpovědí makléřů téměř padesát procent klientů, avšak až po tom, kdy jsou pro danou nemovitost rozhodnutí. Hned při první prohlídce si ho k nahlédnutí vyžádá necelá pětina klientů. Zájemci preferují zejména nemovitosti s vyšší třídou průkazu.

„Průkaz energetické náročnosti budovy by měl hrát důležitou roli při výběru nemovitosti. Podrobnějším návodem pro drobné investory a domácnosti budou renovační pasy, které již v dohledné době stávající průkazy energetické náročnosti budov doplní,“ vysvětluje **Marta Gellová** a dodává, že renovační pas bude zjednodušeným dokumentem, který explicitně ukáže, jaká opatření u konkrétní nemovitosti realizovat pro snížení její energetické náročnosti.

O dřevostavbách stále panují předsudky

TISKOVÁ ZPRÁVA

Průzkum se zaměřil také na téma dřevostaveb. Více než polovina makléřů se shodla, že jsou klienti stále opatrní při nákupu či pronájmu dřevostavby. Nejčastějším předsudkem klientů je obava z jejich krátké životnosti oproti jiným typům staveb. Dále se také mimo jiné výrazněji objevuje nejistota ohledně jejich nedostatečné pevnosti či zvukové izolace.

„Je poměrně snadné tyto předsudky vyvrátit. Stačí se podívat na stovky let staré roubenky, které zůstávají stát dodnes. Životnost moderních dřevostaveb se tedy klidně může rovnat životnosti zděných staveb. Se zvukovou izolací zase pomůže správný návrh a vhodné materiály. Ostatní mýty kolující ohledně dřevostaveb lze vyvrátit s podobnou lehkostí,“ říká **Blanka Nováčková**, ředitelka Asociace dodavatelů montovaných domů.

Průzkum však ukázal, že více než čtyřicet sedm procent makléřů stále nemá dostatek informací a podkladů k tomu, aby mýty týkající se dřevostaveb vyvrátili. *„Právě osvěta a edukace široké i odborné veřejnosti je jedním z hlavních cílů, kterému se již 25 let v Asociaci dodavatelů montovaných domů věnujeme. A jsem ráda, že edukace přichází i od ostatních zástupců oboru zastoupených například v pracovní skupině Timber pod Českou radou pro šetrné budovy,“* uzavírá **Blanka Nováčková**.

Role realitních makléřů a další vzdělávání

Realitní makléři mají unikátní postavení, protože jsou v každodenním kontaktu s kupujícími i prodávajícími a velmi dobře vnímají bariéry, které brání rozsáhlejším renovacím i využívání dostupných dotačních programů. *„Naši makléři často jako první identifikují nedostatky v informovanosti nebo obavy klientů. Právě proto považujeme za důležité dlouhodobě podporovat jejich odborný růst, ať už formou vzdělávacích seminářů, spoluprací s odbornými partnery nebo sdílením aktuálních informací o vývoji trhu,“* doplňuje **Petr Makovský**, výkonný ředitel [Reality.iDNES.cz](https://reality.idnes.cz) a zakladatel projektu Realiťák roku.

Do budoucna odborníci očekávají, že zájem o úsporné bydlení i renovace bude růst. Jedním z klíčových impulzů může být také plánovaný rozvoj renovačních pasů a jednodušší přístup k financování.

O průzkumu

Průzkum byl realizován ve spolupráci s projektem Realiťák roku. Sběr odpovědí probíhal od března do května 2025 a průzkumu se zúčastnilo celkem 164 respondentů z řad realitních makléřů napříč Českou republikou.

Šance pro budovy vznikla v roce 2010 jako aliance významných oborových asociací, které podporují, aby budovy na území Česka byly energeticky úsporné, adaptované na změnu klimatu a šetrné k životnímu prostředí. Aktuálně jsou jejími členy Asociace dodavatelů montovaných domů (ADMD), Asociace výrobců minerální izolace (AVMI), Česká rada pro šetrné budovy (CZGBC), Česká komora lehkých obvodových plášťů (ČKLOP), Cech pro zateplování budov ČR (CZB), Centrum pasivního domu (CPD) a Sdružení EPS ČR. Reprezentuje tak více než 300 firem z oboru stavebnictví a souvisejících oblastí – projektanty a architekty, developery, stavební společnosti, výrobce a dodavatele materiálů a technologií, konzultační a certifikační společnosti a finanční instituce. Více na webu sanceprobudovy.cz.

Kontakt pro média:

Eva Čechurová
Email: eva.cechurova@insighters.cz
Mobil: +420 736 529 977