

Faktory v pozadí vysoké hodnoty indikátoru P/I v Praze

Pro identifikaci jednotlivých faktorů v pozadí příliš dominantního postavení Prahy v hodnotě indikátoru P/I jsme využili nejen vlastních analýz, ale také názorů zástupců významných developerů, investorů, stavebních firem a realitních kanceláří působících na pražském realitním trhu zjištěných prostřednictvím dvou pro účel tohoto projektu speciálně provedených sociologických výzkumů.

První výzkum, dále nazývaný *Bytová výstavba 2007*, proběhl v druhé polovině roku 2007 mezi zástupci významných developerů, investorů a stavebních firem působících na rezidenčním trhu v Praze a zahrnoval jak polostandardizovaný telefonický dotazníkový průzkum (49 dotázaných), tak doplňkové hloubkové rozhovory (9 rozhovorů) a dvě skupinové diskuse (15 účastníků). Cílem výzkumu bylo nejen kvantifikovat problém finanční dostupnosti bydlení a reakci bytové výstavby na dosavadní růst cen starších bytů, ale zejména pak zmapovat procesy v pozadí bytové výstavby, diskutovat mezi aktéry jednotlivé bariéry a jejich konsekvence; z těchto důvodů byla zvolena kombinace kvantitativního a kvalitativního šetření. Rozhovor při vyplňování dotazníku byl, pokud to bylo reálné, prováděn s vysokými a zároveň dobře informovanými zástupci oslovených firem na úrovni obchodních ředitelů (15 dotázaných), ředitelů divize developmentu (6 dotázaných), výkonných ředitelů (5 dotázaných), ekonomických ředitelů (1 dotázaný), členů představenstva (2 dotázaní), jednatelů (3 dotázaní), vedoucích marketingového oddělení (6 dotázaných) a dalších manažerských pozic.

Dotazníkového průzkumu se zúčastnilo 20 pražských developerských společností, 3 developerské a zároveň investiční společnosti, 2 společnosti kombinující developerskou a stavební činnost, 2 čistě investiční společnosti, 16 stavebních firem a doplňkově též 6 výrobců stavebních materiálů. 17 dotázaných společností představovaly velké společnosti mající na trhu ve své oblasti podnikání největší tržní podíly, 6 společností bylo střední velikosti, 20 společností spíše menší velikosti a u 6 společností jsme nebyli schopni identifikovat jejich relativní velikost. Hloubkové (přibližně hodinové) rozhovory byly provedeny se zástupci 9 vybraných společností a skupinových (přibližně dvouhodinových) diskusí se zúčastnilo dalších 15 zástupců vybraných společností. Z důvodu garance anonymity výpovědí zde neuvádíme názvy společností,

kteří se výzkumu zúčastnili; podařilo se ovšem, aby se výzkumu zúčastnili téměř všichni hlavní aktéři (společnosti s největšími tržními podíly) v této oblasti.

Druhý výzkum, který budeme dále nazývat *Realitní kanceláře 2007*, proběhl pouze ve formě dotazníkového šetření mezi zástupci realitních kanceláří působících v Praze. Šetření proběhlo formou telefonického dotazování, a to na vzorku 29 respondentů. Jako respondenti byli vybíráni představitelé významných realitních kanceláří působících na rezidenčním trhu v Praze. Vzhledem k velikosti výběrových vzorků i způsobům výběru není možné ani u jednoho z výše zmíněných šetření zaručit reprezentativnost odpovědí pro celou cílovou populaci. Výsledky by měly být proto chápány jen jako určitá forma sondy, a to přesto, že se obou šetření zúčastnili i nejvýznamnější představitelé dotazovaných skupin.

Jak vyplynulo z dotazníkového šetření v rámci výzkumu *Bytová výstavba 2007*, 65 % dotázaných se domnívá, že jsou ceny bytů v Praze spíše v dlouhodobé rovnováze, a nejedná se tudíž o krátkodobý výkyv, po kterém je možné očekávat výraznější korekci cen; podobně i 62 % zástupců oslovených realitních kanceláří v rámci výzkumu *Realitní kanceláře 2007* se domnívá, že ceny bytů v Praze jsou spíše nebo rozhodně v dlouhodobé rovnováze. Jen menšina dotázaných považovala současné ceny vlastnického bydlení za příliš vysoké (krátkodobý výkyv). ***Za důvod vysoké hodnoty indikátoru P/I v Praze (otevřená otázka) považují dotázaní z obou výzkumů zejména specifickou Prahu jako města s vysokou ekonomickou výkonností a širokou nabídkou pracovních příležitostí, kam se také z tohoto důvodu stěhuje velké množství občanů z jiných regionů (více než 25 % z dotázaných). Mnozí dotázaní poukázali též na vysokou poptávku po vlastnickém bydlení (8 % dotázaných), centralismus rozhodovacích i ekonomických procesů v hlavním městě (8 % dotázaných) a mnoho dotázaných rovněž nesouhlasilo s tvrzením, že by P/I bylo výrazně vyšší v Praze než v ostatních regionech; buď poukázali na chybu vyplývající ze zprůměrování nerovnoměrně rozložených příjmů a cen (14 % dotázaných), nebo na skutečnost, že podobná situace existuje mezi hlavním městem a ostatními regiony i v jiných vyspělých zemích (10 % dotázaných). Dotázaní často zdůrazňovali ojedinělou nabídku pracovních příležitostí, zejména pak širokou nabídku manažerských a tudíž dobře odměňovaných pozic, někteří též fakt drahé nové bytové výstavby (vysokých pořizovacích nákladů nového bydlení), která „táhne“ ceny starších bytů vzhůru (nabídka tudíž do určité chvíle na***

cenový růst staršího bydlení nereaguje), mediální tlak na koupi bytů vytvářený realitními agenturami a developery, vstup na trh ze strany silných demografických ročníků, stále rostoucí rozsah spekulací s byty a vliv nákupů bydlení ze strany cizinců s vyššími příjmy.

Respondentům byla ve druhém kroku rovněž nabídnuta možnost vybrat si z omezeného počtu předem definovaných faktorů v pozadí vysokých cen bydlení v Praze. Ačkoliv všechny v nabídce zmíněné faktory byly považovány za důležité, *mezi nejdůležitější se dle odpovědí respondentů řadily zejména vysoká ekonomická výkonnost Prahy* (mezi respondenty z výzkumu *Bytová výstavba 2007* považuje tento faktor 80 % dotázaných za spíše nebo velmi důležitý, mezi respondenty z výzkumu *Realitní kanceláře 2007* jej považuje za důležitý dokonce více než 90 % dotázaných), *nejistota ohledně nájemního bydlení a s tím spojená snaha nájemníků stát se brzy vlastníky bydlení* (mezi respondenty z výzkumu *Bytová výstavba 2007* jej považuje za spíše nebo velmi důležitý 71 % dotázaných, mezi respondenty z výzkumu *Realitní kanceláře 2007* jej považuje za důležitý 79 % dotázaných), *skutečnost, že lidé nechťejí uvolněné byty prodávat, ale raději je pronajímají* (mezi respondenty z výzkumu *Bytová výstavba 2007* jej považuje za spíše nebo velmi důležitý 69 % dotázaných, mezi respondenty z výzkumu *Realitní kanceláře 2007* jej považuje za důležitý 76 % dotázaných) *a mediální tlak realitních agentur a bank doporučujících pořízení vlastního bydlení* (63 % dotázaných z výzkumu *Bytová výstavba 2007* a dokonce 86 % (!) dotázaných z výzkumu *Realitní kanceláře 2007* tento faktor považuje za spíše nebo velmi důležitý).

Naopak mezi faktory, které nebyly považovány za tak důležité, patřil zejména faktor vysokých příjmů z šedé ekonomiky (jen 20 % respondentů z výzkumu *Bytová výstavba 2007* a 30 % respondentů z výzkumu *Realitní kanceláře 2007* jej považují za spíše nebo velmi důležitý); částečně též vysoká poptávka od zahraničních investorů („jen“ 51 % respondentů z výzkumu *Bytová výstavba 2007* a 41 % respondentů z výzkumu *Realitní kanceláře 2007* jej považují za spíše nebo velmi důležitý) a velké množství cizinců v Praze („jen“ 47 % respondentů z výzkumu *Bytová výstavba 2007* a 45 % respondentů z výzkumu *Realitní kanceláře 2007* jej považují za spíše nebo velmi důleži-

tý). Pokud si dotázaní ve výzkumu *Bytová výstavba 2007* měli z nabízených faktorů vybrat faktor ze všech nejdůležitější, pak 22 % z nich vybralo faktor vysoké ekonomické výkonnosti Prahy, 6 % faktor nejistoty ohledně nájemního bydlení, 4 % faktor pomalého (nevýhodného) prodeje bytů, 4 % mediální tlak realitních agentur a bank, 20 % dotázaných považovalo za nejdůležitější jiný než nabízené faktory (atraktivita Prahy, růst životní úrovně, deregulace nájemného) a 24 % dotázaných na otázku neodpovědělo.

Podobně ani problém, na který se poukazuje například v Nizozemsku nebo ve Velké Británii, tedy rigidní urbanistické plánování, nepovažovali respondenti v českém prostředí za významnější bariéru pro adekvátní reakci nabídky bydlení na zvýšení cen staršího bydlení – pouze 24 % dotázaných z výzkumu *Bytová výstavba 2007* považovalo rigidní urbanistické plánování za spíše či velmi důležitý faktor v pozadí vysokých cen bydlení. *Za důležité naopak respondenti tohoto výzkumu pokládají spekulativní nákupy stavebních pozemků* (53 % dotázaných je považuje za spíše nebo velmi důležitý faktor, 31 % za velmi důležitý faktor) a *obecně nedostatečnou nabídku stavebních pozemků v Praze* (65 % dotázaných ji považuje za spíše nebo velmi důležitý faktor, 33 % za velmi důležitý faktor v pozadí vysokých cen nového bydlení).

V další části studie se budeme podrobněji věnovat vybraným faktorům v pozadí vysokých cen bydlení, zejména pak těm, které byly respondenty označeny jako nejdůležitější: faktorům v pozadí poptávky po vlastním bydlení i faktorům v pozadí nabídky vlastnického bydlení. Pozornost tak budeme věnovat hospodářské dominanci hlavního města Prahy v české ekonomice, vysoké preferenci českých občanů po vlastnickém bydlení, tlaku médií na pořizování vlastního bydlení, ale také problému spekulativních nákupů ze strany českých i zahraničních investorů nebo problému vyšších příjmů z šedé ekonomiky mezi občany Prahy, v úhrnu tedy faktorům na poptávkové straně rezidenčního trhu; poté pozornost zaměříme na problém bytového nedostatku, problematiku výhodnosti pronajímání bytů oproti jejich prodeji (pomalých prodejů bytů) a zejména pak problém „předražené“ bytové výstavby a nedostatečné nabídky stavebních pozemků, tedy na faktory na nabídkové straně rezidenčního trhu.

Faktory poptávky

1. Příliš vysoká preference po vlastnickém bydlení mezi českými občany

„Vlastnické bydlení posiluje rodiny a stabilizuje komunity. (...) Dnes Vás žádám, abyste zaměřili své úsilí na dramatické zvýšení podílu vlastnického bydlení v naší zemi v průběhu nejbližších šesti let. (...) Váš program by měl zahrnovat takové strategie, které zajistí, že domácnosti, které jsou v současnosti méně zastoupeny mezi vlastníky bydlení – zejména pak domácnosti menšin, mladé domácnosti a nízko-příjmové domácnosti – se budou moci účastnit Amerického snu.“ (dopis prezidenta Clintona ministroví bydlení a urbanismu Cisnerosovi, 3. listopadu 1994, citováno v Gabriel a Rosenthal (2005, 102)).

Jedním z klíčových atributů bydlení (jak z hlediska právního, tak ekonomického i sociálního) je takzvaný právní vztah uživatele k užívanému bytu či domu. Existuje několik právních forem, přičemž základním rozdělením je zpravidla odlišení vlastnického vztahu k užívanému bydlení (kam často fakticky spadají též vztahy k bytům družstevním) od nájemního vztahu k užívanému bydlení. Vlastnický vztah k bydlení je často preferovaným právním vztahem, i když záleží do velké míry na konkrétním kulturním prostředí. Tato vysoká preference vlastního bydlení může být za předpokladu nepříliš elastické nabídky bydlení jedním z faktorů jeho vysoké ceny. Jak jsme uvedli, vysokou poptávku po vlastnickém bydlení, resp. neexistenci funkční dlouhodobé alternativy v podobě nájemního bydlení, zmiňovali jako jeden z hlavních důvodů vysoké hodnoty indikátoru P/I v Praze i respondenti ve výzkumu mezi významnými aktéry na pražském realitním trhu.

Preference vlastnického bydlení je ve světě stále více rozšířená. Vlastnit své bydlení je například součástí normy americké společnosti (nebo alespoň jejího přesvědčení a ideologického náboje), který se nazývá americkým snem. Vysoká preference vlastnického bydlení je stejně tak patrná v jiných anglosaských zemích (Kanada, Austrálie, Velká Británie), ale také v Belgii nebo zemích, kde USA nebo Velká Británie mají relativně silný vliv na vnitřní politiku (Latinská Amerika, Indie a jiné státy *Commonwealthu*); překvapivě v posledních letech též v Nizozemsku. Nejnovější program grantové podpory pro pořízení vlastnického bydlení v USA se jmenuje *American Dream Down Payment Program* (jako by vlastnictví bydlení bylo přímou součástí americké-

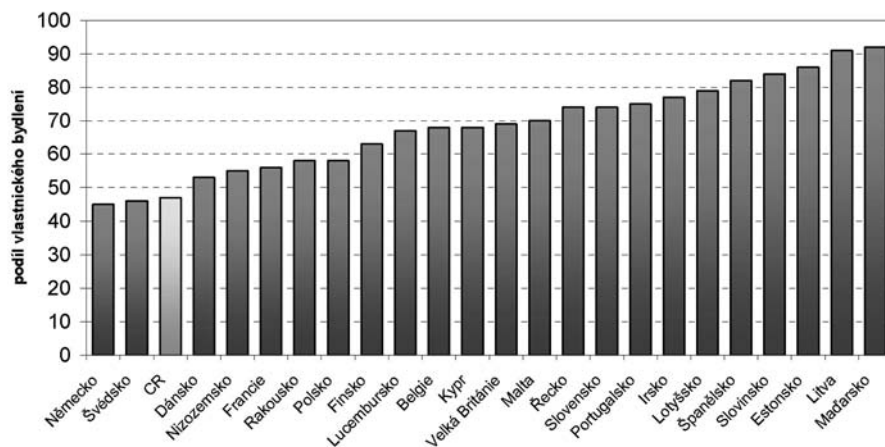
ho snu); nejméně tři ze sedmi hlavních večerních pořadů v týdnu na oblíbeném britském televizním komerčním kanálu *Chanel 4* se věnují pořízení, prodeji nebo zvýšení hodnoty vlastnického bydlení.

Rovněž o Belgičanech se údajně říká, že se narodili „s cihlou v žaludku.“ (Stephens 2003, 1013), což údajně pramení ze silného vlivu katolických politických stran – sociální doktrína katolické církve, explicitně vyjádřená v několika papežových encyklikách, považuje vlastnictví bydlení nejen za garanci kvalitního individuálního i rodinného života, ale také za garanci sociálního řádu ve společnosti (De Decker, Geurts 2003, 23). Vlastnit své bydlení je v těchto zemích často hlavním stimulem pro ekonomickou aktivitu a případný nezdar je provázen frustrací.

Vlastníci bydlení, na rozdíl od těch, kteří bydlí v pronájmu, realizují několik dodatečných práv plynoucích z vlastnictví obecně – možnost vyloučit ze spotřeby bydlení ve svém bytě či rodinném domě všechny ostatní, plně se svou nemovitostí disponovat (včetně možnosti nemovitost pronajmout nebo zastavit pro získání hotovosti na různé účely) a nemovitost prodat. Možnost disponovat a prodat přitom může vlastníkům přinášet určitý kapitálový výnos, podobně jako je tomu u jiných investic. Jejich výdaje na bydlení, zejména pak v období splácení hypotečního úvěru, jsou v absolutní hodnotě zpravidla vyšší než pro domácnosti žijící v nájmu, avšak na rozdíl od nájemníků mohou vlastníci omezit tyto výdaje pouze na nezbytné položky, pokud by se dostali do svízelnější finanční situace. V domě či bytě, který vlastní, mají zpravidla ukryto nemalé bohatství, často hlavní část jejich bohatství – to jim může přinášet jistý pocit zabezpečení a stability.

Graf 21 uvádí podíl vlastnického bydlení na celkovém bytovém fondu v zemích EU kolem roku 2003; do vlastnického bydlení bylo zahrnuto pouze čistě vlastnické bydlení a nikoliv různé formy kolektivního vlastnictví (družstevní bydlení). Česká republika se v tomto srovnání pohybuje téměř na začátku s jedním z nejmenších podílů vlastnického bydlení na bytovém fondu (za Německem a Švédskem). Pokud bychom do srovnání zařadili i další vyspělé země (jako například USA, Kanadu, Austrálii, Norsko, Itálii, Řecko) nebo další tranzitivní země (jako například Maďarsko, pobaltské státy, Rumunsko, Bulharsko, Albánie), pak by byl „deficit vlastnického bydlení“ v naší zemi ještě patrnější. Nutno ovšem přiznat, že status družstevního

Graf 21: Podíl vlastnického bydlení v zemích EU (kolem roku 2003)



Zdroj: *Housing Statistics in the European Union 2004*.

Poznámka: Pokud pro danou zemi nebyl podíl vlastnického bydlení znám pro rok 2003, je užit nejbližší známý údaj z let předcházejících; tento údaj však není starší než pro rok 2000.

bydlení je v ČR velmi blízký vlastnickému bydlení a při jeho zařazení do sektoru vlastnického bydlení by byl výsledný obrázek zcela jiný – „vlastnické“ bydlení by pak tvořilo okolo 70 % bytového fondu a naše země by se zařadila přibližně doprostřed srovnávaných zemí.

Relativní preferenci po vlastnickém bydlení v českém prostředí je možné nejlépe dokumentovat na výsledcích z postojových sociologických šetření, a to v mezinárodním srovnání s výsledky podobných šetření provedených v zahraničí. Takové postojové výzkumy však vůbec nejsou obvyklé ve všech vyspělých zemích, resp. výsledky či data z těchto výzkumů mohou být jen velmi obtížně dostupné, a tak mezinárodní srovnání může být pouze omezené. Ze zahraničních výzkumů postojů k bydlení jsou nejlépe dostupné výzkumy z Velké Británie, Nizozemska a Francie. V Anglii a ve **Skotsku** probíhají rozsáhlé pravidelné výzkumy s názvem *House Condition Survey* věnující se jak zmapování fyzického stavu bytového fondu, tak zmapování rozsahu sociální segregace, sociálních problémů, finanční dostupnosti bydlení pro různé skupiny do-

mácností a v různém typu bydlení; v poslední řadě též analýze postojů k bydlení (spokojenosti s bydlením), minulé a předpokládané migraci domácností a preferencím v oblasti bydlení. Pro účel mezinárodního srovnání jsme vycházeli z posledního výzkumu, který z důvodu devoluce relativně samostatných územních útvarů Velké Británie proběhl samostatně ve Skotsku v roce 2002. V rámci výzkumu *Scottish House Condition Survey 2002* bylo dotazováno okolo 20 000 domácností a výzkum řídila komise zástupců několika vládních institucí, zejména pak *Communities Scotland*.

Z výzkumu vyplynulo, že 62 % skotských domácností je vlastníkem svého bydlení, což oproti roku 1996 (roku předcházejícího výzkumu) znamenalo nárůst o 5 procentních bodů (40 % z nich jsou přitom vlastníci bydlení s již splaceným hypotečním úvěrem). „Mobilita“ mezi jednotlivými typy právního vztahu k bydlení v minulosti byla jednoznačně ve prospěch vlastnického bydlení – odmyslíme-li si všechna stěhování, kdy se nezměnil právní vztah k bydlení stěhující se domácnosti (například domácnost žijící v nájemním bytě se přestěhovala do jiného nájemního bytu), pak 73 % stěhování spojených se změnou právního vztahu k bydlení mělo charakter přechodu z nájemního nebo dočasného bydlení do bydlení vlastnického. Podobně jako v České republice by většina všech dotázaných preferovala bydlení v samostatném rodinném domě (40 % dotázaných), bungalovu (samostatný jednoposchodový dům, 31,6 %) nebo v rodinném domku v řadové zástavbě (13,4 %). 7 % dotázaných na otázku neodpovědělo a stejný podíl respondentů by preferovalo bydlení v bytě bytového domu.

Samotné preference právního vztahu k bydlení nebyly výzkumem dotazovány na celém vzorku respondentů – na tuto otázku odpovídali pouze ti respondenti, kteří vyjádřili vůli (přání) se v nejbližších pěti letech přestěhovat. **V nejbližších pěti letech se chystá přestěhovat 27 % respondentů** a z nich 73 % by rádo do vlastního bytu nebo domu. Pouze 3 % z těch, kteří se chtějí přestěhovat a zároveň jsou vlastníky svého bydlení, hodlá odejít do bydlení nájemního, a naopak 38 % nájemníků obecních bytů, 48 % nájemníků bytů bytových asociací a 58 % nájemníků soukromých nájemních bytů, kteří se chtějí přestěhovat, hodlají koupit vlastní byt či dům. Srovnáme-li strukturu současného právního důvodu užívání bydlení a preferovaného právního důvodu užívání bydlení po přestěhování, pak bychom zjistili, že zatímco mezi těmi, kteří se hodlají v nejbližších pěti letech přestěhovat, je 60 % vlastníků bydlení, ve vlastním bydlení by z lidí, kteří se chtějí přestěhovat, nakonec však chtělo žít 73 % migrujících.

Z toho vyplývá, že „deficit vlastnického bydlení“ uvnitř skupiny migrujících je přibližně 13 procentních bodů; a protože se hodlá přestěhovat „jen“ 27 % z celkového počtu dotázaných, pak po zvážení tímto podílem je konečný „deficit vlastnického bydlení“ na celkovém počtu dotázaných přibližně 3,5 procentních bodů.

V **Nizozemsku** probíhal ve čtyřletých pravidelných intervalech (nyní probíhá kontinuálně) rozsáhlý výzkum s názvem *Housing Demand Survey* na neobvykle vysokém vzorku nizozemských domácností – jeho účelem je totiž statisticky podchytit informace jinak zjišťované prostřednictvím celonárodních censů, které se v Nizozemsku neprovádí. Podle posledního šetření z roku 2002 žilo 54 % domácností ve vlastnickém sektoru bydlení a 46 % domácností v nájemním sektoru bydlení. Ve vlastnictví žily zejména domácnosti s dětmi (44 % všech vlastníků bydlení v Nizozemsku), domácnosti se středními (43 % vlastníků) a vyššími příjmy (33 % domácností). Naopak v nájemním bydlení žily zejména domácnosti jednotlivců (48 % nájemníků), bezdětných párů (24 %) a domácnosti s nízkými (66 % nájemníků) či průměrnými příjmy (28 %).

Do dvou let se hodlá ze svého současného bydlení přestěhovat 20,5 % dotázaných domácností; 15 % ze všech domácností vlastníků bydlení a 27 % ze všech domácností nájemníků (alternativně: z těch, kteří se v nejbližších dvou letech chtějí odstěhovat, je 38 % vlastníků bydlení a 62 % nájemníků bydlení). Preference týkající se právního důvodu užívání v novém bydlení jsou vyrovnané – 50 % respondentů, kteří se hodlají v nejbližších dvou letech odstěhovat, by si přálo bydlet ve vlastním bydlení a 50 % v bydlení nájemním. Vlastní bydlení by si přáli zejména respondenti ve středním věku (53 % respondentů, kteří se hodlají odstěhovat a jsou ve věku 34–65 let, by si přálo stěhovat se do vlastního bydlení), a naopak nájemní bydlení respondenti starší, ve věku nad 65 let (85 % respondentů, kteří se hodlají odstěhovat a jsou ve věku nad 65 let, by si přálo přestěhovat se do nájemního bydlení). Vlastní bydlení by si přály zejména bezdětné domácnosti sezdáných párů a domácnosti s dětmi; naopak nájemní bydlení preferují domácnosti jednotlivců (68 % z těch domácností jednotlivců, kteří se chtějí přestěhovat, by rádo do nájemního bydlení). Ze srovnání struktury současného právního důvodu užívání těch respondentů, kteří se hodlají odstěhovat, a struktury preferovaného právního důvodu užívání vyplývá „deficit vlastnického bydlení“ ve výši 12 procentních bodů v rámci migrující populace a po zvážení na celou populaci (podle podílu migrující populace na celkovém vzorku dotázaných) pak ve výši 2,5 %.

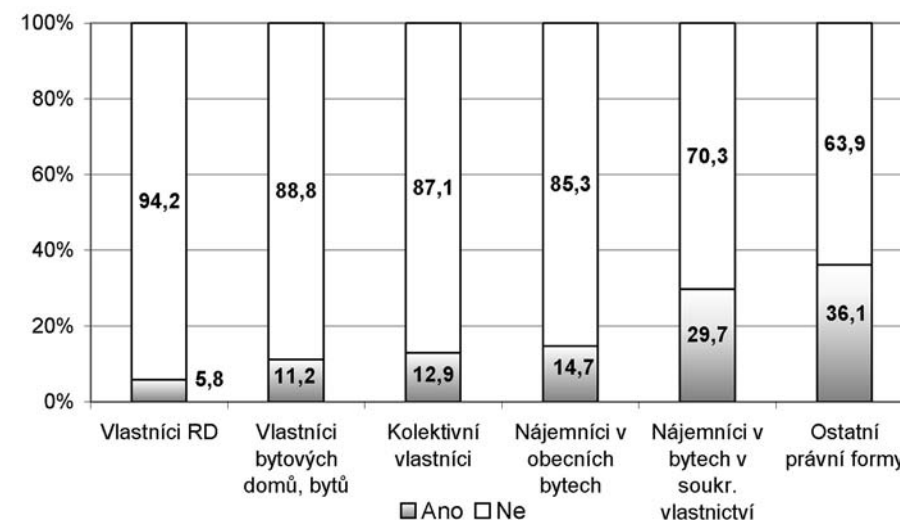
Ve **Francii** jsou hlavním zdrojem informací o bydlení domácností šetření *Enquête Logement*. Tato šetření, které organizuje a zpracovává francouzský statistický úřad INSEE, probíhají pravidelně již od roku 1955 v pravidelných čtyř až pětiletých intervalech. Nejnovější dostupná data pocházejí z šetření uskutečněného v roce 2002 na vzorku 47 500 domácností. Z hlediska právního důvodu užívání obývaného bytu rozlišuje francouzská statistika šest hlavních typů domácností – vlastníci, vlastníci s dosud nesplacenými půjčkami, nájemníci, podnájemníci, nájemci farem a lidé bezúplatně obývající byt, který nevládní. Sečteme-li dva výše zmíněné typy vlastníků dohromady, zjišťujeme, že jejich podíl dosáhl v roce 2002 celkem 56 % všech domácností. Podíl vlastníků ve francouzské populaci se pomalu, ale trvale zvyšuje (za posledních 30 let celkem o 10 procentních bodů). Nájemníci tvoří druhou nejpočetnější skupinu. V roce 2002 jich bylo mezi domácnostmi 38 % a jejich podíl v populaci se za posledních 30 let snížil jen nepatrně.

Protože jsou vlastníci bydlení obecně méně mobilní a protože jsou se svým současným bydlením spokojenější, není nijak překvapivé, že podstatně méně často uvažují o změně bydlení než nájemníci. **Na otázku, jestli by se ze současného bydlení rádi odstěhovali (ovšem bez uvedení nějakého časového horizontu a otázka navíc nebyla postavena na „rozhodnutí“ se odstěhovat, jako spíše na „touze“ se odstěhovat), odpovědělo kladně 27 % respondentů.** Mezi vlastníky to bylo ovšem jenom 10 %, zatímco z lidí žijících v nájmu se chce ze současného bydliště odstěhovat plných 43 %. Zamýšlené stěhování ze současného bydliště je v části případů spojeno s očekáváním změny právního vztahu k bydlení; tyto změny směřují však mnohem častěji směrem od nájemního vztahu k vlastnictví než naopak. Jen 12 % vlastníků bydlení očekává, že by se přestěhovalo do nájemního bydlení (82 % z nich chce i po přestěhování zůstat ve vlastnickém bydlení); naopak 40 % dnešních nájemníků se chce přestěhovat do vlastního bydlení (57 % očekává, že zůstane i po přestěhování nájemníky). Ze všech lidí, kteří se chtějí ze svého bydliště přestěhovat, tvoří vlastníci jen 25 %. Kdyby všichni ti, kteří se hodlají přestěhovat, své plány uskutečnili podle svých představ, ve vlastním bydlení by z nich nakonec žilo 53 %. „Deficit vlastnického bydlení“ mezi potenciálně migrujícími je tedy přibližně 28 procentních bodů. **Protože se však z celé populace hodlá přestěhovat jen 27 % dotázaných, lze odhadnout celkový „deficit vlastnického bydlení“ ve Francii na přibližně 7,5 procentních bodů (s vědomím toho, že respondenti byli tázáni na svou představu ideálního bydlení a nikoliv na skutečně plánovanou migraci (stěhování)).**

V České republice v období ekonomické transformace došlo k podstatným změnám ve struktuře právního vztahu k užívanému bydlení. Ačkoliv tyto změny nebyly, ve srovnání s jinými tranzitivními zeměmi, tak rychlé a rozsáhlé (Lux (ed.) 2003), z důvodu privatizace obecního bytového fondu (který byl na začátku transformace bezplatně převeden z vlastnictví státu do vlastnictví obcí), převodu družstevních bytů do vlastnictví jejich uživatelů (na základě tzv. transformačního zákona), rozvinutí systému tržního financování bydlení a samotného rezidenčního trhu, i rozšíření kulturních vzorců „vlastnictví bydlení“ se podíl vlastnického bydlení mezi roky 1991 a 2001 na základě výsledků dvou censů zvýšil z 43,25 % na 46,8 % a naopak podíl klasického nájemního bydlení se snížil z 36,76 % na 28,6 %. Pokud bychom v souladu s praxí v konkrétním českém prostředí považovali za vlastnické bydlení i bydlení družstevní, pak by se ovšem zvýšil podíl „vlastnického“ bydlení jen nepatrně – z 63,08 % na 64,2 %. Otázkou zůstává, zda tato změna ve prospěch vlastnického bydlení dostatečně saturovala preference po vlastním bydlení, nebo zda nadále převládá silná poptávka po vlastnickém bydlení.

Datový soubor, který je možné využít k bližší analýze postojů české veřejnosti k preferovanému právnímu vztahu k užívanému bydlení, vznikl v rámci výzkumu *Postoje k bydlení v ČR 2001*. Jednalo se o svým způsobem ojedinělý souhrnný výzkum postojů české populace k problematice bydlení. Výzkum připravil tým socioekonomie bydlení Sociologického ústavu AV ČR, realizován byl na přelomu června a července roku 2001. Šetření proběhlo formou standardního rozhovoru na vzorku 3 564 osob starších 18 let. V rámci tohoto šetření byli respondenti mimo jiné tázáni, zda v průběhu následujících tří let mají v úmyslu odstěhovat se ze současného domu či bytu. Zjišťovány byly hlavní motivy, které je k takovému rozhodnutí vedou, informace o budoucí lokalitě jejich bydliště, cesty, jaké při hledání a zajištění svého nového obydlí využijí. **Úmysl odstěhovat se v průběhu následujících tří let ze současného domu/bytu potvrdilo „jen“ 10,8 % respondentů (11,4 % respondentů po vyloučení těch, kteří na otázku neodpověděli).** Z grafu 22 je patrné, že existuje významná souvislost mezi právním vztahem k užívanému bytu a záměrem opustit své současné bydliště v průběhu tří let od data šetření. Zatímco majitelé rodinných domů, kteří jsou v průměru se svým bydlením také nejvíce spokojeni, se chtěli v rámci uvedených skupin stěhovat nejméně, mezi současnými nájemníky v bytech soukromých pronajímatelů a osobami s jiným právním důvodem užívání bytu byl podíl osob, které své bydlení chtěly změnit, nejvyšší.

Graf 22: Podíly osob, které zamýšlejí stěhování v průběhu následujících tří let podle právního vztahu k užívanému bytu



Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2001*, N = 3 099.

Otázka: Chystáte se v době do tří let odstěhovat z Vašeho současného domu/bytu?

Z celkového počtu respondentů, kteří uvažovali o stěhování v nejbližších třech letech, se 53 % hodlalo přestěhovat do vlastního rodinného či bytového domu, bytu v osobním vlastnictví nebo do družstevního bytu (dalších 7 % respondentů hodlalo být členem domácnosti takového vlastníka či družstevníka bytu) – tedy celkem 60 % respondentů hodlalo jít do „vlastního“ bydlení, kam řadíme i bydlení družstevní. Mimo to, celých 20 % respondentů, kteří se hodlali odstěhovat, ještě nevěděli, jaký bude jejich právní vztah k novému bydlení; pokud bychom tedy vzali v úvahu pouze ty, kteří již ví, kam odejdou, pak 76 % z nich by rádo bydlelo ve vlastním nebo družstevním bydlení.

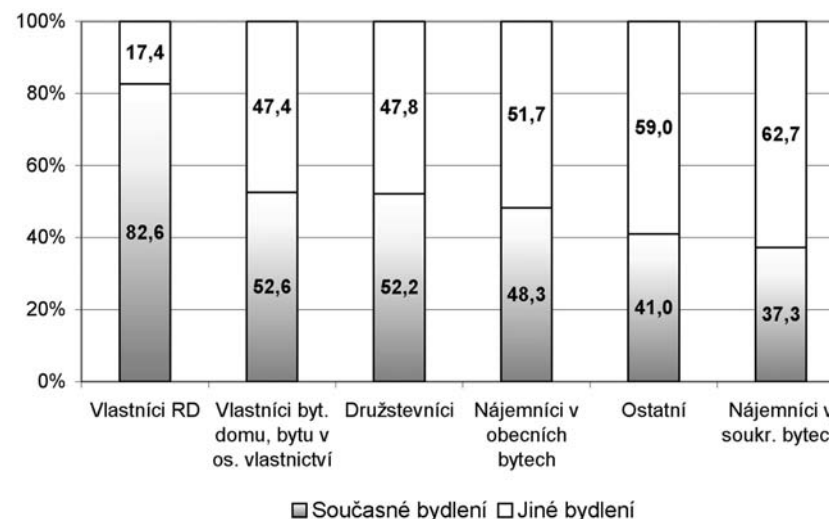
Vzhledem k tomu, že mezi lidmi, kteří se hodlali přestěhovat v nejbližších třech letech, bylo v době šetření jen 20 % přímých vlastníků nebo družstevníků bydlení, byl „**deficit vlastnického bydlení**“ v rámci migrující populace značný – 33 procentních bodů. Avšak „**díky**“ relativně nízkému podílu respondentů, kteří se chtěli odstěhovat v nej-

blíže tří let obecně (z důvodu nízké ochoty stěhovat se patrně v české populaci již dlouhodobě) tvořil po zvážení „deficit vlastnického bydlení“ pouze 3,6 procentního bodu v rámci celé populace. Ve skutečnosti mohl být ovšem deficit i mnohem vyšší, protože velká část dotázaných (oproti zahraničním výzkumům) ještě nevěděla, do jakého právního typu bydlení by chtěla odejít – pokud by mezi těmi, co nevěděli, kam odejdou, byly konečné preference stejné jako mezi těmi, kteří již věděli, kam odejdou, pak by deficit vlastnického bydlení činil 47 procentních bodů v rámci migrující populace a po zvážení 5 procentních bodů v rámci celé populace. Vlastníci bydlení totiž vůbec nepředpokládali odchod do nájemního bydlení a většina nájemníků by ráda odešla do bydlení vlastního – zejména pak do vlastního rodinného domu, který byl nejvíce preferovanou variantou (naopak nejméně preferovanou variantou bylo nájemní bydlení u soukromého pronajímatele).

Jiný obrázek nám může poskytnout informace o tom, jak vysoká by byla preference po vlastnickém bydlení, pokud by nebyla vázána na reálné podmínky dané domácností (tj. není určen časový horizont stěhování, nerozhodují aktuálně dosahované příjmy domácností, tj. otázka je podobná otázce zařazené v šetření prováděném ve Francii). Tuto dimenzi zjišťovaly otázky stejného výzkumu týkající se představ respondentů o ideálním bydlení. Respondenti byli nejprve dotázáni, zda za ideální považují své současné obydlí nebo jiné. Možná překvapivě 64,5 % dotázaných považuje za ideální své současné bydlení, 35,5 % má o ideálním bydlení jiné představy. Jak je patrné z grafu 23, za ideální považovali své současné bydlení v největší míře vlastníci nebo spoluvlastníci rodinných domů (včetně členů jejich domácností), nejméně se představa o ideálním bydlení shodovala se současným bydlením u nájemníků (zejména nájemníků v bytech soukromých majitelů) a osob s ostatními právními důvody užívání bytu.

Za ideální právní důvod užívání domu/bytu považovala drtivá většina respondentů, kteří své současné bydlení nepovažovali za ideální, vlastní bydlení (86 %), následuje bydlení nájemní (9,1 %) a družstevní (3,8 %). Preference vlastnického bydlení byla tedy v „ideálním“ výhledu skutečně velmi vysoká, zejména pak ve spojení s vlastním rodinným domem. Pokud bychom i družstevní bydlení považovali v souladu s jeho dnešním statutem za bydlení vlastnické, pak ve vlastním bydlení (včetně družstevního bydlení) by rádo bydlelo 90 % z těch českých občanů, kteří byli v době šetření nespokojeni se současným bydlením; resp. by v něm rádo bydlelo, nebo s ním bylo

Graf 23: Podíly respondentů, kteří za ideální obydlí považují své současné, podle právního vztahu k aktuálně užívanému bytu/domu



Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2001*, N = 3540.

Otázka: Ať už zamýšlíte stěhovat se v dohledné době nebo ne, můžete nám říci, jak by mělo vypadat a kde by mělo být ideální obydlí, ve kterém byste se chtěl(-a) usadit a mít tady svůj domov, rodinu, dožít? Pokud takovým je Vaše současné bydlení, uveďte to prosím.

spokojeno (považovalo ho za ideální) celkem 84,4 % ze všech dotázaných. **Pokud srovnáme tuto preferenci českých občanů se skutečným zastoupením vlastnického a družstevního bydlení (výsledkem censu z roku 2001), pak je zřejmý „deficit vlastnického bydlení“ až ve výši 20 procentních bodů; zejména pak rozsáhlý deficit vlastnického bydlení v rodinných domech, který sice z důvodu výše koupěschopné poptávky nemá až takový vliv na reálně předpokládanou časově nejbližší migraci domácností, ale mohl být dostatečně velkým přetlakovým hrncem v pozadí vysoké poptávky po vlastním bydlení v ČR.** Důvody této preference tento výzkum už ovšem nezkoumal.

Otázkou také je, zda byla preference vlastnického bydlení patrnější v Praze než v jiných regionech České republiky. V ČR obecně se hodlalo do tří let odstěhovat do vlastního

nebo družstevního bydlení 53 % z těch, kteří toto stěhování již plánovali (většinou do vlastního rodinného domu – 33 %, nebo vlastního bytu – 15 %; 21 % z nich ovšem ještě nevědělo, jaký bude jejich nový právní vztah k bydlení); v Praze se hodlalo odstěhovat ve stejné skupině respondentů do vlastního nebo družstevního bydlení 49 % respondentů (většinou do vlastního rodinného domu – 29 %, nebo vlastního bytu – 17 %; 22 % z nich nevědělo, jaký bude jejich nový právní vztah k bydlení). Rozdíl mezi původním a budoucím zastoupením přímých vlastníků, spoluvlastníků nebo družstevníků bydlení ve skupině lidí hodlajících se do tří let odstěhovat byl tedy pro ČR jako celek 33 procentních bodů a pro Prahu „pouze“ 22 procentních bodů. Jakkoliv jsou vzhledem k velikosti vzorku tyto závěry velmi nepřesné, nezdá se, že by lidé v Praze chtěli odcházet do vlastního bydlení více než lidé z jiných českých regionů.

Alternativně můžeme „regionální disparity“ v deficitu vlastnictví nahlížet prostřednictvím představ spojovaných s ideálním bydlením. Mezi těmi respondenty, kteří současné bydlení nepovažovali za „ideální“ v ČR jako celku, tvoří 35 % vlastníci, spoluvlastníci nebo družstevníci bydlení – vlastníkem nebo družstevníkem svého „ideálního“ bydlení by ovšem bylo rádo 88 % z těchto „nespokojených“ českých respondentů. V Praze tvořili respondenty, kteří současné bydlení nepovažují za „ideální“, pouze z 25 % vlastníci, spoluvlastníci nebo družstevníci bydlení – vlastníkem nebo družstevníkem bydlení by se ovšem rádo stalo 92,5 % z „nespokojených“ respondentů v Praze. Rozdíl mezi původním a „ideálním“ zastoupením přímých vlastníků, spoluvlastníků nebo družstevníků bydlení ve skupině respondentů nepovažujících své současné bydlení za „ideál“ byl tedy pro ČR jako celek 53 procentních bodů a pro Prahu 68 procentních bodů (tedy o 15 procentních bodů více). **Jakkoliv jsou vzhledem k velikosti vzorku tyto závěry nepřesné, existuje určitý náznak, že lidé v Praze toužili, minimálně v roce 2001, oproti lidem žijícím v jiných českých regionech, po vlastnickém bydlení o něco více; v reálném světě ovšem, vezmeme-li v úvahu již plánovaná stěhování v horizontu nejbližších tří let, lidé v Praze plánovali naopak stěhování do vlastního o něco méně než lidé v ČR obecně.**

Je nájemní bydlení alternativou k bydlení vlastnickému?

Otázkou je, co je v pozadí tohoto, prostřednictvím byt jen „skromného“ mezinárodního srovnání ověřeného, relativně vysokého „deficitu vlastnictví“ v ČR, resp. co je v pozadí tak vysoké preference českých občanů po vlastním bydlení? Může být důvodem neexistence stabilního nájemního sektoru bydlení? Může být důvodem regulace nájemného nebo velmi pozitivní očekávání týkající se vývoje cen bytů v budoucnu? Odpovědi na tyto otázky byly zjišťovány pomocí dalšího zvláštního šetření provedeného v rámci tohoto projektu, a to šetření mezi prvonabyvateli vlastního bydlení v Praze, tj. lidmi, kteří si kupovali své první vlastní bydlení (v praxi byt) v roce 2007 v Praze. Šetření *Prvonabyvatelé bydlení 2007* proběhlo formou telefonického dotazování na vzorku 150 respondentů. Většina respondentů byla vybrána „náhodně“, na základě kontaktu, který jsme na ně získali z jejich inzerátu, kterým poptávali byt ke koupi v Praze. Malá část respondentů byla vybrána metodou *snow-ballingu* – kontaktní informace na ně jsme získali od ostatních respondentů. Vzhledem k velikosti výběrového vzorku i způsobu jejich výběru není možné zaručit reprezentativnost jejich odpovědí pro celou cílovou populaci. Výsledky by tak měly být opět chápány jen jako určitá forma sondy do uvažování určité skupiny lidí, kteří vstupují na trh s nemovitostmi v Praze.

Respondenty převážně tvořili lidé, kteří své vlastní bydlení teprve vyhledávali; jen někteří z dotázaných si své první vlastní bydlení již pořídili v roce 2007 nebo 2006. Největší podíl dotázaných byl v současnosti (či před koupí svého prvního bytu) nájemníky – celkem 59 % dotázaných (41 % nájemníci v bytě s tržním nájemným a 18 % nájemníci v bytech s regulovaným nájemným); 24 % dotázaných žilo u rodičů nebo příbuzných a 15 % v podnájmu. Stojí za povšimnutí, že bydlení v nájemním bytě nebylo pro velkou část prvonabyvatelů vlastního bydlení jen krátkodobou přechodnou záležitostí – jen čtvrtina z nájemníků pořizujících si byt bydla v nájmu méně než 5 let. Polovina z nich naopak žila v nájemním bytě více než 15 let. **Z těchto dat je zřejmé, že současná vlna odchodů nájemníků do vlastnického bydlení není jen přirozeným přechodem mladé generace z fáze nájemního bydlení na počátku jejich dráhy bydlení do vlastnického bydlení v další fázi jejich dráhy bydlení, ale zdá se, že tato změna nájemního bydlení za vlastnické je masovější, že se týká i starších generací a lidí, kteří bydleli dlouhodobě jako nájemníci.** Naprostá většina respondentů (86 %) žila již před koupí bytu v Praze, nevíme ovšem, jestli měli v Praze trvalé bydliště. Do

výzkumu byli zařazeni pouze respondenti, kteří si pořídili své vlastní bydlení za tržních podmínek (tedy nikoliv při privatizaci obecních bytů).

Většina dotázaných prvnabyvatelů bytů se domnívá, že v příštích pěti letech ceny tržních nájmu porostou. Neočekávají sice prudký růst tržního nájmu, jen spíše mírný; nicméně 47 % dotázaných očekává růst a 16 % dotázaných neočekává žádnou podstatnou změnu. Jen o málo více než 10 % respondentů věří, že ceny tržního nájmu v dohledné době poklesnou. Respondenti z řad prvnabyvatelů svoje přesvědčení zdůvodňovali různým způsobem (tabulka 10). Důvody, o které se opíral úsudek prvnabyvatelů o vývoji cen tržního nájmu, byly různé a žádný z nich nebyl dominantní. Nejčastěji zmiňované důvody byly dva – deregulace nájmu a zachování současného trendu, které jako důvody pro své přesvědčení o vývoji cen zmiňovalo shodně po 15 procentech dotázaných. Z celkem pochopitelných důvodů se lišily důvody udávané těmi, kteří očekávají růst cen tržního nájmu, od důvodů, které udávali respondenti očekávající pokles nájmu. Jako hlavní důvody pro růst nájmu byly udávány „zachování současného trendu“ a „migrační do Prahy, která zvýší poptávku“. Je ovšem třeba upozornit, že mezi důvody pro přesvědčení, že ceny tržního nájmu porostou, byla uváděna i deregulace nájmu. **Do určité míry se zde znovu objevuje představa, zachycená už některými dřívějšími výzkumy, totiž že deregulace regulovaného nájmu zvedne zároveň i úroveň tržního nájmu.** Podobně je zajímavé si všimnout, že ti, kdo zdůvodňují svoji představu o rychlém růstu tržního nájmu v příštích pěti letech „zachováním současného trendu“, vycházejí spíše ze svých představ o tom, že ceny tržního nájmu rostou, zatímco údaje z pravidelných šetření – např. monitoring prováděný Institutem regionálních informací – ukazují spíše na stagnaci či mírný pokles cen tržního nájmu. Ti respondenti, kteří předpovídají pokles cen tržního nájmu v nadcházejících pěti letech v Praze, svoje přesvědčení zdůvodňují prakticky výhradně dvěma důvody – buď za důvod považují nespecifikovaný pokles poptávky, nebo odkazují na vliv deregulace regulovaného nájmu.

Jak vidí ti, kdo si pořizují svoje první vlastní bydlení, budoucí vývoj cen bytů v Praze, je patrné z grafu 24. Odpovědi respondentů ilustrované grafem jsou dosti podobné jako v případě otázky na očekávaný vývoj tržních nájmu. V obou případech jasně **převládají ti, kdo věří v budoucí růst cen. V případě růstu cen bytů je nejvíce těch,**

Tabulka 10: Nejčastěji uváděné důvody pro očekávaný růst nebo pokles cen tržního nájmu v Praze podle prvnabyvatelů bytů (relativní četnosti v %)

	Prudký růst	Mírný růst	Žádná změna	Mírný pokles	Prudký pokles	Celkem*
Zachová se současný trend	33,3	22,8	12,5	0,0	0,0	15,3
Migrace do Prahy z větší poptávky	25,0	10,5	3,1	0,0	0,0	6,7
Vlastní zkušenost	0,0	8,8	12,5	0,0	0,0	6,7
Poptávka klesne	0,0	0,0	12,5	33,3	0,0	7,3
Deregulace regulovaného nájmu	16,7	7,0	6,3	44,4	0,0	14,7
Ostatní důvody/ neuvezený důvod	25,0	50,9	53,1	23,3	100,0	49,3
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* procentuální podíl daného důvodu z celku, doplněk do 100 % jsou ostatní důvody

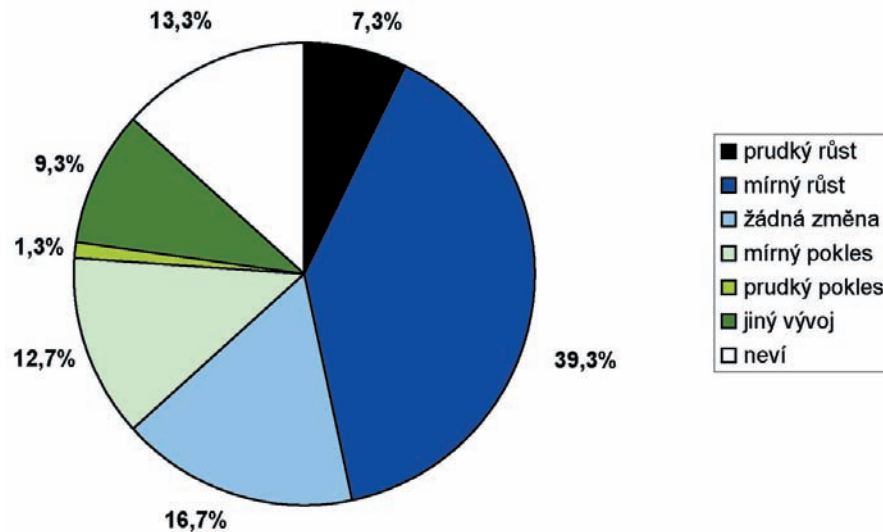
Zdroj: Prvnabyvatelé bydlení 2007, N = 150.

Otázka: Jak si myslíte, že se bude vyvíjet úroveň tržního nájmu v Praze v horizontu nejbližších pěti let? Proč si to myslíte?

kteří se domnívají, že ceny porostou mírně. Podobně jako v předchozím případě jen málo lidí, kteří si myslí, že ceny bytů budou klesat. V prudký pokles cen bytů nevěří prakticky nikdo. Ti, kteří předpovídají růst cen bytů v příštích pěti letech, nejčastěji argumentují buď tím, že půjde o pokračování současného vývoje, nebo své přesvědčení zdůvodňují růstem poptávky, aniž by byli specifickí v tom, co by mělo růst poptávky způsobovat.

Poměrně jednoznačně vyznívají odpovědi na otázku, proč si lidé pořizují byt do vlastnictví a proč si raději byt nepronajmou. Odpovědi na obě tyto otázky se v praxi téměř

Graf 24: Vývoj cen bytů v Praze v příštích pěti letech podle prvonabyvatelů bydlení



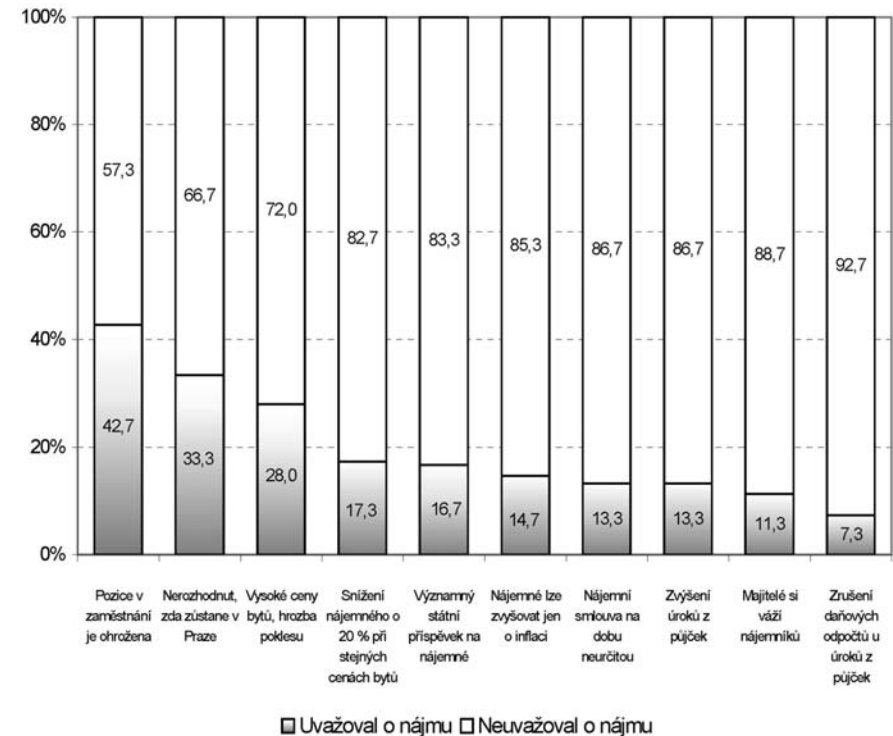
Zdroj: Prvonabyvatelé bydlení 2007, N = 150.

