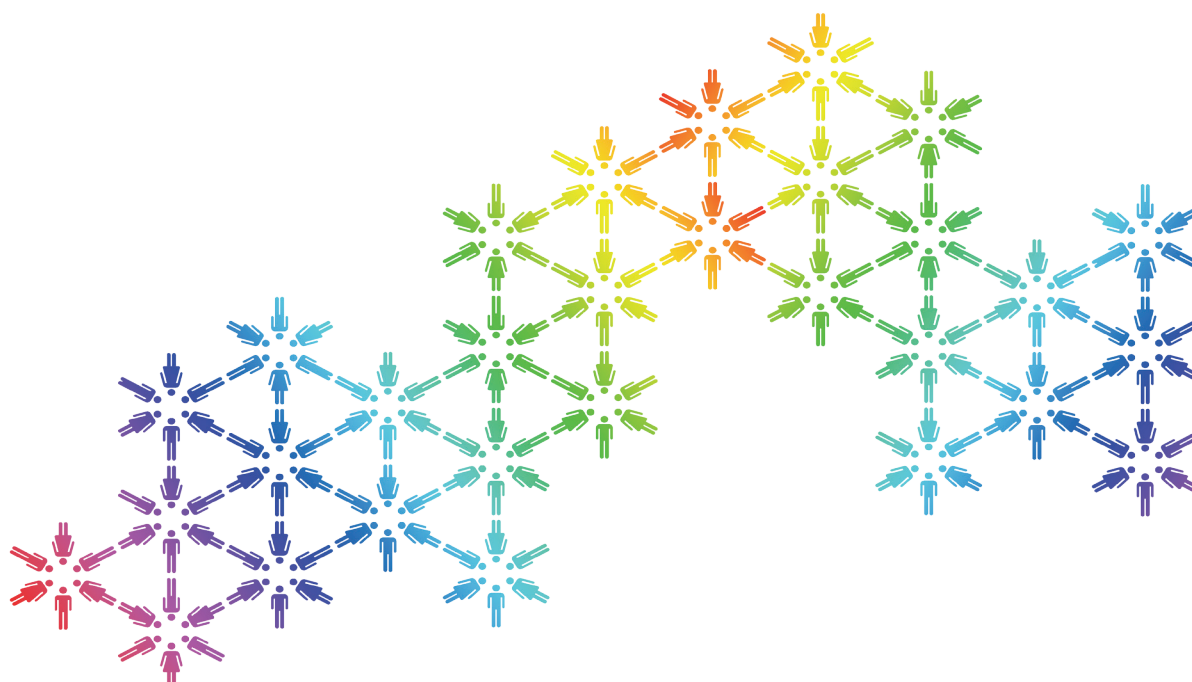


Češi na trhu bydlení a jak řešit bytovou nouzi *sociální bydlení jinak*

Tisková konference



Obsah

OBSAH	1
PROGRAM TISKOVÉ KONFERENCE	2
O PŘEDNÁŠEJÍCÍCH	3
ÚVOD	4
MARTIN LUX: JAK SE ČEŠI ROZHODUJÍ NA TRHU BYDLENÍ? PROČ JE DŮLEŽITÉ, ŽE NAŠE VOLBY NEJSOU ZCELA PODLE PŘEDSTAV EKONOMŮ?	5
LADISLAV KÁŽMÉR: KDO REVOLTUJE VŮČI JEDNOZNAČNÉ VÝHODNOSTI VLASTNICKÉHO BYDLENÍ?	12
TOMÁŠ SAMEC: NESNESITELNÁ NEJISTOTA NÁJEMNÍHO BYDLENÍ? HYPOTEČNÍ ÚVĚRY A VLIV RODINY NA ROZHODOVÁNÍ NA TRHU BYDLENÍ	16
ALENA VOSÁHLOVÁ: PLÍSNĚ, ŠTĚNICE A NEKONČÍCÍ BÍDA? NE, DĚKUJEME	21
PASCAL DE DECKER: SOCIÁLNÍ REALITNÍ AGENTURY V REGIONU VLÁMSKO V BELGII	26
ODDĚLENÍ SOCIOEKONOMIE BYDLENÍ	32
PŘEDSTAVENÍ KNIHY STANDARDY BYDLENÍ 2014/2015: SOCIÁLNÍ NORMY A ROZHODOVÁNÍ NA TRHU BYDLENÍ	34

SOU

Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.



Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.
Oddělení Socioekonomie bydlení
Jilská 1, 110 00 Praha 1
<http://seb.soc.cas.cz>

Praha 2015

Tisková zpráva k tiskové konferenci „Češi na trhu bydlení a jak řešit bytovou nouzi. Sociální bydlení jinak.“ konané 24. 11. 2015 v rámci Strategie AV 21.

Program tiskové konference

10:00	Martin Lux	Úvodní slovo
<hr/>		
10:05	Martin Lux	<i>Jak se Češi rozhodují na trhu bydlení? Proč je důležité, že naše volby nejsou zcela podle představ ekonomů?</i>
10:20	Ladislav Kážmer	<i>Kdo revoltuje vůči sociální normě o jednoznačné výhodnosti vlastnického bydlení?</i>
10:35	Tomáš Samec	<i>Nesnesitelná nejistota nájemního bydlení? Hypoteční úvěry a vliv rodiny na rozhodování na trhu s bydlením.</i>
10:50	Nikola Taragoš Alena Vosáhlová	<i>Plísň, štěnice a nekončící bída? Ne, děkujeme.</i>
11:05	Pascal De Decker	<i>Sociální realitní agentury v regionu Vlámsko v Belgii.</i>
<hr/>		
11:25		Diskuse

O přednášejících



Martin Lux je vědeckým pracovníkem a vedoucím oddělení Socioekonomie bydlení v Sociologickém ústavu AV ČR, v.v.i. Ve výzkumu bydlení kombinuje ekonomické a sociologické metodické postupy. Jeho hlavním zaměřením je výzkum bytových systémů, bytových politik, výzkum v oblasti ekonomie a financování bydlení. Pravidelně publikuje v domácích a zahraničních odborných časopisech a knihách.



Pascal De Decker je profesorem na Fakultě architektury Katolické univerzity v Lovani. V rámci své konzultantské praxe se zabývá fungováním sociálních realitních agentur v Belgii a Francii a zároveň je autorem mnoha odborných publikací k tématu sociálního bydlení.



Alena Vosáhlová má 21 let praxe v oblasti sociální práce. Stála u zrodu terénních programů a nízkoprahových zařízení pro neorganizované děti a mládež v České republice (od roku 1995 s touto cílovou skupinou i pracovala; nejvíce se naučila při práci se skinheads). Poté pracovala s lidmi zasaženým extrémním sociálním vyloučením (lidmi bez domova). V současnosti pracuje jako metodička kvality sociálních služeb v Romodrom o.p.s.



Ladislav Kážmer je odborným pracovníkem oddělení Socioekonomie bydlení v Sociologickém ústavu AV ČR v.v.i., a zároveň doktorandem na Katedře sociální geografie a regionálního rozvoje Přírodovědecké fakulty Univerzity Karlovy v Praze, kde se věnuje teoreticko-metodologickým přístupům k analýze zdravotního stavu obyvatelstva, jakožto i širším aplikacím uvedených technik v sociodemografickém výzkumu.



Tomáš Samec je odborným pracovníkem oddělení Socioekonomie bydlení v Sociologickém ústavu AV ČR v.v.i. a doktorským studentem Sociologie na Institutu sociologických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy v Praze. Mezi jeho odborné zájmy patří konstrukce identit a diskurzivní konstrukce dluhu (hypoteční úvěry) v kontextu bydlení, narativní a diskurzivní analýza.

Úvod

V posledních desetiletích se ukazuje, že spolupráce ekonomie a sociologie může přinést originální poznatky o chování tržních aktérů i fungování celých trhů. Těmito úspěchy se inspiroval i vědecký projekt zaměřený na hlubší pochopení nestability trhu bydlení, která do značné míry zapříčinila nedávnou globální finanční krizi.

Na projektu „[Využití sociologických metod pro analýzu nerovnováhy na trhu bydlení. Kritická a kontextuální metodologie ve výzkumu bydlení](#)“ spolupracuje Sociologický ústav AV ČR, v.v.i., s Národohospodářským ústavem AV ČR, v.v.i. a projekt byl finančně podpořen Grantovou agenturou ČR (reg. č. P404/12/1446).

Výsledky projektu by se měly objevit v řadě odborných statí v zahraničí, ale mnohé byly rovněž shrnuty do monografie *Standardy bydlení 2014/2015: Sociální normy a rozhodování na trhu bydlení* určené pro českou odbornou i širší veřejnost.

Tato monografie bude představena na tiskové konferenci dne 24. 11. 2015, kde zároveň hlavní řešitelé, zástupci neziskového sektoru a zahraniční expert představí médiím jak výsledky projektu, tak některé praktické aplikace, které na ně navazují. Tisková konference se tak bude věnovat nejen fungování trhu bydlení, ale také nutnosti posílení významu nájemního bydlení, včetně bydlení sociálního, tedy aktuálním tématům vládní politiky. Konkrétně, přednášející ukážou, že:

- 1. na rozdíl od individuálního, pragmatického a informovaného rozhodnutí, které předpokládá ekonomická teorie, je volba bydlení mladých lidí ve skutečnosti velmi silně ovlivněna (a) normativní představou okolí o tom, co je „správné“ a „vyřešené“ bydlení; (b) očekáváním rodičů, tedy v rámci rodiny sdílenými preferencemi bydlení, posílené mezigenerační finanční výpomocí; (c) emocionální spojenou s představou domova a ideálního bydlení; a (d) obrazy typů bydlení prezentovaných v masových médiích;**
- 2. pokud je pak volba bydlení normou, hodnotami, emocemi a médii do té míry omezena, že jedna forma bydlení (vlastní bydlení) je automaticky upřednostněna před jinou (nájemní bydlení), pak taková situace může mít vážné důsledky pro fungování trhu bydlení, jakým je například (a) užší propojení cyklického vývoje hospodářství (příjmů domácností, úrokových sazeb) s poptávkou po bydlení a cenami vlastnického bydlení; a (b) zvýšení nebezpečí vzniku náhlých cenových výkyvů či cenových bublin na českém trhu bydlení, jež mohou, podobně jako se to stalo v jiných zemích, ohrozit stabilitu finančního (bankovního) sektoru;**
- 3. neutrální dotační politika státu k různým právním formám bydlení a posílení jistoty, bezpečí a dlouhodobosti nájemního bydlení (dnes zejména pro příjmově slabší domácnosti, například formou sociálního bydlení) mohou, vedle jiných regulačních mechanismů centrální banky, pomoci snížit negativní důsledky omezené volby na trhu bydlení;**
- 4. sociální nájemní bydlení přitom nemusí představovat pouze složitý systém založený na čekacích listinách a přidělování obecních bytů, ale existují i inovativní formy zvýšení jistoty a dlouhodobosti soukromého nájemního bydlení a jeho využití pro účely sociálního bydlení. Tyto inovace velmi dobře fungují v zahraničí a pomalu se prosazují i v naší zemi – belgický expert Pascal de Decker z Katolické univerzity v Lovani a Alena Vosáhllová, zástupkyně české neziskové organizace Romodrom, je na tiskové konferenci blíže představí.**

Jak se Češi rozhodují na trhu bydlení? Proč je důležité, že naše volby nejsou zcela podle představ ekonomů?

MARTIN LUX

Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.

e-mail: martin.lux@soc.cas.cz

Výsledky projektu ukázaly, že rozhodnutí o koupi vlastního bydlení není tak individuálním, informovaným, promyšleným, racionálním a pragmatickým krokem, jak očekávají ekonomové v modelech snažících se postihnout vývoj trhu a cen bydlení. Vlastnit své bydlení znamená pro nás totiž též následovat určitou sociální normu o „správném“ a „vyřešeném“ bydlení, a vyjadřovat hodnoty a emoce dalece přesahující pragmatickou, ekonomickou či investiční rovinu uvažování. Mnohé normy a hodnoty si navíc přenášíme od svých rodičů či prarodičů. Některá rozhodnutí jsou tak už dopředu daná, určená tím, co se od nás čeká, a tím, co jsme se naučili, že je správné. Do větší míry než v jiných oblastech spotřeby tak do rozhodování o svém bydlení pouštíme představy starších generací.

Projekt prokázal, že rozhodnutí koupit si vlastní bydlení není z valné většiny výsledkem pragmatické, informované, analytické a ekonomicky racionální úvahy, ale je spíše dané dopředu už tím, že jiná volba by byla vnímána společností, rodinou, příbuznými i přáteli v dané chvíli jako „nenormální“. Jinými slovy, lidé, kteří si kupují své první bydlení, následují spíše sociální normu upřednostňující automaticky jednu formu bydlení před druhou, a to i když navenek říkají, že je jejich rozhodnutí kvalifikované a opřené o fakta.

Data

Pro zjištění představ o „normálním bydlení“, tedy postojů k různým právním typům bydlení, jsme využili data z šetření *Postoje k bydlení 2013*. Tento výzkum postojů a preferencí v oblasti bydlení proběhl na konci roku 2013. Výběr 3.003 respondentů proběhl na základě kvót zajišťujících „reprezentativitu“ výsledků za celou českou populaci: kvótními znaky pak byly pohlaví, věk, vzdělání, velikost obce, kraj a právní důvod užívání bydlení. Sběr dat provedla agentura STEM/MARK.

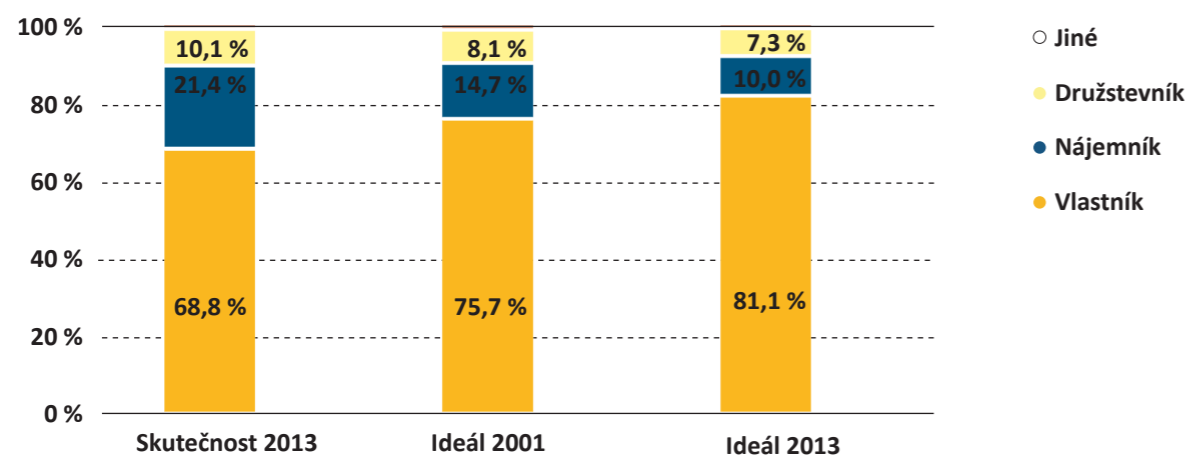
Pro účel zjištění, zdali dotazníkovým výzkumem odhalené představy o různých typech bydlení jsou aktéry na trhu skutečně následované při jejich rozhodnutí koupit si svůj první byt, jsme provedli kvalitativní výzkum ve skupině 58 prvnabyvatelů bydlení - převážně mladých lidí, kteří se rozhodli koupit si svůj první byt v Brně nebo Ostravě. Celkem se uskutečnilo 103 rozhovorů a 7 skupinových diskusí s respondenty; skupinové diskuse byly vedeny zkušeným psychologem a moderátorem. Průměrný věk respondentů byl 31,2 let a 80 % respondentů mělo ukončené univerzitní vzdělání; 81 % z nich tvořili bezdětní, 69 % z nich žilo s partnerem (ale pouze 22 % z nich bylo sezdáno); a 82 % z respondentů již bylo ekonomicky aktivních, ať už jako zaměstnanci nebo podnikatelé.

