

Češi se dívají po nemovitostech za hranicemi. Láká je Španělsko a Itálie, financování může řešit americká hypotéka KB

22.6.2026 - | Komerční banka

Byt u moře, druhý domov na jihu Evropy nebo investiční nemovitost za hranicemi. Podle výzkumu Komerční banky plánují koupi nemovitosti v zahraničí do pěti let 3 % Čechů, kteří uvažují o pořízení nemovitosti, v horizontu deseti let už 7 %. U mladých lidí je zájem vyšší: mezi Čechy z generace Z plánuje zahraniční nemovitost v příštích deseti letech 11 %. Nejčastěji je láká Španělsko a Itálie. S financováním může pomoci i americká hypotéka KB, kterou lze využít například právě při koupi nemovitosti v zahraničí. Komerční banka na zájem o investice v zahraničí reaguje akční nabídkou americké hypotéky se sazbou od 5,15 % p. a.

„Koupě nemovitosti v zahraničí může být splněným snem o bydlení u moře, zajímavou investicí i způsobem, jak si vytvořit druhý domov. Zároveň je to ale velké finanční rozhodnutí, které vyžaduje ještě pečlivější přípravu než nákup nemovitosti v Česku. Nestačí dívat se jen na kupní cenu. Důležité je vědět, jak bude nákup financovaný, jaká pravidla platí v dané zemi, jaké budou daně, náklady na správu a případně i možnosti pronájmu.“

Monika Truchliková, generální ředitelka Modré pyramidy ze Skupiny KB

Ve srovnání s okolními zeměmi jsou Češi v plánech na nákup zahraniční nemovitosti zdrženlivější. Do pěti let ji chce pořídit 3 % Čechů, kteří plánují nákup nemovitosti. Na Slovensku a v Německu je to shodně 5 %, v Polsku 7 %. V horizontu deseti let se rozdíl částečně zmenšuje: v Česku plánuje pořízení zahraniční nemovitosti 7 %, na Slovensku 10 %, v Německu 8 % a v Polsku 10 % lidí, kteří uvažují o nákupu nemovitosti.

Výraznější rozdíly jsou vidět u generace Z. Mezi mladými Čechy plánuje koupi nemovitosti v zahraničí do pěti let 4 % těch, kteří chtějí pořídit nemovitost. V desetiletém horizontu už je to 11 %. Mladí Češi tak zaostávají za Slovenskem a Polskem, kde je zájem výraznější. Stále ale platí, že zahraniční nemovitost je pro ně reálnější variantou než pro celou populaci.

„U mladších lidí vidíme větší otevřenost různým formám bydlení i investic. Zahraniční nemovitost pro ně nemusí znamenat jen luxusní apartmán u moře. Může jít o investici, budoucí zázemí pro část roku nebo způsob, jak diverzifikovat rodinný majetek. O to důležitější je začít u realistického finančního plánu,“ doplňuje Monika Truchliková.

Nejvíc táhne Španělsko a Itálie

Největší zájem mají Češi o jižní Evropu. Při součtu pevninského Španělska a španělských ostrovů vychází jako nejpreferovanější destinace Španělsko, které uvádí 21 % Čechů plánujících pořízení nebo rekonstrukci nemovitosti v zahraničí. Samostatně nejčastější volbou je Itálie s 18 %. Následují Slovensko, Chorvatsko, Německo a Rakousko.

U mladých Čechů z generace Z je nejsilnější Itálie. Preferuje ji 22 % těch, kteří plánují pořízení nebo rekonstrukci nemovitosti v zahraničí. Španělsko při součtu pevniny a ostrovů uvádí 17 % mladých respondentů.

Země, které Češi preferují při koupi nemovitosti v zahraničí

	Preferovaná lokalita	Populace ČR	Generace Z ČR
1.	Itálie	18 %	22 %
2.	Španělsko – pevnina	12 %	9 %
3.	Španělsko – ostrovy	9 %	8 %
4.	Slovensko	6 %	0 %
5.-6.	Chorvatsko	5 %	5 %
5.-6.	Německo	5 %	6 %
7.	Rakousko	4 %	5 %
8.-10.	Egypt	4 %	4 %
8.-10.	Řecko	4 %	6 %
8.-10.	Švýcarsko	4 %	7 %

Klíčová otázka: jak nákup financovat

Nákup za hranicemi často začíná otázkou, jak velkou část ceny pokrýt z úspor a jakou část financovat úvěrem. Praktickou možností může být americká hypotéka, která je zajištěná nemovitostí v Česku a u níž klient nemusí dokládat účel využití peněz. **Komerční banka ji od 8. června 2026 nabízí s akční úrokovou sazbou od 5,15 % p. a. při fixaci na 1 až 3 roky.** U fixace na 4 a 5 let činí sazba 5,55 % p. a. Nabídka platí pro žádosti podané do 30. června 2026.

Americkou hypotéku od Komerční banky lze využít například při koupi nemovitosti v zahraničí, rekonstrukci nebo jiné investici. Klienti si mohou půjčit až 20 milionů Kč a splácení rozložit až na 20 let.