Otázka: Jak si myslíte, že se bude vyvíjet cena bytů v Praze v horizontu nejbližších pěti let?

úplně překrývaly – respondentům tyto otázky připadaly jako dvě varianty otázky jediné. Respondenti nevybírali z nabízených možností, ale byli požádáni, aby na obě z výše jmenovaných otázek odpověděli svými slovy. Odpovědi se sice lišily v konkrétních formulacích, *v zásadě ovšem respondenti vždy zdůrazňovali následující přednosti vlastnického bydlení: pořízení vlastního bytu je výhodná investice, proto je lepší vzít si půjčku a splácet úvěry, než platit nájemné. Na vlastnictví bytu byla rovněž oceňována jistota spojená s vlastnictvím, která byla dávana do kontrastu s nejistotou člověka žijícího v nájemním bydlení, případně špatnými zkušenostmi s pronajímateli. Část respondentů bez bližší specifikace uvedla, že chtějí bydlet ve vlastním.* Všechny tyto důvody poukazují na hluboké přesvědčení o tom, že vlastnit je lepší variantou, jak si zařídit bydlení, než si byt najímat. Toto přesvědčení podle všeho není reakcí na momentální situaci na trhu – argumenty typu: „momentálně jsou dostupné a výhodné hypotéky“ nebo „mám zrovna k dispozici peníze na koupi“ se vyskytovaly zřídka.

Výzkum se snažil zjistit, čím by se respondenti mohli nechat eventuálně ve svém rozhodnutí koupit si byt do vlastnictví zvíkat. Byla jim předložena baterie otázek, která popisovala jednotlivé možné situace, které by mohly nastat, a byli dotázáni, zda by v případě, že by taková situace nastala, uvažovali o pronájmu namísto o koupi bytu. Odpovědi respondentů jsou shrnuty v grafu 25. *Z odpovědí respondentů je zřejmé, že*

Graf 25: Podíly prvonabyvatelů bydlení, kteří by za dané situace uvažovali o pronájmu namísto o koupi bytu



Zdroj: Postoje prvonabyvatelů nemovitostí k vývoji trhu s bydlením v Praze 2007, N = 150.

Otázka: Rozhodl(a) jste si koupit byt. Za jakých okolností byste si svoje rozhodnutí rozmyslel(a) a místo koupě bytu si raději byt pronajal(a)? Vyjmenuji několik možných okolností, které by mohly nastat, a poprosím Vás, abyste u každé zvlášť řekl(a), jestli byste za daných okolností místo koupě bytu uvažoval(a) o pronájmu.

jejich přesvědčení o tom, že koupit si byt do vlastnictví je správné rozhodnutí, nelze jen tak něčím zviklat. Žádná z potenciálně nastalých situací neodradila od koupě bytu více než polovinu respondentů. Za relativně největší překážku pro koupi bytu by respondenti považovali situaci, kdy by jejich pozice v zaměstnání byla ohrožena. Protože si většina z nich bere na pořízení bydlení úvěr, je pochopitelné, že nebezpečí „výpadku příjmů“ považují za vážný problém. Za relativně významnou překážku pro koupi bytu v Praze respondenti považovali také situaci, kdy by nebyli rozhodnuti o tom, že zůstanou v Praze – třetina lidí by za této situace uvažovala raději o pronájmu než o koupi. Konečně více než čtvrtinu respondentů by od koupě bytu odradila situace, pokud by ceny bytu byly příliš vysoké a pokud by hrozil jejich pokles; což si ovšem o současné situaci nemyslí. *Žádná z dalších možností, které by mohly nastat, už na rozhodnutí koupit si byt v Praze neměla takový vliv.*

Je velmi podstatné, že žádné, byť i velmi zásadní změny v segmentu nájemního bydlení, by neměly významnější vliv na změnu preferencí po vlastním bydlení. Snížení tržního nájemného o 20 % nebo zavedení významného příspěvku na nájemné by „červa pochybnosti“ zaselo jen u 17 % dotázaných prvonabyvatelů vlastních bytů, omezení růstu tržního nájemného o inflaci jen u 15 % z nich, zavedení povinnosti uzavírat nájemní smlouvu na dobu neurčitou jen u 13 % z nich a skutečnost, že si pronajímatelé budou více vážit svých nájemníků, u 11 % z nich. Nájemní bydlení, a to ani po případném snížení tržního nájemného nebo zavedení finanční a legislativní ochrany nájemníků, není, alespoň z pohledu současných prvonabyvatelů vlastního bydlení v Praze očekávajících převážně růst nájemného i růst cen bytů, reálnou alternativou k bydlení vlastnickému. Obecné přesvědčení o jednoznačné výhodnosti investice do vlastního bydlení, které minimálně v krátkém období v minulosti, ale také při současném výhledu do mnohem nejistější budoucnosti, není opřeno o relevantní informace plynoucí ze zahraničních zkušeností, může být důležitým a do velké míry „rizikovým“ faktorem vysoké poptávky po vlastním bydlení v Praze.

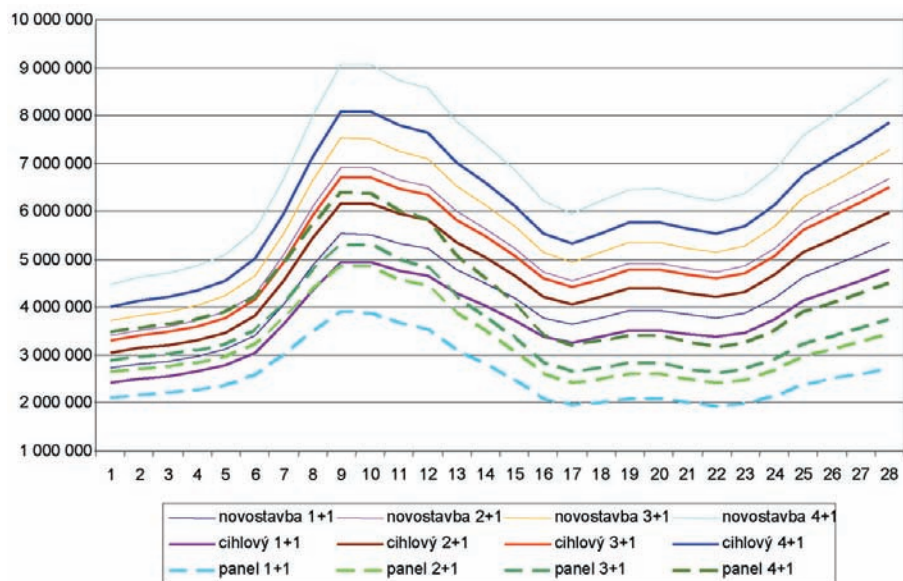
Jak se chovají mladí lidé na trhu rezidenčních nemovitostí?

Pro ověření i lepší pochopení vysoké preference po vlastním bydlení mezi mladými lidmi v Praze jsme v rámci tohoto projektu provedli i doplňkový, v českém prostředí v této oblasti výzkumu ojedinělý experiment. Experiment je jednou z možných me-

tod, jak lépe poznat a analyzovat chování jednotlivých subjektů v tržním prostředí. Ačkoliv užití experimentu v sociálních a ekonomických vědách zdaleka není tak časté jako v případě věd přírodních (často z důvodů etických, ale také z důvodu odlišného chování lidí v „laboratorních“ a „skutečných“ podmínkách), v posledních dekádách roste jeho popularita zejména díky možnosti testovat apriorní předpoklady ekonomických, psychologických nebo sociálních teorií. Bližší informace o využití experimentu v oblasti humanitních a sociálních věd s doporučeními týkajícími se experimentu pro studia bydlení jsou uvedeny v příloze 1 této studie. Je vhodné doplnit, že experiment nebyl s velkou pravděpodobností v oblasti studií bydlení ještě použit, resp. není nám znám žádný experiment provedený v rámci těchto studií kdekoliv ve světě.

Pro otestování racionality rozhodování při hledání bydlení a vlivu dodatečných informací o fungování rezidenčního trhu na toto rozhodování jsme provedli orientační experiment. Účastníky experimentu tvořili studenti a obecně mladí lidé bez stálého vlastního bydlení, kteří byli rekrutováni pomocí výzev před branami vysokých škol. Experimentu se zúčastnilo celkem 103 mladých lidí. Samotný experiment proběhl na speciálně pro tento účel vytvořené softwarové aplikaci simulující vývoj bytového trhu ve 28 půlročních fázích; tento cenový vývoj byl do velké míry okopírován z vývoje cen rezidenčních nemovitostí a nájmu ve Finsku během posledního významného cyklu na začátku 90. let minulého století. Ve Finsku totiž v tomto období došlo po relativně významném růstu cen rovněž k jejich prudkému poklesu, který byl tak hluboký, že od té doby zde jako v jedné z mála zemí roste podíl nájemního bydlení na celkovém bytovém fondu, a to na úkor poklesu podílu bydlení vlastnického. Vývoj cen a nájemného byl přitom pro účel experimentu v českém prostředí diferencován do tří různých tržních segmentů ve třech různých pražských lokacích: byt v novostavbě, byt ve starší cihlové zástavbě a byt v panelovém domě. Graf 26 udává simulovaný vývoj cen jednotlivých typů bytů ve 28 půlročních fázích a graf 27 udává obdobně simulovaný vývoj nájemného u stejných typů bytů. Na první pohled je viditelné, že zatímco ceny procházejí zřetelným cyklickým vývojem (zahrnujícím i jejich velmi významný pokles), cyklický vývoj u nájemného byl simulován jako mnohem pozvolnější.

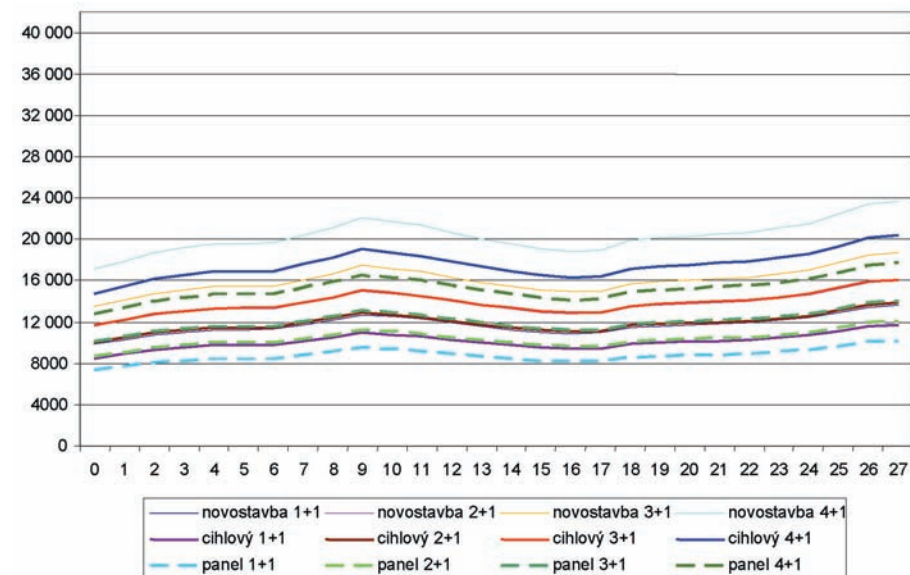
Softwarová aplikace zahrnovala mimo údaje o cenách bytů a nájemném z bytů ve třech různých tržních segmentech (byt v panelovém domě na sídlišti v Hájích, byt ve starším cihlovém domě ve Vršovicích a byt v novostavbě ve Vysočanech) a čtyřech různých

Graf 26: Simulovaný vývoj cen pražských bytů během 28 období experimentu


Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

velikostech (od 1+1 do 4+1) v každé z 28 fází experimentu též informace o vývoji ostatních výdajů na bydlení (služby, energie, příp. příspěvek do fondu oprav), vývoji nezbytných výdajů na ostatní spotřebu domácnosti, vývoji příjmu ze zaměstnání a úspor účastníka experimentu a vývoji úrokových sazeb u hypotečních úvěrů i termínovaných úspor. Výše ostatních výdajů na bydlení byla určena dle aktuální situace v roce 2007 (dle *Statistiky rodinných účtů*) a dále zvyšována podle průměrné výše indexu spotřebitelských cen u energií v posledních 13 letech; simulovaný vývoj nezbytných měsíčních výdajů na ostatní spotřebu domácnosti (mimo bydlení) a simulovaný vývoj měsíčních příjmů ze zaměstnání pak ukazuje tabulka 11.

Přihlášený účastník se tak v každé z 28 fází (přičemž jedna fáze odpovídala půlroční periodě) při dané výši příjmu, úspor, nezbytných výdajů na ostatní spotřebu domácnosti a úrokové sazbě mohl rozhodnout, zdali bude žít v nájemním bydlení nebo v bydlení vlastnickém; v obou případech se mohl rozhodnout mezi třemi výše uvedenými typy

Graf 27: Simulovaný vývoj nájemného u pražských bytů během 28 období experimentu


Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

bytu (lokacemi) a čtyřmi velikostmi bytu (bydlení v RD nebylo z důvodu složitosti umožněno). Své rozhodnutí měl pak následně v každé fázi ještě jednou potvrdit, přičemž po tomto potvrzení již nebylo možné jej revokovat. V případě, že se rozhodl pro koupi bytu, mohl pro tento účel využít jak nahromaděné úspory (do experimentu vstupovali všichni účastníci s úsporou ve výši 300 000,- Kč na osobu a následně se úspory zvyšovali o částku nevyužitou na bydlení a ostatní spotřebu domácnosti – tato částka byla navíc úročena dle obvyklého hrubého výnosu termínovaných vkladů se splatností do jednoho roku), tak hypoteční úvěr, přičemž ve druhém případě měl možnost použít „hypoteční kalkulačku“ pro výpočet měsíční anuitní splátky hypotečního úvěru (úvěr byl vždy se splatností na 20 let a jednoletou fixací úrokové sazby). Po skončení období fixace úrokové sazby u hypotečního úvěru (po dvou fázích, jednom roce) mohl vždy část úvěru či celý úvěr splatit z nahromaděných úspor. V případě využití hypotečního úvěru byl následně účastník v každé fázi informován o výši anuitní splátky (připadající na celé půlleté období) a výši dosud nesplacené části hypotečního úvěru. Tabulka 12 uvádí si-

Tabulka 11: Simulované příjmy ze zaměstnání a nezbytné výdaje na ostatní spotřebu domácnosti během 28 období experimentu

Fáze	Vývoj čistých měsíčních příjmů ze zaměstnání ve státním sektoru		Vývoj čistých měsíčních příjmů ze zaměstnání v komerčním sektoru		Výdaje na uspokojení základních životních potřeb mimo výdaje na bydlení	
	Jednotlivec	Pár	Jednotlivec	Pár	Jednotlivec	Pár
1	19 127	38 254	26 392	52 784	4 689	10 960
2	19 438	38 876	27 258	54 515	4 765	11 138
3	19 754	39 509	28 151	56 303	4 843	11 319
4	20 076	40 151	29 075	58 149	4 922	11 504
5	20 402	40 804	30 028	60 056	5 002	11 691
6	21 677	43 355	33 899	67 798	5 314	12 421
7	22 315	44 630	35 922	71 845	5 471	12 787
8	24 228	48 455	42 344	84 689	5 939	13 883
9	25 503	51 005	46 919	93 838	6 252	14 613
10	28 691	57 381	59 382	118 764	7 034	16 440
11	29 328	58 656	62 051	124 101	7 190	16 805
12	30 603	61 206	67 564	135 127	7 502	17 536
13	30 389	60 778	64 099	128 199	7 450	17 413
14	31 036	62 072	66 856	133 712	7 608	17 784
15	30 149	60 297	53 786	107 572	7 391	17 275
16	28 960	57 921	39 783	79 566	7 100	16 595
17	27 666	55 331	28 232	56 463	6 782	15 853
18	26 237	52 474	18 968	37 937	6 432	15 034
19	27 142	54 284	20 299	40 598	6 654	15 553
20	27 590	55 181	21 675	43 350	6 764	15 810
21	28 895	57 789	26 073	52 146	7 084	16 557
22	30 142	60 285	30 877	61 755	7 389	17 272
23	30 946	61 893	34 306	68 611	7 587	17 733
24	30 680	61 359	32 149	64 297	7 521	17 580
25	32 294	64 589	35 622	71 244	7 917	18 505
26	32 294	64 589	35 622	71 244	7 917	18 505
27	33 102	66 203	37 425	74 850	8 115	18 968
28	33 909	67 818	39 273	78 546	8 313	19 430

Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

Tabulka 12: Simulovaný vývoj úrokových sazeb během 28 období experimentu

Fáze	Úroková sazba z hypotečních úvěrů (v %, p.a.)	Úroková sazba u úspor (v %, p.a.)
1	5,58	1,93
2	5,32	2,87
3	4,59	2,65
4	4,48	2,03
5	4,63	1,94
6	4,40	2,07
7	4,37	1,88
8	4,94	1,85
9	5,29	2,33
10	5,66	2,63
11	6,67	2,93
12	7,11	3,78
13	7,20	4,15
14	6,85	4,98
15	7,14	4,19
16	7,28	4,20
17	6,56	4,28
18	5,81	3,58
19	5,41	2,93
20	5,61	2,28
21	5,59	2,41
22	5,45	2,56
23	4,99	2,52
24	4,73	2,22
25	4,57	2,14
26	4,62	2,21
27	4,58	2,11
28	4,46	1,98

Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

mulovaný vývoj úrokových sazeb z hypotečních úvěrů a úrokových sazeb u spořicíh účtů (pro úspory); simulované hodnoty byly opět vytvořeny v souladu s vývojem úrokových sazeb během daného období ve Finsku.

V instrukcích, které si účastníci museli přečíst na začátku experimentu (a jejichž znalost byla zjišťována kontrolními otázkami v závěru instrukcí) a které jsou uvedeny v příloze 2 této monografie, bylo uvedeno, že ačkoliv není možné odejít do rodinného domu a není možné prozatím uvažovat o variantě rozšíření domácnosti (mít děti), měl by účastník být ve svých reakcích co možná nejbližší jeho reálnému chování. Na úplném začátku si proto každý účastník experimentu mohl určit, zdali až bude hledat své první stálé bydlení, jej bude nejspíše hledat jen pro sebe, nebo bude hledat bydlení spolu se svým partnerem(kou); zároveň si mohl zvolit, zdali po skončení školy a nástupu do zaměstnání bude pracovat spíše v komerčním sektoru nebo v sektoru státním. Na základě těchto rozhodnutí pak do experimentu účastníci vstupovali buď jako jednotlivci, nebo jako pár a buď jako zaměstnanci komerčního sektoru, nebo jako zaměstnanci sektoru státního. Jelikož smyslem reakcí na simulované situace nebylo dosáhnout co nejvyššího zisku z investic jako spíše se co nejvíce přiblížit reálnému rozhodování, odměna účastníkům experimentu byla vyplácena plošně bez ohledu na to, jaký byl jejich konečný majetek po absolvování všech 28 simulovaných fází.

Přibližně polovina účastníků experimentu obdržela navíc velmi základní informaci o fungování trhu bydlení, jeho cyklickém vývoji a o vývoji cen rezidenčních nemovitostí v časových řadách ve vybraných vyspělých zemích. Jedním z hlavních cílů experimentu bylo totiž vysledovat, zdali se reakce informovaných účastníků budou významněji lišit od reakcí účastníků, kterým tyto informace k dispozici dány nebyly. Je nutné doplnit, že znalost těchto informací již nebyla kontrolována doplňkovými otázkami, tudíž informace byly v tomto experimentu dány spíše jako možnost pro lepší orientaci na trhu a je možné, že někteří účastníci této možnosti nevyužili. Softwarová aplikace simulující vývoj cen a nájemného, vývoj příjmů, vývoj úspor (zbylých příjmů po odečtení všech nákladů na bydlení a nezbytných výdajů na ostatní spotřebu domácnosti) a úrokových sazeb ve 28 po sobě jdoucích půlročních obdobích (fázích) a umožňující v každé fázi účastníkům experimentu vybrat si právní důvod užívání bytu (nájemní či vlastní bydlení), typ a lokaci bytu, možnost využití hypotečního úvěru či využití úspor pro úhradu ceny či splacení hypotečního úvěru (vedle počáteční volby

o tom, zdali budou na trhu vystupovat pouze za sebe či za partnerskou dvojici a zdali po skončení studia budou pracovat spíše ve státní či komerční sféře) byla umístěna na webové rozhraní internetových stránek www.disparity.cz, kam se účastníci na základě přidělených hesel přihlašovali a kde je ji dosud možné shlédnout. Je pravděpodobné, že bude využita pro další experimenty v této oblasti.

Výsledky experimentu potvrzují dosavadní zjištění, a to **velmi vysokou preferenci vlastního bydlení mezi mladými lidmi v ČR, která není „revidována“ ani dodatečnými znalostmi o skrytých rizicích při investování do vlastního bydlení, ani zkušeností velmi hlubokého a dlouhodobého propadu cen bytů během tržních simulací.** „Informovaní“ účastníci experimentu využili své znalosti o možnosti hlubokého a dlouhodobého propadu cen pouze k tomu, že významně více než „neinformovaní“ účastníci otáleli s koupí bytu až na chvíli, kdy se ceny dostaly na své dno, a poté byty stejně nakoupili. Ve výsledku žilo ve vlastním bydlení 100 % párů zaměstnaných v komerční sféře ($n = 60$), 93 % párů zaměstnaných ve státní sféře ($n = 28$), 80 % jednotlivců zaměstnaných v komerční sféře ($n = 10$) a 40 % jednotlivců zaměstnaných ve státní sféře (n bylo rovno ovšem pouze 5).

Tabulky 13 a 14 ukazují podíl vlastnického bydlení na celkovém počtu bytů v jednotlivých fázích a počet přechodů do vlastního či nájemního bydlení v jednotlivých fázích pro ty účastníky, kteří se experimentu zúčastnili jako pár (nejčastější varianta účasti v experimentu); tabulka 13 ukazuje chování párů, kteří se rozhodli pro zaměstnání v komerční sféře ($n = 60$; 32 neinformovaných a 28 informovaných) a tabulka 14 ukazuje chování párů, kteří se rozhodli pro zaměstnání ve státní sféře ($n = 28$; 12 neinformovaných a 16 informovaných). Jednotlivé páry jsou hodnoceny odděleně, jelikož páry zaměstnané v komerční sféře měly k dispozici větší příjmy umožňující dřívější odchod do vlastního bydlení. V tabulkách jsou zvýrazněna období významných zvrátů na trhu vlastnického bydlení – období, kdy cenový růst vystřídal hluboký a dlouhodobý cenový pokles, a rovněž období představující dno cenového poklesu, od kterého se ceny odrazily opět vzhůru. **Jak je patrné z tabulek, všechny přechody mezi právními důvody užívání bydlení skončily fakticky do 20. fáze simulací (do 10 let), přičemž až na dva páry (zaměstnaných ve státní sféře) všichni ostatní se rozhodli pořídit si vlastní byt, a to bez ohledu na to, zdali o rizicích investic do vlastního bydlení byli či nebyli informováni.** Mimo to, a zejména v případě prvním a více zastoupe-

ném (párů zaměstnaných v komerční sféře), je patrný další velmi zajímavý závěr – **jakkoliv obě skupiny účastníků, tedy všichni účastníci experimentu bez ohledu na znalost rizik z investic do vlastního bydlení, se dříve či později rozhodli vstoupit do vlastního bydlení, informovaní účastníci jsou při tomto rozhodování opatrnější.** Na úplném začátku, kdy ceny bytů rostou, svůj vstup oddalují a vlastní byt kupují často až ve chvíli, kdy ceny rostou neúměrně (což vede k jejich znatelným „ztrátám“); naopak v případě propadu cen vyčkávají s koupí bytu až na chvíli, kdy se ceny dotknou dna, a byty kupují za nejnižší ceny (s vědomím, že cenové cykly mohou být velmi hluboké; to naopak přispívá k jejich „ziskům“).

Ačkoliv to nebylo záměrem experimentu, pokud bychom hodnotili „zisk“ za celé období experimentu (výši nahromaděného bohatství ve formě úspor a tržní hodnoty bytu na konci experimentu po odečtu nesplacené části hypotečního úvěru), pak by mezi informovanými a neinformovanými účastníky nebyl žádný významný rozdíl. Korelační koeficient mezi výší nahromaděného majetku v poslední fázi experimentu a skutečností, zdali se jedná o informovaného či neinformovaného účastníka, byl velmi nízký (0,078); průměrný majetek neinformovaných párů zaměstnaných v komerční sféře dosahoval po 28 fázích 12,5 mil. Kč a průměrný majetek informovaných párů zaměstnaných v komerční sféře dosahoval 12,8 mil. Kč. Ani po započítání jednotlivců zaměstnaných v komerční sféře a přepočtu „zisku“ na osobu domácnosti není korelační koeficient významný; naopak, jeho hodnota je ještě nižší (0,035). Vývoj bohatství účastníků experimentu však nebyl zcela rovnoměrný: do 9. fáze, kdy ceny bytů obecně spíše rostly a byty nakupovali spíše neinformovaní účastníci, byl majetek vyšší mezi neinformovanými páry; ve 23. fázi však, kdy se po dlouhodobé krizi začínají ceny bytů znovu zvyšovat a mnozí informovaní účastníci nakupují byty až právě v této fázi, začíná být naopak nahromaděný majetek vyšší mezi informovanými páry (i když statisticky nevýznamně).

Jak ukazuje rozdíl mezi majetkem před propadem cen a obdobím, kdy byly ceny na dně (v rozmezí mezi 9. a 17. fází), **o něco lépe se s krizovým obdobím vypořádali právě informovaní účastníci experimentu.** Stejně závěry je možné učinit i pro páry zaměstnané ve státním sektoru, jakkoliv zde vzhledem k mnohem menšímu vzorku účastníků jsou výsledky jen velmi orientační. Graf 28, který ukazuje z hlediska výše nahromaděného bohatství „nejlepší“ (červené linie) a „nejhorší“ (šedé linie) strategie

Tabulka 13: Chování účastníků experimentu; pár, zaměstnání v komerční sféře

Fáze	Podíl účastníků žijících ve vlastních bytech		Počet odchodů do vlastního bytu v dané fázi		Počet odchodů do nájemního bytu v dané fázi	
	Neinformovaný	Informovaný	Neinformovaný	Informovaný	Neinformovaný	Informovaný
1	50	54	16	15	16	13
2	53	54	1	0	0	0
3	62	54	3	0	0	0
4	72	64	3	3	0	0
5	84	68	4	1	0	0
6	84	75	0	2	0	0
7	81	75	0	0	1	0
8	78	75	0	0	1	0
9	84	82	2	2	0	0
10	81	86	0	1	1	0
11	78	79	0	0	1	2
12	81	75	1	0	0	1
13	84	75	1	0	0	0
14	91	75	2	0	0	0
15	91	71	0	0	0	1
16	91	71	0	0	0	0
17	91	75	0	1	0	0
18	100	89	3	4	0	0
19	100	89	0	0	0	0
20	100	93	0	1	0	0
21	100	100	0	2	0	0
22	100	100	0	0	0	0
23	100	100	0	0	0	0
24	100	100	0	0	0	0
25	100	100	0	0	0	0
26	100	100	0	0	0	0
27	100	100	0	0	0	0
28	100	100	0	0	0	0

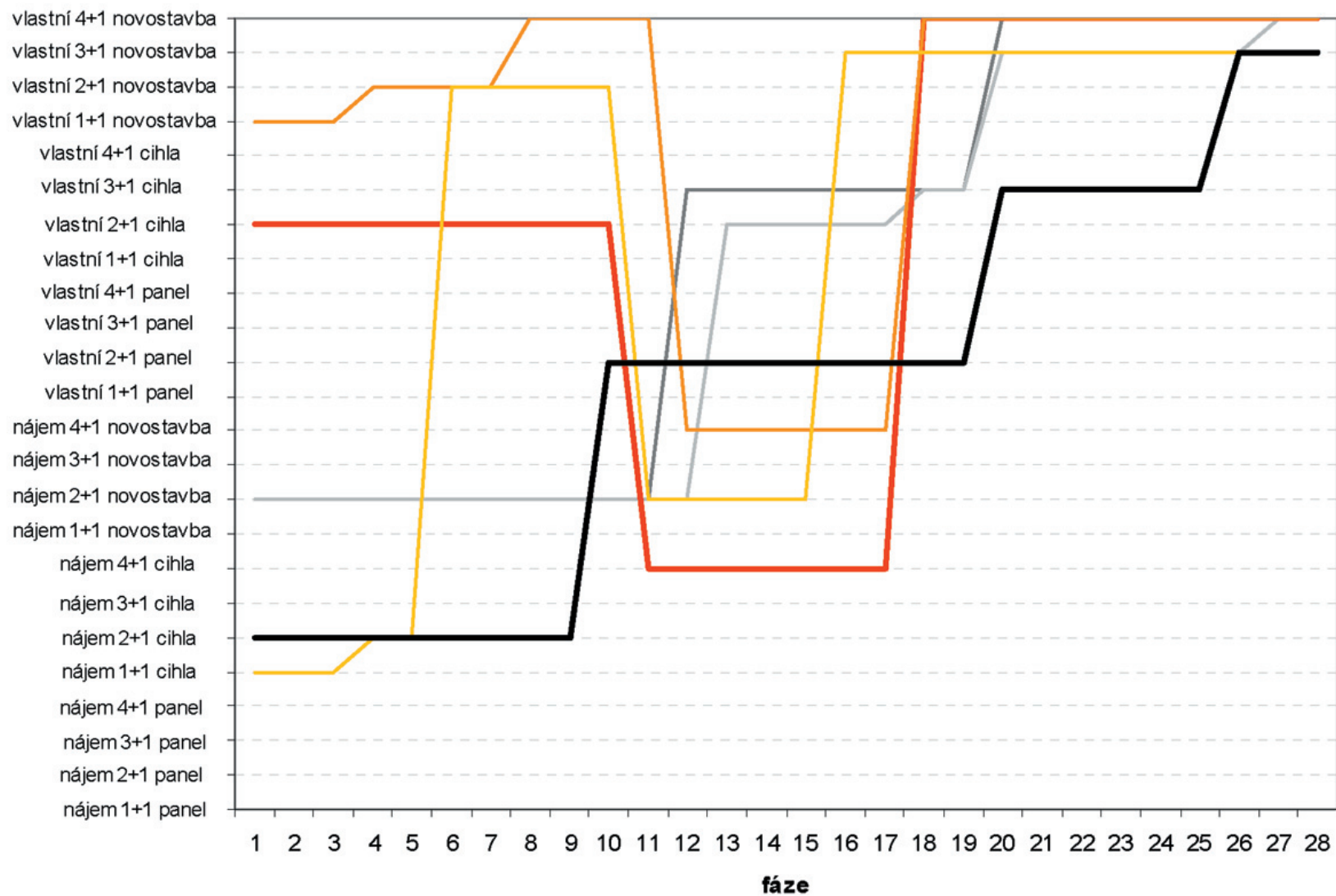
Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

Tabulka 14: Chování účastníků experimentu; pár, zaměstnání ve státní sféře

Fáze	Podíl účastníků žijících ve vlastních bytech		Počet odchodů do vlastního bytu v dané fázi		Počet odchodů do nájemního bytu v dané fázi	
	Neinformovaný	Informovaný	Neinformovaný	Informovaný	Neinformovaný	Informovaný
1	58	25	7	4	5	12
2	58	31	0	1	0	0
3	67	37	1	1	0	0
4	67	37	0	0	0	0
5	67	37	0	0	0	0
6	75	44	1	1	0	0
7	75	44	0	0	0	0
8	75	56	0	2	0	0
9	75	56	0	0	0	0
10	75	56	0	0	0	0
11	67	50	0	0	1	1
12	58	44	0	0	1	1
13	58	50	0	1	0	0
14	58	50	0	0	0	0
15	58	50	0	0	0	0
16	67	50	1	0	0	0
17	75	56	1	1	0	0
18	100	94	3	6	0	0
19	100	94	0	0	0	0
20	100	94	0	0	0	0
21	100	94	0	0	0	0
22	100	94	0	0	0	0
23	100	94	0	0	0	0
24	100	94	0	0	0	0
25	92	94	0	0	1	0
26	92	94	0	0	0	0
27	92	94	0	0	0	0
28	92	94	0	0	0	0

Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

Graf 28: Tři „nejlepší“ a tři „nejhorší“ (z hlediska nahromaděného bohatství) reálné strategie šesti vybraných účastníků experimentu



Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

Poznámka: Nejvýhodnější strategie jsou označeny v odstínech červené, nejméně výhodné strategie pak v odstínech šedé.

šesti vybraných účastníků experimentu, tento závěr potvrzuje: *všichni účastníci s „nejlepší“ strategií patřili mezi „informované“, zatímco mezi účastníky s „nejhorší“ strategií byl pouze jeden, který měl informace o vývoji rezidenčního trhu k dispozici.* Zajímavé rovněž je, že čistě z hlediska výše nahromaděného bohatství se nejvíce osvědčují strategie flexibilně reagující na aktuální situaci na trhu (připouštějící i zpětný přechod do nájemního bydlení), zatímco naopak v realitě nejvíce využívaná strategie postupného posouvání v kariéře bydlení se v případě cyklického vývoje trhu ukazuje jako nejméně výhodná.

Ještě zajímavější závěr nám naskytne srovnání chování párů podle typu bydlení, které si pořizovali do svého vlastnictví. Tabulky 15 a 16 ukazují podíl vlastních bytů v novostavbách a vlastních bytů v panelových domech na celkovém počtu vlastních bytů v dané fázi a pro danou skupinu účastníků experimentu. Z prvního pohledu je zřejmé, že *informovaní účastníci* byl propad cen u panelových bytů největší, a tudíž investice do panelových bytů se hypoteticky vyplatila nejméně, i neinformovaní vlastníci získají nakonec tuto zkušenost z chování samotného trhu a ve svých dalších krocích se tomu přizpůsobí (platí to tedy alespoň u párů zaměstnaných v komerční sféře); v některých případech ve svém dalším jednání pak dokonce „předstihnou“ jednání informovaných účastníků experimentu.

Jinou otázkou je hodnocení racionality při rozhodování o právním důvodu užívání bydlení v jednotlivých fázích experimentu. Za racionálně jednající byli, v prvním kroku, považováni ti účastníci experimentu, kteří zvolili v příslušné fázi simulace vlastnické bydlení (vlastní byt), jestliže roční uživatelské náklady vlastnického bydlení byly nižší než roční nájemné z bytu stejné velikosti a stejného typu zástavby; resp. respondenti volící nájemní bydlení, jestliže výše ročního nájemného byla nižší než roční uživatelské náklady bytu v osobním vlastnictví stejné velikosti a ve stejném typu zástavby jako zvolený nájemní byt. Uživatelské náklady vlastnického bydlení byly zjištěny (v souladu s Lux et al. 2004) jako úhrn ročních úrokových nákladů na pořízení vlastnického bydlení (po zohlednění možnosti odpočtu úroků z hypotečního úvěru použitého na pořízení bytu ze základu daně z příjmu dle platných sazeb v roce 2007), ročního příspěvku do fondu oprav (údržbu bytového domu) a předpokládaných nákladů plynoucích ze znehodnocení (depreciace) bytu ve výši 1 % ročně snížený o průměrné roční nominální cenové zhodnocení bytu, které by vlastník dosáhl za předpokladu, že by

daný typ bytu držel od okamžiku jeho koupě až do posledního období experimentu (28. fáze). V situaci, kdy cena bytu v okamžiku pořízení vlastnického bydlení byla vyšší než cena bytu v poslední fázi (respondent by realizoval kapitálovou ztrátu), byly uživatelské náklady vlastnického bydlení naopak o výši této ztráty navýšeny. Formálně lze výše uvedené zapsat jako:

$$UN_n = P_n * i_n * (1 - t) + FO_n + 0,01 * P_n - A_n; \text{ kde:}$$

UN_n – roční uživatelské náklady vlastnického bydlení (bytu);

P_n – cena bytu ve fázi n ;

i_n – roční úroková sazba z nově poskytnutých hypotečních úvěrů ve fázi n ;

t – mezní daňová sazba u daně z příjmu (předpokládáno 32 %);

FO_n – roční příspěvek do fondu oprav ve fázi n ;

A_n – průměrné roční cenové zhodnocení (kapitálový výnos), resp. znehodnocení (kapitálová ztráta).

Za racionálně jednající byli považováni ti účastníci experimentu, pro než v dané fázi platilo:

jestliže $UN_n > R_n$ – užívali nájemní bydlení;

jestliže $UN_n < R_n$ – užívali vlastnické bydlení;

kde:

UN_n – roční uživatelské náklady vlastnického bydlení (bytu);

R_n – roční výše nájemného.

Simulovaný vývoj cen bytů, vývoj podílu racionálně jednajících účastníků (z celkového počtu účastníků) a vývoj podílu racionálně jednajících „informovaných“ účastníků (z celkového počtu účastníků) v jednotlivých 28 fázích experimentu jsou znázorněny v grafu 29. Z něj je zřejmé, že do 7. fáze se podíl racionálně jednajících respondentů kontinuálně zvyšoval, v průběhu 8. až 14. fáze došlo k jeho snížení a od 15. fáze (s mírným propadem v 16. a 17. fázi) se podíl racionálně jednajících účastníků

Tabulka 15: Chování účastníků experimentu; pár, zaměstnání v komerční sféře

Fáze	Podíl účastníků žijících ve vlastních cihlových bytech nebo bytech v novostavbách		Podíl účastníků žijících ve vlastních bytech v novostavbách		Podíl účastníků žijících ve vlastních bytech v panelových domech	
	Neinformovaný	Informovaný	Neinformovaný	Informovaný	Neinformovaný	Informovaný
1	88	93	31	53	12	7
2	88	93	35	53	12	7
3	85	93	35	53	15	7
4	83	89	30	50	17	11
5	85	89	30	53	15	10
6	85	90	30	57	15	9
7	88	90	35	57	11	9
8	88	90	32	57	12	9
9	89	91	33	56	11	9
10	92	88	38	54	7	12
11	92	86	40	54	8	14
12	96	86	42	57	4	14
13	100	86	41	57	0	14
14	100	86	41	57	0	14
15	100	90	41	60	0	10
16	100	90	41	65	0	10
17	100	90	41	62	0	9
18	100	92	50	68	0	8
19	100	92	56	68	0	8
20	100	96	69	65	0	4
21	100	96	69	64	0	4
22	100	96	69	64	0	4
23	100	96	72	61	0	4
24	100	96	72	61	0	4
25	100	96	72	61	0	4
26	100	96	72	64	0	4
27	100	100	72	61	0	0
28	100	100	72	64	0	0

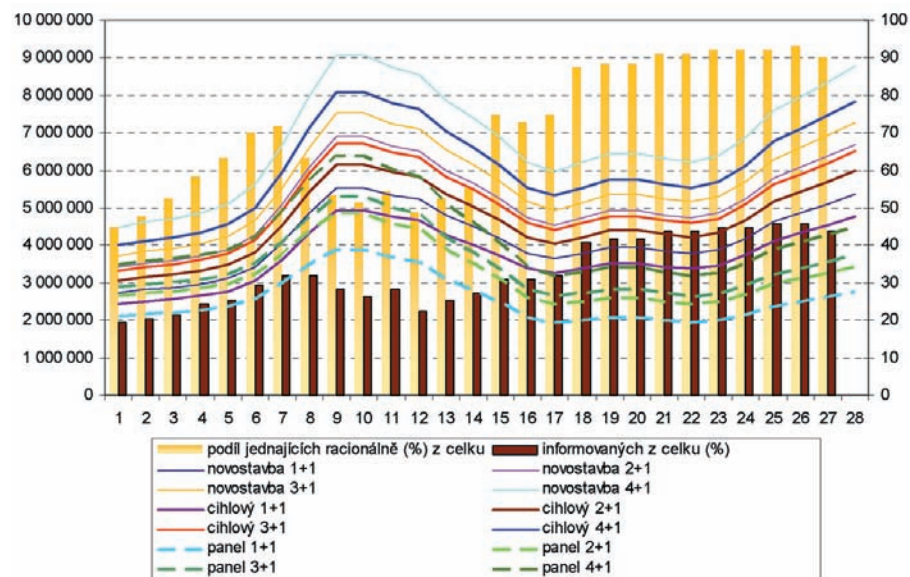
Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

Tabulka 16: Chování účastníků experimentu; pár, zaměstnaní ve státní sféře

Fáze	Podíl účastníků žijících ve vlastních bytech v novostavbách		Podíl účastníků žijících ve vlastních bytech v pan. domech	
	Neinformovaný	Informovaný	Neinformovaný	Informovaný
1	14	75	29	0
2	14	60	29	20
3	12	50	37	17
4	12	50	37	17
5	12	67	37	0
6	11	71	33	0
7	11	71	33	0
8	11	67	33	11
9	11	67	33	11
10	11	56	33	22
11	12	62	37	25
12	14	71	27	14
13	14	50	29	12
14	14	62	29	0
15	14	62	29	0
16	12	62	37	0
17	22	56	33	0
18	17	47	25	20
19	17	47	25	20
20	17	47	25	20
21	17	47	25	20
22	17	47	25	20
23	17	47	25	20
24	17	53	25	7
25	27	63	18	7
26	27	53	18	0
27	27	53	18	0
28	27	53	18	0

Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

Graf 29: Vývoj cen vlastnického bydlení a vývoj podílu racionálně jednajících účastníků experimentu



Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

opět zvyšoval; od 21. fáze se pak pohyboval přibližně na konstantní úrovni. Podíl racionálně jednajících účastníků experimentu přitom v průběhu experimentu významným způsobem vzrostl, což je částečně způsobeno postupným porozuměním trhu, ale také z důvodu, že vlastní bydlení bylo ve většině případů „levnější“ (tedy jeho volba racionálnější) než bydlení nájemní. Důvodem snížení podílu racionálně jednajících účastníků v 8. až 14. fázi byl zejména fakt, že se v tomto období vlastnické bydlení stalo nevýhodným v porovnání s nájemním bydlením (roční uživatelské náklady vlastnického bydlení byly v těchto fázích pro všechny typy bytů vyšší než roční nájemné); ti, kteří vstoupili do vlastnického sektoru bydlení v předchozích fázích, tudíž z většiny nepřecházeli zpět do nájemního sektoru bydlení. Takové jednání, jakkoliv krátkodobě neracionální, je ovšem z hlediska životní dráhy domácnosti často logické; přesun z vlastního bydlení do bydlení nájemního se obecně považuje za sestup na pomyslné kariéře bydlení a vlastníci bydlení v takových chvílích namísto toho volí

spíše vyčkávací taktiku (tj. vyčkávají, než se krize přežene, a doufají v její krátkodobé trvání).

Podíl racionálně jednajících informovaných účastníků v zásadě kopíroval vývoj podílu racionálně jednajících účastníků celkem (bez ohledu na skutečnost, zdali obdrželi obecné informace o vývoji cen na trhu rezidenčních nemovitostí, nebo nikoliv); ***racionálnita jednání tak nebyla obecně vyšší mezi těmi účastníky experimentu, kteří měli možnost se seznámit s některými informacemi o trhu rezidenčních nemovitostí.*** Zajímavou informaci přináší podíl racionálně jednajících informovaných účastníků na celkovém počtu racionálně jednajících účastníků v jednotlivých fázích. Z ní je totiž zřejmé, že v 8. až 14. fázi, kdy se podíl racionálně jednajících účastníků obecně snížil, byl podíl informovaných účastníků ve skupině racionálně jednajících naopak nejvyšší (maxima dosáhl v 11. fázi, kdy podíl racionálně jednajících informovaných účastníků tvořil téměř 52 % celkového počtu racionálně jednajících účastníků). ***Opět se tedy ukazuje, že ačkoliv informace o fungování trhu jako takové nevedou k racionálnějšímu jednání účastníků experimentu obecně, chování informovaných účastníků bylo významně racionálnější než u neinformovaných účastníků v období krize (cenového propadu).***

Ve druhé fázi hodnocení racionality jednání jsme se z výše zmíněných důvodů (nereálné očekávání sestupu v kariéře bydlení přechodem do nájemního bytu v určitých fázích simulace) zaměřili pouze na prvonabyvatele vlastního bydlení; racionalita jednání tak byla hodnocena pouze u vstupu do vlastního bydlení (tj. zda ve chvíli koupě bytu bylo skutečně výhodnější pořídit si vlastní bydlení, nebo zůstat v nájemním sektoru bydlení). V takovém případě pak až na šest účastníků experimentu, kteří nakoupili byty v nejméně vhodné dobu (tj. ve fázích předcházejících poklesu cen), všichni ostatní prvonabyvatelé bytů jednali racionálně (97 % z nich); 47 % racionálně jednajících tvořili informovaní účastníci, resp. 94 % informovaných účastníků jednalo racionálně a 100 % neinformovaných účastníků jednalo racionálně. Informace o fungování rezidenčního trhu tedy rozhodně nepřispívala k obecně větší racionalitě při rozhodování.

Tabulky 17 a 18 uvádí počty prvonabyvatelů vlastnického bydlení v jednotlivých fázích experimentu a hodnoty jejich míry zatížení (průměrné, minimální a maximální)

celkovými výdaji na bydlení. Míra zatížení byla vypočtena jako podíl, kde v čitateli byly celkové měsíční náklady na bydlení v okamžiku vstupu do vlastnického bydlení (tj. konkrétně výše měsíční anuitní splátky hypotečního úvěru, výše příspěvku do fondu oprav a výše měsíční platby za energie a další služby spojené s užíváním bytu) a ve jmenovateli pak buď celkový čistý měsíční příjem domácnosti snížený o náklady na základní životní potřeby mimo bydlení (tabulka 17), nebo jen prostý celkový čistý měsíční příjem domácnosti (tabulka 18). Hodnoty míry zatížení jsou uvedeny v procentech.

Z tabulky 17 je zřejmé, že průměrná míra zatížení výdaji na bydlení, snížíme-li příjmy domácností i o ostatní náklady na základní životní potřeby mimo bydlení, při níž byli respondenti ochotni vstoupit do vlastnictví, byla zejména v počátečních fázích velmi vysoká a nezřídka přesahovala i 50 % jejich disponibilního příjmu. Postupem času se snižovala s tím, jak respondenti akumulovali úspory, které následně mohli využít pro účely koupě vlastního bytu. V posledním řádku tabulky 17 je uvedena průměrná vážená míra zatížení pro příslušnou skupinu účastníků experimentu (jednotlivce s příjmy ze státní/komerční sféry a páry s příjmy ze státní/komerční sféry); z ní je patrné, že ***páry jsou pro pořízení vlastního bytu ochotny „obětovat“ v průměru okolo poloviny svých disponibilních příjmů a jednotlivci i více než 60 % svých disponibilních příjmů.***

Tabulka 18 ukazující zatížení výdaji na bydlení pro případ, kdy čisté příjmy domácností nejsou sníženy o náklady na základní životní potřeby mimo bydlení, v zásadě ukazuje stejný proces vývoje akceptovatelné míry zatížení výdaji na bydlení při vstupu do vlastního bydlení; ***páry vstupující do vlastního bydlení na začátku experimentu byly v průměru ochotny obětovat 40–50 % svých celkových příjmů, přičemž průměrná vážená míra zatížení výdaji na bydlení při vstupu do vlastního bydlení se pro celé období experimentu pohybuje okolo 40 % celkových příjmů u domácností párů a 50 % celkových příjmů u domácností jednotlivců.*** Ačkoliv vzhledem k cenovému zhodnocení a akumulaci majetku může být vlastnické bydlení většinou shledáno jako „výhodnější“ (při hodnocení racionality jednání), je zřejmé, že reálná míra zatížení výdaji na bydlení je v nájemním sektoru bydlení podstatně nižší (jelikož domácnosti nemusí hradit splátky úvěru, úroky z úvěru a příspěvky do fondu oprav). Jestliže většina účastníků experimentu přistoupila k projektu seriózně, což nelze nikdy zcela garantovat, pak je zřejmé, že ***mladí lidé u nás jsou ochotni za vstup do vlastního bydlení zaplatit nemalou cenu.***

Tabulka 17: Míra zatížení při vstupu do vlastnického sektoru bydlení; výdaje na bydlení v poměru k disponibilnímu příjmu domácnosti

Fáze	Jednotlivec								Pár							
	státní sféra				komerční sféra				státní sféra				komerční sféra			
	počet	prům. míra zatížení (%)	minimální míra zatížení (%)	maximální míra zatížení (%)	počet	prům. míra zatížení (%)	minimální míra zatížení (%)	maximální míra zatížení (%)	počet	prům. míra zatížení (%)	minimální míra zatížení (%)	maximální míra zatížení (%)	počet	prům. míra zatížení (%)	minimální míra zatížení (%)	maximální míra zatížení (%)
1	0	n/a	n/a	n/a	3	76,6	66,3	88,4	11	69,7	52,4	88,7	31	53,0	29,9	67,0
2	0	n/a	n/a	n/a	1	88,9	88,9	88,9	1	47,0	47,0	47,0	1	61,9	61,9	61,9
3	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	2	65,3	60,3	70,4	3	50,1	39,7	61,1
4	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	6	44,1	30,1	57,0
5	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	6	51,9	32,3	71,2
6	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	2	44,8	42,5	47,1	2	31,0	30,1	31,2
7	1	176,3	176,3	176,3	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
8	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	2	90,3	80,1	100,5	1	45,9	45,9	45,9
9	0	n/a	n/a	n/a	2	87,3	83,9	90,7	0	n/a	n/a	n/a	2	19,1	17,8	20,5
10	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	1	36,5	36,5	36,5
11	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
12	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	1	19,8	19,8	19,8
13	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	1	77,5	77,5	77,5	1	11,7	11,7	11,7
14	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	1	47,5	47,5	47,5
15	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
16	0	n/a	n/a	n/a	1	67,8	67,8	67,8	1	70,3	70,3	70,3	0	n/a	n/a	n/a
17	0	n/a	n/a	n/a	1	15,7	15,7	15,7	2	24,4	14,4	34,5	1	15,1	15,1	15,1
18	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	5	24,0	14,8	32,7	1	19,4	19,4	19,4
19	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
20	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	1	137,8	137,8	137,8
21	1	84,7	84,7	84,7	1	29,6	29,6	29,6	0	n/a	n/a	n/a	1	9,6	9,6	9,6
22	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
23	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
24	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
25	0	n/a	n/a	n/a	1	18,1	18,1	18,1	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
26	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
27	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
28	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
Průměr	2	130,5			10	62,5			27	56,7			60	47,9		

Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

Tabulka 18: Míra zatížení při vstupu do vlastnického sektoru bydlení; výdaje na bydlení v poměru k celkovému příjmu domácnosti

Fáze	Jednotlivec								Pár							
	státní sféra				komerční sféra				státní sféra				komerční sféra			
	počet	prům. míra zatížení (%)	minimální míra zatížení (%)	maximální míra zatížení (%)	počet	prům. míra zatížení (%)	minimální míra zatížení (%)	maximální míra zatížení (%)	počet	prům. míra zatížení (%)	minimální míra zatížení (%)	maximální míra zatížení (%)	počet	prům. míra zatížení (%)	minimální míra zatížení (%)	maximální míra zatížení (%)
1	0	n/a	n/a	n/a	3	63	54,5	72,7	11	49,8	37,4	63,3	31	42	23,7	53,1
2	0	n/a	n/a	n/a	1	73,4	73,4	73,4	1	33,5	33,5	33,5	1	49,3	49,3	49,3
3	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	2	46,6	43	50,2	3	40	31,7	48,8
4	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	6	35,4	24,1	45,7
5	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	6	41,8	26	57,4
6	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	2	32	30,3	33,6	2	25,4	25,2	25,5
7	1	133,1	133,1	133,1	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
8	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	2	64,4	57,2	71,7	1	38,3	38,3	38,3
9	0	n/a	n/a	n/a	2	75,7	72,7	78,6	0	n/a	n/a	n/a	2	16,2	15	17,3
10	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	1	31,5	31,5	31,5
11	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
12	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	1	17,2	17,2	17,2
13	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	1	55,3	55,3	55,3	1	10,1	10,1	10,1
14	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	1	41,2	41,2	41,2
15	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
16	0	n/a	n/a	n/a	1	55,7	55,7	55,7	1	50,2	50,2	50,2	0	n/a	n/a	n/a
17	0	n/a	n/a	n/a	1	11,9	11,9	11,9	2	17,4	10,2	24,6	1	10,9	10,9	10,9
18	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	5	17,1	10,6	23,3	1	11,7	11,7	11,7
19	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
20	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	1	87,5	87,5	87,5
21	1	63,9	63,9	63,9	1	21,5	21,5	21,5	0	n/a	n/a	n/a	1	6,5	6,5	6,5
22	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
23	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
24	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
25	0	n/a	n/a	n/a	1	14,1	14,1	14,1	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
26	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
27	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
28	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a	0	n/a	n/a	n/a
Průměr	2	98,5			10	51,7			27	40,5			60	37,9		

Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

Míra zatížení výdaji na bydlení v nájemním sektoru bydlení pro páry s příjmy ze zaměstnání v komerčním sektoru by na začátku experimentu (v první fázi) činila okolo 25 % celkových měsíčních příjmů, a přesto velká část těchto domácností je hned na začátku své kariéry bydlení ochotna hradit v průměru až 42 % svých celkových příjmů za okamžitý vstup do vlastního bydlení. Analogicky, pro celé období experimentu, by domácnosti párů zaměstnaných v komerčním sektoru za nájemné zaplatily v průměru jen okolo 23 % svých celkových příjmů, a přesto tyto domácnosti byly, jak ukazuje tabulka 18, ochotny v průměru na pořízení svého vlastního bydlení obětovat dle váženého průměru okolo 38 % svých čistých měsíčních příjmů.