Výsledky

Respondenti z šetření *Postoje k bydlení 2013* byli dotázáni, jaké jsou jejich představy o ideálním bydlení, tedy zda za ideální považují své současné bydlení nebo jiné bydlení. V případě, že zvolili variantu „jiné bydlení“, zjišťovali následující otázky, jaké by takové ideální bydlení mohlo být – včetně zjišťování ideálního právního důvodu užívání bydlení. Graf 1 ukazuje skutečnou (k roku 2013) i „ideální“ (k roku 2001 i 2013) strukturu právního důvodu užívání bydlení pro úhrn všech respondentů. Z grafu vyplývá, že pokud by se naplnily ideální představy respondentů o právním důvodu užívání bydlení, zvýšil by se podíl vlastníků bydlení o 14 procentních bodů oproti skutečnosti.

Ideál se mezi roky 2001 a 2013 rovněž změnil: v roce 2013 preferovalo vlastnictví bydlení již 82 % dotázaných (a dalších 7 % dotázaných bydlení družstevní).

Graf 1: Skutečný a ideální právní důvod užívání



Zdroj: Postoje k bydlení v ČR 2001, n = 3 511; Postoje k bydlení v ČR 2013, n = 2 980.

Tabulka 1 ukazuje pak frekvence spontánních asociací, které respondenti uvedli ve stejném výzkumu ve vztahu k vlastnickému a nájemnímu bydlení. Otázka zněla: Řekl/a byste nám jedno slovo, které se Vám automaticky vybaví s vlastnickým bydlením, tedy bydlením ve svém (resp. s bydlením v nájmu)? Cílem této otázky bylo zjistit nejdůležitější vlastní asociace respondentů k jednotlivým právním důvodům užívání bydlení. V případě vlastnického bydlení pouze 1,5 % respondentů na otázku neodpovědělo, v případě nájemního bydlení 2,4 %. Absolutní většina respondentů tak byla schopna učinit spontánní asociaci k rozdílným právním formám bydlení.

Tabulka 1: Asociace k nájemnímu a vlastnickému bydlení

Asociace – vlastnické bydlení	(relativní četnosti %)	Asociace – nájemní bydlení	(relativní četnosti %)
Pohoda, klid, zázemí	19,7	Starosti, nejistota, nespokojenost	25,1
Jistota	17,9	Nájem, peníze, poplatky	20,2
Domov	10,2	Jistota, pohodlí	8,0
Můj majetek, bohatství	9,9	Problémy, hluk	7,6
Starosti, práce	8,1	Závislost, omezení	6,4
Investice, hypotéka	7,3	Vyhazování peněz	4,6
Spokojenost	5,4	Volnost, svoboda, flexibilita	4,5
Svoboda, nezávislost	5,2	Dočasnost, mládí	3,6
Dům, zahrada	3,3	Chudoba, špatné, obava	2,5
Soukromí	3,0	Panelák, byt	2,1
Úspora nákladů	1,9	Majitel, nájemce, domácí	0,8
Lepší, výhodné	1,4	Nájemník, smlouva	0,8
		Není to moje	0,7
		Bydlím tak, současnost	0,7
		Cizí prostředí	0,6
		Domov	0,3
Neví	1,5	Neví	2,4
Jiné	5,3	Jiné	8,9
Celkem	100	Celkem	100

Zdroj: Postoje k bydlení 2013; N = 3 003.

Otázka: Řekl/a byste nám jedno slovo, které se Vám automaticky vybaví s vlastnickým bydlením, tedy bydlením ve svém (resp. s bydlením v nájmu)?

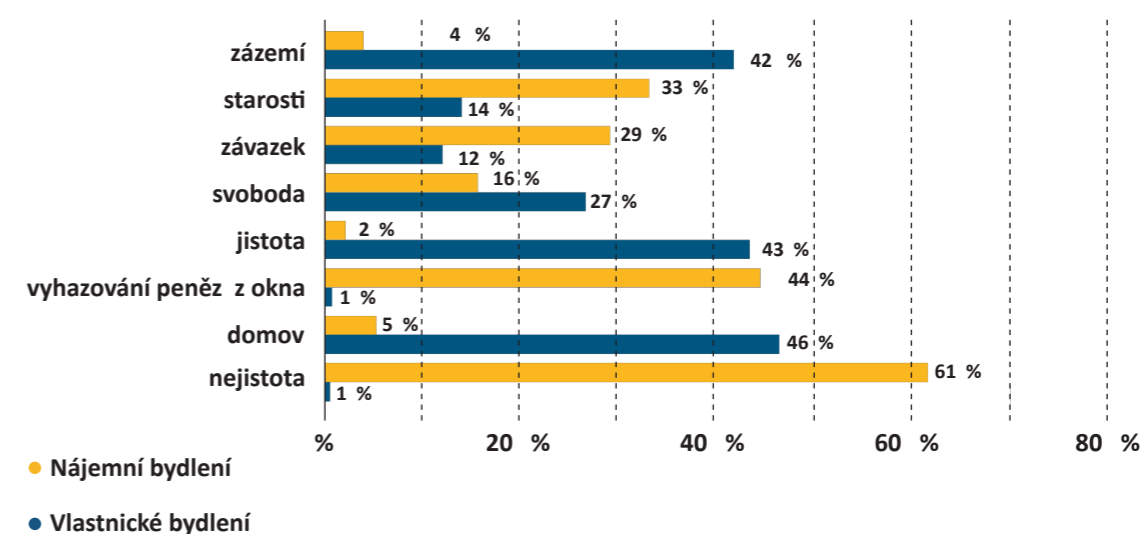
Jak ukazuje Tabulka 1, v případě vlastnického bydlení byly nejčastěji zmiňovány asociace „pohoda, klid a zázemí“, „jistota“, „domov“; méně často, ale stále významně, též asociace „můj majetek, bohatství“, „starosti, práce“ a „investice, hypotéka“. Nájemní bydlení se respondentům nejčastěji asociovalo s pojmy „starosti, nejistota, nespokojenost“, „nájem, peníze, poplatky“ a méně často též s „jistota, pohodlí“, „problémy, hluk“ a „závislost a omezení“. Již tyto výsledky naznačují, že se k různým právním formám bydlení vážou výrazně rozdílné asociace, a také skutečnost, že emočně či hodnotově pozitivní asociace (jako domov, pohoda, jistota; v tabulce označeny modře) se pojí spíše s jedním typem právního důvodu bydlení a naopak hodnotově negativní asociace (jako starosti, nejistota, poplatky; v tabulce označeny červeně) spíše s druhým typem právního důvodu bydlení.

Ještě lépe je možné demonstrovat rozdílné vnímání právních důvodů užívání bydlení pomocí další baterie otázek, kde bylo respondentům nabídnuto 13 asociací, a respondenti z nich měli vybrat tři, které se jim nejvíce vybaví s vlastnickým bydlením a tři, které se jim nejvíce vybaví s bydlením nájemním. Asociace zařazené do baterie jsou následující: flexibilita, bezstarostnost, svoboda, nejistota, vyhazování peněz z okna, domov, seberealizace, zázemí, jistota, závazek, pouta, starosti a investice. Výsledky byly opět jednoznačné: hodnotově pozitivní asociace se ve valné většině pojí s bydlením ve vlastním a naopak hodnotově negativní asociace s bydlením nájemním.

V souvislosti s vlastnickým bydlením byly z dané baterie nejčastěji vybírány hodnotově pozitivní nebo maximálně neutrální pojmy: domov (46 % respondentů jej vybralo alespoň jednou ze tří vybraných pojmů), jistota (44 %), zázemí (42 %), investice (36 %), svoboda (27 %), seberealizace (22 %). Naopak, hodnotově negativní asociace byly respondenty vybírány daleko méně často: starosti (14 %), závazek (12 %) a pouta (8 %). V případě nájemního bydlení byly z dané baterie asociací respondenty nejčastěji vybírány hodnotově negativní pojmy: nejistota (61 % respondentů jej uvedlo jako jeden ze tří jimi vybraných pojmů), vyhazování peněz z okna (44 %) a starosti (33 %); hodnotově pozitivní asociace byly vybírány méně často: flexibilita (27 %), bezstarostnost (25 %) a svoboda (16 %). Jen pro ilustraci, pojem domov zvolilo z nabídky asociací pro nájemní bydlení jen 5 % respondentů.

Pomocí kvalitativního výzkumu tzv. prvonabyvatelů bydlení, tedy těch, kteří si aktuálně pořídili své první vlastní bydlení v Brně a Ostravě, je možné ukázat, že jen velmi malá část kupujících provádí před rozhodnutím o koupi bytu skutečně pragmatické, analytické a informované srovnání užitků,

Graf 2: Skutečný a ideální právní důvod užívání



Zdroj: Postoje k bydlení 2013; N = 3 003.

Otázka: Řekl/a byste nám jedno slovo, které se Vám automaticky vybaví s vlastnickým bydlením, tedy bydlením ve svém (resp. s bydlením v nájmu)?

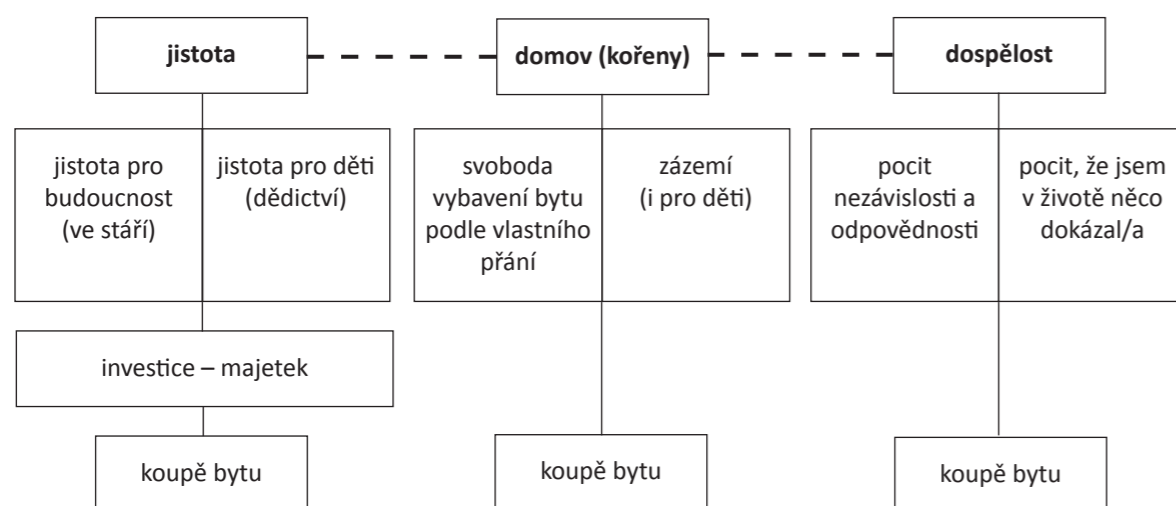
benefitů a nákladů vlastnického a nájemního bydlení; i když téměř všichni tvrdí, že takové srovnání provádí. Ve většině případů je rozhodnutí dané dopředu: totiž že pokud člověk neočekává časté stěhování a má dostatečně stabilní příjem, pak je čas si pořídit bydlení vlastní. A není tolik důležité, zdali je toto rozhodnutí finančně, pragmaticky a investičně výhodnější než jiné, protože samo o sobě vlastní bydlení naplňuje lidskou potřebu po jistotě, domovu a vyspělosti.

Respondenti často uvádí na první pohled ekonomicky racionální nebo pragmatické argumenty pro koupi bytu, jako například větší jistota dlouhodobého bydlení, nižší náklady, větší svoboda při vybavení bytu dle vlastního přání nebo vhodnější uložení peněz než v případě jiných investic. Hlubkové rozhovory však ukázaly, že tyto argumenty nejsou ve většině případů založeny na znalosti faktů, sebraných informací nebo na důkladnější analýze a srovnání užitků. Ukázalo se, že respondenti neznají práva nájemníků vyplývající z Občanského zákoníku, včetně možností výpovědi z nájmu; nezjišťovali si a ani nehledali možnosti zajištění dlouhodobého nájemního poměru; neměli žádné informace o výnosech a rizicích z alternativních možností investování a neudělali žádný pokus najít pronajímatele, který by jim umožnil vybavení bytu podle vlastních preferencí. Většina respondentů neprovádí srovnání finanční výhodnosti bydlení v různých právních formách bydlení, a pokud jsou k tomu tazatelem vyzváni v jejich nebo jiném obecném případě, pak nejsou schopni takové srovnání provést nebo je jejich srovnání z ekonomicky racionální perspektivy chybné. Ve většině případů tito respondenti rovněž zpochybňují investiční motiv v pozadí koupě bytu, tedy záměr na koupi bytu nějakým způsobem vydělat. Investici jako motiv sice zmiňují, ale ta je jimi chápána v širším smyslu než v klasickém smyslu finančním, a to jako investice do rodiny, jejího štěstí, zázemí, budoucnosti, jelikož mít něco je pořád více než to něco nemít.

Nejčastěji je jako hlavní motiv koupě bytu zmiňována potřeba *jistoty*, která však neznamená jen jistotu dlouhodobého bydlení, ale také kotvu v nejistém a rychle se měnícím světě. **V průběhu rozhovoru tito respondenti zpravidla opouští vágně definované pragmaticky orientované motivy a končí odkazem na sociální normu, jež automaticky dává rovnítko mezi chápáním domova a vlastnickým bydlením.** Někteří z nich jsou si dokonce vědomi vlivu sociální normy, ale jejich rozhodnutí to nikterak neovlivní.

Výše uvedené poznatky byly dodatečně prokázány, když měli respondenti dát expertní radu tazatelce: ta je žádala o radu, zdali by si měla ona sama v jejich městě spíše koupit byt za cenu x či pronajmout stejný byt za nájem y ; x a y odpovídali průměrné ceně/nájmu menšího bytu v daném

Schéma 1: Typický řetězec výpovědí odůvodňujících koupi bytu



Zdroj: Prvonabyvatelé bydlení 2012 - 2013.

městě a koupě bytu měla být hrazena úvěrem se 100% loan-to-value ratio (tj. hypoteční úvěr by kryl celou cenu kupovaného bytu). Nastolení hypotetické situace umožnilo respondentům odhlédnout od jejich složité reálné situace a postavilo je do role nezávislého ekonomického experta.

Pouze jeden respondent z 58 dotázaných srovnal ekonomicky racionálně „správně“ náklady vlastnického bydlení s výší nájemného a dalších 9 respondentů pak provedlo alespoň nějakou kalkulaci a finanční srovnání, které ovšem nebylo z finančního pohledu správné. Ani jeden respondent pak do kalkulace nákladů a výnosů nezahrnul očekávaný vývoj cen bytů v budoucnu, tedy investiční motiv. Naopak, 48 z 58 dotázaných neprovedlo žádné finanční srovnání; 14 respondentů uvedlo, že záleží zejména na předpokládané době pobytu, dva na tom, jaký by to byl byt, 8 respondentů doporučilo nájem proto, že je potřeba mít nějaké úspory (100% *loan-to-value* ratio je riskantní) a 23 respondentů zastávalo typický názor, že pokud na to tazatel má (stabilní zaměstnání a příjem), tak je vždy lepší si byt koupit do vlastnictví. Pro většinu tak postrádá finanční srovnání nájemného a uživatelských nákladů smysl; rozhodnutí je jen faktorem očekávané doby pobytu, výše a stability příjmu a výše naspořené částky.

K čemu je takový výzkum?

Ačkoliv toto z pohledu ekonomie iracionální jednání může beztak kupující velmi dobře uspokojovat, dát jejich životu smysl a vnést do něj pocit štěstí, domova a důstojnosti (už proto, že není možné celý život stát proti konvencím), může bohužel zároveň vést k dlouhodobým a systematickým poruchám fungování trhu bydlení, projevující se náhlými cenovými výkyvy, cenovými bublinami a krizemi.

Kdyby se jednalo o trh čokoládových tyčinek nebo dřevěných hraček, asi by nám to mohlo být jedno, ale na trhu bydlení může iracionální sledování norem, emocí a falešných očekávání vyplývajících z nejistoty i neznalosti mít potenciál ohrozit vývoj celého národního hospodářství, uvést zemi do vážné finanční krize, a je-li taková země dostatečně velká, tak nakazit nedůvěrou a krizí i hospodářství globální; a to na překvapivě velmi dlouhou dobu. Donedávna jsme to nevěděli, ale po poslední globální krizi, která měla své kořeny právě na trhu bydlení, už to víme.

