



Výzkumný tým  
Socioeconomie bydlení

## **Standardy bydlení 2007/2008**

Faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze

Martin Lux (editor)  
Petr Sunega  
Martina Mikeszová  
Tomáš Kostecký

---

**Sociologický ústav**

Akademie věd České republiky, v.v.i.

---

## **Standardy bydlení 2007/2008: Faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze**

**Autoři:** Martin Lux

Petr Sunega

Martina Mikeszová

Tomáš Kostecký

Tato publikace byla vytvořena v rámci grantového projektu „Trh s bydlením v metropoli prizmatem ekonomické sociologie: „tranzitivní“ faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze“ podpořeného Grantovou agenturou České republiky (GA ČR). Číslo grantu: 403/06/0915. Studie byla rovněž podpořena Výzkumným záměrem Sociologického ústavu AV ČR, v.v.i., „Sociologická analýza dlouhodobých sociálních procesů v české společnosti v kontextu evropských integračních politik, rozvoje znalostní společnosti, lidského, sociálního a kulturního kapitálu“, číslo AV0Z70280505.

Kontakty na autory:

martin.lux@soc.cas.cz, petr.sunega@soc.cas.cz, martina.mikeszova@soc.cas.cz, tomas.kostecky@soc.cas.cz

Redakce: Denis Jerie

Obálka: Jaroslav Kašpar

Sazba: Petr Teichmann

Tisk a vazba: ERMAT Praha s. r. o., Praha 4

Vydal: Sociologický ústav AV ČR, v.v.i., Jilská 1, 110 00 Praha 1, Česká republika

Telefon: (+420) 222 221 655, Fax: (+420) 222 221 658

<http://www.soc.cas.cz>, <http://seb.soc.cas.cz>

1. vydání, Praha 2008

Prodej zajišťuje Tiskové a ediční oddělení

Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.

Tel.: 222 221 761, 221 183 217, 218, fax: 222 220 143

e-mail: prodej@soc.cas.cz

© Sociologický ústav Akademie věd České republiky, v.v.i. 2008

Všechna práva vyhrazena

ISBN 978-80-7330-140-8

---

**Sociologický ústav**

Akademie věd České republiky, v.v.i.

---

## Obsah

Úvodní slovo .....	5
--------------------	---

### Analytická část

Mezinárodní srovnání ve vývoji cen rezidenčních nemovitostí .....	9
---	---

Hodnocení vývoje cen rezidenčních nemovitostí .....	18
---	----

Jsou ceny bydlení nad rovnovážnou hladinou? .....	21
---	----

Price-to-income ratio ve vybraných vyspělých zemích.....	25
--	----

Price-to-income ratio ve vybraných metropolích vyspělých zemí .....	37
---	----

Vývoj a hodnocení vývoje cen rezidenčních nemovitostí v ČR.....	43
---	----

Price-to-income ratio v České republice a v Praze.....	50
--	----

Faktory v pozadí vysoké hodnoty indikátoru <i>P/I</i> v Praze.....	54
--	----

Faktory poptávky .....	56
------------------------	----

1. Příliš vysoká preference po vlastnickém bydlení.....	56
---	----

Je nájemní bydlení alternativou k bydlení vlastnickému? .....	61
---	----

Jak se chovají mladí lidé na trhu rezidenčních nemovitostí?.....	64
--	----

Mezigenerační a rodinná výpomoc.....	78
--------------------------------------	----

2. Dominantní ekonomická výkonnost Prahy .....	79
--	----

Regionální ekonomické disparity podle hrubého domácího produktu .....	79
---	----

Regionální ekonomické disparity podle mzdové statistiky .....	82
---	----

Mzdové rozdíly podle odvětví činnosti podniku (OKEČ) .....	83
--	----

Mzdové rozdíly podle kategorie zaměstnání (KZAM) .....	85
--	----

3. Příjmy ze stínové ekonomiky .....	88
--------------------------------------	----

4. Spekulace (investování) s bytovým fondem.....	92
--	----

5. Cizinci v Praze a mimopražských regionech .....	94
--	----

6. Tlak médií na pořizování vlastního bydlení.....	99
--	----

Faktory nabídky .....	103
-----------------------	-----

1. Fyzická dostupnost bytů v Praze a mimopražských regionech.....	103
---	-----

2. Jednání vlastníků bytů upřednostňujících pronájem před prodejem bytů....	105
---	-----

3. Nedostatečná bytová výstavba v Praze .....	108
---	-----

Úvod .....	108
------------	-----

Nabídka nových bytů dle výzkumu	
---------------------------------	--

mezi významnými aktéry na realitním trhu .....	111
--	-----

Nabídka nových bytů dle vlastní analýzy	
---	--

nabídkové strany trhu v Praze.....	125
------------------------------------	-----

<i>Financování bydlení</i> .....	125
----------------------------------	-----

<i>Stavebnictví, stavební firmy</i> .....	126
---	-----

<i>Výroba stavebních materiálů</i> .....	130
--	-----

<i>Bytový development</i> .....	132
---------------------------------	-----

<i>Velkoobchod v oblasti prodeje stavebních materiálů</i> .....	133
---	-----

<i>Nedostatek pozemků</i> .....	134
---------------------------------	-----

Závěr a doporučení .....	137
--------------------------	-----

Literatura a datové zdroje .....	144
----------------------------------	-----

Příloha 1 – Experimentální ekonomie.....	148
--	-----

Příloha 2 – Instrukce k experimentu.....	154
--	-----

### Modulová část

Makroekonomický vývoj .....	161
-----------------------------	-----

Demografický vývoj .....	174
--------------------------	-----

Příspěvek na bydlení.....	180
---------------------------	-----

Vývoj spotřebních vzorců českých domácností.....	187
--	-----

Stavební spoření .....	193
------------------------	-----

Hypotekární trh .....	200
-----------------------	-----



## Úvodní slovo

Bydlení jako zboží vykazuje velké množství specifík, které mu dnes přiznává i tradiční matematicky orientovaná ekonomie. Mezi ně patří:

- Bydlení je velmi heterogenním, komplexním, multi-dimenzionálním zbožím. Jak domy, tak byty určené k bydlení se navzájem liší v rozsáhlé škále nejrůznějších charakteristik (atributů), které poskytují svým spotřebitelům specifické bytové služby.
- Bydlení je typem zboží dlouhodobé spotřeby a zároveň investicí. I domácnosti, které se nesnaží o spekulativní zisk, na trhu při koupi či výstavbě vlastního bydlení vystupují ve dvojí roli: jako spotřebitelé i investoři.
- Bydlení je uspokojením lidské potřeby mít domov, jež na jednu stranu patří dle slavné Maslowovy kategorizace lidských potřeb k základním potřebám, na stranu druhou její uspokojení ukrojí zpravidla největší díl rodinného rozpočtu.
- Významnou charakteristikou bydlení je rovněž jeho fixace v prostoru. Oproti většině jiného zboží nemůže být bydlení jednoduše „přeneseno“ jinam, z jednoho prostoru do jiného.
- Vysoké náklady výstavby a dlouhá délka výstavby bydlení předurčují relativně pomalou reakci nabídky na cenové signály.
- Nalezení, zařízení nového bydlení a přestěhování je spojeno s nemalými tzv. transakčními náklady.

Díky této i jiné specifčnosti je trh s bydlením charakteristický relativně nízkou cenovou elasticitou poptávky i nabídky a přibližně jednotkovou příjmovou elasticitou poptávky – to znamená, že vývoj příjmů domácností se do velké míry odráží i ve vývoji cen bydlení. Tento fakt má za následek, že se ve většině vyspělých ekonomik světa věnuje velká pozornost vztahu mezi příjmy domácností a cenami rezidenčních nemovitostí, vyjádřenému nejčastěji prostřednictvím indikátoru *price-to-income ratio* (*P/I*). Indikátor *P/I*, tj. podíl ceny bytu (průměrné nebo mediánové z úhrnného počtu transakcí v dané lokalitě a v daném roce) k disponibilnímu (čistému) ročnímu příjmu domácnosti (průměrnému nebo mediánovému v dané lokalitě a v daném roce), je často užíván při hodnocení cenového vývoje, efektivity fungování trhu bydlení, finanční dostupnosti vlastnického bydlení a obecně hodnocení aktuální situace na trhu s byty.

Hlavním cílem projektu s názvem „Trh s bydlením v metropoli prizmatem ekonomické sociologie: „tranzitivní“ faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze“ podpořené Grantovou agenturou ČR (reg. č. 403/06/0915), jehož výstupem je právě monografie *Standardy bydlení 2007/08*, bylo odhalit, zdali existují takové „tranzitivní“ (dočasné, netržní, neospravedlnitelné) faktory, které by mohly přispívat k vysokým cenám vlastnického bydlení v Praze, resp. k vysoké hodnotě indikátoru *P/I* u starších i nových bytů v Praze, a odhadnout vliv takových faktorů. Omezení výzkumu na hlavní město mělo své příčiny metodologické (celostátní výzkum by byl velmi drahý a dodatečné náklady by pravděpodobně nepřinesly odpovídající hodnotu v poznacích) a zdůvodnitelné i rozsahem problému (v hlavním městě se projevuje vysoká výše indikátoru *P/I* nejen pro nové, ale také starší vlastnické bydlení). Příčiny nízké finanční dostupnosti vlastnického bydlení, resp. vysokých cen bydlení a vysokých hodnot indikátoru *P/I*, bylo přitom možné očekávat jak na straně nabídky, tak na straně poptávky – a právě komplexní analýza těchto příčin tvoří hlavní náplň analytické části předkládané monografie.

Monografie *Standardy bydlení 2007/08* navazuje na úspěšnou řadu dříve vydaných monografií se stejným názvem (avšak jiným vročením) vydaných Sociologickým ústavem AV ČR, v.v.i., v letech 2003–2005 a kopíruje jejich formální strukturu. Všechny *Standardy* jsou rozděleny do dvou hlavních částí – části analytické a části modulové. Zatímco analytická část se věnuje pokaždé jinému problému, struktura modulové části zůstává zachována; modulová část obsahuje aktualizované časové řady údajů o vývoji makroekonomické situace, hypotečního trhu, stavebního spoření, spotřebních výdajů domácností a demografického vývoje v naší zemi, včetně jejich stručného komentáře. Idea vydávání pravidelných studií mapujících dění na bytovém trhu vznikla již v roce 2004, a to na základě úspěchu podobných studií s názvem *Housing Finance Review* publikovaných každoročně *Joseph Rowntree Foundation* ve Velké Británii. Jakkoliv se ukázalo, že je v českém prostředí jen velmi obtížné vydávat *Standardy* každoročně, existuje záměr Sociologického ústavu AV ČR, v.v.i., nadále vydávat tyto monografie alespoň v tříletém intervalu.

Účel těchto monografií je zejména poskytnout hlubší vhled do fungování trhu bydlení, opřený o empirický důkaz (například dotazníkové šetření, ekonometrické modelování nebo kvalitativní sociologický výzkum), mezinárodní komparaci či experiment;

monografie rovněž před svým vydáním prochází recenzním řízením. Tento její odborný charakter vyžadující nejdříve definici a operacionalizaci daného problému a následně provedení řady výzkumů pak do jisté míry neumožňuje okamžitě zareagovat na zcela nové podmínky – většina zde uváděných údajů a výsledků se tak vztahuje maximálně k roku 2007. Na druhou stranu by hloubka provedených výzkumů měla být určitou zárukou, že se jedná o poznatky dlouhodobějšího charakteru, které mohou přinést obecnější a hlubší pochopení chování trhů bydlení nejen v naší zemi, ale v tranzitivních či vyspělých zemích obecně.

Na tomto místě bych chtěl, za autorský kolektiv, poděkovat všem, kteří umožnili, aby tato monografie mohla vzniknout. Naše poděkování náleží zejména těm zástupcům realitních kanceláří, významných stavebních a developerských firem, výrobců stavebních materiálů, poskytovatelů hypotečních úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření, kteří se zúčastnili celé škály výzkumů provedených v rámci tohoto projektu a které zde z důvodu zajištění jejich anonymity nemohu jmenovat. Stejně tak bych chtěl poděkovat soukromým pronajímatelům, kteří se rovněž zúčastnili zvláštního dotazníkového šetření provedeného v rámci tohoto projektu, a Občanskému sdružení majitelů domů a bytů za asistenci při realizaci tohoto šetření. Naše díky patří také vybraným prvonabyvatelům bydlení v Praze, kteří rovněž odpověděli našim tazatelům na mnohdy vtíravé otázky, a vybraným vysokoškolským studentům zejména z Vysoké školy ekonomické, kteří se zúčastnili ojedinělého experimentu. Bez vydatné pomoci Kateřiny Bernardyové a Ivy Zvěřinové při přípravě a realizaci všech dotazníkových i kvalitativních šetření, programátora Jana Pokorného při zhotovení experimentálního programu pro výzkum chování lidí na trhu bydlení, zástupců tiskového oddělení Sociologického ústavu AV ČR, v.v.i., a bez námětů a připomínek dvou anonymních recenzentů by *Standardy* v této podobě jen těžko mohly vzniknout.

Předkládané *Standardy* jsou již čtvrtými v pořadí; avšak prvními, které se detailně věnují nejen problematice dostupnosti vlastnického bydlení v Praze a faktorům v pozadí vysokých cen bytů v našem hlavním městě, ale také i ve světovém výzkumu bydlení často opomíjené problematice fungování nabídkové strany trhu bydlení (procesů v pozadí bytové výstavby). Pevně věřím, že si toto téma nalezne své čtenáře jak mezi odborníky a praktickými specialisty, tak mezi laickou veřejností. I přes to, že se jedná

o odbornou monografii užívající jazyk specifický pro odborné publikace, bylo snahou všech autorů učinit text čitelným pro širší veřejnost. Doufám, že se nám to povedlo.

Martin Lux,  
editor monografie

---

*Analytická část*

---

---



## Mezinárodní srovnání ve vývoji cen rezidenčních nemovitostí

Pro pochopení vztahu mezi kupní silou domácností (příjem) a vývojem cen bydlení (rezidenčních nemovitostí) je nutné se nejdříve věnovat samotnému vývoji cen bydlení a analýze hlavních faktorů, které tento vývoj v čase ovlivňují.

Grafy 1 a 2 znázorňují indexovaný vývoj **nominálních** cen rezidenčních nemovitostí ve vybraných vyspělých zemích dle *Bank for International Settlements* (BIS). Údaje určitých zemí jsou zachyceny mezi roky 1975–2006 a u další skupiny zemí mezi roky 1990–2006. Grafy 3 a 4 znázorňují indexovaný vývoj **nominálních a reálných** cen rezidenčních nemovitostí ve vybraných vyspělých zemích dle OECD mezi roky 1970–2007. Pro doplnění (a srovnání) jsou uvedeny rovněž grafy 5–7 znázorňující vývoj nominálních cen rezidenčních nemovitostí v USA, Velké Británii, Austrálii, Francii, Itálii, Nizozemsku, Finsku, Švýcarsku, Švédsku a několika dalších evropských zemích získaných z ověřených národních zdrojů – indexy byly vytvořeny námi podle absolutních (průměrných) cen vybraných typů rezidenčních nemovitostí pro různé tržní segmenty v oblasti rezidenčních nemovitostí ve výše zmíněných zemích. Zdrojem byly v tomto případě národní statistické úřady, centrální banky, vědecké instituce nebo nejrůznější asociace působící na trhu s realitami (např. *National Association of Realtors* v Austrálii). Je třeba podotknout, že námi získané časové řady jsou zpravidla kratší než časové řady OECD (resp. BIS). Důvodem je obecně lepší dostupnost cenových indexů referujících o indexovaném vývoji na trhu s nemovitostmi než cenových dat v absolutních hodnotách (viz také *Monthly Bulletin ECB February 2006*).<sup>1</sup>

Z grafů je zejména patrné, že od druhé poloviny 90. let do konce roku 2006 došlo v mnoha vyspělých zemích k rekordně dlouhým a rekordně vysokým růstům cen rezidenčních nemovitostí. Rok 2007 se ovšem stal rokem přelomovým a v mnohých ekonomikách světa byl po období dynamického růstu zaznamenán pokles cen nebo

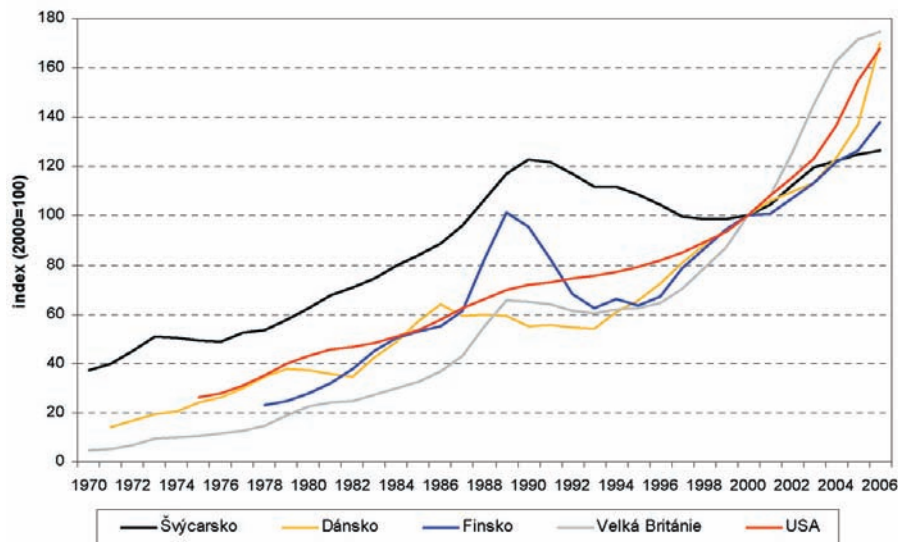
alespoň významné snížení jejich růstu; patrné je to zejména v některých anglosaských zemích (USA, Irsko, v posledních měsících roku 2007 též ve Velké Británii). Nominální pokles cen rezidenčních nemovitostí je pro rok 2008 očekáván v USA, Irsku, Německu, Velké Británii a v Portugalsku; zpomalení růstu nebo stagnace cen rezidenčních nemovitostí jsou očekávány v Kanadě, Itálii, Dánsku, Švédsku, Nizozemsku, Francii (v roce 2007 růst pouze 5% oproti 9% v roce 2006) a Španělsku (v roce 2007 pouze 5% růst, nejnižší růst v posledních 9 letech, přičemž se výraznějším způsobem zpřísnily podmínky pro poskytování hypotečních úvěrů, snížil se rozsah zahájené bytové výstavby a menší developerské firmy začaly mít finanční potíže).

Tzv. hypoteční krize v USA se stala fenoménem roku 2007; i přes svou „objektivně“ spíše nižší závažnost (postižena byla „pouze“ část *sub-prime* trhu s rizikovými hypotečními úvěry) měla neočekávaně globální negativní vliv na finanční a úvěrové trhy, ohrozila vývoj amerického hospodářství a udává se jako hlavní faktor v pozadí současného ochlazení vývoje cen rezidenčních nemovitostí v USA i dalších vyspělých zemích. Hypoteční krize začala v důsledku extrémně štedré politiky poskytovatelů (ve významu *originators*) hypotečních úvěrů; agresivních prodejů umožněných mimo jiné nepříliš transparentním sekundárním hypotečním trhem. Hypoteční trh v USA je charakteristický tzv. sekuritizací úvěrů<sup>2</sup> umožňující na jednu stranu rozložení rizik (mezi banky a investory do derivátů, tzv. *mortgage backed securities*) a zajištění dostatečné likvidity pro úvěrové aktivity na kapitálovém trhu, na stranu druhou může docházet a dochází k problému asymetrické informace mezi investory do derivátů a poskytovateli úvěrů. Poskytovatelé úvěrů, nezřídka též menší finanční organizace nebo brokerské firmy, v USA v zásadě pouze hypoteční úvěry uzavřou (proto *originators*) a následně je buď prodávají velkým hypotečním vehiklům (jako Freddie Mac nebo Fannie Mae), jež zajistí jejich sekuritizaci do *mortgage backed securities* (MBS), nebo si tuto sekuritizaci zajistí sami. Poté jsou úvěry vyvedeny z bilancí původních poskytovatelů (což je podstatný rozdíl oproti tradičnímu modelu „sekuritizace“ formou hypotečních zástavních listů rozšířeného z Německa a široce využívaného i u nás) a rizika jsou tak od poskytovatelů úvěrů z podstatné části přenesena na investory. Investoři do derivátů se

<sup>1</sup> Skutečné průměrné ceny bytů (v absolutní hodnotě) byly získávány zejména pro účel mezinárodní komparace vztahu mezi příjmem a cenou rezidenčních nemovitostí, tzv. *price-to-income ratio* (viz dále).

<sup>2</sup> Sekuritizace spočívá v možnosti bank poskytujících hypoteční úvěry přenést úvěrové riziko odprodejem pohledávek na sekundárním hypotečním trhu na specializované investiční vehikly, kteří proti hodnotě pohledávek vydávají nejrůznější cenné papíry (*mortgage-backed securities*) prodávané na kapitálových trzích. Banky díky tomu mohou poskytovat větší objem hypotečních úvěrů než bez možnosti jejich sekuritizace. Sekuritizace je nejvíce rozšířena v USA, avšak v posledních letech se objevuje stále významněji i v Evropě (například v Nizozemsku nebo Velké Británii).

Graf 1: Vývoj nominálních cen nemovitostí pro bydlení ve vybraných zemích v letech 1975–2006 (BIS)



Zdroj: Bank for International Settlements (BIS).

Poznámka: průměry za rok 2006 byly pro jednotlivé země vypočteny na základě dostupných údajů za první dvě, nejvýše tři čtvrtletí.

Poznámka: Švýcarsko – index odráží ceny bytů (all flats);

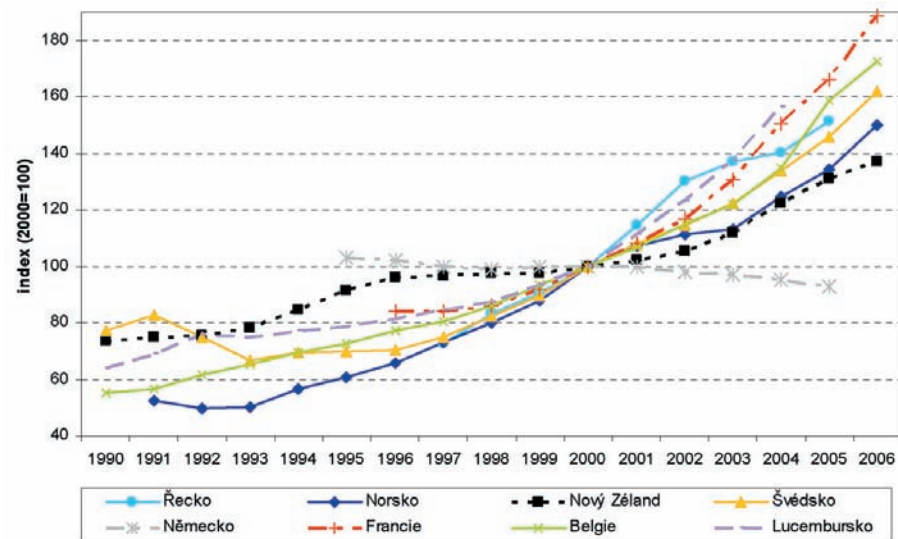
Dánsko – index odráží ceny všech prodávaných rodinných domů (one family houses sold);

Finsko – index zahrnuje ceny všech bytových jednotek (all dwellings);

Velká Británie – index zahrnuje ceny všech bytových jednotek (all dwellings, mixed adjusted index);

USA – index odráží ceny prodávaných rodinných domů (single family homes, repeated sales index, OFHEO).

Graf 2: Vývoj nominálních cen nemovitostí pro bydlení ve vybraných zemích v letech 1990–2006 (BIS)



Zdroj: Bank for International Settlements (BIS).

Poznámka: průměry za rok 2006 byly pro jednotlivé země vypočteny na základě dostupných údajů za první dvě, nejvýše tři čtvrtletí.

Poznámka: Řecko – index odráží ceny všech bytových jednotek v městských oblastech (all dwellings, all urban areas);

Norsko – index odráží ceny existujících bytových jednotek (all existing dwellings);

Nový Zéland – index odráží ceny všech bytových jednotek (all dwellings);

Švédsko – index odráží ceny vlastnického bydlení (all owner-occupied dwellings in one- and two-dwelling buildings);

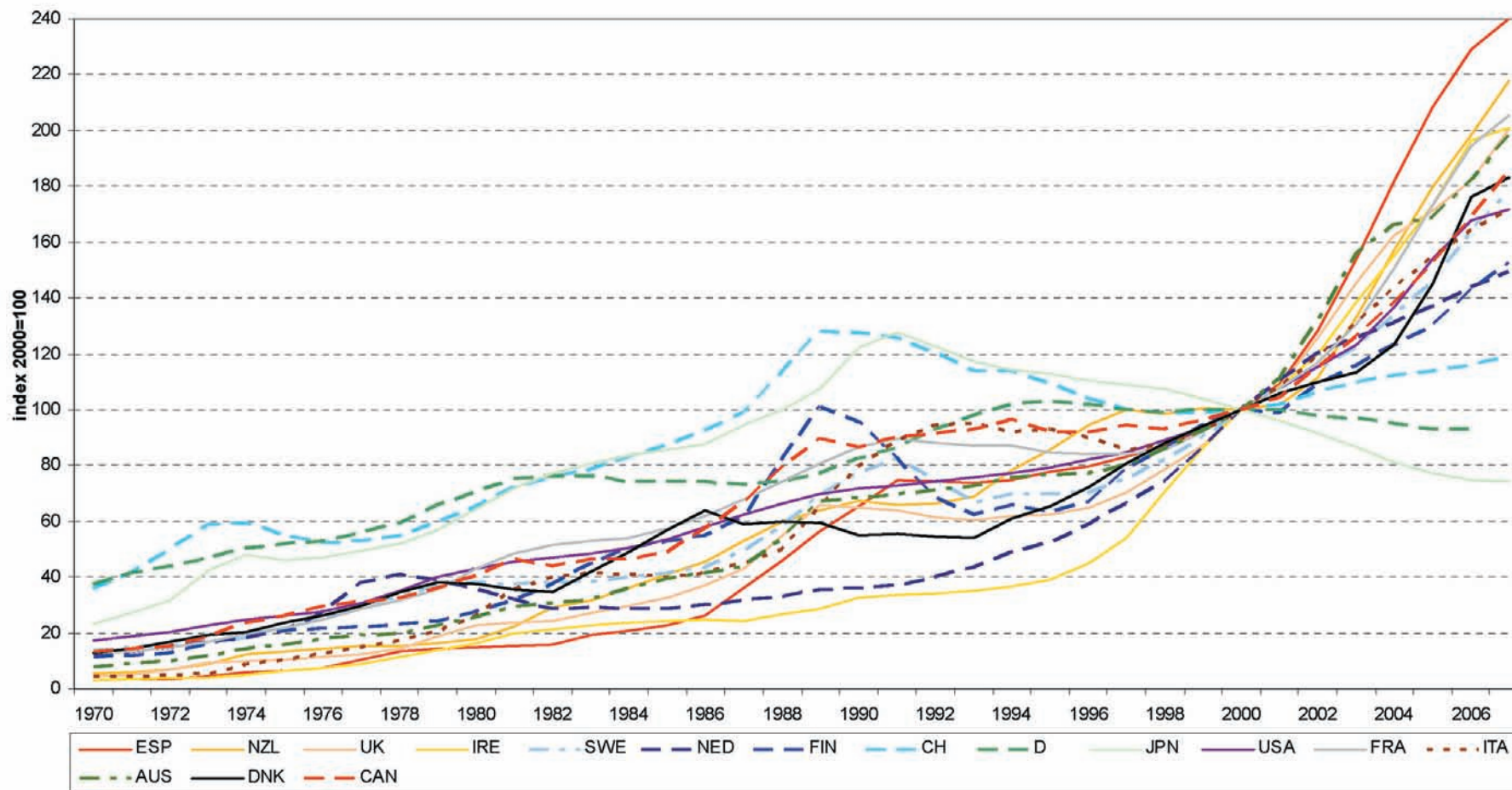
Německo – index odráží ceny existujících bytů dobré kvality ve 125 městech (100 na území bývalého západního Německa a 25 na území bývalého východního Německa);

Francie – index odráží ceny všech bytových jednotek (existing dwellings);

Belgie – index odráží ceny všech bytových jednotek (existing and new dwellings);

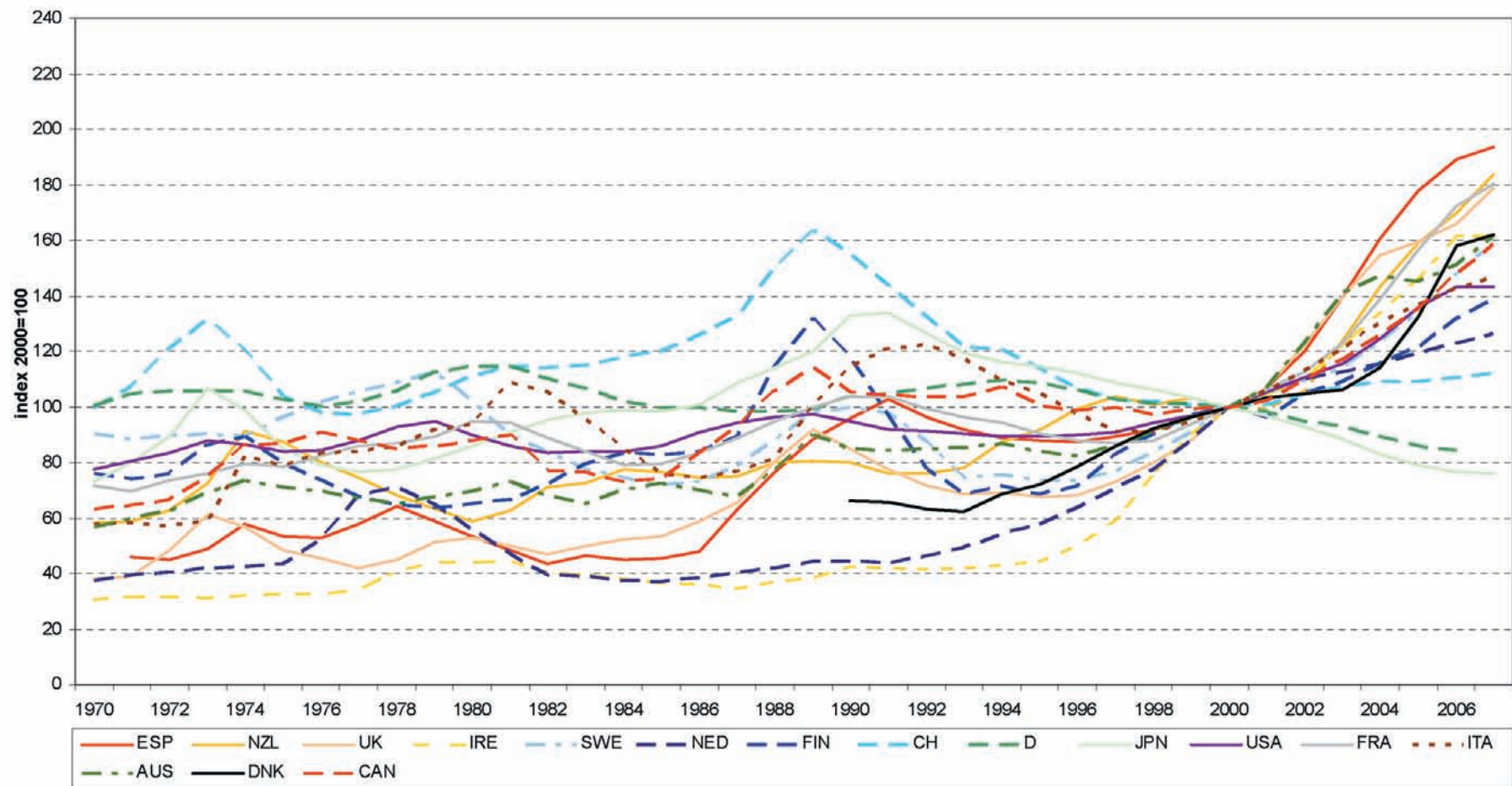
Lucembursko – Laspeyeresův cenový index, odráží ceny všech bytových jednotek (all type of existing and new dwellings).

Graf 3: Vývoj nominálních cen nemovitostí ve Španělsku, na Novém Zélandu, ve Velké Británii, Irsku, Švédsku, Nizozemsku, Finsku, Švýcarsku, Německu, Japonsku, USA, Francii, Austrálii, Dánsku a Kanadě (OECD)



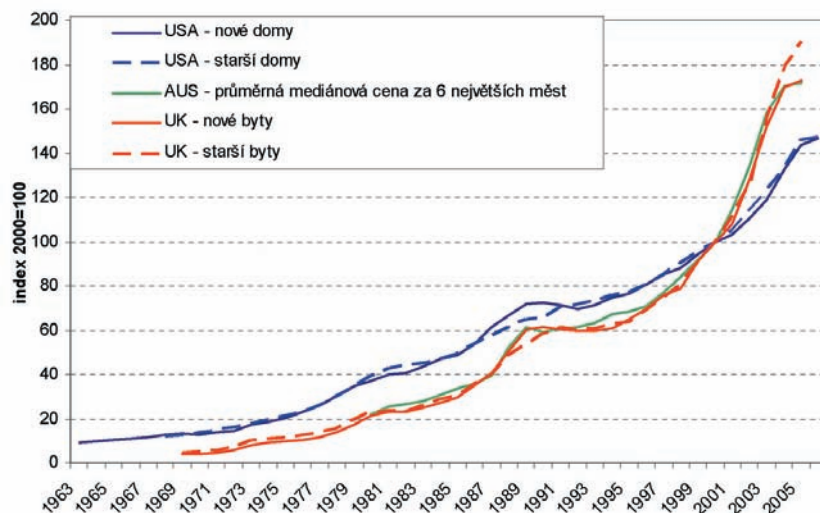
Zdroj: OECD (USA – Nationwide single family house price index, OFHEO, UK – Mix-adjusted house price index, ODPM, AUS – Index of a weighted average of 8 capital cities, Australia Bureau of Statistics, FRA – Indice de prix des logements anciens, France, INSEE, ITA – Nomisma, NED – existing dwellings, Nederlandsche Bank, FIN – Housing prices in metropolitan area, debt free, price per m<sup>2</sup>, Bank of Finland, CH – Single-family home, Swiss National Bank, SWE – One and two dwelling buildings, Statistics Sweden).

Graf 4: Vývoj reálných cen nemovitostí ve Španělsku, na Novém Zélandu, ve Velké Británii, Irsku, Švédsku, Nizozemsku, Finsku, Švýcarsku, Německu, Japonsku, USA, Francii, Itálii, Austrálii, Dánsku a Kanadě (OECD)



Zdroj: OECD.

Graf 5: Vývoj nominálních cen nemovitostí v USA, Velké Británii a Austrálii (národní zdroje)



Zdroj: USA – U.S. Census Bureau (new residential sales), National Association of Realtors (existing homes), IRE – Central Bank and Financial Services Authority of Ireland, AUS – Real Estate Institute of Australia, Australian Bureau of Statistics.

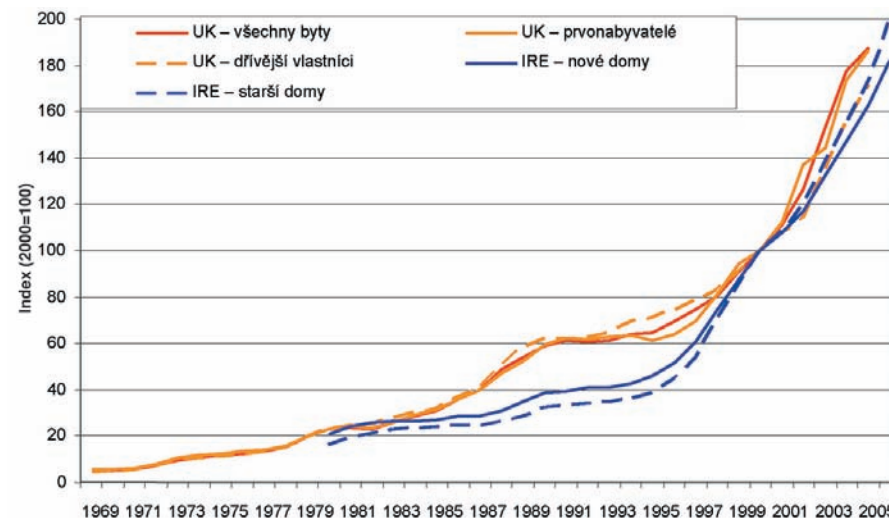
ovšem mohou spoolehnout pouze na rating připadající na danou emisi MBS, sami kvalitu portfolia úvěrů kryjících tuto emisi přímo neznají. Jakkoliv je systém v oblasti ratingu relativně komplexní, oddělení poskytnutí úvěru od úvěrového rizika (rizika jeho nesplacení) vede částečně k tomu, že jsou poskytovatelé úvěrů „štedřejší“, agresivnější a „inovativnější“ při implementaci nových úvěrových produktů.

Poskytovatelé úvěrů začali v posledních letech půjčovat i klientům z nejrizikovějších skupin obyvatel, rostl podíl tzv. *sub-prime* trhu na celkové úvěrové bilanci. Dosahovali dlužníci nízkého skóringu, DTI (*debt service-to-income ratio*)<sup>3</sup> jeho úvěru je vyšší

<sup>3</sup> DTI je poměrem měsíční (roční) splátky úvěru k čistému měsíčnímu (ročnímu) příjmu dlužníka (domácnosti dlužníka).

<sup>4</sup> LTV je poměrem výše hypotečního úvěru k odhadní ceně zastavené nemovitosti; ukazuje tedy, jaká část hodnoty (odhadní ceny) zastavené nemovitosti je kryta hypotečním úvěrem.

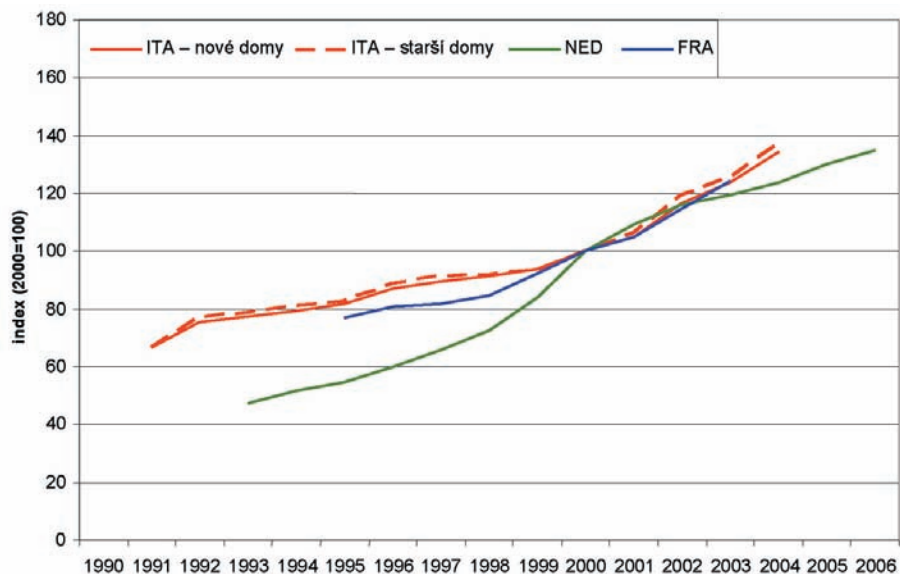
Graf 5 – doplnění: Vývoj nominálních cen nemovitostí ve Velké Británii a Irsku (národní zdroje)



Zdroj: IRE – The Department of the Environment, Heritage and Local Government (<http://www.environ.ie/DOEI/DOEIPub.nsf/wvNavView/RegularPublications?OpenDocument&Lang=en#I2>), UK – Department for Communities and Local Government (<http://www.communities.gov.uk/index.asp?id=1156110>).

než 55 % a/nebo LTV (*loan-to-value ratio*)<sup>4</sup> je vyšší než 85 %, pak je dle amerických standardů takový hypoteční úvěr zpravidla zařazen do *sub-prime* trhu. Úvěry pro *sub-prime* trh byly dříve z větší části poskytovány či odkupovány státní *Federal Housing Association* (FHA; ještě v roce 1999 více než polovina úvěrů na tomto trhu), avšak z důvodu změny politiky Bushovy administrativy (která se postupně stáhla z poskytování úvěrů nízkopříjmovým domácnostem zachováváním konzervativních bonitních kritérií, omezené produkční řady a zejména pak zpomalením zvyšování maximálního limitu pro výši úvěru od FHA) bylo v roce 2005 okolo 90 % úvěrů pro tento segment trhu již poskytnuto privátními aktéry mimo FHA. Do roku 2003 patřila většina po-

Graf 6: Vývoj nominálních cen nemovitostí ve Francii, Itálii a Nizozemsku (národní zdroje)

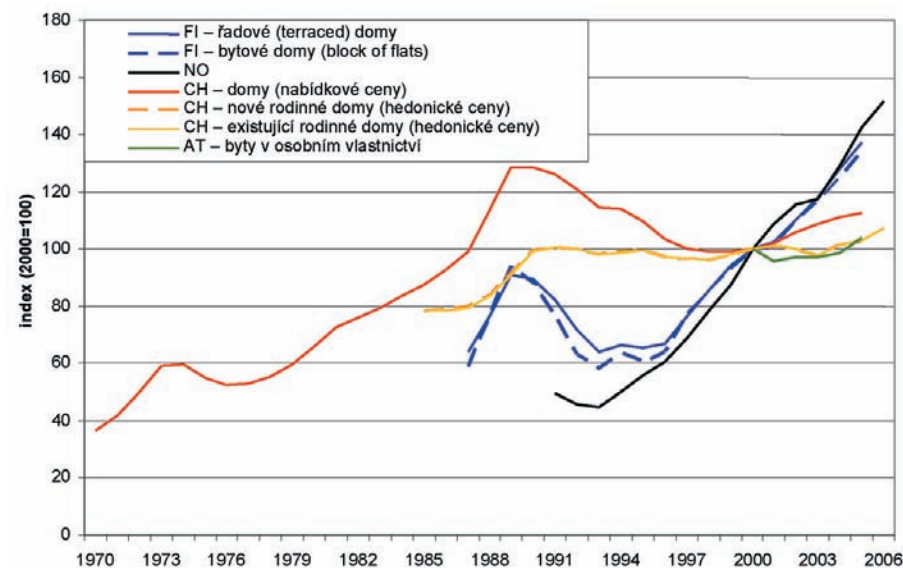


Zdroj: ITA – Nomisma (new houses prices per m<sup>2</sup>, used houses prices per m<sup>2</sup>, in €), NED – Dutch Land Registry Office, Statistics Netherlands (mean transaction price, €), FRA – data from notary acts (70 % of all transactions).

skytnutých úvěrů (dle jejich úhrnné hodnoty) do skupiny *prime*; v roce 2006 však již *prime* trh na celkové hodnotě v daném roce poskytnutých úvěrů tvořil menšinu.

Mimo samotný fakt zapojení rizikovější klientely do hypotečního trhu existuje ještě jiná důležitá skutečnost významně přispívající k růstu agregátních tržních rizik, a to forma tohoto zapojení. Prodejci úvěrů zareagovali na růst cen nemovitostí a pokles jejich finanční dostupnosti tím, že „inovativně“ vymysleli tzv. „dostupné hypotéky“ (*affordability products*). Jednalo se převážně o různé „hybridní“ ARM (*adjusted rate*

Graf 7: Vývoj nominálních cen nemovitostí ve Finsku, Norsku, Švýcarsku a Rakousku (národní zdroje)



Zdroj: FI – Statistics Finland (terraced houses, blocks of flats), CH – Swiss National Bank (Wüest and Partner AG, Immobilienpreisindizes, annual, supply prices, houses), Wüest and Partner AG (hedonic prices for new-built detached houses, hedonic prices for existing detached houses), AT – Technical University (average price of owner occupied housing, €), NO – Statistics Norway (transfer of dwelling properties with building, voluntary sale; average purchase price per transfer, NOK).

*mortgage* – po prvním období jednoho až tří let, kdy je úroková sazba úvěru zafixována, přechází úvěr do režimu VRM, *variable rate mortgage*, tj. úroková sazba začne být variabilní) produkty, které měly nastavenou pro první období velmi nízkou úrokovou sazbu (nižší než tržní) a/nebo se pro první období dokonce jednalo o „*interest-only*“<sup>5</sup> nebo „*negative amortization*“<sup>6</sup> hypoteční úvěry. Po uplynutí prvního fixního

<sup>5</sup> „*Interest-only*“ hypoteční úvěr je úvěr, při kterém po určité období (či celé období splatnosti) klient bance hraří pouze úroky z úvěru, zatímco jistinu začne splácet později nebo ji splatí až na konci splatnosti úvěru.

<sup>6</sup> „*Negative amortization*“ hypoteční úvěr je úvěr, při kterém po určité období klient bance nejen nesplácí jistinu úvěru, ale také hraří jen určitou část úroků z úvěru; o nezaplacenou část úroků se přitom zvyšuje jistina úvěru.

období se pak klient náhle ocitl v nové, standardní tržní situaci. Největším „podvodem“ těchto produktů byla nejen nízká „zaváděcí“ úroková sazba pro první období, ale fakt, že v prvním období klient vůbec nesplácel jistinu, nýbrž splácel pouze úroky (v případě *interest-only* hypotečního úvěru), nebo dokonce ještě méně než tyto úroky (v případě *negative amortization* hypotečního úvěru).

Kombinace růstu podílu „inovativních dostupných“ hypotečních produktů, růstu podílu ARM a VRM na poskytnutých úvěrech a rostoucí LTV s rostoucím podílem *sub-prime market* na celkové úvěrové bilanci vedla k náhlému a prudkému růstu problémových úvěrů v roce 2006, růstu nesplácení úvěrů zpravidla po dokončení prvního „výhodného“ období (viz studie Mezinárodního měnového fondu, Kiff, Mills 2007). Když došlo k období odložení splátek a zároveň vzrostly úrokové sazby, mnoho klientů na hypotéku nemělo; na začátku roku 2007 vzrostl podíl problémových úvěrů (nesplácených) na *sub-prime* trhu na 10–20 %. Za normálních okolností, kdy ceny nemovitostí rostou a úrokové sazby klesají, by problémoví klienti mohli své domy prodat a předčasně splatit své úvěry, nebo své úvěry za nižší úrokové sazby refinancovat (na tyto dvě opce právě americký hypoteční průmysl spoléhal), avšak za situace růstu úrokových sazeb a v té době již stagnujících cen nemovitostí věřitelům zpravidla nezbylo nic jiného než přestat splácet.

Z údajů o transakcích na začátku roku 2008 bylo zřejmé, že podstatným způsobem klesla důvěra investorů k ratingovým agenturám i k MBS obecně. Podle tiskové zprávy *Fradie Mac* z konce roku 2007 došlo ve třetím čtvrtletí roku 2007 k poklesu cen rezidenčních nemovitostí v sedmi z devíti amerických regionů, resp. ve 25 amerických státech. Podle údajů NAR (*National Association of American Realtors*) poklesl v roce 2007 meziročně počet transakcí o 22 % a ceny nemovitostí poklesly meziročně, dle jejího cenového indexu, do konce roku 2007 o 6 % (v západní části USA o 11 %). Z tiskových zpráv je rovněž zřejmé, že americké developerské firmy začaly snižovat ceny nových bytů, někdy i o 20–25 %, což bylo donedávna nepředstavitelné. Hodnota *futures* založených na S&P/Case-Shiller cenovém indexu rezidenčních nemovitostí opakovaných prodeji hluboko klesla (což odráží negativní očekávání ohledně budoucího vývoje cen nemovitostí), v roce 2008 se očekává (*Research Institute for Housing America*) další přibližně 20% pokles zahájené bytové výstavby (po 25% poklesu v roce 2007 a 56% poklesu na konci roku 2007 oproti situaci v lednu 2006). Podle sčítání mezi poskytovateli úvěrů z ledna

2008 okolo 53 % oslovených finančních domů zpřísnilo v posledním čtvrtletí roku 2007 pravidla pro poskytování úvěrů i pro „*prime*“ hypoteční trh, doba prodeje rodinných domů se prodloužila na 11 měsíců (nejdelší v posledních 22 letech).

Autoři studie OECD z roku 2006 (Girouard et al. 2006), jež je zdrojem grafů 3 a 4, se podrobněji věnovali fenoménu patrnému do konce roku 2006: prudkému a dlouhodobému růstu cen rezidenčních nemovitostí v mnoha vyspělých zemích světa zjevného již od 90. let minulého století. Svou analýzu pak opřeli o studium cyklického vývoje cen rezidenčních nemovitostí v minulosti. V rozporu s ustáleným přesvědčením laické veřejnosti, že investice do rezidenčních nemovitostí nemůže být ztrátová, se naopak ukazuje, že vývoj cen bydlení byl i v minulosti poznamenán velmi významnými cykly. Tabulka 1 uvádí přehled počtu a průměrného trvání období růstu a poklesu cen rezidenčních nemovitostí pro 18 zemí OECD do konce roku 2006. Vedle uvedených informací tabulka rovněž obsahuje údaje týkající se výše průměrné a maximální změny cen v průběhu těchto období. Konečně tabulka 2 vycházející ze stejného zdroje sumarizuje hlavní cenové cykly (období růstu i poklesu cen rezidenčních nemovitostí) ve sledovaných zemích a délku jejich trvání. Z tabulek například vyplývá, že v Nizozemsku dosahuje průměrný pokles reálných cen rezidenčních nemovitostí za všechna období téměř 30 %, přičemž maximální pokles reálných cen (v jednom období) činil více než 50 %. Takto vysoký pokles reálných cen (okolo 50 %) během některého z období poklesu zažilo ze sledovaných zemí již jen Finsko; výše maximálního poklesu reálných cen rezidenčních nemovitostí pro úhrn sledovaných zemí OECD činí 38 % a výše průměrného poklesu reálných cen přibližně 26 %.

Z tabulky 2 rovněž vyplývá, že růst reálných cen rezidenčních nemovitostí do roku 2006 (s počátkem v druhé polovině 90. let minulého století, v tabulce ztučněn) patří v mnoha sledovaných zemích k historicky rekordním růstovým obdobím. Tento fenomén dal živnou půdu pro oprávněnou diskuse o jeho udržitelnosti a možnosti, že se vývoj cen rezidenčních nemovitostí dostal do „globální“ cenové bubliny, které hrozí prasknutí, resp. dlouhodobá a hluboká cenová korekce. Takovou již poznalo například Německo nebo Japonsko, kde ceny rezidenčních nemovitostí klesaly (či stále klesají) více než 15 let, a je otázkou, kdy a zdali vůbec se vrátí na své původní reálné hodnoty. Predikce je vždy obtížná; zřejmě je pouze to, že rok 2007 se stal rokem přelomu a počátkem korekce cen rezidenčních nemovitostí v mnoha vyspělých zemích světa.

Tabulka 1: Statistika cyklů vývoje reálných cen rezidenčních nemovitostí ve vybraných vyspělých zemích

Země	Počet období cenového růstu	Průměrné trvání období cenového růstu (čtvrtletí)	Průměrná změna ceny v období cenového růstu (%)	Maximální trvání období cenového růstu (čtvrtletí)	Maximální změna ceny v období cenového růstu (%)	Počet období cenového poklesu	Průměrné trvání období cenového poklesu (čtvrtletí)	Průměrná změna ceny v období cenového poklesu (%)	Maximální trvání období cenového poklesu (čtvrtletí)	Maximální změna ceny v období cenového poklesu (%)
USA	3	17,0	15,3	23	17,0	3	14,3	-9,9	21	-13,9
Japonsko	2	34,5	67,0	54	77,6	1	15,0	-30,5	15	-30,5
Německo	3	21,3	12,1	27	15,7	2	16,5	-10,7	25	-15,3
Francie	2	35,5	32,1	44	33,0	2	18,5	-18,0	23	-18,1
Itálie	2	34,5	81,9	44	98,0	2	22,0	-30,6	23	-35,3
Kanada	4	15,5	31,6	27	66,5	4	13,0	-13,5	17	-20,9
Velká Británie	3	18,3	64,2	30	99,6	3	16,3	-25,0	25	-33,7
Austrálie	6	14,3	31,6	32	84,7	5	10,0	-10,1	19	-14,7
Dánsko	2	25,0	44,3	37	56,5	2	21,5	-36,2	29	-36,8
Finsko	3	25,7	61,9	40	111,8	3	14,0	-28,4	19	-49,7
Jižní Korea	2	12,5	29,0	15	33,5	2	22,5	-26,7	39	-47,5
Irsko	2	29,0	40,8	46	53,9	2	16,0	-15,5	23	-27,1
Nizozemsko	1	33,0	98,4	33	98,4	1	29,0	-50,4	29	-50,4
Nový Zéland	4	15,8	37,3	22	62,7	4	15,0	-15,1	25	-37,8
Norsko	3	21,3	19,8	28	40,6	3	21,3	-19,8	28	-40,6
Španělsko	3	19,3	21,6	31	32,2	3	19,3	-21,6	31	-32,2
Švédsko	2	19,0	35,8	22	42,5	3	22,3	-22,7	26	-37,9
Švýcarsko	3	28,3	40,2	53	73,5	2	26,5	-34,8	41	-40,7
<b>Průměr</b>	<b>2,6</b>	<b>23,7</b>	<b>30,2</b>	<b>33,6</b>	<b>36,9</b>	<b>2,6</b>	<b>21,4</b>	<b>-25,7</b>	<b>29,0</b>	<b>-38,1</b>

Zdroj: OECD Economic Outlook č. 78.



Tabulka 2: Charakteristika hlavních (rekordních) cyklů při vývoji reálných cen rezidenčních nemovitostí ve vybraných vyspělých zemích

Země	Hlavní období cenového růstu	Trvání (čtvrtletí)	Hlavní období cenového poklesu	Trvání (čtvrtletí)
USA	<b>1995Q1-2005Q2: +52,7 %</b>	<b>41</b>	–	–
Japonsko	1977Q3-1991Q1: +77,6 %	54	<b>1991Q1-2005Q1: -40,7 %</b>	<b>56</b>
Německo	1976Q2-1981Q2: +15,7 %	20	<b>1994Q2-2004Q4: -20,5 %</b>	<b>42</b>
Francie	<b>1997Q1-2005Q1: + 74,3 %</b>	<b>32</b>	1981Q1-1984Q3: -18,1 %	14
Itálie	1970Q1-1981Q1: + 98,0 %	44	1981Q1-1986Q2: -35,3 %	21
Kanada	1985Q1-1989Q1: +66,5 %	25	1981Q1-1985Q1: -20,9 %	16
Velká Británie	<b>1995Q4-2005Q2: +137,4 %</b>	<b>38</b>	1973Q3-1977Q3: -33,7 %	16
Austrálie	<b>1996Q1-2004Q1: + 84,7 %</b>	<b>32</b>	–	–
Dánsko	<b>1993Q2-2004Q3: +93,4 %</b>	<b>45</b>	1979Q2-1982Q4: -36,8 %	14
Finsko	1979Q1-1989Q1: +111,8 %	40	1989Q1-1993Q2: -49,7 %	17
Jižní Korea	1987Q3-1991Q2: +33,5 %	15	<b>1991Q1-2001Q1: -47,5 %</b>	<b>39</b>
Irsko	<b>1992Q3-2005Q1: +242,7 %</b>	<b>50</b>	1981Q3-1987Q2: -27,1 %	23
Nizozemsko	<b>1985Q3-2005Q1: +183,1 %</b>	<b>78</b>	1978Q2-1985Q3: -50,4 %	29
Nový Zéland	1970Q1-1974Q3: + 62,7 %	18	1974Q3-1980Q4: -37,8 %	25
Norsko	<b>1993Q1-2005Q2: +136,3 %</b>	<b>49</b>	1986Q4-1993Q1: -40,6 %	25
Španělsko	<b>1996Q4-2004Q4: +114,2 %</b>	<b>32</b>	1978Q2-1986Q1: -32,2 %	31
Švédsko	<b>1996Q2-2005Q2: +80,1 %</b>	<b>36</b>	1979Q3-1986Q1: -37,9 %	26
Švýcarsko	1976Q3-1989Q4: +73,5 %	53	1989Q4-2000Q1: -40,7 %	41

Zdroj: OECD Economic Outlook č. 78.

## Hodnocení vývoje cen rezidenčních nemovitostí

V dlouhém období by měly ceny vlastnického bydlení (rezidenčních nemovitostí) odrážet poptávku a nabídku na daném národním trhu s nemovitostmi; aktuální stav i vývoj „rovnovážných“ cen vlastnického bydlení (rezidenčních nemovitostí) v čase tak odvisí od aktuálního stavu a vývoje hlavních faktorů utvářejících poptávku a nabídku na trhu s rezidenčními nemovitostmi. Vyjděme nejdříve z předpokladů neoklasické ekonomie (běžné investiční rozvahy): reálná cena domu/bytu se určí jako podíl, kde v čitateli je očekávaný čistý roční příjem z nájemného a ve jmenovateli diskont (úroková sazba). V případě rezidenčních nemovitostí se za diskont často využívají uživatelské náklady vlastnického bydlení – tedy tržní úroková sazba (zpravidla průměrná úroková sazba u nejčastěji poskytovaného typu hypotečního úvěru)<sup>7</sup> snižená o možnost daňového odpočtu úroků z úvěrů na bydlení, o míru inflace a očekávané roční reálné zhodnocení cen rezidenčních nemovitostí v budoucnu (tedy očekávaný výnosový „bonus“ z investic do rezidenčních nemovitostí nad úroveň obecné inflace) a zvýšená o průměrnou míru roční deprecie nemovitosti (opotřebení, odpisy určené na správu a údržbu nemovitosti). Formálně lze tento vztah vyjádřit pomocí následující rovnice:

$$g_t^* = \frac{R_t}{[(1 - \theta) \times i_t - \pi_t + \delta - \frac{g^e}{g_t}], \text{ kde}}$$

- $G_t$  – reálná průměrná (mediánová) tržní cena nemovitostí v čase  $t$  (dlouhodobá, „rovnovážná“),  
 $R_t$  – reálný příjem z nájemného z průměrné (mediánové) nemovitosti v čase  $t$ ,  
 $q$  – průměrná mezní daňová sazba pro daně z příjmu fyzických osob,  
 $i_t$  – tržní úroková sazba v čase  $t$ ,  
 $p_t$  – míra inflace v čase  $t$ ,

- $d$  – očekávaná míra deprecie (náklady na opravy, údržbu a správu domu/bytu),  
 $g^e/g_t$  – očekávané reálné cenové zhodnocení (po zohlednění inflace).

Až na výjimky žádný empirický model neodhaduje výše uvedenou rovnici přímo a nahrazuje  $R_t$  následujícím způsobem:

$$R_t = f [RY_t, W_t, HH_t, H_t], \text{ kde}$$

- $RY_t$  – reálný disponibilní příjem na osobu v čase  $t$ ,  
 $W_t$  – reálné bohatství domácností v čase  $t$ ,  
 $HH_t$  – počet domácností v čase  $t$ ,  
 $H_t$  – objem bytového fondu v čase  $t$ .

Z uvedeného je zřejmé, že příjem z nájemného je v modelech aproximován jako funkce reálného disponibilního příjmu, reálného bohatství, počtu domácností a objemu bytového fondu. Namísto celkového výpočtu uživatelských nákladů vlastnického bydlení se rovněž často udává jen výše průměrných nominálních i reálných úrokových sazeb z hypotečních úvěrů.

Na straně poptávky mají na dlouhodobý vývoj cen tak výzkumem potvrzený významný vliv:

- Příjem domácností (popřípadě též související ukazatele jako spotřeba domácností, hrubý domácí produkt nebo odvozený ukazatel jako příjem nově se utvářených domácností);
- Demografické faktory (počet domácností a počet obyvatel včetně zahrnutí zahraniční imigrace nebo též podíl lidí ve věku 20–50 let na celkové populaci);
- Úroková míra z hypotečních úvěrů;
- Efektivita systému tržního financování bydlení (kompetitivita hypotečního průmyslu), dostupnost úvěrových produktů (nastavení bonitních kritérií) – měřené například

<sup>7</sup> Existují země, jako například Velká Británie, kde je absolutní většina úvěrů poskytována za variabilní úrokovou sazbu; pro účel cenového modelu se tudíž použije variabilní úroková sazba. Existují naopak země, jako například Dánsko, kde je nejčastěji používána fixní úroková sazba a splatnost úvěru je nejčastěji 20 let; pro účel cenového modelu se tudíž použije fixní úroková sazba pro úvěry splatné za 20 let. Důležitější než výběr použité úrokové sazby je zejména podmínka, aby se ve všech obdobích jednalo o srovnatelný údaj.

nepřímo poměrem výše nesplaceného dluhu domácností z hypotečních úvěrů k celkovému disponibilnímu příjmu domácností.

Na straně nabídky mají na dlouhodobý vývoj cen v některých zemích výzkumem potvrzený významný vliv ceny stavebních prací a materiálů (náklady nové výstavby) v relaci k aktuální cenové hladině starších bytů (tzv. Tobinovo  $q$ ) či výše existující nabídky bytů (objem stávajícího bytového fondu a jeho přírůstek, resp. úbytky).

Většina analytiků se přiklání k názoru, že příjmy domácností a demografické faktory jsou hlavními faktory určujícími výši poptávky po bydlení, přičemž příjmům domácností zpravidla přiznávají jistou superioritu nad vším ostatním. Jak uvádí Green a Malpezzi (2003: 7): „Mnoho studií předpokládá, že demografická situace primárně určuje počet domácností a tak i poptávku po bydlení, zatímco příjmy určují velikost a kvalitu poptávaných bytů. Avšak velké množství studií ukazuje, že příjmy a ceny bydlení ovlivňují naopak vytváření domácností a teprve takto ovlivněná demografická situace nepřímo poptávku po bydlení.“ Výše reálné i nominální úrokové míry ovlivňuje dostupnost hypotečních úvěrů,<sup>8</sup> ale také rozsah investic v hospodářství (investice do rezidenčních nemovitostí k pronájmu je častou aktivitou institucionálních i drobných investorů)<sup>9</sup> a rozhodnutí domácností, zdali zůstat či nikoliv v nájemném bydlení (prostřednictvím výše tzv. uživatelských nákladů vlastnického bydlení).<sup>10</sup> Tobinovo  $q$  vychází z předpokladu indiference poptávajících mezi novým a starším bydlením; nová bytová výstavba se tak objeví až ve chvíli, kdy se ceny starších bytů přiblíží cenám pořízení nových bytů. Čím vyšší je přitom nepoměr mezi cenami pořizovacími (tedy ná-

klady nové bytové výstavby) a cenami starších bytů, tím více je tržní nabídka na poptávkové tlaky „hluchá“ a tím více se zvýšení poptávky (například z důvodu rostoucích příjmů domácností) odrazí pouze ve zvýšení cen stávajících nemovitostí.

Jak jsme uvedli, většina analytiků přikládá v souvislosti s dlouhodobou (též rovnovážnou) úrovní reálných cen rezidenčních nemovitostí největší význam *reálným příjmům domácností* (příjmům domácností očištěným od inflace) a tvrdí, že se v dlouhém období utváří stabilní vztah mezi příjmy domácností a cenami bydlení. Tento vztah se standardně měří pomocí indikátoru *price-to-income ratio* ( $P/I$ ) – podílu průměrné (mediánové) ceny bydlení k průměrnému (mediánovému) celkovému ročnímu čistému příjmu domácnosti. Uvedený indikátor říká kolikanásobek čistých ročních příjmů by průměrná domácnost musela vynaložit na pořízení průměrného bytu. Zpravidla platí, že pokud je aktuální hodnota indikátoru nad úrovní dlouhodobého průměru, pak lze do budoucna očekávat pokles cen. Pokud je aktuální hodnota indikátoru pod úrovní dlouhodobého průměru, pak lze do budoucna očekávat růst cen. Bod, kdy začnou ceny růst (jestliže aktuální  $P/I$  je pod dlouhodobou úrovní  $P/I$ ) nebo naopak klesat (jestliže aktuální  $P/I$  je pod dlouhodobou úrovní  $P/I$ ), se obvykle určuje podle maximální odchylky  $P/I$  od dlouhodobé úrovně v předchozích letech. Předpokládá se, že jestliže se aktuální  $P/I$  odchýlí od dlouhodobé úrovně více než činila maximální předchozí odchylka, pak lze s největší pravděpodobností v nejbližším období očekávat změnu trendu ve vývoji cen bydlení (jestliže ceny rostou, tak jejich pokles a naopak). Obvykle se předpokládá, že dlouhodobá průměrná hodnota indikátoru se v čase nemění, tj. že ceny bydlení v dlouhém období kopírují vývoj příjmů domácností.

<sup>8</sup> Je zřejmé, že dostupnost úvěrů se zvyšuje zejména při poklesu reálných úrokových sazeb. Otázkou je, proč i výše nominální úrokové sazby může být pro dostupnost úvěru důležitá. Při pohledu na celé období splatnosti hypotečního úvěru by mohla být domácnost často indiferentní mezi úvěrem za vysokou nebo úvěrem za nízkou nominální úrokovou sazbu, pokud by reálná úroková sazba (po odečtení inflace) byla stejná. Paradoxně by dokonce pro dlužníka mohl být výhodnější úvěr v období vysoké inflace (za vysokou nominální úrokovou sazbu), jelikož často státy v takové situaci vypomáhají při splácení úvěrů prostřednictvím nejrůznějších úrokových dotací a vysoké nominální úroky je možné si též zpravidla odečíst z daňového základu při výpočtu daně z příjmu; to má za následek, že reálné úrokové sazby „po zdanění“ jsou nezáporné v takových situacích i záporné. Problém, který bývá označován jako *problém sklonu* („tilt“), ovšem spočívá v tom, že v případě vysoké inflace a vysokých nominálních úrokových sazeb je dlužník nucen platit relativně vysoké reálné splátky úvěru na začátku jeho splatnosti (poté se reálná hodnota splátek již rychle snižuje), jež nejen mnohé domácnosti odrazuje, ale mnohé objektivně zcela vylučuje z možnosti si o hypoteční úvěr vůbec požádat. Z tohoto důvodu je pro vývoj cen bydlení důležitá nejen reálná, ale též nominální úroková sazba z hypotečních úvěrů (vždy nejlépe „po zdanění“, pokud se ve sledovaném čase měnila pravidla pro odpočet úroků z daňového základu nebo pokud se měnily daňové sazby pro daň z příjmů).

<sup>9</sup> Investice do bydlení představují významnou část celkových investičních výdajů, koncem 90. let v zemích G7 přibližně 30 % (van Rooij 2003).

<sup>10</sup> Uživatelské náklady vlastnického bydlení udávají „čisté“ náklady vlastního bydlení, jež se, při rozhodování domácností o právním důvodu užívání svého bydlení (substitutem vlastnického bydlení je zde bydlení nájemní) srovnávají s výší čistého nájemného. Do uživatelských nákladů vlastnického bydlení se zejména započítává úroková sazba z hypotečních úvěrů upravená (snižovaná) o možnost uplatnit odpočet úroků z daňového základu pro daň z příjmu, výdaje na údržbu a opravy (bytu i bytového domu) a daň z nemovitosti; uživatelské náklady jsou zpravidla rovněž sníženy o očekávanou míru cenového zhodnocení rezidenčních nemovitostí.

Podle holandského ekonoma van Rooije (2003) většina empirických studií potvrzuje, že v dlouhém období se elasticita cen bydlení vzhledem k reálnému příjmu domácností blíží jedné, což znamená, že růst reálných příjmů se plně odrazí v růstu reálných cen bydlení. Tato skutečnost plyne z relativně nízké cenové elasticity nabídky na trhu s bydlením a naopak z relativně vysoké, většinou jednotkové, příjmové elasticity poptávky (pro Velkou Británii i Švédsko potvrzují jednotkovou příjmovou elasticitu poptávky například Barot a Yang 2002).<sup>11</sup> Zvláštní studie společnosti PricewaterhouseCoopers (2004) analyzující vztah mezi příjmy a cenami bydlení ve Francii, Německu, Itálii, Velké Británii a Nizozemí končí závěrem, že reálný příjem domácnosti je klíčovou proměnnou, která ovlivňuje průměrné ceny bydlení v dlouhém období. Podobně američtí ekonomové Case a Shiller (2003) zkoumali, zda existuje stabilní dlouhodobý vztah mezi příjmy a cenami nemovitostí v USA mezi roky 1985 až 2002. Vycházeli přitom z čtvrtletních údajů o cenách a výši příjmu na osobu domácnosti. Ze závěrů studie vyplývá, že v převážné většině států USA ceny bydlení sledovaly do značné míry vývoj výše příjmu na osobu domácnosti a v některých státech bylo možno pohyby cen dokonce vysvětlit až z 99 % jen na základě změn ve výši příjmů.

Ačkoliv podle většiny studií (Garratt 2001; Case a Shiller 2003; PricewaterhouseCoopers 2002; PricewaterhouseCoopers 2004 a mnoho dalších) zabývajících se problematikou bydlení je příjem domácností jedním z hlavních faktorů ovlivňujících ceny bydlení v dlouhém období, není to zdaleka faktor jediný. Meen (2003) upozorňuje, že zejména po roce 1990 byly odhady cenového vývoje založené pouze na hodnotě dlouhodobého  $P/I$  ve Velké Británii nespolehlivé. Důvodem je podle něj skutečnost, že neexistuje dlouhodobě konstantní hodnota  $P/I$ , resp. rovnovážná hodnota  $P/I$  je ovlivněna délkou časové řady a počátečním a koncovým obdobím, za něž je počítána. V některých zemích navíc hodnota ukazatele  $P/I$  v čase prokazatelně roste. Nespolehlivost cenových předpovědí založených na hodnotě dlouhodobého  $P/I$  demonstruje Meen prostřednictvím údajů z let 1993–1996. Zatímco britská ekonomika počínajíc rokem 1993 rostla a analytici předpovídali na základě hodnoty  $P/I$  růst cen nemovitostí, ceny nemovitostí klesaly (a s nimi i aktuální hodnota  $P/I$ ) až do roku

1996. Z těchto důvodů Meen klade důraz na komplexní modelování cenového vývoje, které by vzalo v potaz vliv ostatních důležitých faktorů.

Jako jeden z nejdůležitějších **demografických faktorů**, který ovlivňuje poptávku po bydlení v dlouhém období, uvádí van Rooij (2003) míru formování nových domácností. Jiní uvádí též například podíl mladých domácností (s věkem přednosty do 20–29 let) na celkové populaci, resp. podíl domácností s přednostou ve věku 20–50 let na celkové populaci. Po roce 1990 se ve většině vyspělých zemí západní Evropy zpomalilo tempo růstu populace, avšak tento negativní trend byl vyrovnán zmenšováním velikosti domácností (z hlediska počtu členů), zahraniční imigrací a zvyšováním podílu lidí ve věku, kdy si lidé pořizují své první bydlení, na celkové populaci (příchod „silných ročníků“ na trh). Ortalo-Magné a Rady (1999) v této souvislosti konstatují, že zejména příjmy mladých domácností, které jsou potenciálními prvonabyvateli vlastnického bydlení, jsou kritickým faktorem vysvětlujícím obecný vývoj cen rezidenčních nemovitostí. Růst příjmů mladých domácností vede k vyšší poptávce po bydlení v segmentu nejlevnějšího „startovního“ vlastnického bydlení. Stávající vlastníci v tomto segmentu bytového trhu realizují z růstu cen kapitálový zisk, což některým z nich umožní přejít do segmentu kvalitnějších domů/bytů. Důsledkem je dle nich řetězový efekt, kdy se růst poptávky a cen v nejlevnějším segmentu postupně přelévá i do dalších segmentů bytového trhu.

Muellbauer a Murphy (1997) prokázali, že ceny bydlení jsou citlivé na vývoj **úrokových sazeb**. Ze studie Henley a Morley (1999) vyplynula negativní závislost mezi výší reálných úrokových sazeb a reálnými cenami nemovitostí pro šest zemí OECD (Francii, Německo, Itálii, Japonsko, Velkou Británii a USA). Podobně Aoki et al. (2001) prokázal, že neočekávaný pokles úrokových sazeb vede k růstu cen nemovitostí. Van Rooij (2003) zmiňuje rovněž studii Barker (2003), v níž je pokles reálných a nominálních úrokových sazeb ve Velké Británii považován za hlavní faktor vysvětlující rychlý růst cen nemovitostí ve Velké Británii v posledních letech. Úrokové sazby ovlivňují ceny rezidenčních nemovitostí zejména v zemích, kde převažují hypoteční úvěry

---

<sup>11</sup> Cenová elasticita nabídky měří změnu nabídky (bytové výstavby) v reakci na změnu cen stávajících bytů. Příjmová elasticita poptávky měří změnu poptávky (poptávaného množství) v reakci na změnu příjmu poptávajících. Jsou-li elasticity menší než jedna, je poptávka či nabídka cenově či příjmově neelastická; jsou-li vyšší než jedna, je poptávka či nabídka cenově či příjmově elastická a jsou-li elasticity rovny jedné, pak je poptávka či nabídka tzv. jednotkově elastická.

s variabilními úrokovými sazbami (jako je například Velká Británie). Van Rooij (2003) rovněž uvádí, že změny ve výši úrokových sazeb mají silný vliv na ceny bydlení zejména v těch segmentech bytového trhu, kde je poptávka relativně málo cenově elastická (tj. cenové změny mají v těchto segmentech jen relativně malý vliv na poptávané množství) – zpravidla se jedná o segmenty trhu se standardním nebo méně kvalitním bydlením. Podobně je tomu i u států – úroková sazba má na ceny rezidenčních nemovitostí velký vliv, zejména v zemích s relativně nízkou cenovou elasticitou poptávky, kam dle něj náleží například Nizozemsko.

**Struktura finančních trhů a míra regulace** na finančních trzích představují další faktory ovlivňující variabilitu cen bydlení. Liberalizace finančních trhů, zejména trhu s hypotečními úvěry (např. odstranění podmínky, že hypoteční úvěry smí být poskytovány maximálně do určité výše LTV, zavedení hypotečních úvěrů s variabilní úrokovou sazbou, možnost sekuritizace pohledávek, snížení konzervativních kritérií při hodnocení bonity žadatelů o úvěry, možnost financování hypoték prostřednictvím emise hypotečních zástavních listů, možnost refinancování nevýhodných úvěrů) vedla ve Velké Británii (Muellbauer a Murphy 1997) prokazatelně ke zvýšení citlivosti cen bydlení na změny ve výši reálných úrokových sazeb.