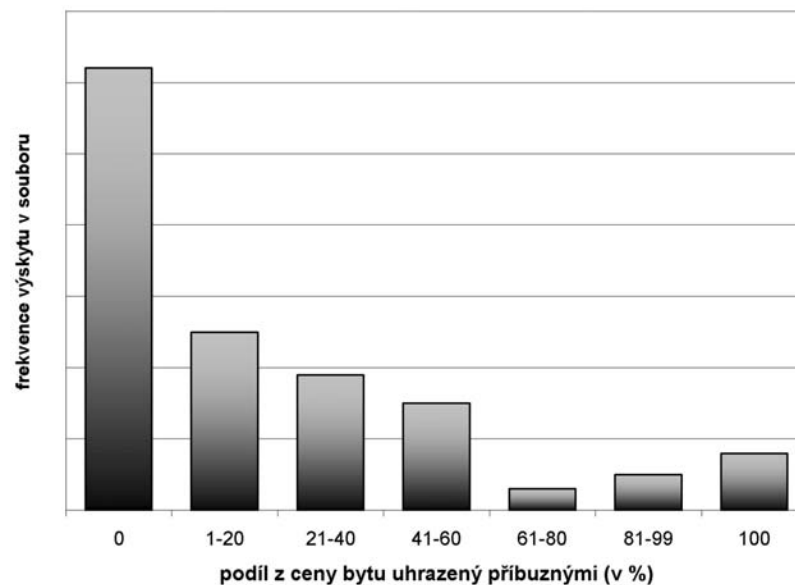
Mezigenerační a rodinná výpomoc

Doprovodným faktorem vysokého „deficitu vlastnictví“ v českém prostředí může být rovněž tradičně vysoká výpomoc širší rodiny při pořízení bydlení, tj. česká rodina je ochotna více než rodiny v jiných zemích obětovat svou vlastní spotřebu ve prospěch finanční výpomoci dětem na pořízení jejich vlastního bydlení. Z výzkumu *Postoje k bydlení 2001* mapujícího veškerá stěhování respondenta od svých 14 let (resp. od roku 1960 pro respondenty narozené po roce 1946) vyplývá, že pokud bylo k pořízení bydlení zapotřebí finančních prostředků, pak výpomoc od rodičů či příbuzných nebo dědictví byla nejdůležitějším zdrojem těchto finančních prostředků v 16 % z celkového počtu zaznamenaných stěhování a ve 24 % z celkového počtu těch stěhování, kdy bylo zapotřebí pro získání nového bydlení nějakých finančních prostředků. V případě těch respondentů, kteří plánovali odstěhování do tří let od data šetření, přibližně 17 % z nich spoléhalo na výpomoc od rodičů, příbuzných nebo dědictví jako na rozhodující finanční zdroj pro pořízení svého bydlení (6 % respondentů uvádí, že nebude potřebovat finanční prostředky). Podle zvláštního výzkumu s názvem *Nové bydlení 2003* provedeného pracovníky Sociologického ústavu AV ČR pro společnost Rooney&Benett v roce 2003 mezi lidmi pořizujícími si nové bydlení v Praze (138 dotázaných obyvatel dvou nových bytových domů) využilo 20 % dotázaných daru od rodičů či příbuzných a 3,6 % dotázaných hradilo pořízení bytu výhradně z daru od rodičů a příbuzných; dary či půjčky od rodičů a příbuzných nebo zdroje z dědictví tvořily v průměru 17 % celkových potřebných financí. V obou případech však nešlo pouze o prvnabyvatele bydlení.

Podle výsledků výzkumu *Bydlení mladé generace 2003* Výzkumného ústavu práce a sociálních věcí, které proběhlo na vzorku 1 516 mladých lidí (20–35 let) na celém

území ČR (kvótní výběr) v roce 2003, uvedlo 54 % z těch respondentů, kteří se snažili změnit svou současnou bytovou situaci a usilovali o získání samostatného bydlení, tedy tentokrát již zpravidla prvonabyvatelé svého bydlení, že je „rodiče (příp. prarodiče) za tímto účelem finančně podporují“, přičemž tato podpora pak v takovém případě tvořila v průměru 25 % celkových potřebných financí. V rámci výzkumu *Prvonabyvatelé bydlení 2007* (výzkum provedený v rámci tohoto projektu mezi prvonabyvateli bydlení v Praze, viz výše) byli respondenti, tedy cíleně pouze prvonabyvatelé vlastního bydlení v Praze, rovněž dotazováni na rozsah finanční výpomoci ze strany rodičů; 55 % prvonabyvatelů bytů uvedlo, že jim s pořízením bytu finančně vypomáhá rodina, příbuzní; tato pomoc byla přitom často podstatná (graf 30). **Více než polovina prvonabyvatelů bydlení u nás při koupi bytu dostává „finanční injekci“ od**

Graf 30: Jakou část pořizovací ceny bytu uhradili příbuzní – Prvonabyvatelé bydlení 2007



Zdroj: *Prvonabyvatelé bydlení 2007*, N = 150.

Otázka: Pomůže Vám s pořízením bytu Vaše rodina nebo příbuzní? Můžete nám prozradit, jak velkou část pořizovací ceny bytu (v procentech) bude přibližně uhrazena z finanční výpomoci Vaší rodiny, příbuzných?

svých příbuzných pohybující se v průměru mezi 25–35 % z celkové kupní ceny (či nákladů výstavby). Jakkoliv z důvodů nedostatku přístupu ke komparativním informacím není možné tuto skutečnost nějakým způsobem zhodnotit ve srovnání se situací v jiných zemích, je zřejmé, že se jedná o velký podíl kupujících a v úhrnu též relativně velkou úroveň „mezigenerační redistribuce“. Vysoká ochota rodičů a prarodičů přispívat na pořízení vlastního bydlení svých potomků může být rovněž v pozadí relativně vysoké poptávky po vlastním bydlení u nás.

2. Dominantní ekonomická výkonnost Prahy

Hlavním faktorem v pozadí vysokých cen bydlení v Praze, na který poukazovali respondenti výzkumů *Bytová výstavba 2007* a *Realitní kanceláře 2007*, tedy výzkumů mezi vybranými významnými aktéry na pražském rezidenčním realitním trhu, byla dominantní ekonomická výkonnost Prahy. Tato relace byla proto zkoumána v mezinárodním srovnání, a to s využitím indikátoru hrubého domácího produktu (HDP), ale také s použitím mzdové statistiky.

Regionální ekonomické disparity podle hrubého domácího produktu

Český statistický úřad používal v posledních desetiletích různé způsoby výpočtu HDP (Chlad 2005). Zprvu používal metodu, která spočívala v rozvrhování hodnot ukazatelů národních účtů do regionů podle regionálně zjištěných indikátorů, tzv. klíčů (metoda „*top-down*“). V zásadě šlo o to, že se na národní úrovni zjistila hrubá přidaná hodnota za jednotlivá odvětví, a takto zjištěná čísla byla „rozpočítána“ do jednotlivých krajů, resp. okresů podle objemu mzdových prostředků zjištěných za jednotlivá pracoviště. Tato metoda nebyla úplně přesná, proto byla nahrazena alternativní metodou „*bottom-up*“, která je založena na agregování potřebných údajů za pracoviště organizací umístěných v konkrétních regionech. Vzhledem k nedostatku dat v potřebném třídění nebylo možné použít metodu „*bottom-up*“ ve všech sektorech. Data potřebná k regionalizaci hrubé přidané hodnoty a tudíž i HDP se podařilo zajistit pouze za sektor nefinančních institucí (podniky výrobní sféry a služeb), u kterých se přešlo na metodu přímé agregace jednotlivých složek hrubé přidané hodnoty za místní jednotky (samostatná pracoviště). Výpočet regionálního HDP za finanční sektor a za sektor veřej-

né správy se nadále provádí metodou *top-down*. Současně se změnou způsobu regionalizace HDP promítl Český statistický úřad do výpočtu regionálního HDP také výsledky metodické revize v oblasti národního účetnictví – nový výpočet imputovaného nájemného u domácností bydlících ve vlastních bytech a domech a nový výpočet spotřeby fixního kapitálu za dopravní komunikace (Chlad 2005).

V důsledku regionální alokace tvorby HDP sektorem domácností za sebezaměstnané a vlivem imputace nájemného došlo ke snížení podílu Prahy na vytvořeném HDP. Podobně poklesla i hodnota HDP v Moravskoslezském kraji. Pokles HDP v Moravskoslezském kraji byl hlavně ovlivněn nižším tempem růstu produktivity práce proti růstu mezd, což je kromě jiného i odrazem problémů souvisejících s restrukturalizací průmyslu. Zvýšil se naopak HDP ve Středočeském kraji a na Vysočině. Ve Středočeském kraji tato změna koresponduje s nejvyšším přílivem zahraničních investic, největším exportem (20 % z celkového exportu ČR) a vysokou produktivitou práce. Je zde nej hustější síť silnic a dálnic v ČR, což zvyšuje HDP v důsledku jejich amortizace. Středočeský kraj má také nejvyšší podíl soukromě vlastněných bytů – převážně rodinné domky – to se projevuje ve vyšší položce imputovaného nájemného. Podobně lze charakterizovat i situaci v kraji Vysočina. Vzhledem k rozloze a venkovskému typu osídlení má třetí nejdelší síť komunikací, vysoký podíl obytné plochy v soukromě vlastněných bytech. Dosavadní nízká úroveň vytvořeného HDP dle metody *top-down* byla ovlivněna nízkou hladinou mezd. Hodnoty HDP podle krajů v přepočtu na průměr ČR a v přepočtu na průměr EU-25 (při započítání rozdílů v paritě kupní síly) lze nalézt v tabulkách 19 a 20.

Z tabulky 19 je zřejmé, že i navzdory změněnému výpočtu HDP, který relativně snížil pozici Prahy, je HDP Prahy podstatně vyšší než HDP v ostatních krajích. Pražský HDP dosahoval téměř 2,5 násobku průměru mimopražských krajů. Jak je patrné z tabulky 20, Praha si stojí velmi dobře i ve srovnání s jinými regiony rozšířené Evropské unie. Pražský HDP zřetelně převyšuje průměr EU-25, zatímco HDP ostatních českých regionů ve sledovaném období kolísalo v rozmezí 50 až 67 % průměru EU. Graf 31 ukazuje podíl (v procentech) mezi HDP Prahy a HDP celé České republiky ve srovnání s obdobným ukazatelem vypočteným pro další vybrané země Evropské unie v letech 1995 a 2003. Z údajů v grafu 31 je především zřejmé, že prakticky ve všech vybraných zemích je HDP v přepočtu na obyvatele v hlavním městě vyšší, než je hodnota obdobného ukazatele za celou zemi. HDP hlavního města se pohybuje

Tabulka 19: HDP na obyvatele v paritě kupní síly podle krajů (průměr ČR=100)

Kraj	2000	2001	2002	2003	2004
Praha	199	211	206	203	202
Středočeský kraj	98	96	96	95	94
Jihočeský kraj	89	87	91	90	89
Plzeňský kraj	95	94	92	93	93
Karlovarský kraj	83	79	82	81	80
Ústecký kraj	83	81	81	83	85
Liberecký kraj	86	84	86	82	81
Královéhradecký kraj	91	88	91	92	90
Pardubický kraj	85	83	84	86	85
Vysočina	89	92	87	86	86
Jihomoravský kraj	90	90	93	94	94
Olomoucký kraj	78	76	77	78	78
Zlínský kraj	84	83	80	83	82
Moravskoslezský kraj	78	78	78	79	82
ČR celkem	100	100	100	100	100

Zdroj: ČSÚ. Chlad 2005.

v rozmezí 130 až 300 % HDP za celou zemi. Jedinou výjimku tvoří v tomto případě Německo, kde HDP Berlína v roce 1995 jen nepatrně překračovalo HDP Německa a v roce 2003 bylo dokonce nižší.

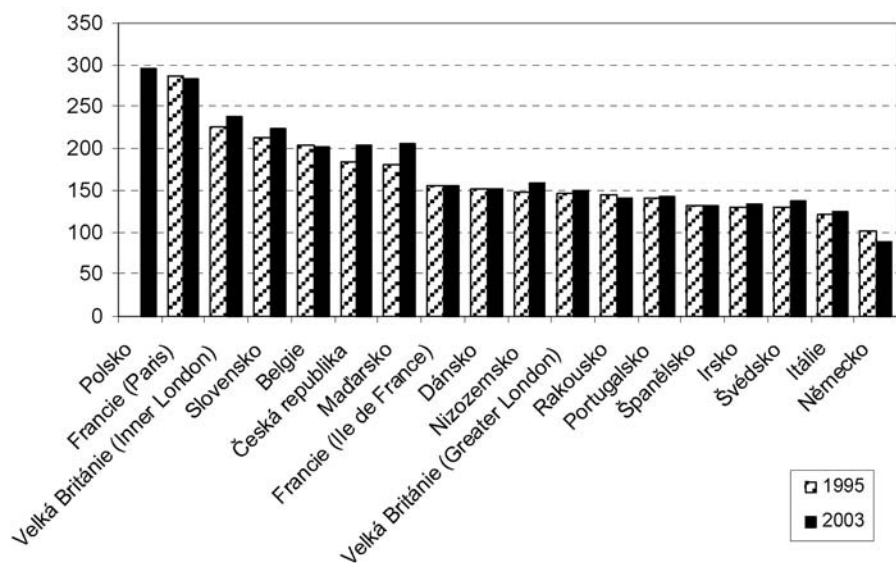
HDP Prahy je zhruba na úrovni 200 % HDP České republiky. To je srovnatelný poměr, jaký lze nalézt například na Slovensku, v Belgii nebo v Maďarsku. Všechny tyto tři státy se spolu s Českou republikou řadí k zemím, kde je rozdíl mezi ekonomickou výkonností hlavního města a ekonomickou výkonností země spíše nadprůměrný. Znatelně větší rozdíly mezi výkonností hlavního města a země lze dokumentovat

Tabulka 20: HDP na obyvatele podle parity kupní síly – srovnání krajů ČR s průměrem EU-25 (EU-25 = 100)

Kraj	2000	2001	2002	2003	2004
Praha	129	139	140	140	143
Středočeský kraj	63	63	65	65	66
Jihočeský kraj	58	57	61	62	63
Plzeňský kraj	62	62	62	64	66
Karlovarský kraj	54	52	55	56	57
Ústecký kraj	54	53	55	57	60
Liberecký kraj	56	56	58	57	58
Královéhradecký kraj	59	58	61	63	64
Pardubický kraj	55	55	57	59	60
Vysočina	57	61	59	59	61
Jihomoravský kraj	58	60	63	65	67
Olomoucký kraj	50	50	52	54	55
Zlínský kraj	55	55	54	57	58
Moravskoslezský kraj	51	51	53	54	58
ČR celkem	65	66	68	69	71

Zdroj: ČSÚ. Chlad 2005.

pouze v případě Polska (Varšava má téměř trojnásobné HDP než Polsko jako celek), Francie a Velké Británie. Ve dvou posledně zmíněných případech je to pravda jenom tehdy, pokud pracujeme s úzce vymezenými hlavními městy (ve Francii počítáme jen s HDP samotného města Paříž, která tvoří nejbohatší jádro celé pařížské aglomerace, obdobně ve Velké Británii počítáme jen s HDP vnitřního Londýna, mající v rámci Velkého Londýna podobnou funkci jako Paříž v rámci Îles de France). U všech ostatních vybraných zemí (a také v případě Francie a Velké Británie, jestliže Paříž a Londýn vymezíme širěji jako celou metropolitní oblast) je rozdíl mezi HDP hlav-

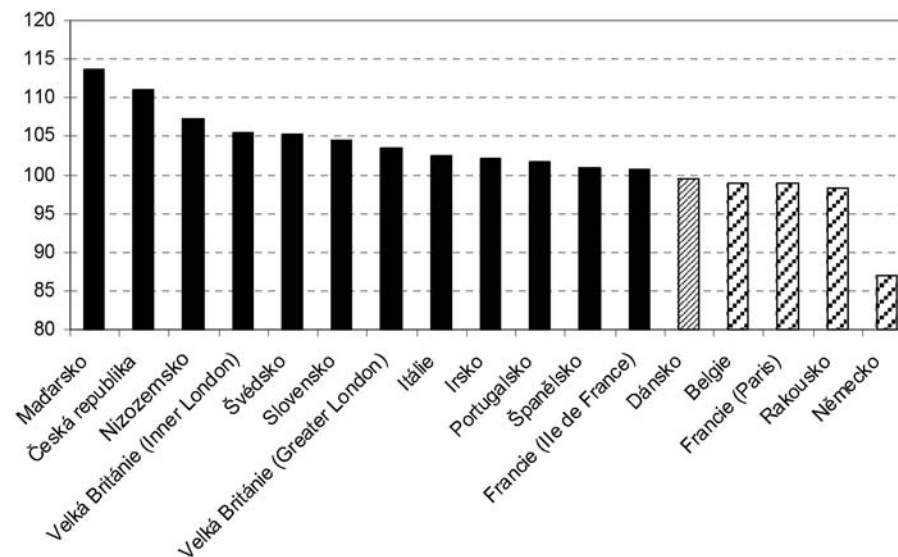
Graf 31: Srovnání HDP (v PPP) hlavního města s HDP celé země ve vybraných státech Evropské unie v letech 1995 a 2003 (HDP příslušné země = 100)


Zdroj: Eurostat, vlastní výpočty.

ního města a HDP celé země menší – hlavní město má o 30 až 50 % vyšší HDP.

Obecně se dá říci, že v post-komunistických zemích je ekonomická převaha hlavního města nad zbytkem země větší než v zemích západní Evropy.

Graf 32 ukazuje, jak se zmíněný poměr změnil mezi roky 1995 a 2003. Tuto změnu jsme měřili za pomoci indexu, který porovnával poměr HDP hlavního města a HDP celé země v roce 2003 s obdobným ukazatelem v roce 1995. Číslo vyšší než 100 indikuje rostoucí ekonomickou dominanci hlavního města, číslo nižší než 100 zmenšující se relativní ekonomickou váhu hlavního města v rámci země. Jestliže se hodnota indexu drží kolem čísla 100, znamená to, že k žádným změnám v poměru mezi HDP hlavního města a HDP celé země ve sledovaném období nedošlo. Ačkoliv není rychlost změn u většiny zemí příliš velká, je jasné, že ekonomická dominance hlavních měst má spíše tendenci posilovat (ve více než dvou třetinách případů tomu tak v ob-

Graf 32: Relativní změna v poměru HDP (v PPP) hlavního města a HDP celé země ve vybraných státech Evropské unie v letech 1995 a 2003 (poměr HDP hlavního města a HDP příslušné země v roce 1995 = 100)


Zdroj: Eurostat, vlastní výpočty.

dobí 1995–2003 bylo). Ve všech nových členských zemích, za které máme údaje, se rozdíl mezi ekonomickou výkonností hlavního města a ostatních regionů v zemi zvětšoval. *Hodnoty uvedené v grafu 32 ukazují, že ve většině zemí se ve sledovaném období 1995–2003 vzájemný poměr mezi HDP hlavního města a HDP celého státu nezměnil příliš rychlým tempem – ukazuje se, že regionální rozdíly v ekonomické výkonnosti jsou v čase dosti stabilní a není možné očekávat jejich rychlé změny. Výjimku tvořily v podstatě jen čtyři země: v Maďarsku, v České republice a v Nizozemsku se relativní ekonomická síla hlavního města poměrně zřetelně zvýšila, v Německu se naopak zřetelně snížila. České republice při tomto srovnání přitom patří „druhá příčka“ ze všech sledovaných zemí.* Pro hodnocení změn by však bylo nutné použít data z delšího časového období.

Regionální ekonomické disparity podle mzdové statistiky

HDP je sice nejčastěji používán jako ukazatel ekonomické výkonnosti regionů, není to ovšem ukazatel bezproblémový. Tomeš (2001) upozorňuje na řadu omezení, se kterými je při použití HDP jako ukazatele nutno počítat. Předně existují velké problémy při výpočtu HDP za menší územní jednotky – čím menší je územní jednotka, za kterou HDP počítáme, tím je menší spolehlivost tohoto ukazatele. V případě posuzování HDP na hlavní města zemí je tento problém relativně vážný. U měst navíc dosti podstatně záleží na jejich samotném vymezení – úžeji vymezená města mají v evropských podmínkách vyšší HDP než širěji vymezená města nebo celé městské regiony. Do výpočtů regionálních HDP se obtížně (případně vůbec) zahrnují informace o ekonomické produkci, která je extrateritoriální (např. těžba ropy v moři, ale i ekonomický výkon pocházející z mimoteritoriálních akvizic firem, výkony v sektoru dopravy, finančnictví atd.). Zásadní otázkou pro nás také zůstává, nakolik je samotné HDP vhodným ukazatelem potenciální koupěschopné poptávky po bydlení s potenciálním vlivem na hodnoty indikátoru *P/I*, o který nám v tomto případě primárně jde. Pokusili jsme se proto ještě o alternativní způsoby zkoumání ekonomických rozdílů mezi Prahou a ostatními regiony.

Při úvahách o potenciálním vlivu rozdílné ekonomické výkonnosti Prahy a ostatních krajů v České republice na různé hodnoty indikátoru *P/I* se nevyhneme prozkoumání rozdílů v mzdové úrovni.²³ Role mzdových rozdílů mezi Prahou a ostatními kraji je přitom z pohledu našeho primárního zájmu vysvětlit různé hodnoty *P/I* poměrně komplikovaná. Vyšší mzdy na jedné straně korelují s vyšší HDP – v regionech s vyšším HDP lze oprávněně očekávat vyšší mzdy než jinde a stejně tak v nich lze očekávat i vyšší ceny bydlení (tedy hodnotu čitatele indikátoru *P/I*); vyšší mzdy se ovšem promítají i do vyšších disponibilních příjmů místního obyvatelstva (tedy do hodnoty jmenovatele indikátoru *P/I*). V obou případech se však výše mezd do hodnot indikátoru promítá zprostředkovaně a jen v určité míře. Celková koupěschopná poptávka, která má klíčový vliv na ceny bydlení v Praze, není určena jen výší mezd místního obyvatelstva, ale je sycena i nemzdovými příjmy místních obyvatel (příjmy z pronájmů, kapitálové zisky z účasti v privatizaci obecních bytů, kapitálové zisky z růstu cen nemo-

vitostí, příjmy pocházející z dědictví a darů a další). Kromě toho je koupěschopná poptávka tvořena i prostředky lidí, kteří nejsou místními obyvateli, a kteří přesto v Praze poptávají bydlení buď pro sebe nebo jako investici, osobně, nebo prostřednictvím nejrůznějších institucí kolektivního investování. Na druhou stranu čísla o průměrných mzdách v Praze vypovídají primárně o mzdách lidí, kteří pracují v Praze, a nikoliv o mzdách obyvatel Prahy, protože část zaměstnanců pražských podniků a institucí nebydlí v Praze a tento poměr má spolu s pokračujícím procesem suburbanizace tendenci se zvětšovat. V každém případě považujeme za nanejvýš užitečné podrobněji analyzovat velikost mzdových rozdílů mezi Prahou a ostatními kraji.

Statistické zjišťování mzdové úrovně zaměstnanců v jednotlivých krajích České republiky probíhá dvojnásobně: na základě výkaznictví ČSÚ a výkaznictví MPSV ČR. Český statistický úřad zveřejňuje každé čtvrtletí informace o vývoji průměrných mezd, které čerpají z podnikového výkaznictví. Údaje o průměrných hrubých mzdách jsou vypočítávány jako podíl celkových mzdových prostředků bez ostatních osobních mzdových nákladů a evidenčního počtu zaměstnanců. V podnikatelské sféře jsou tyto informace zpracovány za ekonomické subjekty s 20 a více zaměstnanci, v odvětví finančního zprostředkování a v nepodnikatelské sféře pak bez ohledu na počet zaměstnanců. Územní třídění je provedeno podle sídla vykazujícího ekonomického subjektu tzv. podnikovou metodou (včetně provozoven dislokovaných na jiném území). Podnikové výkaznictví umožňuje také klasifikaci ekonomických subjektů do odvětví podle převažující činnosti podniku (OKEČ).

Další zdroj regionálních dat poskytuje Regionální statistika cen práce (RSCP), jejíž garantem je MPSV ČR – Správa služeb zaměstnanosti, a zpracovatelem Trexima, s. r. o. U výběrového souboru jsou zjišťovány mzdy jednotlivých zaměstnanců, a nikoli celkové objemy na úrovni podniků či organizací. Výběrový soubor tvoří více než 3 500 ekonomických subjektů podnikatelské sféry s 10 a více zaměstnanci, které celkově zaměstnávají přibližně 1,3 milionu zaměstnanců. Nepodnikatelská sféra, která je evidována odděleně, se šetří plošně. Regionální statistika cen práce poskytuje třídění zaměstnanců podle klasifikace zaměstnání (KZAM), odvětvovou klasifikaci (OKEČ) však neumožňuje.

²³ Vhodnější by byla analýza regionální diferenciace v úrovni příjmů a nikoliv pouze mezd, jelikož mzdová statistika nezahrnuje zisky z podnikání ani důchody či dávky státní sociální podpory. Jelikož však příjmovou regionální diferenciaci z důvodu neexistence kvalitní statistické báze nelze v českém prostředí analyzovat, nezbylo než sledovat regionální rozdíly pouze v úrovni mezd.

Průměrná mzda zaměstnance v daném roce podle RSCP je vypočtena poměření s jeho placenou dobou, tj. počtem měsíců, za které mzdu či náhradu mzdy skutečně pobíral, odečtena je tedy doba nemocí a dalších neplacených nepřítomností v práci. Takto vypočtená průměrná mzda proto nemůže být shodná s průměrnou mzdou zjišťovanou z podnikového výkaznictví ČSÚ, kde je celkový objem mzdových prostředků poměřován evidenčním počtem zaměstnanců podniku, v němž jsou zahrnuti i zaměstnanci nemocní nebo s neplacenou nepřítomností kratší než čtyři týdny.²⁴ Na regionální úrovni jsou výrazné rozdíly v průměrných mzdách způsobeny zejména územním tříděním dat z podnikového výkaznictví ČSÚ. Tzv. podniková metoda totiž znamená, že ekonomický subjekt, který má nižší organizační složky (pobočky, závody, provozovny apod.) dislokované v jiném kraji, je celý zařazen do kraje, v němž sídlí jeho ústředí, čímž mohou být smazávány regionální rozdíly.

Průměrná měsíční mzda v podnikatelské sféře v roce 2005 činila v Praze 29 889 Kč podle RSCP, vážený průměr pro ostatní kraje ČR však dosahoval hodnoty 19 889, což je pouze 66,5 % pražské průměrné mzdy. V nepodnikatelské sféře rozdíl mezi Prahou a ostatními kraji ČR není tak výrazný, průměrná mzda v Praze byla 25 242 Kč a průměr v jiných krajích činil 19 701 Kč (78 % průměru v Praze). Na základě podnikového výkaznictví průměrný příjem v Praze nabýval hodnoty 24 782 Kč a v ostatních krajích 17 586 Kč (71 % průměru v Praze). Z dat z obou zdrojů je na první pohled zřejmé, že průměrné mzdy z Praze jsou znatelně vyšší než průměrné mzdy v dalších českých regionech. Teoreticky jsou pro to možné tři důvody nebo jejich kombinace. Buď jsou v Praze akumulována odvětví, ve kterých jsou vyšší mzdy než v jiných odvětvích, nebo jsou v Praze „nadreprezentováni“ pracovníci určitých typů zaměstnání, kteří jsou obecně lépe placeni než pracovníci jiných typů profesí. Je ovšem také možné, že jsou v Praze vyšší mzdy u srovnatelných profesí i ve stejných odvětvích. V následujícím textu se pokusíme odpovědět na tuto otázku.

Mzdové rozdíly podle odvětví činnosti podniku (OKEČ)

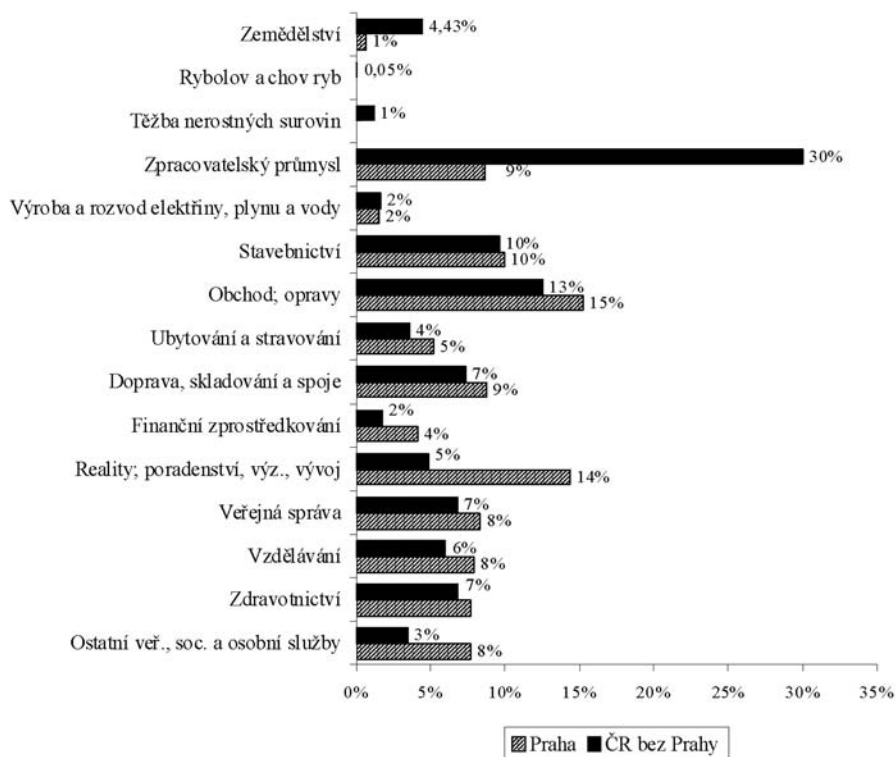
Statistické údaje ČSÚ potvrzují, že struktura ekonomiky Prahy a ostatních krajů podle odvětví se liší. V Praze jsou výrazněji než jinde zastoupeny jednak odvětví

jako obchod, pohostinství, finanční zprostředkování, činnosti v oblasti nemovitostí, služby pro firmy, výzkum a vývoj, na druhé straně pak veřejná správa, vzdělání, zdravotnictví a ostatní veřejné, sociální a osobní služby. V mimopražských krajích je oproti Praze výrazněji více zastoupeno zemědělství a také zpracovatelský průmysl a těžba surovin. Podrobnější srovnání struktury zaměstnanců Prahy a mimopražských krajů podle OKEČ podává graf 33. Na základě dat ČSÚ je možné porovnat průměrné měsíční mzdy v Praze a v ostatních krajích ČR zvláště pro jednotlivá odvětví – viz následující graf 34. **Z grafu 34 je patrné, že průměrné mzdové příjmy jsou v Praze vyšší ve všech odvětvích. Nejvýraznější rozdíly mezi Prahou a ostatními kraji ČR se vyskytují v odvětvích realit, poradenství pro firmy, výzkumu a vývoje, stavebnictví, výroby a rozvodu elektřiny, plynu a vody, obchodu a oprav a finančního zprostředkování. Kromě stavebnictví a výroby a rozvodu elektřiny jsou to odvětví, která jsou ve struktuře ekonomiky Prahy také zastoupena výrazně více než v ostatních krajích.** Údaje o průměrné mzdě podle odvětví činnosti ovšem vycházejí z podnikového výkaznictví ČSÚ, které nezohledňuje nižší organizační složky podniku, které jsou dislokovány v jiném kraji, než je ústředí podniku, a celý podnik zařazuje do kraje, v němž sídlí ústředí. Tímto způsobem může docházet ke zkreslení průměrných mezd, zejména k relativnímu podhodnocení pražských mezd.

Data, která máme k dispozici, nám konečně umožňují do jisté míry odhadnout, nakolik se na rozdíl průměrné mzdy v Praze a v ostatních regionech České republiky podílí odlišnosti ve struktuře odvětví a nakolik je tento rozdíl výsledkem vyšších mezd v Praze v rámci srovnatelných odvětví. **Srovnáme-li mzdové měsíční příjmy v Praze a mzdové měsíční příjmy v jiných krajích ČR standardizované k počtu zaměstnanců v Praze podle odvětvové struktury zaměstnanců, objem pražských mezd je výrazně vyšší. Tento rozdíl ale není způsoben odlišnou strukturou odvětví ekonomické činnosti, ale zejména rozdílnou úrovní mezd v rámci srovnatelných odvětví mezi Prahou a ostatními kraji ČR.** V grafu 35 je uveden celkový objem mzdových prostředků v Praze ve čtyřech různých modelových případech. V prvním sloupci je uveden skutečný celkový objem mzdových příjmů v Praze v roce 2005 odhadnutý na základě me-

²⁴ Další rozdíly mezi mzdovou úrovní na základě výkaznictví ČSÚ a MPSV mohou plynout z faktu, že do výsledků statistiky RCSP se nezahrnují zaměstnanci s týdenním úvazkem kratším než 30 hodin. (<http://www.mpsv.cz/files/clanky/1932/RozdISPV.pdf>)

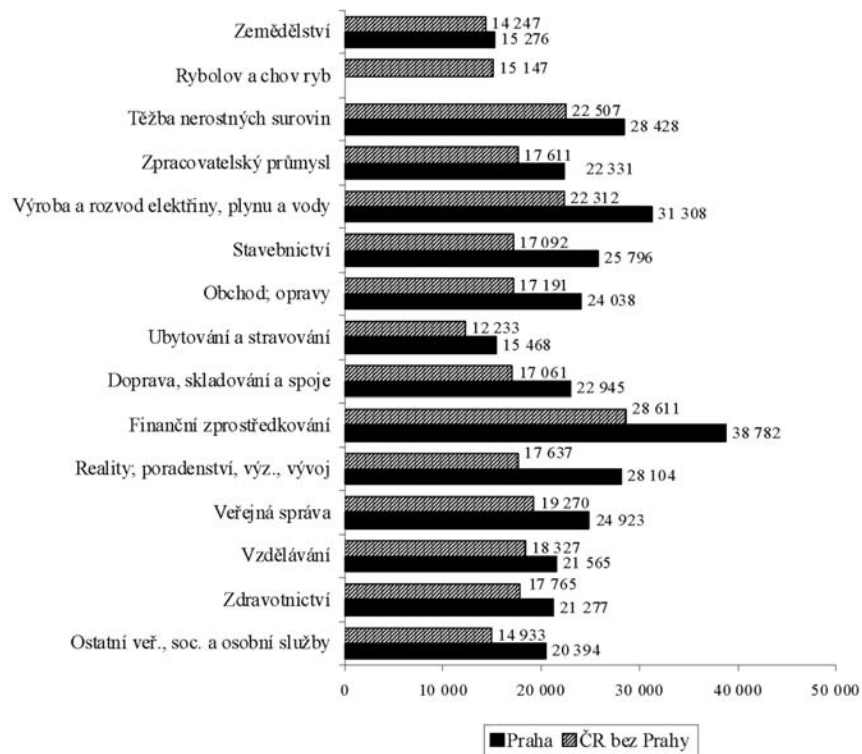
Graf 33: Srovnání struktury zaměstnanců v Praze a v ostatních krajích České republiky podle odvětví ekonomické činnosti (OKEČ)



Zdroj: 204R (K) Odvětví činnosti zaměstnaných v NH v roce 2005, ČSÚ.

tody ČSÚ, tedy 14,8 miliard Kč.²⁵ Ten byl vypočítán jako součin průměrné mzdy v jednotlivých kategoriích třídění OKEČ a odhadu reálného počtu zaměstnanců dané kategorie podle ČSÚ. Ve druhém sloupci je uveden objem mzdových prostředků v Praze za hypotetického předpokladu, že by pražská ekonomika měla mimopražskou strukturu odvětví, ale zachovala si „pražské platy“. V tomto případě by se o něco zvětšila váha odvětví, v nichž jsou v průměru nižší platy, a v důsledku toho by se hypotetický

Graf 34: Srovnání průměrné měsíční mzdy v Praze a v ostatních krajích České republiky podle odvětví ekonomické činnosti v roce 2005 (OKEČ)

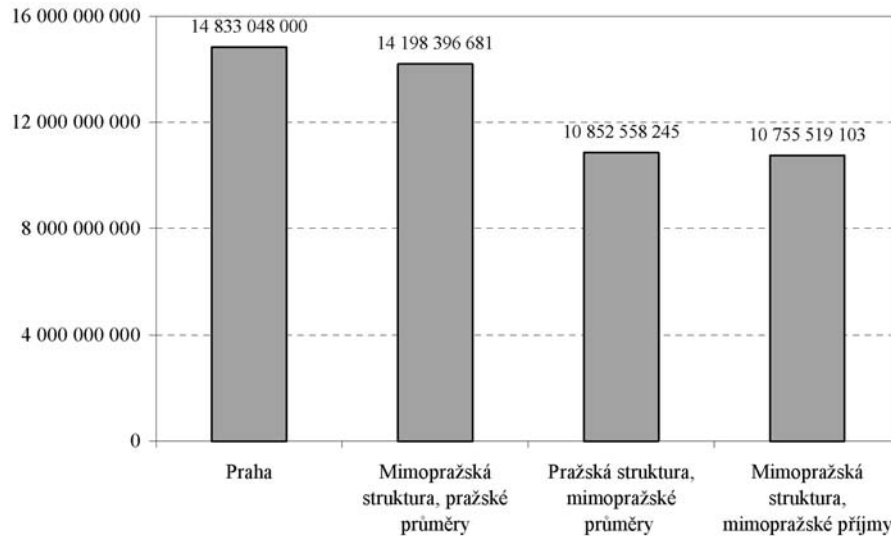


Zdroj: Evidenční počet zaměstnanců a jejich mzdy za rok 2005, krajské správy ČSÚ.

celkový objem mzdových prostředků v Praze snížil na 14,2 mld. Kč. K podstatně větší změně by došlo, pokud bychom zanechali odvětvovou strukturu pražské ekonomiky nezměněnou, ale hypoteticky bychom přepokládali, že mzdy v jednotlivých odvětvích v Praze budou dosahovat mimopražské úrovně pro příslušná odvětví. V tomto případě dojde k daleko podstatnějšímu poklesu hypotetického celkového objemu mzdových prostředků – a to na 10,9 mld. Kč. Poslední sloupec představuje výsledek propočtu,

²⁵ Samotná zde prezentovaná číselná hodnota není příliš podstatná. Klíčové je její srovnání s odhady provedenými za pozměněných předpokladů.

Graf 35: Simulace absolutního objemu disponibilních mzdových prostředků v Praze za různých předpokladů – srovnání vlivu odlišné odvětvové a odlišné mzdové úrovně v rámci srovnatelných odvětví (údaje v Kč celkem)



Zdroj: Evidenční počet zaměstnanců a jejich mzdy za rok 2005, krajské správy ČSÚ; 204R (K) Odvětví činnosti zaměstnaných v NH v roce 2005, ČSÚ.

při němž bychom skutečnou situaci v Praze hypoteticky přepočítali jak na mimopražskou odvětvovou strukturu, tak na mimopražské mzdy v jednotlivých odvětvích. Celkový hypotetický mzdový objem prostředků by tak byl úplně nejmenší – dosahoval by 10,8 mld. Kč; k podstatnému snížení však oproti předchozímu případu nedošlo, protože efekt rozdílné odvětvové struktury je, jak jsme už viděli dříve, relativně malý. **Z výsledků simulací je zřejmé, že výrazně vyšší hladinu průměrných mezd v Praze lze přičítat především vyšším mzdám v jednotlivých sektorech ekonomiky a jen v malé míře rozdílům v odvětvové struktuře mezi Prahou a mimopražskými regiony.**

Mzdové rozdíly podle kategorie zaměstnání (KZAM)

Data, která máme k dispozici z výběrového šetření pracovních sil pravidelně uskutečňovaném společností Trexima, nám umožňují podívat se na rozdíly mezi mzdami za-

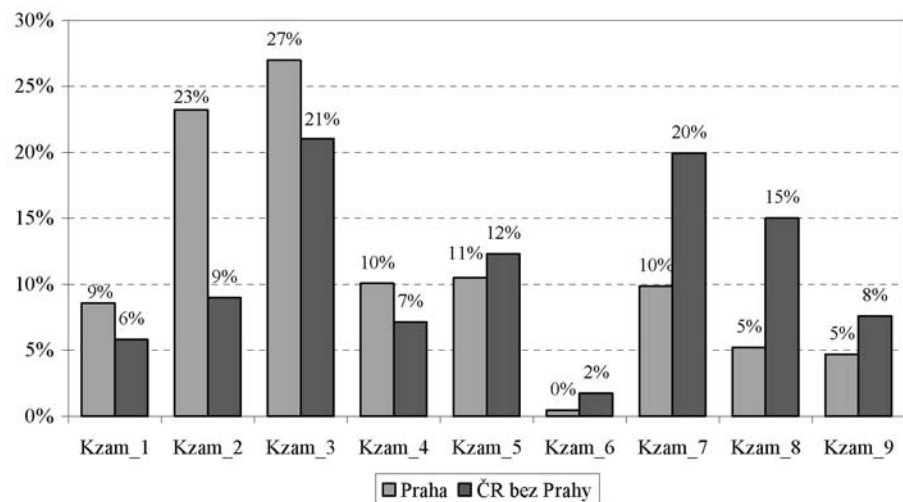
městnanců v Praze a mimo Prahu ještě jiným způsobem. Zaměstnance lze totiž třídit nejenom podle ekonomického odvětví, ale i podle typu zaměstnání. Data Trexima umožňují odlišit kategorie zaměstnání podle velmi detailního třídění, v tomto okamžiku nám bude ovšem stačit základní třídění na osm hlavních tříd lišících se stupněm potřebného vzdělání, náročností práce a částečně i sektorem ekonomiky. Jsou to následující kategorie: 1 – zákonodárci, vedoucí a řídicí pracovníci; 2 – vědečtí a odborní duševní pracovníci; 3 – techničtí (zdravotničtí a pedagogičtí) pracovníci; 4 – nižší administrativní pracovníci; 5 – provozní pracovníci ve službách a obchodu; 6 – dělníci v zemědělství, lesnictví a rybnářství; 7 – řemeslníci, výrobci a zpracovatelé; 8 – obsluha strojů a zařízení; 9 – pomocní a rekvalifikovaní pracovníci.

Struktura zaměstnanců v Praze a v ostatních krajích ČR podle kategorie zaměstnání je uvedena v grafu 36. Data o mzdách, které zpracovává Trexima, jsou sledovány zvlášť v podnikatelské a nepodnikatelské sféře. Graf 37 ilustruje rozdíly v průměrných mzdách zaměstnanců v Praze a v mimopražských krajích podle kategorií zaměstnání v podnikatelské sféře.

Je zřejmé, že mzdy zaměstnanců v Praze jsou vyšší než mzdy zaměstnanců v mimopražských krajích ve všech kategoriích zaměstnání. Je možné si ovšem všimnout, že rozdíly mezi úrovní pražských a mimopražských mezd se v jednotlivých kategoriích zaměstnání značně odlišují – rozdíly se zvětšují spolu se zvyšující se třídou zaměstnání. Pomocní a nekvalifikovaní dělníci si v Praze v průměru měsíčně vydělají jen o cca 1 500 Kč (tj. o necelých 9 %) více než jejich mimopražští kolegové a o mnoho se neliší ani mzda provozních pracovníků ve službách a obchodu. U kvalifikovaných dělníků je, podobně jako u nižších administrativních pracovníků, rozdíl v průměrných platech již větší (v absolutní hodnotě převyšuje 4 000 Kč, relativně jde již o více než 20 %). Skutečně velké rozdíly jsou však především u lidí, kteří vykonávají práce technických pracovníků (pražské průměrné mzdy jsou vyšší o více než 7 500 Kč, což představuje relativní rozdíl ve výši 33 %), vědeckých a odborných duševních pracovníků (11 500 Kč, tj. 39 %) a zvláště pak vedoucích a řídicích pracovníků (21 500 Kč, tj. o 53 %).

Situaci v nepodnikatelské sféře ukazuje graf 38. Průměrné mzdy zaměstnanců v nepodnikatelské sféře, která představuje zhruba 17 % všech zaměstnanců, nedosahují

Graf 36: Srovnání struktury zaměstnanců v Praze a v ostatních krajích České republiky podle klasifikace zaměstnání (KZAM)

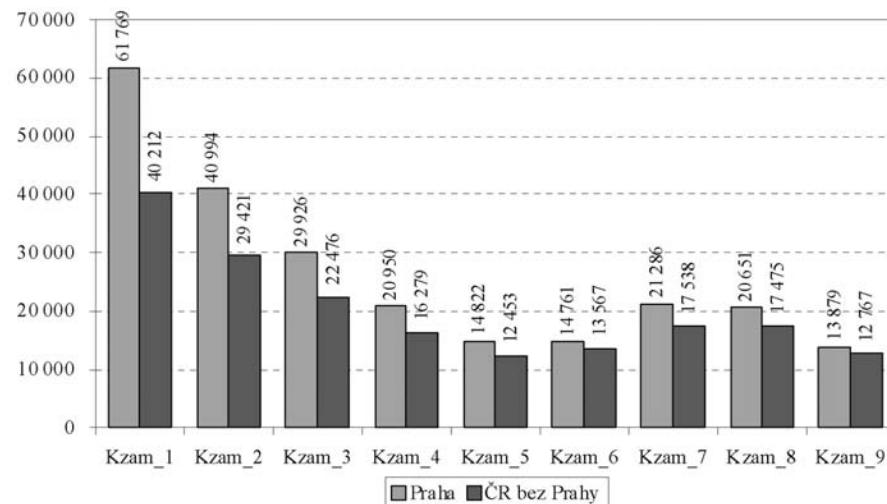


Zdroj: 205R (K) Klasifikace zaměstnání a postavení zaměstnaných v NH v roce 2005, ČSÚ.

- Poznámka:
- Kzam 1 – zákonodárci, vedoucí a řídicí pracovníci;
 - Kzam 2 – vědečtí a odborní duševní pracovníci;
 - Kzam 3 – techničtí (zdravotničtí, pedagogičtí) pracovníci;
 - Kzam 4 – nižší administrativní pracovníci;
 - Kzam 5 – provozní pracovníci ve službách a obchodu;
 - Kzam 6 – dělníci v zemědělství, lesnictví a rybářství;
 - Kzam 7 – řemeslníci, výrobci a zpracovatelé;
 - Kzam 8 – obsluha strojů a zařízení;
 - Kzam 9 – pomocní a rekvalifikovaní pracovníci.

takové výše jako v podnikatelské sféře. Třebaže jsou mzdy zaměstnanců v Praze oproti jiným regionům opět vyšší ve všech kategoriích zaměstnání, rozdíly nejsou tak výrazné jako v podnikatelské sféře. Projevuje se tak zřejmý nivelizující vliv platových předpisů používaných ve většině organizací nepodnikatelského sektoru. Za povšimnutí zvláště stojí relativně malý rozdíl mezi mzdami pražských a mimopražských vědeckých a odborných duševních pracovníků, který je necelých 3500 Kč (ve srovnání s cca 11 500 Kč v podnikatelské sféře); v relativním vyjádření necelých 15 % (oproti 39 % v podnikatelském sektoru). Relativně největší rozdíly mezi platy v nepodnika-

Graf 37: Srovnání průměrné měsíční mzdy zaměstnanců podnikatelské sféry v Praze a v ostatních krajích České republiky podle klasifikace zaměstnání (KZAM)



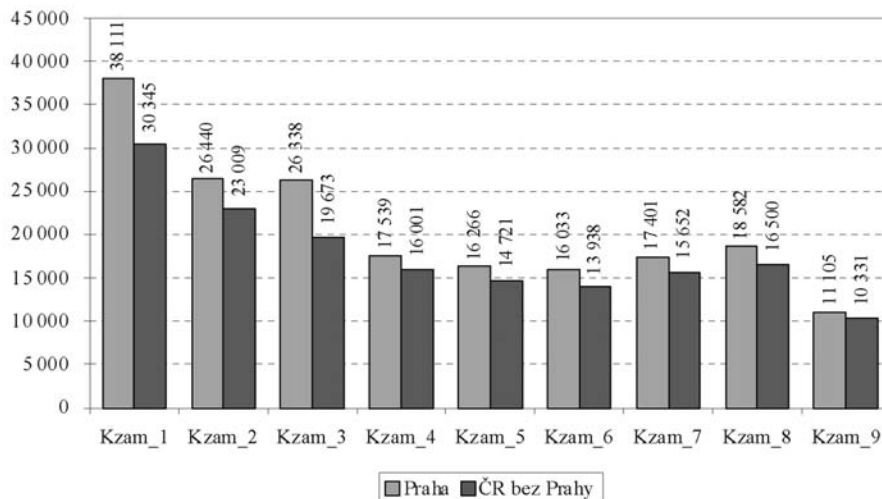
Zdroj: RSCP, Podnikatelská sféra, 1.–4. čtvrtletí 2005.

- Poznámka:
- Kzam 1 – zákonodárci, vedoucí a řídicí pracovníci;
 - Kzam 2 – vědečtí a odborní duševní pracovníci;
 - Kzam 3 – techničtí (zdravotničtí, pedagogičtí) pracovníci;
 - Kzam 4 – nižší administrativní pracovníci;
 - Kzam 5 – provozní pracovníci ve službách a obchodu;
 - Kzam 6 – dělníci v zemědělství, lesnictví a rybářství;
 - Kzam 7 – řemeslníci, výrobci a zpracovatelé;
 - Kzam 8 – obsluha strojů a zařízení;
 - Kzam 9 – pomocní a rekvalifikovaní pracovníci.

telské sféře v Praze a mimo Prahu nalezneme u kategorie technických pracovníků, kde pražské průměry přesahují analogická mimopražská čísla o téměř 7000 Kč (33 %), což je srovnatelné se situací v podnikatelské sféře.

Skutečnost, že platové rozdíly mezi zaměstnanci v Praze a zaměstnanci mimopražskými rostou se zvyšující se kvalifikací a odborností práce, není sama o sobě zase tolik překvapivá. Významná je ovšem variabilita těchto rozdílů. *S trochou nadsázky se*

Graf 38: Srovnání průměrné měsíční mzdy zaměstnanců nepodnikatelské sféry v Praze a v ostatních krajích České republiky podle klasifikace zaměstnání (KZAM)



Zdroj: RSCP, Nepodnikatelská sféra, 1.–4. čtvrtletí 2005.

Poznámka: Kzam 1 – zákonodárci, vedoucí a řídicí pracovníci;
 Kzam 2 – vědečtí a odborní duševní pracovníci;
 Kzam 3 – techničtí (zdravotničtí, pedagogičtí) pracovníci;
 Kzam 4 – nižší administrativní pracovníci;
 Kzam 5 – provozní pracovníci ve službách a obchodu;
 Kzam 6 – dělníci v zemědělství, lesnictví a rybářství;
 Kzam 7 – řemeslníci, výrobci a zpracovatelé;
 Kzam 8 – obsluha strojů a zařízení;
 Kzam 9 – pomocní a rekvalifikovaní pracovníci.