Z důvodu propadu cen bytů se totiž může velká část vlastníků bydlení dostat do situace negativní hodnoty majetku, kdy výše jejich nesplaceného úvěru může být vyšší než aktuální cena zastavené nemovitosti; náhlé a hluboké propady cen bytů mohou snížit makroekonomickou stabilitu a jistotu příjmu domácností, a mohou přímo ohrozit finanční (bankovní) sektor, jelikož ten je velmi citlivý na fluktuaci cen bydlení. Vlastně o tom není třeba teoretizovat: to vše se stalo v průběhu poslední globální realitní krize – velké množství irských a španělských domácností dodnes hradí úvěr, který převyšuje aktuální hodnotu zastavené nemovitosti; mnohé banky v těchto zemích musely být zestátněny poté, co ceny bytů zamířily prudce dolů, a realitní krize se tak přelila do krize finanční, pak fiskální a ekonomické. **Dodnes mnozí lidé v různých částech světa platí daň za to, že trh bydlení ukázal svou odvrácenou tvář a, v historii asi poprvé, i svou globální sílu.**

Behaviorální ekonomové argumentují tím, že poslední cenová bublina na trhu bydlení byla vytvořena „zvířecím zápalem“ kupujících a mediální masáží o tom, jak mnozí vlastníci bydlení díky zvýšení cen bytů realizovali obrovské kapitálové zisky. Vycházejí ze zjištění, že pokud růst cen rezidenčních nemovitostí přetrvává delší období, stává se součástí běžných očekávání kupujících. Lidská očekávání jsou velmi silně ovlivněna nedávnou zkušeností a tak pokud stoupaly ceny bytů v minulosti, lidé očekávají, že se tak určitě bude dít i nadále. **Za vznikem cenové bubliny tak dle těchto ekonomů stojí zejména neopodstatněné přesvědčení, že bydlení je skvělá investice a že ceny bytů budou neomezeně růst.** A skutečně dnes přibývá množství důkazů o tom, že tento spekulativní element hrál velmi významnou roli v posledním cenovém cyklu a vzniku bubliny na reálním trhu.

Na druhou stranu je však podle našeho názoru pravděpodobné, že se investiční rozměr při nákupu vlastního bydlení do určité míry behaviorálními ekonomy přehání. Nabízí sice svůdné vysvětlení cenové bubliny prostřednictvím spekulativní nevázanosti investorů, ale nikdy nebylo prokázáno,

že většina kupujících, ať už v USA, nebo Irsku, Španělsku a Estonsku, si pořizovala vlastní bydlení prioritně jako investici za účelem vysokého zisku.

Náš výzkum tak poukazuje na jiný zdroj iracionálního jednání, který plyne z působení vlivných sociálních norem. Naší hypotézou bylo, že více méně slepé následování sociálních norem o „správném“ či „vyřešením bydlení“ může mít významnější vliv na omezení ekonomické racionality při rozhodování o koupi bydlení (a potažmo tak stabilitu celého trhu bydlení) než spekulativní motiv zdůrazňovaný behaviorální ekonomii. Jinými slovy, **normativní představa, že vlastní bydlení je prakticky vždy lepší než bydlení nájemní, může individuální pragmatické a racionální uvažování při rozhodování o pořízení bydlení ještě více „omezit“ než falešné spekulativní motivace**; vlastně v pozadí žádná spekulativní očekávání ani být nemusí. Mimo to, **z důvodu relativní stability sociálních norem může být vliv na chování aktérů dlouhodobý. Na rozdíl od aktivit investorů, kteří své strategie na základě dřívějších zkušeností upravují s cílem minimalizovat své ztráty, sociální normy se mění pomalu a mohou zůstat ke krátkodobým, i když značným, finančním ztrátám hluché.**

Jak to celé funguje? Dle ekonomické teorie se racionální aktér pragmaticky rozhoduje mezi nájmem a vlastnictvím; pokud jsou pak dva byty, a to i co do jistoty a svobody užívání, shodné, pak je jedno, že je jeden byt nájemní a druhý vlastní a o konečné volbě rozhodne srovnání nákladů. Racionální volba padne na levnější variantu. Tato takzvaná substituce mezi nájemním a vlastnickým bydlením přispívá k cenové stabilitě na principu propojených nádob: rostou-li ceny bytů, nově přichozí pak zaplňují prioritně mezery v segmentu nájemního bydlení a růst cen bytů se zpomalí. V případě neexistence takové substituce mechanismus propojených nádob neplatí – stačí jen malinko zvýšit dostupnost vlastnického bydlení a lidé mizí k vytouženému cíli. Výše nájemného není relevantní, důležité je jen na uskutečnění svého snu o vlastním bydlení „mít“. Poptávka po vlastním bydlení se tak stává citlivější na změny v dostupnosti bydlení (příjmech domácnosti, úrokové sazby z hypoték), tedy je úžeji provázána s cyklickým vývojem celého hospodářství. To může mít za následek větší nebezpečí náhlých cenových výkyvů a cenových bublin.

A jak se takové normativní volby mohou ještě projevit? V případě platnosti substituce může bydlet v nájemním bydlení škála lidí různých sociálních skupin, jelikož mnozí lidé v takovém případě volí jiné formy investice než investici do vlastního bydlení. Avšak porušením substituce všichni lidé, kteří mají dostatečný příjem, volí investici do vlastního bydlení. Nájemního bydlení je méně a struktura nájemníků se proměňuje ve prospěch příjmově a sociálně slabších domácností, případně domácností volících nájem jen jako dočasné řešení. Následující tabulka ukazuje země OECD rozdělené do dvou kategorií podle toho, jaký je podíl nájemního bydlení v dané zemi; čísla v tabulce pak ukazují, do jaké míry v dané zemi souvisí vývoj cen bytů a vývoj příjmů domácností, pomocí tzv. korelačního koeficientu. Čím je tento koeficient vyšší, tím je souvislost silnější. **Z uvedených hodnot je zřejmé, že v zemích s nízkým podílem nájemního bydlení je vazba mezi ceny bytů a příjmy domácností mnohem silnější (korelační koeficient je vyšší) než v druhé skupině zemí. Zároveň je známo, že země z první skupiny zaznamenaly větší fluktuaci cen bytů (cenovou bublinu) během poslední krize než země ve druhé skupině, tedy země s vyšším podílem nájemního bydlení.**

Tabulka 2: Důkaz na cenových statistikách pro země OECD

Nízký podíl nájemního bydlení	Korelace mezi změnou cen bytů a změnou příjmů domácností
Estonsko	0,772*
Irsko	0,831**
Maďarsko	0,508
Portugalsko	0,767**
Řecko	0,876**
Slovinsko	0,877*
Španělsko	0,671**
celkem	0,733/0,705
Vysoký podíl nájemního bydlení	
ČR	0,556*
Dánsko	0,076
Finsko	0,307
Francie	0,560*
Německo	0,460
Švédsko	-0,019
Velká Británie	0,474
celkem	0,376/0,464

Zdroj: Vlastní výpočty, OECD cenová data.

A jak z toho ven? V žádném případě neznamenaají výsledky výzkumu, že bychom měli lidi předělávat, aby jednali racionálněji, protože lidské jednání je složitý komplex procesů, kde ekonomické i sociální faktory mají své místo, a v posledku je pro životní úspěch i naplnění často důležitější ne to, jak věci jsou, ale jak se jeví, nám i okolí. **Na druhou stranu, je-li „iracionalita“ v pozadí rozhodování natolik silná, že sešněruje individuální volby prakticky do jediné možné trajektorie bez potřebné kritické reflexe a analýzy alespoň těch informací, které dostupné jsou, pak bychom s tím měli počítat a adekvátně reagovat politikou státu.** Jen proto, že se asi shodneme, že bychom nechtěli zažít to, co museli zažít mnohé domácnosti v Irsku, Španělsku, ale i USA během té poslední realitní, následně finanční a následně ekonomické krize mající globální charakter. **Tím hlavním imperativem by tak mělo být posílení jistoty, bezpečí, profesionality a dlouhodobosti nájemního bydlení v naší zemi – pokud ne obecně, pak alespoň pro ty, kteří mají největší obtíže dosáhnout na vlastní bydlení, tedy příjmově slabší domácnosti.**

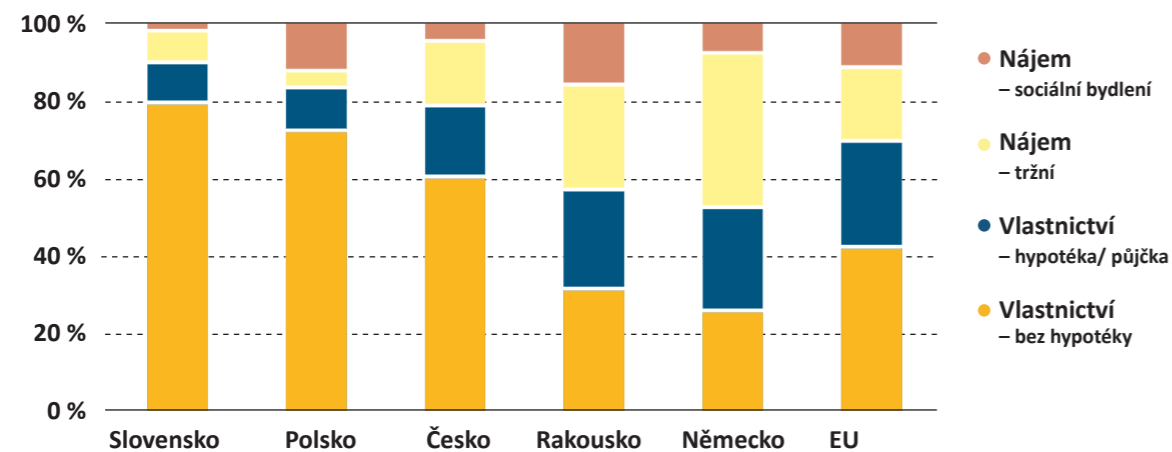
Kdo revoltuje vůči jednoznačné výhodnosti vlastnického bydlení?

LADISLAV KAŽMÉR
Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.
e-mail: ladislav.kazmer@soc.cas.cz

Absolutní většina Čechů preferuje vlastnické bydlení před nájmem. Přece jen to ale nejsou všichni, a proto se nyní zaměříme na ty, kteří v naší zemi tak trochu stojí proti proudu.

Z grafu 3 je zřejmé, že v ČR podobně jako v sousedních zemích má vlastnické bydlení před nájmem vyšší zastoupení. Na druhou stranu, zatímco v ČR bydlí ve vlastním 79 % populace, tak v Rakousku a Německu je tento podíl výrazně nižší (v Německu jen 52 %) a naopak na Slovensku nebo v Polsku je převaha vlastnictví nad nájmem výraznější (na Slovensku 90 % populace). Zároveň je užitečné si všimnout, že v Německu je zastoupení tržního nájemního bydlení podstatně vyšší, než je tomu u nás nebo v ostatních sousedních zemích (40 %) a zase sociální nájemní bydlení je výrazněji zastoupeno v Rakousku (16 %) než jinde.

Graf 3: Struktura populace dle právního důvodu užívání bytu. ČR vs. sousední země a EU, 2014



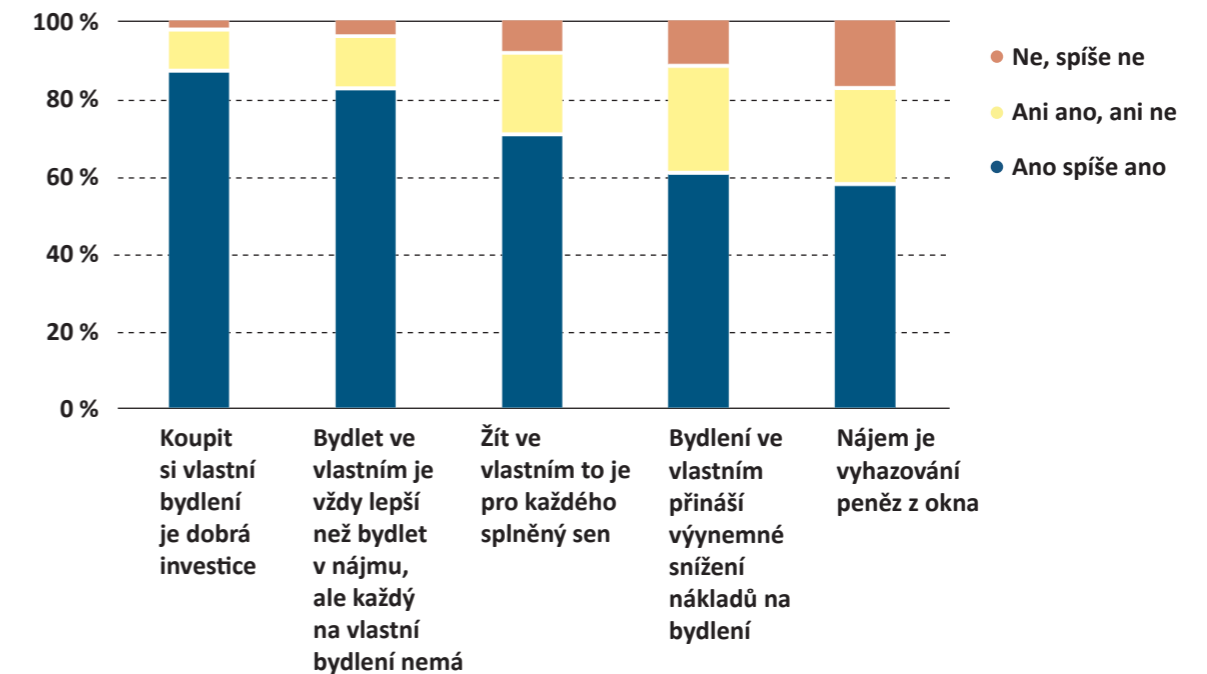
Zdroj: Eurostat, data dle metodiky EU-SILC.

Česká populace tak k vlastnickému bydlení tíhne výrazněji, než je tomu u některých našich sousedů. To ostatně dokumentují výsledky postojů k vybraným výroky, které byly zahrnuty do výzkumu *Postoje k bydlení 2013*. Respondentům výzkumu byla položena skupina sugestivních tvrzení:

1. „Koupit si vlastní bydlení je dobrá investice.“
2. „Bydlet ve vlastním je vždy lepší nežli bydlet v nájmu, ale ne každý na vlastní bydlení má.“
3. „Nájem je vyhazování peněz z okna.“
4. „Žít ve vlastním je pro každého splněný sen.“
5. „Bydlení ve vlastním přináší významné snížení nákladů na bydlení.“

Respondenti měli s danými výroky vyslovit souhlas či nesouhlas na pětibodové škále (1. „rozhodně souhlasím“, 5. „rozhodně nesouhlasím“). Distribuci odpovědí na příslušné výroky prezentuje graf 4. Z grafu 4 je názorně vidět, že postoje české společnosti jsou silně nakloněny ve prospěch vlastnického bydlení. S příslušnými výroky a jejich formulací souhlasila naprostá většina respondentů, např.

Graf 4: Postoje českých respondentů k vlastnictví a nájmu

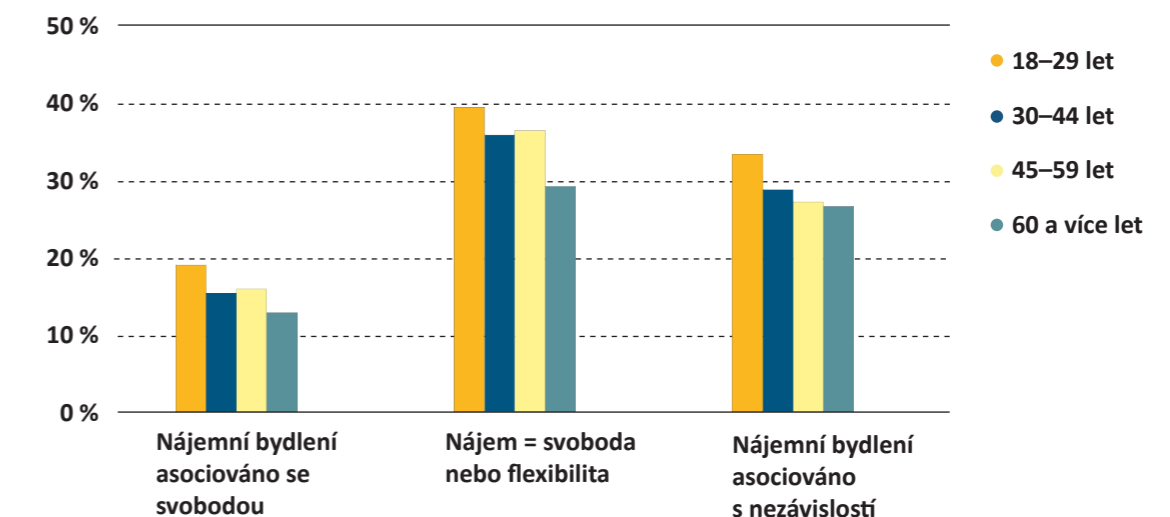


Zdroj: *Postoje k bydlení 2013* (průměrné N=3000).

