

Standardy bydlení

2014/2015

Sociální normy a rozhodování na trhu bydlení

Martin Lux (ed.)

Petr Sunega

Irena Boumová

Petr Gibas

Tomáš Samec

Vojtěch Bartoš

Martina Mikeszová

Martin Hájek

Ladislav Kážmér

Ján Palguta

SOÚ

Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.



Standardy bydlení 2014/2015:

Sociální normy a rozhodování na trhu bydlení

Martin Lux (editor)

Martin Lux, Petr Sunega, Irena Boumová, Petr Gibas, Tomáš Samec, Vojtěch Bartoš, Martina Mikeszová, Martin Hájek, Ladislav Kázmér, Ján Palguta

Standardy bydlení 2014/2015: Sociální normy a rozhodování na trhu bydlení

Editor: Martin Lux

Autorský kolektiv: Martin Lux, Petr Sunega, Irena Boumová, Petr Gibas, Tomáš Samec, Vojtěch Bartoš, Martina Mikeszová, Martin Hájek, Ladislav Kázmér, Ján Palguta

Recenzovali: Ing. Dagmar Špalková, Ph.D., doc. PhDr. Tomáš Katrňák, Ph.D.

Tato monografie vznikla v rámci řešení projektu „Využití sociologických metod pro analýzu nerovnováhy na trhu bydlení. Kritická a kontextuální metodologie ve výzkumu bydlení“ podpořeného Grantovou agenturou ČR (reg. č. P404/12/1446). Publikace vyšla s podporou na dlouhodobý koncepční rozvoj výzkumné organizace RVO: 68378025.

Kontakty na autory:

martin.lux@soc.cas.cz, petr.sunega@soc.cas.cz, irena.boumova@soc.cas.cz, petr.gibas@soc.cas.cz, tomas.samec@soc.cas.cz, bartos.vojta@gmail.com, martina.mikeszova@soc.cas.cz, martin.hajek@fsv.cuni.cz, ladislav.kazmer@soc.cas.cz, jan.palguta@gmail.com

Redakce: Kristýna Příbylová

Obálka: Klára Bernardyová

Sazba: TYP A, spol. s r. o., Praha

Tisk a vazba: Carter\reproplus s.r.o., Praha

Vydal: Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.

Jilská 1, 110 00 Praha 1

Náklad: 250 výtisků

1. vydání

Praha 2015

Distribuce:

Tiskové a ediční oddělení

Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.

Jilská 1, 110 00 Praha 1

Tel.: (+420) 210 310 217

E-mail: prodej@soc.cas.cz

Web: soc.cas.cz

© Sociologický ústav AV ČR v.v.i., Praha 2015

ISBN 978-80-7330-279-5

Obsah

Úvod.....	5
ANALYTICKÁ ČÁST	9
1. Vliv sociálních norem na poptávku po bydlení: ekonomická iracionalita jednání a nestabilita trhů bydlení	10
Úvod	10
Teoretická východiska.....	13
Implikace pro trh bydlení.....	16
Metodologie výzkumu	17
Výsledky analýz	20
Kvantitativní analýza dotazníkového šetření	20
Analýza dat kvalitativního výzkumu mezi prvnabyvateli bydlení	22
Závěr	30
Příloha 1.1: Výběr právního důvodu užívání bydlení dle ekonomické teorie.....	31
Příloha 1.2: Porovnání kontextů bydlení a trhů bydlení v Brně a Ostravě	33
Příloha 1.3: Výňatky z rozhovorů využité pro skupinové diskuse v kvalitativním výzkumu	43
2. Kdo se rozhoduje na trhu bydlení? Vliv sociálních vazeb na reprodukci preference vlastnického bydlení	44
Úvod	44
Teoretický rámec.....	45
Data a metody	47
Výsledky a zjištění.....	48
Dominantní role silných vazeb při rozhodování o nákupu bytu/domu do osobního vlastnictví.....	48
Mechanismy vlivu silných vazeb na rozhodování aktérů na trhu s bydlením: závěry ze skupinových diskusí	52
Mechanismy vlivu silných vazeb na rozhodování aktérů na trhu s bydlením: analýza rozhovorů s rodiči prvnabyvatelů bydlení	26
Závěr	58
3. Socializované preference bydlení: experimentální výzkum z České republiky.....	61
Úvod	61
Design experimentu.....	62
Výsledky	66
V čem se preference rodičů a jejich potomků liší?	66
Jaká je souvislost mezi vzájemnou znalostí preferencí a jejich podobností napříč generacemi?.....	68
Jak se liší rodiny vykazující nejsilnější a nejslabší míru socializace v preferencích?	70
Závěr a diskuse	71
Příloha 3.1: Instrukce k experimentu	72
4. Od bydlení k domovu: nákup bytu jako zrození domova	74
Úvod	74
Bydlení a domov: teoretické ukotvení	74
Metodologie.....	76
Mezi ideálem a skutečností: Vyjednávání a nákup budoucího bydlení.....	77
Ideální bydlení jako představa domova	79
Vlastnictví jako emocionální základ domova.....	81
Vlastnictví jako investice do domova.....	84
Závěr: Od bydlení k domovu	88
5. Média a volba bydlení: analýza vlivu masových médií na rozhodování o bydlení	89
Úvod	89
Teorie vlivu médií na postoje a chování jedinců	90

Metodologie a zdroje dat	93	8. Příspěvek na bydlení.....	124
Výsledky výzkumu možného vlivu médií na rozhodování o bydlení.....	95	9. Vývoj spotřebních vzorců českých domácností.....	129
Obraz nájemního a vlastnického bydlení v médiích dle publika	95	Příloha 9.1	131
Vliv médií na preference týkající se právního důvodu užívání bydlení	94	10. Hypotekární trh	138
Závěr.....	101	11. Stavební spoření	151
Příloha 5.1: Použité texty a články v experimentu	104	12. Způsoby pořizování vlastnického bydlení a očekávání v oblasti bytové politiky.....	161
Příloha 5.2: Použité texty v dotazníkovém šetření Postoje k bydlení 2013	107	13. Spokojenost s bydlením a představa o ideálním bydlení.....	170
Literatura	108	Shrnutí	179
MODULOVÁ ČÁST	115	Summary.....	183
6. Makroekonomický vývoj České republiky	116		
7. Demografický vývoj v České republice v období 2010–2014	120		

Úvod

Martin Lux (editor)

Monografie *Standardy bydlení 2014/2015* je již šestou v řadě monografií se stejným názvem vydaných Sociologickým ústavem AV ČR, v.v.i.; předcházející monografie byly vydány v letech 2003, 2004, 2005, 2008 a 2011. Ačkoliv se v každém jednotlivém případě jedná o originální monografii věnující se prioritně jednomu hlavnímu tématu, kterým je v případě nejnovější monografie volba bydlení a chování poptávajících na trhu bydlení ze sociologické perspektivy, obsahuje vždy vedle analytické části zaměřené na dané prioritní téma také část modulovou. Struktura modulové části je ve všech monografiích podobná a jejím smyslem je prezentace aktualizovaných časových řad údajů o vývoji makroekonomických indikátorů týkajících se bydlení, hypotečního trhu, stavebního spoření, spotřebních výdajů domácností (v souvislosti s výdaji na bydlení) a demografického vývoje v naší zemi; vždy s příslušným komentářem. Modulová část tak nabízí kontextuální informace týkající se vybraných indikátorů bydlení v naší zemi a slouží i jako informační zdroj pro jiné výzkumné aktivity či praktickou sféru v oblasti centrální i lokální bytové politiky. Tato struktura monografie, resp. její rozdělení na analytickou a modulovou část, byla inspirována studií *UK Housing Review*, jež je každoročně publikována *Joseph Rowntree Foundation* ve Velké Británii.

Jak bylo uvedeno, tato monografie se ve své analytické části zaměří na rozhodování o právní formě bydlení a vliv sociálních norem na chování aktérů na trhu bydlení, tedy analýzu trhu bydlení ze sociologické a sociálněantropologické perspektivy. Jednotlivé kapitoly této části monografie ukáží, že na rozdíl od předpokladu klasické ekonomické teorie (individuálního, informovaného, pragmatického a ekonomicky racionálního rozhodování tržních aktérů) a její ekonometrické aplikace při modelování vývoje trhu a cen bydlení je volba bydlení u mladých lidí, alespoň v českém prostředí, velmi silně ovlivněna (1) sociální normou o „správném“ bydlení, (2) preferencemi a očekáváními rodičů, resp. socializací vytvářející často v rámci rodiny mezigeneračně sdílené (socializované) postoje a preference v oblasti bydlení, (3) emocionalitou spojenou s představou domova a ideálního bydlení či

(4) asociacemi a obrazy různých typů bydlení prezentovanými v masových médiích.

Ačkoliv je metodologicky nemožné analyzovat současně vliv jednotlivých výše zmíněných faktorů na míru odchýlení od přísně ekonomicky racionálního rozhodování a následně seřadit tyto faktory podle důležitosti, předkládaná monografie zřetelně ukazuje, že každý z nich je v českém prostředí více či méně důležitý a je nutné jej brát v potaz, budeme-li chtít pochopit chování kupujících na trhu bydlení či rozumět budoucímu vývoji trhu bydlení jako celku. Jinými slovy, koupě vlastního bydlení není tak individuálním, informovaným a pragmaticky promyšleným krokem, jak očekávají ekonomové v modelech snažících se postihnout vývoj trhu a cen bydlení, a sociologie tak může významně napomoci jejich zkvalitnění.

Vlastnit své bydlení znamená pro nás totiž též nevědomky či vědomě následovat sociální normy a vyjadřovat hodnoty a emoce dalece přesahující pragmatickou, ekonomickou či investiční rovinu uvažování; mnohé hodnoty si navíc do značné míry přenášíme od svých rodičů či prarodičů. Některá rozhodnutí jsou tak už dopředu daná, určená tím, co se od nás čeká, a tím, co jsme se naučili, že je správné. Do větší míry než v jiných oblastech spotřeby tak do rozhodování o svém bydlení pouštíme představy starších generací, jež ovšem mohou vycházet ze zkušeností, které se již nemusí s aktuální situací na trhu slučovat.

Ačkoliv nás toto z pohledu teorie ekonomicky iracionální jednání může uspokojovat, dát smysl našemu životu a vnést do něj pocit štěstí, domova a důstojnosti (a protože to od nás i společnost očekává, tak jej nakonec můžeme vnímat i jako sociálně racionální, jelikož není možné celý život stát proti konvencím), může takové jednání v agregaci při nedostatečné regulaci trhu vytvářet zároveň dlouhodobé a systematické poruchy jeho fungování, projevující se náhlými cenovými výkyvy (tzv. cenovou volatilitou), cenovými bublinami a finančními krizemi. Kdyby se jednalo o trh čokoládových tyčinek nebo dřevěných hraček, asi by nám to mohlo být jedno, ale na trhu bydlení může iracionální sledování norem, emocí a falešných očekávání vyplývajících z nejistoty i neznalosti mít potenciál ohrozit vývoj národního hospodářství, uvést zemi do vážné finanční krize, a je-li taková země dostatečně velká, tak nakazit nedůvěrou a krizí i hospodářství globální; a to na překvapivě velmi dlouhou dobu. Donedávna jsme to nevěděli, ale nyní už to víme.

Neznamená to ovšem, že bychom měli lidi obviňovat, že jednají nerozumně, protože lidské jednání, jak se pokusíme v této knize i ukázat, je složitý komplex procesů, kde ekonomické i sociální faktory mají své místo, a v posledku je pro životní úspěch i naplnění často důležitější ne to, jak věci jsou, ale jak se jeví, nám i okolí. Nepomohlo by ani, kdyby lidé na trhu bydlení jednali striktně jako matematický *homo economicus*, protože je-li mnoho neznámých, a na trhu bydlení jich bohužel je opravdu dost, optimální řešení často neexistují. Na druhou stranu, je-li „iracionalita“ v pozadí rozhodování natolik silná, že sešněruje individuální volby prakticky do jediné možné trajektorie bez potřebné kritické reflexe a analýzy alespoň těch informací, které dostupné jsou, pak bychom s tím měli počítat, až budeme připravovat a hlavně užívat nástroje, jež mají zabránit možným systémovým krizím trhu bydlení. Jen proto, že se asi shodneme, že bychom nechtěli zažít to, co museli zažít mnohé domácnosti v Irsku, Španělsku, ale i USA během té poslední realitní, následně finanční a následně ekonomické krize, mající globální charakter.

Behaviorální ekonomové například argumentují tím, že poslední cenová bublina na trhu bydlení byla vytvořena „zvířecím zápallem“ (*animal spirit*) kupujících a mediální masáží o tom, jak mnozí vlastníci bydlení díky zvýšení cen bytů realizovali obrovské kapitálové zisky. Vycházejí ze zjištění, že pokud nominální růst cen rezidenčních nemovitostí přetrvává delší období, stává se součástí běžných očekávání kupujících. Lidská očekávání jsou velmi silně ovlivněna nedávnou zkušeností, a tak kupující mají často iracionální očekávání týkající se cenového vývoje v budoucnu – stoupaly-li ceny bytů v nedávné minulosti, lidé očekávají, že se tak určitě bude dít i dále. Významnou determinantou posledního cenového cyklu je dle nich právě toto spekulativní myšlení – přesvědčení, že bydlení je skvělá investice a že ceny bytů budou neomezeně růst; a skutečně dnes přibývá velké množství důkazů o tom, že tento iracionální spekulativní element hrál velmi významnou roli v posledním cenovém cyklu a vzniku bubliny na realitním trhu.

Studie behaviorální ekonomie poukazují převážně na investiční rozměr koupě vlastního bydlení; na iracionální očekávání vysokých budoucích výnosů z růstu cen bydlení a tím ochotu riskovat a na trhu spekulovat. Na druhou stranu je však podle mého názoru pravděpodobné, že se investiční rozměr při nákupu vlastního bydlení do určité míry behaviorálními ekono-

my přehání. Nabízí sice svůdné vysvětlení cenové bubliny prostřednictvím iracionální spekulativní nevázanosti investorů, ale nikdy nebylo prokázáno, že většina kupujících, ať už v USA, nebo Irsku, Španělsku či Estonsku, si pořizovala vlastní bydlení prioritně jako investici za účelem vysokého zisku.

V první kapitole analytické části této monografie tak poukážeme na jiný možný zdroj ekonomicky iracionálního jednání, který plyne z působení vlivných sociálních norem. Základní hypotézou této kapitoly je, že vliv sociálních norem o „správném“ či „vyřešeném bydlení“ může mít v určitém sociálním kontextu významnější efekt na omezení ekonomické racionality tržních aktérů při rozhodování o koupi bydlení (potažmo efektivitu celého trhu bydlení) než spekulativní motiv zdůrazňovaný behaviorální ekonomii. Jinými slovy, sdílená normativní představa, že vlastní bydlení je téměř za všech okolností lepší než bydlení nájemní, může individuální pragmatické a racionální uvažování při rozhodování o pořízení bydlení ještě více „omezit“ než falešné spekulativní motivace; vlastně v pozadí žádná spekulativní očekávání ani být nemusí. Mimo to, z důvodu relativní stability sociálních norem může být vliv na chování aktérů dlouhodobý. Na rozdíl od aktivit investorů, kteří své strategie na základě dřívějších zkušeností upravují s cílem minimalizovat své ztráty, sociální normy se mění pomalu a mohou zůstat ke krátkodobým, i když značným finančním individuálním i systémovým ztrátám hluché.

Pomocí dlouhodobého kvalitativního výzkumu tzv. prvonabyvatelů bydlení, tedy těch, kteří si aktuálně pořídili své první vlastní bydlení v Brně a Ostravě, pak první kapitola předkládané monografie ukazuje, že vlastnictví bydlení nemusí být pro kupující investičně výnosné či finančně výhodnější než bydlení nájemní, protože samo o sobě naplňuje lidskou potřebu po jistotě, domovu a vyspělosti. Investice je prvonabyvateli bydlení chápána v jiném smyslu než v klasickém smyslu finančním, a to jako investice do rodiny, jejího štěstí, zdraví, budoucnosti, jelikož mít něco je pořád více než to něco nemít. Výzkum ukázal, že lidé jen zřídka provádí skutečně pragmatické, analytické a informované srovnání užitků, benefitů a nákladů vlastnického a nájemního bydlení, když se rozhodují o tom, zdali si pořídí vlastní bydlení; i když tvrdí, že jej provádí. Ve většině případů je rozhodnutí dané tak trochu dopředu – totiž že pokud člověk neočekává časté stěhování a má dostatečně stabilní příjem, pak je čas si pořídít bydlení vlastní. A není tolik důležité, zdali je toto rozhodnutí

finančně, pragmaticky a investičně výhodnější než jiné, resp. je-li to, co si aktéři myslí o nájemním nebo vlastnickém bydlení, skutečně pravda, nebo ne.

Pokud ovšem tak zvaná racionální substitute mezi nájmem a vlastnictvím přestane, byť dočasně, existovat, pak může být poptávka po vlastním bydlení mnohem silněji provázána s vývojem příjmů (resp. s vývojem dostupnosti bydlení obecně, tedy i dostupnosti úvěrového financování) než v případě, kdy by taková reálná substitute existovala. V posledku pak mohou být ceny bytů tzv. volatilnější, tedy mohou prudčeji růst i klesat, tedy být náchylnější ke vzniku cenové bubliny. Normativnost při rozhodování, jež suspenduje ekonomicky racionální finanční kalkul, odstraní potřebu vyhledat relevantní informace a pragmaticky srovnat užitek z obou alternativ, tak může být, je-li agregovaná přes velké množství aktérů, zdrojem tržní nestability.

V další kapitole se pak zabýváme otázkou, jakými mechanismy se může mezigeneračně tato sociální norma o nadřazeném postavení vlastnického bydlení reprodukovat, a ukážeme, že na rozhodování individuálních aktérů na trhu bydlení se významným způsobem podílí i osoby v jejich sociálních sítích, zejména pak nejbližší příbuzní. Rozhodnutí o koupi bydlení je tak oproti předpokladům ekonomické teorie často kolektivním rodinným rozhodnutím, do kterého se promítají i představy a očekávání dřívějších generací, a na reprodukci výše popsané sociální normy se tak významně podílí rodina, výchova, resp. socializační procesy uvnitř rodiny. A co více – tato kapitola ukazuje, že rozhodnutí o koupi bytu je o to více „kolektivní“, oč významnější je finanční či jiná výpomoc rodičů svým dospělým dětem; a ta je v naší zemi, jak dobře víme, velmi významná. Dlouhodobá, nedirektivní a „jemná“ socializace v rámci rodiny, jež postupně propojí určité lidské ideály s jejich konkrétními výrazy, například ideál domova s bydlením ve vlastním, je tak jedním z hlavních kanálů, kterým se sociální norma o správném bydlení přenáší z jedné generace na další, a tak vnáší do rozhodování na trhu bydlení určitou setrvačnost a rigiditu.

Třetí kapitola monografie úzce navazuje na kapitolu předcházející a pomocí zvláštního experimentálního výzkumu rovněž prokazuje, že socializované (mezigeneračně sdílené) preference bydlení v rámci rodiny jsou výsledkem spíše implicitní socializace než nějaké explicitní diskuse mezi rodiči a jejich dospělými dětmi. Experiment, kterého se zúčastnilo více než

80 účastníků-studentů s jedním ze svých z rodičů, prokázal, že čím lépe dospělé děti znají preference bydlení svých rodičů (a v tomto případě byly preference zkoumány nejen v oblasti právního důvodu bydlení, ale pro celou řadu dalších atributů bytu), tím více se jim podobají jejich vlastní preference. Ba co více – existence nejsilněji socializovaných (rodinných) postojů v oblasti bydlení je pravděpodobně mezi příjmově nejsilnějšími domácnostmi, kde je také největší rozsah mezigenerační finanční výpomoci. Finanční a jiné transfery tak pravděpodobně sehrávají významnou úlohu při vytváření socializovaných preferencí, a tudíž i při efektivní mezigenerační reprodukci sociálních norem týkajících se správného bydlení. Dojde-li v budoucnu k jejich přerušení (z důvodu stárnutí populace nebo prostě jen krizi), pak je možné očekávat, že preference se budou vytvářet více individuálně a méně „rodinně“ než dosud. Samotný fakt, že preference bydlení jsou pravděpodobně nejsilněji socializovány v rodinách, které tvoří elitní straty české společnosti, svědčí o síle, vytrvalosti a vlivu sociální normy o správném bydlení.

Čtvrtá kapitola monografie pak věnuje pozornost stránce emocionální a zkušenostní při volbě vlastního bydlení. Jejím cílem je na základě provedených rozhovorů s lidmi, kteří si pořizují vlastní bydlení, analyzovat sady představ a porozumění, které ve svém důsledku podmiňují, zabarvují a směřují nákup bytu či domu, jeho výběr i další zacházení s ním. Ukazuje, že představy o budoucím bydlení jsou ovlivňovány nejen zkušeností s předchozím bydlením a obecně biografickým kontextem, ale výrazně také představou ideálního bydlení. Vyjednávání se pak týká zejména vztahu mezi představami, které do nákupu bydlení vstupují, a situací, v níž se lidé nacházejí. Nákup, pokud k němu dojde, je pak výsledkem procesu tohoto vyjednávání a zároveň kompromisem mezi představami a touhami na straně jedné a možnostmi a omezeními na straně druhé. Jinými slovy, představy a porozumění, které podmiňují a formují proces nákupu nového bydlení, jsou představami (budoucího) domova.

Poslední kapitola monografie se pak věnuje, byť z důvodu složitosti problematiky jen částečně, dalšímu možnému kanálu, kterým se hodnoty a normy týkající se vlastního bydlení mohou mezigeneračně reprodukovat a sociálně univerzalizovat: masovým médiím. Její hlavní otázkou je, zda média ovlivňují také nákupní chování na trhu bydlení a podílí se nějakým způsobem na utváření preference (sociální normy) týkající se „správného“ právního důvo-

du užívání bydlení. Výsledky ukazují, že česká média zobrazují především výhody vlastnického bydlení a výhody nájemního bydlení jsou opomíjeny. Z výzkumu rovněž vyplývá, že samotní respondenti sice nevnímají a nepřipouští, že by média hrála významnější roli při volbě bydlení, ale ukazuje se nesporná role médií při utvrzování o správnosti preference vlastnického bydlení. Výzkum tak neprokázal jasný či přímý vliv médií, nicméně ukázal, že rámcování zpráv hraje roli při upevňování přesvědčení o nesporné výhodnosti vlastnického bydlení.

Socializace preferencí a jejich mezigenerační transmise, kolektivní rozhodování, normativita, emocionalita, rámcování informací v médiích a hodnotové konotace spojené s konkrétní volbou – to vše do značné míry omezuje potenciál individuální, pragmatické a ekonomicky racionální úvahy ohledně budoucího bydlení, jež předpokládá ekonomická teorie a z ní vyplývající modelování trhu bydlení. Je zřejmé, že pokud mají ekonometrické modely trhu bydlení a cen bytů spolehlivěji detekovat systémová rizika a hrozby na trhu bydlení, než tomu bylo před příchodem poslední globální finanční krize, budou muset počítat i s neexistencí substitučního efektu mezi vlastnictvím bydlení a nájmem a obecně tyto fenomény dříve či později zahrnout do svých simulací. Jejich operacionalizace do konkrétních indikátorů použitelných pro takové modelování ovšem již není součástí této monografie a zůstává úkolem pro další výzkum v této oblasti.

Některé texty této monografie vychází z upravených vědeckých statí publikovaných v impaktovaných odborných časopisech a tato monografie je tak završením projektu s názvem „Využití sociologických metod pro analýzu nerovnováhy na trhu bydlení. Kritická a kontextuální metodologie ve výzkumu bydlení“ podpořeného Grantovou agenturou ČR (reg. č. P404/12/1446). Texty kapitol vychází z výsledků celé řady šetření provedených v rámci výše uvedeného projektu, ať už kvantitativních, či kvalitativních. Mezi ně patří, například, rozsáhlý výzkum postojů k bydlení české veřejnosti *Postoje k bydlení 2013* na vzorku 3003 respondentů, experimentální výzkum 87 dyád rodičů a jejich dospělých potomků nebo kvalitativní výzkum 58 prvonabyvatelů bydlení v ČR.