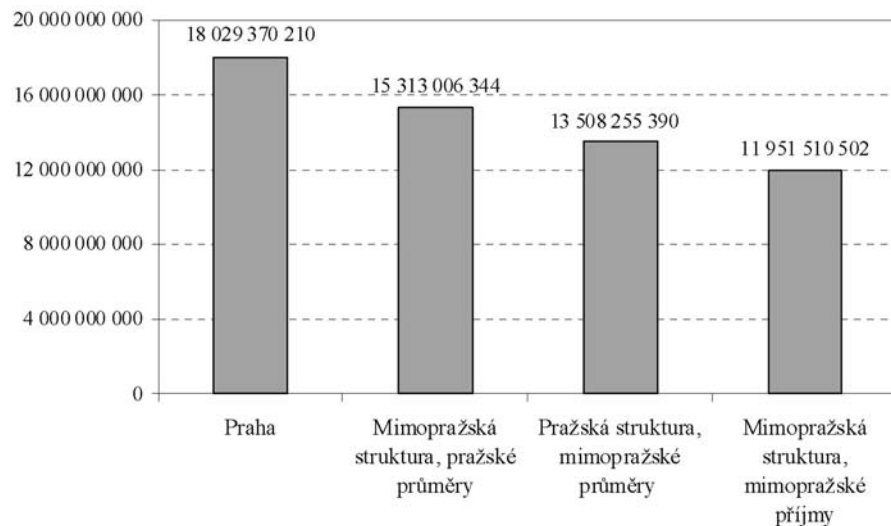
dá říci, že proslulé „vysoké pražské mzdy“ jsou především důsledkem výrazně vyšších mezd zaměstnanců kvalifikovaných a vysoce kvalifikovaných profesí, zvláště těch, kteří pracují v podnikatelském sektoru – lidé s nízkou kvalifikací se na „vysokých pražských mzdách“ v podstatě nepodílejí. To by ovšem mohl být jeden z faktorů, které způsobují nestandardně vysoké hodnoty indikátoru P/I v Praze. Dá se totiž předpokládat, že mezi lidmi, kteří si pořizují vlastnické bydlení, a svojí poptávkou se tak spolupodílejí na cenové hladině nemovitostí v Praze, jsou lidé zaměstnaní

v nejvyšších třídách klasifikace zaměstnání výrazně nadreprezentováni. Na hodnotě jmenovatele indikátoru P/I se ovšem nej kvalifikovanější pracovníci podílejí úměrně jejich počtu v populaci. Jinými slovy: pražské ceny nemovitostí jsou, mimo jiné, taženy vzhůru relativně vysokou kupní silou lidí z nejvíce vydělávajících skupin zaměstnanců, kdežto průměrné pražské mzdy jsou „taženy dolů“ relativně nízkými mzdami méně kvalifikovaných obyvatel Prahy. Praha tak působí jako magnet pro kvalifikované pracovníky z celé země, kteří si zde, díky svým relativně slušným mzdám, mohou dovolit pořídit i relativně drahé vlastní bydlení.

Výše zmíněná teze o migraci kvalifikovaných, a tudíž i lépe placených pracovníků do Prahy byla jen částečně ověřována prostřednictvím migrační statistiky ČSÚ. Z údajů publikovaných ČSÚ vyplývá, že oficiální obrat stěhování (počet přistěhovalých + počet vystěhovalých) v Praze rostl výrazně v letech 2001–2004, přičemž tento trend zůstal zachován i v letech 2005 a 2006 (ČSÚ 2007). V úhrnu za roky 1991–2004 vykazuje Praha negativní migrační saldo (počet přistěhovalých mínus počet vystěhovalých) ve výši 15 905 obyvatel (ČSÚ 2005). Migračně ztrátová (tj. počet vystěhovalých byl vyšší než počet přistěhovalých) byla Praha pouze v letech 1998–2001, v ostatních letech období 1991–2006 byla migračně zisková. **Za sledované období měla Praha kladné migrační saldo se všemi kraji s výjimkou kraje Středočeského, s nímž ovšem byla „výměna“ obyvatel nejintenzivnější, a v konečném důsledku vedla k výše zmíněnému negativnímu migračnímu saldu. Kladné hodnoty migračního salda měla Praha zejména se všemi moravskými kraji, zvláště pak s krajem Moravskoslezským (5966 obyvatel) a Jihomoravským (4263 obyvatel), z českých krajů pak zejména s krajem Karlovarským (3021 obyvatel).**

Úbytek počtu obyvatel v důsledku stěhování se projevil u všech věkových skupin, výjimkou byla pouze věková kategorie 18–32 let, v níž počet přistěhovalých do Prahy převýšil počet vystěhovalých (ČSÚ 2005). **Z hlediska vzdělanostní struktury se úbytek obyvatel v Praze v důsledku stěhování projevil u všech vzdělanostních kategorií s výjimkou vysokoškolských; počet osob s VŠ vzděláním přistěhovalých do Prahy převýšil počet vystěhovalých osob s VŠ vzděláním v souhrnu za období 1991–2004 o téměř 8 tisíc osob (ČSÚ 2005).** Migrační statistika navíc vychází pouze z oficiálních údajů o přehlášení trvalého pobytu, přitom ovšem koupě bytu není vázána na přehlášení trvalého pobytu – v některých případech, těžko kvantifikovatelných, tudíž mohlo rovněž dojít ke koupi bytu migrující domácnosti zachovávající si původní trvalý pobyt.

Graf 39: Simulace absolutního objemu disponibilních mzdových prostředků v Praze za různých předpokladů – srovnání vlivu odlišné struktury podle klasifikace zaměstnání (KZAM) a odlišné mzdové úrovně v rámci srovnatelných tříd zaměstnání (údaje v Kč celkem)



Zdroj: RSCP, Podnikatelská i nepodnikatelská sféra, 1.–4. čtvrtletí 2005; 205R (K) Klasifikace zaměstnání a postavení zaměstnaných v NH v roce 2005, ČSÚ.

Poznámka: Celkový objem mzdových příjmů v Praze je vypočítán jako součin průměrné mzdy v jednotlivých kategoriích třídění KZAM v podnikatelské i nepodnikatelské sféře a odhadu reálného počtu zaměstnanců dané kategorie podle ČSÚ. U mzdových příjmů s mimopražskou strukturou jsou pražské průměrné mzdy násobeny odhadem počtu zaměstnanců podle relativního zastoupení kategorií zaměstnání v mimopražských krajích. U mzdových příjmů s mimopražskými průměry jsou naopak pražské průměry nahrazeny průměrnou mzdou v ostatních krajích ČR a struktura zůstává stejná. Struktura i průměrná mzda je nahrazena u objemu mezd s mimopražskými průměry i mimopražskou strukturou.

Obdobně jako v předchozí podkapitole se pokusíme zjistit, nakolik je vyšší průměrná mzda v Praze ovlivněna rozdíly ve struktuře zaměstnanců podle různých tříd zaměst-

nání a nakolik je ovlivněna faktem, že pražské mzdy jsou vyšší v jednotlivých kategoriích zaměstnání. Opět jsme simulovali hodnotu celkového objemu mzdových prostředků v Praze za hypotetických předpokladů, že by v Praze byla mimopražská struktura zaměstnání a pražské mzdy, že by v Praze byla pražská struktura tříd zaměstnání, ale mimopražské průměrné mzdy pro jednotlivé třídy zaměstnání, a konečně že by v Praze byly mimopražská struktura tříd zaměstnání i mimopražské mzdy. Výsledek simulace zachycuje graf 39. Celkové měsíční mzdové příjmy měřené za základě výběrového šetření pracovních sil provedeného firmou Trexima v Praze dosahují výše 18,03 mld. Kč.²⁶ Zavedením mimopražské struktury by se objem mezd v Praze snížil na 15,31 mld. Kč. Jestliže by v Praze při zachování struktury zaměstnání byly mimopražské mzdy, mzdové příjmy by klesly více, na 13,51 mld. Kč. Konečně v případě, že by v Praze byla struktura podle tříd zaměstnání stejná jako mimo Prahu a zároveň by Pražané zaměstnaní v příslušných třídách zaměstnání pobírali stejné mzdy jako jejich kolegové mimo Prahu, celkový objem disponibilních mzdových prostředků by klesl na 11,96 mld. Kč, což představuje jen 66 % skutečných mzdových příjmů. *Ze simulace je zřejmé, že na rozdíl v celkovém objemu mzdových příjmů mezi Prahou a mimopražskými regiony (a v důsledku i na odlišné průměrné mzdy v Praze a mimo Prahu) se nejvyšší měrou podílí výrazně odlišná úroveň průměrných mezd v jednotlivých třídách zaměstnání, ovšem odlišnost struktury (tj. větší podíl zaměstnanců vyšších tříd zaměstnání v Praze) hraje také značnou roli.*

3. Příjmy ze stínové ekonomiky

Dalším z možných důvodů, které by mohly způsobovat neobvykle vysokou hodnotu indikátoru *P/I* v Praze, může teoreticky být vyšší hodnota příjmů ze stínové ekonomiky v Praze ve srovnání s hodnotou neregistrovaných příjmů ze stínové ekonomiky mimo Prahu. Na otázku, co to je šedá ekonomika, je možno odpovědět řadou definic. Obecně chápeme stínovou či šedou ekonomiku jako stínové aktivity, transakce, platby a příjmy, které se uskutečňují mimo oficiální ekonomiku. Existuje ovšem značný rozdíl mezi neoficiální ekonomikou a neoficiálním sektorem. Část aktivit oficiálního

²⁶ Tato hodnota se díky odlišné metodice sběru dat i odlišným definicím liší od údajů, který vychází ze statistik ČSÚ. V tomto okamžiku není ovšem podstatná absolutní hodnota, ale její srovnání s modelovými simulacemi uvedenými ve druhém, třetím a čtvrtém sloupci.

sektoru totiž spadá do neoficiální ekonomiky. Fassmann (2000: 18) definuje stínovou ekonomiku jako „příjmy, resp. činnosti, jejichž nejbyťostnějším zájmem je, aby zůstaly skryty (alespoň před orgány státního represivního aparátu), dále neformální aktivity nebo transakce, které nezahrnují platby a které jsou určeny k tomu, aby ušetřily nákupy, a konečně ty činnosti, které v konečném důsledku sice vedou k oficiálním příjmům, ale jejichž samotný zdroj, či lépe řečeno cesta jejich nabytí, je v rozporu s platnými zákonnými pravidly, nařízeními a dohodami.“

Fassmann (2000) stínovou ekonomiku dle této definice rozčleňuje na „černý sektor“, zahrnující neformální transakce směřující ke zvětšení příjmu vytvořeného či obdrženeho, a domácnostní a komunální sektor, zachycující stínové aktivity postrádající následné transakce či platby, jež jsou určeny k ušetření nákupu (domácí práce, výměnný obchod a naturální směny). První část stínové ekonomiky představující neformální transakce směřující ke zvětšení příjmu se skládá z:

- připojených stínových aktivit – stínové aktivity, u nichž příjmový přírůstek zůstává firmě (např. falšování firemních knih za účelem daňových úniků);
- poloautonomních neformálních aktivit – neformální výroba zboží a služeb pro formální sektor (např. subdodávající podnikatelé a část domácích prací v malých dílnách) a přesun oficiálního zboží do neoficiálního sektoru a jeho prodej na neformálním trhu;
- autonomních stínových aktivit – neformální výroba finálního zboží a služeb.

Český statistický úřad chápe stínovou ekonomiku především jako nezjištěnou ekonomiku a rozlišuje tři hlavní typy stínové ekonomiky dle metodiky SNA93²⁷ (Ondruš 1999):

- skrytou ekonomiku formálních sektorů, která se dále dělí na skrytou ekonomiku ze statistických důvodů (nedostatky ve statistickém zpracování) a na skrytou ekonomiku z ekonomických důvodů (zkreslování údajů za účelem snížení daní);
- neformální ekonomiku, která představuje netržní činnosti (samožásobitelství) i činnosti tržní (spropitné, tzv. fušky, pronájem bytů či chat, nepřiznané příjmy ze zemědělství atd.);

- nelegální ekonomiku, což jsou nelegální produkční činnosti (např. padělání zboží), nelegální přerodělovací činnosti (např. krádeže a vloupání) a legální produkční činnosti prováděné nelegálně (např. nelegální výroba alkoholu).

Odhady rozsahu stínové ekonomiky je možné rozdělit do dvou základních skupin: odhady přímé a nepřímé (Fassmann 2000). Přímé odhady jsou založeny na výběrových šetřeních mezi obyvatelstvem, nebo jde o odhady na základě sledování daňových úniků, tj. z výsledků namátkových kontrol daňových poplatníků se konstruuje model, který je poté zevšeobecněn pro celou zemi. Nepřímé metody odhadují rozsah stínové ekonomiky sledováním stop, které zanechala v ekonomice oficiální.

Základní a zároveň nejintuitivnější nepřímou metodou je *metoda rozporů* neboli měření rozporů mezi příjmy a výdaji, a to buď na základě národních účtů, nebo na základě průzkumů rodinných rozpočtů. Metoda vychází z předpokladu, že zachycené příjmy ve statistikách jsou podceněny o příjmy z šedé ekonomiky, zatímco nákupy opírající se o tyto příjmy jsou z větší části registrovány oficiální statistikou. Ač se tento přístup zdá být logický a jasný, tato metoda naráží na celou řadu výhrad; např. příjmy a výdaje jsou měřeny s určitým stupněm omylu, řada položek je na obou stranách odhadována, v praxi se často strana výdajů a příjmů makroagregátu nesestavuje nezávisle a svoji roli hraje rovněž neschopnost odlišit rozsah stínové ekonomiky od nedostatků v záznamech statistiky.

Za další často používané nepřímé metody lze považovat monetární metody, metody fyzikálního imputu a metodu nenaplněné proměnné. *Monetární metody* považují anomálie v monetárních proměnných za následek stínové ekonomiky. Na rozdíl od této metody *metoda fyzikálního imputu* hledá následek stínové ekonomiky v jiné oblasti, a to v rozdílech mezi vývojem HDP a spotřebou energie. Poslední poměrně používanou metodou je *metoda nenaplněné proměnné*, jež se snaží na základě závislosti mezi zvolenými determinanty (např. daňové zatížení, míra nezaměstnanosti či břemeno předpisů) a indikátory stínové ekonomiky (např. růst reálného HDP) odhadnout tzv. nenaplněnou proměnnou (rozsah stínové ekonomiky). *Výhrady k těmto metodám a mnohdy rozporné výsledky však spíše hovoří pro odmítnutí těchto metod než pro*

²⁷ Tato metodika byla připravena zástupci MMF, EU, OECD, OSN a Světovou bankou a byla vydána v knize *Systém národních účtů* v roce 1993; běžně je citována jako SNA93.

jejich použití, čímž se dále prohlubuje problematičnost měření stínové ekonomiky. Pochybnosti o použití makroekonomických metod platí zvláště v transformovaných zemích (Fassmann 2000, 2003; Hanousek, Palda 2004; Schneider 2005), kde určité makroekonomické ukazatele nejsou stabilní. *Navíc makroekonomické odhady stínové ekonomiky podávají pouze informaci o míře stínové ekonomiky v celé České republice, a tudíž jsou pro regionální srovnání nevhodné.* Míra šedé ekonomiky v ČR vypočítaná podle těchto metod se v letech 2001, 2002 a 2003 pohybuje v rozmezí od 20 % oficiálního HDP po 3 % oficiálního HDP.

V ČR se dlouhodobě stínovou ekonomikou zabývá Fassmann (2000, 2003), který napsal dvě studie zabývající se metodami měření stínové ekonomiky i výsledky těchto měření v ČR. Výzkumný tým CERGE pod vedením prof. Hanouska provádí rovněž v ČR ojedinělé terénní šetření zaměřené na šedou ekonomiku. Od roku 2000 je ve dvouletých intervalech dotazováno zhruba 1 000 respondentů. Toto dotazníkové šetření ovšem není primárně zaměřeno na příjmy z šedé ekonomiky, nýbrž na daňové úniky. V rámci šetření jsou nicméně respondenti dotazováni na šedou ekonomiku na třech úrovních. V první řadě respondenti odhadují míru šedé ekonomiky v ČR a míru participace jejich známých na šedé ekonomice, další stupeň představuje tzv. pasivní šedá ekonomika, tj. zda si respondent vědomě koupil zboží pocházející z šedé ekonomiky, a v poslední řadě respondenti odpovídají na otázku, zda se sami podílejí na šedé ekonomice a jaké byly jejich příjmy z šedé ekonomiky v uplynulém roce. Zvláště poslední typ otázek se u dotazníků ukazuje jako velmi problematický, neboť menší rozsah přiznaných aktivit při sebehodnocení je pravděpodobně následkem velké citlivosti otázek zaměřených přímo na respondenta, o čemž svědčí i velká míra odmítnutých odpovědí.

Z průzkumu provedeného v roce 2004 vyplývá, že 21 % dotázaných mělo v daném roce příjmy z šedé ekonomiky, z čehož pouze 2 % respondentů tyto příjmy mělo čas-

to. Odhady respondentů, jak občané ČR participují na šedé ekonomice, stejně jako odhady participace přátel, jsou značně vyšší; podle odhadů v průměru čtyři lidé z deseti mají v České republice příjmy z šedé ekonomiky. *Výsledky tohoto výzkumu opět nelze kvůli nízké reprezentativitě výběrového vzorku v regionech nijak použít pro regionální srovnání.* Výsledky však naznačují, že příjmy z šedé ekonomiky nejsou v České republice marginální, nicméně zjistit skutečnou výši těchto příjmů je problematické.

ČSÚ provádí každoroční revize výpočtu HDP a HND, jejichž cílem je úplnost statistického zachycení ekonomiky, která je požadována Eurostatem ve všech zemích EU (Ondruš 2001, 2003). Úpravy směřují k odstranění sedmi typů neúplností, jejichž rozsah je odhadován jak sledováním rozporů mezi různými statistikami, tak expertním šetřením. Neúplnosti představují zejména jednotky úmyslně neevidované (např. podnikání „nezaměstnaných“), jednotky bez povinnosti zapsání do registru (např. zemědělské samozásobitelství), registrovaní podnikatelé nepodléhající zjišťování (např. tzv. svobodná zaměstnání), dále pak záměrné zkreslování vykazovaných údajů s cílem vyhnout se placení daní a ostatní statistické nedostatky (hlavně spropitné a naturální mzdy). V rámci úprav HDP jsou každoročně také odhadovány neevidované náhrady zaměstnanců²⁸ v jednotlivých odvětvích ekonomické činnosti. ČSÚ tyto odhady neposkytuje pro jednotlivé kraje ČR a dělá je jen na národní úrovni. Neevidované náhrady zaměstnancům za rok 2004 v České republice dosahovaly podle odhadů ČSÚ 35 113 mld. Kč, což představuje asi 2,92 % oficiálních náhrad zaměstnancům a 1,41 % oficiální hrubé přidané hodnoty v ČR.²⁹ Jednotlivá odvětví ekonomiky se v tomto ohledu značně liší. Nejvyšší podíl neevidovaných náhrad zaměstnancům ČSÚ zjistila v odvětvích jako jsou pohostinství a ubytování (9,5 %), výroba kancelářských strojů a počítačů (5,9 %), osobní služby (5,3 %), maloobchod a opravy spotřebního zboží (4,0 %) nebo zemědělství (3,9 %).

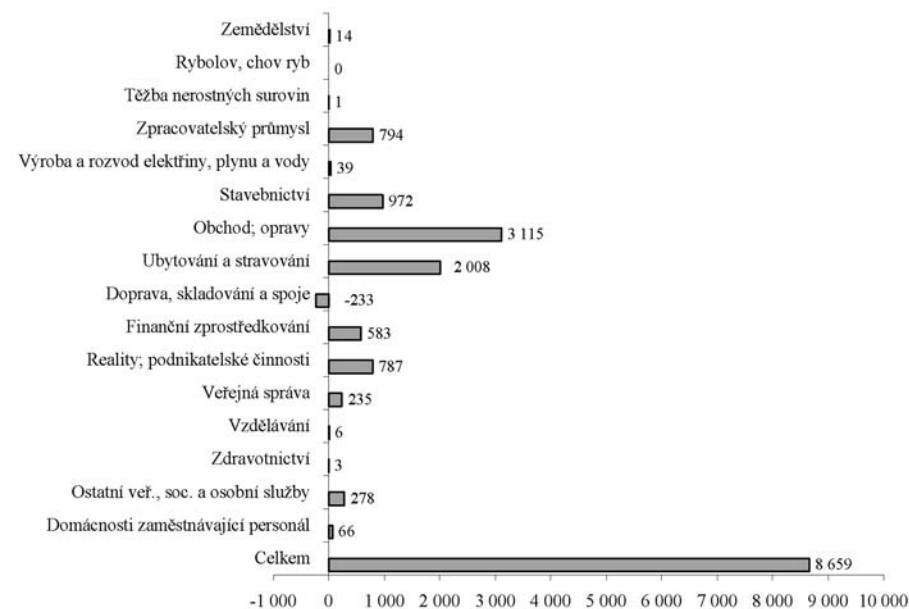
²⁸ Náhrady zaměstnancům se definují jako celková odměna, peněžní nebo naturální, kterou má platit zaměstnavatel zaměstnanci za jím provedenou práci v daném účetním období. Náhrady zaměstnancům obsahují peněžní a naturální mzdy a platy, skutečné sociální příspěvky zaměstnavatelů a imputované sociální příspěvky zaměstnavatelů.

²⁹ *Hrubá přidaná hodnota* představuje nově vytvořenou hodnotu, kterou získají institucionální jednotky z používání svých kapacit. Je stanovena jako rozdíl mezi celkovou produkcí, oceněnou v základních cenách, a mezispotřebou, oceněnou v kupních cenách. Hrubá přidaná hodnota se počítá za odvětví OKEČ či za institucionální sektory/sub-sektory. Snížením přidané hodnoty o spotřebu fixního kapitálu získáme *Čistou přidanou hodnotu* a souhrn hrubé přidané hodnoty za všechna odvětví národního hospodářství zvýšený o čisté daně z produktu představuje HDP.

Přestože jsou odhady nevidovaných náhrad zaměstnancům zpracovávány ČSÚ jen na národní úrovni, je možné data ČSÚ alespoň částečně využít k odhadům situace v jednotlivých krajích. Rozdíly v míře šedé ekonomiky mezi jednotlivými kraji závisí na dvou odlišných faktorech – na regionálních rozdílech v míře šedé ekonomiky v rámci téhož ekonomického odvětví a regionálních rozdílech v samotné struktuře ekonomických odvětví. Lze si například představit, že v Praze je v sektoru stravování větší podíl příjmů ze spropitného a větší podíl účetně neregistrovaného obrátu než v jiných krajích díky většímu počtu zákazníků, většímu obrátu provozoven, většímu podílu cizinců a horší kontrolovatelnosti podniků ze strany úřadů. Je ovšem také možné, že podíl neregistrovaných příjmů u opravářů spotřebního zboží je vyšší mimo Prahu, protože v Praze v tomto sektoru působí spíše velké firmy, u nichž prochází účetnictví auditem, zatímco v mimopražských regionech je spíše doménou drobných živnostníků, u nichž je míra kontroly jejich účetnictví méně přísná. Ačkoliv naše úvahy mohou být správné, je zřejmé, že jde *de facto* jen o hypotézy, bez jejichž ověření je není možné brát za základ jakýchkoliv pokusů kvantifikovat rozdíly v míře neregistrované ekonomiky mezi Prahou a ostatními regiony v České republice. Protože žádná data o regionálních rozdílech v podílu neregistrovaných příjmů v rámci jednotlivých odvětví nejsou k dispozici, pokusíme se soustředit pouze na posouzení druhého ze zmiňovaných faktorů – potenciálního vlivu odlišností v samotné odvětvové struktuře. Je totiž teoreticky možné, že jsou v Praze „nadreprezentována“ odvětví, u nichž ČSÚ odhaduje vyšší podíl neregistrovaných příjmů, a v důsledku toho se neregistrované příjmy podílejí na celkových příjmech pražské populace více než jinde.

Abychom mohli ověřit výše uvedenou hypotézu, musíme vycházet z předpokladu, že ve všech krajích ČR je v jednotlivých odvětvích ekonomické činnosti (OKEČ) stejná míra šedé ekonomiky. Potom můžeme na základě údajů o hrubé přidané hodnotě v jednotlivých krajích ČR podle třídění OKEČ³⁰ odhadnout nevidované náhrady zaměstnancům v Praze a porovnat je s nevidovanými náhradami zaměstnancům v ostatních krajích. Při výpočtu postupujeme ve dvou krocích. Nejprve z dat ČSÚ za celou Českou republiku zjistíme podíly nevidovaných náhrad zaměstnancům v jednotlivých odvětvích. Ve druhém kroku aplikujeme tyto podíly na strukturu odvětví v Praze a odhadneme

Graf 40: Odhad celkového objemu nevidovaných náhrad zaměstnancům v Praze v roce 2004 podle odvětví (v mil. Kč)



Zdroj: Interní dokumenty ČSÚ o nevidovaných náhradách zaměstnancům, vlastní výpočet.

Poznámka: Záporná hodnota u nevidovaných příjmů vypovídá o tom, že z nějakého důvodu byly oficiální statistiky u tohoto odvětví nadhodnoceny.

absolutní hodnotu nevidovaných náhrad v jednotlivých odvětvích ekonomiky v Praze; z absolutních hodnot za jednotlivá odvětví nakonec dostaneme odhad celkového objemu nevidovaných náhrad za Prahu jako celek (graf 40). **Takto odhadnuté nevidované náhrady zaměstnancům v Praze v roce 2004 činily celkem 8 658 mld. Kč. Tato částka samozřejmě zvyšuje celkové příjmy obyvatel Prahy, a naopak snižuje relativní cenu bydlení ve vztahu k příjmům (*P/I*). Je ovšem nutné mít na paměti, že ačkoliv je tato suma v absolutní hodnotě velká, v souhrnu představuje pouze 1,47 % hrubé přidané hodnoty vytvořené v Praze, a tedy i její „korekční“ vliv na hodnotu**

³⁰ Pro odhad nevidovaných náhrad zaměstnancům by bylo pravděpodobně vhodnější použít údaje o náhradách zaměstnanců v jednotlivých odvětvích a krajích ČR, informace o náhradách zaměstnanců nejsou však k dispozici na regionální úrovni.

P/I v Praze je velmi malý. Ještě menší je její vliv na rozdíly v hodnotě P/I mezi Prahou a ostatními regiony České republiky. I v ostatních krajích existují samozřejmě neevidované náhrady zaměstnancům, ačkoliv jsou podle našich výpočtů relativně o něco nižší – dosahují 1,39 % hrubé přidané hodnoty vytvořené mimo Prahu. Tento rozdíl mezi Prahou a mimopražskými regiony je důsledkem skutečnosti, že v Praze mají sektory pohostinství a ubytování, obchodu a oprav, v nichž je obecně vysoký podíl neevidovaných náhrad zaměstnancům, ve struktuře místní ekonomiky větší váhu než jinde.

Zdá se tedy, že samotné rozdíly ve struktuře odvětví ekonomiky nemohou být příčinou významně většího objemu disponibilních finančních prostředků pocházejících ze stínové ekonomiky, které by mohly vstupovat na trh s bydlením, a vytvářet tak tlak na zvyšování hodnoty indikátoru P/I. Ovšem vzhledem k tomu, že nemáme žádné informace o tom, zda a případně jak mnoho se liší podíl příjmů z šedé ekonomiky mezi Prahou a mimopražskými regiony v rámci jednotlivých odvětví, nemůžeme na základě naší dostupných datových zdrojů potenciální vliv příjmů z šedé ekonomiky na hodnoty indikátoru P/I zcela vyloučit. Jisté je jen to, že by získání podrobnějších informací vyžadovalo specializované šetření, které je mimo rozsah této studie.

4. Spekulace (investování) s bytovým fondem

Je velmi těžké odhadnout míru spekulací (na cenový růst) nebo prostě investic (koupě k pronájmu) v Praze. Respondenti výzkumu *Bytová výstavba 2007* a *Realitní kanceláře 2007*, tedy výzkumů mezi významnými aktéry na rezidenčním realitním trhu v Praze provedených výhradně v rámci tohoto projektu, měli odhadnout, jaký je podle jejich názoru přibližně *podíl z ročně prodaných starších a nových bytů, které jsou zakoupeny čistě za účelem dalšího pronájmu – průměrný uváděný podíl činil dle výzkumu Bytová výstavba 2007 32 % u starších bytů (dle výzkumu Realitní kanceláře 2007 20 % u starších bytů) a 25 % u nových bytů (dle výzkumu Realitní kanceláře 2007 26 % u nových bytů), přičemž je potřeba zmínit, že ve výzkumu Bytová výstavba 2007 na otázku týkající se starších bytů neodpovědělo 53 % dotázaných a na otázku týkající se nových bytů 18 % dotázaných (odhadovaný podíl u starších bytů tak bude zatížen značnou chybou).* V případě starších bytů nakoupených pro účel další-

ho pronájmu uváděli dotázaní zástupci investorů průměrně 30% podíl, zástupci stavebních firem 35% podíl a zástupci developerů, z nichž ovšem většina na otázku neodpověděla, „jen“ v průměru 26% podíl. *Odhad investorů a zástupců realitních kanceláří by pro segment starších bytů mohl být skutečnosti nejbližší, tedy 20 %–30 % z prodaných starších bytů; i v tomto případě je však nutné vzít v úvahu, že se jedná pouze o kvalifikovaný odhad lidí aktivně působících v této oblasti.* V případě nových bytů uváděli dotázaní developeři průměrně 23% podíl, investoři 35% podíl a stavební firmy 28% podíl; *odhad developerů, tedy 23% podíl na prodaných nových bytech, by mohl být pro segment nové bytové výstavby skutečnosti nejbližší. Je ovšem nutné upozornit na to, že určitá část bytů se stává „investicí“, aniž by byla předtím koupena na trhu – byt byl například získán dědictvím, privatizací obecních bytů, převodem mezi příbuznými. Je zřejmě stále častější, že takto získané byty jsou namísto jejich prodeje pronajaty. Ačkoliv je velmi obtížné odhadnout, jaký je celkový podíl vlastníků bytů s trvalým bydlištěm mimo dům, kde se tyto byty nachází, tedy opět určitým způsobem odhadnout celkový podíl „investorů“ do bytů v Praze, podle velmi hrubého odhadu informovaného investora, se kterým byl proveden rozhovor, by tento podíl v Praze mohl být vyšší než 40 %. Z odhadů respondentů pohybujících se každodenně na realitním trhu se tudíž zdá, že podíl investic do bytů v Praze není rozhodně zanedbatelný.*

Respondenti výzkumu byli rovněž dotázáni, zdali by mohli odhadnout, jak vysoký podíl z ročně prodaných starších i nových bytů zůstane po koupi prázdných, tj. koupě bytu pro investici počítá pouze s cenovým zhodnocením v budoucnu. Průměrně uváděný podíl dle výsledku výzkumu *Bytová výstavba 2007* činil 9 % u starších bytů a 8 % u nových bytů, přičemž opět 51 % dotázaných neodpovědělo na otázku týkající se starších bytů a 31 % dotázaných na otázku týkající se nových bytů. Nejvyšší podíl spekulativních nákupů v segmentu starších bytů odhadují zástupci stavebních firem (v průměru 10 %) a výrobců stavebních materiálů (19 %); naopak developeři uvádí pouze 5 % a investoři 7 % a zástupci realitních kanceláří jen 4 %. Opět je možné předpokládat, že odhad investorů by se mohl realitě blížit nejvíce. Podobně i dle názoru makléřů není čistá spekulace na růst cen bytů spojená s jeho koupí a pozdějším prodejem, aniž by byl byt v mezidobí nabídnut k pronájmu, příliš častým jevem. Nejvyšší podíl spekulativních nákupů v segmentu nových bytů odhadují opět stavební firmy (9 %); developeři uvádí 8 %, investoři 6 % a realitní makléři 5 %. *Je patrné, že při od-*

hadu spekulací v segmentu nových bytů panuje mezi respondenty mnohem větší shoda a 6–8% podíl spekulativních nákupů spoléhajících čistě na cenové zhodnocení kapitálu v budoucnu by se mohl blížit reálné situaci.

Respondenti byli nakonec rovněž dotázáni, zdali by mohli odhadnout podíl z ročně prodaných starších i nových bytů, které jsou koupeny cizinci, ať už pro vlastní bydlení, nebo pro investici. Nejvíce odpovědí realitních makléřů se pohybovalo v rozmezí mezi 10 a 20 %; do tohoto intervalu umístila svůj odhad v případě starších bytů téměř polovina dotázaných výzkumu Realitní kanceláře 2007. Velmi podobný byl odhad i u nových bytů, v průměru jen o několik procent vyšší. Podobné výsledky ukázal i výzkum Bytová výstavba 2007: v segmentu starších bytů byl průměrný podíl bytů nakoupených cizinci odhadován zástupci investorů, developerů a stavebních firem na 14 % (stavebními firmami na 17 %, investory na 10 %, developery na 12 %) a analogicky v segmentu nových bytů byl tento podíl v průměru odhadován na 15 % (15 % developery, 7 % investory a 19 % stavebními firmami). V případě druhého výzkumu je však nutné upozornit na to, že u starších bytů na otázku neodpovědělo 57 % dotázaných, v případě nových bytů 24 % dotázaných. Vedle odhadovaného rozsahu samotných čistých investic plynoucích ze strany českých občanů jsou tak investice cizinců spíše menší. Jak bylo výše uvedeno, vliv investic a nákupů cizinci respondenti považují sice za důležitý faktor, nicméně ve srovnání s jinými za ten méně podstatný. Na druhou stranu uváděné průměrné odhady celkových investic, a to zejména ze strany českých občanů, jsou relativně vysoké a poukazují na to, že míra investic je v Praze vysoká; vliv investičních nákupů na ceny bytů tak s velkou pravděpodobností nebude marginální.

Co se týká nákupů ze strany cizinců, pak jeden z dobře informovaných dotázaných v doplňkových hloubkových rozhovorech uvádí:

„Dneska je to poměrně zajímavý fenomén těch drobných irských a britských investorů, kteří přes nějaké struktury tady nakupují ty byty, a zase si myslím, že v tom hodně hraje roli to, že je to zrovna Praha, prostě si kupují byt v Praze, myslím si, že stejně by se nechovali, kdyby si kupovali byt ve Varšavě, ačkoliv ekonomicky ty země jeví poměrně stejné parametry...“

I jiní účastníci rozhovorů uvádí příklady některých zahraničních investorů:

„My se setkáváme často s tím, že díky tomu, že sem přichází zahraniční fondy, které vlastně kupují balíky bytů jako investici, tak tím je taky hodně tažená ta poptávka. (...) Já taky řeším projekt na Praze 8. Tam je 280 metrů a já, kdybych chtěl, tak to přeženu, tak to prodám celý zahraničním investorům. Jenže ten projekt potom, já za prvé nevím, kdo si to pronajme, a za druhé je to neprovozovatelné, protože oni za sebe stanoví zástupce apod. Takže to je vždycky na míře uvážení té firmy, kolik procent pustí jakoby regulovaně zahraničním investorům. (...) Když je to rozumný projekt blízko nebo v nějakém dosahu centru, tak je to atraktivní a spousta těch zahraničních kupujících sem ani nejede. Oni to koupí přes realitku, která jim to všechno zprostředkuje a podepíše na základě plných mocí, a oni se sem přijedou podívat, až když je to hotové...“

„To může být víc. To závisí na projektu, na tom, jak je nastavená cenová hladina, a v případě nejmenovaného projektu na Praze 8 tam developer prodal zahraničním investorům asi 80 % toho baráku, protože prostě to bylo přeceněný a pro zahraniční investory je to pořád jako zajímavý.“

Jiný účastník rozhovorů však zdůrazňuje, že rozsah investic ze strany cizinců je ve srovnání s investicemi českých občanů výrazně menší:

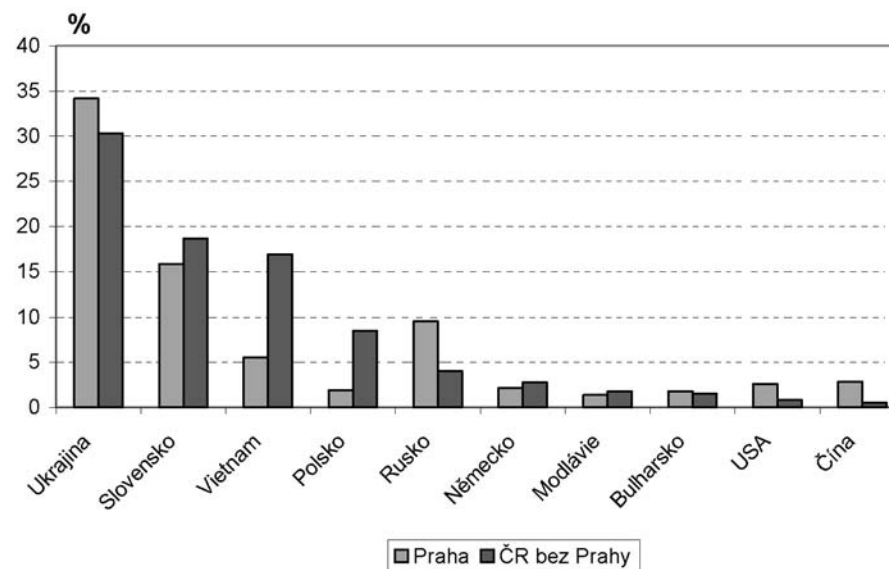
„...bohužel jsem odkázán na to, že se na to dívám sám, takže poměrně pracným způsobem si tady procházím nové projekty, které jsou už skončené, rozprodané a koukám se. Připouštím, že to mohou být cizinci, kteří se jmenují Jaroslav Novák, ale aby to byli takoví ti cizinci, co je opravdu poznám, tak to tam není, občas se tam objeví nějaká společnost, a když pak jdu přes justici a dívám se, jestli to jsou cizinci nebo ne, tak je to zase takové. (...) Takže mně vychází, že těch cizinců tady na tom trhu s byty je poměrně velmi málo ... a on říkal, no nezlobte se na mě, já mám za sebou několik projektů na Vinohradech, Na Hanspaulce, kousek od Hradu, krásné lokality a my jsme neprodali cizinci ani jeden z těch bytů a to my prodáváme luxusní, drahé byty.“

5. Cizinci v Praze a mimopražských regionech

Další z možných faktorů potenciálně ovlivňujících (či lépe „zkreslujících“) hodnotu indikátoru *P/I* v Praze mohou představovat „vysoké“ disponibilní příjmy cizinců žijících (nikoliv pouze investujících) v Praze, kteří mohou na jednu stranu vytvářet poptávku na trhu s bydlením a díky svým vyšším příjmům zde zvyšovat neúměrně ceny bydlení, přičemž jejich příjmy na druhou stranu nejsou zahrnuty do příjmů domácností zjišťovaných *Statistikou rodinných účtů* nebo *Mikrocensem*, a tudíž nejsou započítány do výše uváděného indexu *P/I*. V tomto případě tudíž nejde o to, jaký podíl prodaných bytů v Praze je koupěn cizinci, ale spíše o to, jaké jsou příjmy cizinců, kteří koupě bytů v Praze realizují. Je přirozeně nemožné zjistit pouze příjmy těch cizinců, kteří si v Praze koupili byt, a proto je nutné, jakkoliv tento postup má své významné nedostatky, vycházet při této analýze obecně z příjmů cizinců působících (trvale bydlících, pracujících) v Praze.

Z našeho pohledu zaměřeného na porovnávání situace v Praze a v mimopražských regionech je zvláště důležité prozkoumat, zda, a případně nakolik, se liší struktura cizinců žijících v Praze od struktury cizinců pobývajících v mimopražských regionech České republiky.³¹ Podle údajů Ředitelství služby cizinecké a pohraniční policie MV ČR žilo k 30. 6. 2006 v České republice oficiálně celkem 295 955 cizinců, z toho 125 849 cizinců s trvalým pobytem, 170 106 cizinců s některým z typů dlouhodobých pobytů nad 90 dnů (tj. přechodné pobyty občanů EU a jejich rodinných příslušníků, dále víza nad 90 dnů a povolení k dlouhodobému pobytu občanů zemí mimo EU). 32 % evidovaných cizinců představovali občané Ukrajiny, 18 % občané Slovenska a 13 % občané Vietnamu. Podrobnější údaje o struktuře cizinců podle jednotlivých krajů jsou k dispozici k 31. 12. 2005. V grafu 41 je zobrazeno procentuální zastoupení cizinců deseti nejčastěji se vyskytujících státních občanství, a to zvláště v Praze a mimo Prahu. Struktura cizinců pobývajících v Praze se do jisté míry liší od struktury cizinců pobývajících mimo Prahu. V Praze žije relativně o něco více Ukrajinců a Bulharů. Podstatně více jsou v Praze zastoupeni Rusové (kteří v Praze tvoří dokonce třetí nejpočetnější skupinu cizinců), a také Američané a Číňané (kterých je sice ve

Graf 41: Procentuální zastoupení cizinců podle státního občanství v Praze a mimo Prahu k 31. 12. 2005



Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty.

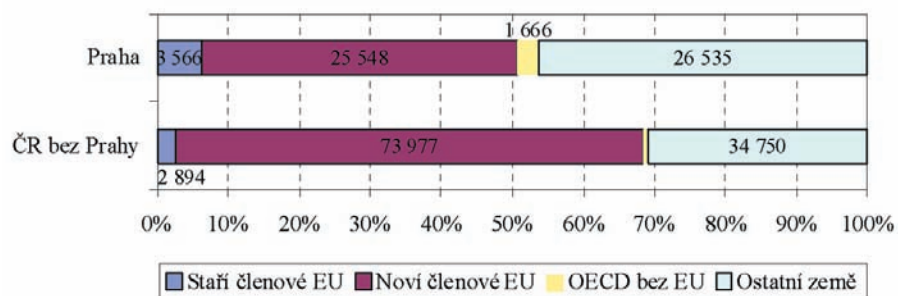
srovnáním s ostatními cizinci v absolutním počtu v Praze málo, ale jejich zastoupení v Praze je v relativním vyjádření více než trojnásobné než mimo Prahu). Naopak výrazně méně zastoupeni jsou v Praze Poláci a Vietnamci.

Pro posouzení možného vlivu cizinců na fungování trhu s bydlením, zvláště pak na hodnotu indikátoru *P/I*, může být užitečné mít informace nejen o počtech bydlících, ale i o počtech zaměstnaných cizinců a jejich struktuře. Data tohoto typu evidují úřady práce. Podle evidence úřadu práce v Praze bylo v Praze v červenci 2006 zaměstnáno 57 315 cizinců, z čehož největší část tvoří občané Slovenska (23 994) a Ukrajiny (19 254). Zmíněný počet zaměstnaných cizinců v Praze (57 315) představuje 34 % ze všech legálně zaměstnaných cizinců v České republice. Tento podíl je ještě vyšší

³¹ Pokud jde o cizince, je nutné mít na paměti, že statistická data, která jsou k dispozici, zachycují pouze situaci cizinců, kteří v České republice pobývají legálně. Kromě nich v zemi pobývá i určité množství nelegálních imigrantů, kteří také vstupují na trh s bydlením; o nich však máme jen málo informací, a proto nemůžeme jejich vliv na hodnotu indexu *P/I* analyzovat.

u zaměstnanců pocházejících z bohatších zemí – 55 % zaměstnanců pocházejících ze starých členských zemí EU a pracujících na území ČR pracuje v Praze. U zaměstnanců ze zemí OECD, které nejsou v Evropské unii, je tento podíl ještě vyšší – 69 % z nich pracuje v Praze. *Je zjevné, že struktura cizinců podle země původu se v Praze odlišuje od ostatních krajů ČR. Zaměstnanci pocházející z bohatších zemí jsou v Praze nadreprezentováni, jakkoliv je tento rozdíl relativně malý* (graf 42).

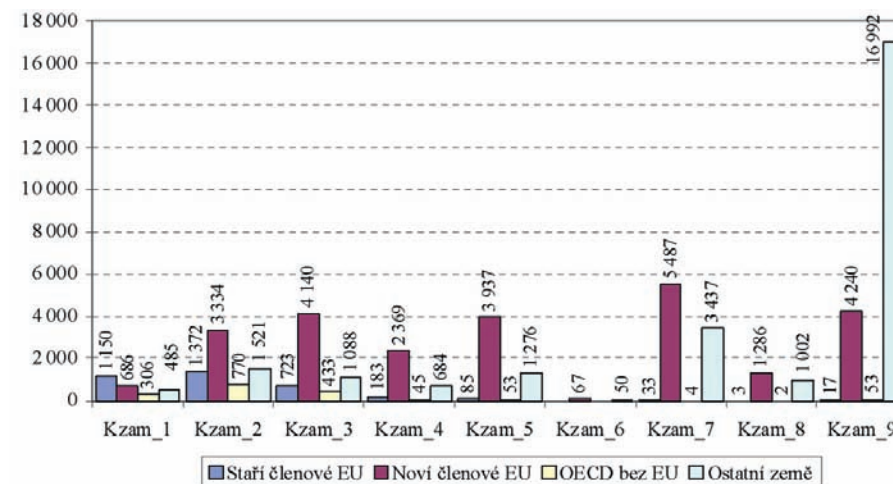
Graf 42: Legálně pracující cizinci podle země původu v Praze a ostatních krajích České republiky



Zdroj: Evidence Úřadu práce v Praze, červenec 2006.

Dá se předpokládat, že zahraniční zaměstnanci pražských firem pocházející z bohatších zemí, než je Česká republika, pracují i v Praze za mzdy, které jsou vyšší než průměrné mzdy místního obyvatelstva; nevíme to ovšem jistě, protože neexistují natolik detailní statistické údaje, které by to přímo potvrzovaly. Nepřímo se dá ovšem naše úvaha potvrdit daty, které ilustrují rozdělení cizinců pracujících v Praze podle klasifikace zaměstnání (KZAM) – viz graf 43. Údaje v grafu 43 ukazují, že *téměř všichni cizinci pracující v Praze a pocházející ze zemí západní Evropy a neevropských zemí OECD patří do několika nejvyšších kategorií zaměstnání (zákonodárci, vedoucí a řídicí pracovníci, vědečtí a odborní duševní pracovníci, techničtí, případně zdravotní a pedagogičtí pracovníci)*. U zaměstnanců původem ze zemí mimo OECD (v grafu v kategorii „ostatní“) je tomu naopak – většina z nich pracuje na pozicích pomocných a nekvalifikovaných pracovníků. Relativně nejrovnoměrěji rozloženi do různých skupin zaměstnání jsou zaměstnanci pocházející z nových členských zemí EU – ti jsou

Graf 43: Zaměstnaní cizinci v Praze podle klasifikace zaměstnání (KZAM)



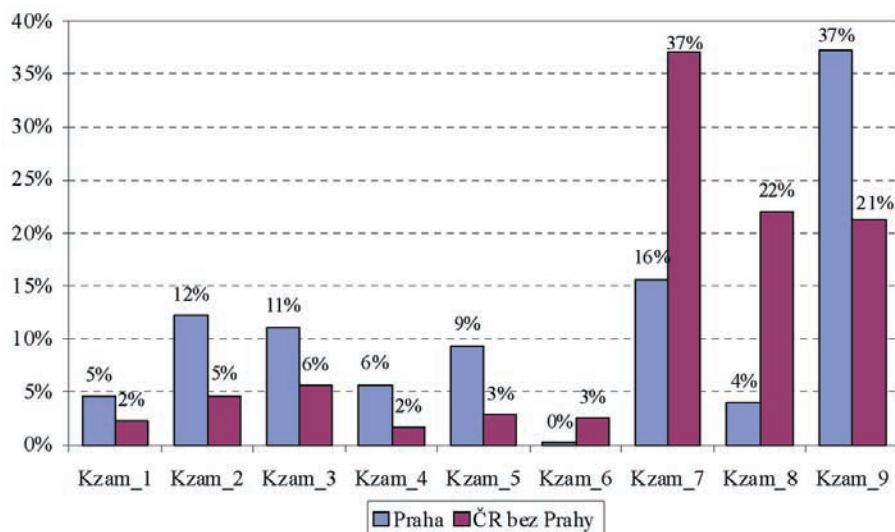
Zdroj: Evidence Úřadu práce v Praze, červenec 2006.

Poznámka: Kzam 1 – zákonodárci, vedoucí a řídicí pracovníci;
 Kzam 2 – vědečtí a odborní duševní pracovníci;
 Kzam 3 – techničtí (zdravotničtí, pedagogičtí) pracovníci;
 Kzam 4 – nižší administrativní pracovníci;
 Kzam 5 – provozní pracovníci ve službách a obchodu;
 Kzam 6 – dělníci v zemědělství, lesnictví a rybářství;
 Kzam 7 – řemeslníci, výrobci a zpracovatelé;
 Kzam 8 – obsluha strojů a zařízení;
 Kzam 9 – pomocní a rekvalifikovaní pracovníci.

zastoupeni jak mezi vedoucími a řídicími pracovníky, tak mezi rutinními nemanuálními zaměstnanci, kvalifikovanými i nekvalifikovanými dělníky.

Graf 44 ukazuje rozdíly mezi strukturou cizinců zaměstnaných v Praze a v mimopražských regionech České republiky dle kategorie zaměstnání. *Na pražském trhu práce jsou cizinci zaměstnaní buď v nejvyšších kategoriích zaměstnání, nebo naopak jako nekvalifikovaní a pomocní pracovníci (v nižších kategoriích zaměstnání)*. Mimo Prahu se zaměstnaní cizinci koncentrují do dvou tříd zaměstnání – pracují převážně jako řemeslníci, výrobci a zpracovatelé a obsluha strojů a zařízení. Odvětví ekonomické čin-

Graf 44: Srovnání struktury zaměstnaných cizinců v Praze a v ostatních krajích České republiky podle klasifikace zaměstnání (KZAM)

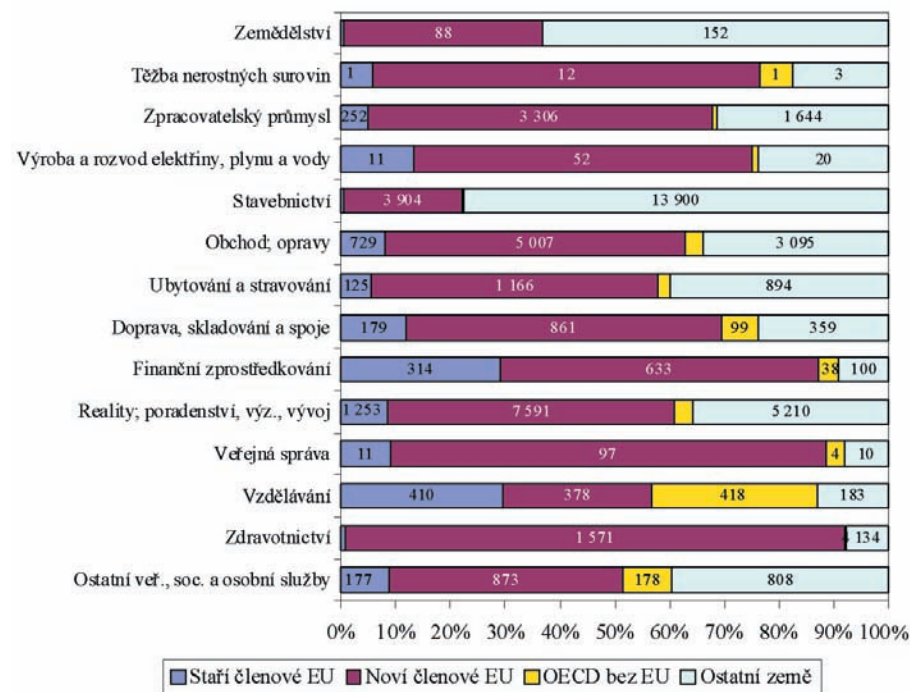


Zdroj: Evidence úřadů práce, červenec 2006.

- Poznámka:
- Kzam 1 – zákonodárci, vedoucí a řídicí pracovníci;
 - Kzam 2 – vědečtí a odborní duševní pracovníci;
 - Kzam 3 – techničtí (zdravotničtí, pedagogičtí) pracovníci;
 - Kzam 4 – nižší administrativní pracovníci;
 - Kzam 5 – provozní pracovníci ve službách a obchodu;
 - Kzam 6 – dělníci v zemědělství, lesnictví a rybářství;
 - Kzam 7 – řemeslníci, výrobci a zpracovatelé;
 - Kzam 8 – obsluha strojů a zařízení;
 - Kzam 9 – pomocní a rekvalifikovaní pracovníci.

