CENTRUM PASIVNÍHO DOMU

Datum zpracování – duben 2020

Analýza cílové skupiny – vlastníci rodinných domů

Projekt je spolufinancován se státní podporou Technologické agentury ČR v rámci programu THÉTA.

Název projektu: Metodické nástroje a analýzy pro zefektivnění poskytování veřejných podpor na snižování spotřeby energie v rodinných domech prostřednictvím zapojení bankovního sektoru do finančních nástrojů. Číslo projektu: TK02010093

T A Č R

Tento projekt je spolufinancován se státní podporou Technologické agentury ČR v rámci Programu THÉTA.

www.tacr.cz

Výzkum užitečný pro společnost.

Datum zpracování – duben 2020

IDENTIFIKAČNÍ ÚDAJE ZADAVATELE	Centrum pasivního domu, z.s.
Adresa:	Údolní 33, 602 00 Brno
IČO:	26995140
DIČ:	CZ26995140
Autoři:	Ing. Marcela Šimková, MBA/ Data Servis – informace s.r.o. Ing. Vítězslav Malý, Kateřina Braunerová/ Centrum pasivního domu, z.s.
Datum zpracování:	červenec 2020
Šíření a sdílení obsahu jako celku nebo jeho části je možné výhradně pro nekomerční účely, a to se souhlasem zadavatele – Centrum pasivního domu, z.s. V případě potřeby zdrojových dat kontaktujte Centrum pasivního domu, z.s., katerina.braunerova@pasivnidomy.cz	

OBSAH

1. Cíl analýzy 5
2. Metodika 6
2.1. Východiska a zdroje dat 6
3. Definování segmentů 7
3.1.1. Segmenty cílové skupiny a jejich popis 7
4. Shrnutí závěrů a faktů k cílové skupině a segmentům 10
4.1. Postoje k bydlení 10
4.1.1. Rozdíly mezi segmenty 10
4.2. Vliv sociálního okolí na bydlení 10
4.2.1. Rozdíly mezi segmenty 11
4.3. Hodnocení slovních spojení ve vazbě na rekonstrukce 12
4.4. Zdroje informací k rekonstrukcím 13
4.4.1. Rozdíly mezi segmenty 15
4.5. Související aspekty rekonstrukce 16
4.5.1. Očekávání od rekonstrukce 16
4.5.2. Postoje k úsporám a novým technologiím 16
4.5.3. Rozdíly mezi segmenty 17
4.6. Postoje k formám realizace rekonstrukce 18
4.6.1. Rozdíly mezi segmenty 19
4.7. Rozhodování o velikosti rekonstrukce 19
4.7.1. Rozhodování o podobě rekonstrukce 19
4.7.2. Motivace pro větší rekonstrukci 20
4.7.3. Bariéry pro větší rekonstrukci 20
4.7.4. Rozdíly mezi segmenty 21
4.8. Postoje k financování rekonstrukce 22
4.8.1. Motivace pro externí financování 23
4.8.2. Rozdíly mezi segmenty 24
4.8.3. Motivace nefinanční podporou 25

4.9. Postoje a zkušenosti s dotacemi 26
4.9.1. Rozdíly mezi segmenty 26
5. Shrnutí postojů segmentů k externímu financování 27
6. Seznam ilustrací 28
6.1. Seznam obrázků 28
6.2. Seznam tabulek 28

1. CÍL ANALÝZY

- Detailní analýza cílové skupiny (vlastníci rodinných domů), zaměřená na ochotu využívat pro rekonstrukci rodinných domů externí finanční nástroje a dotační programy.
- Zmapování potenciálu jednorázových komplexních rekonstrukcí a postojů k vyšším úsporám energie.
- Popis rozhodovacích procesů, potřeb, postojů, bariér a motivátorů v souvislosti s rekonstrukcí rodinných domů a jejím financováním.
- Zdroj a váha informačních kanálů cílové skupiny pro rekonstrukce.

2. METODIKA

2.1. Východiska a zdroje dat

- Pro analýzu cílové skupiny byla využita data z výzkumů* z let 2012–2019 a dostupných statistik v ČR. Analyzované výzkumy se opíraly o odpovědi 5.632 respondentů, kteří v poslední době rekonstruovali.
- Pro navazující analýzu byly použity informace z hloubkových rozhovorů (IDI – In-depth interviews), do kterých bylo zapojeno 50 respondentů, zástupců cílové skupiny, kteří byli rekrutování dle výběrových podmínek z panelu výzkumné agentury o velikosti 4500 respondentů (reprezentativní vzorek populace ČR dle sociodemografického profilu). Hloubkové rozhovory proběhly v období leden – únor 2020 a potvrdily nastavení segmentů cílové skupiny.
- Dalšími zdroji byly údaje ČSÚ o financích domácnosti (příjmy, výdaje, volné prostředky), počty rodinných domů dle stáří aj. a data z European Union – Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC).

**Výchozí výzkumy použité pro analýzu:*

2018_05 – Šance_pro_budovy_rodinné_domy

2017 – Renovace a zateplování střech a fasád

2016_06 – Šance pro budovy_renovace rodinných domů

2015 – Průzkumy o bydlení a pasivních domech

2014 – Dřevostavby

2012 – Solární energie

3. DEFINOVÁNÍ SEGMENTŮ

Segmenty cílové skupiny byly navrženy na základě analýzy výchozích výzkumů a doplněné o závěry zjištěné v rámci hloubkových rozhovorů.

Výběrové podmínky pro cílové respondenty:

- Přednosta domácnosti (rozhodovatel), který má zásadní vliv na rozhodnutí o velkých investicích v dané domácnosti a současně vlastní rodinný dům, nebo v něm bydlí.
- Plánovaná rekonstrukce rodinného domu v horizontu 1–2 let, nebo je rekonstrukce v procesu příprav popř. už probíhá.
- Rekonstrukce má dopad na úsporu energie a/nebo úsporu financí související s provozem domácnosti (např. výměna oken, změna otopného systému, zateplení domu, změna nakládání s odpadní vodou, pořízení smart řešení a technologií apod.).

Segmenty identifikované z pohledu hlavních faktorů:

- Velikost rekonstrukce a forma její realizace.
- Finanční investice do rekonstrukce.
- Postoj k financování prostřednictvím externích zdrojů.
- Postoj k technologiím ve spojení s bydlením.
- Příležitosti a bariéry k využití dotačních programů.

Další hlavní faktory rozhodující o podobě rekonstrukce:

- Osobní nastavení – životní postoj, postoj k technologiím, důvěra k úsporám, které mohou rekonstrukce poskytnout, vnímání benefitů komfortního domova.
- Finanční stránka – dostatek volných prostředků – ať již naspořených nebo reálně volných, promyšlenost investice, postoje k využití externích forem financování.

Data za období 2016 –2018 se v klíčových ukazatelích příliš neměnila, z toho lze předpokládat stejný model chování cílových respondentů i v horizontu 1–2 let.

3.1.1. Segmenty cílové skupiny a jejich popis

Segmenty slouží k lepšímu pochopení potřeb, postojů, očekávání a bloků cílové skupiny. Umožňují přesně definovat potenciál pro připravované finanční produkty v této oblasti a lépe identifikovat jejich potřeby a vlivy na jejich rozhodování.

Závěry jsou vztaženy k jednotlivým segmentům a jsou podkladem pro nastavení komunikace s cílovou skupinou.

Segmenty cílové skupiny (majitelé RD):

- Technologický nadšenec
- Opatrný
- Šetřílek
- Snílek

- Pragmatik

Technologický nadšenec (18% podíl na celku)

- Segment zaměřený na kvalitu a nové technologie. Sleduje trendy, má představu o nových technologiích, navštěvuje veletrhy, odebírá časopisy, sbírá informace a sdílené zkušenosti. Pro financování má buď dostatek vlastních prostředků, nebo je ochoten si vzít úvěr. Svůj vlastní čas nechce investovat do realizace rekonstrukce, raději volí odborné firmy a také případné financování přenechává odborníkům. Preferuje full servis a komfort.
- Zástupce segmentu je inovátorem jak v přístupu k rekonstrukcím rodinných domů, tak v přístupu k novým formám financování. Jeho rozhodovací proces je postaven na zhodnocení bezpečnosti, kvality a následného ekologického i ekonomického provozu. Nemá zásadnější bariéry, motivací je pro něj oblast využití nových technologií, apelovat lze na jeho touhu „být průkopníkem“.

Opatrný (25% podíl na celku)

- Segment se značnou mírou samostatnosti v rozhodování, zaměřený na stabilitu, prověřené postupy, spolehlivost. Důležitá je pro něj úspora v jakékoliv fázi rekonstrukce.
- Rekonstrukce pro něj představuje stres a je zapotřebí jej „uklidnit“ fakty a zkušenostmi jiných, fungovat může i popis „best practise“. Na rekonstrukce si šetří dlouhodobě vlastní prostředky a rekonstrukce dělá po částech. Segment je silně nakloněn využívání dotací jako úspory vlastních prostředků. Necítí se dostatečně silný na administrativu spojenou s využíváním externího zdroje financování – potřebuje jednoduchost v pochopení produktu a jeho zprocesování.

