Proč Poláci nakupují zahraniční nemovitosti stále častěji, zatímco Češi zůstávají opatrnější

Když se mluví o zahraničních kupcích nemovitostí ve Španělsku, většina lidí si stále představí Brity nebo Němce. Jenže mapa evropských investorů se v posledních letech výrazně mění. Na pobřeží Costa del Sol, Costa Blanca nebo na Baleárských ostrovech přibývají nové národnosti. Zatímco podíl tradičních západoevropských kupujících postupně klesá, rychle rostou investoři z Polska, Nizozemska nebo Spojených států.

Češi patří mezi aktivní kupující zahraničních nemovitostí, jejich zastoupení je však ve srovnání s většími evropskými státy přirozeně nižší. Částečně je to dáno menší velikostí domácího trhu, významnou roli však hraje i investiční mentalita. Zatímco například Poláci jsou v posledních letech známí rychlým využíváním nových příležitostí, Češi zpravidla investují uvážlivěji a rozhodování věnují více času.

Poláci mění evropský realitní trh

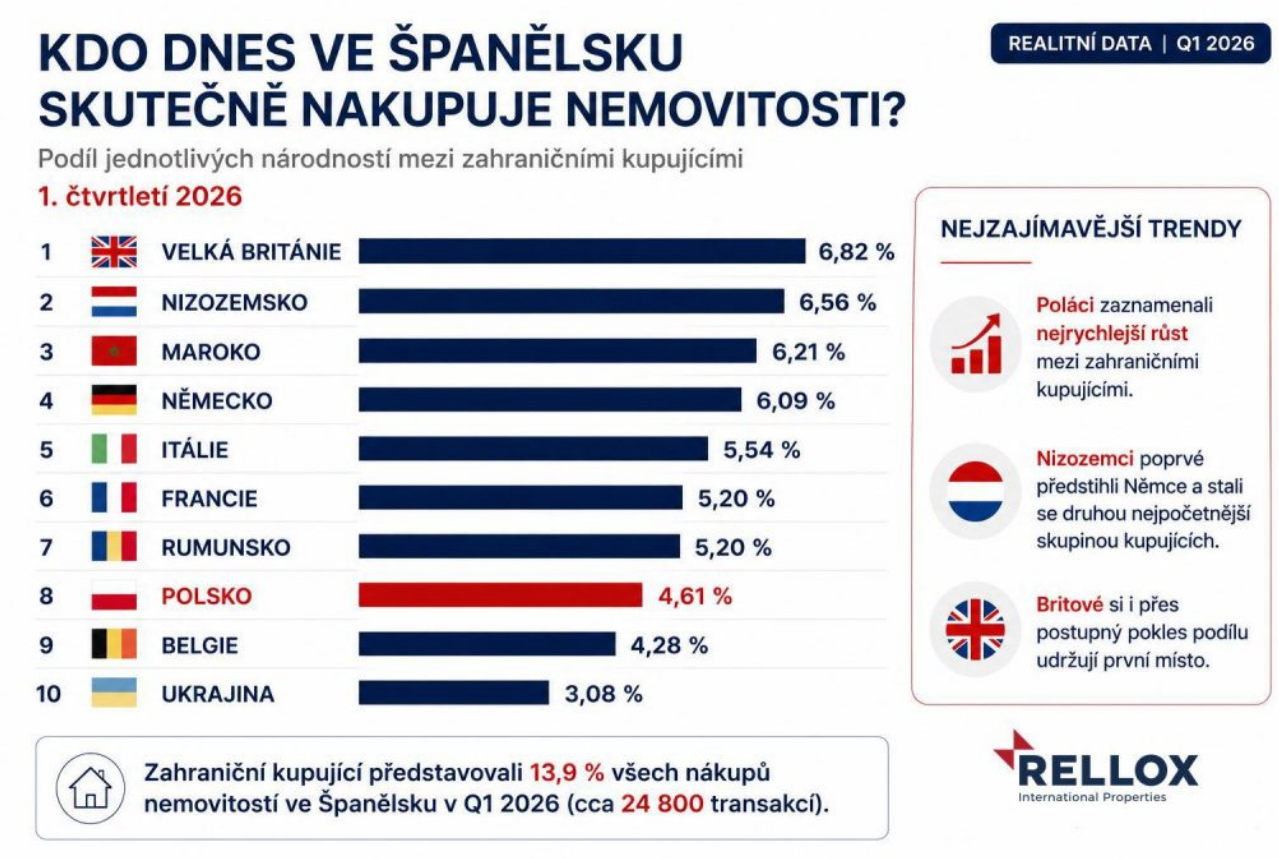
Největším překvapením posledních let jsou bezesporu Poláci.

