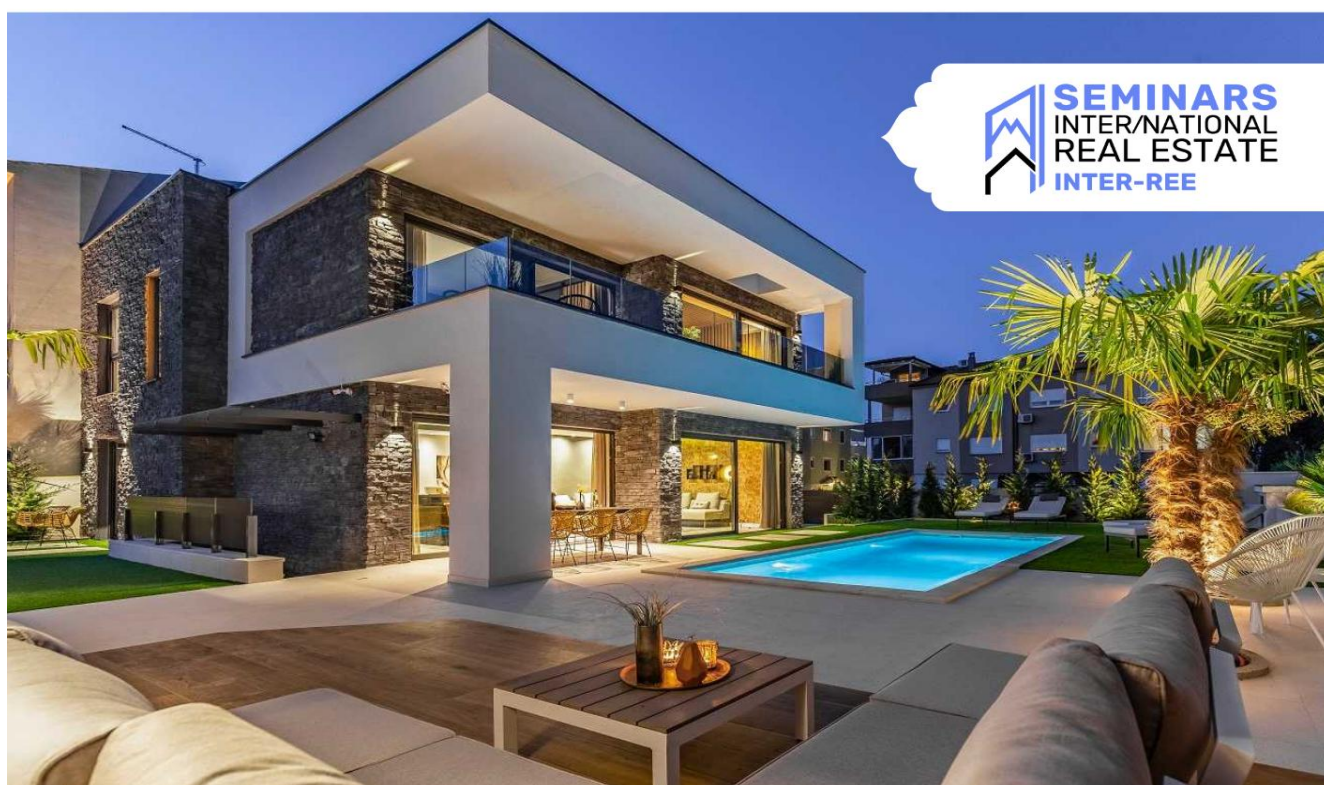




JAK INVESTOVAT DO NEMOVITOSTI V ZAHRANIČÍ

E-BOOK



**Mezinárodní nemovitosti – semináře
a poradenství, www.muj2domov.cz**

Obsah

1. ÚVOD – PROČ JE ZAJÍMAVÉ INVESTOVAT DO NEMOVITOSTI V ZAHRANIČÍ?.....	3
2. ZAČÍNÁME S INVESTICÍ DO NEMOVITOSTI V ZAHRANIČÍ.....	4
3. ZÁKLADNÍ TIPY PRO INVESTOVÁNÍ DO NEMOVITOSTÍ V ZAHRANIČÍ.....	5
4. KAM INVESTOVAT? VYSPĚLÉ VS. ROZVÍJEJÍCÍ SE TRHY	7
5. FINANCOVÁNÍ KOUPE NEMOVITOSTI V ZAHRANIČÍ	9
6. MÍT PLÁN NA KONEC: PROČ JE DŮLEŽITÁ EXIT STRATEGIE	11
7. ZŮSTAŇTE V OBRAZE. SVĚT SE MĚNÍ – A S NÍM I TRH	12
8. PŘÍBĚHY Z PRAXE: REÁLNÉ PŘÍBĚHY INVESTORŮ	13
9. SROVNÁNÍ VYBRANÝCH INVESTIČNÍCH DESTINACÍ.....	15
10. UKÁZKA NÁVRATNOSTI INVESTICE VE VYBRANÝCH ZEMÍCH.....	16
NÁVRATNOST INVESTICE – SEVERNÍ KYPR	16
NÁVRATNOST INVESTICE – ČERNÁ HORA	17
NÁVRATNOST INVESTICE – ALBÁNIE.....	18
NÁVRATNOST INVESTICE – ŠPANĚLSKO	20
NÁVRATNOST INVESTICE – ITÁLIE.....	21
NÁVRATNOST INVESTICE – DUBAJ	22
NÁVRATNOST INVESTICE – KOSTARIKA	23
11. KDO JSME A CO PRO VÁS MŮŽEME UDĚLAT?	24

Úvod – Proč je zajímavé investovat do nemovitosti v zahraničí?

V posledních letech roste zájem o nemovitosti v zahraničí nejen mezi zkušenými investory, ale i mezi lidmi, kteří hledají druhý domov u moře, místo pro dovolenou, nebo příležitost zhodnotit své peníze jinak než na českém nebo slovenském trhu.

Zahraniční nemovitosti dnes nejsou jen pro milionáře – dostupné jsou i menší byty v přímořských lokalitách nebo apartmány v zemích, kde je nižší pořizovací cena než u nás. A co víc – mnoho těchto nemovitostí může svému majiteli generovat pravidelný příjem z pronájmu.

Proč investovat za hranice?

1. Rozložení rizika

Koupí nemovitosti v jiné zemi se nestáváte závislími pouze na jednom trhu. Pokud by došlo k ekonomickému zpomalení nebo změnám v tuzemsku, zahraniční investice může sloužit jako „pojistka“. Každý trh se totiž chová trochu jinak, a právě to přináší možnost větší stability celkového majetku.

2. Zajímavější výnosy

V některých zemích lze pořídit nemovitost (i podstatně) levněji než u nás, a přitom ji výhodně pronajímat – například díky vysokému turistickému ruchu nebo nedostatku místních bytů. To znamená, že i menší investice může vydělávat více než srovnatelná nemovitost doma.

3. Nové příležitosti

Investice do zahraniční nemovitosti není jen o číslech. Může jít i o životní styl – vlastnit apartmán u moře, mít kam jezdit na dovolenou nebo si připravit zázemí pro budoucnost. Zároveň se otevírá prostor pro vstup do projektů, které v Česku nebo Slovensku vůbec neexistují – například koupě bytu v nově vznikající čtvrti u moře, která má v následujících letech výrazně růst na hodnotě.

Jednodušší než dříve

Díky technologiím je dnes investice v zahraničí mnohem dostupnější než dříve. Virtuální prohlídky, online komunikace, právní servis na dálku – to vše umožňuje udělat kvalifikované rozhodnutí i bez osobní návštěvy nemovitosti.