Šetřílek (17% podíl na celku)

- Jedná se o nejvíce „zablokovaný“ segment. Rekonstrukce pro něj představuje nutnost. Zpravidla jediným motivem pro rekonstrukci je neúnosný technický stav, priority volí dle akutních stavů. Do bydlení zkrátka nechce investovat ani peníze ani čas. Tento segment lze jen obtížně motivovat, a pokud, tak jen velmi výhodnou finanční pobídkou.

Snílek (15% podíl na celku)

- Segment, který důvěřuje autoritám, stavebním firmách, odborníkům. Zástupce segmentu se osobně velmi málo zapojuje do stavebních prací, raději je zadává firmě. Je emotivní a zaměřený na prožitek, slyší na inspirativní prožitky. Chtěl by maximální rekonstrukci a co nejlepší technologie. Často řeší rekonstrukce kvůli životní změně v rodině.
- Počáteční velké plány jsou omezovány nedostatkem financí. K využití finančních produktů jej lze motivovat především úsporou ve formě dotací nebo i úvěru. Zástupce segmentu má omezenější finance pro své velké plány a právě dotace může usnadnit jeho sny uskutečnit. Nebojí se administrativní zátěže u dotací, je schopen si zařizovat tuto oblast sám.

Pragmatik (25% podíl na celku)

- Segment zaměřený na funkčnost a ekonomickou výhodnost. Zástupce segmentu pečlivě a dlouho promýšlí a analyzuje různé zdroje informací. Rozhodnutí mu zabere více času, nesmí se na něj tlačit, pouze mu nabídnout potřebné informace.

- Nejdůležitější je pro něj co nejpřesnější kalkulace, detailní rozpis a popis služby. Maximálně důležitá je pro něj dlouhodobá úspora, dokáže si propočítat náklady a zisky a zvolit pro svou situaci nejlepší vhodnou cestu. Vítá možnost dotací a je schopen si zařídit vše okolo rekonstrukce sám. Motivovat jej lze argumentem celkové úspory.

4. SHRNUTÍ ZÁVĚRŮ A FAKTŮ K CÍLOVÉ SKUPINĚ A SEGMENTŮM

Zjištěná fakta jsou uspořádána dle segmentů do bloků v kontextu sledovaných témat. Vychází z analýzy hodnocení, názorů, komentářů a úvah respondentů k daným tématům. Vyjadřují jejich osobní názory z různých úhlů pohledu a v různých souvislostech.

Závěrečné shrnutí je vztaženo k jednotlivým segmentům a mělo by sloužit ke správnému nastavení finančních nástrojů, zaměřených na zvýšení počtu a tempa rekonstrukcí rodinných domů, a efektivní komunikace s cílovou skupinou.

4.1. Postoje k bydlení

Nejsilnějším synonymem bydlení je pohodlí, což souvisí s nároky a představami respondentů o domově. Slovo „domov“ na sebe váže asociace rodina, klid a bezpečí. Zároveň respondenty naplňuje pocity klidu, pohody, pohodlí. Ideální domov je spojován zejména se vztahy mezi členy rodiny. Z hlediska komfortu je pro cílovou skupinu důležitá bezúdržbovost, funkčnost, ale i moderna a luxus v podobě nadstandardního vybavení.

4.1.1. Rozdíly mezi segmenty

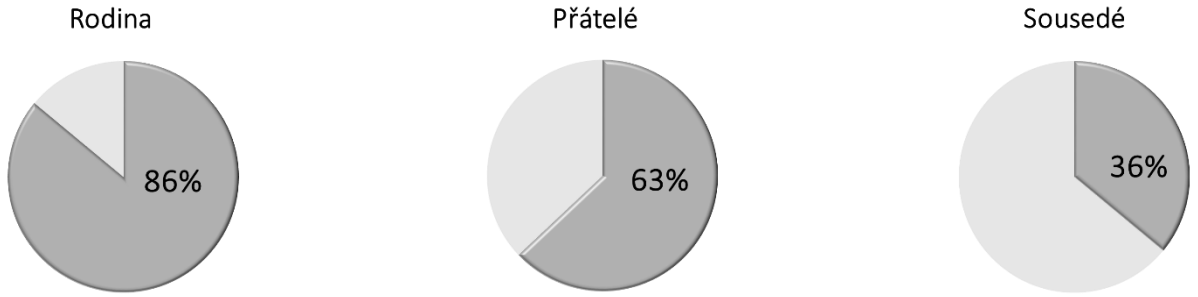
Segmenty cílové skupiny jsou v postojích k domovu nastaveny kvalitativně odlišně.

- **Technologický nadšenec** – je více zaměřen na bezpečnost**.**
- **Opatrný** – je více zaměřen na rodinu, lásku a domov jako místo návratu**.**
- **Šetřílek** – je více zaměřen na rodinu, klid a pohodlí.
- **Snílek** – klade více důraz na místo, kde je klid, kde se obyvatelé cítí dobře.
- **Pragmatik** – je nejvíce racionální a domov má více spojen s pohodlím a funkčností.

4.2. Vliv sociálního okolí na bydlení

Přibližně polovina z cílové skupiny se nechává inspirovat bydlením ze svého sociálního okolí, mezi které se počítá rodina, přátelé, sousedé. Nejčastěji se jedná o zařizovací předměty, kuchyně, podlahy (ve spojení s podlahovým topením), praktické uspořádání. K zásadním změnám na základě pozitivní zkušenosti někoho ze sociálního okolí přistoupila jen $^{1}/_{3}$ z nich – zejména u způsobu vytápění a využití podlahové topení. Rekonstrukce ovlivněná zkušeností ze sociálního okolí je deklarovaná u $^{1}/_{4}$ dotázaných – nejčastěji se jednalo o výměnu oken a zavedení podlahového topení.

Obrázek 1 – Vlivu sociálního okolí na bydlení



Poznámka: V grafu je uvedeno % respondentů, kteří uvedli, že názor dané sociální skupiny má důležitý vliv na jejich bydlení.

- **Rodina** (86 %) – pro cílovou skupinu je nejdůležitější to, co na jejich bydlení říká rodina. Důvod je dán logikou bydlení, rodina bydlí pospolu, často se navštěvují, je důležité, co říkají na bydlení ti nejbližší.
- **Přátelé** (63 %) – představují druhou úroveň sociálních vazeb a jsou méně důležití. Jejich důležitost přechází od jednoho pólu „záleží mi na tom, aby se i moji přátelé u mne cítili dobře" až po „nic jim do toho není".
- **Sousedé** (36 %) – tvoří často součást předchozí sociální skupiny, jako celek mají nejnižší vliv na bydlení u sledované cílové skupiny. Oproti přátelům si sousedy nevybírají podle klíče společných zájmů a hodnot, proto je jejich názor nejméně důležitý. Tato sociální skupina má větší vliv na dva segmenty – Technologický nadšenec (který se rád „pochlubí" svými technologickými vychytávkami) a Opatrný (který pro změnu nejvíce dá na tzv. šeptandu).

4.2.1. Rozdíly mezi segmenty

- **Technologický nadšenec** – cítí se být více lídrem změny než tím, který kopíruje. Na pozitivní osobní zkušenost svého sociálního okolí ale reflektuje a může být impulsem pro změnu.
- **Opatrný** – nejvíce ze všech segmentů se nechává inspirovat bydlením svých přátel, známých, sousedů.
- **Šetřílek** – tento segment se sice nechává částečně inspirovat svým sociálním okolím, ale zpravidla se ke změně neodhodlá, zejména ne k rekonstrukci na základě zkušenosti jiných.
- **Snílek** – segment reaguje pozitivně na osobní zkušenost svého sociálního okolí, ale zpravidla se ke změně neodhodlá. Zkušenost jiných ho ovlivňuje, ale není zásadní.
- **Pragmatik** – tento segment se sice nechává inspirovat, ale tím, jak je nastaven racionálně, nejméně ze všech reaguje na jakékoli byť pozitivní zkušenosti jiných, potřebuje vlastní rozhodovací mechanismus.

4.3. Hodnocení slovních spojení ve vazbě na rekonstrukce

To jak cílová skupina vnímá jednotlivá slova a slovní spojení je základem pro správné nastavení komunikace směrem k ní.

Jednotlivé celky představují sloučené hodnoty slovních spojení tak, jak jsou spojené v myslích lidí. V praxi to znamená, že slova z jedné skupiny na sebe lépe vážou ostatní slovní spojení ze stejné skupiny.