Podle dat španělského registru nemovitostí se během roku 2025 zařadili mezi nejvýznamnější zahraniční kupce ve Španělsku a jejich podíl dále roste i v roce 2026. Zatímco ještě před několika lety patřili mezi méně viditelné investory,

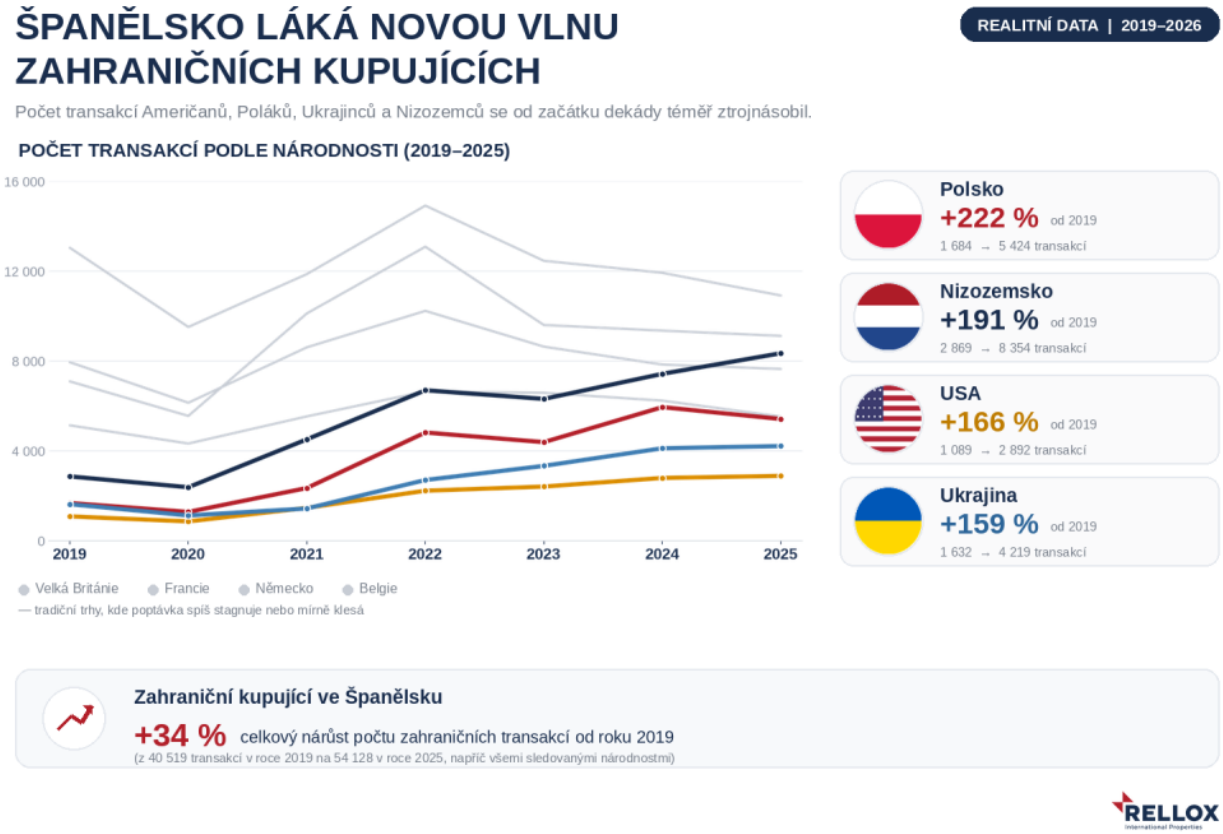
dnes se řadí po bok tradičních kupců z Velké Británie, Německa nebo Francie.

Nejde přitom pouze o rekreační apartmány. Reuters upozorňuje, že Poláci stále častěji nakupují i luxusní nemovitosti na Costa del Sol. Důvodem není jen středomořské klima, ale také diverzifikace majetku a snaha část kapitálu přesunout do stabilnějších zahraničních aktiv.