Vztah mezi cenami bydlení a strukturou hypotečních trhů v 17 vybraných vyspělých zemích v období 1970–2003 zkoumali též Tsatsaronis a Zhu (2004). Ve své studii se snaží vysvětlit vývoj reálných cen rezidenčních nemovitostí pomocí následujících proměnných: míry růstu (poklesu) HDP,<sup>12</sup> míry inflace měřené změnou indexu spotřebitelských cen, reálné krátkodobé úrokové sazby, marže (*spread*) definované jako rozdíl mezi výnosem z dlouhodobých vládních obligací a krátkodobou úrokovou sazbou z hypotečních úvěrů nabízenou poskytovateli hypotečních úvěrů a míry růstu objemu poskytnutých bankovních úvěrů. Proměnné charakterizující finanční sektor jednotlivých zemí (tj. objem úvěrů, krátkodobá úroková sazba a marže) statisticky významně (jako druhé v pořadí) vysvětlovaly vývoj cen rezidenčních nemovitostí na celkovém souboru dat pro všechny sledované země.

Empirické studie zabývající se volatilitou (kolísáním) cen na trhu s bydlením zdůrazňují rovněž význam mikroekonomických faktorů, které ovlivňují **cenovou elasticitu nabídky**.<sup>13</sup> Reakce nabídky na trhu s bydlením na poptávkové šoky závisí na mnoha faktorech – čase nutném k navržení a postavení nových domů/bytů, konkurenci mezi stavebními firmami, dostupnosti a nákladech kvalifikované pracovní síly, regulatorních opatřeních, systému územního plánování, daňové a dotační politiky zejména ve vztahu k nové výstavbě apod. Vzhledem k relativně dlouhému období výstavby nových domů/bytů a nejistotě investorů spojené s možným rozdílem mezi cenou, za kterou zamýšlejí prodat nově postavené domy/byty, a skutečně realizovanou cenou v okamžiku prodeje, ovlivňuje elasticitu nabídky volatilita poptávky po bydlení a cen bydlení v minulosti. Čím větší byly výkyvy v poptávce a v cenách v minulosti, tím vyšší je riziko pro investory, kteří mohou stávající růst cen a poptávky po bydlení považovat za dlouhodobě neudržitelný a rozhodnou se na něj nereagovat odpovídajícím zvýšením nabídky. Obecně lze v souladu s neoklasickou ekonomickou teorií říci, že čím pomaleji nabídka reaguje na změny v poptávce (tj. čím méně je nabídka elastická), tím větší jsou výkyvy v cenách bydlení. Při zcela neelastické nabídce bydlení se růst poptávky po bydlení projeví pouze růstem cen. Je nutno podotknout, že výzkumy zabývající se nabídkou na trhu s bydlením a faktory, které ji ovlivňují, jsou výrazně méně frekventované (nejznámější z poslední doby je zřejmě Barker 2003) než studie zkoumající nejrůznější aspekty poptávkové strany trhu s rezidenčními nemovitostmi.

### Jsou ceny bydlení nad rovnovážnou hladinou?

Jak uvádí Girouard et al. (2006) a van den Noord (2006), situace mezi roky 2000 a 2006 byla ve vývoji cen rezidenčních nemovitostí v mnoha ohledech historicky bezprecedentní, zejména pak:

- délkou a mírou růstu cen rezidenčních nemovitostí (délka této růstové fáze překročila délku jakékoliv předcházející růstové fáze od roku 1970, zejména v Nizozemsku, Norsku, Austrálii, Švédsku a USA; růst cen v této růstové fázi překročil i mno-

<sup>12</sup> Autoři používají míru růstu HDP, protože podle jejich názoru zahrnuje na rozdíl od jiných proměnných zachycujících přímo výši příjmů domácností jak informaci o míře nezaměstnanosti a výši mezd, tak informaci o aktuální fázi ekonomického cyklu v příslušné zemi.

<sup>13</sup> Cenová elasticita nabídky udává, jak reaguje nabízené množství bytových služeb na změnu ceny. Přesněji, o kolik procent se zvýší nabízené množství bytových služeb, změní-li se cena o jedno procento.

honásobně růst cen v jakékoli předcházející růstové fázi od roku 1970, zejména v Irsku, Austrálii, Dánsku, Francii, Itálii, Nizozemsku, Norsku, Švédsku, Velké Británii a USA);<sup>14</sup>

- mírou vzájemné podobnosti ve vývoji cen mezi různými vyspělými zeměmi (globální efekt);
- nezávislostí růstu cen nemovitostí na hospodářském cyklu (!).

Přestože v mnohých zemích OECD došlo po roce 2000 k oslabení hospodářského růstu, ceny rezidenčních nemovitostí dále rostly rekordními tempy – pro souhrn zemí OECD tak vývoj cen rezidenčních nemovitostí přestal po roce 2000 odrážet vývoj HDP (jakkoliv do roku 2000 tyto dvě veličiny spolu velmi úzce souvisely) – to potvrzuje i dřívější studie Catte et al. (2004). Míra vzájemné podobnosti ve vývoji cen napříč mnohými vyspělými zeměmi a také skutečnost, že ceny přestaly korelovat s vývojem celého hospodářství, velmi pravděpodobně odráží existenci globálních makroekonomických změn (období nízké inflace, nízkých úrokových sazeb a široké dostupnosti hypotečního úvěrování; tedy změn patrných ve všech zemích OECD) i globální citlivost rezidenčních cen na vývoj úrokových sazeb. Skutečnost, že vývoj cen přestal odrážet hospodářský vývoj, však také může signalizovat, že se ceny vzdálily od svých dlouhodobě určujících fundamentů a začaly „žít vlastním nevázaným životem“; příčinou pak může být, mimo jiné, rostoucí počet spekulací na trhu s rezidenčními nemovitostmi.

Z podrobnějších analýz časových řad (modelů korekce chyby) na cenových datech vyplynulo, že vývoj cen bytů je minimálně v krátkém období do velké míry sebeurčující proces, což bylo pro vědce i praktiky neradostné zjištění. Ukázalo se, že o tom, jaké budou ceny příští rok, rozhoduje vedle fundamentálních faktorů také to, jaké byly loni, předloni či případně před třemi roky. Proč je takové zjištění neradostné? Jelikož lze-li ceny bydlení alespoň částečně předvídat z minulého cenového vývoje, pak je možné

jen při znalosti cenových změn dosahovat abnormálně vysokých zisků a trh s bydlením je poznamenán neefektivitou – tedy, mimo jiné, nesplňuje základní předpoklad neoliberalních ekonomických modelů (tj. že ceny nejsou autokorelovány a jejich vývoj odpovídá náhodné procházce).<sup>15</sup> Taková neefektivita by přitom mohla být způsobena právě spekulativními nákupy, jelikož odpovídá krátkodobým investičním strategiím.

Jestliže investoři poptávají bydlení pouze proto, že v budoucnu očekávají další růst cen, a tudíž realizaci zisku z kapitálového zhodnocení jejich investice, přičemž tato jejich očekávání nejsou podložena vývojem fundamentálních faktorů, má se za to, že se na trhu vytváří spekulativní bublina. Investoři „spekulují“ na pokračování minulých vysokých hodnot cenového růstu a jejich přehnaná očekávání vedou k dočasnému vychýlení cen nad jejich rovnovážnou úroveň. „Spekulativním“ jednáním rozumíme zejména takové investice, jež mají spíše krátkodobý horizont a jsou vedeny s cílem „rychle vydělat a zmizet z trhu“ (v investičním žargonu se jim říká „horké peníze“). Za této situace i běžní kupující, jež ostatně na trh s bydlením vstupují vždy částečně též jako investoři, považují bydlení, které by za normálních okolností považovali za finančně nedostupné, za finančně únosné, protože předpokládají, že budou kompenzováni kapitálovým zhodnocením ze své investice v budoucnu. Lidé v této situaci zpravidla nespoří tolik, kolik by za normálních okolností spořili, protože předpokládají, že budou realizovat dodatečné úspory z rostoucí hodnoty své nemovitosti. Prvonabyvatelé vlastnického bydlení za těchto okolností často nabývají dojmu, že pokud nekoupí dům či byt nyní, v budoucnu si to už nebudou moci dovolit (protože předpokládají, že ceny i nadále porostou). Cenovou bublinu tedy mohou „rozvířit“ spekulativní investoři, ale „bez pomoci“ běžných kupujících, kteří uspěchají vstup do vlastního bydlení, by taková bublina ztratila mnoho na své síle. Taková bublina často následně praskne (spíše než se pomalu rozpustí), což „optimistické“ investory zcela zbaví jejich kapitálu a hodnota zástav bank poklesne pod úroveň vydaných úvěrů.

---

<sup>14</sup> Pro vážený průměr za všechny země OECD platí, že reálná cenová apreciacie rezidenčních nemovitostí v současném období cenového růstu dosáhla více než 100 %, zatímco dosahovala v průměru jen okolo 50 % v minulých obdobích cenového růstu; délka současného období cenového růstu (40 čtvrtletí) je téměř dvakrát tak delší než průměrná délka období cenových růstů v minulosti (24 čtvrtletí). Cenová apreciacie v Nizozemsku a Irsku je obzvláště výjimečná – v Nizozemsku trvá růstové období 20 let a v Irsku vzrostly ceny v reálných hodnotách o více než 250 %.

<sup>15</sup> Existuje několik definic efektivitu trhu, přičemž jedna z nich je ekonomy nejvíce využívána – tzv. slabá definice efektivitu. Dle ní není na efektivním trhu možné predikovat budoucí vývoj cen na základě vývoje cen v minulých obdobích, a to z toho důvodu, že ceny nemovitostí vykonávají „náhodnou procházku“ (jejich vývoj je vzhledem k minulému vývoji náhodný). Na takovém trhu není pak možné dosahovat ekonomických zisků (abnormálně vysokých zisků), a neexistuje tudíž žádná motivace pro spekulaci. Literatura věnující se empirickým studiím trhu s rezidenčními nemovitostmi ovšem podala již relativně rozsáhlý důkaz o tom, že na vývoj cen mají podstatný vliv adaptivní očekávání (očekávání vycházející jednoduše z minulého vývoje) a trh s rezidenčními nemovitostmi tak nejen neodpovídá slabé definici efektivitu, ale ani hypotéze o utváření racionálních očekávání.

Navzdory tomu všechny studie OECD vydané až do roku 2007 se překvapivě přiklápely k názoru, že „na většině trzích (*zemí OECD* – M. L.) ceny rezidenčních nemovitostí nejsou až tak vzdálené od linie určované ekonomickými fundamenty,“ i když s dodatkem, že „míra, do jaké reálné ceny rezidenčních nemovitostí odpovídají rovnováze, kriticky záleží na tom, že úrokové sazby zůstanou na dnešních historických minimech nebo velmi blízko k těmto hodnotám. (...) Jestliže by úrokové sazby měly významněji růst, reálné ceny rezidenčních nemovitostí by se mohly dostat do rizika, že dosáhnou svého vrcholu. Historická zkušenost pak ukazuje, že následný pokles cen v reálných hodnotách by mohl být rozsáhlý a že tento pokles by mohl být i velmi dlouhodobý.“ (Girouard et al. 2006: 3) Spíše „optimistické“ závěry studií OECD týkající se analýzy rekordních růstů cen rezidenčních nemovitostí (od druhé poloviny 90. let do roku 2006) vycházely z následujících důkazů:

- přestože úroveň indikátoru *price-to-income* (tedy srovnání průměrných/mediánových cen rezidenčních nemovitostí a průměrných/mediánových příjmů domácností) z důvodu rekordního růstu cen rezidenčních nemovitostí dosáhla rekordně vysokých hodnot, pokud se hodnotí dostupnost bydlení mírou zatížení splátkami úvěrů na pořízení průměrného bydlení (tedy indikátorem srovnávajícím příjmy domácností se splátkou úvěru potřebného ke koupi průměrné nemovitosti), pak bychom díky poklesu úrokových sazeb a větší dostupnosti úvěrových produktů (například podstatnému zvýšení tzv. *loan-to-value ratio* a prodloužení doby splatnosti) zjistili, že se dostupnost bydlení nezhoršila, resp. že se v mnoha zemích i přes rekordní růst cen bydlení zlepšila;
- přestože úroveň indikátoru *price-to-rent* (tedy srovnání cen rezidenčních nemovitostí a nájemného) rovněž často dosáhla rekordně vysokých hodnot, tedy v obrácené formě indikátoru (*rent-to-price*) se příjmový výnos z investic do rezidenčních nemovitostí prudce snížil, tato změna odpovídala snížení úrokových sazeb a příjmových výnosů z alternativních méně rizikových investic (například investic do státních obligací);

- přestože některé ekonometrické modely poukázaly na to, že ceny nemovitostí jsou nad dlouhodobou rovnovážnou hladinou a že jsou hnány samy vlastním minulým vývojem (tedy možnými spekulacemi), pokud bychom do těchto modelů nezahrnuli jako ekonomický fundament čistě úrokovou sazbu z hypotečních úvěrů, ale celé tzv. uživatelské náklady vlastnického bydlení (*user costs*), pak by naopak výsledky těchto modelů ukázaly, že současné ceny jsou nadhodnocené jen v relativně malém počtu vyspělých zemí (Irsko, Španělsko, Velká Británie) a to nikterak dramaticky.<sup>16</sup>

Jakkoliv tyto závěry mohou být pravdivé, existuje nebezpečí, že ve studiích OECD došlo k určitému „znásilnění“ modelových přístupů ve snaze získat optimističtější závěry týkající se cenového vývoje v oblasti rezidenčních nemovitostí, a to z následujících důvodů:

1. Finanční dostupnost bydlení měřená výší splátky úvěru nutného na pořízení průměrné nemovitosti k průměrnému příjmu domácnosti se mohla sice díky snížení úrokových sazeb, snížení marží u poskytovatelů hypotečních úvěrů (danou liberalizací trhu a zvýšením konkurence) a zvýšení doby splatnosti úvěrů zlepšit, avšak to neznamená, že domácnost zaplatí za své bydlení méně. Právě naopak. Lidé, kteří si pořizují vlastní bydlení dnes, mohou podlehnout falešné představě, že je bydlení vlastně dostupnější než kdy dříve; neuvědomují si přitom, že **pořízení svého bydlení budou muset hradit mnohem delší dobu, než bylo obvyklé dříve** (a tím podstatně zvyšují riziko, že v jejich domácnosti nastane v budoucnu situace, kdy nebudou schopni svým úvěrovým závazkům dostát), že z důvodu snížení inflace je bude **splátka úvěrů v budoucnu finančně zatěžovat daleko více, než byla obvyklá finanční zátěž v průběhu splatnosti úvěru dříve** (v obdobích vyšší inflace reálná hodnota splátky úvěru díky samotné inflaci rychle klesá, takže finanční zátěž ze „starých“ úvěrů se v čase relativně rychle snižuje) a **zejm-**

<sup>16</sup> Uživatelské náklady vlastnického bydlení je koncept snažící se postihnout skutečné náklady (výnosy) plynoucí z vlastnictví bydlení – zahrnují jednak o daňovou podporu upravenou úrokovou sazbou z hypotečních úvěrů (tj. úrokové náklady plynoucí z nutnosti splatit hypoteční úvěr použitý ke koupi nemovitosti snížené případně o možnost odpisu těchto nákladů z daňového základu u daně z příjmu, existuje-li v dané zemi taková možnost), míru depreciace (tedy nákladů na udržení standardu pořízeného bydlení), sazbu daně z nemovitosti, ale také očekávanou cenovou apreciaci pořízeného bydlení. Zatímco úroková sazba, depreciace a daň z nemovitosti uživatelské náklady vlastnického bydlení zvyšují, pozitivní očekávaná cenová apreciacie (tj. očekávaná roční míra zvýšení ceny pořízeného bydlení v budoucnu) uživatelské náklady naopak snižuje.

*na, že tato lepší dostupnost bydlení je podmíněna udržením rekordně nízké úrovně úrokových sazeb.*<sup>17</sup>

2. Jakkoliv příjmový výnos z pronájmu rezidenčních nemovitostí logicky poklesl jako důsledek snížení úrokových sazeb a výnosů z jiných bezrizikových investic (státních obligací), tento pokles neodráží podstatná rizika, která plynou z pronájmu nemovitostí. Jinými slovy, ***u pronájmu nemovitostí existuje jistá hraniční hodnota příjmového výnosu***, pod kterou je bez cenového zhodnocení investice do takové nemovitosti jednoznačně ztrátová – ***pronajímané nemovitosti je potřeba udržovat v dobrém stavu, provádět pravidelný management a kontrolu (tedy souvisí s ní nemalé dodatečné náklady) a zejména pak existují zřetelná rizika plynoucí ze špatného chování nájemníků (ničení nemovitosti, neplacení nájemného nebo neplacení služeb spojených s bydlením)***. Zvýšením nabídky pronájmů na jedné straně a tlakem vytvářeným současnou tržní situací na odchod z nájemního bydlení a pořízení vlastnického bydlení (zesíleného nejruznějšími státními intervencemi) na straně druhé se podstatně zvyšuje ***riziko, že pronajímaný byt bude nějakou dobu prázdný***. Je-li ovšem výnos z investice založen pouze na cenovém zhodnocení a investor se spokojí s minimálním příjmem z nájemného, je to typická situace „budování cenové bubliny“, která nemůže mít dlouhodobého trvání.
3. Základními složkami uživatelských nákladů vlastnického bydlení jsou úroková sazba z hypotečních úvěrů (či ušlý úrok z vlastních investovaných prostředků) a očekávané roční cenové zhodnocení kupované nemovitosti v budoucnu. ***Zahrnutí cenových očekávání do ekonometrického modelu vysvětlujícího tržní rovnováhu (tedy úroveň dlouhodobé rovnovážné ceny) je, podle našeho názoru, hrubou chybou.*** Cenová očekávání jsou zpravidla do modelů zahrnována jako klouzavý průměr ročních cenových zhodnocení v minulých letech (například v předcházejících pěti letech). Je logické, že pokud ceny v minulých letech rostly rekordními tempy, může se dokonce stát, že míra očekávané cenové apreciacie předčí úrokovou sazbu z úvěrů, ale výsledky modelu v takovém případě opět jen

přispívají k falešnému obrazu, že jsou taková očekávání skutečně oprávněná. Domníváme se, že cenová očekávání nejsou ekonomickým fundamentem, a proto zahrnutí celých uživatelských nákladů vlastnického bydlení do modelů vysvětlujících tržní rovnováhu není správné.

Barrell et al. (2004) provedl na cenách rezidenčních nemovitostí ve Velké Británii ekonometrický model korekce chyby zachycující vztah mezi cenami rezidenčních nemovitostí a reálnými disponibilními příjmy, reálnými úrokovými sazbami, nominálními úrokovými sazbami a ostatními (demografickými) faktory. Na základě výsledků odhadl, že již v roce 2003 byly ceny ve Velké Británii nadhodnoceny o více než 30 %. Protože se ovšem nedostavil očekávaný propad cen, vznikly vzápětí i konkurenční studie používající podobnou metodologii, docházející ovšem k opačným závěrům. Jednou z nich je například Cameron et al. (2006), která na základě výsledků několika vzájemně oddělených regionálních modelů korekce chyby (tedy nikoliv na národní, ale na regionální úrovni) dochází k závěru, že „ceny bydlení nebyly v roce 2003 podstatnějším způsobem nadhodnoceny. Když byl model využívající data z let 1972–1996 využit pro predikce vývoje cen v období 1997–2003, nevyskytly se žádné systematické odchylky směrem dolů od skutečných cen v celém období či v období let 2000–2003“ (tamtéž: 22).

Brunnermeier & Juilliard (2006) podali důkaz o tom, že došlo k nadhodnocení cen rezidenčních nemovitostí v USA, jelikož lidé z důvodu poklesu inflace a úrokových sazeb podléhají „monetární iluzi“, a tak podceňují výši budoucích splátek hypotečních úvěrů. Tato „monetární iluze“ nespočívá podle nich pouze v tzv. *tilt* efektu (v případě vysokých úrokových sazeb a vysoké inflace dochází k tomu, že reálná splátka úvěru se sice v čase prudce snižuje, ale mnoho potenciálních kupců – věřitelů hypotečních bank – je z trhu vyloučeno z důvodu vysoké nominální hodnoty splátky na začátku splácení úvěrů, jelikož si tak vysokou splátku nemohou dovolit a neprojdou bonitními kritérii bank), ale v psychologické dispozici člověka neuvědomovat si finanční zátěž splátek úvěrů v budoucnu. Pokud by došlo, jak očekávají, k poklesu cen, pak by

---

<sup>17</sup> V této souvislosti je vhodné zdůraznit, že zvýšení úrokových sazeb z vyššího základu (např. z 6 % na 9 %) není z hlediska marginální finanční zátěže věřitele stejné jako v procentních bodech stejné zvýšení úrokových sazeb z nižšího základu (např. ze 2 % na 5 %) – ve druhém případě se úroková splátka více než zdvojnásobí. Je velmi pravděpodobné, že tyto skutečnosti jsou často laiky a nakonec i odborníky opomíjeny, přestože jsou velmi zásadní.



tento pokles měl dle mnohých studií mnohem větší dopad na spotřebu domácností, než tomu bylo dříve. Calza et al. (2006) uvádí, že „silnější reakce jak spotřeby domácností, tak cen rezidenčních nemovitostí na změny v monetární politice (zejména na výši úrokových sazeb) je možné očekávat v zemích využívajících variabilních úrokových sazeb u hypotečních úvěrů a zejména tam, kde je běžné refinancování úvěrů. (...) Ceny bydlení a spotřeba domácností spolu souvisí mnohem silněji a vypadá to, že monetární politika má větší vliv (na spotřebu i ceny bydlení) v zemích s více vyvinutým/více flexibilním trhem hypotečního úvěrování“ (temtéž: 10). I závěry této studie tak ukazují, že vyšší dostupnost bydlení s sebou nese i mnohá rizika, zejména pak daleko větší citlivost cen bydlení a potažmo též soukromé spotřeby na monetární politiku.

K spíše „pesimistickým“ studiím, oproti závěrům ze studií OECD, se řadila též například práce Baker & Rosnick (2005) z Centra pro ekonomický a politický výzkum. Autoři poukázali na ostrý rozdíl mezi cenami a nájmy, neobvykle vysokou míru stavební činnosti a prudký pokles úspor v USA. „Ceny bydlení nebyly v historii citlivé na úrokové sazby, ale jestliže současný růst cen je vysvětlován nízkými úrokovými sazbami, pak země vstoupila do nové éry, během které ceny bydlení silně fluktuují mimo samotný hospodářský cyklus. Tato perspektiva trhu bydlení je konzistentní s cenovou bublinou a implikuje, že vlastnictví bydlení bude v budoucnu mnohem více riskantní, než bylo v minulosti.“ (tamtéž: 6) Autoři odhadují, že „náklady prasknutí cenové bubliny na trhu bydlení budou ještě větší než náklady bubliny na trhu technologických akcií, jelikož vlastnictví bydlení je mnohem rovnoměrněji rozprostřeno. Neschopnost ekonomů adekvátně varovat před prasknutím akciové bubliny byla aktem nebetyčné nedbalosti. Nepostřehnutí bubliny na bytovém trhu je chybou ještě větší.“ (temtéž: 12)

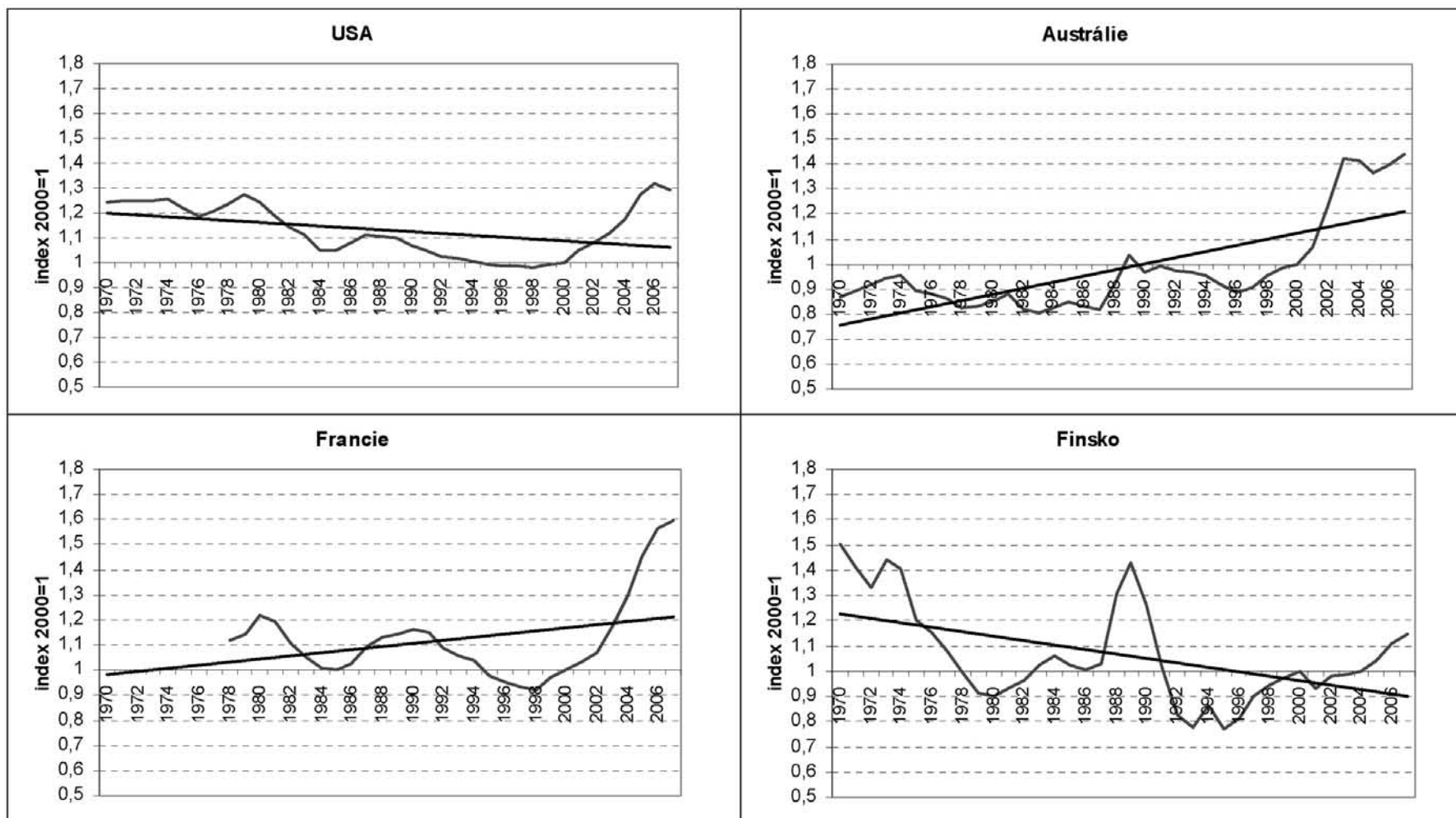
Rozdíly ve výkladu současné situace pramení zejména ze skutečnosti, že neexistuje konsensus ani žádný skutečně silný odborný důkaz pro to, co je a co již není tzv. ekonomickým fundamentem, tj. faktorem, který dlouhodobě ovlivňuje vývoj cen rezidenčních nemovitostí (resp. vytváří ceny tzv. rovnovážné), a tak cenový vývoj vysvětluje i „ospravedlňuje.“ Otázky následujícího typu nejsou zodpovězeny, a proto také dochází k tak rozporuplným výkladům a očekáváním:

- Je minulý cenový vývoj odrážející se v uživatelských nákladech vlastnického bydlení ekonomickým fundamentem, který může vedle dalších faktorů (příjmů, demografie) vysvětlovat dlouhodobý (rovnovážný) vývoj cen rezidenčních nemovitostí?
- Je úroková sazba z hypotečních úvěrů ekonomickým fundamentem v pravém smyslu tohoto slova, tj. faktorem, který může vysvětlovat rovnovážný dlouhodobý vývoj cen rezidenčních nemovitostí? Není úroková sazba jen falešným závojem snažícím se, v případě své nízké hodnoty, zakrýt skutečnou výši konečných nákladů pořízení vlastního bydlení? Na rozdíl od demografických faktorů a vývoje hospodářství obecně jako celku (například vývoje příjmů domácností) je úroková sazba přímo a okamžitě ovlivňována rozhodnutím několika málo zástupců centrálních bank (monetární politikou) – jedná se pak skutečně o ekonomický fundament ovlivňující dlouhodobou tržní rovnováhu?
- Jsou státní intervence a regulace ekonomickým fundamentem v pravém smyslu tohoto slova? Podobně jako výše úrokové sazby mohou být i státní intervence (například daňová podpora, deregulace nájemného, zvýšení daní z nemovitostí, regulace stavební činnosti, územní plánování) pozastaveny, zrušeny, pozměněny dle vůle několika málo zástupců politické reprezentace – jedná se pak opět o ekonomický fundament ovlivňující dlouhodobou tržní rovnováhu? A z jiného úhlu pohledu – vedeli silně neelastická nabídka bydlení (neelastická z důvodu příliš rigidního státního územního plánování), například ve Velké Británii či Nizozemsku, k příliš velké volatilitě cen, tedy například příliš vysokému růstu cen, je to odraz dlouhodobého (rovnovážného) vývoje, nebo se jedná o vývoj připodobitelný k cenové bublině?

### Price-to-income ratio ve vybraných vyspělých zemích

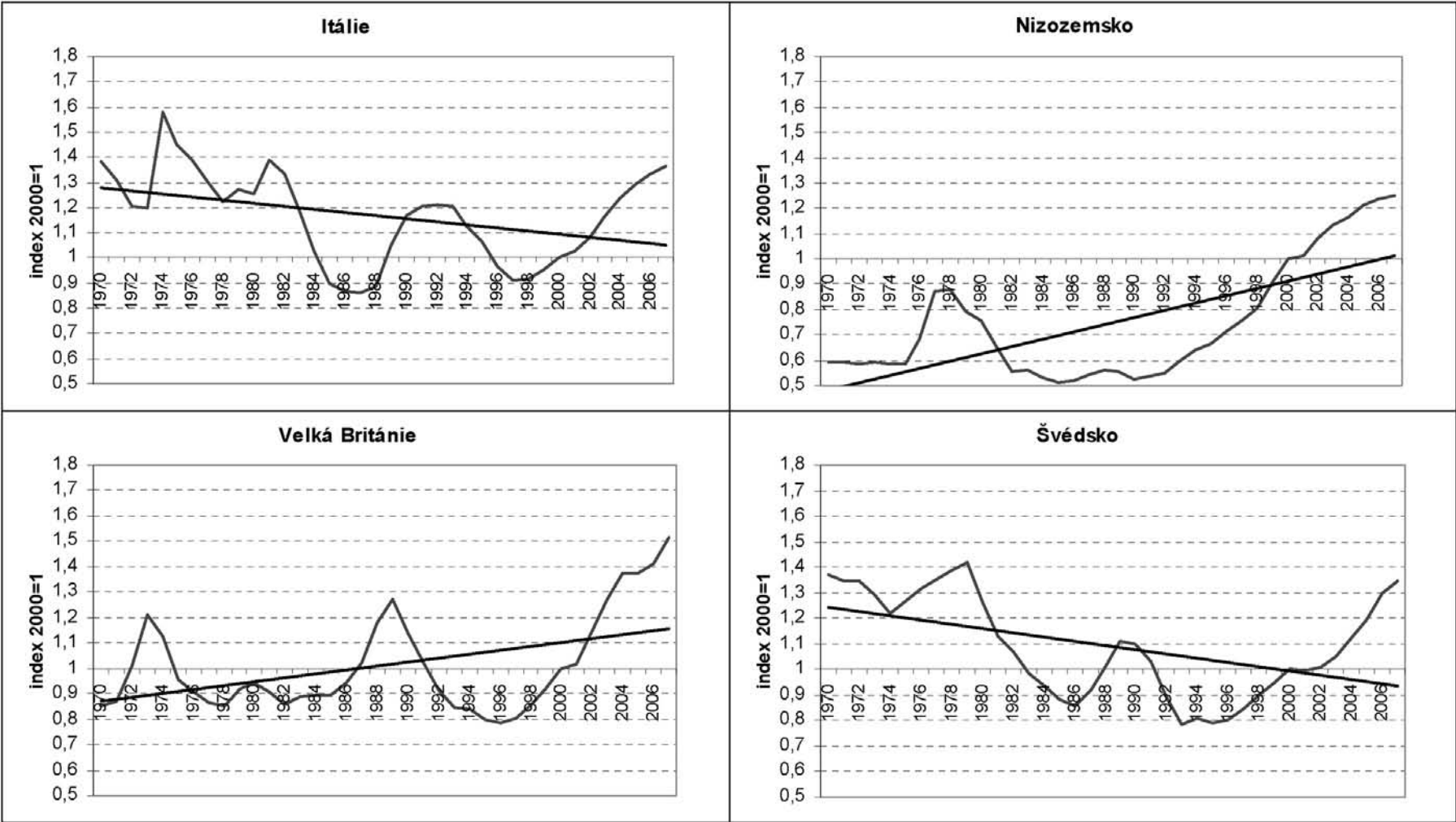
Vzhledem k tomu, že vývoj disponibilních (čistých) příjmů domácností tvořil, alespoň donedávna, hlavní determinantu vývoje cen rezidenčních nemovitostí (resp. determinantu vývoje rovnovážných cen), je indikátoru *price-to-income* (*P/I*) v mezinárodních studiích věnována nemalá pozornost. Většina deskripcí prováděných mezinárodními institucemi (*BIS* či *OECD*) ovšem vychází nikoliv z absolutních hodnot indikátoru, ale z hodnot indexovaných k nějakému počátečnímu stadiu. Sada grafů 1 zachycuje vývoj hodnoty indikátoru *P/I* v indexové podobě (rok 2000 = 1) podle aktuálních dat OECD do roku 2007. Křivka v grafu znázorňuje vývoj indexované hodnoty *P/I*, přímka představuje proložení

Sada grafů 1: Vývoj hodnoty indikátoru P/I a lineární trend



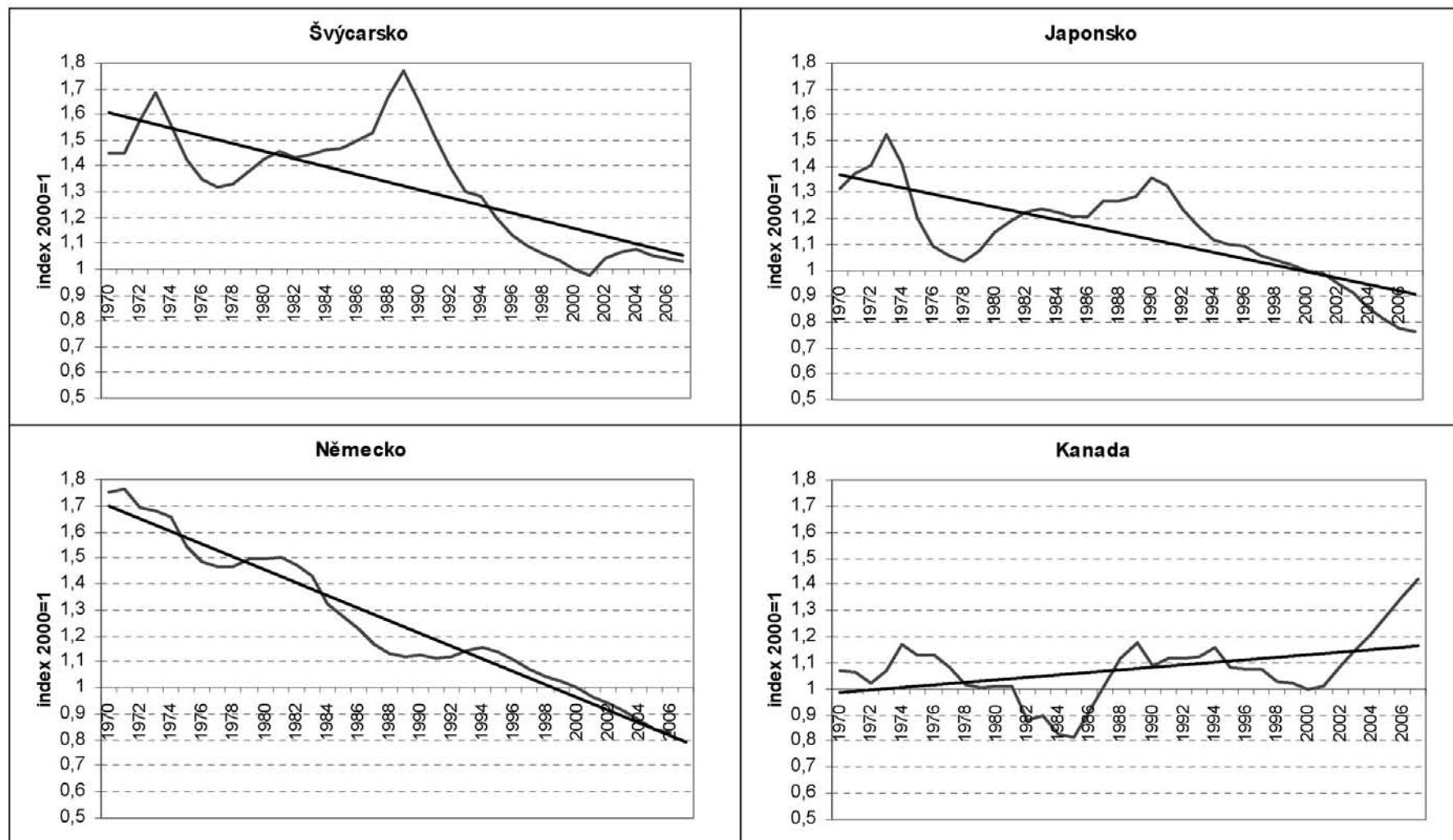
Zdroj: OECD.

Sada grafů 1: Vývoj hodnoty indikátoru P/I a lineární trend

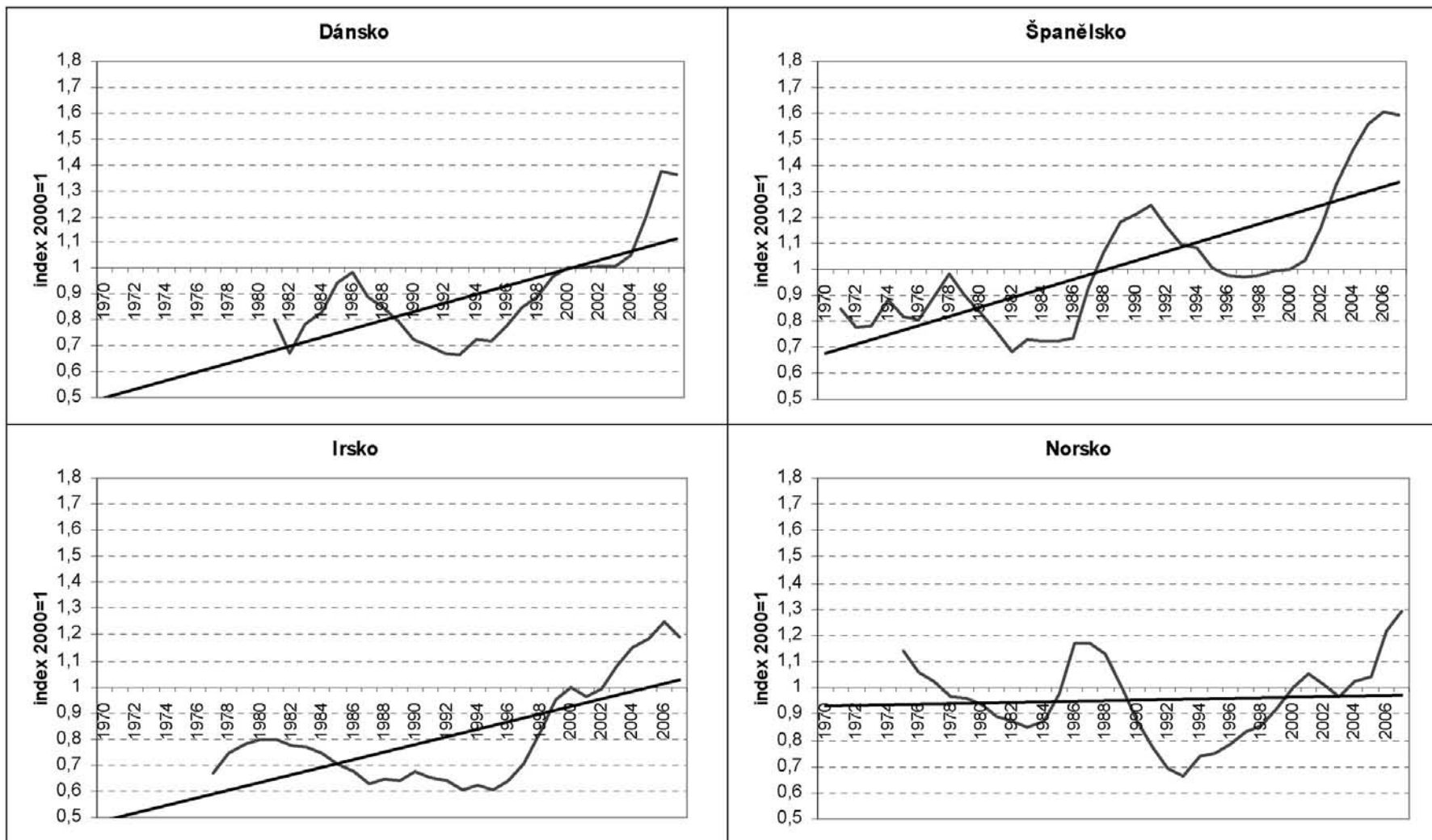


Zdroj: OECD.

Sada grafů 1: Vývoj hodnoty indikátoru P/I a lineární trend



Zdroj: OECD.

Sada grafů 1: Vývoj hodnoty indikátoru  $P/I$  a lineární trend

Zdroj: OECD.

lineárním trendem. S výjimkou Japonska a Německa došlo mezi roky 2000 a 2006 k růstu hodnoty indikátoru *P/I* (tedy k nerovnoměrnému vývoji cen a příjmů ve prospěch rychlejšího růstu cen) ve všech analyzovaných zemích; nejprudčeji indikátor *P/I* vzrostl za dané období ve Španělsku (o 60 %), Francii (o 55 %), Austrálii (41 %), Velké Británii (41 %) a Dánsku (jen od roku 2003 o 39 %); naopak v Německu poklesl za stejné období o 15 % a v Japonsku dokonce o více než 20 %.

Oproti obecnému očekávání se ovšem ukazuje, že přestože po roce 2000 (a v mnohých zemích ještě dříve) dochází povětšinou k růstu hodnoty indikátoru *P/I*, dlouhodobý trend růstu hodnoty indikátoru *P/I* (vyjádřený černou „trendovou“ křivkou) je patrný pouze pro polovinu zde analyzovaných zemí, zatímco v druhé polovině zemí existuje dlouhodobý trend spíše k poklesu hodnoty indikátoru (tj. bydlení je ve vztahu k průměrným disponibilním příjmům domácností v čase obecně dostupnější). *Strmost růstu nebo poklesu dlouhodobého trendu v hodnotě indikátoru P/I je možné vyjádřit koeficientem sklonu „trendových“ křivek – nejstrmější dlouhodobý trend růstu hodnoty indikátoru P/I byl pro sledované období (tedy prozatím s vyloučením roku 2007) patrný ve Španělsku (koeficient strmosti (k) je 0,0167), Dánsku (k = 0,0144), Irsku (k = 0,0131) a Nizozemsku (k = 0,0114); v USA, Finsku, Itálii, Švédsku, Švýcarsku, Japonsku, Německu a Norsku byl „dlouhodobý trend“ v hodnotě indikátoru P/I naopak klesající, nejvíce pak v Německu (k = -0,0246), Švýcarsku (k = -0,0146) a Japonsku (k = -0,0116).* Je však třeba upozornit, že pro ty země, pro něž nejsou k dispozici data od roku 1970 (např. Francie, Dánsko, Irsko, Norsko), jsou hodnoty koeficientů poněkud zkrácené, protože chybějící hodnoty jsou pro účely proložení trendové křivky nahrazovány nulami. *Rychlý růst hodnoty indikátoru P/I po roce 2000 je prokazatelně v mnohých zemích v protikladu k „dlouhodobým trendům“ odhadnutým z historického vývoje hodnoty tohoto indikátoru od roku 1970 (zejména pak v USA, ale též ve Francii, kde je dlouhodobý trend jen mírně rostoucí, zatímco současný růst hodnoty indikátoru je naopak velmi prudký).*

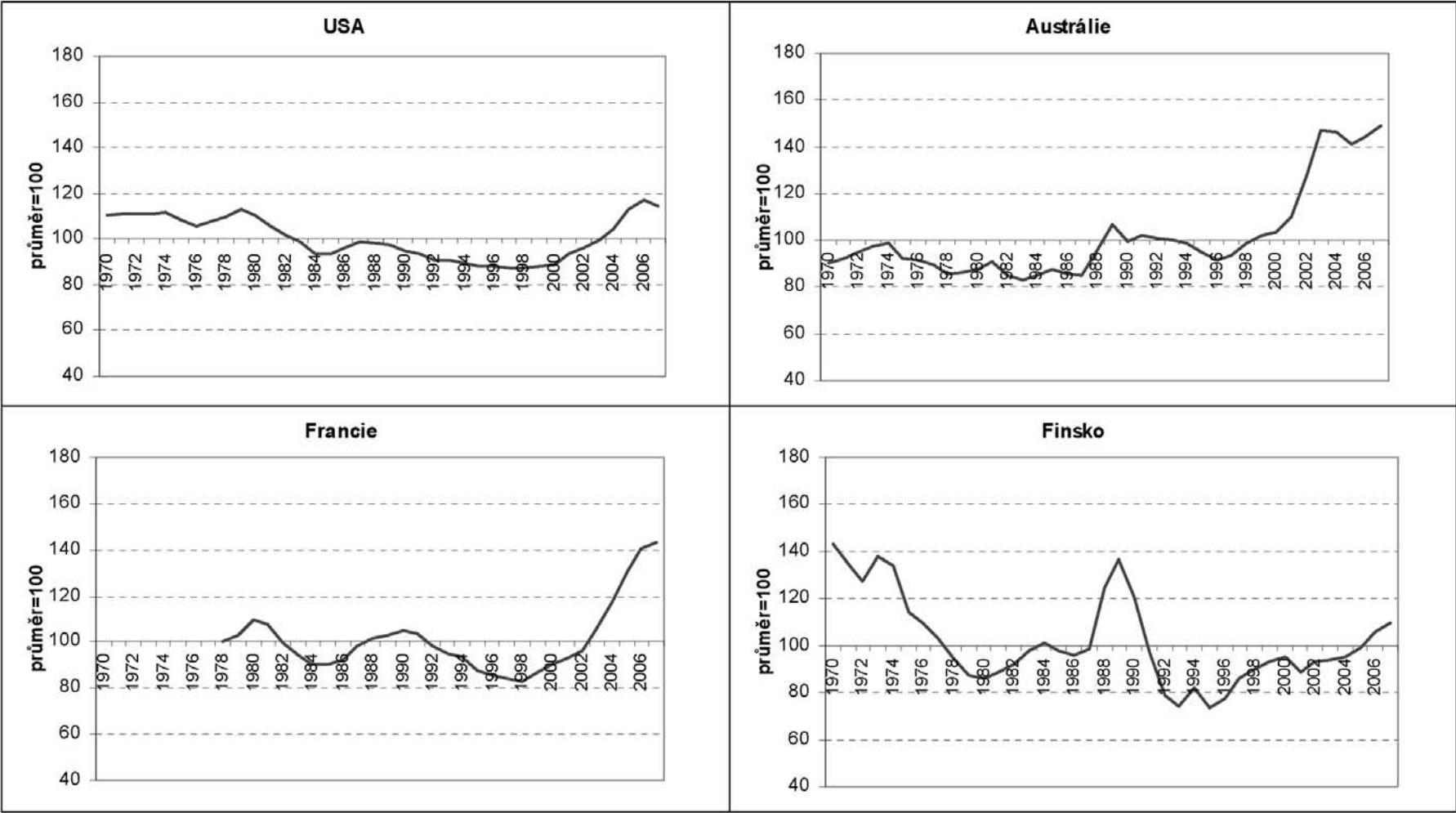
Sada grafů 2 zachycuje odchylku od „rovnovážné hodnoty“ *P/I*; hodnota odchylek byla určena v jednotlivých letech jako procentuální odchylka indexované hodnoty *P/I* od

geometrického průměru za celé sledované období 1970–2007. *Opět pro většinu zemí byla v roce 2007 hodnota indikátoru P/I nad „rovnovážnými úrovněmi“ P/I; výjimku tradičně tvořilo pouze Japonsko, Švýcarsko a Německo. V zemích, které zaznamenaly nejprudší růst cen rezidenčních nemovitostí (Irsko – nárůst o 418 % v reálném vyjádření v porovnání s rokem 1970, Velká Británie – nárůst o 329 %, Španělsko – nárůst o 307 %, Nizozemsko – nárůst o 228 %, Nový Zéland – nárůst o 186 %, Austrálie – nárůst o 165 %), překračovala hodnota P/I v roce 2006 geometrický průměr („rovnovážnou hodnotu“) o více než 40 %; konkrétně v Irsku o 57 %, ve Velké Británii o 43 %, ve Španělsku o 64 %, v Nizozemsku o 75 %, na Novém Zélandu o 55 % a v Austrálii o 47 %. Skutečná hodnota P/I překračovala „rovnovážnou hodnotu“ o více než 40 % rovněž v Dánsku (o 58 %) a ve Francii (o 42 %). V Kanadě (28 %), Norsku (24 %), Švédsku (20 %), USA (19 %), Itálii (14 %) a Finsku (7 %) byla tato odchylka menší, avšak v Kanadě a USA stále představovala historický rekord. Pod úrovní „rovnovážné“ hodnoty indikátoru P/I byla v roce 2006 naopak hodnota indikátoru v Japonsku (32 %), Německu (31 %) a Švýcarsku (19 %).*

Indexované hodnoty *P/I* sice názorně demonstrují, jak se hodnota indikátoru vyvíjela v jednotlivých zemích v čase, a mezinárodní komparace pak rozdíl ve výši tohoto růstu či poklesu (případně ve výši odchylky od definované rovnovážné úrovně); nemožnou nám však dát informaci o tom, jaké jsou rozdíly mezi jednotlivými zeměmi v absolutní hodnotě tohoto indikátoru. Jinými slovy, indexované hodnoty nevypovídají o tom, ve kterých zemích je bydlení „drahé“ (s vysokou absolutní hodnotou indikátoru *P/I*) a ve kterých zemích je naopak „levné“ (s nízkou absolutní hodnotou indikátoru *P/I*). Pro zjištění absolutních hodnot indikátoru bylo ovšem nutné kontaktovat přímo výzkumníky (statistiky) ve vybraných zemích a zjistit podrobné informace o vývoji cen a příjmů domácností v těchto zemích. Délka sledování cenového vývoje rezidenčních nemovitostí se přirozeně liší v různých zemích, a proto i délka zde dále prezentovaných časových řad je různá. Údaje z jednotlivých národních zdrojů byly rovněž ověřeny s indexovanými údaji *BIS*.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Ukazatel *P/I* je v této studii definován následovně: cena nemovitosti je chápána jako průměrná „transakční“ (prodejní, kupní) cena (s výjimkou Austrálie prostý aritmetický průměr, v případě Austrálie medián) nemovitostí určitého typu (vždy je uvedeno, zda se jedná o cenu bytů nebo rodinných domů, případně jiných nemovitostí určených k bydlení) prodaných v příslušném roce na volném trhu, případně (hedonická) cena odvozená z hedonického cenového indexu jako hodnota průměrného prodaného bytu v daném roce. Pro účely kalkulace ukazatele *P/I* jsme použili jak údaje o hrubých, tak čistých příjmech domácností v dané zemi. Jelikož koupě nemovitosti je spíše záležitostí celé domácnosti, a nikoliv pouze jedné vydělávající osoby, příjem domácnosti je daleko vhodnější proměnnou pro tvorbu indikátoru *P/I* nežli příjem osobní.

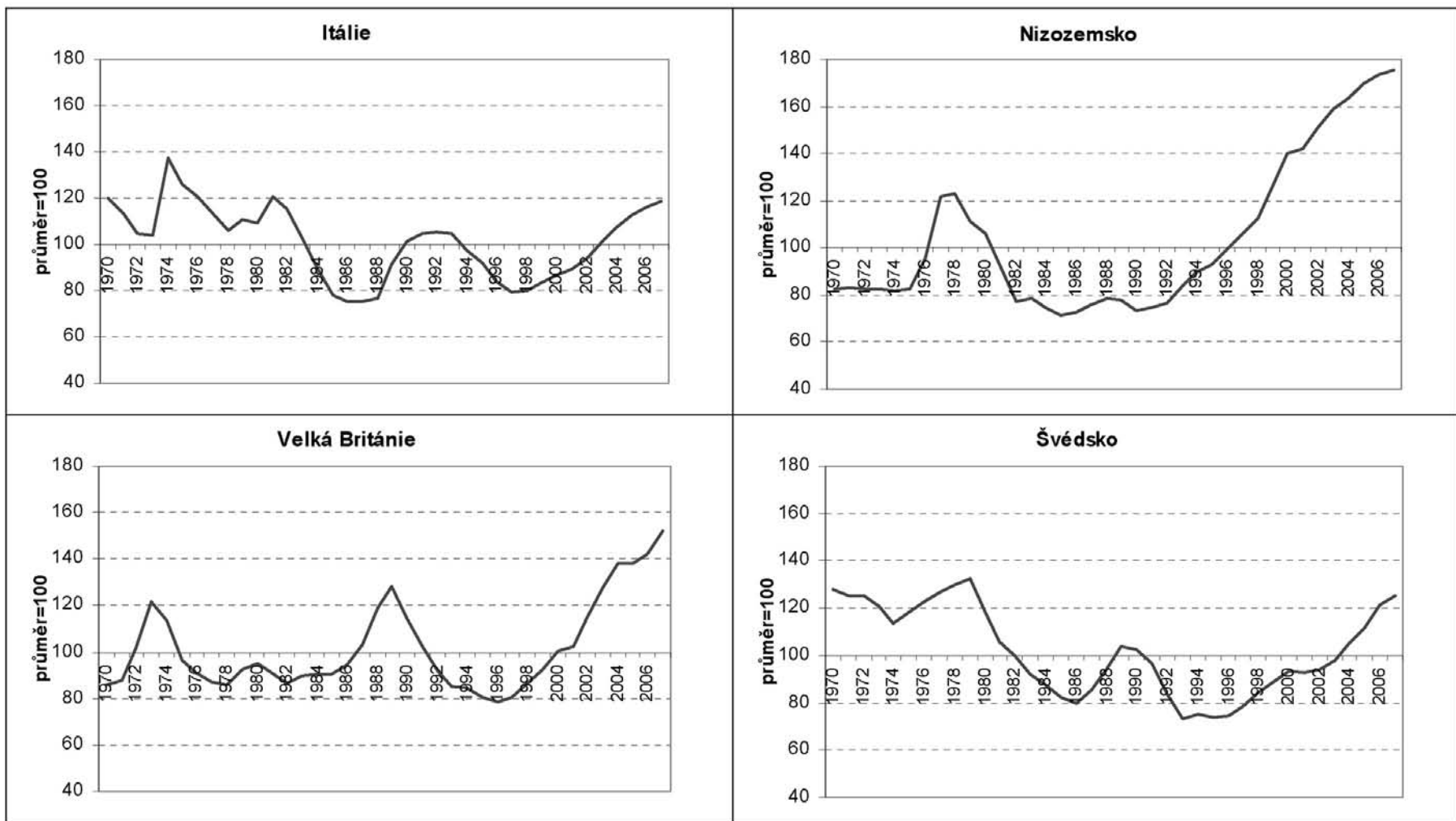
Sada grafů 2: Vývoj odchylky aktuální hodnoty indikátoru P/I od geometrického průměru („rovnovážné“ hodnoty)



Zdroj: OECD.

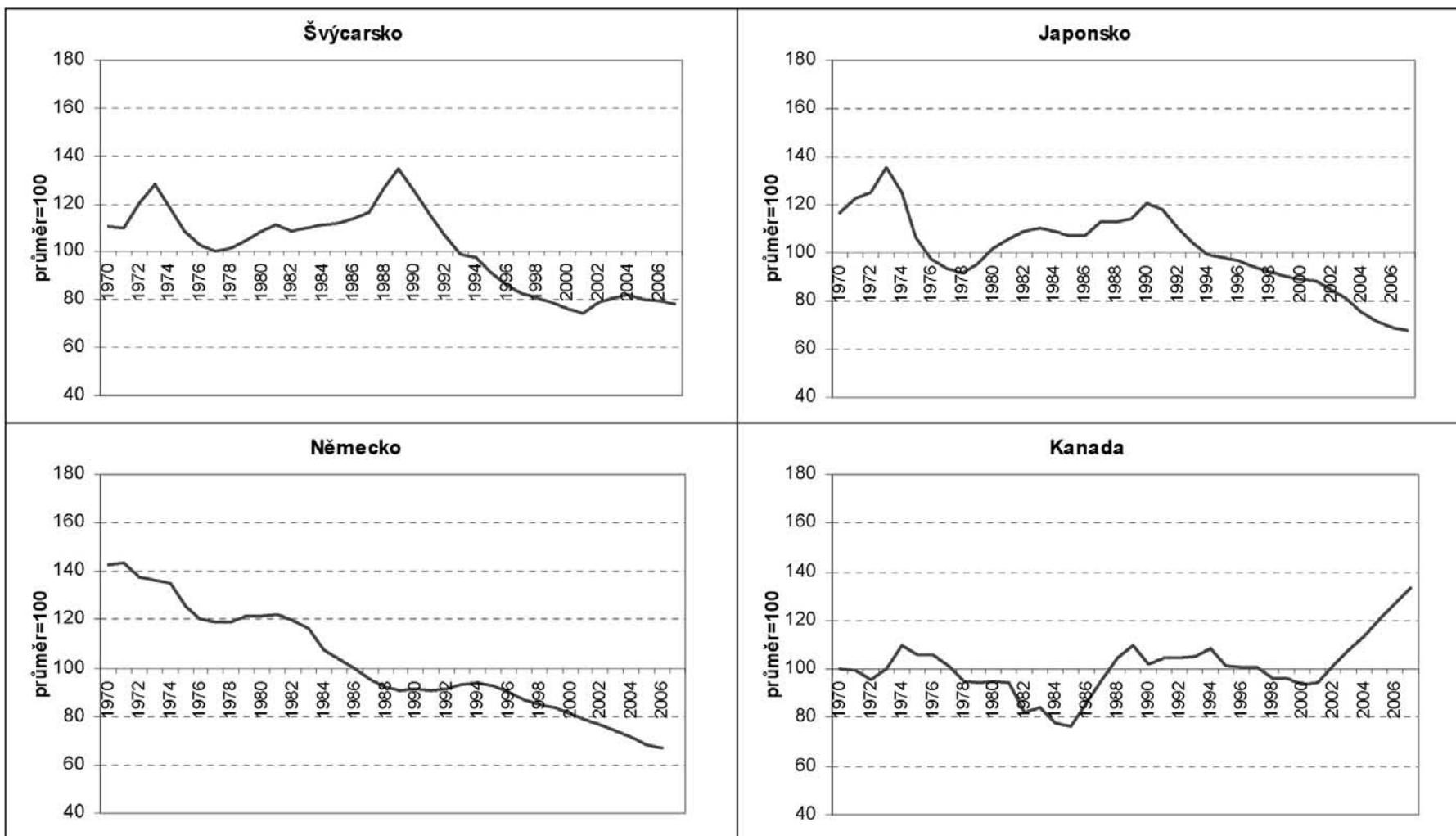
Hrubý příjem je definován jako průměrný roční peněžní celkový hrubý příjem domácnosti zahrnující celkové příjmy ze všech zdrojů včetně transferů před zdaněním a povinnými odvody na sociální a zdravotní (případně jiné typy povinných) pojištění. Čistý příjem je definován jako průměrný roční peněžní celkový čistý příjem domácnosti, tj. hrubý příjem po zdanění a povinných odvodech na sociální a zdravotní (případně jiné typy povinných) pojištění.

Sada grafů 2: Vývoj odchylky aktuální hodnoty indikátoru *P/I* od geometrického průměru („rovnovážné“ hodnoty)



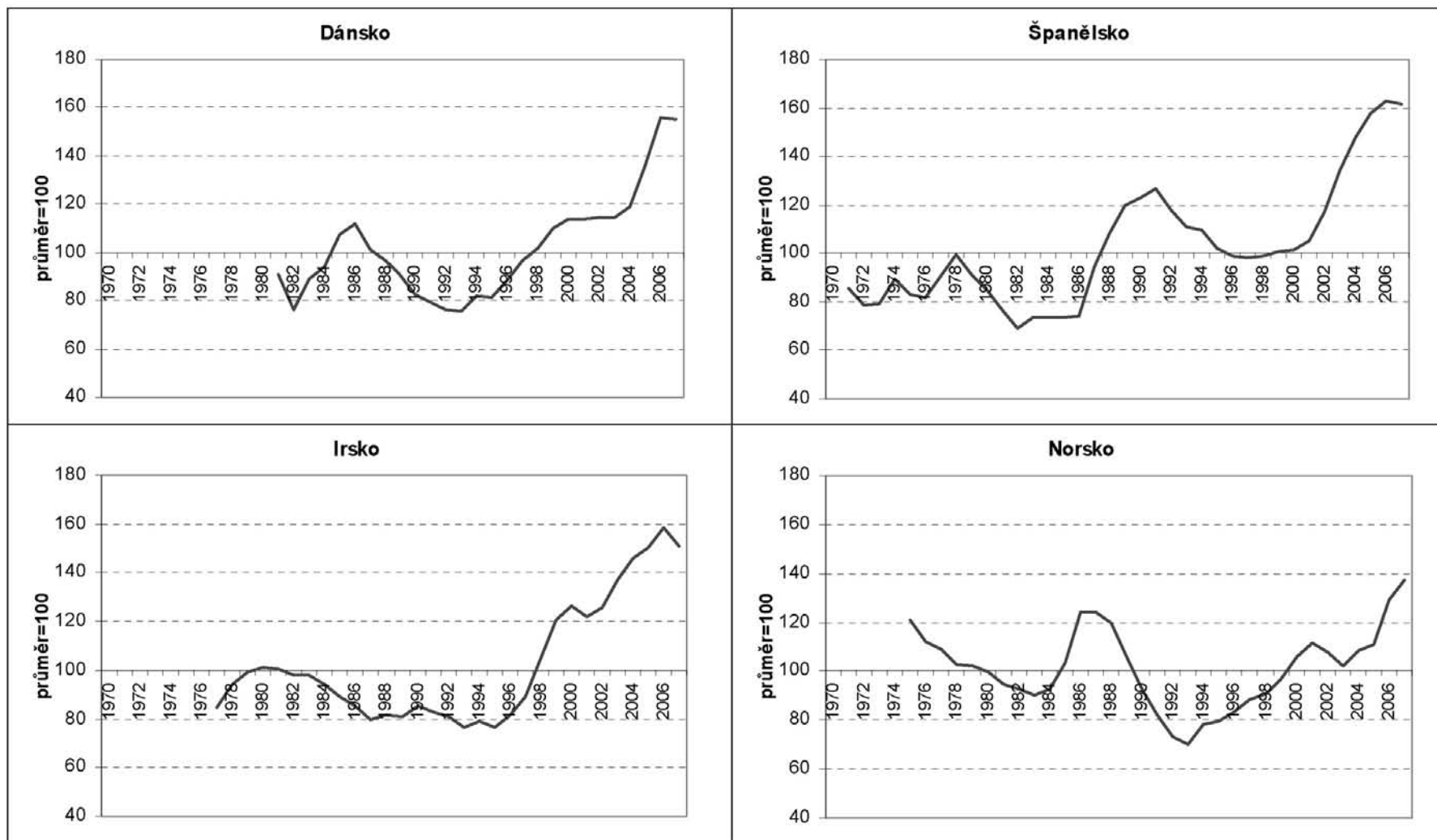
Zdroj: OECD.



Sada grafů 2: Vývoj odchylky aktuální hodnoty indikátoru *P/I* od geometrického průměru („rovnovážné“ hodnoty)

Zdroj: OECD.

Sada grafů 2: Vývoj odchylky aktuální hodnoty indikátoru *P/I* od geometrického průměru („rovnovážné“ hodnoty)



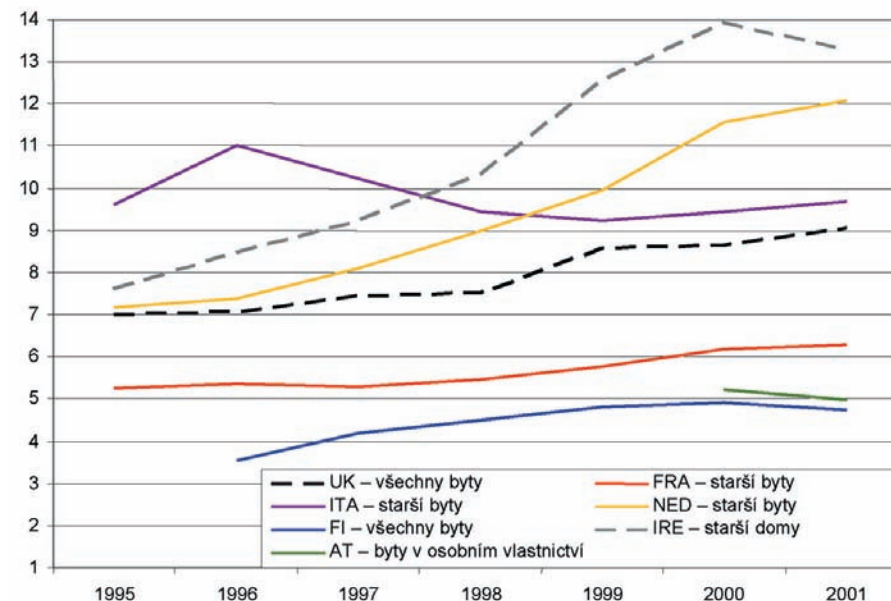
Zdroj: OECD.

V grafech 8–10 jsme se pokusili o co nejrelevantnější srovnání vybraných vyspělých zemí dle absolutní hodnoty  $P/I$ . Graf 8 uvádí srovnání indikátoru  $P/I$  pro vybrané země EU za využití čistých příjmů na spotřební jednotku domácnosti (nikoliv celkových příjmů domácností, ale příjmů rozpočtených na spotřební jednotku domácnosti) standardně uváděných pro evropské země Eurostatem (ten, bohužel, nesleduje celkové příjmy domácností); graf se navíc vztahuje pouze k období 1995–2001, což je období, během kterého Eurostat eviduje standardizovanou příjmovou statistiku. *Již z tohoto grafu je patrné, že minimálně v roce 2000 byly „nejdražšími“ evropskými zeměmi (z pohledu indikátoru  $P/I$ , tedy z pohledu kupní síly domácího obyvatelstva) Irsko a Nizozemsko; „nejlevnějšími“ naopak Francie, Rakousko a Finsko. Zatímco v Irsku dosahoval indikátor  $P/I$  konstruovaný na příjmech na spotřební jednotku domácnosti hodnoty okolo 14 a v Nizozemsku hodnoty okolo 12, ve Francii ve stejnou dobu dosahoval hodnoty okolo 6 a v Rakousku a Finsku dokonce hodnoty okolo 5.* Ve Francii a Finsku byl navíc indikátor  $P/I$  ve sledovaném období relativně stabilní (podobně také v Itálii osciloval stabilně kolem hodnoty 10), v Irsku, Nizozemsku a Velké Británii se ovšem znatelně zvyšoval (přičemž hlavní růst cen nemovitostí následoval až po roce 2001).

Grafy 9 a 10 sumarizují informace za všechny sledované země (tedy i mimoevropské) zjištěné z jednotlivých národních zdrojů (často i ověřované prostřednictvím přímých kontaktů na výzkumníky bydlení v těchto zemích); tentokrát již s využitím celkových příjmů domácností. Snahou bylo uvést co nejsrovnatelnější údaje pro jednotlivé země – tedy při srovnání vyjít zejména z průměrných čistých příjmů domácností a průměrných cen rezidenčních nemovitostí, a zohlednit zejména skutečnost, že nejvíce transakcí na trhu je v segmentu starších bytů a domů (pokud není k dispozici agregátní cenový index pro nové i starší byty dohromady). I přes snahu o co nejvěrohodnější srovnání je nutné mít na paměti, že pro Austrálii známe pouze mediánovou cenu rezidenčních nemovitostí v šesti největších australských městech a pouze hrubý mediánový příjem domácnosti. Proto postavení Austrálie ve skupině „nejdražších“ zemí nemusí zcela odpovídat skutečnosti.

*Z grafů je zřejmé, že mezi „nejdražší“ země z výběru analyzovaného v této studii a z pohledu kupní síly obyvatel (tedy měřeno indikátorem  $P/I$ ) patří Austrálie ( $P/I$  v roce 2003 = 8,14), Nizozemsko ( $P/I$  v roce 2003 = 7,22), Švýcarsko (6,63), Vel-*

**Graf 8: Vývoj  $price-to-income$  ratio v nominálním vyjádření pro vybrané země EU dle čistých příjmů na spotřební jednotku podle Eurostatu, 1995–2001**

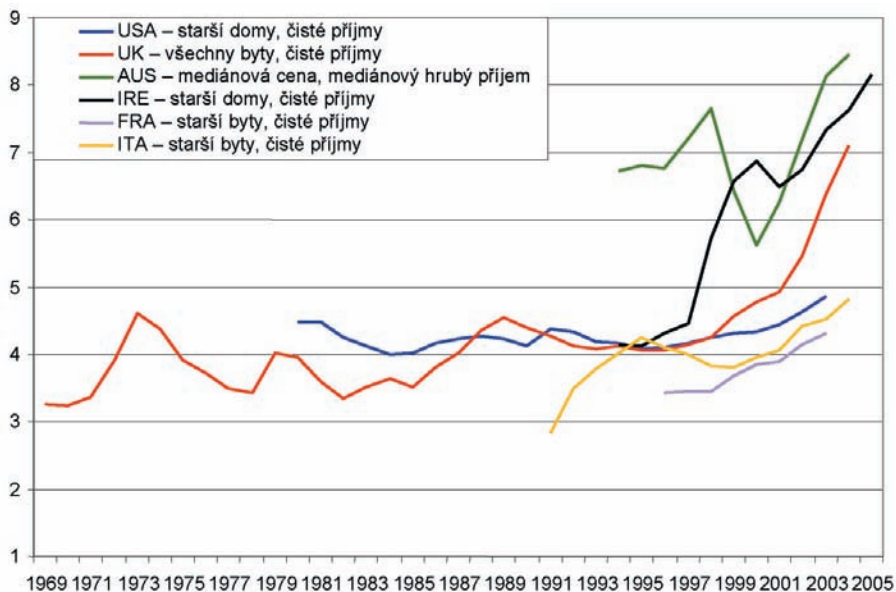


Zdroj: ceny – viz výše uvedené národní zdroje pro jednotlivé země, příjmy – EUROSTAT.

Poznámka: příjmy na spotřební jednotku jsou v databázi Eurostatu volně přístupné pouze za období 1995–2001; pro některé země EU (Norsko) nejsou dostupné vůbec.

*ká Británie (6,37) a Irsko (6,33); mezi „nejlevnější“ země pak Finsko (2,86), Rakousko (2,92) a částečně Francie (4,32). Ostatní sledované země se v hodnotě indikátoru  $P/I$  pohybují přibližně uprostřed – Norsko (4,35), Itálie (4,53), USA (4,85) a Švédsko (4,91). Zatímco v USA byl donedávna indikátor  $P/I$  poměrně velmi stabilní (spíše klesající) a pohyboval se okolo hodnoty 4 (a od té doby se jen mírně zvýšil k hodnotě blízké 5), v Irsku jen v druhé polovině 90. let prudce vzrostl z hodnoty blízké 4 na hodnotu přibližující 7, ve Velké Británii obdobně vzrostl z hodnoty blízké 4 na hodnotu překračující 7 (k roku 2004) a v Nizozemsku „absolvoval“ indikátor  $P/I$  podobný vývoj (tj. růst z hodnoty blízké 4 na hodnotu překračující 7) za období od začátku 90. let do roku 2004. V Norsku, Švédsku a Francii vzrostla hodnota in-*

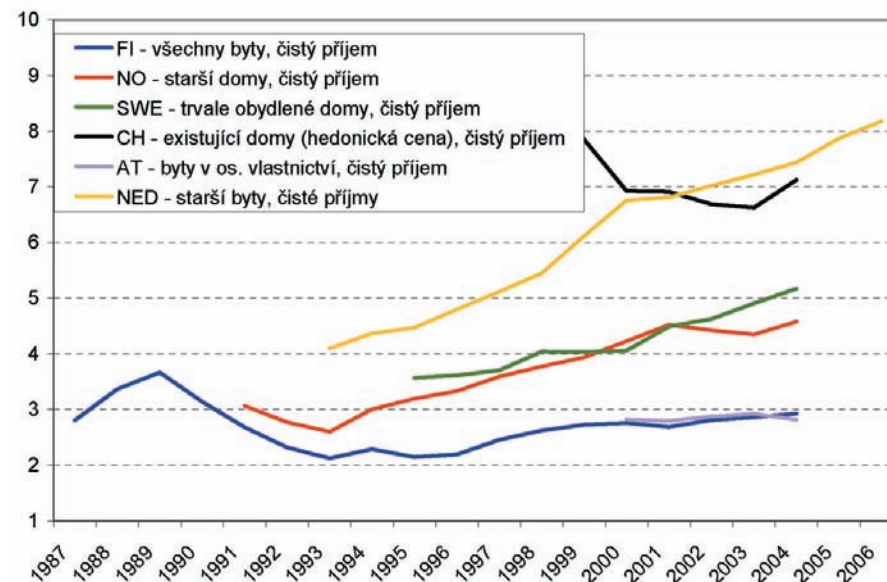
Graf 9: Vývoj *price-to-income ratio* v nominálním vyjádření pro USA, Velkou Británii, Austrálii, Irsko, Francii a Itálii



Zdroj: USA – U. S. Census Bureau (new residential sales, incomes), National Association of Realtors (existing homes), UK – Department for Communities and Local Government, National Statistics (Family Expenditure Surveys), AUS – Real Estate Institute of Australia, Australian Bureau of Statistics, IRE – Central Bank and Financial Services Authority of Ireland, Central Statistics Office Ireland, FRA – data from notary acts (70 % of all transactions), INSEE (disposable household incomes), ITA – Nomisma (new houses prices per m<sup>2</sup>, used houses prices per m<sup>2</sup>, in €, average m<sup>2</sup>), ISTAT.it, vlastní výpočty.