Zároveň mnoho zemí podporuje zahraniční kupující – nabízejí daňové výhody, zjednodušenou administrativu nebo dokonce možnost získat pobyt.

Shrnutí:

Zahraniční nemovitost může být nejen investicí, ale i splněným snem. Ať už hledáte výnos, stabilitu, nebo místo pro životní styl, právě teď je ta správná doba začít o této možnosti uvažovat.

Začínáme s investicí do nemovitosti v zahraničí

Stanovte si, co od investice čekáte – a dobře poznejte trh

Pokud přemýšlíte o koupi nemovitosti v zahraničí, první krok není hledání bytu nebo domu na internetu, ale zamyšlení nad tím, **co vlastně chcete**.

Chcete vydělávat na pronájmu? Nebo vám jde spíše o to, že v budoucnu nemovitost poroste na hodnotě? Každý přístup je trochu jiný – a každý vyžaduje jiný typ nemovitosti i lokalitu.

Co je váš investiční cíl?

Chcete pravidelný příjem z pronájmu?

Pak se dívejte po nemovitostech, které se snadno pronajmou – ideálně v turisticky oblíbených oblastech, kde je silná poptávka. Hledejte jasná čísla: **kolik mohu měsíčně vydělat vs. kolik mě to celé bude stát**. Tento přístup je vhodný, pokud chcete stabilní a pravidelný příjem.

Chcete zhodnotit své peníze v čase?

V tom případě je vaším cílem **růst hodnoty nemovitosti**. Hledejte lokality, které se rozvíjejí – staví se tam nové silnice, letiště, přichází turisté nebo investoři. Tady nemusíte mít okamžitý zisk, ale za pár let může být hodnota nemovitosti výrazně vyšší.

Zjistěte si o trhu co nejvíc

Než uděláte jakékoli rozhodnutí, **věnujte čas průzkumu trhu**. Kde se nachází největší růst? Jaké jsou tam ceny a nájemné? Jaká jsou pravidla pro zahraniční kupce? Kolik zaplatíte na daních?

Na co se zaměřit:

- **Ekonomická situace země** – roste HDP? Klesá nezaměstnanost? Jaká je inflace?
 - **Trendy na trhu s nemovitostmi** – jdou ceny nahoru? Jaká je průměrná návratnost z pronájmu?
 - **Právní prostředí** – můžete tam nemovitost jako cizinec vlastnit? Jak probíhá převod vlastnictví? Existují daně z pronájmu nebo dědictví?
 - **Místní zvyklosti a specifika** – funguje lépe krátkodobý nebo dlouhodobý pronájem? Je poptávka stabilní, nebo se mění podle sezóny?
-

Dobrá příprava je základ úspěchu

Investice do zahraniční nemovitosti může být skvělým krokem – pokud víte, co děláte. A právě stanovení vlastních cílů a důkladný průzkum trhu vám pomohou vyhnout se chybám a vybrat si nemovitost, která opravdu odpovídá vašim potřebám.

Mezinárodní nemovitosti – semináře a poradenství, www.muji2domov.cz

INFO@INTER-REE.COM, +420 702 111 959

Základní tipy pro investování do nemovitostí v zahraničí

Na co si dát pozor při investici do nemovitosti v zahraničí

Koupě nemovitosti v zahraničí může být nejen vzrušující, ale i výnosná. Je to ale také rozhodnutí, které si zaslouží promyšlený přístup. Pokud se na tuto cestu vydáte bez přípravy, můžete narazit na překážky, které by vás mohly stát peníze, čas i nervy. V této kapitole si shrneme nejdůležitější věci, které byste měli mít na paměti.

Poznejte místní trh

Možná to zní samozřejmě, ale skutečně: **dobré porozumění místnímu trhu je základ**. Ceny, vývoj trhu, nájemní situace, místní ekonomika, stabilita – to všechno hraje roli. Ne každý trh, který vypadá levně, je i výhodný.

Zdroje, které vám pomohou:

- realitní portály v dané zemi,
- analýzy realitních agentur,
- zpravodajství o trhu a ekonomice,
- osobní návštěva dané lokality, pokud je to možné.

Zjistěte, co vám dovolí zákon

Každá země má svá pravidla pro to, jestli a jak si jako cizinec můžete koupit nemovitost. V některých státech je to snadné, jinde můžete narazit na omezení. **Právní poradenství od někoho místního je k nezaplacení** – ideálně právníka, který se specializuje na reality.

Je důležité vědět:

- zda vůbec můžete vlastnit nemovitost jako cizinec,
- jak funguje převod vlastnictví,
- jaké daně vás čekají (při nákupu, při pronájmu, při prodeji),
- jaké máte povinnosti jako vlastník.

Nepodceňte finanční stránku

Kurzové rozdíly, bankovní převody do zahraničí, daňové povinnosti ve dvou zemích – to vše má dopad na konečnou návratnost vaší investice.

Zajímejte se o:

- aktuální **směnný kurz** a možnosti jeho zajištění (např. fixací kurzu),

Mezinárodní nemovitosti – semináře a poradenství, www.muji2domov.cz

INFO@INTER-REE.COM, +420 702 111 959

- **zdanění příjmů z pronájmu** v cílové zemi a doma,
 - existenci **dohody o zamezení dvojího zdanění** mezi oběma státy.
-

Vyberte lokalitu strategicky

Nejde jen o to, že chcete být blízko pláže. Lokalita ovlivňuje hodnotu nemovitosti dnes i za několik let.

Zaměřte se na:

- dostupnost (letišť, dálnice, MHD),
 - infrastrukturu (obchody, nemocnice, služby),
 - budoucí rozvoj (např. plánované investice do turismu),
 - typickou **sezónnost a poptávku po nájmech**.
-

Spolupracujte s lidmi, kteří se vyznají

Dobrý realitní makléř nebo správce nemovitosti v cílové zemi vám může ušetřit spoustu starostí. Pomůže s výběrem nemovitosti, zařídí papírování, zprostředkuje právní služby i správu bytu nebo domu v době, kdy nejste přítomni.

Navazujte kontakty s:

- realitními makléři,
 - právníky se specializací na nemovitosti,
 - účetními nebo daňovými poradci,
 - správci nemovitostí nebo developerskými firmami.
-

Shrnutí

Investování do nemovitostí v zahraničí je skvělý způsob, jak **rozšířit své možnosti a rozložit rizika**. Než ale uděláte první krok, vybavte se informacemi, spolupracujte s odborníky a postupujte promyšleně.

S pečlivou přípravou můžete minimalizovat rizika a zároveň naplno využít potenciál, který zahraniční trh nabízí – ať už jde o zhodnocení, pronájem nebo místo, kde jednou budete trávit více času.

Kam investovat? Vyspělé vs. rozvíjející se trhy

Při investování do zahraničních nemovitostí hraje výběr země zásadní roli. Ne každý trh přináší stejné možnosti, rizika a výnosy. Zjednodušeně se dá říct, že **vyspělé trhy nabízejí bezpečí a stabilitu**, zatímco **rozvíjející se země lákají vyšším zhodnocením, ale i vyšší nejistotou**.

Tato kapitola vám pomůže porovnat obě možnosti a uvědomit si, co vám více vyhovuje – **jistota, nebo potenciál?**

Vyspělé trhy: Západní Evropa jako sázka na jistotu

Země jako **Španělsko, Itálie, Francie nebo Portugalsko** patří mezi tradiční destinace zahraničních investorů. Trhy jsou zde stabilní, právní prostředí je předvídatelné a poptávka po pronájmu dlouhodobě silná.

