Vlastní wellness? Zákazníci říkají ano vířivkám i saunám

7.4.2026 - | HP TRONIC Zlín

Uspěchané tempo života, rostoucí míra stresu i větší důraz na zdravý životní styl mění způsob, jakým Češi odpočívají. Wellness, dříve spojovaný především s hotely, lázněmi a veřejnými centry, se dnes stále častěji přesouvá přímo do soukromých interiérů a exteriérů. Segment domácího wellness v nabídce DATARTu za poslední dva roky vzrostl přibližně o 30 %, přičemž zájem o vířivky meziročně stoupl zhruba o 15 %. Domácí wellness se tak stává běžnou součástí bydlení, a to i díky rostoucí cenové dostupnosti.

Produkty, které táhnou prodeje

Zatímco poptávka po infrasaunách zůstává dlouhodobě stabilní a je výrazně ovlivněna sezónností a počasím, trh s vířivkami vykazuje setrvalý zájem po celý rok. Jejich prodeje meziročně rostou zhruba o 15 %, přičemž zákazníci nejčastěji volí modely určené pro čtyři až šest osob. *„Infrasauny mají jasně vymezenou sezónu od listopadu do února, kdy lidé tráví více času doma a řeší prevenci proti nachlazení a virózám. Vířivky se naopak prodávají celoročně,“* říká **Martin Foltýn, produktový manažer společnosti DATART.**

Mezi hlavní trendy posledních let patří vířivky se systémem slané vody, které si zákazníci oblíbili především pro vyšší komfort používání a snadnější údržbu. Na trhu se zároveň objevují nové konstrukční přístupy, například pevné vany nahrazující tradiční nafukovací stěny. Podle **Foltýna** *však zůstává oblast designu v tomto segmentu spíše konzervativní – dlouhodobě dominují neutrální a přírodní barevné odstíny, které se snadno přizpůsobí jak exteriéru, tak interiéru.* Podobný přístup k designu volí čeští zákazníci i u infrasaun. Preferují tlumené, nadčasové barvy, které neruší celkový vzhled prostoru. Největší zájem je o dvou- až třímístné modely vhodné pro domácí využití.

„Technologický posun v oblasti vířivek a saun probíhá spíše postupně než skokově. Zákazníci oceňují především drobná, ale praktická vylepšení – například přesunutí filtru mimo samotnou vanu, nové typy chemie nebo možnost ovládat vybrané funkce prostřednictvím mobilní aplikace,“ říká **Foltýn.**

Co zákazníky motivuje k pořízení domácího wellness?

Mnoho lidí se k myšlence vlastního wellness dostává postupně. První zkušenosti často získávají v hotelech či veřejných wellness centrech, postupem času si však uvědomí, že jim více vyhovuje klid, soukromí a možnost přizpůsobit relaxaci vlastním potřebám. Domácí wellness se tak stává přirozenou alternativou ke komerčním provozům.

Velkou výhodou je možnost kombinovat jednotlivé prvky podle představ každého jednotlivce. Například vířivku lze doplnit o infrasaunu, finskou saunu či ochlazovací káď a vytvořit si tak komplexní relaxační zónu přímo na zahradě nebo v interiéru domu. Praxe ukazuje, že rozhodujícím faktorem při pořízení domácího wellness je propojení pohodlí, péče o zdraví a okamžité dostupnosti. Díky široké nabídce modelů, velikostí, výbavy i cenových úrovní je dnes navíc možné pořídit kvalitní vířivku přibližně od 10 000 Kč.

„Často se potvrzuje, že k pořízení domácího wellness lidé dospějí až poté, co si vyzkouší veřejná wellness zařízení a zjistí, že jim více vyhovuje svoboda a komfort vlastního domova. Současný životní styl je totiž spojen s vysokým pracovním nasazením, nedostatkem času a stresem a domácí wellness

nabízí jednoduchý způsob, jak pravidelně odpočívat bez nutnosti cestování, plánování či rezervací. Na rozhodování zákazníků může mít vliv také změna životní situace – například v okamžiku, kdy děti odrostou a rodina začne upřednostňovat celoroční využití vířivky,“ upřesňuje **Foltýn.**

Dostupnost a cena: wellness pro širší publikum

Ceny vířivek a saun zůstávají dlouhodobě stabilní a výrazně se nemění. Průměrná cena se pohybuje okolo 16 000 Kč. Poměr ceny a užitné hodnoty je však velmi individuální a závisí především na způsobu používání a péči o produkt. I přes energetickou náročnost vířivek, která vychází z jejich samotné podstaty (ohřev vody, oběhové a vzduchové čerpadlo), hledají zákazníci cesty k úsporám – například propojením se solárními panely.

Wellness doma jako odpověď na tlak současné doby

Rostoucí prodeje, stabilní cenová hladina i proměňující se životní styl ukazují, že domácí wellness není krátkodobým trendem, ale dlouhodobou součástí moderního bydlení. Češi stále častěji investují do komfortu svého domova a aktivně hledají způsoby, jak pečovat o tělo i mysl v soukromí. Vířivky a sauny se tak postupně stávají přirozenou součástí domácnosti – podobně jako terasa, zahrada či domácí fitness.

https://www.datart.cz/novinky/tiskove-zpravy/zakaznici-rikaji-ano-virivkam-i-saunam