Otázka: Existuje mnoho různých názorů na bydlení v nájmu a ve vlastním. Chtěli bychom Vás poprosit, abyste u každého výroku označil/a, do jaké míry s daným výrokem souhlasíte.

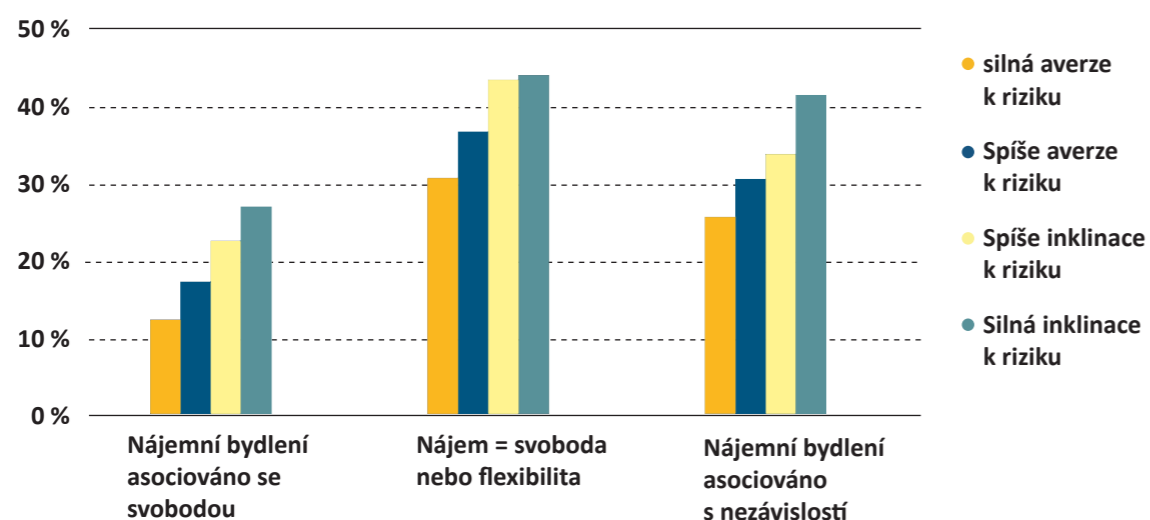
82 % Čechů souhlasí s výroky, že „bydlet ve vlastním je vždy lepší než bydlet v nájmu, ale ne každý na vlastní bydlení má“. Zároveň 58 % souhlasí s názorem, že „nájem je vyhazování peněz z okna“ – naopak, jenom 18 % s daným výroky nesouhlasí. **Těmi, kteří s danými výroky spíše nesouhlasili (nebo s nimi dokonce nesouhlasili vůbec), a kteří tak plavou trochu proti proudu většinového názoru, jsou lidé mladí, vyššího vzdělání, svobodní nebo žijící v nesezdaném soužití. K dalším charakteristikám těchto osob patřila i individuální podnikavost a dravost, ochota riskovat a zkusit nové věci.**

Graf 5A: Výskyt vybraných myšlenkových asociací spojených s nájmem podle A) věku a B) individuálního vztahu respondenta k riziku



Zdroj: *Postoje k bydlení 2013*.

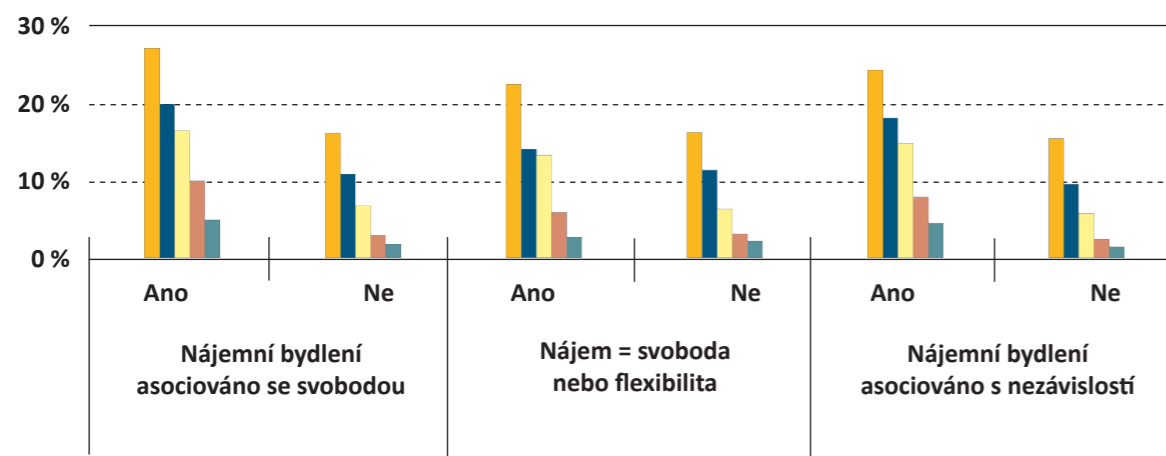
Graf 5B: Výskyt vybraných myšlenkových asociací spojených s nájmem podle individuálního vztahu respondenta k riziku



Zdroj: Postoje k bydlení 2013.

Jak ukázal první příspěvek, vlastnictví bydlení se u Čechů pojí především s domovem, jistotou a celkovým zázemím. Naproti tomu nájem vyvolává především negativní asociace – nejistotu, vyhazování peněz z okna a starosti. V tomto příspěvku se však zaměříme na ty respondenty, u kterých se nájem pojil spíše s pozitivními asociacemi, jako například „flexibilita“, „svoboda“, a „nezávislost“, tedy na ty, kteří zvolili alespoň jednu z těchto asociací. Jejich společnou charakteristikou byl opět nižší věk, svobodný stav, vyšší vzdělání, podnikavost a ochota riskovat (viz grafy 5A a 5B).

Graf 6: Nesouhlas s výroky 1. až 5. podle myšlenkových asociací respondenta s nájmem bydlením (% Ne, Spíše ne), ČR, 2013



- Nájem je vyhazování peněz z okna. (% Ne, spíše Ne)
- Bydlení ve vlastním přináší významné snížení nákladů na bydlení. (% Ne, spíše Ne)
- Žít ve vlastním je pro každého splněný sen. (% Ne, spíše Ne)
- Bydlet ve vlastním je vždy lepší než bydlet v nájmu, ale ne každý na vlastní bydlení má. (% Ne, spíše Ne)
- Koupit si vlastní bydlení je dobrá investice. (% Ne, spíše Ne)

Zdroj: Postoje k bydlení 2013.

Pozitivní asociace vůči nájmu se přirozeně odráží i v nesouhlasu se sugestivními výroky týkající se výhodnosti vlastnického bydlení. Graf 6 zobrazuje podíly těch osob, které se sugestivními výroky nesouhlasily (částečně nebo úplně), a to podle toho, zdali nájmu přisuzují i některou z pozitivních asociací: např. 27 % respondentů, kteří si nájem asociovali se svobodou (část A), s výrokem „nájem je vyhazování peněz z okna“ nesouhlasilo (oranžový sloupec); přičemž podíl těchto lidí mezi respondenty, kteří si nájem se svobodou neasociovali, byl jen 16 %.

Postoje Čechů jsou tedy silně nakloněny ve prospěch vlastnického bydlení, a to i když v některých sousedních zemích značná část domácností žije v bydlení nájemním. I u nás však není preference vlastnického bydlení absolutní: proti obecnému přesvědčení jdou zejména podnikaví svobodní lidé mladšího věku s vyšším vzděláním, kteří v nájemním bydlení mohou vidět i strategickou příležitost v rámci jejich individuální životní dráhy a kariérního postupu. Zdali jim ovšem toto pozitivní přesvědčení vydrží i ve vyšším věku, zůstává otázkou – výzkum, ze kterého informace čerpáme, je jen fotografií aktuální společnosti a nezahrnuje bohužel už její dynamiku.

Nesnesitelná nejistota nájemního bydlení? Hypoteční úvěry a vliv rodiny na rozhodování na trhu bydlení

TOMÁŠ SAMEC
Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.
e-mail: tomas.samec@soc.cas.cz

Jakmile dosáhnete určitého věku, máte stabilní práci a plánujete zakládat rodinu, tak Vaše okolí bude očekávat, že si zároveň pořídíte vlastní byt nebo dům. Pro většinu společnosti představuje v dlouhodobé perspektivě vlastnické bydlení žádoucí a správný způsob bydlení, zatímco nájemní bydlení je chápáno jako něco přechodného, dočasného a nejistého. Z vlastnického bydlení se, jak ostatně ukázal první příspěvek, do značné míry stává sociální a kulturní norma. Zároveň do této hry vstupují ekonomické možnosti rodin nebo jedinců; nákup vlastnického bydlení představuje totiž vysokou finanční zátěž.

Hypoteční úvěry

Nabízejí se různé možnosti, jak investici do vlastnického bydlení realizovat. Jednou z možností je využití tradičního finančního nástroje – **hypotečního úvěru**. Výsledky dotazníkového šetření *Postoje k bydlení 2013* ukazují, že **hypoteční úvěr využívá jen 17 % respondentů a 10 % o jeho využití uvažuje**. Zároveň je hypoteční úvěr častěji využíván respondenty s vysokoškolským (23 %) a středoškolským vzděláním s maturitou (20 %) oproti vyučeným (14 %) a respondentům se základním vzděláním (8 %).

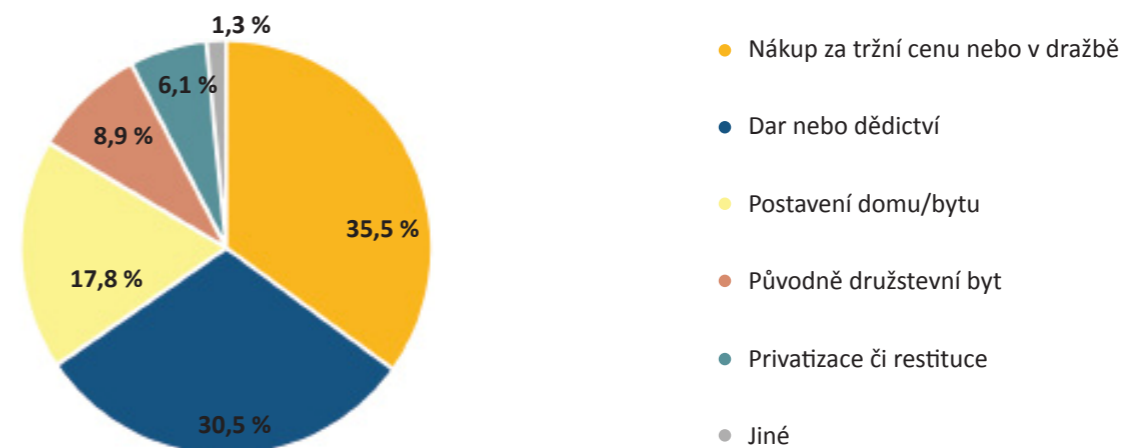
Ve věkové skupině 18–44 let, která využívá hypoteční úvěr nejvíce, je také podíl vlastníků bydlení relativně vysoký: 63 % z dotázaných v této věkové skupině je přímým vlastníkem nebo spoluvlastníkem bytu či domu. **Z nich však využila hypoteční úvěr při pořízení svého vlastního bydlení opět jen menšina: konkrétně 36 % vlastníků bydlení v této věkové skupině. Ostatní mladí vlastníci bydlení (64 %) tak hypoteční úvěr při pořízení bytu či domu nevyužili.**

Mezigenerační finanční transfery

Z hloubkových rozhovorů s prvonabyvateli vlastnického bydlení, které proběhly v Brně a Ostravě, vyplývá, že **hypoteční úvěry stále pro řadu respondentů představují významné riziko**. Jednou z nejčastějších strategií, jak jej minimalizovat, je finanční výpomoc rodiny, nejčastěji rodičů, při pořízení bytu nebo domu. **Jestliže je postoj prvonabyvatelů bydlení k hypotékám spíše pragmatický, tak jejich rodiče mají k hypotékám nepokrytý odpor jakožto závazku a dluhu, kterému je v ideálním případě nutné se vyhnout.** Tento postoj je kulturně ukotvený a nezakládá se většinou na ekonomickém kalkulu. Dluh mimo rodinu je chápán jako problematický a rizikový. I z tohoto důvodu tak Češi patří mezi národy, kde do značné míry funguje mezigenerační výpomoc při pořízení bydlení, kdy rodiče finančně nebo přímým darem pomáhají svým dospělým dětem k tomu, aby si buď zajistili vlastní bydlení bez nutnosti využití hypotečního úvěru, nebo pomáhají snížit hodnotu úvěru, aby míra rizika byla v jejich očích co nejnižší.

Z šetření vyplynulo, že 30 % vlastníků bydlení získalo své bydlení darem nebo dědictvím a jen 53 % z nich si dům či byt koupilo za tržní cenu nebo si jej sami postavili. Mimo to, 43 % z těch, kteří si byt či dům koupili za tržní cenu nebo si jej sami postavili, dostalo finanční příspěvek na pořízení bydlení od rodičů nebo rodičů partnera; v 8 % případů tato výpomoc pokryla více než polovinu pořizovacích nákladů. **Nejčastěji přitom přispívají svým dětem ti rodiče, kteří sami bydlení vlastní, a z nich pak nejčastěji ti, kteří v minulosti rovněž obdrželi finanční výpomoc od svých rodičů.**

Graf 7: Způsob nabytí vlastního bydlení (2013)



Zdroj: *Postoje k bydlení 2013*; N = 1976.

Otázka: Jakým způsobem jste získal dům / byt, ve kterém dnes bydlíte?

Největší mezigenerační výpomoc je přitom patrná u nejmladších ročníků. Mezi vlastníky či družstevníky bydlení ve věkové skupině 18–44 let získalo 33 % své bydlení darem; většina z těch, kteří si své bydlení koupili za tržní cenu nebo si postavili vlastní dům (přesněji 53 %) dostala finanční výpomoc od svých rodičů a 35 % z nich i finanční výpomoc od rodičů partnera či partnerky; v 11 % případů činila výpomoc rodičů více než 50 % pořizovacích nákladů. **Ve výsledku tak jen 26 % vlastníků či družstevníků bydlení ve věkové skupině 18–44 let nevyužilo při pořízení svého bydlení dědictví, daru, finanční výpomoci rodiny, privatizace, restituce nebo bezúplatného převodu do osobního vlastnictví; naopak, více než dvě třetiny mladých vlastníků bydlení získalo buď významnou pomoc státu, nebo, a to zejména, své rodiny.**

Ve většině případů však nepředstavují ani hypoteční úvěry, ani mezigenerační finanční transfery jediný zdroj financování vlastního bydlení, ale fungují ve vzájemné symbióze. Tabulka 3 ukazuje jednotlivé možnosti, jak respondenti, kteří si za posledních pět let pořídili vlastní bydlení, financovali jeho nákup. Jednotlivé způsoby financování bydlení nejčastěji pokrývají v průměru 40–60 % z ceny nemovitosti a respondenti uváděli v průměru dva způsoby financování bydlení. Nejvyšší průměrná výše pokrytí nákladů je u možnosti „dědictví“, které v průměru pokryje dvě třetiny z ceny nemovitosti; při využití hypotéky je to 61 %. Z této perspektivy se zdá, že rodinné finanční transfery jsou spíše doplňkové – kryjí v průměru „jen“ 40 % nákladů pořízení bydlení.