**Indikátor P/I mírněji, v Itálii oscilovala mezi hodnotami 4 a 5, v Rakousku a Finsku kolem hodnoty 3 a ve Švýcarsku prudce poklesla z hodnoty blízke 9 na hodnotu blízke 7.** S výjimkou Švýcarska, Rakouska, Finska (a částečně též Austrálie s vysokou volatilitou hodnoty indikátoru P/I a zřejmě též Německa, pro které se nám ovšem ne-

Graf 10: Vývoj *price-to-income ratio* v nominálním vyjádření pro Finsko, Norsko, Švédsko, Švýcarsko, Rakousko a Nizozemsko



Zdroj: FI – Statistics Finland (All dwellings, Terraced houses, Blocks of flats), NO – Statistics Norway (transfer of dwelling properties with building, voluntary sale; average purchase price per transfer; NOK, household incomes), SWE – Statistics Sweden (real estate price for one- or two-dwelling buildings for permanent living, SEK, household incomes), CH – Wüest and Partner AG (Hedonic prices for new-built and existing detached houses, Swiss francs), Statistik Schweiz (Bundesamt für Statistik), AT – TUV Wien, Statistik Austria, NED – Statistics Netherlands, Dutch Land Registry Office, vlastní výpočty.

podářilo získat potřebné statistické údaje) je v ostatních analyzovaných zemích patrný spíše rostoucí tvar křivky vývoje indikátoru P/I (v některých výše zmíněných zemích dokonce růst velmi ostrý), zejména v druhé polovině 90. let a na začátku nového tisíciletí.

### Price-to-income ratio ve vybraných metropolích vyspělých zemí

Jelikož hlavním předmětem analytické části této studie je hodnota indikátoru *P/I* v Praze, tedy v hlavním městě, je pro nás stejně důležité znát hodnotu tohoto indikátoru v hlavních městech srovnávaných zemí. Bylo-li obtížné získat srovnatelné hodnoty indikátoru *P/I* pro jednotlivé země, pak získat hodnotu tohoto indikátoru pro hlavní města těchto zemí bylo ještě náročnější. Postupovali jsme podobným způsobem, tedy kontaktováním příslušných statistických úřadů nebo výzkumníků bydlení v jednotlivých zemích. Podobně jako v předcházejícím případě však nejsou hodnoty za jednotlivé země i města plně srovnatelné; snažili jsme se zejména o to, aby byly srovnatelné hodnoty za zemi a hlavní město dané země. Tabulka 3 udává hodnoty indikátoru *P/I* pro jednotlivé vybrané vyspělé země a jejich hlavní města. Hodnoty, které byly použity pro konečné srovnání se situací v ČR, jsou v tabulce zvýrazněny. V poznámce pod tabulkou jsou uvedeny podrobnosti o zdrojích použitých pro srovnání.

Tabulka 4 následně srovnává průměrnou hodnotu indikátoru *P/I* pro hlavní město (metropolitní oblast) s průměrnou hodnotou indikátoru pro celou zemi, tj. podíl hodnoty *P/I* pro hlavní město (metropolitní oblast) v příslušném roce a hodnoty *P/I* za celou zemi v daném roce v % (např. hodnota 117,8 % v případě Finska v roce 1987 udává, že průměrná hodnota *price-to-income* v metropolitní oblasti Helsinky a Greater Helsinky činila 117,8 % průměrné hodnoty *price-to-income* za celou zemi). **Největší odchylka mezi hodnotou indikátoru pro hlavní město a celou zemi je patrná ve Švédsku (223 %) a Norsku (143 %); nejmenší odchylka je pak patrná v Rakousku a Finsku, přičemž v Austrálii, Kanadě a USA je hodnota indikátoru *P/I* v hlavním městě dokonce nižší než hodnota udávaná pro celou zemi** (hlavní města nejsou, z hlediska bydlení, v těchto zemích nejatraktivnějším místem).

Tabulka 3: Průměrné hodnoty ukazatele *price-to-income ratio* pro hlavní města (metropolitní oblasti) a celé země

Rok	USA – celkem	USA – metropole	SWE – celkem	SWE – Stockholm	NED – celkem	NED – Amsterdam	AUS – celkem	AUS – metropole	NOR – celkem	NOR – Oslo	FI – celkem	FI – metropole	AT – celkem	AT – Vídeň
1987	3,28										2,81	3,50		
1988	3,32										3,37	4,36		
1989	3,26										3,67	4,65		
1990	3,21										3,14	3,73		
1991	3,43								3,07		2,68	3,07		
1992	3,40								2,77		2,32	2,55		
1993	3,25				4,10				2,60		2,12	2,49		
1994	3,22				4,37	5,23	6,73		3,01		2,29	2,86		
1995	3,15		3,57		4,47	5,33	6,81		3,20		2,14	2,68		
1996	3,13		3,62		4,80	5,72	6,75		3,34		2,19	2,78		
1997	3,15		3,70		5,12	6,18	7,20		3,59		2,46	3,12		
1998	3,19		4,04		5,45	7,17	7,65		3,78		2,63	3,27		
1999	3,20		4,04		6,12	8,49	6,42		3,94		2,73	3,44		
2000	3,21		4,06	7,51	6,76	9,63	5,62	3,02	4,23		2,76	3,41	2,83	
2001	3,31		4,49	9,82	6,81	9,94	6,26	3,36	4,52	7,11	2,69	3,33	2,80	
2002	3,63		4,62	11,19	7,02	<b>9,57</b>	7,18	3,72	4,42	6,39	2,81	3,72	2,87	
2003	<b>3,81</b>	<b>3,28</b>	<b>4,91</b>	<b>10,97</b>	<b>7,22</b>		<b>8,14</b>	<b>5,50</b>	<b>4,35</b>	<b>6,30</b>	<b>2,86</b>	<b>3,87</b>	<b>2,92</b>	
2004	4,06	4,13	5,18	11,61	7,44		8,44		4,58	6,05	2,93	3,89	2,82	<b>3,40</b>
2005		4,94			7,87									
2006		4,89			8,18									

## Poznámka:

USA – celkem:	existing home prices, mean sales prices, not seasonally adjusted / gross mean income;
USA – metropolitan area:	existing single family homes, median sales prices, not seasonally adjusted, metropolitan areas (MSA): Washington-Arlington-Alexandria (National Association of Realtors) / HOUSEHOLDS: HUD estimated median family income; Washington-Arlington-Alexandria, DC-VA-MD-WV Metro Area;
Švédsko – celkem:	price of one- or two- dwelling building for permanent living / čistý příjem po zdanění;
Švédsko – Stockholm:	purchase price for one- and two-dwelling buildings, average, Stockholm / household disposable income, mean;
Nizozemsko – celkem:	průměrná transakční cena / průměrný čistý příjem domácnosti;
Nizozemsko – Amsterdam:	průměrná transakční cena (€) / mean spendable income (€), Amsterdam (průměrný příjem k dispozici pouze do roku 2002);
Austrálie – celkem:	vážená průměrná mediánová cena za šest největších měst / průměrný hrubý mediánový příjem domácností;
Austrálie – capital territory:	median price (\$) / annual gross median income, Australian Capital Territory;
Norsko – celkem:	transfer of dwelling properties with building, voluntary sale; average purchase price per transfer, NOK / čistý průměrný příjem, nominálně, NOK;
Norsko – Oslo:	transfer of dwelling properties with building, voluntary sale; average purchase price per transfer, NOK / after tax household income, all households, mean, NOK;
Finsko – celkem:	all dwellings / disponibilní příjem domácnosti;
Finsko – metropolitní oblast:	all dwellings (€) / metropolitan area (Helsinki and Greater Helsinki), average income (€), disposable income;
Rakousko – celkem:	all owner occupied flats, 60 m <sup>2</sup> , 20 let stáří, průměrná lokalita, € / průměrný čistý příjem domácnosti;
Rakousko – Vídeň:	all owner occupied flats, 60 m <sup>2</sup> , 20 let stáří, průměrná lokalita, € / disposable (net) household income, mean.

Tabulka 3: Průměrné hodnoty ukazatele *price-to-income ratio* pro hlavní města (metropolitní oblasti) a celé země (pokračování)

Rok	UK – celkem	UK – Londýn	CAN – celkem	CAN – Ottawa	FRA – celkem	FRA – Paříž	ITA – celkem	ITA – Řím	DE – celkem	DE – Berlín
1987	2,93	3,36								
1988	3,15	3,31								
1989	3,18	3,25								
1990	3,05	3,15								
1991	3,04	3,17					2,84			
1992	2,92	2,94					3,48			
1993	2,90	2,93					3,78			
1994	2,91	2,99					4,03			
1995	2,84	2,96					4,25			
1996	2,85	2,99			3,42	4,34	4,10			
1997	2,92	3,13			3,44	4,36	4,00			
1998	2,99	3,25			3,46	4,34	3,83			
1999	3,10	3,45			3,68	4,38	3,80			
2000	3,26	3,70			3,86	5,01	3,96			
2001	3,32	3,67			3,90	5,14	4,07			
2002	3,54	3,89			4,14	5,62	4,43			
2003	<b>4,04</b>	<b>4,50</b>			<b>4,32</b>	<b>6,50</b>	<b>4,53</b>	<b>5,75</b>	<b>6,91</b>	<b>9,21</b>
2004	4,52	4,83				7,41	4,81			
2005	4,37	4,59								
2006			<b>3,6</b>	<b>3,1</b>						



## Poznámka:

ITA – celkem:	Used houses prices, mean, $\epsilon$ (prices per $m^2$ x average size of flat) / Annual household incomes ( $\epsilon$ ), net (after tax), mean;
ITA – Řím:	Average prices of used housing, $\epsilon$ (prices per $m^2$ x average size of flat) / Reddito familiare netto + fitti imputati, region Emilia-Romagna;
UK – celkem:	Simple average house prices – all dwellings (United Kingdom) / Average recorded income of borrowers – all dwellings;
UK – Londýn:	Simple average house prices – all dwellings (London – standard statistical region) / Average recorded income of borrowers – all dwellings;
CAN – P	<i>2nd Annual Demographia International Housing Affordability Survey: 2006</i> , Demography ( <a href="http://www.demographia.com">http://www.demographia.com</a> );
FR – celkem:	Average home price (exist. dwellings), weighted by the amounts of transactions of the year / čisté příjmy domácností, průměr, nominální, $\epsilon$ ;
FR – Paříž:	Used Flats in Paris (town), mean, $\epsilon$ / Annual mean net household disposable income, Agglomération Parisienne, $\epsilon$ . Zdroj: Chambre des Notaires de Paris – Ile de France, INSEE;
DE – celkem:	Terraced houses (average values in EUR) / Ausgabefähige Einkommen und Einnahmen (disposable income), EU;
DE – Berlín:	Terraced houses, average, $\epsilon$ / Ausgabefähige Einkommen und Einnahmen (disposable income), $\epsilon$ .

Tabulka 4: Poměr průměrných hodnot ukazatele *price-to-income ratio* pro hlavní města (metropolitní oblast) a celé země (%) – odchylka

Rok	USA	Švédsko	Nizozemsko	Austrálie	Norsko	Finsko	Rakousko	Velká Británie	Francie	Itálie	Německo	Kanada
1987						124,9		114,7				
1988						129,4		105,1				
1989						127,0		102,2				
1990						118,8		103,3				
1991						114,4		104,3				
1992						109,8		100,7				
1993						117,3		101,0				
1994			119,7			125,0		102,7				
1995			119,2			125,0		104,2				
1996			119,2			126,8		104,9	126,9			
1997			120,7			126,8		107,2	126,7			
1998			131,6			124,4		108,7	125,4			
1999			138,7			126,0		111,3	119,0			
2000		185,0	142,5	53,7		123,4		113,5	129,8			
2001		218,7	146,0	53,7	157,2	123,7		110,5	131,8			
2002		242,2	<b>136,3</b>	51,8	144,6	132,3		109,9	135,7			
2003	<b>86,1</b>	<b>223,4</b>		<b>67,6</b>	<b>144,7</b>	<b>135,3</b>		111,4	<b>150,5</b>	<b>126,9</b>	<b>133,3</b>	
2004	101,7	224,1			132,1	132,9	<b>120,6</b>	<b>106,9</b>				
2005								105,0				
2006												<b>86,1</b>

Poznámka: podíl hodnoty *P/I* pro hlavní město (metropolitní oblast) v příslušném roce a hodnoty *P/I* za celou zemi v daném roce v % (tj. např. hodnota 117,8 % v případě Finska v roce 1987 udává, že průměrné *price-to-income* v metropolitní oblasti Helsinky a Greater Helsinky činila 117,8 % průměrného *price-to-income* za celou zemi).

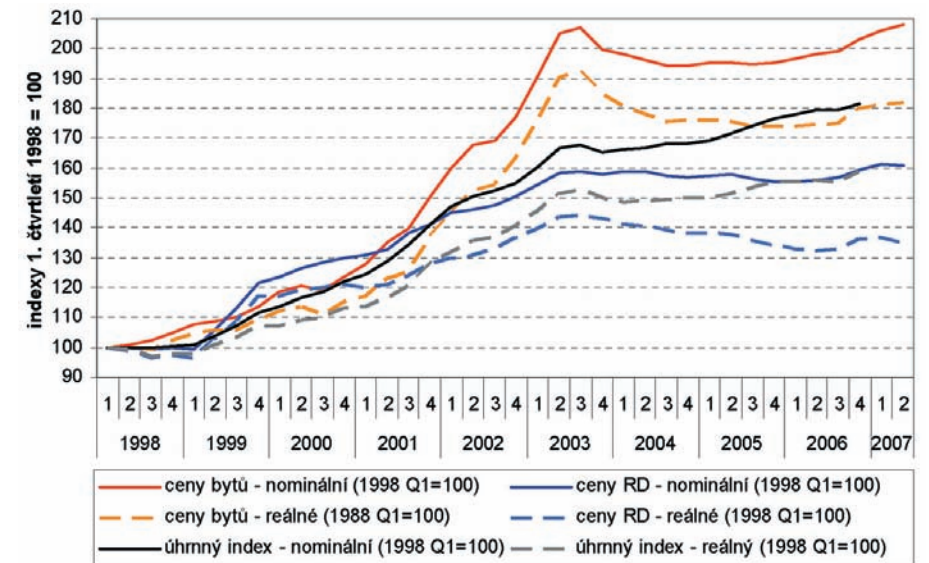
## Vývoj a hodnocení vývoje cen rezidenčních nemovitostí v ČR

Graf 11 zachycuje čtvrtletní indexovaný vývoj nominálních a reálných cen bytů a rodinných domů v České republice mezi rokem 1998 a prvním pololetím roku 2007 dle Českého statistického úřadu (ČSÚ). Graf 12 (resp. graf 13) uvádí čtvrtletní vývoj nominálních cen bytů (resp. rodinných domů) za stejné období v jednotlivých regionech ČR, opět dle údajů ČSÚ. Index ČSÚ je konstruován z nenáhodného a neúplného vzorku přiznání k dani z převodu nemovitostí a pro vážení je použit počet deklarovaných převodů (přičemž počet transakcí deklarovaný správci daní nemusí odpovídat skutečnému počtu transakcí v dané oblasti). Z důvodu částečného zkrácení údajů, neúplného a nenáhodného vzorku transakcí a nevhodného vážení je nutné údaje z indexu brát s opatrností.

Tabulka 5 zachycuje meziroční vývoj výše nabídkových (inzerovaných) cen standardního bytu mezi roky 2001 a 2006 (předběžné výsledky k 19. 9. 2006) pro 13 českých krajských měst dle Institutu regionálních informací (IRI).<sup>19</sup> Standardním bytem je dle metodiky IRI byt I. kategorie, o rozloze 68 m<sup>2</sup> a s opotřebením přibližně 40 % v běžné, nikoliv okrajové poloze. Tabulka 6 ukazuje index cenové změny vypočtený ze zdroje IRI pro vybraných 13 českých krajských měst (k roku 2001). Graf 14 zachycuje informaci z tabulky 5 v grafické podobě; graf 15 doplňkově ukazuje měsíční index (tedy meziměsíční vývoj) cen standardních bytů v Praze mezi roky 2004 a 2006 dle IRI. Tvorba indexu z inzertních údajů (nabídkových cen) má svá úskalí (skutečné kupní neboli transakční ceny jsou zpravidla nižší, metodologie čištění souboru od nereálných, neexistujících nebo opakujících se případů je náročná) a pokud není známo, jakým způsobem jsou chybějící údaje doplňovány a jak jsou existující údaje tříděny, čištěny a zpracovávány, pak je nutné brát i informace z tohoto indexu s opatrností.

Jak ukazuje graf 11 (data ČSÚ), růst cen bytů po roce 2000 byl do chvíle obratu, tedy druhé poloviny roku 2003, daleko strmější než růst cen rodinných domů. Je rovněž pa-

Graf 11: Vývoj nominálních a reálných cen bytů a rodinných domů v ČR v období 1998–1. pololetí 2007 (1. čtvrtletí 1998 = 100), dle ČSÚ

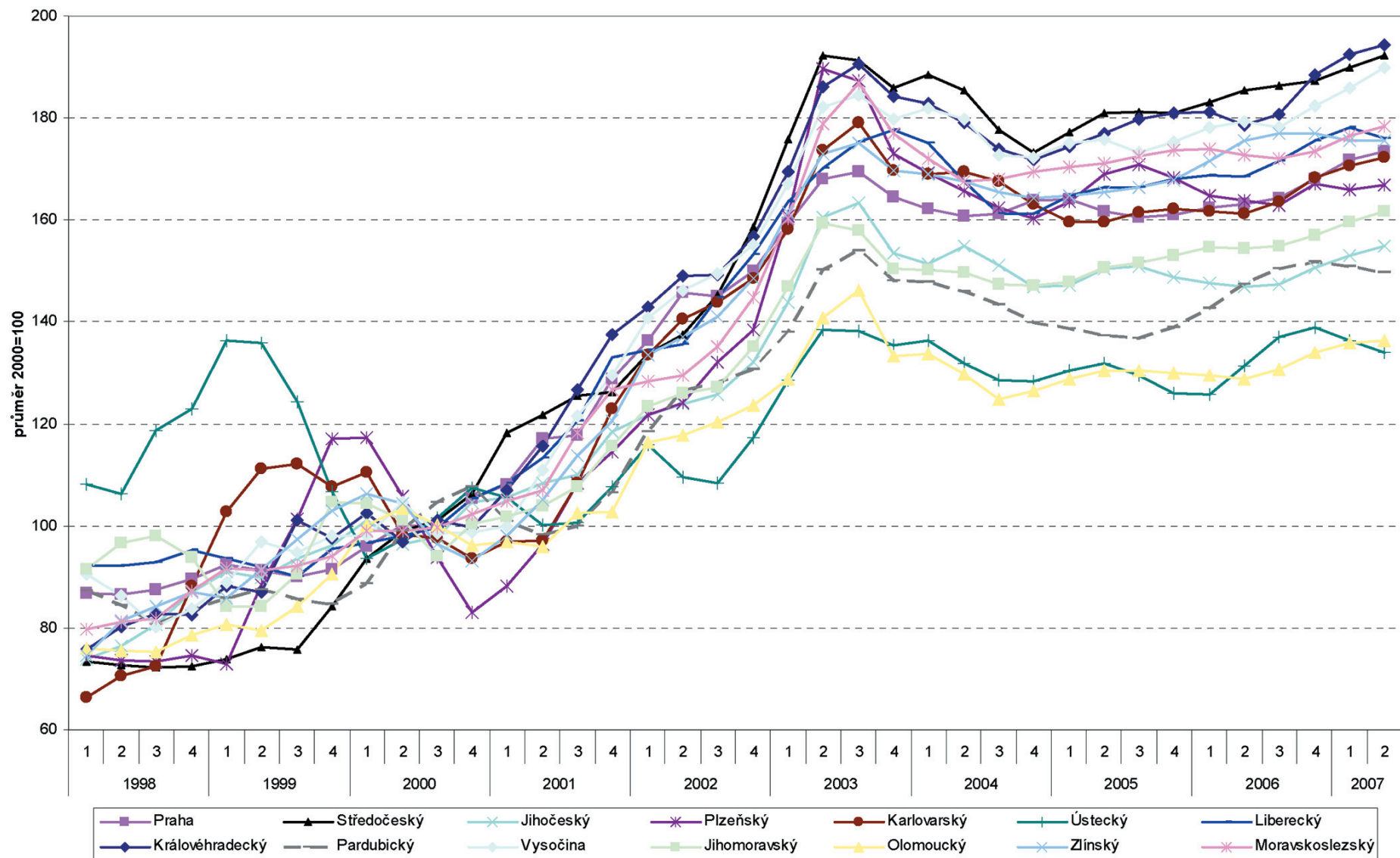


Zdroj: Český statistický úřad (publikace *Ceny sledovaných druhů nemovitostí*), vlastní výpočty.

tné, že podle dat ČSÚ došlo již na konci roku 2003 k významnému poklesu cen bytů a pokles cen či cenová stagnace provázely rovněž rok 2004 a první polovinu roku 2005. Od roku 2000 do poloviny roku 2007 vzrostly nejvíce ceny bytů v krajích Královéhradeckém a Středočeském; nejméně pak v krajích Olomouckém, Ústeckém, Pardubickém a Jihočeském (graf 12). Zajímavé je srovnání vývoje cen bytů ve dvou sousedních a sobě si velmi podobných krajích – Pardubickém a Královéhradeckém; zatímco první z nich patří do skupiny krajů s nejmenším růstem cen bytů po roce 2000, druhý z nich naopak patří do skupiny krajů s největším růstem cen bytů ve stejném období. Ceny rodinných domů (graf 13) se za stejné období zvýšily nejvíce v Praze a kra-

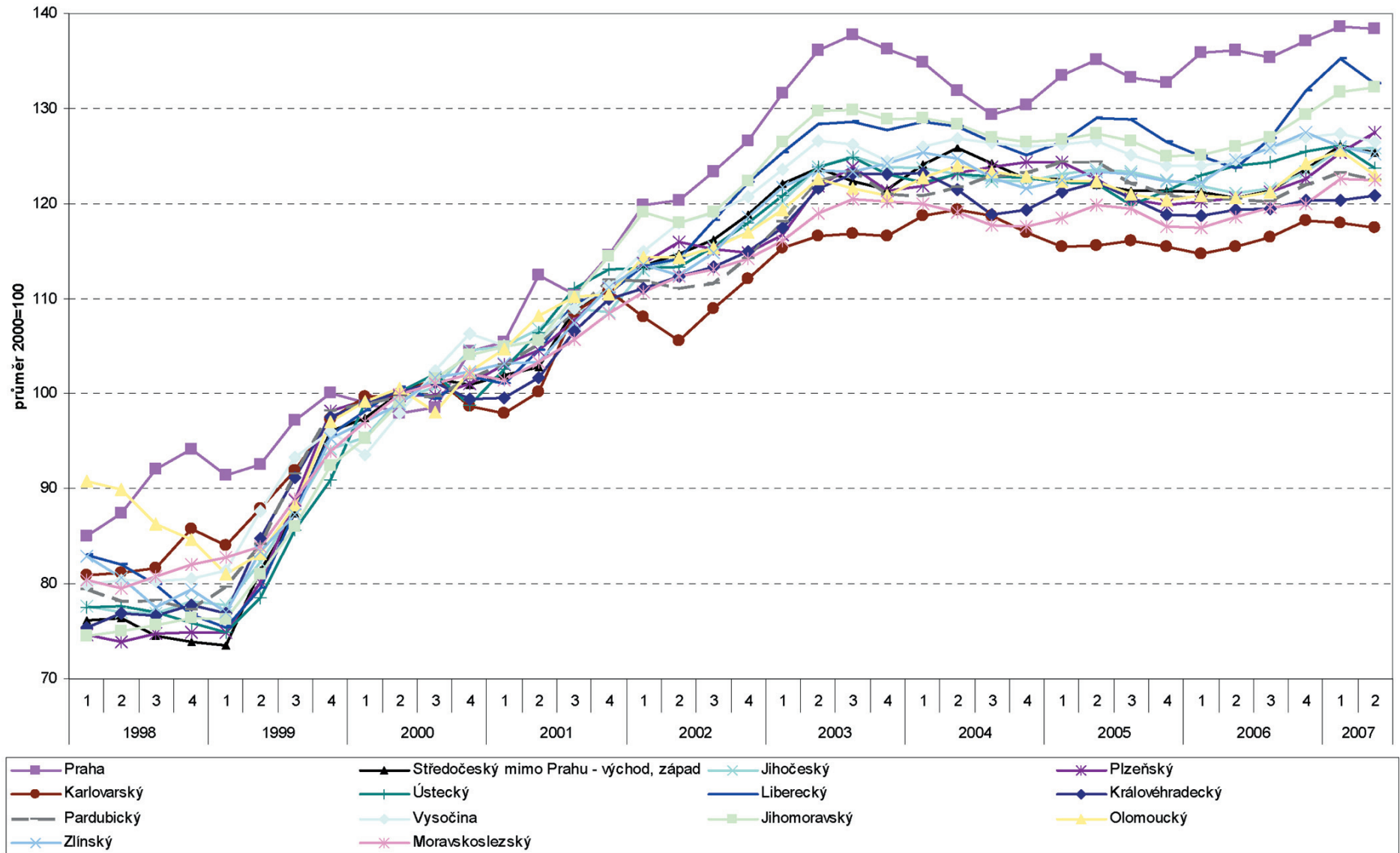
<sup>19</sup> Institut regionálních informací vytváří již od roku 2000 informaci o tržních cenách bytů a tržním nájemném na základě sběru dat nabídkových cen a nabídkového nájemného ve 335 vybraných českých obcích, a to prostřednictvím záznamů z hlavních inzertních tiskovin či internetových serverů. Pokud pro danou obec není sebrán potřebný počet záznamů, jsou ceny odvozovány na základě mezisídelního modelu atraktivit bydlení. Údaje o vývoji cen a nájemného jsou v současnosti publikovány na internetovém portálu <www.idnes.cz>.

Graf 12: Vývoj nominálních cen bytů v jednotlivých krajích ČR v období 1998–1. pololetí 2007 (index, průměr 2000 = 100), dle ČSÚ



Zdroj: Český statistický úřad (ceny sledovaných druhů nemovitostí).

Graf 13: Vývoj nominálních cen rodinných domů v jednotlivých krajích ČR v období 1998–1. pololetí 2007 (index, průměr 2000 = 100), dle ČSÚ



Zdroj: Český statistický úřad (ceny sledovaných druhů nemovitosti).

Tabulka 5: Nabídková (inzerovaná) cena standardního bytu (tis. Kč), 2001–2006, dle IRI

Krajské město	k 15. 11. 2001	k 15. 11. 2002	k 15. 11. 2003	k 15. 11. 2004	k 15. 11. 2005	předběžné výsledky k 19. 9. 2006
Brno	814	932	1192	1167	1142	1311
České Budějovice	650	732	863	939	914	960
Hradec Králové	821	938	1114	1219	1165	1271
Jihlava	670	748	928	1044	1012	1088
Karlovy Vary	700	855	1067	1238	1100	1113
Liberec	531	608	766	821	857	1022
Olomouc	554	685	935	962	1033	1217
Ostrava	280	322	406	506	478	535
Pardubice	666	709	923	1132	1067	1175
Plzeň	639	733	985	1100	1078	1196
Praha	1252	1437	1843	1855	1809	2000
Ústí nad Labem	234	257	319	395	440	444
Zlín	760	827	974	1079	1058	1225

Zdroj: Institut regionálních informací.

Poznámka: Standardní byt – byt I. kategorie, o rozloze 68 m<sup>2</sup> a opotřebení přibližně 40 % v běžné, nikoliv okrajové poloze.

ji Libereckém, nejméně pak v kraji Karlovarském. Růst průměrných cen bytů v jednotlivých krajích však není totožný, jak ukážeme dále, s růstem průměrných cen bytů v jednotlivých krajských městech (všimněme si zejména srovnání vývoje cen bytů v kraji Olomouckém s vývojem cen bytů v samotné Olomouci). *Teprve v polovině roku 2007 se v mnoha krajích (i v ČR obecně) ceny bytů i rodinných domů v nominálním vyjádření dostaly zpět na úroveň z poloviny roku 2003, tedy došlo k odeznění cenové bubliny vzniklé tehdy pravděpodobně z přehnaných očekávání před vstupem ČR do EU; v reálných hodnotách byly však ceny bytů v ČR v polovině roku 2007 dle ČSÚ stále ještě pod úrovní cen z poloviny roku 2003, a k úplnému odeznění důsledků prasknutí cenové bubliny došlo nejspíše až v roce 2008.*

Z grafu 14 vytvořeného na základě cenových dat IRI je rovněž patrný cyklus související s poklesem cen bytů po vstupu ČR do Evropské unie, tedy dle IRI zejména v období roku 2005. Ve většině krajských měst byl v daném období cenový pokles mírný (v Liberci a Olomouci dokonce ceny bytů i v tomto roce rostly), v Karlových Varech byl ovšem cenový cyklus daleko patrnější a propad cen bytů významnější. Z grafu 14 i tabulek 5 a 6 vytvořených dle IRI je zřejmé, že *ačkoliv Praha zaznamenává nejvyšší absolutní výši cen v průběhu celého období (Ostrava a Ústí nad Labem naopak v průběhu celého období ceny bytů nejnižší), nárůst cen bytů za sledované období (2001–09/2006) je v Praze spíše průměrný; oproti tomu ve městech jako Olomouc, Liberec, Ostrava, Ústí nad Labem a Plzeň byl růst cen bytů za sledované*

Tabulka 6: Index cenové změny, 2001–2006 (2001 = 100), dle IRI

Krajské město	k 15. 11. 2001	k 15. 11. 2002	k 15. 11. 2003	k 15. 11. 2004	k 15. 11. 2005	předběžné výsledky k 19. 9. 2006
Brno	100	114	146	143	140	161
České Budějovice	100	113	133	144	141	148
Hradec Králové	100	114	136	148	142	155
Jihlava	100	112	139	156	151	162
Karlovy Vary	100	122	152	177	157	159
Liberec	100	115	144	155	161	192
Olomouc	100	124	169	174	186	220
Ostrava	100	115	145	181	171	191
Pardubice	100	106	139	170	160	176
Plzeň	100	115	154	172	169	187
Praha	100	115	147	148	144	160
Ústí nad Labem	100	110	136	169	188	190
Zlín	100	109	128	142	139	161

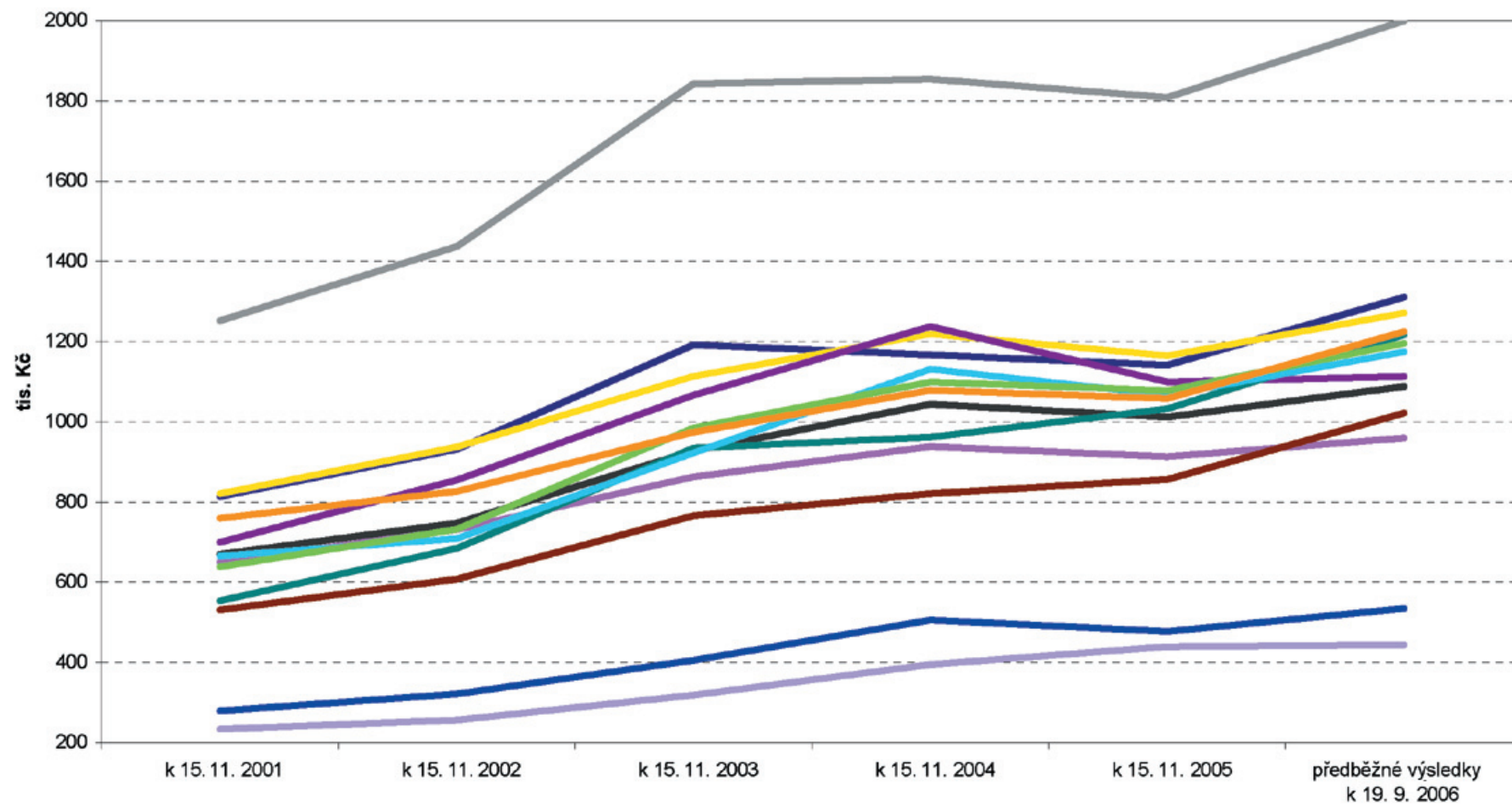
Zdroj: Institut regionálních informací.

Poznámka: Standardní byt – byt I. kategorie, o rozloze 68 m<sup>2</sup> a opotřebením přibližně 40 % v běžné, nikoliv okrajové poloze.

*období nejstrmější, dosahoval hodnot okolo 100 % za necelých 5 let (v Olomouci se ceny bytů dokonce zvýšily více než dvojnásobně). Naopak v Českých Budějovicích se ceny bytů zvýšily ze všech 13 českých krajských měst za sledované období nejméně (pouze o 48 %).* Podrobnější graf 15 zachycující měsíční změnu cen v Praze zřetelně ukazuje, že se cenový cyklus po vstupu ČR do EU nevyhnul ani hlavnímu městu Praze. Ceny bytů dle IRI klesaly v druhé polovině roku 2004 a znovu okolo poloviny roku 2005. Od března 2006, a zejména pak od června 2006, dochází naopak k prudkému růstu cen bytů v Praze překračujícím očekávané hodnoty z orientační exponenciální spojnice uvedené rovněž v grafu.

Tabulka 7 nám dává informaci o meziročním vývoji ceny standardního bytu pro celou Českou republiku ze zdrojů IRI a srovnává ji s informací o meziročním vývoji průměrných kupních cen bytů dle ČSÚ. Vezmeme-li v úvahu hrubé neočištěné údaje v absolutních hodnotách dle ČSÚ (tabulka 8), dochází na první pohled k relativní shodě v meziročních indexech cenové změny se souhrnnými údaji poskytovanými IRI (tabulka 7). Při finální konstrukci indexu ČSÚ však dochází k velmi podstatným úpravám plynoucím z vážení jednotlivých komponent indexu. Před zveřejněním konečných hodnot se data ČSÚ upravují a zejména pak váží podle „počtu transakcí“; oficiálně publikovaný výsledný index po všech úpravách pak získává jiné, od závěru IRI zcela odlišné hodnoty. **Srovnání obou indexů ukazuje tabulka 9 – podle obou**

Graf 14: Vývoj cen standardního bytu ve vybraných krajských městech (2001–2006), dle IRI

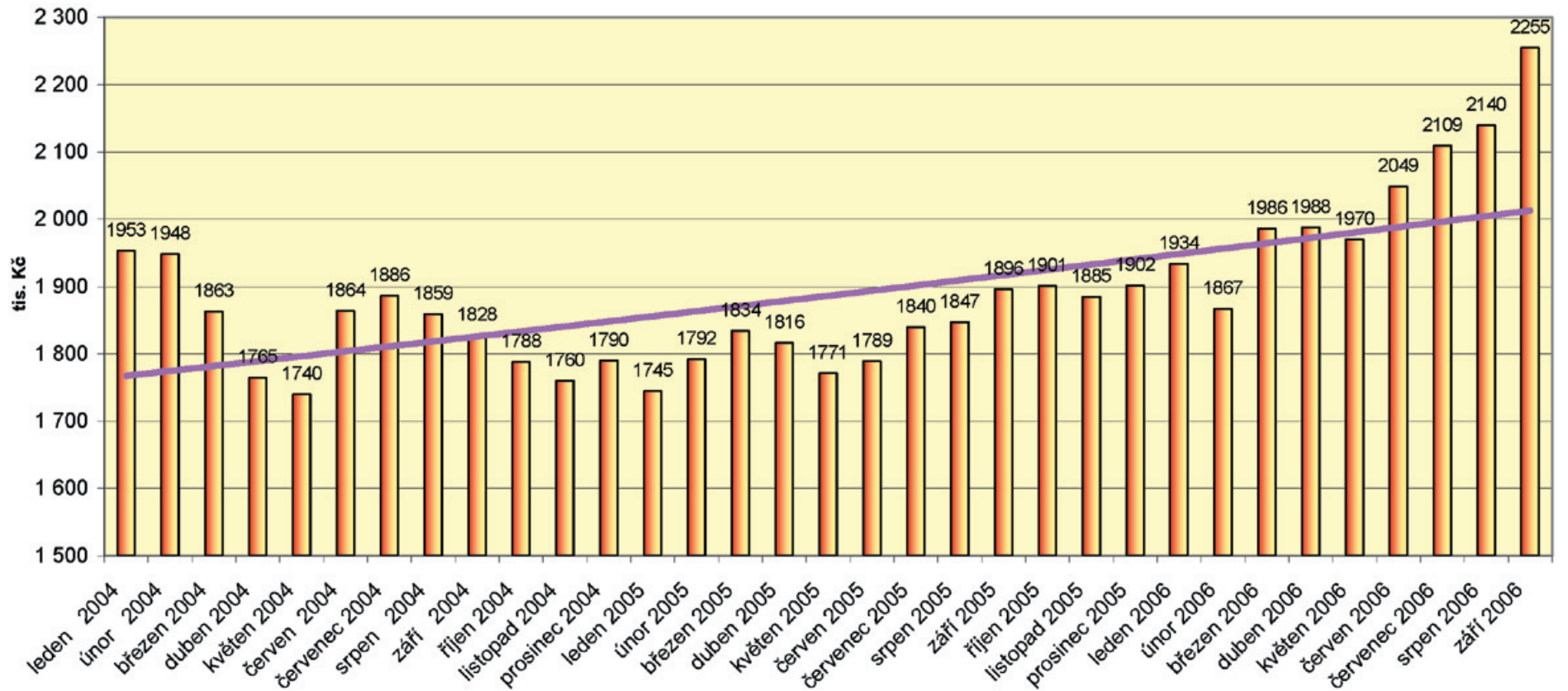


Standard IRI: byt I. kategorie s podlahovou plochou 68 m<sup>2</sup>, s opotřebením cca 40%, v běžné, nikoliv okrajové poloze





Graf 15: Vývoj cen standardního bytu v Praze v období leden 2004–září 2006, dle IRI



Poznámka: Standard IRI: byt 1. kategorie s podlahovou plochou 68 m<sup>2</sup>, s opotřebením cca 40 %, v běžné, nikoliv okrajové poloze

Tabulka 7: Vývoj nabídkových cen standardních bytů v období 11/1999–09/2006 v ČR jako celku

Ukazatel / období	12/1999	11/2000	11/2001	11/2002	11/2003	11/2004	11/2005	09/2006
<b>průměrná nabídková cena staršího bytu</b> (vážený průměr 335 měst – váhy – počet bytů v bytových domech) (v tis. Kč)	<b>680</b>	<b>637</b>	<b>656</b>	<b>735</b>	<b>919</b>	<b>986</b>	<b>979</b>	<b>1073</b>
<b>meziroční index</b>	–	0,94	1,03	1,05	1,25	1,07	0,99	1,10
<b>dlouhodobý index (12/1999=1)</b>	1,00	0,94	0,96	1,08	1,35	1,45	1,44	1,58

Zdroj: Institut regionálních informací.

Poznámka: Standardní byt – byt I. kategorie, o rozloze 68 m<sup>2</sup> a opotřeбенí přibližně 40 % v běžné, nikoliv okrajové poloze.

Tabulka 8: Vývoj kupních cen bytů v období 2000–2005 v ČR jako celku

Ukazatel / období	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>průměrná kupní cena</b> (v Kč/m <sup>2</sup> )	<b>7684</b>	<b>7326</b>	<b>8590</b>	<b>11 101</b>	<b>11 955</b>	<b>13 047</b>
<b>meziroční index</b>	–	0,95	1,17	1,29	1,07	1,09
<b>dlouhodobý index</b> (2000=1)	1,00	0,95	1,12	1,44	1,55	1,70

Zdroj: Český statistický úřad.

*indexů dochází mezi roky 2000 a 2003 v ČR obecně k růstu cen bytů, avšak podle IRI k růstu o 44 %, podle ČSÚ pak k růstu o 67 %. Podle indexu ČSÚ dochází již v roce 2004 k meziročnímu poklesu cen bytů, zatímco podle cenového indexu IRI se tak děje v meziročním vyjádření až o rok později (v roce 2005).<sup>20</sup>*

<sup>20</sup> To by mohlo být vysvětlováno odlišnou metodikou sběru dat – zatímco ČSÚ vychází ze skutečných kupních cen (jakkoliv zkrácených v daňových deklaracích), IRI vychází z nabídkových inzerovaných hodnot; nabídkové ceny přitom zareagují na změnu na trhu s jistým zpožděním, jelikož prodávající se snaží delší dobu požadovat vyšší ceny, za kterých se obchodovalo dříve, ale v aktuální chvíli už jsou příliš vysoké.

Tabulka 9: Srovnání konečných indexů roční cenové změny u bytů v ČR jako celku (2000 = 100)

Ukazatel / období	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>IRI</b>	100	103	115	144	155	154
<b>ČSÚ</b>	100	115	140	167	163	162

Zdroj: Institut regionálních informací, Český statistický úřad.

### Price-to-income ratio v České republice a v Praze

Disponibilní příjmy domácností tvoří zpravidla hlavní ekonomický fundament ovlivňující vývoj cen rezidenčních nemovitostí. Příjmy domácností byly zjištěny z údajů *Statistiky rodinných účtů* ČSÚ (jedná se o průměrné celkové čisté roční příjmy všech domácností), jakkoliv tento přístup není metodologicky správný, jelikož respondenti výzkumu nejsou vybíráni náhodným výběrem a příjem domácnosti je jedním z kvótních znaků (jiný zdroj o příjmech domácností u nás v časové řadě však dostupný není).

Příjmy domácností byly následně využity pro srovnání s průměrnými cenami bytů prostřednictvím indikátoru *P/I*. Pro tento účel jsme využili údaje o cenách bytů z dat ČSÚ v roce 2002; z tohoto datového souboru byly (po aplikaci stejných filtrů jako používá ČSÚ) vypočteny průměrné ceny bytů pro jednotlivé regiony i pro celou ČR za rok 2002 a ceny bytů pro jednotlivé regiony i celou ČR pro ostatní roky byly dopočteny na základě indexů cen bytů oficiálně publikovaných ČSÚ. Hodnoty výsledného indikátoru *P/I* pro ČR byly následně vypočteny jednak prostým srovnáním průměrných příjmů domácností a průměrných cen bytů v ČR jako celku (dále uváděno jako *nevážená* hodnota) a jednak váženým průměrem regionálních hodnot poměrů průměrných příjmů domácností a průměrných cen bytů v jednotlivých regionech, tedy váženým průměrem regionálních hodnot indikátoru *P/I* (dále uváděno jako *vážená* hodnota). Vahami byly počty obyvatel krajů ČR v jednotlivých letech sledovaného období (1998–2006). Zatímco první přístup odpovídá metodice použité v mezinárodním srovnání (a umožňuje tak srovnání s jinými vyspělými zeměmi), druhý přístup přihlíží k tomu, že různé úrovně *P/I* je vystaven různý počet českých občanů (vážené hodnoty jsou proto nižší než hodnoty nevážené).

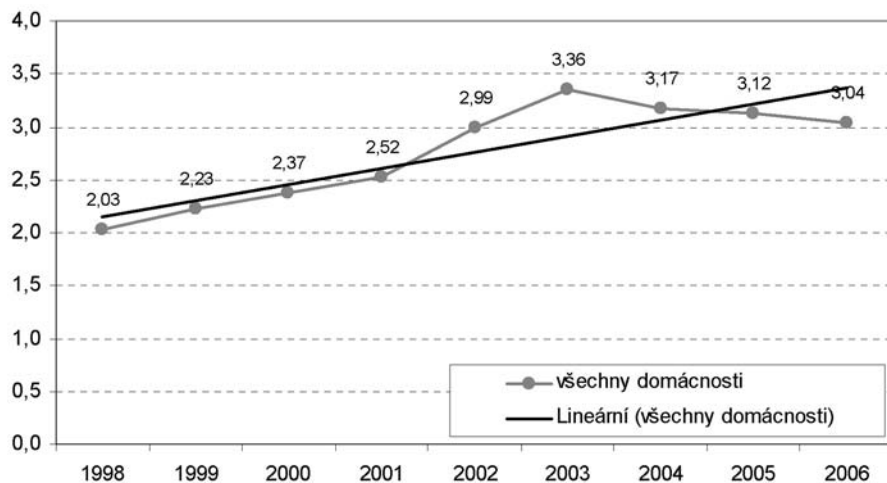
Graf 16 udává nevážené hodnoty indikátoru *P/I* v letech 1998–2006 a graf 17 udává vážené hodnoty indikátoru *P/I* ve stejném období. V obou grafech je rovněž zachycena „trendová“ křivka, jež má, dle očekávání, podobně jako v mnoha vyspělých zemích rostoucí tvar. Grafy 18 a 19 udávají odchylku vážených i nevážených hodnot indikátoru *P/I* od geometrického průměru za celé sledované období, tedy jakési „rovnovážné hodnoty“; v tomto případě je však časová řada příliš krátká na to, aby se hodnoty daly skutečně považovat za srovnatelné s hodnotami pro výše analyzované vyspělé země. **Hodnota indikátoru *P/I* v ČR vzrostla z 2 (resp. 1,8) v roce 1998 na 3 (resp. 2,6) v roce 2006, tedy za celé sledované období o 50 % (resp. 47 %) a od roku 2000 o 28 %**

(*resp. 26 %*).<sup>21</sup> **Tento růst je z hlediska mezinárodního srovnání uvedeného v této studii průměrný (resp. jen mírně nadprůměrný), zejména díky propadu hodnoty indikátoru *P/I* v ČR v letech 2004–2006;** avšak je nutné mít na paměti, že krátké období po roce 2000 opomíjí prudký růst cen bytů před rokem 2000, reflektuje krátkou cenovou stagnaci v letech 2004 a 2005, jež byla ve vývoji cen rezidenčních nemovitostí v tranzitivním období spíše určitou anomálií (v těchto letech také hodnota indikátoru *P/I* klesala), a že v roce 2007 (za který v době sepsání této studie nebyly ještě k dispozici příjmy domácností) byl velmi pravděpodobně růst cen rezidenčních nemovitostí vyšší než růst příjmů domácností. **Z hlediska absolutní hodnoty indikátoru *P/I* v roce 2006 – 3,04 (resp. 2,65) – patří Česká republika v mezinárodním srovnání k „nejlevnějším“ zemím (jako Rakousko nebo Finsko),** jakkoliv je třeba brát toto mezinárodní srovnání z důvodu špatné dostupnosti dat s jistou opatrností. **V roce 2006 byla sice hodnota indikátoru *P/I* nad svou „rovnovážnou“ úroveň, ale odchylka hodnot indikátoru *P/I* od geometrického průměru („rovnováhy“) dosáhla „jen“ přibližně 12 %, což je z hlediska mezinárodního srovnání velmi nízká hodnota;** je nutné brát ovšem v úvahu, že geometrický průměr byl v tomto případě počítán na daleko kratší časové řadě údajů. **ČR je tak z hlediska mezinárodního srovnání charakteristická jednou z nejnižších hodnot indikátoru *P/I* a jednou z nejmenších odchylek aktuální hodnoty *P/I* (v roce 2006) od „dlouhodobé rovnováhy“.**

Graf 20 udává vývoj hodnoty indikátoru *P/I* v jednotlivých regionech ČR – z grafu je zřejmé, že nízká průměrná hodnota indikátoru *P/I* je zejména určována nízkou hodnotou těchto indikátorů ve většině českých regionů mimo region Praha. **Relativně vysoká hodnota indikátoru *P/I* (překračující hodnotu 3) je patrná zejména v Jihomoravském kraji, relativně nízká hodnota indikátoru *P/I* (rovna hodnotě 1) je pak patrná v kraji Ústeckém. Region Praha s hodnotami mezi 6 a 7 (v roce 2003 hodnota 7,0; v roce 2004**

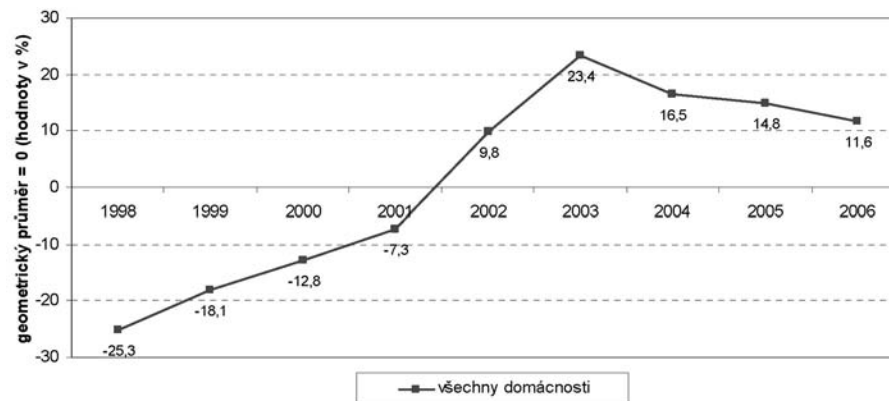
<sup>21</sup> Výpočet indikátoru *P/I* není ani v českém prostředí vůbec snadný; zejména z důvodu nespolehlivé příjmové statistiky, ale i z důvodu nejasností kolem měření cenové hladiny. Pro zjištění příjmů domácností jsme použili *Statistiku rodinných účtů* ČSÚ, jelikož umožňuje zachytit vývoj příjmů (potažmo indikátoru *P/I*) v čase, avšak tento datový soubor vzniklý z kvótního výzkumu, kde jednou z kvót je právě příjem domácností, není pro tento účel vhodný. Stejně tak je nevhodný z důvodu malého vzorku zkoumaných domácností pro zjišťování průměrného příjmu domácností v jednotlivých regionech státu. Příjmy domácností je možné zjistit například i z *Mikrocensů* (poslední v roce 2002), avšak v tomto případě bychom měli k dispozici pouze jednu hodnotu *P/I* za celé období; podobně je tomu i u ostatních velkých šetření ČSÚ (*Sociální situace domácností 2001*, *Životní podmínky 2005* atd.). Přestože jsme se rozhodli využít takového zdroje, který umožní náhled trendu, avšak není nejspolehlivější, kontrolovali jsme zjištěné hodnoty průměrných příjmů domácností s hodnotami z Mikrocensu 2002. V případě příjmů domácností za celou ČR nebyla odchylka od hodnot z *Statistiky rodinných účtů* v roce 2002 vůbec patrná. Podobně i v případě měření cen rezidenčních nemovitostí existují dva zdroje, oba udávající jiné hodnoty. Mimo to ČSÚ již jednou publikované hodnoty nezdědí mění, a to ve svých dalších ročních publikacích k tématice cen bydlení (zřejmě po doplnění dat). Rozhodli jsme se proto využít co možná nejúplnějšího datového souboru zapůjčeného od ČSÚ a vlastními silami vypočítat průměrnou cenu bytu v ČR i jednotlivých regionech ČR v roce 2002. Pro výpočet hodnot v dalších letech jsme již použili ročních indexů, které ČSÚ zveřejnil v roce 2005.

Graf 16: Vývoj neváženého P/I v ČR



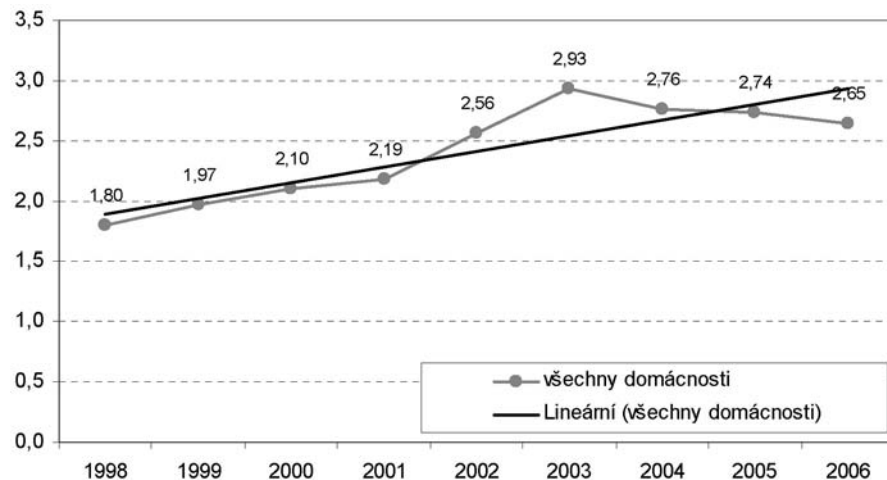
Zdroj: ČSÚ (Ceny sledovaných druhů nemovitostí a SRÚ), vlastní výpočty.

Graf 18: Odchytky neváženého P/I od jeho „rovnovážné úrovně“ v ČR



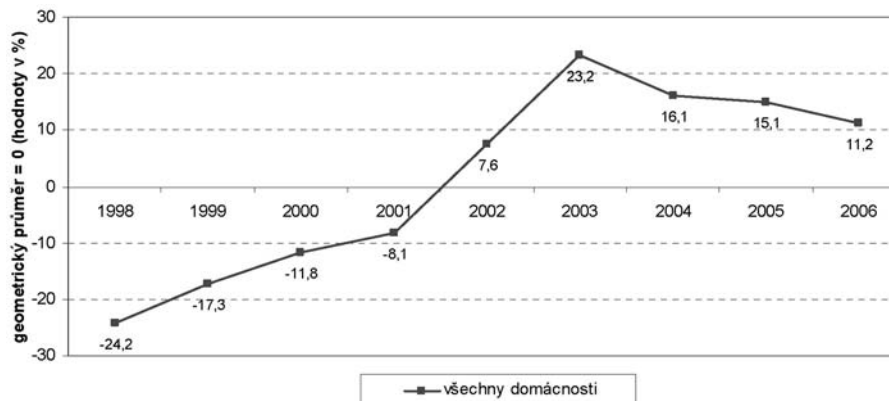
Zdroj: ČSÚ (Ceny sledovaných druhů nemovitostí a SRÚ), vlastní výpočty.

Graf 17: Vývoj váženého P/I v ČR



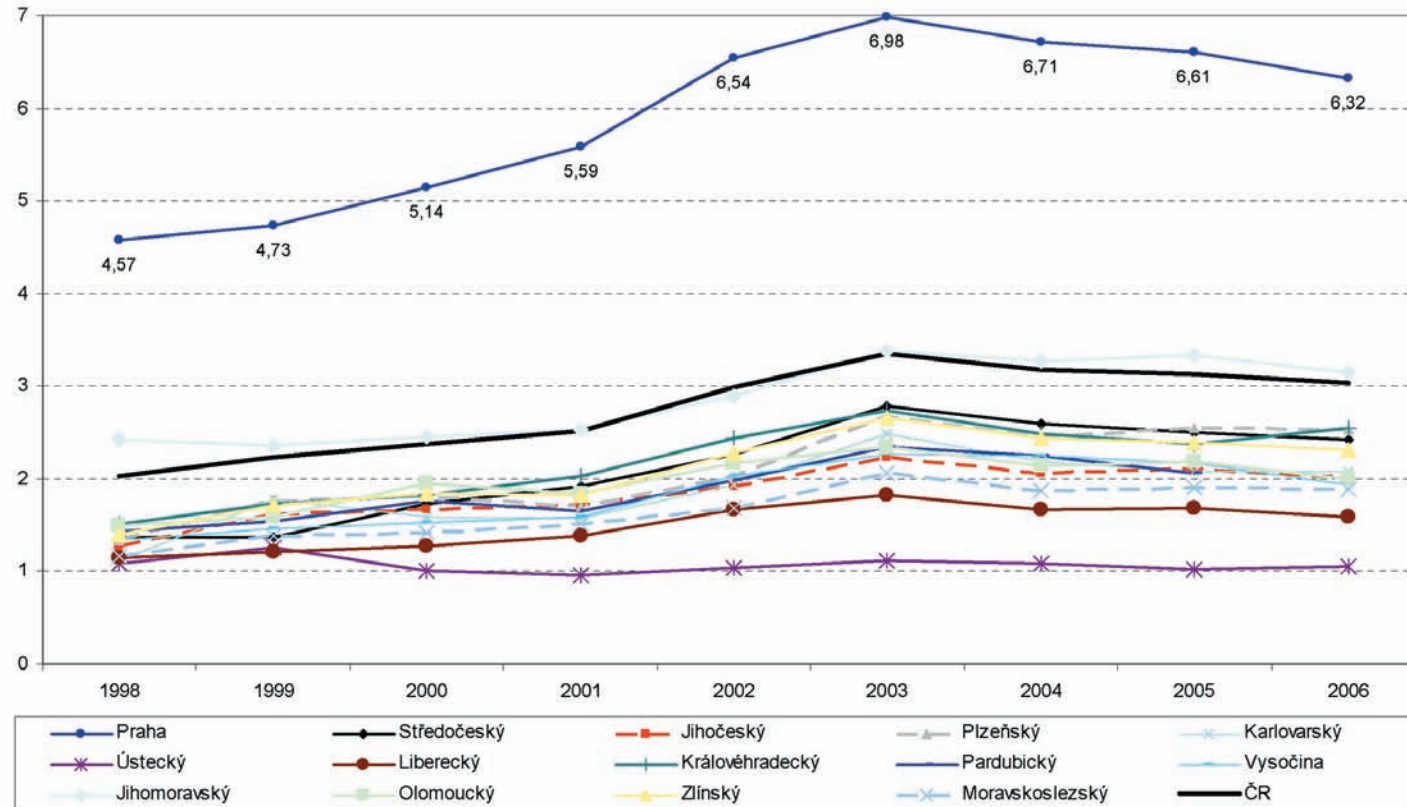
Zdroj: ČSÚ (Ceny sledovaných druhů nemovitostí a SRÚ), vlastní výpočty.

Graf 19: Odchytky váženého P/I od jeho „rovnovážné úrovně“ v ČR



Zdroj: ČSÚ (Ceny sledovaných druhů nemovitostí a SRÚ), vlastní výpočty.

6,7; v roce 2005 6,6 a v roce 2006 6,3) má v tomto regionálním srovnání zcela odlišné

Graf 20: Vývoj *P/I* v jednotlivých krajích ČR

Zdroj: ČSÚ (Ceny sledovaných druhů nemovitostí a SRÚ), vlastní výpočty.

postavení; v Praze byl také růst hodnoty indikátoru *P/I* za sledované období nejstrmější (z hodnoty 4,6 v roce 1998 na 6,3 v roce 2006, tj. o 37 % mezi těmito dvěma roky). Hodnota odchylky, měřená podobně jako v případě vyspělých zemí srovnáním hodnoty indikátoru *P/I* pro hlavní město a průměrné hodnoty indikátoru pro celou zemi, dosahovala v roce 2006 výše 207 %, což řadí Českou republiku ve srovnání s výše uvedenými

vyspělými zeměmi k zemím s největší odchylkou (vyšší je tato odchylka jen ve Švédsku).<sup>22</sup> Česká republika tak patří mezi země s největším rozdílem mezi hodnotou indikátoru *P/I* pro hlavní město a průměrnou hodnotou indikátoru *P/I* pro celou zemi, a to i přes snížení regionálních rozdílů v posledním období.

<sup>22</sup> Upozornili jsme na to, že hodnoty příjmové statistiky pro jednotlivé regiony jsou ze Statistiky rodinných účtů nepříliš spolehlivé. Pokud bychom použili data o čistém příjmu domácností z Mikrocensu v roce 2002, pak by hodnota indikátoru *P/I* byla rovna 5,8 a nikoliv 6,5, jak je uvedeno v grafu; byla by tedy přibližně o 0,7 nižší. Hodnota odchylky (mezi průměrnou hodnotou v Praze a průměrnou hodnotou v celé ČR) by pak v roce 2002 činila 194 % a nikoliv 219 %. I v tomto případě by však výše odchylky řadila ČR mezi země s největší diskrepancí mezi hodnotou *P/I* v hlavním městě a hodnotou *P/I* pro celou zemi.

## ***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 ne jedná 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 nepřilíživé elasticke 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.

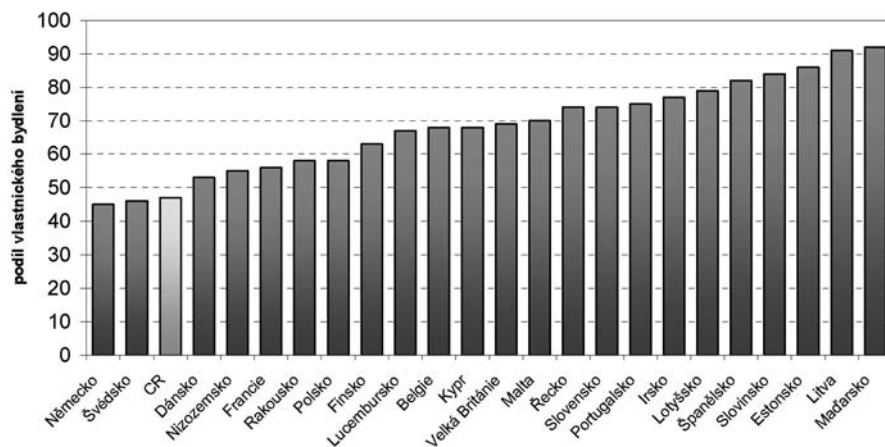
Rovněž o Belgičanech se údajně říká, že se narodili „s cihlou v žaludku.“ (Stephens 2003, 1013), což údajně pramení ze silného vlivu katolických politických stran – sociální doktrína katolické církve, explicitně vyjádřená v několika papežových encyklikách, považuje vlastnictví bydlení nejen za garanci 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 nezdár 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 sezdaných 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 %.*

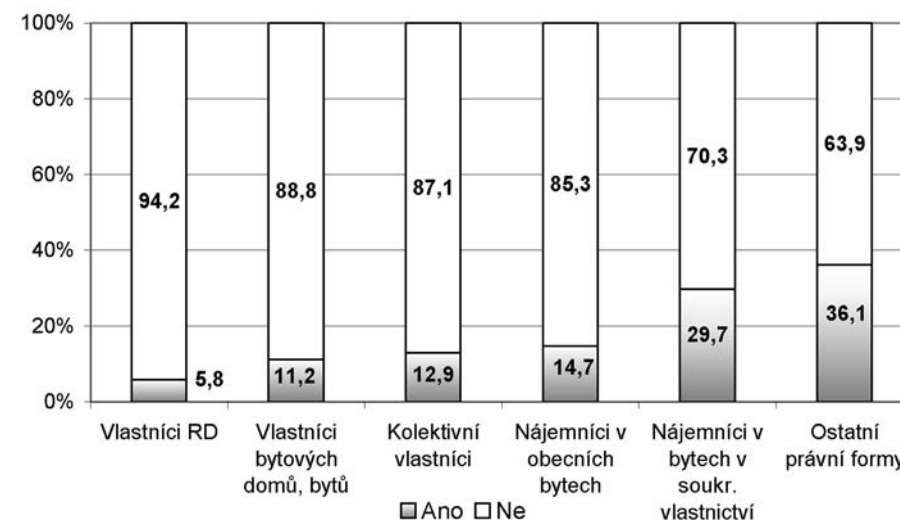
Ve **Francii** jsou hlavním zdrojem informací o bydlení domácností šetření *Enquête Logement*. Tato šetření, které organizuje a zpracovává francouzský statistický úřad INSEE, probíhají pravidelně již od roku 1955 v pravidelných čtyř až pětiletých intervalech. Nejnovější dostupná data pocházejí z šetření 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.

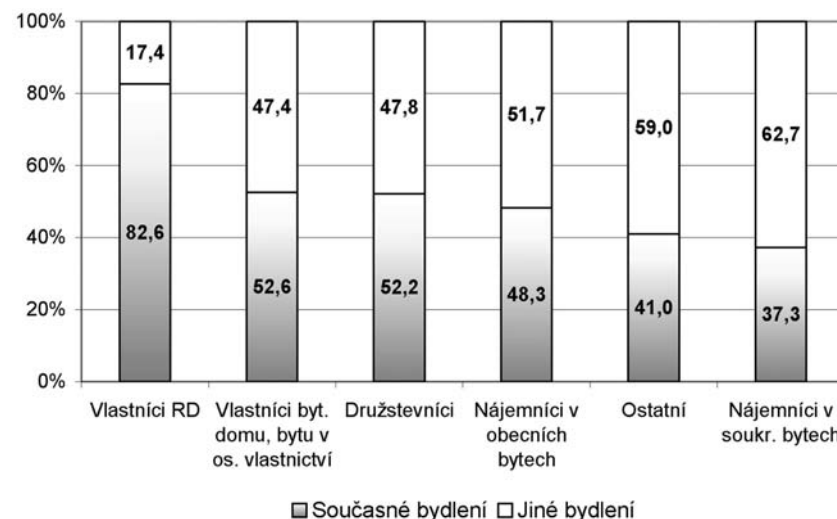
Vzhledem k tomu, že mezi lidmi, kteří se hodlali přestěhovat v nejbližších třech letech, bylo v době šetření jen 20 % přímých vlastníků nebo družstevníků bydlení, byl „**deficit vlastnického bydlení**“ v rámci migrující populace značný – 33 procentních bodů. Avšak „**díky**“ relativně nízkému podílu 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 „migrace 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 bydlení (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
<b>Celkem</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

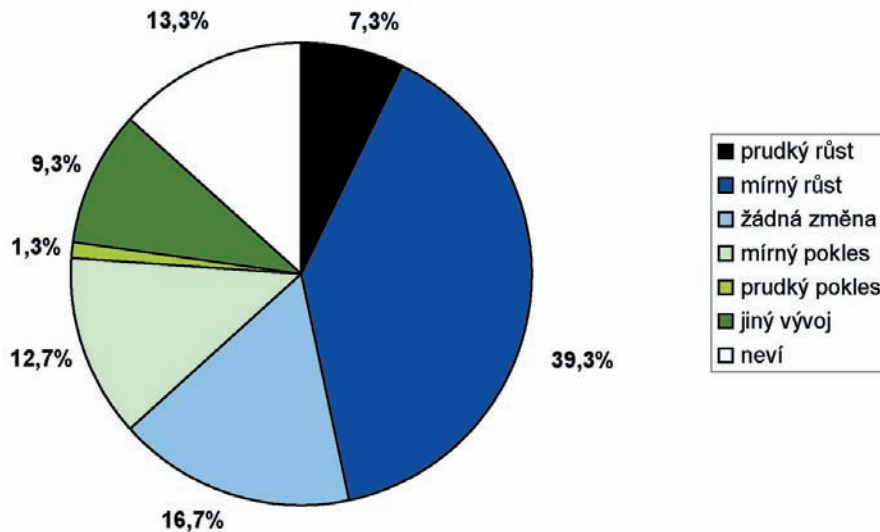
Zdroj: Prvnabyvatelé bydlení 2007, N = 150.

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 specifičtí v tom, co by mělo růst poptávky způsobovat.

Poměrně jednoznačně vyznívají odpovědi na otázky, 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



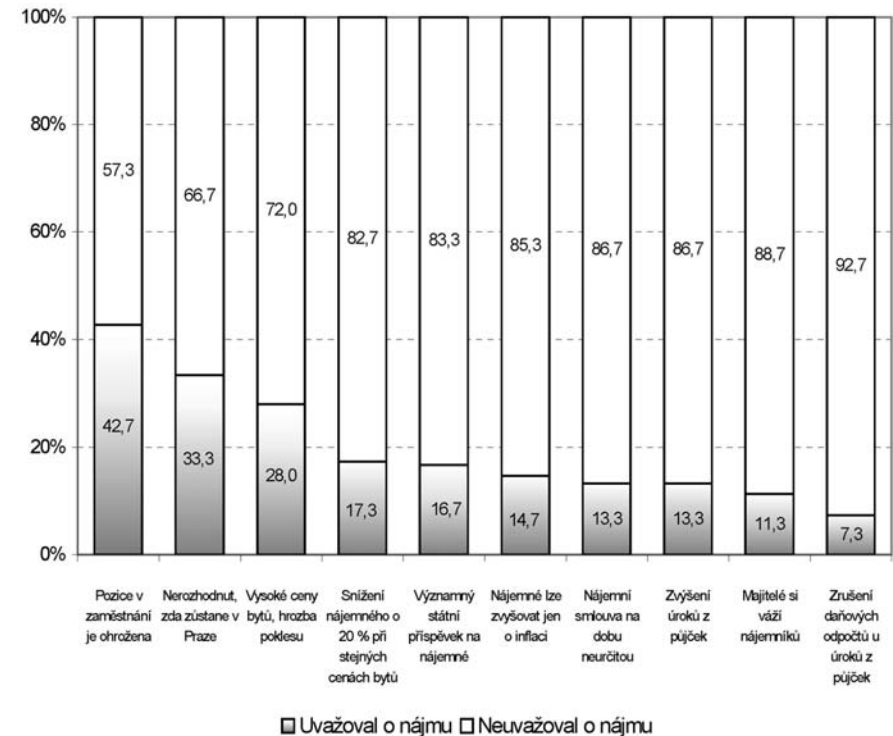
Zdroj: Prvonabyvatelé bydlení 2007, N = 150.