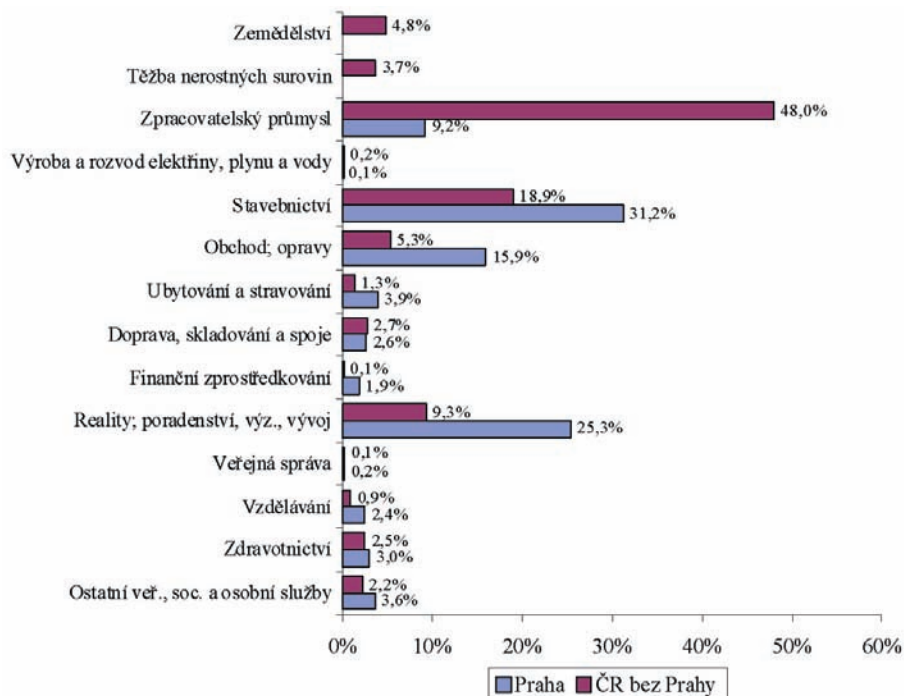
nosti podniků, ve kterých jsou zaměstnání cizinci, se také samozřejmě liší podle země původu cizinců. Cizinci ze zemí, které nejsou členem EU ani OECD (ostatní země), jsou nejčastěji zaměstnání ve stavebnictví. Velká část zaměstnání cizinců spadá do oblasti podnikání s realitami a jiných podnikatelských aktivit, pracují v obchodě nebo ve zpracovatelském průmyslu. Zaměstnanci ze starších členských zemí EU a neunijních zemí OECD mají významnější zastoupení v odvětvích vzdělávání a finančního zprostředkování. Podrobná data o situaci cizinců na pražském trhu práce poskytují graf 45.

Graf 45: Zaměstnaní cizinci v Praze podle odvětví ekonomické činnosti (OKEČ)



Zdroj: Evidence Úřadu práce v Praze, červenec 2006.

Stejně jako v případě kategorií zaměstnání se i struktura odvětví, v nichž jsou cizinci zaměstnání v Praze a mimo Prahu, liší (graf 46). U cizinců pracujících mimo Prahu převažuje zaměstnání v průmyslu, zatímco v Praze je nejsilněji zastoupeno stavebnictví spolu s činností v oblasti nemovitostí a pronájmu či podnikatelské činnosti. Data, která jsme měli k dispozici, jasně ilustrují odlišnosti mezi situací v Praze a v mimo-pražských regionech. *Zatímco mimo Prahu je typickým pracujícím cizincem Slovák, Ukrajinec nebo Polák pracující v kvalifikovaných dělnických profesích v průmyslu a ve stavebnictví, případně Vietnamec pracující v obchodě, pro Prahu jsou typické dva různé typy pracujících cizinců. Početněji více zastoupený typ představuje nekvalifikovaného pracovníka ve stavebnictví a ve službách (pravděpodobně spíše Ukrajinec, Slovák, Bulhar,...); méně početný, ale z hlediska našeho sledování vý-*

Graf 46: Srovnání struktury zaměstnaných cizinců v Praze a v ostatních krajích České republiky podle odvětví činnosti (OKEČ)


Zdroj: Evidence Úřadu práce v Praze, červenec 2006.

znamný typ je představován cizincem z bohaté země EU či OECD (nebo Rusem), který pracuje v oboru realit, poradenství nebo v obchodě.

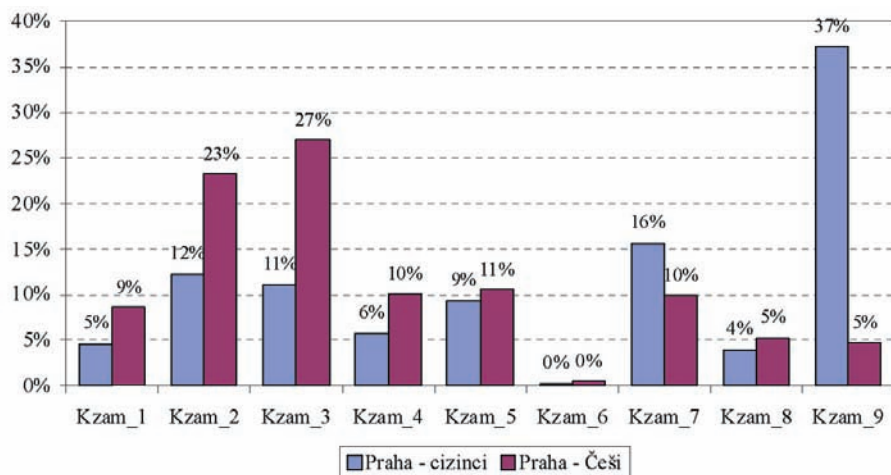
Průměrný měsíční příjem cizinců v České republice patří k těžko zjistitelným ukazatelům, není proto jiná možnost, než se pokusit ho odhadnout. Domníváme se, že pro odhad mzdových příjmů cizinců pracujících v dělnických kvalifikovaných i nekvalifikovaných profesích je možno vycházet z toho, že jejich příjmy jsou pravděpodobně srovnatelné (nebo mírně nižší) než průměrné příjmy českých občanů pracujících ve stejných typech profesí. Větší problém nastává s odhadem mezd zahraničních pracovníků, zvláště těch pocházejících z bohatých zemí EU či OECD, kteří pracují v zaměstnáních

vyšších kategorií (manažeři, vědečtí a odborní duševní pracovníci). U nich lze oprávněně předpokládat, že pracují za vyšší mzdy, než jsou průměrné mzdy Čechů v obdobných skupinách zaměstnání. Tento náš předpoklad byl potvrzen pracovníky personálních agentur, které jsme kontaktovali; rozdíl mezi platy českých pracovníků a zahraničních pracovníků však nebylo možné na základě informací od personalistů ani velmi přibližně kvantifikovat. Za předpokladu stejného platu cizinců a Čechů ve srovnatelných kategoriích zaměstnání bychom mohli na základě údajů o průměrných mzdách za rok 2005 a členění podle KZAM odhadnout celkový objem měsíčních mzdových příjmů cizinců v Praze na 1,3 mld. Kč. Tato částka představuje 7,11 % celkových mzdových příjmů Pražanů. **Protože počet zaměstnaných cizinců dosahuje zhruba 9,32 % počtu zaměstnaných v Praze, srovnání obou čísel naznačuje, že průměrná mzda cizinců v Praze by tak mohla být nižší než průměrná mzda v Praze pracujících občanů ČR. Nižší průměrná mzda je ovlivněna především strukturou zaměstnání cizinců v Praze, zvláště vysokým podílem cizinců pracujících v nekvalifikovaných profesích** (graf 47).

Pokud by v Praze byla struktura cizinců stejná jako v mimopražských krajích, pak by byl celkový objem jejich mzdových příjmů ještě o něco nižší a dosahoval by hodnoty 1,23 mld. Kč. Použijeme-li pro odhad příjmů cizinců průměrných příjmů zjišťovaných přes podnikové výkaznictví podle třídění OKEČ, odhad celkového objemu mzdových příjmů cizinců v Praze by odpovídal hodnotě 1,26 mld. Kč, která představuje 8,53 % mzdových příjmů pražských zaměstnanců. Zavedením mimopražské struktury odvětví ekonomické činnosti, ve kterých cizinci pracují, se odhad mzdových příjmů téměř nezmění. **Samotná struktura zaměstnání podle kategorie zaměstnání u cizinců tedy nepřispívá k výrazně vyšším celkovým mzdovým příjmům v Praze oproti ostatním regionům, protože větší počet cizinců zaměstnaných ve vyšších třídách zaměstnání je vyvažován vysokým podílem cizinců pracujících v nekvalifikovaných profesích.** Obdobně je vyšší podíl cizinců zaměstnaných v Praze v oboru realit a poradenství (kde jsou obecně vyšší mzdy) kompenzován vyšším zastoupením cizinců v sektorech jako maloobchod nebo ubytování (kde jsou naopak nižší průměrné mzdy).

Klíčem k odhalení potenciálního vlivu cizinců na hodnotu indikátoru *P/I* tak zůstávají potenciální rozdíly v příjmech, o kterých však bohužel máme jen málo údajů. Určitou informaci nám poskytují jen data společnosti Trexima, s. r. o.; ta eviduje také vyšší hrubé měsíční mzdy podle státního občanství. Z těchto údajů za rok 2005 vyplývá, že

Graf 47: Srovnání struktury zaměstnaných cizinců a Čechů v Praze podle klasifikace zaměstnání (KZAM)



Zdroj: Evidence Úřadu práce v Praze, červenec 2006; ČSÚ.

při srovnání průměrné výše mzdy cizinců a Čechů záleží především na tom, o jaké cizince se jedná: průměrná měsíční mzda cizinců některých národností byla vyšší než průměrná měsíční mzda Čechů a naopak (tabulka 21). Znatelně nižší byly průměrné příjmy Poláků a Ukrajinců. *Vyšší příjmy měli naopak nejen Slováci, ale zvláště cizinci zahrnutí do kategorie „ostatní“ (v praxi nejvíce Rusové, Němci, Američané, Číňané a další), jejichž evidovaná mzda byla téměř dvojnásobkem průměrné české mzdy.* Ukázali jsme, že „ostatní“ cizinci, tedy pravděpodobně nejlépe placení cizinci, se koncentrují právě v Praze. *Použijeme-li údaje o průměrném celorepublikovém příjmu cizinců podle jednotlivých skupin národností pro odhad celkových mzdových příjmů cizinců pracujících v Praze, pak hodnota tohoto čísla dosahuje 1,418 mld. Kč. Přestože je uvedená hodnota vyšší než hodnota vycházející z dat ČSÚ, není tato částka v celkovém objemu mzdových prostředků disponibilních obyvatelům Prahy nijak mimořádně významná (tabulka 22).*

Podle souhrnných dat, která máme k dispozici, se tudíž nezdá být vliv příjmů cizinců žijících a pracujících v Praze na hodnoty indikátoru P/I zvlášť významný. Cizinci

Tabulka 21: Hrubá měsíční mzda podle státního občanství v roce 2005

Státní občanství	Struktura zaměstnanců %	Medián Kč/měs	Diferenciace		Průměr Kč/měs
			1. decil Kč/měs	9. decil Kč/měs	
Česká republika (CZ)	98,2	18 601	10 705	33 021	21 631
Slovensko (SK)	0,9	19 547	9572	34 567	22 913
Polsko (PL)	0,2	13 809	9581	33 903	18 363
Ukrajina (UA)	0,1	15 179	7818	23 697	16 041
Ostatní	0,3	18 477	10 383	73 741	38 673
Neuvedeno	0,3	15 984	7218	26 235	18 709
CELKEM ČR – podnikatelská sféra	100	18 589	10 675	33 063	21 674

Zdroj: Trexima, Informační systém o průměrném výdělku.

Tabulka 22: Odhady mzdových příjmů cizinců v Praze a mimo Prahu

	Absolutně (v Kč)	Relativně (v %)
Praha – cizinci	1 418 219 114	7,87%
Praha – Češi	18 029 370 210	100,00%
ČR bez Prahy – cizinci	2 599 298 010	3,16%
ČR bez Prahy – Češi	82 151 177 069	100,00%

Zdroj: ISPV, 1.–4. čtvrtletí 2005; Evidence Úřadu práce v Praze, červenec 2006.

ců je v Praze významně více než v mimopražských krajích, avšak velká část z nich pracuje v nejnižších kategoriích zaměstnání, a proto „průměrná“ mzda cizinců v Praze by mohla být dokonce menší než průměrná mzda českých občanů Prahy. *V Praze je ovšem relativně vyšší zastoupení cizinců z bohatších zemí pracujících na vysokých postech, než je v mimopražských krajích; jejich mzdy odhadované dle příjmů cizinců*

ců z kategorie „ostatní“ působících na celém území ČR jsou rovny přibližně dvojnásobku průměrné české mzdy. Tento mzdový rozdíl ovšem odpovídá předpokládané kategorii jejich zaměstnání („ostatní“ cizinci převážně z vyspělých zemí EU či OECD působí dle informací ČSÚ převážně v nejvyšší kategorii zaměstnání KZAM) a odpovídá rozdílu mezi průměrnou mzdou a mzdou českých zaměstnanců v nejvyšší kategorii KZAM v podnikatelské sféře. Mimo to podíl „ostatních“ cizinců oproti situaci v ČR obecně, resp. rozdíl ve struktuře cizinců podle kategorie zaměstnání mezi Prahou a zbytkem republiky, je sice zjevný, nikoliv však příliš výrazný. Vliv příjmů cizinců může být znatelnější pouze v některých segmentech bytového trhu; zámožní cizinci na dobře placených místech se pravděpodobně soustřeďují na „high-end“ segment residenčního bydlení. Vliv poptávky cizinců na ceny rezidenčních nemovitostí v Praze by také mohl být silnější až po polovině roku 2006, kdy se příliv cizinců výraznějším způsobem zvýšil (viz demografie v modulové části této studie); do poloviny roku 2006, kdy ovšem již indikátor P/I v Praze významně převyšoval hodnotu indikátoru v ostatních regionech, byl však tento vliv, ve srovnání s ostatními, spíše slabší.

6. Tlak médií na pořizování vlastního bydlení

Poptávka na trhu bydlení je ovlivňována velkým množstvím různých faktorů. Jedním z nich jsou informace, které účastníci trhu dostávají z médií. Ty jsou v zásadě dvojího typu. První typ představují reklamy, které jsou přímo zacíleny na to, aby ovlivnily spotřebitelské chování účastníků trhu ve směru, který si přeje jejich zadavatel. Druhý typ informací získávaný z médií má formu článků či reportáží, jejichž deklarovaným cílem je přinést účastníkům trhu informace o vývoji na trhu bydlení, seznámit je s názory expertů, upozornit je na hlubší souvislosti fungování trhu s bydlením apod.³² I informace druhého typu však chování účastníků na trhu ovlivňují. Děje se to několika způsoby.

Média mohou ovlivňovat účastníky trhu s bydlením publikováním komentářů a názorů formulovaných samotnými novináři, které mohou mít formu přímého doporučení nějakého typu chování („nyní je ideální doba investic do vlastního bydlení“) nebo varování před jiným typem chování („nákup panelových domů nelze v současné situaci doporučit“). Články a reportáže také mohou citovat názory profesionálů působících na trhu s bydlením. Tito lidé jsou ovšem významnými hráči na trhu s bydlením s vlastními obchodními zájmy, kteří mohou kontaktů s médii k prosazování svých zájmů využívat a svá vyjádření a odpovědi na otázky novinářů formulovat s cílem ovlivnit chování účastníků trhu („právě teď je ideální doba na pořízení hypotéky“, „koupě bytu v developerském projektu je jistější investicí než pořízení starého bytu“). Samotná média v tomto případě samozřejmě ovlivňují veřejnost zprostředkovaně, prostřednictvím výběru oslovených profesionálů a rozhodnutím o publikování či nepublikování konkrétních názorů. Ačkoliv se některé články a reportáže omezují pouze na šíření objektivních informací o fungování trhu, které nemají charakter doporučení či varování, samotný výběr informací určených ke zveřejnění trh ovlivňuje. Konečně je třeba zmínit, že média mohou veřejnost ovlivňovat vědomě, mohou ji ovšem ovlivňovat i nezáměrně.

Abychom posoudili možnou roli médií jako faktoru ovlivňujícího chování účastníků na trhu s bydlením, především jejich potenciální vliv na stranu poptávky po bydlení, rozhodli jsme se provést obsahovou analýzu článků na téma bydlení, které byly publikovány v letech 2002–2007 v denním tisku. Ačkoliv si uvědomujeme, že elektronická média mají větší sledovanost, a tedy pravděpodobně i větší vliv na veřejné mínění než média tištěná, omezili jsme obsahovou analýzu pouze na články ve vybraných celostátních denících. Novinové články mají větší rozsah, takže obsahují i více informací, které lze analyzovat. Kromě toho mají ještě jednu praktickou výhodu – články publikované v některých denících jsou dostupné i v elektronických archivech, které umožňují vyhledávání článků podle klíčových slov (Praha, byty, nájmy, ceny, nemovitosti...) jsme v dostupných archivech³³ nejprve vyhledali články, které se dotýkaly bydlení.

³² Třetím typem informací z médií jsou příspěvky, které se tváří jako nezávislé články a reportáže, ačkoliv jsou ve skutečnosti reklamou. Takové je přirozeně těžké odlišit od příspěvků druhého typu, proto se jimi v tomto textu explicitně nezabýváme.

³³ Zdrojem informací nám byly především elektronický archiv Hospodářských novin a elektronický archiv firmy Newton obsahující informace o člancích publikovaných v deníku MF DNES. Tyto zdroje „historických dat“ jsme doplnili analýzou novinových článků vycházejících aktuálně v roce 2007 v Hospodářských novinách, MF DNES, Právu a Lidových novinách.

Z nalezených článků jsme vyřadili články typu „*zpěvák XY si pořídil byt na pražských Vinohradech za xy Kč*“, a také články typu „*firma XY chystá výstavbu tisíce nových bytů v pražských Vysočanech*“, které byly pouhým představením nějakého konkrétního developerského projektu, a tedy obsahově na pomezí mezi článkem a reklamou.

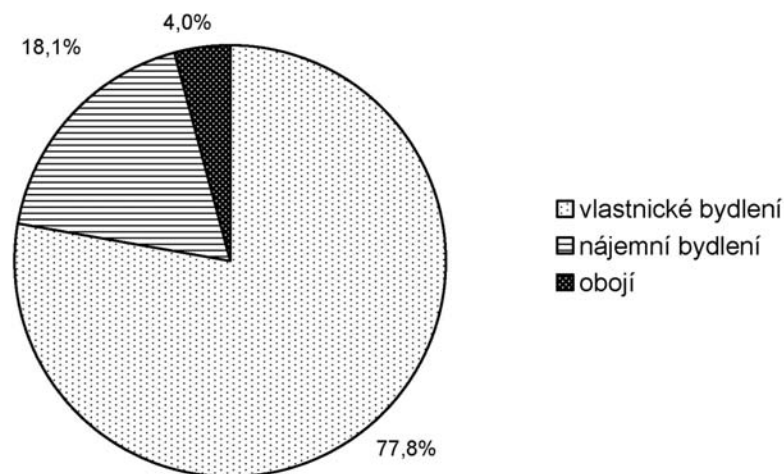
Nakonec v souboru zbylo celkem 248 článků,³⁴ které jsme podrobili obsahové analýze. Při ní jsme se zaměřili na identifikaci následujících základních typů informací:

1. O čem primárně článek je? Jaké části trhu s bydlením se především týká?
2. Jsou v článku podávány informace o minulém nebo očekávaném vývoji cen bytů, rodinných domů a cen nájemného? Jaké?
3. Jsou v článku vyjadřovány postoje k vlastnickému bydlení ve vztahu k alternativnímu bydlení nájemnímu, respektive k výhodnosti pořízení vlastního bydlení ve srovnání s nájemním bydlením?
4. Obsahuje článek nějaká konkrétní doporučení ohledně chování poptávajících na trhu (například doporučení nakupovat, doporučení prodávat, doporučení investovat apod.)?

Na úvod stojí za zmínku upozornit na některé formální znaky článků. Především je zřejmé, že šlo ve velké většině o články relativně krátké, zpravidla v délce kolem jedné až jeden a půl normostrany (300–500 slov). Velká část článků měla podobnou formální strukturu. Čtenář byl nejprve seznámen s několika faktografickými údaji o vývoji na trhu pocházejícími buď z údajů Českého statistického úřadu nebo z informací podaných profesionály působícími na trhu. Tato vstupní informace byla v mnoha případech následována komentáři vybraných expertů, které novináři oslovili s dotazem na příčiny, souvislosti a eventuální důsledky zaznamenaného vývoje. **Relativně méně často vyjadřovali svůj názor sami novináři, autoři článků. Jen výjimečně se mezi zpracovávanými články objevil rozsáhlý text, který by měl analytičtější ambice, zabýval se hlubšími souvislostmi trhu s bydlením nebo byl výsledkem nějaké dlouhodobější práce novináře s tématem.**

O čem články především pojednávají? Z obsahové analýzy je zřejmé, že **více než tři čtvrtiny publikovaných článků se primárně zabývaly vlastnickým bydlením a jen méně než jedna pětina byla primárně zaměřena na informace o nájemním bydlení.** V malém počtu případů se článek zabýval přibližně stejnou měrou vlastnickým i nájemním bydlením, takže nebylo možno určit jeho prioritu (graf 48). Relativně málo často (jen v 11 % případů) článek přímo porovnával vlastnické bydlení a nájemní bydlení jako dvě možné alternativy, jak mohou lidé řešit své bydlení. Pokud takové přímé srovnání článek obsahoval, vyznívá v naprosté většině případů pozitivně pro vlastnické bydlení. **Zpráva, kterou vysílají noviny mezi čtenáře, je v tomto ohledu dosti jednoznačná: vlastnit byt či dům je lepší alternativa, než si jej pronajmout.**

Graf 48: Tematické zaměření novinových článků o bydlení ve vybraných českých denících v letech 2002–2007



Zdroj: Obsahová analýza novinových článků, N=248.

³⁴ Z 248 článků bylo 116 publikováno v deníku DNES, 97 v Hospodářských novinách, 25 v Lidových novinách a 10 v Právu. 19 článků vyšlo v roce 2002, 32 článků v roce 2003, 27 článků v roce 2004, 36 článků v roce 2005, 40 článků v roce 2006 a 94 článků v roce 2007.

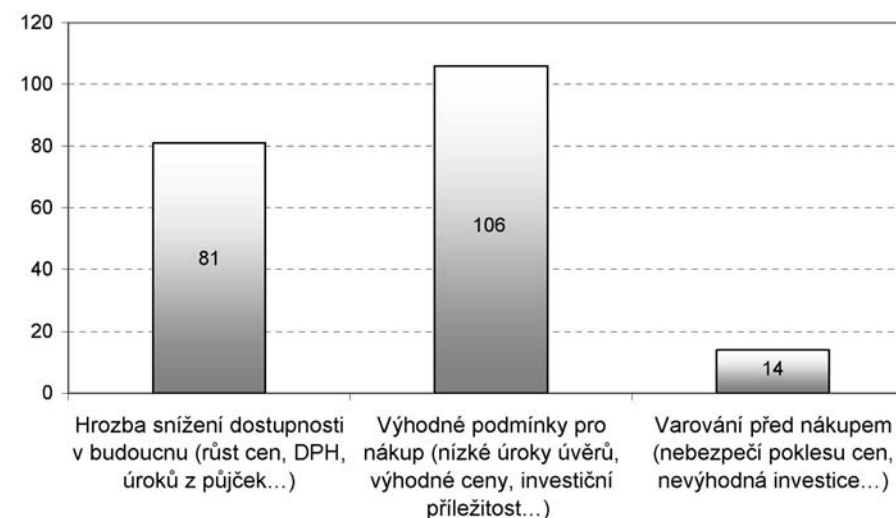
Celkové vyznění sledovaných článků nebylo pro nájemní bydlení příliš příznivé ani tehdy, kdy nájemní bydlení nebylo přímo porovnáváno s bydlením vlastnickým. Pokud už nájemní bydlení bylo hlavním tématem článku, informace o něm podávané byly zřídka pozitivní; pravidlem byl spíše opak. Z celkem 55 článků zabývajících se nájemním bydlením obsahovalo celých 30 (tj. 57 %) informací, která představovala nějakou formu hrozby možných budoucích problémů pro lidi, kteří bydlí v nájemním bytě. Nejčastěji měla tato zpráva formu informace o předpokládaném zvýšení hladiny regulovaného nájemného v souvislosti s jeho deregulací. Nejvíce takových článků se objevilo v roce 2005 a následujících letech v souvislosti s politickými debatami ohledně zákona upravujícího mechanismus deregulace.

Články, které se zabývaly nájemním bydlením na volném trhu, neměly tak uniformně negativní vyznění jako články o sektoru regulovaného nájemného. Některé upozorňovaly na stagnaci nebo pokles tržního nájemného v určitých obdobích, a tím na zvýšení dostupnosti nájemního bydlení na volném trhu oproti dřívějšímu stavu, často ovšem zároveň podávaly informace o vysokých cenách nájemného na volném trhu, zmiňovaly se o nájemním bydlení na volném trhu jako o přechodné variantě před pořízením vlastního bydlení nebo přímo porovnávaly relativně vysoké tržní nájemné s relativně nízkými splátkami půjček na vlastnické bydlení v obdobích, kdy byl tento poměr příznivý pro splácení půjčky. **Příznačné ovšem je, že v obdobích, kdy byl poměr mezi splátkou hypotečního úvěru a vyšší tržního nájmu za srovnatelný byt příznivý pro tržní nájem, porovnávání obou částek tématem článku zpravidla nebylo.** Konkrétní informace o očekávaném růstu nájemného byly poskytovány zpravidla jen v případě regulovaného nájemného, konkrétní částky se ovšem rychle proměňovaly v závislosti na nejasných informacích přicházejících do médií z politických kruhů. V článcích o nájemním bydlení se jen málokdy vyskytovala konkrétní doporučení nebo hodnocení potenciálním zájemcům o pronajmutí bytu. **Nájemní bydlení jako takové nebylo nikdy výslovně doporučováno.**

Protože jsou články o vlastnickém bydlení četnější než články o bydlení nájemním, jejich obsah lze analyzovat detailněji. V 17 případech (9 %) bylo vlastnické bydlení v článku výslovně doporučováno, v některých článcích zazněla výzva k zakoupení nemovitosti i vícekrát, zpravidla jako názor novináře i jím oslovených profesionálů. Mnohem častější byly ovšem případy, kdy byl čtenář k nákupu bytu či domu vyzván

nepřímo, protože mu byla buď předkládána informace o momentální výhodnosti koupě, nebo byl naopak informován o tom, že se dá v budoucnu očekávat zhoršení dostupnosti vlastnického bydlení (případně informace obou typů zároveň). **Ve všech případech byl ovšem nepřímý efekt stejný – pobídka k nákupu. Jen zřídka byly čtenářům poskytovány informace, které by je měly od nákupu bytu či domu odradit** (graf 49).

Graf 49: Frekvence výskytu tvrzení potenciálně ovlivňujících poptávku po koupi nemovitosti ve vybraných českých denících v letech 2002–2007



Zdroj: Obsahová analýza novinových článků, N=248.

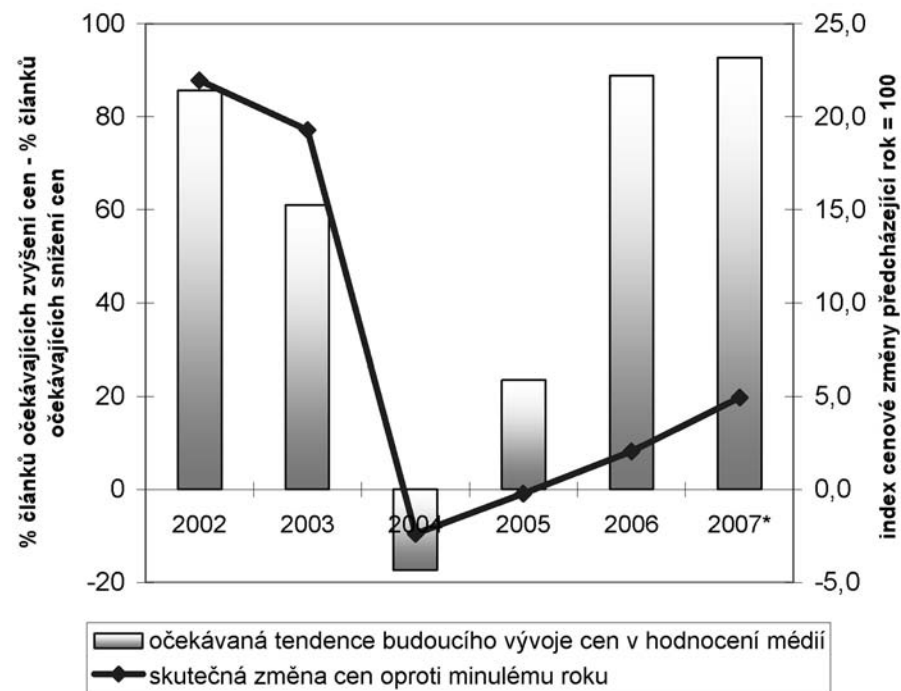
V nezanedbatelném počtu článků věnujících se převážně vlastnickému bydlení (v 34 článcích, tedy v 17 %), byla zmiňována možnost nákupu bytu nebo domu nikoliv pro potřeby bydlení kupujícího, ale jako investice s cílem koupě byt či dům dále pronajímat a získávat peníze z pronájmu a kapitálový zisk z budoucího prodeje. Tři čtvrtiny z takových článků tuto možnost výslovně doporučily, pětina článků tuto možnost nedoporučovala, ve zbytku případů se vyjádření nedalo přiřadit ani k jedné ze dvou výše uvedených možností. Výskyt doporučujících či naopak nedoporučujících článků

se měnil v čase, do jisté míry tak odrážel změny v poměrech mezi cenou nemovitostí a potenciálními výnosy z jejich pronajímání.

V článcích věnujících se vlastnickému bydlení se velmi často objevovaly „krátkodobé a střednědobé prognózy“ cenového vývoje vlastnického bydlení, vztahující se zpravidla na období několika následujících měsíců až jednoho roku – tento typ informace obsahovaly tři čtvrtiny z nich. Obecně bylo ve sledovaném období v článcích podstatně více předpovědí růstu cen (72 % případů) než stagnace cen (20 % případů) nebo poklesu cen (8 % případů). Podrobnější analýzou dat jsme zjistili, že se prognózy cenového vývoje ve sledovaném období 2002–2007 poměrně značně lišily v jednotlivých obdobích. Položili jsme si otázku, zda a případně jak souvisí odhady budoucího vývoje cen publikované v novinových článcích se skutečným pohybem cen na trhu. V každém ze sledovaných kalendářních roků jsme proto vybrali články, které obsahovaly nějakou cenovou prognózu. Protože máme k dispozici jen omezený počet článků, a také proto, že jen asi v desetíně z nich byl odhad budoucího cenového vývoje nějak kvantifikován („očekává se, že letos se byty zdraží o 10–15 %“), zatímco ve většině případů bylo vyjádření jen obecné („ceny bytů by měly letos i nadále růst“), nemůžeme samozřejmě dělat žádné statistické analýzy. V každém roce zvlášť jsme jednoduše spočítali podíl článků, ve kterých byl předpovídán růst cen, a také podíl článků, ve kterých byla předpovídána stagnace nebo pokles cen. Pro každý kalendářní rok jsme potom prostým odečtením podílu článků předpovídajících pokles cen od podílu článků předpovídajících jejich růst vytvořili ukazatel, který nám posloužil jako indikátor prezentovaných názorů na vývoj cen. Ukazatel dosahoval tím vyšších hodnot, čím byly častější předpovědi růstu cen, a tím menších hodnot, čím častější byly předpovědi poklesu cen (graf 50). Hodnoty ukazatele byly vyneseny do grafu jako sloupce; hodnotu ukazatele pro každý kalendářní rok je možné odečíst z levé osy grafu. Graf 50 byl zároveň doplněn o data o vývoji cen bytů zaznamenaném ČSÚ. Jako ukazatel skutečného cenového vývoje byl použit průměrný index cenové změny zaznamenaný v jednotlivých čtvrtletích příslušného kalendářního roku ve srovnání s příslušným čtvrtletím roku předcházejícího. V grafu je tento ukazatel zobrazen jako spojitá čára, hodnoty pro jednotlivé kalendářní roky je možné odečíst z pravé osy.

Z grafu 50 je zřejmé, že ve sledovaných letech se významně měnily jak skutečné ceny nemovitostí, tak i prognózy budoucího cenového vývoje. V letech 2002 a 2003 byl za-

Graf 50: Srovnání očekávané tendence budoucího vývoje cen bytů v novinových článcích a skutečného vývoje cen bytů v období bezprostředně před-



Zdroj: Obsahová analýza novinových článků, N=248.

Poznámka: *) Data o skutečném vývoji cen v roce 2007 jsou pouze průměr za první dva kvartály.

znamenán prudký růst cen bytů, který v meziročním srovnání dosahoval hodnot kolem 20 %. V roce 2004, roce vstupu České republiky do Evropské unie, ceny naopak poklesly. V roce 2005 v podstatě stagnovaly a jejich růst byl obnoven v letech 2006 a pokračoval i v roce 2007, i když ne v tak rychlém tempu, jako tomu bylo před vstupem do EU. Velmi podobně se vyvíjely i prognózy o budoucím vývoji cen. V letech 2002 a 2003 bylo procento článků předpovídajících budoucí růst cen výrazně vyšší než procento článků, ve kterých byl předvídan pokles cen. V roce 2004 se situace obrátila – ve sledovaných novinách bylo relativně více předpovědí cenového poklesu než

předpovědi cenového růstu. Optimismus ohledně růstu cen začal ovšem mírně převažovat už v roce 2005. Od roku 2006 je převaha názorů předpokládajících další růst cen nemovitostí nad názory tvrdícími, že máme očekávat pokles cen, opět zcela jednoznačná. Ačkoliv námi zkonstruovaný index v novinových článkách předpokládaného budoucího cenového vývoje a statistickým úřadem zachyceného skutečného cenového vývoje ve sledovaném období nejsou totožné, jejich podobnost je zřejmá.

Před podrobnějším porovnáváním hodnot obou veličin si ovšem musíme uvědomit, že zatímco index skutečného cenového vývoje vypovídá o změně cen v minulosti (porovnává ceny v daném roce s cenami v roce předcházejícím), odhady vývoje cen zveřejňované v novinových článkách jsou směřovány do budoucnosti. Kupříkladu v roce 2004 potvrzovaly statistické údaje ČSÚ rychlý růst cen bytů oproti cenám roku 2003. V roce 2004 publikované odhady cenového vývoje se ovšem vztahovaly k očekávaným změnám v roce 2004 a částečně v roce 2005. Skutečnost, že oba typy ukazatelů vykazovaly přesto poměrně podobný průběh v čase, naznačuje, že prognózy uveřejněné v novinových článkách vznikly spíše jako důsledek informací o vývoji v období bezprostředně předcházejícím, než že by jako „sebenaplňující se proroctví“ měly sílu působit na chování účastníků trhu do té míry, že by ovlivňovaly budoucí ceny. Jinými slovy: ***předpovědi budoucího cenového vývoje v médiích zřejmě neměly moc příliš ovlivnit budoucí cenové trendy. Předpovědi budoucího vývoje publikované v médiích vycházely zřejmě spíše z extrapolace dosavadních trendů a s mírným zpožděním kopírovaly skutečný cenový vývoj, než by ho vytvářely.*** Určitou výjimku z předchozího tvrzení představují jen články publikované v roce 2005. Mezi nimi spíše převažovaly texty, které očekávaly cenový růst, ačkoliv k cenovému růstu při srovnání dat z roku 2005 a 2004 ještě nedocházelo, a opravdu k němu došlo až v následujícím období.

Jaký je tedy vliv médií na chování účastníků trhu s bydlením? Z obsahové analýzy novinových článků vyšlých v letech 2002–2007 vyplývá, že ***určitý vliv média na vývoj trhu bydlení v České republice pravděpodobně mají, ačkoliv tuto hypotézu nelze vzhledem k relativně malému počtu a k omezené reprezentativitě souboru analyzovaných článků testovat za pomoci kvantitativních statistických metod. Z výsledků analýzy je zřejmé, že média ovlivňují trh s bydlením spíše nepřímo, nejvíce samotným výběrem témat, o kterých v souvislosti s bydlením píší. V českém kontextu se***

zřetelně ukázalo, že názory publikované ve sledovaných denících jednoznačně preferují vlastnické bydlení nad bydlením nájemním. Vlastnické bydlení je tématem článků mnohem častěji, při přímém porovnávání s nájemním bydlením je vlastnické bydlení v naprosté většině případů považováno za lepší variantu. ***Rizika spojená s eventuálním poklesem cen vlastnického bydlení, neschopností splácet úvěry na bydlení a s tím související hrozbou značné finanční ztráty pro potenciální vlastníky bytů se v médiích prakticky neobjevují. Analyzované tiskoviny ovšem na druhou stranu pravděpodobně nijak podstatně neovlivňují cenový vývoj rezidenčních nemovitostí.*** Provedená analýza naznačuje, že noviny spíše informují o momentálních trendech, než by je samy svým působením přímo vytvářely. Působení médií tak možná jen prohlubuje existující trendy (například pomáhá „nafukovat existující cenovou bublinu“), než by je aktivně měnilo. Vynecháme-li případy, kdy publikace nějakého článku vypadá spíše jako zaplacená reklama nebo práce nějaké agentury *public relations* než práce novináře, je možné říci, že ***velká část vlivu, který mají média na aktéry na trhu s bydlením, je spíše důsledkem nezáměrného působení médií než výsledkem nějaké jejich záměrné strategie.***

Faktory nabídky

1. Fyzická dostupnost bytů v Praze a mimopražských regionech

Jiným faktorem v pozadí vysokého indikátoru *P/I* může být jednoduše fyzická nedostupnost bytů, často zmiňovaný „bytový nedostatek“. Tento faktor byl již komplexně řešen ve studii *Standardy bydlení 2004/05*, proto na tomto místě uvádíme jen stručně vybrané výsledky dřívějších analýz. Vybavenost obyvatel České republiky bytovým fondem se v roce 2001 značně regionálně lišila. Nejvíce bytů na tisíc obyvatel připadalo v největších městech a také ve vysoce urbanizovaných severozápadních Čechách. Nejmenší vybavenost obyvatel byty byla naopak zaznamenána na jižní Moravě a na Vsetínsku, v Čechách pak v zázemí Prahy. Ukazatel počtu trvale obydlených bytů přepočtený na 1000 trvale bydlících obyvatel se ve velkém počtu okresů odchyloval od celorepublikového průměru a kolísal v rozmezí od 323 bytů/1000 obyvatel v okrese Hodonín do 422 bytů/1000 obyvatel v Praze (tabulka 23).

Tabulka 23: Vybavenost obyvatel České republiky bytovým fondem v roce 2001 – počet trvale obydlených bytů připadajících na 1000 trvale bydlících obyvatel okresu v okresech s extrémními hodnotami ukazatele

Okresy s nejvyšší hodnotou ukazatele	Trvale obydlených bytů/1000 obyv.	Okresy s nejnižší hodnotou ukazatele	Trvale obydlených bytů/1000 obyv.
Praha	422	Znojmo	338
Plzeň	410	Žďár nad Sázavou	332
Teplice	407	Břeclav	330
Most	405	Uherské Hradiště	330
Ostrava	402	Hodonín	323

Zdroj: Vlastní výpočty z dat Sčítání lidu, domů a bytů, ČSÚ.

Pokud bychom chtěli hodnoty ukazatelů uvedené v tabulce využít k hodnocení rozdílů ve fyzické dostupnosti bydlení mezi okresy České republiky, došli bychom k závěru, že nejdostupnější bydlení je v největších městech a v severočeských pánevních okresech, protože v nich připadá na 1000 trvale bydlících obyvatel relativně nejvíce bytů, a naopak nejhorší fyzická dostupnost bytů je na jižní Moravě, kde je bytů na 1000 obyvatel relativně nejméně. Konstatování, že v největších městech je nejvíce trvale obydlených bytů na 1000 trvale bydlících obyvatel, a tudíž je v nich relativně nejmenší bytový nedostatek, vychází sice z uvedených čísel, ale zdá se, že přesto poněkud odporuje praktické zkušenosti. Speciálně se to týká situace v Praze. Kritikové mohou namítnout, že ve velkých městech, jako je Praha nebo Brno, bydlí ve skutečnosti více lidí, než kolik jich je přihlášeno k trvalému pobytu, a že je tudíž hodnota ukazatele touto skutečností poněkud nadhodnocována. To je sice pravda, ale případně

přepočítání počtu obyvatel na „skutečně bydlící“ je mimořádně obtížné a pokusy o ně nevedou ve svém důsledku k zásadní změně regionálního rozložení ukazatele vybavenosti obyvatel bytovým fondem, nýbrž pouze ke zmenšení rozdílů mezi okresy s nejvyššími hodnotami ukazatele a mezi okresy s nejnižšími hodnotami ukazatele.³⁵ Podobné závěry je možné učinit u ukazatelů jako je počet bytů na 100 domácností nebo velikost obytné plochy připadající na jednu bydlící osobu. *Žádný z ukazatelů zachycujících počet existujících bytů vzhledem k počtu obyvatel, počtu domácností nebo velikost obytné plochy připadající v průměru na jednu bydlící osobu fyzický nedostatek bytů v Praze nenaznačuje. Naopak ve většině sledovaných parametrů patří Praha buď mezi nejlépe, nebo alespoň nadprůměrně vybavené regiony a města.*

V Praze je relativně nejvyšší počet bytů na 1000 obyvatel, zároveň ovšem nejvyšší hodnota indikátoru P/I a průměrná hodnota podílu bytů na 100 domácností. Hodnotami dvou ze tří sledovaných ukazatelů tedy Praha patří v českém kontextu mezi extrémní případy, ale spojení největší fyzické dostupnosti bytů (měřené počtem bytů na 1000 obyvatel) a nejmenší finanční dostupnosti bytů (měřené největším podílem ceny standardního bytu a průměrné měsíční mzdy) je kontra-intuitivní. Důvod, proč spolu v okresech České republiky nijak nekorelují ukazatele fyzické dostupnosti bydlení a ukazatele finanční dostupnosti bydlení, spočívá pravděpodobně v tom, že běžně používané ukazatele fyzické dostupnosti bydlení ve skutečnosti fyzickou dostupnost bydlení dobře neměří. V českých podmínkách představuje určitou komplikaci institut trvalého bydliště, který do statistik o situaci na trhu s bydlením vnáší významné, ale přitom těžko odstranitelné chyby. Trvalé bydliště se stále méně kryje s místem faktického bydliště. Mimo tento faktor může být důvodem také specifické postavení Prahy, a to jak z hlediska atraktivity pro mezinárodní turismus, tak také z pohledu města s největším počtem vysokoškolských zařízení a města s největším počtem hlavních sídel významných podniků. Mnoho bytů je přechodně obýváno studenty, mnoho dalších bytů v atraktivních částech Prahy je krátkodobě pronajímáno pro úč-

³⁵ Vzhledem k tomu, že v censu v roce 2001 byli mezi obyvatelstvem započtení i cizinci s trvalým a dlouhodobým pobytem, nebylo nutné „opravovat“ počty obyvatel o cizince. Je možné předpokládat, že v největších městech bydlí i ilegálně pobývajícím cizincům, o nich však pochopitelně neexistují žádné statistické informace. Faktické počty bydlících obyvatel ve velkých městech zvyšuje ještě alespoň část lidí, kteří tam nedenně dojíždějí do zaměstnání (s výjimkou Prahy a Brna se však salda denní dojížděky pohybují jen v řádu stovek až jednoho tisíce případů). Ve velkých městech také nepochybně fakticky bydlí poměrně velké množství lidí, kteří mají trvalé bydliště jinde a pronajímají si byt na volném trhu. Značná část z nich ovšem obývá byty, které byly ve sčítání sečteny jako „neobydlené byty – obydlené přechodně“, které se v našem ukazateli vybavenosti obyvatel bytovým fondem vůbec neuplatnily. Všechny pokusy „odhadnout“ faktický počet bydlících podle okresů a „opravit“ tak ukazatele vybavenosti obyvatel bytovým fondem vedly pouze k relativnímu zmenšení rozdílů mezi okresy, nikoliv ovšem ke změně regionálního rozložení hodnot ukazatele.

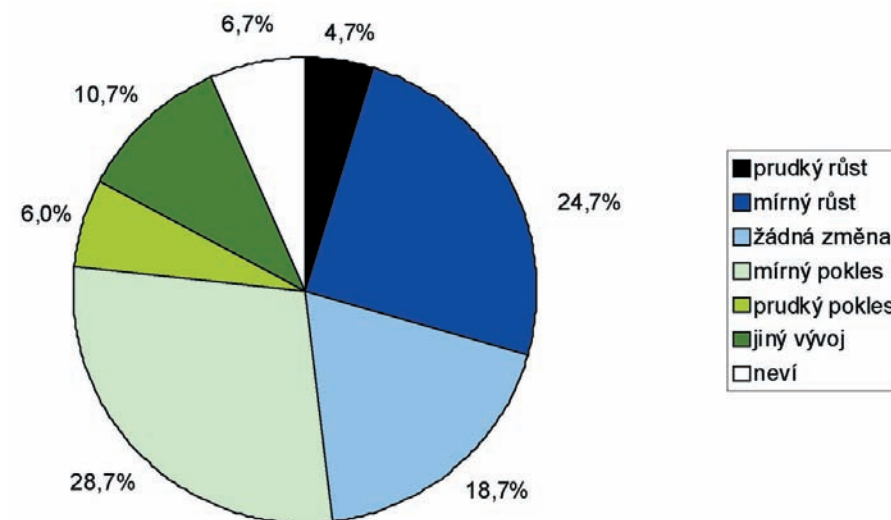
ly turistického ruchu a vzhledem k tomu, že zde sídlí velké množství podniků, je pravděpodobné, že mnoho bytů je rovněž využíváno pro přespaní zahraničních nebo mimopražských zaměstnanců. Mimo specifický vliv zahraničního turismu platí ovšem zmíněné faktory také v mnohých hlavních městech jiných zemí (Londýn, Paříž); Praha tudíž v tomto ohledu není žádnou výjimkou a tento způsob využití bytového fondu je přirozený. *Minimálně jsme tedy zjistili, že standardní ukazatele pro měření fyzické dostupnosti bydlení nemusí v českém prostředí dobře měřit skutečnou míru regionální diference ve vybavenosti bytů, a jelikož není možné tuto míru kvantifikovat, nelze ji ani použít pro podrobnější analýzu nabídky bydlení, resp. pro analýzu faktorů z oblasti nabídky bydlení v pozadí vysokých cen bydlení v Praze.*

2. Jednání vlastníků bytů upřednostňujících pronájem před prodejem bytů

Šetření zaměřené na získání přehledu o názorech účastníků trhu s bydlením v Praze se obrátilo i na pronajímatele pražských bytů. Součástí výzkumů provedených speciálně pro účel tohoto projektu tak byl také dotazníkový výzkum *Pronajímatelé 2007*. Šetření proběhlo formou telefonického dotazování na vzorku 150 vybraných pronajímatelů v Praze. Většina respondentů byla vybrána „náhodně“, na základě kontaktu, který jsme na ně získali z jejich inzerátu, kterým nabízeli byt k pronajmutí v Praze. Malá část respondentů byla vybrána prostřednictvím kontaktů, které jsme získali od Občanského sdružení majitelů domů a bytů. Vzhledem k velikosti výběrového vzorku i způsobu jejich výběru není možné zaručit reprezentativnost jejich odpovědí pro celou cílovou populaci. Výsledky by tak měly být opět chápány jen jako určitá forma sondy do uvažování specifické skupiny lidí, kteří vstupují na trh s nemovitostmi v Praze.

V první části dotazníku jsme se pronajímatelů ptali na jejich názor na budoucí vývoj tržního nájemného v Praze (graf 51). Ačkoliv neexistuje shoda, obecně se dá říci, že jsou mnohem méně přesvědčeni o růstu tržního nájemného než lidé, kteří si kupují byt do osobního vlastnictví (prvonabyvatelé bydlení, viz výše závěry z výzkumu *Prvonabyvatelé bydlení 2007*). Mezi pronajímateli velmi mírně převažují ti, kteří předpovídají pokles tržního nájemného (35 %), nad těmi, kteří očekávají jeho růst (29 %). V obou případech je očekávána změna spíše mírná než radikální. Pro své přesvědčení mají respondenti různé důvody (tabulka 24). Deregulace regulovaného nájemného

Graf 51: Vývoj tržního nájemného v Praze v příštích pěti letech podle pronajímatelů



Zdroj: *Pronajímatelé 2007*, N = 150.

Otázka: Jak si myslíte, že se bude vyvíjet úroveň tržního nájemného v Praze v horizontu nejbližších pěti let?

byla nejčastěji udávaným důvodem pro přesvědčení o budoucím snížení tržního nájemného – velká část pronajímatelů evidentně očekává vyrovnávání hladin tržního a regulovaného nájemného. Ti pronajímatelé, kteří předpovídají růst cen tržního nájemného, svůj názor většinou odůvodňují tvrzením, že ceny všeho rostou, tudíž i ceny tržního nájemného musí v budoucnu růst. Většina pronajímatelů, kteří očekávají stagnaci cen, vychází z vlastní zkušenosti, nebo stagnaci považují za pokračování současného trendu.

Pronajímatelé většinou předpovídají naopak růst cen bytů v Praze (graf 52). To znamená, že nemalá část pronajímatelů očekává další rozvíření nůžek mezi již dnes relativně vysokými pořizovacími cenami bytů a relativně „nízkými“ příjmy z jejich eventuálního pronájmu na volném trhu. Důvody, které pronajímatelé pro své pře-

Tabulka 24: Nejčastěji uváděné důvody pro očekávaný růst nebo pokles cen tržního nájemného v Praze (relativní četnosti, v %)

	Prudký růst	Mírný růst	Žádná změna	Mírný pokles	Prudký pokles	Celkem*
Ceny všeho rostou	42,9	32,4	3,6	0,0	0,0	10,7
Vlastní zkušenost	0,0	10,8	17,9	2,3	0,0	7,3
Zachová se současný trend	0,0	2,7	21,4	4,7	0,0	6,0
Tržní nájem jsou příliš vysoké	0,0	2,7	10,7	9,3	0,0	5,3
Poptávka klesne	0,0	0,0	3,6	16,3	0,0	6,7
Deregulace regulovaného nájemného	14,3	5,4	7,1	51,2	77,8	27,3
Ostatní důvody/ neuvezený důvod	42,8	40,6	32,1	13,9	11,1	30,7
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

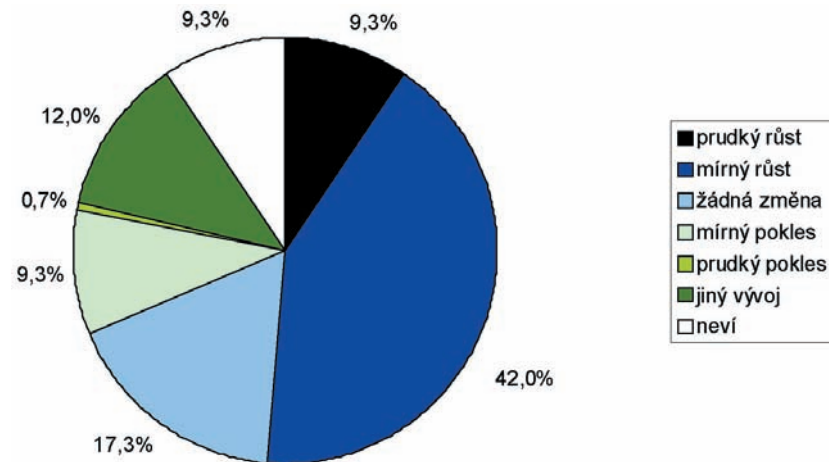
* procentuální podíl daného důvodu z celku, doplněk do 100 % jsou ostatní důvody

Zdroj: Pronajímatelé 2007, N = 150.