Výzkum *Postoje k bydlení 2013* proběhl na konci roku 2013 a zahrnoval otázky týkající se podmínek bydlení a spokojenosti s bydlením, migračních plánů, představ o ideálním bydlení, postojů k bytové politice státu, ale rovněž postojů k různým právním důvodům užívání bydlení. Výběr 3003 responden-

tů proběhl na základě kvót zajišťujících „reprezentativitu“ výsledků za celou českou populaci: kvótními znaky pak byly pohlaví, věk, vzdělání, velikost obce, kraj a právní důvod užívání bydlení. Sběr dat provedla agentura STEM-Mark. Vybrané výsledky výzkumu byly rovněž prezentovány v médiích prostřednictvím tiskové konference; stručné tiskové zprávy z této konference, zahrnující základní zjištění týkající se postojů k ideálnímu bydlení, bytové politice státu nebo využití hypotečních úvěrů v naší zemi, jsou rovněž zahrnuty do modulové části této monografie – tato zjištění, stejně jako časové řady vývoje vybraných indikátorů bydlení, uváděné v modulové části, představují užitečnou kontextuální informaci rámcující hlavní cíle této monografie.

Experimentu se pak zúčastnilo 87 registrovaných uživatelů na CERGE-EI a na Vysoké škole ekonomické v Praze (většinou studentů). Experiment jsme uskutečnili v Laboratoři experimentální ekonomie na Vysoké škole ekonomické. Studenti byli instruováni, aby s sebou přivedli jednoho ze svých rodičů. Po vyloučení některých párů z důvodu chybějících nebo chybně vyplněných údajů jsme v naší hlavní analýze výsledků experimentu pracovali s údaji od 164 účastníků nebo také 82 dyád (párů rodičů a jejich potomků). Kvalitativní výzkum *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013* ve skupině 58 prvonabyvatelů bydlení – převážně mladých lidí, kteří se rozhodli koupit si svůj první byt – pak proběhl v Brně a Ostravě. Respondenti se zúčastnili poměrně ojedinělého minipanelového šetření, během kterého byli dvakrát dotazováni prostřednictvím individuálního hloubkového rozhovoru (zpravidla před a po koupi svého bytu) a zároveň se zúčastnili skupinové diskuse (*focus groups*). Mimo to vyplnili několik dotazníků a zúčastnili se chatu na speciálních webových stránkách. Celý kvalitativní výzkum tak trval dva roky.

Chtěl bych na závěr poděkovat nejen všem autorům, kteří se na monografii podíleli, ale také recenzentům Ing. Dagmaře Špalkové, Ph.D., a doc. Tomáši Katrňákovi, Ph.D., za jejich velmi užitečné připomínky a náměty. Velký dík patří za významnou pomoc při realizaci a přípravě výzkumů rovněž Mgr. Tomáši Dvořákovi a Kateřině Choutkové; za jazykovou korekturu Mgr. Kristýně Příbylové a za konečnou grafickou úpravu pak obecně Tiskovému a edičnímu oddělení Sociologického ústavu AV ČR, v.v.i., vedenému PhDr. Filipem Lachmannem. Pevně věřím, že si téma, metody i širě výzkumu naleznou své čtenáře jak mezi akademickou, tak odbornou i širokou veřejností.

Analytická část

1. Vliv sociálních norem na poptávku po bydlení: ekonomická iracionalita jednání a nestabilita trhů bydlení

Martin Lux, Martin Hájek, Petr Gibas, Irena Boumová, Petr Sunega

Úvod

Standardní matematické a ekonometrické modely využívané pro hodnocení vývoje trhů bydlení jsou založeny na předpokladu efektivity trhů [Fama 1970], teorii tržní rovnováhy [Katzner 1989] a hypotéze náhodné procházky [Samuelson 1965]. Podle těchto předpokladů odráží cena aktiv (jako například rezidenční nemovitosti) veškeré relevantní a dostupné informace, ceny se vyvíjí náhodně a je tak nemožné predikovat jejich budoucí změny jednoduše na základě změn minulých. Tyto předpoklady jsou přirozeným derivátem neoliberálního ekonomického paradigmatu, podle kterého tržní aktéři jednají (1) individuálně (tedy nikoliv v interakci s ostatními) a (2) ekonomicky racionálně na základě perfektní znalosti trhu.

Avšak i z důvodu, že nemovitosti jsou komplexním zbožovým statkem a transakce nejsou tak časté jako v případě jiných typů zboží, je dostupnost informací na trhu bydlení do značné míry omezená [Evans 1995]; jinými slovy, trh bydlení je poznamenán významnými informačními bariérami a nejistotou [MacLennan 1982]. Mimo to, ceny rezidenčních nemovitostí jsou prokazatelně pozitivně autokorelovány, což znamená, že je možné predikovat budoucí vývoj cen z pouhé znalosti vývoje cen v minulosti. Efektivita trhu bydlení předpokládaná ekonomickou teorií tak byla zpochybněna [Malpezzi 2005; Wheaton 1999].

V souvislosti s poslední globální finanční a ekonomickou krizí, která měla své kořeny právě na trhu bydlení, se značná část ekonomického výzkumu začala věnovat vysvětlení nadměrné volatility cen bydlení a potenciálu vzniku cenové bubliny na trhu bydlení, tedy fenoménům potvrzujícím neefektivní

fungování trhu bydlení. Z důvodu nadměrné volatility cenového vývoje se může velká část vlastníků bydlení v průběhu cenového propadu dostat do situace negativní hodnoty majetku, tedy výše jejich nesplaceného úvěru může být vyšší než aktuální cena zastavené nemovitosti. Volatilita na trhu bydlení může snížit makroekonomickou stabilitu a jistotu příjmu domácností. Může také zvyšovat systémová rizika a přímo ohrozit finanční (bankovní) sektor, jelikož ten je velmi citlivý na fluktuaci cen bydlení.

Studie Brackeho [2011] si všímá, že pravděpodobnost poklesu cen bydlení roste s délkou růstového období; jinými slovy, propad cen rezidenčních nemovitostí je o to pravděpodobnější, oč déle ceny nemovitostí rostou. Cenový vývoj na trhu rezidenčních nemovitostí má tak zcela jednoznačně cyklický charakter: „Žádný stát nezaznamenal trvalý růst cen bydlení nebo trvalý pokles.“ [Bracke 2011: 19] Ze závěrů pozdější statě stejného autora [Bracke 2013], ukazující výsledky analýzy na datech z 19 zemí OECD, je zřejmé, že období poklesu cen rezidenčních nemovitostí jsou tím delší, čím delší bylo období jejich předcházejícího růstu. Tento obecný fenomén nazývá Bracke „závislost trvání“ (*duration dependence*) a definuje ho jako inherentní cyklicitu cen bydlení. Je podle něj zřejmé, že ceny bydlení se nevyvíjí náhodně.

Závislost trvání (*duration dependence*) platí pro období růstu i poklesu; jinými slovy, čím delší je období expanze, tím větší je pravděpodobnost, že skončí; a čím delší je období expanze, tím menší je pravděpodobnost, že období poklesu bude krátké. Zajímavé je, že právě této jednoduché logice studia cenových cyklů na trhu bydlení byla věnována tak malá pozornost před příchodem globální ekonomické krize – v té době se většina studií věnovala pouze ekonometrickým modelům vysvětlujícím vývoj cen nemovitostí z vývoje fundamentálních faktorů (demografie, příjmů domácností, míry nezaměstnanosti, úrokových sazeb a jiných). Amplituda či délka růstového období (tedy jakýsi laický argument o tom, že co nyní roste hodně, jednou také hodně poklesne) byla na okraji zájmu odborné veřejnosti, jelikož taková analýza by předpokládala implicitní neefektivitu trhu bydlení; jenže ta byla v té době přiznávána zatím jen velmi opatrně. Zdá se tedy, že globální finanční krize a její dopady na trhy bydlení přispěly do výzkumu bydlení věrohodným důkazem o tom, že trhy bydlení jsou implicitně a dlouhodobě neefektivní. Jak uzavírají svůj výzkum Miller a Sklarz: „Ceny bydlení jsou predikovatelné a vysoké transakční náklady a sériová autokorelace

cenových trendů ukazuje, že i nadále zůstanou jedním z lépe predikovatelných trhů.“ [Miller, Sklarz 2013: 210]

Výše uvedené závěry potvrzuje i další studie Claessens et al. [2011]: čím delší je růstové období, tím menší je pravděpodobnost, že se trh vyhne poklesu cen, a délka období poklesu je také o to delší. Mezi závěry této studie patří rovněž zjištění, že v průběhu času dochází k významnému zvýšení volatility cen rezidenčních nemovitostí (amplitudy růstu i poklesu cen) v zemích OECD. Sinai [2012] uvádí, že pro celé USA vzrostly ceny rezidenčních nemovitostí v průměru mezi roky 1996 a 2006 o 125 % a následně poklesly mezi roky 2007 a 2011 o 38 %. Mezi jednotlivými oblastmi USA však byl značný rozdíl v amplitudě i načasování boomu i poklesu a tyto rozdíly přetrvávají i po očištění od vlivu meziregionálních rozdílů ve vybraných fundamentálních faktorech. Oblasti, které zažily nejvyšší růst cen rezidenčních nemovitostí během posledního boomu, čelily zároveň nejprudšímu poklesu cen v období korekce. Největší regionální rozdíly v amplitudě růstu cen nemovitostí byly patrné zejména na vrcholu boomu (těsně před zlomem) a regionální cykly v cenách rezidenčních nemovitostí byly výrazně větší než regionální cykly ve fundamentálních faktorech.

Case et al. [2011] rovněž prokázali, že distribuce kapitálového výnosu, definovaného jako výnos z růstu cen rezidenčních nemovitostí, mezi jednotlivými metropolitními oblastmi USA odpovídala distribuci rizika z volatility cenového vývoje, tedy rizika, že prudký růst cen bude vystřídán stejně prudkým poklesem cen bytů. Toto zjištění vede autory k závěru, že při koupi bydlení mezi domácnostmi převládlo investiční rozhodnutí nad rozhodnutím spotřebním a většina Američanů se tak stala „spekulanty“, často ochotnými při očekávání vysokého výnosu jít i do značného rizika.

Nadměrná volatilita cen bydlení, existence cenových bublin a zjevná neefektivita trhu bydlení vedly k růstu kritiky používání standardních ekonometrických modelů hodnotících trh bydlení dle předpokladů neoklasické ekonomie: „Mnoho ekonometrických metod nebylo schopno provést spolehlivě dlouhodobou předpověď ani spolehlivě kvantifikovat rozsah relativního podhodnocení či nadhodnocení cen či stanovit body obratu v cyklickém vývoji na trhu rezidenčních nemovitostí.“ [Mizuno, Tabner 2011: 76] Příkladem může být relativně známá studie OECD z roku 2006 [Girouard et al. 2006], která rok před prasknutím cenové bubliny v USA za využití standardních eko-

nometrických modelů došla k závěru, že ceny bydlení jsou na většině trhů (včetně USA) velmi blízko svých fundamentálních hodnot a nehrozí žádný vážnější kolaps cen bytů. Kontradiktorní výsledky ekonometrických analýz vedly k hledání nových výzkumných směrů pro hlubší pochopení vývoje trhu bydlení. Není proto překvapením, že v posledních letech výrazným způsobem narostl počet prací zabývajících se chováním aktérů na trhu bydlení, zejména pak studií využívajících postupy vyvinuté behaviorální ekonomikou.

Aplikace behaviorální ekonomie ve studiích bydlení vycházejí ze zjištění, že pokud nominální růst cen rezidenčních nemovitostí přetrvává delší období, stává se součástí běžných očekávání kupujících. Lidská očekávání jsou velmi silně ovlivněna nedávnou zkušeností, a tak kupující mají často iracionální očekávání týkající se cenového vývoje v budoucnu. Lidé extrapolují minulé události jako nejlepší predikci budoucnosti [Nofsinger 2012]. Známa je v této souvislosti teorie R. Shillera o „iracionální nevázanosti“ (*irrational exuberance*) kupujících: jestliže si všichni myslí, že ceny půjdou nahoru, ceny mohou jít jen nahoru, protože stále více lidí chce realizovat zisk z kapitálového zhodnocení [Shiller 2000]. Významnou determinantou posledního cenového cyklu je dle něj právě toto spekulativní myšlení – přesvědčení, že bydlení je skvělá investice a že ceny bytů budou neomezeně růst.

Akerlof a Shiller [2009] argumentují, že cenová bublina je vytvářena „zvířecím zápallem“ (*animal spirit*), peněžní iluzí (*money illusion*) a mediální masáží o tom, jak mnozí vlastníci bydlení díky zvýšení cen bytů realizovali obrovské kapitálové zisky. Peněžní iluze je dána neschopností lidí diskontovat z výnosů či sazeb výši inflace – vede nejen k tomu, že lidé nevnímají reálnou, ale pouze nominální úrokovou sazbu z hypotečních úvěrů, ale také k tomu, že i z pohledu do minulosti vnímají pouze nominální nárůst cen bytů, nikoliv však růst cen reálný, tedy růst cen po očištění od inflace. Ve skutečnosti, po odečtení míry inflace, je reálný růst cen bytů z dlouhodobé perspektivy relativně nízký.

Behaviorální studie se rovněž soustředí na rigiditu cenového vývoje ve fázi korekce, tedy příliš pomalé snížení cen v případě oslabení poptávky („*price stickiness*“ nebo „*asymmetric price rigidity*“), která je odůvodňována averzí ke ztrátě ze strany prodávajících. Proávající se zpravidla rozhodnou neprodávat nemovitosti v případě špatných tržních podmínek (klesající poptávky), protože nejsou ochotni přistoupit na kapitálovou ztrátu, tedy prodat levněji, než za

kolik nakoupili – proto také ceny bytů klesají spíše postupně, a nikoliv rychle a prudce. Protože k transakci nakonec stejně dojde, i když za mnohem delší období, pokles transakcí v obdobích ekonomické recese má z perspektivy dlouhého období překvapivě jen nevýznamný vliv na ceny bytů.

Bucchianeri a Minson [2013] nabízejí ještě jiné vysvětlení pro tento fenomén – existenci tzv. „kotvy“ (*anchoring*). Jinými slovy, je-li kupující vystaven příliš velkému množství čísel (nabídek), pro jejich hodnocení si vytvoří „kotvu“ v podobě jedné nabídky a ostatní vůči ní poměřuje. Existuje-li takové zakotvení, pak je přirozeně pro prodávajícího výhodnější nastavit nabídkovou cenu co možná nejvýše. Kupující, který je vystaven vysoké ceně, se sice snaží cenu smlouváním snížit, nicméně se ve smlouvání zastaví na úrovni ceny, kterou si maximálně vzhledem ke své finanční situaci může dovolit; navíc lidé obecně tendují k tomu, přicházet s takovými argumenty, které jsou konzistentní než inkonzistentní s „kotvou“ (tedy vidět věci spíše růžově než reálně).

Hott [2012] přichází ještě s dalším vysvětlením, a to davovým chováním – *herding*. Jím zkoumaný dynamický model chování aktérů na trhu bydlení je následující: optimističtější investoři nepožadují vysokou rizikovou přírůžku a jejich poptávka proto zvýší ceny nad úroveň fundamentů; to vyprodukuje nadměrný zisk z investic na trhu bydlení a realizace nadměrného zisku naláká další investory, kteří budou ještě optimističtější, a ceny se tak zvýší ještě více nad úroveň fundamentů. Tato dynamika vychází z heuristiky (viz blíže práce amerického psychologa a jednoho ze zakladatelů behaviorální ekonomie Daniela Kahnemana [2011]): lidé tendují k tomu věřit, že se nějaká událost stane, pokud mají bezprostřední nedávnou zkušenost s podobnou událostí. Skutečnost, že slyší příběhy o rychlém zbohatnutí z investic do rezidenčních nemovitostí od svých přátel, pak zvyšuje jejich důvěru a optimismus v takový trh. Efekt davového chování autor testuje na datech několika vyspělých zemí, nicméně výsledky se zdají být poněkud nepřesvědčivé – naznačují, že vývoj fundamentů se odklonil od vývoje cen již dávno před rokem 2006.

Studie behaviorální ekonomie poukazují převážně na investiční rozměr koupě vlastního bydlení; na iracionální očekávání vysokých budoucích výnosů z růstu cen bydlení a tím ochotu riskovat a na trhu spekulovat. Na druhou stranu je však podle našeho názoru pravděpodobné, že se investiční rozměr při nákupu vlastního bydlení do určité míry behaviorálními ekonomy v USA pře-

hání. Nabízí sice svůdné vysvětlení cenové bubliny prostřednictvím iracionální spekulativní nevázanosti investorů, ale nikdy nebylo prokázáno, že většina kupujících, ať už v USA, nebo Irsku, Španělsku a Estonsku, kde je vývoj cen bytů ještě více volatilní než v USA, si pořizovala vlastní bydlení prioritně za účelem vysokého zisku.

V této souvislosti je inspirativní krátká stat' Williamsona [2012], který se věnuje vývoji cen bytů ve Španělsku. Zmiňuje španělské přísloví „*El ladrillo nunca baja*“, cihly nikdy nespádnou, které bylo dlouhá léta charakteristické pro investice do rezidenčních nemovitostí ve Španělsku a stalo se jakýmsi celonárodním psychologickým faktorem. Nájemní bydlení získalo stigma, kde bydlí pouze příjmově slabší, a tak poptávka po nájemním bydlení byla velmi nízká. Investoři do nemovitostí tak často nechali své nemovitosti prázdné, než aby je pronajali za obecně velmi nízké nájemné dané slabou poptávkou (výnos z nájemného byl před cenovou korekcí rekordně nízký).

Základní hypotézou této kapitoly monografie tak je, že vliv sociálních norem o „správném“ či „vyřešeném“ bydlení může mít v určitém sociálním kontextu významnější efekt na omezení ekonomické racionality aktérů na trzích bydlení při rozhodování o koupi bydlení (potažmo efektivitu celého trhu bydlení) než investiční a spekulativní motiv zdůrazňovaný behaviorální ekonomii. Mimo to, z důvodu relativní stability sociálních norem může být vliv na chování aktérů dlouhodobý. Na rozdíl od aktivit profesionálních investorů, kteří své strategie na základě dřívějších zkušeností upravují s cílem minimalizovat své ztráty, sociální normy se mění pomalu a mohou zůstat ke krátkodobým, i když značným finančním individuálním i systémovým ztrátám hluché. Z toho důvodu se nestabilita trhu bydlení může stát dlouhodobým fenoménem – lidé sledující sociální normu totiž nejsou schopni se dostatečně poučit z minulých chyb. Opomenutí vlivu sociálních norem v dosavadním výzkumu bydlení tak může být i důvodem, proč ani zapracování spekulativních (investičních) aspektů při modelování trhů bydlení nebylo dostatečné pro spolehlivé a včasné varování před hrozící tržní nestabilitou.

V této kapitole se pokusíme ukázat, že sociologie prostřednictvím studia sociálních norem může velmi významně přispět k poznání podstaty formování poptávky po bydlení, neefektivitu trhu bydlení a vzniku nerovnováhy na trhu bydlení – stejně jako psychologie přispěla k tomuto poznání v minulosti prostřednictvím behaviorální ekonomie. Ukážeme, že sociální norma má

mnohem významnější vliv na rozhodnutí o koupi bytu než jakákoliv finanční, pragmatická nebo investiční úvaha, jež jsou studovány či předpokládány tradiční nebo behaviorální ekonomii. Normativní aspekt nákupního chování na trhu bydlení, který je již dlouhodobě studován sociologickým výzkumem, ale byl dosud přehlížen výzkumem ekonomickým, vede k systematickému odchýlení od ekonomické racionality při koupi bytu a toto odchýlení může vysvětlit neefektivitu trhu bydlení, která se projevuje rostoucí nadměrnou volatilitou cen.

Žádná dřívější sociologická studie se, podle našich informací, nezabývala studiem vlivu sociálních norem na aktuální rozhodování aktérů na trhu bydlení. V minulosti byl pouze studován vliv emocí během vrcholného období cenového boomu [Munro, Smith 2008], ale tento specifický fenomén, který se objevuje pouze v určitém časovém okamžiku vývoje trhu a pouze mezi některými kupujícími, jen těžko může vysvětlit inherentní neefektivitu trhu bydlení. Náš výzkum je tak prvním pokusem empiricky prokázat, že sociologie může být velmi užitečná pro vysvětlení neefektivity trhu bydlení a tak efektivně napomoci ekonomii bydlení při jejím hledání varovných mechanismů případné budoucí tržní či finanční nestability.

Teoretická východiska

Sociologie se zabývá podstatou racionálního jednání od svého počátku (viz například práce M. Webera nebo V. Pareta) až do současnosti; otázka, co lze a co nikoliv považovat za racionální, je v sociologii řešena komplexněji, než tomu je v případě ekonomické teorie a ekonomicky definované racionality. Naším cílem rozhodně není jakkoliv přispět do této dlouhotrvající debaty o podstatě racionality, ale pokud má sociologie významněji pomoci k pochopení jednání aktérů na trzích bydlení, je nutné – stejně jako tomu bylo i v případě intervence psychologie za účelem hlubšího pochopení jednání tržních aktérů [Tversky, Kahneman 1983] – jasně rozlišit *ekonomicky (analyticky) racionální myšlení* od ostatních forem myšlení (resp. uvažování, ospravedlnění) při rozhodování tržních aktérů.

Definujme tedy ekonomicky racionální uvažování jako informované a analytické hledání optimálního řešení maximalizujícího užitek tržních aktérů. Do-

minantní přístup ve standardní ekonomii bydlení, založený na racionální volbě a teoretickém konceptu ceny jako současné hodnoty budoucích příjmů, předpokládá, že nájemní a vlastnické bydlení (resp. nájem nebo vlastnictví stejného množství bytových služeb) jsou ekonomické substituty, tj. jednu formu bydlení může aktér nahradit druhou a obě formy jsou prakticky rovnocenné. Mimo tyto hlavní kategorie právního důvodu užívání bydlení existují sice různé další hybridní formy (například bydlení družstevní), ale ty jsou vždy ve své podstatě buď blízko formě nájemního bydlení, nebo bydlení vlastnického [Smith et al. 1988; Muth, Goodman 1989; DiPasquale, Wheaton 1996; Meen 2002].

Předpokládejme tedy, že jeden a stejný byt nabízející shodné bytové služby (včetně právní ochrany, kvality bytu atd.) může být koupen i pronajat. Pak by ekonomicky racionální úvaha člověka hledajícího bydlení měla být založena na finanční rozvaze, která varianta bydlení je levnější: přesněji, na srovnání čistého nájemného a tzv. uživatelských nákladů vlastnického bydlení. Uživatelské náklady vlastnického bydlení tvoří zejména úrokové náklady (z přijatých úvěrů i úrokové náklady obětované příležitosti z úspor využitých na pořízení vlastního bydlení) a depreciace bytu/domu (tedy náklady na údržbu a opravy bytu i bytového domu); ty mohou být dále sníženy o aktérem očekávanou apreciaci (zvýšení) ceny koupené rezidenční nemovitosti v budoucnu (ať už je toto očekávání racionální, jak předpokládá standardní ekonomie bydlení, nebo iracionální, jak předpokládá ekonomie behaviorální). Nájemní a vlastnické bydlení jsou tedy ekonomickou teorií vnímány jako propojené nádoby – změna podmínek v jedné z nich nemůže zůstat bez odezvy v druhé a *vice versa*. Tento proces se nazývá substituční efekt a představuje důležitý mechanismus balancující vývoj cen nemovitostí. Formální matematický důkaz je uveden v Příloze 1.1 této kapitoly.