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 zvklát. 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?*

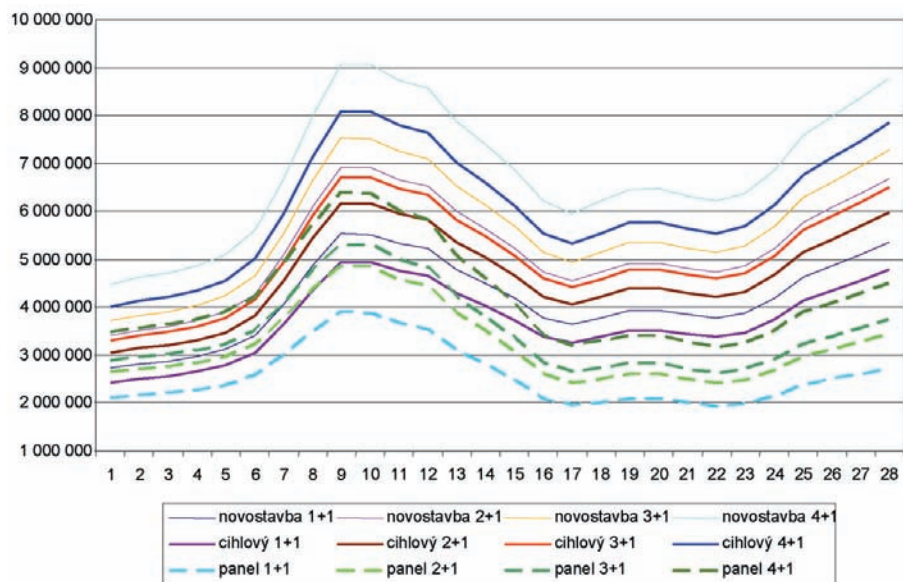
Pro ověření i lepší pochopení vysoké preference po vlastním bydlení mezi mladými lidmi v Praze jsme v rámci tohoto projektu provedli i doplňkový, v českém prostředí v této oblasti výzkumu ojedinělý experiment. Experiment je jednou z možných me-

to, 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

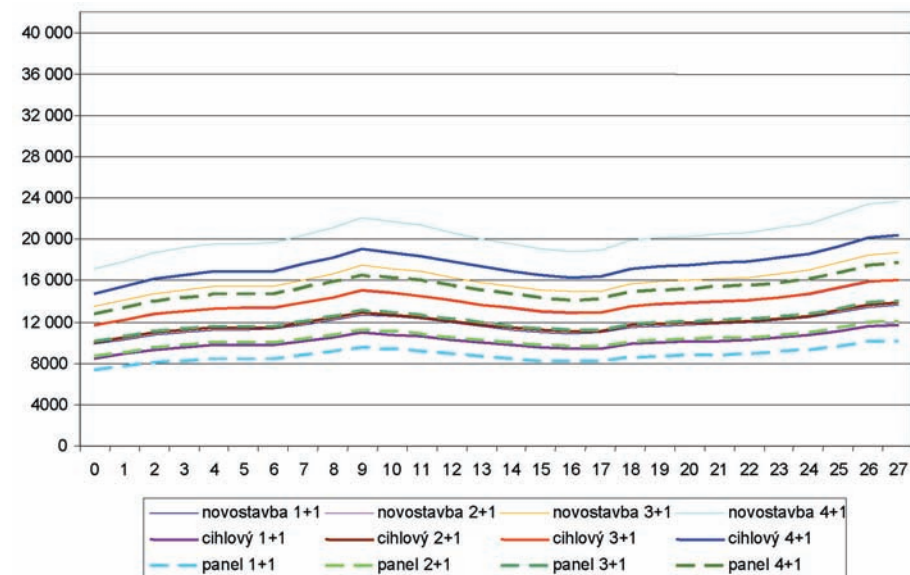


**Graf 26: Simulovaný vývoj cen pražských bytů během 28 období experimentu**


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
<b>9</b>	<b>25 503</b>	<b>51 005</b>	<b>46 919</b>	<b>93 838</b>	<b>6 252</b>	<b>14 613</b>
<b>10</b>	<b>28 691</b>	<b>57 381</b>	<b>59 382</b>	<b>118 764</b>	<b>7 034</b>	<b>16 440</b>
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
<b>16</b>	<b>28 960</b>	<b>57 921</b>	<b>39 783</b>	<b>79 566</b>	<b>7 100</b>	<b>16 595</b>
<b>17</b>	<b>27 666</b>	<b>55 331</b>	<b>28 232</b>	<b>56 463</b>	<b>6 782</b>	<b>15 853</b>
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
<b>9</b>	<b>5,29</b>	<b>2,33</b>
<b>10</b>	<b>5,66</b>	<b>2,63</b>
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
<b>16</b>	<b>7,28</b>	<b>4,20</b>
<b>17</b>	<b>6,56</b>	<b>4,28</b>
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](http://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 poříditi 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 výši 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
<b>9</b>	<b>84</b>	<b>82</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>10</b>	<b>81</b>	<b>86</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
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
<b>16</b>	<b>91</b>	<b>71</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>17</b>	<b>91</b>	<b>75</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
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

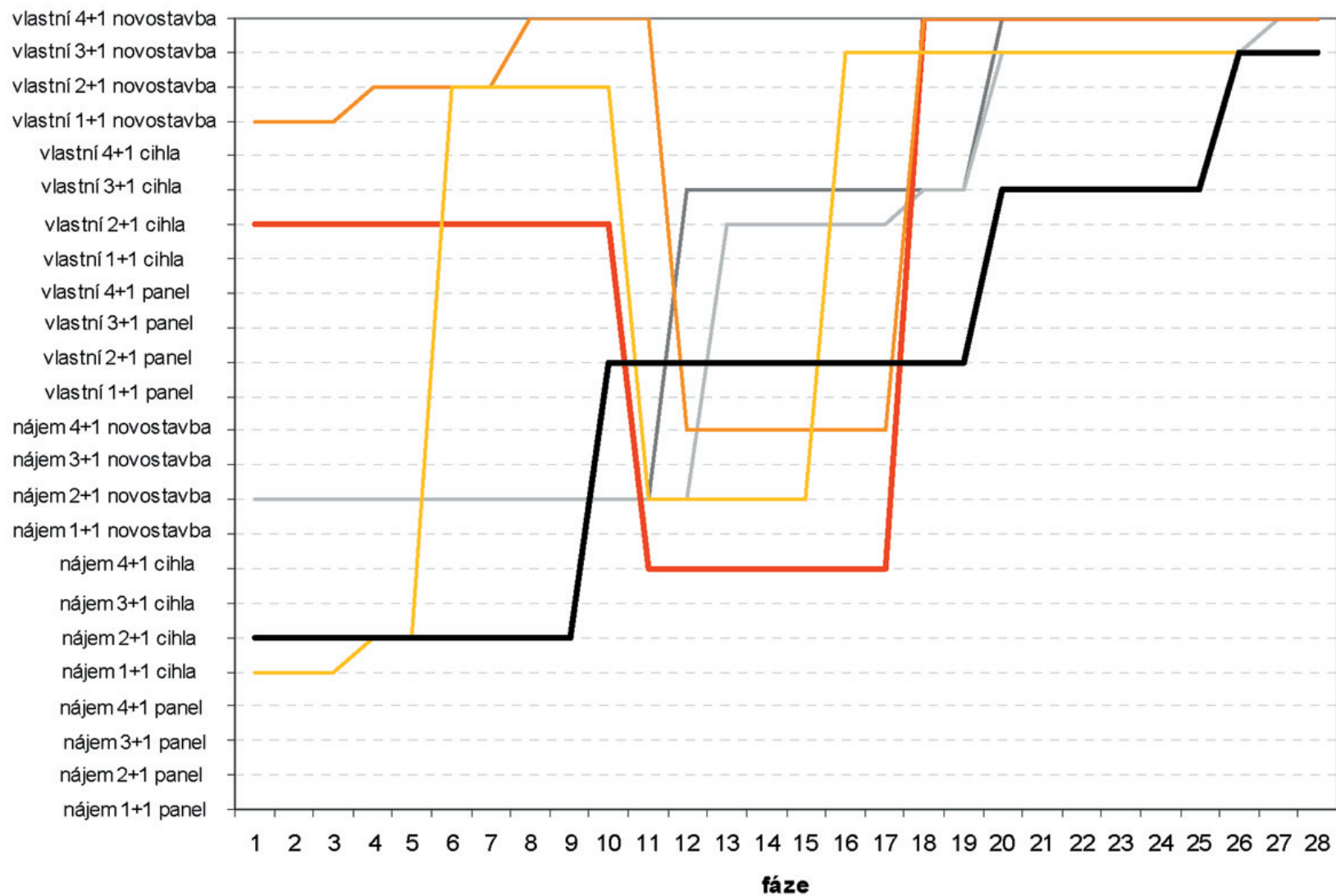
Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

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
<b>9</b>	<b>75</b>	<b>56</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>10</b>	<b>75</b>	<b>56</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
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
<b>16</b>	<b>67</b>	<b>50</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>17</b>	<b>75</b>	<b>56</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
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 užitelské 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 užitelské náklady bytu v osobním vlastnictví stejné velikosti a ve stejném typu zástavby jako zvolený nájemní byt. Užitelské 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 užitelské 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 užitelské 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 užitelské 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	<b>93</b>	31	<b>53</b>	<b>12</b>	7
2	88	<b>93</b>	35	<b>53</b>	<b>12</b>	7
3	85	<b>93</b>	35	<b>53</b>	<b>15</b>	7
4	83	<b>89</b>	30	<b>50</b>	<b>17</b>	11
5	85	<b>89</b>	30	<b>53</b>	<b>15</b>	10
6	85	<b>90</b>	30	<b>57</b>	<b>15</b>	9
7	88	<b>90</b>	35	<b>57</b>	<b>11</b>	9
8	88	<b>90</b>	32	<b>57</b>	<b>12</b>	9
9	89	<b>91</b>	33	<b>56</b>	<b>11</b>	9
10	<b>92</b>	88	38	<b>54</b>	7	<b>12</b>
11	<b>92</b>	86	40	<b>54</b>	8	<b>14</b>
12	<b>96</b>	86	42	<b>57</b>	4	<b>14</b>
13	<b>100</b>	86	41	<b>57</b>	0	<b>14</b>
14	<b>100</b>	86	41	<b>57</b>	0	<b>14</b>
15	<b>100</b>	90	41	<b>60</b>	0	<b>10</b>
16	<b>100</b>	90	41	<b>65</b>	0	<b>10</b>
17	<b>100</b>	90	41	<b>62</b>	0	<b>9</b>
18	<b>100</b>	92	50	<b>68</b>	0	<b>8</b>
19	<b>100</b>	92	56	<b>68</b>	0	<b>8</b>
20	<b>100</b>	96	<b>69</b>	65	0	<b>4</b>
21	<b>100</b>	96	<b>69</b>	64	0	<b>4</b>
22	<b>100</b>	96	<b>69</b>	64	0	<b>4</b>
23	<b>100</b>	96	<b>72</b>	61	0	<b>4</b>
24	<b>100</b>	96	<b>72</b>	61	0	<b>4</b>
25	<b>100</b>	96	<b>72</b>	61	0	<b>4</b>
26	<b>100</b>	96	<b>72</b>	64	0	<b>4</b>
27	<b>100</b>	100	<b>72</b>	61	0	0
28	<b>100</b>	100	<b>72</b>	64	0	0

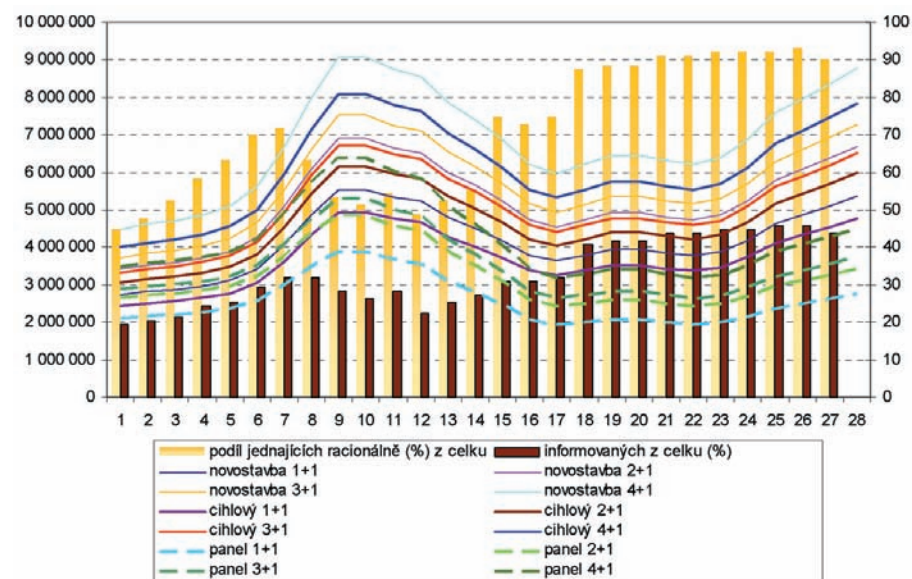
Zdroj: Experiment na chování mladých lidí na trhu bydlení, 2007.

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
<b>Průměr</b>	<b>2</b>	<b>130,5</b>			<b>10</b>	<b>62,5</b>			<b>27</b>	<b>56,7</b>			<b>60</b>	<b>47,9</b>		

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
<b>Průměr</b>	<b>2</b>	<b>98,5</b>			<b>10</b>	<b>51,7</b>			<b>27</b>	<b>40,5</b>			<b>60</b>	<b>37,9</b>		

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.

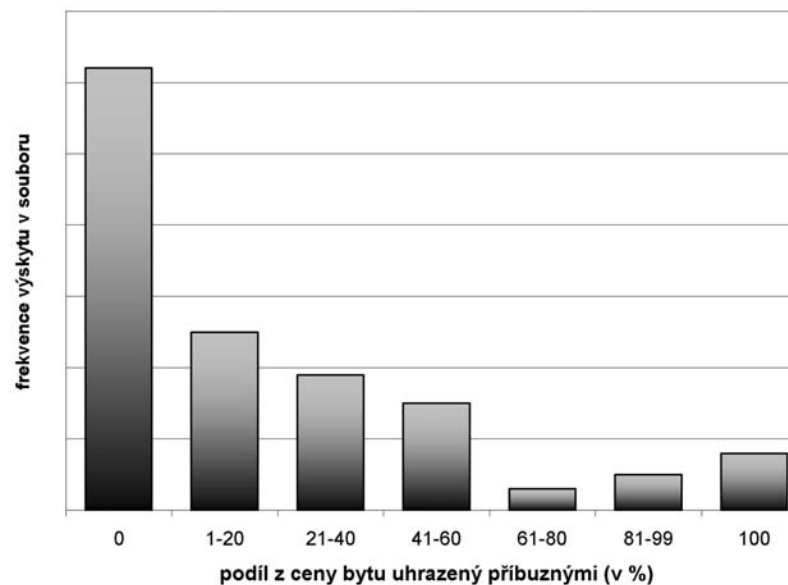
### Mezigenerační a rodinná výpomoc

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
<b>ČR celkem</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

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*

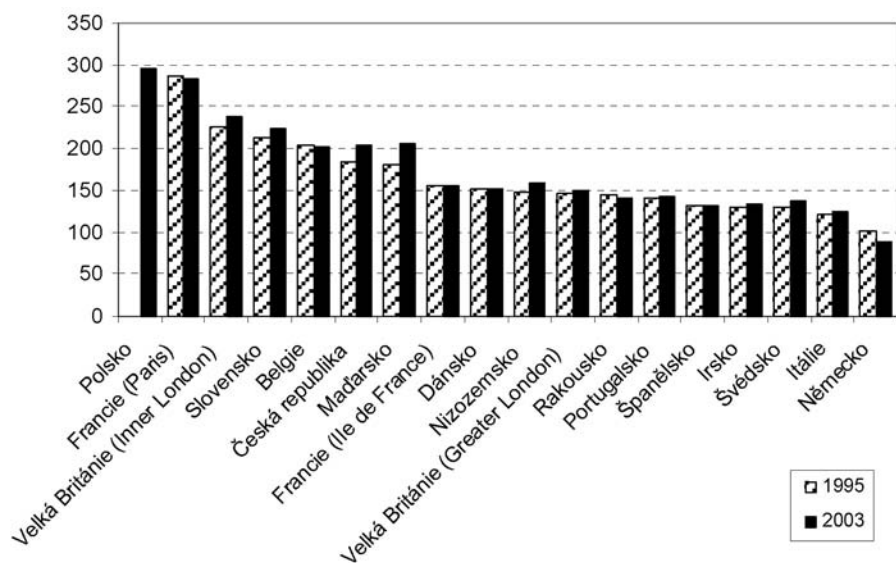
Tabulka 20: HDP na obyvatele podle parity kupní síly – srovnání krajů ČR s průměrem EU-25 (EU-25 = 100)

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
<b>ČR celkem</b>	<b>65</b>	<b>66</b>	<b>68</b>	<b>69</b>	<b>71</b>

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-*



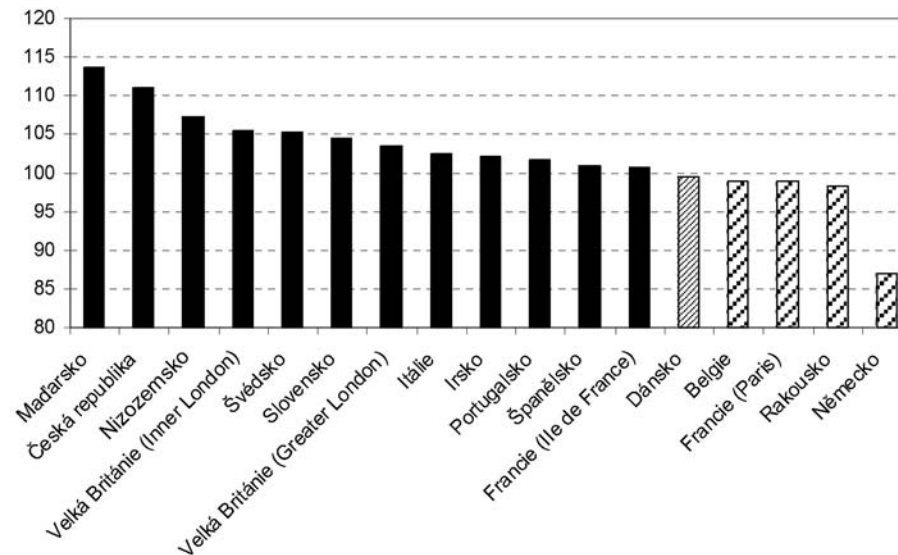
**Graf 31: Srovnání HDP (v PPP) hlavního města s HDP celé země ve vybraných státech Evropské unie v letech 1995 a 2003 (HDP příslušné země = 100)**


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 – úzeji 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.<sup>23</sup> 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 dvojím způsobem: 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.

---

<sup>23</sup> 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 poměřením 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.<sup>24</sup> 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)*

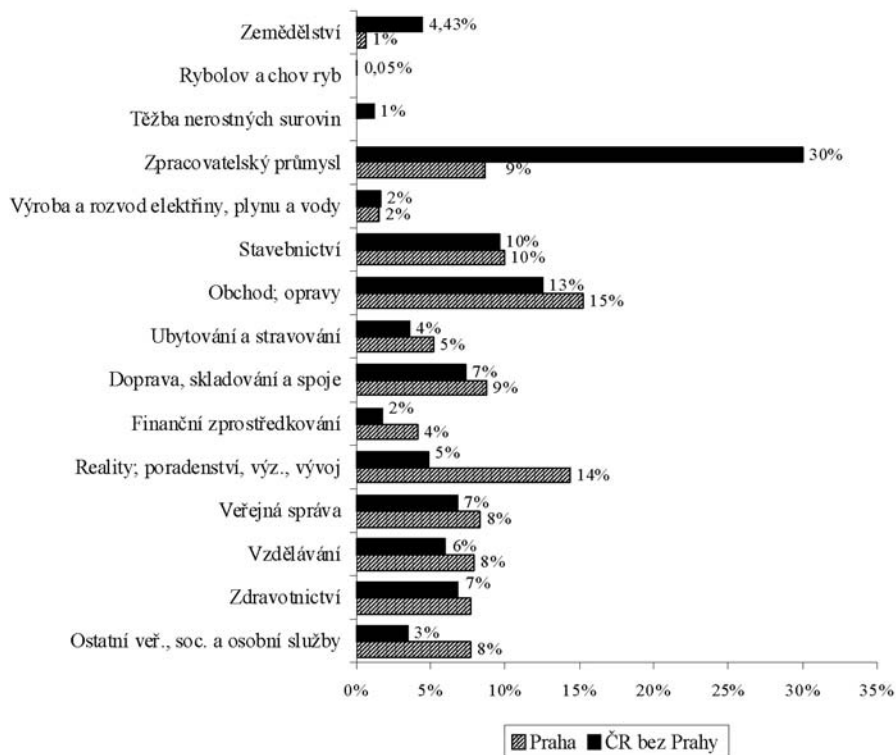
Statistické údaje ČSÚ potvrzují, že struktura ekonomiky Prahy a ostatních krajů podle odvětví se liší. V Praze jsou výrazněji než jinde zastoupeny jednak odvětví

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-

<sup>24</sup> 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>)

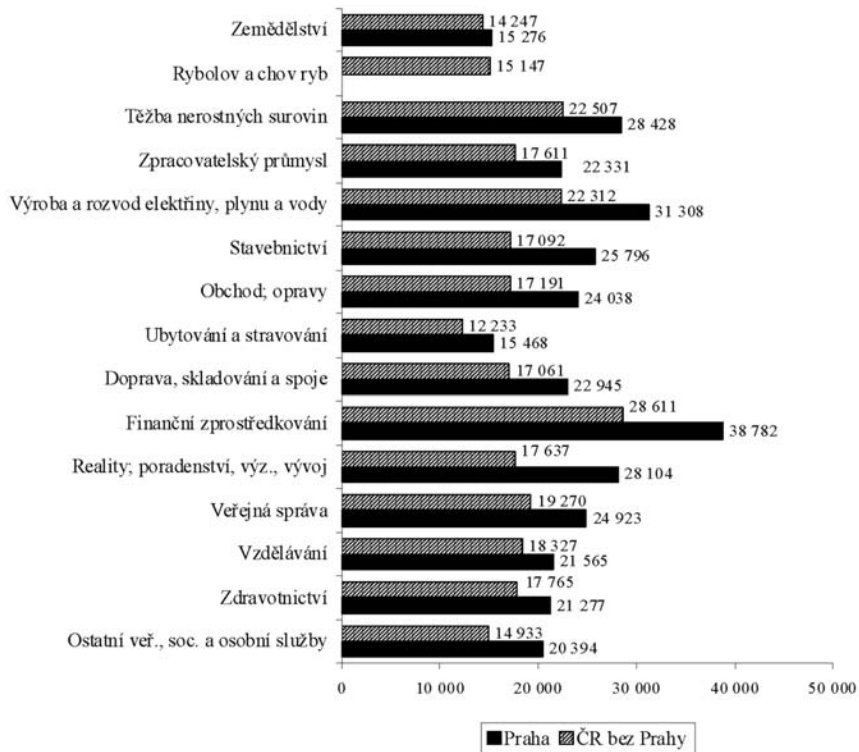
Graf 33: Srovnání struktury zaměstnanců v Praze a v ostatních krajích České republiky podle odvětví ekonomické činnosti (OKEČ)



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

tody ČSÚ, tedy 14,8 miliard Kč.<sup>25</sup> 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)

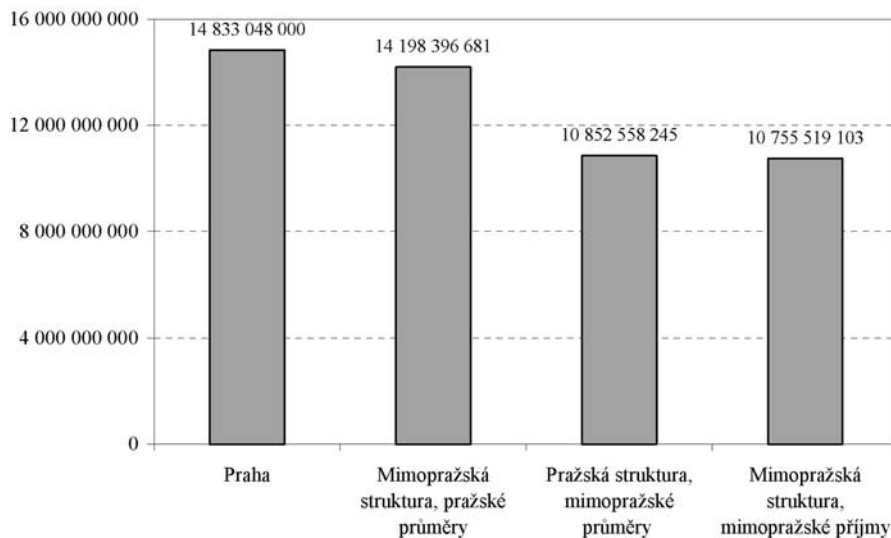


Zdroj: Evidenční počet zaměstnanců a jejich mzdy za rok 2005, krajské správy ČSÚ.

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,

<sup>25</sup> 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-

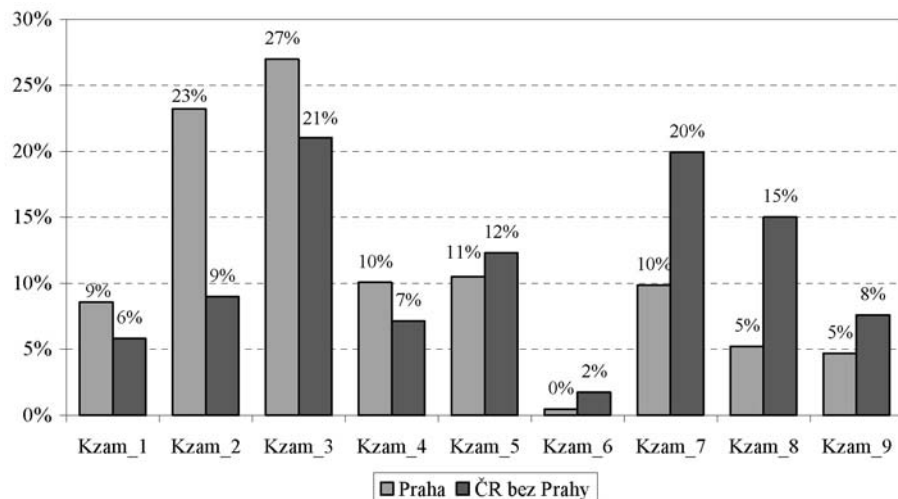
městnanců v Praze a mimo Prahu ještě jiným způsobem. Zaměstnance lze totiž třídit nejenom podle ekonomického odvětví, ale i podle typu zaměstnání. Data Trexima umožňují odlišit kategorie zaměstnání podle velmi detailního třídění, v tomto okamžiku nám bude ovšem stačit základní třídění na osm hlavních 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 rybnictví; 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)

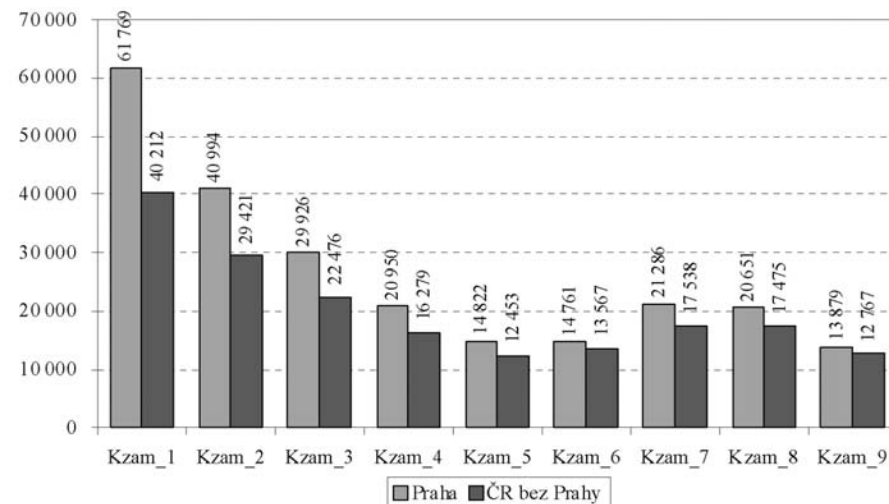


Zdroj: 205R (K) Klasifikace zaměstnání a postavení zaměstnaných v NH v roce 2005, ČSÚ.

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)



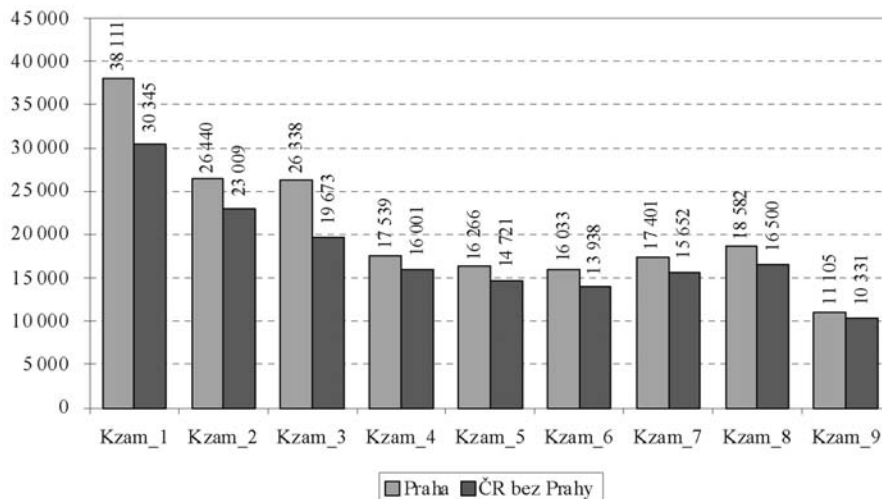
Zdroj: RSCP, Podnikatelská sféra, 1.–4. čtvrtletí 2005.

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.

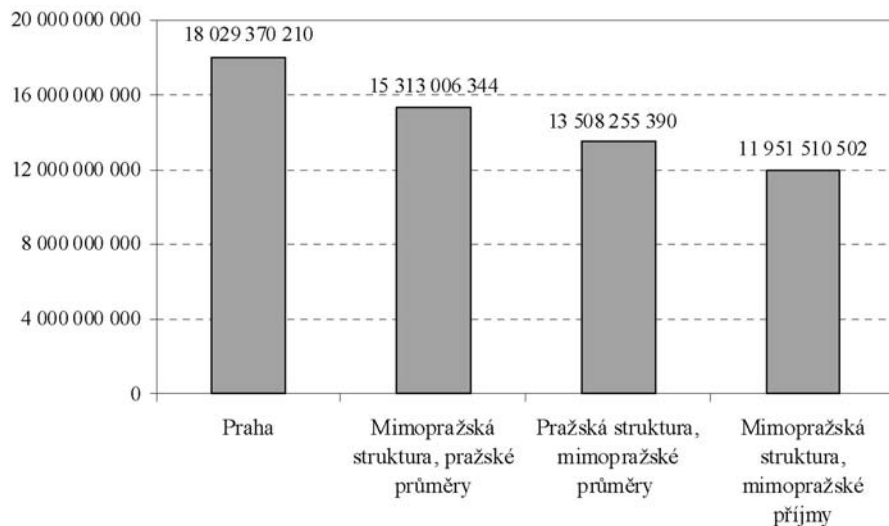
*dá říci, že proslulé „vysoké pražské mzdy“ jsou především důsledkem výrazně vyšších mezd zaměstnanců kvalifikovaných a vysoce kvalifikovaných profesí, zvláště těch, kteří pracují v podnikatelském sektoru – lidé s nízkou kvalifikací se na „vysokých pražských mzdách“ v podstatě nepodílejí. To by ovšem 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 zachováající 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.<sup>26</sup> 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

<sup>26</sup> 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 SNA93<sup>27</sup> (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 (samozásobitelství) 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*

<sup>27</sup> 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 zaměstnanců<sup>28</sup> 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.<sup>29</sup> 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 %).

<sup>28</sup> 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.

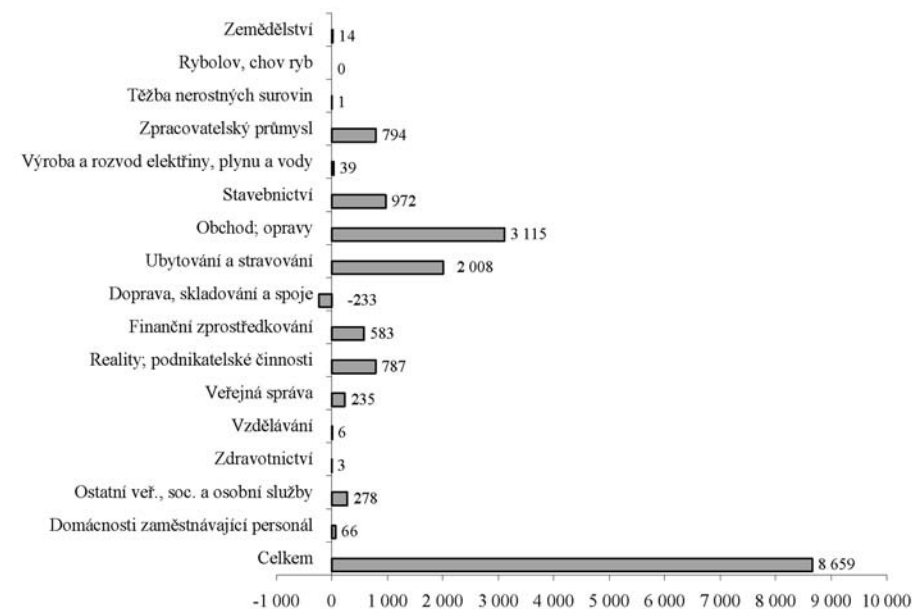
<sup>29</sup> *Hrubá přidaná hodnota* představuje nově vytvořenou hodnotu, kterou získají institucionální jednotky z používání svých kapacit. Je stanovena jako rozdíl mezi celkovou produkcí, oceněnou v základních cenách, a mezispotřebou, oceněnou v kupních cenách. Hrubá přidaná hodnota se počítá za odvětví 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 OKEČ<sup>30</sup> 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

<sup>30</sup> 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.

**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**

*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 developéři 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 developéři 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 %); developéři 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 firm 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:

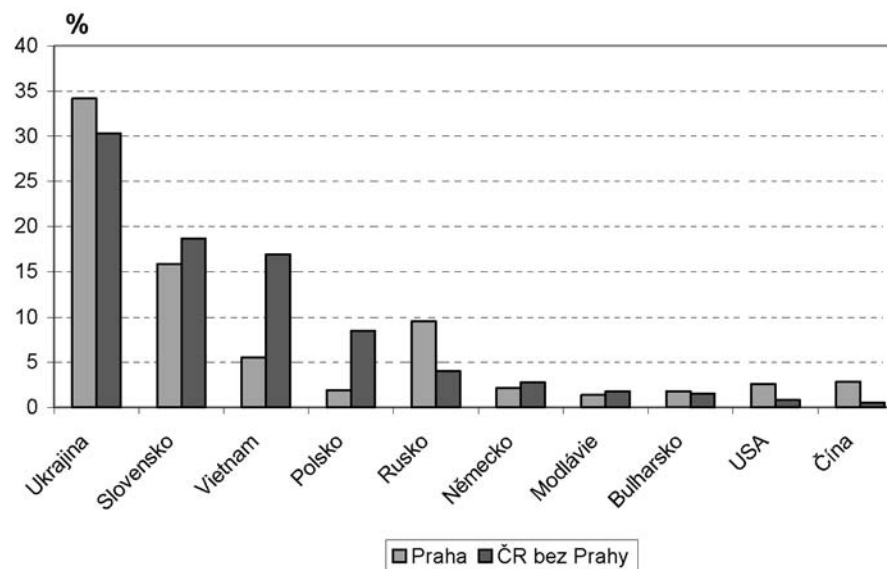
*„...bohužel jsem odkázán na to, že se na to dívám sám, takže poměrně pracným způsobem si tady procházím nové projekty, které jsou už skončené, rozprodané a koukám se. Připouštím, že to mohou být cizinci, kteří se jmenují Jaroslav Novák, ale aby to byli takoví ti cizinci, co je opravdu poznám, tak to 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.<sup>31</sup> 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.

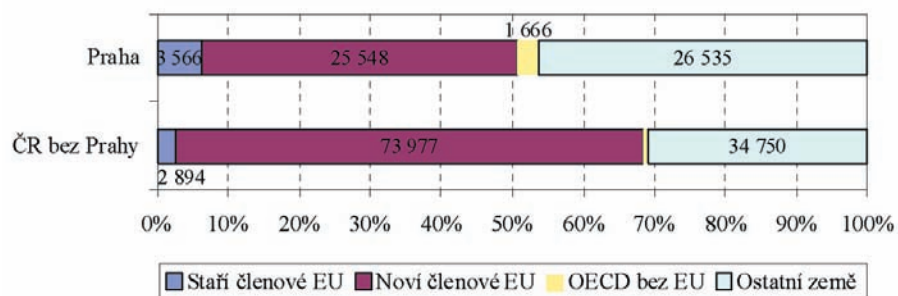
srovnáním s ostatními cizinci v absolutním počtu v Praze málo, ale jejich zastoupení v Praze je v relativním vyjádření více než trojnásobné než mimo Prahu). Naopak výrazně méně zastoupeni jsou v Praze Poláci a Vietnamci.

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

<sup>31</sup> 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).

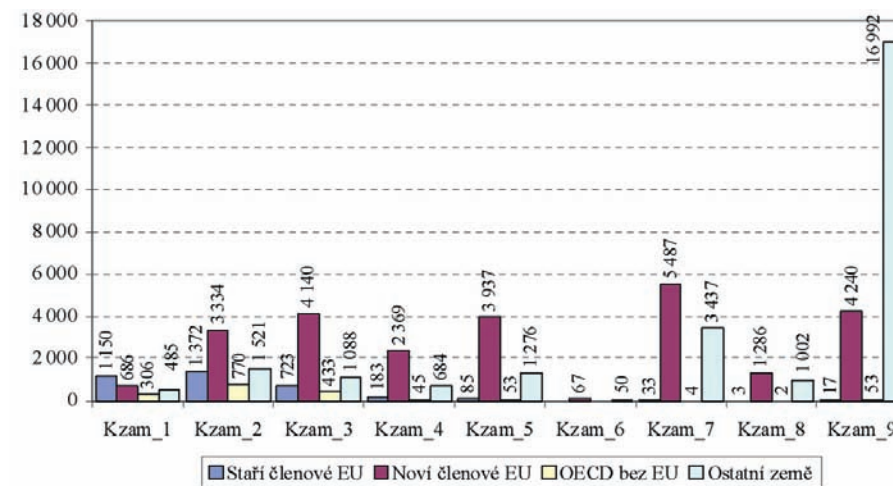
Graf 42: Legálně pracující cizinci podle země původu v Praze a ostatních krajích České republiky



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 nejrovnoměrněji 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)



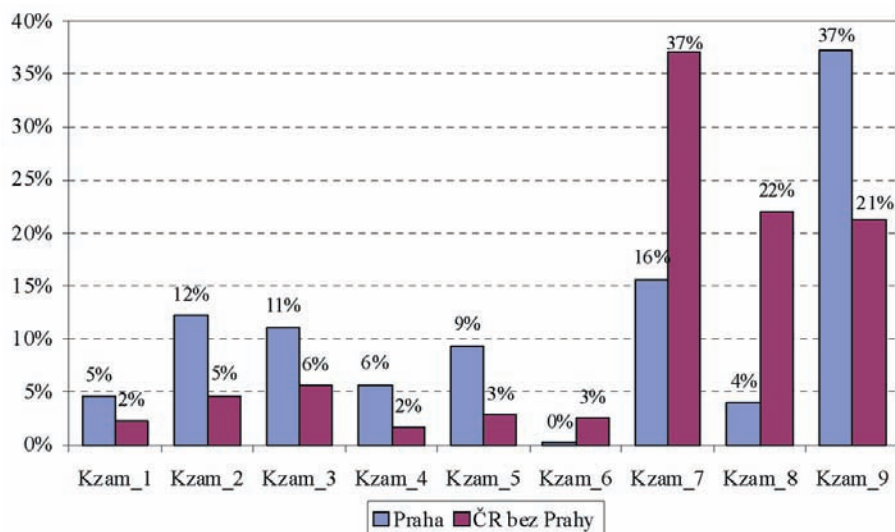
Zdroj: Evidence Úřadu práce v Praze, červenec 2006.

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)

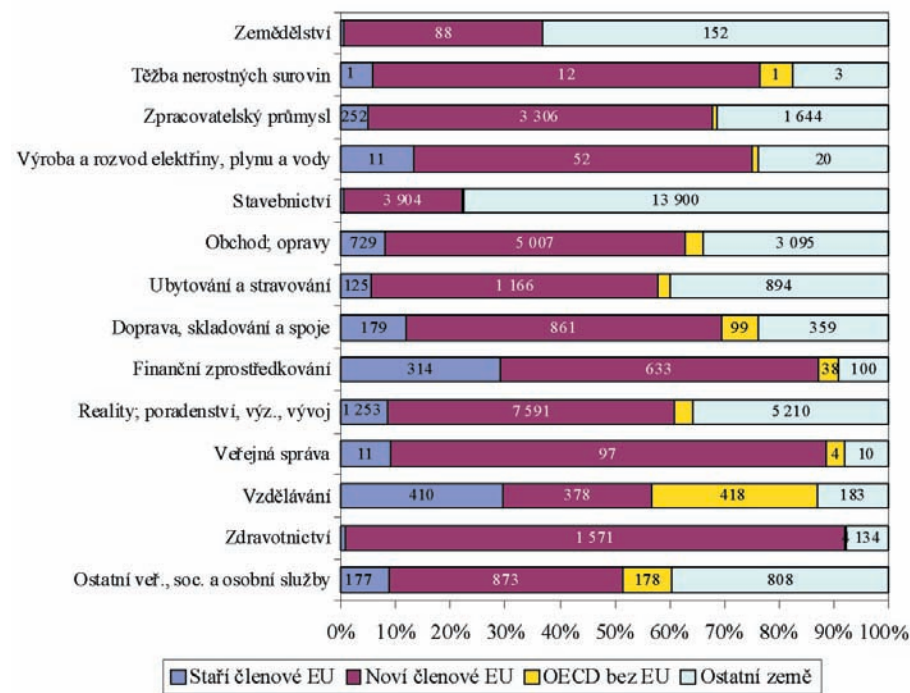


Zdroj: Evidence úřadů práce, červenec 2006.

- 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 zaměstnaní cizinci, se také samozřejmě liší podle země původu cizinců. Cizinci ze zemí, které nejsou členem EU ani OECD (ostatní země), jsou nejčastěji zaměstnaní 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 poskytuje graf 45.

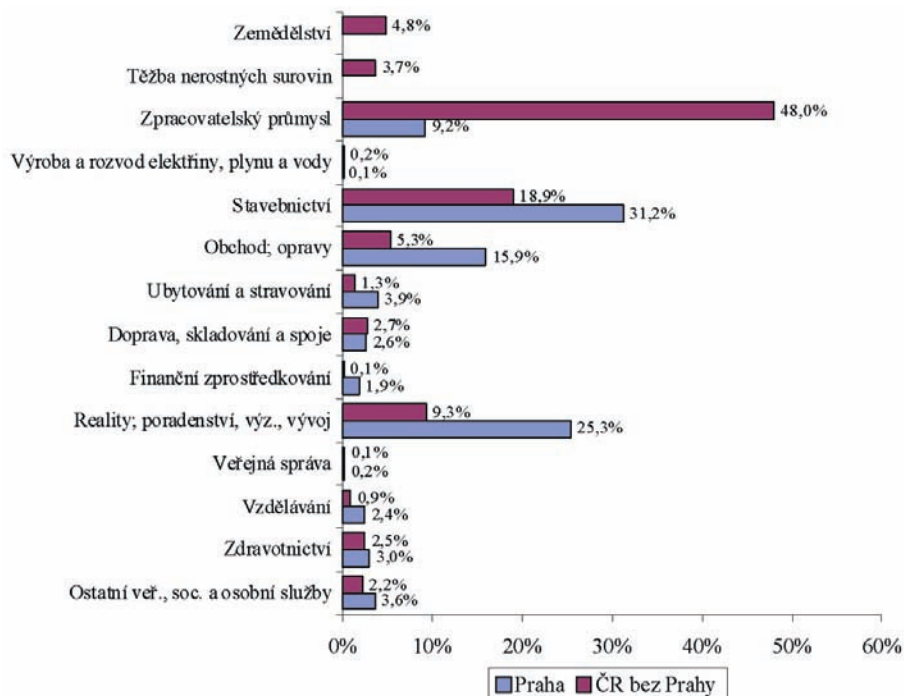
Graf 45: Zaměstnaní cizinci v Praze podle odvětví ekonomické činnosti (OKEČ)



Zdroj: Evidence Úřadu práce v Praze, červenec 2006.

Stejně jako v případě kategorií zaměstnání se i struktura odvětví, v nichž jsou cizinci zaměstnaní 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.*

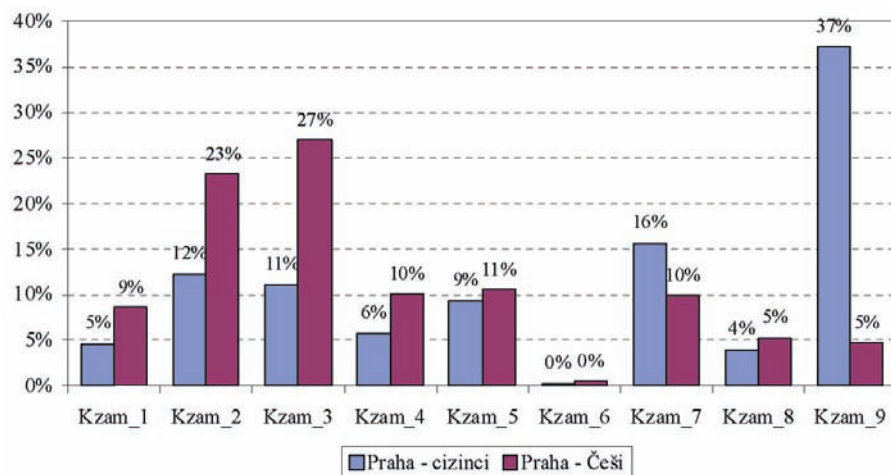
Průměrný měsíční příjem cizinců v České republice patří k těžko zjistitelným ukazatelům, není proto jiná možnost, než se pokusit ho odhadnout. Domníváme se, že pro odhad mzdových příjmů cizinců pracujících v dělnických kvalifikovaných i nekvalifikovaných profesích je možno vycházet z toho, že jejich 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 zvláště 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.<sup>32</sup> 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 archivech<sup>33</sup> nejprve vyhledali články, které se dotýkaly bydlení.

<sup>32</sup> 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.

<sup>33</sup> 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,<sup>34</sup> které jsme podrobili obsahové analýze. Při ní jsme se zaměřili na identifikaci následujících základních typů informací:

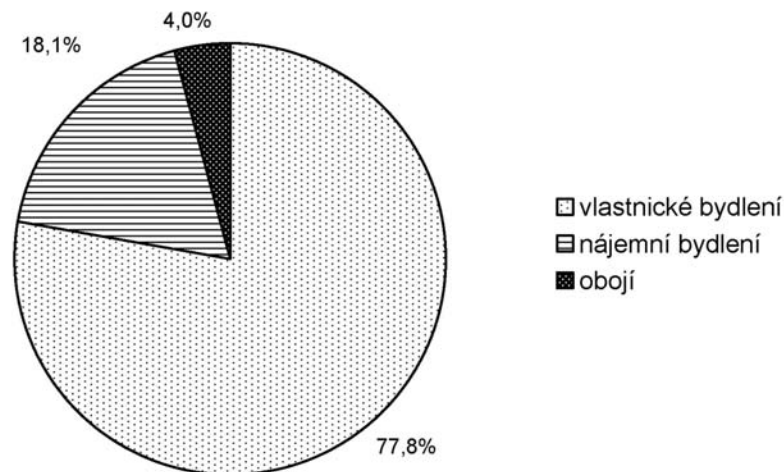
1. O čem primárně článek je? Jaké části trhu s bydlením se především týká?
2. Jsou v článku podávány informace o minulém nebo očekávaném vývoji cen bytů, rodinných domů a cen nájemného? Jaké?
3. Jsou v článku vyjadřovány postoje k vlastnickému bydlení ve vztahu k alternativnímu bydlení nájemnímu, respektive 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.**

<sup>34</sup> 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.

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 projímat.**

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



Zdroj: Obsahová analýza novinových článků, N=248.

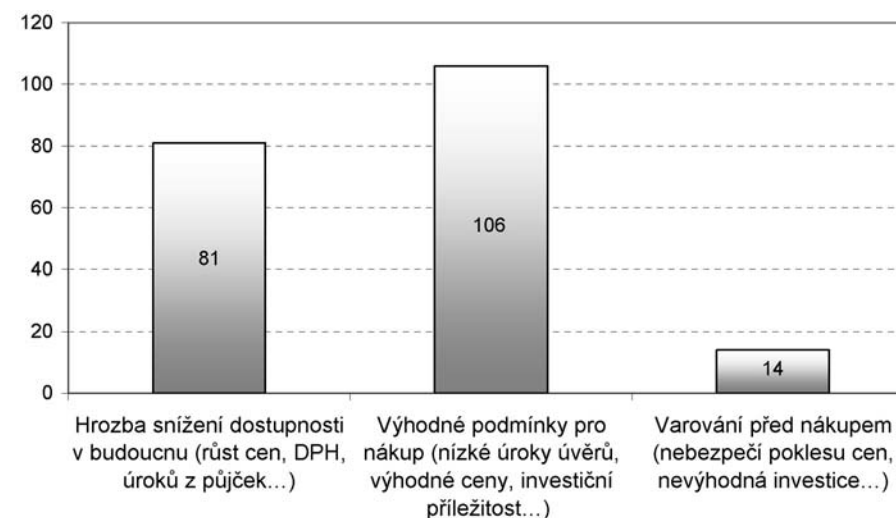
Celkové vyznění sledovaných článků nebylo pro nájemní bydlení příliš příznivé ani tehdy, kdy nájemní bydlení nebylo přímo porovnáváno s bydlením vlastnickým. Pokud už nájemní bydlení bylo hlavním tématem článku, informace o něm podávané byly zřídka pozitivní; pravidlem byl spíše opak. Z celkem 55 článků 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 uniformě 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.

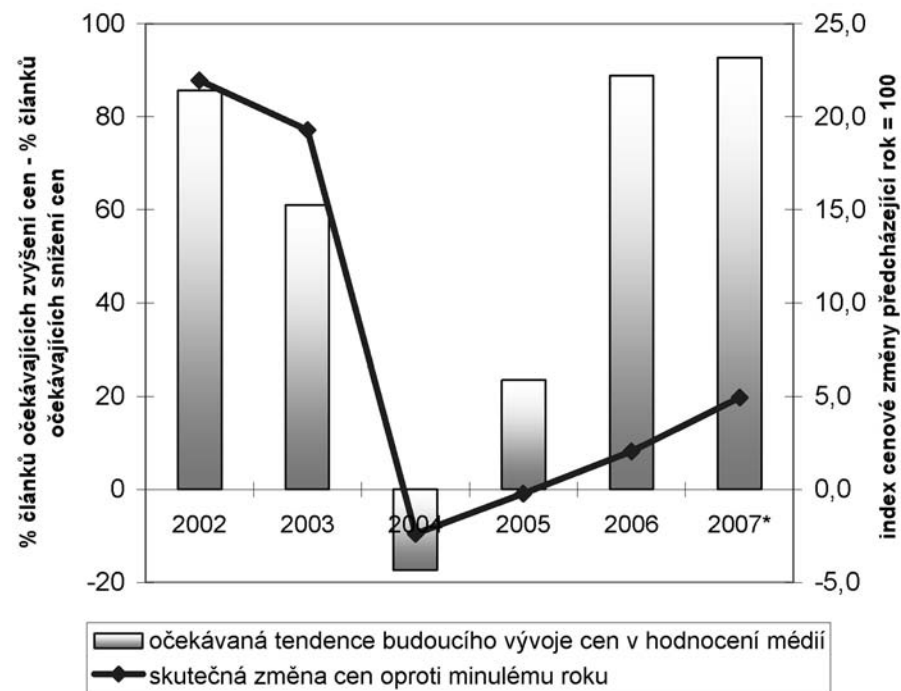
V nezanedbatelném počtu článků věnujících se převážně vlastnickému bydlení (v 34 článcích, tedy v 17 %), byla zmiňována možnost nákupu bytu nebo domu nikoliv pro potřeby bydlení kupujícího, ale jako investice s cílem koupě byt či dům dále pronajímat a získávat peníze z pronájmu a kapitálový zisk z budoucího 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 článcích 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 článcích 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 článcích 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 nepřímou, nejvíce samotným výběrem témat, o kterých v souvislosti s bydlením píšou. 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 kolísá 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.<sup>35</sup> 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-

<sup>35</sup> 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.



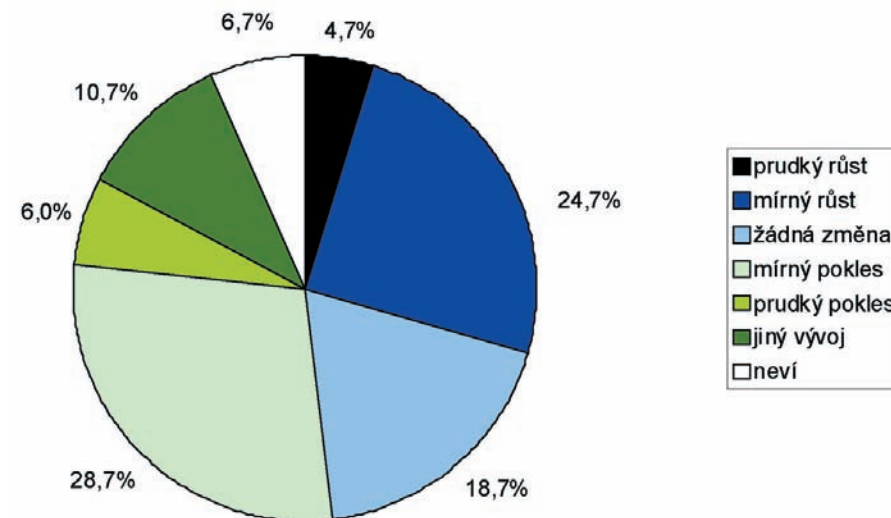
ly turistického ruchu a vzhledem k tomu, že zde sídlí velké množství podniků, je pravděpodobné, že mnoho bytů je rovněž využíváno pro přespaní zahraničních nebo mimopražských zaměstnanců. Mimo specifický vliv zahraničního turismu platí ovšem zmíněné faktory také v mnohých hlavních městech jiných zemí (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
<b>Celkem</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

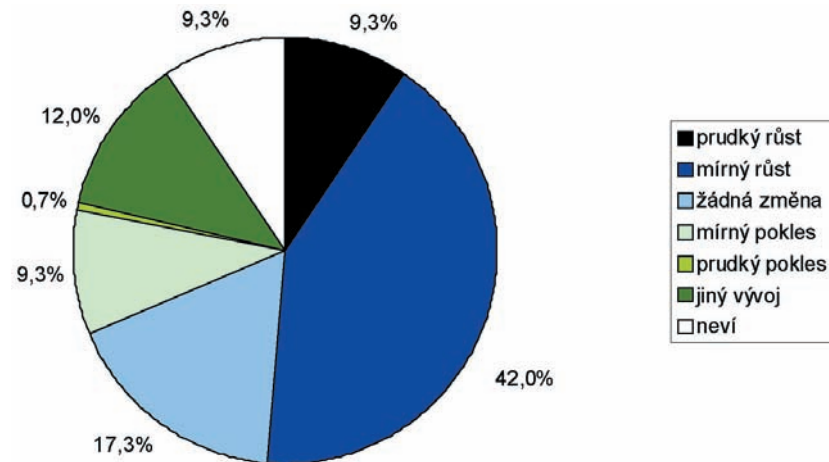
\* procentuální podíl daného důvodu z celku, doplněk do 100 % jsou ostatní důvody

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-

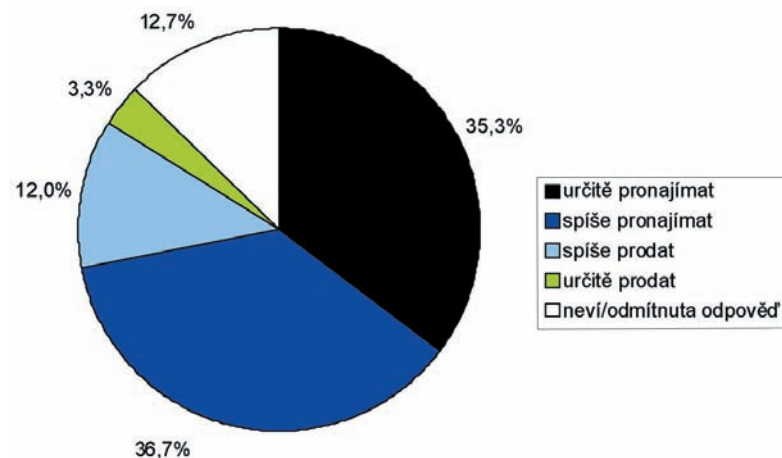
Graf 52: Vývoj cen bytů v Praze v příštích pěti letech podle pronajímatelů



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/ neuvedený důvod	47,3	41,9	33,3	60,0	50,6
<b>Celkem</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

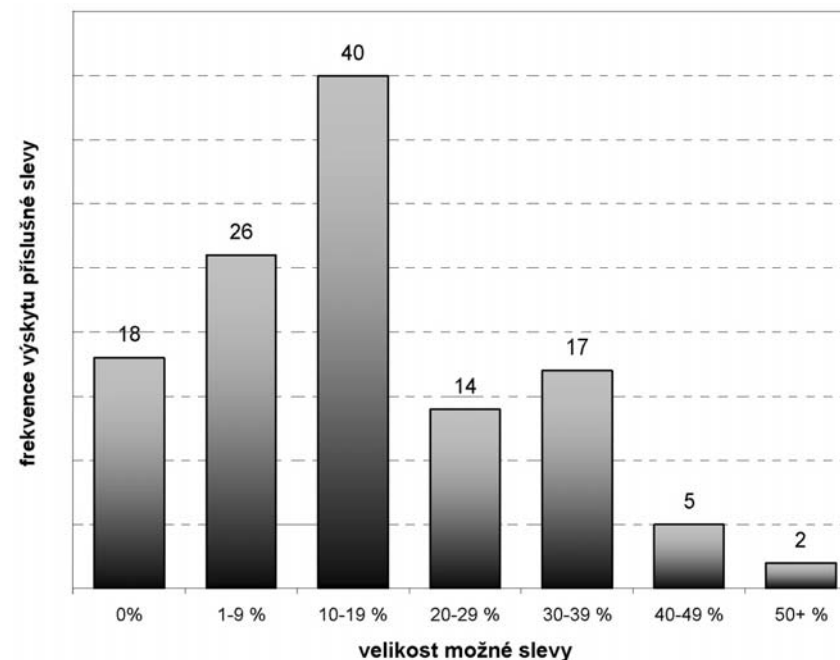
\* procentuální podíl daného důvodu z celku

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;**

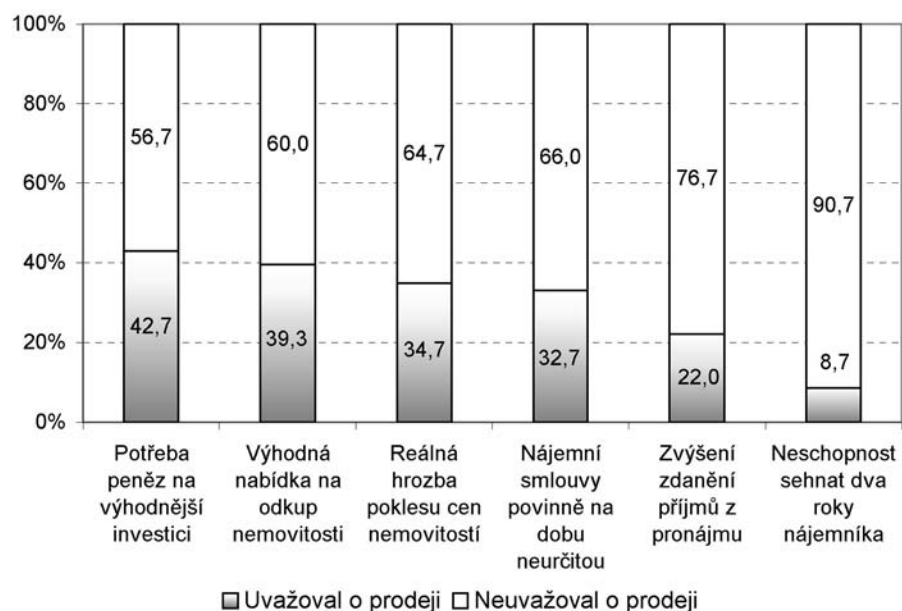
**Graf 54: O kolik procent z dnešní výše tržního nájemného by pronajímatel mohl slevit, aby byl ještě vůbec ochoten byt pronajímat**


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 zvlnat.** 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

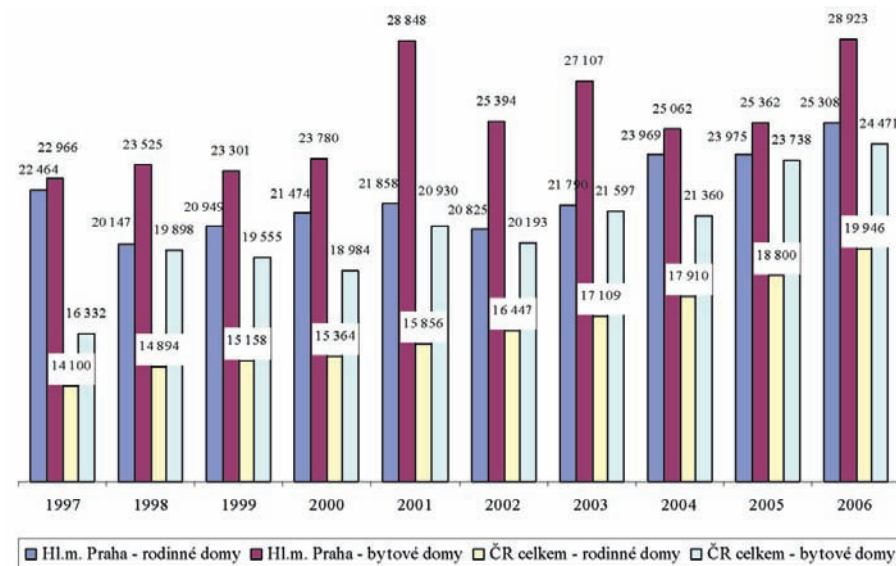
Jinou možností, jakým způsobem identifikovat a hodnotit faktory v oblasti nabídky bydlení, které by mohly mít vliv na vysokou hodnotu indikátoru *P/I*, je zaměřit se na trh nového bydlení; resp. zaměřit se na procesy v pozadí bytové výstavby. Pokud by totiž byla nabídka bydlení tzv. cenově elastická, 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/m<sup>2</sup> podlahové plochy) a vývoj ukazatele *P/I* (v tomto případě se ovšem cena rovná pouze odhadovaným pořizovacím nákladům bez pozemku, nikoliv konečným cenám prodejním,

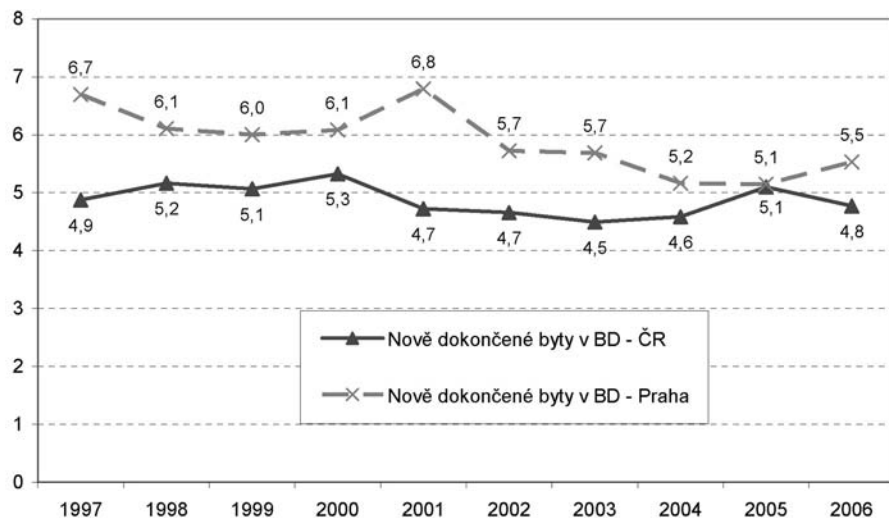
**Graf 56: Průměrná pořizovací cena nových rodinných domů a bytů v bytových domech v ČR a v Praze (Kč/m<sup>2</sup>)**



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 m<sup>2</sup> 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.<sup>36</sup> 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).

<sup>36</sup> 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:

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

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:<sup>37</sup>

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

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 přijždíme 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-

<sup>37</sup> 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 prodáváného v hodnotách okolo 45 000,- Kč/m<sup>2</sup> podlahové plochy „zvyšují“ konečnou cenu m<sup>2</sup> nového bytu o v zásadě stejnou částku, přibližně 1000–1500,- Kč/m<sup>2</sup>. 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 prodáváného za 45 000,- Kč/m<sup>2</sup> podlahové plochy činila okolo 12 000,- Kč/m<sup>2</sup>, tedy 27 % celkové prodejní ceny.<sup>38</sup> 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 ukrávají 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

<sup>38</sup> Propočet je následující: čisté (ziskové) marže v absolutním vyjádření u konkrétního příkladu spíše standardního rezidenčního projektu prodáváného za 45 000,- Kč na m<sup>2</sup> podlahové plochy by činily u developera 4500–5000 Kč/m<sup>2</sup> podlahové plochy, u generálního dodavatele i subdodavatelů stavebních prací 3000 Kč/m<sup>2</sup>, u výrobců všech potřebných stavebních materiálů 1000–1500 Kč/m<sup>2</sup>, u velkoobchodů s těmito materiály 800–1100 Kč/m<sup>2</sup> a u realitní agentury 1000–1300 Kč/m<sup>2</sup>; v úhrnu 12 000 Kč/m<sup>2</sup>, 27 % prodejní ceny. Při výpočtu se předpokládalo, že stavební náklady (včetně marží stavebních firem) jsou 27 000 Kč/m<sup>2</sup> 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.“<sup>39</sup>*

*„Myslíte si, že u těch velkých projektů jsou jednotkové náklady na metr čtvereční menší než u malých projektů?<sup>40</sup> 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.“*

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

<sup>40</sup> 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 jiný 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 přihlásili 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 lidí 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.

„Nícméně jsou tady firmy, které prostřednictvím vlastně skoupených našich firem podnikají. Tak třeba ---, to jsou Švédi. 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 „vystřídaly“ 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 cokoliv, 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 zrestitulovali. Byli relativně chudí. Prostě jste jim nabídl nějakou část peněz, která z nich okamžitě udělala milionáře, takže tam šlo vykoupit ten pozemek za rozumný peněz. 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 více 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 developéři 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.“*

Lobbying 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 lobbying 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. Lobbying na centrální úrovni ze strany stavebních firem je podle názorů některých dotázaných přitom účinnější než lobbying 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 lobbyngu 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 lobbyngem, 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 škaredá 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).

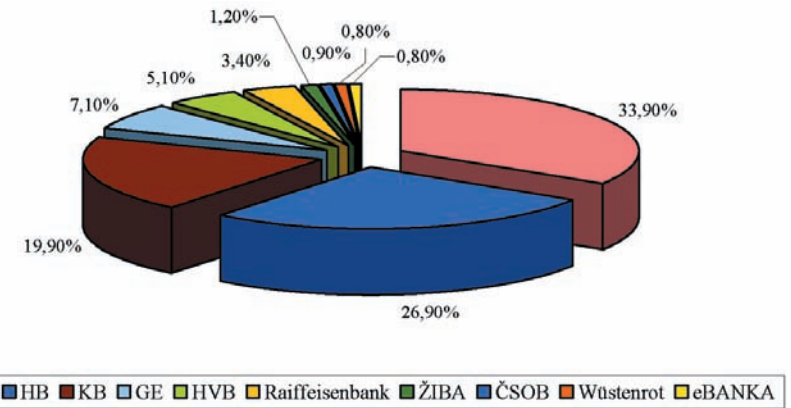
Nabídka nových bytů v Praze dle vlastní analýzy nabídkové strany trhu v Praze

#### 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).<sup>41</sup> 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-**

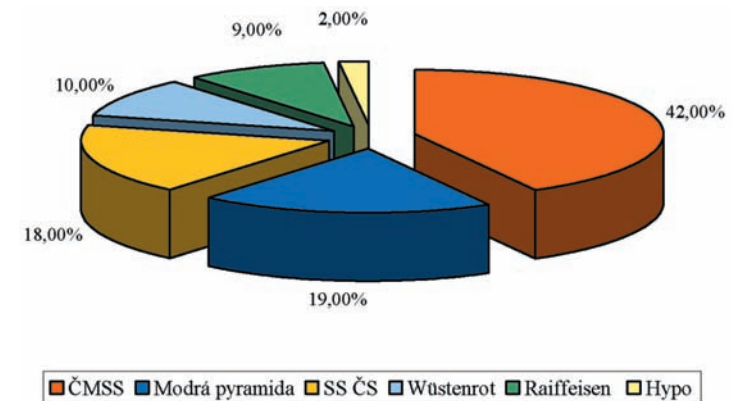
<sup>41</sup> Pozdější informace o jednotlivých tržních podílech bankovních poskytovatelů hypotečních úvěrů již nebyly Českou bankovní asociací poskytovány. Obdobně informace o tržních podílech stavebních spořitelen nebyly v dalších letech již sledovány, ani poskytovány Asociací stavebních spořitelen.

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



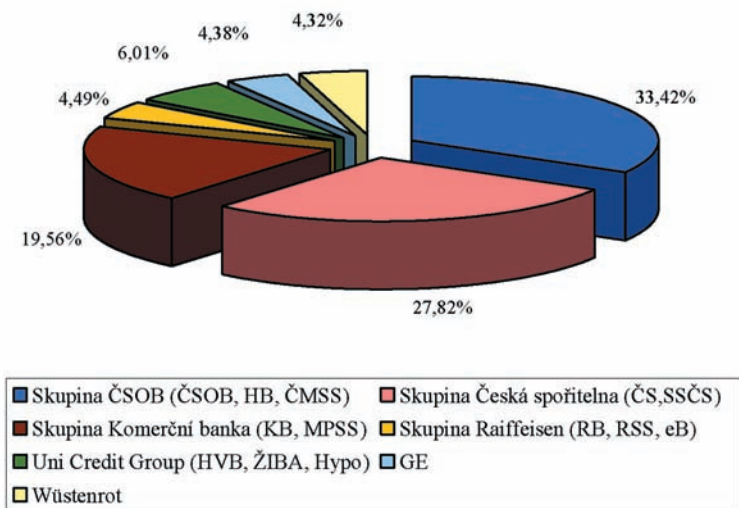
Zdroj: Česká bankovní asociace.

**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.

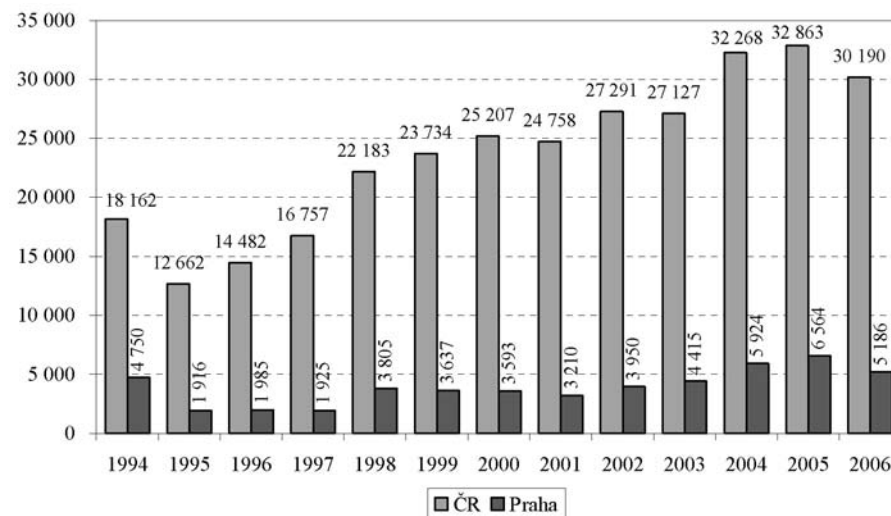
rů ze stavebního spoření k 31. 12. 2004 figurovalo na trhu jen sedm velkých finančních skupin; tři největší by navíc soustředily téměř 81 % celkové hodnoty nespáčených úvěrů občanům na bydlení (graf 60). Jak ovšem ukázala studie Lux et al. (2005), tato koncentrace nemá překvapivě tak významný vliv na 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).

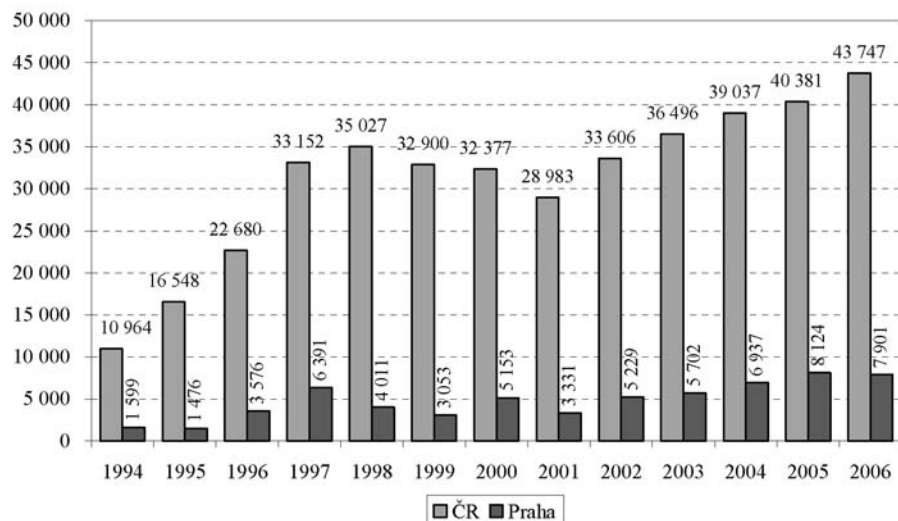
Z počtu dokončených bytů v České republice mírně převažují byty v rodinných domech před byty v bytových domech; v Praze naopak převládají byty v bytových domech, které tvořily v roce 2006 zhruba 83 % všech dokončených bytů. Rozdělíme-li Prahu do 15 správních částí, které odpovídají mezinárodnímu členění 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



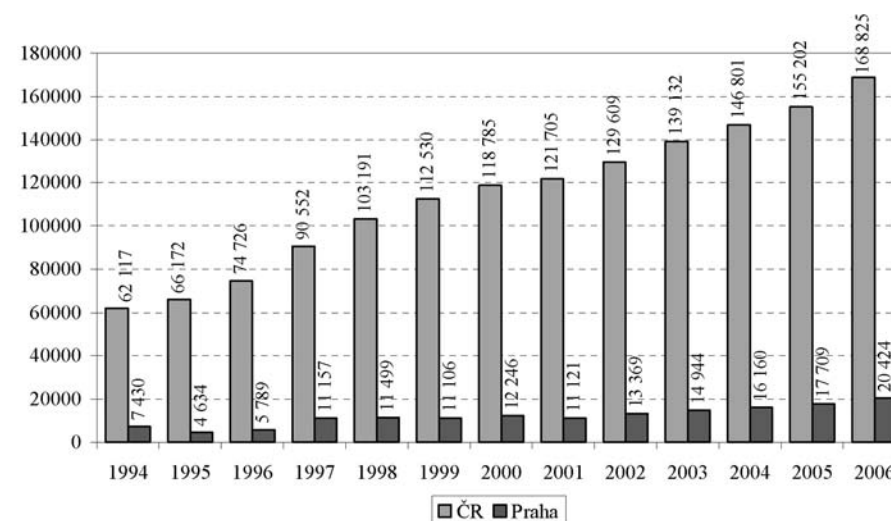
Zdroj: ČSÚ.

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 m<sup>2</sup> a užitná plocha dosahuje v průměru okolo 150 m<sup>2</sup>; v Praze průměrná velikost obytné i užitné plochy rodinných domů přesahuje celorepublikový průměr (užitná plocha 177 m<sup>2</sup>). 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 m<sup>2</sup> a užitná plocha pak přibližně 66 m<sup>2</sup>; 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

<sup>42</sup> 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). Ne zahrnují 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

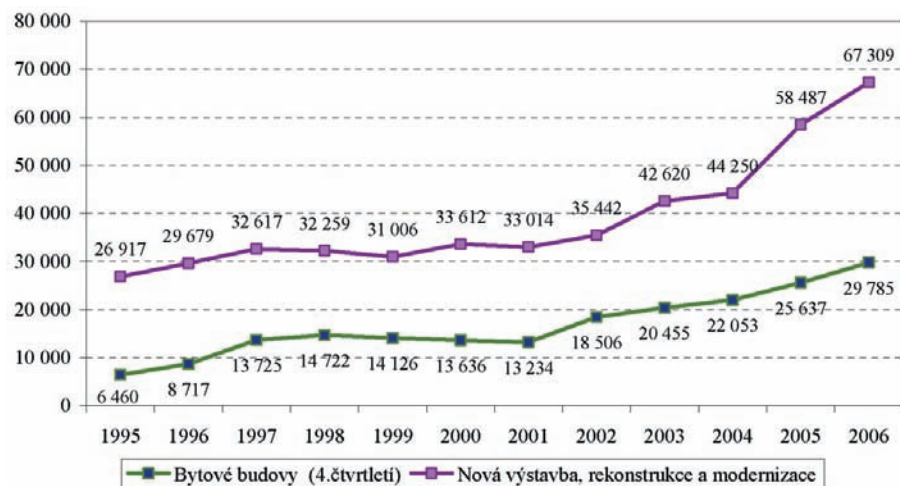


Zdroj: ČSÚ.