Otázka: Jak si myslíte, že se bude vyvíjet úroveň tržního nájemného v Praze v horizontu nejbližších pěti let? Proč si to myslíte?

svědčení o dalším růstu cen v Praze mají, jsou velmi různorodé; nejčastěji jsou zmiňovány další růst poptávky a pokračování současného trendu růstu cen. *Ačkoliv si pronajímatelé nejsou příliš jisti, zda jejich výnosy z pronájmu budou v budoucnu růst, jen málokterý z nich si myslí, že je v dnešní situaci lépe byt prodat, než jej pronajmát (graf 53). O prodeji bytu uvažuje jen velmi malé procento oslovených pronajímatelů (15 %), zatímco valná většina prodávat své byty nehodlá a preferuje pokračování v pronájmu.* Důvody, které je k jejich rozhodnutí vedou, jsou shromážděny v tabulce 25. *U těch pronajímatelů, kteří prodávat nechťejí, dominují tři hlavní důvody: považují za výhodu mít stálý příjem z pronájmu, držení nemovitostí mají za dobrou investici a tuto investici považují za jistější než jiné formy investic.* S tvrže-

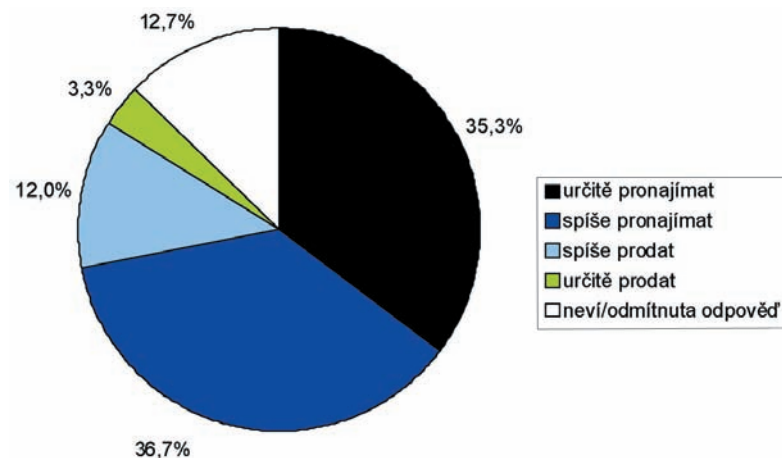
Graf 52: Vývoj cen bytů v Praze v příštích pěti letech podle pronajímatelů



Zdroj: Pronajímatelé 2007, N = 150.

Otázka: Jak si myslíte, že se budou vyvíjet ceny bytů v Praze v horizontu nejbližších pěti let?

Graf 53: Je výhodnější za současných podmínek nemovitosti pronajmát nebo prodat?



Zdroj: Pronajímatelé 2007, N = 150.

Otázka: Myslíte, že je za současných podmínek a při současných cenách výhodnější nemovitost pronajmát nebo prodat?

Tabulka 25: Nejčastěji uváděné důvody pro prodej nebo pronájem bytu (relativní četnosti, v %)

	Určitě pronajímat	Spíše pronajímat	Spíše prodat	Určitě prodat	Celkem*
Stálý příjem z pronájmu	22,6	23,6	0,0	0,0	16,7
Investice/nemovitosti se zhodnocují	15,0	20,0	5,6	0,0	13,3
Větší jistota	15,1	14,5	0,0	0,0	10,7
Ceny nemovitostí jsou nyní vysoké	0,0	0,0	61,1	40,0	8,7
Ostatní důvody/ neuvezený důvod	47,3	41,9	33,3	60,0	50,6
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

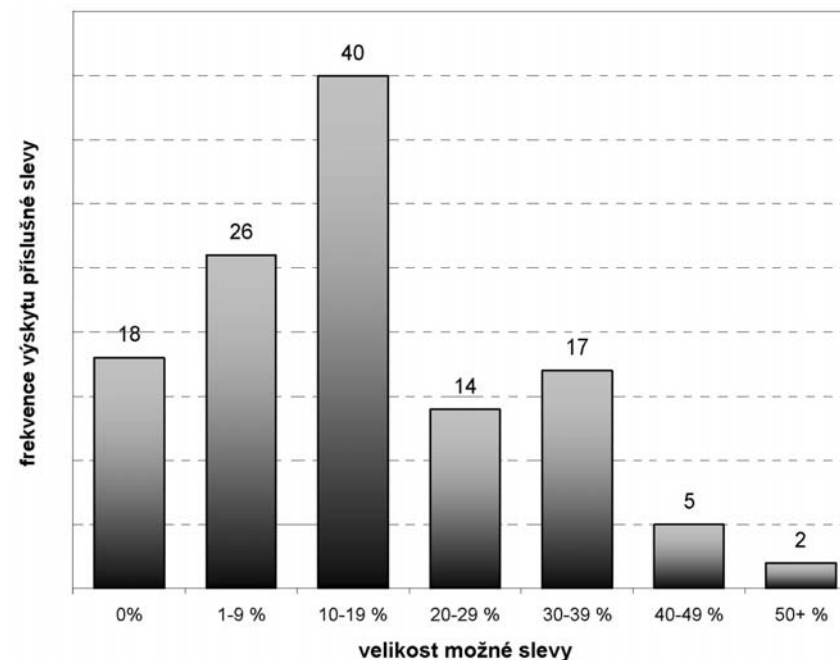
* procentuální podíl daného důvodu z celku

Zdroj: Pronajímatelé 2007, N = 150.

Otázka: Myslíte, že je za současných podmínek a při současných cenách výhodnější nemovitost pronajímat nebo prodat? Proč si to myslíte?

ním, že vlastnictví nemovitostí je bezpečná forma uložení úspor, souhlasí 90 % dotázaných. Malá část pronajímatelů, kteří považují za současnou situaci výhodnější nemovitost prodat než pronajímat, poukazuje především na vysoké současné ceny nemovitostí, které činí možnost bytu prodat atraktivní.

Součástí dotazníku byla rovněž sada otázek, která hypoteticky zjišťovala chování pronajímatelů v případě, že by se změnila některé podmínky na trhu. Nejdříve byli respondenti dotázáni, jaká by byla nejnižší možná částka, za kterou by byli ještě ochotni byt pronajímat. Protože jsme rovněž znali částku, za kterou byt v současné době nabízí k pronájmu, či za kterou jej již pronajímají, mohli jsme vypočítat velikost maximální hypotetické slevy, kterou by byli ještě pronajímatelé ochotni poskytnout ze současné výše tržního nájemného. Výsledky našeho výpočtu jsou shrnuty v grafu 54. **Většina pronajímatelů je připravena poskytnout ještě určitou slevu na nájemném;**

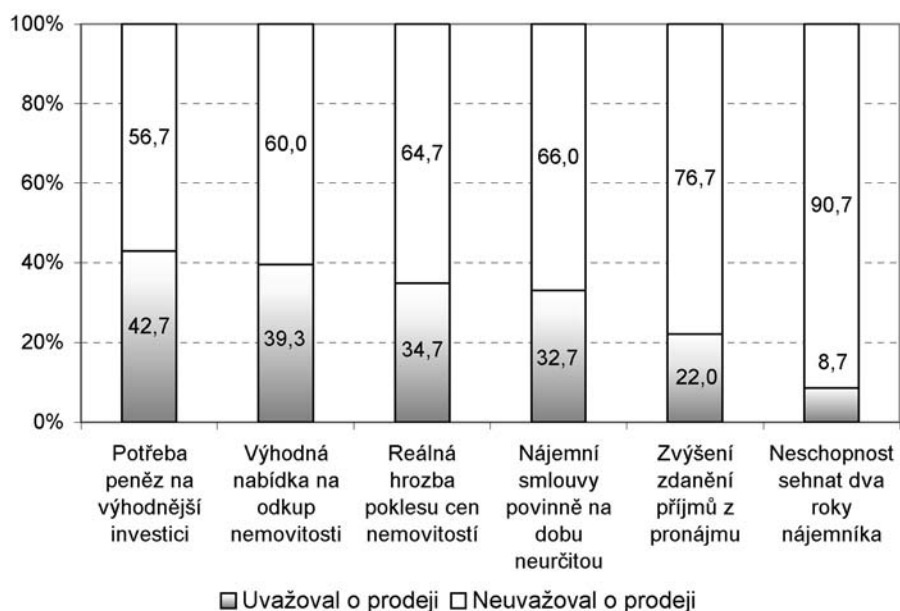
Graf 54: O kolik procent z dnešní výše tržního nájemného by pronajímatel mohl slevit, aby byl ještě vůbec ochoten byt pronajímat


Zdroj: Vlastní výpočty na základě údajů z šetření Pronajímatelé 2007 a informací o poptávaných cenách za pronájem. N = 150.

Otázka: Jaká by byla minimální výše čistého nájemného (měsíčně, po odečtu výdajů na energie, služby, daně i příspěvku do fondu oprav), za kterou byste byl ještě ochoten byt pronajmout?

více než polovina pronajímatelů je ochotna slevit ze současné výše tržního nájemného o více než 10 %, čtvrtina dotázaných je dokonce ochotna slevit o více než 20 %. Zjišťovali jsme rovněž, co by pronajímatelé dělali v případě, že by ani za takto sníženou cenu nájemného nemohli najít žádného nájemníka. Reakce pronajímatelů byly různé. 26 % z nich odpovědělo, že tato situace nemůže nastat, nájemníka za tuto nižší cenu podle nich najdou vždy. 24 % pronajímatelů připustilo, že by byli ochotni ještě více snížit nabízenou cenu. **Relativně málo, jen 14 % dotázaných, by uvažovalo o prodeji nemovitosti.** Aktivnější přístup spočívající v zintenzivnění hledání ná-

Graf 55: Podíly pronajímatelů, kteří by za dané situace uvažovali o prodeji pronajímané nemovitosti – Praha 2007



Zdroj: *Pronajímatelé 2007*, N = 150.

Otázka: Za jaké situace byste uvažoval(a) o prodeji nemovitosti?

jemníka nebo v investicích do zhodnocení a zatraktivnění pronajímaného bytu jako svoji očekávanou reakci uvedlo shodně po 4 % respondentů; 5 % oslovených by snahu o pronajímání na volném trhu vzdalo a použilo by dosud pronajímaný byt pro vlastní potřebu nebo pro potřebu svých příbuzných.

Na závěr jsme pronajímatelům předložili sérii možných situací, které by mohly nastat, a ptali jsme se, zda by v takovém případě uvažovali o prodeji dosud pronajímaného bytu. Odpovědi respondentů jsou shrnuty v grafu 55. **Obecně platí, že pronajímatelé z valné většiny o prodeji pronajímaného bytu neuvažují, což platí i pro všechny hypotetické, dotazovaným zjišťované situace, které by jejich rozhodnutí mohly zvliktat.** Pokud už někdo přece jen ano, pak jsou nejsilnějšími potenciálními motivy pro prodej pronajímané-

ho bytu potřeba peněz na výhodnější investici a velmi výhodná nabídka na odkup nemovitosti, kvůli kterým by o prodeji uvažovalo 43 %, resp. 39 % pronajímatelů. Významnějšími motivy pro prodej nemovitosti by byly i potenciální hrozby – především reálné nebezpečí poklesu cen nemovitosti (35 % dotázaných) nebo povinnost uzavírat nájemní smlouvy na dobu neurčitou (33 % dotázaných). Zvýšení daní příjmů z pronájmu jako hrozba příliš neúčinkuje. **Za povšimnutí stojí, že samotný fakt, že pronajímatel nemůže po delší dobu (dva roky) najít žádného nájemníka, naprosté většině pronajímatelů jako důvod k prodeji bytu nepřipadá (pouze 9 % dotázaných).**

Z dotazníku jsme se rovněž dozvěděli něco o tom, jakým způsobem si pronajímatelé vybírají nájemníky. Předně je zřejmé, že naprostá většina pronajímatelů (85 %) si svoje nájemníky vybírá nejen podle toho, zda jsou schopni platit nájemné; řídí se přitom vlastními zkušenostmi, sympatiemi a intuicí (28 %). Při uzavírání nájemní smlouvy se vyhýbají skupinám, které považují za rizikové (Romové, vybrané národnosti, nezaměstnaní, drogově závislí a lidé s problémem se zákony). V českých poměrech hraje jenom minimální roli reference a doporučení. Ačkoliv je výběr nájemníků tak, jak je pronajímateli popsán, založen na přesvědčení, že pronajímatel dobré nájemníky „nějak pozná“, případně na přesvědčení, že se lze spolehnout na kolektivní „všeobecnou známost“ o chování určitých skupin potenciálních nájemníků, tedy není nijak sofistikovaný ani založený na posuzování konkrétního rizika u konkrétních uchazečů o byt, jsou zkušenosti s nájemníky podle vyjádření pronajímatelů překvapivě dobré – 22 % pronajímatelů udává zkušenosti určitě dobré a 53 % zkušenosti spíše dobré (spíš špatné má jen 15 % respondentů a velmi špatné zkušenosti pouhá 2 % z nich).

3. Nedostatečná bytová výstavba v Praze

Úvod

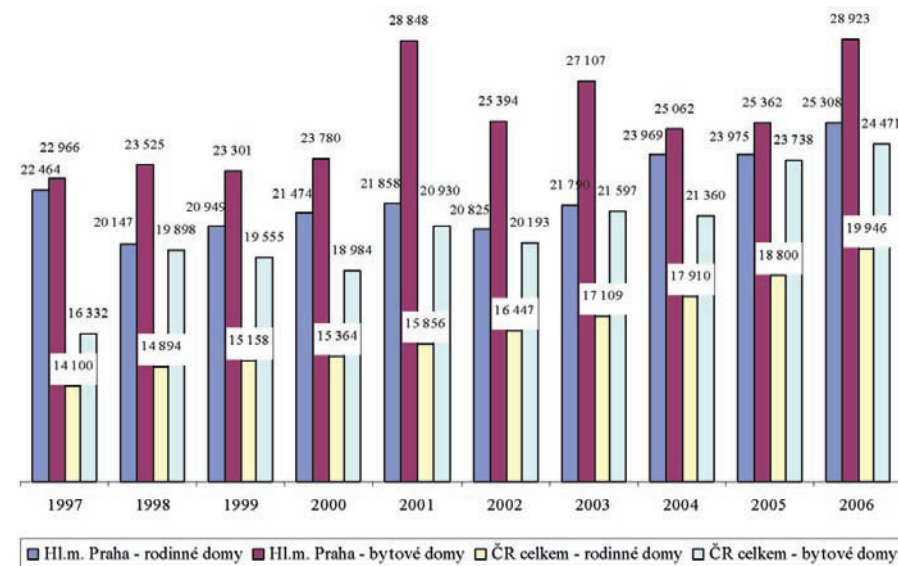
Jinou možností, jakým způsobem identifikovat a hodnotit faktory v oblasti nabídky bydlení, které by mohly mít vliv na vysokou hodnotu indikátoru *P/I*, je zaměřit se na trh nového bydlení; resp. zaměřit se na procesy v pozadí bytové výstavby. Pokud by totiž byla nabídka bydlení tzv. cenově elastická, pak by zvýšení poptávky po vlastnickém bydlení mělo v delším období vést k odpovídajícímu zvýšení bytové výstavby, přičemž ceny by v delším období měly ideálně zůstat na stejné úrovni.

Cenovou elasticitou nabídky na trhu s bydlením se zabývá velké množství zahraničních studií (Bogdon, Ayse 1997; DiPasquale, Wheaton 1996; Meen 2001); existuje shoda, že nabídka na trhu bydlení je v krátkém období cenově zcela neelastická a v delším období je spíše cenově neelastická, což znamená, že nabídka nových bytů kompenzuje růst poptávky (resp. cen starších bytů) i v dlouhém období vždy jen částečně. Tímto způsobem pak trh bydlení odporuje teoretickým předpokladům efektivních trhů; důvody jsou shledávány ve specifikách bydlení jako zvláštního zbožového statku (vysoké transakční náklady pořízení, prostorová fixace mající též za následek fixní a tudíž přirozeně omezenou nabídku pozemků, dlouhé náklady výstavby, vysoká rizika bytového developmentu, oprávněné státní regulace vyplývající z externalit).

Mimo tato obecná, či lépe řečeno teoreticky oprávněná specifika však v praxi existují dodatečné faktory v pozadí nízké cenové elasticity nabídky, které se ovšem nemohou bránit tak snadno poukazem na svou „přirozenost“ či „oprávněnost“ – například příliš rigidní urbanistické plánování ze strany státu a obcí (tedy příliš striktní regulace bránící další bytové výstavbě), příliš velká ochrana zemědělského půdního fondu, existence oligopolů či monopolů v oblasti bytového developmentu, stavební výroby nebo výroby důležitých stavebních materiálů, propojení ekonomických zájmů stavebních firem a developerů se zájmy politické reprezentace na lokální a/nebo centrální úrovni omezující volnou konkurenci, korupce při zadávání veřejných zakázek na bytovou výstavbu nebo při prodeji obecních pozemků, příliš restriktivní omezení a regulace v oblasti poskytování hypotečních úvěrů omezující volnou konkurenci a vedoucí ke koncentraci kapitálu a jiné. Je prokazatelné, že míra cenové elasticity nabídky se mezi zeměmi výrazně liší – mezi země s relativně vysokou cenovou elasticitou nabídky v delším období patří například USA, naopak Velká Británie nebo Nizozemsko, tedy země známé velmi restriktivním systémem urbanistického plánování, patří mezi země s relativně nízkou cenovou elasticitou nabídky i v delším období.

Otázkou tedy je, zdali rovněž neexistují „neodůvodněné“ faktory v pozadí nízké cenové elasticity nabídky v českém prostředí, potažmo v Praze; faktory mimo výše zmíněné vyplývající též například z ekonomické transformace (nestability trhů). Grafy 56 a 57 ukazují vývoj pořizovacích nákladů pro byty a rodinné domy (v Kč/m² podlahové plochy) a vývoj ukazatele *P/I* (v tomto případě se ovšem cena rovná pouze odhadovaným pořizovacím nákladům bez pozemku, nikoliv konečným cenám prodejním,

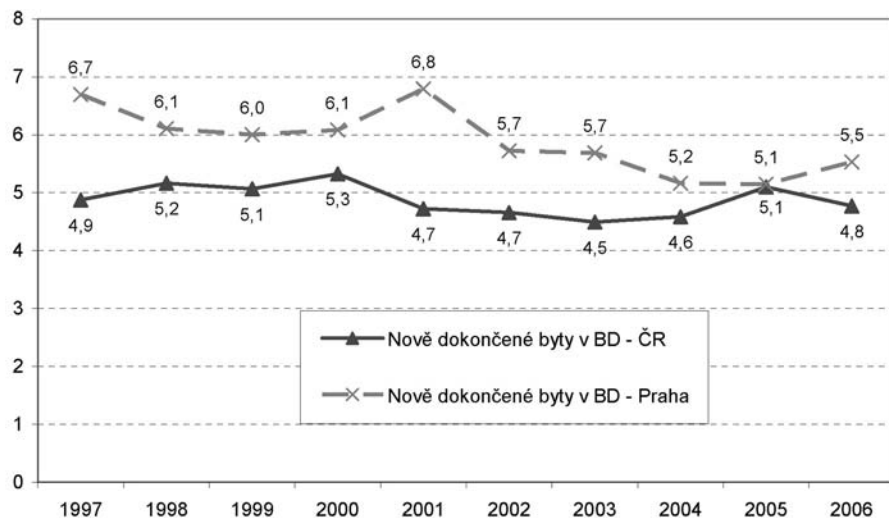
Graf 56: Průměrná pořizovací cena nových rodinných domů a bytů v bytových domech v ČR a v Praze (Kč/m²)



Zdroj: ČSÚ (Analýza bytové výstavby v územích České republiky 1997–2005, Analýza bytové výstavby v roce 2006).

kteří mohou být podstatně vyšší!!) pro nové byty v ČR v letech 1997–2006; indikátor *P/I* je tentokrát vypočten jako podíl průměrných pořizovacích nákladů nového bytu o (průměrné) rozloze 57 m² bez pozemku (dle ČSÚ, publikace *Analýza bytové výstavby v územích České republiky 1997–2005* a *Analýza bytové výstavby v roce 2006*) k průměrnému příjmu české domácnosti. Pořizovací náklady pro byty v Praze převyšují celostátní průměr, i když nikoliv výrazně. Z grafu 57 je sice patrné, že se výše indikátoru *P/I* v průběhu sledovaného období nezvýšila, je však také zřejmé, že se ani v průběhu času a konsolidace trhu nesnížila, jak bylo oprávněně očekáváno. „Revoluce“ v oblasti bytové výstavby charakteristická přechodem od modelu státem budovaných nájemních bytů k modelu komerčního rezidenčního developmentu prošla přirozeně určitým tranzitivním obdobím; bývalí aktéři (zejména stát) se z trhu stáhli, přičemž ve stejnou chvíli na trhu ještě neexistovali dostatečně stabilní noví (privátní) aktéři a tržní rizika v této oblasti podnikání byla značná. Vysoké náklady bytové vý-

Graf 57: *P/I* pro nové bydlení v ČR (1997–2006); pořizovací náklady



Zdroj: ČSÚ (Analýza bytové výstavby v územích České republiky 1997–2005, Analýza bytové výstavby v roce 2006), Statistika rodinných účtů ČSÚ.

stavby byly považovány za přechodnou fázi vyplývající z utváření nových systémů nabídky i hypotečního úvěrování, tedy procesů, které se nemohly udát „přes noc“. Avšak ani v dalších letech transformace, tedy do konce roku 2006 a zcela jistě ani v roce 2007, nedošlo ke snížení nákladů; náklady od té doby kopírovaly vývoj příjmů domácností a v nominální, i když nikoliv reálné hodnotě se nadále zvyšovaly.

Výše indikátoru *P/I* pro nové byty počítaná pouze na pořizovacích nákladech bytů bez zahrnutí pozemku (okolo 5) přesahuje téměř dvojnásobně v hrubém průměru pro celou ČR výši indikátoru pro ovšem prodejní (konečné) ceny staršího bydlení (viz výše), což je zcela jistě specifíkem v mezinárodním srovnání s jinými vyspělými

státy. Ačkoliv pro nedostatek použitelných údajů není možné tento indikátor spočítat na konečných prodejních cenách nových bytů, je možné očekávat, že konečná výše indikátoru při započítání ziskových marží aktérů zapojených do bytové výstavby a cen pozemků se bude pro úhrn ČR pohybovat mezi hodnotami 6 a 7. Tento „propastný“ rozdíl mezi finanční dostupností nového a staršího bydlení může být dán větším rozdílem mezi kvalitou starších a nových bytů v ČR oproti tomuto rozdílu ve vyspělých zemích (nová bytová výstavba již zpravidla nevyužívá panelovou technologii a není do takové míry ovlivněna neefektivitou plánovaného hospodářství), ale do velké míry může být dán též faktory v pozadí nízké cenové elasticity nabídky.³⁶ Druhé tvrzení nalézá svou legitimitu také při velmi orientačním pohledu na současnou situaci stavebního boomu (rok 2006 a zejména rok 2007), kdy se pořizovací ceny bydlení opět podstatným způsobem zvýšily a došlo, velmi pravděpodobně, k významnějšímu růstu indikátoru *P/I* pro nové bydlení.

V samotné Praze možná došlo k určité, i když relativně slabé konsolidaci trhu – indikátor *P/I* pro pořizovací náklady nových bytů v průměrné hodnotě poklesl z hodnoty 6,7 v roce 1997 na hodnotu 5,5 v roce 2006. Pokud bychom ovšem přihlíželi ke konečným prodejním cenám nových bytů orientačně zjištěných dle cenové statistiky ČSÚ pro byty s 0–5% opotřebením (jakkoliv je tato statistika vzhledem k počtu zachycených případů nespolehlivá), pak by konečný indikátor *P/I* zahrnující prodejní ceny nových bytů v Praze naopak vzrostl z hodnoty 6,2 v roce 1997 na hodnotu 9 v roce 2006 (a jistě ještě výše v roce 2007). Přestože tudíž možná došlo k určitému poklesu nákladů, souhrnná výše marží všech aktérů zapojených do procesu bytové výstavby stejně jako ceny pozemků se naopak za stejné období zřejmě podstatněji zvýšily. Otázka pro celou ČR i hlavní město Prahu tak zůstává, zdali existují takové „neodůvodněné“ faktory v pozadí fungování nabídky bydlení (nové bytové výstavby), které by mohly omezit bytovou výstavbu, a tak zprostředkovaně zapříčinit i nízkou finanční dostupnost staršího bydlení (efekt „drahé“ bytové výstavby).

³⁶ Jedná se o vážený indikátor, takže odpadá námitka, že by hodnota indikátoru byla jednoduše vychýlena proto, že se v Praze staví více nových bytů než v jiných oblastech ČR, a že by výše indikátoru pro celou ČR byla tak příliš ovlivněna situací v Praze.

Nabídka nových bytů dle výzkumu mezi významnými aktéry na realitním trhu

Následující informace vycházejí zejména z výzkumu *Bytová výstavba 2007* provedeného speciálně pro účel tohoto projektu mezi zástupci developerů, stavebních firem a investorů působících v Praze (doplňkově též výrobců stavebních materiálů). Výzkum zahrnoval jak dotazníkové šetření, tak kvalitativní rozhovory a skupinové diskuse (viz výše). Níže budou postupně uváděny v kurzívě a uvozovkách vybrané výpovědi dotázaných z nahrávaných hloubkových rozhovorů nebo skupinových diskusí.

Do dotazníkové části výzkumu byla zařazena otázka týkající se odhadu výše hrubých marží jednotlivých aktérů zapojených do bytové výstavby – výrobce stavebních materiálů, velkoobchodu, stavební firmy (generálního dodavatele), developera a realitní agentury. Průměrné hrubé marže (mnozí respondenti ovšem i z důvodu nedostatečně přesné formulace otázky zřejmě uvedli marže čisté, tedy po odečtení režijních nákladů) dle odpovědí dotázaných byly následující:

Výrobce stavebních materiálů	19 % (samotní výrobci přitom udávají 22 %)
Velkoobchod	13 %
Stavební firma (generální dodavatel)	12 % (samotné stavební firmy udávají jen 8 %)
Developer	20 % (samotní developeři udávají jen 16 %)
Realitní agentura	4 %

Dle upřesňujících rozhovorů i skupinových diskusí se zástupci všech výše zmíněných aktérů byly konečné hrubé a čisté marže v polovině roku 2007 odhadnuty v následující podobě:³⁷

	Hrubá marže	Čistá (zisková) marže
Výrobce stavebních materiálů	20 – 25 %	10 – 15 %
Velkoobchod	10 – 13 %	3 – 5 %
Stavební firma (generální dodavatel)	10 – 15 %	4 – 6 %
Developer	16 – 19 %	14 – 17 %
Realitní agentura	3 – 4 %	1,5 – 2,5 %

Marže developera již nezahrnuje provizi pro realitní agenturu. Podíl režijních nákladů a zisku na hrubé marži se liší mezi jednotlivými aktéry; zatímco čistá zisková marže je oproti hrubé marži jen o málo nižší u developerů, může být i menší než poloviční u výrobců stavebních materiálů, velkoobchodů a stavebních firem. Tento podíl ovšem záleží i na velikosti režijních nákladů, tedy části nákladů obsažených v hrubé marži, které lze ovlivnit, a tím také ovlivnit výši čisté ziskové marže.

„Určitě, v režii je vždycky prostor, v každé firmě.“

„Ono je to vidět, když jedeme na tenisový turnaj, tak přijíždíme zhruba stejnými autama, takže já si myslím, že je to podobný, že ta režie je podobná, ale nechci říct, že nemůže být nižší, určitě může být nižší.“

„Zisk vám nic neříká. Čím je větší firma, tím menší budete mít zisk, protože dokážou ten zisk takzvaně zoptimalizovat. To nic není. Já mám dojem, že u nás ještě ten institut zisku je strašně zdeformovaný a je považován za něco vypovídajícího, přitom žádnou vypovídající schopnost nemá. Absolutně žádnou. Já myslím, že jste to řekl správně. Když chce mít stavební firma 15, tak bude tvrdit, že má 10 správně a maximálně 5 zisk, kolik tam má, kdo ví.“

Jelikož marže je vždy výrazem určité přidané hodnoty ke vstupům, procentuální vyjádření může být rovněž do jisté míry zavádějící – zatímco marže realitní agentury se po-

³⁷ Otázku po výši marží obsahoval rovněž dotazníkový průzkum mezi realitními makléři z významných realitních agentur působících v Praze, tedy výzkum *Realitní agentury 2007*. Odhadované průměrné marže dle názorů realitních makléřů byly následující: výrobce stavebních materiálů 23 %, velkoobchod 11 %, stavební firma (generální dodavatel) 15 %, developer 22 % a realitní agentura 4 %.

čítá u konkrétního bytu z konečné ceny stanovené developerem, marže výrobce stavebních materiálů se počítá pouze z té části vstupů, které byly použity na výrobu pouze té části materiálů, které byly určeny pro výstavbu daného konkrétního bytu. Jinými slovy, procentuálně nízká čistá marže realitní agentury i procentuálně vysoká čistá marže výrobců stavebních materiálů použitých pro výstavbu konkrétního bytu prodávaného v hodnotách okolo 45 000,- Kč/m² podlahové plochy „zvyšují“ konečnou cenu m² nového bytu o v zásadě stejnou částku, přibližně 1000–1500,- Kč/m². Po přepočtu bychom zjistili, že úhrn všech čistých marží výše zmíněných aktérů vyjádřený v absolutní hodnotě (přitom ovšem významní aktéři ještě ve výčtu chybí, jako například vlastníci pozemků a jejich ziskové marže nebo ziskové marže společností provádějících projektovou přípravu) by v konkrétním příkladě nového bytu prodávaného za 45 000,- Kč/m² podlahové plochy činila okolo 12 000,- Kč/m², tedy 27 % celkové prodejní ceny.³⁸ Produkční řetězec při bytové výstavbě je přirozeně dlouhý, zahrnuje velké množství aktérů a úhrn čistých ziskových marží tvoří proto podstatnou část prodejní ceny. Jinými slovy, pokud by, v jakémisi hypotetickém příkladě, neexistovala produktová specializace a jeden subjekt by si zároveň vyráběl stavební materiál, zajistil pozemek a postavil stavbu, pak by po odečtení všech nákladů odpovídajících současné úrovni kvality výroby stavebních materiálů i výstavby samotné, marketingového prodeje a dalších režijních nákladů obdržel relativně slušnou ziskovou prémii ve výši 27 %, resp. i mnohem vyšší vzhledem k možným úsporám režijních nákladům a případným neefektivitám. Tato daň za produktovou specializaci, kterou si vyžádala nejen složitost výrobních i prodejních procesů v současné době, ale také velký důraz na kvalitu vyráběného statku patrný právě v oblasti bydlení, se může zdát být vysoká i přiměřená.

Důležitější otázkou podle našeho názoru je, zdali marže jednotlivých aktérů v produkčním řetězci odpovídají i jejich rizikům, která nesou v případě bytové výstavby, nebo jim naopak neodpovídají a jsou spíše výrazem možného zneužití výsadního postavení na trhu. Zatímco ještě před pár lety si dle dotázaných a účastníků skupinových diskusí hlavní část koláče odnášeli developeři, dnes je jejich podíl na úhrnných vy-

tvořených ziscích daleko menší a naopak si z koláče ziskové přírážky stále více ukrájí výrobci stavebních materiálů, stavební firmy i velkoobchody se stavebními materiály. Stavební boom charakteristický pro období, ve kterém výzkum probíhal (v roce 2007 bylo dokončeno nejvíce bytových jednotek od roku 1991, a to více než 40 000 jednotek, i když velká část z nich v rodinných domech stavěných nejčastěji individuální výstavbou), tak nepřinášel všem stejné odměny – marže developerů z důvodu rostoucí konkurence klesaly, avšak marže ostatních aktérů, možná též z důvodu malé konkurence (viz dále), naopak rostly. A tak zatímco konečný klient očekával, že tranzitivní faktory plynoucí z nedostatku a malé konkurence v oblasti bytového developmentu v období 90. let časem zmizí a ceny nového bydlení se přiblíží reálné kupní síle obyvatel, zdá se, že se dost nešťastně zmylil – zvýšení konkurence v jedné oblasti (developmentu) bylo totiž ve stejné chvíli provázáno s koncentrací kapitálu v jiných oblastech (výroba stavebních materiálů) a zvýšená poptávka po novém bydlení (vyvolaná faktory úplně jinými než cenovým vývojem, jako například očekáváním podstatného zvýšení DPH od roku 2008 nebo i zvýšením dostupnosti hypotečních úvěrů) poukázala na pro tento trh specifická omezení týkající se nabídky pozemků i kapacit stavební výroby. Namísto poklesu cen tak konečný klient v roce 2006 a zejména pak v roce 2007 s překvapením zaznamenal další podstatný růst. ***Jakoby růst poptávky vyvolávající konkurenci v jedné části produkčního řetězce nutně snižoval konkurenci v jiné části řetězce; analogicky pokles poptávky snižující konkurenci v jedné části řetězce pak nutně zvyšoval konkurenci v jiné části řetězce. Plně konkurenčního prostředí by za takové situace nebylo možné nikdy dosáhnout.***

V době šetření (vysoké poptávky po novém bydlení) se trh z důvodů svých omezení (nedostatku stavebních kapacit, nedostatku stavebních materiálů) začal mnohdy dokonce chovat zcela neracionálně, což samo o sobě nesvědčí o jeho vysoké efektivitě.

„Jestli obecně mohu říct, jak se chovají developeři k tomu, když někdo přijde a řekne: „Já chci koupit třeba 20 bytů z vašeho projektu, 10 %.“ Developer mu řekne ano, ale

³⁸ Propočet je následující: čisté (ziskové) marže v absolutním vyjádření u konkrétního příkladu spíše standardního rezidenčního projektu prodávaného za 45 000,- Kč na m² podlahové plochy by činily u developera 4500–5000 Kč/m² podlahové plochy, u generálního dodavatele i subdodavatelů stavebních prací 3000 Kč/m², u výrobců všech potřebných stavebních materiálů 1000–1500 Kč/m², u velkoobchodů s těmito materiály 800–1100 Kč/m² a u realitní agentury 1000–1300 Kč/m²; v úhrnu 12 000 Kč/m², 27 % prodejní ceny. Při výpočtu se předpokládalo, že stavební náklady (včetně marží stavebních firem) jsou 27 000 Kč/m² a že 50 % těchto nákladů tvoří náklady na pořízení stavebního materiálu (včetně marží pro výrobce stavebních materiálů).

zaplatíš o 10 % víc, protože on ty byty nepotřebuje prodat, protože on ví, že ta poptávka je tak silná. Pořád to jde líc a líc a líc. Takže většinou, když chce někdo koupit toho víc, tak musí ještě připlatit.“

„Konkrétně u vaty loni byla burza, --- dělal. My jsme soutěžily jako firmy, my ještě máme stavebniny, na to, kolik si letos koupíme vaty. A bylo to dokonce tak, že ... když jste chtěl, já nevím, třeba 20 tisíc kubíků a víc, tak ta cena byla vyšší, než když jste chtěl 5 tisíc kubíků. Ta cena byla vyšší.“³⁹

„Myslíte si, že u těch velkých projektů jsou jednotkové náklady na metr čtvereční menší než u malých projektů?⁴⁰ Není to tak ani náhodou. Velký problém, za ten první trošičku si můžeme sami tím projektovým financováním, protože samozřejmě v rámci projektového financování banka schvaluje generálního dodavatele, a tím jste automaticky limitováni. Pro banku jsou partneři –, prostě spočítáme je na prstech jedné ruky, dvou ruk. V podstatě je ten trh firem, které dokáží stavět miliardové stavby, je trošku jiný, než ten trh firem, které jsou schopny udělat půlmiliardové stavby, a jiný je ten do 100 milionů. Chci říct, že ty stavby, řeknu do 300 milionů, je takřka ideál, co se týká konkurenčního boje, tam bychom si mohli vybírat z 50 stavebních firem. Do miliardy vybíráte opravdu z těch šesti.“

„Ono opravdu ten boom, když je velký, tak je škodlivý, protože stavební firmy nestíhají. (...) Ta to neudělá vlastníma rukama, ta si nabere ty další subdodavatele a ty to potom všechno odskáčou, ale oni subdodavatelé už nemají volný kapacitu, a když mají, tak řeknou, my to uděláme, ale draž, ale pak to stejně nestihnou, celý ten trh se sune, ono je dostatek zakázek, ale nedokončuje se, takhle se sune dopředu a vznikají ztráty. Paradoxně je boom, ale vy na tom nevyděláte tolik, kolik jste si myslel, protože platíte penále, platíte režie správní, výrobní a je to v pytlí, takže je to dvojsečný, stavební boom, všichni se nakapsou. Není to tak... To je tím, že je ten trh tak pomalý. To je tím, že tam ty zpětné vazby jsou pomalé.“

„A najednou on narazí na to, že sesumíruje zakázku, otočí se za sebe a chce natáhnout řemeslníky. On už má zakázku, šup a teď s ním začnou ... a dostane černého Petra. V období konjunktury on dostává černého Petra... Dneska je za trest to vyhrát.“

³⁹ Označení „---“ se v citacích vyskytuje tam, kde citovaný uvedl jméno konkrétní osoby. Užívá se tedy z důvodu dodržení anonymity účastníků výzkumu.

⁴⁰ Nekurzivním písmem jsou vyznačeny otázky pokládané respondentům.

Respondenti dotazníkového šetření měli možnost zhodnotit velikost podnikatelského rizika (na škále od 1 do 5, kde 1 znamenala nejnižší riziko a 5 riziko nejvyšší), které jednotliví aktéři zapojení do rezidenční výstavby podstupují, a tak nepřímo zhodnotit průměrnost marží. Nejnižší riziko (v průměru 1,4) má dle názorů dotázaných realitní agentura, která také dosahuje relativně nízkých marží. Relativně nízké riziko mají, dle dotázaných, také výrobci stavebních materiálů (pouze 1,7); ti ovšem naopak dosahují ve skutečnosti vysokých marží, a to i po odečtení režijních nákladů. Naopak nejvyšší riziko v této oblasti nesou, podle názorů dotázaných, developéři (v průměru 4,5), kteří také dosahují nejvyšších marží, a stavební firmy (v průměru 3,8), jejichž marže překvapivě tomuto riziku až tolik neodpovídá, resp. je relativně nízká. Uprostřed mezi oběma póly v míře rizika z tohoto typu podnikání jsou velkoobchody se stavebními materiály (průměrně 2,1), jejichž odhadovaná čistá marže je, v relaci k výši marží stavebních firem, odpovídající (až na výjimky, viz dále). Zisky a rizika poskytovatelů hypotečních úvěrů pro koupi bytů šetřením zjišťovány nebyly; z **analyzovaných skupin bychom pak na inkonsistenci mezi odhadovanou marží a odhadovaným rizikem mohli poukázat zejména u výrobců stavebních materiálů (relativně vysoká marže při relativně nízkém riziku) a stavebních firem (relativně nízká marže při relativně vysokém riziku).**

Otázky v dotazníkové části výzkumu *Bytová výstavba 2007* se snažily rovněž přímo zjistit, zdali dle názorů dotázaných nezneužívají někteří aktéři na trhu svého dominantního postavení. Na otázku, zdali si dotázaní myslí, že výrobci stavebních materiálů zneužívají svého dominantního postavení k realizaci nepřiměřeného zisku, odpovědělo 55 % dotázaných kladně (určitě ano nebo spíše ano; 20 % dotázaných přitom na otázku neodpovědělo); z těch, kteří na otázku odpověděli, by podíl souhlasných odpovědí činil 70 %. S tímto tvrzením navíc většinově souhlasí všechny skupiny dotázaných mimo samotné výrobce stavebních materiálů (tedy developéři, stavební firmy i investoři). Jak ukázaly doplňkové rozhovory i skupinové diskuse, u primárních výrobců došlo v posledních dvou letech zřejmě k největšímu růstu cen a marží.

„Teď jako ty jejich marže půjdou prudce nahoru, jdou, třeba u těch tepelných izolací budou někde kolem 50 %, 60 %. Ti zrušili úplně všechny ceníkové slevy.“

„100 % ... Také dávali 1500 za kubík ještě před dvěma roky se slevami, když byla velká dodávka, a dneska stojí 4000, tak to je víc jak 100 % zisku, ne marže, ale zisku.“

Důvodem může být zvyšující se důraz konečných klientů (kupujících) na kvalitu stavebních materiálů, na ověřené postupy, silné firmy, „značku“; důvodem může být rovněž technologická náročnost výroby, dlouhé období výstavby tovarů, obtížnost při jejich vybavení, energetická náročnost, nízký podíl lidské práce i potřeba investic do výzkumu a vývoje.

„Oni když chtějí zvýšit výrobu, tak dva roky jim trvá, než jim někdo vyrobí mašinu, třeba na ty skelné vaty. A teď si říkají: dva roky. Vydrží to ještě dva roky? Tak kapacitu nevybudoval nikdo žádnou speciálně na tyhle izolace. A to samé si umím představit u těch cihlářů. To musí být stejné, minimálně dva roky jo, postavení nějaký další kapacity na cihly, technologie objednat a tak dál. Stavebně to je za půl roku postavené, ale technologické linky trvají od objednání dva roky, je minimum jako.“

„Vzhledem k tomu velkému objemu, tak je podíl lidské práce hrozně malý. V těch závodech, to jsou vlastně poloautomatizované závody, tam nikdo na cihlu nešáhne. To je samý jeden, nechci říct průmyslový, robot, jeden vedle druhého, to jsou plně automatizované linky. Samozřejmě mezitím, když je třeba nějaká závada, tak něco udělat musí, to já neříkám, že ne. Ale všechny stroje jsou od stejných výrobců, máme stejné stroje, za stejné prachy... Energie se mi zdá v podstatě stejně drahá, plyn to samý... Lidi je relativně málo na ten objem.“

„Tyto firmy investují do nových technologií, hledají pro ten trh něco, co bude kvalitativně zajímavější, to znamená, že tyto firmy se zabývají, na rozdíl od ostatních, nějakým výzkumem a vývojem, a myslím si, že to k tomu patří. (...) Ta statistika, každý rok vychází ročenka a fakt je ten, že tady tyto firmy, které se zabývají výrobou materiálů nebo i lomy a tak dále, nemají nějaké přemrštěné zisky. Největší zisk, pokud jsem to dobře viděl, se pohybuje někde v oblasti 20 %. Ta fabrika má neuvěřitelné energetické náklady.“

„Když vezmu obráceně, před několika lety na padajícím trhu, když byly přebytky kapacity a řada výroben zanikla, i my jsme museli některé zavřít, protože náklady na produkci neodpovídaly. Tak nám to v uvozovkách dávali investoři pěkně sežrat, všem výrobcům. To znamená, vlastně ten tlak až na tu hranu, že prostě sundáte cenu, nebo si to od vás nekoupíme a koupíme to od konkurence. (...) A teď jde o to, že tyhle kapacity výrobní nedokážou tak rychle reagovat, protože vlastně ty technologie mají vždycky někde nějaké úzké hrdlo... Výstavba závodu trvá třeba tři roky.“

„Tam je velikánský problém z naší strany. Tím nechci říkat větší nebo menší, já myslím, že je to plus mínus stejný. To je v tom, že tu miliardu tam musíme dát, a musíme vědět, že to budeme využívat dalších 20 let. Za 20 let tady můžou být úplně jiné materiály, už se nemusí vůbec izolovat, cihly můžou být dávno pryč, polystyrénový barák vám vypění až nahoru, ten se postříká a bude to hotový. Přijdou nové technologie jednoznačně, takže to riziko je někde jinde. To riziko je u nás v obrovské investiční náročnosti na jednotku výrobní a s tím, že se to začne dlouhodobě vyplácet až třeba za 15 let, je to odepsané za 20 let, a za tu dobu v těch technologiích může být takový, že je to celý úplně špatně, my to můžeme převést dál, ale kdyby přišla opravdu inovace 1. nebo 2. řádu, tak to tam můžete nechat a dát to muzeu. Nedá se s tím nic dělat.“

„Firma jako třeba naše musí soustavně vlastně vyvíjet nové výrobky, protože jednak se zpřísňují normy. To už se stalo několikrát, a protože pokud chcete obstát, tak vlastně musíte vymyslet nové výrobky. Nové výrobky se jednak vymýšlejí někde u stolu a u prkna a v laborce a pak se to musí ověřit a odzkoušet a všechny tyhle výrobní zkoušky provádějí závody...“

Výroba „značkových“ materiálů je ovšem často zabezpečována jen velkými nadnárodními koncerny; a proto postupně vznikly v určitých oblastech výroby stavebních materiálů oligopolní struktury nejen na úrovni jednotlivých zemí, ale i na úrovni celého evropského kontinentu. Tyto nadnárodní společnosti následně uplatňují, z hlediska ekonomické úvahy logicky, více méně jednotnou „globální“ cenovou politiku v různých zemích, kde působí, jelikož jinak by došlo k „nežádoucí“ konkurenci mezi jednotlivými závody koncernu; z těchto důvodů jsou pak stavební materiály vyrobené v ČR prodávány za stejné ceny jako stavební materiály vyrobené ve vyspělých zemích s vyšší kupní silou obyvatel.

„...ten zájem toho trhu v tom spotřebitelském mixu, se kterým vlastně přichází spotřebitel na trh, je asi ta kvalita natolik důležitá, ta značka toho je natolik důležitá, že právě třeba v té oblasti těch stavebních materiálů skutečně vzniká jistý oligopol... U těch zdících materiálů je to možná nejcitelnější ... v té druhé fázi plastové výplně otvorů, plastová okna a dveře, kde ten, kdo to konkrétně montuje, možná nevykonává tu funkci monopolu nebo účastníka monopolní soutěže, ale ten, kdo vyrábí třeba ty profily, tak tam skutečně jsou dva nebo tři výrobci, kteří v podstatě ty ceny diktují, a to pochopitelně má potom vliv na všechny ty výplně.“

„Nejvíc si myslím, že teď si mastěj kapsu ty výrobci materiálů. Co si budeme říkat, u těch zásadních materiálů je monopol, že jo. (...) Tady v tom evropském trhu taky vlastně konkurence není. V celosvětovém jo, ale v evropském není, takže je to přirozený, no.“

„Na ty materiály i jako záměrně dělají firmy monopolizaci. Když si vezmete, kolik firem třeba tady vlastní --- a to je společnost, já nevím, mezi 100 největšíma firmama na světě finanční a ta skupuje všechny výrobce po Evropě nebo po světě, aby jako měla monopol. Takže --- dneska je jejich, --- je jejich. Jo a to jsou třeba dva bývalí konkurenti v Evropě. Třeba ve skle jsou tři ve světě. Všecko to jsou jenom hry pod značkami...“

„Došlo ke koncentraci. Prostě jsou skoupené keramičky, skoupené cihlářské kapacity. Samozřejmě, že toho zneužívají, určitě jo, a dokonce bych řekl, že ani nemají paradoxně dostatečné kapacity, takže se prostě může stát, že teď v září můžou dojít cihly na konec roku, až takhle katastroficky.“

„Fakt je ten, že když vzpomenu zpátky, tak já si myslím, že se na to už ti výrobci stavebních materiálů připravovali dlouhodobě. Já si pamatuji, že v devadesátých letech se skupovaly cihelny, a skupovaly se jenom proto, aby se zavřely. Když jedete po venkově, tak to je jedna opuštěná cihelna za druhou, ale dělalo se to zcela záměrně. Jsou to cihelny, které určitě vydělávaly.“

„Ano, máte pravdu. Díky tomu, že ovládá trh v Rakousku, v České republice i na Slovensku, tak ten středoevropský prostor docela ovládl.“

„Znám případy konkrétní stavby, kde toho bylo třeba za půl milionu, nebo za milion, to je jedno, už to měli slíbené, ale zavolal jim výrobce těch izolací a řekl: Teď jsem na to dostal nabídku o 30 % vyšší, tak jestli mi to dáte také, tak vám to nechám, to zboží. Vždyť jsme se dohodli. No jo, to se ale nedá nic dělat... Jak některým lidem pak svítí v očích dolary jako kačeru Donaldovi, tak to je těžký.“

„...výrobci stavebních materiálů zneužili situace. Třeba minerální vata letos v zimě zdražila o 100 %, jo, z 2500 za metr kubický teď se prodává za 5, nebo ještě víc. Prostě to je brutální, že jo. Víme to, jak to bylo, že ten výrobce si počkal na to, až bude nedostatek, přiškrtl kohoutky, takže my jsme jezdili na Slovensko nakupovat vatu, protože tam, než se probrali, měli sklady prázdný a my jsme museli vozit vatu ze Slovenska a z Maďarska a výrobce si tady počkal a pak to uvolnil, ale za jiných cen. (...) Stavební firma je v tom řetězci asi nejvíc bita jako taková, protože, protože to bylo vždycky tak, že jo, to asi víme všichni, a vlastní výrobce materiálů ten je v pohodě, protože tady se výrobci materiálů vlastně postupně spojují do určitých bloků, že jo, a ten trh ovládá pár firem.“

„Tyhle technologicky náročné výroby vlastně sdružily ty nadnárodní společnosti, které v rámci globalizace už mezi sebe nikoho nepustí. Vy se ptáte, proč tady není někdo, kdo nezačne vyrábět vatu. No protože to nejde.“

Samotní výrobci stavebních materiálů považují jednotnou cenovou politiku za přirozenou a normální.

„To je otázka vymezení trhu. Ta cena, jestli je to drahé nebo laciné, je relativní. Ta cena je drahá pro naše lidi s průměrnými platy tady. Ta cena je laciná pro kteréhokoliv Evropana, který si chce koupit v jakékoli metropoli, která má budoucnost, která je oblíbená, která je příjemným místem k žití, tak je to superláce... Pro ně je to laciný a pro naše lidi je to opravdu drahé. Je otázka, co se bude rozvíjet rychleji, jestli se bude rychleji vyvíjet ta průměrná mzda a přitom se budou plus mínus držet ty ceny.“

„Podívejte se, my jsme nadnárodní společnost, má výrobní kapacity po 20 zemích Evropy a prodává v podstatě po celém světě. Evropská Unie umožnila v podstatě, a v cihlařině je to to samé, podle mě, naprosto jiný pohled, už to není státní nebo národní trh, ale logistic-

ky optimální vzdálenosti bez ohledu na to, kde máte hranice... Ta naše matka kouká odněkud ze zahraničí, naprosto logicky, a říká, když to prodám v Německu, tak to stojí tolik, když to prodám v Rusku, tak to stojí tolik, když to prodám v Česku, tak to stojí tolik. V Česku ten materiál si můžete nechat, který jste vyrobili, když ta cena nebude nižší, než je diferenciál vzdálenosti. Vždyť to má naprostou logiku. Za to, že v Moskvě platí ne 100, ale 180 Euro a doprava je tam 20, 30 Euro, tak oni řeknou, buď zvednete ceny, nebo Vám to sebereme. To je normální. To je trh. To s tím nic nenaděláte. To je pozitivum, nebo negativum. Je to negativum, protože nejdou mzdy tím stejným způsobem. Ale je to ve všem...

„Já jsem zákazníkům říkal otevřeně: Jestli ten materiál chcete, tak musí mít takovou cenu, jestli bude mít cenu nižší, tak půjde od nás tam. Jestli chceme jejich přebytky, ani ne ani přebytky, ale kapacitu dostat sem, tak jediné za cenu, že naši matce zaplatíte, víc než zaplatí tam, ne o hodně, ale něco... **Takže to není tak, že by se řeklo, že ve Španělsku je nadbytek, tak se tam bude prodávat za nižší cenu.** Ve Španělsku je nadbytek a v Rusku je nedostatek. Samozřejmě, že to nebudete dodávat ze Španělska do Ruska. Ale Španělsko zasáhne do Francie. Francie trochu zasáhne do ... ten radián, rádius dodávek se protáhne. Takhle pomalu poskáčete až k Rusku a tam se může dodat z Polska, nebo od nás víc, ale nedostane kapacitu z Německa... **Kdybychom to chtěli zneužít, tak nechám vyhladovět republiku.** Ale jak říkal kolega, to jsou citlivé vazby, nemůžeme nechat ve štychu loajálního zákazníka, protože odskočí jinam a začnou brát alternativní materiály.“

„U nás v branži, protože je tak globalizovaná, tak ta linka, která má pod 40 000 tun roční výroby, tak ta se už nepostaví. (...) Všichni máme plus mínus stejný vstupy. Všichni máme plus mínus stejnou technologii. To vyrábí dvě, tři firmy na světě. (...) Ta mateřská naše výroba, ta je v podstatě brána za konstantu, a jestli je to ziskové, neziskové, jestli tady ta firma roste a tady ta klesá, to se všechno odvíjí v těch nevýrobních položkách, v těch režijních.“

Často také uváděli, že výrazné zdražení materiálů není pouze výsledkem jejich cenové politiky, ale také akcí distributorů, velkoobchodů.