Výhody:

- Právní jistota a ochrana vlastnických práv
- Stabilní trh s menšími výkyvy
- Silný zájem o krátkodobý i dlouhodobý pronájem

Nevýhody:

- Vyšší vstupní náklady (často od 200 000 € výše)
- Mírnější výnosy – obvykle 3–5 % ročně
- Omezení krátkodobých pronájmů v některých městech

Rozvíjející se trhy: Vyšší výnos, vyšší dynamika

Země jako **Albánie, Černá Hora nebo Severní Kypr** nabízejí investorům výrazně nižší pořizovací ceny a často i vyšší roční výnosy. Tyto trhy zažívají rozvoj infrastruktury, růst turismu a postupné zlepšování legislativy.

Albánie

- Dynamicky rostoucí turistická destinace s krásným pobřežím
- Nízké ceny novostaveb (od 1 500 €/m²)
- Roční výnosy z pronájmu běžně 6–8 %
- Růst hodnoty nemovitostí až 10 % ročně

Černá Hora

- Člen budoucí EU, rychlý rozvoj pobřežních oblastí (Budva, Tivat)
- Ceny kolem 2 500–3 500 €/m²

Mezinárodní nemovitosti – semináře a poradenství, www.muji2domov.cz

INFO@INTER-REE.COM, +420 702 111 959

- Výnosy z pronájmu 5–7 %
- Investoři oceňují možnost nákupu nemovitosti bez byrokracie

cy Severní Kypr

- Tichá, rozvíjející se oblast s výhodnými cenami (od 1 600 €/m²)
- Výnosy z pronájmu mohou dosahovat až 8–10 %
- Velký zájem ze strany evropských investorů i britského trhu

Jak vybrat správně?

Typ trhu	Vhodné pro...	Výnos (%)	Riziko	Vstupní cena
Vypělý trh	Konzervativní investory, stabilní příjmy	3–5 %	Nízké	200–500 tis. €
Rozvíjející se	Flexibilní investory hledající růst	6–10 %	Střední	od 80 tis. €

Shrnutí

- Pokud hledáte **stabilitu a nižší riziko**, volte západní Evropu.
- Pokud chcete **vyšší výnos nebo nižší pořizovací cenu**, zkuste Albánii, Černou Horu nebo Severní Kypr.
- Ideální je **kombinace obojího** – například část peněz uložit do stabilního trhu a část využít na rozvíjícím se trhu s potenciálem růstu.

Diverzifikace napříč regiony je chytrý způsob, jak si vytvořit **vyvážené portfolio s různými výnosovými a rizikovými profily**.

Financování koupě nemovitosti v zahraničí

Koupě nemovitosti v zahraničí je pro mnoho lidí dosažitelnější, než si myslí – a to i v případě, že nemají celou částku k dispozici. Pokud uvažujete o financování formou úvěru, máte několik možností. Každá z nich má své výhody i omezení, a proto je dobré vědět, co od které varianty čekat.

Financování z České republiky: Americká hypotéka

V České republice neexistuje klasický hypoteční úvěr na zahraniční nemovitost. Co ale banky běžně nabízejí, je tzv. **americká hypotéka** – tedy úvěr zajištěný nemovitostí v Česku.

Co to znamená?

- Nemovitost v zahraničí se **nezastavuje** – ručíte jinou nemovitostí, kterou vlastníte v ČR.
- Úvěr je **účelově neomezený**, ale většina bank umožní jeho využití i na nákup nemovitosti v zahraničí.
- Výše úvěru se obvykle pohybuje do 70 % hodnoty zastavované nemovitosti.

Výhody:

- Rychlejší proces (český právní rámec)
- Nižší úroková sazba než u spotřebitelských úvěrů
- Vhodné pro investory, kteří již vlastní nemovitost v ČR

Hypotéka v zahraničí: Přímé financování v místě koupě

Druhou možností je sjednat hypotéku přímo v zemi, kde nemovitost kupujete. Tuto variantu využívají často investoři, kteří nemají jinou nemovitost pro zajištění, nebo preferují financování přímo na místě.

Na co se připravit:

- Ne všechny zahraniční banky poskytují úvěry cizincům.
- Počítejte s vyšším požadavkem na **vlastní zdroje** – obvykle je třeba financovat alespoň 40–50 % z vlastních peněz.
- Úrokové sazby mohou být vyšší než pro místní obyvatele.
- Dokumentace bývá rozsáhlejší, často nutnost překladu nebo právní asistence.

Tato varianta se využívá například v zemích jako:

- Španělsko, Itálie, Portugalsko – banky jsou na zahraniční klienty zvyklé
- Černá Hora, Albánie, Severní Kypr – hypotéky pro cizince jsou dostupné jen omezeně nebo vůbec

Mezinárodní nemovitosti – semináře a poradenství, www.muji2domov.cz

INFO@INTER-REE.COM, +420 702 111 959

Co je dobré vědět předem?

Bez ohledu na to, kde úvěr vyřizujete, věnujte pozornost těmto bodům:

- **Úroková sazba** – je fixní, nebo se může měnit? V jaké měně je vedená?
- **Poplatky** – za sjednání, odhad, právní servis, notář atd.
- **Možnosti předčasného splacení** – bývají jiné než v ČR
- **Zdanění** – jaké daně platíte z pronájmu nebo z prodeje? Existuje dohoda o zamezení dvojího zdanění?

Doporučení na závěr

Pokud kupujete nemovitost jako investici, je důležité propočítat nejen pořizovací cenu a výnos, ale i **celkové náklady na financování**. Někdy se může vyplatit využít kombinaci – část financovat vlastním kapitálem, část úvěrem.

Ať už zvolíte kteroukoli cestu, doporučujeme:

- konzultaci s finančním poradcem se zkušeností v mezinárodních investicích,
- nebo právníkem v dané zemi, který vám pomůže pochopit místní podmínky.

Mít plán na konec: Proč je důležitá exit strategie

Když investujete do nemovitosti v zahraničí, většina pozornosti se točí kolem výběru lokality a koupě. Ale stejně důležité je už na začátku myslet i na to, **jak a kdy budete chtít z investice vystoupit** – tedy nemovitost prodat. Exit strategie není jen pro velké fondy – je to zdravý návyk pro každého investora.

Proč mít předem stanovený plán?

Bez jasného plánu se můžete snadno dostat do situace, kdy budete vlastnit nemovitost, která už vám nedává smysl – nezhodnocuje se, nedaří se ji pronajímat nebo prostě přestane odpovídat vašim potřebám. **Exit strategie vám pomůže rozhodnout se včas a bez stresu**, co dál.

Pomáhá vám:

- Stanovit si cílový časový horizont (např. 5 let)
- Určit si cenovou hladinu, za kterou by prodej dával smysl
- Přizpůsobit investiční taktiku podle vývoje trhu

Prodej nemovitosti v zahraničí: Na co se zaměřit?

Tržní načasování – Sledujte ekonomickou situaci v dané zemi. Prodávějte tehdy, když ceny rostou a je silná poptávka.

Daně a poplatky – Zjistěte si, jaké daně se platí z prodeje, v zemi, kde nemovitost leží i doma. Někdy vám pomůže dohoda o zamezení dvojího zdanění.

Právní a administrativní postup – V některých zemích je prodej nemovitosti cizincem složitější než nákup. Oslovte realitního právníka nebo poradce.