Tabulka 3: Nástroje financování vlastnického bydlení

	Počet případů	Podíl případů daného způsobu financování (%)	Podíl osob využívající dané financování (%)	Průměrná výše využití daného způsobu financování bydlení (%)
Využil/a jsem vlastní úspory	287	32	58	46
Prodal/a jsem byt či dům	73	8	15	57
Finančně mi pomohli příbuzní	139	15	28	40
Využil/a jsem dědictví	63	7	13	67
Sjednal/a jsem si hypotéku	154	17	31	61
Využil/a jsem stavební spoření	169	19	34	35
Využil/a jsem jiný typ úvěru	19	2	4	43
Celkem	904	100		

Zdroj: *Postoje k bydlení 2013*. Část respondentů, kteří si v posledních 5 letech pořizovali vlastnické bydlení, N=497.

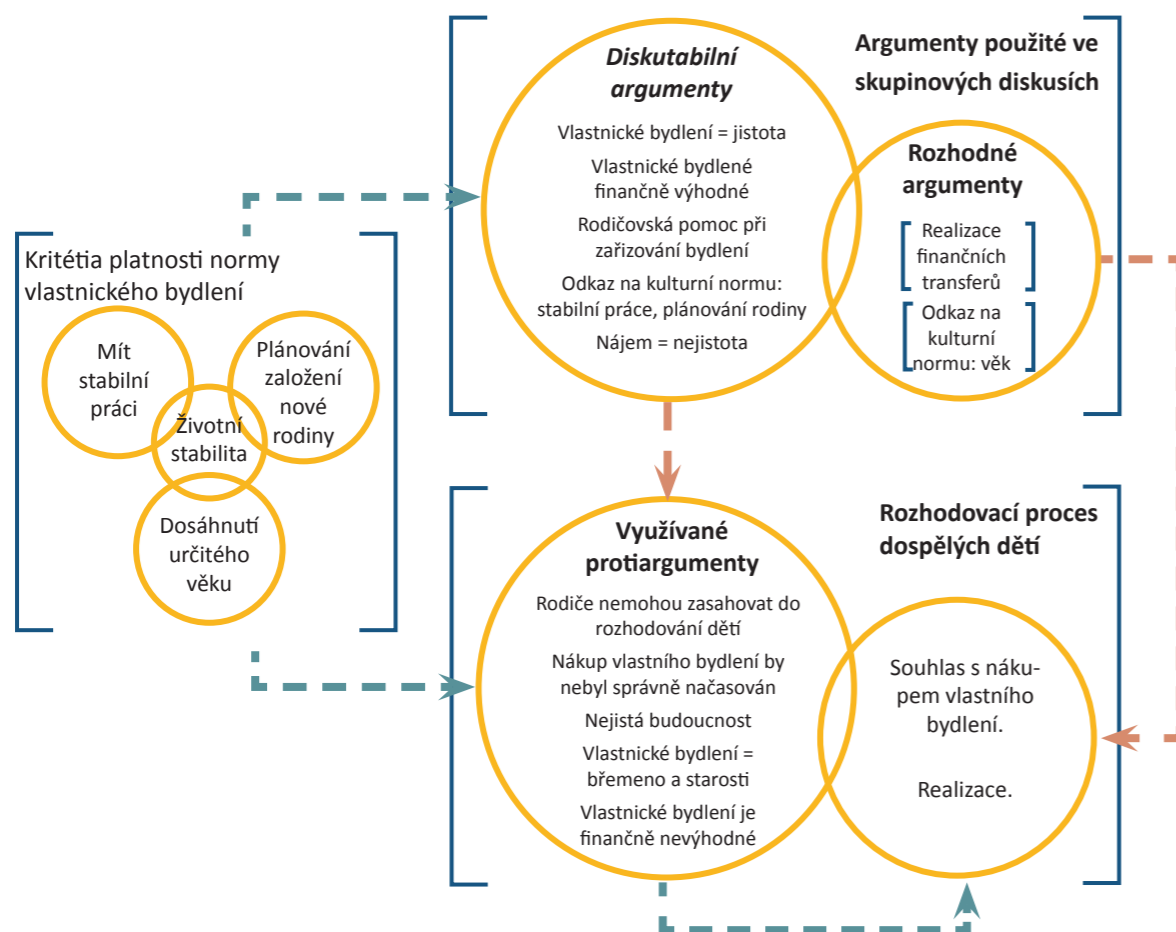
Vliv mezigeneračního transferu na rozhodování aktérů

Náš výzkum ukázal, že mezigenerační finanční výpomoc při pořízení bydlení má jeden významný důsledek: posílení vlivu rodičů při rozhodování mladých lidí na trhu bydlení. Tím, že rodiče finančně podporují mladé lidi při pořízení vlastního bydlení, zároveň nepřímo udržují a posilují sociální normu o tom, že vlastnické bydlení je tím nejlepším a ideálním typem bydlení. Ochota rodičů přispět svým dospělým dětem na pořízení vlastního bytu se ukazuje jako jeden z rozhodujících argumentů pro to, aby se jejich potomek rozhodl pořídit si skutečně vlastnické bydlení.

Schéma 2 ukazuje model argumentů a protiargumentů, které využívali účastníci skupinových diskuzí mezi prvonabyvateli bydlení v Brně a Ostravě, když měli hrát role rodičů a dospělých dětí v diskuzi o tom, zda je lepší vlastnické nebo nájemní bydlení. Argumenty rodičů pro vlastnictví jsou platné zejména tehdy, platí-li, že jejich potomek má stabilní práci, dosáhl určitého věku a/nebo plánuje založit vlastní rodinu. Argumenty lze rozdělit na dva typy – diskutabilní (diskuze většinou pokračuje protiargumentem) a rozhodné (protistrana nedokáže najít protiargument).

Tabulka 4 ukazuje podrobněji počty výskytů jednotlivých argumentů. Jako nejúčinnější se jeví kombinace argumentů odkazu na určitý věk potomků (v určitém věku je správné si pořídit vlastnické bydlení) a argument finančního transferu. Pro vlastnické bydlení může existovat řada argumentů (představuje jistotu, finanční výhodnost, bezpečí apod.), ale také mnoho protiargumentů (vlastnické bydlení představuje břemeno, finanční nevýhodnost apod.), avšak **jakmile rodiče přislíbí či dokonce realizují finanční výpomoc, tak je z pohledu mladých lidí vstupujících na trh bydlení neracionální**

Schéma 2: Argumenty používané ve skupinových diskuzích



Zdroj: Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013, N = 68 (7 skupinových diskuzí).

si bydlení nekoupit. Mezigenerační finanční transfery tak do značné míry udržují a posilují sociální normu o správnosti volby vlastnického bydlení. Na druhou stranu, finanční transfer představuje spíše katalyzátor rozhodnutí, které je dlouhodobě formováno v rámci rodiny a kdy se vliv rodičů uplatňuje skrze dlouhodobou výchovu a předávání zkušeností či postojů týkajících se bydlení.

Rozhodovací proces tak není možné redukovat na jednoduchý model manipulace dětí ze strany rodičů. Naopak, pro mladé lidi je vlastnické bydlení prostředkem, jak demonstrovat svou nezávislost a dospělost. Vliv rodičů do rozhodování svých potomků je tedy účinný pouze tehdy, je-li dlouhodobý a do značné míry delikátní, opatrný, subtilní. Do značné míry to ilustrují citace z rozhovorů:

Anežka: „Samozřejmě jsme to probírali, jak ten byt vypadá, jestli ta cena, kterou požadují je adekvátní, nebo není. O tomhle jsme se bavili, ale že bych jim nějak do toho mluvila, to ne.“

Irena (výzkumnice): „A jinak byste mu [synovi] do toho [rozhodování] nijak nezasahovala?“

Aneta: „Určitě ne. Vůbec ne.“

Irena (výzkumnice): „A pomáhali jste... protože hodně rodičů pomáhá i finančně, tak pomáhali jste třeba i finančně nějak v té rodině?“

Aneta: „Pomáhali trochu.“

Pavla: „V podstatě my jsme mu nikdy nijak neradili jo, protože dětem se moc radit nemá. Má se možná trochu nasměrovat, ale on byl od malička takový hodně zodpovědný a věděla jsem, že on chce mít svůj baráček, auto, chce mít velkého psa a cosi kdesi, takže to on si splní svoje dětské sny asi no.“

Tabulka 4: Efekty argumentů

Argument	Četnost	Efekt argumentů		
		Diskuze pokračuje	Diskuze končí (výhra)	Diskuze končí (prohra)
Rodiče vypomohou svým dětem finančně (darem, půjčkou)	10	5	4	1
Vlastnictví je jistota a dobrá investice	9	9	0	0
Rodiče nabízí jiný druh výpomoci (hledání bydlení, starání se o případný pronájem nemovitosti, nabízí své kontakty)	8	5	1	2
Vlastnické bydlení je v současné době finančně výhodné	6	5	1	0
Vlastnické bydlení je univerzálně finančně výhodné	6	4	1	1
V určitém věku je správné pořídit si vlastnické bydlení	5	2	2	1
Se stabilní prací by si člověk měl pořídit vlastnické bydlení	3	3	0	0
Při zakládání nové rodiny – narození dětí v dlouhodobém partnerském svazku by se mělo pořídit vlastnické bydlení	3	3	0	0
Bydlení v nájemním bydlení je nejisté	3	2	1	0
Celkem	53	38	10	5

Zdroj: Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013, N = 68 (7 skupinových diskuzí).

Co bude dál?

Vychýlení preferencí směrem k vlastnickému bydlení může mít významné dopady na současnou generaci prvonabyvatelů bydlení. Na rozdíl od generace jejich rodičů, kteří ve zvýšené míře využili toho, že své byty mohli získat v rámci privatizace bytového fondu za výrazně nižší než tržní ceny, nemá tato generace takovou výhodu a musí využívat hypotečních úvěrů (i v případě finanční výpomoci rodičů). Lze se tak domnívat, že tato generace bude mít omezenější možnosti finančně podporovat své vlastní děti v zajištění jejich vlastnického bydlení. Je tedy otázkou, zda se bude proměňovat kulturní norma o správnosti a žádoucnosti vlastnického bydlení a zda budoucí generace budou ve zvýšené míře využívat hypotečních úvěrů v zajištění tohoto ideálu. Nejen z tohoto důvodu je nutné promýšlet takové formy bydlení, které by mladým rodinám umožnily zajištění kvalitního a standardního bydlení a které by učinily i z nájemního bydlení v dlouhodobé perspektivě adekvátní alternativu vlastnickému bydlení.

Plísně, štěnice a nekončící bída? Ne, děkujeme

ALENA VOSÁHLOVÁ

Romodrom, o.p.s.

e-mail: alenavosahlova@romodrom.cz

Úvod

V České republice je v současné době 93 % bytů v rukou soukromých majitelů. Na jedné straně existuje tato významná skupina majitelů bytového fondu, na straně druhé stojí početná skupina lidí, kteří mají, nebo jsou schopni si vybudovat kompetenci bydlet ve standardním bytě, ale z různých důvodů na tyto byty nedosáhnou. Romodrom o.p.s. se snaží tyto dvě skupiny propojit s cílem umožnit majitelům pronajmout byty „prověřeným“ nájemcům a naší cílové skupině (lidem sociálně vyloučeným či vyloučením ohroženým) se těmito nájemci stát.

Romodrom o.p.s. je nezisková organizace založená v roce 2001. Jsme poskytovatelé registrovaných sociálních služeb a vzdělávacích programů. Naší cílovou skupinou jsou lidé sociálně vyloučení či sociálním vyloučením ohrožení, a to bez ohledu na jejich etnický původ. V současnosti působíme v sedmi krajích České republiky.

Řešení problémů spojených s bydlením patří mezi čtyři nejčastější služby, které naši uživatelé vyhledávají. **Od března 2014 do října 2015 jsme pomohli 238 rodinám a jednotlivcům se přestěhovat do vhodnějšího typu bydlení, z toho 68 rodin a jednotlivců našlo své nové bydliště ve standardním bytě, což činí 29 % z celkového počtu přestěhovaných.**

Využíváme přitom inovativní modely spolupráce soukromého a neziskového sektoru, při kterých může i soukromé nájemní bydlení plnit účel sociálního bydlení. Níže bychom se rádi podělili o naše zkušenosti při zavádění takového modelu v českém prostředí, kde bohužel, na rozdíl od mnoha vyspělých zemí, nejsou podobné inovace dostatečně podpořeny státem.

Proč jsme se rozhodli přijít s novým přístupem?

Na základě zkušeností vyplývajících z naší praxe víme, že zajištění bydlení vede k odstranění jednoho z největších stresorů a otevírá prostor pro urovnávání ostatních problémových životních oblastí (řešení dluhů či předlužení, hledání zaměstnání, mění vztah ke vzdělávání dětí atd.). Mnoho uživatelů našich sociálních služeb bydlí v „dočasných“ formách bydlení, jako jsou ubytovny, či v nevyhovujících prostorách.

Další fenoménem, se kterým se setkáváme, je, že část lidí využívá chudobu pro vlastní výnosný byznys. Díky absentující státní politice, která by přinesla funkční řešení systému sociálního bydlení, vznikly po České republice od roku 2011/2012 (mimo těch slušných) i tzv. predátorské ubytovny, které zneužívají extrémní sociální tíže některých rodin a jednotlivců. Tento typ ubytovatelů nikdy neumožní ubytovaným to, aby měli šanci se vymanit ze sociálního vyloučení, naopak – podílí se na jejich totální devastaci, což má samozřejmě dopad i na celkovou situaci v dané obci (nárůst trestné činnosti, snížení pocitu bezpečí atd.). Současně však chceme podotknout to, že tito predátorští podnikatelé dělají jen to, co jim legislativa a komunální politici umožňují.

Výše uvedená zkušenost, vyplývající z naší každodenní praxe, nás přivedla k hledání řešení problémů spojených s bydlením. Došli jsme k tomu, že ideální je pro část naší cílové skupiny, která má anebo je schopna si obnovovat či budovat kompetence bydlet, shánět bydlení ve standardních bytech mimo vyloučené lokality, a za nájem, který je v dané lokalitě běžný. Kromě změn v kvalitě života uživatelů bydlení ve standardním bytě velmi často vede i k úsporám veřejných financí, což ilustrujeme

v modelové kalkulaci na konci tohoto textu. Často pracujeme v obcích, které rozprodaly svůj bytový fond soukromým majitelům, a v jeho zbytku, do kterého spadají i obecní byty, staví vůči uživatelům našich služeb mnohdy nepřekonatelné bariéry. Soukromí majitelé jsou v takových lokalitách našimi jedinými potenciálními partnery.

PŘÍKLAD PREDÁTORSKÉ UBYTOVNY VE STŘEDOČESKÉM KRAJI

Na jedné z predátorských ubytoven ve Středočeském kraji jsme byli svědky toho, že uživatelce sociální služby, matce rodiny, přišla na ubytovnu složenka s dávkami. Složenku uviděl provozovatel ubytovny, a nájemné od daného okamžiku činilo 100 % této částky, což byl celý příjem její rodiny – uživatelce na zajištění živobytí pro ni a její 3 nezletilé děti zbylo 0,- Kč. Jelikož tato konkrétní obec nemá nastavený systém sociálního bydlení (v minulosti aplikovala přístup nulové tolerance), uživatelka sociální služby mlčela a toto devastující chování provozovatele trpěla, protože moc dobře věděla, že pokud o toto bydlení přijde, skončí i s dětmi na ulici, což by znamenalo faktický rozpad rodiny (umístění dětí mimo její péči). V době, kdy s námi tato paní začala spolupracovat, byla ve velmi špatném psychickém stavu. Po dvouměsíční spolupráci se nám podařilo zajistit uživatelce a jejím dětem jiné ubytování. Bohužel na místo na ubytovně, které opustila, čekala již jiná rodina, která se ocitla v identické situaci jako výše uvedená maminka. Je to nekonečný kruh – na jedno uvolněné místo na této ubytovně čeká řada dalších zájemců, a pokud obec nezačne bydlení těchto lidí řešit, nic se nezmění.

Jak náš model vypadá v praxi?