Podobný vývoj je patrný i v dalších evropských destinacích. Polští investoři jsou stále aktivnější také v Chorvatsku, Itálii nebo Řecku.



V případě Ukrajinců je zcela jasně patrná souvislost s rozšířením ruské agrese v roce 2022. Do té doby stabilní zájem se meziročně zvýšil téměř o 100 %, aby v dalších letech dál stoupal.



Němci zůstávají silní, ale už nejsou jediným motorem trhu

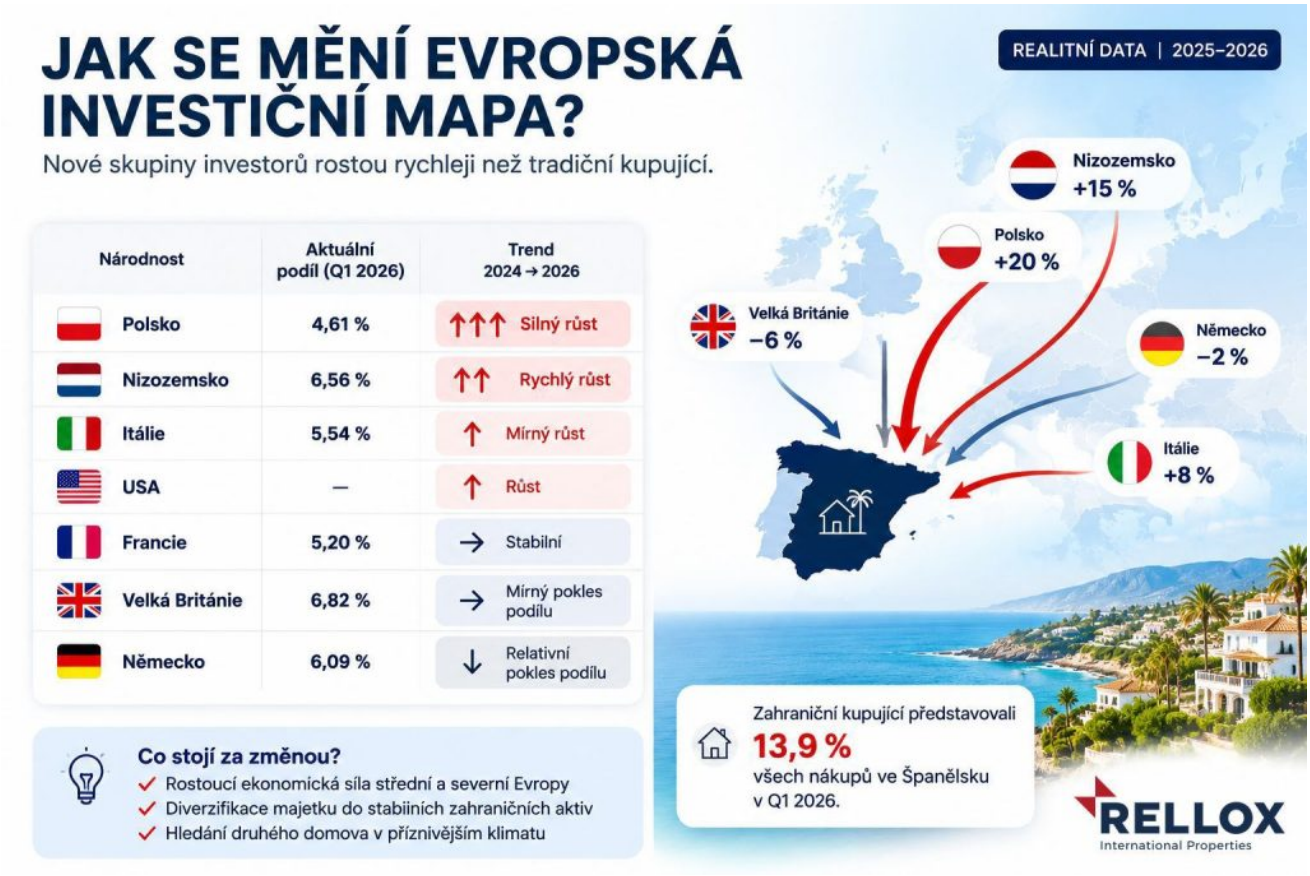
Německo bylo dlouhá desetiletí jedním z nejvýznamnějších zdrojových trhů pro španělské pobřeží. Němečtí kupci zde vlastní velké množství rekreačních nemovitostí a jejich zájem rozhodně nezmizel.