V následujícím kroku připusťme, že nájemní a vlastnické bydlení nejsou v praxi skutečnými ekonomickými substituty. Nájemní a vlastnické bydlení nejsou ve většině zemí z pohledu užítka a nabízených bytových služeb srovnatelné [Boehm 1982; Andersen 2011]. Právní ochrana je pro nájemníky zpravidla nižší než pro vlastníky bydlení, a to zejména s ohledem na garanci délky užívání bydlení nebo možnost účinné ochrany před nečekaným zvýšením nákladů na bydlení. V mnoha zemích je obtížné pronajmout si rodinný dům a bydlení v rodinném domě je tak možné pouze v případě jeho koupě do vlastnictví. Transakční náklady při stěhování se rovněž významně liší: proto se také často poukazuje na

vzájemnou vazbu mezi právním důvodem užívání bydlení a migračními plány [přehled je například v Lux, Sunega 2012] – lidé, kteří plánují častější stěhování za prací, tak z důvodu nižších transakčních nákladů více vyhledávají nájemní bydlení. Státní intervence jsou dalším faktorem, který oslabuje substituční efekt: vládní politiky bydlení a dotace mohou preferovat jednu formu bydlení před druhou. V neposlední řadě, nerozvinutý nebo nedostatečně regulovaný finanční trh s příležitostmi spoření, pojištění a investic může vést k tomu, že lidé upřednostní investici do vlastního bydlení jako nejbezpečnější formu vlastního zajištění na stáří i zajištění svých dětí.

Pragmatické a informované srovnání užitek, rizik a nákladů z alternativních možností, které vede k tomu, že je aktéry na trhu jedna právní forma bydlení (například bydlení vlastnické) upřednostněna před druhou, však existenci substitučního efektu ještě nezpochybnuje – substituce nadále existuje, i když je různě „pokřivená“ transakčními náklady, státními intervencemi a institucionálně-legislativním rámcem. Změní-li se tyto podmínky, změní se také charakter substituce, jelikož aktéři trhu ekonomicky racionálně srovnávají užítky z obou forem bydlení. Aplikujeme-li ekonomickou racionalitu, pak dynamika rozhodování o právním důvodu užívání bydlení odráží pragmatické srovnání užitek, rizik, zisků a nákladů v každém jednotlivém časovém úseku dle aktuálních potřeb aktérů.

V dalším kroku však předpokládáme, že pragmaticky „pokřivená“ substituce ve prospěch jednoho typu právního důvodu užívání bydlení vede v delším období k tomu, že pouze tento typ začne být v dané kultuře vnímán jako jediné „správné“ řešení bydlení a stane se neformální sociální normou. Normy jsou (1) hodnotově zabarvené, a nikoliv hodnotově neutrální jako pragmatická úvaha a (2) jsou aktéry vnímány jako dané (*taken-for-granted*) bez potřeby jejich ekonomicky racionálního zdůvodnění. Pod vlivem takové normy je pak srovnání nájemného s uživatelskými náklady vlastnického bydlení nebo jakékoliv pragmatické srovnání obou alternativ bydlení pro rozhodnutí, zdali bydlet v nájemním, či vlastnickém bydlení, předem irelevantní. Substituční efekt je v tomto případě sociální normou potlačen, suspendován.

Rada empirických studií, datovaných už do 80. let minulého století, již prokázala existenci sociální normy, dle které je za všech okolností vlastnické bydlení lepší než bydlení nájemní. Studie zabývají se nerovnostmi v zastoupení různých forem právního důvodu užívání bydlení v jednotlivých sociálních

skupinách [Boehm 1982; Krumm 1984; Coolen et al. 2002; Bazyl 2009] nechaly vzniknout konceptu „kariéry bydlení“ (*housing career*), ve stratifikačních studiích též konceptu „třídy bydlení“ [Rex, Moore 1967], které uvažují hierarchické uspořádání právních důvodů užívání bydlení na tzv. „žebříčku bydlení“ (*housing ladder*).¹ Vlastnické bydlení, zejména pak bydlení ve vlastním rodinném domě, v mnoha kulturách představuje vrcholnou příčku takového normativního žebříčku bydlení (viz, například, pro USA Saunders [1990], Clark, Dieleman [1996], Clark et al. [2003], Taylor [1999], Shlay [2006]; pro Austrálii Bourassa [1995]; pro Belgie De Decker, Geurts [2003]; pro Velkou Británii Lauster [2010], Flint, Rowlands [2003]; pro Finsko Ruonavaara [1996]; pro Japonsko Hirayama [2010]).

Mezinárodní srovnání bytových systémů (například německého či švýcarského se španělským či irským) nebo pohled do historie jejich vývoje zřetelně ukazuje, že žebříček bydlení je pouhý časově a prostorově omezený sociální konstrukt. Dlouhá a neukončená diskuse mezi sociology se pak týkala hledání příčin vzniku této sociální normy; tj. zdali je normativní žebříček bydlení,

1. Posun po žebříčku bydlení nahoru je pak vysvětlován pomocí teoretických konceptů životního cyklu (*life cycle*) nebo životní dráhy (*life course*). Historicky starší je koncept životního cyklu (*life cycle*). Na základě charakteristik, jako je věk, rodinný stav, počet dětí a jejich věk, je možné určit, v jaké fázi životního cyklu se jednatel/rodina nachází. Každá fáze je přitom spojena s určitými životními událostmi, přijímanými rozhodnutími, určitými typickými vzorci chování běžné domácnosti. Předpokládá se, že v určité fázi se člověk osamostatní od rodičů, v jiné založí rodinu apod. Každá z takových důležitých životních událostí pochopitelně ovlivňuje i jeho pohyb po dráze bydlení. Podle tohoto konceptu člověk postupně prochází jednotlivými etapami životního cyklu, jednou po druhé, a v souladu s tím postupuje i po dráze bydlení. Winter, Stone [1998] kritizují tento teoretický koncept z důvodu jeho statickosti a sociálního determinismu a nahrazují jej konceptem *life course*, který umožňuje flexibilnější a dynamický přístup při objasňování důvodů důležitých lidských rozhodnutí. Při vysvětlování lidského chování jsou brány v úvahu jak přetrvávající efekty předcházejících životních zkušeností, tak momentální okolnosti ovlivňující rozhodování jednotlivce. Koncept životní dráhy je založen na respektování s věkem svázaných sociálních norem, které jsou v dané společnosti rozšířeny a obecně přijímány. Na rozdíl od konceptu životního cyklu zde však neexistuje pouze jedna konkrétní „přípustná“ sekvence životních rolí pro odlišné typy životních drah, kterými se lidé ubírají [Kendig 1990]. K věku vázané sociální normy představují hrubý časový plán přechodu mezi nejdůležitějšími životními rolemi, ale důležitá je též lineární spojitost postulující determinovanost současných a budoucích životních zkušeností minulými životními zkušenostmi. Sociální normy a zkušenosti tak předurčují individuální životní i bytové dráhy.

a vlastnické bydlení v jeho čele, výrazem přirozené lidské preference a potřeby [Saunders 1990], nebo byl společnosti „nucen“ elitou [Lauster 2010] či jinými viditelnými [Kemeny 1978, 1981; Gabriel, Rosenthal 2005] nebo méně viditelnými formami moci [Gurney 1999a; Doling, Ford 2003]. Saunders [1990] považuje touhu po vlastnickém bydlení za odraz přirozené lidské potřeby po „ontologické jistotě“ a řešení problému vykořenění v kapitalistické společnosti. Na druhou stranu Lauster [2010] vidí zdroj pro vznik normy v motivaci privilegovaných společenských vrstev odlišit se od marginalizovaných vrstev. Gurney [1999a] pak namísto toho prosazuje Foucaultův koncept všudypřítomné a neviditelné „disciplinární“ moci, pro kterou jsou vlastníci bydlení jak subjektem, tak objektem; a zdůrazňuje klíčovou roli metafory při sociální konstrukci reality [Gurney 1999b]. Doling a Ford [2003] rovněž kladou důraz na méně viditelné formy moci, jež vycházejí ze současné globalizace: ta totiž vytváří tlak na výši daní a potažmo i výdaje veřejných rozpočtů, což vede ke snížení významu státu blahobytu a naopak růstu významu soukromého bohatství.

Opomeneme-li fakt, že je prakticky nemožné empiricky vyloučit jakoukoliv z výše zmíněných teorií [viz například Mandic, Clapham 1996], jsou tyto studie i v empirické průkaznosti slabé; a navíc, podobně jako studie zmíněné výše zabývající se prokázáním sociální normy, kariéry bydlení či normativního žebříčku bydlení, využívají pouze data z kvantitativních či kvalitativních výzkumů existujících vlastníků či nájemníků bydlení, a nikoliv data o lidech, kteří aktuálně dělají závažné rozhodnutí o svém budoucím právním důvodu užívání bydlení – například mladých lidí poprvé vstupujících na trh bydlení. Důvod je zřejmý: smyslem těchto studií je vysvětlit existující nerovnosti týkající se zastoupení právního důvodu užívání bydlení, a nikoliv lépe pochopit rozhodování tržních aktérů. Většina z nich se tak aspektů ekonomické racionality a ekonomického chování dotýká jen velmi okrajově.

Fakt, že existující vlastníci bydlení obhajují (sledují, vytvářejí) normu o nadřazenosti této formy bydlení nad jinými kategoriemi právního důvodu užívání bydlení, je pochopitelný jako legitimní obhajoba aktuální životní situace, nicméně zůstává otázka, zdali skutečně i ti lidé, kteří aktuálně dělají rozhodnutí, jež může vést k největší investici a dluhu v jejich životě, ignorují substituční efekt a ekonomicky racionální rozvahu. Jinými slovy, je substituce mezi vlastnictvím bydlení a nájmem skutečně opomenuta při samotné volbě

právního důvodu užívání bydlení? A pokud ano, je tomu z důvodu ekonomicky iracionálního následování vlivné sociální normy spojující určité hodnoty s určitými praktikami (resp. určitou spotřebou)? Z pohledu tohoto koncepčního rámce je pak důležitější srovnání ekonomicky racionálních a ekonomicky iracionálních normativních aspektů uvažování při samotném tržním jednání, například při rozhodnutí o koupi prvního bytu, než neukončená diskuse k „ontologii“ sociální normy.

Lidé mohou sociální normu následovat nevědomky, ale také na základě své strategické úvahy. První případ je ilustrován sociologickým konceptem *doxa* P. Bourdieua, tj. implicitní znalostí pole (*field*) vnímanou jako automaticky danou [Bourdieu 1993]. Bourdieu definuje *doxa* jako „nesporné, prereflexivní, naivní a přirozené podřízení se fundamentálním předpokladům pole“ [Bourdieu 1993: 68; Everett 2002]. *Doxa* je prakticky orientovaná znalost naučená socializací, jež je po získání považována za zřejmou a ve většině situací automaticky za pravdivou, očividnou, danou. Umožňuje lidem usměrňovat jejich aktivity vzhledem k jejich pozici ve společnosti, „pochopit své místo“ ve společnosti. V daném poli (kterým může být například trh bydlení nebo bydlení obecně) je *doxa* udržovaná (ortodoxní) majoritou, která kontroluje aplikaci a udržení sdíleného poznání i tím, že „pronásleduje“ jakékoliv uvažování inkonzistentní s *doxa* (*heterodoxa*; Bourdieu [1977: 168–169]). *Doxa* je tak velmi stabilní a pouze koordinované úsilí hlavních aktérů pole je schopno ji změnit (srovnej Zelizer [1983] pro životní pojištění a Trumbull [2014] pro spotřební úvěry).

Následování *doxa* však neznamená, že aktéři při rozhodování o svém budoucím bydlení jednají pod diktátem sociální normy a jejich jednání je čistě mechanické – spíše je možné její vliv nahlížet tak, že *doxa* omezuje jejich uvažování a rozhodnutí stejně jako omezené kognitivní schopnosti člověka zanalyzovat všechny relevantní informace pro optimální rozhodnutí. Odůvodnění rozhodnutí je tak založeno i na přesvědčeních, která jsou považována za zřejmá, aniž by aktéři „museli aktivně kalkulovat a obhajovat každé své jednání“ [Biggart, Beamish 2003: 456].

Existence *doxa* stejně tak neznamená, že v rozhodování není přítomen žádný aspekt racionality nebo strategického jednání. Strategické jednání může vycházet z motivace udržet si či získat status (respekt) ve společnosti [Magee 2009]: člověk nemůže získat respekt sám od sebe, nýbrž je nucen jej získat

od ostatních, a tak je motivován vstupovat do sociálních interakcí s ostatními [Goffman 1956: 478].

V této souvislosti může být inspirativní teorie „omezené racionality“ (*bounded rationality*), která zdůrazňuje, že aktéři při svém rozhodování optimalizují náklady získání informací a racionálně volí jednodušší než přísně analytická pravidla rozhodování [Simon 1997]. Na druhou stranu, tato teorie pak tenduje k racionální interpretaci rozhodnutí i v případech, kdy lidé nevědomky následují pro ně samozřejmou sociální normu, aniž by dělali nějaké relevantní srovnání alternativ. Proto se přikláníme spíše k Flintovi a Rowlandsovi [2003: 225], kteří argumentují, že „habitus bydlení je výsledkem socializačního procesu, jež vytváří věrnost či aspiraci k sociálně uznávaným sociálním normám“. Jak uvádí Collet [2009], Simon vnímal paměť jako mechanismus pro nalezení rychlých a nenákladných řešení, zatímco Bourdieu zdůrazňoval nevědomé aspekty jednání. Podle Colleta pak teorie Bourdieua nabízí lepší způsob pro analýzu jednání aktérů v případě nejistoty, tedy v situacích, se kterými se ještě nepotkali. A první volba právního důvodu užívání bydlení je příkladem takové situace.

Sociální racionalita by mohla být lépe konceptualizována pomocí teoretického konceptu Ervinga Goffmana o jednání za účelem zachování tváře [Goffman 1967: 12]. Podle Goffmana „tvář“ poskytuje člověku pozitivní sociální hodnotu. Pokud člověk jedná konzistentně, pak si může nárokovat „tvář“. Strach z toho, že by mohl svou tvář zdiskreditovat, a tudíž i ztratit svůj sociální status, vede k různým strategiím za účelem její zachování a obnovy [Goffman 1967]. A efektivní strategií pro zachování tváře může být pro některé aktéry na trhu, kteří si existenci sociální normy uvědomují, následovat společností sdílený postoj nebo sociální normu [Krueger et al. 2008]. Goffmanova teorie se tak úzce váže ke konceptům reputace [Kewell 2007] nebo sociální *self-image* [Sirgy et al. 2005].

Naší hlavní hypotézou tak je, že rozhodnutí o koupi bytu jsou sociálně podmíněná (a proto také založená na ekonomicky iracionálních argumentech), a to (1) z důvodu nevědomého následování sociálně legitimní znalosti pole (dále sociální normy) a (2) z důvodu strategického jednání za účelem vytvoření a uchování tváře (sociálně racionální motivace). Mimo to očekáváme, že následování sociální normy a sociálně racionální jednání vyvolané touto normou mají pak dohromady významnější vliv na rozhodnutí o koupi vlast-

ního bydlení než finanční, pragmatické či investiční (spekulativní) motivace zdůrazňované jak tradiční, tak behaviorální ekonomikou. Pokud tomu tak je, pak je sociologie schopna podstatným způsobem přispět k pochopení jednání aktérů na trzích bydlení a přispět ekonomickým studiím v jejich hledání zdrojů neefektivity a nestability trhu bydlení.

Ověření této hypotézy není jednoduché, jelikož lidé mohou v sociologických výzkumech uvádět, že koupě vlastního bydlení je pro ně dobrou *investicí*, ale přitom to může být jen klišé vycházející z mediální manipulace; nebo slovo *investice* může mít zcela jiné než tradiční ekonomické konotace. Mimo to, jak jsme uvedli výše, nájem a vlastnictví bydlení nejsou čistými substituty a mnohé státy svojí politikou jednostranné podpory vlastnického bydlení rozdíl mezi právními formami bydlení dodatečně zvyšují. Proto je nutné, aby výzkum prokázal, že vnímání rozdílů mezi nájmem a vlastnictvím při koupi bydlení není výsledkem ekonomicky racionálního srovnání užítka dvou potenciálních substitutů, ale je důsledkem vlivu sociální normy.

Lidé preferující rodinný dům nemají možnost svobodné volby a zpravidla se musí stát vlastníky svého bydlení – proto také v našem výzkumu budeme sledovat rozhodování jen mezi těmi, kteří si kupují do svého vlastnictví byty ve velkoměstech, jelikož ty jsou nabízeny jak k pronájmu, tak ke koupi. Zmínili jsme, že existuje objektivní důvod pro to, že lidé, kteří se hodlají častěji stěhovat, budou z důvodu nižších transakčních nákladů racionálně vyhledávat nájemní bydlení, a proto se zaměříme pouze na ty, kteří se rozhodli pro koupi vlastního bydlení, a tudíž neočekávají časté stěhování v budoucnu. V neposlední řadě jsme zmínili, že právní ochrana není pro oba právní důvody bydlení stejná, a proto budeme do hloubky zkoumat uváděné důvody v pozadí rozhodnutí o koupi bytu, abychom mohli zřetelně oddělit ekonomicky racionální argumentaci od vlivu sociální normy.

Implikace pro trh bydlení

Existence substituce mezi nájemním a vlastnickým bydlením přispívá k cenové stabilitě na principu propojených nádob: rostou-li ceny bytů a potažmo uživatelské náklady vlastnického bydlení, nově příchozí pak zaplňují prioritně mezery v segmentu nájemního bydlení a růst cen bytů se zpomalí. Nestačí-li pro stabilizaci vývoje využití rezerv v segmentu nájemního bydlení, vzrostou

i nájmů a dynamika propojených nádob pokračuje dále. V případě neexistence substituce celý mechanismus připomíná útěk z vězení – stačí jen malinko povolít mříže a lidé mizí k vytoužené svobodě. Výše nájemného není relevantní, důležité je jen na uskutečnění svého snu o vlastním bydlení „mít“. Poptávka se tak stává citlivější na změny v dostupnosti bydlení (příjmy domácnosti, úrokové sazby z hypoték) či, ekonomicky řečeno, je více příjmově elastičtější. A protože trh bydlení je zároveň poznamenán nízkou cenovou elasticitou nabídky (tedy že nová výstavba z důvodu vysokých nákladů na změny v poptávce v krátkém období nereaguje), tak se trh může analogicky stát více nestabilní, resp. ceny bytů více volatilní.

Mechanismus propojených nádob by mohl být zachován díky chování vlastníků existujících bytů. Racionální investoři-pronajímatelé – a není žádný důvod pochybovat o jejich racionalitě, jelikož jejich hlavním cílem je generování zisku z vložené investice – poměřují cenu nemovitosti s očekávaným budoucím příjmem z nájemného. Při konstantní výši nájemného a rostoucích cenách nemovitostí se výnos z nájemného, tzv. *yield*, snižuje; pokud je pak *yield* z alternativních investic stejného, nebo dokonce nižšího rizika vyšší než *yield* ze stávající investice, měli by se rozhodnout nemovitost prodat. Bariérou jsou sice vysoké transakční náklady, nicméně v delším období by mělo dojít k prodeji bytů, a tedy snížení cen. V delším období by tak efekt neexistence poptávkové substituce na volatilitu cen bydlení měl být marginální.

Pro racionálního investora je však výnos z cenového zhodnocení (tedy růstu cen nemovitosti) stejně relevantní jako příjmový výnos z nájemného. V případě růstu cen se snižuje příjmový výnos z nájemného, ale zvyšuje se kapitálový výnos; racionální investor tak zůstává na trhu, i když je nájemné nízké, a může dojít i k tomu, že byt ponechá prázdný a rezignuje zcela na výnos z nájemného. Tímto způsobem strana nabídky interferuje s vlnou rostoucí poptávky a akceleruje volatilitu cen. V následném krachu bubliny pak ceny padají dlouhodobě dolů – nejen z důvodu neadekvátní reakce nové nabídky, ale také z důvodů prodejů ze strany investorů.

A co se v dlouhém období děje s nájemným? Nájemné nezůstane v delším období na původní, nízké úrovni. V případě platnosti substituce mezi nájemním a vlastnickým bydlením může bydlet v nájemním bydlení škála lidí různých sociálních skupin, jelikož mnozí lidé v takovém případě volí

jiné formy investice než investici do vlastního bydlení. Avšak porušením substituce všichni lidé, kteří mají dostatečný příjem, volí investici do vlastního bydlení. Struktura nájemníků se proměňuje ve prospěch příjmově a sociálně slabších domácností, případně domácností volících nájem jen jako dočasné řešení; nájemní bydlení se stává reziduální a přechodnou formou bydlení. Neznamená to tedy, že nájemní bydlení neexistuje. Jelikož vlastnické bydlení je drahým a vzácným statkem (zejména z důvodu jeho fixace v prostoru a propojení s trhem vzácných pozemků), není finančně dostupné všem. Substituce tedy může existovat, ale má povahu nedobrovolné (reziduální) a/nebo dočasné volby pro příjmově slabší domácnosti, které si v dané chvíli vlastní bydlení dovolit nemohou, a přesto chtějí (musí) založit vlastní domácnost.

Zvyšování obrátu nájemníků ale zvyšuje náklady pronajímatelů (na opravy i transakční náklady) a změna struktury nájemníků ve prospěch příjmově slabších a rizikovějších domácností zvýší investory požadovanou rizikovou přírůžku. Zvýšení nákladů a rizika bude mít za následek zvýšení nájemného. Jedná se tak o začarovaný kruh: čím preferovanějším a dražším se stává vlastnické bydlení, tím dražší je i bydlení nájemní. Přestože trh má tedy již potenciál k vyšší volatilitě, konvenční modely pro hodnocení trhu bydlení toto nebezpečí nezaznamenají, protože se bude zdát, že jsou nájemné a ceny bytů v rovnováze.

Metodologie výzkumu

Cílem výzkumu bylo (1) detekovat obecné postoje týkající se nájemního a vlastnického bydlení a z nich následně načrtnout hlavní obrysy sociální normy „správného“ bydlení a (2) lépe pochopit motivace a uvažování mezi mladými lidmi, kteří si pořizují své první bydlení v České republice, resp. analyzovat vliv sociální normy bydlení na jejich nákupní chování. Sociální norma bydlení je, v souladu s teoretickým rámcem uvedeným výše, hodnotově zabarvené (a nikoliv hodnotově neutrální) hierarchické řazení právních důvodů užívání bydlení, které je aktéry vnímané jako dané (*taken-for-granted*), bez potřeby ekonomicky racionálního zdůvodnění, a je jimi proto nevědomky (pro většinu z nich) či sociálně racionálně následované při jejich individuálních rozhodnutích na trhu bydlení.

Pro účel zjištění existence hodnotově zabarveného hierarchického vnímání právních důvodů užívání bydlení v českém prostředí (mentální mapy pro různé kategorie právního důvodu bydlení) jsme využili data z šetření *Postoje k bydlení 2013*. Tento rozsáhlý výzkum postojů a preferencí v oblasti bydlení proběhl na konci roku 2013. Výzkum zahrnoval otázky týkající se podmínek bydlení a spokojenosti s bydlením, migračních plánů, představ o ideálním bydlení, postojů k bytové politice státu, ale rovněž postojů k různým právním důvodům užívání bydlení. Výběr 3003 respondentů proběhl na základě kvót zajišťujících „reprezentativitu“ výsledků za celou českou populaci: kvótními znaky pak byly pohlaví, věk, vzdělání, velikost obce, kraj a právní důvod užívání bydlení. Sběr dat provedla agentura STEM-Mark. Mentální obraz právních důvodů užívání bydlení byl zjišťován zejména na spontánních i řízených asociacích respondentů ohledně obou hlavních právních důvodů užívání bydlení, a to jejich zpracováním prostřednictvím jednoduché frekvenční statistiky i faktorové analýzy.