V praxi děláme toto: pokud přichází uživatel sociální služby se zakázkou změny bydlení, zahájíme s ním intenzivní spolupráci s cílem namapovat si možnosti a motivace tohoto uživatele. Na základě komunikace se soukromými majiteli bydlení víme, že pro majitele bytů je nejdůležitější to, aby dostali za bydlení včas a pravidelně zapláceno, nájemce byt nevybydloval a udržoval ho v přiměřeném hygienickém stavu, a neměl konflikty s okolím (sousedy). S uživatelem sociální služby, respektive se všemi členy rodiny, která se chce stěhovat, se soustředujeme na zvyšování kompetencí právě v těchto oblastech života. Současně pro tohoto uživatele (rodinu) hledáme majitele bytu, který je ochoten jim byt pronajmout. Majitele bytu informujeme o tom, že uživatel sociální služby a jeho rodina prochází v naší organizaci přípravnou fází zaměřenou na prohloubení kompetence bydlet a bydlení si udržet, a že budeme tuto rodinu v této linii doprovázet i po nastěhování do bytu.

Bohužel nejsme schopni majiteli bytu v případě nepředvídatelného selhání nájemce poskytnout žádné finanční garance. I přes tuto zásadní obtíž se nám naštěstí daří najít takové majitele bytů, kterým postačuje reference na jeho potenciálního nájemce a podpůrný/doprovodný servis sociální služby. Není jich mnoho, ale existují. **Tato zkušenost nás vede k hypotéze, že v případě existence speciálního druhu objektivně vydefinované dávky, která by vůči majiteli bytu sloužila jako garanční fond, by radikálně narostl počet majitelů bytů, kteří by byli ochotni své byty pronajmout i těm skupinám obyvatel, které jsou v současnosti označovány za rizikové.**

Při komunikaci s majiteli bytů jsme za stávajících podmínek zjistili, že nejperspektivnější jsou pro nás ti z nich, kteří vlastní více bytových jednotek či pronájem bytu řeší čistě pragmaticky, tedy kalkulací příjmů a výdajů s bytem spojených. Na druhém konci spektra stojí majitelé, kteří mají k pronajímanému bytu citovou vazbu, tedy sentimentální vztah (např. se jedná o byt po mamince atd.). Zjistili jsme, že tito majitelé bytů nejsou pro naše cíle perspektivní. Zdůrazňujeme však, že ctíme právo na soukromý majetek, tedy i nezpochybnitelné právo majitele bytu si rozhodnout, koho ve svém bytě chce ubytovat.

Nejčastější obavy soukromých majitelů bytů se vztahují k obecnému obrazu naší cílové skupiny. Tito lidé bývají často vykreslováni tak, že se do sociálního vyloučení propadli proto, že jsou neschopní, líní a asociální. Těm majitelům bytů, kteří jsou otevření v komunikaci, se pokoušíme vysvětlit příčiny sociálního vyloučení a ilustrovat jim rozmanitost této skupiny, tedy vyvrátit výše uvedenou

nálepku, a vysvětlení konkretizujeme situací potenciálního nájemce jeho bytu, se kterým máme dlouhodobější pracovní zkušenost.

Uživatelé sociální služby mají největší obtíže se složením kauce, respektive s celkovou výší nákladů spojených s přestěhováním. Některé majitele bytů se nám daří usmlouvat na snížení počtu kaucí ze tří na dva měsíční nájem a někteří majitelé jsou ochotni uživatelům kauci rozložit do splátek. Toto je, vedle naší neschopnosti poskytnout majiteli finanční záruky při vzniku případné škody ze strany uživatele, další slabina stávajícího způsobu řešení bydlení naší cílové skupiny – i lidé ze střední vrstvy se mají co otáčet, aby byli schopni našetřit 30 000 – 40 000,- Kč, což jsou standardní náklady spojené se stěhováním (3 kauce + stěhování samotné).

Naši metodu bohužel nejsme schopni úspěšně aplikovat na tu část z uživatelů sociálních služeb, která přichází pod extrémním tlakem, například v situacích, kdy jim Orgán sociálně právní ochrany dětí hrozí odebráním dětí z důvodu bydlení v nevyhovujících podmínkách. Jedná se o krizovou situaci, kdy se uživatelé sociální služby musí přestěhovat v horizontu jednotek dnů – většinou se nám nedaří tak rychle vyhledat vhodného majitele bytu. V takové situaci oslovujeme všechny místně dostupné seriózní ubytovatele. V drtivé většině takových případů nacházíme vhodné ubytování v „dočasných formách“ bydlení, jako jsou například ubytovny a azylové domy.

Prostřednictvím následujícího modelového příkladu vám chceme ukázat, jak se u části naší cílové populace mění výše výdajů spojených s bydlením při přestěhování z ubytovny do standardního bytu:

Náklady linie ubytovna (rodina obývá 1 místnost, sociální zázemí a kuchyň jsou společné):

Jedna z ubytoven v Bohumíně si účtuje za měsíc tyto částky (sděleno telefonicky): 3 450,- Kč za 1 dospělou osobu a 2 100,- Kč za 1 dítě. Kalkulace za šestičlennou rodinu, rodiče (dva dospělí) a 4 děti: 15 300,- Kč měsíčně, tj. 183 600,- Kč ročně.

Rodina je příjemcem dávek, nájem na ubytovně je z části hrazen z příspěvku na bydlení. Normativní náklad na bydlení v obci s počtem obyvatel 10 000 až 49 999 (Bohumín má cca 21 000 obyvatel) činí 12 825,- Kč, ÚP proplácí 90% z této částky, což je 11 057,- Kč měsíčně. Za rok rodině stát vyplatí na doplatku na bydlení 132 678,- Kč. Rodina musí zbytek peněz (50 916,- Kč) doplatit z jiných zdrojů (ostatních dávek/půjček/brigád atd.).

Náklady linie byt:

V aktuální nabídce realitní kanceláře jsme našli například tento byt: <http://www.byty-k-pronajmuti-levne.cz/detail/pronajem-2+kk-bohumin-ul-studentska/4121232> v ceně 8 000,- Kč (včetně energií). Majitel požaduje složení 2 nájmů jako kauce a realitní kancelář požaduje zaplacení provize ve výši jednoho nájmu.

Na kauci a provizi realitní kanceláři si musí rodina našetřit z dávek/vydělat si/půjčit atd. (tyto platby nejsou v rámci dávek hrazeny) celkem 24 000,- Kč.

ÚP uhradí rodině 90 % z nájmu ve výši 8 000,- Kč, tedy 7 200,- Kč měsíčně (86 400,- Kč za kalendářní rok). Rodina musí měsíčně z jiných (svých) zdrojů doplatit 800,- Kč za nájem (9 600,- Kč za rok).

Tabulka 5: Porovnání nákladů ubytovna – byt za 1 kalendářní rok

	celková výše platby (za ubytování či nájem)	z toho výše doplatku na bydlení od ÚP	z toho doplatek z jiných zdrojů rodiny
ubytovna	183 600,- Kč	132 678,- Kč	50 916,- Kč
byt	96 000,- Kč	86 400,- Kč	33.600,- Kč*
o kolik je levnější bydlení v bytě oproti ubytovně	87.600,- Kč	46 278,- Kč	17 316,- Kč

*Platí pro první rok po nastěhování do bytu, v nákladech jsou zahrnuty jednorázové poplatky (2 kauce a provize RK ve výši 24 000,- Kč). V dalších letech bude rodina z jiných zdrojů doplácet pouze 9.600,- Kč za rok, nikoli 33 600,- Kč, a úspora bude oproti ubytovně činit 41 316,- Kč.

PŘÍBĚH PRVNÍ – MORAVSKOSLEZSKÝ KRAJ

Uživatelka zahájila spolupráci s pracovníci sociální služby na konci července 2014. Požádala o pomoc při řešení stávajícího nevyhovujícího bydlení. S manželem a čtyřmi dětmi (ve věku 12, 8, 5 a 2,5 roku) bydlela v pronajatém bytě 3+1 v Karviné. Byt i dům byly ve špatném stavu – byt byl vlhký a plný plísní, dům neudržovaný a plný přemnožených potkanů. Majitel domu nebyl schopen sjednat nápravu a uvést byty a dům do obyvatelného stavu. Uživatelka se v domě a bytě necítila bezpečně, štítla se tam bydlet a obávala se o zdraví svých dětí. Uživatelka byla příjemkyní rodičovského příspěvku, přídavků na děti a příspěvku na bydlení. Rodina splácela 1 půjčku. Rozpočet rodiny byl napjatý. Manžel byl v červenci a srpnu 2014 nezaměstnaný, ale velmi motivovaný sehnat si práci (práci vnímal jako způsob, jak zvýšit příjem rodiny s cílem zajistit rodině kvalitnější bydlení). V srpnu 2014 byl při hledání zaměstnání úspěšný a 1. září 2014 nastoupil jako dělník do drátovny v Bohumině.

Uživatelka projevila přání hledat byt k pronájmu v Bohumině, a to z důvodu dobré dostupnosti práce pro manžela. Pracovnice s užívatelkou a její rodinou systematicky spolupracovala na tom, aby si začali šetřit na kauci a další náklady spojené s přestěhováním. Současně pomáhala užívatelce vyhledávat vhodné byty. Do června následujícího roku byli v tomto snažení neúspěšní – všichni oslovení majitelé bytů se zalekli, že by měli ubytovat lidi zasažené sociálním vyloučením, a užívatelka s manželem se na základě těchto opakujících se neúspěchů v hledání bytu začala pomalu propadat do pocitu beznaděje.

V prosinci 2014 se ještě více zkomplikovala situace ve stávajícím (nevyhovujícím) nájemním bytě – majitel domu oznámil nájemcům, že dům prodává. Uživatelka sociální služby a její rodina se obávali toho, že jim majitel neprodlouží nájemní smlouvu a v roce 2015 skončí na ulici, což se naštěstí nestalo. V únoru 2015 přišla další rána, manžel přišel o práci a jedinými příjmy rodiny se opět staly pouze dávky. Rodina byla i přes tuto komplikaci schopná dále šetřit peníze na kauci – byla silně motivována se přestěhovat.

V červnu 2015 se pracovnice spojila s dalším majitelem volného bytu v nekonečné řadě majitelů již oslovených. Nabízel k pronájmu družstevní byt 3+1 v Bohumině. Majitel po představení programu a situace užívatelky prohlásil, že je spolupráci s touto konkrétní rodinou otevřený. Pracovnice u něho zjistila podmínky pronájmu, se kterými na separátní schůzce seznámila užívatelku a jejího manžela. Ti s nimi souhlasili. Následně pracovnice vyjednala užívatelce a její rodině prohlídku bytu a propojila je s jeho majitelem. Prohlídka dopadla úspěšně - užívatelce a její rodině se byt líbil, nájemné byla rodina schopná ze stávajícího rozpočtu (podpořeného příspěvkem na bydlení) hradit. Majitel stále deklaroval ochotu rodině byt pronajmout.

Majitel začal vyjednávat s Bytovým družstvem v Bohumině souhlas s přestěhováním rodiny do bytu. Komise pronájem bytu 20.7.2015 schválila. Rodina poté uhradila poplatek družstvu ve výši 5 000,- Kč a následně jim byla k 1.8.2015 vystavena nájemní smlouva. Rodina užívatelky si po uzavření nájemní smlouvy v bytě vyřídila trvalý pobyt, který je podmínkou pro možnost čerpat dávku příspěvek na bydlení.

Pracovnice s užívatelkou a její rodinou i po přestěhování dále spolupracuje, a to zejména na tom, aby rodina vždy k 25. dni v měsíci řádně uhradila nájemné a udržovala byt v naprostém pořádku, což si ověřuje při osobních návštěvách v nové domácnosti rodiny.

Rodina je v novém bytě spokojená. Uživatelka je šťastná, že děti žijí v důstojných podmínkách. Manžel si záhy po přestěhování za pomoci pracovnice Romodromu našel zaměstnání ve firmě Gesmont a stále v ní pracuje.

PŘÍBĚH DRUHÝ – STŘEDOČESKÝ KRAJ

Tento příběh je příčinou všeho, co se uvnitř Romodromu v tématu bydlení v posledních letech cíleně děje: Poprvé jsme do malé obce o několika málo domech ve Středočeském kraji přijeli na konci léta roku 2012. Naším cílem byl polorozbořený dům bez elektřiny, ve kterém bydlely 4 rodiny o celkovém počtu 21 lidí (8 dospělých a 13 dětí, nejmenší dítě byl kojeneček). Dům byl čtyřpokojový, každá rodina obývala jednu místnost v domě. V noci před naším příjezdem se v jedné z těchto místností propadl strop a částečně ji zasypal. Naštěstí nezasáhl postel, ve které celá rodina spala (ta byla umístěna v protilehlém rohu místnosti). Obyvatelé domu byli silně rozrušení, část žen plakala. Velmi se obávali toho, že se dům propadne celý a zabije jim děti.

Komunita obývající tento dům byla obyvateli obce vnímána jako velmi problematická. Zjistili jsme, že dlouhodobě docházelo k prohlubování nedorozumění mezi obyvateli domu a ostatními obyvateli obce. Obyvatelé domu byli živelní, zvyklí žít převážně na louce kolem domu a hlukem rušili sousedy. Ti se jich začali bát, a bohužel se nenašel nikdo, kdo by narůstající propast urovnal – naopak, situace se vyhrcovala více a více. Obyvatelé domu byli obviňováni z toho, že v obci rozkrádají a ničí zchátralou barokní sýpku, ničí místní kapličku a kradou majetek obyvatelů obce. Vše, co se v obci stalo, jim bylo připisováno, což u obyvatelů domu vyvolával čím dál tím větší pocity nespravedlnosti a naštvanosti na „spořádané“ obyvatele. Nebyli svatí, ale spousta věcí v obci způsobili jiní lidé (například barokní sýpku rozebíraly nějaké neznámé osoby, které do obce dojížděly – obyvatelé domu na ně dokonce volali policii, kapličku neničili - jsou věřící a měli k ní duchovní vztah atd.). Konflikty přešly v nenávisť, která kulminovala tím, že je někdo v noci jezdil před jejich dům zastrašovat (to také řešili s policií) a nakonec do přítoku jejich studny, jediného zdroje pitné vody, vlil benzín a vodu v ní znehodnotil (od té doby docházeli s kanystry do 5 km vzdálené obce k obecní studně a pitnou vodu si odtamtud nosili).

Naše zkušenost s obyvateli domu byla diametrálně odlišná - byli směrem k nám otevření a spolehlivě spolupracující. Domníváme se, že velkou roli v tom hrálo to, že se ocitli ve velmi vyhrcované situaci, kdy jim bez přehánění šlo o život. Dům měl poškozenou střechu, zatékalo do něho, stopy místností byly plesnivé a prověšené, každý déšť znamenal hrozbu, že se definitivně propadne. Bylo jasné, že riziko žít zde dál je obrovské.

Situace obyvatelů domu byla komplikovaná v tom, že nedisponovali žádnými zdroji financí. Muži chodili vykonávat sezónní práce, ale to, co vydělali, rodiny okamžitě spotřebovaly na zajištění jídla a jiných nezbytností. Žili ve veliké bídě. Začali jsme společně řešit, kde obyvatelé domu seženou peníze potřebné na přestěhování.

Jejich dům byl v létě 2012 vydražen v exekuční dražbě. Společně se zástupcem obyvatelů domu, panem D., jsme zahájili jednání s novým majitelem. Majitel domu byl mladý muž z Prahy, který se obyvatelů domu očividně obával, a jeho základní strategie byla z domu je co nejrychleji dostat. V tom jsme se s majitelem domu shodovali – obyvatelé domu z něho chtěli také co nejdřív odejít pryč. Zdlouhavě a složitě jsme s majitelem vyjednávali odstupné, které by jim pomohlo pokrýt náklady spojené s novým bydlením, které kolegyně pro obyvatele domu našly. Nakonec jim majitel domu poskytl jen část potřebné sumy. Další část peněz obyvatelé domu obdrželi v podobě daru, který jsme jim vyjednali. Pořád to však nestačilo na pokrytí prvního nájmu a kauci.

Toho dne, kdy obyvatelé domu peněžní dar a odstupné od nového majitele domu obdrželi (na podzim roku 2012), se přestěhovali do nového bydlení, bytového domu v jiné obci (tento bytový dům má statut ubytovny) a jednoho bytu v jiné obci. Bohužel všechny rodiny nemohly bydlet v jedné lokalitě - na ubytovně byly volné jen 3 byty, a zajištění jiného bydlení bylo vzhledem k akutní situaci a omezeným finančním zdrojům rodin nemožné.