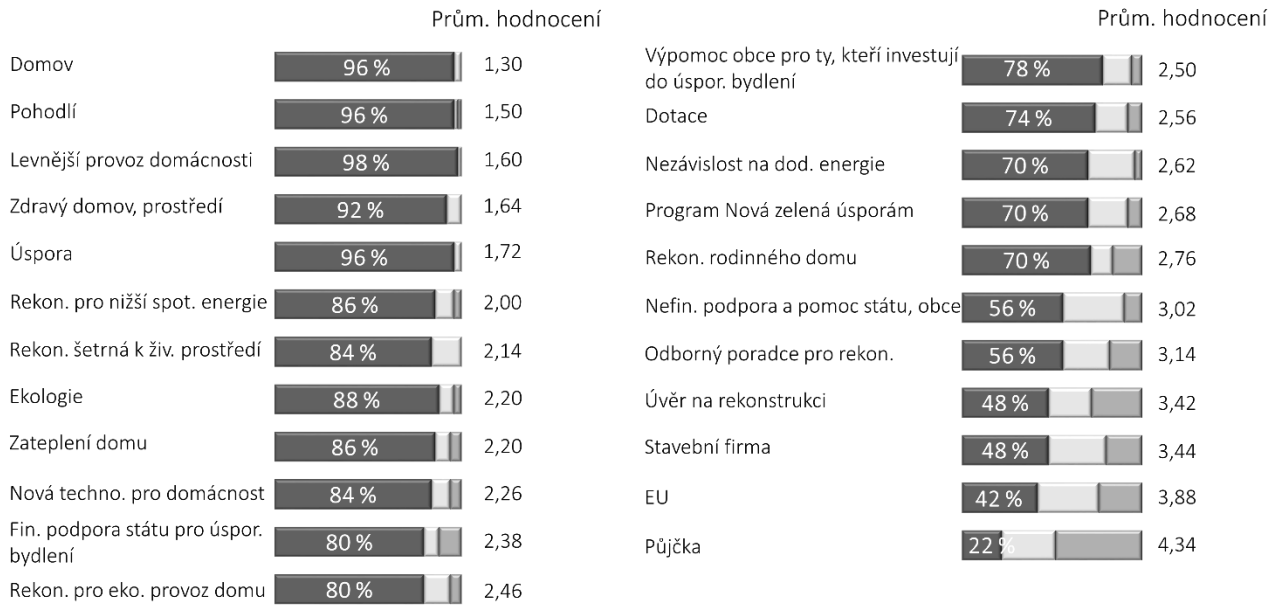
Příklady pozitivně vnímaných celků:

- Dotace – Nová zelená úsporám – Finanční podpora státu pro úspornější bydlení – Výpomoc obce pro ty, kteří investují do úspornějšího bydlení.
- Ekologie – Rekonstrukce pro nižší spotřebu energie – Rekonstrukce pro ekologičtější provoz domu – Rekonstrukce šetrná k životnímu prostředí.
- Domov – Úspora – Levnější provoz domácnosti – Nová technologie pro domácnost – Zateplení domu – Pohodlí – Zdravý domov, prostředí.

Příklady negativně vnímaných celků:

- Stavební firma – Odborný poradce pro rekonstrukce – Nefinanční podpora a pomoc státu, obce.
- EU – Úvěr na rekonstrukci – Půjčka.

Obrázek 2 – Hodnocení pozitivních postojů ke slovům a slovním spojením v (%)



Poznámka: V grafu je uvedeno u každého slovního spojení jeho průměrné hodnocení ze škály 1 – 7 (1 – velmi pozitivní, 2 – pozitivní, 3 – spíše pozitivní, 4 – neutrální, 5 – spíše negativní, 6 – negativní, 7 – velmi negativní) a % pozitivního hodnocení ze součtu odpovědí 1 až 3 z této škály.

Samostatně se také sledovala role a důvěra v **odborného poradce v souvislosti s rekonstrukcí**. Odborného poradce respondenti vnímají jako člověka s praxí a zkušenostmi, který má za sebou

reference. Segmenty se v pohledu liší, zejména segment Šetřílek, který dá na osobní známosti, a segment Snílek, který více dá na reference.

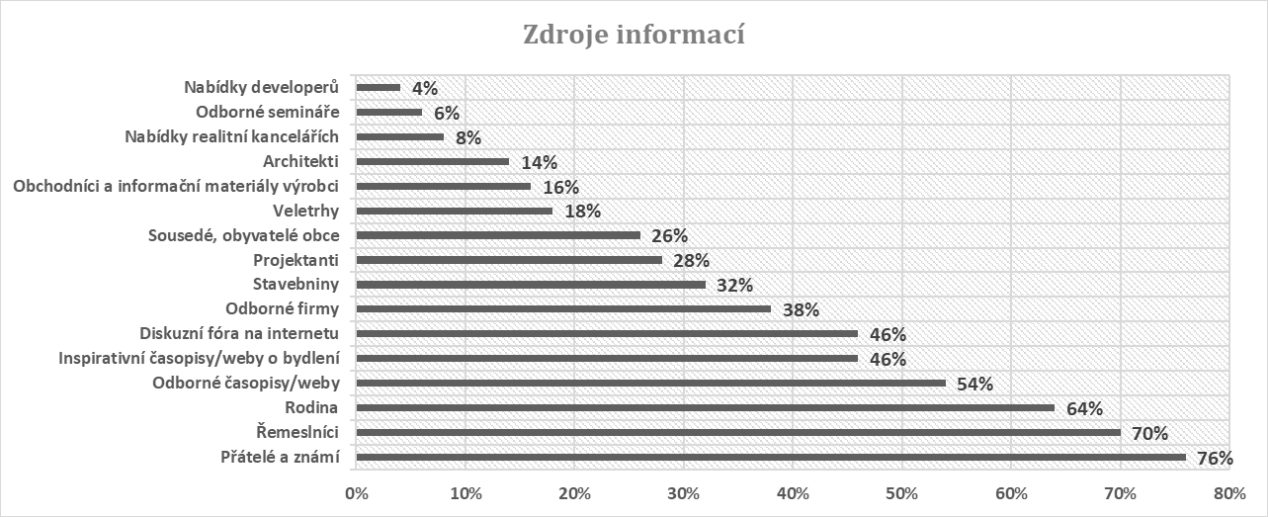
Preferován je u 68 % respondentů nezávislý poradce, který je schopen orientace přes více produktů, řešení, dokáže je porovnat a poradit nejvhodnější dle konkrétních podmínek pro respondenta. Jedinou výjimkou je segment Technologický nadšenec, který preferuje poradce se zkušenostmi z konkrétní firmy, což je dáno především tím, že tento segment je velmi dobře informován, ví přesně, co chce a sám si vyhledává odborníky přesně podle svých potřeb. Poradce by téměř polovina hledala na internetu 46 % a pak u rodiny a známých 32 %. Liší se segment Šetřílek, který preferuje zdroje související se sociálním okolím (rodina, přátelé).

Obrázek 3 – Preference odborného poradce pro rekonstrukce

4.4. Zdroje informací k rekonstrukcím

Zdroje informací a jejich forma zásadně ovlivňují uvažování o rekonstrukcích. V momentě, kdy domácnost dojde k rozhodnutí, že je potřebné nemovitost renovovat, sbírá větší množství informací a podnětů, ze kterých následně při rekonstrukci vychází. Níže jsou uvedeny základní zdroje informací, ze kterých domácnosti nejčastěji čerpají informace.

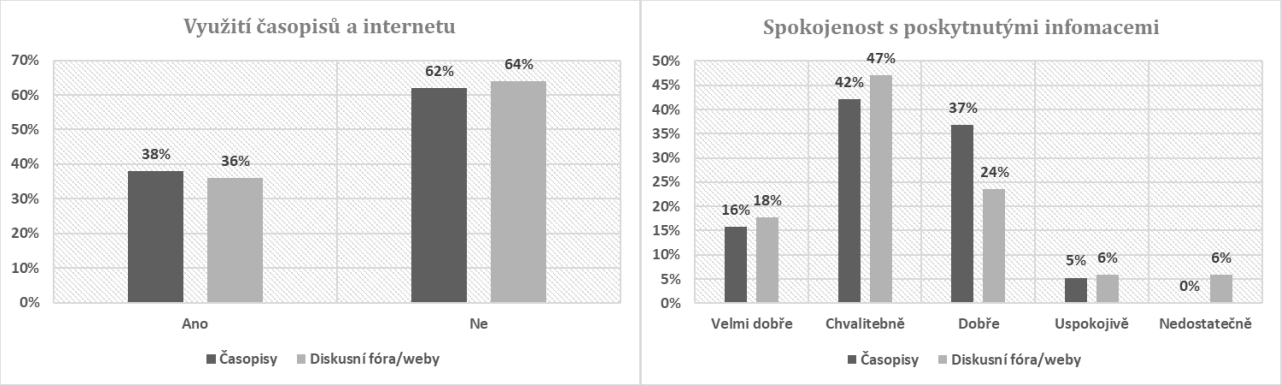
Obrázek 4 Odpovědi respondentů na otázku: Odkud čerpáte informace? (možnost více odpovědí)



Více jak ¾ respondentů využívá jako zdroje informací znalosti, které získávají od svých přátel. Důležitým zdrojem informací je také rodina (64 %). S pohledu odbornosti pak nejčastěji využívají informace od řemeslníků (70 %) a dále z odborných časopisů/webů (54 %). Necelá polovina respondentů pak jako zdroj inspirace využívá časopisy/weby o bydlení případně různá diskusní fóra na internetu (46 %).