Příklad: Albánie jako ukázka exit strategie

Albánie je země s potenciálem růstu cen díky turistickému boomu, rozvoji infrastruktury a nízkým pořizovacím nákladům.

Například byty v Sarandë nebo Vlorë, které jste koupili před pár lety za 1 300 €/m², se dnes běžně nabízejí za 2 000 €/m², přímo při moři za 2 500 €/m². Pokud bude vývoj pokračovat, zhodnocení může dosáhnout 20–30 % během 3–5 let.

Klíčové je ale umět odhadnout správný čas k prodeji, sledovat vývoj trhu a být připraven reagovat.

Zůstaňte v obraze. Svět se mění – a s ním i trh

Realitní trhy se neustále vyvíjejí. Mění se ceny, poptávka, legislativa i technologie. Pokud chcete být v investování úspěšní, musíte být **připraveni se přizpůsobovat**. To neznamena reagovat na každou novinku, ale udržovat si přehled o tom, co se ve světě děje – a **přemýšlet strategicky**.

Sledujte trendy, které hýbou trhem

- **Ekonomika** – Inflace, úrokové sazby, růst HDP. Tyto faktory určují, kolik lidé utrácejí a zda si kupují nebo pronajímají.
- **Politická stabilita** – Nestabilita nebo nové zákony mohou trh ovlivnit během několika týdnů.
- **Technologie** – Virtuální prohlídky, platformy pro dálkovou správu nemovitostí, proptech. Sledujte, co vám může usnadnit správu a zvýšit zisk.
- **Sociální změny** – Důraz na udržitelnost, práce na dálku nebo obliba sdíleného bydlení mění preference lidí ohledně typu nemovitostí.

Budte připraveni upravit svou strategii

Možná jste chtěli investovat do apartmánu u moře, ale ukáže se, že lepší návratnost přináší menší byty ve městě. Nebo zjistíte, že krátkodobý pronájem přestal být výhodný kvůli nové legislativě.

Nezůstávejte fixovaní na původní plán. Úspěšní investoři mění strategii podle vývoje.

Technologie jako váš spojenec

Investoři dnes mají výhodu – mohou spravovat nemovitosti na dálku, sledovat výnosy v reálném čase a využívat datové nástroje pro rozhodování.

Například:

- Aplikace na správu krátkodobých pronájmů (Airbnb, Booking, Property management tools)
- Online realitní platformy s daty o trhu
- Virtuální prohlídky a digitální podpisy smluv

Shrnutí

- **Exit strategie** vám pomůže vědět, kdy a za jakých podmínek prodat.
- **Sledování trendů** vás udrží o krok napřed.
- **Flexibilita** je nutností, ne výhodou.
- **Technologie** vám usnadní správu i rozhodování.

Mezinárodní nemovitosti – semináře a poradenství, www.muji2domov.cz

INFO@INTER-REE.COM, +420 702 111 959

V realitním investování neexistuje “koupit a zapomenout”. Udržujte si přehled – a buďte připraveni změnit kurz, když si to situace žádá.

Příběhy z praxe: reálné příběhy investorů

Reálné příběhy úspěchu jsou často tou nejlepší inspirací. Pomáhají nám pochopit, jak různé může investování v zahraničí vypadat, co skutečně funguje – a kde jsou klíčové momenty, které rozhodují o zisku nebo ztrátě. Následující tři případové studie ilustrují různé přístupy: **dlouhodobý pronájem, rekonstrukci a krátkodobý turistický pronájem.**

Dlouhodobý pronájem v Barceloně (Španělsko)

Investor: Britský daňový rezident

Typ investice: Byty v metropolitní části Barcelony

Záměr: Dlouhodobý pronájem pro místní obyvatele a expaty

Investor včas identifikoval nárůst poptávky po nájemním bydlení v centrálních čtvrtích, jako jsou Eixample a Gràcia. Nakoupil tři menší byty v době, kdy ještě nebyly zavedeny přísné regulace krátkodobých pronájmů. Nemovitosti prošly drobnými úpravami, následně byly pronajaty dlouhodobě kvalitním nájemníkům – převážně zahraničním profesionálům.

Výsledek po 5 letech:

- Pravidelný výnos z pronájmu: 3,8–4,5 % ročně
- Zhodnocení kapitálu (nárůst ceny nemovitosti): cca 28 %
- Bonus: Byty byly prodány před zpřísněním regulace, za velmi výhodných podmínek

Poučení: Stablní městské trhy s vysokou poptávkou po bydlení nabízí bezpečnou formu investice – zvláště při důsledném výběru lokality a nájemníků.

Rekonstrukce a prodej domu v Istrii (Chorvatsko)

Investor: Německý důchodce s vášní pro architekturu

Typ investice: Starý kamenný dům ve vnitrozemí

Záměr: Kompletní rekonstrukce a následný prodej

Vnitrozemí Istrie je méně známé než přímořské oblasti, ale v posledních letech roste v oblíbenost díky vinařské a gastronomické turistice. Investor zakoupil zanedbaný kamenný dům z 19. století za cca 70 000 EUR. Následovala nákladná, ale citlivá rekonstrukce s důrazem na udržitelnost (tepelná čerpadla, zateplení, solární panely).

Výsledek po 2 letech:

- Pořizovací náklady včetně rekonstrukce: 130 000 EUR
- Prodejní cena: 175 000 EUR
- Čistý zisk: 45 000 EUR (cca +35 %)

Poučení: Oprava nemovitostí může být výnosná, pokud máte přístup k řemeslníkům a správně odhadnete potenciál lokality.

Mezinárodní nemovitosti – semináře a poradenství, www.muji2domov.cz

INFO@INTER-REE.COM, +420 702 111 959

Rekreační byt v Albánii pro krátkodobý pronájem

Investor: Manželský pár z ČR

Typ investice: Novostavba – apartmán 2+kk v Sarandë

Záměr: Vlastní rekreační využití + krátkodobý pronájem turistům

Albánie zaznamenala během posledních 5 let prudký nárůst turistického zájmu. Investor koupil apartmán s výhledem na moře v roce 2021 za cca 52 000 EUR. Díky lokalitě a modernímu vybavení dosahoval vysoké obsazenosti v sezóně (květen–září), zbytek roku byl byt pronajímán dlouhodobě.

Výsledek po 3 sezónách:

- Průměrný roční výnos z pronájmu: 12–14 %
- Tržní hodnota bytu v roce 2024: cca 68 000 EUR
- Uvažovaný prodej s očekávaným ziskem přes 30 %

Poučení: I méně známé trhy jako Albánie mohou být velmi výnosné – zvláště když investujete do žádané lokality a zvolíte flexibilní strategii (vlastní využití + pronájem).

Co mají tyto případy společné?

- **Znalost trhu:** Všichni investoři si předem zjistili podmínky a sledovali vývoj trhu.
- **Jasná strategie:** Každý případ měl jasný cíl – ať už šlo o dlouhodobý výnos, rychlé zhodnocení, nebo kombinaci.
- **Práce s časem:** Úspěšní investoři počítali s tím, že výnos nepřijde ihned – ale zároveň uměli poznat správný okamžik pro výstup.

Srovnání vybraných investičních destinací

V dnešní době je možné investovat do nemovitostí téměř kdekoli na světě, avšak každá destinace má svá specifika, která mohou zásadně ovlivnit výnosnost a bezpečnost investice. Nejde pouze o rozdíly v cenách nemovitostí, ale také o právní rámec, zdanění, stabilitu trhu, nebo poptávku po nájmu v dané lokalitě.