„Nevím, jak teda jiné stavební materiály, ale minerální izolace určitě nezvýšily o 100 %, zvýšily zhruba o 20 %, 25. To vám garantuji. Ale ten, kdo na tom vydělal, to jsou firmy, samozřejmě obchodník v okamžiku, kdy mu to rvou z ruky, tak to zvedne... To jsem se

musil bránit. Chápu, že ten efekt je stejný, ale není to v té výrobě, ale je to v distribuci, ale je to i v těch stavebních firmách, protože my prodáváme i velkým stavebním firmám a stavební firmy dělají úplně to samé. Velké stavební firmy si na začátku nasmlovaly zboží, a pak s tím začaly obchodovat.“

Otázkou zůstává, zdali odůvodnění „přirozenosti“ koncentrace v této oblasti, zastávané zejména samotnými výrobci stavebních materiálů, tedy argumenty jako rostoucí důraz konečných klientů na „značku“, sbližování energetických nákladů, vysoká technologická náročnost při výstavbě i vybavení továren, marginální efekt diferenciací mezd a nutnost investic do výzkumu nejsou „výmluvou“; tj. zdali oligopoly nevznikly jednoduše spolykáním menších hráčů vyrábějících materiály na stejné kvalitativní úrovni (i když ne pod známou „značkou“), zdali možnosti úspor z důvodu rozdílných nákladů na pracovní sílu i výstavbu továren nejsou uměle podhodnocovány a zdali navíc tyto oligopoly tvořené nadnárodními společnostmi nejednají ve shodě. Zástupce jednoho dominantního výrobce stavebních materiálů při rozhovoru uvedl zajímavý závěr vyplývající dle něj z marketingových teorií:

„Marketingové teorie říkají, když máte příliš velké odběry, prodej a nejste schopni uspokojit své zákazníky a nemáte šanci na to, abyste zvedl výkon. Tak co uděláte, abyste neztratil glanc a uspokojil své zákazníky? Zvednete cenu. To je jediné, co se dá dělat. Třetina zákazníků možná odpadne, ale ti, co zůstanou, pro ně zase můžete dělat servis na úrovni se vším všudy.“

Samotní výrobci stavebních materiálů jakoukoliv spolupráci odmítají.

„To si dneska nikdo nedovolí, protože to je tak o ústa. Na nadnárodní úrovni, jestli existuje z něčeho strach, tak z tohohle, protože to penále je likvidační. Pokud by se prokázalo jakékoliv neférové jednání, tak je pokuta EU 10 % obratu, ale ne v té zemi, ale celé skupiny. Čím je ta skupina větší, tím víc zaplatí. (...) Máme příkazy interní, když vidíte někoho z konkurenční firmy, tak přejděte na druhý chodník, aby vás spolu ani nikdo neviděl. Tady je strašná hrůza.“

21 % dotázaných se určitě či spíše domnívá, že příčinou podobnosti cen stavebních materiálů prodávaných v bohatých vyspělých zemích i chudších tranzitivních ekono-

mikách je i nízká produktivita práce ve firmách vyrábějících stavební materiály v naší zemi, avšak valná většina dotázaných (63 %) s tímto tvrzením nesouhlasí.

Většina dotázaných, na rozdíl od předcházejícího případu, nesouhlasila s tvrzením, že developeři stále dosahují na nové bytové výstavbě nepřiměřeně vysokých zisků – s tímto tvrzením určitě či spíše souhlasilo jen 18 % dotázaných, 53 % s ním naopak spíše či určitě nesouhlasilo a 26 % dotázaných na otázku neodpovědělo. Nesouhlas s tvrzením vyjadřují v tomto případě nejen developeři, ale také většina dotázaných zástupců stavebních firem a investorů; nikoliv však většina výrobců stavebních materiálů. Také téměř všichni účastníci doplňkových rozhovorů nebo skupinových diskusí nesouhlasili s tím, že by developeři mohli v Praze zneužívat svého dominantního postavení a dosahovat tak nepřiměřeně vysokých zisků. Do dotazníkového šetření byly zahrnuty i otázky, na které zástupci developerů záměrně nemohli odpovídat. Jedna z nich se týkala názoru, zdali si respondenti myslí, že se developeři dohodnou na cenové politice vůči konečným klientům, takže si pak vzájemně příliš nekonkurují; téměř 80 % dotázaných (zástupců stavebních firem, investorů a výrobců stavebních materiálů) z těch, kteří na otázku odpověděli, si myslí, že to spíše nebo určitě není pravda. Samotní „velcí“ developeři často používají relativně přesvědčivý důkaz, a totiž že i menší developeři prodávají byty za stejné, ne-li vyšší ceny.

„...samozřejmě snaží se potom, když už tak učiní, získat nějakou konkurenční výhodu, primárně pokud je to malá firma a nemůžou bojovat značkou nebo nějakým renomé, tak bojuje cenou, ale asi prostě ten prostor k té slevě ať už prostě absolutní a nebo ten osobní nebo motivační není takový, aby dokázal být skutečně razantně pod tou běžnou cenovou úrovní, takže ... je to otázka trochu akademická.“

Z hloubkových rozhovorů i skupinových diskusí vyplynulo, že tato situace nemá dlouhého trvání a ještě před několika málo lety (zmiňováno 5 let) měli developeři v celém procesu rezidenční výstavby dominantní postavení a dosahovali nepřiměřeně vysokých zisků. Toto dominantní postavení spočívalo v nedostatku konkurence a rostoucí poptávce po novém bydlení, které developerům umožnilo dosahovat marží překračujících i 50 %; ve stejné chvíli díky jednostranně nevýhodným smlouvám pro generální dodavatele mohli účinně tlačit na snižování marží a zisků stavebních firem, z nichž některé i z důvodu těchto tlaků na projektech rezidenční výstavby dokonce prodělá-

valy. Respondenti se ovšem shodovali v názoru, že toto „tranzitivní“ období již končí a marže developerů díky rostoucí konkurenci poklesly a stále klesají.

„To znamená, my musíme zdražit vstupy, sníží se okruh vlastně těch potenciálních klientů, takže rádi bychom stavěli víc, jak říkáte, že tím naplníme tu poptávku, ale my nemůžeme, protože naopak těch lidí, pro které budou ty byty dostupné, bude menší množství...“

„Tajně jsme doufali, že ty vyšší marže zbudou nám, a teď se ukazuje naopak, že ty marže klesají, a všichni okolo, že ty peníze jdou ke všem okolo. Všechno jde nahoru. Developeři jsou agresivní, táhnou ten trh, a proto měli určitý náskok a vydělali docela slušné peníze v letech, řeknu... Skončilo to před dvěma lety, před dvěma lety skončilo opravdu období developerů v rezidenci, kteří vydělávali, měli prostě lepší marže.“

„Těch 15 % bych řekla, dneska už to opravdu klesá. Ještě před rokem mi pan inženýr říkal, když pod 18 budete mít, tak je to špatný projekt, ale dneska už vím, že i těch 15 a člověk si říká, že je to dobrý.“

Řešení je často hledáno v „přiblížení“ developerské a stavební činnosti.

„Myslím, že zásadně změnit model. --- v některých projektech se to dělá. Myslím si, že i – a – jdou touhle cestou. Budeme muset jít tou samou cestou. Prostě přiblížit se k těm stavebním kapacitám. To znamená vynechat generálního dodavatele a jít k těm jednotlivým subdodavatelům... Blokovat si dostatek kapacit u výrobců předem a jít k těm subdodávkám, čímž se opravdu vynechá marže generálního dodavatele.“

A částečně též v tlaku na stát, nejen co se týká určení sazby DPH pro novou bytovou výstavbu, ale také rychlosti procesu při udělování územního rozhodnutí a stavebního povolení.

„Co obecně by se tedy mělo zlepšit, je řešení z pohledu stavebního zákona, ať už se to týká územního rozhodnutí, respektive stavebního povolení, protože tam samozřejmě dochází díky různým vlivovým skupinám k neúměrnému prodlužování územně plánovacího procesu, protože i z hlediska nového stavebního zákona se do územního řízení

může přihlásit kdokoli, a to je riziko, které bohužel negativně ovlivňuje i cenu, kvůli tomu, že ten projekt trvá delší dobu, jsou tam vyšší náklady s tím spojené, takže když by bylo možné upravit vlastní projektovou přípravu a zkrátit procesy nezbytné na schválení územního rozhodnutí a stavebního povolení.“

Většinou nesouhlasné stanovisko vyjadřovali respondenti i k tvrzení, že to mohou být velké stavební firmy, které zneužívají své dominantní postavení na trhu a dosahují nepřiměřeně vysokých zisků – 55 % dotázaných s tvrzením nesouhlasí, 28 % dotázaných naopak souhlasí a 14 % odmítlo odpovědět. Zřejmý nesouhlas je ovšem patrný tentokrát spíše jen mezi zástupci stavebních firem samotných, zatímco polovina oslovených developerů s tvrzením spíše či určitě souhlasí, stejně jako většina oslovených výrobců stavebních materiálů. Skutečnost, že v této oblasti je konsensus menší než v otázce týkající se potenciálního zneužívání postavení ze strany developerů, a to i přes relativně nízké marže stavebních firem, vyplývala zejména ze zkušenosti vycházející z aktuální situace stavebního boomu, který probíhal v období realizace výzkumu. Do dotazníkového šetření byla zahrnuta otázka, na kterou nemohli odpovídat tentokrát zástupci stavebních firem, a to zdali si respondent myslí, že se velké stavební firmy dohodnou na základním rozdělení sfér zájmů a potažmo i na cenové politice, takže si pak vzájemně příliš nekonkurují; 68 % z těch, kteří na tuto otázku odpovědělo (zástupců developerů, investorů a výrobců stavebních materiálů), se domnívá, že je to určitě nebo většinou pravda. ***Vzájemné postavení developerů a stavebních firem se totiž v tomto období podstatným způsobem změnilo, jak bylo možné dokumentovat prostřednictvím hloubkových rozhovorů a skupinových diskusí. Zatímco marže developerů i za situace stavebního boomu klesaly a konkurence se v této oblasti zvyšovala, v oblasti stavební výroby narazil trh na omezení kapacit a velkým stavebním firmám, které byly schopné zajistit inženýring i pro rozsáhlé rezidenční developerské projekty, se tak otevřely nejen dveře k růstu svých marží, ale také mohly mnohem více než kdy dříve začít využívat svého postavení a „vybírat si“ mezi poptávkami, mezi developery.***

„Když chcete mít levný produkt, musíte vyrábět, respektive stavět ve velkém – stovky nebo tisíce bytů. K tomu potřebujete spolehlivého partnera, který je schopen garantovat pevnou cenu, stálou kvalitu i to, že harmonogram prací nenaruší výpadek jednoho subdodavatele. Takových stavebních firem je u nás sedm či osm. Ty si přece

jenom mohou vybírat, takže v tom smyslu jsme tak trochu jejich zajatci.“ (M. Kocián, FINEP, rozhovor pro časopis Profit, 3. 10. 2005).

„...ta stavební činnost je ta největší bolest... Můj osobní názor je, že ten trh nikdy neprošel žádnou restrukturalizací. (...) Je tady velká část těch státních nebo veřejných zakázek, které jsou ještě méně efektivní svým způsobem, jakým jsou zadávány, jakým způsobem jsou kontrolovány. Myslím si, že pro ty firmy v tuto chvíli není nějaký zásadní tlak, aby mezi sebou nějak dramaticky bojovaly. Veřejný sektor strašně vyčerpává kapacity... Navíc ve stejném čase probíhá stejný boom na všech okolních trzích, probíhá nakonec i na té Ukrajině. Dnes už tolik ukrajinských dělníků na stavbách nevidíte, protože staví na Ukrajině, v Rusku, Polsku, Maďarsku, Bulharsku, to znamená, že není tady nikde zdroj těch kapacit, který by se na ty stavby dostal. (...) Plus tam existuje to, že se znají. Ta situace v těch tendrech je úplně jednoduchá. V tom souboru těch služeb je vždycky jedna nebo dvě položky, které je schopen dodat jenom specializovaný dodavatel, nebo jsou tady třeba dva nebo tři, kteří je dodají. U tady toho dodavatele se pravděpodobně sejdou všechny ty nabídky všech těch dodavatelů, kteří se na té zakázce budou ucházet. To znamená, že pro někoho, kdo se v tomto oboru pohybuje, je vždycky velmi jednoduché zjistit celou tu množinu těch účastníků...“

„Ale teď momentálně trh stavebnictví prožívá boom a ty kapacity, jakkoli jsou mobilní, tak ale nejsou natolik flexibilní, aby dokázaly ten boom úplně vstřebat, protože pochopitelně je to otázka především kvalifikovaných lidí, byť i tady samozřejmě nějaká ta mobilita existuje a ta lidská kapacita se velmi často dováží, právě v tom prostředí stavebnictví vůbec nejvíc, ale tam se obvykle jedná právě o ty nekvalifikované profese, a ti kvalifikovaní lidé v tom stavebnictví momentálně poměrně dost chybí. Druhý aspekt je to, že navýšení kapacity vyžaduje pochopitelně i nějaké investice do toho neživého inventáře, které zase jsou poměrně většího rozsahu. Možná firma IT nebo vývojářská firma v oblasti počítačů může rozšířit svoji kapacitu na dvojnásobek s relativně malou investicí do toho neživého inventáře, ale to ve stavebnictví nejde, čili ta reakce těch kapacit na ty požadavky, na tu poptávku je relativně pomalá.“

„Řeknu vám to upřímně. Dovedu spočítat, že třeba meziročně nám cenová úroveň dodávek stavebních prací vzrostla o deset i více procent, ačkoli k tomu tak nějak na první pohled není důvod, protože nárůst cen energií byl o několika málo procentech,

nárůst stavebních materiálů taktéž, to znamená, kdyby to měli ti stavební dodavatelé nějak sledovat, tak by zase to byly tři čtyři procenta, ale nejsou. Proč? Protože prostě není na trhu nikdo takový, kdo by to nabídl za tu cenu vyšší ne o deset, ale o tři procenta, a není to žádná otázka kartelových dohod, prostě v tu chvíli je ta pozice na trhu toho poskytovatele služby taková, že si to mohou dovolit, tak to tedy činí.“

„Naproti tomu při našem výběrovém řízení v loňském roce si diktovali stavební firmy oproti investorům, bohužel, ta současná situace je... V České republice to není jenom rezidenční výstavba, ale jsou obrovské investice, které jdou do infrastruktury, stát velmi investuje do rozvoje dopravní infrastruktury, a tím samozřejmě ten zájem stavebních firem soutěžit o zakázky za nějakou řekněme férovou cenu, ten je do značné míry oslaben, protože nabídka stavebních prací je tady velká...“

Jedním z důvodů může být opět rostoucí důraz na kvalitu výstavby, „značku“ a skutečnost, že velký projekt dokáže kvalitně (včetně garancí) zvládnout jen velmi omezené množství velkých stavebních firem působících v ČR. Hlavní důvod však zřejmě spočívá v nedostatku kapacit.

„Na konci roku byl takový nedostatek rukou, že ty ceny se zvedly, já říkám, o 30 až 50 % ty ruče, jo. Třeba na fasády jsme platili 350 korun za metr zateplovací fasády a na konci roku jsme platili 700. A přetahovali jsme si lidi mezi stavbami, ty fasádníky. Přišel vždycky manažer ze – a říká: ‚Hele chlapi, kolik vám dává –‘, 400. ‚Já vám dám 500.‘ A v sobotu už byli jinde. Takže takhle se to vyšponovalo, ale je to tím, že ten trh celkově je nastartovaný stavební. Bohužel ty byty to automaticky odnáší nejvíc, protože jsou nejpracnější.“

„Ty firmy, to vidíte. Máte pět dodavatelů a nakonec se vám tam furt točí pořád ty stejné party... Furt to jsou ty stejný. Tady nejsou ty ruče. Nemáte ruče.“

„Je určitý počet omítkářů, klempířů a těchhle řemesel, tesařů a pak jde jenom o to, kdo je zmanažeruje, a jestli je zmanažeruje za 8 %, za 10, 12 nebo za 14. O tom to je, ale manažerujeme ty samé lidi.“

„To učňovské školství, podle mého názoru, to je dost zásadní problém, protože údajně, to jsem slyšel snad loni, se na zedníka přihlásilo v jednotkách lidí, skutečně v jednotkách lidí, ne 10, 20, někde v Brně, myslím, že to bylo, se přihlásilo snad dva.“

„Já řeknu příklad jeden. V Semilech je učnák a průmyslová škola. Na zedníka nikdo a chtěli zrušit učiliště stavební a ... protože ředitel nebyl líný a objel všechny základky, my jsme na tom také spolupracovali, a sehnal 10 zedníků do prvního ročníku a díky tomu zachránil učiliště asi o 100 dětech a jediný v kraji a všichni ho dávají za vzor. Je to dva roky, co ho měli zrušit, a teď jsem se ho ptal, kolik jich má, a zůstalo mu jich pět a ještě půjdou studovat, takže možná zůstanou tři a možná jeden přijde k nám do firmy.“

„Jednak ty lidi jdou do důchodu a ti šikovní mají svoje vlastní firmy, řídí to a nedělají. To je možná jeden z velkých problémů českého stavebnictví.“

Nedostatek kapacit pak může mít svůj původ jednak v slabé prestiži zednického zaměstnání, ale také v chybějících kapacitách ze strany zahraničních pracovníků.

„Když se řekne zedník, tak každý řekne: hele, zedník obyčejný, ale že jako oficeman ořezává tužky, ale v podstatě zedník umí víc...“

„Není ten vztah a ta kontinuita... Zedník, to jsme si tady říkali, to prostě zní špatně. Přitom dobrý zedník to je k nezaplacení, klempíř, prostě vůbec lidi zručný. Fachmann, řemeslník, podle mě, aby znovu získal ten kredit v té společnosti, tak to bude trvat prostě zas 10, 20 let.“

„Ty ceny (za práci pracovníků z Ukrajiny) se taky zvedají. Protože jich je málo. S těmi lidmi občas mluvím, protože to je taky dceřinka. Oni začínají chodit do Ruska a ta část Ukrajiny, v Kyjevě docela jede trh stavební, Kyjev jede na plno, Rusko je na plno. Tam oni nemají jazykové bariéry. Problém je ten, že u nás, s kterými mluvím, kteří jsou u nás 10 let, by se sem rádi přestěhovali a tady oni narážejí.“

„Ono se jim ani nevyplatí tady totiž dělat. Oni už mají doma práci placenou a jsou doma s rodinami. Už to pro ně nemá význam.“

„Největší problém cítím v tom, že nejsou ty ruce, který by to dělaly fyzicky. Není to vůbec... Já bych řekl, že teď dochází po 15 letech porevolučního fungování stavebního trhu k bilancování. To bilancování v mých očích je opravdu velmi špatné. První bod jsou zahraniční dělníci. Zahraniční dělníci, stát tady, řeknu, zkazil, co mohl, naprosto jasně. Veškerou porevoluční výstavbu vybudovali dělníci z Východu, konkrétně Ukrajinci a stát, který mohl udělat x kroků, aby je tady asimiloval, tak je celých 15 let nechal absolutně napospas těm jejich „mafím“. Jakmile začal stavební boom na Východě, tak prostě se vrátili domů. Druhá věc, totální kolaps učňovského školství. Prostě neexistuje. Na stavbě neuvídíte dělníka pod nějakých řeknu 35 let. Prostě nejsou, a když jsou, tak jsou to kluci ze zvláštní školy, kteří tam dělají podavače. To znamená, to je absolutní průšvih. Takže v podstatě, **kdo má ty ruce, tak teď vládne trhu.**“

Ani větší počet stavebních firem, například ze zahraničí, problém nedostatku kapacit neřeší.

„Něméně jsou tady firmy, které prostřednictvím vlastně skoupených našich firem podnikají. Tak třeba ---, to jsou Švédí. Nastoupil sem ruský ---, ale oni vlastně nemají žádné vlastní kapacity, oni dělají pouze inženýring. Nemají jediného vlastního člověka... Protože když půjde česká firma do zahraničí, tak také není populární, protože když by měla zaplatit svým pracovníkům diety, tak to prostě nedá dohromady. Takže bych řekl, že ty firmy nevznikají, protože nemají z koho vzniknout, nejsou pracovníci. Nejsou kapacity a v poslední době je tady určitá skupina ukrajinských dělníků, polských dělníků, neříkám, že jsou rozhodující, nicméně jakousi díru na trhu zalepují, ale z dlouhodobého hlediska by jich muselo být daleko víc.“

„...my samozřejmě jsme i sondovali možnost oslovení jiných než českých stavebních firem, ať už z Polska nebo ze Slovenska nebo i z bývalé Jugoslávie, ale bohužel ten stavební trh v těch ostatních zemích byl příliš rozdílný na to, aby ty firmy měly zájem jít do České republiky... Co se týká výroby v Německu, tak díky tomu, že práce stavebních dělníků je velmi vysoká, tam se zabývají pouze stavebním managementem a najímají si levnější pracovní sílu i tady z Východu, tak je nereálné sem za české ceny stavebních prací dostat nějaké firmy na západ od našich hranic.“

Na diskusích i při hloubkových interview zazněl často názor, potvrzený nakonec i některými zástupci stavebních firem, že **stavební firmy se začaly o svých minulých zkušenostech i případných budoucích aktivitách (včetně účasti ve vyhlášených tendrech developerů) mnohem více vzájemně informovat a částečně si též, více méně neformálně, rozdělovat zakázky, trh; mnohé stavební firmy založily vlastní developerské divize či více zintenzívnily práci v těchto divizích.** Poptávka po stavební práci v Praze výrazně převýšila nabídku, a jelikož posílení či přesun stavebních kapacit jsou velmi obtížné, jak opět dokumentují výpovědi respondentů v kvalitativních šetřeních, stavební firmy „vystřídalý“ developery na vrcholu potenciálního žebříčku dominantních hráčů při rezidenční výstavbě v Praze.

„Za stavební firmu, on je problém, že kromě těch bytů je obrovský boom na stavebním trhu v kancelářských budovách a nejvíc ale v průmyslových, v logistice a samozřejmě dopravní stavby, infrastruktura a tak dál, takže ten trh je napjatý celkově stavební a ty stavební firmy... Ty byty jsou nejnáročnější. Já když si mohu vybrat ... my jsme loni dělali 30 % z obrátu v bytech a říkám, už nikdy ne, už nikdy ne. Letos jsme si dali maximálně 10 %... Bohužel jako developeri, ty vaše smlouvy byly postupně tak tvrdé jako, tak tvrdé a tvrdé, až my, jako stavební firmy, ty byty buď odmítáme, anebo, řeknu upřímně, se hodně domlouváme, kdo jaký projekt vezmeme dneska. Dneska já, když mám tři bytové objekty a vím, že chci dělat jenom jeden tady třeba v Praze, a někdo mi zavolá, říká: hele, tak mi tam ustup, já říkám: jo, klidně, vem si to. Někde už ani nabídky neděláme. Takový je dneska stav. Protože když máme možnost jít jinam, tak stavíme radši cokoli jiného než byty.“

„A všichni si voláme. Ty volají, kde jste skončili vy, a já říkám 280, byl jsem schopný jít na 270, dál bych nešel. Říkají: my jsme na 265, no, my to ještě rozmyslíme. ---říká: já nepůjdu pod 280. --- se pak k tomu dostala a říká, já pod 300 nepůjdu. Já ten projekt znám. Dělali jsme před rokem a půl. To znamená, dneska skutečně u soukromých zakázek běhá víc telefonů než u státních, opravdu.“

„Ty firmy si volají a ten kredit toho investora soukromého, developera, je nesmírně důležitý zrovna teď proto, protože jakoby dneska už každý z těch investorů, nebo developerů má nějakou historii, a pokud měl takové bojové začátky, že prostě to řezal, a ono té práce nebylo tolik, a to je právě ono, ti lidé u toho všichni zůstali a ti lidé se všichni

ni navzájem znají a pro některé developery, a to je teď z minulého týdne, si myslím, že bude, zvláště pro toho jednoho, velmi těžké někoho na ten svůj projekt sehnat... Skutečně mně volalo několik firem a říkalo taky, ano taky, já jsem to odmítl, my taky, my taky, my taky, všichni a z toho důvodu, že se prostě chovali kdysi doslova nehorázně, zneužívali toho postavení, kdy té práce nebylo tolik, ta situace nebyla bůhvíjaká, tak dneska si myslím, že když je to lepší, co se práce týče, tak naráží.“

„To se dělají čárky na futra takzvaně. Teď jsem pomohl já tobě, příště to máš u nás schované.“

„Nemůžu říct, že by se to nikdy nestalo (domluva ohledně zakázek mezi stavebními firmami), nicméně není to vůbec pravidlo. To je o tom, že každý má nějakou kapacitu. A kde se ty kapacity mají naráz na tom trhu objevit? (...) Prostě pokud developer nebude chtít objektivizovat, tak ty stavební firmy nebudou chtít pro tyto developery stavět, protože to se o těch developerech rozkřikne, hned se to bude vědět, nechtějí doplatit, udělali spekulativní zadání, smlouva tvrdá, penále... A takový developer bude odvařený.“

„To je pravda. To je pravda. Všechno to ovládají lidé kolem padesátky. Všechny managementy, které se znaly z bývalých Pozemních staveb. Byly tři podniky, Pozemní stavby a její krajské odnože. To samé Silniční stavby. Pak byly ještě Průmyslové stavby. Znali se z veletrhů, z generálních ředitelství. Prostě znají se navzájem a je to uzavřená skupina určitě. Domlouvají se, myslíte, že támhle vám nebudeme konkurovat, nebo schválně udělají takovou nabídku, aby prostě vyhrál ---? Tak nemůžu to dokázat, ale myslím si, že určitě jo... Určitě jo. Znají se z golfu. Prostě naprosto. V jiném oboru si to neumím představit. Ale prostě ty lidi si tykají. Volají si k narozeninám. Mají na sebe mobilní telefony. To bych se divil, kdyby ne.“

„Já se domnívám, že spíše bych ten problém viděl v dohodách u velkých stavebních firem, které, neříkám, že mají uzavřené kartelové dohody, ale řekněme, že jsou tam nějaké jasné signály o vzájemné koordinaci jednotlivých nabídek a vlastně díky tomu jsou ty stavební firmy schopny, ať už je to výběrové řízení sebeprůhlednější, získat za takové ceny, které jim dovolí realizovat tu svoji ziskovou marži.“

Nízké marže stavebních firem z minulosti, patrně i z našich odhadů provedených pro situaci v polovině roku 2007, ovšem do určité míry současný tlak ospravedlňují.

„Zeptejte se kteréhokoli developera, jestli dá generálnímu dodavateli zálohu. A když, tak za garanci. Mnohdy my musíme dávat garanci za dobré provedení a ta garance je taková, že když se ten investor rozhodne ji zneužít nebo sebrat, tak ji sebere, aniž by to ten generální dodavatel mohl nějak ovlivnit. Takže toto je to špatné, že to riziko je vždycky více na straně toho dodavatele... On má způsoby, jak nesáhnout na ten svůj zisk a jak de facto potrestat toho svého dodavatele. Je vlastně vytvořena smlouva a ta bývá, řekl bych, mnohdy spekulativní, že opravdu ta rizika jsou všechna přenesena na toho dodavatele. Proto je ta marže někdy dokonce minusová...“

„Do smlouvy se to napíše tak, že dodavatel má být vševědoucí, a pokud to zapomeněl nacenit, jako že vždycky zapomenete něco nacenit, tak ta marže se scvrkává někdy až do minusových položek a není s tím developerem řeč, aby to doplatil, řekne, že platí smlouva, měli jste to všechno vědět. (...) Přesto, že děláme všechna možná opatření, abychom získali slušnou marži, tak je to boj o zajištění alespoň minimálního zisku... Donedávna to bylo tak, jak jsem to popisoval, dnes se to začíná převracet jinak, protože každý chce poměrně velice slušnou kvalitu. Protože tam developer je jedna věc a druhá, že zákazníci jsou nároční, a je to v pořádku... Takže tím je to dané a pak tím, že začínají být nedostatečné stavební kapacity, tak opravdu ty developeri, kteří nemají možnost vlastních kapacit, tak budou v současné době těžko hledat kvalitního generálního dodavatele.“

„S těmi velkými developerskými společnostmi, a ono i s těmi středními, už nechce většina stavebních firem tady nic moc mít ... protože nastávají pouze dva momenty: buďto je to velká zkušená developerská firma, která je už natolik zkušená, že jim nenechá téměř nic, je to někde kolem jednoho procenta, nebo to jsou menší developerské firmy, u kterých téměř bez výjimky dochází k tomu, že ke konci projektu už nemají peníze, a první, na koho si šáhnou, je stavební firma a přestanou jim platit ... oni potřebují prodat 100 %, protože vydělávají na těch posledních bytech, ale poslední byty jim jdou nejhůř, a když je nemůžou prodat, tak pak přestanou platit, té stavební firmě prostě nezaplatí, ta stavební firma do toho zahučí, protože ze začátku ty peníze dostává, a pak už to není, pak už najednou ty peníze chybí.“

Mnoho developerů proto v současnosti zvažuje, zdali si nezajistí inženýring (tedy úlohu generálního dodavatele) z vlastních kapacit. Propojení stavební činnosti a developmentu nemusí být ovšem dlouhodobě efektivní.

„Stavební firma a developer, to jsou protivníci, kteří stojí na opačné straně barikády. To, že si stavební firma založí svoje vlastní developerské oddělení nebo developerskou firmu, tak já si nemyslím, že je to šťastné řešení, protože je tam situace taková, že místo aby developer se snažil tu stavební firmu stlačit, co se týče ceny, tak je velmi obtížné stanovit rozhraní, kde by někdo byl schopen stanovit, že tyto ceny jsou ještě v pořádku a tyto ceny v pořádku nejsou... Tam jde o to, že když člověk na sebe přebere nějaké funkce, tak dojde ke snížení ceny, ale to může být na dvou projektech a na třetím se může stát, že ten systém přestane fungovat, díky tomu, že garance v tomto směru jsou omezené, a bohužel ta ztráta nebo ta škoda vzniklá tímto způsobem je tak vysoká, že nikdo si tím snížením těch cen v předcházejících projektech tu cenu nepokryje...“

Jedním z často uváděných důvodů pro růst cen nového bydlení, prezentovaný zejména developery, je rovněž stále patrnější nedostatek pozemků pro výstavbu.

„...jsme v Praze a Praha může dát určitý omezený okruh pozemků, na kterých se dá stavět, a pozemky rostou neuvěřitelným způsobem, ceny pozemků. To jako za těch posledních od roku 2005, prostě to jsou šílené ceny, jestliže předtím ty ceny byly tak nějak stabilizovány, že ty pozemky rostly v řádu jednotek, desítek procent, tak teď to je o sto. Pozemek, který jste loni koupil za 2500, dnes koupíte za 5000 za metr čtvereční. Je to hrozné.“

„Já jsem nad tím také přemýšlel. A moje závěry jsou takové, že za prvé je tady špatný územní plán a nejsou tady pozemky, což s tím souvisí, takže těch pozemků na to nové stavění je tady málo, a je to prostě o tom, že ono není ani nějakým cílem zastavovat nebo rozšiřovat tu zastavěnou plochu Prahy dál a dál, ale já bych si dovedl docela dobře představit, že by se měly začít ty bytové domy už i bourat, že by se občas zbouřaly nějaké naprosto nekvalitní domy v lokalitách typu Vysočany nebo Libeň nebo něco na Smíchově a tam by se potom začaly stavět nové domy, tak takhle si to dovedu velmi dobře představit a to by se mi líbilo. To bohužel, kterou cestou se ubírá Praha v současné době, to, že se dál zastavují volné parcely, na kterých by klidně mohly být par-

ky, a jde se bohužel směrem, že se budou zastavovat bývalá nádraží, například Bubny nebo nákladové nádraží Žižkov, bude se stavět i na Smíchovském nádraží, což je tedy podle mě špatně. To nejsou ty plochy, které bych já rád viděl zastavěné, naopak bych to rád viděl jako plochy, kde by byla zeleň, kde by byla kultura, ať to město se trochu nadechne, ale právě protože ty volné pozemky nejsou, protože ty domy se nebourají.“

„V Praze skutečně, když se podíváte na územní plán, tak těch pozemků, které jsou vhodné k tomu, aby na nich stály bytové nemovitosti, těch je tady minimum. V podstatě ta nová výstavba už většinou probíhá na pozemcích, které prošly nějakou změnou územního plánu, už je tady minimum lokalit, které jsou prostě určené k bydlení.“

Vliv spekulací s pozemky na rostoucí ceny nové bytové výstavby uznala velká část respondentů, kteří se zúčastnili doplňkových kvalitativních šetření (rozhovorů); konsensus ovšem nepanoval kolem vlivu možných netransparentních prodejů pozemků ve vlastnictví hlavního města Prahy na konkurenci, potažmo ceny bydlení – někteří dotázaní to považovali za velký problém, jiní, vzhledem k tomu, že podle svých slov pro své aktivity nakupují soukromé pozemky, to jako velký problém neviděli.

„Tam si myslím, že to, co může ovlivňovat ceny, je to, kdo se vůbec dostane k jakým nabídkám pozemků a podobným záležitostem, že v podstatě existuje už v té ranné fázi hodně spekulantů, kteří samozřejmě tu cenu pozemků vymrštují hodně vysoko.“

„Tam je to rozhodně nefér hra. To se jako přiděluje známým firmám, takzvaně velkopodnikatelům.“

„Vyhlásí výběrové řízení a za dva týdny je konec... Není to potěšující, ale je to bohužel tak.“

„Ta cena samozřejmě dramaticky narostla. Viděli jsme, jakým způsobem ta cena narostla za posledních pět let, opravdu to byl velký posun. Takže to si ti lidé uvědomují a samozřejmě za ty pozemky chtějí neustále více...“ A pro prodeje pozemků ve vlastnictví hlavního města Prahy: „Tam ty prodeje byly vždycky netransparentní... Ta kritéria jsou nastavená tak, aby se do nich vždycky někdo dostal.“

„...pokud je někdo takový, kdo by tímto způsobem mohl na ty ceny působit, tak jsou to paradoxně právě vlastníci pozemků, protože oni dost často si právě uvědomí, že ten pozemek postupně poroste na ceně, tak ho na ten trh nedají, ačkoliv je třeba v územním plánu hlavního města Prahy určen pro výstavbu. Čímž pochopitelně se ta nabídková strana těch pozemků omezuje, vzniká ten převis poptávky po nich a ty ceny to žene nahoru, to je evidentní.“

Někteří dotázaní měli výhrady spíše k jiným velkým vlastníkům pozemků.

„České dráhy a vojáci vlastní pozemky, které by měly státu něco přinést. Jakoukoli formou, když už ho zúrodním, ať tam postavím projekt nebo cokoli, tak stát obdrží nějakou formou daně, a navíc se to prostředí zlepší. To jsou areály, o které se nikdo nestará, životu nebezpečné, oni z toho musí taky platit státu daně a oni z mých daní platí státu daně a ještě jsou znova dotováni. To mně připadá přitažené za vlasy. Mnohdy jsou to pozemky řekněme lukrativní, které jsou různě v centru města, těmito organizacemi absolutně nevyužívané, takže tam si myslím, že je cesta.“

„Když jste začal vykupovat pozemky pro ty první developerské projekty, tak jste je vykupoval od těch sedláků, kteří to zrestituovali. Byli relativně chudí. Prostě jste jim nabídl nějakou část peněz, která z nich okamžitě udělala milionáře, takže tam šlo vykoupit ten pozemek za rozumný peníz. Jenže v Praze ty pozemky drží stále ti stejní sedláci. V Praze jsou opravdu držitelé velkých fláků, velkých částí pozemků pořád ti samí. Oni v první vlně spousta z nich prodalo, nakoupili si ty kombajny, mercedesy a jezdějí a sklízí na tom zbytku to své obilí v uvozovkách. Oni už nemají potřebu prodat. Jsou za vodou. Oni už stržili z první vlny těch prodejů desítky a stovky miliónů, stali ze z nich majetní lidé a je hodně obtížné je přesvědčit k tomu, aby to prodávali dál.“

Na druhou stranu se všichni dotázaní staví velmi skepticky k tomu, aby spekulacím zabránila nějaká forma zdanění, například vyšší daň z nemovitosti u pozemků určených, avšak nevyužitých pro výstavbu, nebo vyšší daň z nemovitosti obecně. Takovou formu státní intervence odsuzují jako nepřiměřený zásah do trhu a argumentují, že by jí byly postiženy spíše jiné skupiny vlastníků, nežli právě spekulanti s pozemky.

Z dotazníkového výzkumu mezi vybranými aktéry na pražském realitním trhu rovněž vyplývá, že okolo 22 % dotázaných se domnívá, že existuje obecně prostor pro snížení ná-

kladů, přičemž dalších 39 % dotázaných odpovědělo, že nějaký prostor existuje, ale liší se podle jednotlivých aktérů (16 % dotázaných vidělo prostor pro snížení nákladů mezi výrobci stavebních materiálů, 18 % dotázaných mezi stavebními firmami a 24 % dotázaných vidělo prostor pro snížení nákladů zejména mezi developery). V případě marží se 23 % dotázaných domnívá, že obecně existuje určitý prostor pro snížení marží, přičemž dalších 36 % se domnívá, že určitý prostor existuje, ale jen mezi některými aktéry (8 % dotázaných vidělo prostor pro snižování marží mezi stavebními firmami, 14 % dotázaných mezi výrobci stavebních materiálů a 18 % mezi developery). **Mnoho dotázaných se tudíž domnívá, že i přes pokles marží developerů existuje stále prostor pro snižování nákladů i marží právě mezi developery; vedle nich pak mezi výrobci stavebních materiálů.**

„...já shodou okolností vidím do karet obou, protože jsem dlouho dělal ve výrobě a teď se věnuji té developerské činnosti, takže vidím, jak to s těmi náklady je, a vím, že profit developera je někde kolem 20 %, kdežto u té stavební firmy je nulový. Od těch minusových položek až do plus 5 %. Pořád má developer minimálně čtyřnásobný zisk než ta stavební firma.“

Respondenti v závěru dotazníkového šetření rovněž odpovídali na otázku dotýkající se propojení ekonomické sféry s politickou reprezentací. Otázka zjišťovala názor respondentů na vliv lobbingu ze strany stavebních firem a developerů na rozhodování politiků. Jednalo se o otevřenou otázku, takže respondenti mohli uvést vše, co se tohoto problému týká. Více než 41 % z celkového počtu dotázaných uvedlo, že lobbing ze strany výše zmíněných aktérů má v ČR velký vliv, a dalších 31 % dotázaných uvedlo, že má lobbing určitý vliv na rozhodování politiků. Většina z těch, kteří uvedli, že má v českém prostředí lobbing velký vliv na rozhodování politiků, měla na mysli lobbing na lokální úrovni, tedy na úrovni obcí (23 % dotázaných), a jen menší část měla na mysli vlivný lobbing jak na lokální, tak na centrální úrovni, tedy i na úrovni státu, parlamentu (18 % dotázaných). Lobbing na lokální úrovni má, dle respondentů, poněkud větší vliv na změny a přijetí územního plánu (tento vliv byl dotázanými zmiňován nejčastěji), zafinancování potřebné infrastruktury při rezidenční výstavbě z veřejných rozpočtů (zasítování, komunikace), upřednostňování místních firem při výstavbě nebo prodeji pozemků (vyhrožování propouštěním a likvidací firmy, pokud zakázku nezíská místní firma) a netransparentní prodeje obecních pozemků předem určeným zájemcům (zde se nejvíce zmiňoval problém korupce!).

„Myslím si, že určitě, že v podstatě jenom určité společnosti nebo společnosti s určitými kontakty jsou schopny prosadit ty projekty tak, jak oni považují za, dejme tomu, efektivní, že vlastně developeři menších rozměrů a bez správných kontaktů nejsou schopni ty projekty, třeba na místní úrovni, moc prosadit, nebo jsou hodně v zajetí požadavků, dejme tomu městské části. (...) Myslím si, že toto jsou třeba druhotné náklady, které mají vliv na cenu projektů... No tak nejsou to asi úplně zanedbatelné částky.“

Lobbing na centrální úrovni byl zmiňován nejvíce v souvislosti s prosazováním vlastních zájmů do stavebního zákona (ze strany stavebních firem) a prosazováním vlastních zájmů při uhájení výjimky na výši DPH uplatňované na novou bytovou výstavbu (ze strany developerů). Někteří dotázaní ovšem v této souvislosti rovněž zmínili jistý program bytové politiky, který, dle jejich názoru, vznikl ze skrytých dohod developerů a centrální politické reprezentace (zneužívaný program výstavby „obecních nájemních“ bytů, který výrazně zvýšil poptávku po novém bydlení); podle jednoho z nich byl tento program jasným příkladem spolupráce státu a developerů tak, „aby se to developerům dobře vyplatilo“.

Někteří respondenti rovněž zmínili zajímavou zkušenost, že lobbing v této oblasti je daleko účinnější než v oblastech jiných, jelikož „chlubení se“ výstavbou nových bytů je častým evergreenem volebních kampaní politiků na centrální i lokální úrovni, a politici jsou proto více otevření názorům developerů a stavebních firem, jejich návrhům ve věci změny územního plánu, návrhům daňových výjimek apod. Lobbing na centrální úrovni ze strany stavebních firem je podle názorů některých dotázaných přitom účinnější než lobbing ze strany developerů, a to už proto, že stavební firmy i ostatní aktéři v oblasti stavebnictví jsou sdruženi ve vlivném svazu, zatímco mezi developery probíhá ostrý konkurenční boj. Někteří respondenti rovněž zmínili ve výzkumu opomíjený bankovní sektor, který má, dle jejich názorů, neméně významný vliv na rozhodování politiků (veřejná podpora stavebního spoření nebo odpočet úroků z úvěrů na bydlení ze základu daně z příjmu). Několikrát bylo zmíněno, že vliv lobbingu roste s tím, jak klesá úroveň samosprávy; nejlivnější je, dle názorů některých dotázaných, právě na úrovni jednotlivých obcí, tedy i na úrovni Prahy či jejích městských částí.

Mnoho respondentů dotazníkového šetření i účastníků skupinových rozhovorů zmínilo rovněž jinou, související záležitost, a to stavební zakázky pro velké stavební firmy

netýkající se bytové výstavby, ale výstavby veřejné infrastruktury (dálnic, silnic, železničních koridorů, metra a jiného). Upozornili na to, že i když hrubé marže stavebních firem v oblasti rezidenční výstavby jsou „jen“ okolo 8 %, jedná-li se o státní zakázku na vybudování infrastruktury, pak se marže stejných stavebních firem prudce vyhoupnou na hodnoty okolo 20 %; přitom veřejné zakázky (státu a obcí) tvoří, dle názoru mnohých dotázaných, často více než 50 % úhrnné hodnoty zakázek velkých stavebních firem. Tyto velké veřejné zakázky jsou přitom, dle mnohých názorů, provázány nejen lobbingem, ale také korupcí, skrytou někdy v určitých formách sponzoringu státních či obecních akcí.

„– se s tím třeba netají. Kolegové byli na panelové diskusi o veřejných zakázkách, kde paní ze --- se nechala trochu unést a vypadlo z ní, že mají marži na zakázkách pro privátní sektor 2, 2,5 %, což je absolutně katastrofický scénář, to nepokryjou už nic, správní režii, nic, a pro státní sektor 20 % a mají to dělený, že to je 50 na 50.“

„U těch stavebních firem jsou tady úplně rozdílné trhy. Trh, kdy pracují pro nějaký soukromý subjekt, třeba pro toho developera, a druhý jsou státní zakázky, tam jsou úplně jiné marže, úplně jinak nastavená pravidla, je to úplně něco jiného. To je potřeba oddělit jako hodně odlišné věci.“

„A není tam problém, že nejsou pokřivené ceny v privátním sektoru, ale v tom státním? Že jako v tom státním je to úplně jedno, co to stojí, tam se všichni podělí ještě, každému něco zůstane. Vždyť je to hrozné. Byly časy, kdy říkali, jako chceš státní zakázku, tak 2 % je nutnost, 4 % potěší a mezi 6 a 10 % budeš mít, dneska mluvíte o 20 %, jako to jsou věci, co mi říkají stavební firmy. Každý jde do státních zakázek, protože tam ty peníze jsou. Tak potom proč by dělal tomu nějakému developerovi show, když tam je to jistý? Je to škaradá hra, ale je to tak.“

„Stavební trh u nás je tedy strašně narušený těmi komunikacemi, dálnicemi, ze státního rozpočtu dostávají peníze, které pak tečou do těch velkých stavebních firem, které je zase pouští dál, a je to hodně deformované korupcí... Je skutečně pravda, že neexistuje státní zakázka, která by nebyla více či méně poznamenaná korupcí. To je taková ta přátelská korupce typu: já po tobě nic nechci, ale dej našim fotbalistům 300 000 na opravu kabin, sice to také je korupce, ale ne tolik brutální, někde to je

opravdu brutální, kdy prostě přímo ti státní úředníci vyinkasují přes svoje společnosti. Oni už ty stavební firmy přesně vědí, kdo na magistrátu má jakou firmu, je to hnus.“

Mnozí účastníci výzkumu poukazovali na možné zneužití dominantního postavení některých „velkých“ hráčů na realitním trhu, zejména pak výrobců stavebních materiálů, ale také, i když mnohem méně, stavebních firem; ostatně jistou míru „vzájemné spolupráce“ týkající se rozdělení trhu přiznávali i zástupci stavebních firem. Developeři dle velké části dotázaných dosud stále dosahují příliš vysokých marží. Ačkoliv se výzkum touto oblastí nezaobíral, mnozí dotázaní také poukázali na dominantní postavení a účinný lobbying ze strany velkých finančních skupin „ovládajících“ systémy stavebního spoření a hypotečního úvěrování. Názory dotázaných by měly být, jakkoliv z důvodu nedostatku spolehlivých údajů, ověřeny alespoň částečně vlastní analýzou trhu; a proto se v další části studie budeme stručně věnovat zejména analýze tržních podílů dominantních aktérů na realitním trhu (tentokrát včetně poskytovatelů hypotečních úvěrů sloužících, mimo jiné, pro pořízení nového bydlení).

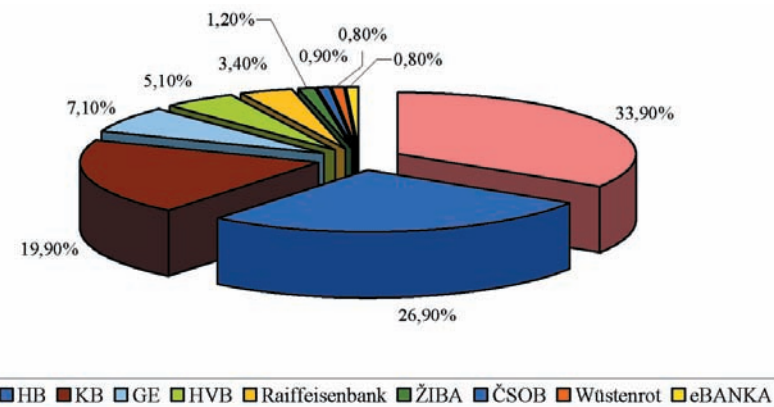
Nabídka nových bytů v Praze dle vlastní analýzy nabídkové strany trhu v Praze

Financování bydlení

Koncentrace na trhu hypotečních úvěrů i na trhu stavebního spoření je velmi vysoká. Na hypotečním trhu poskytly tři největší bankovní poskytovatelé hypotečních úvěrů k 31. 12. 2004 více než 80 % objemu úvěrů občanům na bydlení dle smluvní jistiny poskytnutých úvěrů (graf 58) a obdobná situace je i na trhu s úvěry ze stavebního spoření (graf 59) – celkový tržní podíl třech největších stavebních spořitelen dle celkového stavu platných úvěrů k 31. 12. 2004 byl téměř 80 % (Lux et al. 2005).⁴¹ Vzhledem ke kapitálovému propojení bankovních poskytovatelů hypotečních úvěrů a stavebních spořitelen je koncentrace mezi poskytovateli úvěrů na bydlení ještě silnější. **Přihlédneme-li k vlastnickým strukturám k 31. 12. 2006 a aplikujeme-li je na situaci v roce 2004 (od té doby nedošlo k závažnějším změnám), pak by podle objemu finančních prostředků poskytnutých občanům na bydlení formou hypotečních úvěrů nebo úvě-**

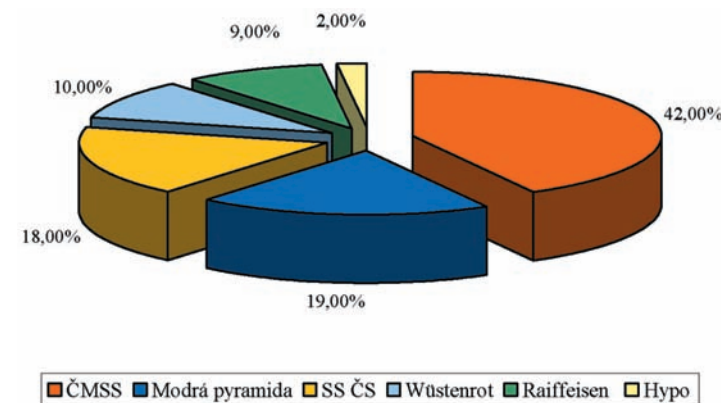
⁴¹ Pozdější informace o jednotlivých tržních podílech bankovních poskytovatelů hypotečních úvěrů již nebyly Českou bankovní asociací poskytovány. Obdobně informace o tržních podílech stavebních spořitelen nebyly v dalších letech již sledovány, ani poskytovány Asociací stavebních spořitelen.

Graf 58: Tržní podíly bankovních poskytovatelů hypotečních úvěrů dle smluvní jistiny poskytnutých úvěrů občanům na bydlení k 31. 12. 2004



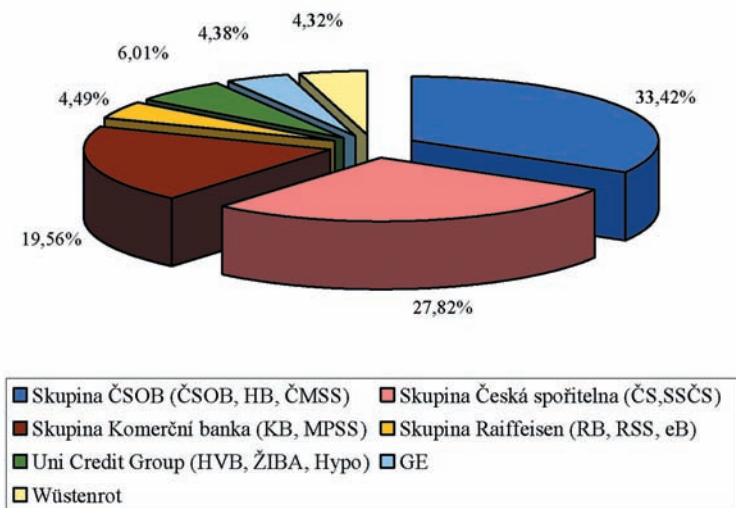
Zdroj: Česká bankovní asociace.

Graf 59: Tržní podíly stavebních spořitelen dle celkového stavu platných úvěrů k 31. 12. 2004



Zdroj: Asociace stavebních spořitelen.

Graf 60: Tržní podíly finančních skupin dle objemu finančních prostředků poskytnutých občanům na bydlení formou hypotečních úvěrů nebo úvěrů ze stavebního spoření k 31. 12. 2004 podle vlastnických struktur v roce 2006



Zdroj: ČNB, Česká bankovní asociace, Asociace stavebních spořitelén, výroční zprávy stavebních spořitelén a bank.