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.<sup>42</sup> *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.<sup>43</sup> 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 zaměstnanců<sup>44</sup> 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.<sup>45</sup> Situace v pražských stavebních firmách se v posledních pěti letech výrazně neodlišuje od celkového trendu v ČR. Průměrný evidenční počet zaměstnanců<sup>46</sup> 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,*

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

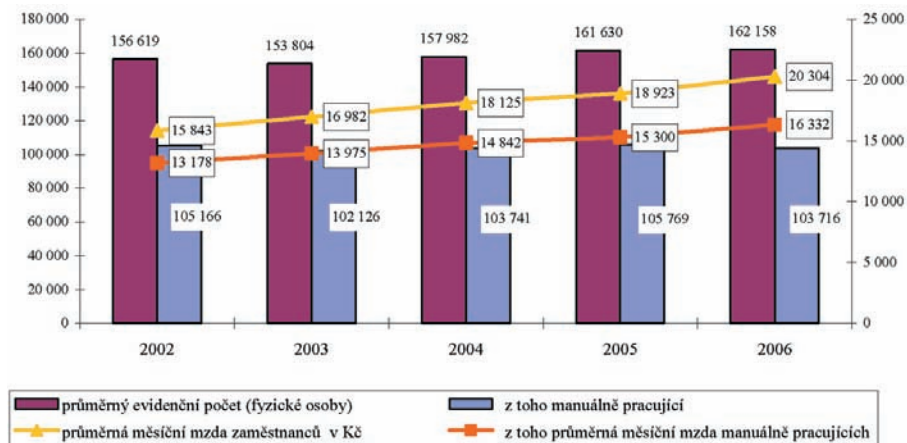
<sup>44</sup> Do evidenčního počtu zaměstnanců se zahrnují všichni stálí i dočasní zaměstnanci, kteří jsou v pracovním poměru k vykazující jednotce (avšak zejména bez žen na mateřské dovolené a další mateřské dovolené, osob ve výkonu vojenské služby, učňů a studentů na provozní praxi), a to bez ohledu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

<sup>45</sup> 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).

<sup>46</sup> 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.

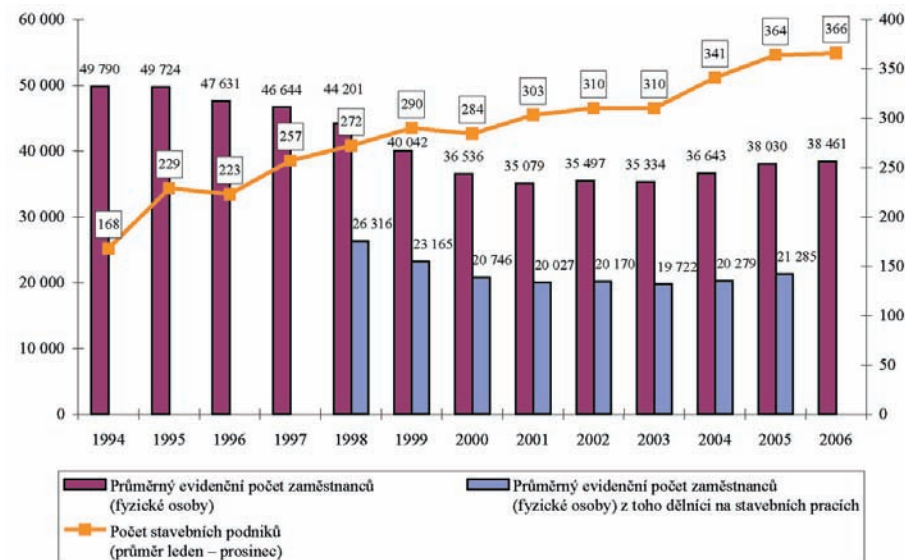
Poznámka: Stavební podniky s 20 a více zaměstnanci.

**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

<sup>47</sup> Bytovou výstavbou se v celém textu rozumí výstavba rodinných domů i bytových domů.

Graf 66: Počet stavebních firem v Praze a jejich velikost

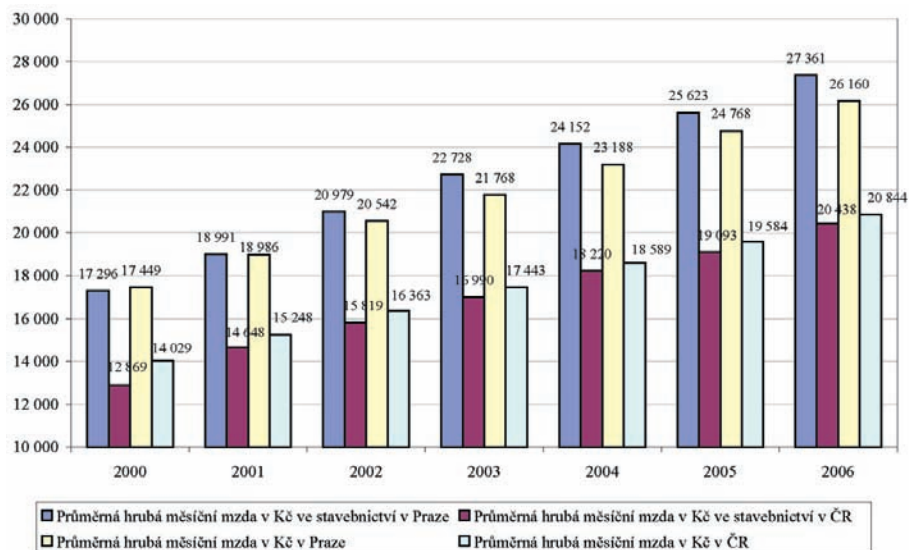


Zdroj: ČSÚ.

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 výstavbě<sup>47</sup> v Praze se podílí celá řada sta-

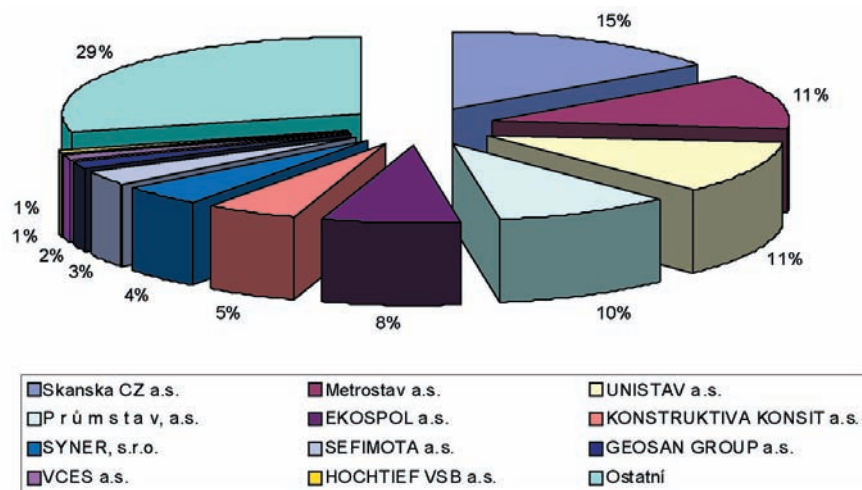
Graf 67: Mzdy ve stavebnictví v letech 2000–2006



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 zkresleny 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.

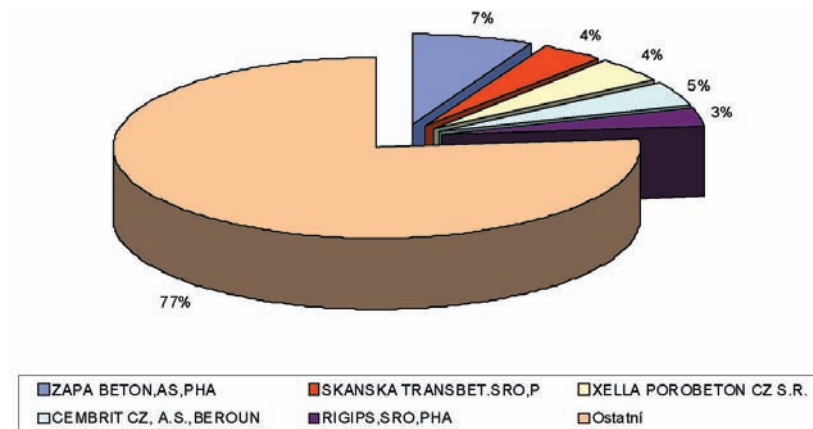
**Tabulka 26: Žebříček největších stavebních firem působících v ČR v oblasti rezidenční výstavby**

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

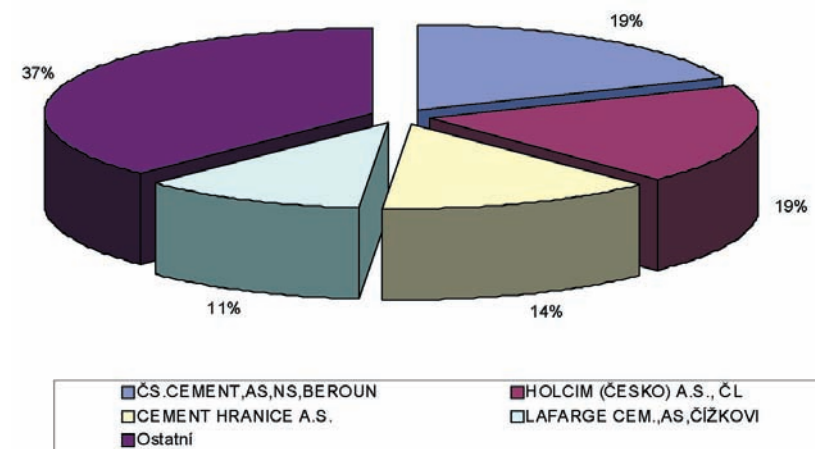
Poznámka: \*údaje z konsolidované účetní závěrky

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).

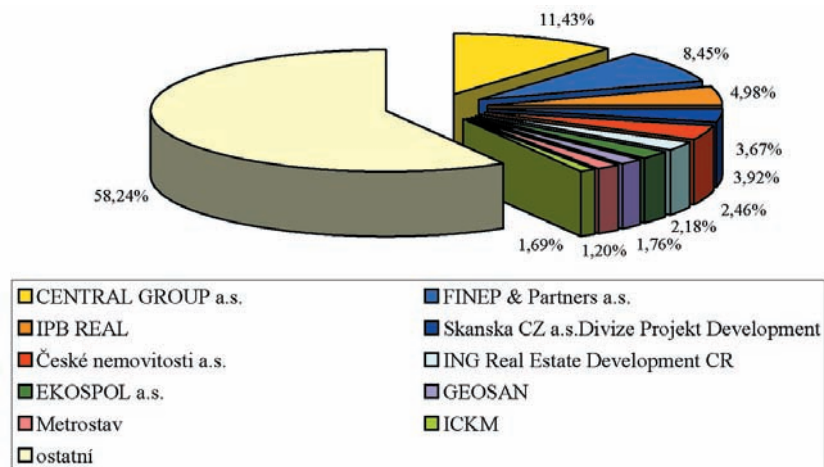
*Ve výrobě pálených zdicích materiálů, tašek, dlaždic a podobných výrobků má obecně na trhu výsadní postavení Wienerberger, a. s. Tržby této společnosti zahrnují jak tržby podniku Wienerberger cihlářský průmysl, a. s., tak podniku Wienerberger cihelna; dohromady pak dosahují 40 % celkových tržeb všech 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.

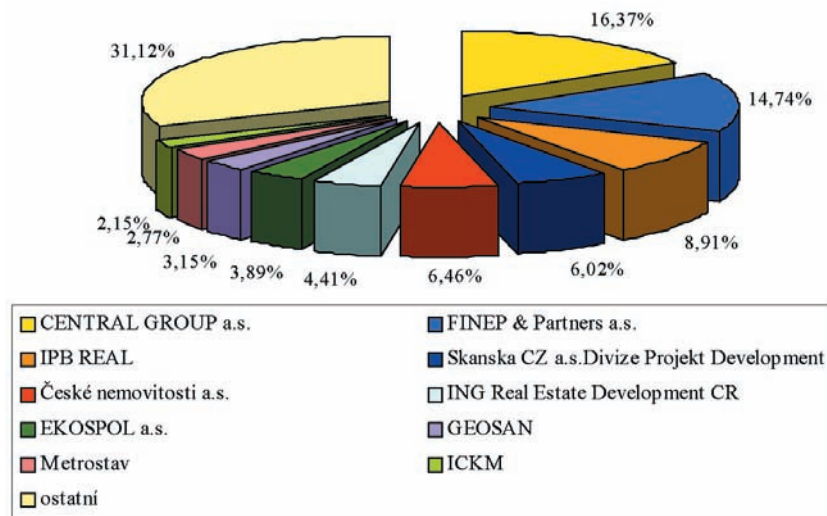
Ze všech developerů, kteří uskutečnili nebo zahájili nějaké projekty v roce 2005, 2006 a 2007, byli vybráni ti, kteří v letech 2005, 2006 a 2007 průměrně za rok realizovali více než 180 bytů, čímž se vydělilo sedm největších developerů. Zbývajících zhruba 10 developerů realizuje v průměru okolo 100 bytů 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).

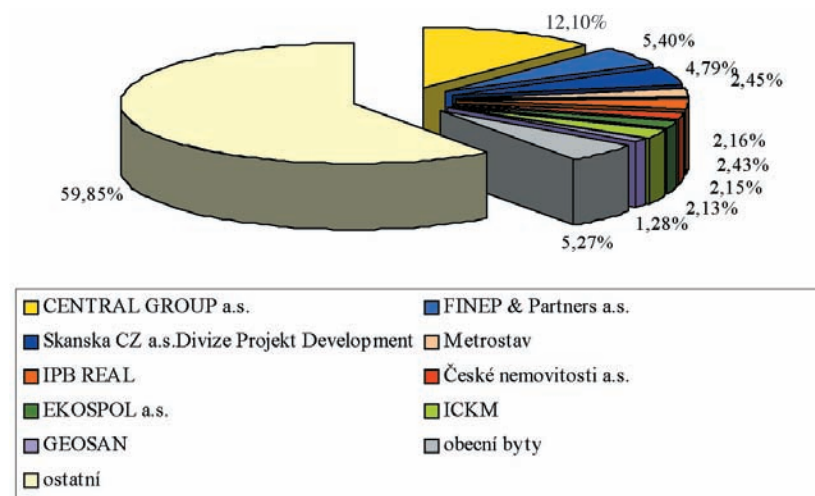
**Graf 72:** Podíl deseti největších developerských firem na trhu s novými byty podle počtu bytů, jejichž výstavba byla zahájena v roce 2005 nebo 2006 na území hlavního města Prahy



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



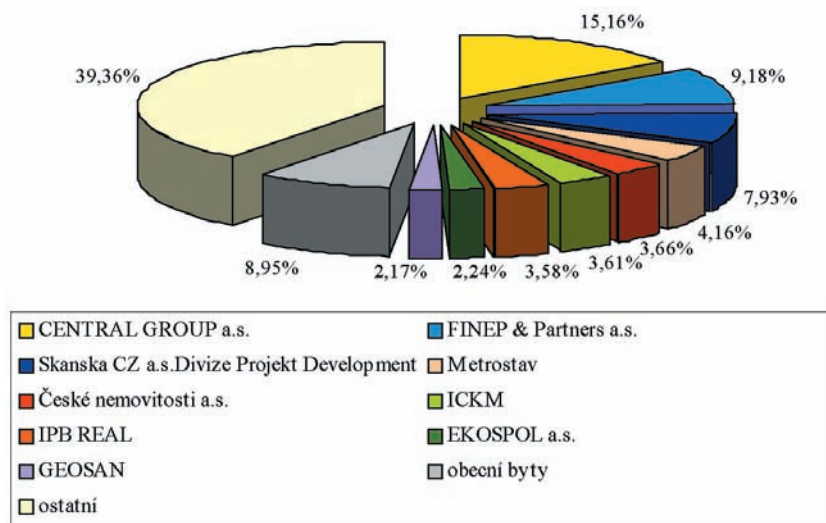
Zdroj: časopisy *Developer* (2006–2007), *Grand Developer* (2007), *Development News* (2006–2007), *Realitní zpravodaj* (2007) a webové stránky developerských firem a realitních kanceláří (březen 2007).

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](http://www.seznam.cz) a [www.centrum.cz](http://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 km<sup>2</sup>. Hlavní město Praha (Magistrát hlavního města Prahy) vlastní zhruba 26 % (128 km<sup>2</sup>) 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.<sup>48</sup> 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-***

<sup>48</sup> Příkladem může být mediálně známý investor JUDr. Miloš Červenka, který v minulých letech skoupil mnoho pražských pozemků, avšak svými 654 347 m<sup>2</sup> (0,65 km<sup>2</sup>) 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 (%)	
<b>RAAB KARCHER STAVIVA, a. s.</b>	3 009 317	352 822	13,28 %				53
<b>RABAT ČR a. s.</b>	1 637 613	180 458	12,38 %				9
<b>PRO-DOMA, s. r. o.</b>	1 197 875	130 503	12,23 %	1 229 471	121 906	11,01 %	18
<b>STAVOSPOL, s. r. o.</b>	1 002 876	124 396	14,16 %	1 122 473	133 342	13,48 %	12
<b>BIERHANZL GROUP, a. s.</b>	627 001	90 431	16,85 %	766 838	100 733	15,12 %	11
<b>METROS, s. r. o.</b>	435 841	28 893	7,10 %	608 700	22 007	3,75 %	1
<b>Stavoodbyt s. r. o.</b>	271 504	20 981	8,37 %	285 991	20 558	7,75 %	2
<b>ISO PRAHA s. r. o.</b>	262 273	46 792	21,72 %	272 174	53 353	24,38 %	2

Zdroj: Účetní závěrky, obchodní rejstřík.

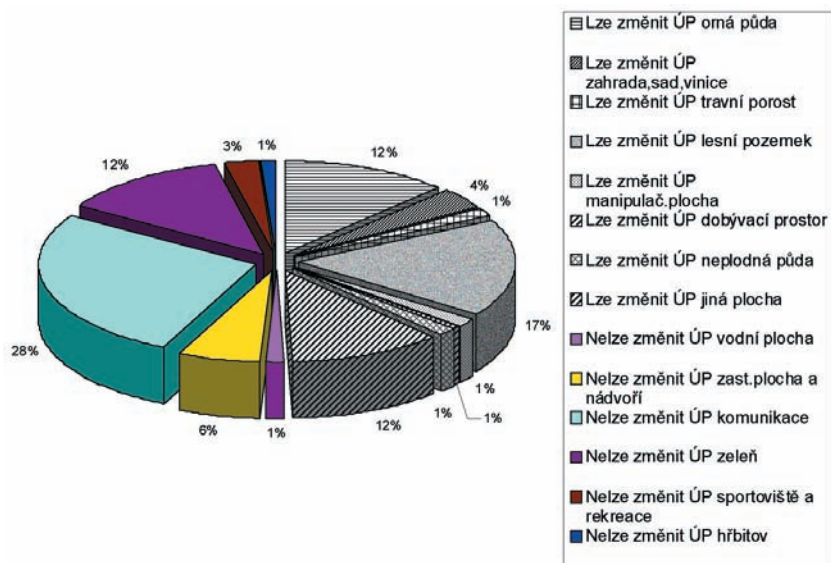
Poznámka: Vysoké marže u firmy ISO Praha s. r. o. mohou být způsobené tím, že jedna pobočka firmy se zabývá pouze prodejem izolací, u níž mohou být vyšší marže než u stavebnin obecně.

*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.



## Závěr a doporučení

V úvodu monografie jsme se pokusili ukázat, že průměrné ceny bytů v Praze porovnávané s průměrnými příjmy pražských domácností pomocí indikátoru *price-to-income* (*P/I*) se zdají být, a to i v mezinárodním srovnání, vysoké; resp. že regionální rozdíly v hodnotě indikátoru *P/I* mezi hlavním městem a zbytkem republiky jsou v ČR vyšší než v mnoha jiných vyspělých zemích. Tuto skutečnost si částečně uvědomují i obyvatelé Prahy – dle výzkumu *Názory domácností na bydlení a trh s byty v Praze* z roku 2007 realizovaného společností Factum Invenio se 46 % pražských respondentů domnívá, že ceny bydlení v Praze odpovídají tomu, že je Praha významnou evropskou metropolí, ovšem dalších 34 % dotázaných si myslí, že ceny jsou i z tohoto pohledu příliš vysoké. Za největší problém v oblasti bydlení v Praze považuje 31 % obyvatel hlavního města právě vysoké ceny bydlení.

Naším vlastním výzkumem kombinujícím kvantitativní i kvalitativní sociologické přístupy mezi vybranými hlavními aktéry na realitním trhu (zejména v oblasti nové bytové výstavby – developři, investoři, stavební firmy i výrobci stavebních materiálů) byly zjišťovány, mimo jiné, i možné důvody této situace – mezi nejčastěji uváděné patřila ekonomická dominance Prahy v rámci českého hospodářství (související i se správou a administrativní centralizací), vysoká preference vlastnického bydlení v českém prostředí (plynoucí i z nejistoty a nestability v segmentu nájemního bydlení), investiční chování českých vlastníků/pronajímatelů bytů, spekulativní a investiční nákupy bytů v Praze i mediální tlak realitních agentur a developerů; vedle těchto „poptávkových“ faktorů byly často zmiňovány též faktory z oblasti nabídky bytů jako drahá bytová výstavba (neefektivita v oblasti bytové výstavby), nedostatečná nabídka pozemků či spekulativní nákupy/držba stavebních pozemků. Mnoho dotázaných se domnívá, že důležitým faktorem je také poptávka od zahraničních investorů a velké množství cizinců v Praze; mimo výše zmíněné jsme se zaměřili rovněž na problematiku příjmů z šedé ekonomiky, jakkoliv tento faktor byl respondenty výzkumu považován spíše za méně podstatný.

Vliv většiny uváděných faktorů byl následně, byť vždy nutně jen orientačně, ověřován nejruznějšími způsoby, výzkumy a statistickými analýzami za použití velké škály da-

tových a informačních zdrojů. Ukázalo se, že vliv ekonomické dominance Prahy na „drahé“ bydlení v tomto městě může být skutečně podstatný, jelikož relativní vztah mezi vytvořeným HDP v Praze a ČR je skutečně, z hlediska mezinárodního srovnání, specifický (minimálně podobně jako v jiných okolních tranzitivních zemích). Pražský HDP dosahoval v průměru mezi roky 2000 a 2004 2,5 násobku průměru mimopražských krajů a je na úrovni 200 % HDP České republiky; vyšší diskrepance byla z vybraných států EU patrná jen v případě Varšavy, srovnatelná pak v případě Bratislavy, Bruselu nebo Budapešti (tedy zejména hlavních měst dalších tranzitivních zemí). Důležité také je, že se relativní ekonomická síla Prahy mezi roky 1995 a 2003 poměrně znatelně zvýšila; v případě „meznic“ (přirůstkových) hodnot ve výši regionálních hospodářských disparit mezi hlavním městem a zbytkem státu patří dokonce ČR po Maďarsku druhá příčka z vybraných analyzovaných evropských zemí.

Velké regionální ekonomické disparity mezi Prahou a zbytkem republiky jsou patrné i ve mzdách zaměstnanců, avšak s trochou nadsázky se 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. Dá se předpokládat, že mezi lidmi, kteří si pořízují 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 nejkvalifikovanější pracovníci podílejí pouze 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 velmi vysokým příjmům, mohou dovolit poříditi 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. V úhrnu za roky 1991–2004 vykazuje Praha sice negativní migrační saldo (počet přistěhovalých mínus počet vystěhovalých), avšak kladné migrační saldo měla Praha se všemi kraji ČR (zejména pak s krajem Moravskoslezským, Jihomoravským a Karlovarským) s výjimkou jen jediného českého kraje, kraje Středočeského (s nímž ovšem byla „výmě-

na“ obyvatel nejintenzivnější a v konečném důsledku vedla k výše zmíněnému negativnímu migračnímu saldu); mimo to, počet osob s VŠ vzděláním přistěhovalých do Prahy i přes úhrnné negativní migrační saldo převýšil počet vystěhovalých osob s VŠ vzděláním v souhrnu za období 1991–2004 o téměř 8000 osob.

Jiným významným faktorem v pozadí vysokých cen bydlení se ukázala být příliš vysoká preference vlastnického bydlení v českém prostředí; ta byla zjišťována zejména pomocí odhadu tzv. „deficitu vlastnického bydlení“. Pro jeho výpočet bylo zapotřebí znát orientační postoje populace týkající se zamýšleného stěhování v budoucnu a preferovaného právního důvodu užívání bydlení u jejich případného nového bydlení (jinými slovy, deficit vlastnického bydlení ukazoval, jak by měl vzrůst podíl vlastnického bydlení v nejbližších letech, pokud budou migrační plány a preference v oblasti bydlení naplněny). Aby bylo možné dojít k jakémukoliv závěru, bylo opět zapotřebí dát situaci v ČR do mezinárodního komparativního rámce; v tomto případě ovšem z důvodu dostupnosti potřebných dat z výzkumů postojů a preferencí bylo možné situaci v ČR srovnat pouze se situací v Nizozemsku, Skotsku a Francii. Jelikož míra vnitřní migrace české populace (včetně zamýšlené migrace v budoucnu) je v mezinárodním srovnání relativně nízká, byl konečný deficit vlastnictví nižší než ve Francii (kde ovšem otázka byla formulována bez konkrétního časového horizontu), vyšší než v Nizozemsku a na přibližně stejné úrovni jako ve Skotsku. Pokud bychom odhlédli od „reálných“ migračních plánů v nejbližších letech a přihlíželi spíše k „ideálním“ představám o bydlení, pak by byl deficit vlastnického bydlení v ČR několikanásobně vyšší. V rámci migrující populace je navíc deficit vlastnického bydlení v ČR ze všech analyzovaných zemí jednoznačně nejvyšší; vlastnické bydlení je migrujícími Čechy preferováno daleko více než migrující populací v ostatních vybraných zemích. Tento tlak je pro utváření rovnovážných cen na trhu možná ještě důležitější než fakt, že je obecná míra migrace v ČR relativně nízká; potvrzuje mimo jiné skutečnost, že nájemní bydlení není v případě stěhování vnímáno jako funkční alternativa k bydlení vlastnickému.

Tento závěr potvrdilo i zvláštní orientační šetření mezi prvonabyvateli bytů v Praze, kteří mají velmi pozitivní očekávání ohledně budoucího vývoje cen bytů, převážně očekávají další růst tržního nájemného a zejména pak považují pořízení vlastního bytu za jednoznačně výhodnou investici. Z odpovědí respondentů bylo zřejmé, že jejich přesvědčení o tom, že koupit si byt do vlastnictví je správné rozhodnutí, nelze jen tak ně-

čím zviklat. Je velmi podstatné, že žádné, byť i velmi zásadní změny v segmentu nájemního bydlení, by neměly mezi prvonabyvateli bydlení 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 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, dokonce jen u 11 % z nich. Nájemní bydlení tak, 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, reálnou alternativou k bydlení vlastnickému.

Posledním potvrzením vlivu vysoké preference vlastnického bydlení byl také experiment uspořádaný mezi mladými lidmi výhledově si pořizujícími bydlení v Praze, jehož cílem bylo zaznamenat reakce účastníků na simulovaný vývoj trhu bydlení (cen bytů i výše nájemného) ve 28 půlročních fázích. Ukázalo se, že vysoká preference po vlastním bydlení není „revidována“ ani znalostmi o skrytých rizicích při investování do vlastního bydlení (tedy informacemi, které obdržela jen část účastníků experimentu), ani zkušeností velmi hlubokého a dlouhodobého propadu cen bytů během tržních simulací. Všechny přechody mezi právními důvody užívání bydlení skončily fakticky do 20. fáze simulací (do 10 let), přičemž až na dva páry se všichni ostatní rozhodli pořídit si vlastní byt, a to bez ohledu na to, zdali o rizicích investic do vlastního bydlení byli či nebyli informováni. Jakkoliv všichni účastníci experimentu, bez ohledu na znalost rizik z investic do vlastního bydlení, se dříve či později rozhodli vstoupit do vlastního bydlení, informovaní účastníci byli při tomto rozhodování opatrnější, vybírali si spíše dražší byty (novostavby) a rovněž se ukázalo, že lépe zvládli krizové období (období cenového propadu). Výsledky experimentu rovněž naznačují, že mladí lidé u nás jsou ochotni za vstup do vlastního bydlení zaplatit nemalou cenu – míra zatížení výdaji na bydlení v nájemním sektoru bydlení by pro páry s příjmy ze zaměstnání v komerčním sektoru na začátku experimentu 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.

Více než polovina prvonabyvatelů bydlení v českém prostředí při koupi bytu získává od svých příbuzných (rodičů) „finanční injekci“ 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.

Z analýz příjmů z oblasti šedé ekonomiky se zdá, že samotné rozdíly ve struktuře odvětví ekonomiky mezi Prahou a zbývajícími regiony ČR 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*. Podobně ani vliv příjmů cizinců působících (žijících, pracujících) v Praze, které nejsou v příjmové statistice domácností zohledněny, není velmi pravděpodobně podstatným faktorem v pozadí vysoké regionální diskrepance v hodnotě indikátoru *P/I* mezi Prahou a zbytkem republiky. Cizinců 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 sice relativně vyšší zastoupení cizinců z bohatších zemí pracujících na vysokých postech než v mimopražských krajích (a jejich mzdy odhadované dle příjmů cizinců z kategorie „ostatní“ působících na celém území ČR jsou rovny přibližně dvojnásobku průměrné české mzdy), jejich mzdy ovšem odpovídají předpokládané kategorii jejich zaměstnání a rozdíl ve struktuře cizinců podle kategorie zaměstnání mezi Prahou a zbytkem republiky je sice zjevný, nikoliv však příliš výrazný. Vliv příjmů cizinců žijících či pracujících v Praze může být větší jen v některých segmentech bytového trhu a mohl se posilovat jen v posledním období, tj. od poloviny roku 2006.

Podstatnější věcí je, že počet bytů kupovaných cizinci, velmi často zřejmě za účelem investice, není dle odhadu významných aktérů na realitním trhu v Praze až tak zanedbatelný; odhadovaný počet takových prodejů výrazně převyšuje počet evidovaných cizinců ve vyšších kategoriích zaměstnání (tedy s vyššími příjmy) působících (žijících či pracujících) v Praze. Respondenti dotazníkových průzkumů *Bytová výstavba 2007*

i *Realitní agentury 2007* mezi hlavními aktéry realitního trhu v Praze považovali vliv investičních nákupů obecně za faktor významný, nicméně vliv nákupů ze strany cizinců-investorů rozhodně nepatřil mezi ty nejčastěji zmiňované. V průměru uváděli, že každý třetí starší byt a každý třetí až čtvrtý nový byt je kupován pro účel čisté investice, tj. nikoliv pro vlastní bydlení. Podle jejich odhadů v průměru okolo 8 % bytů zůstane po koupi prázdných. Vliv zvýšeného zájmu o rezidenční bydlení ze strany drobných investorů ze zahraničí by se měl, dle doplňkových rozhovorů a skupinových diskusí, silněji projevovat zejména u nových bytů (přibližně 15 % prodaných nových bytů); zájem je zejména ze strany drobných britských a irských investorů. Uváděné odhady rozhodně nejsou nízké a zdá se, že míra investičních nákupů je v Praze velmi vysoká.

Na druhou stranu se překvapivě ukázalo, že vliv „mediální masáže“ novinových statí věnujících se problematice bydlení na vývoj poptávky po bytech může být ve skutečnosti spíše slabší. Sami novináři, autoři statí, vyjadřovali svůj vlastní názor spíše ojedinele a jen velmi výjimečně se mezi zpracovávanými články objevil text, který by měl analytičtější ambice, zabýval se hlubšími souvislostmi trhu s bydlením nebo byl výsledkem nějaké dlouhodobější práce novináře s tématem. Předpovědi budoucího vývoje cen rezidenčních nemovitostí publikované v médiích vycházely spíše z extrapolace dosavadních trendů a s mírným zpožděním kopirovaly skutečný cenový vývoj, než že by ho vytvářely. Z výsledků analýz je ovšem zřejmé, že média ovlivňují trh s bydlením spíše nepřímou, nejvíce samotným výběrem témat, o kterých v souvislosti s bydlením píšou. V českém kontextu se zřetelně ukázalo, že názory publikované ve sledovaných denících jednoznačně preferují vlastnické bydlení nad bydlením nájemním. Zpráva, kterou vysílají noviny mezi čtenáře, je v tomto ohledu dosti jednoznačná: vlastnit byt či dům je lepší alternativa, než si jej pronajímat. Nájemní bydlení jako takové nebylo nikdy výslovně doporučováno.

Na straně nabídky bydlení byla nejdříve zkoumána hypotéza „bytového nedostatku“ v Praze za použití standardních ukazatelů měřících fyzickou dostupnost bydlení. Analýza ovšem ukázala, že tyto standardní ukazatele v českém prostředí skutečnou míru diference ve vybavenosti bytovým fondem dobře neměří, a nelze je tudíž ani použít pro podrobnější analýzu nabídkových faktorů v pozadí vysokých cen bydlení. Proto jsme se v dalším kroku soustředili zejména na nabídku nového bydlení, tj. na reakci

trhu (nové bytové výstavby) na rostoucí ceny staršího bydlení. Ve vyspělých zemích je totiž právě neelastická (tedy velmi pomalá) reakce nové bytové výstavby na růst cen starších bytů obviňována často jako hlavní faktor v pozadí rekordních nárůstů cen vlastnického bydlení (Barker 2003).

Ještě před analýzou fungování procesů v oblasti bytové výstavby jsme se zaměřili na problém „nevýhodnosti“ prodeje vlastního bytu, je-li srovnána s alternativou pronájmu; resp. na postoje stávajících pronajímatelů bytů v Praze a jejich případné reakce na změny na rezidenčním trhu. Ze zvláštního dotazníkového průzkumu mezi pronajímateli pražských bytů jsme zjistili, že pronajímatelé jsou nejen o výhodnosti investic do rezidenčních nemovitostí bytostně přesvědčeni, ale také že by ve valné většině ani za významně horších tržních podmínek neuvažovali o prodeji jimi pronájemných bytů. Většina pronajímatelů je připravena poskytnout „v případě nouze“ slevu ze současné výše nájemného; 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 %. I kdyby poté, co uplatní takovou slevu, měli stále problém s nalezením nájemníka, jen velmi málo z nich by uvažovalo i o prodeji nemovitosti. Za povšimnutí stojí, že samotný fakt, že pronajímatel nemůže po delší dobu (dva roky) najít žádného nájemníka, naprostě většině pronajímatelů jako důvod k prodeji bytu nepřipadá (pouze 9 % dotázaných by v takovém případě uvažovalo o prodeji bytu).

V další části studie jsme se již podrobně věnovali problematice nové bytové výstavby. Poukázali jsme na to, že i situace v ČR zdaleka není optimální; jakkoliv důvody neelastičity nabídky známé ze zahraničí (přísné a rigidní urbanistické plánování ve Velké Británii nebo Nizozemsku) v českém prostředí neplatí. Ukázali jsme, že bytová výstavba je relativně drahá, resp. že je ve vztahu k průměrným příjmům pražských, ale i českých domácností obecně drahá stejně, jako tomu bylo na konci 90. let, tedy v období, kdy se privátní bytová výstavba teprve začala rozjíždět a z důvodu neexistence konkurence i mnoha rizik mohli developeri realizovat abnormálně vysoké tranzitivní zisky. Ani mnoho let poté, a dokonce ani v období značného stavebního boomu probíhajícího v době šetření, nedošlo paradoxně ke snížení cen nové bytové výstavby, a to i přesto, že v oblasti rezidenčního developmentu výrazně narostla konkurence a marže developerů se znatelně snížily. V této souvislosti je hypoteticky kla-

dena otázka, zdali trh s novou bytovou výstavbou není implicitně vždy a za jakýchkoliv okolností neefektivní – jako by růst poptávky vyvolávající konkurenci v jedné části produkčního řetězce nutně snižoval konkurenci v jiné části řetězce a naopak. Tento fakt je dán omezenou nabídkou pozemků (včetně snadné možnosti spekulativní držby), koncentrací kapitálu při výrobě stavebních materiálů (vytvořením oligopolních struktur nejen na národní, ale i na mezinárodní úrovni) a v zásadě fixními kapacitami stavební výroby (zejména v oblasti pracovní síly). Z výpovědí dotázaných v hloubkových rozhovorech nebo skupinových diskuzích bylo dokumentováno, že trh se za situace stavebního boomu v mnoha případech začal chovat zcela neracionálně, tedy proti standardním „školometských“ pravidlům o fungování efektivních trhů – nejsou realizovány úspory z rozsahu, odběry většího množství jsou „sankcionovány“ vyšší cenou nebo skutečnost, že i za situace boomu realizují mnozí ztráty.

Z výpovědí dotázaných, stejně jako z vlastní analýzy tržních podílů jednotlivých velkých hráčů na realitním trhu vyplynulo, že největší nepoměr mezi uplatňovanou marží (ziskem, výnosem) a rizikem z podnikání je patrný u výrobců stavebních materiálů, a to zejména v těch oblastech, kde došlo k velmi výrazné koncentraci kapitálu (výroba cihel, výroba izolačních materiálů). Nadnárodní koncerny vedle možné politiky „vyhladovění“ trhu navíc mohou uplatňovat, a zpravidla také uplatňují, globální cenovou politiku, která ve výsledku vede k přibližně stejným cenám stavebních materiálů v různě vyspělých (různě bohatých) zemích světa. Mnozí respondenti viděli v jejich jednání zneužití svého dominantního postavení, avšak zástupci výrobců stavebních materiálů se brání tím, že tento proces je přirozený a je dán technologickou a kapitálovou náročností, rostoucím důrazem konečných klientů na kvalitu, investicemi do výzkumu a vývoje i relativně vysokými riziky. Ačkoliv kartelovou spoluprací striktně odmítají, své dominantní postavení i negativa globální cenové politiky si dobře uvědomují. Ukázali jsme, že výrazná koncentrace je patrná například v oblasti výroby cementu, vápna a sádry (tržby čtyř podniků tvoří 62 % tržeb všech větších podniků v této oblasti) a v oblasti výroby pálených zdicích materiálů, tašek a dlaždic (tržby tří podniků dosahují téměř 78 % celkových tržeb všech podniků v této oblasti).

Vážným problémem je také nedostatek kapacit, zejména pak pracovní síly ve stavební výrobě. Jak zmínil jeden dotázaný, „kdo má ruce, vládne trhu.“ Ačkoliv se může jednat pouze o přechodnou záležitost, bytová výstavba ovšem rozhodně ani ve sledo-

vaném období nebyla až na tak vysoké úrovni, aby došlo k vyčerpání veškerých kapacit – jako důvod byl zmiňován krach učňovského školství, nízká prestiž zedníků i nedostatečné zázemí pro zahraniční dělníky (nevhodná státní imigrační politika). Průměrný evidenční počet zaměstnanců ve stavebních podnicích se v posledních letech zvyšoval skutečně jen velmi mírně a počet manuálních pracovníků dokonce zůstal na stejné úrovni (a to přes rostoucí počet stavebních firem). Působení zahraničních subjektů v této oblasti je do velké míry omezené, jelikož i zahraniční stavební firmy zpravidla nabírají pracovní sílu v místě svého působení. Nedostatek stavebních kapacit (zapojených navíc stále více do přibývajících veřejných zakázek na výstavbu infrastruktury) a vedle toho také rostoucí důraz konečných klientů na kvalitu provedených prací vedly například k tomu, že u velkých projektů existovalo jen velmi malé množství stavebních firem, které by o jejich odpovědnou realizaci (včetně potřebných garancí kvality) měly zájem. I naše analýza stavebních prací dle dodavatelských smluv potvrdila výrazný trend koncentrace stavební výroby. Developeři se tak ocitají stále více v „zajetí omezeného množství stavebních firem“, které si svou rostoucí tržní sílu více uvědomují, a tak požadují růst do té doby neadekvátně nízkých marží. Rozhovory i skupinové diskuse ukázaly, že velké stavební firmy se vzájemně o jednotlivých tendrech developerů v současnosti mnohem více, než kdy dříve, informují a částečně si, byť jistě neformálně, i rozdělují trh. Mnoho dotázaných uvedlo, že tato „nezdravá“ reakce na rostoucí poptávku po bydlení je do velké míry výsledkem existence netransparentních veřejných zakázek v oblasti výstavby veřejné infrastruktury, kde z důvodu i pravděpodobných nezákonných praktik dosahují velké stavební firmy výrazně vyšších marží, než jaké by určil trh.

Podstatným zmiňovaným faktorem byla též omezená nabídka pozemků a rostoucí vliv spekulací s pozemky. Prokázali jsme, že vlastnictví pozemků na území hlavního města Prahy je relativně fragmentované, s výjimkou dominantního vlastníka – hlavního města Prahy (26 % pozemků). Na druhou stranu však i fragmentování vlastníci mohou mít ve svém majetku relativně rozsáhlé plochy určené či potenciálně určené k zástavbě, avšak vzhledem ke svému bohatství a nízkým nákladům držby pozemků je nic nenutí k dalším prodejm. V této souvislosti byly spíše na okraj též zmíněny netransparentní prodeje pozemků z vlastnictví hlavního města Prahy, které rovněž omezují volnou a svobodnou konkurenci. S netransparentností prodejm těchto obecních pozemků souhlasila většina dotázaných a na konkrétním příkladě jsme prokázali, že kri-

téria pro prodej pozemků jsou často velmi restriktivní („šitá na míru“ předem určeným zájemcům). Rozhodující většina dotázaných se však staví negativně k možnému zdanění nevyužitých pozemků nebo k plošnému zvýšení daně z nemovitosti, jelikož se domnívají, že pro spekulanty by tyto náklady zůstaly zanedbatelné a přitom by to mohlo negativně zasáhnout drobné vlastníky.

Nezanedbatelný vliv na rizika i konečnou výši nákladů by mohly mít též náklady „finančního“ lobbingu zřetelného na místní i centrální úrovni (zejména na úrovni obcí při procesu udělování územního rozhodnutí a stavebního povolení) a výrazná koncentrace v oblasti poskytování projektového financování i hypotečních úvěrů konečným klientům (vytvoření tří velkých finančních skupin ovládajících systémy stavebního spoření i hypotečního úvěrování).

Je nesnadnou otázkou, zdali a do jaké míry je možné stávající situaci zvrátit a jaké pro tento účel volit prostředky, které by mohly mít největší efekt a přitom nevedly k vytěsňování soukromých investic či neefektivnímu využívání veřejných prostředků. Je zřejmé, že po skončení poskytování vysokých, přitom v odborném diskursu často marginalizovaných, ekonomických dotací v podobě regulace nájemného a zvýhodněné privatizace bytů „za hubičku“ se teprve zřetelně ukážou sociální důsledky vysokých cen bydlení v Praze. Teprve až skončí doba necílených skrytých dotací, tak se naplno projeví hluboké rozdíly ve finanční dostupnosti bydlení mezi různými skupinami pražských domácností, přičemž velká část domácností si zcela jistě nebude moci dovolit bydlení za aktuální či budoucí tržní cenu – tato skutečnost by mohla vést k procesu sociální či prostorové segregace, vytváření ghett, posilování agresivity v mezilidských vztazích, asociálního jednání.

Je pravděpodobné, že mnoho efektivních (ve významu dlouhodobě účinných) postupů, jak na současnou situaci reagovat, které vyplývají ze závěrů provedených analýz, překračuje zřetelně rámec obecní bytové politiky, ba dokonce překračuje rámec bytové politiky jako takové. Příliš silná ekonomická dominance hlavního města v českém hospodářském prostoru a rostoucí regionální disparity v hospodářské oblasti byly jistě diskutovány často, a to při nejrůznějších příležitostech – jakkoliv se jedná spíše o jevy spontánní a z mnoha ohledů přirozený, centralismus rozhodovacích procesů a nevhodná veřejná politika podpory zahraničních investic, tedy aktivity, které disparity

v našem prostředí pravděpodobně posilují, jsou oblastmi, které lze účinně korigovat; ovšem mimo rámeček bytové politiky.

Vysoká preference vlastnického bydlení je z velké části spontánním vyjádřením touhy Čechů bydlet „ve vlastním“, ale tato preference může z jisté části být důsledkem současného zvýhodnění vlastnického bydlení před bydlením nájemním a skutečností, že nájemní bydlení (i z hlediska ochrany nájemníků v tržních nájemních poměrech) nenabízí funkční alternativu dlouhodobého a stabilního rodinného bydlení. Degradace nájemního bydlení je nejen důsledkem rozdělení sektoru do dvou cenově radikálně odlišných segmentů (což se v současnosti již napravuje), ale také nejasnou koncepcí fungování pravidel v oblasti nájemního bydlení po skončení přechodného období pro deregulaci nízkých regulovaných nájmu – i tuto oblast lze z hlediska politiky vlády určitým způsobem korigovat. Minimálně je možné korigovat nejvíce regresivní formy podpory pro pořízení vlastního bydlení (například daňovou podporu), lépe nastavit dosud nevyhovující příspěvek na bydlení tak, aby skutečně poskytoval účinnou pomoc i lidem žijícím v tržním nájemním bydlení, vytvořit legislativní podmínky pro dostatečnou ochranu nájemníků v tržním nájemním bydlení, nebo začít poskytovat finanční (provozní či kapitálovou) podporu těm soukromým pronajímatelům, kteří by byli ochotni pronajmout své byty obcím určeným uživatelům za obcí určené nájemné.

Investiční jednání (spekulace) v oblasti rezidenčního trhu se vyskytuje ve všech zemích a městech vyspělého světa, a pokud nepřekročí určitou mez, pak je pro stát i obec žádoucí, či dokonce nezanedbatelným přínosem (podobně jako jiné formy investic) – vede k modernizaci bytového fondu, k jeho rozšíření novou bytovou výstavbou a k větší a kvalitnější nabídce nájemního bydlení. Problémem je přirozeně určit onu mez, za kterou se jedná o nezdravý vývoj, kdy se spekulace stávají tzv. „bubble builder“, tj. hlavním důvodem pro vytvoření cenové bubliny. Cenové bubliny zvyšují volatilitu cen, nestabilitu trhu a ohrožují často zmiňovanou bezpečnost investic do rezidenčních nemovitostí; při současné výši zadlužení domácností hypotečnými úvěry může mít prasknutí bubliny i dalekosáhlé důsledky pro celé národní hospodářství (viz současná situace v USA). Není žádné vodítko k určení této meze, stejně jako existuje jen málo možností, jak zabránit tomu, aby spekulace i po takovémto mezní chvíli nadále nepokračovaly. Objevují se návrhy na vyšší zdanění neob-

sazených bytů, spekulativně držaných pozemků atd., ale všechny tyto návrhy jsou zpravidla odsouzeny k zániku, jelikož by byly ve skutečnosti neúčinné (bylo by možné je obejít). Vyšší obecné zdanění (prostřednictvím daně z nemovitosti) pro všechny vlastníky nemovitostí by mohlo v této souvislosti napomoci účinněji, na druhou stranu existuje argument o již tak vysoké míře zdanění a rozšířená, byť velmi falešná představa o neodůvodněnosti zdaňování soukromého vlastnictví pozemků a nemovitostí (politická vůle k tomuto kroku je tudíž slabá). Existuje rovněž představa, že vývoj cen může efektivně korigovat samotný trh, jelikož nůžky mezi cenami a nájmy se nemohou otevírat donekonečna; jakkoliv je tato představa podložena a správná, existuje stejně tak důkaz, že investice do nemovitostí mohou dlouhou dobu posilovat už jen z důvodu vysokého cenového zhodnocení („lidé kupují stále více a více a ceny jdou stále výš a výš“), bez ohledu na výši příjmu z nájemného – právě toto „slepé“ spekulativní jednání je spatřováno v pozadí cenových bublin. Pečlivý, neutrální a statisticky kvalitní monitoring cen a nájemného by mohl alespoň přispět ke zvýšení transparentnosti celého trhu.

V oblasti nabídky bydlení by se rovněž měly hledat takové cesty, které by trh nekřivily či nenahrazovaly, ale spíše jen posilovaly jeho efektivitu. Otázkou ovšem je, zdali lze, na podkladě zjištění prezentovaných v této monografii, dosáhnout efektivního trhu, resp. efektivní reakce nabídky bydlení na zvýšenou poptávku. Je snad možné zvýšit kapacity v oblasti pracovní síly vhodnějšími podmínkami (pravidly) pro imigraci ze strany zahraničních pracovníků, avšak imigrace má i své stinné stránky. Je snad rovněž možné účinněji hlídat jednání oligopolů na globálním trhu (alespoň ze strany Evropské komise) a dejme tomu, že by bylo i možné alespoň částečně zabránit netransparentním prodejem pozemků z obecního majetku, korupci a klientelismu při zadávání veřejných infrastrukturních zakázek v ČR a „finančnímu“ lobbingu na lokální úrovni při procesu udělování územního rozhodnutí a stavebního povolení. To vše by mohlo zvýšit efektivitu trhu, avšak je-li to možné, pak to bude možné, dle našeho názoru, vždy jen částečně a za velmi dlouhé období; mezitím se již objeví jiné neefektivní cesty, jak účinně zabránit výše zmíněným „obranným“ akcím, takže ideálu v této oblasti by nešlo fakticky dosáhnout za žádných okolností. Je proto dobré v tomto ohledu „zůstat při zemi“ a přiznat, že neefektivní v oblasti reálného trhu nelze nyní a ani v budoucnu jednoduše odstranit, což následně legitimuje i takovou intervenci státu či obce, která vede k ovlivňování trhu či vytěsňování soukromých investic. Máme tím

zejména na myslí vytvoření určitého fondu bytů pronajímaných za nájemné nižší než tržní příjmově a sociálně vymezeným skupinám osob – a to jak z fondu existujících obecních bytů, tak nově postavených bytů (a to nejen nově postavených bytů obcí, ale i nově postavených bytů soukromým developmentem). Prodeje veřejných pozemků by se měly stále více vázat k povinnosti developerů nabídnout určitý podíl bytů obci, která s nimi bude moci v budoucnu disponovat.

Vedle těchto zásadních intervencí by svůj efekt mohly mít doplňkové nástroje obecní bytové politiky jako poradenská pomoc při vyřizování stěhování a zprostředkování informací o nabídce bydlení prostřednictvím obecních poradenských center – tedy formy pomoci, které mají i mezi pražskými občany dle šetření Factum Invenio z roku 2007 rovněž velkou podporu. Jejich efekt na celý trh bude zřejmě spíše omezený, avšak můžou přispět ke zvýšení flexibility a rychlosti adaptace na změny v tržní situaci.

Jelikož mnoho z procesů ovlivňujících výši cen vlastnického bydlení v Praze je více méně spontánních (vysoká ekonomická dominance a s tím související migrace kvalifikovaných pracovníků do Prahy) a často by nebylo možné, nebo dokonce ani žádoucí je i nějakým způsobem potlačovat, je vhodnější s nimi do budoucna spíše počítat a dle toho připravit, vedle výše zmíněných aktivit bytové politiky na centrální úrovni, rovněž udržitelné a cílené nástroje obecní bytové politiky. Tomu ovšem brání fakt, že obecní bytová politika je v Praze fragmentovaná a nekonceptní, jelikož je v rozhodující míře udávána jednotlivými městskými částmi; první koncepce bytové politiky Magistrátu hlavního města Prahy nebyla z tohoto důvodu téměř vůbec naplněna.

Pokud bychom výše zmíněné procesy brali vážně, pak je možné očekávat, že se postupem času mnohem více prohloubí rozdíly ve finanční dostupnosti bydlení mezi různými skupinami pražských domácností, a tak se akutněji objeví i nebezpečí vzniku prostorové sociální segregace. Stejně tak je možné očekávat, že se v hlavním městě Praze nebude postupně dostávat pracovníků ochotných pracovat i za nižší mzdy, tedy v nižších úrovních kategorií zaměstnání, jelikož zde pro ně zůstane bydlení finančně nedostupné. Oba procesy již započaly, avšak do doby, než se jejich negativní důsledky projeví skutečně významně, může uplynout ještě mnoho let či i několik desetiletí. Koncepce bytové politiky na úrovni obce by ovšem neměla tyto procesy přehlížet

a měla by se na ně naopak již nyní začít dobře připravovat – v oblasti přidělování zbývajících obecních bytů, privatizace zbývajících obecních bytů, v oblasti výstavby nových obecních bytů a zejména pak v otázce zajištění společné a tentokrát již funkční koncepce bytové politiky uplatňované na úrovni celého města.

**Literatura a datové zdroje**

- Aoki, K. et al. 2001. „Why House Prices Matter.“ *Bank of England Quarterly Bulletin*. [online]. Winter 2001. [cit. 10. 9. 2007]. Dostupné z: < <http://www.bankofengland.co.uk/publications/quarterlybulletin/n01qbcon.htm>>
- Baker, D., D. Rosnick. 2005. „Will a bursting bubble trouble bernanke? The evidence for a housing bubble.“ *Working Paper*. Washington, D.C.: Center for Economic and Policy Research.
- Barker, K. 2003. *Review of Housing Supply. Interim Report – Analysis*. London: ODPM.
- Barot, B., Z. Yang. 2002. *House Prices and Housing Investment in Sweden and the UK: Econometric Analysis for the Period 1970–1998*. *Review of Urban & Regional Development Studies* 14 (2): 189–216.
- Barrell, R., S. Kirby, R. Riley. 2004. „The current position of UK house prices.“ *National Institute Economic Review* 189: 57–60.
- Bogdon, A. S., C. Ayse. 1997. „Indicators of Local Housing Affordability: Comparative and Spatial Approaches.“ *Real Estate Economics* 25 (1): 43–80.
- Brunnermeier, M., C. Julliard. 2006. *Money Illusion and House Prices*. Mimeo. London: London School of Economics.
- Calza, A., T. Monacelli, L. Stracca. 2006. „Mortgage Markets, Collateral Constraints, and Monetary Policy: Do Institutional Factors Matter?“ *Referát na International Research Forum on Monetary Policy*. [1.–2. 12. 2006]. Washington D. C., Federal Reserve Board.
- Cameron, G., J. Muellbauer, A. Murphy. 2006. „Was There a British House Price Bubble? Evidence from a Regional Panel.“ *Economics Series Working Papers* 276. Oxford: University of Oxford.
- Case, K., R. Shiller. 2003. *Is there a Bubble in the Housing Market? An Analysis*. *Brookings Papers on Economic Activity*. 34 (2): [online]. [cit. 13. 11. 2007]. Dostupné z: < <http://ideas.repec.org/s/bin/bpeajo.html>>
- Catte, P., N. Girouard, R. Price, Ch. André. 2004. „Housing markets, wealth and the business cycle.“ *Economics Department Working Papers* 394. Paris: OECD.
- De Decker, P., V. Geurts. 2003. Belgium. Pp. 21–52 in J. Doling, J. Ford (eds.). *Globalisation and Home Ownership. Experiences in Eight Member States of the European Union*. Delft: Delft University Press.
- Di Pasquale, D., W. Wheaton. 1996. *Urban Economics and Real Estate Markets*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Fassmann, M. 2000. *Stínová ekonomika I. (Úvod do studia)*. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, studie 3/2000.
- Fassmann, M. 2003. *Stínová ekonomika II. (Stínová ekonomika v České republice)*. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, studie 4/2003.
- Fassmann, M. 2006. *Stínová ekonomika III. (Práce na černo a boj proti stínové ekonomice)*. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, studie 1/2006.
- Gabriel, S. A., S. S. Rosenthal. 2005. „Homeownership in the 1980s and 1990s: aggregate trends and racial gaps.“ *Journal of Urban Economics* 57: 101–127.
- Garratt, D. 2001. „Affordability.“ *Housing Finance* 51: 13–20.
- Girouard, N., M. Kennedy, P. van den Noord, Ch. André. 2006. „Recent House Price Developments: the Role of Fundamentals.“ *Economics Department Working Papers* 475. Paris: OECD.
- Green, R. K., S. Malpezzi. 2003. *A Primer on U.S. Housing Markets and Housing Policy*. Washington: Urban Institute Press.
- Hanousek, J., F. Palda. 2004. „Mission Implausible III: Measuring the Informal Sector in a Transition Economy using Macro Methods.“ *William Davidson Institute Working Paper* 683. [online]. [cit. 23. 10. 2007]. Dostupné z: < [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=552124](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=552124)>
- Henley, A., B. Morley. 1999. *European House Price Volatility and the Macroeconomy: the Implications for European Monetary Union*. Aberystwyth: University of Wales.
- Chlad, M. 2005. Po novu a rychleji v regionalizaci HDP. [online]. [cit. 3. 12. 2007]. Dostupné z: < <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/demograficke-a-socialni-udaje/po-novu-a-rychleji-regionalizaci-hdp/1000451/36582/>>
- Kiff, J., Mills, P. 2007. „Money for Nothing and Checks for Free: Recent Developments in U.S. Subprime Mortgage Markets.“ *Working Paper WP/07/188. International Monetary Fund*. [online]. [cit. 25. 9. 2007]. Dostupné z: < <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=21200.0>>



- Lux, M. (ed.) 2003. *Housing Policy: An End or A New Beginning?* Budapešť: Open Society Institute.
- Lux, M., P. Sunega, T. Kostecký, D. Čermák, P. Košinár. 2004. *Standardy bydlení 2003/2004: Bytová politika v ČR: efektivněji a cíleněji*. Praha: Sociologický ústav AV ČR.
- Lux, M., P. Sunega, T. Kostecký, D. Čermák, J. Montag. 2005. *Standardy bydlení 2004/2005. Financování bydlení a regenerace sídlišť*. Praha: Sociologický ústav AV ČR.
- Meen, G. 2003. „Housing, Random Walks, Complexity and the Macroeconomy“. Pp. 90–109 in T. O’Sullivan, K. Gibb (eds.). *Housing Economics & Public Policy*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Muellbauer, J., A. Murphy. 1997. „Booms and Busts in the UK Housing Market.“ *The Economic Journal* 107 (445): 1701–1727.
- Ondruš, V. 1999. Stínová ekonomika a národní účty ČR. *Statistika*. No. 3/99.
- Ondruš, V. 2001. Zachycení skryté ekonomiky v národních účtech kandidátských zemí. *Statistika*. No. 6/2001.
- Ondruš, V. 2003. Výpočet hrubého domácího produktu a jeho revize. *Statistika*. No. 3/2003.
- Ortalo-Magné, F., S. Rady. 1999. „Why are Housing Prices so Volatile? Income Shocks in a Stochastic Heterogeneous-Agents Model.“ Economic Society World Congress 2000. Contributed Papers 1352. [online]. [cit. 2. 10. 2007]. Dostupné z: <<http://ideas.repec.org/p/ecm/wc2000/1352.html>>
- Schneider, F. 2006. „Shadow Economies of 145 Countries All over the World: What Do We Really Know?“ Discussion Paper 2315. Institute for the Study of Labor. Bonn: IZA. [online]. [cit. 16. 12. 2007]. Dostupné z: <[http://www.iza.org/index\\_html?lang=en&mainframe=http%3A//www.iza.org/en/webcontent/personnel/photos/index\\_html%3Fkey%3D206&topSelect=personnel&subSelect=fellows](http://www.iza.org/index_html?lang=en&mainframe=http%3A//www.iza.org/en/webcontent/personnel/photos/index_html%3Fkey%3D206&topSelect=personnel&subSelect=fellows)>
- Stephens, M. 2003. „Globalisation and Housing Finance Systems in Advanced and Transition Economies.“ *Urban Studies* 40: 1011–1026.
- Tomeš, J. 2001. „Současné tendence vývoje regionální diferenciace ekonomiky v Evropě.“ Pp. 169–189 in M. Hampl (ed.). *Regionální vývoj: specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie*. Praha: Přírodovědecká fakulta UK.
- Tsatsaronis, K., H. Zhu. 2004. „What drives housing price dynamics: cross-country evidence.“ *BIS Quarterly Review* March: 65–78. [online]. [cit. 19. 11. 2007]. Dostupné z: <[http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt0403.htm](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0403.htm)>
- van den Noord, P. 2006. „Are house prices nearing a peak? A probit analysis for 17 OECD countries.“ *Economics Department Working Paper 488*. Paris: OECD.
- van Rooij, J. M. P. 2003. *Monetary Policy and Boom-Busts in Residential Property Markets*. Tilburg: Tilburg University.

Tabulka 30. Výzkumy realizované v rámci projektu Standardy bydlení 2007/2008

Název realizovaného výzkumu	Způsob dotazování	Cílová skupina respondentů a způsob jejich rekrutace	Počet respondentů
<i>Bytová výstavba 2007</i>	telefonický výzkum, dotazníkové šetření, hloubkové rozhovory a skupinové diskuze	vysoce postavení zástupci hlavních aktérů na realitním trhu v Praze (investoři, developeři, stavební firmy, výrobci stavebních materiálů)	49 (dotazník) 9 (rozhovory) 15 (diskuze)
<i>Realitní kanceláře 2007</i>	dotazníkové šetření a telefonický průzkum	vysoce postavení zástupci největších realitních kanceláří působících na rezidenčním trhu v Praze	29
<i>Prvonabyvatelé vlastnického bydlení 2007</i>	telefonický průzkum	prvonabyvatelé bydlení, tj. lidé, kteří usilovali o koupi prvního vlastního bydlení v roce 2007; výběr na základě inzerátů, snow-balling	150
<i>Experiment testující chování mladých lidí na trhu bydlení 2007</i>	webové rozhraní, simulační hra (rozhodování o volbě právní formy a typu bydlení na základě modelové finanční a rodinné situace)	studenti, mladí lidé bez stálého bydlení; výběr formou osobního kontaktu před vysokými školami	103
<i>Pronajímatelé 2007</i>	telefonický průzkum	pronajímatelé pražských bytů; výběr na základě inzerátů a ve spolupráci s Občanským sdružením majitelů domů a bytů (OSMD)	150
<i>Obsahová analýza</i>	obsahová analýza článků na téma bydlení publikovaných v letech 2002 až 2007 v denním tisku	výběr článků z elektronických archivů Hospodářských novin a MF Dnes (Newton) na základě kombinací vybraných klíčových slov; doplnění o analýzu článků publikovaných aktuálně v roce 2007 v Hospodářských novinách, Lidových novinách, Právu a MF Dnes	248 článků

## Datové zdroje

*Asociace bankovních spořitelén.*

*Bank for International Settlements.*

*Česká bankovní asociace.*

ČNB 2007. *Prognóza ČNB z července 2007*. [online]. [cit. 14. 9. 2007]. Dostupné z: <[http://www.cnb.cz/cs/menova\\_politika/prognoza/predchozi\\_prognozy/prognoza\\_0707.html](http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/prognoza/predchozi_prognozy/prognoza_0707.html)>.

Český statistický úřad. 2004. *Projekce obyvatelstva ČR do roku 2050*. [online]. [cit. 10. 6. 2007] Dostupné z: <<http://www.czso.cz/csu/2003edicniplan.nsf/p/4020-03>>.

Český statistický úřad. 2005. *Projekce počtu cenových domácností v České republice do roku 2030*. [online]. [cit. 16. 6. 2007]. Dostupné z: <<http://www.czso.cz/csu/2005edicniplan.nsf/p/4033-05>>.

*Evidence úřdu práce v Praze, červenec 2006*.

European Central Bank 2003. *Structural Factors in the EU Housing Markets*. Frankfurt am Main: ECB.

European Central Bank 2006. *Assessing House Price Developments in the Euro Area, Monthly Bulletin February 2006*. Frankfurt am Main: ECB.

*Hypostat 2003, 2004, 2005*. European Mortgage Federation.

*Institut regionálních informací, s. r. o.*

OECD 2005. *Economic Outlook No. 78*.

PricewaterhouseCoopers 2002. *European Economic Outlook, September 2002*. [online]. [cit. 21. 10. 2007]. Dostupné z: <<http://www.pwc.com/extweb/pwcpublishations.nsf/docid/F3AB96A2BB46730D80256D270035B6F2>>.

PricewaterhouseCoopers 2004. *European Economic Outlook, February 2004*. [online]. [cit. 15. 10. 2007]. Dostupné z: <<http://www.pwc.com/extweb/pwcpublishations.nsf/docid/F3AB96A2BB46730D80256D270035B6F2>>.

*Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.*

[www.housepricecrash.co.uk](http://www.housepricecrash.co.uk).

[www.thisismoney.co.uk](http://www.thisismoney.co.uk).

Národní statistické úřady, výzkumné instituce, asociace poskytovatelů hypotečních úvěrů, asociace realitních makléřů, odborné časopisy.

### Další zdroje

Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Global Property Guide, [www.globalpropertyguide.com](http://www.globalpropertyguide.com).

OFHEO 2006. Office of Federal Housing Enterprise Oversight, [www.ofheo.gov](http://www.ofheo.gov).

RICS Economics 2006. Economic Forecasts: UK Residential Property. [www.rics.org](http://www.rics.org).

The Economist. [www.economist.com](http://www.economist.com).

[www.guardian.co.uk](http://www.guardian.co.uk).

## Příloha 1

### Experimentální ekonomie

Experimentální ekonomie představuje interdisciplinární vědu, která se pohybuje na hranicích mezi ekonomikou a psychologií. Charakteristickým znakem experimentální ekonomie je využívání laboratorních metod, tj. metod obvyklých v psychologii, k testování ekonomických teorií. Laboratorní metody oproti klasickým empirickým metodám umožňují určitou kontrolu vstupních proměnných a sledování jejich vlivu. Ekonomické experimenty se soustředí na fungování trhů, tržní pravidla a instituce, směnu, vyjednávání i na poznávání chování ekonomických aktérů na různých trzích a při různých obměnách tržních mechanismů.

Ač první experimenty v ekonomii proběhly již ve 40. letech, ke skutečnému rozvoji tohoto oboru ekonomie došlo až koncem let osmdesátých. Podíváme-li se na přehled publikací z oboru experimentální ekonomie, většina z nich pochází právě z posledních dvou desetiletí (Holt 2006). O vzestupu této disciplíny v posledních letech hovoří také několik Nobelových cen za ekonomii, které obdrželi vědci z řad experimentální ekonomie. První Nobelova cena byla udělena J. F. Nashovi a R. Seltenovi v roce 1994 za propracování teorie her. V roce 2002 byla Nobelova cena za ekonomii udělena ekonomovi V. Smithovi a psychologovi Kahnemanovi za to, že položili základy nového výzkumného oboru, experimentální ekonomii. Nobelova cena za ekonomii v roce 2005 pak byla udělena R. Aumannovi a T. C. Schellingovi za zvýšení porozumění konfliktům a spolupráci prostřednictvím analýzy teorie her.

Experimentální ekonomie mnohdy splývá s jinou, nově se rozvíjející ekonomickou disciplínou, kterou je behaviorální ekonomie. Behaviorální ekonomie se zabývá tím, jak je výsledek ekonomických rozhodnutí závislý na průběhu samotného procesu rozhodování a jeho okolnostech. Zatímco experimentální ekonomie sbírá data nového druhu, vhodná pro testování existujících ekonomických hypotéz a modelů, behaviorální ekonomie se snaží budovat nové hypotézy a následně je testovat.

### Stručná historie experimentální ekonomie

Na počátku experimentální ekonomie stojí americký ekonom Edward Chamberlin, tvůrce konceptu monopolistické konkurence. E. Chamberlin uskutečňoval na konci 40. let první jednoduché experimenty<sup>49</sup> se studenty, v nichž studentům ukazoval nedokonalost fungování trhů. Zajímavostí je, že právě těchto experimentů se jako student zúčastnil také Vernon Smith, který pak v 80. letech jako profesor ekonomie na Arizonské univerzitě položil základy experimentální ekonomie jako oboru, vyvinul řadu experimentálních metod a vytvořil standard pro to, co dnes představuje spolehlivý laboratorní experiment. (Davis, Holt 1993)

Ve stejném čase, kdy E. Chamberlin přichází s teorií monopolistické konkurence a J. M. Keynes napsal svou slavnou knihu *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936), John von Neumann a Oscar Morgenstern vydávají knihu *Theory of Games and Economic Behavior* (1944), jež přichází s poznatkem, že hlavní ekonomické aktivity jsou ovlivňovány bilaterálními interakcemi i interakcemi v malých skupinách a předpoklad nestrategického vytváření ceny je dle jejich názoru nerealistický. Tato kniha znamenala zrod teorie her jako samostatné matematické disciplíny a ukázala možnost využití herně-teoretických metod v oblasti modelování ekonomického rozhodování.

*Hra* (game) představuje strategickou situaci, ve které zisky hráčů závisí nejen na jejich vlastních rozhodnutích, ale i rozhodnutích ostatních hráčů. Každou hru lze charakterizovat skupinou hráčů, souborem všech možných rozhodnutí, dostupnými informacemi v každém okamžiku rozhodování a zisky, jež jsou funkcí všech rozhodnutí a náhodných událostí. Důležitým pojmem v teorii her je *strategie*, která představuje kompletní plán jednání včetně možných následků. John von Neumann a Oscar Morgenstern podali ucelenou koncepci kooperativní hry dvou hráčů s nulovým součtem. Dalším krokem pak bylo řešení nekooperativních her s nekonstantním součtem a s libovolným počtem hráčů a dále kooperativních her s nepřenositelnou výhrou. O tento rozvoj se v padesátých letech zasloužil J. F. Nash, pozdější nositel Nobelovy ceny za ekonomii.

---

<sup>49</sup> První Chamberlinův experiment byl zaznamenán v roce 1948 a výsledky byly zpracovány ve stati "An Experimental Imperfect Market" z roku 1948.

Nejznámějším příkladem teorie her je tzv. věžňovo dilema<sup>50</sup>, které řeší problém, za jakých podmínek je pro hráče výhodnější kooperace než konkurence. Mezi klasické studie aplikace věžňovo dilematu na oligopolní trh, tj. řešení problému spolupráce či soutěže v podmínkách oligopolní konkurence, patří díla německých ekonomů Heinze Sauermanna, Reinharda Seltena a američanů Sidneyho Siegela a Lawrence Fourakera. V 60. letech se také některé vysoké školy zaměřené na obchod a ekonomiku (např. Carnegie-Mellon's Graduate School of Industrial Administration) začínají zajímat o aplikace teorie her a uskutečňují řadu experimentů, tzv. business games.

Vzbudit zájem ekonomů o psychologická omezení ekonomického chování lidí se pokoušel už od 40. let 20. století americký psycholog, ekonom a později průkopník umělé inteligence Herbert Simon. H. Simon se sice v roce 1978 dočkal Nobelovy ceny za ekonomii, jeho myšlenka omezené racionality však zůstala zajímavou kuriozitou, jejíž rozvíjení se většině ekonomů zdálo neperspektivní.

Na konci 70. let začíná Vernon Smith spolupracovat s jiným americkým ekonomem, Charlesem Plottem, který se zabýval problémem veřejné volby a uskutečnil také první volební experimenty. V 80. letech se V. Smith a jeho kolegové z Arizonské univerzity zasloužili o vznik první laboratoře experimentální ekonomie. Následuje pak vznik laboratoří i na evropském kontinentě a postupně je v laboratořích využíváno počítačové techniky. V roce 1986 byla založena Asociace pro ekonomickou vědu, jejímiž členy byli význační experimentální ekonomové. V 90. letech Vernon Smith a Mark Isaac začali editovat sborníky *Research in Experimental Economics* a byly publikovány první shrnující knihy o experimentální ekonomii, např. knihy Davise a Holta (1993) a Kagela a Rotha (1995). Od roku 1998 je vydáván první odborný časopis experimentální ekonomie pod názvem *Experimental Economics* (Holt 2006). To vše nasvědčuje tomu, že od devadesátých let se experimentální ekonomie stává samostatným vědním oborem, který zaznamenává nebývalý rozvoj.

<sup>50</sup> Věžňovo dilema poprvé formuloval A. W. Tucker v padesátých letech (Davis, Holt 1993).

<sup>51</sup> Jako heuristiku označuje myšlenkový postup, který redukuje složité úlohy v oblasti odhadování pravděpodobností a převádí je na jednodušší myšlenkové operace (Skořepa 2005).

## Přehled typů experimentů

Experimentální ekonomie rozlišuje v zásadě tři základní typy experimentů:

- *tržní experimenty* (market experiments), které modelují trh a tržní mechanismus,
- *herní experimenty* (game experiments), jež aplikují teorii her a
- *experimenty individuální volby* (individual-choice experiments), které se zaměřují na individuální jednání ekonomických aktérů.

## Individuální rozhodování

Ekonomický trh představuje komplexní množství interakcí mezi prodávajícími a kupujícími. Klíčové aspekty individuálního jednání jednotlivců však zůstávají skryty a právě experimenty jsou způsobem, jak odhalit faktory ovlivňující chování za specifických tržních situací (Holt 2006).

Psycholog Daniel Kahneman přispěl k integrování poznatků psychologického výzkumu do ekonomických věd zejména v oblasti lidského uvažování a rozhodování za nejistoty a za tento počín také obdržel Nobelovu cenu za ekonomii v roce 2002. Výsledky Kahnemanových výzkumů poukazují na to, že v lidském myšlení může docházet ke zkratům, které vedou k systematickému porušování základních principů teorie pravděpodobnosti.

Kahnemanův přínos můžeme rozčlenit zhruba do dvou obecných tematických okruhů, které lze označit jako „uvažování“ a „porovnávání alternativ“ (Kagel, Roth 1995, Skořepa 2005). *Uvažování* označuje první fázi rozhodování, kdy jedinec odvozuje nové poznatky o dané rozhodovací úloze z poznatků již známých, pak následuje druhá fáze rozhodování, kterou je *porovnávání* různých *alternativ*. D. Kahneman se svým spolupracovníkem Tverským rozlišují tři typy heuristik<sup>51</sup>, které mohou vést k systematickým chybám během uvažování. Jedná se o reprezentativní heuristiku, dvoustupňovou heuristiku a kotevní heuristiku.

*Reprezentativní heuristika* představuje tendenci lidí spoléhat při posuzování vzorku jen na jeho (mnohdy neúplně zjištěné) parametry a nebrat v úvahu složení zdrojového souboru. Například při úvahách o tom, do které finanční instituce má střadatel umístit úspory, by se rozhodně neměl střadatel zajímat jen o parametry konkrétní předběžně vybrané finanční instituce a spoléhat se na to, jak dobře tyto parametry odpovídají představě kvalitně vedené finanční instituce, neboť tyto parametry mohou mít jen omezenou vypovídací schopnost. Střadatel by se měl zajímat také o pravděpodobnost, že tato instituce skončí vytunelováním. Tuto pravděpodobnost lze odhadnout právě na základě složení „zdrojového souboru“ – jako poměr mezi počtem těch institucí daného typu, které byly vytunelovány, a těch, které nebyly.