Při zvažování zahraniční investice by měl každý investor vyhodnotit nejen potenciál růstu hodnoty nemovitosti, ale i reálnou možnost dosažení pravidelného příjmu z pronájmu. Důležitá je rovněž dostupnost financování, likvidita trhu a míra administrativní a právní náročnosti vstupu.

V následujícím srovnání proto hodnotíme jednotlivé země podle těchto čtyř základních kritérií:

- **Růst hodnoty nemovitosti** – jaký je očekávaný vývoj cen v horizontu 5–10 let, případně jaká je historická dynamika.
- **Výnos z pronájmu** – kolik lze reálně získat z nájemného v poměru ke kupní ceně (hrubý roční výnos).
- **Náročnost vstupu na trh** – míra složitosti při koupi nemovitosti cizincem, právní podmínky a transparentnost procesu.
- **Investiční riziko** – souhrnný pohled na politickou, ekonomickou a právní stabilitu trhu.

Tato tabulka slouží jako orientační vodítko. Hodnocení je založeno na dostupných datech, zkušenostech z praxe a typických podmínkách pro zahraniční investory. Upozorňujeme, že konkrétní projekt či lokalita se může výrazně lišit od celkového obrazu země – proto je vždy vhodné provést individuální due diligence.

Země	Růst hodnoty	Výnos z pronájmu	Vstupní investice	Riziko
Severní Kypr	Vysoký	Střední	Nízká	Střední
Černá Hora	Střední až vysoký	Střední	Střední	Nízké
Albánie	Vysoký	Střední	Nízká	Střední
Španělsko	Střední	Vysoký	Střední	Nízké
Itálie	Střední	Vysoký	Střední	Nízké
Dubaj	Stabilní	Velmi vysoký	Vysoká	Nízké
Kostarika	Střední až vysoký	Střední	Střední	Střední

1. Ukázka návratnosti investice ve vybraných zemích

Návratnost investice – Severní Kypr

Charakteristika trhu – Severní Kypr:

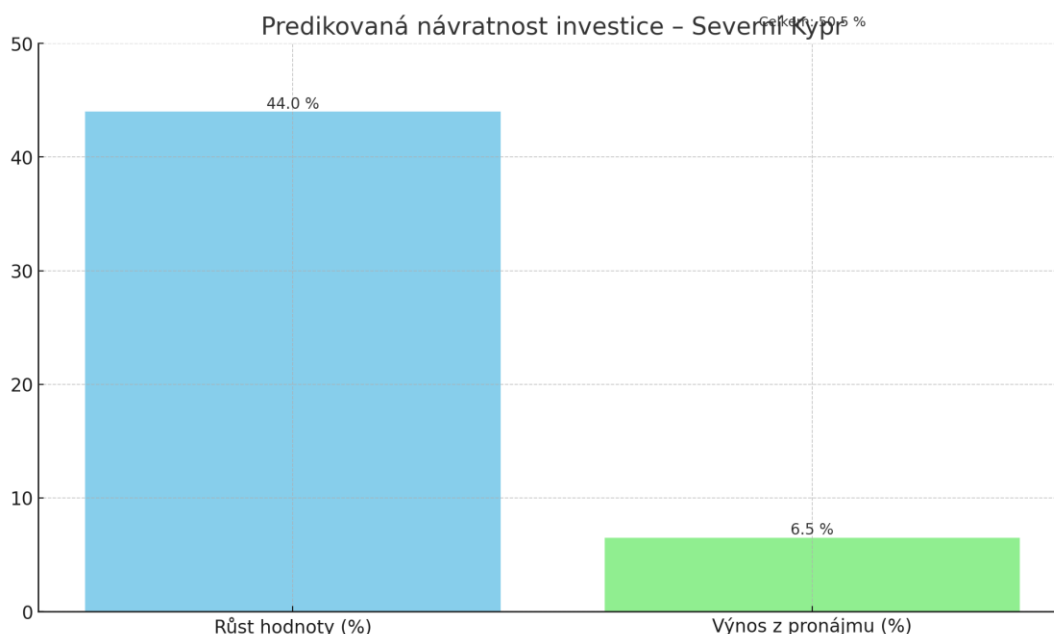
- Stále relativně nízké ceny nemovitostí ve srovnání s EU.
- Příznivý daňový režim pro investory.
- Atraktivní klima, 8 až 9 měsíců dlouhá sezona a rostoucí turistický ruch.
- Anglický vzdělávací systém
- Vysoká úroveň kvality lékařských služeb a sociálního zabezpečení, stejně jako téměř nulová kriminalita
- Možnost plateb v kryptoměnách

Ceny v turistických centrech (např. Kyrenia, Famagusta):

- apartmány a menší byty se prodávají poměrně často kolem **2 200 €/m²**.

Luxusní vily nebo nadstandardní projekty, které mají investiční potenciál, dosahují cen **2 600–3 200 €/m²** i více (např. v Iskele, nebo Esentepe nebo při pobřeží Kyrenie)

Predikovaná kombinovaná návratnost zahrnuje očekávaný růst hodnoty nemovitosti a hrubý výnos z pronájmu. Uvedené hodnoty vycházejí z veřejně dostupných tržních údajů a mají orientační charakter.



Zdroj: dostupná data z realitních portálů a tržních přehledů.
Jedná se o predikci a nikoliv garanci budoucí návratnosti.

Návratnost investice – Černá Hora

Charakteristika trhu – Černá Hora:

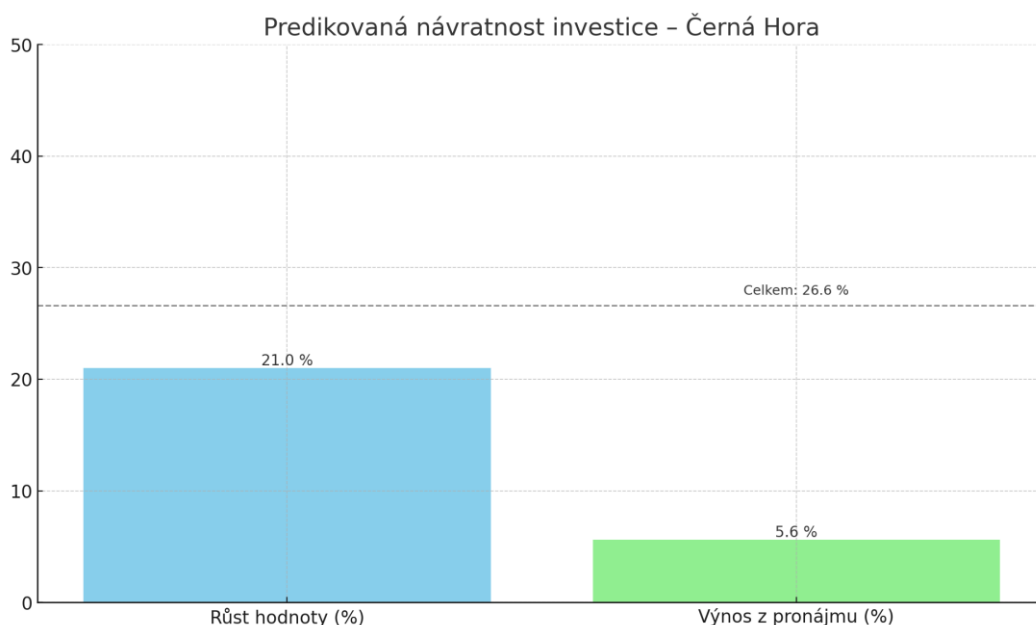
- Kandidátská země EU – očekávané přijetí v příštích letech.
- Krásné přímořské lokality a vysoký potenciál zhodnocení.
- Zájem turistů i digitálních nomádů.
- Stabilní daňový režim a relativně jednoduchý proces koupě nemovitosti cizinci.
- Vysoký poměr cena/kvalita v oblasti nemovitostí.
- Výhodné ceny nemovitostí zejména v off plan fázi s potenciálem růstu

Průměrná cena za 1 m² nemovitosti v turisticky atraktivním pobřežní oblasti Černé Hory vhodné pro investici cizinci se pohybuje zhruba mezi **2 100 – 2 500 €/m²**, přičemž v prémiových lokalitách dosahuje i **3 000 – 4 200 €/m²**.