Pro účel zjištění, zdali dotazníkovým výzkumem odkrytá mentální mapa skutečně představuje sociální normu, tj. je aktéry aktuálně se rozhodujícími na trhu vnímaná jako automaticky daná, bez nutnosti dodatečné ekonomicky racionální úvahy, a zároveň zdali je tato případná sociální norma také těmito aktéry nevědomky či sociálně racionálně následovaná při jejich konkrétním rozhodnutí koupit si svůj první byt, jsme provedli kvalitativní výzkum *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013* ve skupině 58 prvonabyvatelů bydlení – převážně mladých lidí, kteří se rozhodli koupit si svůj první byt v Brně nebo Ostravě. Výzkum se uskutečnil ve dvou různých městech, abychom alespoň částečně kontrolovali jeho výsledky od vlivu specifické situace v určité lokalitě. Mimo to, výběr Brna a Olomouce byl záměrný: zatímco v Brně nedošlo k žádnému významnějšímu poklesu cen bytů v průběhu poslední ekonomické krize, v Olomouci naopak došlo k situaci klasické cenové bubliny, kdy byl prudký růst cen bytů v letech před příchodem krize následován prudkým poklesem cen bytů v období krize. Na jednání aktérů mohl mít tento kontextuální rozdíl jistý vliv: podrobnosti ke srovnání trhů a kontextů bydlení v obou městech jsou stručně uvedeny v Příloze 1.2.

Hlavním cílem kvalitativního výzkumu bylo tedy zjistit, jestli dominantní mentální mapa je (1) aktérům známá a (2) nevědomky či sociálně racionálně následovaná při jejich rozhodování. Za tímto účelem jsme zjiš-

ťovali, jakým způsobem prvonabyvatelé bydlení své rozhodnutí koupit si byt odůvodňují. Při analýze motivací a důvodů pak bylo, vzhledem k teoretickému rámci uvedenému výše a hlavní hypotéze našeho výzkumu, nutné jasně odlišit ekonomicky racionální uvažování (argumentaci) od následování sociální normy (nevědomého i sociálně racionálního). Ekonomicky racionální argumentace přitom znamená pragmatické, informované, analytické a ekonomicky racionálně „správné“ srovnání užitků, výnosů, rizik a nákladů z alternativních právních důvodů užívání bydlení (pronájmu bytu či jeho koupě). Nevědomé či strategické následování sociální normy pak představovala z perspektivy ekonomické racionality zjednodušená heuristika, která dříve či později odkazovala k automaticky „dané“ dominantní mentální mapě (sociální normě).

Respondenti výzkumu *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013* se zúčastnili poměrně ojedinělého minipanelového šetření, během kterého byli dvakrát dotazováni prostřednictvím individuálního hloubkového rozhovoru (před a po koupi svého bytu) a zároveň se zúčastnili skupinové diskuse (*focus groups*). Mimo to vyplnili několik dotazníků a zúčastnili se chaty na speciálních webových stránkách. Celý kvalitativní výzkum tak trval dva roky. Kombinace individuálních a skupinových rozhovorů nám umožnila poznat motivace a argumentaci v pozadí koupě prvního bytu do hloubky.

Rekrutace respondentů nebyla snadná a probíhala několika různými kanály: přímými telefonáty lidem, kteří poptávali bydlení, využitím databází absolventů univerzit v Brně a Olomouci, využitím spolupráce s realitními kancelářemi, umístěním reklamy na webovém portálu <http://www.reality.cz>, využitím sítě tazatelů CVVM nebo snowballingem. Průměrný věk respondentů byl 31 let; 80 % respondentů mělo ukončené univerzitní vzdělání a 8 % z nich ještě vysokou školu v době výzkumu studovalo; 81 % z nich tvořili bezdětní, 69 % z nich žilo s partnerem (ale pouze 22 % z nich bylo sezdáno); a 82 % z respondentů již bylo ekonomicky aktivních, ať už jako zaměstnanci, nebo podnikatelé (59 % respondentů byly ženy a 41 % muži).

Celkem se uskutečnilo 112 rozhovorů a 7 skupinových diskusí s respondenty; skupinové diskuse byly vedeny zkušeným psychologem a moderátorem. Součástí skupinových diskusí byly asociace, hraní rolí, zjišťování reakcí na prezentaci „experta“, který upozornil na nevýhodnost koupě bytu,

nebo zjišťování reakcí na alternativní příběhy poukazující na rizika vlastnického bydlení a naopak výhody bydlení nájemního. Cílem rozhovorů i skupinových diskusí bylo zjistit, zdali rozhodnutí respondentů (z nichž absolutní většina měla nejvyšší, tedy univerzitní vzdělání) koupit si byt je založené na skutečné znalosti faktů a ekonomicky racionální analýze, nebo je spíše založené na heuristice vztahující se k sociální normě týkající se „správného“ právního důvodu užívání bydlení. Za tímto účelem jsme také při prvním rozhovoru s respondentem a na začátku skupinové diskuse aplikovali několik specifických metodologických postupů (M1 a M2) v designu výzkumu:

M1: Na jednu stranu jsme respondentovi v prvním rozhovoru i na začátku skupinové diskuse umožnili, aby spontánně vyjádřil své vlastní motivy týkající se koupě bytu, ale následně jej tazatel vyzval k udání podrobností prostřednictvím dvou druhů dotazování:

M1A: Verifikační dotazování během prvního rozhovoru, jehož smyslem bylo zjistit, zdali pragmatické a na první pohled ekonomicky racionální motivy pro koupi bytu (užitek, náklady, výnosy, ztráty, rizika atd.), které respondent uvedl, jsou skutečně založené na znalosti faktů a nasbíraných informací, resp. výsledkem jeho analýz a kalkulací. Pro tento účel jsme se proto dotazovali otázkami typu: „jak víte, že je to pravda?“, „jaké informace jste našel a nasbíral nebo jaké kalkulace a ověření jste provedl, než jste došel k tomuto závěru?“

M1B: Řetězové dotazování (*laddering questioning*) během skupinových diskusí, jehož smyslem bylo zjistit hlavní (jádrové) motivy pro koupi bytu. Pro tento účel jsme využili teorii řetězení prostředků a cílů [Gutman 1982] aplikovanou ve studiích bydlení v Coolen, Hoekstra [2001]. Respondentovi jsme pokládali otázky typu „proč je tento důvod pro koupi bytu tak důležitý?“ a poté, co odpověděl, jsme se ptali znovu až do chvíle, než jsme zjistili hlavní důvod (hodnotu, motiv), který už byl tak zřejmý, že už nepotřeboval žádné další odůvodnění – respondent přestal odpovídat nebo se začal smát. Metodologické detaily tohoto přístupu je možné najít v Coolen, Hoekstra [2001].

M2: Požádali jsme respondenty, aby nám nejen pověděli svůj vlastní osobní příběh týkající se koupě bytu, ale dali nám i svoji expertní radu. Tím, že jsme před respondenty postavili hypotetickou situaci, ve které se nachází někdo jiný, jsme jim umožnili, aby odhlédli od vlastní komplexní situace a stali se nezávislým expertem. Respondenti byli požádáni o expertní radu ve dvou následujících oblastech:

M2A: Odhad právního důvodu užívání bydlení u třetí osoby. Při skupinových diskusích byly respondentům ukázány výňatky z individuálních rozhovorů z dřívějšího výzkumu vlastníků bydlení v Praze (ten se týkal úplně jiného zaměření a cílů). Účastníci skupinových diskusí byli požádáni, aby individuálně (samostatně) odhadli, zdali je výňatek z rozhovoru s vlastníkem bydlení, nebo s nájemníkem. Výtahy z rozhovorů přitom byly záměrně provedeny tak, aby neobsahovaly jasné vodítko nebo detailnější informaci o bydlení dotazovaného; z většiny se týkaly spíše rodinného života respondenta. Účastníci skupinových diskusí byli rovněž požádáni, aby podtrhli hlavní slova či slovní spojení (lexikální položky), která jim pomohla k rozhodnutí, zdali je dotázaným vlastníkem bydlení, nebo nájemníkem. Výsledky pak byly diskutovány ve skupině. Metodologické detaily tohoto přístupu je možné nalézt v Hájek, Dlouhá [2014].

M2B: Rada tazatelce, jaký právní důvod užívání bydlení si má vybrat pro sebe. V prvním individuálním rozhovoru s respondentem se tazatelka (mladá žena) ptala respondenta na radu, zdali si v jejím případě má ve městě, kde respondent žije, spíše byt koupit, nebo si jej pronajmout, a to za konkrétně stanovených podmínek (viz níže).

Všechny rozhovory a skupinové diskuse byly nahrány a přepsány pro účely další analýzy. Pro zpracování textů jsme pak využili několik metodik:

1. počítačová textová analýza (*computer-assisted text analysis, CATA*), a to na záznamech ze všech (prvních i druhých) hloubkových rozhovorů se všemi respondenty. Před aplikací textové analýzy jsme provedli ně-

kolik úprav v záznamech – odstranění otázek tazatelů a lemmatizaci.² Cílem tohoto postupu bylo zjistit nejčastější lexikální (sémantická) slova či slovní spojení užívaná respondenty ve výpovědích vážících se k rozhodnutí o koupi bytu; automatická frekvenční analýza slov a slovních spojení pak byla provedena pomocí softwaru COOA (*Co-occurrence Analysis*; pro detailní postup viz Hájek [2010]);

2. kvalitativní analýza asociací ze všech skupinových diskusí, a to za účelem zjištění znalosti dominantní mentální mapy hodnotově kategorizující právní důvody užívání bydlení a zjištění hlavních jádrových motivů (hodnot) v pozadí koupě bytu (výsledky řetězového dotazování);

3. kvalitativní heuristická analýza prvních hloubkových rozhovorů s 32 náhodně vybranými respondenty z celkového vzorku za účelem zjištění hlavních motivací v pozadí koupě bytu a zřetelného rozlišení heuristiky od ekonomicky racionální argumentace prostřednictvím verificačního dotazování;

4. dvoustupňové kvalitativní segmentované kódování rozhovorů v softwaru MaxQDA za účelem hlubšího pochopení investičního motivu v pozadí koupě bytu na 36 prvních i druhých hloubkových rozhovorech s 18 náhodně vybranými respondenty z našeho vzorku. Využití MaxQDA pomáhá lepší systematizaci kódovacího procesu a následné analýze dat [Bazely 2012; Junker 2012; White et al. 2012].³

Výsledky analýz

Kvantitativní analýza dotazníkového šetření

Smyslem kvantitativní analýzy dat z šetření *Postoje k bydlení 2013* bylo zjistit, zdali je v českém prostředí patrný hodnotově zabarvený mentální obraz hierarchicky řadící právní důvody užívání bydlení (tedy bydlení vlastnického a nájemního). Respondenti byli ve výzkumu dotázáni, jaké jsou jejich představy o ideálním bydlení, tedy zda za ideální považují své současné bydlení, nebo jiné bydlení. V případě, že zvolili variantu „jiné bydlení“, zjišťovaly následující otázky, jaké by takové ideální bydlení mělo být – včetně zjišťování ideálního právního důvodu užívání bydlení. Graf 1.1 ukazuje skutečnou (k roku 2013) i „ideální“ (k roku 2001 i 2013)⁴ strukturu právního důvodu užívání bydlení pro úhrn všech respondentů. Z grafu vyplývá, že pokud by se naplnily ideální představy respondentů o právním důvodu užívání bydlení, zvýšil by se podíl vlastníků bydlení o 14 procentních bodů oproti skutečnosti. Ideál se mezi roky 2001 a 2013 rovněž změnil: v roce 2013 preferovalo vlastnictví bydlení již 82 % dotázaných.

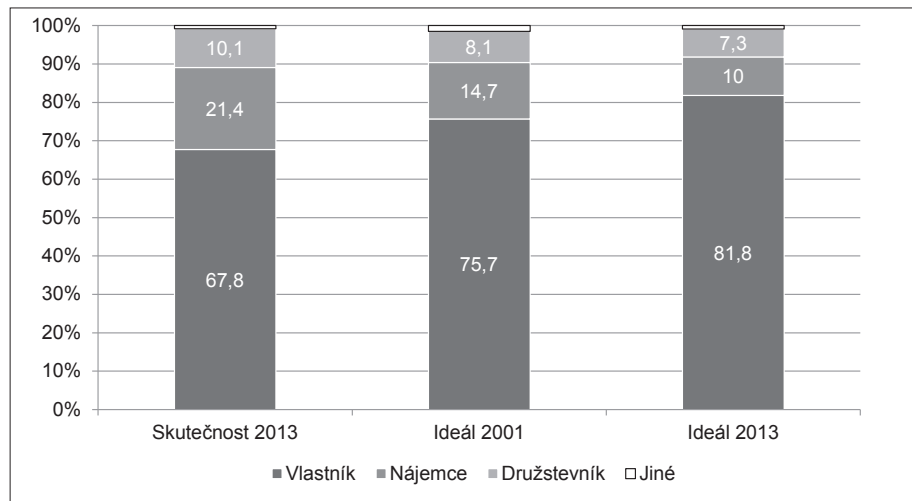
Tabulka 1.1 ukazuje frekvence spontánních asociací, které respondenti uvedli ve stejném výzkumu ve vztahu k vlastnickému a nájemnímu bydlení. Otázka zněla: „Řekl/a byste nám jedno slovo, které se Vám automaticky vybaví s vlastnickým bydlením, tedy bydlením ve svém (resp. s bydlením v nájmu)?“ Cílem této otázky bylo zjistit nejdůležitější vlastní asociace respondentů k jednotlivým právním důvodům užívání bydlení. V případě vlastnického bydlení pouze 1,5 % respondentů na otázku neodpovědělo, v případě nájemního bydlení 2,4 %. Absolutní většina respondentů tak byla schopna učinit spontánní asociaci k rozdílným právním formám bydlení.

Jak ukazuje Tabulka 1.1, v případě vlastnického bydlení po překódování individuálních odpovědí do vyšších kategorií byly nejčastěji zmiňovány aso-

2 Lemmatizace je převedení slov na jejich základní tvary, tzv. lemmata. Použili jsme automatický online lemmatizátor MorphoDiTa [<http://ufal.mff.cuni.cz/morphodita>].

3 První fázi kódování představovalo otevřené kódování, jehož cílem bylo identifikovat všechna témata a významy vyjadřované účastníky našeho výzkumu. První fáze kódování vedla k vytvoření 97 primárních kódů napříč 2678 segmenty. Druhá fáze kódování představovala osové kódování, tedy vytváření klastrů jednotlivých kódů (a kódovaných dat) s cílem odkrýt základní tematické struktury a identifikovat hlavní témata vztahující se k preferencím právního důvodu užívání bydlení. Tato fáze kódování vedla k vytvoření 184 datových segmentů (výroků) vyjadřujících sociální normu, jež byly dále analyzovány pomocí kvalitativní obsahové analýzy [Mayring 2000].

4 Otázky týkající se ideálního bydlení byly shodně položeny i v roce 2001.

Graf 1.1: Skutečný a ideální právní důvod užívání


Zdroj: *Postoje k bydlení 2001*, N = 3511; *Postoje k bydlení 2013*, N = 2980.

Otázky: Nyní se zeptáme na Váš právní důvod užívání bytu. Jste... (první sloupec).

Jaké by mělo být Vaše postavení, pokud jde o právní důvod Vašeho ideálního bydlení? (druhý a třetí sloupec).

ciace *pohoda, klid a zázemí, jistota, domov*; méně často, ale stále významně též asociace *můj majetek, bohatství, starosti, práce a investice, hypotéka*. Nájemní bydlení se respondentům nejčastěji asociovalo s pojmy *starosti, nejistota, nespokojenost, nájem, peníze, poplatky* a méně často též s *jistota, pohodlí, problémy, hluk a závislost a omezení*. Již tyto výsledky naznačují, že se k různým právním formám bydlení vážou výrazně rozdílné asociace, a také skutečnost, že se emočně či hodnotově pozitivní asociace (jako domov, pohoda, jistota) pojí spíše s jednou formou právního důvodu bydlení a naopak hodnotově negativní asociace (jako starosti, nejistota, poplatky) spíše s druhým typem právního důvodu bydlení.

Ještě lépe je možné demonstrovat rozdílné vnímání právních důvodů užívání bydlení pomocí další baterie otázek, kde bylo respondentům nabídnuto 13 asociací a respondenti z nich měli vybrat tři, které se jim nejvíce vybaví v souvislosti

s vlastnickým bydlením, a tři, které se jim nejvíce vybaví v souvislosti s bydlením nájemním. Tato baterie vycházela z předběžných výsledků kvalitativního výzkumu, kde byly asociace zmiňovány spontánně respondenty během prvního rozhovoru. Asociace zařazené do baterie jsou následující: *flexibilita, bezstarostnost, svoboda, nejistota, vyhazování peněz z okna, domov, seberealizace, zázemí, jistota, závazek, pouta, starosti a investice*. Výsledky byly opět jednoznačné: hodnotově pozitivní asociace se ve valné většině pojí s bydlením ve vlastním a naopak hodnotově negativní asociace s bydlením nájemním.

V souvislosti s vlastnickým bydlením byly z dané baterie nejčastěji vybírány hodnotově pozitivní nebo maximálně neutrální pojmy: *domov* (46 % respondentů jej vybralo alespoň jednou ze tří vybraných pojmů), *jistota* (44 %), *zázemí* (42 %), *investice* (36 %), *svoboda* (27 %), *seberealizace* (22 %). Naopak, hodnotově negativní asociace byly respondenty vybírány daleko méně často: *starosti* (14 %), *závazek* (12 %) a *pouta* (8 %). Z korelační analýzy a významnosti korelací mezi jednotlivými výběry pojmů pak je zřetelné, že lidé, kteří vybrali pojem *domov*, významně častěji vybrali také pojmy *zázemí* a *jistota* a naopak významně méně často volili pojmy *seberealizace, investice, závazek* a *starosti*. Typ asociace *domov–jistota–zázemí* navíc odráží názor jednoznačně největší části respondentů. Naopak lidé, kteří zvolili pojem *investice*, pak významně častěji zvolili také pojmy *závazek, starosti* a naopak významně méně často pojmy *svoboda, jistota, zázemí* a *domov*. Typ asociace *investice–závazek–starosti* tak reprezentuje druhou, ovšem daleko méně početnou (jak vyplývá z výše uvedených frekvencí) skupinu respondentů. Třetí, nejslabší skupinu pak vytváří respondenti, kteří volili zejména pojem *svoboda* – ti také významně častěji zvolili pojem *bezstarostnost* a významně méně často *investice, závazek, starosti* a *domov*.

Na první pohled se zdá, že se jasně vyhraňují zejména dva typy mentálního obrazu vlastnického bydlení: *domov–jistota–zázemí* a *investice–závazek–starosti*, přičemž ten první, který s vnímáním vlastnického bydlení prioritně jako investice nesouvisí, je jednoznačně nejsilnější. Pokud bychom však propojili výsledky asociací z baterie pojmů s výsledky asociací, které respondenti předtím uvedli spontánně, zjistíme, že se typy mentálních obrazů do značné míry prolínají. Konkrétně, třetina respondentů, kteří uvedli *pohoda, klid a zázemí* jako svou spontánní asociaci, zvolila v baterii jako jeden ze tří hlavních pojmů také pojem *investice*; 40 % z těch, kteří spontánně

uvedli asociaci *jistota*, zvolilo z baterie pojmů i pojem *investice*. A naopak, 47 % z těch, kteří uvedli jako spontánní asociaci *majetek*, *bohatství*, zvolilo z baterie pojmů také *domov*; 45 % z nich *jistotu* a 44 % z nich *zázemí*. Tento průnik ukazuje nejen na problém při vymezení typů mentálního obrazu vlastnického bydlení, ale je rovněž určitým náznakem toho, že chápání *investice* může být v mnoha případech vzdálené standardnímu pojetí ekonomické terminologie.

V případě nájemního bydlení byly z dané baterie asociací respondenty nejčastěji vybírány hodnotově negativní pojmy: *nejjistota* (61 % respondentů jej uvedlo jako jeden ze tří jimi vybraných pojmů), *vyhazování peněz z okna* (44 %) a *starosti* (33 %); hodnotově pozitivní asociace byly vybírány méně často: *flexibilita* (27 %), *bezstarostnost* (25 %) a *svoboda* (16 %). Jen pro ilustraci, pojem *domov* zvolilo z nabídky asociací pro nájemní bydlení jen 5 % respondentů. Podle korelační analýzy se pak nejčastěji volená asociace *nejjistota* pojí významně kladně se simultánním výběrem pojmů *vyhazování peněz z okna*, *starosti*, *závazek* a naopak významně záporně s výběrem pojmů *flexibilita*, *bezstarostnost* a *svoboda*. Logicky se pak také výběr pojmu *flexibilita* váže významně k simultánnímu výběru pojmů *bezstarostnost*, *svoboda* a naopak významně záporně s výběrem pojmů *závazek*, *starosti*, *nejjistota* a *vyhazování peněz z okna*.

Stejně jako v případě vlastnického bydlení tak vznikly dva typy mentálního obrazu nájemního bydlení: *nejjistota – vyhazování peněz z okna – starosti* a *flexibilita–bezstarostnost–svoboda*, přičemž první typ je opět ve společnosti mnohem silnější než druhý. Tato typologie, tedy jednoznačné vymezení dvou obrazů nájemního bydlení ve společnosti, byla tentokrát potvrzena i při propojení výsledků z předem dané baterie pojmů a ze spontánních asociací. Respondenti, kteří spontánně uváděli asociace *starosti*, *nejjistota* nebo *nájem*, *peníze*, *poplatky*, volili z baterie pojmů téměř výhradně pojmy *závazek*, *starosti*, *vyhazování peněz z okna*, *nejjistota*; naopak ti, kteří spontánně uváděli asociace *jistota*, *pohodlí* nebo *volnost*, *flexibilita*, vybírali v baterii pojmy *bezstarostnost*, *flexibilita*, *svoboda* i *domov*. Zdá se, že na rozdíl od vlastnického bydlení zde nevzniká kontinuum, kdy jeden typ mentálního obrazu nájemního bydlení plynule přechází v druhý, aniž by bylo možné je striktně odlišit.

Pro zjištění celkových mentálních map nájemního a vlastnického bydlení skládajících se z většího počtu asociací k oběma typům bydlení jsme využili faktorovou analýzu, která je v sociologii standardně využívána pro detekci

latentních a komplexně konstruovaných postojů a mentálních map. Faktorová analýza na baterii asociací potvrdila existenci dominantní černobílé mentální mapy o nadřazenosti jednoho typu právního důvodu užívání bydlení (vlastnictví bydlení) nad druhým (nájemní bydlení): lidé, jejichž mentální obraz vlastnického bydlení korespondoval s *domov–jistota–zázemí*, měli významně více než jiní mentální obraz nájemního bydlení korespondujícího s *nejjistota – vyhazování peněz z okna – starosti*. Ačkoliv se jednalo dle výše uvedených frekvencí o mentální mapu dominantní, je nutné přiznat, že nebyla jedinou: faktorová analýza (Tabulka 1.2) vygenerovala dvě mentální mapy (po omezení na vysvětlení variance v asociacích mezi právními důvody užívání, a nikoliv uvnitř právních důvodů užívání), a nikoliv pouze jednu (dohromady vysvětlily oba faktory 31 % variance v asociacích).

Analýza dat kvalitativního výzkumu mezi prvonabyvateli bydlení

Výsledky počítačové textové analýzy všech rozhovorů s prvonabyvateli bydlení v rámci výzkumu *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013*, tedy s respondenty kvalitativní části našeho výzkumu, nenasvědčují tomu, že se mladí prvonabyvatelé bydlení chovají zcela ekonomicky racionálně. Jen málokdy při vysvětlování svého jednání používali ekonomické termíny jako *zisk* (21krát), *ztráta* (20krát), *počítat* (29krát) nebo *náklady* (129krát). Výjimku tvoří slovo *cena*, které se v rozhovorech vyskytlo 1456krát. Spolu s ekonomickými termíny se vyskytují jen neurčité číslovky (*několik*, *velký*, *vysoký*, *nízký*), ale nikoliv čísla, a pokud ano, tak jen spolu se slovem *cena* (18krát milion a 12krát tisíc). Abychom zjistili, jestli respondenti racionálně reflektují neurčitost trhu a ekonomického jednání obecně, sledovali jsme výskyty slov *riziko* (*risk*), *statistika*, *pravděpodobnost*, *tendence*, *racionální*. *Riziko* (*risk*) bylo provázáno adjektivem *velké* (14krát ze 75), ostatní relevantní slova byla používána jen zřídka, a když, tak je respondenti převzali ze znění otázek.