Relativně málo jsou využívány služby projektantů (28 %), architektů (8 %) a odborných firem (38 %). To je však z části způsobeno tím, že průměrná výše rekonstrukce se u respondentů pohybovala okolo 350 tis. Kč, přičemž převážná většina rekonstrukcí se zaměřovala na výměnu oken, TZB, opravu fasády, střechy, opravu vnitřních prostor a podobně, u kterých jsou primárně využívány služby řemeslníků a odborných firem. V rámci průzkumu pak využilo služeb řemeslníků 38 % respondentů, odborných firem 28 % a 34 % renovaci provádělo svépomocí s využitím přátel a rodiny.

Obrázek 5 Sledovanost časopisů a diskuzních fór na téma rekonstrukce



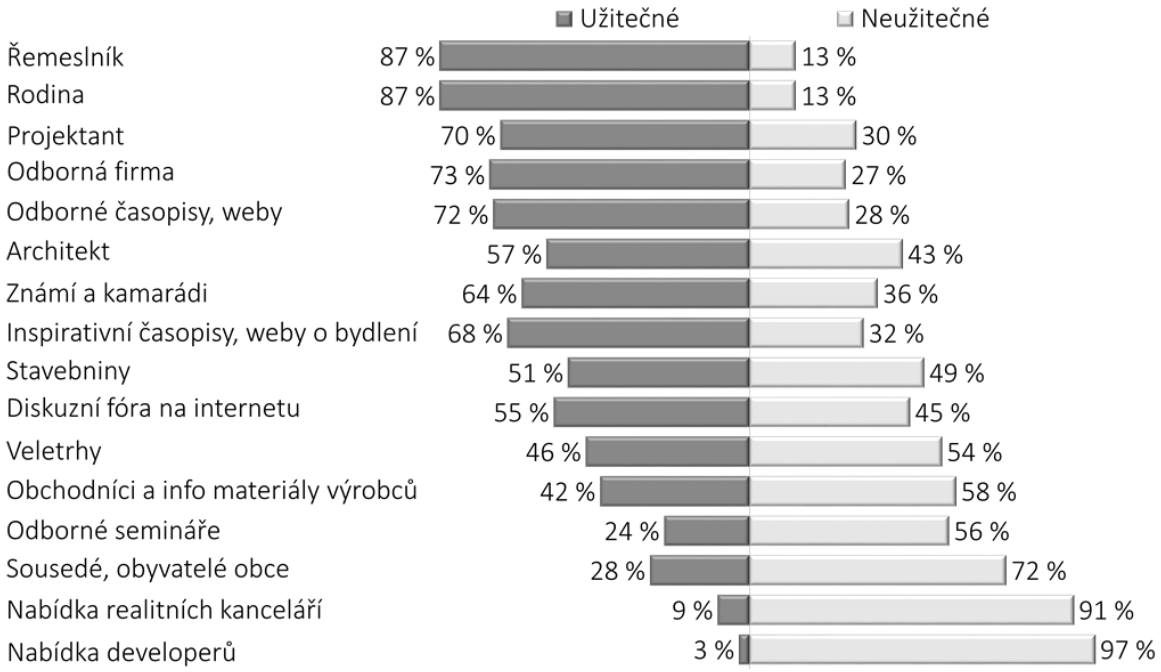
Respondenti, kteří využili služeb architektů, buď renovovali dům komplexně, případně měnili jeho dispozice (rozšíření, změna ve využívání nebytových prostor, půdy a podobně). Rozsáhlejší/kompletní rekonstrukci realizovala 1/3 respondentů.

Velice okrajově jsou využívány služby realitních kanceláří (8 %) a nabídka developerů (4 %). Odborné semináře využívá jen 6 % respondentů.

Celkem 38 % respondentů sleduje a využívá informace z různých časopisů. Inspiraci z těchto časopisů nejvíce využívá segment Snílků pro naplnění své představy o ideálním domově. Diskuzní fóra a recenze na webu sleduje 36 % respondentů. Nejvíce sledoval tyto zdroje segment Snílků. Oba uvedené zdroje informací pak využívá 46 % respondentů (viz. Obr. 5). Celkové hodnocení těchto zdrojů je pozitivní.

Z pohledu spokojenosti a užitečnosti informací, jsou domácnostmi nejlépe hodnoceny informace získané od řemeslníků a rodiny (87 %). Naopak neužitečné jsou informace poskytované realitními kancelářemi a developery (9 % respektive 3 %).

Obrázek 6 Odpovědi respondentů na otázku: Jak vnímáte užitečnost následujících zdrojů informací o rekonstrukcích?



Architekti (57 %), projektanti (70 %) a odborné firmy (73 %) jsou taktéž hodnoceny kladně, což značí určitý potenciál s ohledem na jejich možnou edukativní činnost v budoucnu.

4.4.1. Rozdíly mezi segmenty

V rámci jednotlivých segmentů jsou patrné rozdíly ve zdrojích informací. Zatímco segmenty Technologický nadšenec, Opatrný využívají více zdrojů k zjištění informací, segmenty Šetřílek a Pragmatik se více spoléhají na své znalosti a k čerpání informací další zdroje využívají méně.

Tabulka 1 Využívání informačních zdrojů více (+)/ méně (-) oproti průměru, Odpovědi respondentů na otázku: Odkud, v případě rekonstrukcí, čerpáte informace? (možnost více odpovědí)

Segment	Více využívá	Méně využívá
Technologický nadšenec	Projektant, Odborné semináře, Rodina, Řemeslník, Obchodní a informační materiály výrobců	
Opatrný	Odborné časopisy, weby, Sousedé, Známí, kamarádi, Stavebniny, Řemeslník	
Šetřílek	Rodina	Odborné časopisy, weby, Odborné firmy, Řemeslník, Projektant, Obchodní a informační materiály výrobců, Sousedé

Segment	Více využívá	Méně využívá
Snílek	Řemeslník, Odborné firmy	Rodina, Sousedé, Stavebniny, Projektant
Pragmatik	Odborné firmy	Známí, kamarádi, Rodina, Řemeslník, Stavebniny

Technologický nadšenec získává informace především z odborných zdrojů (projektant, odborné semináře, řemeslníci a podobně), Opatrný nevyužívá tolik odborných zdrojů, naopak se snaží získat informace od většího množství subjektů. Šetřílek získává primárně informace od své rodiny, Snílek od řemeslníků a odborných firem. Pragmatik pak nejvíce tíhne k odborným firmám, neboť je pro něj důležitá kvalita.

4.5. Související aspekty rekonstrukce

4.5.1. Očekávání od rekonstrukce

Rekonstrukce pro lepší kvalitu života je cílem pro všechny segmenty. Co je odlišuje, je pohled na navýšení hodnoty nemovitosti. Ten je výraznější u Snílků a Pragmatiků, u Snílků je důvodem finanční zabezpečení do budoucna, u Pragmatiků jde o čistou kalkulaci s investicí.

Ekologie v souvislosti s rekonstrukcemi je vnímána velmi pozitivně všemi segmenty, a to jak z pohledu ekologicky obnovitelných materiálů (78 %), tak i ekologičtějšího provozu domu (86 %).

Souvislost rekonstrukce a zdraví je vnímána jako „lepší vnitřní prostředí“, které vede k lepší psychické i fyzické pohodě. Je také spojováno s „teplejším prostředím“, „zlepšením klimatu“, „domem bez vlhkosti a plísní“, „nižší hladinou hluku“ a „psychickou pohodou“.

4.5.2. Postoje k úsporám a novým technologiím

Většina rekonstrukcí je připravována s ohledem na úsporu energie a snížení provozních nákladů. Uspořené finance chtějí respondenti využít pro vybavení domácnosti, investice do domu, zahrady a podobně.

Respondenti si úsporu energie a provozních nákladů spojují zejména s „výměnou oken“, „úspornějšími materiály“, „nižšími provozními náklady“. Všichni očekávají snížení nákladů na vytápění, díky provedené rekonstrukci, a to bez ohledu jaký mají otopný systém nebo jaký plánují mít.