Konkrétní hodnoty (Q2 2024/2025)

- **Průměrně celé pobřeží:** ~2 107 €/m² (růst o 49 % ročně)
- **Budva Riviera (novostavby):** 3 000 – 4 200 €/m²
- **Zátoka Kotor (Kotor, Tivat):** 2 400 – 3 800 €/m²; luxusní projekty až 5 500 €/m²

Predikovaná kombinovaná návratnost zahrnuje očekávaný růst hodnoty nemovitosti a hrubý výnos z pronájmu. Uvedené hodnoty vycházejí z veřejně dostupných tržních údajů a mají orientační charakter.



Zdroj: dostupná data z realitních portálů a tržních přehledů.
Jedná se o predikci a nikoliv garanci budoucí návratnosti.

Návratnost investice – Albánie

Charakteristika trhu – Albánie:

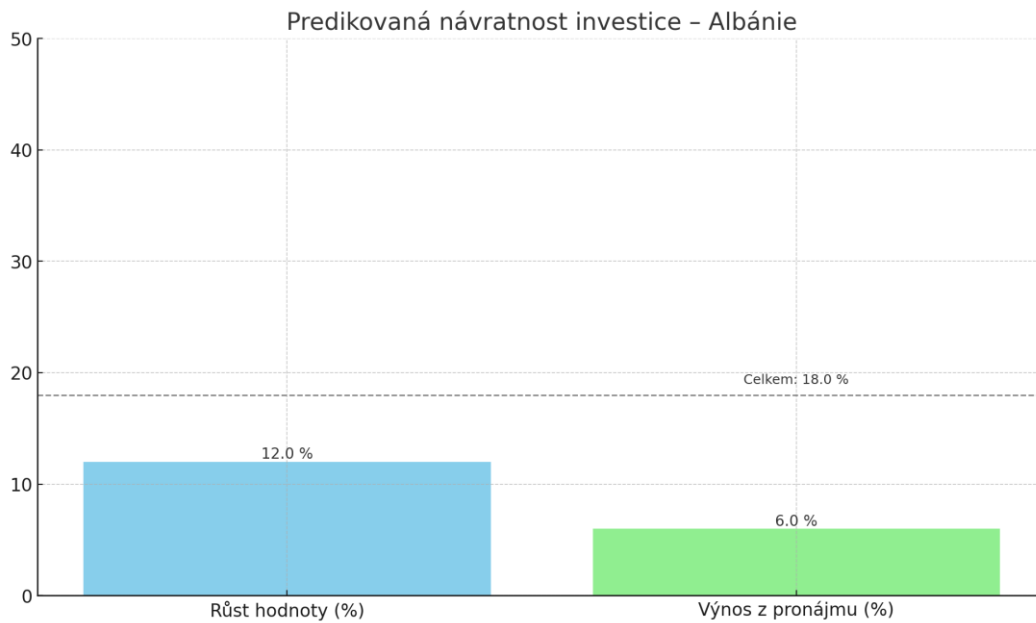
- Prudký růst zájmu o přímořské oblasti (např. Sarandë, Vlorë).
- Investičně přitažlivá díky nízkým cenám.
- Rychle se rozvíjející turistický sektor.
- Možnost vysokého zhodnocení během krátké doby.
- Jednoduchý nákupní proces a otevřenost trhu pro cizince.

Průměrná cena za m² nemovitosti v turisticky atraktivních oblastech Albánie, vhodných pro investory-cizince, se v roce 2025 pohybuje obvykle mezi **1 500 – 2 500 €/m²**, přičemž vrcholné lokality mohou přesahovat i **4 000 €/m²**. Například:

- **Sarandë:** nemovitosti stojí nejčastěji **1 500 – 2 500 €/m²**, zatímco prémiové byty u moře v centru nebo s výhledem mohou dosahovat i **více než 4 000 €/m²** + newstream.cz+9vivaview.al+9reality-albanie.cz+9.
- **Vlora, Golem, Durrës** (turistické pobřežní oblasti): ceny se pohybují mezi **800 – 2 500 €/m²**, v závislosti na poloze a kvalitě výstavby en.wikipedia.org+4reality-albanie.cz+4realting.com+4.
- **Tirana (hlavní město)** je dražší, s průměrem **1 000 – 1 500 €/m²** (sekundární trh) a u novostaveb **1 200 – 2 000 €/m²**

Sarandë a Vlora jsou populární destinace díky blízkosti pláží, zlepšující se infrastruktury a rostoucí poptávce – proto patří k nejdražším lokacím v Albánii.

Predikovaná kombinovaná návratnost zahrnuje očekávaný růst hodnoty nemovitosti a hrubý výnos z pronájmu. Uvedené hodnoty vycházejí z veřejně dostupných tržních údajů a mají orientační charakter.



Zdroj: dostupná data z realitních portálů a tržních přehledů.
Jedná se o predikci a nikoliv garanci budoucí návratnosti.

Návratnost investice – Španělsko

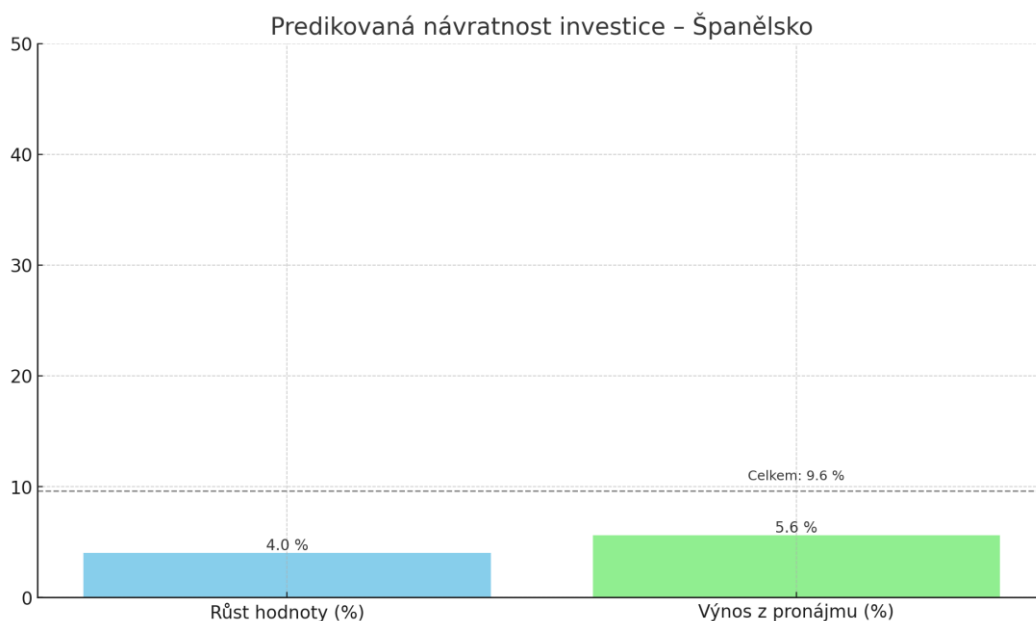
Charakteristika trhu – Španělsko:

- Vysoká poptávka po pronájmech (krátkodobých i dlouhodobých).
- Dobře rozvinutá infrastruktura a služby.
- Stabilní právní prostředí a vysoká likvidita nemovitostí.
- Dlouhá turistická sezóna.
- Možnost financování i pro nerezidenty.

