Od letního hitu k celoročnímu standardu: Jak se mění zájem o bazény a vířivky

25.8.2025 - | HP TRONIC Zlín

Zatímco bazény zůstávají stálicí letních měsíců a jejich prodej každoročně začíná zejména s příchodem prvních horkých dnů na přelomu května a června, vířivky si již dávno našly své místo i mimo sezónu. Staly se celoročním artiklem, který oslovuje široké spektrum zákazníků. Jejich popularita meziročně stoupá – v prvním pololetí letošního roku došlo v DATARTu k nárůstu prodejů vířivek o 50 % oproti stejnému období v loňském roce. Trend svědčí o zvyšujícím se zájmu spotřebitelů o pohodlí a relaxaci v domácím prostředí.

Vířivky jako celoroční trend: Oblíbenost u spotřebitelů je na vzestupu

Zájem o vířivky začíná už na jaře – první vlna přichází zhruba od poloviny dubna, kdy se zákazníci začínají připravovat na letní sezónu. *„Nejvyšší poptávku zaznamenáváme od poloviny května do poloviny července,“* uvádí **Martin Foltýn, manažer produktového marketingu společnosti DATART**. Druhá vlna zájmu nastává na podzim, konkrétně od poloviny října, kdy se vířivky stávají oblíbeným tipem na vánoční dárek.

Na rozdíl od bazénů, jejichž nákup je často spontánní reakcí na horké počasí, vířivky patří mezi promyšlenější investice. Spotřebitelé stále častěji volí modely se slanou úpravou vody, které jsou šetrnější k pokožce i životnímu prostředí. Mezi důležité faktory při výběru vířivky patří počet osob, pro které je určena, objem vody, způsob čištění, přítomnost masážních trysek, bublinkového systému a také možnosti ovládání. Zásadní roli hraje uživatelský komfort, což se odráží i v rozšiřující se nabídce doplňků. Pohodlí nabízí rozmanité příslušenství – od držáků na nápoje, přes pohodlná sedátka až po zastřešení, které umožňuje využívat vířivku téměř celoročně. Kvalitní uživatelský zážitek je dnes klíčovým kritériem.

„Ještě před několika lety byly vířivky vnímány jako luxusní zboží určené jen pro vyvolené. Dnes je situace zcela jiná. Díky širší nabídce a dostupnějším cenám se vířivky dostávají do stále více domácností. Kromě klasických modelů s pevnou konstrukcí jsou oblíbené i nafukovací varianty, které lze snadno přemístit nebo uskladnit. Nejčastěji se prodávají vířivky v cenové relaci kolem 20 000 Kč, i když spotřebitelé jsou často ochotni investovat i více – až 50 000 Kč,“ říká **Martin Foltýn.**

Vířivka, nebo bazén? Co si vybrat do své zahrady?

Bazény si dlouhodobě udržují stabilní okruh zákazníků, přičemž poptávka po nich výrazně kolísá v závislosti na počasí. V letních vedrech bývají nákupy často impulzivní. *„Zájem o bazény zůstává meziročně na podobné úrovni jako loni. Hlavním faktorem ovlivňujícím prodeje je právě aktuální počasí,“* vysvětluje **Martin Foltýn.** *„Největší zájem sledujeme u modelů v cenovém rozmezí 3 500 až 5 000 Kč. Nejčastěji vítězí jednoduché nadzemní varianty, které jsou nenáročné na instalaci i údržbu,“* dodává**.**

Zájem o vířivky pak více odráží změny životního stylu a generační posuny. Zatímco mladé rodiny s dětmi do 12 let častěji sahají po bazénech, domácnosti s odrostlými dětmi nebo singles ve věku 25–30 let dávají přednost vířivce. Ta se tak stává nejen doplňkem zahrady, ale i symbolem klidného odpočinku a péče o sebe sama.

„Zatímco bazény zůstávají králem letní sezóny, vířivky se pevně etablovaly jako celoroční produkt, který si nachází cestu napříč generacemi. Nabízejí relaxaci, pohodlí a stále více i dostupnost, která z nich činí běžnou, nikoliv výjimečnou součást moderního života,“ uzavírá **Martin Foltýn.**

Ať už se jedná o bazén nebo vířivku, důležitým předpokladem jejich dlouhé životnosti a bezproblémového provozu je správná údržba. V případě vířivek je klíčové dodržovat doporučení výrobce, zejména co se týče celkové péče či skladování mimo sezónu.

https://www.datart.cz/novinky/tiskove-zpravy/od-letniho-hitu-k-celorocnimu-standardu-jak-se-meni-zajem-o-bazeny-a-virivky