Celkem 80 % respondentů očekává, že po realizaci rekonstrukce se sníží provozní náklady domácností. Toto je priorita u všech segmentů.

Respondenti očekávají v průměru úsporu 30 % na energii po provedení rekonstrukce. Celkovou návratnost investice odhadují na 9 let.

Postoj k technologiím je velmi pozitivní u všech segmentů. Přínos nových technologií vidí především v oblasti časové úspory, šetrnosti k životnímu prostředí, zjednodušení života a finančních úspor. Všechny segmenty jsou vstřícné i k novým stavebním materiálům a zařízením v rámci rekonstrukce.

V rámci definovaných produktů má v současné době 62 % respondentů zavedené vnitřní/vnější stínící prvky podlahové vytápění 26 % a tepelné čerpadlo 16 %. Ostatní technické vybavení je zastoupeno spíše sporadicky, řízené větrání (rekuperaci) neměl instalováno nikdo z respondentů v rámci výzkumu.

Tabulka 2 – Aktuální vybavení domácnosti vybraným zařízením

Zařízení	Mají zavedeno
Žaluzie, rolety (vnitřní stínění)	62 %
Podlahové vytápění	26 %
Tepelné čerpadlo	16 %
Zařízení pro tzv. chytrou domácnost	10 %
Solární kolektory (fotovoltaika)	8 %
Předokenní žaluzie	8 %
Zabezpečení (kamery, bezpečnostní systémy)	8 %
Klimatizace	8 %
Řízené zavlažovací systémy	2 %
Řízené větrání (rekuperace)	0 %

V horizontu jednoho roku by respondenti rádi využívali zařízení pro chytrou domácnost (24 %), vnější stínící prvky (24 %) a podlahové vytápění (12 %).

V dlouhodobém výhledu (5 let) plánují zavést solární kolektory (32 %), klimatizaci (26 %), kamerový systém pro zabezpečení (24 %) a řízené větrání (24 %).

4.5.3. Rozdíly mezi segmenty

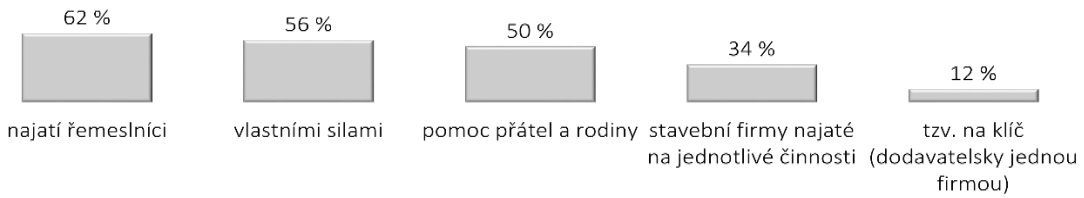
Tabulka 3 – Vybavení domácnosti zařízením oproti jiným segmentům

Segment	Popis
Technologický nadšenec	Nejvíce ze všech segmentů má zavedené bezpečnostní systémy, klimatizaci a vnější stínící prvky. Více než ostatní uvažuje v horizontu 1 roku zavést zařízení pro tzv. chytrou domácnost, podlahové vytápění a solární kolektory.
Opatrný	Nejvíce ze všech segmentů má zavedené tepelné čerpadlo a solární kolektory.
Šetřílek	Má minimum zavedených technologií.
Snílek	Nemá příliš nových technologií, má však stínící prvky.
Pragmatik	Má ve větší míře zavedené podlahové vytápění. Je nejvíce aktivní v plánech do budoucna, v horizontu 1 roku chce zavést řadu inovací např. vnější stínící prvky, zařízení pro chytrou domácnost, tepelné čerpadlo, zavlažovací systémy a klimatizaci

4.6. Postoje k formám realizace rekonstrukce

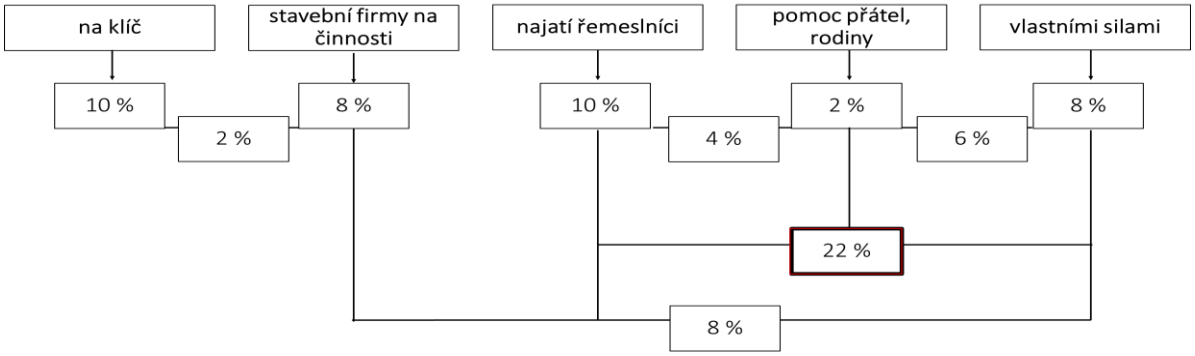
Jako nejčastější formu pro realizaci rekonstrukce volí respondenti najaté řemeslníky (62 %), naopak nejméně častým způsobem je rekonstrukce „na klíč“ (12 %). Zpravidla není volena jen jedna forma rekonstrukce, ale jejich kombinace, v průměru se kombinují 2 formy.

Obrázek 7 – Jakou formou cílová skupina plánuje realizaci rekonstrukce



Jak je vidět ve schématu níže, nejčastější se jedná o trojkombinaci (22 %) realizace rekonstrukce přes „najaté řemeslníky, s pomocí přátel a rodiny a vlastními sílami“. U této nejčastější kombinace je vnímána nejvíc pozitivně cena pořízení rekonstrukce a kontrola průběhu rekonstrukce (dohled nad jednotlivými činnostmi), nevýhodou je delší čas rekonstrukce.

Obrázek 8 – Kombinace forem pro realizaci rekonstrukce



Poznámka: Zbývajících 20 % představuje další možné kombinace různých forem rekonstrukcí.

Každá z forem realizace má podle cílové skupiny své výhody a nevýhody. U realizace tzv. „na klíč“ je hlavní výhodou rychlost realizace a bezstarostnost pro realizátora, nevýhodou je pak vyšší cena celé realizace. U realizace prostřednictvím „stavení firmy pro jednotlivé činnosti“ je hlavní výhoda zkušenost dané firmy a jednoduché řešení pro realizátora. Naopak jako nevýhoda je zde vnímaná délka realizace a celková cena. Pokud hodnotí cílová skupina realizaci prostřednictvím „najatých řemeslníků“, tak zde vidí jako klíčový faktor levnější pořízení rekonstrukce a celkovou cenu prací. U realizace prostřednictvím „přátel a rodiny“ je jednoznačně největší výhoda úspora finančních prostředků, ale jako nevýhodu zde vidí všichni dobu realizace, protože rekonstrukce bude trvat dlouho a z jejich strany je potřeba investovat hodně jejich času. Stejně tak tomu je v případě, že se

cílová skupina rozhodne realizovat rekonstrukci „vlastními silami“, což sice přinesu úsporu financí, ale na úkor celkové doby realizace a investic jejich volného času.

4.6.1. Rozdíly mezi segmenty

Tabulka 4 – Formy rekonstrukce

Segment	Preferované formy realizace rekonstrukce
Technologický nadšenec	Využívá všechny formy realizací, oproti jiným dává přednost dodávkám „na klíč“.
Opatrný a Šetřílek	Více využívají vlastní síly k realizaci rekonstrukce.
Snílek a Pragmatik	Více využívají najaté řemeslníky.

4.7. Rozhodování o velikosti rekonstrukce

4.7.1. Rozhodování o podobě rekonstrukce

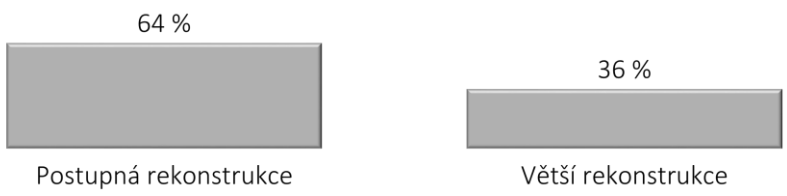
Rozhodování o podobě rekonstrukce má u cílové skupiny dva základní aspekty:

- finanční prostředky
- aktuální potřeby a priority pro rekonstrukci.

Celkově 64 % respondentů preferuje postupnou rekonstrukci, s výjimkou segmentu Technologický nadšenec, který preferuje realizovat větší rekonstrukci najednou. Hlavní bariérou pro větší rekonstrukci jsou u všech segmentů chybějící finance.