*Dostupnostní heuristika* je myšlenkový postup, při němž je frekvence jistého prvku nebo pravděpodobnost události odhadována podle dostupných jednoduchých příkladů, jež nám poskytují např. média. Účastníci jednoho pokusu byli požádáni, aby odhadli, jakou frekvenci mají různé příčiny úmrtí. Ukázalo se, že tyto odhady jsou korelovány s frekvencí výskytu těchto příčin v novinovém zpravodajství, a naopak že téměř nezávislejší na skutečné frekvenci výskytu různých příčin v běžném životě. Závislost odhadovaných frekvencí příčin úmrtí na prostoru věnovaném novinami různým příčinám vedla například k tomu, že lidé považovali nehody za stejně častou příčinu úmrtí jako nemoci; přitom ve skutečnosti je počet úmrtí způsobený nemocí zhruba 15x vyšší než počet úmrtí způsobený nehodou.

Lidé provádějí odhady velice často tak, že nějakou známou hodnotu si vezmou za základ (kotvu) a výsledný odhad získají tím, že se od této kotvy posunou v rozsahu a směru, který považují za správný. Problém tohoto postupu (*kotvní heuristiky*) je však v tom, že rozsah posunu od kotvy volí člověk často nesprávně. Například Tversky a Kahneman položili účastníkům pokusu dvě otázky. Nejprve se ptali účastníků pokusu, zda je procento afrických států mezi členy OSN podle jejich odhadu vyšší nebo nižší než číslo, které bylo na samém začátku pokusu zcela náhodně vylosováno z intervalu 1 až 100, a následně měli účastníci odhadovat, kolik procent tvoří africké státy mezi členy OSN. Výsledky pokusu s různými skupinami ukázali, že se lidé ve svých odhadech nechali ovlivnit zcela irelevantním, na začátku náhodně vylosovaným číslem, které pro ně představovalo kotvu.

*Porovnávání alternativ* představuje druhý tematický okruh práce Kahnemana a Tverského. K nejvýznamnějším počinům patří formulace tzv. prospektové teorie, která upozorňuje opět na tři typy chyb uvažování, na teorii referenčního bodu, teorii averze vůči ztrátě a na teorii transformace pravděpodobnosti. *Teorie referenčního bodu* vypovídá o tom, že hodnocení alternativ člověk obvykle vztahuje k určitému výchozímu bodu. Přirozeným referenčním bodem je v mnoha případech současný stav; jedinec v takovém případě u každé alternativy hodnotí, jakou změnu přinese oproti současnému stavu. Nehodnotíme tedy celkový příjem, ale pouze změnu oproti tomuto bodu. Často například nebereme v úvahu počáteční náklady a hodnotíme pouze pozdější výnosy. *Averze ke ztrátě* představuje poznatek, že ztráty se zdají být vyšší než zisky, tzn. proděláme-li 100 000 Kč, pocítujeme tuto ztrátu jako vyšší částku, než když stejnou částku 100 000 Kč vyděláme.

*Transformace pravděpodobnosti* upozorňuje na jiný poznatek z výzkumů Kahnemana a Tverského, a sice že různé možné výsledky jednotlivých alternativ jsou násobeny nikoli přímo jejich objektivními pravděpodobnostmi, nýbrž jejich transformacemi. Transformace je způsobena různými faktory, které jedinec bere v úvahu při vážení možných výsledků jednotlivých alternativ. V oblasti nízkých pravděpodobností jsou transformované pravděpodobnosti vyšší než příslušné pravděpodobnosti (tj. jedinec má tendenci přeceňovat možnost výskytu velmi nepravděpodobných událostí), zatímco pro střední a vysoké pravděpodobnosti platí opak. V blízkosti krajních bodů (jistota a nemožnost) je citlivost vah na změnu pravděpodobnosti veliká (tj. jedinec vidí poměrně velký rozdíl mezi nemožností a malou pravděpodobností, resp. mezi jistotou a velkou pravděpodobností), zatímco táž změna pravděpodobnosti ve středním pásmu má na změnu rozhodovací váhy výrazně menší vliv.

Experimenty zaměřené na analýzu individuální volby se věnují převážně chování individuálních ekonomických aktérů v riskantních a nejistých situacích. Příkladem jsou tzv. loterie (lottery-choice experiments). Existuje celá řada modifikací tohoto experimentu, ve většině však jsou účastníkům v určité podobě předkládány investiční nabídky obsahující možný zisk a pravděpodobnost dosažení tohoto zisku. Následně je sledováno rozhodování účastníků.

## Teorie her

Teorie her je termín používaný pro řadu matematických modelů interakce racionálně jednajících aktérů. Ekonomické jednání je z pohledu teorie her viděno v podobě jakési hry, v níž optimální rozhodnutí ekonomického aktéra (hráče) je také závislé na očekávaném rozhodnutí ostatních jedinců (hráčů). Systematicky se teorií her začali ve čtyřicátých letech zabývat John von Neumann a Oscar Morgenstern a za první publikaci na toto téma lze považovat *Theory of Games and Economic Behavior* z roku 1944. V dnešní době již teorie her patří k etablovaným vědním disciplínám a právě na teorii her je postavena jedna skupina ekonomických experimentů. (Davis, Holt 1993)

Herní experimenty se často snaží objasnit problém koordinace jednání nebo vyjednávání, vždy je však v těchto experimentech přítomno základní dilema hráčů: spolupracovat či nespolupracovat. Experimentální studie ukazují, že výskyt kooperativního chování je závislý na počtu účastníků hry (s větším počtem se kooperace snižuje), na počtu opakování (s opakováním roste kooperace), na výši zisku (pokud ostatní kooperují) a na výši ztráty (pokud ostatní nekooperují) (Gregor 2005). Situace se ovšem komplikuje v případě, kdy hráčům omezené informace vůbec nedovolují jednat racionálně.

Experimenty založené na teorii her jsou obvykle uplatňovány k řešení problémů veřejných statků, jejichž produkci trh nemůže nijak podněcovat, neboť nedělitelnost spotřeby veřejných statků neumožňuje vyloučit ze spotřeby subjekt, který nezapltil požadovanou cenu. V těchto typech experimentů hraje u rozhodování účastníků roli nejen sebezájem a rozhodovací náklady, ale i nesobecké motivy jako altruismus a spravedlnost (fairness). Jako příklad lze uvést experimenty týkající se poskytování příspěvků na kolektivní statky. V takovém případě je možno sledovat, za jakých podmínek budou účastníci dobrovolně přispívat na kolektivní statky a naopak (Gregor 2005).

## Experimenty modelující trh

Hlavním cílem tržních experimentů je odhalit faktory, které vedou k tržní efektivitě. Předpokladem vysoké efektivity trhů je dostatečná flexibilita ceny a dobré informace o jejím vývoji. Naopak neefektivitu trhů často způsobuje nedokonalá konkurence

a asymetrické rozložení informací. Právě *asymetričností informací* se zabývá jedna skupina tržních experimentů. V průběhu experimentu dostanou pouze někteří účastníci určité informace k dispozici a ostatní účastníci jsou o tyto informace ochuzeni. Za této situace se pak sleduje chování trhu a vývoj cen. Tento druh experimentů je užitečný zejména v případech, kdy vlivem ekonomické disparity dochází na trhu ke vzniku několika rovnovážných stavů.

Další skupinu tržních experimentů představují *aukční experimenty* (Kagel, Roth 1995; Smith 2000). Aukcí existuje několik základních forem (dvojná aukce, clearinghouse, anglická aukce, holandská aukce atd.), z nichž obvykle ty nejjednodušší jsou aplikovány každodenně, například při dražbách obrazů, deregulacích, privatizacích přírodních monopolů, prodeji vládních obligací, apod. Během aukčních experimentů je zpravidla sledováno, zda rovnovážná cena dosažená během experimentu odpovídá teoretickému rovnovážnému bodu na dokonale konkurenčním trhu. Samotný experiment probíhá tak, že experimentátor přidělí kupcům soukromé hodnoty draženého předmětu a vybere aukční metodu tak, jako by tomu bylo v praxi.

Vernon Smith, jenž položil základy experimentální ekonomie, se zabýval aukčními experimenty. Pro první experimenty používal zejména metodu tzv. dvojné aukce (double-auction), jež se v praxi používají na burze cenných papírů nebo komodit. Účastníky experimentu rozdělil na kupce a prodejce a přidělil každému „rezervační ceny“, které pocházely z určitého statistického rozdělení a zůstaly soukromou informací jednotlivých účastníků. Účastníci při aukci ohlašují nabídky koupě či prodeje pouhým zvednutím ruky a vyslovením ceny nezávazně na ostatních účastnících a stejně tak se dává najevo přijetí některé z nabídek koupě či prodeje jednoho z dalších účastníků. Účastníci, kteří se takto dohodnou na ceně, už v daném kole dále neobchodují a pokračuje se až do chvíle, kdy nabídky již nevedou k uzavírání žádných obchodů. Po skončení daného kola se ihned zahájí kolo následující, v kterém všichni prodejci mají opět novou jednotku zboží k prodeji a všichni kupci mají opět možnost jednu jednotku koupit. Důležitým detailem je, že žádný z účastníků nemá při experimentu informace, z kterých by mohl předem odhadnout rovnovážnou cenu na trhu – každý zná pouze svoji soukromou cenu, nad kterou nesmí koupit, nebo pod kterou nesmí prodat.

V. Smith spolu se svým kolegou Ch. Plottem později pravidla tohoto experimentu různě obměňovali, např. účastníci experimentu mohli nabídku učinit pouze jednou během jednoho kola. Zároveň také kombinovali různé standardní i nestandardní aukční metody s různými charakteristikami kupců (jejich počtem, averzí k riziku, statistickým rozdělením jejich hodnot, atd.) a porovnávali výsledky experimentů s teoretickými predikcemi. To pak Smithovi pomohlo odhadnout, jaký výsledek by tyto aukce měly v praxi.

### Experimentální metody

Hlavními výhodami každé laboratorní experimentální metody je *opakovatelnost* experimentu a *kontrola* ovlivňujících faktorů (Davis, Holt 1993). Opakovatelnost umožňuje jakémukoliv výzkumníkovi dle instrukcí opakovat experiment a nezávisle verifikovat výsledky. U terénních výzkumů je opakovatelnost často velmi obtížná, neboť data byla sesbírána v unikátních časových i prostorových podmínkách. Opakování terénního výzkumu by také bylo provázeno nemalými finančními náklady. Další výhodou laboratorních experimentů je možnost kontrolovat laboratorní podmínky a zároveň je podle potřeby měnit, a tak na základě sledování ekonomického chování a fungování trhu hodnotit alternativní teorie a přístupy. Podobná kontrola je u terénních výzkumů komplikovaná a jakákoliv manipulace se vstupními proměnnými je téměř vyloučena.

Laboratorní experimenty nejsou samozřejmě všelékem pro problémy ekonomického výzkumu a mají své hranice. Experimenty sice poskytují relativně dobrou kontrolu ovlivňujících faktorů, ovšem otázkou zůstává, zda v laboratořích pozorované chování odpovídá realitě. Jednu z výhrad, kterou experimentálním ekonomům kritici namítají, představuje fakt, že účastníky experimentů jsou studenti vysokých škol, a jednání těchto studentů může být značně odlišné od jednání skutečných ekonomických aktérů. Tomuto problému se V. Smith a Ch. Plott snaží čelit zapojováním odborníků do experimentů<sup>52</sup>. Dalším problémem experimentů je zjednodušování. Aby mohl být urči-

tý problém zkoumán za pomoci experimentu, je nutné poměrně komplikované prostředí trhu přizpůsobit experimentálními podmínkám. Výsledky získané v takto zjednodušených podmínkách už ovšem v reálných podmínkách nemusí být platné. Na druhé straně ovšem lze říct, že pokud teorie selže v takto zjednodušených podmínkách, jak by mohla fungovat ve složitých reálných podmínkách (Davis, Holt 1993).

Nemalou skupinu problémů, které musí experimentální ekonomové řešit, představují technické problémy spojené s realizací experimentů, stejně jako otázka, jak účinně motivovat účastníky experimentu k výkonu podobnému jako v reálném světě. Souhrnně lze popis samotného experimentu a specifikaci jeho průběhu nazvat experimentálním designem.

### Experimentální design

Pokud se snažíme vytvořit správný experimentální design, měli bychom se držet několika zásad. V první řadě bychom měli dodržovat přesně předem definovaná standardizovaná *procedurální pravidla*, protože jedině tak může být zajištěna nezávislá opakovatelnost experimentu. Pro zajištění kontroly podmínek je pak nutná správná *motivace*, *nezaujatost* a *porovnávání*. Důležité je však také sledovat *podobnost* se skutečným ekonomickým prostředím, tedy návaznost experimentálního prostředí na reálné ekonomické procesy. (Davis, Holt 1993; Kagel, Roth 1995)

Otázka *motivace* účastníků experimentů byla na poli experimentální ekonomie hojně diskutována. Většina experimentů se uchyluje k jisté míře odměny za aktivní účast v experimentu, přičemž nejčastěji se tato odměna skládá ze dvou částí. První část tvoří paušální odměna za účast, která by měla zajistit spolehlivost a pozornost během četných instrukcí. Další část odměny závisí na chování během hry, tedy na tom, kolik si účastník během hry vydělá, a umožňuje řídit motivaci účastníka během celého experimentu. Odměna je vyplácena v penězích, protože u peněz nehrozí přesycení (na rozdíl od čokoládových tyčinek). Doporučuje se také, aby byly zisky a ztráty během hry účastníkům sdělovány ve skutečné hodnotě pozdější případné odměny, a ne v jakési

---

<sup>52</sup> V. Smith spolu s Ch. Plottem vyvinuli metodu testování tzv. vzdušným tunelem, která slouží k hodnocení tržních a aukčních mechanismů navržených pro praxi. Tyto komplikované mechanismy, jejichž predikce úspěšnosti je problematická, jsou nejprve testovány experimentálně se studenty, následně s odborníky v daném oboru, a teprve potom jsou uvedeny do praxe.



laboratorní měně, která by mohla deformovat investiční chování. Velmi důležité také je, aby informace o výdělku účastníka zůstaly jiným účastníkům skryty.

K určitým obtížím může dojít i při rekrutaci respondentů, většinou se totiž u experimentu předpokládá, že se účastníci neznají a že si nebudou vyměňovat zkušenosti z experimentů. Jako nevhodná se také ukazuje role pozorujícího asistenta během sezení. Ten sice může zodpovědět případné dotazy, avšak ovlivňuje také chování účastníků. V dnešní době jsou experimenty nejčastěji prováděny v laboratořích vybavených počítačovou technikou, která zajišťuje snadnou kontrolu chování a zároveň umožňuje snadno zprostředkovat účastníkům informace, které ostatním zůstanou skryté.

Při přípravě experimentu by experimentátor měl věnovat pozornost pěti základním zásadám, jejichž nedodržení může vést k fatálním chybám, které mohou být odstraněny pouze před začátkem sběru dat (Davis, Holt 1993). Patří sem tyto zásady:

- kompletní a nezaujaté instrukce;
- motivující finanční odměna;
- stanovení určité výchozí situace, která umožní srovnání výsledků;
- nedělat příliš mnoho změn najednou v průběhu experimentu a zaměřit se na určitý problém;
- výběr vhodného stupně institucionální komplexity vzhledem k problému, který má být zkoumán (např. nezjednodušovat příliš experiment vzhledem k reálné situaci).

Davis, D. D., C. A. Holt. 1993. *Experimental Economics*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Gregor, M. 2005. *Nová politická ekonomie*. Praha: Univerzita Karlova v Praze, nakladatelství Karolinum.

Holt, C. A. 2006. *Markets, Games, and Strategic Behavior*. Addison-Wesley.

Kagel, J. H., A. E. Roth. 1995. *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton: Princeton University Press, 721.

Skořepa, M. 2005. *Rozhodování jednotlivce. Teorie a skutečnost*. Praha: Univerzita Karlova v Praze, nakladatelství Karolinum.

Smith, V. L. 2000. *Bargaining and Market Behavior: Essay in Experimental Economics*. New York : Cambridge University Press.

Chamberlin, E. H. 1948. „An Experimental Imperfect Market.“ *Journal of Political Economy* 56: 95–108.

Hommel, C., J. Sonnemans, J. Tuinstra, H. van de Velden. 2002. *Expectations and Bubbles in Asset Pricing Experiments*. Working Papers. Department of Economics, University of Amsterdam.

Morgan J., H. Orzen, M. Sefton, 2006. „A Laboratory Study of Advertising and Price Competition.“ *European Economic Review* 50: 323–347.

Morgan J., H. Orzen, M. Sefton, 2006. „An Experimental Study of Price Dispersion.“ *Games and Economic Behavior* 54: 34–158.

Henrik Orzen, H., M. Sefton. 2006. An Experiment on Spatial Price Competition. *CeDEx Discussion Paper No. 2006–14*. Centre for Decision Research and Experimental Economics.

## Příloha 2

### Instrukce k experimentu

Dobrý den,

vítáme Vás na webových stránkách výzkumu chování na trhu s bydlením a zveme Vás k účasti na tomto výzkumu. Tento výzkum byl připraven pracovníky Sociologického ústavu AV ČR a jeho výsledky mají posloužit k řešení grantového úkolu týkajícího se specifik bydlení v hlavním městě Praze. Na této stránce jsou obsaženy všechny potřebné instrukce nutné pro kvalifikované zapojení do výzkumu. Jelikož po započetí výzkumu již nebude možné se na tuto stránku vrátit, doporučujeme Vám, abyste si v závěru stáhl(a) příložený *pdf* soubor obsahující tyto instrukce do zvláštního souboru na Vašem počítači, nebo si tyto instrukce před započítím výzkumu vytiskl(a).

Cílem tohoto výzkumu je zachytit Vaše pravděpodobné jednání při zajišťování samostatného bydlení po skončení Vašich studií a nástupu do zaměstnání (podnikání), přičemž pouze z důvodu zjednodušení předpokládáme, že celý proces hledání Vašeho samostatného bydlení začne již v lednu příštího roku (tedy v lednu roku 2008) a že budete hledat byt v Praze.

V průběhu následujících 28 kol Vás budeme informovat o základních parametrech, které jsou důležité pro Vaše rozhodování – tedy o Vašich příjmech, o vývoji cen bytů i nájemného v Praze. V prvním kole budete mít možnost si zvolit své první samostatné bydlení ve třech různě velikých bytech, třech různých lokalitách a budete si také moci zvolit tzv. právní vztah k bydlení, tj. zdali budete vlastníkem nebo nájemníkem vybraného bytu. V každém následujícím kole se pak budete moci přestěhovat do jiné lokality, z menších bytů do větších, i naopak, nebo se přestěhovat z nájmu do vlastního, či naopak. Podmínkou ovšem je, že se vždy bude jednat o Vaše samostatné bydlení, což znamená, že ve vybraném bytě budete bydlet buď sám(a), nebo se svým partnerem (partnerkou), a nikoliv s dalšími příbuznými, kolegy či spolužáky. Je možné, že v reálném životě budete nějakou dobu, a to i po skončení studia, volit formu spolubydlení nebo bydlení u příbuzných (rodičů), ale pro účel tohoto výzkumu, prosím, od

této doby odhlédněte a začněte tento výzkum jakoby od chvíle, kdy se již skutečně budete chtít plně osamostatnit ve Vašem bydlení.

V prvním i ve všech následujících kolech byste si měl(a) vybrat takový byt, který se svým umístěním, rozlohou, stářím a právním typem nejvíce blíží tomu, který byste si pravděpodobně vybral(a) v dané chvíli i v reálném životě. Jedná se přirozeně o zjednodušení, jelikož toto bydlení musí být v Praze a musí to být byt (nikoliv rodinný dům), umístěný navíc pouze ve třech možných pražských lokalitách; zkuste ovšem toto omezení do Vašich reálných plánů nějakým způsobem zapracovat. Každé z následujících 28 kol (fází) výzkumu odpovídá šesti měsícům Vašeho budoucího života a celkem se tedy na našem simulovaném trhu s bydlením v Praze budete pohybovat 14 let (od prvního pololetí roku 2008 do konce roku 2021). Na začátku si budete moci vybrat, zdali budete hledat bydlení sám(a) nebo společně se svým partnerem/partnerkou. Po této volbě už ovšem nebude možné tuto věc změnit. Zvažte proto, prosím, zdali si myslíte, že v průběhu 14 let po osamostatnění (po dokončení studia, resp. po odchodu z bydlení u příbuzných či spolubydlení) budete hledat a zajišťovat si samostatné bydlení spíše sám(a) nebo naopak spíše s partnerem/partnerkou. Bydlení je nákladná záležitost, a i když stálého partnera/partnerku v současnosti možná ještě nemáte, je možné, že očekáváte, že své samostatné bydlení budete hledat již spíše ve dvou a nikoliv sám(a). Konečné rozhodnutí o tom, jak vstoupíte do výzkumu, je ovšem zcela na Vás.

Bylo by velmi nákladné připravit takový scénář výzkumu, který by umožnil plně kopírovat reálnou situaci v celé její složitosti, proto se například pro účel tohoto výzkumu nebudete moci v průběhu celých 14 let budoucího života odstěhovat z Prahy, zvolit bydlení v rodinném domě a zejména pak Vaše domácnost bude omezena pouze na Vás a případně Vašeho partnera/partnerku. Uvědomujeme si, jak je důležité při volbě bydlení i plánování založení rodiny. Vzhledem k tomu, že ovšem založení rodiny a narození dětí je tak individuální proces, který by bylo pro nás velmi obtížné zapracovat do simulací, bylo nutné předpokládat, že se Vaše domácnost nezmění, nerozšíří. Budete tedy hledat bydlení pouze pro Vás či pro Vás a Vašeho partnera/partnerku, a pro účel tohoto výzkumu budete předpokládat, že prozatím neplánujete mít děti. Přestože jsou ve výzkumu obsažena tato mnohá zjednodušení, snažte se co nejvíce se ve svém rozhodování přiblížit Vaším skutečným očekáváním.

Představte si tedy situaci, že máte dokončenou školu, začnete pracovat a rozhodnete si v Praze hledat byt pro samostatné bydlení, tj. odcházíte od rodičů, z kolejí, podnájmů, spolubydlení (sdílení nájemního bytu spolu s kamarády). Toto je výchozí situace celého výzkumu. Ještě než začneme, musíte si ovšem zodpovědět následující otázky:

***Až se rozhodnete hledat si samostatné bydlení, budete si ho pravděpodobně hledat sám/sama nebo s partnerem/partnerkou? Při odpovědi berte v úvahu, že pak v průběhu celých simulovaných 14 let Vašeho budoucího života nebude možné tuto prvotní volbu změnit, a proto zohledněte skutečnost, zdali si myslíte, že v průběhu budoucích 14 let budete hledat samostatné bydlení spíše jen pro sebe nebo spíše se svým, byť budoucím stálým partnerem/partnerkou. V případě, že se rozhodnete hledat bydlení „ve dvou“, budete mít také k dispozici příjem za dvě osoby.***

- Budu volit samostatné bydlení pouze sám pro sebe
- Budu volit samostatné bydlení pro sebe i partnera/partnerku

***Až dokončíte školu, jaký druh zaměstnání/podnikání budete asi volit? Budete spíše pracovat v nepodnikatelské (veřejné) sféře, kde Váš nástupní plat i jeho budoucí růst budou spíše nižší, ale na druhou stranu budete mít jistotu zaměstnání a relativně stabilní příjem neovlivněný výkyvy hospodářství? Nebo budete pracovat spíše v komerční sféře (případně podnikat), kde je počáteční plat vyšší a kde mohou Vaše příjmy i relativně rychle růst, avšak jistota zaměstnání je menší a zároveň vyšší Vašich příjmů bude do velké míry ovlivňovat vývoj celého hospodářství (příjmy se mohou tedy i velmi prudce snížit)?*** Účastníte-li se výzkumu „za dva“ (tedy i za partnera/partnerku), pak budeme předpokládat, že Váš partner/partnerka bude mít podobné preference týkající se budoucího zaměstnání/podnikání jako Vy.

- Práce v nepodnikatelské sféře
- Práce v komerční sféře

Nyní si, prosím, pečlivě pročtete následující instrukce k průběhu výzkumu.

## 1. kolo

V prvním kole Vám, podle Vašeho rozhodnutí v úvodu, dáme informaci o **celkovém čistém příjmu ze zaměstnání či podnikání** (po odečtu všech povinných odvodů a daní) pro Vás či souhrnně pro Vás a Vašeho partnera/partnerku. Tento čistý příjem bude ještě následně snížen o prostředky nutné na základní spotřebu (potraviny, ošacení atd.) a se zbytkem finančních prostředků budete moci naložit podle Vašeho uvážení (využít na bydlení či spořit). V prvním kole také dostanete **počáteční vklad na účet Vašich úspor ve výši 300.000,- Kč** na osobu (rozhodujete-li ve výzkumu „za dva“, pak úhrn 600.000,- Kč), což představuje buď dar od Vašich rodičů, příbuzných nebo Vaše vlastní úspory do doby dokončení studia a hledání samostatného bydlení. Berte ovšem v úvahu, že v budoucnu již nebudete moci počítat při zajišťování Vašeho bydlení s žádnou jinou výpomocí rodiny a Vaše úspory či bohatství se pak budou odvíjet pouze od Vaší (a případně Vašeho partnera/partnerky) vlastní ekonomické aktivity. Prostřednictvím přehledné tabulky Vám bude následně předložena **nabídka Vašeho možného prvního samostatného bydlení: nájemních bytů i bytů v osobním vlastnictví, a to ve velikosti od 1+1 do 4+1**. Byt 1+1 má 38 m<sup>2</sup> podlahové plochy, byt 2+1 57 m<sup>2</sup>, byt 3+1 73 m<sup>2</sup> a byt 4+1 88 m<sup>2</sup>. Ke každé velikostní kategorii bytů si navíc budete moci vybrat lokalitu a druh zástavby, a to ve třech možných alternativách:

- byt v panelovém domě na sídlišti v Hájích;
- byt v cihlovém domě ve Vršovicích;
- byt v novostavbě ve Vysočanech.

U každého typu bytu bude uvedena jak **výše nájemného (pro variantu nájmu), tak cena bytu (pro variantu koupě bytu do osobního vlastnictví)**; vedle toho budete mít i informaci o výši tzv. poplatků, tj. úhrad za služby spojené s užíváním bytu (energie, topení, voda atd.). U bytů v osobním vlastnictví budete mít navíc k dispozici informaci o výši příspěvku do fondu oprav, který povinně hradí všichni vlastníci bytů do společného fondu na opravy a modernizaci bytového domu. Zároveň Vás budeme informovat o výši **aktuální úrokové sazby u standardních hypotečních úvěrů**, který můžete užít na koupi Vámi zvoleného bytu v osobním vlastnictví – pro zjednodušení nabízíme pouze úvěr se splatností 20 let a s fixací úrokové sazby na jeden rok. Poslední informací bude **výše úročení Vašich úspor** a rovněž **výše penále** v případě, že byste nesplácel svůj dluh

vůči bance, která Vám poskytla hypoteční úvěr. **Je důležité, že nesplácet svůj dluh vůči bance (stejně jako dlužit na nájemném), resp. splácet jen jeho část (resp. hradit jen část nájemného), můžete maximálně jeden rok (v průběhu dvou půlročních fází simulace); nesplatíte-li svůj dluh během této doby, pak budete muset celou simulaci zakončit neúspěšně a ztratíte právo na odměnu plynoucí z účasti v tomto výzkumu.**

Veškeré výše uvedené informace budou zobrazeny na jedné stránce. Celkem Vám na této stránce bude tedy nabídnuto 12 možností prvního bydlení, včetně informace o nákladech spojených s každou variantou bydlení. Na této stránce bude k dispozici rovněž tzv. hypoteční kalkulátor, pomocí kterého si můžete spočítat výši měsíční splátky hypotečního úvěru, pokud uvažujete o koupi vlastního bydlení. Při koupi bytu do osobního vlastnictví můžete využít buď hypoteční úvěr kryjící 100 % hodnoty nemovitosti, nebo hypoteční úvěr kryjící menší část hodnoty nemovitosti a zbývající rozdíl hradit z vlastních úspor – toto rozhodnutí je v prvním kole, stejně jako ve všech následujících půlročních kolech, zcela na Vás. Výši hypotečního úvěru si však smíte snížit maximálně o zůstatek na Vašem účtu úspor. V případě, že si vyberete variantu bydlení v nájmu, pak počáteční úspory (300 000,- Kč na osobu) a veškeré další úspory realizované z Vašeho příjmu po odečtu nákladů na nezbytnou spotřebu budou akumulovány na jednom úročeném účtu úspor.

Ve chvíli, kdy se po zvážení svých finančních možností a Vaší osobní strategie (preferencí) v oblasti bydlení rozhodnete pro určité bydlení, označíte svou volbu a kliknete na tlačítko „**vybrat bydlení**“. Následně se Vám zobrazí **potvrzovací stránka**, na které bude Vaše rozhodnutí rekapitulováno – bude uvedena Vaše volba bydlení včetně výdajů na bydlení, Vašich příjmů a další podstatné informace. **Změníte-li při této rekapitulaci názor, můžete se ještě vrátit zpět na rozhodovací stránku a vybrat jinou variantu bydlení. Naopak kliknutím na tlačítko „potvrdit“ se definitivně dostáváte do dalšího kola výzkumu a k Vašemu předcházejícímu rozhodnutí již nebude možné se vrátit.**

Pokud se rozhodnete pro nájemní bydlení, každý měsíc z šesti měsíců první fáze výzkumu Vám z příjmu (po odečtu povinných odvodů, daní i výdajů na nezbytnou spotřebu) bude strháváno nájemné a poplatky za energii. Pokud se rozhodnete pro vlastní bydlení, každý měsíc z šesti měsíců první fáze výzkumu Vám z příjmu bude

strhávána splátka hypotečního úvěru, příspěvek do fondu oprav a poplatky za energii. Zbývající příjem bude pro Vás představovat úspory, a bude proto akumulován na úročeném účtu úspor. Na konci kola Vám na tomto účtu bude vždy připsán úrok podle aktuálního úročení úspor.

Jestliže ze svých příjmů nebudete schopeni zaplatit poplatky, splátky hypotéky, příspěvek do fondu oprav nebo nájemné u Vámi vybraného bytu, a tudíž se dostanete do dluhu, bude Vám vyměřeno **penále, které činí 0,05 % z dluhu za každý den jeho nesplacení. JESTLIŽE NEBUDETE SCHOPEN(A) UHRADIT SVŮJ DLUH DVĚ PO SOBĚ NÁSLEDUJÍCÍ OBDOBÍ, VÝZKUM JE UKONČEN A VY NEBUDETE MÍT MOŽNOST POKRAČOVAT.**

### 2. až 28. kolo

**V následujících kolech** se Vám vždy nejdříve otevře stránka s rekapitulací Vaší aktuální situace – informace o Vašich úsporách, výši Vašeho nesplaceného dluhu z hypotečního úvěru i o ceně, za kterou byste mohl Váš byt aktuálně prodat (rozhodli-li jste se pro variantu vlastního bydlení). Na této stránce budou uvedeny i grafy zobrazující průměrný vývoj cen bytů a nájmu v Praze od prvního kola do kola aktuálního.

Na další stránce Vám pak předložíme opět kompletní **nabídku nájemních bytů i bytů v osobním vlastnictví**, včetně všech informací o **nákladech na bydlení**, stejně jako informace o Vašem **aktuálním čistém příjmu, úsporách, úročení hypotečních úvěrů i úročení Vašich úspor**. Budete tak moci buď zůstat ve Vámi vybraném bydlení, nebo své bydlení, dle své aktuální příjmové situace i vlastní strategie (preferencí) v oblasti bydlení, vyměnit za jiné.

Pokud se rozhodnete zůstat ve stejném nájemním či vlastnickém bydlení, pak Vám bude opět každý měsíc z šesti měsíců dalšího kola z příjmu strhávána splátka hypotečního úvěru, příspěvek do fondu oprav a poplatky za energii, u nájemního bydlení aktuální nájemné a poplatky za energii. Pokud se rozhodnete pro jiné nájemní bydlení, pak Vám bude každý měsíc z šesti měsíců tohoto kola z příjmu strháváno nové nájemné a nové poplatky za energii. Pokud se rozhodnete pro odchod z nájmu do vlastního byd-

lení, na nákup nemovitosti budou použity Vaše úspory (pokud zvolíte „použití úspory ke snížení hypotečního úvěru“) a zbytek ceny bude hrazen hypotečním úvěrem, nebo celou koupi bytu můžete hradit pouze z hypotečního úvěru. Následně Vám každý měsíc z šesti měsíců tohoto kola bude z příjmu strhávána splátka hypotečního úvěru, příspěvek do fondu oprav a poplatky za energii.

Pokud již bydlíte ve vlastním bydlení a rozhodnete se pro *jiné vlastní bydlení (například větší či menší byt či jinou lokalitu)*, pak Váš byt bude prodán za aktuální tržní cenu, z utřžené částky budou *odečteny transakční náklady (5 % z ceny bytu)* a bude splacen původní hypoteční úvěr. Zbytek utřžené částky po splacení zbývajících hodnoty úvěru Vám bude započten do Vašich úspor. Pro koupi nového bytu pak budete moci opět využít svých úspor (pokud zvolíte „použití úspory ke snížení hypotečního úvěru“) nebo jej hradit výhradně hypotečním úvěrem kryjícím 100 % tržní ceny nemovitosti. Následně Vám každý měsíc z šesti měsíců tohoto kola z příjmu bude strhávána nová splátka hypotečního úvěru (podle jeho výše), příspěvek do fondu oprav a poplatky za energii.

Pokud se rozhodnete pro *odchod z vlastnického bydlení do bydlení nájemního*, Váš byt bude prodán za aktuální tržní cenu, budou odečteny *transakční náklady (5 % z ceny bytu)* a ze zbývajících částky bude prioritně splacena zbývajících hodnota hypotečního úvěru; zbývajících část utržené částky za prodej bytu Vám bude započtena do Vašich úspor. Následně Vám každý měsíc z šesti měsíců tohoto kola bude z příjmu strháváno nové nájemné a nové poplatky za energii.

V každé fázi rozhodování budete muset své rozhodování opět potvrdit na potvrzovací stránce. Pokud si své rozhodnutí rozmyslíte, budete se před potvrzením moci vrátit na rozhodovací stránku. Pokud ovšem své rozhodnutí potvrdíte i na potvrzovací stránce, nebude možné je už znovu změnit.

Po ukončení roční fixace úrokové sazby u hypotečních úvěrů, tj. každé druhé kolo, budete mít možnost splatit část nebo celou zbývajících hodnotu Vašeho dluhu z hypotečního úvěru, a to pouze z Vašich úspor (tj. na umoření dluhu můžete využít jen zůstatek na Vašem účtu úspor). Jestliže ze svých příjmů nebudete schopni zaplatit poplatky, splátky hypotéky, příspěvek do fondu oprav nebo nájemné u Vámi vybraného bytu,

a tudíž se dostanete do dluhu, bude Vám vyměřeno penále, které činí 0,05 % z dluhu za každý den jeho nesplacení. **JESTLIŽE NEBUDETE SCHOPEN(A) UHRADIT SVŮJ DLUH DVĚ PO SOBĚ NÁSLEDUJÍCÍ OBDOBÍ, VÝZKUM JE UKONČEN A VY NEBUDETE MÍT MOŽNOST POKRÁČOVAT.**

Celý výzkum končí **28. kolem**. Po ukončení 28. kola se Vám zobrazí informace o tom, jakým způsobem si můžete vyzvednout finanční odměnu.

**Zodpovězte, prosím, následující tři otázky, jež ověřují znalost pravidel pro účast v tomto výzkumu!**

*1. Vaše úspory činí 200 000 Kč, Váš čistý měsíční příjem je 18 000 Kč a Vy byste rád(a) přešel(a) z nájemního do vlastního bydlení. Vámi preferovaný byt stojí 1 200 000 Kč. Můžete použít hypoteční úvěr? Pokud ano, pak jak vysoký může být tento úvěr?*

- Ano, můžu použít hypoteční úvěr, a to buď na rozdíl mezi tržní cenou vybraného bytu a hodnotou mých úspor, tedy na zbývajících 1 000 000 Kč, nebo na celou potřebnou částku 1 200 000 Kč; můj měsíční příjem by ovšem měl být dostatečný ke krytí všech nákladů.
- Ano, můžu použít hypoteční úvěr, avšak pouze ve výši rozdílu mezi tržní cenou vybraného bytu a hodnotou mých úspor, tedy ve výši 1 000 000 Kč (moje úspory se automaticky používají při této volbě bydlení na umoření části úvěru); můj měsíční příjem by přitom měl být dostatečný ke krytí všech nákladů.
- Ne, pokud je můj čistý měsíční příjem nižší než 20 000 Kč, nemám nárok na hypoteční úvěr.
- Ne, hypoteční úvěr smí maximálně krýt 80 % tržní ceny nemovitosti, tj. moje úspory by musely být minimálně 240 000 Kč.

*2. Za jakých podmínek je možné splatit část nebo celý zůstatek hypotečního úvěru z uspořené prostředků?*

- Není možné úvěr umořovat z vlastních úspor.
- Úvěr je možné částečně, nebo zcela splatit (umořit) vždy po pěti letech, tj. po uplynutí pětileté fixace úrokové sazby z úvěru.

- Úvěr je možné částečně, nebo zcela splatit (umořit) vždy po roce, tj. po uplynutí roční fixace úrokové sazby z úvěru.
- Úvěr je možné částečně, nebo zcela splatit v každém kole výzkumu.

3. *Jestliže se rozhodnete odejít z jednoho vlastnického bydlení do jiného vlastnického bydlení, s jakou výší dodatečných nákladů takové transakce musíte počítat?*

- Nejsou zde žádné dodatečné náklady.
- Dodatečné transakční náklady činí 1 % z prodejní ceny původního bytu.
- Dodatečné transakční náklady činí 3 % z prodejní ceny původního bytu.
- Dodatečné transakční náklady činí 5 % z prodejní ceny původního bytu.

*Pokud jste nebyl(a) schopen(a) tyto otázky zodpovědět správně, přečtěte si, prosím, znovu instrukce. Jestliže i po opětovném přečtení stále cítíte, že Vám instrukce nejsou úplně jasné, neprodleně nás kontaktujte na e-mailu [martina.mikeszova@soc.cas.cz](mailto:martina.mikeszova@soc.cas.cz) nebo na telefonu 222 221 655.*

Do výzkumu se můžete zapojit pouze Vy a pouze s využitím přihlašovacího hesla, které Vám bylo zasláno e-mailem. Všechna kola výzkumu (28 kol) můžete absolvovat najednou, nebo i po částech; můžete tedy výzkum přerušit a pokračovat v něm později, následující den (po přihlášení se dostanete na místo, kde jste před přerušením skončil). ***Výzkum je nutné ovšem dokončit do pondělí 26. 11. 2007 v 18.00 hodin a odměnu za účast ve výzkumu je možné si vyzvednout pouze do pátku 30. 11. 2007 do 18.00 hodin!***

**Prosíme Vás, abyste se výzkumu zúčastnil(a) seriózně a snažil(a) se jednat tak, jak byste, i přes jistá omezení, pravděpodobně jednal(a) i ve skutečnosti. Je důležité, abyste nikomu jinému neprozrazoval(a) informace o průběhu výzkumu!**

Na závěr této úvodní části nám, prosím, odpovězte na následující otázku ohledně Vašeho bydlení.

*V jakém typu bydlení bydlíte v současné době?*

- u rodičů (či jiných příbuzných), na studentské koleji, ubytovně;
- spolu s přáteli v pronajatém bytě („spolubydlení“), v podnájmu;
- sám (s partnerem/partnerkou) v nájmu;
- sám (s partnerem/partnerkou) ve vlastním bytě;
- sám (s partnerem/partnerkou) v bytě, který patří rodičům, příp. jiným příbuzným;
- jiný typ bydlení.

**DĚKUJEME VÁM VELMI ZA ÚČAST V TOMTO VÝZKUMU**

---

*Modulová část*

---





## Makroekonomický vývoj ČR

Úvodní kapitola modulové části bude věnována hrubému zhodnocení makroekonomického vývoje v ČR po roce 1990, zejména s důrazem na vývoj v období 2004–2007 v oblasti bydlení a stavební výroby. Z tabulek 1 a 2 je patrné, že česká ekonomika v letech 2004–2007 relativně rychle rostla. Podíl spotřebních výdajů domácností<sup>1</sup> na HDP (tabulka 1) se ve sledovaném období pozvolna snižoval, podobně se snižoval i podíl spotřebních výdajů vlády na tvorbě HDP. Docházelo naopak k relativně rychlému zvyšování kladného salda zahraničního obchodu, a tím ke zvyšování jeho podílu na tvorbě HDP. Růst ekonomiky byl tak ve zmiňovaném období tažen zejména exportem.

Tabulka 2 dává do souvislosti vývoj výše HDP, celkového objemu produkce všech odvětví národního hospodářství, celkového objemu stavební výroby a počtu zahájených bytů ve stavbách pro bydlení. Z tabulky je zřejmé, že navzdory zřetelnému růstu počtu zahájených bytů z 36 496 v roce 2003 na 43 796 v roce 2007 i růstu produkce ve stavebnictví v běžných cenách se podíl stavebnictví na produkci v kontextu rychle rostoucí ekonomiky nezvyšoval. Čísla v tabulce také ukazují, že rychlé tempo meziročního nárůstu výstavby bytů, zaznamenaného v období let 2002–2006, již v roce 2007 nebylo zopakováno. Graf 1 porovnává meziroční tempa růstu HDP, stavební výroby a počtu zahájených bytů. Data v grafu potvrzují, že meziroční přírůstky stavební výroby (tedy nikoliv jen produkce bytů) od roku 1998 „sledují“ vývoj HDP v běžných cenách. Samotná meziroční tempa růstu počtu zahájených bytů jsou mnohem volatilnější a jsou méně svázána s celkovým vývojem HDP.

Tabulka 3 srovnává HDP na obyvatele přepočtené paritou kupní síly ve vybraných členských zemích EU v období 1995–2007. U každé země je uvedeno srovnání hodnoty HDP s hodnotou průměru 25 členských států EU (před přijetím Bulharska a Rumunska) podle zdrojů Eurostatu. HDP na obyvatele v České republice se v letech 2004–2007 relativně rychle přibližovalo průměru EU-25. V roce 2007 dosáhlo 78,1 % průměru, což bylo nejenom více než v Polsku, na Slovensku nebo v Maďarsku, ale

i více než v Portugalsku. Postupně se také zmenšoval rozdíl mezi HDP na obyvatele České republiky a průměru HDP na obyvatele staré evropské patnáctky, i průměru HDP našich nejbližších „západních“ sousedů – Německa a Rakouska.

Graf 2 a tabulka 4 poskytují informace o výsledcích hospodaření veřejných rozpočtů a podílu výdajů na bydlení a společenskou infrastrukturu na celkových výdajích vládního sektoru. V letech 2004–2006 nedošlo k žádným významným změnám trendů oproti předchozímu období. Z tabulky 4 je vidět relativně významný nárůst podílu výdajů na bydlení a společenskou infrastrukturu v poměru k celkovým výdajům vládního sektoru v roce 2004, který byl ovšem následován poklesem v letech 2005 a 2006 a návratem na původní hladinu. Tabulka 5 uvádí výsledky hospodaření Státního fondu rozvoje bydlení. V letech 2004–2006 pokračovalo schodkové hospodaření fondu, které bylo způsobeno prudkým snížením dotací oproti letům 2001 a 2002. Vysoké zůstatky prostředků z předchozího období však fondu umožnily pokračovat v podpoře bydlení (dotace a úvěry na výstavbu a opravy), a to v celkové výši kolem 4 mld. Kč ročně.

Základní přehled o vývoji cen a mezd poskytují grafy 3 až 7 a tabulka 6. V grafu 3 je porovnán vývoj tří cenových indexů Českého statistického úřadu – indexu spotřebitelských cen, indexu cen stavebních prací a indexu cen průmyslových výrobců. Mezi roky 2004 a 2007 rostly relativně rychle jak ceny stavebních prací, tak ceny průmyslových výrobců; v obou případech rychleji než index spotřebitelských cen. Tabulka 6 ukazuje, že z cen stavebních prací rostly relativně nejpomaleji ceny prací na stavbách nebytových nevýrobních prostor, zatímco nejrychleji ceny inženýrských staveb. Ceny prací na vícebytových domech rostly o něco rychleji než ceny prací na jednobytových a dvoubytových domech.

Graf 4 ukazuje vývoj vybraných složek indexu spotřebitelských cen mezi roky 1994 a 2007. Mezi roky 2004 a 2007 v průměru klesly ceny odívání a obuvi, bytového vybavení a zařízení domácností, oprav. Nejvýznamnější růst zaznamenaly (z uvedených vybraných položek spotřebního koše) opět ceny bydlení, vody, energií a paliv. V roce 2007 rovněž rostly ceny potravin a alkoholických nápojů. Graf 5 ukazuje nárůst prů-

<sup>1</sup> Uvažujeme výdaje na konečnou individuální spotřebu domácností, vládních institucí a neziskových institucí sloužících domácnostem podle účtu výrobků a služeb národních účtů sledovaných Českým statistickým úřadem (ČSÚ).

měrné hodnoty 1 m<sup>2</sup> obytné plochy bytů dokončených v rodinných i bytových domech (rychlejší byl růst cen pro byty v bytových domech). Graf 6 dokumentuje vztah mezi vyšší průměrné hrubé mzdy a průměrnou hodnotou metru čtverečního obytné plochy bytu dokončeného v daném roce, a to zvláště pro byty v rodinných domech a pro byty v bytových domech. V obou případech se zvyšovala plocha bytu, kterou si bylo možné hypoteticky pořídit za jeden průměrný měsíční plat. Rychleji se zvyšoval tento ukazatel u bytů postavených v rodinných domech – v roce 2004 jeho hodnota činila 0,65 m<sup>2</sup>, v roce 2006 se přiblížila 0,70 m<sup>2</sup>. U bytů v bytových domech se vzhledem k růstu jejich průměrné ceny navzdory stoupajícím mzdám plocha, kterou bylo možné pořídit za průměrnou měsíční mzdu, zvýšila jen nepatrně – z 0,60 m<sup>2</sup> na 0,61 m<sup>2</sup>. Graf 7 dokumentuje stálý růst průměrné nominální hrubé mzdy v letech 2004–2007.

Z grafu 8 je vidět, že v letech 2004–2007 pokračovalo období relativně vysokých rozdílů mezi průměrnou úrokovou sazbou klientských úvěrů pro domácnosti a průměrnou úrokovou sazbou z vkladů. Rozdíl mezi sazbami úroků z úvěrů a úroků z vkladů se však v posledních čtyřech letech zmenšoval – na jedné straně rostla váha relativně nízké úročených hypotečních úvěrů, na druhé straně se nepatrně zvyšovaly úroky z vkladů. Graf 9 ukazuje nárůst celkového objemu úvěrů poskytnutých bankami v letech 2003–2006. Tento nárůst byl ovšem doprovázen i významným nárůstem vkladů, takže celkový objem vkladů převýšil celkový objem úvěrů.

Graf 10 ukazuje vývoj míry nezaměstnanosti v ČR v letech 1993–2007. V grafu jsou uvedeny hodnoty míry nezaměstnanosti publikované Českým statistickým úřadem i údaje Ministerstva práce a sociálních věcí. Údaje obou institucí se liší z důvodu rozdílné definice nezaměstnanosti – ČSÚ používá v rámci *Výběrového šetření pracovních sil* definici Mezinárodní organizace práce (ILO), podle níž jsou za nezaměstnané považovány osoby, které v referenčním období neměly žádné zaměstnání, neodpracovaly ani jednu hodinu za mzdu nebo odměnu a aktivně hledaly práci, do které by byly schopny nastoupit do dvou týdnů. Za nezaměstnané jsou podle ILO považovány i osoby, které patří mezi registrované uchazeče o zaměstnání, ale nehledají si aktivně práci. MPSV vychází z počtu nezaměstnaných registrovaných na úřadech práce. Od roku 2004 změnilo MPSV částečně svoji metodiku, protože při výpočtu registrované míry nezaměstnanosti bere v potaz tzv.

dosažitelné uchazeče o zaměstnání, tj. nepočítá mezi registrované nezaměstnané ty lidi, kterým brání nějaká objektivní překážka k nástupu do nového zaměstnání (např. výkon trestu, peněžitá pomoc v mateřství, pracovní neschopnost, vykonávání krátkodobého zaměstnání, ...). Nově také metodika zahrnuje občany EU, Norska, Islandu a Lichtenštejnska, kteří pracují na území České republiky. Nová metodika vedla k mírnému snížení míry nezaměstnanosti udávané MPSV (cca o necelý jeden procentní bod). Bez ohledu na rozdíly v metodice oba ukazatele shodně zachytily rychlý pokles míry nezaměstnanosti po roce 2004.

Graf 11 a tabulky 7 a 8 shrnují údaje o počtu zahájených, rozestavených a dokončených bytů. V období let 2004–2007 pokračoval růst počtu zahájených bytů, a s jistým zakolísáním v roce 2006 i růst počtu dokončených bytů. Vzhledem k tomu, že počet zahájených bytů byl i nadále vyšší než počet dokončených bytů, zvětšoval se průběžně i počet rozestavených bytů (tempo růstu podílu rozestavených bytů se však zpomalovalo). Tabulka 7 ukazuje strukturu zahájených bytů v letech 2000–2007. Po celé toto období dominovaly byty v rodinných domech, jejichž podíl se postupně zvýšil až na hodnotu 52 %. Ve sledovaném období rovněž rostl podíl bytů v nových bytových domech až na 38 %; výrazně se naopak snížil podíl bytů v nástavbách, přístavbách a vestavbách – na pouhých 10 % v roce 2007. Mezi roky 2000 a 2005 se dramaticky snižoval podíl nově postavených obecních bytů i již tak nízký podíl bytů v nové družstevní výstavbě. Během let 2000–2005 se tak dominantním investorem výstavby nových bytů stal soukromý sektor.

Tabulka 8 informuje o struktuře dokončených bytů v období 2000–2007. Podíl bytů dokončených v rodinných domech se po většinu sledovaného období pohyboval těsně pod 50 %, v roce 2007 klesl na necelých 44 %. Podíl bytů dokončených v bytových domech naopak celou dobu rostl, vrcholu dosáhl v roce 2007, kdy se bytů v bytových domech postavilo po dlouhé době více než bytů v rodinných domech. Podíl dokončených bytů v nástavbách, vestavbách nebo přístavbách se celou dobu snižoval a v roce 2007 dosáhl jen 9 %. Podobně jako u zahájených bytů se i mezi dokončenými byty v bytových domech snižoval podíl bytů družstevních a obecních. Vzhledem ke zpozždění mezi zahájením a dokončením výstavby nebyla u dokončených bytů dominance privátního sektoru ještě tak patrná.

Tabulka 1: Vývoj výše hrubého domácího produktu a jeho složek v letech 1995–2007

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
HDP ve stálých cenách roku 2000 (mld. Kč) (1)	2 034	2 116	2 100	2 084	2 112	2 190	2 243	2 285	2 368	2 474	2 632	2 799	2 980
HDP v běžných cenách (mld. Kč) (2)	1 466	1 683	1 811	1 996	2 080	2 190	2 353	2 465	2 577	2 814	2 987	3 232	3 558
HDP na obyvatele v běžných cenách (Kč) (3)	141 947	163 185	175 753	193 909	202 276	213 181	230 114	241 607	252 633	275 732	291 910	314 838	344 718
Spotřební výdaje domácností v běžných cenách (mld. Kč) (4)	736	862	960	1 037	1 086	1 136	1 208	1 248	1 318	1 399	1 443	1 555	1 690
Spotřební výdaje vlády v běžných cenách (mld. Kč) (5)	306	340	379	400	441	461	497	549	603	622	658	685	713
Tvorba hrubého fixního kapitálu v běžných cenách (mld. Kč) (6)	478	567	552	567	565	644	693	704	700	775	772	868	963
Výdaje na konečnou spotřebu v běžných cenách (mld. Kč) (7)	1 052	1 215	1 353	1 451	1 540	1 611	1 718	1 812	1 936	2 038	2 121	2 263	2 427
Saldo zahraničního obchodu (mld. Kč) (8)	-63	-98	-94	-22	-25	-65	-58	-51	-58	1	95	101	168
Podíl spotřebních výdajů domácností na HDP (%) (4)/(2)	50,2	51,2	53,0	51,9	52,2	51,9	51,3	50,6	51,1	49,7	48,3	48,1	47,5
Podíl spotřebních výdajů vlády na HDP (%) (5)/(2)	20,9	20,2	20,9	20,0	21,2	21,0	21,1	22,3	23,4	22,1	22,0	21,2	20,0
Podíl tvorby hrubého fixního kapitálu na HDP (%) (6)/(2)	32,6	33,7	30,5	28,4	27,2	29,4	29,5	28,5	27,2	27,6	25,8	26,8	27,1
Podíl výdajů na konečnou spotřebu na HDP (%) (7)/(2)	71,8	72,2	74,7	72,7	74,1	73,6	73,0	73,5	75,1	72,4	71,0	70,0	68,2
Podíl salda zahraničního obchodu na HDP (%) (8)/(2)	-4,3	-5,8	-5,2	-1,1	-1,2	-3,0	-2,5	-2,1	-2,3	0,0	3,2	3,1	4,7

Zdroj: ČSÚ (Statistické ročenky ČR, národní účty, vybrané časové řady, makroekonomické údaje).

Z důvodu přepočtu hodnot ukazatelů vykazovaných v rámci národních účtů Českým statistickým úřadem (ČSÚ) se údaje v časových řadách uvedené v této publikaci liší od údajů publikovaných v minulých publikacích Standardy bydlení.

Tabulka 2: Vývoj výše HDP, stavební výroby a počtu zahájených bytů v letech 1995–2007

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
HDP v běžných cenách (mld. Kč) (1)	1 466	1 683	1 811	1 996	2 080	2 190	2 353	2 465	2 577	2 814	2 987	3 232	3 558
Produkce v běžných cenách (mld. Kč) (2)	3 500	3 950	4 377	4 763	4 886	5 378	5 874	6 033	6 385	7 059	7 527	8 489	n.a.
Produkce ve stavebnictví v běžných cenách (mld. Kč) (3)	338	398	424	447	449	458	485	523	570	595	628	727	n.a.
Počet zahájených bytů ve stavbách pro bydlení (4)	16 548	22 680	33 152	35 027	32 900	32 377	28 983	33 606	36 496	39 037	40 381	43 747	43 796
Podíl stavebnictví na produkci (%) (3)/(2)	5,5	5,7	5,5	5,1	4,9	4,8	5,0	5,2	5,4	5,6	5,6	5,5	n.a.
Meziroční tempo růstu stavební výroby v běžných cenách (%)	–	17,8	6,5	5,4	0,4	2,0	5,9	7,8	9,0	4,4	5,5	15,8	–
Meziroční tempo růstu HDP v běžných cenách (%)	–	14,8	7,6	10,2	4,2 5	,3	7,4	4,8	4,6	9,2	6,1	8,2	–
Meziroční tempo růstu počtu zahájených bytů ve stavbách pro bydlení (%)	–	37,1	46,2	5,7	-6,1	-1,6	-10,5	16,0	8,6	7,0	3,4	8,3	0,1

Zdroj: ČSÚ (Statistické ročenky ČR, vybrané časové řady).

Poznámka: Z důvodu přepočtu hodnot ukazatelů vykazovaných v rámci národních účtů ČSÚ se údaje v časových řadách publikovaných v této publikaci liší od údajů uvedených v minulých publikacích Standardy bydlení.

Tabulka 3: Mezinárodní srovnání vývoje HDP na jednoho obyvatele ve vybraných zemích SVE a EU relativně k průměru EU 25 v letech 1995–2006

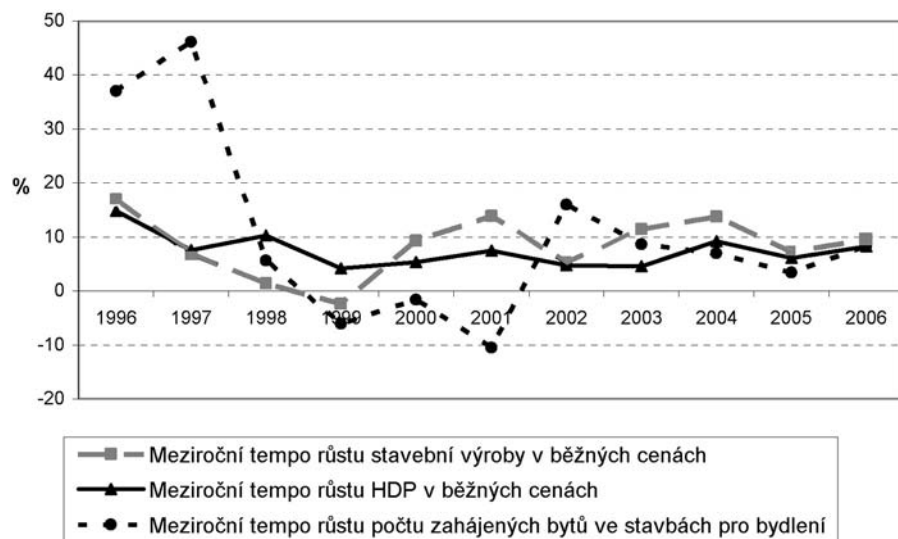
Země	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>EU 25</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
EU 15	111,1	110,8	110,1	109,9	109,8	109,7	109,5	109,2	108,9	108,5	108,3	107,9	107,3 <sup>(f)</sup>
<b>ČR</b>	<b>69,6<sup>(e)</sup></b>	<b>71,5<sup>(e)</sup></b>	<b>69,7</b>	<b>67,2</b>	<b>66,4</b>	<b>65,3</b>	<b>67,2</b>	<b>67,5</b>	<b>70,5</b>	<b>72,3</b>	<b>73,6</b>	<b>75,6</b>	<b>78,1<sup>(f)</sup></b>
Maďarsko	49,3 <sup>(e)</sup>	49,2 <sup>(e)</sup>	49,2	50,3	51,0	53,5	56,3	58,9	60,7	60,7	61,7	62,4	61,7 <sup>(f)</sup>
Polsko	40,5 <sup>(e)</sup>	42,2 <sup>(e)</sup>	44,7	45,6	46,4	46,1	45,5	46,3	46,9	48,7	49,2	50,4	52,6 <sup>(f)</sup>
Slovensko	44,3 <sup>(e)</sup>	46,1 <sup>(e)</sup>	49,0	49,6	48,2	47,8	50,0	51,8	53,3	54,9	58,1	61,3	65,1 <sup>(f)</sup>
Slovinsko	68,0 <sup>(e)</sup>	69,3 <sup>(e)</sup>	73,3	74,0	75,8	75,0	75,3	77,6	78,8	81,9	83,4	84,5	88,1 <sup>(f)</sup>
Řecko	71,7	71,1	80,9	79,6	79,1	80,3	82,7	87,0	88,3	90,1	92,3	93,6	94,8 <sup>(f)</sup>
Portugalsko	75,4	75,4	72,7	73,1	74,8	74,5	74,0	73,8	73,7	71,7	72,4	71,7	71,2 <sup>(f)</sup>
Rakousko	128,4	128,8	126,6	126,7	126,6	127,1	121,6	122,1	123,4	123,6	123,6	122,7	123,6 <sup>(f)</sup>
Německo	121,8	120,3	118,8	116,9	116,6	113,1	111,5	110,4	112,0	111,9	110,6	109,8	110,2 <sup>(f)</sup>

Zdroj: Eurostat (databáze NewCronos).

Poznámka: Relativní HDP na obyvatele, přepočteno paritou kupní síly.

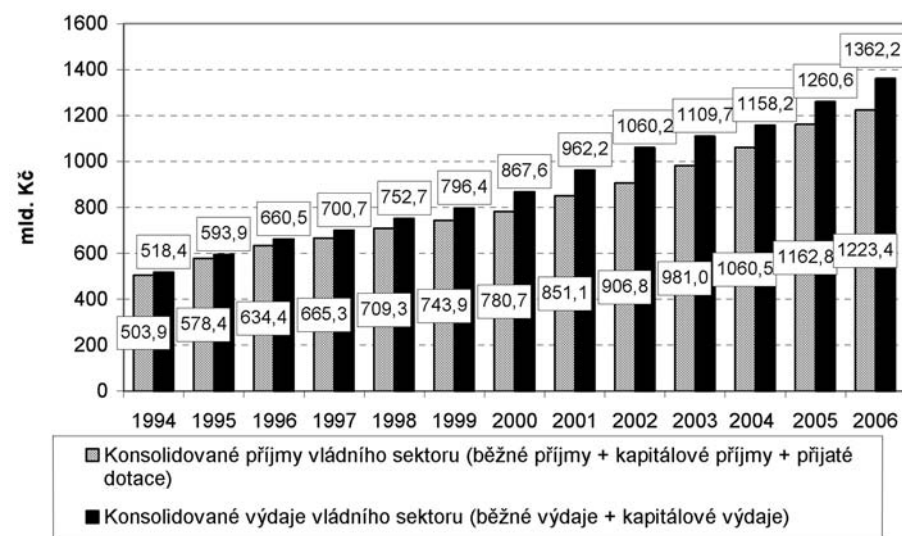
(<sup>e</sup> – odhad, (<sup>f</sup> – předpověď).

Graf 1: Porovnání růstu HDP, objemu stavební výroby a počtu zahájených bytů v letech 1996–2006



Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty.

Graf 2: Konsolidované příjmy a výdaje vládního sektoru v letech 1994–2006 (v mld. Kč)



Zdroj: ČSÚ, Statistické ročenky ČR.

Tabulka 4: Výdaje vládního sektoru ve funkčním členění v letech 2003–2006

	2003		2004		2005		2006	
	mil. Kč	v %	mil. Kč	v %	mil. Kč	v %	mil. Kč	v %
Výdaje včetně poskytnutých půjček celkem	1 147 577	100,00	1 159 792	100,00	1 260 556	100,00	1 362 174	100,00
Z toho:								
– sociální věci	346 098	30,16	355 969	30,69	372 701	29,57	406 579	29,85
– zdraví	167 687	14,61	175 220	15,11	185 710	14,73	199 195	14,62
– vzdělávání	111 054	9,68	116 359	10,03	122 821	9,74	133 440	9,80
– doprava, pošty a telekomunikace	104 807	9,13	115 501	9,96	124 984	9,91	141 283	10,37
– bydlení a společenská infrastruktura	78 338	6,83	84 060	7,25	84 013	6,66	89 729	6,59
– všeobecné veřejné služby	60 802	5,30	77 903	6,72	87 496	6,94	92 489	6,79
– veřejný pořádek a bezpečnost	53 252	4,64	38 520	3,32	41 049	3,26	45 503	3,34

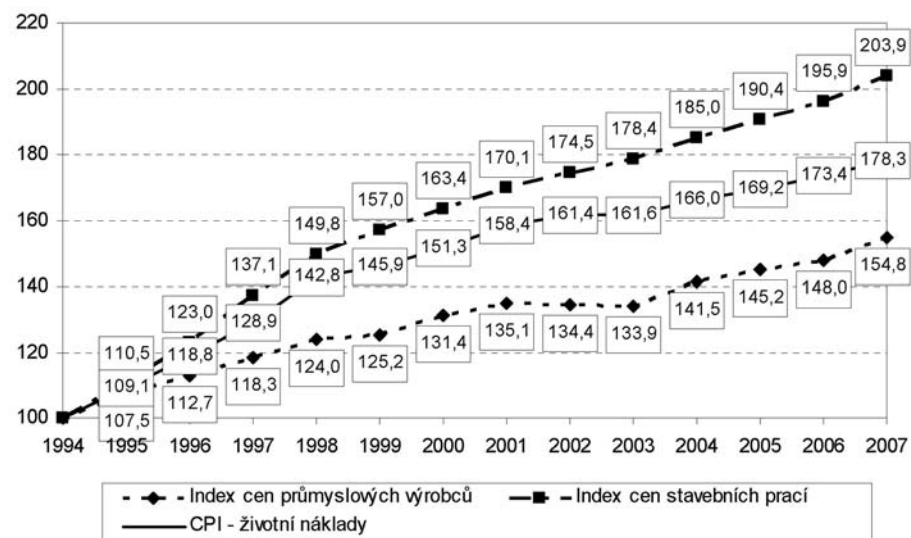
Zdroj: ČSÚ, Statistické ročenky ČR 2002–2007.

Tabulka 5: Závěrečný účet Státního fondu rozvoje bydlení v letech 2000–2006 (mil. Kč)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Příjmy	1 001	8 769	17 775	4 207	507	3 038	745
– daňové	0	0	0	0	0	0	0
– nedaňové	1	124	335	507	507	545	745
– kapitálové	0	0	0	0	0	0	0
– přijaté dotace	1 000	8 645	17 440	3 700	0	2 493	0
Výdaje	1	1 584	3 359	4 232	3 838	3 884	4 084
– běžné	1	108	49	111	179	473	1 641
– kapitálové	0	1 476	3 309	4 121	3 659	3 411	2 443
– ostatní	0	0	0	0	0	0	0
Saldo příjmů a výdajů	1 000	7 185	14 416	-25	-3 331	-846	-3 339
Zůstatek finančních prostředků k 31.12.	1 000	8 185	22 598	22 573	19 246	18 400	15 061

Zdroj: ČSÚ, Statistické ročenky ČR 2001–2007.

Graf 3: Cenové indexy v letech 1994–2007



Zdroj: ČSÚ (časové řady).

Poznámka: CPI (Consumer Price Index) – index spotřebitelských cen.

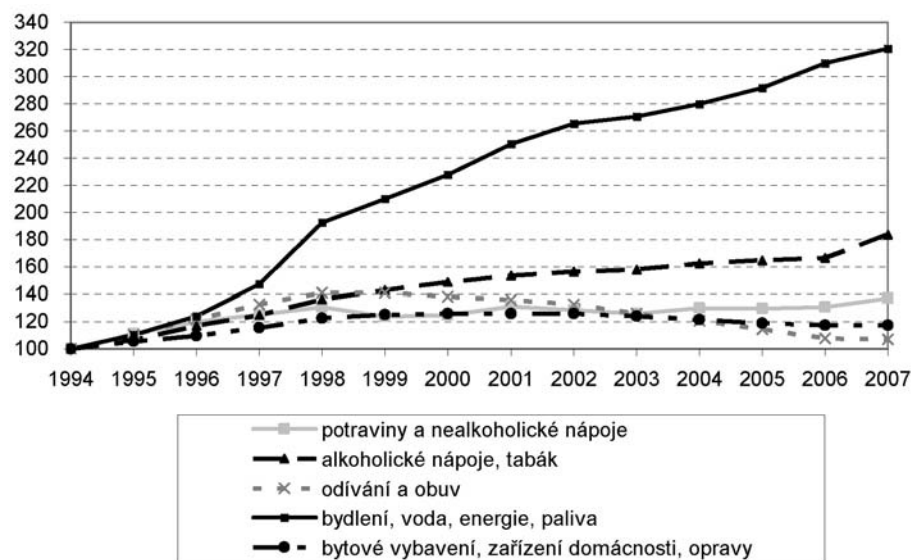
Tabulka 6: Vývoj vybraných složek indexu cen stavebních prací v letech 1994–2006 (stavební díla podle směru výstavby)

	1994	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
budovy bytové	100,0	151,2	158,3	163,9	169,6	174,1	177,8	184,2	189,3	194,9
budovy nebytové výrobní	100,0	149,8	157,1	163,6	169,8	173,7	177,3	184,5	190,1	195,8
budovy nebytové nevýrobní	100,0	148,2	154,5	159,7	165,3	169,6	173,1	178,9	183,5	188,6
inženýrské stavby	100,0	149,5	156,8	163,9	171,6	177,0	180,9	187,8	193,7	199,1
vodohospodářské stavby	100,0	149,5	157,7	164,1	172,3	177,7	182,5	187,2	192,0	196,9
domy jednobytové a dvoubytové	100,0	151,3	158,5	164,2	170,1	174,4	178,5	184,2	189,3	194,9
domy vícebytové	100,0	150,9	157,6	163,0	168,4	172,6	176,4	184,5	190,1	195,8

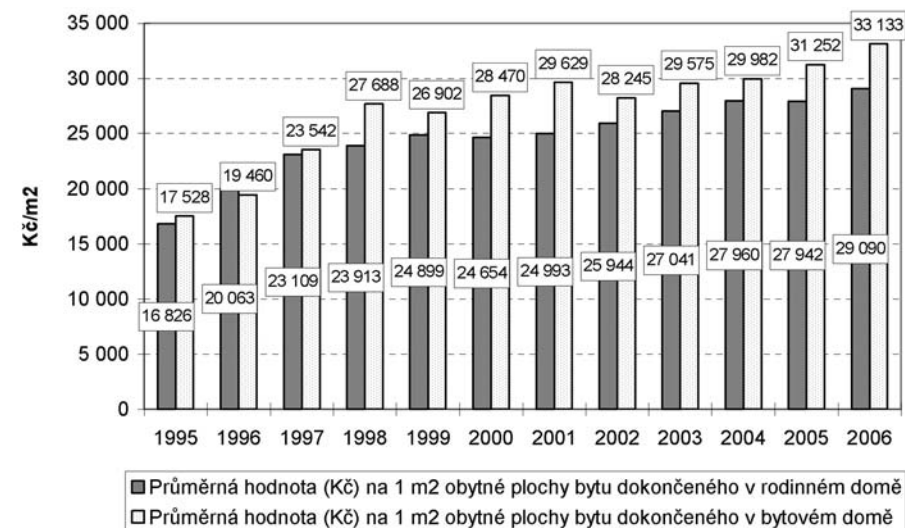
Zdroj: ČSÚ, Statistické ročenky ČR 1999–2007.



Graf 4: Vývoj vybraných složek indexu spotřebitelských cen v letech 1994–2007

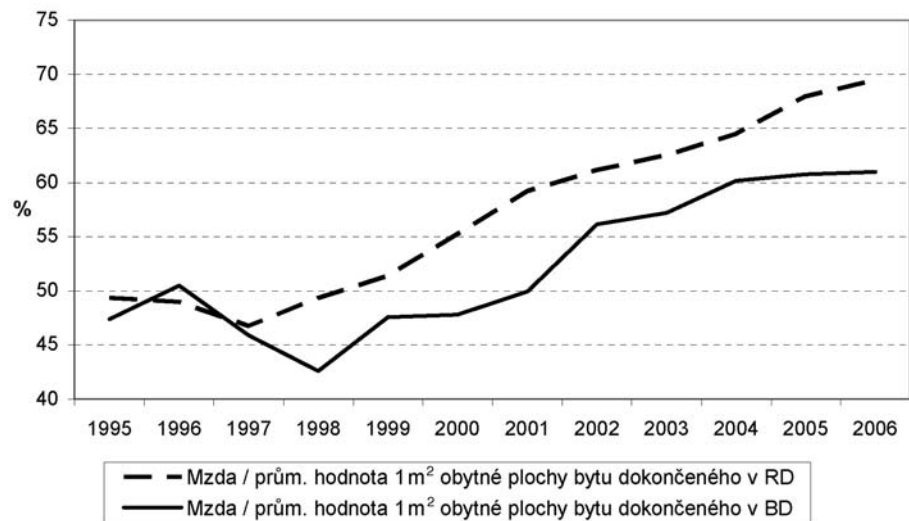


Zdroj: ČSÚ.

Graf 5: Průměrná hodnota 1 m<sup>2</sup> obytné plochy bytu dokončeného v rodinném/bytovém domě v letech 1995–2006

Zdroj: ČSÚ, Analýza bytové výstavby v roce 2003, 2004, 2006.

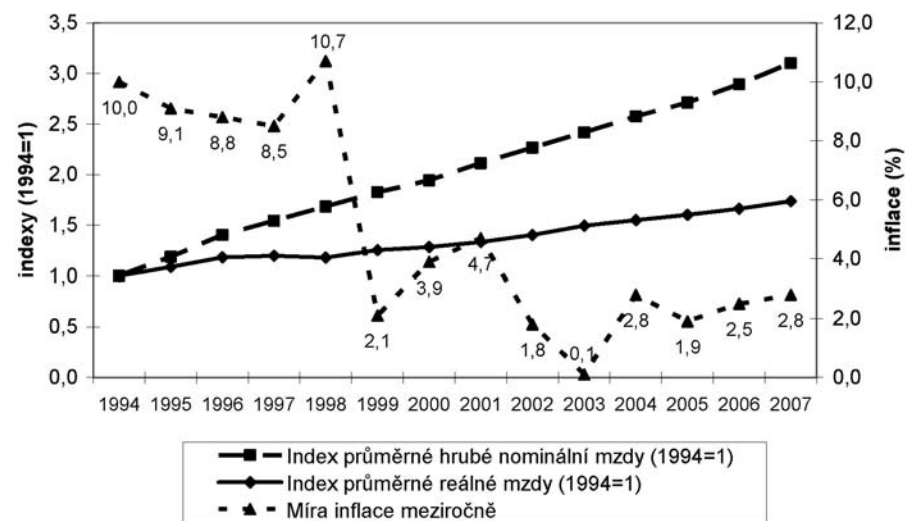
**Graf 6: Vývoj poměru průměrné hrubé měsíční mzdy (na fyzické osoby) k hodnotě 1 m<sup>2</sup> obytné plochy bytu dokončeného v bytovém/rodinném domě v letech 1995–2006**



Poznámka: RD – rodinným dům, BD – bytový dům.

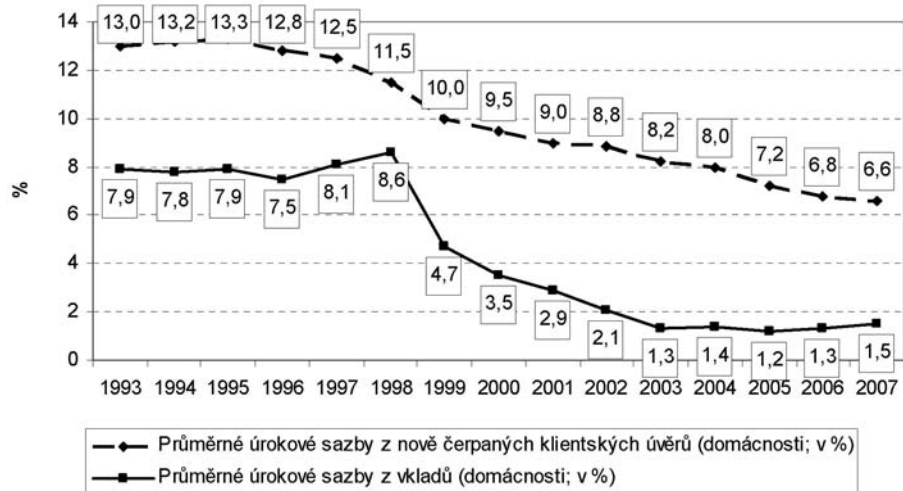
Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočet.