V souvislosti s již naznačenou neurčitostí ve výpovědích respondentů jsme zjišťovali, jestli používají neurčité výrazy častěji, než je obvyklé: srovnali jsme je s četnostmi stejných slov v korpusu neformální mluvené češtiny ORAL 2013 [<https://ucnk.ff.cuni.cz/ORAL2013.php>]. Slova se základem *nějak* se opravdu vyskytovala ve výpovědích našich respondentů 18krát častěji než v korpusu.

Tabulka 1.1: Asociace ve vztahu k nájemnímu a vlastnickému bydlení

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

Zdroj: *Postoje k bydlení 2013; N = 3003.*

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

Pro velkou část respondentů není vlastnictví bydlení prostředkem k propočítanému či alespoň odhadovanému finančnímu zisku, ale způsobem k zajištění soukromí a nezávislosti. To se projevuje v časté volbě slov *můj/svůj*, která se v rozhovorech vyskytla 1020krát (6krát častěji než v ORAL 2013), a slova *vlastní*, které se vyskytlo 547krát (17krát častěji než v ORAL 2013).

Tabulka 1.2: Mentální obrazy srovnávající právní důvody užívání bydlení (faktorová analýza; po omezení na vysvětlení variability v asociacích mezi právními důvody užívání, a nikoliv uvnitř právních důvodů užívání)

Asociace (proměnná)	Faktor 1 – dominantní	Faktor 2 – doplňkový
Investice (vlast.)	0,039	0,402
Závazek (vlast.)	-0,191	0,452
Starosti (vlast.)	-0,098	0,528
Zázemí (vlast.)	0,424	-0,110
Jistota (vlast.)	0,419	-0,101
Domov (vlast.)	0,589	-0,004
Flexibilita (nájem)	0,019	0,583
Bezstarostnost (nájem)	-0,026	0,652
Svoboda (nájem)	-0,141	0,565
Starosti (nájem)	0,197	-0,581
Vyhazování peněz z okna (nájem)	0,573	-0,043
Nejistota (nájem)	0,712	-0,054

Zdroj: *Postoje k bydlení 2013; N = 3003.*

Poznámka: Tabulka uvádí faktorové zátěže po rotaci Varimax s Kaiserovou normalizací.

Abychom více prozkoumali povahu sdílených představ o nabytí bydlení a zjistili, jak je v nich reprezentována povaha a vztah ekonomických a neekonomických významů, provedli jsme analýzu četností spoluvýskytů nejčastějších významových slov, která respondenti v rozhovorech použili. Matici spoluvýskytů slov (přesněji lemmat) jsme převedli na jejich vzájemné vzdálenosti a ty jsme následně vizualizovali v dvourozměrném prostoru (Graf 1.2).

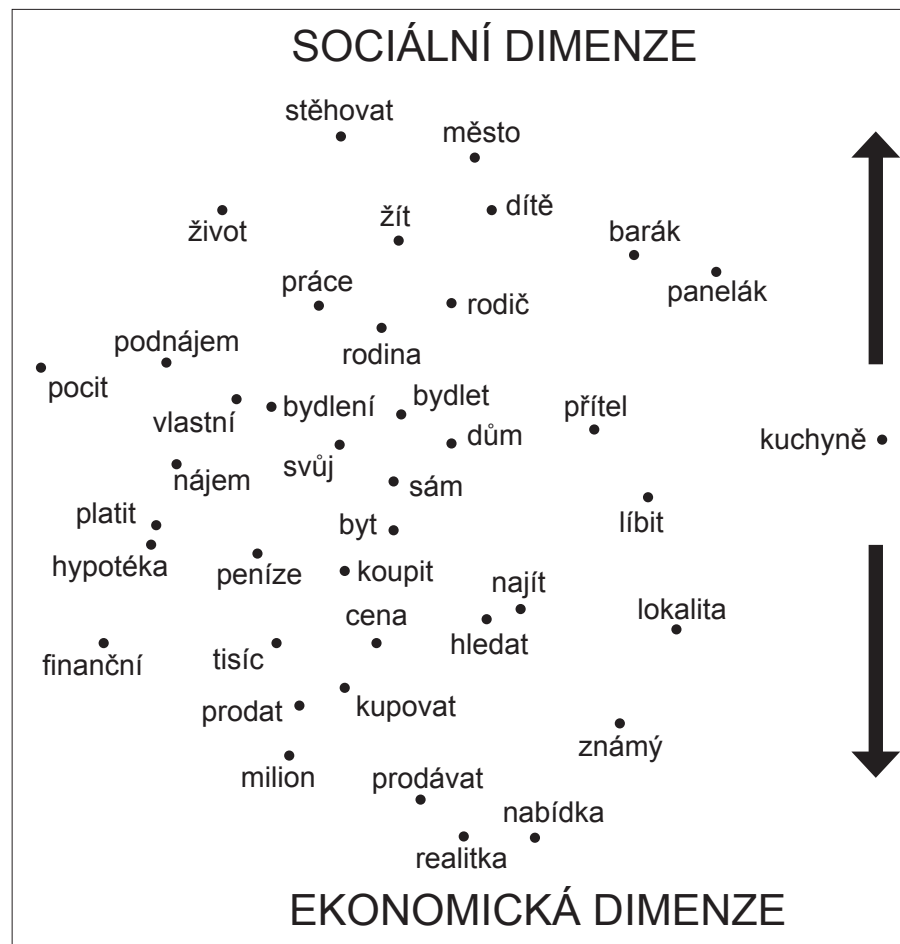
V grafu se jasně zobrazují ekonomické a sociální dimenze významů, spojovaných ve výpovědích respondentů s pořizováním vlastního bydlení. Ve spodní části se nacházejí slova *prodat, kupovat, tisíc, milion, finanční, prodávat, nabídka, realitka* apod., která reprezentují ekonomický rozměr volby bydlení. Pravá strana se týká hledání a výběru bydlení (např. *hledat, najít, lokalita, známý, nabídka*), zatímco na levé straně jsou sdružena slova vztahující se k financování

bydlení (např. *hypotéka, finanční, tisíc, prodat, milion*). Na horní straně grafu nalézáme slova, jejichž význam odkazuje k sociálnímu rozměru pořízení si bydlení: *rodina, rodič, práce, dítě, žít, město* apod. Uprostřed grafu jsou pak dvě slova vztahující se přímo k respondentovi jako aktérovi, který propojuje sociální i ekonomickou dimenzi (*svůj, sám*). Výsledky CATA nám ukázaly, že prvo-nabyvatelé bydlení v rozhovorech popisovali své jednání a vysvětlovali jeho důvody odkazováním na (ne zcela určité) ekonomické skutečnosti, ale v ještě větší míře na sociálně relevantní faktory.

Významná role sociální dimenze a neurčitost ekonomické argumentace naznačují potenciálně významný vliv sociální normy, resp. kvantitativním výzkumem zjištěné dominantní mentální mapy, na jednání lidí, kteří si pořizují své první bydlení. V první fázi jsme zjišťovali znalost této mapy a teprve poté její potenciální vliv na rozhodování respondentů z výzkumu *Prvo-nabyvatelé bydlení 2012–2013*. Znalost dominantní normativní a hodnotově zabarvené mentální mapy o hierarchii právních důvodů užívání bydlení mezi respondenty kvalitativního výzkumu byla přitom testována nepřímo: pomocí expertního odhadu právního důvodu užívání bydlení u třetích osob, a to na základě fragmentů informací získaných z výňatků rozhovorů z jiného výzkumu (tedy s využitím metodického postupu M2A popsaného výše). Z důvodu omezeného prostoru se budeme věnovat pouze těm výňatkům, u kterých bylo určení právního důvodu užívání bydlení mezi účastníky skupiny téměř konsensuální; plné znění použitých výňatků je uvedeno v Příloze 1.3.

Prakticky všichni účastníci skupinových diskusí (87 %) dospěli k závěru, že výňatek 2 je z rozhovoru s vlastníkem rodinného domu; ve výňatku podtrhli zejména výroky „jako rodiče jí to mohli dopřát“ (jednoznačně nejčastěji podtržený výrok), „zásobili jsme ji hodně kroužky“, „mám z toho dobrý pocit“ a „přijela s třídou z Anglie“. V následné diskusí účastníci odůvodňovali své rozhodnutí tím, že je to „takový rodinný, žádné starosti“ (fg 1),⁵ „nějaká rodi-

Graf 1.2: Matice vzdáleností hlavních slov (lemmat) v dvourozměrném prostoru (CATA)



Zdroj: *Prvo-nabyvatelé bydlení 2012–2013*.

⁵ Fg znamená focus group (skupinová diskuse). Fg 1 znamená první focus group. Celkem bylo uskutečněno sedm focus groups.

na a ten pocit jistoty, že tam prostě nemají žádný starosti s ničím“ (fg 1), „jsou schopni zabezpečit všechno“ (fg 2), „vyvolalo to ve mně představu hrozně veselé a bohaté rodinky“ (fg 3), „jsem viděl takovou tu americkou rodinku, dcera přijede z Anglie, příběhne zlatý retrívr, se objímají“ (fg 3), „vymazlená holčička bohatých rodičů z domečku“ (fg 4), „vůbec nemá žádné starosti, jenom svoji dceru“ (fg 5), „pohoda ve vlastním“ (fg 5).

Silný konsensus také zavládl nad výňatkem 7, kdy 84 % účastníků rovněž zvolilo vlastníka bydlení. Hlavním podtrženým výrokem byl tentokrát „muž nechtěl, abych pracovala“ a v diskusi účastníci uváděli, že „chlap měl peníze“ (fg 1), „mě to evokovalo ty prachy“ (fg 1), „není tady nějaký negativismus vůči bydlení“ (fg 3), „takovým už klidem stáří, mi to zní“ (fg 3), „její manžel vydělal hodně a starala se jenom o děti“ (fg 4).

V případě výňatku 3 naopak téměř všichni účastníci diskuse (95 %) dospěli k závěru, že se jedná o nájemníka; účastníci podtrhli zejména výroky „neplánuju daleko do budoucnosti“ (jednoznačně nejčastěji podtržený výrok), „nový stimul“, „pocit svobody“, „volím sama“. V následné diskusi uváděli argumenty, že se jedná o člověka, který „sebere batoh a na rok někam odjede“ (fg 1), „který se vydá všemi směry“ (fg 1), „neřeší, co s ním bude“ (fg 1), „necítí potřebu se usadit“ (fg 3), „nezávislost“ (fg 3), „neváže se na nějakou nemovitost“ (fg 4), „žije ze dne na den“ (fg 5), „někdo, kdo se teprve hledá“ (fg 5), „se bojí a nechce se někde vázat“ (fg 6).

Silný skupinový konsensus zavládl i okolo výňatku 4: 78 % účastníků zvolilo nájemníka a podtrhnuta byla zejména následující slovní spojení: „nevím, kam patřím, kam se mám vrátit“ (nejčastěji podtržený výrok), „nejsem si jistá, co je správné, co není,“ nebo „boj o přežití, existenční“. Účastníci diskuse si představovali dotázaného jako člověka, který „není si jistý, a to vlastník by si měl být jistý“ (fg 3), „když neví, kam půjde dál, tak proč by to říkal, kdyby měl vlastní byt“ (fg 3), „nemá zajištěnou budoucnost, nemá jakoby to opěrné místo, ten opěrný bod“ (fg 4), „není rozhodnutá, co vlastně chce“ (fg 5), „ráda by se usadila, ale prostě moc jí to nejde“ (fg 5), „deprese“ (fg 6), „je rozháraná v tom životě“ (fg 6), „má prostě krizi“ (fg 7).

Z výše uvedeného, stejně jako z rozboru zde neuvedených výňatků zřetelně vyplynulo, že vlastnictví bydlení se asociuje s bohatstvím, rodinným životem, plánováním, jistotou, nadefinovanou budoucností, klidem, pozitivním vztahem k životu; nájemní bydlení pak naopak s finanční tísní, dočasností,

flexibilitou, rozvodem, frustrací, vnitřní krizí, psychickou nevyrovnaností, nerozhodností, negativismem, neschopností organizace, životním neúspěchem, dobrodružným životem a životem bez závazků (i rodinných). Výsledky skupinových diskusí tak zřetelně prokázaly, že lidé, kteří se rozhodli koupit si své první bydlení, dominantní mentální mapu ohledně nadřazenosti jedné formy právního důvodu bydlení nad druhou vědomky nebo nevědomky znají; ačkoliv výňatky byly pouze z rozhovorů s vlastníky bydlení, sociální norma přisuzuje určitým výrokům, životním situacím a postojům rozdílné právní důvody užívání bydlení a toto klišé vede k jejich diferenciaci.

Z výsledků kvalitativní heuristické analýzy prvních hloubkových rozhovorů s 32 respondenty (15 náhodně vybraných hloubkových rozhovorů ve městě Brně a 17 náhodně vybraných rozhovorů ve městě Ostrava) vyplynulo, že hlavním důvodem (motivem) pro koupi vlastního bydlení mezi prvonabyvateli bydlení není racionální srovnání pragmatických užitek z obou forem právního důvodu bydlení, či dokonce finanční kalkulace nebo snaha dosáhnout výnosu z investice, nýbrž následování sociální normy (ať už vědomé, či strategické), dle které je vlastnictví bydlení pro ty, kteří neočekávají časté stěhování v budoucnu, za všech okolností lepší než bydlení v nájmu (11 z 15 analyzovaných rozhovorů v Brně a 11 ze 17 analyzovaných rozhovorů v Ostravě).

Respondenti v těchto případech často uvádí na první pohled ekonomicky racionální nebo pragmatické argumenty pro koupi bytu, jako například větší jistota dlouhodobého bydlení, nižší náklady, větší svoboda při vybavení bytu dle vlastního přání nebo vhodnější uložení peněz než v případě jiných investic. Rozhovory však ukázaly, že tyto argumenty nejsou založeny na znalosti faktů, sběru relevantních informací nebo na důkladnější analýze a srovnání veřejně dostupných dat (což bylo zjištěno díky využití metodického postupu verifikačního dotazování MIA, specifikovaného v metodologické sekci této kapitoly). Ukázalo se, že tyto respondenti neznají práva nájemníků vyplývající z občanského zákoníku, včetně možností výpovědi z nájmu; respondenti si nezjišťovali a ani nehledali možnosti zajištění dlouhodobého nájemního poměru; neměli žádné informace o výnosech a rizicích z alternativních možností investování a neudělali žádný pokus najít pronajímatele, který by jim umožnil vybavení bytu podle vlastních preferencí. Tito respondenti rovněž typicky neprovádí žádné konkrétní (matematické) srovnání finanční výhodnosti bydlení v různých právních formách bydlení, a pokud jsou k tomu ta-

zatelem vyzváni v jejich nebo jiném obecném případě, pak nejsou schopni takové srovnání provést nebo je jejich srovnání z ekonomicky racionální perspektivy zcela nesprávné. Ve většině případů tito respondenti také explicitně zpochybňují investiční motiv v pozadí koupě bytu.

Nejčastěji je v jejich případě jako hlavní motiv koupě bytu zmiňována potřeba *jistoty*, která však neznamená jen jistotu dlouhodobého bydlení, ale také kotvu v nejistém a rychle se měnícím světě. Ačkoliv se nezdá, že v rozhovorech i s těmito respondenty objeví i slovo *investice* či *majetek*, tyto termíny jsou chápány spíše jako „něco vlastnit v neisté době“, „mít pojistku“, „peníze nemusí mít žádnou hodnotu, cihly ano“, „investice do vlastní budoucnosti“ (na penzi či jako předmět dědictví pro děti), a nikoliv jako investice v přísně ekonomickém chápání smyslu tohoto slova, tedy vložení peněz za účelem realizace nějakého výnosu.

Při verifikačním dotazování respondenti zpravidla opouští vágně definované pragmaticky orientované motivy a končí odkazem na sociální normu, jež automaticky dává rovnítko mezi domov, jistotu a vlastnické bydlení, jak názorně ukazují následující výňatky z rozhovorů:

„... vlastní bydlení, tam to nemá žádné asi nevýhody... protože ten pocit, že něco je moje, to Vám nikdo nedá jen tak... i kdybych na tom měla prodělat... to je historicky zakořeněné. S tím prostě nic neuděláme, že bysme to během jedné generace změnili.“ (Jolana)

„... nájemní bydlení je pozůstatek z minulosti... jednoznačně preferuju z mého hlediska vlastní bydlení.“ (Kamil)

„... má tendence spousta lidí z mého okolí mít ten svůj malý hrad... to určitě bych doporučila vlastnictví... každopádně podle mého je nejlepší investovat do svého vlastního, protože takhle vyhadzujete peníze oknem... a vlastně nemáte nic ve výsledku.“ (Zuzana)

„... vlastním, jsem zajištěný, mám něco, co má nějakou hodnotu... prostě pořád něco vlastním... můžu dělat, co chci... jakmile budu mít peníze na to, abych stavěl, tak ho budu stavět, já nebudu moc řešit, jako že teďka jsou nějaké vysoké ceny, protože já nevím přesně, co bude za rok, můžou stoupnout, můžou klesnout...“ (Ignác)

„... ten příjemný pocit, že si můžu na něco sáhnout a říct si, to je moje nebo to je naše společné s přítelkyní, že je to hrozně super pocit, který pro mě hodně znamená...“ (Hubert)

„... že peníze, které do toho dáváme, prostě byly potom někde vidět, ne že to jde nějak jako majiteli, nebo městu, nebo někomu a vlastně my nemáme pořádk... pro nás to bydlení byla velká priorita celkově životní... něco jiného je, když jdete třeba do parku, tam to není vaše prostě... Prostě já v bydlení chci mít opravdu jistotu, že to bydlení bude, že od toho prostě můžu něco očekávat, to je prostě v životě pro mě strašně důležité.“ (Magda)

„... už z podstaty věci si myslím, že osobní vlastnictví bude vždycky lepší, protože ať se děje, co se děje, tak ten byt je jednou Váš.“ (Viktor)

„... jít do vlastního je vždycky lepší... pokud má člověk dost peněz, tak je dobré si koupit svoje, byť malinký byt, ale svoje... chceme jít do svého, mít něco, kde to budeme mít už definitivně... tak my jsme jako podle té knížky jí, řekli, že až tam budeme, tak tam bude ta vila Vilekula a teď u té kamarádky, to je ten pustý ostrov, kam Pipi jela jenom na tu návštěvu, abychom to dětem nějak přiblížili.“ (Pavčina)

„Ale prostě ty peníze, pokud dám do nemovitosti, tak si myslím, že ten člověk nikdy nemůže udělat chybu... už je to věc, která je vaše, se kterou můžete dál nějak spekulovat.“ (Eliška)

„Vždycky bych se rozhodla pro vlastní bydlení, pokud dostanu půjčku... mám prostě pár cihel, které jsou moje, jako nějaký papír, který někde takhle prostě bouchne nějaká bomba, nebo prostě někde nějaký zemětřesení a všechny peníze jsou pryč.“ (Amélie)

„Dlouhodobý podnájem se mi nelíbí, strašně moc se mi nelíbí, ale ten krátkodobý, kdy je teda to za cílem naspořit, tak to jsem ochotná... od začátku gymnázia počítám s tím, že bych chtěla mít byt v osobním vlastnictví... mám prostě ráda tu svoji jistotu, že je to moje a je jenom na mně, je to vlastně v mých rukách.“ (Sylva)

„Je to náš majetek. Je to naše. Takhle nic nemáme. Takže je to prostě jasný.“
(Sabina)

Pro některé z těchto respondentů představuje koupě bytu důkaz jejich dospělosti a posun na normativně definovaném žebříčku bydlení:

„V momentě, kdy jsme teda dostudovali, tak jsme se rozhodli, že už se teda postavíme na vlastní nohy... takže my už jsme pak do toho vyloženě vletěli po hlavě, protože pokud jsme chtěli, aby se to pohnulo, tak to bylo třeba udělat hned a radikálně... hlavně jsme chtěli sami sobě dokázat, že můžeme něco vybudovat, něco vlastnit, mít domov, to je takový základ, něco mít“ (Šimon)

„... bude mi 30 let a nemám ještě nic vlastního a ani nic za sebou. Nemám rodinu, nemám děti, nemám nic, co jsem vybuodovala, vytvořila... takže jsem měla pocit, že budu mít něco svého, že to bude nějaký posun dopředu, že budu mít něco za sebou, co už jsem zvládla... ale vzhledem k tomu, že to bylo opravdu takové spontánní a možná rozhodnutí učiněné ne úplně na jistých opravdivých nebo ověřených podkladech, tak jsem si byla hned rozhodnutá, že koupím.“ (Jitka)

„... beru ten byt jako součást toho vývoje... v uvozovkách jsem postavil dům, teď zasadit strom a zplodit syna... myslím, že už jsem na to připravený, protože mám určitý věk... chci investovat do své budoucnosti.“ (Robert)

Někteří z nich jsou si dokonce vědomi vlivu sociální normy, ale jejich rozhodnutí to nikterak neovlivní:

„... mít svoje vlastní je pro mě hodně, vlastní bydlení je pro mě hodně důležité... já si myslím, že se u té nové generace mění pohled na vlastnictví obecně... ale my jsme vyrůstali v nějakém hodnotovém žebříčku, který byl prostě postaven na vlastnictví než na užívání... a ještě pořád jako něco vlastnit, možná to máme od svých rodičů, ještě já jsem zasažen svou babičkou a dědou, kteří prostě měli svá pole.“ (Hynek)

„Když jsem byl sám, tak to bylo jedno, to jsem to neřešil. Ale teď už jsme nějakou dobu ve dvou a chtěli bysme se nějak usadit a cítím, že to spolu nějak

souvisí... prostě člověk uzrál. Ve 32 už prostě nějak zakončit to mládí a začít by odpovědný... tady asi ta výchova nebo ta tradice taková... jako samozřejmě musím uznat i já, že něco tam prostě je, co nutí člověka si říct, že asi je to vlastní lepší jako. I když to sám nedokážu pořádně nadefinovat, co to vlastně je, proč to tak je.“ (Libor)

„... teď, kdybych já byla v pronájmu, tak pro mě to bude výhodnější... říkám, kdybych neměla děti, tak to neřeším, ale tím, že prostě mám dítě a má jenom mě, tak musím o tomhle přemýšlet... prostě furt to tady bude, kdyby něco, tak pro ni, takhle jsem to myslela.“ (Sandra)

„Do nájemního bydlení bych nešla. Mně připadá, že když je člověk schopen dát dohromady ty finance, tak je lepší, když se má třeba zadlužit, tak si pořídit to svoje bydlení... Možná je to jenom taková záležitost v mysli člověka. Mně připadá, že je to úplně iracionální. Je lepší, když je to vaše, než když je to někoho jiného... Asi mně nejvíc vadil ten pocit, že se na mně snaží někdo vydělávat.“ (Andrea)

„Já nejsem úplně přesvědčený o tom, jestli je to ekonomičtější, protože nakonec jako ty náklady na provoz bytu a ještě různý jako vedlejší jiný se nám nakonec finančně nevyplatí... Možná že v tom dost hrály roli i jako emoce, jako taková potřeba pocit zakotvenosti... možná, že opravdu ty argumenty pro byly hodně emocionálně podpořeny... jako taková možná až trochu splášenost, trochu takový pocit jako toho, že když ne teď, tak už nikdy... Myslím si, že svým způsobem i pro nás to může být hodně špatný krok.“ (Tobiáš)

Ekonomicky racionální motivy pro vstup do vlastního bydlení byly patrné jen u menšiny respondentů: 6 ze 17 v Ostravě a 3 z 15 v Brně, a ve většině případů byly i zde motivy pouze částečně racionální. V Ostravě byla v této skupině respondentů zmiňována zejména finanční výhodnost vlastního bydlení oproti nájmu, která se opírala o více méně relevantní, i když mnohdy stále nepřesné srovnání nájmu a uživatelských nákladů vlastnického bydlení. Nepřesnost výpočtu spočívá zpravidla v tom, že respondenti nezapočítávají některé nákladové položky (u uživatelských nákladů vlastnického bydlení je vynechána často depreciace bytu, příspěvek do fondu oprav domu a náklady obětované příležitosti z vlastních investovaných prostředků, do nájemního jsou naopak často započítá-

távány dodatečné služby nebo výdaje za energie). Často také byly srovnávány byty o nestejně hodnotě. V Brně byl pak v této skupině respondentů zmiňován nejčastěji investiční aspekt koupě, často dokonce s plánem v budoucnu byt pronajmout; odhad výnosu byl tentokrát založen na relevantní kalkulaci výnosu z investice ve srovnání s výnosem z jiných investic. Respondenti v této skupině se od ostatních liší nižším věkem (většinou do 30 let) a také skutečností, že v jejich případě je finanční výpomoc ze strany rodiny menší (ačkoliv mezi nimi existují i ti, kteří „investují“ společně s rodiči).