36 % respondentů je rozhodnuto pro větší rekonstrukci bez ohledu na nabídku externího financování (úvěr, dotace).

Obrázek 9 Odpovědi respondentů na otázku: Co je pro Vás lepší varianta – postupná rekonstrukce nebo větší rekonstrukce najednou?

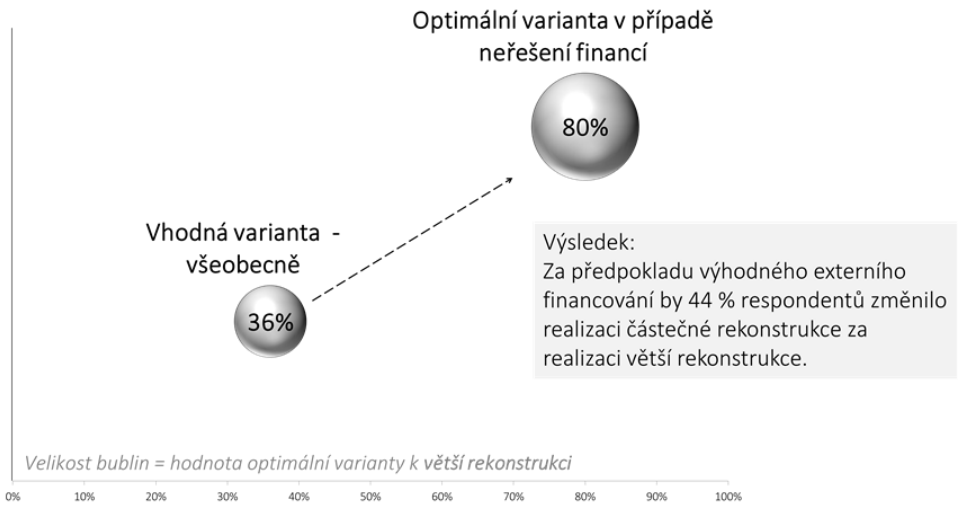


4.7.2. Motivace pro větší rekonstrukci

Motivaci pro větší rekonstrukci zvyšuje dostupnost externích financí (úvěr, dotace). Předpokladem jsou výhodné podmínky (např. bezúročné – nezadluží je, neohrozí je při nesplácení aj.). V takovém případě jsou ochotni změnit svůj záměr a provést větší rekonstrukci než původně plánovali.

Při nabídce výhodného externího financování by 44 % respondentů změnilo realizaci částečné rekonstrukce za větší. Z původně 36 % respondentů, kteří plánovali realizaci větší rekonstrukce, je 80 % respondentů, kteří by se rozhodli pro větší rekonstrukci.

Obrázek 10 Změna postojů k realizaci větší rekonstrukce při dostupnosti externích financí.



Motivací ke změně postojů jsou úspory vlastních prostředků, které mohou investovat do jiných úprav a vylepšení svého domu, zahrady aj. Také dotace na „větší a rozsáhlejší“ rekonstrukci fungují jako motivace, kdy někteří respondenti uváděli, že vyčkávají s rekonstrukci až na dobu, kdy bude vypsaný dotační program apod. Motivací je také úspora času, která vyplývá z rychlejší realizace větší rekonstrukce najednou, a která ovlivňuje snížení komfortu bydlení na kratší dobu.

4.7.3. Bariéry pro větší rekonstrukci

Bariérou pro větší a rozsáhlejší rekonstrukci jsou především finance (70 % respondentů). Dalšími bariérami jsou nedostatek času na přípravu a dohled nad průběhem rekonstrukce a omezení chodu domácnosti a nutnost zajištění náhradního bydlení.

Bariérou pro využití externího financování (úvěr, dotace, finanční podpora státu/obce/kraje) je neochota zadlužení respondentů a také fakt, že jejich rodinný dům nevyžaduje větší rozsah rekonstrukce.

Tabulka 5 - Všeobecné bariéry a jejich řešení navržená respondenty.

Bariéry	Řešení
1. Nedostatek financí (převážně uspořených).	**Výhodná nabídka na trhu**, **která je nezatíží** a bude efektivní (i za cenu náročnosti rekonstrukce a dočasné ztrátě pohodlí a omezení provozu domácnosti aj.).

Bariéry	Řešení
	Dotace, na které dosáhnou (jsou ochotni si i počkat na vhodný dotační program).
2. Není potřeba / priorita rekonstrukce	Velké **zvýhodnění opravy**/výměny věcí, které zatím slouží a fungují. **Návratnost investice** do „neplánované“ rekonstrukce ve formě úspory provozu aj. **Rychlost** provedení větší rekonstrukce. **Apel na potřebu** modernějšího bydlení, pohodlnějšího, funkčního atd.

4.7.4. Rozdíly mezi segmenty

Tabulka 6 – Bariéry pro technickou proveditelnost a jejich řešení dle segmentu, navržená respondenty.

Segment	Bariéry	Řešení
Technologický nadšenec Segment, který preferuje rekonstrukci na klíč, tedy zadání rekonstrukce firmě. Bariéry jsou pouze mentální a lze je překonat argumentací na úrovni zvýšení bezpečnosti, bezstarostnosti průběhu.	Nemá zásadní bariéry pro větší rekonstrukci.	
	Preferuje větší rekonstrukce na klíč – problém může být pouze výběr firmy (nedostatek řemeslníků).	Pomoc s výběrem firem – smluvní, ověření partneři jako bonus.
	Technická omezení dané nemovitosti – pokud některá řešení nejsou reálná za daného stavu (např. prostor na pozemku, základy domu).	Nabídka inovativních řešení pro relativně neřešitelnou situaci.
	Bezpečnost při realizaci rekonstrukce, zajištění bezpečného chodu domácnosti.	Zajištění odborného posouzení, doporučení bezpečnostních opatření.
	Problém s provedením rekonstrukce za přítomnosti rodiny.	Nabídka dočasného ubytování.
Opatrný Pro tento segment nebude fungovat rekonstrukce na klíč a přenesení odpovědnosti na firmu, segment si „chce dělat starosti“ s rekonstrukcí, nevadí mu investice vlastního času, důležitý je pro něj dohled a kontrola.	Nutnost mít nad rekonstrukcí dohled (zapojení vlastních sil), proto postupná rekonstrukce po menších částech.	Pravděpodobně nelze odbourat, jde o nastavení segmentu.
	Investice vlastního času kvůli úspoře financí, udělá za stejné peníze postupně více než při rekonstrukci najednou. Zapojení vlastního času je nutností.	Finančně zajímavý produkt, který vyváží úsporu vlastního času a bude navázán na dotace.
	Finance – plánování postupné rekonstrukce podle aktuálně volných / naspořených financí.	Finančně zajímavý produkt, který vyváží úsporu vlastního času a bude navázán na dotace.
	Realizace jednotlivých prací dle důležitosti / nutnosti rekonstrukce.	Motivace skrze dotace na konkrétní technologie / zařízení.
Šetřílek	Finance – jejich nedostatek, nemožnost splácet větší úvěry.	Nelze překonat ani externím financováním.

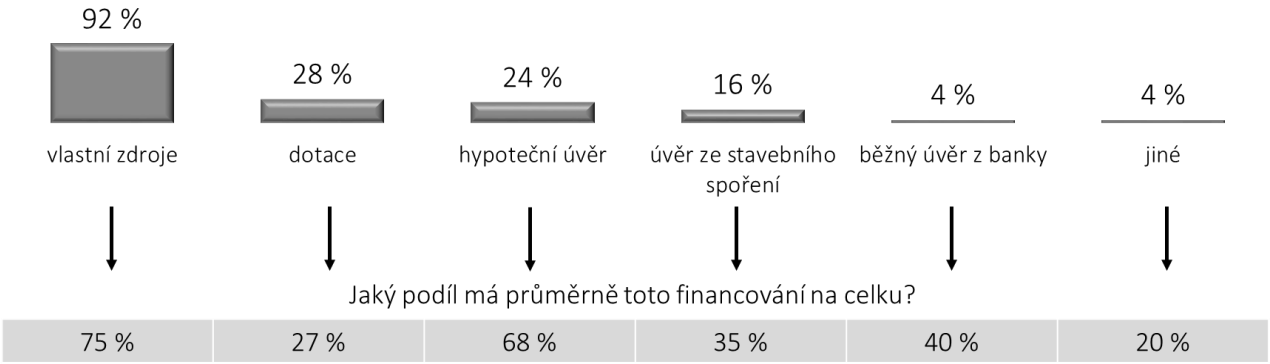
Segment	Bariéry	Řešení
Segment, který rekonstrukci realizuje raději svépomocí, do úspory financí investuje vlastní čas.	Plánování rekonstrukce podle technického stavu domu – řeší pouze ty nejvíce akutní problémy.	Nelze překonat ani výhodným financováním.
Snílek Segment není schopen investovat vlastní sílu do rekonstrukce, investuje tedy finance. Důležité je pro něj pohodlí, je ochoten přenést část odpovědnosti na firmu, tedy i dohled nad realizačními pracemi. Má potřebu si zachovat pohodlí, připouští formu náhradního bydlení.	Postupná rekonstrukce představuje rozložení financí.	Lze vyřešit externím financováním.
	Finance – nedostatek.	Lze vyřešit externím financováním.
	Nepohodlí při větší rekonstrukci.	Náhradní bydlení, úklidové práce jako součást projektu.
Pragmatik Větší rekonstrukce u tohoto segmentu je podmíněna zajištěním náhradního bydlení pro rodinu, za velmi výhodných finančních podmínek (popř. jako součást celkového balíčku služeb).	Nepohodlí při větší rekonstrukci.	Náhradní bydlení, úklidové práce součástí projektu.
	Finance – preferuje vlastní, nerad „přeplácí“ úvěry.	Finančně zajímavý produkt s nízkým úrokem.
	Nedostatek času pro výběr jednotlivých profesí a specializovaných firem.	Pomoc s výběrem řemeslníků, firem – smluvní, ověření partneři jako bonus.