Majitelé ubytovny i bytu souhlasili s tím, že tyto rodiny ihned uhradí nájemné a část kauce a další část kauce budou mít rozloženu do splátek. Tak se i stalo. Současně jsme rodinám pomohli vyřídít všechny náležitosti spojené se změnou jejich bydliště, prodloužením, zajištěním školy pro některé jejich děti atd.

Moc jsme se báli toho, jak rodiny zvládnou přestěhování z domu uprostřed přírody do bytovek, jak budou zvládat pravidelně platit nájem, když v minulosti za tu ruinu, kterou obývali, neplatili ani korunu, jak zvládnou řešit svoje vlastní problémy uvnitř rodin – jestli na tuto radikální změnu v jejich životech budou mít dost síly a motivace.

Další 2 roky jsme je doprovázeli, a když potřebovali, poskytovali jsme jim podporu, aby v rámci svých možností zvládali svoje životy co nejlépe. V současnosti je situace taková, že 3 ze 4 rodin jsou stabilizované a fungují zcela samostatně. Jedna z nich dokonce představuje vzorový příklad – bydlí ve standardním nájemním bytě, který si sami sehnali, muž má trvalé zaměstnání, žena se příkladně stará o jejich 2 děti (starší z nich zdárně nastoupilo na základní školu). Čtvrtá rodina bohužel stále bojuje se svými démony, které způsobuje zejména závislost otce rodiny na hracích automatech. S touto rodinou spolupracujeme i nadále a věříme, že i pro ně (anebo alespoň část této rodiny) je stále otevřena cesta k důstojnému životu.

Na základě této zkušenosti víme, že i lidé, kteří jsou svým okolím označováni za ztracené, mohou v konkrétních situacích najít dostatek potenciálu a silnou motivaci k tomu, aby radikálně změnili svůj život k lepšímu. Velmi si vážíme těch, kteří to dokázali, a těm, kteří potřebují naše služby, jsme připraveni jejich potenciál ukazovat a doprovázet je změnami v jejich životech.

Sociální realitní agentury v regionu Vlámsko v Belgii

PASCAL DE DECKER
 Department of Architecture – KU Leuven
 e-mail: pascal.dedecker@kuleuven.be

Co jsou tzv. SRA?

Sociální realitní agentury (Social Rental Agencies - SRAs) v Belgii mají kořeny v sociálních službách pro bezdomovce a působí ve všech belgických regionech (ve Vlámsku, Bruselu i Valonsku). Agentury fungují jako prostředníci mezi soukromými pronajímateli a lidmi, kteří potřebují získat bydlení. SRA si pronajímají byty od soukromých pronajímatelů, aby je následně pronajaly za dostupné nájemné nájemníkům s nízkými příjmy. Agentury se zaměřují především na domácnosti znevýhodněné na trhu bydlení a domácnosti, které čelí určitým překážkám při přístupu k bydlení.

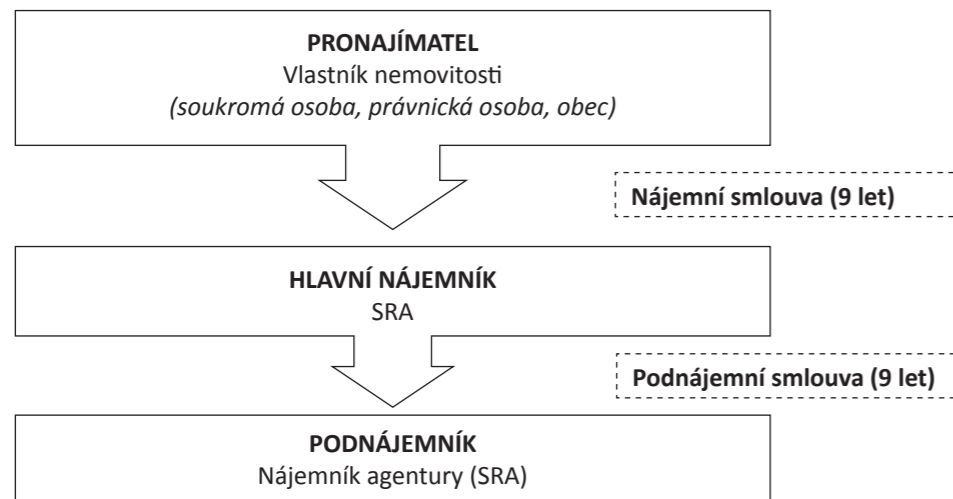
Základní koncept SRA je „velkolepý v jednoduchosti“: agentura osloví soukromého pronajímatele s cílem pronajmout si jeho byt. Pokud se dohodnou, agentura zprostředkovává nájemníka a garantuje placení nájemného i zachování fyzické kvality bytu. Agentury vyjednávají o výši nájemného a jsou schopny dosáhnout dohody na nižší než tržní výši nájemného nejen proto, že pronajímatelům garantují příjem po dlouhou dobu (obvykle 9 let) a nájemné je hrazeno i v době, kdy je byt prázdný, ale také díky záruce, že byt nebude poškozen. Agentury využívají dotace a renovují byty za cílem motivovat pronajímatele k pronájmu svých nemovitostí.

Pro udržitelnost programu je obzvláště důležité, že obtěžující praktické úkony spojené s pronájmem jsou přesunuty z pronajímatele na SRA. Agentura vybírá nájemníka a vykonává všechny administrativní a správní záležitosti, což zahrnuje inventuru majetku, registraci nájemní smlouvy, zajištění kauce, výběr nájemného, pojištění proti požáru, organizace oprav a údržby.

Nedílnou součástí programu je také podpora nájemníka. Role SRA je zprostředkovatelská a propojuje jiné poskytovatele sociálních služeb, jež poskytují nájemníkům pomoc na základě jejich potřeb (např. pomoc s řešením závislosti, podpora při administrativních problémech apod.).

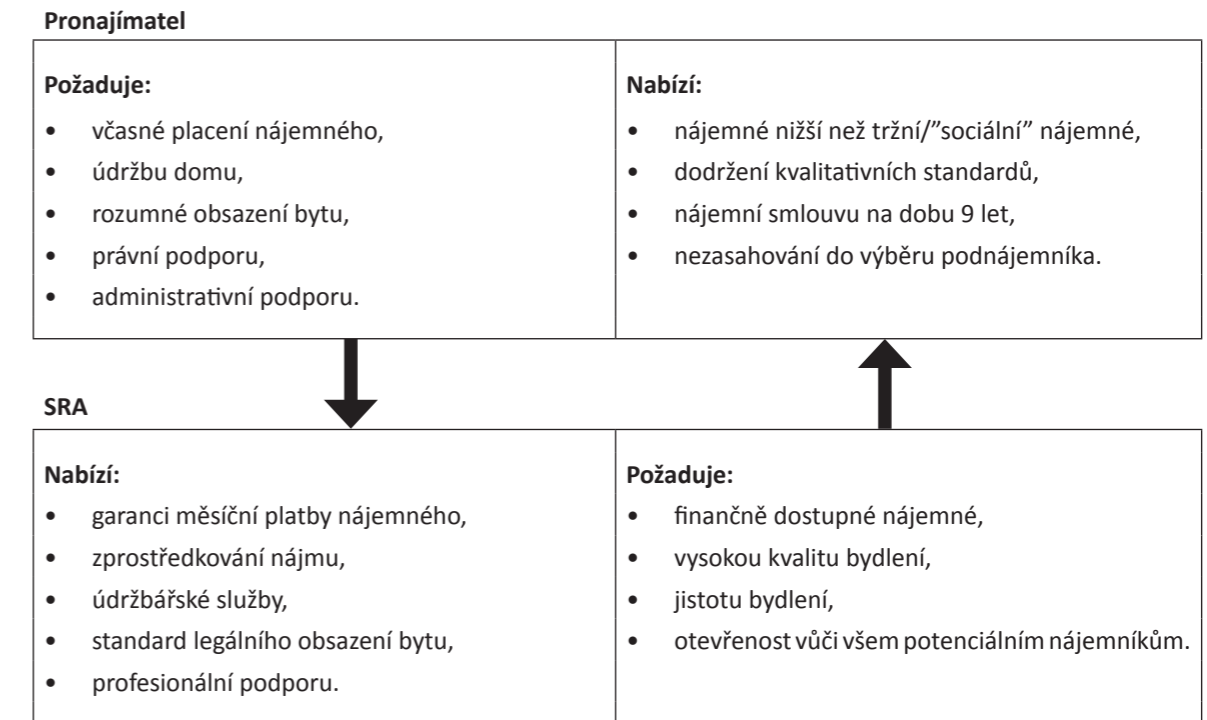
Následující schémata (schéma 3 až 5) ukazují přehled činnosti SRA.

Schéma 3: Základní činnosti SRA



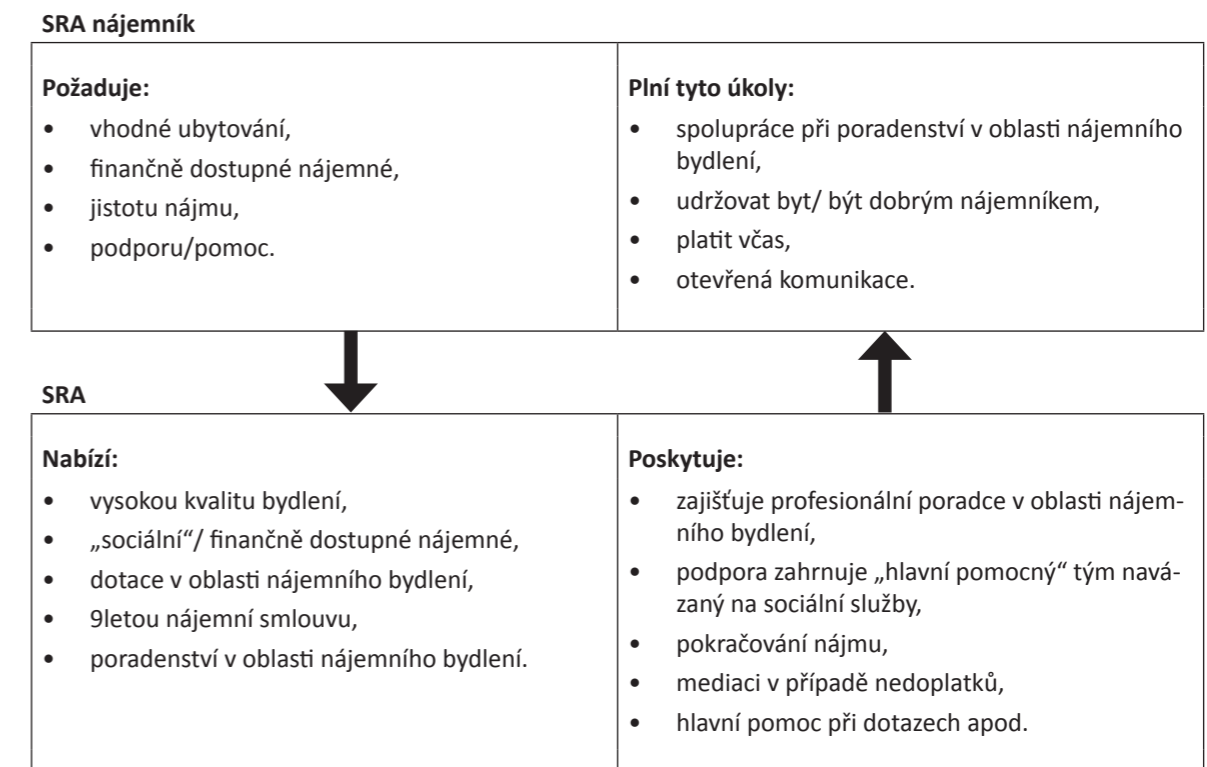
Zdroj: Převzato z prezentace OCMW Gent, 2012 HABITACT Peer Review.

Schéma 4: Přehled spolupráce mezi SRA a pronajímatelem



Zdroj: Převzato z prezentace OCMW Gent, 2012 HABITACT Peer Review.

Schéma 5: Přehled vztahů mezi SRA a jejich nájemníky



Zdroj: Převzato z prezentace OCMW Gent, 2012 HABITACT Peer Review.

Cíle

Sociální realitní agentury se podílejí na dosažení adekvátního a finančně dostupného bydlení pro znevýhodněné nájemníky prostřednictvím tzv. „socializace sektoru soukromého nájemního bydlení“, což konkrétně znamená eliminaci prvků mechanismu volného trhu ze správy nájemního bydlení a jejich nahrazení sociálním managementem. Cíle agentur jsou:

1. nárůst počtu bytů pro znevýhodněné lidi a domácnosti;
2. zlepšení kvality ubytování v nejlevnějších nájemních bytech;
3. poskytnutí bydlení za finančně dostupný nájem;
4. propojení bydlení s podporou a pomocí nájemníkům.

SRA nabízí integrovaný přístup při naplňování těchto cílů zahrnující vyjednávání na trhu soukromého nájemního bydlení, propojení bydlení se sociálními službami a vytváření sítí spolupráce s místní samosprávou.

Právní a finanční status SRA ve Vlámku

Dle rozhodnutí současné vlámské vlády o uznání a podpoře Sociální realitní agentury (SRA) jsou hlavními úkoly SRA:

- nájem bytů od soukromého pronajímatele v dané geografické oblasti za účelem bezpečného podnájmu domácnostem nebo jedincům, kteří mají potřebu získat bydlení a požadují finančně dostupné nájemné;
- podporovat nájemníka za účelem seznámení ho s jeho právy a povinnostmi v nájemním vztahu;
- být k dispozici pronajímatelům a podporovat je při dosahování předepsané kvality bydlení, a to za účelem zvýšení nabídky bydlení;
- spolupracovat s místními bytovými a sociálními úřady a organizacemi a iniciovat vytváření sítí spolupráce;
- být otevřený ke všem potenciálním nájemníkům bez ohledu na pohlaví, národnost, etnický původ, ideologické, filosofické či náboženské přesvědčení.

Konkrétní SRA může za určitých podmínek žádat o dotace poté, co je uznána vládou. Existují dva základní typy agentur (SRA). Prvním typem jsou SRA, které jsou organizované místními sociálními službami (OCMW). Tyto organizace nejsou přímo příjemci dotací na činnost SRA, nýbrž financují svou činnost prostřednictvím příspěvků na poradenství a školení a na základě přidělení dotací na renovaci. Druhý typ SRA má povahu neziskové organizace (belgické „vzw“ či „cpas“). Tyto SRA mohou získat dotace na zaměstnance a provoz.

SRA se mohou ucházet o tři druhy dotací. První druh představuje jednorázovou dotaci na začátek činnosti. Tato dotace je garantována Sociální realitní agentuře, jestliže předloží plán, který (1) ukazuje, že během prvního roku agentura pronajme nejméně 50 bytů, a (2) dokládá růst počtu bytů během prvních čtyř let. Následně si SRA může žádat o základní a dodatečnou dotaci. Základní dotace je vázána na délku existence (minimálně jeden rok), počet zaměstnanců, strukturu vedení a plán s ohledem na trajektorii růstu. Dodatečné dotace jsou garantovány, pokud počet pronajímaných bytů vzroste nad 50, resp. nad 100 bytů.

- Základní podpora činí 111 500 EUR za rok pro SRA s minimálně 50 a maximálně 99 byty. Dodatečná dotace pro SRA s počtem bytů nad 50 je 1 550 EUR na byt.
- Základní dotace pro SRA s počtem bytů nad 100 představuje 205 000 EUR za rok a dodatečná dotace pro počet bytů od 101 do 250 činí 1.550 EUR na byt. U počtu bytů nad 250 je dodatečná dotace 1 600 EUR.

Finanční dostupnost

Sociální realitní agentury (SRA) se liší od klasických organizací sociálního bydlení tím, že nevlastní byty, a chovají se jako nájemníci na trhu soukromého nájemního bydlení. Nicméně SRA jsou schopny vyjednat nižší nájemné, než je tržní, díky využití garance platby nájemného po celou dlouhou dobu smlouvy (zahrnující i čas, kdy nemovitost nemá podnájemníka) i možnosti přispět k údržbě/renovaci bytu.