Přesto je patrné, že jejich relativní význam postupně oslabuje.

Na první pohled by se mohlo zdát, že Němci o zahraniční investice ztrácejí zájem. Ve skutečnosti je situace složitější. Významnou roli hrají dva souběžné faktory.

Prvním je několik let trvající ekonomická stagnace Německa. Po energetické krizi prošla německá ekonomika recesí, následovalo období minimálního růstu, vyšších úrokových sazeb i slabší spotřebitelské důvěry. Domácnosti jsou při větších investicích opatrnější než před několika lety.

Druhým faktorem je nástup nových skupin investorů. Poláci, Nizozemci nebo Američané rostou výrazně rychleji, a proto se relativní podíl Němců přirozeně snižuje, přestože jejich absolutní počet nákupů zůstává vysoký a je na vyšších úrovních než před pandemií covid-19.



Češi mají kapitál. Chybí jim větší investiční sebevědomí?

Česká republika dnes rozhodně nepatří mezi chudé země Evropské unie. Tuzemské domácnosti drží rekordní objemy finančních úspor a zájem o investování dlouhodobě roste.

Přesto se Češi na zahraničních realitních trzích v poslední době objevují výrazně méně než například Poláci nebo Nizozemci.
Důvodů je několik.

Čeští investoři tradičně preferují domácí nemovitosti. Vlastní bydlení je v českém prostředí hluboce zakořeněnou hodnotou a investice do zahraničí bývá často až druhým nebo třetím krokem při budování majetku.

Přístup českých investorů se v posledních letech výrazně proměňuje. Zatímco dříve byla zahraniční nemovitost spíše výjimečnou investicí, dnes se stále častěji stává přirozenou součástí dlouhodobé strategie diverzifikace majetku. Češi tak již běžně investují do apartmánů u moře, horských rezidencí nebo nemovitostí určených k pronájmu. Ve srovnání s investory z Polska nebo Nizozemska však zpravidla přistupují k rozhodování obezřetněji, věnují více času analýze trhu i výběru konkrétní nemovitosti a často preferují důkladné prověření všech aspektů investice.

Když rozhoduje rychlost

Na trzích s omezenou nabídkou kvalitních novostaveb, jako je například Costa del Sol, rozhoduje o úspěšné investici často rychlost. Nejatraktivnější jednotky bývají rezervovány během několika dnů od zahájení prodeje.

V praxi proto často rozhoduje rychlost.

Zkušenosti obchodního týmu Rellox ukazují, že zahraniční investoři bývají při rezervacích rozhodnější. Přijíždějí s jasně stanoveným rozpočtem, znají svůj investiční cíl a pokud projekt splní jejich očekávání, rezervují nemovitost už během první návštěvy nebo často i online.

Čeští klienti častěji volí delší rozhodovací proces. Chtějí porovnat více možností, vrátit se na lokalitu opakovaně nebo si nechat více času na finální rozhodnutí.

"Oba přístupy mají své výhody. Rozdíl je v tom, že na silně poptávaných trzích bývá čas jednou z nejcennějších komodit.
Podobný vývoj je patrný také na polském trhu, který se v posledních letech dostává do hledáčku zahraničních investorů.
Rostoucí zájem směřuje především do moderních apartmánových projektů na pobřeží Baltského moře, ale také do horských středisek a rekreačních oblastí u polských jezer. Ve srovnání se západoevropskými trhy nabízí Polsko stále atraktivnější vstupní ceny, zajímavý potenciál růstu hodnoty nemovitostí i nadprůměrné výnosy z krátkodobých pronájmů. Není proto překvapením, že vedle domácích kupujících přibývá také investorů z Německa, Skandinávie nebo České republiky," říká Jan Rejcha, CEO společnosti Rellox, která se na nemovitosti v zahraničí specializuje již více než 20 let.