4.8. Postoje k financování rekonstrukce

Za nejvýhodnější financování rekonstrukce považují všechny segmenty vlastní zdroje. Vlastní zdroje 92 % z nich vnímá jako vhodné pro financování rekonstrukce, společně s dotacemi (28 %) a hypotečními úvěry (24 %).

Optimální pokrytí nákladů na rekonstrukci je využití vlastních zdrojů, (respondenti jimi pokrývají 75 % ceny rekonstrukce), dotace slouží k pokrytí 27 %. Hypoteční úvěry, které respondenti využijí, nejčastěji financují až 68 % celkové ceny rekonstrukce. Rozdíly mezi segmenty nejsou příliš významné.

Obrázek 11 Preferované zdroje pro rekonstrukci a jejich podíl na celkové ceně rekonstrukce.



Za nejméně výhodné považuje polovina respondentů úvěr z banky kvůli nevýhodnému úroku. V postojích respondentů vůči úvěrům, napříč všemi segmenty, přetrvávají obavy ze zadluženosti, neschopnosti splácet a z úroků, které jsou považovány za příliš vysoké a nevýhodné (ve všeobecném vnímání). Potvrzuje se fakt z předchozích zjištění, že slovo „úvěr“ spadá do kategorie negativně vnímaných slov, proto i zde mezi jinými zdroji financování rekonstrukce je nejméně přípustný pro využití.

Úvěr ze stavebního spoření je ve srovnání s hypotékou vnímán jako méně výhodná forma půjčování peněz, zejména z pohledu úroků je hypotéka na koupi domu vnímána pozitivněji a je i více využívána pro rekonstrukce (např. další navýšení hypotéky po investici do domu).

Při využití úvěru ze stavebního spoření na rekonstrukci se jeho podíl na celkových nákladech rekonstrukce pohybuje okolo 35 %, což představuje v kombinaci s vlastními prostředky třetí nejčastější kombinaci zdrojů. Nejčastější kombinace pro financování rekonstrukce je vlastní zdroje + dotace, druhá nejčastější kombinace je vlastní zdroje + hypoteční úvěr.

4.8.1. Motivace pro externí financování

Uvažování cílové skupiny by dokázaly změnit velmi výhodné úroky úvěru (respondenti nedokáží definovat přesnou výši výhodných úroků), které budou na trhu bezkonkurenční vůči běžně nabízeným a komunikovaným úvěrům. Zmíněny byly bezúročné půjčky, příspěvek od státu na rekonstrukci, levnější hypotéky pro rekonstrukce, nízké nebo žádné poplatky za související služby aj.

Polovina respondentů má již nějaký úvěr. Nejčastěji je hypoteční úvěr. Nicméně, více než polovina si může dovolit další úvěr, ať už v objektivním (jsou si vědomi toho, že mají dostatečné příjmy pro získání dalšího úvěru) nebo subjektivním vnímaní.

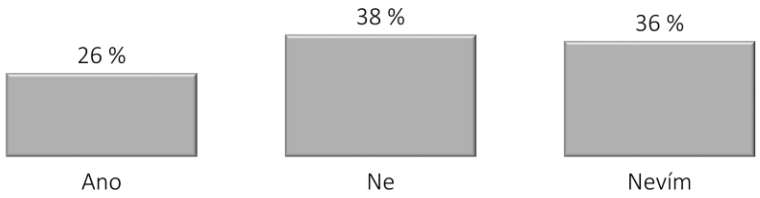
Jako zajímavé řešení vidí 40 % zástupců cílové skupiny spojení úvěru a dotace pro financování rekonstrukce, a to z důvodu úspory vlastních financí.

Celkově 2/3 dotázaných by ocenilo nástroj (kalkulačku), který jim vypočítá a porovná výhodnost externího financování (úvěr, dotace), aby si mohli jednotlivé alternativy ověřit. Bez přesných a konkrétních informací o úsporách a výhodách externího financování u nich přetrvává negativní

postoj, který si spojují se zadlužením a tvrzením, že je pro ně „zbytečně drahý“. Proto raději volí postupnou rekonstrukci s vysokým podílem svých vlastních prostředků.

Jen 26 % respondentů je ochotno uvažovat o realizaci rekonstrukce tzv. „na klíč ve spojení s externím financováním“, 38 % je rozhodně proti a 36 % není rozhodnuto. Jejich rozhodnutí vždy vychází z konkrétních podmínek úvěru. Nejvíce nerozhodný v této oblasti je segment Pragmatik, který potřebuje mít všechny dostupné informace o podmínkách, aby se dokázal rozhodnout o výhodnosti externího financování.

Obrázek 12 – Preference realizace rekonstrukce tzv. „na klíč“ včetně zajištění externího financování



4.8.2. Rozdíly mezi segmenty

Tabulka 7 – Bariéry pro externí financování a jejich řešení podle segmentu, navržená respondenty.

Segment	Bariéry pro externí financování	Řešení
Technologický nadšenec U tohoto segmentu je klíčové zejména produktové financování (příspěvek, dotace na konkrétní věc/zařízení/ technologii), slyší na konkrétní produkt, který si chce pořídit, který ho zajímá. Důležité jsou pro něj následné úspory. V kalkulačce musí vidět dostatečné úspory související s provozem domácnosti. Prioritou je bezpečnost rodiny a stavby během rekonstrukce. Ekologie nemá úplnou prioritu.	Nemá zásadní bariéry pro externí financování.	
	Zpravidla dostatek vlastních prostředků.	Motivace skrze jeho psychologické nastavení. Chce být lídrem v nových technologiích. Nabídka pořízení více zařízení najednou, lepších či dříve.
	Neochota se vázat na delší období.	Krátkodobé úvěry s velmi zajímavým úrokem, provázané s produktovým financováním.
Opatrný Konzervativní nastavení segmentu je složitější pro motivaci k novým formám financování. Předpoklad je preference úvěru spíše konzervativního charakteru např. úvěr ze stavebních spoření. Jedná se o rodinné typy, apel na zdraví rodiny je pro něj silným argumentem. Argumentačně	Snaha si „našetřit“ – strategie – až na to budu mít.	Motivace dotacemi – možnost získat výhodu v daném období.
	Vysoké úroky u úvěrů.	Velmi výhodný úvěr s přesným vyčíslením nákladů.

Segment	Bariéry pro externí financování	Řešení
potřebuje prověřené a spolehlivé produkty, nelze je představovat jako novinky.	Neochota se zadlužovat.	Těžko překonatelná bariéra.
	Dlouhodobý závazek, zvyšování úroků, snižování příjmů.	Pojištění úvěrů, konzervativní typ úvěru.
Šetřílek Segment je velmi zablokovaný a jediné, na co by mohl reagovat, je „bezúročná půjčka“. Neslyší na žádné argumenty ve spojení se slovy ekologie, bezpečnost, moderní domácnost, rodinná pohoda.	Neochota mít závazky, nedůvěra, neochota o úvěru vůbec přemýšlet.	Mentální překážka, těžce odstranitelná.
	Vysoké úroky.	Finančně velmi výhodný úvěr.
	Nevýhodnost úvěrů.	Úvěr velmi výhodný, fixované úroky, pojištění.
Snílek Segment nemá negativní postoj k úvěrům. Je pozitivní k novému typu úvěru, který jim pomůže uspořit vlastní zdroje. Motivátorem pro ně je „bezstarostné“ bydlení. Vhodným stimulem může být financování konkrétního produktu (např. řešení pro chytrou domácnost).	Neochota se zadlužovat.	Financování, které umožní šetřit vlastní zdroje – např. investovat s lepším výnosem než je úrok.
	Již mají hypoteční úvěr.	Nižší splátky, delší časové rozložení úvěru.
	Snaha ušetřit díky dotacím a vlastním financím.	Větší jistota získání dotace díky úvěru (možnost 100% garance).
Pragmatik Pro tento segment je naprosto klíčové ověření si finanční výhodnosti externího financování. Potřebuje detailní podklady k propočtům pro ověření výhod (např. propočty na příkladech). Vliv ekologického argumentu je pro něj klíčový, pokud souvisí s ekonomickou výhodností produktu.	Neochota se zadlužovat.	Propočet a výhodnost ve spojení s dotací – přesné vyjádření finanční úspory.
	Vysoké, nevýhodné úroky.	Úvěr s výhodným úročením.
	Nevýhodnost některých typů úvěrů – úvěr ze stavebního spoření – finančně nevýhodné.	Úvěry, které nejsou postaveny na podobném principu jako úvěr ze stavebního spoření.