**Graf 7: Vývoj průměrné nominální a reálné hrubé mzdy a míry inflace vyjádřené přírůstkem průměrného ročního indexu spotřebitelských cen v letech 1994–2007**



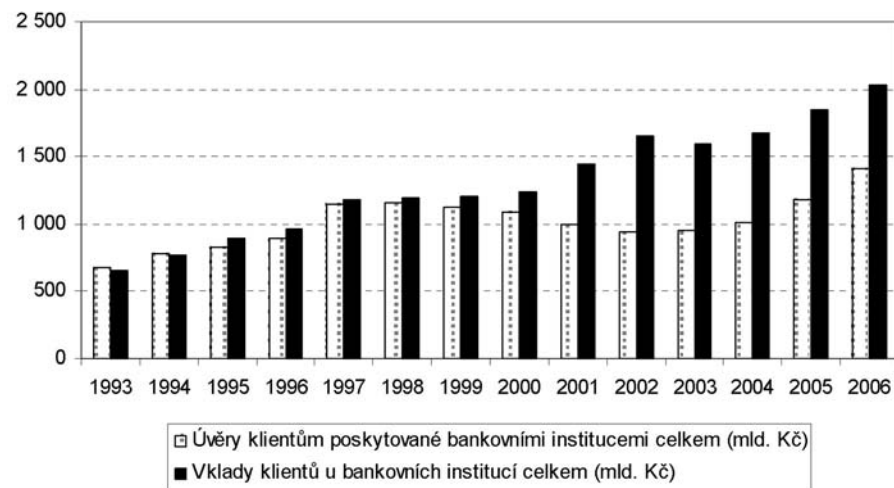
Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty.

Graf 8: Průměrné úrokové sazby z vkladů a úvěrů v letech 1993–2007



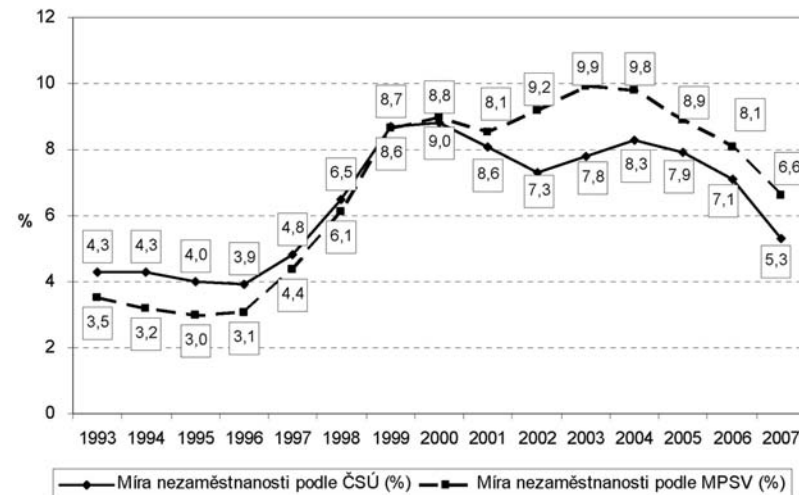
Zdroj: ČSÚ, Statistické ročenky ČR 1999–2007, Bulletin ČSÚ za 4. čtvrtletí 2007.

Graf 9: Výše vkladů a úvěrů klientů u bankovních institucí v letech 1993–2006



Zdroj: ČSÚ, Statistické ročenky ČR 2001–2007.

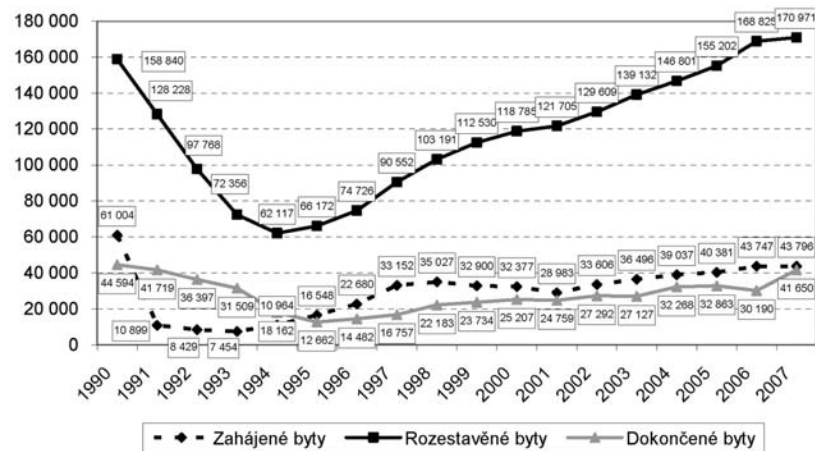
Graf 10: Míra nezaměstnanosti v letech 1993–2007



Poznámka: Míra nezaměstnanosti podle MPSV vypočtena jako roční průměr z měsíčních hodnot. V roce 2004 došlo ke změně metodiky výpočtu nezaměstnanosti MPSV, podle nové metodiky je míra nezaměstnanosti o něco nižší než podle metodiky staré.

Zdroj: ČSÚ a Ministerstvo práce a sociálních věcí (MPSV).

Graf 11: Počet zahájených, rozestavených a dokončených bytů v letech 1990–2007



Zdroj: ČSÚ.

Tabulka 7: Zahájené byty podle typu stavby a investora v letech 2000–2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	<i>Absolutně</i>								<i>v %</i>							
<i>Zahájené byty celkem</i>	32 377	28 983	33 606	36 496	39 037	40 381	43 747	43 796								
v tom:																
<i>Zahájené byty ve stavbách pro bydlení</i>	27 204	24 858	29 355	33 142	34 726	36 397	39 579	40 400	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
v tom:																
– v rodinných domech	12 177	12 895	13 659	17 250	17 485	17 579	20 620	20 990	44,8	51,9	46,5	52,0	50,4	48,3	52,1	52,0
– v bytových domech	7 097	6 276	10 246	10 043	11 901	13 574	14 541	15 283	26,1	25,2	34,9	30,3	34,3	37,3	36,7	37,8
v tom:																
– družstevní	712	754	1 246	1 316	562	423	n. a.	n. a.	10,0	12,0	12,2	13,1	4,7	3,1	n.a.	n.a.
– komunální	3 679	2 585	4 393	3 782	2 012	1 968	n. a.	n. a.	51,8	41,2	42,9	37,7	16,9	14,5	n.a.	n.a.
– ostatní	2 706	2 937	4 607	4 945	9 327	11 183	n. a.	n. a.	38,1	46,8	45,0	49,2	78,4	82,4	n.a.	n.a.
– v nástavbách, vestavbách nebo přístavbách	7 930	5 687	5 450	5 849	5 340	5 244	4 418	4 127	29,2	22,9	18,6	17,6	15,4	14,4	11,2	10,2
<i>V domech s pečovatelskou službou</i>	845	1 357	1 803	1 017	855	527	979	545								
<i>V nebytových objektech</i>	1 453	1 384	1 225	1 167	1 318	1 932	2 182	2 166								
<i>V adaptovaných nebytových prostorech</i>	2 875	1 384	1 223	1 170	2 138	1 525	1 007	685								

Zdroj: ČSÚ, Bytová výstavba – časové řady, 1998–2007.

Tabulka 8: Dokončené byty podle typu stavby a investora v letech 1995–2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	<i>Absolutně</i>								<i>v %</i>							
<i>Dokončené byty celkem</i>	25 207	24 758	27 291	27 127	32 268	32 863	30 190	41 650								
v tom:																
<i>Dokončené byty ve stavbách pro bydlení</i>	21 642	21 427	22 803	23 057	28 547	28 837	26 757	38 741	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
v tom:																
– v rodinných domech	10 446	10 693	11 716	11 397	13 302	13 472	13 230	16 988	48,3	49,9	51,4	49,4	46,6	46,7	49,4	43,9
– v bytových domech	5 926	5 912	6 393	7 720	10 722	11 526	10 070	18 171	27,4	27,6	28,0	33,5	37,6	40,0	37,6	46,9
v tom:																
– družstevní	536	890	791	1 468	1 494	1 384	1 333	n. a.	9,0	15,1	12,4	19,0	13,9	12,0	13,2	n.a.
– komunální	2 897	2 686	2 612	2 605	3 641	2 430	2 624	n. a.	48,9	45,4	40,9	33,7	34,0	21,1	26,1	n.a.
– ostatní	2 493	2 336	2 990	3 647	5 587	7 712	6 113	n. a.	42,1	39,5	46,8	47,2	52,1	66,9	60,7	n.a.
– v nástavbách, vestavbách nebo přístavbách	5 250	4 822	4 694	3 940	4 523	3 839	3 457	3 582	24,3	22,5	20,6	17,1	15,8	13,3	12,9	9,2
<i>V domech s pečovatelskou službou</i>	687	708	1 725	1 729	1 638	1 047	760	530								
<i>V nebytových objektech</i>	745	824	1 070	1 213	719	794	651	724								
<i>V adaptovaných nebytových prostorech</i>	2 133	1 799	1 693	1 128	1 364	2 185	2 022	1 645								

Zdroj: ČSÚ, Statistické ročenky ČR 2002–2007, Bytová výstavba za rok 2007.

## *Demografický vývoj v České republice v letech 2004–2007*

Demografické faktory jsou jedním z významných determinantů poptávky po bydlení. Do modelů poptávky na trhu s bydlením jsou často zahrnovány proměnné jako podíl osob, které se dostaly do věku, v němž si obvykle pořizují své první bydlení; proměnné aproximující rostoucí či klesající počet domácností jednotlivců, nebo naopak vícečlenných domácností, úroveň migrace, perspektivy utváření nových domácností a další demografické procesy. Náplní této kapitoly je ve stručnosti zhodnotit hlavní demografické změny, k nimž došlo od roku 2004, s ohledem na to, jaký dopad by mohly mít na trh s bydlením v ČR.

Rok 2003 představoval rok obratu, pokud jde o počty uzavřených sňatků. Od roku 2004 se počty uzavřených sňatků postupně zvyšovaly, v souvislosti s tím, jak do věku sňatečnosti dospívaly silné ročníky ze 70. let (graf 1). Úroveň sňatečnosti však i nadále zůstává relativně nízká a pokračuje trend k odkládání sňatku do vyššího věku (tabulka 1). Úroveň rozvodovosti v ČR zůstává jedna z nejvyšších v Evropě. Jak je ale vidět z tabulky 2, v posledních několika letech přestala růst (úhrnná rozvodovost), respektive se snížila vzhledem k počtu uzavřených sňatků (index rozvodovosti). Čísla z roku 2006 ukazují, že při zachování současné intenzity rozvodovosti by se do třiceti let rozvedlo 49 ze 100 uzavřených manželství. Vzhledem k rostoucímu počtu sňatků se však snížil počet rozvodů na 100 sňatků na 54 (předběžná data za rok 2007).

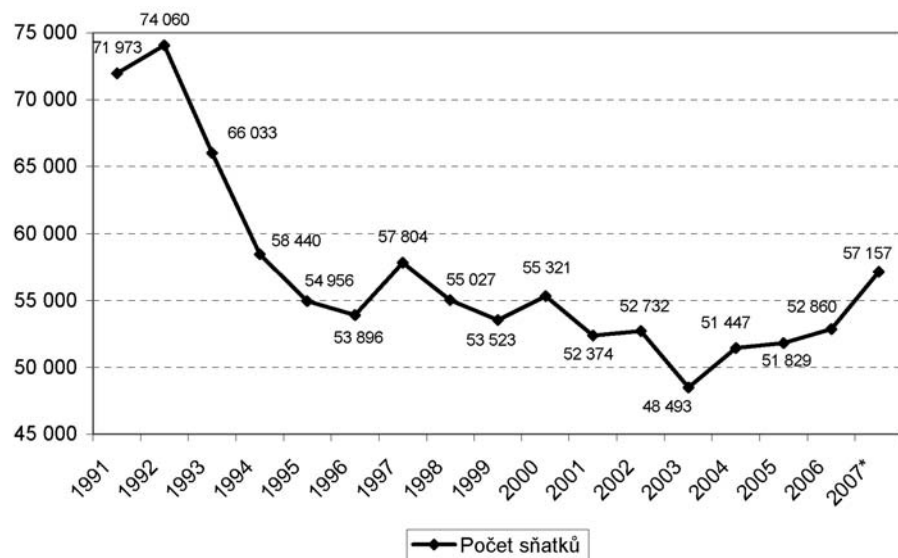
V období 2004–2007 došlo ke znatelnému zvýšení absolutního počtu živě narozených – z hodnot těsně nad 90 000 ročně na hodnotu přes 114 000 v roce 2007 (graf 2). Ačkoliv jde o jasný růstový trend, je zřejmé, že jde především na vrub početné generaci dorůstající do věku největší plodnosti. Počet dětí připadajících na jednu ženu (úhrnná plodnost)<sup>1</sup>, se totiž zvýšil z extrémně nízkých hodnot pod 1,20 jen na hodnotu 1,44 (tabulka 3); to představuje stále velmi nízkou plodnost, hluboko pod hodnotou 2,14 zajišťující zachování současného počtu obyvatel přirozenou měnou (bez započtení migrace). Nadále pokračoval trend zvyšování věku matky při porodu (tabulka 3) i růst podílu dětí narozených mimo manželství (graf 3). V letech 2004–2007 došlo k výraznému růstu podílu mimomanželských dětí až na 34,5 %. V letech 2004–2007 se po krátké stagnaci v předchozích letech obnovilo prodlužování naděje dožití obyvatel při narození (tabulka 4); podobně se i mírně zvýšil podíl obyvatel ve věku 65 let a starších (tabulka 5).

Zdaleka nejvýznamnější demografickou změnu posledních několika let v České republice představoval znatelný nárůst počtu přistěhovalých ze zahraničí. Zatímco saldo zahraniční migrace (rozdíl mezi počtem přistěhovalých a vystěhovalých) se po většinu 90. let udržovalo na hodnotách kolem 10 000 ročně, od roku 2003 podstatně vzrostlo. V letech 2005 a 2006 přibylo v České republice stěhováním ročně více než 30 000 lidí. Předběžná data za rok 2007 ukazují na prudký nárůst salda zahraniční migrace, dokonce až na téměř 84 000. Toto číslo spolu s kladným přirozeným přírůstkem (téměř 10 000 obyvatel v roce 2007) znamená, že v České republice v roce 2007 přibylo téměř 94 000 lidí. Pokud by tento na české poměry poměrně rychlý přírůstek počtu obyvatel pokračoval i v následujících letech, měl by velmi pravděpodobně i důsledky ve významně zvýšené poptávce po bydlení.

---

<sup>1</sup> Úhrnná plodnost udává, kolik dětí by se v průměru narodilo každé ženě, kdyby byla zachována stávající úroveň porodnosti.

Graf 1: Počet sňatků uzavřených v České republice v letech 1991–2007



Zdroj: ČSÚ.

Poznámka: \*) předběžné údaje.

Tabulka 1: Průměrný věk ženichů a nevěst při prvním sňatku

Rok	Nevěsty	Ženiši
1993	22,0	24,5
1994	22,3	24,9
1995	22,7	25,3
1996	23,0	25,7
1997	23,5	26,2
1998	23,7	26,5
1999	24,1	26,9
2000	24,5	27,3
2001	24,9	27,6
2002	25,3	28,1
2003	25,7	28,5
2004	26,3	29,0
2005	26,7	29,3
2006	27,1	29,7

Zdroj: ČSÚ.

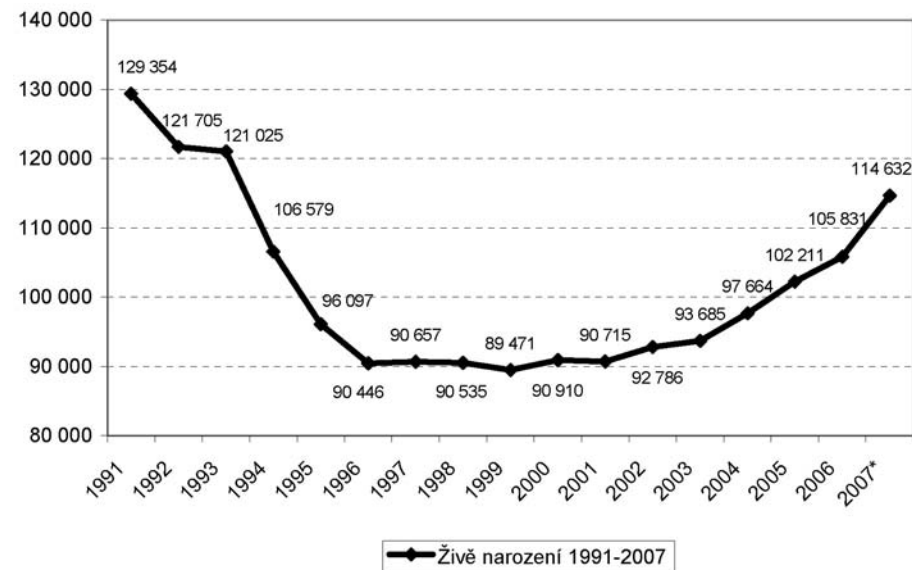
Tabulka 2: Rozvodovost v ČR

Rok	Index rozvodovosti	Úhrnná rozvodovost
1991	40,8	34,8
1992	38,6	33,9
1993	45,8	36,2
1994	52,9	37,5
1995	56,7	38,4
1996	61,4	41,7
1997	56,2	41,9
1998	58,8	42,9
1999	44,2	32,3
2000	53,7	41,2
2001	60,3	45,0
2002	60,2	46,0
2003	67,1	48,0
2004	64,4	49,3
2005	60,4	47,3
2006	59,4	48,7
2007*	54,5	n. a.

Zdroj: ČSÚ.

Poznámka: \*) předběžné údaje.

Graf 2: Počty živě narozených dětí v ČR v letech 1991–2007



Zdroj: ČSÚ.

Poznámka: \*) předběžné údaje.



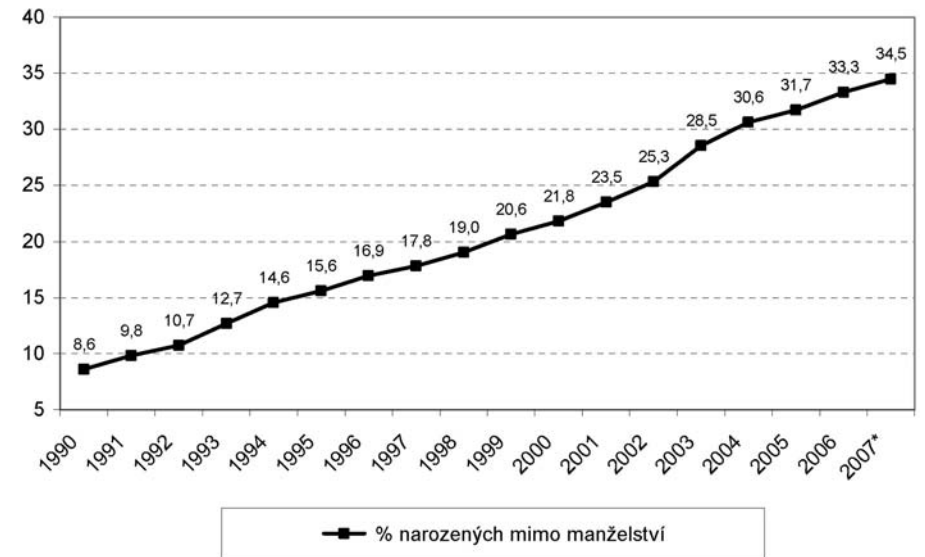
Tabulka 3: Průměrný věk matek a úhrnná plodnost v ČR v letech 1991–2007

Rok	Věk matek celkem	Věk matek při narození 1. dítěte	Úhrnná plodnost
1991	24,6	22,2	1,86
1992	24,6	22,2	1,72
1993	24,7	22,3	1,67
1994	24,9	22,5	1,44
1995	25,3	22,9	1,28
1996	25,6	23,3	1,18
1997	25,9	23,7	1,17
1998	26,2	24,1	1,16
1999	26,5	24,4	1,13
2000	26,9	24,9	1,14
2001	27,3	25,3	1,14
2002	27,6	25,6	1,17
2003	28,0	25,9	1,18
2004	28,3	26,3	1,23
2005	28,6	26,6	1,28
2006	28,9	26,9	1,33
2007*	29,1	27,1	1,44

Zdroj: ČSÚ.

Poznámka: \*) předběžné údaje.

Graf 3: Vývoj podílu narozených dětí mimo manželství v letech 1990–2007



Zdroj: ČSÚ.

Poznámka: \*) předběžné údaje.

Tabulka 4: Vývoj naděje dožití mužů a žen v ČR v letech 1991–2007

<i>Rok</i>	<i>Muži</i>	<i>Ženy</i>
1991	68,2	75,7
1992	68,5	76,1
1993	69,3	76,4
1994	69,5	76,6
1995	70,0	76,6
1996	70,4	77,3
1997	70,5	77,5
1998	71,1	78,1
1999	71,4	78,1
2000	71,6	78,3
2001	72,1	78,4
2002	72,1	78,5
2003	72,0	78,5
2004	72,6	79,0
2005	72,9	79,1
2006	73,5	79,7
2007*	73,7	79,9

Zdroj: ČSÚ.

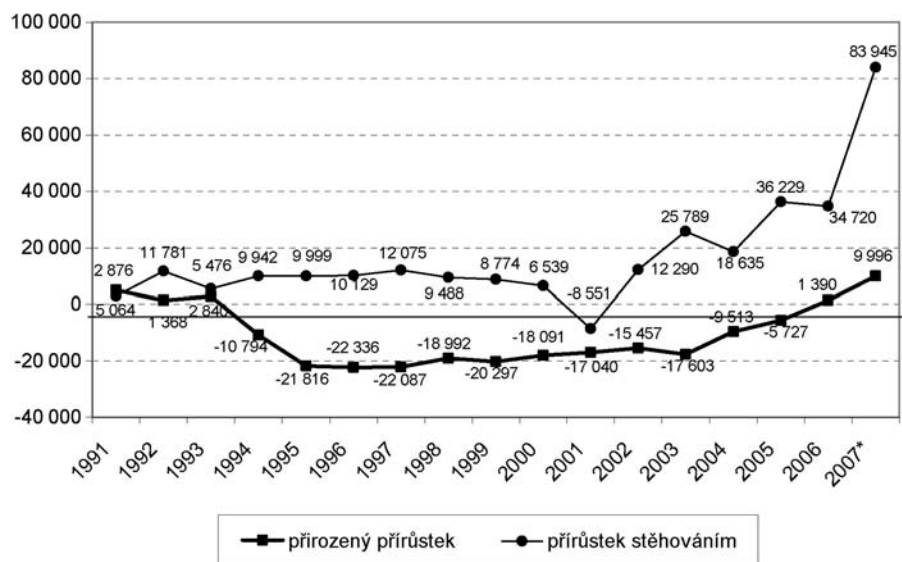
Poznámka: \*) předběžné údaje.

Tabulka 5: Podíl obyvatel ČR ve věku 65 let a starších v letech 1991–2006

<i>Rok</i>	<i>Podíl obyvatel ve věku 65 let a starších (%)</i>
1991	12,7
1992	12,9
1993	13,0
1994	13,1
1995	13,3
1996	13,5
1997	13,6
1998	13,7
1999	13,8
2000	13,9
2001	13,9
2002	13,9
2003	13,9
2004	14,0
2005	14,2
2006	14,4

Zdroj: ČSÚ.

Graf 4: Přirozený přírůstek a přírůstek stěhováním v ČR v letech 1991–2007



Zdroj: ČSÚ.

Poznámka: \*) předběžné údaje.

#### Literatura:

Kolektiv autorů. *Populační vývoj České republiky*. Katedra demografie a geodemografie, Přírodovědecká fakulta Univerzity Karlovy. Využity ročníky 1994–2002.

Webové stránky Českého statistického úřadu: <[www.czso.cz](http://www.czso.cz)>.

## *Příspěvek na bydlení*

Na základě údajů o počtu příjemců a celkovém objemu vyplacených dávek státní sociální podpory (SSP) poskytnutých Výzkumným ústavem práce a sociálních věcí (VÚPSV) za prosinec 2005, prosinec 2006 a prosinec 2007 byly pro účely této publikace prodlouženy časové řady založené v předchozích publikacích řady *Standardy bydlení* a poskytující přehled o vývoji počtu a skladby příjemců příspěvku na bydlení a celkové částce vyplacených příspěvků. Je třeba upozornit, že srovnatelné jsou pouze údaje za období 1998–2006, neboť v roce 1998 došlo ke zvýšení příjmové hranice pro nárok na přiznání dávky z 1,4 na 1,6 násobek životního minima domácnosti. V roce 2007 pak došlo k zásadní změně v konstrukci příspěvku na bydlení, která je v širším kontextu popsána dále v textu.

Zřejmě zásadním nedostatkem příspěvku na bydlení v podobě platné do konce roku 2006, na který bylo mimo jiné upozorňováno v našich publikacích (např. Lux, Sunega, Kostecký, Čermák 2003; Lux, Sunega, Kostecký, Čermák, Košinár 2004; Sunega 2005), byla skutečnost, že příspěvek nezohledňoval skutečné, ale pouze normativně stanovené náklady na bydlení. Výše příspěvku neodrážela regionální rozdíly ve výši nákladů na bydlení, rozdílnou výši nákladů na bydlení mezi domácnostmi žijícími ve vlastním bydlení a domácnostmi žijícími v nájemním bydlení a dokonce ani rozdílnou výši nákladů na bydlení mezi domácnostmi žijícími v regulovaném a tzv. tržním nájemním bydlení. Rigidita v nastavení příspěvku významným způsobem omezovala jeho jinak teoreticky vysokou efektivitu i efektivnost.

Příspěvek na bydlení měl tak významný deficit z úhlu pohledu horizontální efektivity: nedokázal zejména efektivně napomoci potřebným domácnostem žijícím v tržním nájemním bydlení a současně nabízel pomoc i těm, kteří ji nepotřebovali a ani nevyžadovali. Příspěvek na bydlení nebral ohled na významnou segmentaci českého

rezidenčního trhu na „regulované“ a „tržní“ bydlení vycházející z reality značných skrytých ekonomických dotací.

Od 1. 1. 2007 došlo k zásadním úpravám příspěvku na bydlení v rámci systému státní sociální podpory<sup>1</sup>, a to v souvislosti se změnou koncepce životního minima<sup>2</sup> a přijetím zákona o jednostranném zvyšování nájemného z bytu.<sup>3</sup> Původně dvousložkové životní minimum bylo změněno na životní minimum jednosložkové. Počínaje 1. 1. 2007 tak životní minimum nově vymezuje potřebu finančních prostředků pouze na výživu a ostatní základní osobní potřeby. Částky vyjadřující náklady na bydlení (do konce roku 2006 byly obsaženy v části ŽM vyjadřující částku potřebnou k zajištění nezbytných nákladů na domácnost) byly ze životního minima vyloučeny s tím, že ochrana v oblasti bydlení je řešena v rámci systému SSP poskytováním nově koncipovaného příspěvku na bydlení a v systému hmotné nouze<sup>4</sup> doplatkem na bydlení. Důvodem změny byly (dle důvodové zprávy předložené MPSV k návrhu zákona) výrazně diferencované náklady na bydlení, a to nejen podle počtu osob v domácnosti, ale také velikosti sídla, podle formy vlastnictví, možnosti získat v určité lokalitě přiměřený byt atd., které již nebylo možno dále centrálně objektivně vymezovat.

Příspěvek na bydlení je i v nové podobě poskytován vlastníkům nebo nájemcům bytů, tj. pro nárok na příspěvek není právní důvod užívání bytu určující. Podle zákona má na příspěvek na bydlení nárok vlastník nebo nájemce bytu, který je v bytě hlášen k trvalému pobytu, jestliže:

- jeho náklady na bydlení jsou vyšší než 0,3násobek rozhodného příjmu rodiny (0,35násobek rozhodného příjmu rodiny na území hl. m. Prahy) a současně
- 0,3násobek rozhodného příjmu rodiny (na území hl. m. Prahy 0,35násobek rozhodného příjmu rodiny) není vyšší než částka normativních nákladů na bydlení.

Rozhodným příjmem je příjem za předcházející kalendářní čtvrtletí a započítávají se do něj rovněž přídavek na dítě a rodičovský příspěvek (pokud na ně vzniká žadateli ze zá-

<sup>1</sup> Dle zákona 117/1995 Sb., o státní sociální podpoře, v platném znění.

<sup>2</sup> Dle zákona 110/2006 Sb., o životním a existenčním minimu, v platném znění.

<sup>3</sup> Zákon 107/2006 Sb., o jednostranném zvyšování nájemného z bytu a o změně zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>4</sup> Dle zákona 111/2006 Sb., o pomoci v hmotné nouzi, v platném znění.

kona nárok). Náklady na bydlení se stanoví jako jejich průměr za kalendářní čtvrtletí bezprostředně předcházející kalendářnímu čtvrtletí, na které se nárok na výplatu dávky prokazuje, popřípadě nárok na dávku uplatňuje. Do nákladů na bydlení je zahrnuto:

- u nájemních bytů (bytů užívaných na základě nájemní smlouvy) nájemné a náklady za plnění poskytovaná s užíváním bytu (nejsou-li tyto náklady zahrnuty do nájemného).
- u družstevních bytů a bytů vlastníků „srovnatelné“ náklady. Jejich výše je diferencována dle počtu osob žijících v bytě a hlášených v bytě k trvalému pobytu. Jejich výše je stanovena zákonem jednotnými částkami diferencovanými dle počtu osob v rodině.
- náklady za plyn, elektřinu, vodné, stočné, odvoz odpadu a centrální vytápění nebo za pevná paliva (náklady za pevná paliva se započítávají pevnými částkami stanovenými v zákoně opět diferencovaně v závislosti na počtu osob v rodině – jedna, dvě, tři, čtyři a více osob).

Normativní náklady na bydlení zahrnují pro nájemní byty částky nájemného v souladu se zákonem o nájemném a pro družstevní byty a byty vlastníků obdobné (srovnatelné) náklady. Dále jsou do nich zahrnuty ceny služeb a energií. Normativní náklady na bydlení jsou propočítány na průměrné velikosti bytů pro daný počet osob v nich trvale bydlících. Jsou stanoveny pevnými částkami uvedenými v zákoně. U bytů užívaných na základě nájemní smlouvy jsou diferencovány podle počtu osob v rodině (jedna, dvě, tři, čtyři a více osob) a současně podle velikostní kategorie obce (Praha, více než 100 000 obyvatel, 50 000–99 999 obyvatel, 10 000–49 999 obyvatel a obce s méně než 9 999 obyvateli). U družstevních bytů a bytů vlastníků jsou diferencovány pouze podle počtu osob v rodině (velikost obce nehraje roli).

Výše příspěvku na bydlení se vypočítá podle vzorce:

$$PB = \min(NB, NN) - k * \max(P, \check{M}_R)$$

kde:

*PB* – měsíční výše příspěvku na bydlení;

*NB* – náklady (skutečné) na bydlení;

*NN* – normativní náklady na bydlení;

*K* – výše koeficientu, kterým se násobí rozhodný příjem rodiny (0,35 pro hl. m. Prahu a 0,3 pro zbytek ČR);

*P* – výše rozhodného příjmu rodiny;

*ŽM<sub>R</sub>* – výše životního minima rodiny.

Za pozitivní prvek v konstrukci „nového“ příspěvku na bydlení lze označit skutečnost, že již nebere v úvahu pouze normativní náklady na bydlení, ale při výpočtu výše dávky se zohledňují i skutečné náklady na bydlení (do výše normativních nákladů). To přispívá ke snížení nákladů státního rozpočtu oproti situaci, kdy by do výpočtu výše příspěvku vstupovaly pouze normativní náklady na bydlení. Jako další pozitivum lze označit fakt, že příspěvek na bydlení nestanoví explicitně příjmovou hranici, jejímž překročením nárok na příspěvek zaniká,<sup>5</sup> ale tato hranice je implicitně stanovena ve vzorci pro výpočet příspěvku (resp. jedná se o výše uvedenou podmínku ad b) pro nárok na příspěvek). Z této podmínky lze dovodit, že rozhodný příjem rodiny nesmí přesáhnout 3,333 násobek normativních nákladů na bydlení (resp. 2,857 násobek normativních nákladů na bydlení v Praze). Horní hranice rozhodného příjmu pro nárok na příspěvek pak např. pro jednočlenné domácnosti žijící v nájemních bytech Praze v roce 2008 činí 11 948 Kč, pro stejně početné domácnosti žijící v obcích nad 100 000 obyvatel 11 276 Kč, pro jednočlenné domácnosti žijící v nájemních bytech v obcích s 50 000–99 999 obyvateli 10 516 Kč, pro jednočlenné domácnosti z obcí s 10 000–49 999 obyvateli zhruba 9 649 Kč a pro jednočlenné domácnosti žijící v nájemních bytech v obcích do 9 999 obyvatel 9 156 Kč. Z takto dopočtených příjmových hranic nároku na příspěvek na bydlení je zřejmé, že přetrvává jeho zacílení na nízkopříjmové domácnosti.

Při pohledu na hranice normativních nákladů, které limitují výši příspěvku, se lze domnívat, že při jejich stanovení nebyl opět s největší pravděpodobností brán v potaz roz-

<sup>5</sup> Pokud příjem žadatelovy domácnosti přesáhne takto stanovenou hranici, zaniká nárok na příspěvek. V situaci, kdy by příspěvek na bydlení tvořil významnou část příjmu žadatelovy domácnosti, vzniká riziko tzv. pastí chudoby (tj. nízká motivace zvyšovat příjem vlastní prací, protože překročením příjmové hranice pro nárok na příspěvek by se celkový příjem žadatelovy domácnosti mohl po odebrání příspěvku na bydlení v konečném důsledku snížit).

díl ve výši regulovaného a „tržního“ nájemného; přesný způsob stanovení výše normativních nákladů a jeho zdůvodnění však nebylo možné dohledat. Horizontální efektivnost příspěvku tak zůstává nadále nízká. K tomu přispívá i skutečnost, že normativní náklady nejsou diferencovány podle regionálních rozdílů ve výši tržního nájemného; například je předpokládáno stejné „normativní“ nájemné v Ústí nad Labem jako v Hradci Králové, tedy v obcích spadajících do stejné kategorie velikosti obce, ačkoliv je výše tržního nájemného mezi zmíněnými městy značně rozdílná.

Tabulka 1 zachycuje vývoj počtu příjemců současného příspěvku na bydlení v poměru k počtu bytových a cenzových domácností v letech 1996–2007. Z údajů v tabulce je zřejmé, že počet příjemců dávky kontinuálně klesal od roku 2002. V prosinci 2005 byl v porovnání se stejným obdobím předchozího roku nižší o zhruba 22 000 domácností, v prosinci 2006 už o 35 000 domácností ve srovnání se stejným obdobím předchozího roku. Se zavedením nové podoby příspěvku na bydlení počet příjemců dávky klesl v prosinci 2007 dokonce pod 100 000 (o téměř 115 000 v porovnání s prosincem roku 2006), takže podíl příjemců příspěvku na bydlení k celkovému počtu bytových domácností (dle výsledků SLDB 2001) činil pouhá 2,5 % (2,3 % z celkového počtu cenzových domácností). O tom, co je důvodem tak značného poklesu příjemců nového příspěvku na bydlení, lze v zásadě jen spekulovat – nejspíše podmínka, aby náklady na bydlení tvořily více než 30 % (35 % v Praze) rozhodného příjmu rodiny. Důvodem by mohla být rovněž relativně nízká úroveň normativních nákladů na bydlení. V důsledku prudkého poklesu počtu příjemců dávky a současně ne tak razantního poklesu prostředků vyplacených v podobě příspěvku na bydlení se poměrně výrazně zvýšila průměrná výše dávky na bezmála 1 212 Kč (v prosinci 2006 činila průměrná výše vyplaceného příspěvku jen zhruba 814 Kč).

V tabulce 2 je uvedena výše prostředků vynaložených na výplatu příspěvku na bydlení v jednotlivých letech, a to jak v absolutním vyjádření, tak relativně v poměru k celkové částce prostředků na výplatu všech dávek státní sociální podpory v daném období. Podobně jako počet příjemců dávky klesá od roku 2002 i celková suma prostředků vyplacených oprávněným domácnostem ve formě příspěvku na bydlení. Podíl nákladů na příspěvek na bydlení k celkovým výdajům na všechny dávky SSP se v prosinci 2007 snížil na 2,9 % z 6,4 % v prosinci 2006, tj. o 3,5 procentního bodu. Důvodem tohoto razantního snížení podílu prostředků vyplacených ve formě příspěv-

ku na bydlení však nebyl pouze absolutní pokles objemu prostředků vyplacených ve formě příspěvku na bydlení, ale rovněž změny ve struktuře vyplacených dávek SSP. V důsledku zvýšení rodičovského příspěvku v roce 2007 téměř na dvojnásobek úrovně roku 2006 došlo k výraznému posílení v zastoupení této dávky na celkovém objemu vyplacených prostředků SSP, a to pochopitelně i na úkor příspěvku na bydlení.

Graf 1 znázorňuje strukturu příjemců příspěvku na bydlení podle výše jejich příjmů v letech 1996–2006 (údaje za rok 2007 nebyly v době přípravy tohoto textu zatím k dispozici). Z grafu je zřejmé, že v letech 2005 i 2006 docházelo ve struktuře příjemců příspěvku na bydlení k posílení zastoupení příjmově nejslabších domácností, zejména těch, jejichž rozhodné příjmy nepřesahovaly částku životního minima. Graf 2 ukazuje, jak se jednotlivé příjmové skupiny domácností podílely na čerpání celkového objemu peněžních prostředků vynaložených na příspěvek na bydlení. Z grafu je patrné, že podíl celkové sumy prostředků vyplacených domácnostem s příjmy do 1,1 násobku životního minima se v prosinci 2005 i prosinci 2006 v porovnání se stejným obdobím roku 2004 zvyšoval.

Z grafu 3 je patrná struktura příjemců příspěvku na bydlení v jednotlivých letech v členění podle velikosti domácnosti (údaje za rok 2007 nebyly v době přípravy tohoto textu k dispozici). Z grafu je jasně patrný pokračující trend růstu podílu jedno-, dvou- a tříčlenných domácností na celkovém počtu příjemců příspěvku (v roce 2006 přesáhl 64 %), a naopak pokles podílu domácností se čtyřmi a pěti členy (podíl domácností se šesti nebo více členy zůstával relativně stabilní). Mezi prosincem 1998 a 2006 posílilo zastoupení jednočlenných domácností o téměř 55 %, dvoučlenných o bezmála 37 %.

V grafu 4 jsou uvedeny podíly jednotlivých velikostních kategorií domácností, které v prosinci sledovaného období pobíraly příspěvek na bydlení, na celkové vyplacené částce příspěvku na bydlení v daném období. Z grafu se potvrzuje rostoucí zastoupení jedno-, dvou- a tříčlenných domácností, které se v jednotlivých letech podílely ve stále větší míře i na čerpání prostředků vyplacených ve formě příspěvku na bydlení. Podíl jednočlenných domácností na celkovém objemu vyplaceného příspěvku na bydlení vzrostl mezi prosincem 1998 a prosincem 2006 o 73 % (5,7 procentního bodu), podíl dvoučlenných domácností o téměř 45 % (6 procentních bodů). Z porovnání grafů 3 a 4 je rovněž patrné, že ačkoliv jedno- a dvoučlenné domácnosti tvořily v prosin-

ci 2006 41,2 % příjemců příspěvku, bylo jim vyplaceno 33 % z celkového objemu prostředků určených na tuto sociální dávku. Naopak, domácnosti se čtyřmi a více členy tvořily 36 % příjemců, ale bylo jim vyplaceno 40,5 % z celkových nákladů na příspěvek v daném období. Vícečlenné domácnosti se na čerpání celkové částky vyplaceného příspěvku tedy podílely relativně ve větší míře, než by odpovídalo jejich zastoupení mezi příjemci příspěvku; u jedno a dvoučlenných domácností tomu bylo právě naopak. Vzhledem k absenci dat za rok 2007 bohužel nelze říci, zda v tomto ohledu došlo ve struktuře příjemců a vyplaceného příspěvku k zásadnějším změnám.

#### Zdroje:

- Lux, M., P. Sunega, T. Kostecký, D. Čermák 2003. *Standardy bydlení 2002/03: Finanční dostupnost a postoje občanů*. Praha: Sociologický ústav AV ČR.
- Lux, M., P. Sunega, T. Kostecký, D. Čermák, P. Košinár 2004. *Standardy bydlení 2003/2004. Bytová politika v ČR: efektivněji a cíleněji*. Praha: Sociologický ústav AV ČR.
- Sunega, P. 2005. „Efektivnost vybraných nástrojů bytové politiky v České republice“. *Sociologický časopis/Czech Sociological Review* 41: 271–299.

**Tabulka 1: Vývoj počtu příjemců příspěvku na bydlení v letech 1996–2007 v poměru k počtu bytových/cenzových domácností (údaje za měsíc prosinec příslušného roku)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Počet příjemců příspěvku na bydlení	187 210	168 157	253 763	290 226	307 836	314 977	313 639	303 338	268 345	246 512	211 294	96 755
Podíl počtu příjemců na celkovém počtu bytových domácností (%)	4,9	4,4	6,6	7,6	8,0	8,2	8,2	7,9	7,0	6,4	5,5	2,5
Podíl počtu příjemců na celkovém počtu cenzových domácností (%)	4,4	3,9	5,9	6,8	7,2	7,4	7,3	7,1	6,3	5,8	4,9	2,3
Průměrná výše příspěvku na bydlení (Kč)	325,0	334,1	566,0	549,1	681,2	781,4	741,9	741,1	711,8	782,1	813,6	1 211,8

Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, vlastní výpočty.

Poznámka: Celkový počet příjemců příspěvku na bydlení nebyl v letech 1997–2000 navýšen o počet příjemců dvou dočasných dávek určených rovněž na krytí výdajů domácností spojených s bydlením – příspěvek k vyrovnání zvýšení cen tepelné energie (příspěvek na teplo) a příspěvek k vyrovnání zvýšení nájemného (příspěvek na nájemné). Počet bytových a cenzových domácností odpovídá výsledkům SLDB 2001.

## Příspěvek na bydlení

**Tabulka 2: Rozdělení celkové sumy prostředků vynaložených na výplatu dávek SSP mezi jednotlivé dávky v prosinci příslušného roku**

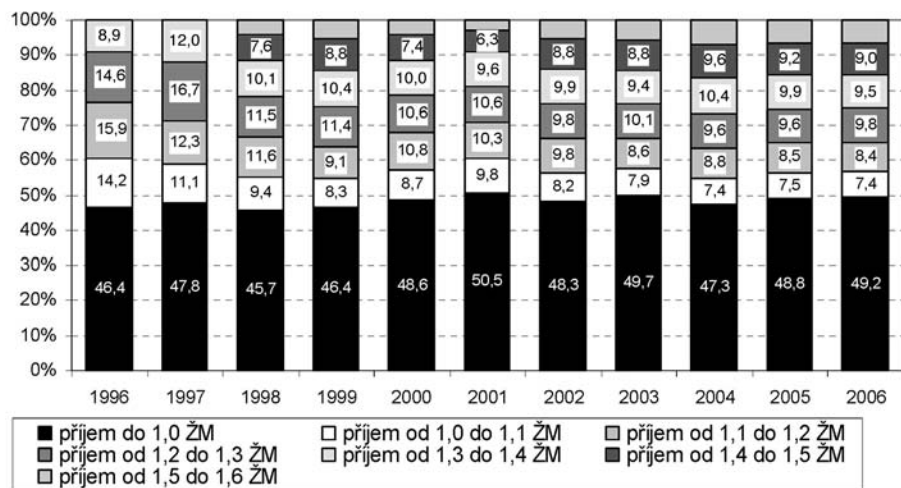
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Přídavek na dítě (Kč) (1)	853 224 685	949 500 575	992 466 812	1 057 170 024	1 009 430 589	965 395 085	883 019 170	876 970 612	841 034 449	791 221 805
Podíl (%) (1)/(7)	36,7	39,3	39,2	39,0	38,8	38,0	34,1	33,5	31,2	19,4
Rodičovský příspěvek (Kč) (2)	635 760 282	623 079 416	629 632 255	657 337 391	650 050 756	654 578 614	999 728 666	1 059 708 044	1 145 368 484	2 553 496 650
Podíl (%) (2)/(7)	27,3	25,8	24,9	24,2	25,0	25,8	38,6	40,4	42,6	62,5
Sociální příplatek (Kč) (3)	482 029 132	475 738 190	497 462 328	526 344 655	484 475 814	463 775 758	394 403 297	374 574 525	337 882 399	363 799 525
Podíl (%) (3)/(7)	20,7	19,7	19,6	19,4	18,6	18,3	15,2	14,3	12,6	8,9
<b>Příspěvek na bydlení (Kč) (4)</b>	<b>173 499 662</b>	<b>177 926 752</b>	<b>214 080 325</b>	<b>246 124 583</b>	<b>232 702 309</b>	<b>224 817 257</b>	<b>191 000 538</b>	<b>192 804 173</b>	<b>171 913 094</b>	<b>117 247 818</b>
<b>Podíl (%) (4)/(7)</b>	<b>7,5</b>	<b>7,4</b>	<b>8,5</b>	<b>9,1</b>	<b>8,9</b>	<b>8,9</b>	<b>7,4</b>	<b>7,4</b>	<b>6,4</b>	<b>2,9</b>
Příspěvek na dopravu (Kč) (5)	90 814 459	94 029 677	107 045 723	122 226 111	123 621 869	120 856 943	0	0	0	0
Podíl (%) (5)/(7)	3,9	3,9	4,2	4,5	4,7	4,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Ostatní dávky SSP (Kč) (6)	91 634 943	96 965 484	91 331 124	104 879 976	104 422 749	109 144 781	120 353 885	116 400 099	195 167 587	262 135 307
Podíl (%) (6)/(7)	3,9	4,0	3,6	3,9	4,0	4,3	4,6	4,4	7,3	6,4
<i>Celkem (7)</i>	<i>2 326 963 259</i>	<i>2 417 240 190</i>	<i>2 532 018 663</i>	<i>2 714 082 836</i>	<i>2 604 704 182</i>	<i>2 538 568 438</i>	<i>2 588 505 556</i>	<i>2 620 457 453</i>	<i>2 691 366 013</i>	<i>4 087 901 105</i>

*Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, vlastní výpočty.*

Poznámka: Celková suma prostředků vynaložených na výplatu příspěvku na bydlení byla v letech 1997–2000 navýšena o částku prostředků vyplacených domácnostem v podobě příspěvku na teplo a příspěvku na nájemné. Ostatní dávky SSP zahrnují: dávky péčovské péče, zaopatřovací příspěvek, porodné a pohřebné, v prosinci 2007 i příspěvek na školní pomůcky.

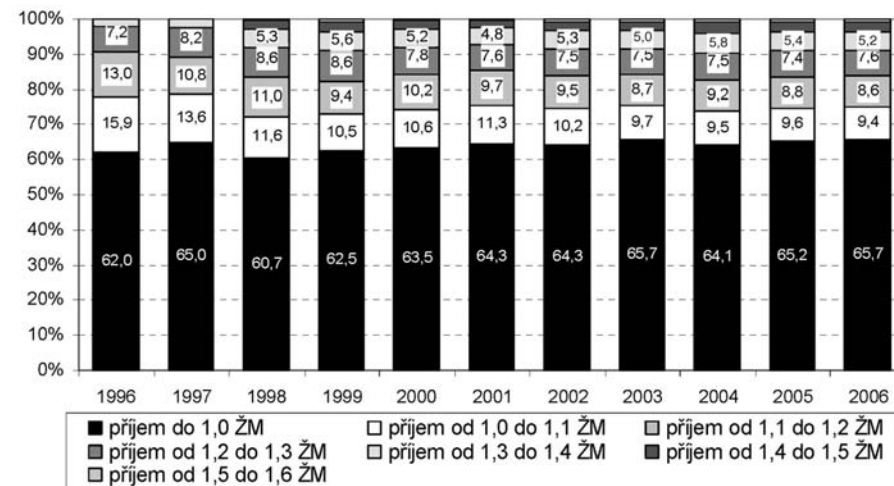


**Graf 1: Struktura příjmců příspěvku na bydlení podle výše příjmu v prosinci příslušného roku**



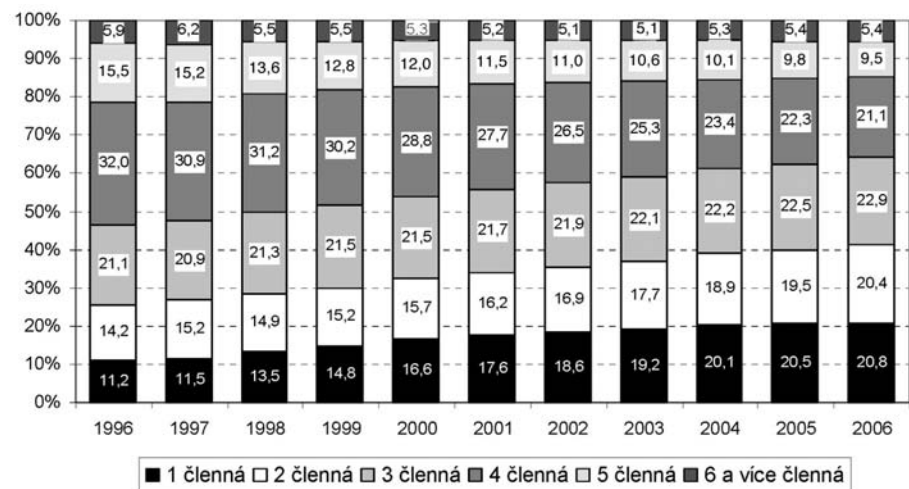
Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, vlastní výpočty.

**Graf 2: Podíly jednotlivých příjmových skupin na celkové vyplacené částce příspěvku na bydlení v prosinci příslušného roku**



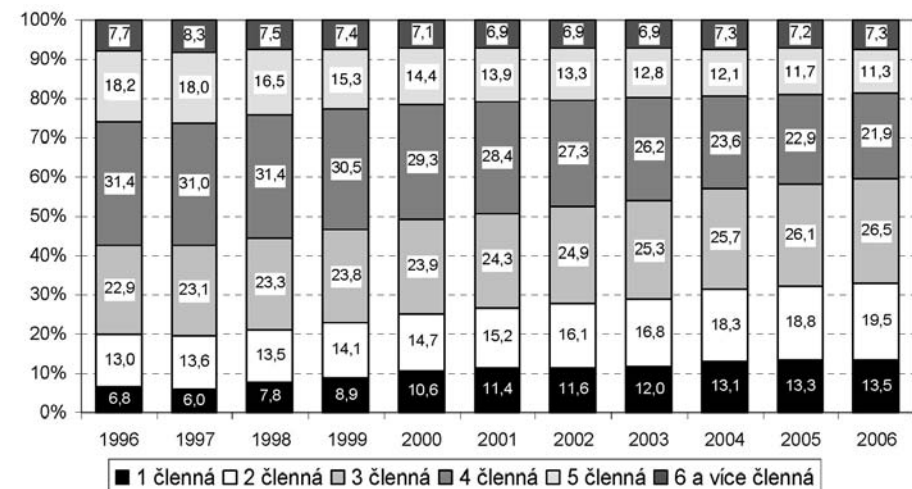
Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, vlastní výpočty.

Graf 3: Struktura příjemců příspěvku na bydlení podle velikosti (počtu členů) domácnosti v prosinci příslušného roku



Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, vlastní výpočty.

Graf 4: Podíly jednotlivých velikostních kategorií domácností na celkové částce vyplaceného příspěvku na bydlení v prosinci příslušného roku



Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, vlastní výpočty.

## Vývoj spotřebních vzorců českých domácností

Následující série grafů ilustruje vývoj spotřebního chování českých domácností od počátku 90. let do roku 2006. Údaje o spotřebě domácností pochází ze *Statistiky rodinných účtů*, výzkumu každoročně prováděného Českým statistickým úřadem. Data byla převážena doporučeným koeficientem vycházejícím z reprezentativních šetření *Mikrostatu* rozřazeny do devíti základních spotřebních kategorií (stručný popis kategorizace je uveden níže). Grafy ukazují procentuální zastoupení jednotlivých kategorií spotřeby pro různě definované skupiny domácností. Grafy poskytují přesnější představu o výdajích na bydlení u jednotlivých typů domácností, protože srovnávají informace o výdajích na bydlení s ostatními typy spotřebních výdajů. Údaje v grafech zachycují relativní, tedy nikoli absolutní, podíl výdajů na jednotlivé kategorie spotřeby; jinými slovy, typy domácností, u kterých výdaje za bydlení tvoří stejný podíl na celkových výdajích domácností, se mohou ovšem podstatně lišit v absolutních částkách, které na uspokojení svých potřeb utratí.

Grafy 1 až 4 zachycují rozložení relativních výdajů domácností na jednotlivé položky podle typu ekonomické aktivity přednosti domácností. Bez ohledu na rozdíly mezi domácnostmi různého typu byly ve sledovaném období některé trendy všem společné. Patrný je stálý růst relativních výdajů na bydlení, nejrychlejší na počátku 90. let, po roce 2000 již pomalejší. Relativní váha výdajů na potraviny v prvních letech ekonomické reformy vzrostla, od roku 1993 do roku 2003 poměrně rychle klesala, v posledních letech se ustálila. Relativní pokles výdajů na potraviny tak prakticky kompenzoval nárůst výdajů na bydlení.

V porovnání s průměrem jsou na tom, podle očekávání, zdaleka nejhůře domácnosti důchodců. Jejich výdaje na nutnou spotřebu (bydlení, potraviny, nápoje) byly vysoké už v roce 1990. V letech 1993–1997 se ještě zvýšily a přesahovaly kritickou (námi subjektivně určenou) hranici 60 % celkových výdajů; později se začaly snižovat, avšak i nadále zůstaly vysoké (v roce 2006 dosahovaly 56 % celkových spotřebních výdajů). Rodinné rozpočty domácností důchodců tak zůstávají napjaté a po zvýšení cen potravin (které bylo zaznamenáno v roce 2007 a 2008) a nákladů na bydlení (způsobené

růstem cen energií i deregulací nájemného) se průměrné relativní výdaje na nutnou spotřebu mohou u této skupiny domácností vrátit nad hranici 60 %. Domácnosti zaměstnanců a podnikatelů měly podíl nezbytných výdajů na rodinném rozpočtu po celé sledované období znatelně nižší než domácnosti důchodců. Domácnosti zaměstnanců s nižším vzděláním vydávaly v průměru na nezbytné výdaje 46 % celkových výdajů, domácnosti podnikatelů a samostatně výdělečně činných 44 % a domácnosti zaměstnanců s vyšším vzděláním 43 % celkových výdajů.

Grafy 5–9 porovnávají relativní výdaje „nejchudších“ a „nejbohatších“ domácností. Nejchudší domácnosti jsou definovány jako 20 % domácností s nejnižšími příjmy (1. kvintil), nejbohatší domácnosti pak jako 20 % domácností s nejvyššími příjmy (5. kvintil). Grafy se od sebe vzájemně liší podle toho, jak je v jednotlivých případech definován a měřen příjem domácnosti. Graf 5 ilustruje rozdíly v relativních výdajích dle celkového čistého příjmu domácnosti. U příjmově nejslabších domácností (domácností 1. kvintilu) je podíl výdajů na nezbytnou spotřebu na celkových výdajích zhruba o 20 procentních bodů vyšší než u domácností příjmově nejsilnějších (domácností 5. kvintilu). Graf 6 znázorňuje tentýž rozdíl pouze pro domácnosti s ekonomicky aktivním přednostou. Jestliže porovnáváme pouze domácnosti ekonomicky aktivních, rozdíl mezi „nejchudšími“ a „nejbohatšími“ je menší než v předchozím případě a pohyboval se mezi 10 až 15 procentními body. Při podrobnějším srovnání by bylo zřejmé, že tento rozdíl je způsoben především relativními výdaji na bydlení. Graf 7 je obdobou grafu 6, do srovnání však byly v tomto případě zahrnuty pouze domácnosti s ekonomicky neaktivním přednostou. Domácnosti 1. kvintilu s ekonomicky neaktivním přednostou jsou zatíženy nezbytnou spotřebou ze všech nejvíce; za celé sledované období neklesl podíl výdajů na nezbytnou spotřebu pod 60 % celkových výdajů. Po poklesu hodnot přesahujících 70 % (roky 1993 a 1997) na 61 % (rok 2003) se už dále nesnižoval.

V grafu 8 byly domácnosti rozděleny nikoliv podle celkových čistých příjmů, ale podle celkového čistého příjmu na osobu domácnosti. Rozdíl v podílu nutných výdajů na rozpočtu domácnosti mezi takto definovanými „chudými“ a „bohatými“ domácnostmi byl menší (pohyboval se mezi 13 a 16 procentními body). Graf 9 ukazuje analogicky rozdíly mezi „chudými“ a „bohatými“ domácnostmi, pokud celkové čisté příjmy přepočteme na spotřební jednotku domácnosti. Spotřební jednotka domácnosti je de-

finována jako vážený počet osob domácnosti. První dospělý v domácnosti má váhu 1, další dospělí v domácnosti a děti starší 13 let mají váhu 0,7 a děti do 13 let věku mají váhu 0,5. Výsledky jsou podobné jako v předchozím případě.

Grafy 10–13 nabízí srovnání relativních výdajů různých skupin domácností podle dalších socio-ekonomických proměnných. Graf 10 ukazuje srovnání vývoje relativních spotřebních výdajů domácností s předností se základním vzděláním a domácností s předností s vysokoškolským vzděláním. Za povšimnutí stojí relativní výdaje na volný čas, které jsou u domácností s předností s univerzitním vzděláním v průměru dvakrát vyšší než u domácností s předností se základním vzděláním. Domácnosti vysokoškoláků mají nižší podíl výdajů na potraviny i bydlení. V grafu 11 jsou srovnány relativní výdaje domácností podle počtu závislých dětí. Poněkud nečekaně lze zaznamenat relativně vyšší výdaje na nutnou spotřebu (bydlení, potraviny, nápoje) u bezdětných domácností ve srovnání s domácnostmi, v nichž se nachází jedno či více dětí. Tento rozdíl je ovšem způsoben vysokým podílem domácností důchodců mezi bezdětnými domácnostmi. V grafu 12, kde jsou opět srovnány relativní výdaje domácností podle počtu závislých dětí, ovšem s vyloučením domácností důchodců, rozdíly mizí. V grafu 13 jsou srovnány relativní výdaje domácností žijících v Praze s relativními spotřebními výdaji domácností z ostatních regionů České republiky. Srovnání pražských domácností s domácnostmi z ostatních regionů ČR ukazuje, že jejich relativní výdaje na nezbytnou spotřebu jsou v zásadě podobné.

### *Příloha*

Spotřební položky byly rozřazeny do následujících kategorií:

*Potraviny* – souhrn všech výdajů na potraviny a jídla, vyjma těch podávaných v restauračních zařízeních.

*Nápoje a tabák* – souhrn výdajů na nealkoholické i alkoholické nápoje a kuřivo vyrobené z tabáku. Nepatří sem nápoje podávané v restauračních zařízeních.

*Oděv a obuv* – výdaje na oblečení, obuv a doplňky k ošacení. Spolu s nimi tato skupina zahrnuje i výdaje na opravu, čištění a půjčování oděvu a obuvi.

*Bydlení* – výdaje na nájem a přidružené výdaje: energie, vodné a stočné, služby související s údržbou nebo případně rekonstrukcí bytu, pojištění související s bydlením a splátky hypotečních úvěrů.

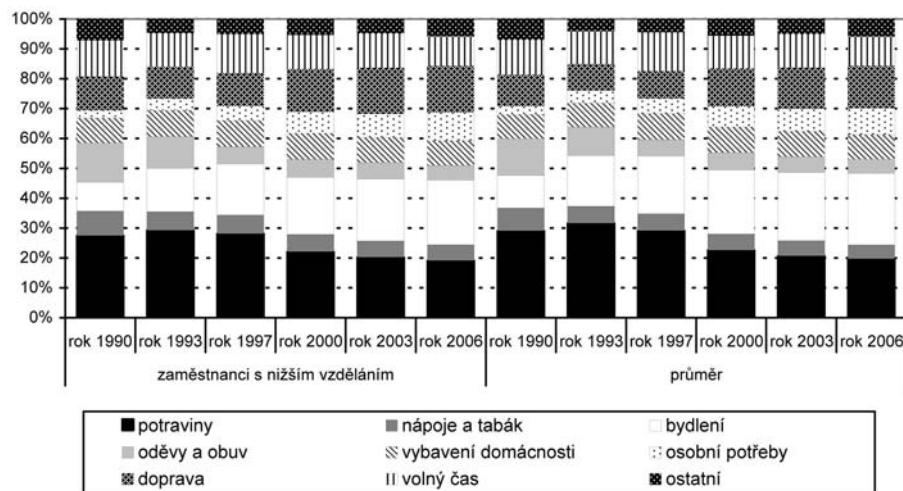
*Vybavení domácnosti* – výdaje na nábytek, drogistické zboží, chov domácích zvířat a pěstování rostlin.

*Osobní potřeby* – výdaje na zdravotní a sociální péči, kosmetiku, léky, penzijní připojištění, životní pojištění.

*Doprava* – výdaje na dopravu ve veřejných dopravních prostředcích, nákup a údržbu (včetně pohonných hmot) vlastních dopravních prostředků a výdaje na komunikaci (telefon, poštovné).

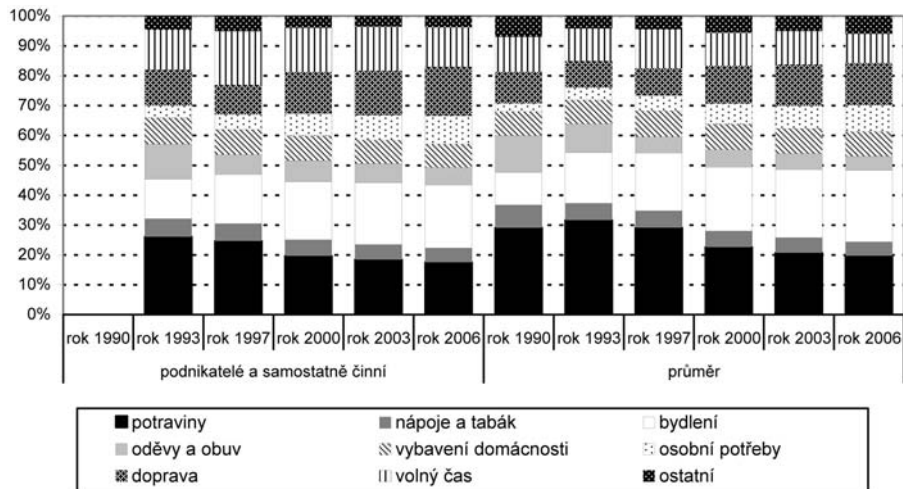
*Volný čas* – platby v restauračních zařízeních, za vstupy na kulturní a sportovní akce, výdaje na rekreaci, elektroniku, klenoty, květiny, hračky.

**Graf 1: Relativní výdaje domácností zaměstnanců s nižším vzděláním ve srovnání s celkovým průměrným vývojem spotřebního chování**



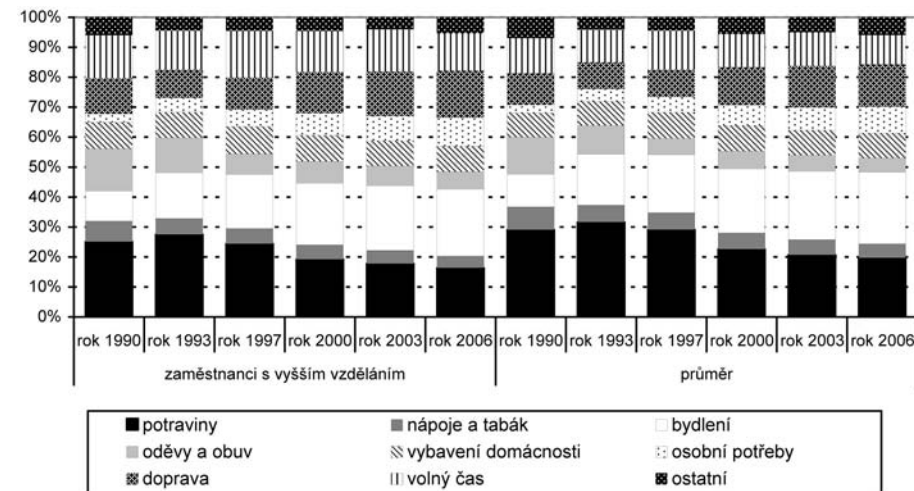
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 2: Relativní výdaje domácností podnikatelů a samostatně činných ve srovnání s celkovým průměrným vývojem spotřebního chování**



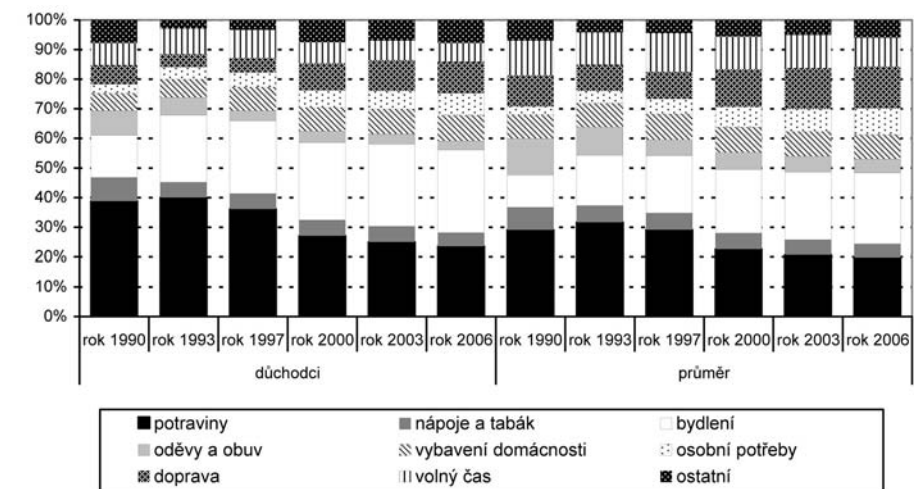
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 3: Relativní výdaje domácností zaměstnanců s vyšším vzděláním ve srovnání s celkovým průměrným vývojem spotřebního chování**



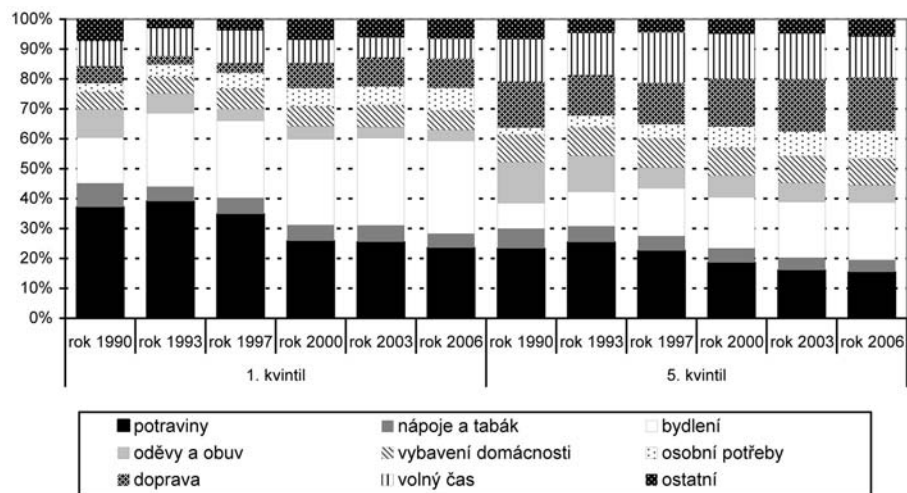
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 4: Relativní výdaje domácností důchodců ve srovnání s celkovým průměrným vývojem spotřebního chování**



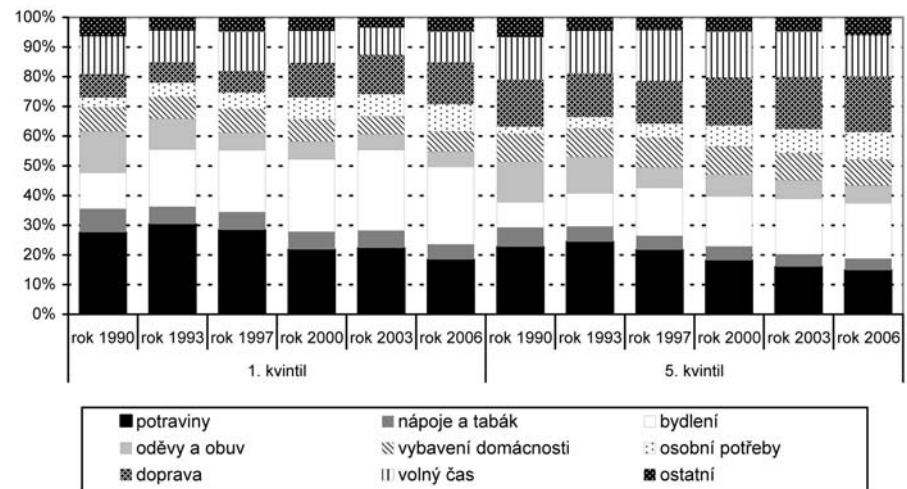
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 5: Relativní výdaje domácností 1. a 5. kvintilu dle celkového čistého příjmu domácností**



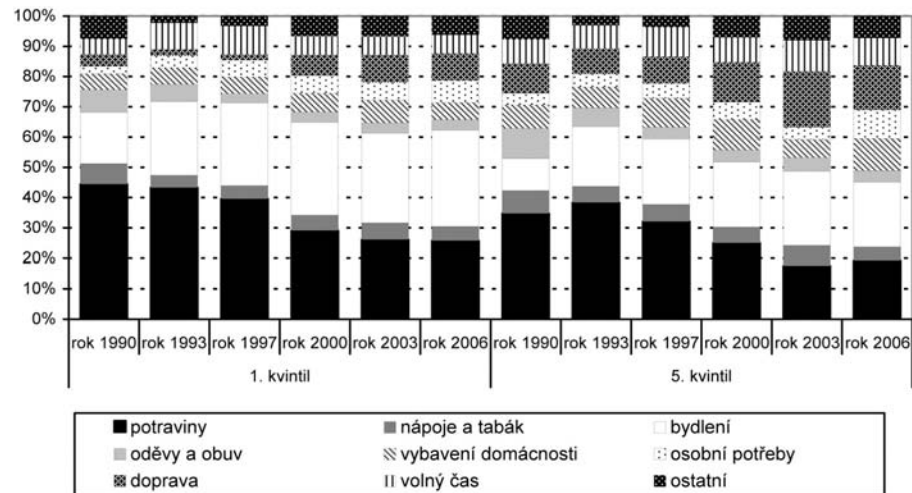
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 6: Relativní výdaje domácností 1. a 5. kvintilu dle celkového čistého příjmu domácností; pouze pro domácnosti s předností ekonomicky neaktivním**



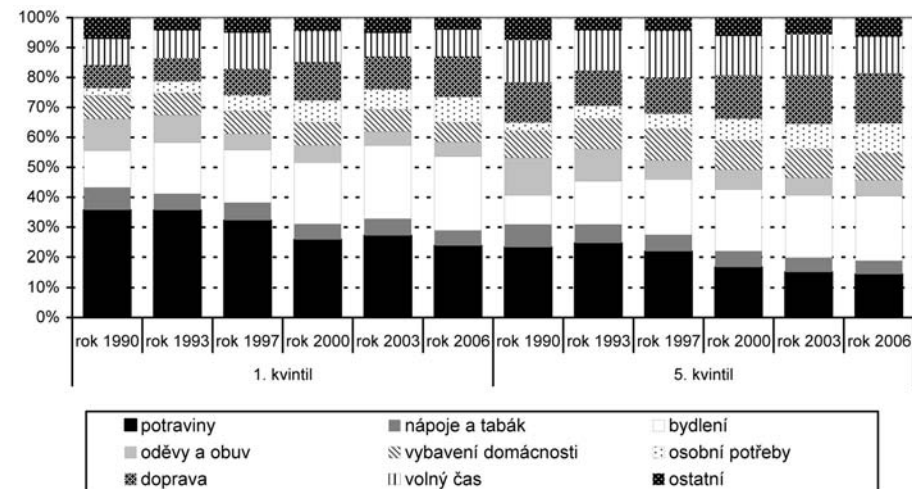
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 7: Relativní výdaje domácností 1. a 5. kvintilu dle celkového čistého příjmu domácností; pouze pro domácnosti s předností ekonomicky neaktivním**



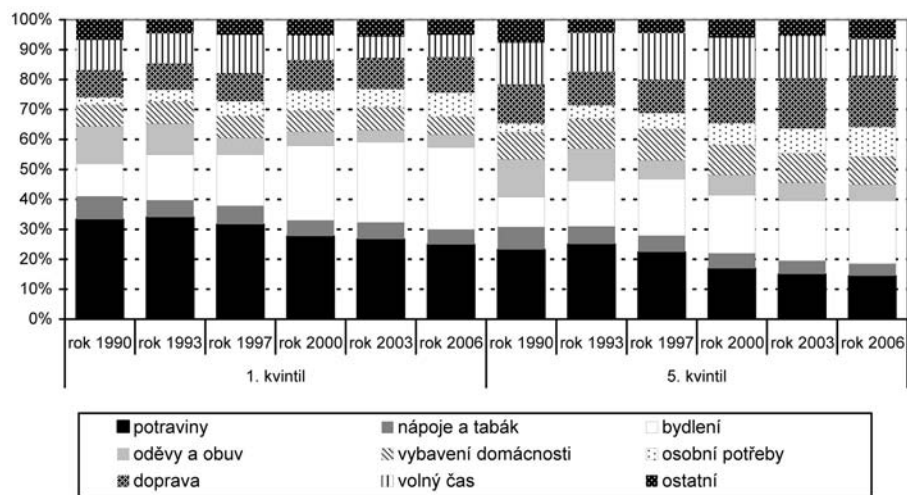
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 8: Relativní výdaje domácností 1. a 5. kvintilu dle celkového čistého příjmu domácností na osobu domácnosti**



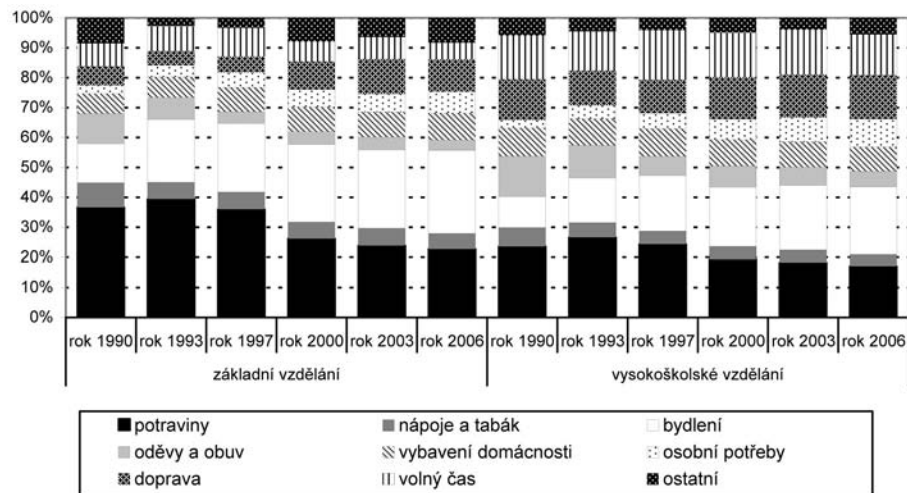
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 9: Relativní výdaje domácností 1. a 5. kvintilu dle celkového čistého příjmu domácností na spotřební jednotku**



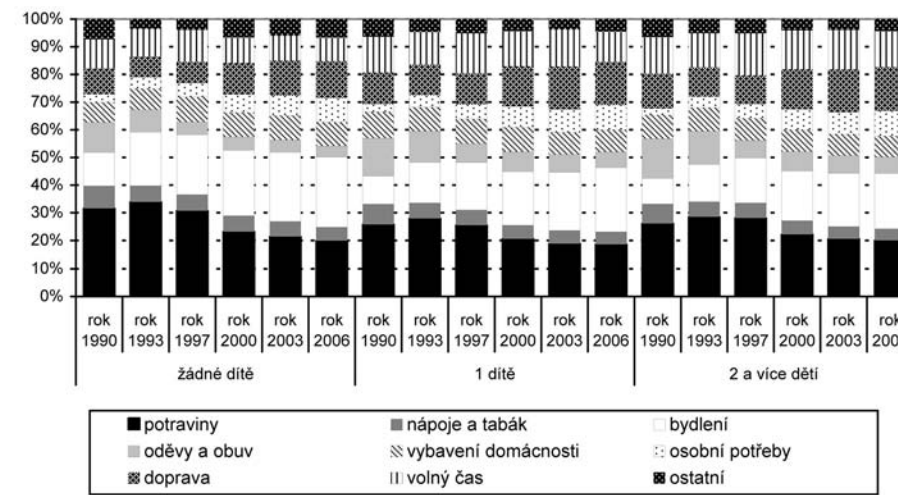
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 10: Relativní výdaje domácností s přednostou s ukončeným základním vzděláním a s přednostou s ukončeným univerzitním vzděláním**



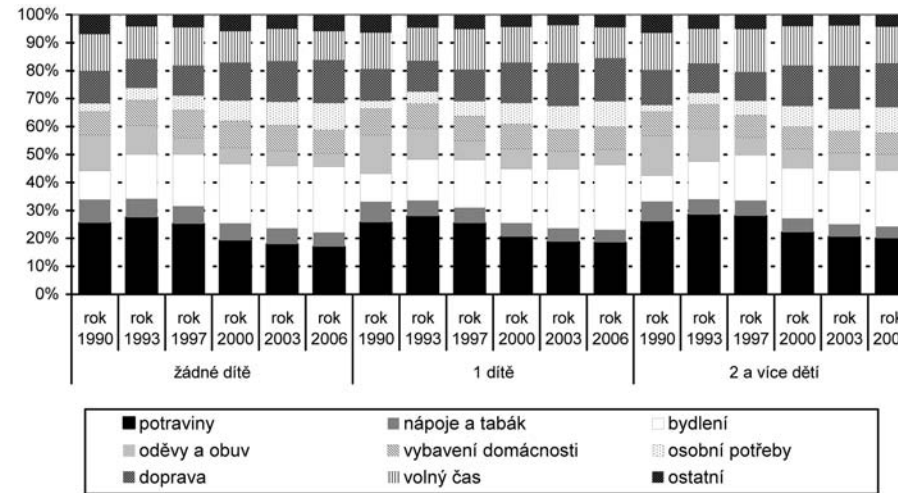
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 11: Relativní výdaje domácností dle počtu závislých dětí (žádné dítě, jedno dítě a dvě a více dětí)**



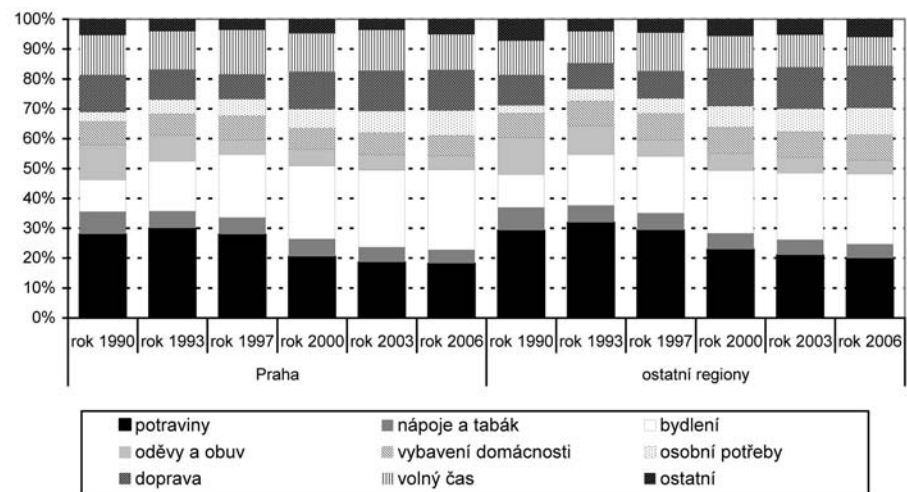
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

**Graf 12: Relativní výdaje domácností dle počtu závislých dětí (žádné dítě, jedno dítě a dvě a více dětí) s vyloučením domácností důchodců**



Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.