Za využití MaxQDA jsme provedli komplexnější obsahovanou analýzu 36 prvních a druhých rozhovorů s 18 náhodně vybranými respondenty. Tato obsahová analýza ukázala, že se sociální norma (*doxa*) zejména váže ke dvěma tématům – *investice* a *jistota*. Už bylo zmíněno, že investice je ovšem chápána jinak než ve standardní ekonomické teorii a praxi. Znalost *doxa* odkrytá touto analýzou ukázala, že vlastnictví věci jako takové už samo o sobě představuje investici a není zapotřebí žádný dodatečný kapitálový výnos (Tabulka 1.3). Mimo to, investiční motiv se velmi úzce váže k motivu jistoty; oba motivy se vzájemně prolínají a doplňují (Tabulka 1.4).

Vlastnictví bydlení se tak automaticky transformuje do jistoty budoucnosti. Jistota je pohled do budoucnosti, a vlastnické bydlení se asociuje s budoucností, jelikož se jedná o něco, co by mohlo být předmětem dědictví. Je vnímáno

Tabulka 1.3: Struktura znalosti doxa zjištěná ze 103 relevantních segmentů

Kód – investice	Počet segmentů
Investice	103
– (do) vlastnictví	78
– (pro) zisk	25

Zdroj: *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013, 36 náhodně vybraných rozhovorů.*

Poznámka: Segmentem je nazývána část textu (přepsaného rozhovoru), která obsahuje jednu nebo více vět vážících se k určitému významu či tématu. Segmenty vážící se ke stejnému tématu jsou kódovány stejným kódem.

jako investice do sebe, vlastní rodiny a jistoty budoucnosti obou. Schéma 1.1 pak ukazuje detailnější popis typické heuristiky užívané těmi respondenty, kteří byli identifikováni jako ti, jež nevědomky či sociálně strategicky následují sociální normu; zároveň ukazuje hlavní (jádrové) motivy v pozadí této složité heuristiky, jež byly zjištěny pomocí M1B metodologického postupu, popsaného v metodologické sekci kapitoly: těmito hlavními motivy (hodnotami) jsou *jistota*, *domov* a *dospělost*. Zatímco heuristika obklopující motivy domova a dospělosti přímo míří k sociální normě, řetězové dotazování poukává

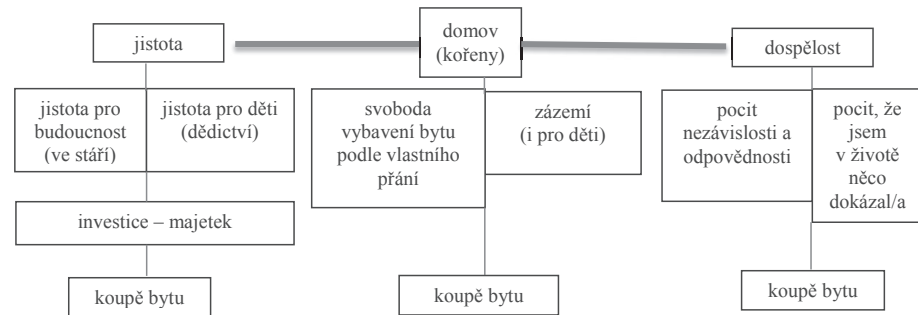
Tabulka 1.4: Frekvence analyzovaných segmentů a jejich distribuce v kódech vztahujících se k doxickým výrokům týkajícím se koupě bytu

Systém kódů/respondenti	Pavčina	Věra	Sabina	Tobiáš	Albert	Nikolas	Robert	Denisa	Simon	Libor	Marcela	Diana	Vilma	Hubert	Lubor	Jolana	Prokop	Nina
DOXA																		
Investice																		
do vlastnictví	2	6	6	3	7	3	4	3	3	5	3	11	2	5	1	6	4	4
pro zisk					10	4	1					2		1	4	1	1	1
Bezpečí	6	9	1	4	5	6	5	1	3	3	2	8	5	4	10	1	5	3

Zdroj: *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013, 36 náhodně vybraných rozhovorů.*

Poznámka: Tabulka ukazuje frekvence segmentů ve vybraných rozhovorech (sloupce reprezentují jednotlivé respondenty). Segmentem je nazývána část textu (přepsaného rozhovoru), která obsahuje jednu nebo více vět vážících se k určitému významu či tématu.

Schéma 1.1: Typický řetězec heuristiky odůvodňující koupi bytu



Zdroj: Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013.

zalo na důležitou středovou pozici motivu *investice–majetku*, jež je součástí heuristiky motivu jistoty.

Skutečnost, že právní důvody užívání bydlení nejsou ve valné většině ekonomicky racionálně srovnávány dle předpokladu ekonomické teorie, byla dodatečně prokázána, když měli respondenti dát expertní radu tazatelce (za využití metodologického postupu M2B popsaného v metodologické sekci kapitoly). Na konci prvního rozhovoru tazatelka požádala o radu, zdali by si měla ona sama v jejich městě spíše koupit byt za cenu x , či pronajmout stejný byt za nájem y ; x a y odpovídaly průměrné ceně/nájmu menšího bytu v daném městě a koupě bytu měla být hrazena úvěrem se 100% *loan-to-value* ratio (tj. hypoteční úvěr by kryl celou cenu kupovaného bytu). Nastolení hypotetické situace umožnilo respondentům odhlédnout od jejich složité reálné situace a postavilo je do role nezávislého ekonomického experta.

Pouze jeden respondent ze všech 58 dotázaných srovnal ekonomicky racionálně „správně“ uživatelské náklady vlastnického bydlení s výší nájemného (tj. správně započítal úrokové náklady a depreciaci při tomto finančním srovnání). Dalších 9 respondentů pak provedlo alespoň nějakou kalkulaci a finanční srovnání; většina z nich správně sečetla měsíční (roční) splátku hypotečního úvěru s odhadem depreciace a srovnala tento úhrn s čistým nájemným; při srovnání však kalkulovali s celou, a nikoliv jen úrokovou částí splátky úvěru. Ani jeden respondent do kalkulace nezahrnul očekávaný vývoj cen bytů v bu-

doucnu (investiční motiv). Naopak, 48 z 58 dotázaných neprovedlo žádné finanční srovnání; 14 respondentů uvedlo, že záleží zejména na předpokládané době pobytu, dva uvedli, že záleží na tom, jaký by to byl byt, osm respondentů doporučilo nájem proto, že je potřeba mít nějaké úspory (100% *loan-to-value* ratio je riskantní) a 23 respondentů zastávalo typický názor, že pokud na to tazatel má (stabilní zaměstnání a příjem), tak je vždy lepší si byt koupit do vlastnictví. Pro většinu tak postrádá finanční srovnání nájemného a uživatelských nákladů smysl; rozhodnutí je jen faktorem očekávané doby pobytu, výše a stability příjmu a výše naspořené částky. Ekonomicky racionální jednání a uvažování se zřetelně projevilo až při rozhodování, který z bytů si má člověk koupit (v tomto případě respondenti srovnávali ceny, úrokové sazby, atributy bytů), nikoliv však v případě samotného rozhodnutí o koupi bytu jako takového.

Zamyslíme-li se nad hlavními (jádrovými) motivy pro koupi bytu a budeme-li je považovat za specifické cíle, kterých člověk hodlá svým jednáním dosáhnout (jistota, domov, dospělost), je zřejmé, že všechny tyto cíle, jakmile by byly dosaženy, mohou mít i funkci ochrany tváře. Ačkoliv to nejsme schopni dokázat, domníváme se, že to není pouze automatická doxická znalost v poli, která vede respondenty ke zdůraznění těchto motivů, ale můžeme tyto motivy rovněž považovat za strategické (sociálně racionální) cíle ve vztahu k jejich sociálnímu statusu. V případě motivu jistoty je vlastnictví bydlení prostředkem k zajištění osobní důstojnosti a statusu ve starším věku, kdy další zdroje statusu (jako zaměstnání, intelektuální schopnosti, fyzická krása) jsou méně dostupné. Motiv dospělosti chrání tvář před případným poškozením v případě, že by se objevily pochyby o tom, čeho člověk v životě dosáhl a jakou má ve společnosti pozici. Celých 26 % respondentů kvalitativního výzkumu souhlasilo s tvrzením, že „jestliže člověk nechce vypadat jako neúspěšný v očích druhých, musí být vlastníkem svého bydlení“. Když si představíme množství důvodů pro odmítnutí takového generalizujícího tvrzení, je podíl kladných odpovědí relativně velmi vysoký.

Výsledky výzkumu *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013* tak potvrdily naši hypotézu. Rozhodnutí o koupi bytu je významně determinováno sociální normou a pro většinu mladých a vzdělaných prvonabyvatelů bydlení v našem vzorku je spíše slabě odůvodněno na podkladě ekonomické teorie přísně racionálních argumentů. Není bohužel možné jasně rozlišit, kdy respondenti ná-

sledují sociální normu nevědomky a kdy tak činí ze strategických důvodů. Ve výsledku to ale není důležité, jelikož v obou případech je jejich jednání na trhu vedeno touto normou. Proto je také možné očekávat, že dynamika trhu (včetně případné volatility cen bytů) do značné míry odráží i dynamiku daného normativního sociálního kontextu.

Závěr

V našem kvalitativním výzkumu *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013* jsme využili nový teoretický rámec týkající se zkoumání vlivu sociálních norem na nákupní chování na trhu bydlení a specifické metodologické postupy s cílem zjistit, zdali sociologie může přispět k současné diskusi ekonomů při hledání příčin neefektivita a nestability trhů bydlení. Zkoumali jsme odůvodnění rozhodnutí koupit si byt mezi lidmi, kteří aktuálně toto rozhodnutí činí; tedy aktuálně dělají zpravidla největší investici ve svém životě. Zřetelně jsme odlišili ekonomicky racionální argumentaci od té, která je ekonomickou teorií považována za „iracionální“. Výsledkem je, že jsme našli (1) systematické odchýlení od ekonomicky racionálního jednání předpokládaného hlavním proudem ekonomie bydlení, které (2) pramení spíše z vlivu dominantní sociální normy (*doxa*) o „správném“ právním důvodu užívání bydlení než (3) z iracionálních očekávání ohledně budoucích výnosů z investice do bydlení, jak předpokládá behaviorální ekonomie.

Závěrem tedy je, že minimálně na některých trzích předpoklad ekonomické teorie o tom, že vlastnictví a nájemní bydlení představují ekonomické substituty, neplatí a princip, že nájemní a vlastnické bydlení jsou propojené nádoby, je tak porušen. Sociologie tedy studiem sociálních norem může významně napomoci pochopení zákonitostí při formování poptávky po bydlení, a tudíž i pro pochopení tržní nerovnováhy – stejným způsobem, jakým se to již dříve povedlo psychologii skrze behaviorální ekonomii. Budoucí výzkum by se pak měl zaměřit na co nejlepší operacionalizaci vlivu sociální normy na tržní jednání s cílem zlepšit modelování trhu bydlení a zvýšit spolehlivost při hodnocení systematických rizik. Příkladem takové operacionalizace vlivu sociální normy může být například výše či volatility *price-to-income ratio*,

podíl nájemního bydlení na celkovém bytovém fondu nebo sociální struktura nájemníků.

Výzkum poukázal i na několik dalších zajímavých fenoménů. Vnímání rizika na trhu bydlení, tedy averze k riziku, není konstantní, ale podmíněná sociální normou. Lidé téměř nevnímají riziko související s pohybem úrokových sazeb či finanční ztráty z důvodu cenové volatility v budoucnu (a pokud ano, tak jej považují za stejné riziko, jako že na ně spadne letadlo) a jediné riziko, které v souvislosti s pořízením vlastního bydlení akcentují, je riziko možné ztráty zaměstnání a neschopnosti splácet hypoteční úvěr (pro ty, kteří si hypoteční úvěr berou). Naopak většina respondentů vnímá jako velmi silné riziko nebezpečí předčasného ukončení nájmu ze strany pronajímatele v případě nájemního bydlení, a to přesto, že je možnost výpovědi po dobu platnosti smlouvy jasně regulována zákonem a že by díky zvýšené konkurenci v současnosti našli i pronajímatele, kteří by byli ochotni s nimi uzavřít i dlouhodobou nájemní smlouvu.

Zajímavé rovněž je, že větší využití hypotečního úvěru a menší finanční výpomoc rodiny vede k tomu, že se působení sociální normy oslabí. Tento závěr sice nebyl plně potvrzen na datech z kvantitativního výzkumu celé české populace, nicméně to může být jen důsledkem toho, že se může týkat mladších prvonabyvatelů bydlení (kteří jsou v kvantitativním výzkumu bohužel zastoupeni málo) než celé populace obecně. Nepotřebují-li úvěr, pak je mezi prvonabyvateli bydlení nájem často vnímán jako čisté vyhazování peněz z okna, jelikož respondenti zpravidla nejsou schopni vnímat náklady obětované příležitosti z vlastních či rodinných úspor.

Nejdůležitějšími motivacemi při koupi bytu jsou *jistota, domov a dospělost*, pro které sociální norma determinuje pouze bydlení ve vlastním. Vlastnické bydlení získalo obraz těžítka, kotvy v nejistém světě, a jelikož potřeba těžítka je velmi důležitá, vzniklá sociální norma je rovněž velmi silná. Dokud se nenajde jiné těžítko, pak míra ekonomické racionality při rozhodování o koupi bytu zůstane omezená vlivem této sociální normy.

Příloha 1.1: Výběr právního důvodu užívání bydlení dle ekonomické teorie

V ekonomické teorii je fundamentální hodnota aktiva (rovnovážná cena bytu) vypočtena jako současná cena očekávaných příjmů v budoucnu (z nájemného a z budoucího prodeje bytu). Rovnovážná hodnota *price-to-rent ratio* (poměrůjícího cenu bytu k ročnímu nájemnému) je získána ze standardního Lucasova cenového modelu aktiv.

Ekonomicky racionální spotřebitel, který poptává bydlení (či lépe bytové služby) na trhu, pak srovnává náklady vlastnictví s náklady nájmu (nájemným) a vybírá si levnější z obou variant. Nominální uživatelské náklady vlastnického bydlení (UC) jsou vypočteny následovně:

$$(1) \quad UC = P \cdot [i_t + \delta], \text{ kde}$$

- P – cena bytu;
- i_t – úroková sazba v čase t ;
- δ – míra depreciae (nákladů na opravy a údržbu).

Uživatelské náklady vlastnického bydlení jsou tak určeny úrokovou sazbou, zpravidla ve výši úrokové sazby z hypotečního úvěru (úrokové náklady představují nejen úrokové náklady z přijatých úvěrů, ale také náklady obětované příležitosti z využití vlastních či rodinných úspor právě na investici do bydlení), a mírou depreciae (jež zahrnuje případné poplatky za správu domu, příspěvků do fondu oprav atd.); jestliže v dané zemi jsou daně z nemovitosti významné a běžně zahrnuty již do nájemného, pak se rovnice (1) dále rozšiřuje o sazbu daně z nemovitosti. Úprava úrokové sazby $[(1-q) \cdot i]$, kde q označuje marginální sazbu daně z příjmu] může být rovněž přidána do rovnice (1), pokud je v dané zemi možné úroky z přijatých úvěrů z hypoték odečíst z daňového základu pro výpočet daně z příjmu. Racionální spotřebitel, který si vybírá jeden ze dvou ekonomických substitutů, pak srovnává nominální uživatelské náklady vlastnického bydlení s nominálním ročním nájemným (R), a pokud:

- $R > UC$ pak volí vlastnické bydlení;
- $R < UC$ pak volí bydlení v nájmu;

$R = UC$ pak je indiferentní ohledně právního důvodu užívání bydlení.

Substituční efekt v oblasti poptávky je konzistentní se substitučním efektem v oblasti nabídky bydlení. Jestliže, v první fázi, neuvažujeme výnos ze zhodnocení investice, očekávaná čistá současná hodnota (ČSH) investice do koupě či výstavby rezidenční nemovitosti je pro potenciálního pronajímatele rovna diskontovaným budoucím příjmům z nájemného:

$$(2) \quad NPV = \frac{R_1 - D_1}{1+i} + \frac{R_2 - D_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{R_n - D_n}{(1+i)^n}, \text{ kde}$$

R_1, R_2, \dots, R_n – cash flow (příjem z nájemného) v letech $1, 2, \dots, n$;

D_1, D_2, \dots, D_n – náklady depreciae a správy;

i – úroková (diskontní) sazba zahrnující i případnou rizikovou přírážku.

Pokud odstraníme depreciae jak v případě poptávky, tak v případě nabídky, pak v tržní rovnováze platí:

$R = Pi$ – poptávka

$P = \frac{R}{i}$ – nabídka pro $n > 30$ a stabilní R

A rovnovážná cena (P_t^*) bytu v čase t je rovna:

$$(3) \quad P_t^* = \frac{R_t}{i_t}$$

Vlastnické bydlení však není pro poptávající pouze spotřebním statkem a mnoho investorů (pronajímatelů) počítá rovněž s určitým kapitálovým výnosem ze své investice, tj. s cenovým zhodnocením investice v čase. V důsledku toho jak investoři, tak obyčejní kupující mají určitá očekávání týkající se budoucích změn ceny bytu. Rovnice (1) a (2) se pak rozšíří následovně:

$$(4) \quad \text{pro poptávku: } UC = P \cdot \left[i_t + \delta - \frac{g^e}{g_t} \right],$$

kde g^e/g_t označuje očekávané roční zhodnocení nemovitosti (růst ceny bytu), a

(5) pro nabídku:

$$NPV = -P_0 + \frac{R_1 - D_1}{1+i} + \frac{R_2 - D_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{R_n - D_n}{(1+i)^n} + \frac{P_n}{(1+i)^p}, \text{ kde}$$

P_0 – hodnota investice (cena bytu) v čase 0 ;

P_n – očekávaná hodnota investice (cena bytu) v čase n .

Očekávání cenového vývoje mohou být jak racionální (založená na analýze vývoje fundamentálních tržních faktorů), tak iracionální. V behaviorálních ekonomických studiích se považují právě sebenaplňující se proroctví, iracionální očekávání a emoce při očekávání budoucího vývoje cen bytů za hlavní zdroj neefektivit trhu bydlení a nadměrné cenové volatility [Shiller 2000; Kashiwagi 2014; Hui, Wang 2014; Kuang 2014; Kouwenberg, Zwinkles 2014 a mnoho dalších].

Příloha 1.2: Porovnání kontextů bydlení a trhů bydlení v Brně a Ostravě

Smyslem přílohy je poukázat na existující rozdíly mezi Brnem a Ostravou na základě dat z veřejně dostupných datových zdrojů (zejména dat Českého statistického úřadu – ČSÚ), které mimo jiné stály v pozadí logiky výběru těchto měst pro účely tohoto výzkumu. S ohledem na skutečnost, že cílem je poukázat na existenci rozdílů mezi oběma městy i s ohledem na omezený prostor, jsou v následujícím textu ponechány pouze statistiky, v nichž se obě lokality zřetelně odlišují. V závěru jsou uvedeny rovněž hlavní poznatky zjištěné z individuálních rozhovorů s vybranými makléři působícími v obou městech, jejichž cílem je rozšířit srovnání založené na veřejně dostupných datových zdrojích a poukázat na další odlišnosti lokálních trhů s bydlením v Brně a Ostravě. Jedná se o rozsáhlejší přílohu i z toho důvodu, že odlišnosti trhů v těchto dvou významných krajských městech nebyly takto komplexně dosud popsány, a mohou tak představovat užitečný podklad pro akademickou i praktickou sféru (v oblasti financování, bytové výstavby i tvorby bytové politiky).

Porovnání na základě veřejně dostupných datových zdrojů

Tabulka 1.5 a graf 1.3 znázorňují vývoj cen standardního bytu⁶ v krajských městech podle údajů Institutu regionálních informací, s.r.o. (dále jen IRI). Údaje ze zdroje IRI byly použity proto, že ostatní cenové indexy (zejména index transakčních cen Českého statistického úřadu)⁷ nejsou k dispozici za jednotlivá města, ale pouze za vyšší územně správní celky. Z tabulky je zřejmé, že podle hodnot variačního koeficientu⁸ je Ostrava městem, kde ceny bytů v průběhu sledovaného období (tj. v letech 2000–2011) vykazovaly největší volatilitu, naopak Brno patří k městům spíše s nižší volatilitou cen (ovšem nikoliv nejnižší – ta byla ze sledovaných měst nejnižší v Jihlavě a Zlíně). Volatilita cen bytů za celé

sledované období však nebyla hlavním kritériem pro výběr měst pro účely řešení grantového projektu. Z údajů IRI i podle dalších datových zdrojů (transakční ceny Českého statistického úřadu, cenový index ČS, a.s.)⁹ je zřejmé, že ceny bytů v průměru do 3. čtvrtletí roku 2008 rostly, od 4. čtvrtletí začaly klesat a v poklesu pokračovaly i v následujících letech sledovaného období.

Zhodnotíme-li míru růstu cen mezi roky 2000 a 2008, je zřejmé, že v Ostravě v tomto období ceny vzrostly jednoznačně nejvíce (o 352 %, tj. 4,5krát), zatímco Brno patřilo spíše k městům se středním tempem růstu cen bytů (ceny se zvýšily o 180 %, tj. bezmála třikrát). V období poklesu cen bytů, tj. mezi roky 2008 a 2011, se ceny bytů snížily podle údajů IRI nejvíce právě v Ostravě (o bezmála 24 %), zatímco Brno patřilo k městům s nejnižším poklesem cen ve sledovaném období (ceny se zde snížily o necelých 8 %). Shrňme-li výše uvedené, tak Brno a Ostrava byly vybrány jako příklady dvou měst s odlišným vývojem cen – zatímco v Ostravě ceny mezi roky 2000 a 2008 rostly ze sledovaných měst nejrychleji a po roce 2008 se zase nejvíce snížily, Brno patří k městům s průměrným nárůstem cen mezi roky 2000 a 2008 a s jedním z nejmenších poklesů cen po roce 2008.

V následujícím textu je uvedeno porovnání obou měst (tj. Brna a Ostravy) podle vybraných ukazatelů Sčítání lidu, domů a bytů 2011 (dále SLDB 2011), zveřejněných Českým statistickým úřadem (ČSÚ). Nejprve jsou porovnávány charakteristiky vztahující se k obyvatelstvu, následně ukazatele vztahující se k domovnímu a bytovému fondu v obou městech.

V tabulce 1.6 jsou porovnávány počty a podíly obyvatel s obvyklým pobytem podle ekonomické aktivity, pohlaví a věku. Z tabulky je patrný mírný rozdíl mezi oběma městy z hlediska věku obyvatel s obvyklým pobytem – v Brně je mírně vyšší podíl obyvatel v poproduktivním věku a naopak nižší podíl obyvatel v předproduktivním věku. Výraznější rozdíly jsou patrné z hlediska ekonomické aktivity – Brno vykazuje vyšší podíl zaměstnaných (o necelé čtyři procentní body) i ekonomicky aktivních (o více než dva procentní body) obyvatel v porovnání s Ostravou.