Podle Davida Katrenčíka, zástupce společnosti Rellox pro polský trh, zájem českých investorů o Polsko v posledních letech citelně roste. „Češi dnes Polsko nevnímají jen jako sousední zemi, ale jako zajímavou investiční destinaci. Oceňují kombinaci příznivějších pořizovacích cen, rostoucí infrastruktury i solidních výnosů z pronájmu. Přesto je jejich rozhodovací proces zpravidla delší než u německých investorů. Ti často přijíždějí s jasně definovanou investiční strategií a jsou připraveni rezervovat atraktivní nemovitost prakticky okamžitě. U projektů s omezeným počtem nejžádanějších jednotek pak rozhodují dny, někdy i hodiny, a právě v těchto případech se stává, že nejlepší příležitosti získají rozhodnější kupující.“

Právě Polsko dobře ilustruje, že rozdíly mezi jednotlivými národnostmi

nespočívají jen ve výši kapitálu. Stále častěji rozhoduje především připravenost investora. Ten, kdo má předem jasno o rozpočtu, investičním cíli i preferované lokalitě, dokáže reagovat rychleji a využít příležitosti, které na konkurenčních trzích často zmizí během několika dní.

Nová investiční mapa Evropy

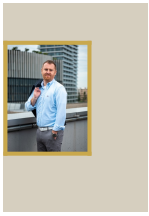
Vývoj posledních let ukazuje, že evropský realitní trh už není doménou několika tradičních národností.

Vedle Britů a Němců stále větší roli hrají Poláci, Nizozemci nebo Američané. Každá z těchto skupin přináší vlastní investiční motivaci – od ochrany kapitálu přes diverzifikaci majetku až po hledání druhého domova v příznivějším klimatu.

Také Češi se stále častěji řadí mezi aktivní investory do zahraničních nemovitostí. Zkušenosti Rellox navíc ukazují, že zejména mladší generace investorů vnímá diverzifikaci majetku napříč různými zeměmi jako přirozenou součást dlouhodobého finančního plánování. Český přístup však zůstává ve srovnání například s Poláky nebo Němci konzervativnější. Čeští klienti obvykle věnují více času ověřování informací a porovnávání jednotlivých projektů. Jde o racionální strategii, která snižuje investiční riziko. Na trzích s omezenou nabídkou kvalitních nemovitostí ale může delší rozhodování znamenat, že nejžádanější jednotky budou mezitím rezervovány jinými zájemci.

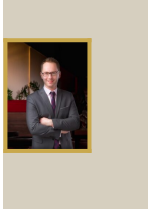
Zatímco veřejné statistiky ukazují, jaké národnosti dnes nakupují ve Španělsku

nejčastěji, interní data společnosti Rellox naznačují také změnu preferencí českých investorů. Ještě na začátku roku patřily mezi nejžádanější destinace Spojené arabské emiráty. Od března však výrazně vzrostl zájem o evropské trhy. Největší podíl zájmu směřoval do Španělska, které v období březen až květen představovalo 22 % všech poptávek klientů Rellox. Výrazně posílila také Itálie (17 %) a Chorvatsko (10 %), zatímco Rakousko si dlouhodobě udržuje stabilní pozici (17 %).



Jan Rejcha

Jan Rejcha je zakladatelem a majitelem Relloxu. V roce 2004, po vstupu České republiky do EU, vedl jednání se zahraničními institucemi a autoritami o podmínkách investic českých fyzických osob do nemovitostí v rámci EU (volný pohyb kapitálu vs. reciproční bilaterální dohody mezi ČR a danou zemí). Jako první představil českým investorům možnost přímé investice do nemovitostí ve Španělsku, Chorvatsku, Rakousku, Itálii a dalších zemích. Jan Rejcha je pravidelně citován v médiích, jako jsou Forbes, Hospodářské noviny, Ekonom, CzechCrunch, Newstream a další, vystupuje také jako host v odborných pořadech a podcastech zaměřených na zahraniční investice a realitní trhy.



David Katrenčík

David je Sales Manager Relloxu, který se specializuje na nemovitosti v Polsku. Pochází z České republiky, ale v Polsku dlouhodobě žije a dokonale zná místní prostředí i realitní trh. Díky detailní znalosti právních předpisů i kulturních rozdílů vás bezpečně provede nákupem nemovitosti – ať už sníte o apartmánu na horách, u Baltského moře nebo hledáte výnosnou investici.