Agenturou vyjednané nájemné je nájemné, které podnájemník musí platit. To znamená, že průměrné nájemné v Agenturách sociálního bydlení je vyšší než průměrné nájemné v obecních bytech, ale nižší než průměrné tržní nájemné. Mezera mezi tržním nájemným a finančně dostupným nájemným může být v případě Vlámského regionu dorovnána pomocí příspěvku na bydlení. Tento příspěvek podporuje nízkopříjmové domácnosti nebo jednotlivce, kteří se chtějí přestěhovat z bytu nízké kvality do bytu kvalitnějšího. Podpora má dvě části: (1) jednorázový příspěvek a (2) měsíční příspěvek. Tento nástroj představuje důležitý článek stojící za úspěchem modelu SRA, neboť pouze tak lze docílit dostupnost pro nízkopříjmové domácnosti.

Cílová skupina

Cílovou skupinou pro přidělení bytu v rámci programu SRA jsou nájemníci s nízkými příjmy a vysokým stupněm potřebnosti bydlení. SRA vyvinuly bodový systém určující přidělení bytu. Tento systém zahrnuje 6 skupin priorit, ve kterých jsou udělovány body:

Čtyři povinné priority:

- potřeba bydlení;
- čistý disponibilní příjem;
- závislé děti (ve smyslu závislosti na pomoci rodičů);
- žádost stávajícího nájemníka přestěhovat se do jiného bytu v nájmu SRA.

Dvě volitelné priority:

- počet let na čekací listině;
- místní příslušnost.

Čím vyšší je bodové skóre žadatele, tím větší má přednost při přidělování bytu. Bytová potřeba (např. bezdomovství) a čistý disponibilní příjem mají přitom vyšší váhu než jiná kritéria. Výsledkem je zaměření SRA na pomoc nejvíce sociálně ohroženým domácnostem. Podle VOB (bývalý "Vlámský deštník" agentur sociálního nájemního bydlení) patřilo v roce 2009 30 % nových podnájemníků mezi bezdomovce. V Gentu bylo v roce 2012 90 % podnájemníků SRA bývalými bezdomovci. V roce 2013 žilo 84 % všech podnájemníků SRA ve Vlámku bez partnera/partnerky a pro téměř 75 % podnájemníků představovaly sociální dávky jediný příjem domácnosti.

Od roku 2007 byl zrušen specifický systém přidělování bytů v rámci SRA definovaný regionální legislativou a SRA fungují podle stejných pravidel jako poskytovatelé sociálního bydlení. Zatímco mnoho SRA stále volí diferencovaný bodový systém k definování potřeby bydlení, existuje obava, zda zrušení zvláštního přidělovacího režimu pro SRA nepovede k „rozmělnění“ zacílení programu v budoucnosti. To znamená, že SRA budou moci zvýrazňovat kritéria jako je místní příslušnost, věk či rodinný stav, což může vést ke snížení přidělování bytů nájemníkům vnímaných jako „riziková“.

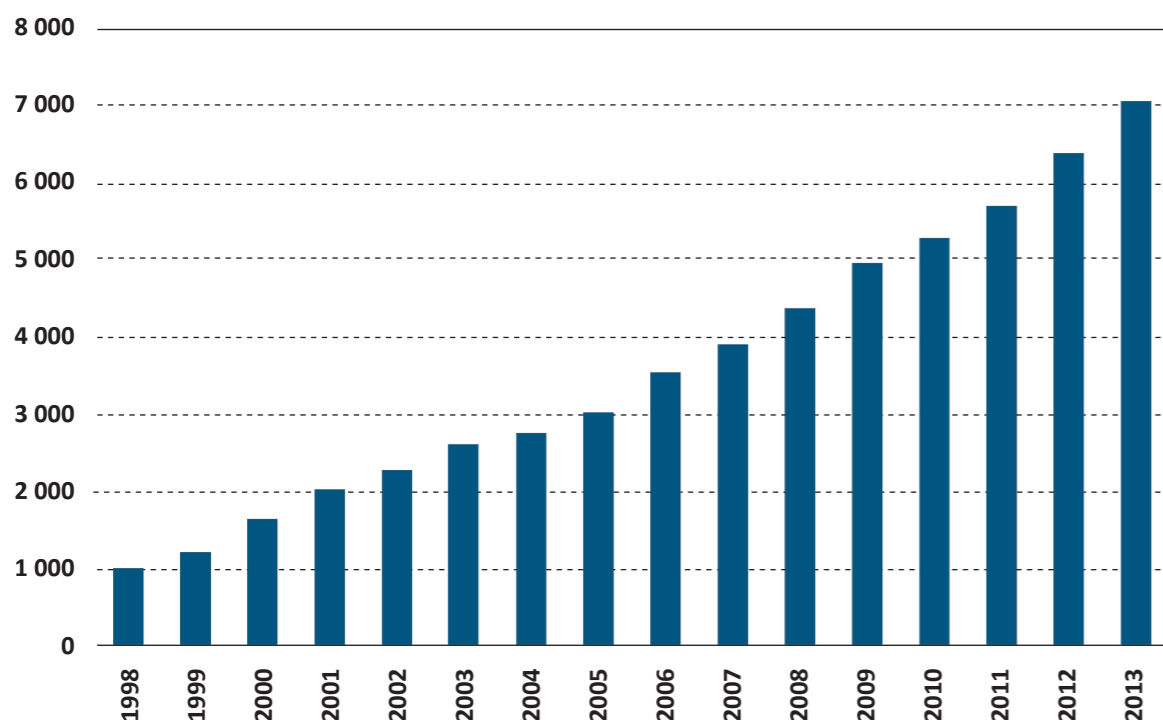
Schopnost SRA zaměřovat se na nejohroženější domácnosti je součástí inovativní podstaty tohoto programu a zvyšuje jeho hodnotu v rámci bytové politiky. Proto je důležité, aby vhodný systém přidělování bytů zůstal integrální součástí modelu SRA.

SRA ve Vlámku dnes

Sociální realitní agentury (SRA) dnes představují zavedenou součást bytové politiky ve Vlámku:

- Vládou uznané SRA spravovaly na konci roku 2013 celkem 7 025 bytů a roční nárůst bytů činil 10 %. Ještě v roce 1998 bylo v rámci SRA pronajímáno pouze 1 000 bytů (Graf 8). Plán pro rok 2020 počítá s počtem 9 868 bytů v nájmu.
- Na konci roku 2012 fungovalo 50 SRA ve 271 obcích z celkového počtu 308 obcí, tedy jednalo se o 88% pokrytí oblasti. Více než 95 % bytů je najímáno na trhu soukromého nájemního bydlení.
- V roce 2013 obdržely SRA 13 001 nových žádostí, a tím zaznamenaly nárůst o 1 111 žádostí oproti roku 2012. Dohromady všech 50 SRA eviduje 25 310 žadatelů na svých čekacích listinách, což představuje 3,6 žadatele na jeden byt. Tlak na umístění zůstává stále vysoký – v roce 2013 na jeden byt připadlo 250 nových žádostí, přičemž v roce 2012 to bylo 228 žádostí.

Graf 8: Vývoj počtu bytů spravovaných vládou uznanými a podporovanými SRA, 1998-2013



Zdroj: VMSW.

SRA patří dnes k etablovaným institucím ve Vlámku, jejichž vznik od základu iniciovaly neziskové organizace pracující s jedinci bez domova a osobami ohroženými sociálním vyloučením za cílem překonat těžkosti, které tyto skupiny pociťují na trhu obecně i v sektoru sociálního bydlení. Po prvních obtížích byly SRA institucionalizovány a zdá se, že jsou nepostradatelným aktérem na trhu bydlení ve Vlámku. Následující přehled poukazuje na úspěch a status SRA dnes:

1. Vlámská rada pro bydlení (strategický poradní orgán ustanovený vlámskou vládou a složený z různých investičních společností a expertů) doporučila vládě rozšířit počet bytů pronajímávaných v rámci programu SRA za účelem naplnění práva na bydlení pro jedince znevýhodněné na trhu bydlení.
2. Při přípravě regionálních voleb v roce 2009 byla Vlámským úřadem pro bydlení („Flemish Housing Administration“) svolána pracovní skupina složená ze zástupců realitního trhu, asociací nájemníků, poskytovatelů sociálních služeb, vlámských úřadů pro bydlení a expertů v oblasti bydlení, jejímž doporučením bylo posílení pozice SRA.
3. Program SRA získal klíčovou podporu mezi politickými stranami a lobbistickými skupinami – prakticky všechny hlavní politické strany podporují pokračování a rozšiřování modelu SRA.
4. Výzkum hodnotící program SRA z perspektivy pronajímatelů, kteří spolupracují (či spolupracovali) s SRA, ukázal, že většina pronajímatelů byla s činností SRA spokojená.

Oddělení socioekonomie bydlení

Členové oddělení:

Martin Lux
Petr Sunega
Martina Mikeszová
Petr Gibas
Tomáš Samec
Ladislav Kázmér
Irena Boumová



Členové oddělení Socioekonomie bydlení se věnují základnímu i aplikovanému výzkumu z oblasti bydlení a bytové politiky. Při výzkumné činnosti kombinují metodologické postupy sociologie a ekonomie. Uplatňují inovativní přístupy experimentální a behaviorální ekonomie, ekonomické sociologie a ekonomie blahobytu. Analyzují trhy bydlení a jejich aktéry, ceny bydlení, postoje k bydlení, bytovou politiku a bytové systémy u nás i v zahraničí. Výsledkem jsou nejen publikace monografií a statí v domácích a zahraničních impaktovaných vědeckých časopisech, ale i spolupráce při zavádění konkrétních nástrojů bytové politiky, tvorba cenových indexů a map a další aplikace v soukromé i veřejné sféře.

Hlavní výzkumná témata:

- trh s bydlením (vývoj cen bydlení, cenové indexy);
- finanční dostupnost bydlení;
- bytová politika;
- domov a domácnost;
- bezdomovectví.

Vybrané úspěchy a aplikované výstupy:

- publikujeme statě v prestižních vědeckých časopisech a monografiích v zahraničí;
- podíleli jsme se na přípravě formy deregulace nájemného, vládní koncepce bytové politiky a v současnosti se podílíme na přípravě vládní koncepce sociálního začleňování a sociálního bydlení;
- vytvářeli jsme doporučení v rámci konzultantské praxe pro Ekonomickou komisi pro Evropu OSN;
- prokázali jsme, že mnohé nástroje bytové politiky jsou neefektivní z hlediska zacílení a/nebo z hlediska ekonomického; některé z těchto nástrojů byly zrušeny (regulace nájemného) nebo upraveny (stavební spoření);
- vytvořili jsme první hedonický bankovní cenový index pro rezidenční nemovitosti sloužící pro sledování vývoje cen nemovitostí a masové přeceňování;
- vytváříme prognózy k vývoji trhu s rezidenčními nemovitostmi v ČR a zahraničí a další studie pro soukromý i veřejný sektor.

Vybrané knižní publikace:

Lux, M. (ed.).2015. *Standardy bydlení 2014/2015: Sociální normy a rozhodování na trhu s bydlení*. Praha: Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.

Hegedüs, J., M. Lux, N. Teller (eds.) 2013. *Social housing in transition countries*. New York, London: Routledge.

Lux, M., T. Kostecký (eds.).2011. *Bytová politika: teorie a inovace pro praxi*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).

Lux, M. (ed.).2011. *Standardy bydlení 2010/2011: Sociální nerovnosti a tržní rizika v bydlení*. Praha: Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.

Lux, M., P. Sunega 2006. *Jak dobře investovat do bydlení*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).

Kontakt:

Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.
Oddělení socioekonomie bydlení
Jilská 1, 110 00 Praha 1
<http://seb.soc.cas.cz>

Představení knihy *Standardy bydlení 2014/2015: Sociální normy a rozhodování na trhu s bydlením*



Monografie *Standardy bydlení 2014/2015: Sociální normy a rozhodování na trhu s bydlením* představuje komplexní výstup dlouhodobého, multi-metodického výzkumu preferencí a jednání na trhu s bydlením. Cílem výzkumu bylo využít sociologických metod výzkumu pro porozumění mechanismům v pozadí nerovnováhy na trhu bydlení a tento trh v České republice analyzovat s ohledem na preference v oblasti bydlení. Klíčovým tématem této knihy je zmapovat obecné postoje týkající se nájemního a vlastnického bydlení v České republice a pochopit motivace a uvažování mezi lidmi, kteří si pořizují své první bydlení. Kniha se snaží rozkrýt sociální normy spojené s bydlením a analyzovat jejich vliv na chování na trhu bydlení.

Na základě kritických studií reagujících mimo jiné na vývoj trhu bydlení posledního desetiletí, upozorňujících na zjevnou neefektivitu trhu bydlení, vzrůstá kritika používání standardních ekonometrických modelů vycházejících z neoliberalního ekonomického paradigmatu, podle kterého tržní aktéři jednají individuálně a zároveň ekonomicky racionálně na základě perfektní znalosti trhu. Objevují se přístupy zabývající se chováním aktérů na trhu bydlení, zejména z oblasti behaviorální ekonomie. Do kritického proudu objevujících se studií se řadí i tato monografie, která se nicméně zaměřuje na dosud v ekonomické literatuře nedostatečně zvažované téma sociálních norem a jejich vlivu na jednání aktérů na trhu bydlení. V pozadí celé knihy stojí snaha reagovat na omezené zaměření se ekonomických studií na problém ekonomické racionality aktérů na trzích bydlení při rozhodování o koupi bydlení, který se obrátí i v důrazu jinak kritické behaviorální ekonomie na investiční, spekulativní rozměr koupě vlastního bydlení.

Jednotlivé kapitoly knihy představují výsledky dílčích analýz vycházejících ze zmíněného výzkumu, jenž sestával z kvantitativní a kvalitativní části. V jeho průběhu bylo provedeno dotazníkové šetření *Postoje k bydlení 2013* zaměřené na postoje a preference v oblasti bydlení. Pro hlubší porozumění

obrazu postojů a preferencí v oblasti bydlení, jež odhalilo dotazníkové šetření, byl proveden i multi-metodický kvalitativní výzkum s prvnabyvateli vlastního bydlení v Brně a Ostravě (zahrnující individuální hloubkové rozhovory, skupinové diskuse – tzv. focus groups, upřesňující dotazníky a chat respondentů výzkumu).

Sociální norma, jak ji odhalilo dotazníkové šetření a do hloubky prozkoumal kvalitativní výzkum v Brně a Ostravě, představuje hodnotově zabarvené vnímání jednotlivých forem a právních důvodů užívání bydlení, které je aktéry vnímáno jako dané. Je tedy přijímáno bez ekonomicky racionálního zhodnocení a uplatňováno nevědomky nebo sociálně racionálně, tedy na základě sociálních a nikoli ekonomických rozvah. Pět hlavních kapitol knihy pohlíží na povahu sociální normy na trhu bydlení z různých perspektiv:

1. *Vliv sociálních norem na poptávku po bydlení: ekonomická iracionalita jednání a nestabilita trhů bydlení;*
2. *Kdo se rozhoduje na trhu bydlení? Vliv sociálních vazeb na reprodukci preference vlastnického bydlení;*
3. *Socializované preference bydlení: experimentální výzkum z České republiky;*
4. *Od bydlení k domovu: nákup bytu jako zrození domova;*
5. *Média a volba bydlení: analýza vlivu masových médií na rozhodování o bydlení.*

Prostřednictvím těchto pěti tematicky odlišných, ale úzce provázaných kapitol je v monografii do hloubky analyzována a diskutována povaha sociální normy na trhu bydlení, její vnitřní struktura a obsah, mechanismy její reprodukce, i principy jejího uplatňování. Vzhledem k upozadění sociálního rozměru jednání na trhu s bydlením ze strany neoklasické i behaviorální ekonomie představují *Standardy bydlení 2014/2015: Sociální normy a rozhodování na trhu s bydlením* příspěvek k hlubšímu pochopení rozhodování na trhu s bydlením a obohacení stávajících vysvětlení. Pět kapitol i kniha jako celek pak má za cíl prokázat, že sociologie a studium sociálních norem může významně přispět k lepšímu porozumění fungování trhu bydlení.

Poznámky

A series of horizontal dashed lines for writing notes.



Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.
Oddělení Socioekonomie bydlení
Jilská 1, 110 00 Praha 1
<http://seb.soc.cas.cz>