6 Standard IRI, tj. jedná se o starší byt I. kategorie s podlahovou plochou 68 m², s opotřebením ve výši 40 %, umístěný v běžné, nikoliv okrajové poloze [viz např. Lux, Kuda 2008].

7 https://www.czso.cz/csu/czso/ceny_bytu

8 Variační koeficient se vypočte jako směrodatná odchylka standardizovaná k průměru a udává volatilitu časové řady, v tomto případě tedy indexu vývoje cen bytů mezi roky 2000 a 2011. Čím vyšší hodnota koeficientu, tím větší volatilita cen v daném krajském městě a naopak.

9 http://www.csas.cz/banka/appmanager/portal/bydleni?_nfpb=true&_pageLabel=cenindex_nemovitosti_bydleni

Tabulka 1.5: Index vývoje cen bytů v letech 2000–2011 (2005 = 100)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Var. koef.	2008/ 2000 (%)	2011/ 2008 (%)
Brno	68,3	71,3	81,6	104,4	102,2	100,0	116,4	161,7	191,5	188,8	182,1	176,4	0,23	180,4	-7,9
České Budějovice	71,0	71,1	80,1	94,4	102,7	100,0	105,1	126,7	172,2	170,8	158,4	160,1	0,22	142,5	-7,1
Hradec Králové	65,4	70,5	80,5	95,6	104,6	100,0	109,7	152,5	181,5	166,5	150,6	146,3	0,20	177,6	-19,4
Jihlava	68,9	66,2	73,9	91,7	103,2	100,0	107,6	141,7	157,8	138,0	127,7	125,1	0,16	129,1	-20,7
Karlovy Vary	66,5	63,6	77,7	97,0	112,5	100,0	100,6	124,6	155,3	168,6	159,5	140,3	0,21	133,3	-9,7
Liberec	56,7	62,0	70,9	89,4	95,8	100,0	120,7	175,8	201,9	184,6	168,5	158,5	0,23	256,0	-21,5
Olomouc	58,1	53,6	66,3	90,5	93,1	100,0	117,8	157,2	181,8	161,2	151,4	146,3	0,19	213,0	-19,5
Ostrava	62,3	58,6	67,4	84,9	105,9	100,0	133,1	205,9	281,8	246,4	227,4	214,9	0,32	352,0	-23,8
Pardubice	59,4	62,4	66,4	86,5	106,1	100,0	110,1	147,0	177,5	161,9	150,2	142,4	0,19	198,7	-19,8
Plzeň	62,1	59,3	68,0	91,4	102,0	100,0	111,8	137,9	178,2	158,6	147,7	142,6	0,19	187,1	-20,0
Praha	64,5	69,2	79,4	101,9	102,5	100,0	113,2	139,1	180,7	178,7	159,6	148,5	0,21	180,3	-17,8
Ústí nad Labem	58,0	53,2	58,4	72,5	89,8	100,0	102,0	138,0	192,3	211,6	199,1	182,7	0,29	231,8	-5,0
Zlín	66,6	71,8	78,2	92,1	102,0	100,0	116,3	147,4	164,3	151,6	140,5	133,4	0,16	146,5	-18,8

Zdroj: IRI, vlastní výpočty.

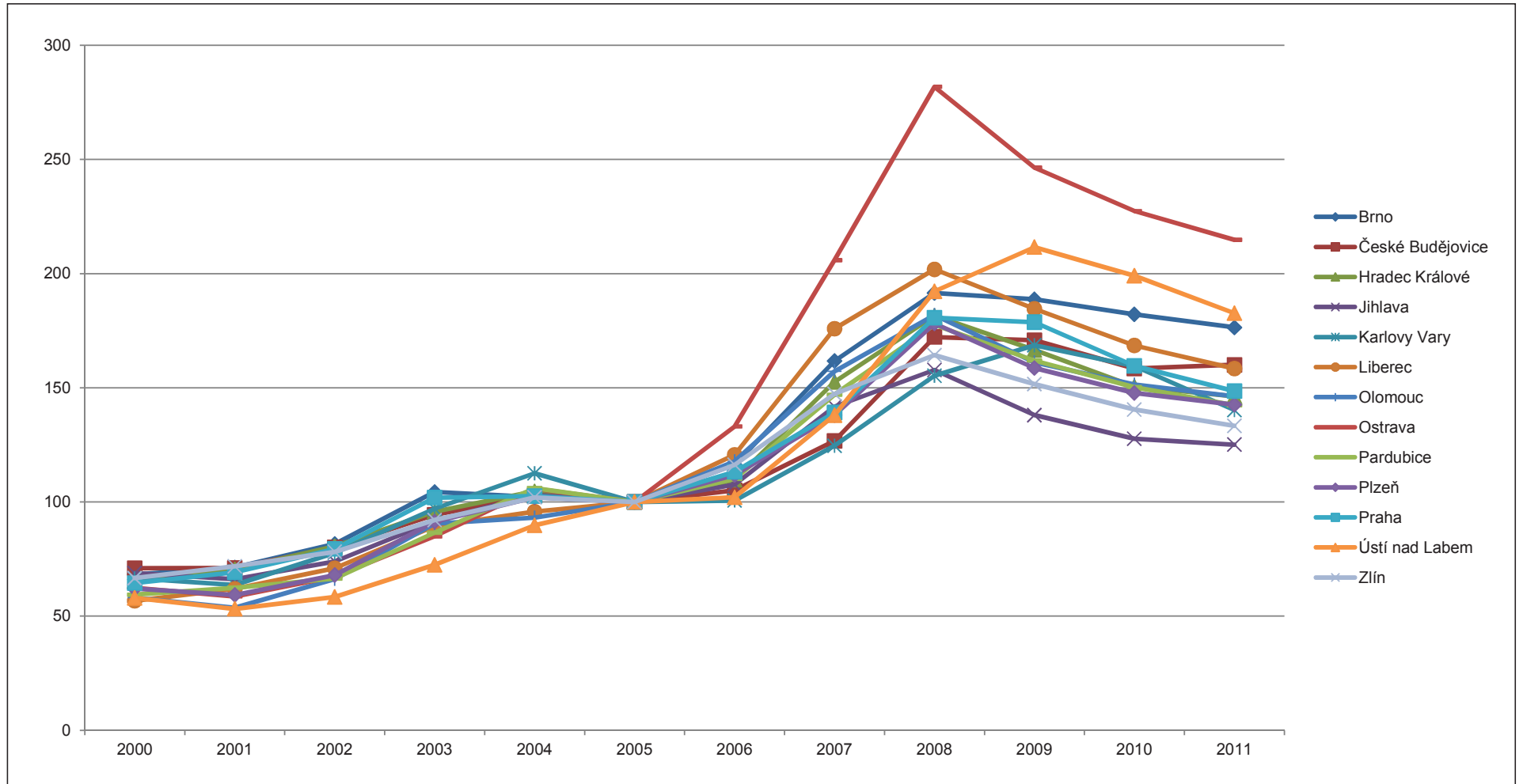
Poměrně zásadní rozdíl mezi oběma městy je ve struktuře obyvatel podle nejvyššího ukončeného vzdělání, jak je patrné z grafu 1.4. V Ostravě je výrazně vyšší podíl obyvatel s trvalým nebo dlouhodobým pobytem se základním nebo středoškolským vzděláním bez maturity. Naopak v Brně je výrazně vyšší podíl osob se středoškolským vzděláním ukončeným maturitou a zejména pak osob s vysokoškolským vzděláním. Největší rozdíl mezi oběma městy je právě v podílu vysokoškoláků – v Brně má téměř každý čtvrtý obyvatel vysokoškolské vzdělání, v Ostravě je to každý sedmý obyvatel. Naopak v Ostravě má téměř třetina obyvatel střední vzdělání bez maturity, zatímco v Brně je to jen necelá čtvrtina obyvatel. Jinými slovy, v Brně jsou výrazně více zastoupeny skupiny obyvatel s vyšším vzděláním než v Ostravě.

Rozdíly mezi oběma městy z hlediska zastoupení obyvatel podle státního občanství je patrné z tabulky 1.7. V Brně je nižší podíl obyvatel se státním občanstvím ČR (v porovnání s Ostravou) a naopak vyšší podíl obyvatel se

slovenským státním občanstvím a ukrajinským státním občanstvím. V Brně je celkově vyšší podíl státních občanů jiných zemí („Celkem mimo ČR [cizinci]“).

Zatímco rozdíly mezi oběma městy z hlediska struktury obyvatelstva jsou patrné v zásadě pouze z hlediska vzdělanostní struktury a podílu cizinců (obyvatel s jiným státním občanstvím než ČR), pokud jde o bytový fond, rozdíly jsou výraznější. Konkrétně v Brně je nižší podíl bytových domů a naopak vyšší podíl rodinných domů než v Ostravě: v Brně tvoří bytové domy (bez ohledu na obydlenost) jen necelých 24 % domů, zatímco v Ostravě téměř 30 %; rodinné domy tvoří v Brně 73 % domů, v Ostravě jen necelých 67 %. Podstatné rozdíly mezi oběma městy jsou i z hlediska stáří bytového fondu, jak dokládá graf 1.5. Z něj je patrné, že v Brně je výrazně vyšší podíl domů postavených nebo rekonstruovaných do roku 1919. Naopak v Ostravě je v porovnání s Brnem vyšší počet domů postavených nebo rekonstruovaných v letech 1920–1970 a 1971–1990.

Graf 1.3: Index vývoje cen bytů v letech 2000–2011 (2005 = 100)



Zdroj: IRI, vlastní výpočty.

Tabulka 1.6: Obyvatelstvo s obvyklým pobytem podle ekonomické aktivity, pohlaví a věku

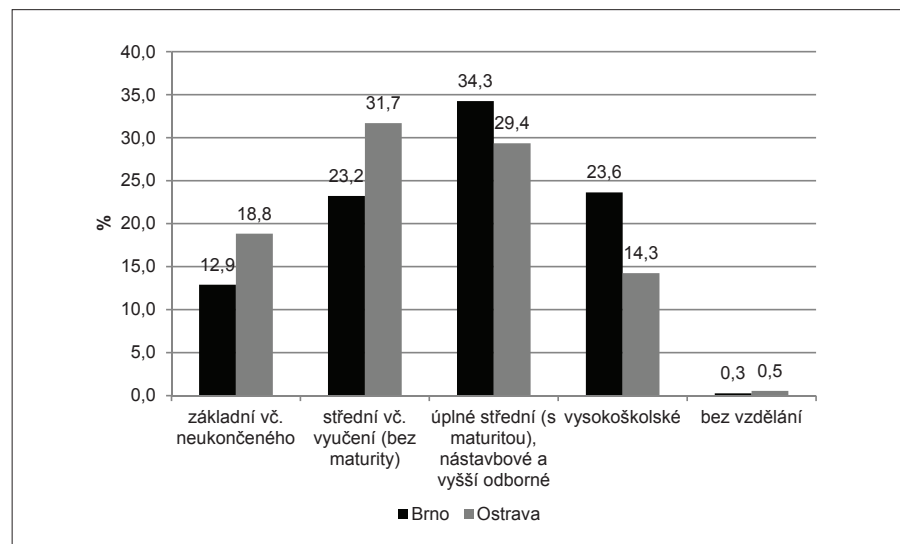
Počet obyvatel s obvyklým pobytem	Brno	Ostrava	Brno	Ostrava
Ekonomická aktivita	abs.	abs.	%	%
ekonomicky aktivní celkem	193 620	141 881	50,2	47,9
z toho: zaměstnaní	175 482	123 645	45,5	41,7
Pohlaví				
muž	185 404	142 829	48,0	48,2
žena	200 509	153 395	52,0	51,8
Věk				
0–14 let	49 156	40 638	12,7	13,7
15–64 let	268 655	206 351	69,6	69,7
65 a více let a nezjištěno	66 770	47 960	17,3	16,2
Obyvatel celkem	385 912	296 222	100,0	100,0

Zdroj: ČSÚ (SLDB 2011).

V Ostravě je v porovnání s Brnem mírně vyšší počet obydlených domů (rozdíl činí necelé dva procentní body) a v Brně je naopak vyšší podíl neobydlených domů s byty. Poměrně výrazné jsou rozdíly v bytových fondech obou měst z hlediska právního důvodu užívání bydlení (graf 1.6). V Brně je vyšší podíl domů vlastněných fyzickými osobami (o 11 procentních bodů) i vyšší podíl domů ve spoluvlastnictví vlastníků bytů (jednotek). Naopak v Ostravě je v porovnání s Brnem více než dvojnásobné zastoupení domů vlastněných bytovými družstvy. Podíly domů ve vlastnictví obce/státu jsou v obou městech prakticky totožné.

Brno má podle definitivních výsledků SLDB 2011 více trvale obydlených bytů v porovnání s Ostravou, a to o zhruba 36 tisíc. Absolutní hodnoty počtu trvale obydlených bytů však nejsou příliš vypovídající s ohledem na odlišnou velikost (počet obyvatel) obou měst. Vztáhneme-li počet trvale obydlených bytů v obou městech k počtu obyvatel s obvyklým pobytem, rozdíly v počtu trvale obydlených bytů na 1000 obyvatel jsou relativně zanedbatelné – pro Brno činí hodnota ukazatele 426 bytů, pro Ostravu 431 bytů. Poměrně výraz-

Graf 1.4: Obyvatelstvo s obvyklým pobytem podle nejvyššího ukončeného vzdělání



Zdroj: ČSÚ (SLDB 2011).

né jsou však podle výsledků posledního SLDB rozdíly ve struktuře bytového fondu podle právního důvodu užívání bytu (viz graf 1.7). V Brně jsou výrazně více zastoupeny obydlené byty ve vlastním domě (o pět procentních bodů v porovnání s Ostravou) a zejména pak obydlené byty v osobním vlastnictví (o sedm procentních bodů v porovnání s Ostravou). Podíl nájemních bytů je opět vyšší v Brně než v Ostravě, rozdíl činí čtyři procentní body. V Ostravě je naopak výrazně vyšší podíl družstevních bytů – více než čtvrtinu obydlených bytů tvoří družstevní byty, v Brně je to jen 11 % obydlených bytů.

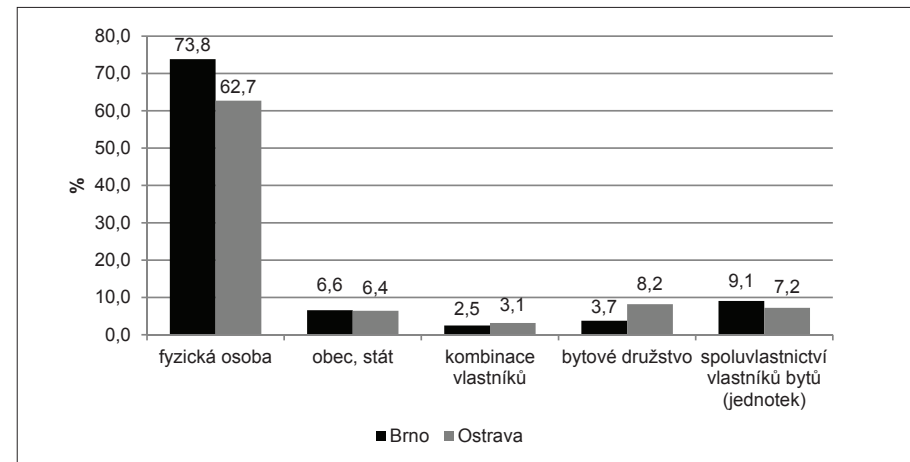
Graf 1.8 ukazuje vývoj přirozeného přírůstku obyvatel v Brně a Ostravě na 1000 obyvatel k 31. 12. v letech 1991–2014. Z grafu je patrné, že v letech 2006–2008 byl přirozený přírůstek v Ostravě pozitivní (tj. více obyvatel se narodilo, než umíralo), stejně jako v Brně, ale od roku 2009 vykazuje Ostrava (na rozdíl od Brna) negativní přirozený přírůstek obyvatel. Nejvyšší záporné

Tabulka 1.7: Obyvatelstvo s obvyklým pobytem podle státního občanství (výběr)

Počet obyvatel s obvyklým pobytem	Brno	Ostrava	Brno	Ostrava
Státní občanství (výběr)	abs.	abs.	%	%
Česká republika	359 009	285 378	93,0	96,3
Německo	238	85	0,1	0,0
Polsko	458	493	0,1	0,2
Rusko	623	250	0,2	0,1
Slovensko	5264	2273	1,4	0,8
Vietnam	2556	2727	0,7	0,9
Ukrajina	7400	894	1,9	0,3
Celkem mimo ČR (cizinci)	22 626	8530	5,9	2,9

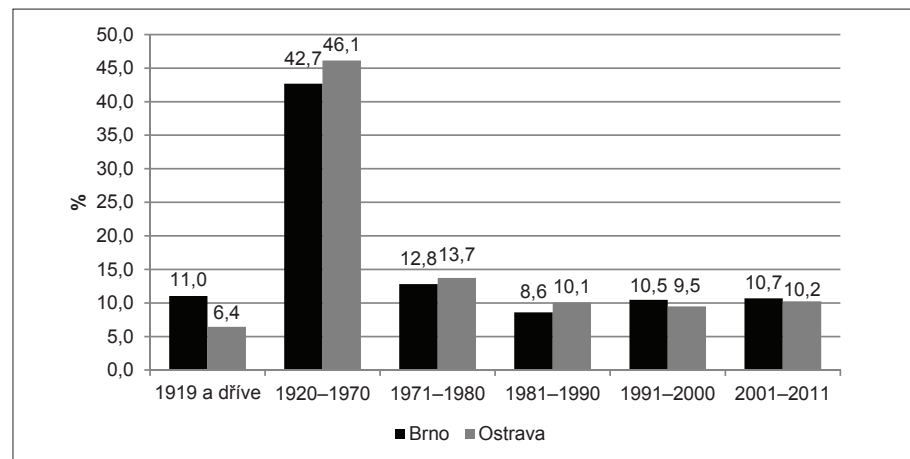
Zdroj: ČSÚ (SLDB 2011).

Graf 1.6: Struktura bytového fondu (domy) podle vlastníka domu



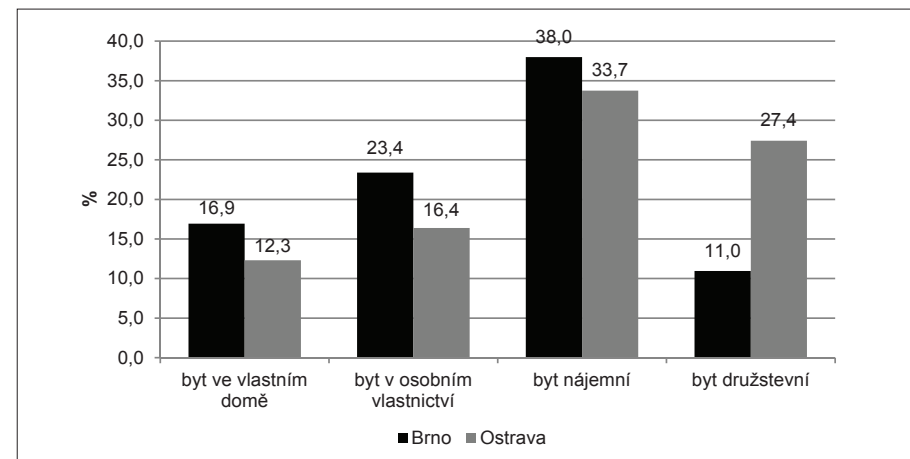
Zdroj: IRI, vlastní výpočty.

Graf 1.5: Struktura bytového fondu (domy) podle období výstavby



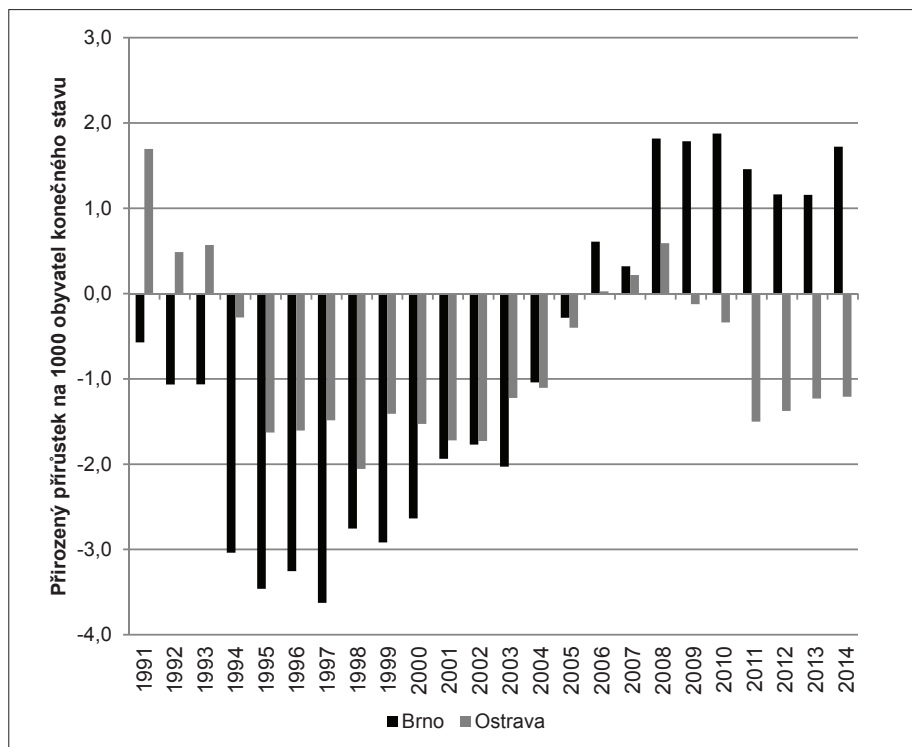
Zdroj: IRI, vlastní výpočty.

Graf 1.7: Struktura bytového fondu (trvale obydlené byty) podle právního důvodu užívání



Zdroj: ČSÚ (SLDB 2011).

Graf 1.8: Přirozený přírůstek obyvatel na 1000 obyvatel konečného stavu (k 31. 12.)

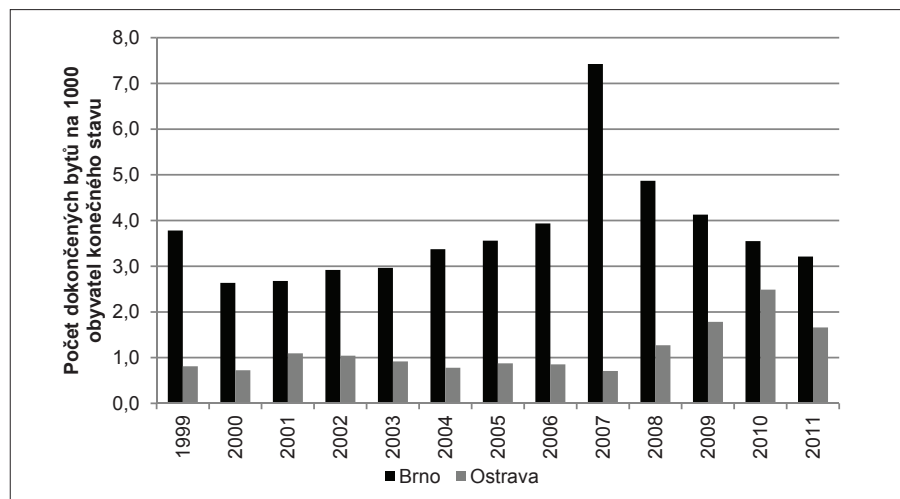


Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty.

hodnoty dosahoval přirozený přírůstek obyvatel v Brně v letech 1995 a 1997, v Ostravě pak v roce 1998 a dále v letech 2001 a 2002. Nejvyšší kladné hodnoty dosahoval přirozený přírůstek obyvatel v Brně v posledních letech, v Ostravě pak v roce 1991.