Níže je přehled cen nemovitostí ve vybraných turisticky a investičně přitažlivých regionech Španělska:

- Costa del Sol
Prémiová oblast zahrnující Marbella, Esteponu nebo Mijas. Novostavby se zde pohybují mezi 4 500–5 000 €/m², luxusní projekty až 6 000 €/m². Oblast láká vysokou poptávkou po pronájmu a stabilním růstem cen okolo 12–15 % ročně.
- Costa Blanca
Dostupnější alternativa se silným turistickým potenciálem. Ceny novostaveb ve městech jako Torrevieja nebo Orihuela Costa se pohybují mezi 2 800–3 500 €/m², výjimečně přesahují 4 000 €/m². Růst trhu dosahuje 10–13 % ročně.
- Kanárské ostrovy
Exotická varianta s omezenou nabídkou a stabilním růstem. Nové projekty na Tenerife, Gran Canarii nebo Lanzarote stojí běžně 3 200–3 500 €/m², v prémiových oblastech až 6 000 €/m². Očekávaný roční růst: cca 12 %.

Predikovaná kombinovaná návratnost zahrnuje očekávaný růst hodnoty nemovitosti a hrubý výnos z pronájmu. Uvedené hodnoty vycházejí z veřejně dostupných tržních údajů a mají orientační charakter.



Zdroj: dostupná data z realitních portálů a tržních přehledů.
Jedná se o predikci a nikoliv garanci budoucí návratnosti.

Mezinárodní nemovitosti – semináře a poradenství, www.muji2domov.cz

INFO@INTER-REE.COM, +420 702 111 959

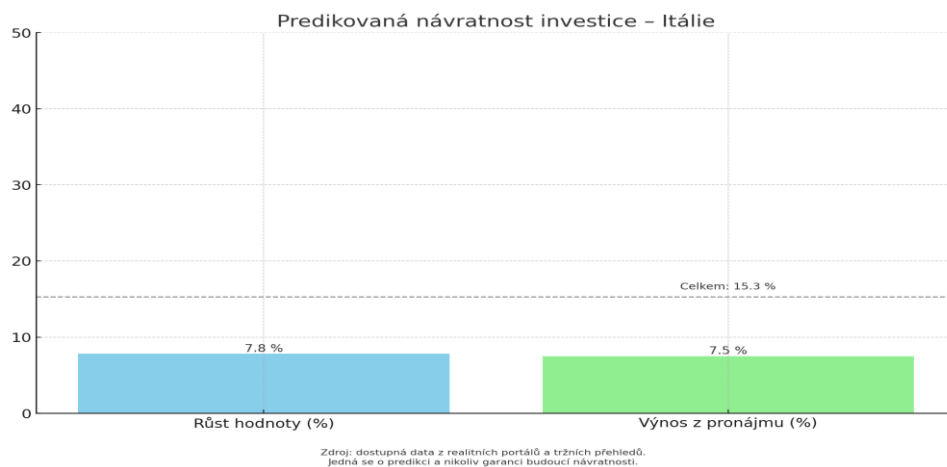
Návratnost investice – Itálie

Charakteristika trhu – Itálie:

- Možnost koupě nemovitosti v krásných historických oblastech.
- Turisticky atraktivní regiony (Toskánsko, Sicílie, Apulie).
- Stabilní výnosy z pronájmů v oblíbených destinacích.
- Atraktivní programy pro renovaci venkovských nemovitostí.
- Silný vnitřní trh a kulturní hodnota vlastnictví.

Oblast	Typ turistiky	Investiční profil	Průměrná cena za novostavbu (€/m ²)
Řím	Celoroční, historická	Silná poptávka, regulace krátkodobých pronájmů	4 000–7 000
Florence & Toskánsko	Kulturní, historická	Silná poptávka, stabilní trh	3 500–4 500
Amalfi & Neapol	Luxusní, letní	Prémiový segment, vyšší ceny	5 000–6 500
Sardinie	Letní, plážová	Silný zájem o letní pronájmy	2 400–12 500
Sicílie	Letní, autentická	Vyšší výnos, dostupnější ceny	2 200–3 000
Benátky	Romantická, historická	Vysoké ceny, omezení pronájmů	5 000–7 000
Ligurie (Cinque Terre)	Letní, přírodní	Omezená nabídka, vysoký zájem	4 000–6 000
Apulie (Puglia)	Autentická, plážová	Rostoucí trh, vyšší výnosy	2 000–2 800
Severní Itálie (jezera, Alpy)	Letní/zimní rekreace	Prémiový segment, celoroční zájem	4 500–6 000

Predikovaná kombinovaná návratnost zahrnuje očekávaný růst hodnoty nemovitosti a hrubý výnos z pronájmu. Uvedené hodnoty vycházejí z veřejně dostupných tržních údajů a mají orientační charakter.



Návratnost investice – Dubaj

Charakteristika trhu – Dubaj:

- Velmi vysoká poptávka po pronájmu luxusních nemovitostí.
- Stabilní ekonomika
- Daňové výhody – nulová daň z příjmů.
- Expanze města a nové developerské čtvrti.
- Vhodné pro investice od cca 1 milionu EUR výše.

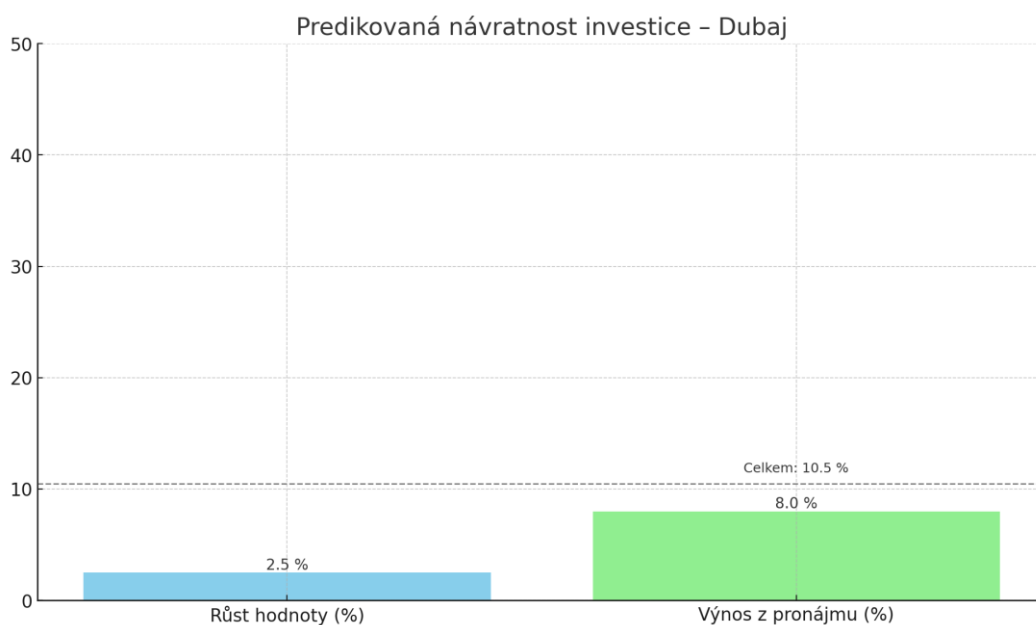
Celková průměrná cena rezidenčních novostaveb byla **16 824 AED/m²** (~4 580 €/m²)

Palm Jumeirah – ultra prémiový segment; výrazně vyšší ceny (7 600 – 20 000 €/m²), ale také exkluzivita, luxusní vybavení a prestiž.