O tom, že zájem o nákup nemovitostí v zahraničí roste svědčí i to, že Komerční bance se meziročně zvýšil počet nově poskytnutých amerických hypoték o 88 % a jejich objem dokonce o 145 %, což je dáno jak zvýšeným zájmem klientů o koupi nemovitostí v zahraničí, tak zvýšením průměrné částky, kterou si klienti půjčují – ta u nás aktuálně dosahuje 2,8 milionu Kč.

„U zahraniční nemovitosti často nejde jen o to, zda na ni člověk dosáhne. Stejně důležité je nastavit financování tak, aby mu zůstala dostatečná rezerva a aby rozuměl všem budoucím nákladům. Americká hypotéka může být v některých případech praktickou cestou, protože je zajištěná nemovitostí v Česku a klient nemusí dokládat účel využití peněz. S výběrem vhodného řešení proto lidem pomohou naši experti na bydlení, kteří s nimi projdou nejen samotné financování, ale i širší plán – od vlastních zdrojů přes rezervu až po další náklady spojené s nákupem,“ uvádí Monika Truchliková, generální ředitelka Modré pyramidy ze Skupiny KB.

Když řešíte bydlení, nestačí vybrat jeden úvěr

Při rozhodování o bydlení lidé často potřebují víc než jen vybrat konkrétní úvěr. Řeší vlastní zdroje, rezervu, budoucí náklady, případné dotace i to, které financování je pro jejich situaci nejvhodnější.

Právě s tím jim mohou pomoci experti KB na bydlení.

Přehled možností najdou lidé také na stránce KB Expert na bydlení – od koupě nemovitosti přes stavbu a rekonstrukci až po energeticky úsporné bydlení, výběr dotace nebo nákup nemovitosti v zahraničí.

„Ať už člověk řeší koupi vlastního bytu, stavbu domu, rekonstrukci, úspornější bydlení nebo investici do nemovitosti v zahraničí, vyplatí se podívat na celé rozhodnutí v souvislostech. Nejen na sazbu nebo cenu nemovitosti, ale i na rezervu, budoucí náklady, právní a daňové dopady a u rekonstrukcí také na možné dotace,“ dodává Monika Truchliková.

Na co si dát pozor při koupi nemovitosti v zahraničí

1. Neřešte jen kupní cenu, ale celkové náklady

K ceně nemovitosti je potřeba připočítat daně, notáře, právníka, překlady, poplatky za zápis vlastnictví, pojištění, služby, energie, fond oprav, správu nemovitosti na dálku i případné náklady na pronájem.

2. Financování si připravte dřív, než podepíšete rezervaci

Jednou z možností je americká hypotéka zajištěná nemovitostí v ČR, u které není nutné dokládat účel využití peněz.

3. Počítejte s místním daňovým číslem

V Itálii jde o Codice Fiscale, ve Španělsku o NIE/NIF, v Chorvatsku o OIB, v Portugalsku o NIF a v Řecku o AFM. Místní identifikace při jednání s úřady často plní podobnou roli jako rodné číslo v Česku. Bez ní může být složité podepsat smlouvu, jednat s úřady, otevřít účet nebo řešit daně a energie.

4. Mějte vlastního právníka v dané zemi

Makléř zprostředkovává obchod, ale nemusí výhradně hájit zájmy kupujícího. Vlastní právník by měl prověřit vlastnictví, zástavy, věcná břemena, dluhy, stavební povolení, právní historii nemovitosti i to, zda skutečný stav odpovídá zápisu v katastru.

5. Ověřte, zda lze nemovitost legálně pronajímat

Pokud má být nemovitost investicí, nestačí počítat s výnosem z krátkodobého pronájmu. V řadě turistických oblastí platí licence, registrační čísla, omezení společenství vlastníků nebo lokální zákazy. Pravidla se navíc mohou rychle měnit.

6. U Španělska řešte správu, bezpečnost i riziko neoprávněného obsazení

Ve Španělsku se u druhých domovů a rekreačních bytů často zmiňuje riziko označované jako okupación – tedy neoprávněné obsazení nemovitosti; lidově se mluví o okupas. Týká se hlavně nemovitostí, které zůstávají delší dobu prázdné. Kupující by měl už před nákupem promyslet, kdo bude nemovitost pravidelně kontrolovat, jak bude zajištěná a jak rychle se majitel dozví o případném problému. Praktickým řešením může být místní správce, zabezpečovací systém nebo kamera, která pomůže včas zjistit neoprávněný vstup a umožní incident rychle nahlásit policii.

7. Myslete i na české daňové povinnosti

Pokud je kupující českým daňovým rezidentem a nemovitost v zahraničí pronajímá nebo prodává, může se ho týkat i české daňové priznání. Vždy je proto vhodné ověřit pravidla v dané zemi i v

Česku.

O výzkumu

Výzkum pro Komerční banku realizovala agentura Ipsos. Česká část proběhla online prostřednictvím Ipsos panelu Populace.cz od 29. dubna do 7. května 2026 na reprezentativním vzorku populace 18+ let o velikosti 1 500 respondentů. Samostatně byla sledována generace Z ve věku 18 až 29 let. Zahraniční sběry na Slovensku, v Německu a Polsku proběhly od 7. do 15. května 2026.

<https://www.kb.cz/cs/o-bance/tiskove-zpravy/cesi-se-divaji-po-nemovitostech-za-hranicemi-laka-je-spajne-nelsko-a-italie-financovani-muze-resit>