4.8.3. Motivace nefinanční podporou

Další motivace pro větší rekonstrukce jsou nefinanční produkty. Ze strany respondentů byly uváděny různé formy podpory pro jednotlivé fáze přípravy a rekonstrukce (poradenství, pomoc s vyřizováním dokumentace, komunikace s úřady aj.) nebo garance za úvěry. V obecné rovině se jedná o produkty a služby, které jsou z pohledu cílové skupiny „levné“, nepřiplácí se za ně, ale mohou být časově náročné nebo usnadní a zefektivní průběh přípravy i rekonstrukce.

Mezi nejčastěji zmiňované bylo odborné poradenství a garance v oblasti dotací v ideálním případě s 100% jistotou získání dotace. Dále paka celkové poradenství při plánování rekonstrukce a také

sdružené „objednávky“ určitého produktů (např. solární panely) pro více domů nebo v rámci jedné rodiny.

Podpořit financování rekonstrukce je také možné formou přímého produktového financování, tj. dotace nebo finanční podpora investic na konkrétní vybavení nebo zařízení domácnosti. Jako příklady respondenti uváděli kotlíkové dotace, které měly jasně a srozumitelně definované podmínky, výhody a vysokou míru úspěšnosti v získání.

4.9. Postoje a zkušenosti s dotacemi

Většina dotázaných (téměř 80 %) má pozitivní názor na dotace související s bydlením a rekonstrukcemi. Ve všech segmentech převládá pozitivní názor nad negativním postojem.

Za předpokladu, že dotace umožní větší rekonstrukci, využije ji ¾ dotázaných. Dotace pro větší rekonstrukci jim umožní úsporu vlastních financí a možnost je investovat do dalších prací/zařízení/vybavení spojených s bydlením.

Negativa dotačních programů vidí ¼ respondentů především ve složitém procesu a administrativě. Dále jsou uváděné z jejich strany negativa jako nastavení pravidel, omezení a podmínky pro získání dotací a celkově nedosažitelnost dotací. Žádná negativa ve využití dotačních programů nevidí 22 % dotázaných (dle vlastní zkušenosti nebo referencí z okolí).

Ve svém okolí má 30 % dotázaných někoho, kdo využil dotace, převládá u nich pozitivní zkušenost a kladné hodnocení. Přes některé drobné výhrady a složitosti jsou všechny tyto zprostředkované zkušenosti formulovány jako pozitivní, v cílové skupině se nešíří negativní postoje k čerpání dotací.

Respondenti, kteří již využili dotaci na předchozí rekonstrukci, hodnotí její využitelnost i celkový proces vyřízení velmi pozitivně. Téměř všichni respondenti se vyjádřili, že budou v případě potřeby žádat o další dotaci a většina z nich doporučuje využití dotace i svému okolí. Většina respondentů využila při vyřízení dotací pomoc firem. Všichni byli spokojeni s využitím dotací především kvůli finanční úspoře vlastních prostředků.

4.9.1. Rozdíly mezi segmenty

Tabulka 8 – Předpoklad využití dotace pro realizaci větší rekonstrukce

Segmenty	
Technologický nadšenec	100 %
Opatrný	64 %
Šetřílek	38 %
Snílek	83 %
Pragmatik	71 %

5. SHRNUTÍ POSTOJŮ SEGMENTŮ K EXTERNÍMU FINANCOVÁNÍ

Postoje segmentů k externímu financování (úvěrům a dotacím), potenciál pro nové finanční nástroje:

- **Technologický nadšenec** – nejlépe nastavený segment k financování rekonstrukce prostřednictvím úvěru a dotace. 64 % dotázaných by volilo rekonstrukci na klíč ve spojení s externím financováním. Řešení rekonstrukce pomocí úvěru a dotace by preferovalo 55 % dotázaných. 100 % dotázaných hodnotí dotaci pozitivně jako motivaci pro větší rekonstrukci.

Segment je maximálně vhodný pro zapojení bez většího úsilí.

- **Opatrný** – spíše negativně nastavený segment k financování rekonstrukce prostřednictvím úvěru a dotace. Řešení rekonstrukce pomocí úvěru a dotace by preferovalo 45 % dotázaných. 64 % dotázaných hodnotí dotaci pozitivně jako motivaci pro větší rekonstrukci.

Segment je průměrně vhodný pro zapojení, motivací je primárně dotace.

- **Šetřílek** – nejhůře nastavený segment k financování prostřednictvím úvěru a dotace. Řešení rekonstrukce pomocí úvěru a dotace by preferovalo jen 25 % dotázaných. 38 % dotázaných hodnotí dotaci pozitivně jako motivaci pro větší rekonstrukci.

Segment je minimálně vhodný pro zapojení.

- **Snílek** – pozitivně nastavený segment k financování prostřednictvím úvěru a dotace. 83 % dotázaných hodnotí dotaci pozitivně jako motivaci pro větší rekonstrukci (druhá nejvyšší hodnota).

Segment je celkově vhodný pro zapojení, motivací je primárně dotace.

- **Pragmatik** – řešení rekonstrukce s pomocí úvěru a dotace by preferovalo 43 % dotázaných, zvýšení zájmu o externí financování se může u tohoto segmentu změnit až dostatkem informací a propočtů k výhodnosti financování rekonstrukce pomoci úvěru a dotace. 71 % dotázaných hodnotí dotaci pozitivně jako motivaci pro větší rekonstrukci (třetí nejvyšší hodnota).

Segment je celkově vhodný pro zapojení, motivací je přesná nabídka a výpočty výhodnosti finančního programu.

6. SEZNAM ILUSTRACÍ

6.1. Seznam obrázků

Obrázek 1 – Vlivu sociálního okolí na bydlení 11
Obrázek 2 – Hodnocení pozitivních postojů ke slovům a slovním spojením v (%)..... 12
Obrázek 3 – Preference odborného poradce pro rekonstrukce 13
Obrázek 4 Odpovědi respondentů na otázku: Odkud čerpáte informace? (možnost více odpovědí)..... 13
Obrázek 5 Sledovanost časopisů a diskuzních fór na téma rekonstrukce..... 14
Obrázek 6 Odpovědi respondentů na otázku: Jak vnímáte užitečnost následujících zdrojů informací o rekonstrukcích? 15
Obrázek 7 – Jakou formou cílová skupina plánuje realizaci rekonstrukce 18
Obrázek 8 – Kombinace forem pro realizaci rekonstrukce 18
Obrázek 9 Odpovědi respondentů na otázku: Co je pro Vás lepší varianta – postupná rekonstrukce nebo větší rekonstrukce najednou? 19
Obrázek 10 Změna postojů k realizaci větší rekonstrukce při dostupnosti externích financí. 20
Obrázek 11 Preferované zdroje pro rekonstrukci a jejich podíl na celkové ceně rekonstrukce. 23
Obrázek 12 – Preference realizace rekonstrukce tzv. „na klíč“ včetně zajištění externího financování..... 24

6.2. Seznam tabulek

Tabulka 1 Využívání informačních zdrojů více (+)/ méně (-) oproti průměru, Odpovědi respondentů na otázku: Odkud, v případě rekonstrukcí, čerpáte informace? (možnost více odpovědí) 15
Tabulka 2 – Aktuální vybavení domácnosti vybraným zařízením..... 17
Tabulka 3 – Vybavení domácnosti zařízením oproti jiným segmentům..... 17
Tabulka 4 – Formy rekonstrukce 19
Tabulka 5 - Všeobecné bariéry a jejich řešení navržená respondenty. 20
Tabulka 6 – Bariéry pro technickou proveditelnost a jejich řešení dle segmentu, navržená respondenty. ... 21
Tabulka 7 – Bariéry pro externí financování a jejich řešení podle segmentu, navržená respondenty. 24
Tabulka 8 – Předpoklad využití dotace pro realizaci větší rekonstrukce..... 26