Dubai Marina & Business Bay – prémiové trendy s cenami 3 700 až 11 500 €/m², s vyšší likviditou a atraktivitou pro mezinárodní nájemníky.

Ostatní čtvrti – průměr ~4 580 €/m², vhodná varianta pro středně velké investice s dobrým výnosem.

Predikovaná kombinovaná návratnost zahrnuje očekávaný růst hodnoty nemovitosti a hrubý výnos z pronájmu. Uvedené hodnoty vycházejí z veřejně dostupných tržních údajů a mají orientační charakter.



Zdroj: dostupná data z realitních portálů a tržních přehledů.
Jedná se o predikci a nikoliv garanci budoucí návratnosti.

Návratnost investice – Kostarika

Charakteristika trhu – Kostarika:

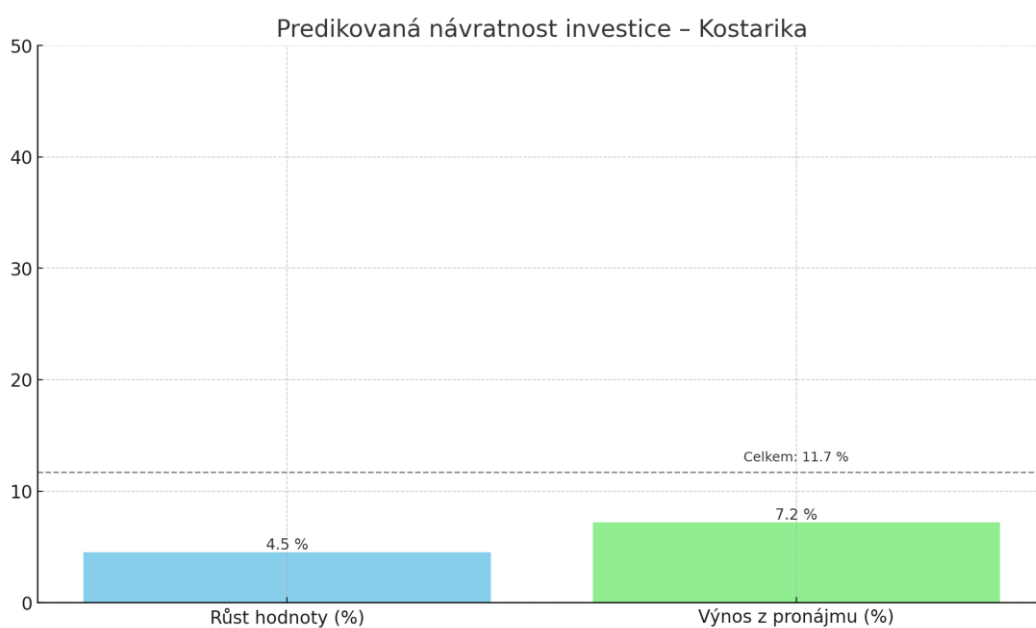
- Tropické klima a atraktivita pro zahraniční turisty.
- Nízké životní náklady ve srovnání s USA a Evropou.
- Stabílní politická situace a bezpečnost.
- Otevřenost pro cizince – snadné podmínky pro vlastnictví nemovitostí.
- Růst zájmu o ekologický a rekreační turismus.

Průměrná cena nemovitosti v turisticky atraktivních regionech Kostariky, která je vhodná pro investici provozovanou cizinci, se pohybuje zhruba **3 000 – 3 500 USD za m²**. Konkrétně:

- V částech jako Nosara dosahují ceny **okolo 3 495 USD/m²** costaricalaw.com+2expat-tations.com+2en.wikipedia.org+2.
- V oblastech jako Tamarindo, Papagayo nebo Guanacaste se ceny pohybují mezi **2 100 – 3 300 USD/m²**, v závislosti na přesné lokalitě a infrastruktuře ticotimes.net+3costaricalaw.com+3en.wikipedia.org+3.

Typická investice v těchto zónách může nabídnout hrubý roční výnos z pronájmu **5–10 %**, a díky dalšímu růstu hodnoty i dohromady **8–15 % ročně** – ovšem záleží na krátkodobých či dlouhodobých nájmech, typu nemovitosti a správě.

Predikovaná kombinovaná návratnost zahrnuje očekávaný růst hodnoty nemovitosti a hrubý výnos z pronájmu. Uvedené hodnoty vycházejí z veřejně dostupných tržních údajů a mají orientační charakter.



Zdroj: dostupná data z realitních portálů a tržních přehledů.
Jedná se o predikci a nikoliv garanci budoucí návratnosti.

Mezinárodní nemovitosti – semináře a poradenství, www.muji2domov.cz

INFO@INTER-REE.COM, +420 702 111 959

Kdo jsme a co pro vás můžeme udělat?

V roce 2024 jsme uspořádali veletrh mezinárodních nemovitostí v Praze (inter-ree.com) – dvoudenní odbornou akci s bohatým programem přednášek a panelových diskusí. Do Prahy přijelo 53 vystavovatelů z 19 zemí světa, čímž jsme vytvořili unikátní platformu pro propojení globálního trhu s investory ze střední Evropy.

Na tuto zkušenost navazujeme a nadále se **plně věnujeme oblasti zahraničních nemovitostí**. Fungujeme jako **most mezi střední Evropou a světem** – propojujeme investory s ověřenými partnery po celém světě.

Co děláme:

- **Organizujeme tematické semináře**, které představují investičně atraktivní destinace.
- **Pomáháme jednotlivcům i investorům** orientovat se v nabídce a bezpečně investovat do nemovitostí v zahraničí.
- **Spolupracujeme pouze s ověřenými partnery** – developery, realitními kanceláři a dalšími odborníky.
- **Minimalizujeme rizika, odstraňujeme jazykové bariéry** a snižujeme nejistotu při nákupu nemovitosti mimo domovskou zemi.

Co Vám nabízíme:

- doporučení vhodné **země a lokality** podle Vašich cílů,
- výběr **konkrétního projektu** dle preferencí a rozpočtu,
- **načasování investice** s ohledem na tržní vývoj,
- **kompletní organizaci nákupu** nemovitosti (právní, smluvní, technická stránka),
- zajištění **vybavení interiéru** a uvedení nemovitosti do provozu,
- **správu a pronájem** včetně nastavení výnosového modelu,
- asistenci při **prodeji nemovitosti**, pokud se rozhodnete z investice vystoupit.

Naší vizí je zpřístupnit investice do zahraničních nemovitostí co nejširšímu okruhu lidí – **srozumitelně, bezpečně a s osobním přístupem**.

Vážíme si každého klienta a snažíme se vždy porozumět Vaším přáním a cílům, abychom mohli připravit **nabídku na míru**.

Těšíme se na spolupráci,
Ivana Brdárská a tým Inter-Ree