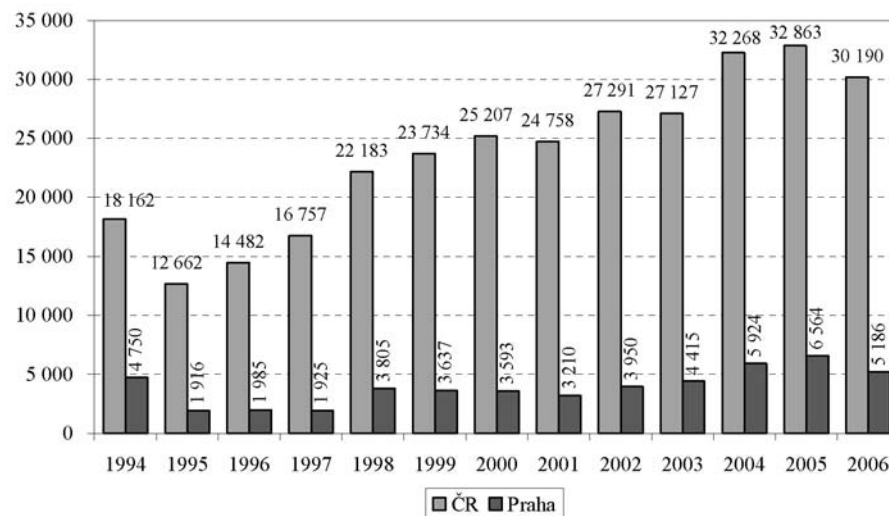
rů ze stavebního spoření k 31. 12. 2004 figurovalo na trhu jen sedm velkých finančních skupin; tři největší by navíc soustředily téměř 81 % celkové hodnoty nespáčených úvěrů občanům na bydlení (graf 60). Jak ovšem ukázala studie Lux et al. (2005), tato koncentrace nemá překvapivě tak významný vliv na efektivitu systému tržního financování bydlení – marže poskytovatelů úvěrů se snižují, produktová řada (nabídka variant úvěrových produktů) se rozšiřuje a dostupnost úvěrů se podstatným způsobem díky prodlužování doby splatnosti úvěru zvyšuje.

Stavebnictví, stavební firmy

Každoročně se v ČR v posledních pěti letech dokončí okolo 30 000 bytů a z toho asi 5000 bytů v Praze. V roce 2006 bylo v České republice dokončeno 30 190 bytů, z čehož 5186 bytů v Praze. V dlouhodobější perspektivě počet rozestavěných bytů v České republice od roku 1994 trvale roste, zatímco počet zahájených bytů zaznamenal mírný propad v letech 1999–2001 a od roku 2002 naopak nárůst. Vývoj počtu dokončených, zahájených a rozestavěných bytů v Praze víceméně odráží celorepublikový trend (grafy 61–63).

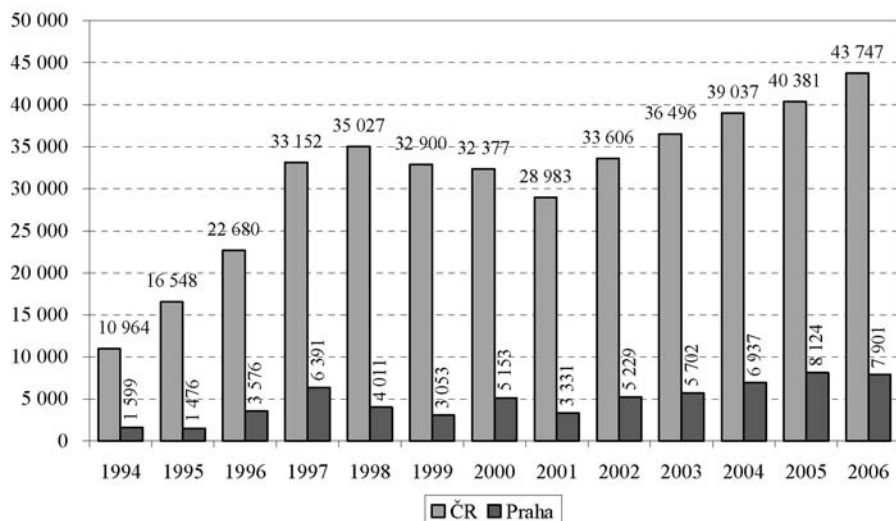
Z počtu dokončených bytů v České republice mírně převažují byty v rodinných domech před byty v bytových domech; v Praze naopak převládají byty v bytových domech, které tvořily v roce 2006 zhruba 83 % všech dokončených bytů. Rozdělíme-li Prahu do 15 správních částí, které odpovídají mezinárodnímu členění regionů NUTS 4, pak se v posledních čtyřech letech stavělo zejména ve správních částech Praha 9, Praha 8, Praha 13 a Praha 14. Průměrná doba výstavby bytového domu se pohybuje

Graf 61: Dokončené byty v Praze a v České republice v letech 1995–2006



Zdroj: ČSÚ.

Graf 62: Zahájené byty v Praze a v České republice v letech 1995–2006



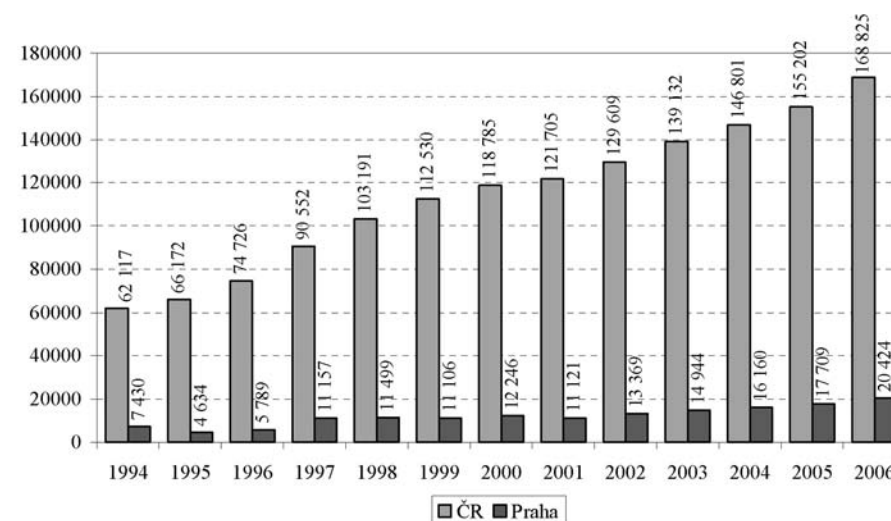
Zdroj: ČSÚ.

Poznámka: Od 1. 1. 2006 se za zahájený byt považuje byt, na který bylo vydáno stavební povolení. Do konce roku 2005 se za zahájený byt považoval byt, jehož výstavba byla zahájena podle zápisu ve stavebním deníku.

okolo 2,5 roku, u rodinného domu výstavba překračuje tři roky. Průměrná velikost obytné plochy u nových rodinných domů se v ČR od roku 1997 pohybuje okolo 95 m² a užitná plocha dosahuje v průměru okolo 150 m²; v Praze průměrná velikost obytné i užitné plochy rodinných domů přesahuje celorepublikový průměr (užitná plocha 177 m²). Průměrná obytná i užitková plocha bytů v bytových domech je výrazně nižší, avšak obdobně jako u rodinných domů průměrná obytná i užitná plocha v Praze převyšuje průměr v ČR. Obytná plocha u bytů je v průměru okolo 48 m² a užitná plocha pak přibližně 66 m²; na rozdíl od průměrné obytné a užitné plochy rodinných domů zaznamenává určité výkyvy v čase. Průměrný počet bytů v bytovém domě v roce 2006 byl

⁴² Jde o práce, které má zpravodajská jednotka potvrzeny smlouvami se zadavateli (včetně dodatečných doplňkových objednávek apod.), bez ohledu na začátek prací a dobu jejich realizace. Vykazují se v cenách platných při převzetí zakázky, bez daně z přidané hodnoty. Stav zakázek ke konci sledovaného čtvrtletí zachycuje jednak hodnotu přijatých (se zadavatelem vzájemně potvrzených) dosud nezahájených zakázek, jednak – u zakázek rozpracovaných – hodnotu prací, které zbývají k provedení. Znamená to, že stavební práce na zakázkách dosud nezahájených se vykazují v celé hodnotě, zatímco práce na akcích rozestavěných se zahrnují jen v jejich zůstatkové hodnotě (tj. v hodnotě prací, které zbývají k provedení). Nezahrnují se sem akce, které již byly dokončeny, i když dosud nebyly předány a vyfakturovány.

Graf 63: Rozestavěné byty v Praze a v České republice v letech 1995 až 2006

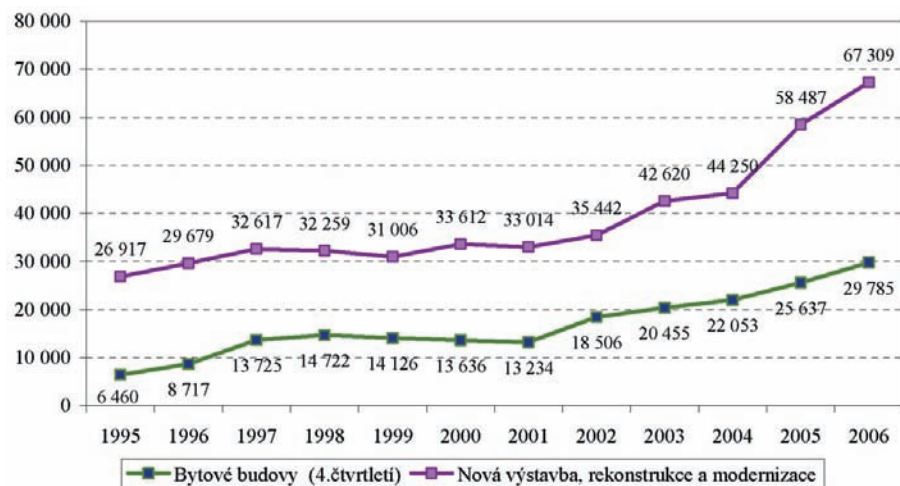


Zdroj: ČSÚ.

24,1 bytu, ale v Praze, kde se staví většina vyšších budov, byl průměrný počet bytů v domě téměř dvojnásobný (45 bytů).

ČSÚ zachycuje vývoj stavebnictví v několika typech ukazatelů. Je sledován vývoj stavební produkce na základě stavebních prací podle dodavatelských smluv, dále je evidován objem stavebních zakázek a vydaná stavební povolení, čtvrtý typ ukazatelů představují statistiky počtu zaměstnanců stavebních podniků a průměrný plat zaměstnanců ve stavebnictví. Zakázkami se podle metodiky ČSÚ rozumí objem stavebních prací k provedení podle dodavatelských smluv.⁴² **V posledních šesti letech (a zejména pak od roku 2004) dochází k prudkému růstu objemu stavebních zakázek na novou výstavbu, rekonstrukce a modernizace. Ve stejném období lze rovněž zaznamenat spíše pozvolnější růst objemu stavebních zakázek na výstavbu bytových budov**

Graf 64: Vývoj objemu zakázek stavebních prací v ČR (v mil. Kč)



Zdroj: ČSÚ.

(graf 64). Důležité rovněž je, že zatímco v roce 1997 soukromé i veřejné zakázky na výstavbu bytových budov dosahovaly srovnatelného objemu, v roce 2006 již veřejné zakázky tvořily jen 19 % celkových stavebních zakázek na výstavbu bytových budov.

Stavební práce podle dodavatelských smluv dle metodiky ČSÚ představují celkovou hodnotu vlastních výkonů ze stavební činnosti vykazující jednotky (včetně zabudovaných materiálů) provedené na základě smlouvy o dodávce pro konečného uživatele (stavebníka), včetně hodnoty eventuálních poddodávek stavebních prací přijatých od jiných dodavatelských organizací pro splnění dané smlouvy o dodávce pro konečného uživatele.⁴³ Do stavebních podniků se sídlem v ČR jsou zahrnuty podnikatelské

subjekty s převažující stavební činností. Údaje jsou však zjišťovány pouze za stavební podniky s 20 a více zaměstnanci, u stavebních podniků s méně než 20 zaměstnanci se provádí měsíční odhad stavebních prací. Největší část objemu stavebních prací zajišťují velké stavební firmy nad 250 zaměstnanců – v roce 2000 zajišťovaly 38,5 % objemu stavebních prací a zaostávaly za firmami střední velikosti (41 %), avšak v roce 2006 již stavební práce velkých firem představovaly 46 % objemu stavebních prací. Počet velkých stavebních firem přitom představuje pouze 2 % počtu stavebních firem s 20 a více zaměstnanci. Deset největších stavebních podniků, které mají více než 1 000 zaměstnanců, obstaralo téměř 29 % všech stavebních prací v roce 2006. V průběhu let 2000–2006 se tento podíl zvyšoval, zejména na úkor snižujícího se podílu u podniků střední velikosti. Tento ukazatel zřetelně poukazuje na výrazný trend koncentrace stavební výroby.

Průměrný evidenční počet zaměstnanců⁴⁴ ve stavebních podnicích v ČR se mezi roky 2002 a 2006 překvapivě zvyšoval jen velmi mírně a počet manuálních pracovníků dokonce zůstal na stejné úrovni (graf 65). Hrubá mzda zaměstnanců ve stavebnictví každoročně rostla zhruba o 6 % a podobně tomu bylo i u manuálních pracovníků na stavbách.⁴⁵ Situace v pražských stavebních firmách se v posledních pěti letech výrazně neodlišuje od celkového trendu v ČR. Průměrný evidenční počet zaměstnanců⁴⁶ ve stavebních podnicích se sídlem v Praze od roku 1994 až do roku 2003 klesal, a to včetně dělníků pracujících na stavbách. Od roku 2004 pak dochází jen k mírnému růstu, i když počet stavebních firem se sídlem v Praze od roku 1994 stále roste (graf 66). Zvyšující se počet firem v oblasti stavebnictví není tudíž doprovázen zvýšením počtu zaměstnanců ve stavebnictví, tedy primární kapacity zůstávají po celé sledované období na přibližně stejné úrovni. Průměrná hrubá mzda v České republice v posledních šesti letech rostla a téměř totožný trend má i výše průměrné mzdy v Praze a průměrné mzdy ve stavebnictví v České republice a v Praze. Zajímavá je ovšem skutečnost,

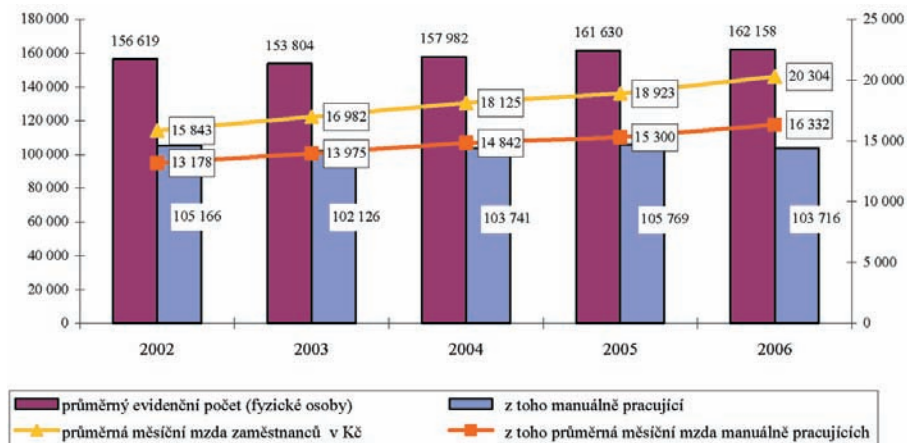
⁴³ Do této kategorie nepatří poddodávky stavebních prací vykazující jednotky pro jiné dodavatele, ani dodávky stavebních prací realizované mezi závodovými jednotkami vykazující jednotky.

⁴⁴ Do evidenčního počtu zaměstnanců se zahrnují všichni stálí i dočasní zaměstnanci, kteří jsou v pracovním poměru k vykazující jednotce (avšak zejména bez žen na mateřské dovolené a další mateřské dovolené, osob ve výkonu vojenské služby, učňů a studentů na provozní praxi), a to bez ohledu na to, jakou činnost vykonávají.

⁴⁵ Manuálně pracující (dělníci) na stavebních pracích provádějí přímo stavební práce nebo stavební činnost podniku zabezpečují (např. manuálně pracující v dopravě či ve skladech vykonávající práce plně nebo převážně pro stavební činnost podniku).

⁴⁶ Do evidenčního počtu zaměstnanců se zahrnují všichni stálí i dočasní zaměstnanci, kteří jsou v pracovním poměru k vykazující jednotce (avšak zejména bez žen na mateřské dovolené a další mateřské dovolené, osob ve výkonu vojenské služby, učňů a studentů na provozní praxi), a to bez ohledu na to, jakou činnost vykonávají.

Graf 65: Zaměstnanci ve stavebních podnicích v ČR



Zdroj: ČSÚ.

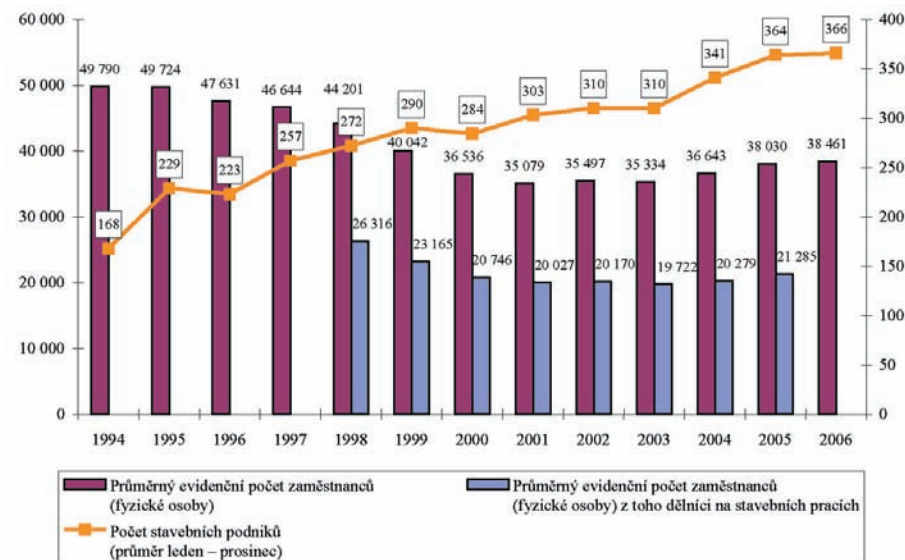
Poznámka: Stavební podniky s 20 a více zaměstnanci.

že zatímco průměrná výše hrubé mzdy je celkově v České republice nad úrovní hrubé mzdy ve stavebnictví, v Praze je tomu naopak – průměrná hrubá mzda ve stavebnictví je v Praze vyšší než průměrná mzda v Praze celkově (graf 67).

Pro orientační zjištění tržních podílů jednotlivých stavebních firem na samotném trhu s rezidenční výstavbou v Praze byl z důvodu nedostatku jiných údajů zjišťován námi samotnými počet dokončených a zahájených bytů, které jednotlivé stavební firmy vystavěly (nejedná se o developerskou činnost, ale o činnost generálního dodavatele) v Praze v letech 2005 a 2006. Jako určité východisko byl použit žebříček TOP-STAV 100, který zveřejňuje ÚRS PRAHA, a. s. ve spolupráci se Svazem podnikatelů ve stavebnictví a redakcí časopisu STAVITEL na základě výše tržeb, výše zisku a počtu zaměstnanců stavebních firem. Tento žebříček ovšem nerozlišuje stavební činnost v oblasti infrastruktury, komerčních projektů či rezidenční výstavby. Doplnkové údaje (zapojení do rezidenčních projektů) o jednotlivých společnostech zařazených do TOP-STAV 100 v roce 2005 byly proto následně získány přímo kontaktováním zástupců

⁴⁷ Bytovou výstavbou se v celém textu rozumí výstavba rodinných domů i bytových domů.

Graf 66: Počet stavebních firem v Praze a jejich velikost

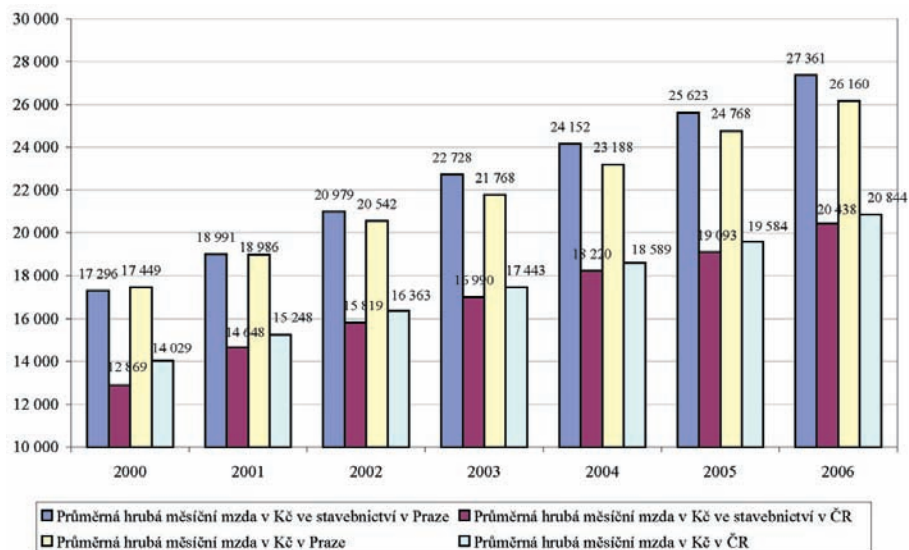


Zdroj: ČSÚ.

jednotlivých podniků a analýzou veřejně přístupných zdrojů, především výročních zpráv zveřejněných v Obchodním rejstříku, internetových stránek stavebních firem a odborných časopisů. Stavební firmy z žebříčku TOP-STAV 100 v roce 2005 byly nově seřazeny podle výnosů plynoucích z bytové výstavby (obecně, na celém území ČR), a tak vznikl nový žebříček stavebních firem podle výše výnosů z rezidenční výstavby; nově vzniklý žebříček byl navíc doplněn o další významné stavební firmy, které v žebříčku TOP-STAV 100 uvedeny nebyly (tabulka 26).

Následně byly ve výročních zprávách a na internetových stránkách stavebních firem vyhledávány projekty, které jednotlivé stavební firmy realizovaly. Realizované projekty byly v případě potřeby doplněny o informaci o době výstavby, počtu bytových jednotek dokončených v tomto projektu a o tom, zdali byla daná stavební firma generálním dodavatelem projektu. Na bytové výstavbě⁴⁷ v Praze se podílí celá řada sta-

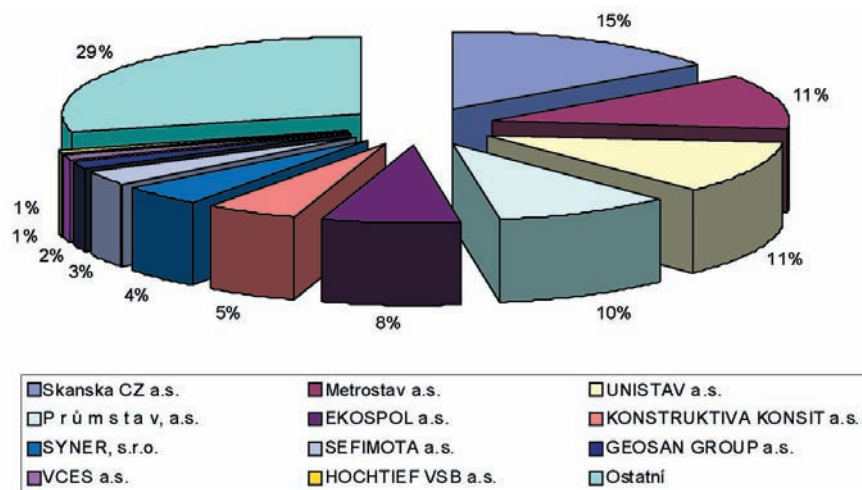
Graf 67: Mzdy ve stavebnictví v letech 2000–2006



Zdroj: ČSÚ.

vebních firem; jen některé z nich jsou však v pozici generálního dodavatele. V roce 2005 se mezi stavební firmy (generální dodavatele) s největším počtem dokončených bytů v Praze řadily Skanska CZ a. s., Metrostav a. s., UNISTAV a. s., Průmstav a. s. a EKOSPOL a. s. (graf 68). Podíly jednotlivých generálních dodavatelů na dokončené bytové výstavbě v Praze v roce 2005 uvedené v grafu 68 jsou ovšem orientační, neboť mohou být zkráceny různou mírou spolehlivosti informací o jednotlivých projektech na internetových stránkách. Údaj o celkovém počtu dokončených bytů v Praze v roce 2005 je převzat z Českého statistického úřadu. V kategorii „ostatní“ jsou zahrnuty projekty, které se nám nepodařilo dohledat, a projekty jiných stavebních firem, které působily jako generální dodavatelé projektů. **Podle našeho odhadu pak pět největších generálních dodavatelů (Skanska, Metrostav, Unistav, Průmstav a Ekospol) mělo 55% tržní podíl na dokončených bytech v bytových domech v Praze v roce 2005. Míra koncentrace výroby je tudíž i v této oblasti vyšší.**

Graf 68: Tržní podíly generálních dodavatelů (stavebních firem) na rezidenční výstavbě v Praze; podle dokončených bytů v bytových domech v roce 2005



Zdroj: vlastní analýzy internetových zdrojů, celkový počet dokončených bytů ČSÚ

Výroba stavebních materiálů

K zjištění podílů výrobců stavebních materiálů na tržích s jednotlivými druhy materiálů jsme využili informací, které nám poskytl Český statistický úřad, informací dostupných v Obchodním rejstříku a na internetových stránkách podniků. Z Českého statistického úřadu jsme obdrželi seznamy výrobců stavebních materiálů za kategorie Odvětvové klasifikace ekonomických činností (dále jen OKEČ). Využili jsme kategorii „26.4 Výroba pálených zdicích materiálů, tašek, dlaždic a podobných výrobků“, „26.5 Výroba cementu, vápna a sádry“ a kategorii „26.6 Výroba betonových, sádrových, vápenných a cementových výrobků“. Pro každou kategorii jsme od ČSÚ získali celkové tržby všech podniků se 100 a více zaměstnanci v dané kategorii v roce 2005. Postupně jsme dohledávali ve výročních zprávách podniků tržby za prodej vlastních výrobků a služeb. Tímto způsobem jsme sestavili výchozí tabulky s tržbami výrobců stavebních materiálů pro konkrétní kategorie.

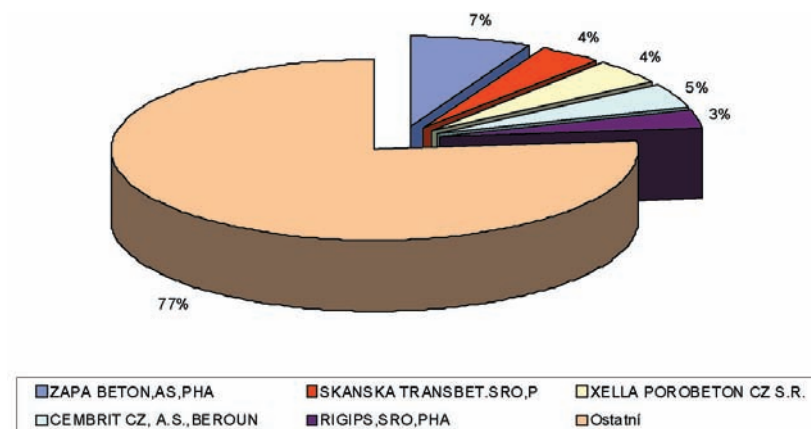
Tabulka 26: Žebříček největších stavebních firem působících v ČR v oblasti rezidenční výstavby

Podnik	Tržby za rok 2005 (v tis. Kč)
Skanska CZ a.s.*	33 903 000
Metrostav a.s.*	24 535 331
GEOSAN GROUP a.s.*	7 611 896
HOCHTIEF VSB a.s.	5 404 220
VCES a.s.	3 745 368
UNISTAV a.s.	2 633 673
Průmstav a.s.	1 758 371
BAK a.s.	1 687 419
KONSTRUKTIVA KONSIT a.s.	1 594 735
SEFIMOTA a.s.	982 438
EKOSPOL a.s.	493 680

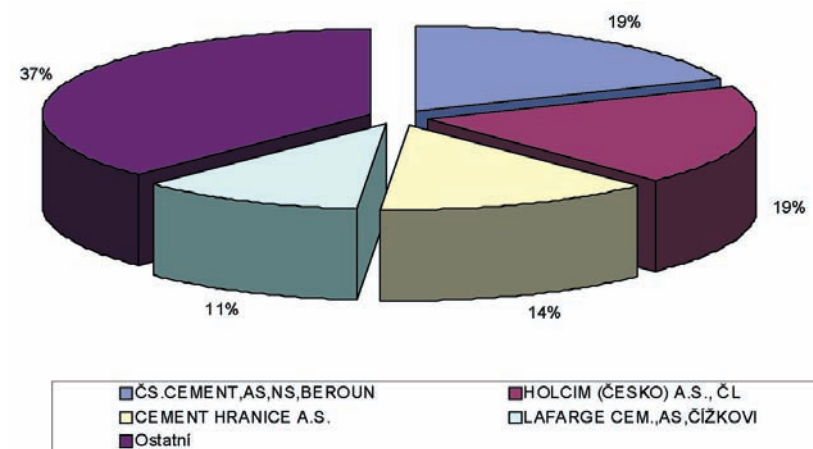
Poznámka: *údaje z konsolidované účetní závěrky

Zdroj: účetní závěrky (obchodní rejstřík), informace od zástupců oslovených společností.

Největších tržeb z podniků vyrábějících betonové, sádrové, vápenné a cementové výrobky dosáhly ZAPA beton a. s., Skanska Transbeton, s. r. o., Xella Porobeton CZ, s. r. o., Cembrit CZ, a. s. a Rigips s. r. o. *Tržby těchto pěti největších podniků tvoří 23 % celkových tržeb všech podniků s více než 100 zaměstnanci, které působí v této kategorii OKEČ (graf 69); míra koncentrace je tudíž v této oblasti menší.* Výroba samotného cementu, vápna a sádry je ovšem naopak relativně koncentrovaná v několika málo velkých podnicích; *tržby čtyř podniků Českomoravský cement a. s., Holcim a. s., CEMENT Hranice, a. s. a Lafarge Cement, a. s., tvoří celkem 62 % z tržeb všech podniků se sto a více zaměstnanci v této kategorii OKEČ (graf 70).* Vyjmenované podniky jsou zároveň všechny ve vlastnictví nadnárodních koncernů.

Graf 69: Tržní podíly podniků vyrábějících betonové, sádrové, vápenné a cementové výrobky (dle výše tržeb na celkové výši tržeb v dané kategorii OKEČ)


Zdroj: ČSÚ, výroční zprávy a účetní uzávěrky (obchodní rejstřík).

Graf 70: Tržní podíly podniků vyrábějících cement, vápno a sádro (dle výše tržeb na celkové výši tržeb v dané kategorii OKEČ)


Zdroj: ČSÚ, výroční zprávy a účetní uzávěrky (obchodní rejstřík).

Tabulka 27: Tržní podíly podniků vyrábějících pálené zdicí materiály, tašky, dlaždice a podobné výrobky

Podnik	Tržby za rok 2005	%
WIENERBERGER CIHLÁŘSKÝ	1 900 658	35,3
WIENERBERGER CIHELNA	253 060	4,7
TONDACH ČR SRO, HRANICE	1 366 946	25,4
HELUZ CIHL. PRŮM., V. O. S.	657 567	12,2
<i>Celkem (mezisoučet)</i>	<i>3 925 171</i>	<i>77,6</i>
PÓROBETON TRUTNOV, A. S.	82 730	1,5
Ostatní (19 podniků)	1 376 352	20,9
Celkem za podniky se 100 a více zaměstnanci	5 384 253	100,0

Zdroj: ČSÚ, výroční zprávy a účetní uzávěrky (obchodní rejstřík).

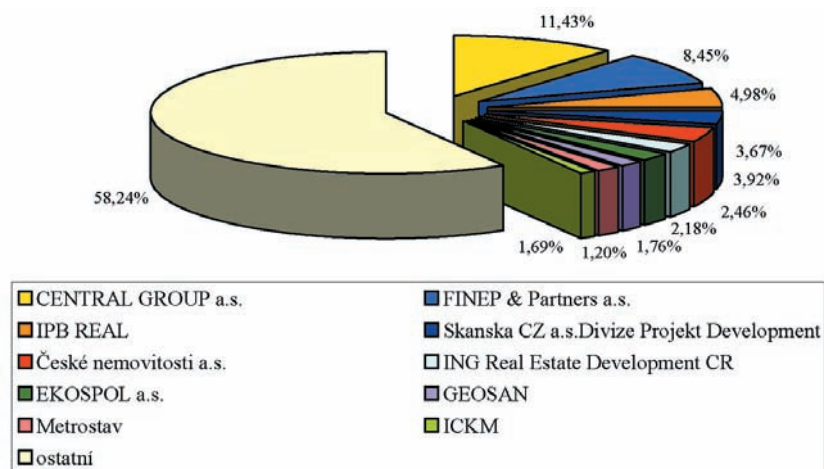
Ve výrobě pálených zdicích materiálů, tašek, dlaždic a podobných výrobků má obecně na trhu výsadní postavení Wienerberger, a. s. Tržby této společnosti zahrnují jak tržby podniku Wienerberger cihlářský průmysl, a. s., tak podniku Wienerberger cihelna; dohromady pak dosahují 40 % celkových tržeb všech podniků v této kategorii OKEČ. Významné postavení na trhu má také TONDACH Česká republika, s. r. o. V tabulce 27 si můžeme povšimnout, že tři největší podniky mají dohromady tak vysoké tržby, že jejich úhrn tvoří dokonce 77,6 % z celkových tržeb všech podniků v této kategorii OKEČ. Zbývající podniky mají relativně malé procentuální podíly, což může ilustrovat například podnik s čtvrtými nejvyššími tržbami, PÓROBETON Trutnov, a. s.

Bytový development

Na základě analýz časopisů zaměřených na development (*Developer, Grand Developer, Development News, Realitní zpravodaj*), webových stránek bytových projektů a webových stránek developerských a realitních firem byla vytvořena databáze inzerovaných developerských projektů na výstavbu 20 a více bytů či rodinných domů.

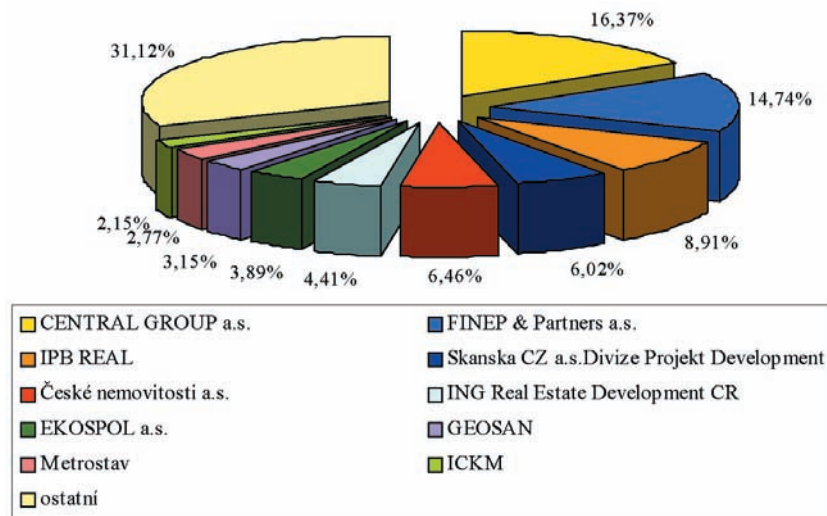
Ze všech developerů, kteří uskutečnili nebo zahájili nějaké projekty v roce 2005, 2006 a 2007, byli vybráni ti, kteří v letech 2005, 2006 a 2007 průměrně za rok realizovali více než 180 bytů, čímž se vydělilo sedm největších developerů. Zbývajících zhruba 10 developerů realizuje v průměru okolo 100 bytů za rok a dalších minimálně 30 menších firem méně než 100 bytů za rok. Celkový počet zahájených, rozestavených a dokončených bytů v Praze byl zjištěn z údajů Českého statistického úřadu. **Jak ukazuje**

Graf 71: Podíly deseti největších developerských firem na trhu s novým bydlením podle počtu bytů a rodinných domů, jejichž výstavba byla zahájena v roce 2005 a 2006 na území hlavního města Prahy, v Praze-východ a Praze-západ



Zdroj: časopisy *Developer* (2006–2007), *Grand Developer* (2007), *Development News* (2006–2007), *Realitní zpravodaj* (2007) a webové stránky developerských firem a realitních kanceláří (březen 2007).

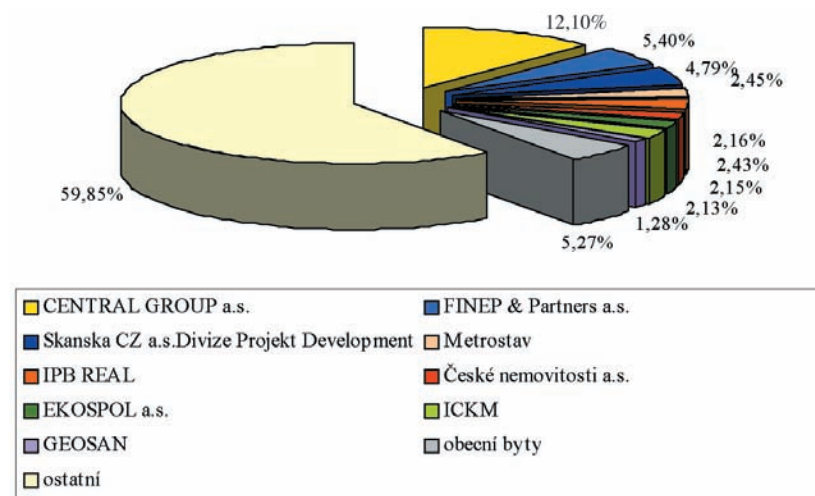
Graf 72: Podíl deseti největších developerských firem na trhu s novými byty podle počtu bytů, jejichž výstavba byla zahájena v roce 2005 nebo 2006 na území hlavního města Prahy



Zdroj: časopisy *Developer* (2006–2007), *Grand Developer* (2007), *Development News* (2006–2007), *Realitní zpravodaj* (2007) a webové stránky developerských firem a realitních kanceláří (březen 2007).

graf 71, v rámci širěji vymezeného teritoria (Praha, Praha-východ, Praha-západ) se zdá, že je oblast rezidenčního developmentu dle počtu zahájených bytů velmi fragmentovaná a konkurenční; při pohledu na samotné hlavní město Prahu a při omezení pouze na zahájenou výstavbu bytů v bytových domech (tedy po vyloučení výstavby rodinných domů) je však koncentrace kapitálu daleko patrnější (graf 72) – pět největších pražských developerů zahájilo v roce 2005 a 2006 téměř 53 % z celkového počtu zahájených bytů v bytových domech v těchto dvou letech. Podobný obrázek ukazuje „rozdělení trhu“ podle počtu dokončených bytů v letech 2005 a 2006; míra koncentrace je ovšem v tomto případě nižší – pět největších developerů dokončilo „jen“ okolo 40 % celkového počtu dokončených bytů v bytových domech v letech 2005 a 2006 (graf 73 a graf 74).

Graf 73: Podíl deseti největších developerských firem na trhu s novým bydlením podle počtu bytů a rodinných domů, jejichž výstavba byla dokončena v roce 2005 nebo 2006 na území hlavního města Prahy, v Praze-východ a Praze-západ



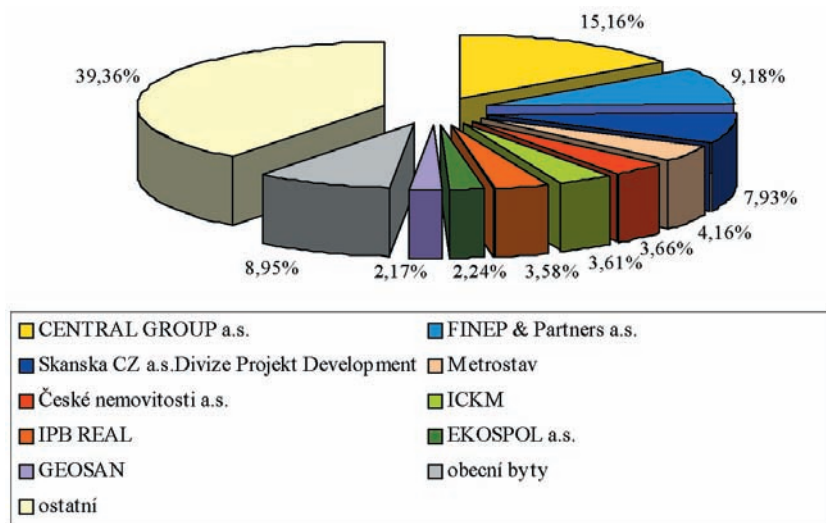
Zdroj: časopisy *Developer* (2006–2007), *Grand Developer* (2007), *Development News* (2006–2007), *Realitní zpravodaj* (2007) a webové stránky developerských firem a realitních kanceláří (březen 2007).

Poznámka: Počet dokončených obecní bytů představuje počet obecních bytů realizovaných Magistrátem hlavního města Prahy. Společnost ING Real Estate Development v roce 2005 a 2006 nedokončila žádný bytový projekt.

Velkoobchod v oblasti prodeje stavebních materiálů

Podle Zlatých stránek a seznamu firem internetového vyhledávače www.seznam.cz a www.centrum.cz byly vybrány stavebniny v Praze a ve Středočeském kraji; jednalo se přibližně o 80 prodejen stavebnin, ke kterým pak byly vyhledány prostřednictvím jejich výročních zpráv tržby za rok 2004 a 2005. Seřadíme-li prodejce stavebnin podle objemu tržeb za prodané výrobky v roce 2004 a 2005, pak celorepublikové tržby prvních čtyř největších prodejců stavebnin působících v Praze a ve Středočeském kraji dosahují nad úroveň 1 mld. Kč, následují je dva prodejci s tržbami okolo 600 mil. Kč

Graf 74: Podíl deseti největších developerských firem na trhu s novými byty podle počtu bytů, jejichž výstavba byla dokončena v roce 2005 nebo 2006 na území hlavního města Prahy



Zdroj: časopisy *Developer* (2006–2007), *Grand Developer* (2007), *Development News* (2006–2007), *Realitní zpravodaj* (2007) a webové stránky developerských firem a realitních kanceláří (březen 2007).

Poznámka: Počet dokončených obecních bytů představuje počet obecních bytů realizovaných Magistrátem hlavního města Prahy. Společnost ING Real Estate Development v roce 2005 a 2006 nedokončila žádný bytový projekt.

a další dvě firmy s tržbami okolo 270 mil. (tabulka 28). U ostatních stavebnin celorepublikové tržby za prodané zboží v roce 2005 (2004) nebyly vyšší než 200 mil. Kč. Bohužel nelze ze statistiky ČSÚ zjistit úhrnnou výši tržeb pro všechny velkoobchody stavebních materiálů (ta se sleduje pro všechny odborné velkoobchody obecně), takže nelze, podobně jako v předcházejících případech, odhadnout výši tržních podílů.

Nedostatek pozemků

Jak bylo uvedeno výše, z výzkumu mezi významnými aktéry na realitním trhu v Praze vyplynulo, že velkým problémem by mohla být nedostatečná nabídka stavebních pozemků v Praze (65 % dotázaných ji považuje za spíše nebo velmi důležitý faktor, 33 % dokonce za velmi důležitý faktor v pozadí vysokých cen nového bydlení). Je otázkou, zdali je tato nedostatečná nabídka zapříčiněna zneužitím dominantního postavení velkých vlastníků pozemků, nebo je jen logickým vyústěním vysoké poptávky a přirozeně omezené nabídky pozemků v Praze.

Hlavní město Praha má 112 katastrálních území, které se rozprostírají na ploše 496 km². Hlavní město Praha (Magistrát hlavního města Prahy) vlastní zhruba 26 % (128 km²) pozemků na území Prahy. Podle našeho názoru, podloženého informacemi z mapového informačního systému MISYS, mapového serveru WebGIS Praha i informacemi získanými od Českého úřadu zeměměřičského a katastrálního, neexistuje na území hlavního města Prahy žádný další dominantní vlastník pozemků, což znamená, že vlastnictví pozemků je relativně roztržštěné.⁴⁸ Přirozeně, mnoho pozemků vlastněných hlavním městem Prahou patří mezi pozemky, které není možné využít pro bytovou výstavbu (parky, silnice); cílem zmapování bylo pouze prokázat, že v Praze nejsou mimo samotnou obec jiní dominantní pozemkoví vlastníci a vlastnictví pozemků je tedy fragmentované. I při velmi „maximalistických“ požadavcích navíc jen asi polovinu pozemků vlastněných hlavním městem Prahou tvoří pozemky, u kterých by byla změna územního plánu možná, a které by tudíž mohly být teoreticky v budoucnu využity pro rezidenční výstavbu (graf 75).

Při následné analýze podílů na celkovém pozemkovém fondu v jednotlivých katastrálních územích bylo ovšem zjištěno, že podíl pozemků ve vlastnictví hlavního města Prahy je velmi variabilní a v některých částech Prahy tak může být relativně vysoký, dominantní (Dolní Počernice, Troja, Vinohrady, Háje), zatímco v jiných katastrálních územích může být naopak spíše zanedbatelný (Uhřetěves, Stodůlky, Dubeč, Chodov). V některých oblastech tak hlavní město Praha může, z pozice do-

⁴⁸ Příkladem může být mediálně známý investor JUDr. Miloš Červenka, který v minulých letech skoupil mnoho pražských pozemků, avšak svými 654 347 m² (0,65 km²) nepředstavují jeho pozemky ani dvě desetiny procenta z celkového pražského pozemkového fondu; ani často zmiňované České dráhy, a. s., nevlastní více než jedno procento pražského pozemkového fondu.

Tabulka 28: Pět největších velkoobchodců stavebních materiálů, kteří působí v Praze a ve Středočeském kraji

	Tržby za prodané zboží – 2004			Tržby za prodané zboží – 2005			Počet poboček v ČR
	tržby (v tis. Kč)	marže (v tis. Kč)	hrubá marže (%)	tržby (v tis. Kč)	marže (v tis. Kč)	hrubá marže (%)	
RAAB KARCHER STAVIVA, a. s.	3 009 317	352 822	13,28 %				53
RABAT ČR a. s.	1 637 613	180 458	12,38 %				9
PRO-DOMA, s. r. o.	1 197 875	130 503	12,23 %	1 229 471	121 906	11,01 %	18
STAVOSPOL, s. r. o.	1 002 876	124 396	14,16 %	1 122 473	133 342	13,48 %	12
BIERHANZL GROUP, a. s.	627 001	90 431	16,85 %	766 838	100 733	15,12 %	11
METROS, s. r. o.	435 841	28 893	7,10 %	608 700	22 007	3,75 %	1
Stavoodbyt s. r. o.	271 504	20 981	8,37 %	285 991	20 558	7,75 %	2
ISO PRAHA s. r. o.	262 273	46 792	21,72 %	272 174	53 353	24,38 %	2

Zdroj: Účetní závěrky, obchodní rejstřík.

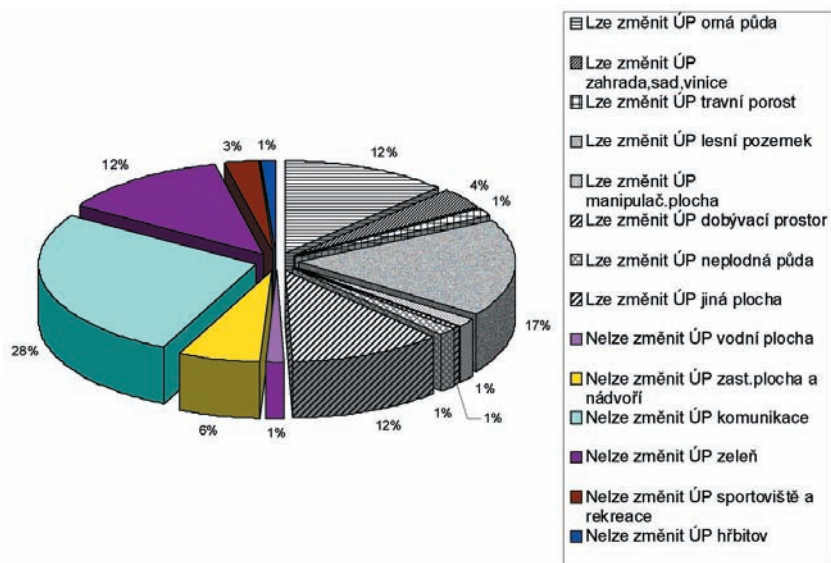
Poznámka: Vysoké marže u firmy ISO Praha s. r. o. mohou být způsobené tím, že jedna pobočka firmy se zabývá pouze prodejem izolací, u níž mohou být vyšší marže než u stavebnin obecně.

minantního vlastníka, do velké míry ovlivňovat trh a omezením nabídky způsobit růst cen. Jinou důležitou věcí v tomto kontextu je, jakým způsobem jsou pozemky ve vlastnictví hlavního města Prahy prodávány konečným zájemcům k rezidenční výstavbě. Podmínky výběrového řízení při prodeji pozemků by se měly řídit zákonem č.137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, a zákonem č.131/2000 Sb., o hlavním městě Praze. V některých případech tomu tak v praxi ovšem není a prodeje pozemků jsou netransparentní, kritéria při prodeji příliš restriktivní. Chybí jakákoliv koncepce stanovící záměry v této oblasti, stejně jako chybí kontrolní mechanismy při uzavírání samotných transakcí i následné kontrole plnění smluv. Jedním z příkladů mohou být podmínky výběrového řízení při prodeji areálu *Obecní dvůr* na Starém Městě. Hlavní město Praha hned v úvodu oznámení o záměru prodeje oznamuje, že toto řízení není řízením dle zákona 137/2006; lhůta pro podání nabídek pak může být stanovena libovolně dle vlastního uvážení zadavatele. Zájemce o koupi musí, kromě jiného, doložit, že realizoval rekonstrukci minimálně jednoho obdobného objektu zapsaného na seznam nemovitých kulturních památek, že každoročně za poslední tři roky vystavěl nejméně

dvě stě bytových jednotek (!!)) a má obrat nejméně 500 mil. Kč ročně v posledních třech letech – tyto podmínky jsou výrazně diskriminující (zejména pak arbitrárně stanovený počet ročně postavených bytů), diskriminující může být i relativně krátká lhůta pro podání nabídek.

Při upřesňujícím rozhovoru se zástupcem odboru Magistrátu hlavního města Prahy spoluodpovědného za prodeje pozemků bylo řečeno, že výběrová řízení se skutečně neřídí zákonem č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, ani podmínkami veřejné obchodní soutěže dle zákona č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku, a to s odůvodněním, že prodej pozemku není nákupem „služby“ (například výstavba bytů, komunikací apod.), ale prodejem majetku obce, na který se výše uvedené zákony nevztahují. Obecná pravidla při prodeji pozemků (majetku obecně) připravila majetková komise na základě stanovisek odborů a následně byly schváleny zastupitelstvem, avšak konkrétní podmínky při prodeji konkrétních pozemků se mohou od obecných podmínek výrazněji lišit – konkrétní podmínky (včetně lhůty pro odevz-

Graf 75: Využití pozemků ve vlastnictví hlavního města Prahy



Zdroj: mapový informační systém MISYS (Central Europe Holding).

Poznámka: Graf znázorňuje souhrnnou statistiku objektů vlastněných hlavním městem Prahou, pozemky jsou rozděleny podle druhu. Pozemky, u kterých pravděpodobně lze teoreticky změnit územní plán a které tak lze využít velmi potenciálně pro rezidenční výstavbu, jsou vyšrafovány.

dání nabídek a splnění v této lhůtě někdy nereálných podmínek) pak už vypracovává pouze majetková komise (tedy omezená skupina lidí) a nejsou již dále schvalovány ani radou ani zastupitelstvem. Uzavřené smlouvy s kupci jsou minimálně pět let evidovány v centrální evidenci smluv, avšak tato evidence nezahrnuje evidenci vyhlášených podmínek, není v elektronické podobě a neobsahuje údaj o kupní ceně. Chybí jakýkoliv následný kontrolní mechanismus. Vždy údajně platí, že vyhrává nabídka s nejvyšší cenou; problém je pouze v netransparentním stanovení podmínek omezenou skupinou lidí ovlivnitelných případným zájemcem. Lobbying probíhá jak na úrovni magistrátu, tak ovšem též na úrovni jednotlivých městských částí, jelikož obecní pozemek může být buď prodán přímo Magistrátem hlavního města Prahy nebo bezplatně převeden do majetku městských částí a následně prodán městskými částmi. Mimo to, magistrát může požádat Pozemkový fond o bezúplatný převod dalších pozemků ve vlastnictví státu, pokud bude určen na bytovou výstavbu. Tabulka 29 ukazuje tržby z prodeje pozemků hlavního města Prahy za roky 2004–2006; jen v roce 2006 činily tyto tržby 800 mil. Kč.

Tabulka 29: Tržby z prodeje pozemků hlavního města Prahy

Rok	Částka v Kč
2004	766 235 000
2005	285 721 000
2006	802 524 000

Zdroj: Ekonomické oddělení Magistrátu hlavního města Prahy.