Graf 13: Relativní výdaje domácností dle regionu trvalého bydliště domácnosti  
(Praha a ostatní regiony)



Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů.



## Stavební spoření v České republice

V letech 2005–2007 v sektoru stavebního spoření neproběhly žádné významnější legislativní změny srovnatelné s novelizací zákona o stavebním spoření, která vstoupila v platnost v roce 2004 a přinesla zejména prodloužení zákonné vázací doby pro nárok na státní podporu (z 5 na 6 let) a snížení výše státní podpory vyplácené účastníkům stavebního spoření. Zmíněná novela se projevila zejména výrazným snížením počtu nově uzavřených smluv o stavebním spoření v roce 2004 a letech následujících a mírnějším snížením počtu platných smluv o stavebním spoření. Z níže uvedených statistických ukazatelů je rovněž zřejmé, že s výjimkou propadu v počtu nově uzavřených smluv (a počtu platných smluv) zpřísnění podmínek stavebního spoření žádné významnější turbulence do systému nevnese, sektor stavebního spoření se s provedenými změnami vyrovnal relativně rychle a bez viditelných obtíží.

V říjnu 2005 vstoupila v platnost novela zákona o stavebním spoření, která stavebním spořitelnám uložila povinnost sdělovat klientům před podpisem smlouvy o stavebním spoření způsob stanovení a výši poplatků za vedení účtu stavebního spoření na dobu vázací lhůty (6 let). Smyslem této novely bylo zvýšit transparentnost stavebního spoření pro klienty, kteří jsou před podpisem smlouvy o stavebním spoření lépe informováni a mohou se kvalifikovaněji rozhodnout, zda na podmínky stavebních spořitelen přistoupí nebo nikoliv. Zároveň novela zákona stavebním spořitelnám ponechala volnost ve způsobu konstrukce poplatku a stanovení jeho výše, takže byla stavebními spořitelny hodnocena jako „vyvážená“ (Výroční zpráva AČSS 2005: 6).

V prosinci 2005 vynesl Úřad na ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) nové rozhodnutí ve věci „kartelové dohody“ mezi stavebními spořitelny. Úřadu se nepodařilo stavebním spořitelnám prokázat vznesené podezření ze zneužití společného dominantního postavení, výhrady týkající se zpoplatnění úrokového zvýhodnění (zvýhodnění „starých“ smluv uzavřených za výhodnějších podmínek do konce roku 2003), stanovení rozdílné výše poplatků klientům se „starými“ a „novými“ smlouvami, ani uzavření dohody nebo jednání ve shodě při stanovení poplatků za služby poskytované spořitelny. Spořitelnám původně vyměřená pokuta v souhrnné výši 484 mil. Kč byla snížena na 201 mil. Kč (všem spořitelnám zhruba na polovinu původní výše) a její

uvalení zůstalo odůvodněno existencí dohody o výměně „citlivých“ údajů (dle ÚOHS se jednalo mimo jiné o údaje o počtu uzavřených smluv o stavebním spoření, o výši naspořené částky, o poskytnutých úvěrech a o podílu na trhu) mezi stavebními spořitelny. Proti revidovanému rozhodnutí podaly stavební spořitelny rozklad a řízení dosud nebylo uzavřeno. Zejména z tohoto důvodu je aktivita Asociace českých stavebních spořitelen (AČSS) v oblasti shromažďování a zveřejňování údajů o sektoru stavebního spoření relativně omezená. Hlavním zdrojem dat o vývoji sektoru stavebního spoření proto zůstávají údaje publikované Ministerstvem financí ČR, které byly použity i pro zpracování této kapitoly. AČSS poskytla některé doplňující informace, které byly při přípravě textu rovněž využity.

Grafy 1 a 2 poskytují informaci o počtu nově uzavřených a aktuálně platných smluv o stavebním spoření včetně průměrné výše cílové částky připadající na jednu smlouvu v letech 1993–2007. Z grafů je zřejmý zejména výrazný nárůst v počtu nově uzavřených smluv v roce 2003 vyvolaný „předzásobením“ se ze strany klientů stavebních spořitelen a následný prudký propad v roce 2004. V následujících letech (2005–2007) počet nově uzavřených smluv rostl, teprve v roce 2007 dosáhl zhruba úrovně roku 1997. Dle údajů MF ČR bylo nejvíce smluv o stavebním spoření v roce 2007 uzavřeno v posledním čtvrtletí, a to nejen díky každoroční reklamní kampani stavebních spořitelen (a výhodě související s možností připsání státní podpory za celý rok), ale údajně i diskutované změně podpory stavebního spoření v rámci reformy veřejných financí (Komentář MF ČR 2007). Počet platných smluv o stavebním spoření od roku 2004 kontinuálně klesá, ale zpomalujícím se tempem (v roce 2004 činil necelých 94 % počtu platných smluv v roce 2003, v roce 2005 téměř 95 % počtu v roce 2004, v roce 2006 přesně 95 % počtu v roce 2005 a v roce 2007 97 % počtu v roce 2006). Průměrná cílová částka připadající na jednu uzavřenou smlouvu kontinuálně roste od roku 2001 a v roce 2007 zaznamenala poměrně výrazné zvýšení v porovnání s rokem 2006 (o bezmála 21 %).

Graf 3 informuje o celkovém objemu prostředků vyplacených v rámci státní podpory stavebního spoření v letech 1994–2007 a o průměrné výši státní podpory na jednu smlouvu. Z grafu je patrné, že ve formě státní podpory stavebního spoření bylo nejvíce prostředků vyplaceno v roce 2005 (16,1 mld. Kč), v letech 2006 a 2007 se objem vyplacené státní podpory snižoval, v roce 2007 se částkou 15 mld. Kč dostal zhruba

na úroveň roku 2004. Objem vyplacené státní podpory se tak v roce 2007 snížil o 5 % (v absolutní částce o 1,1 mld. Kč) v porovnání se stavem v roce 2005. Snižování objemu vyplacené státní podpory souvisí podle MF ČR (Komentář MF ČR 2007) se zvyšováním podílu „nových“ smluv (smluv s nižší státní podporou uzavřených po 31. 12. 2003) v portfoliu stavebních spořitelen. Jejich podíl se v roce 2007 zvýšil v porovnání s koncem roku 2006 o deset procentních bodů na 31 % (Komentář MF ČR 2007).

Grafy 4–6 zachycují počet a objem poskytnutých řádných a překlenovacích úvěrů ze stavebního spoření. Počet nově poskytnutých překlenovacích a řádných úvěrů se v roce 2007 zvýšil v porovnání s rokem 2006 o 4,9 % na bezmála 163 000 úvěrů. V předchozích dvou letech (2005 a 2006) však počet nově poskytnutých úvěrů klesal, teprve v roce 2007 byl zaznamenán nárůst. Přestože nárůst v počtu poskytnutých úvěrů nebyl nikterak dramatický, nárůst v objemu byl podstatně výraznější – v roce 2007 poskytl stavební spořitelny úvěry (překlenovací i řádné) v celkové výši 72,5 mld. Kč, což bylo v porovnání s rokem 2006 o 40,5 % více (v absolutním vyjádření o téměř 21 mld. Kč). Z toho je zřejmé, že průměrná částka poskytnutého úvěru se výrazně zvýšila. Důvodem může být postupný nárůst úrokových sazeb hypotečních úvěrů a s tím související větší konkurenceschopnost stavebních spořitelen v nabídce „kvazi“ hypotečních úvěrů (kombinace překlenovacího a řádného úvěru s fixní úrokovou sazbou), případně nabídka řádných úvěrů za výhodných úrokových podmínek. Zhruba 61 % z celkového počtu platných úvěrů ze stavebního spoření představovaly v roce 2007 řádné úvěry, jejich podíl se od roku 2003 kontinuálně snižuje ve prospěch překlenovacích úvěrů. Jestliže v roce 2002 se podíl řádných úvěrů na celkovém počtu platných úvěrů blížil 75 %, v roce 2007 to bylo o 14 procentních bodů méně. I díky nárůstu objemu nově poskytnutých úvěrů se v roce 2007 v absolutní částce snížilo saldo mezi zůstatkem na vkladových a úvěrových účtech stavebních spořitelen. Zůstatek na vkladových účtech byl v roce 2007 o 205,6 mld. Kč vyšší než zůstatek na úvěrových účtech stavebních spořitelen. V porovnání s rokem 2006 se za celé sledované období (kladný) rozdíl mezi objemem (zůstatkem) vkladů a úvěrů snížil, a to o více než 8 %.

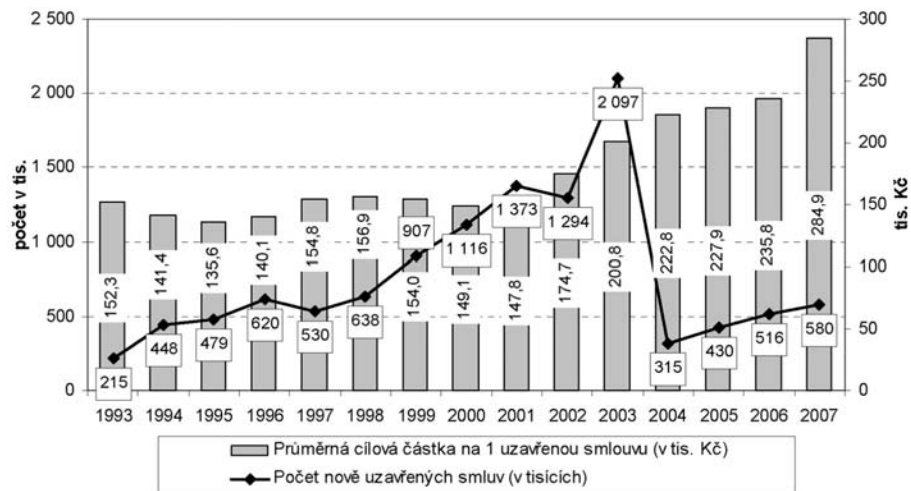
Graf 8 a tabulka 1 uvádějí hodnoty některých ukazatelů „úvěrové aktivity“ stavebních spořitelen, které poměřují počet a objem poskytnutých úvěrů ze stavebního spoření

k počtu smluv, resp. výši zůstatků na vkladových účtech stavebních spořitelen. Hodnota koeficientu průověrovanosti (poměru mezi zůstatkem na úvěrových a vkladových účtech) od roku 2002 roste, v roce 2007 dosáhla téměř 47 %, což představuje nárůst o 9 procentních bodů v porovnání s rokem 2006. V grafu 9 je porovnáván objem státní podpory vyplacené v daném roce s objemem řádných a překlenovacích úvěrů ze stavebního spoření poskytnutých ve stejném roce. Z grafu je zřejmé, že na jednu korunu státní podpory v roce 2007 připadalo 4,80 Kč nově poskytnutých úvěrů na bydlení, což představuje téměř 48% nárůst v porovnání s rokem 2006.

Z grafu 10 je zřejmé, že v roce 2007 se v porovnání s předchozím rokem poněkud zvýšil podíl klientů, kteří využili úvěr ze stavebního spoření ke koupi bydlení (bytu nebo rodinného domu) nebo na výstavbu nového domu či bytu, případně na ostatní bytové potřeby; naopak se výrazněji snížil podíl klientů, kteří jej využili na rekonstrukce a modernizace svého bydlení. Graf 11 porovnává počet a celkový objem úvěrů, které získali občané prostřednictvím hypotečního trhu a stavebního spoření. V porovnání s rokem 2006 se v roce 2007 snížil podíl počtu úvěrů na bydlení poskytnutých stavebními spořitelny ve prospěch poskytovatelů hypotečních úvěrů z řad bankovního sektoru, naopak se zvýšil podíl objemu úvěrů poskytnutých stavebními spořitelny (poprvé za celé sledované období). Možné důvody tohoto vývoje byly zmíněny výše.

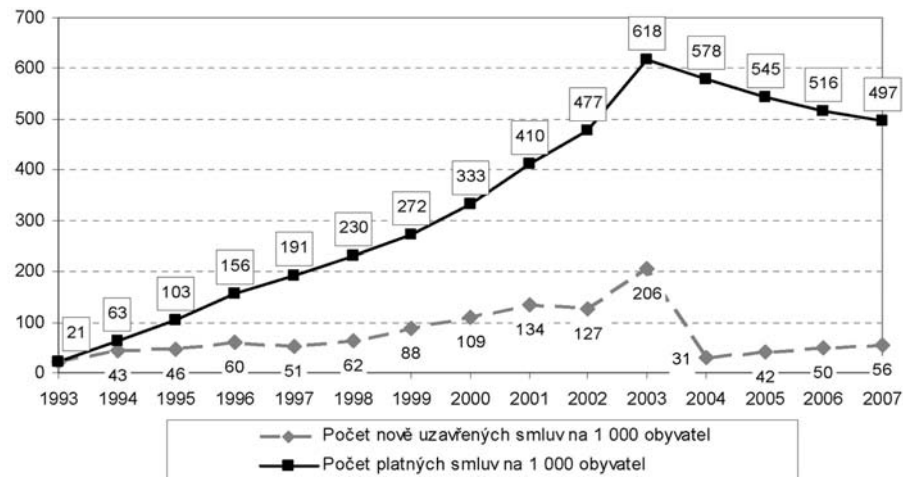
Grafy 12 a 13 ukazují rozdělení trhu se stavebním spořením mezi jednotlivé stavební spořitelny v letech 2003–2006 podle objemu vkladů a objemu platných úvěrů. Z grafů je zřejmé, že pozice jednotlivých stavebních spořitelen se z hlediska objemu přijatých vkladů i stavu platných úvěrů ve sledovaném období příliš neměnily. Z grafů je rovněž patrné, že trh se stavebním spořením je (z hlediska uvedených ukazatelů) poměrně značně koncentrovaný – dvě vedoucí stavební spořitelny „drží“ bezmála 60 % z celkového objemu vkladů klientů všech spořitelen (tři spořitelny dokonce 75 %). Podle ukazatele stavu platných úvěrů ze stavebního spoření je trh ještě koncentrovanější – podíl tří vedoucích stavebních spořitelen (ČMSS, SSČS a Modrá pyramida) činil v roce 2005 i 2006 více než 80 %.

**Graf 1: Vývoj počtu nově uzavřených smluv a průměrné výše cílové částky na jednu nově uzavřenou smlouvu v letech 1993–2007**



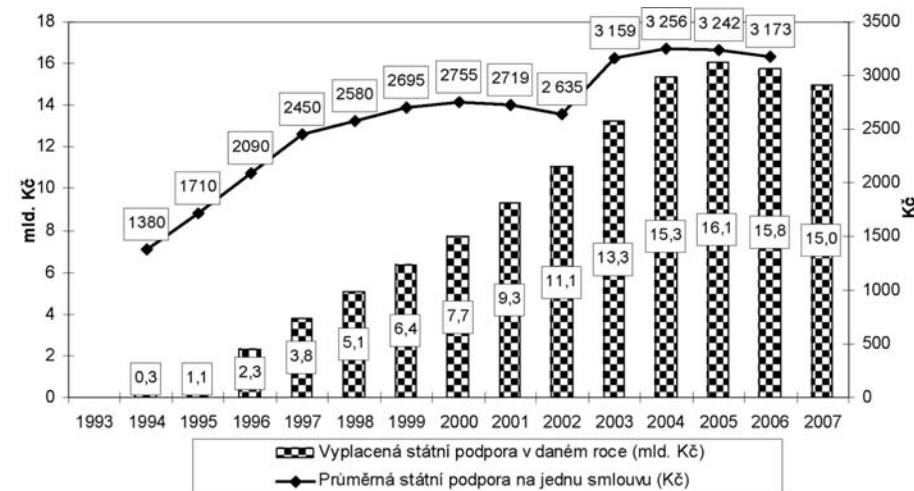
Zdroj: Ministerstvo financí ČR a Asociace českých stavebních spořitelén.

**Graf 2: Vývoj počtu nově uzavřených a platných smluv na 1000 obyvatel ČR v letech 1993–2007**



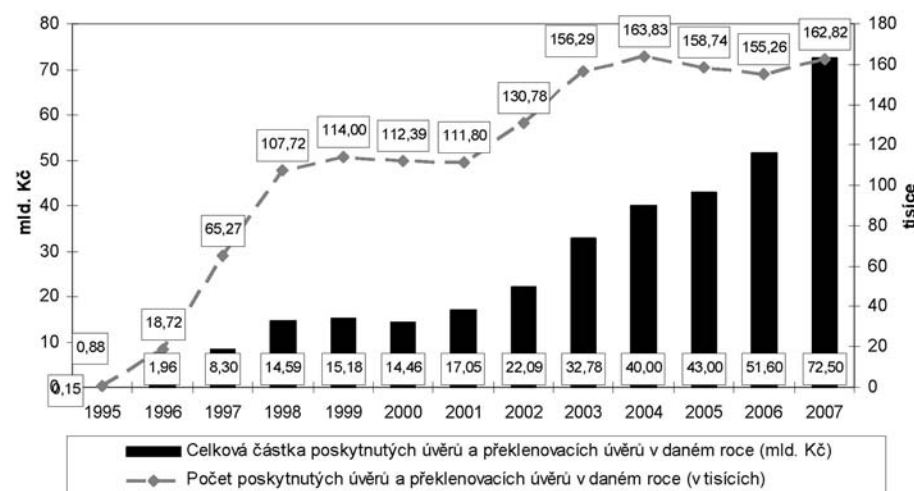
Zdroj: Ministerstvo financí ČR, Asociace českých stavebních spořitelén, ČSÚ, vlastní výpočty.  
Poznámka: Počet obyvatel dle stavu k 1. 7. příslušného roku (střední stav).

**Graf 3: Celková výše vyplacené státní podpory a průměrná výše státní podpory na jednu smlouvu v letech 1993–2007**



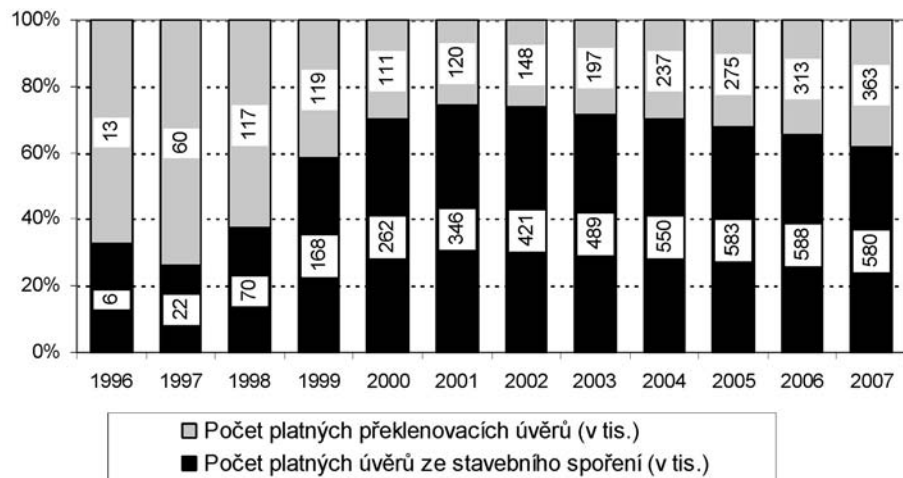
Zdroj: Ministerstvo financí ČR a Asociace českých stavebních spořitelén.

**Graf 4: Vývoj počtu a objemu poskytnutých řádných a překlenovacích úvěrů v letech 1995–2007**



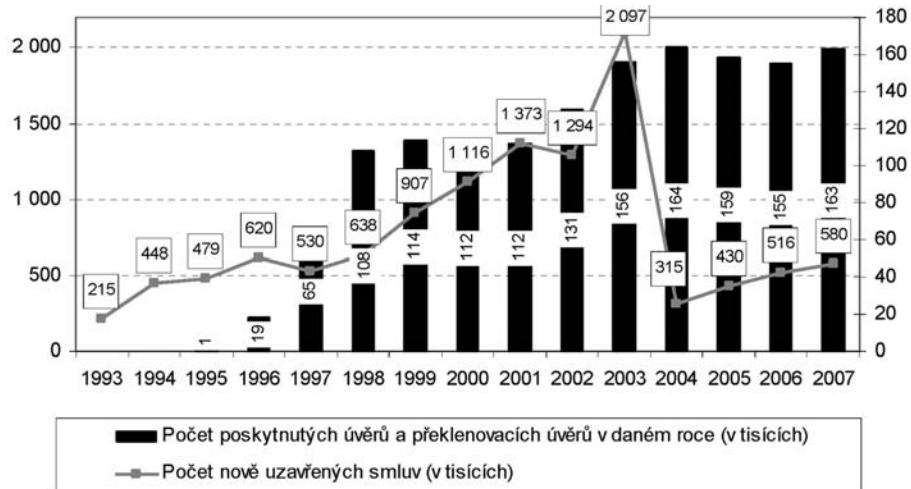
Zdroj: Ministerstvo financí ČR a Asociace českých stavebních spořitelén.

**Graf 5: Počet platných řádných a překlenovacích úvěrů ze stavebního spoření z celkového počtu úvěrů ze stavebního spoření 1996–2007**



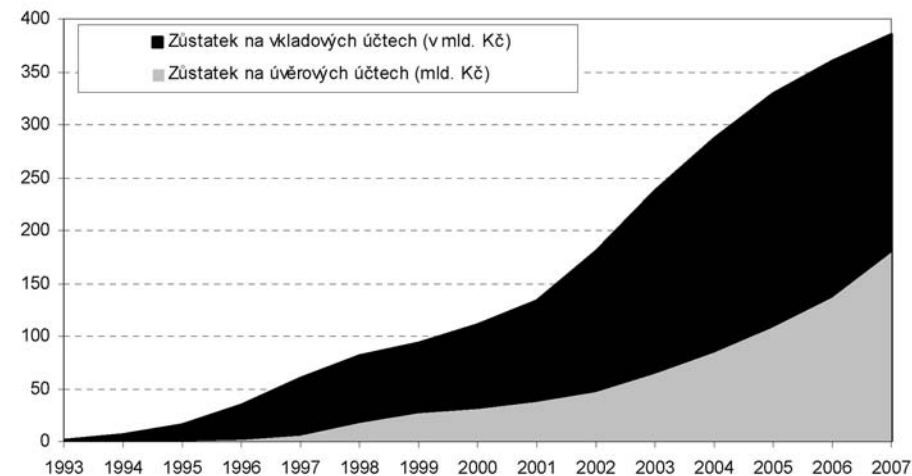
Zdroj: Ministerstvo financí ČR a Asociace českých stavebních spořitelen.

**Graf 6: Vývoj počtu poskytnutých úvěrů a překlenovacích úvěrů a počtu nově uzavřených smluv v letech 1993–2007**



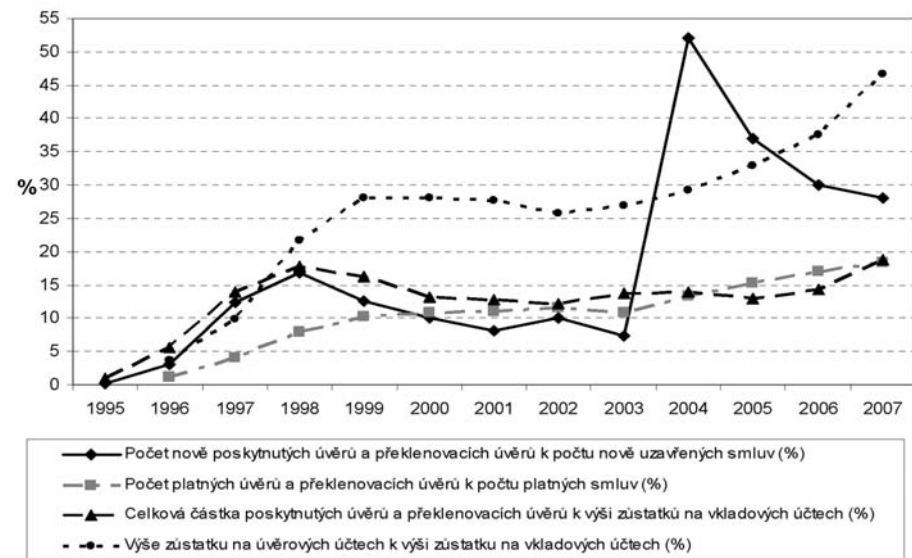
Zdroj: Ministerstvo financí ČR a Asociace českých stavebních spořitelen.

**Graf 7: Vývoj výše zůstatků na vkladových a úvěrových účtech v letech 1993–2007**



Zdroj: Ministerstvo financí ČR a Asociace českých stavebních spořitelen.

**Graf 8: Vybrané ukazatele úvěrové aktivity stavebních spořitelen 1995–2007**



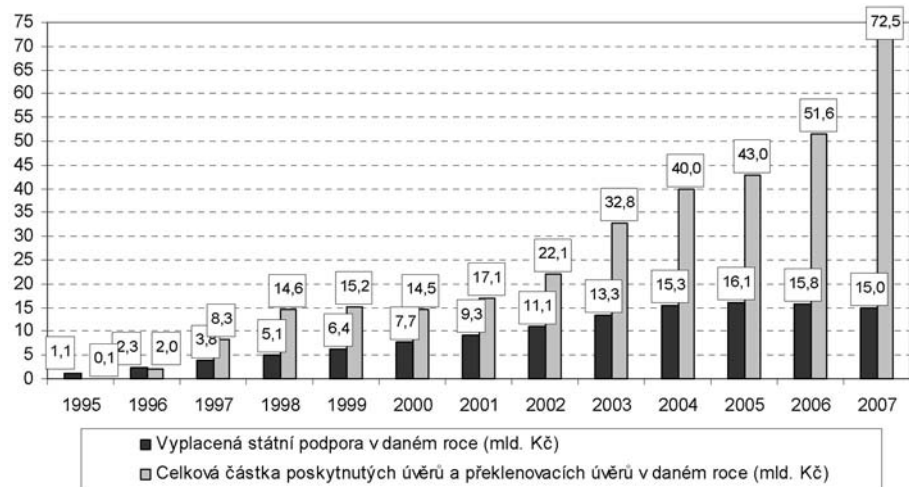
Zdroj: Ministerstvo financí ČR, Asociace českých stavebních spořitelen, vlastní výpočty.

Tabulka 1: Vybrané ukazatele úvěrové aktivity stavebních spořitelen 1995–2007

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Počet nově poskytnutých řádných a překlenovacích úvěrů k počtu nově uzavřených smluv (v %)	0,19	3,02	12,31	16,88	12,57	10,07	8,14	10,11	7,45	52,07	36,90	30,07	28,09
Počet platných řádných a překlenovacích úvěrů k počtu platných smluv (v %)	n/a	1,22	4,16	7,89	10,24	10,91	11,10	11,68	10,88	13,33	15,39	17,00	18,37
Celková částka poskytnutých řádných a překlenovacích úvěrů v daném roce k výši zůstatků na vkladových účtech (v %)	0,91	5,68	13,89	17,85	16,21	13,09	12,79	12,26	13,84	13,93	13,07	14,34	18,84
Výše zůstatku na úvěrových účtech k výši zůstatku na vkladových účtech (v %)	n/a	3,77	9,94	21,62	28,14	28,09	27,77	25,70	26,86	29,32	32,85	37,64	46,59

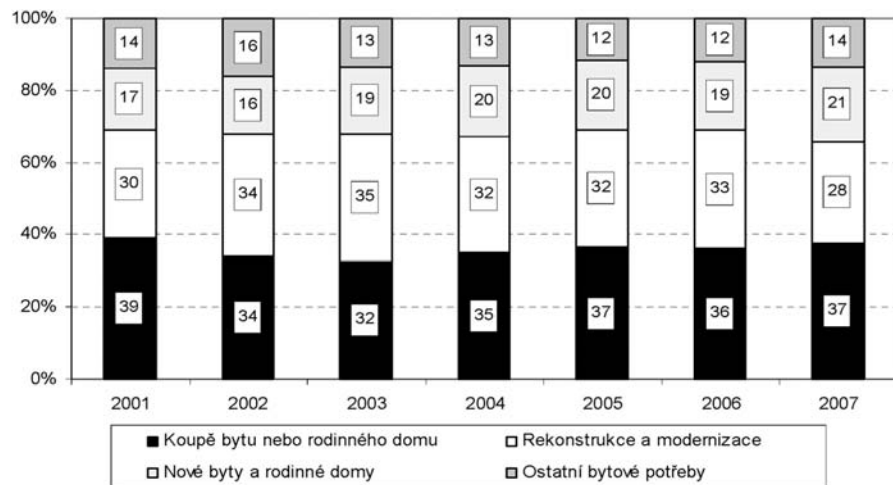
Zdroj: vlastní výpočty, Ministerstvo financí ČR, Asociace českých stavebních spořitelén.

Graf 9: Srovnání výše státní podpory a objemu poskytnutých úvěrů v letech 1995–2007



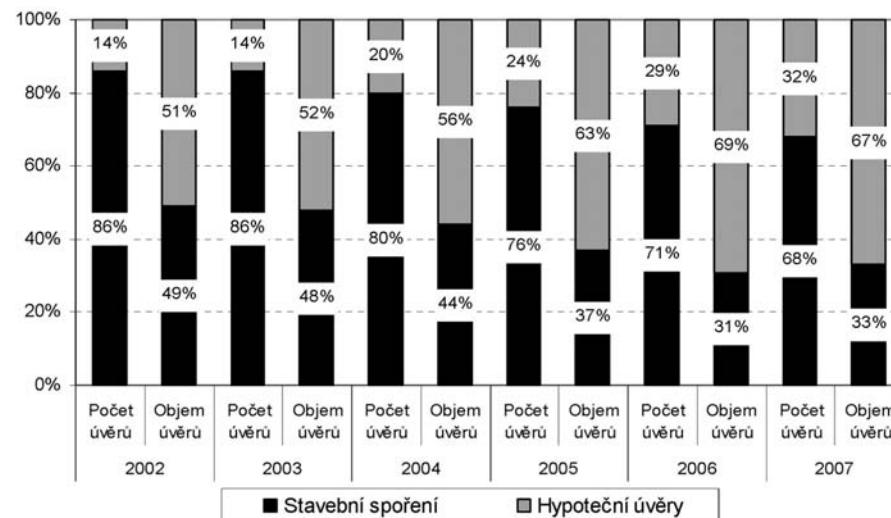
Zdroj: Ministerstvo financí ČR, Asociace českých stavebních spořitelen.

Graf 10: Účel použití poskytnutých úvěrů ze stavebního spoření (řádných i překlenovacích) v letech 2001–2007



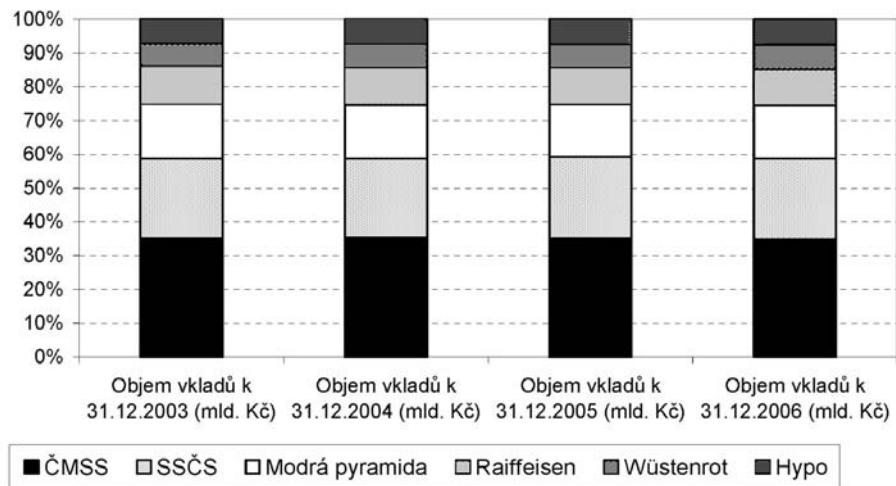
Zdroj: Asociace českých stavebních spořitelen.

Graf 11: Stavební spoření a hypoteční úvěry v letech 2002–2007



Zdroj: Výroční zprávy Asociace českých stavebních spořitelen 2002–2007.

**Graf 12: Trh se stavebním spořením v letech 2003–2006: pozice stavebních spořitelů podle objemu vkladů klientů k 31. 12.**



Zdroj: Výroční zprávy stavebních spořitelů za roky 2003–2006.

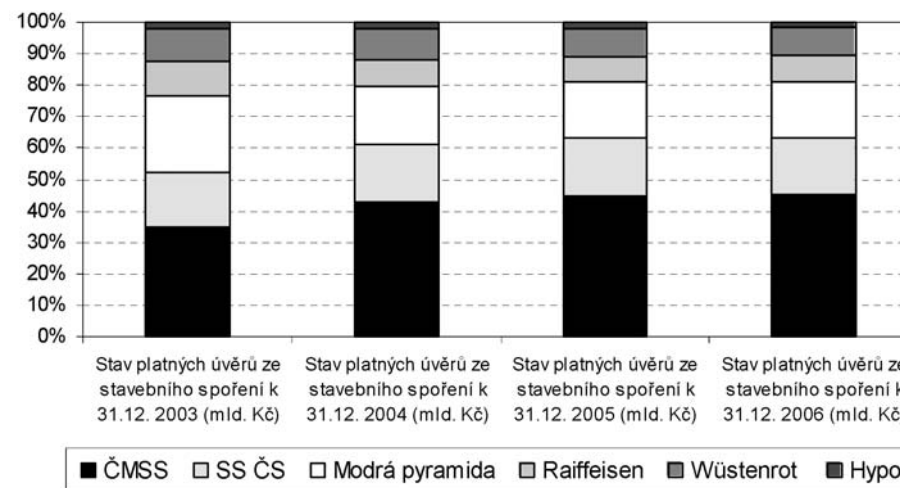
Poznámka: Výroční zprávy stavebních spořitelů za rok 2007 nebyly v době přípravy textu zatím zveřejněny.

**Zdroje:**

Komentář MF ČR 2007. Komentář Ministerstva financí k základním ukazatelům vývoje stavebního spoření v České republice k 31. 12. 2007. MF ČR. [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ft\\_ukazatele\\_vyvoje\\_st\\_sporeni\\_37901.html](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ft_ukazatele_vyvoje_st_sporeni_37901.html)

Výroční zpráva AČSS 2005. <http://www.acss.cz/cz/novinari/vyrocní-zpravy-acss/vyrocní-zprava-2005/>

**Graf 13: Trh se stavebním spořením v letech 2003–2006: pozice stavebních spořitelů podle objemu platných úvěrů (řádne úvěry včetně překlenovacích) k 31. 12.**



Zdroj: Výroční zprávy stavebních spořitelů za rok 2003–2006.

Poznámka: Výroční zprávy stavebních spořitelů za rok 2007 nebyly v době přípravy textu zatím zveřejněny.

Výroční zpráva AČSS 2006. <http://www.acss.cz/cz/novinari/vyrocní-zpravy-acss/vyrocní-zprava-2006/>

Výroční zpráva AČSS 2007. <http://www.acss.cz/cz/novinari/vyrocní-zpravy-acss/vyrocní-zprava-2007/>

Výroční zprávy stavebních spořitelů za jednotlivé roky 2003–2006.

Základní ukazatele vývoje stavebního spoření v České republice. MF ČR. [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ft\\_ukazatele\\_vyvoje\\_st\\_sporeni\\_16787.html](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ft_ukazatele_vyvoje_st_sporeni_16787.html)

### *Hypotekární trh*

Cílem této kapitoly je stručně zhodnocení vývoje hypotečního trhu v ČR do roku 2007 (resp. počátku roku 2008) na základě statistických údajů poskytnutých Českou bankovní asociací (ČBA) a údajů publikovaných Ministerstvem pro místní rozvoj (MMR).

V období let 2004–2007 rostl objem i počet poskytnutých hypotečních úvěrů, a to zejména z důvodu příznivého vývoje úrokových sazeb (ty dosáhly svého minima na konci 3. čtvrtletí 2005), růstu příjmů domácností, nejistoty ohledně budoucího vývoje na trhu s nájemními byty a snahy poptávajících realizovat koupi nemovitosti před očekávaným zvýšením sazby daně z přidané hodnoty na stavební práce na bydlení („předzásobení“ klientů hypotečních bank v průběhu roku 2007). Výrazně se rozšířila nabídka produktů na hypotečním trhu – neúčelové hypoteční úvěry (tzv. americké hypotéky) se staly součástí produktového portfolia většiny poskytovatelů hypotečních úvěrů, stejně jako hypoteční úvěry poskytované na 100 % obvyklé ceny zastavené nemovitosti. V nabídkách poskytovatelů hypotečních úvěrů se objevily rovněž produkty typu „flexibilní hypotéka“, tj. hypoteční úvěry s možností úprav výše splátek v průběhu doby splácení, s možností přerušení (odložení) splácení apod. Spektrum poskytovatelů hypotečních úvěrů bylo poznamenáno začleněním Živnostenské banky a HVB Bank pod společnou „značku“ UniCredit Bank. Počet poskytovatelů hypotečních úvěrů se mezi roky 2004 a 2007 rozrostl (nově poskytují hypoteční úvěry např. Volksbank ČR, Poštovní spořitelna, mBank a další), jejich přesný počet je však jen obtížně zjištělný, protože ČNB nerozlišuje mezi bankami poskytujícími hypoteční úvěry a ostatními bankami. Rovněž Česká bankovní asociace (ČBA) ve svých přehledech o počtu a objemu poskytnutých hypotečních úvěrů nové poskytovatele (jejichž podíl na trhu je pravděpodobně mizivý) neeviduje.

V grafu 1 je uveden vývoj počtu poskytnutých hypotečních úvěrů občanům, podnikatelským subjektům a municipalitám v jednotlivých letech 2002–2007. Celkový počet poskytnutých hypotečních úvěrů se v roce 2007 zvýšil o 24 % v porovnání s rokem 2006. Z grafu 1 je patrné, že drtivou většinu poskytnutých úvěrů představují hypoteční úvěry poskytnuté občanům. Smluvní jistina poskytnutých hypotečních úvěrů (graf 2) se v porovnání s rokem 2006 zvýšila o 31 % (smluvní jistina nově poskytnutých úvě-

rů občanům o 41 %, podnikatelským subjektům pouze o 5 % a smluvní jistina nově poskytnutých úvěrů municipalitám se trvale snižuje – v roce 2007 činila pouze 67 % stavu roku 2006). Ve sledovaném období přitom nešlo o rekordní nárůst, ten bylo možno zaznamenat mezi roky 2002 a 2003, kdy se smluvní jistina všech poskytnutých úvěrů zvýšila o 61 %. Z grafu 3 je zřejmé, že nejstřměji v období 2000–2007 rostl kumulativní objem úvěrů poskytnutých občanům, zatímco objem úvěrů poskytnutých municipalitám v podstatě stagnoval. V grafu 4 je znázorněn vývoj objemu poskytnutých hypotečních úvěrů se státní podporou a celkový objem hypotečních úvěrů poskytnutých občanům.

V grafu 5 jsou uvedeny průměrné úrokové sazby z nově poskytnutých úvěrů v období leden 2003–březen 2008 (resp. leden 2004–únor 2008) podle Fincentrum Hypoindexu (průměrné úrokové sazby bank participujících na projektu vážené objemy poskytnutých úvěrů bez rozlišení fixace úrokové sazby) a pro srovnání rovněž průměrné úrokové sazby poskytnutých bankami domácnostem a NISD na nákup bytových nemovitostí (nové obchody) podle České národní banky (ČNB). Z grafu je patrné, že průměrné úrokové sazby se v závislosti na zdroji poměrně výrazně liší, v některých obdobích činí rozdíl téměř 1 procentní bod. Rovněž je patrné, že po většinu sledovaného období byly průměrné sazby vykazované ČNB vyšší než průměrné sazby Fincentrum Hypoindexu; počínaje srpnem 2007 se však situace obrátila. Důvodem, který patrně souvisí se způsobem sběru a metodikou vykazování dat, může být nastoupený trend „jednotných“ úrokových sazeb bez ohledu na délku fixace.

V grafu 6 je znázorněn trend vývoje podílu ohrožených (nesplácením) úvěrů poskytnutých obyvatelstvu na bydlení v období 2002–2006 (dle Zprávy o finanční stabilitě ČNB z roku 2006). Z grafu je patrné, že podíl ohrožených úvěrů na bydlení se v uvedeném období výrazněji neměnil, zejména pokud jde o úvěry zajištěné zástavním právem k nemovitosti (podle údajů ČNB cca 64 % úvěrů), u nichž se pohyboval stabilně těsně pod hodnotou 1,5 % poskytnutých úvěrů. Z grafu je rovněž zřejmé, že podíl ohrožených úvěrů na bydlení, které nejsou zajištěny zástavním právem k nemovitosti, byl stabilně vyšší zhruba o 1 procentní bod. Podle údajů ČNB (Zpráva o finanční stabilitě 2006) jsou hypoteční úvěry zajištěné zástavním právem k nemovitosti méně rizikové nejen z důvodu existence samotné zástavy, ale rovněž s ohledem na prozatím konzervativní přístup bank při poskytování hypotečních úvěrů, který se projevuje v nízké



průměrné hodnotě ukazatele *loan-to-value ratio* (*LTV*). Hodnota *LTV* u hypotečních úvěrů obyvatelstvu na bydlení podle ČNB oscilovala mezi 45 % a 65 %, průměr za celý sektor dosáhl na konci roku 2006 pouze 53 % (55 % na konci roku 2005).

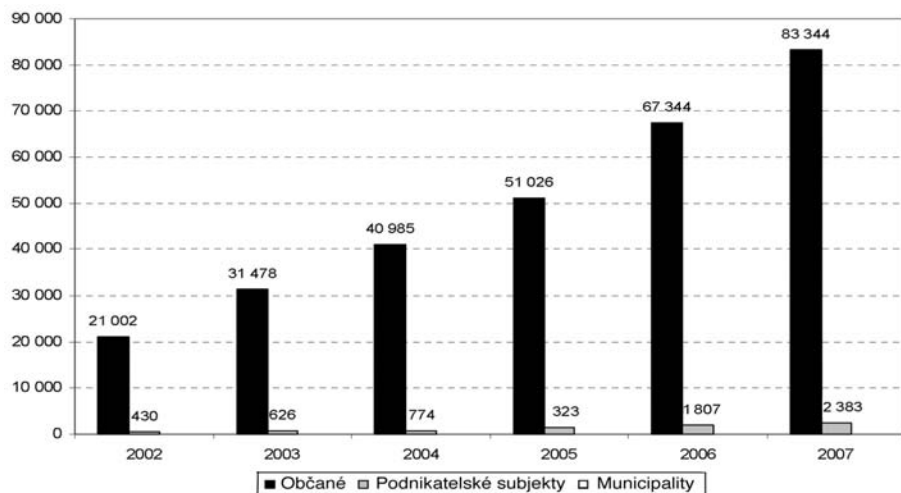
Grafy 7–12 uvádí srovnání tržních podílů bankovních ústavů poskytujících hypoteční úvěry v České republice: Komerční banky (KB), České spořitelny (ČS), UniCredit Bank, Hypoteční banky (HB), Československé obchodní banky (ČSOB), GE Money Bank (GE), Raiffeisenbank (RFB), Wüstenrot – hypoteční banky (Wüstenrot) a E-Banky. Z hlediska výše smluvní jistiny všech poskytnutých hypotečních úvěrů v průběhu roku 2007 zůstala i nadále vedoucím hráčem na trhu ČS následovaná HB a KB. Dominantní postavení měla ČS zejména v oblasti úvěrů poskytovaných obcím a podnikatelským subjektům (objem hypotečních úvěrů poskytnutých obcím a podnikatelským subjektům je však relativně zanedbatelný v porovnání s objemem úvěrů poskytnutých občanům, jak bylo ukázáno v grafu 3). Z hlediska výše smluvní jistiny poskytnutých hypotečních úvěrů občanům pozice ČS v roce 2007 v porovnání s rokem 2004 oslabil (zhruba o 7 procentních bodů), obdobně tak i tržní podíl KB (o necelé 3 procentní body). Naopak svou pozici na trhu z hlediska hodnoty výše uvedeného ukazatele posílila HB (o více než 4 procentní body) a výrazně rovněž Raiffeisenbank (o bezmála 10 procentních bodů). Z grafu 9 je patrné, že z hlediska průměrné výše smluvní jistiny poskytnutého hypotečního úvěru v roce 2007 daleko za sebou ostatní konkurenty nechává UniCredit Bank, jejíž pozice na trhu dle objemu poskytnutých úvěrů není

zdaleka tak významná; banka se však soustředí zejména na poskytování úvěrů podnikatelským subjektům.

Graf 13 ukazuje, že v letech 2006 a 2007 se překvapivě zvýšil (v porovnání s předchozími roky) podíl hypotečních úvěrů určených na bydlení, které tvořily čtyři pětiny z celkového objemu všech poskytnutých úvěrů v roce 2007 (o 6–7 procentních bodů více než v roce 2005). Z grafu 14 je patrné, že od roku 2002 stabilně roste smluvní jistina hypotečních úvěrů poskytnutých na koupi vlastního domu/bytu. V letech 2004–2006 se rovněž zvyšoval podíl úvěrů poskytnutých na výstavbu, v roce 2007 však došlo k poklesu v zastoupení smluvní jistiny hypotečních úvěrů poskytnutých na výstavbu na celkové smluvní jistině poskytnutých hypotečních úvěrů.

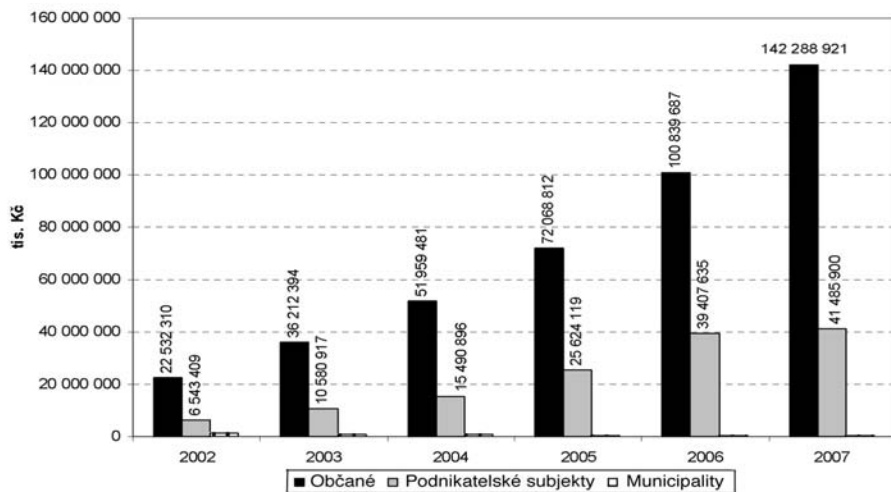
Tabulka 1 uvádí údaje o počtu, objemu a průměrné výši poskytnutých hypotečních úvěrů občanům v regionálním členění v letech 2002, 2003, 2004 a 2007. Z tabulky je zřejmé, že v roce 2007 došlo v porovnání s rokem 2004 k největšímu nárůstu v počtu poskytnutých úvěrů občanům v Jihomoravském kraji, z hlediska objemu poskytnutých úvěrů občanům bylo možno zaznamenat nejvyšší nárůst v Praze. Na dalších místech se z hlediska nárůstu objemu poskytnutých úvěrů občanům mezi roky 2004 a 2007 „umístily“ Vysočina, Pardubický a Jihočeský kraj. Průměrná výše hypotečního úvěru vzrostla mezi roky 2004 a 2007 nejvíce v Praze.

**Graf 1: Počet poskytnutých hypotečních úvěrů občanům, podnikatelským subjektům a municipalitám za jednotlivé roky v období 2002–2007**



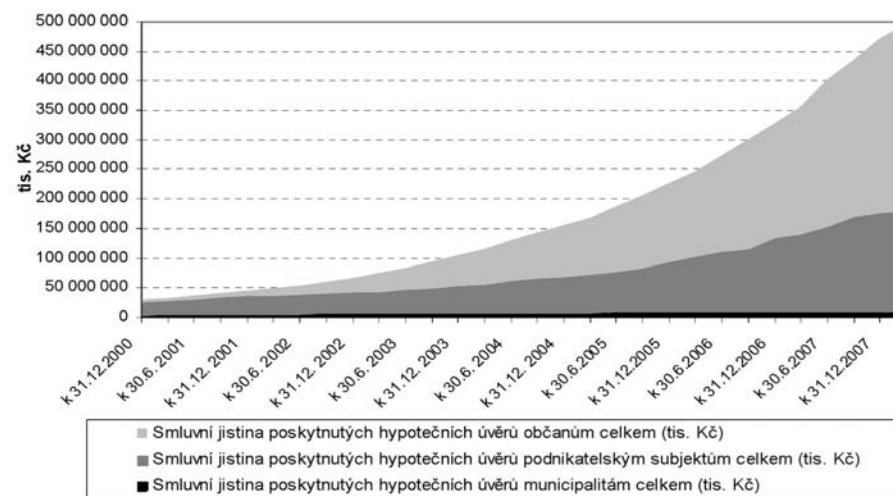
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, Česká bankovní asociace.

**Graf 2: Smluvní jistina poskytnutých hypotečních úvěrů občanům, podnikatelským subjektům a municipalitám za jednotlivé roky v období 2002–2007**



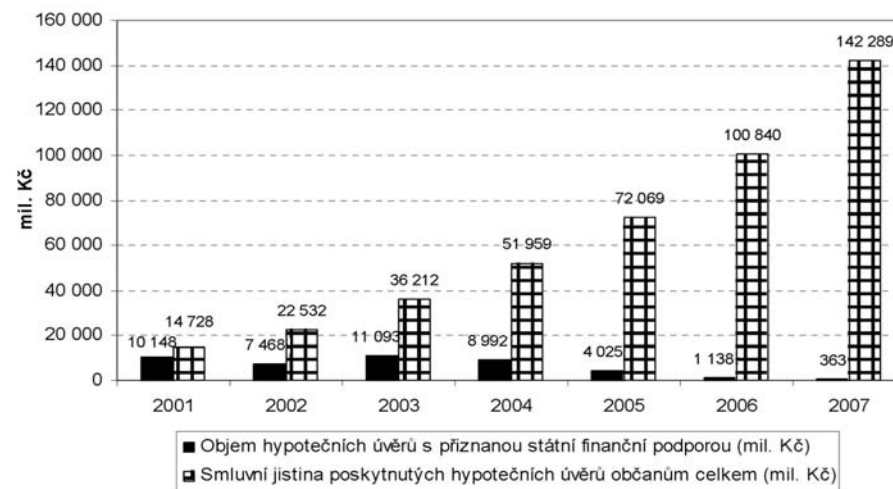
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, Česká bankovní asociace.

**Graf 3: Smluvní jistina poskytnutých hypotečních úvěrů občanům, podnik. subjektům a municipalitám kumulovaně za 4. čtvrtletí 2000–1. čtvrtletí 2008**



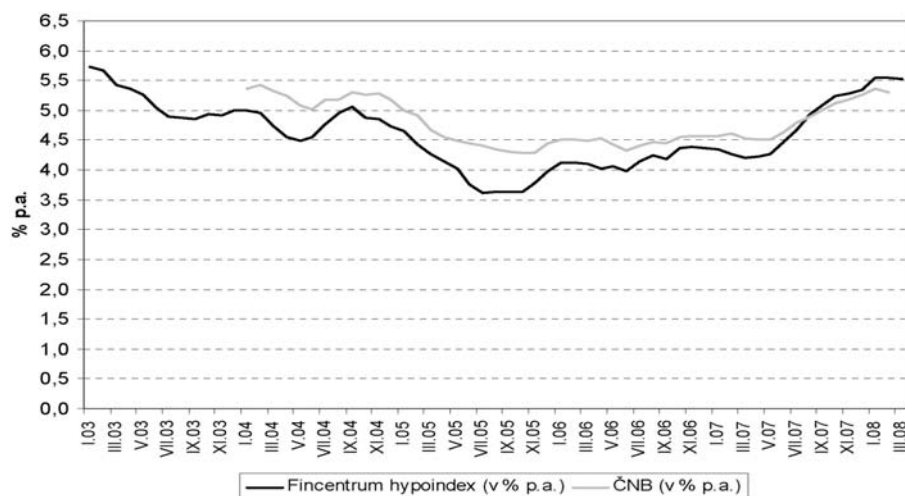
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj, Česká bankovní asociace.

**Graf 4: Objem hypotečních úvěrů se státní podporou a smluvní jistina hypotečních úvěrů poskytnutých občanům celkem v letech 2001–2007**



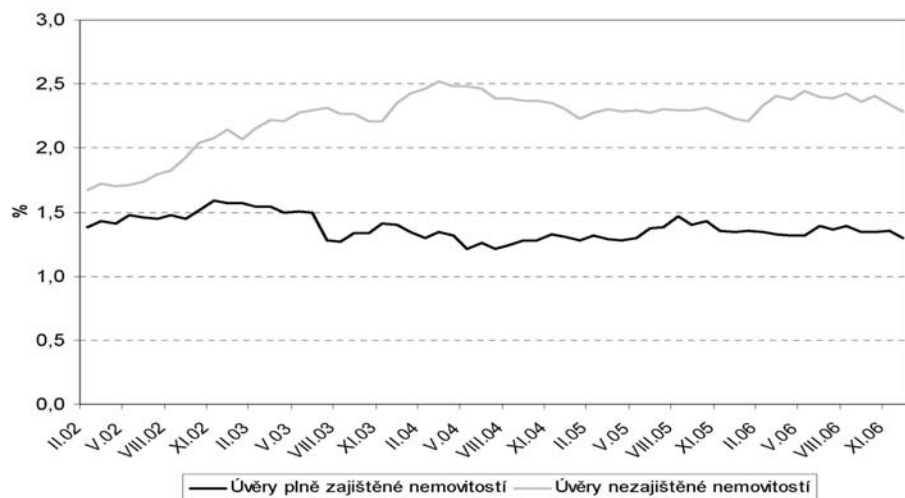
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj.

**Graf 5: Průměrné úrokové sazby z nově poskytnutých hypotečních úvěrů fyzickým osobám (resp. domácnostem + NISD) na bydlení za leden 2003–březen 2008**



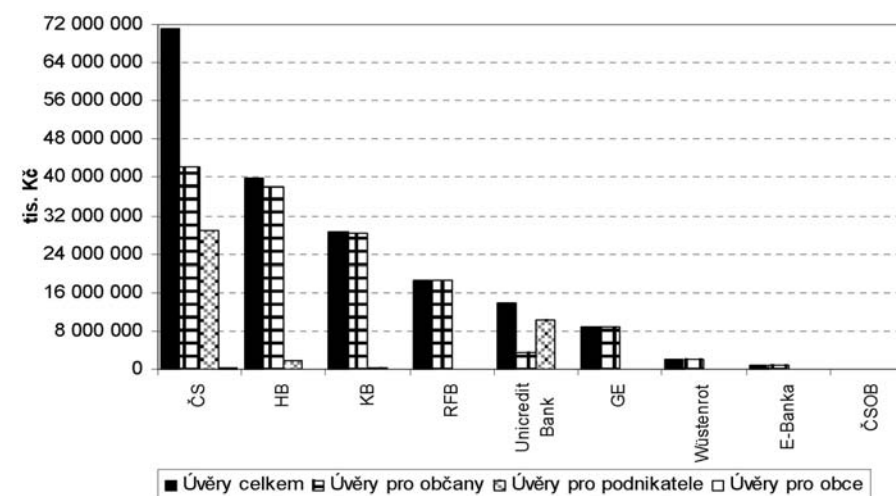
Zdroj: Fincentrum Hypoindex, Česká národní banka (systém ARAD).

**Graf 6: Ohrožené úvěry obyvatelstvu na bydlení (2002–2006)**



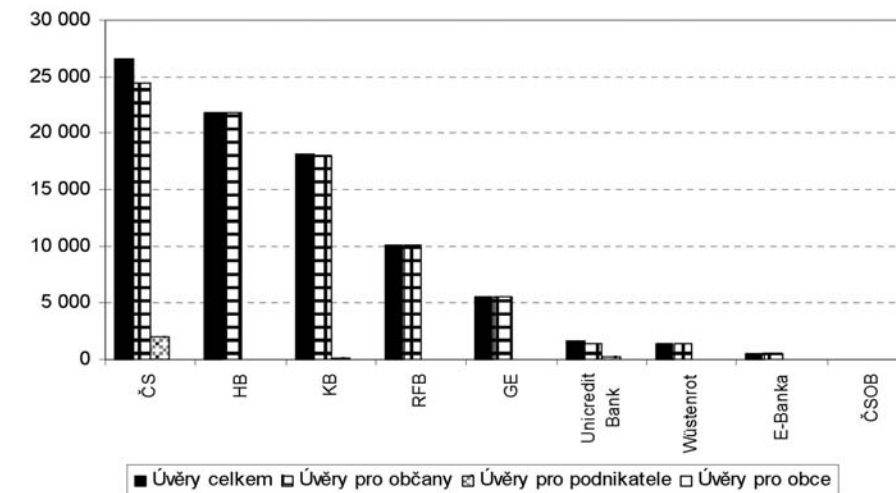
Zdroj: ČNB – Zpráva o finanční stabilitě 2006. [http://www.cnb.cz/cs/financni\\_stabilita/zpravy\\_fs/fs\\_2006/index.html](http://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2006/index.html)

**Graf 7: Smluvní jistina všech poskytnutých hypotečních úvěrů za rok 2007 dle bank (v tis. Kč)**



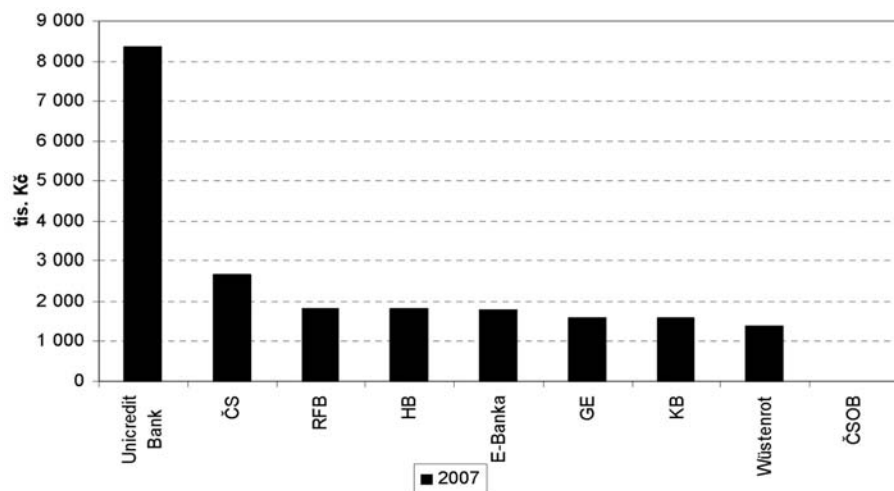
Zdroj: Česká bankovní asociace.

**Graf 8: Počet poskytnutých úvěrů za rok 2007 dle bank**



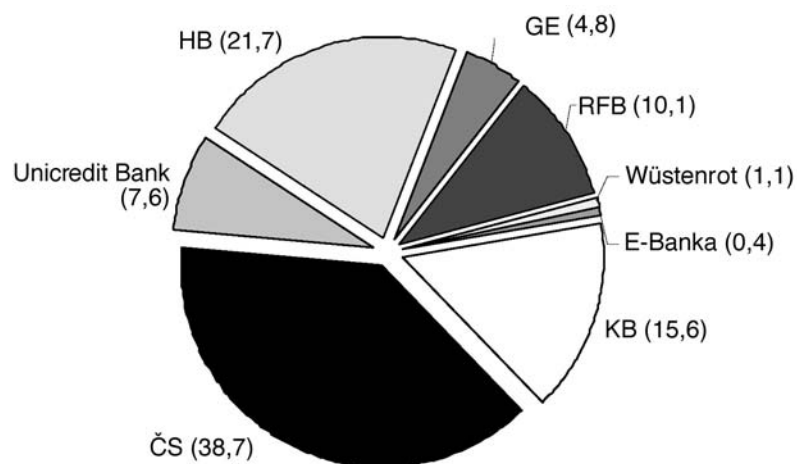
Zdroj: Česká bankovní asociace.

**Graf 9: Průměrná výše smluvní jistiny hypotečních úvěrů poskytnutých v roce 2007 dle bank**



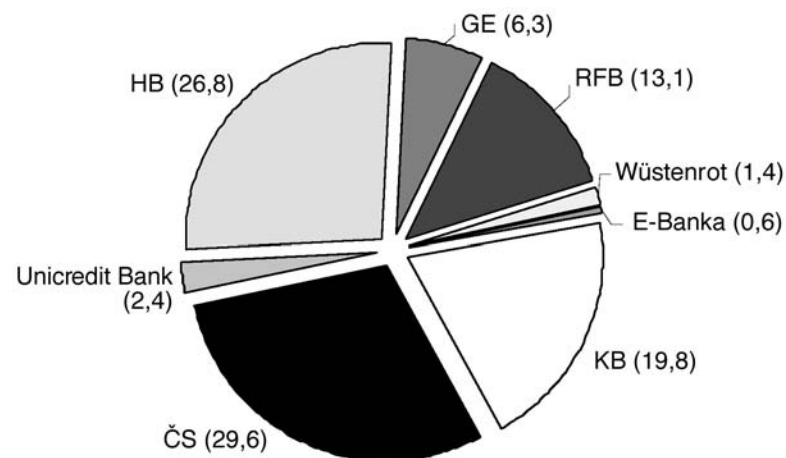
Zdroj: Česká bankovní asociace.

**Graf 10: Podíl na trhu dle výše smluvní jistiny všech poskytnutých hypotečních úvěrů v roce 2007**



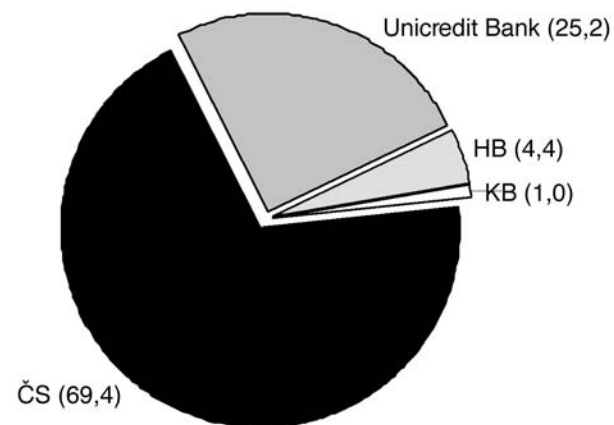
Zdroj: Česká bankovní asociace.

**Graf 11: Podíl na trhu dle výše smluvní jistiny poskytnutých hypotečních úvěrů občanům v roce 2007**



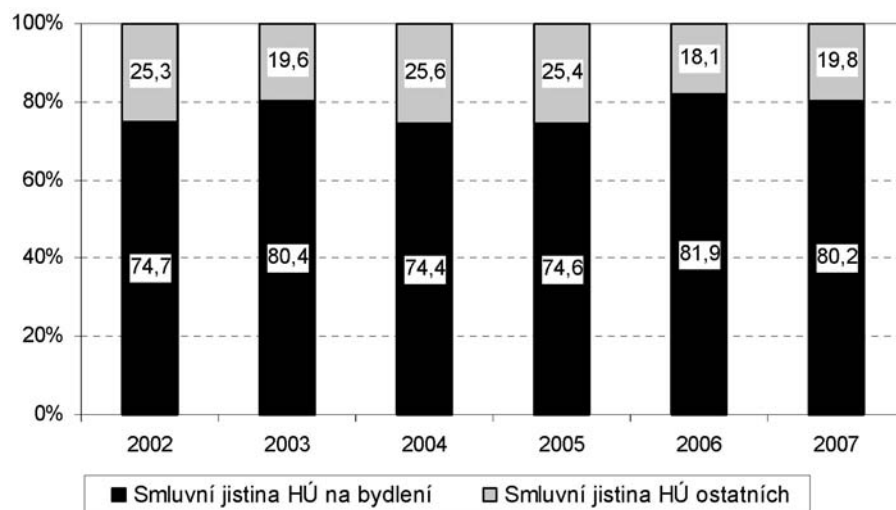
Zdroj: Česká bankovní asociace.

**Graf 12: Podíl na trhu dle výše smluvní jistiny poskytnutých hypotečních úvěrů podnikatelům v roce 2007**



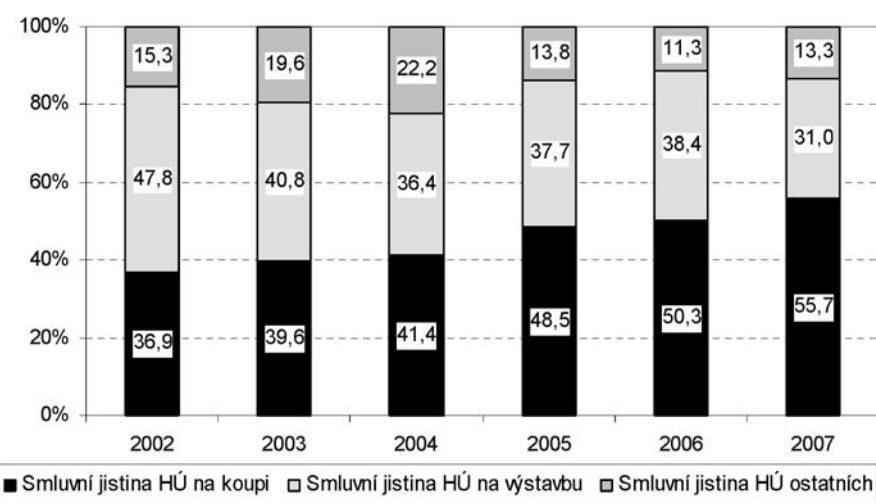
Zdroj: Česká bankovní asociace.

Graf 13: Podíl celkové výše smluvní jistiny poskytnutých hypotečních úvěrů dle objektu úvěru v letech 2002–2007



Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj, Česká bankovní asociace.

Graf 14: Podíl celkové výše smluvní jistiny poskytnutých hypotečních úvěrů dle účelu úvěru v letech 2002–2007



Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj, Česká bankovní asociace.

Tabulka 1: Poskytnuté hypoteční úvěry pro občany podle krajů v letech 2002–2004 a 2007

Kraj	Počet hypotečních úvěrů celkem (ks)					Smluvní jistina celkem (tis. Kč)					Průměrná výše hypotéky (tis. Kč)				
	2002	2003	2004	2007	Index 2007/2004	2002	2003	2004	2007	Index 2007/2004	2002	2003	2004	2007	Index 2007/2004
Praha	4 761	7 827	10 960	24 528	2,24	6 918 498	11 874 972	17 815 853	87 548 161	4,91	1 453	1 517	1 626	3 569	2,20
Středočeský	1 739	2 722	3 210	5 191	1,62	1 906 741	3 368 150	4 397 203	8 631 905	1,96	1 096	1 237	1 370	1 663	1,21
Jihočeský	1 366	2 114	2 514	5 196	2,07	1 328 048	2 233 414	2 875 591	9 147 904	3,18	972	1 056	1 144	1 761	1,54
Plzeňský	1 223	1 820	2 521	5 013	1,99	1 070 586	1 847 467	2 820 556	7 835 349	2,78	875	1 015	1 119	1 563	1,40
Karlovarský	496	892	1 266	2 817	2,23	491 868	891 573	1 327 422	3 800 307	2,86	992	1 000	1 049	1 349	1,29
Ústecký	1 051	1 493	1 991	3 916	1,97	1 024 794	1 424 255	2 117 512	5 483 005	2,59	975	954	1 064	1 400	1,32
Liberecký	1 147	1 168	1 563	3 124	2,00	1 137 486	1 224 168	1 837 515	5 158 808	2,81	992	1 048	1 176	1 651	1,40
Královéhradecký	1 615	2 354	2 949	5 294	1,80	1 371 927	2 241 015	3 122 923	7 799 429	2,50	849	952	1 059	1 473	1,39
Pardubický	1 166	1 689	2 039	4 605	2,26	992 673	1 571 797	2 226 483	7 547 422	3,39	851	931	1 092	1 639	1,50
Vysočina	708	1 162	1 350	2 983	2,21	611 791	979 615	1 268 448	4 400 654	3,47	864	843	940	1 475	1,57
Jihomoravský	1 979	2 837	3 717	8 690	2,34	2 111 872	3 121 606	4 655 804	14 807 680	3,18	1 067	1 100	1 253	1 704	1,36
Zlínský	1 103	1 559	1 863	3 435	1,84	961 465	1 464 017	1 893 872	4 955 123	2,62	872	939	1 017	1 443	1,42
Olomoucký	1 151	1 474	2 033	4 431	2,18	1 081 796	1 478 284	2 121 746	6 414 972	3,02	940	1 003	1 044	1 448	1,39
Moravskoslezský	1 497	2 367	3 009	6 534	2,17	1 522 765	2 492 061	3 478 553	10 522 230	3,02	1 017	1 053	1 156	1 610	1,39

Zdroj: Česká bankovní asociace, Ministerstvo pro místní rozvoj.