Graf 1.9 ukazuje, že počty dokončených bytů na 1000 obyvatel se v letech 1999–2011 mezi oběma městy poměrně zásadně lišily. V Brně byl ve všech letech sledovaného období počet dokončených bytů na 1000 obyvatel výraz-

Graf 1.9: Vývoj počtu dokončených bytů na 1000 obyvatel v Brně a Ostravě v letech 1999–2011

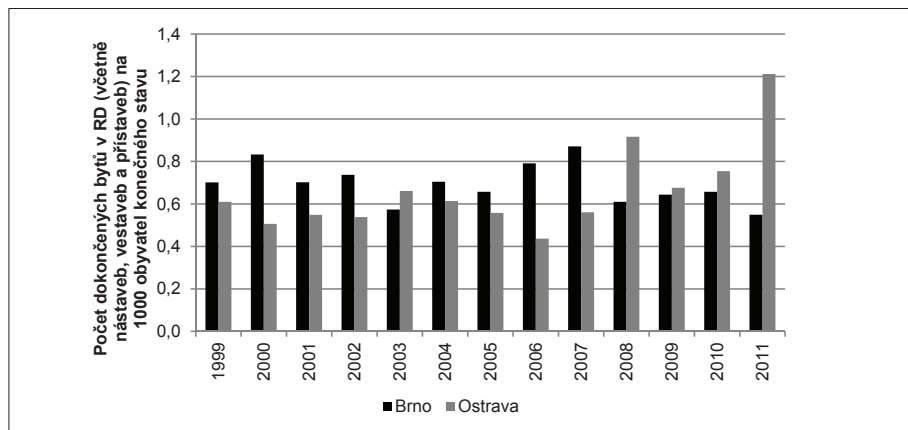


Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty.

ně vyšší než v Ostravě (snad s výjimkou roku 2010). Kromě toho hodnota ukazatele vykazovala značně odlišný vývoj v průběhu času v obou městech. V Brně od roku 2000 počet dokončených bytů na 1000 obyvatel rostl, maxima dosáhl v roce 2007 a od roku 2008 klesá. V Ostravě počet dokončených bytů na 1000 obyvatel naopak od roku 2001 klesal, minima dosáhl v roce 2007, teprve v období 2008–2010 rostl a až v roce 2011 se opět snížil. Zatímco v Brně se počty dokončených bytů vyvíjely v souladu s vývojem trhu (resp. vývojem transakčních cen bytů podle ČSÚ), v Ostravě tomu bylo právě naopak.

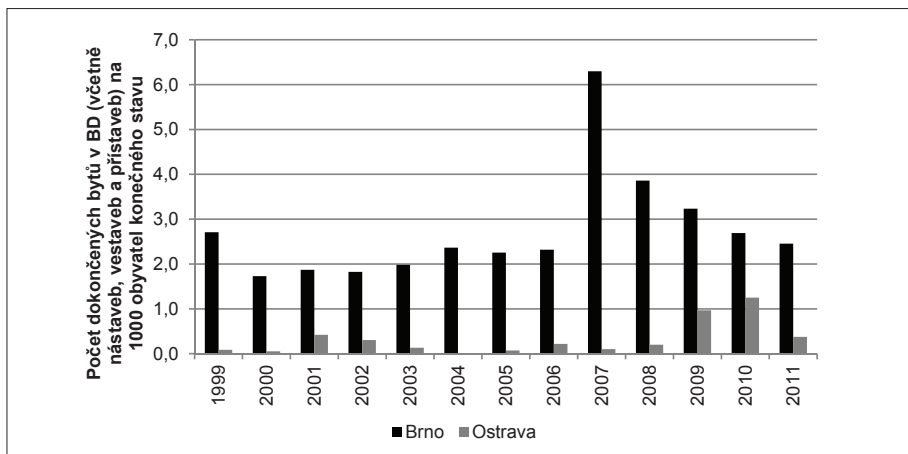
Odlišný trend vývoje počtu dokončených bytů v Brně a Ostravě objasňují grafy 1.10 a 1.11. V grafu 1.10 je znázorněn vývoj počtu dokončených bytů v rodinných domech (dále RD) (včetně nástaveb, vestaveb a přístaveb) na 1000 obyvatel, v grafu 1.11 pak vývoj počtu dokončených bytů v bytových domech (dále BD) (včetně nástaveb, vestaveb a přístaveb) na 1000 obyvatel. Z grafu 1.10 je patrné, že počet dokončených bytů v RD se v letech 1999–2005 mezi

Graf 1.10: Vývoj počtu dokončených bytů v RD (včetně nástaveb, vestaveb a přístaveb) na 1000 obyvatel v Brně a Ostravě v letech 1999–2011



Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty.

Graf 1.11: Vývoj počtu dokončených bytů v BD (včetně nástaveb, vestaveb a přístaveb) na 1000 obyvatel v Brně a Ostravě v letech 1999–2011



Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty.

oběma městy nijak zásadně nelišil, v letech 2006 a 2007 pak byl počet dokončených bytů v RD výrazně vyšší v Brně než v Ostravě. Naopak, v letech 2008 a 2011 počet bytů dokončených v RD v Ostravě výrazně převyšoval počet bytů dokončených v RD v Brně (v letech 2009 a 2010 byl v obou městech zhruba srovnatelný). Z porovnání grafů 1.10 a 1.11 je zřejmé, že v počtu dokončených bytů v RD na tom byla obě města podobně, pouze v letech 2006 a 2007 Brno výrazně lépe (vyšší počet dokončených bytů v RD), naopak v letech 2008 a 2011 Ostrava výrazně lépe. Z hlediska počtu dokončených bytů v BD (včetně nástaveb, vestaveb a přístaveb) Brno vykazovalo ve všech letech sledovaného období výrazně vyšší počet dokončených bytů na 1000 obyvatel. Vývoj počtu dokončených bytů v BD v grafu 1.11 do značné míry kopíruje vývoj celkového počtu dokončených bytů v grafu 1.9, a to v případě obou měst. Je patrné, že pokles počtu dokončených bytů v Ostravě v letech 2001–2007 byl vyvolán nejen poklesem počtu dokončených bytů v RD, ale i poklesem počtu dokončených bytů v BD. Podobně růst počtu dokončených bytů v letech 2008–2010 byl vyvolán nejen růstem počtu dokončených bytů v RD (ten se týkal pouze roku 2008), ale i počtu dokončených bytů v BD (zejména roky 2009 a 2010).

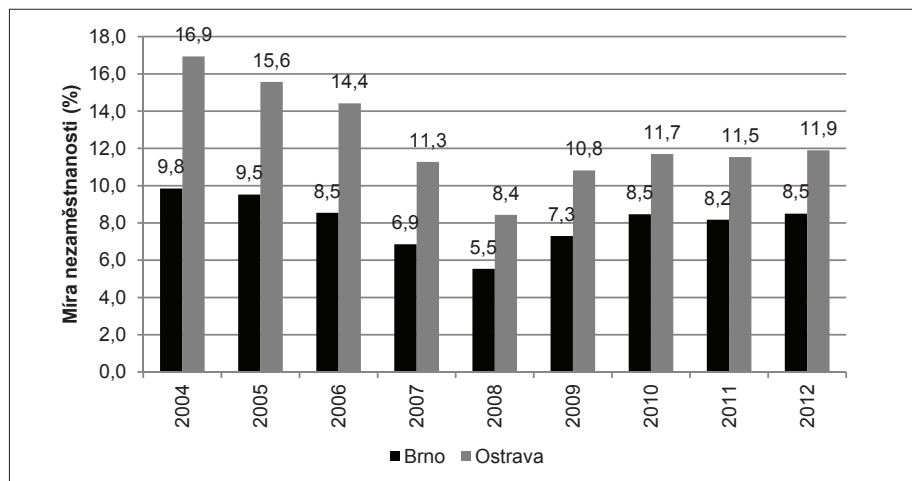
Zatímco v Ostravě tvořily ve většině let sledovaného období drtivou většinu dokončených bytů byty v RD (s výjimkou let 2009 a 2010, kdy byl jejich podíl na celkovém počtu dokončených bytů jen zhruba třetinový), v Brně se naopak dokončené byty v RD podílely na celkovém počtu dokončených bytů jen zhruba z jedné pětiny (v letech 2000–2002 jejich podíl přesahoval čtvrtinu všech dokončených bytů, naopak v letech 2007 a 2008 se na celkovém počtu dokončených bytů podílely jen zhruba z jedné desetiny).

Graf 1.12 zachycuje vývoj míry nezaměstnanosti v obou srovnávaných městech v období 2004–2012.¹⁰ Z grafu je na první pohled patrné, že míra nezaměstnanosti byla ve všech sledovaných letech podle očekávání vyšší v Ostravě než v Brně. Vývoj míry nezaměstnanosti v obou městech vykazuje

10 Časová řada je v tomto případě kratší než u předchozích ukazatelů, protože se jedná o údaje o míře nezaměstnanosti sledované Ministerstvem práce a sociálních věcí (MPSV), které v roce 2004 provedlo metodickou změnu výpočtu ukazatele. Údaje do roku 2004 a po roce 2004 proto nejsou srovnatelné. Míru nezaměstnanosti sleduje rovněž ČSÚ (prostřednictvím Výběrového šetření pracovních sil; definice míry nezaměstnanosti ČSÚ a MPSV se liší), nicméně neuvádí údaje za obce, pouze za kraje.

v čase shodný trend – pokles do roku 2008 a následný růst, v letech 2011 a 2012 pak stagnaci vůči roku 2010. S poklesem míry nezaměstnanosti v letech 2004–2008 se snižoval zároveň rozdíl v hodnotě ukazatele mezi oběma městy, v letech 2009–2012 se rozdíly v míře nezaměstnanosti prakticky neměnily a pohybovaly se kolem 3,5 procentního bodu.

Graf 1.12: Vývoj míry nezaměstnanosti v Brně a Ostravě v letech 2004–2012



Zdroj: MPSV.

Srovnání Brna a Ostravy podle výpovědí realitních makléřů

Brno

Z výpovědí dotázaných makléřů realitních kanceláří v Brně vyplývá, že se v posledních letech nijak výrazně nezměnil poměr mezi poptávkou po bytech do nájmu nebo do vlastnictví. Nájmy jsou podle výpovědí makléřů sezónní záležitost (největší poptávka v červnu až září nebo říjnu, zejména ze strany studentů). Podle názoru makléřů mají lidé obecně spíše tendenci vlastnit, nechce se jim platit relativně vysoké nájmy, od vlastnictví by je mohly odra-

dit jen velké problémy s půjčkami (neschopnost splácet) nebo velké výkyvy v cenách nemovitostí (odrazující může být ale například i vysoké penále za předčasné splacení hypotečního úvěru).

Obecně dotázaní makléři očekávají v Brně v nejbližších letech spíše stagnaci nebo mírný pokles cen v závislosti na lokalitě (pokles v méně žádaných lokalitách a zejména u bytů v panelových domech). Zajímavé je, že makléři se ve svých výpovědích úplně neshodují na období boomu – podle některých se jednalo o rok 2007, podle jiných až o rok 2008. Specifickým rysem Brna je podle výpovědí dotázaných makléřů velká nabídka bytů k pronájmu, tj. nájmy podle jejich výpovědí v posledních letech spíše klesají. Specifikem Brna je velký počet studentů (Brno jako „studentské město“), což se projevuje v relativně vysokých cenách pronájmů právě s ohledem na poptávku zejména ze strany studentů (podobné např. v Olomouci). Podle makléřů pronájmy „jdou dobře“, ale zároveň je pro ně typická velká fluktuace (po roce se nájemníci mění). Specifikem Brna je podle výpovědí některých makléřů rovněž absence nově zpracovaného územního plánu, což je problém zejména u nové výstavby.

K největšímu propadu (zájmu) došlo podle výpovědí makléřů po nástupu krize; jednalo se o období 2–3 měsíců, kdy trh zcela stagnoval. Pak se objevila poptávka ze strany kupujících, kteří „měli peníze“ a chtěli využít toho, že šly ceny dolů (nákup bytu jako investice). Momentálně (rok 2012) poptávka v zásadě stagnuje. Obecně došlo k poklesu objemu obchodů o zhruba 30 % v porovnání s obdobím boomu. Důvody boomu makléři vysvětlovali demografickou situací (silné ročníky 70. let a zakládání rodin) a dále snadnou dostupností úvěrů, hypoték (a to i 100% úvěrů).

Preference poptávajících se v průběhu času (i s ohledem na krizi) podle makléřů zásadněji nezměnily; podle některých nicméně v období boomu lidé kupovali nemovitosti i v méně atraktivních lokalitách, dnes preferují hlavně dobré lokality. Jiní makléři zmiňují zejména u pronájmů větší důraz na kvalitu (problém pronajmout byt s umakartovým jádrem), u novostaveb pak větší důraz na stavebně-technickou stránku, lidé jsou informovanější, více se ptají. Podle výpovědí makléřů jsou nejvíce poptávané cihlové byty s dobrou dostupností do centra, nejčastěji o velikosti 2+1, lokality Veverčí, Ponava, Královo Pole, Žabovřesky; částečně též ale i panelákové byty 2+1 a 3+1 (rozloha 70–75 m²) – v tomto případě se jedná o „dostupné bydlení“ zejména pro mladé lidi nebo pro méně majetné.

Makléři rovněž uváděli, že na brněnském trhu není žádný vyloženě dominantní pronajímatel nebo developer. Podle dotázaných je většina nové výstavby orientovaná na okraj města, projekty ve vnitřních částech jsou spíše výjimkou, ale i přes vysoké ceny (kolem 50 tis. Kč/m²) není problém byty v těchto atraktivních lokalitách prodat. Obecně jsou podle vyjádření makléřů lidé za novostavby ochotni dát více peněz, i když jsou v horší lokalitě, kde by si jinak starší byt nekoupili (nebo jen za výrazně nižší cenu).

Makléři se rovněž shodli na existenci jakési „finanční iluze“ na straně prodávajících. Její podstatou je skutečnost, že lidé jsou často „pomýlení“ tím, co vidí na internetu (velkých inzertních serverech), protože se nejedná o transakční, ale nabídkové ceny. Skutečné transakční ceny jsou nižší než ceny nabídkové (podle vyjádření makléřů zhruba o 10 %), ale lidé tento fakt nereflktují (nebo jen ve velmi omezené míře) při stanovení prodejní ceny. Až na základě zjištění, že se jimi nabízená nemovitost neprodává, jsou časem ochotni přistoupit na snížení ceny. V rozhovorech bylo rovněž zmíněno, že smlouvání o ceně je něco, co se objevilo teprve v období krize. Nově mají klienti dokonce tendenci smlouvat i o provizích realitních kanceláří. Problémem je podle makléřů i nedostatečný přístup k informacím – kolik se toho kde prodalo a za jaké (transakční) ceny. Klienti proto nemohou určit, jaká je správná cena, nemají dostatek relevantních informací, rozhodují se víceméně intuitivně (nebo na základě dostupných, ale zkreslených – jak bylo zmíněno výše – nabídkových cen).

Ostrava

Podle makléřů z realitních kanceláří působících na trhu v Ostravě došlo v období krize k výraznému poklesu cen zejména starších panelových domů, a to o 25–30 %. Nicméně podle některých dotázaných např. cihlové domy v žádaných lokalitách a pozemky nezlevnily (poptávka vyšší než nabídka). Kromě toho podle některých makléřů ke stagnaci a následně propadu cen zejména v segmentu levnějších bytů (starších domů, velkých sídlišť) došlo až na konci roku 2009 (tj. výrazně později než v Brně). Aktuálně (rok 2012) je podle nich obrovská nabídka na trhu (jak v oblasti prodeje, tak pronájmu), většinou převis nabídky nad poptávkou, důvodem může být i pokračující privatizace městských bytů.

Dotázaní makléři se neshodli na tom, zda a zejména v čem došlo v posledních několika letech (v souvislosti s krizí) k proměně poptávky po bytech

a domech. Podle některých z nich aktuálně není v případě některých poptávajících tak silný tlak na lokalitu (nechají se ovlivnit, pokud jde o výběr lokality, resp. volí i méně atraktivní lokality), výběr se řídí spíše podle finančních možností (tj. částečně bez ohledu na lokalitu). Naopak podle jiných makléřů mají lidé jasno, pokud jde o lokalitu (a kromě toho o cenu), v ostatních parametrech se ale nechají ovlivnit. Jiní tvrdí, že se změnila preference v tom smyslu, že je vyžadována přítomnost balkónu, cihla preferována před panelem, nežádoucí jsou byty v přízemí nebo v posledním patře a naopak žádaný je výtah.

Aktuálně je na trhu více poptávajících, kteří kupují byt jako investici (nicméně z hlediska celkového objemu obchodů se nejedná o zásadní podíl, je nicméně vyšší než v období boomu), tlačí na cenu, využívají toho, že někteří nejsou schopni splácet (hypotéku). Hlavními důvody koupě bytu v období boomu bylo to, že lidé uzavřeli sňatek, přestěhovali se, rozrostla se jim rodina. Dnes je to mnohem častěji fakt, že dluží, potřebují do menšího bydlení a řeší nedostatek financí. Na druhé straně jsou dnes lidé při koupi mnohem informovanější, ale také opatrnější.

Mezi nejprodávanější patří podle výpovědí makléřů aktuálně byty 2+1 nebo 3+1 v ceně kolem 1 mil. Kč. Vyhledávané jsou zejména byty v městských částech Ostrava-Poruba, Ostrava-střed, Ostrava-jih, Ostrava-Vyškovice, Stará Vila a Nová Vila. V poslední době (období krize) makléři zaznamenali zvýšenou poptávku po nájemním bydlení, což si vysvětlují menší dostupností hypotečních úvěrů (přísnějšími úvěrovými kritérii ze strany bank) a odchodem části nájemníků z bytů společnosti RPG. V neposlední řadě mohou být za zvýšenou poptávkou po nájemním bydlení nucené prodeje u části populace neschopné splácet přijaté úvěry. V nejbližších dvou letech dotázaní makléři očekávají stagnaci nebo mírný pokles cen bytů. Podobně ceny nájmu budou podle jejich názoru stagnovat nebo mírně klesat z důvodu široké nabídky.

Specifikem Ostravy je podle dotázaných makléřů vybraných realitních kanceláří zejména společnost RPG jako pronajímatel disponující významnou tržní silou, schopný ovlivnit ceny nájmu. Obecně se nicméně makléři neshodovali v názoru, že by značný podíl bytů vlastněných společnostmi RPG v Ostravě představoval pro trh s nájemním bydlením významný problém – podle některých z nich je to „alternativa“, soukromé nájemní bydlení (ostatních pronajímatelů) a byty RPG koexistují již relativně dlouhou dobu „vedle sebe“

a jsou v „harmonii“. Specifikem Ostravy je podle některých makléřů rovněž vysoká míra nezaměstnanosti, v poslední době pak stále více tzv. „ekologická bublina“ (zvýšená medializace špatného životního prostředí ve městě a s tím související zvýšený tlak na suburbanizaci). Část lidí odchází z Ostravy do Prahy, Brna, ale byty neprodává (z důvodu nízkých cen), pronajímá je. Specifikem jsou podle některých makléřů rovněž nízké ceny nemovitostí v Ostravě v porovnání s jinými městy ČR.

Makléři se shodli, že v Ostravě byla realizována nová bytová výstavba jen v relativně velmi omezené míře, a to zejména v letech 2006–2007 s příchodem zahraničních investic (např. Nošovice apod.). Ceny nových bytů jsou

podle nich velmi vysoké (cca od 30 tis. Kč/m², zatímco starší byty lze pořídit i za polovinu), neadekvátní kupní síle místního obyvatelstva (lidé raději volí větší starší byty v pěkných lokalitách). Výsledkem je relativně značný počet prázdných bytů v nově dokončených bytových komplexech. Část z nich je podle makléřů neprodejná, a to nejen z důvodu relativně vysokých cen, ale i nevyhovující dispozice bytů. U novostaveb je podle makléřů velmi důležitá i lokalita a standard provedení. Podobně jako v Brně i ostravští realitní makléři zmínili problém „finanční iluze“, tj. skutečnost, že lidé se při prodeji (stanovení ceny) řídí tím, za kolik prodal někdo byt v jejich okolí v minulosti, a nereflktují dostatečně aktuální vývoj cen.

Příloha 1.3: Výňatky z rozhovorů využité pro skupinové diskuse v kvalitativním výzkumu

Výňatek 1

Já mám dobrý vztah i s dcerou, když měla to období: nefot' mě, nesahej na mě... teď už se to zlomilo, přijde za mnou se pomazlit, maminko... mám z toho dobrý pocit, zásobili jsme jí hodně kroužkama, sekla s klavírem, dělá florbal, ale nikde snad nekouří, nefetuje. A když si přijde popovídat, a má náladu tedy, tak to mám pocit štěstí. Teď třeba přijela se třídou z Anglie, byla přeš'astná, tak mám pocit, že jsme jako rodiče jí to mohli dopřát a ona si toho váží a je to vzájemné.

Výňatek 2

Ale já jsem, můj bývalý muž nechtěl, abych pracovala, v uvozovkách dělala kariéru, a mě to děsně štvalo, a tak jsem si tady naproti, jak sou ty kaštany, tam jsem si vydupala uklízení. Takže jsem uklízela a docházela jsem pěšky a ve volných chvílích jsem rozvázela své dcery trabantem po angličtinách, skautu, kreslení a podobně.

Výňatek 3

Já vítám jakýkoliv nový stimul, který přijde, tak se snažím život vést cestou, která je možná, neplánuju daleko do budoucnosti, dělám věci smysluplně, ale když se něco podaří, nebo někdy ani nepodaří, tak se s tím snažím vytyčit další směr, to mi dává pocit toho, že si to volím sama. To je ten pocit svobody.

Výňatek 4

Člověk pořád musí plánovat, kam půjde dál, přemýšlet nad každým krokem, nejsem si jistá, co je správné, co není. Jestli to, co je doma, je to správné, nebo někde čeká něco lepšího, tikají vám biologické hodiny, slyšíte to všude kolem. Navíc dnes je to pro mě boj o přežití, existenční jako takový a hodně změn v rodině, hlavně profesní. A největší podíl hraje věk, oblast, kde žijete... Ne, že nevím, co sama se sebou, dostala jsem se k rozhraní, nevím, kam patřím, kam se mám vrátit.

2. Kdo se rozhoduje na trhu bydlení? Vliv sociálních vazeb na reprodukci preference vlastnického bydlení

Tomáš Samec, Martin Lux, Petr Sunega, Ladislav Kázmér, Irena Boumová

Úvod

V této kapitole se zabýváme otázkou, jakými mechanismy se v České republice může mezigeneračně reprodukovat sociální norma o preferenci vlastnického bydlení nad bydlením nájemním, jejíž existence a vliv byl prokázán v kapitole předcházející. Ukážeme přitom, že na rozhodování individuálních aktérů na trhu bydlení se významným způsobem podílí i osoby v jejich sociálních sítích, zejména pak nejbližší příbuzní.

Jak jsme ukázali v předcházející kapitole, silná preference vlastnického bydlení je zřetelná v USA, mnohých státech západní a jižní Evropy (s výjimkou Německa a Švýcarska) i v postsocialistických zemích. Jak rovněž ukázala předcházející kapitola, je zřejmé, že tato silná preference vlastnického bydlení je spíše způsobena faktory normativními, kulturními a sociálními, než že by byla čistě výsledkem ekonomicky racionálního kalkulu. Nejen výsledky našeho výzkumu, ale také dřívější studie [například Christie et al. 2008; Meen, Meen 2003; Munro, Madigan 1998; Shiller 2003] poukazují na to, že trhy nejsou jen výsledkem jednání účelově racionálních aktérů, ale jsou významně ovlivněny kulturně ukotvenými preferencemi určitých voleb,¹¹ emocemi – například strachem, ale i pozitivním poutem k určitému místu [Christie et al. 2008] – nebo postavením v životním cyklu [Kendig 1990]. Tato kapitola

si klade za cíl rozvinout tento přístup, přičemž se zabývá významem určitých praktik a jejich diskurzivních legitimizací v souvislosti s mezigeneračním transferem preference vlastnického bydlení; potvrzuje význam rodinných vazeb na mezigenerační reprodukci sociální normy o „správnosti“ vlastnického bydlení a představuje konkrétní praktiky, skrze něž je tato norma reprodukována.

Historická vysvětlení vzniku sociální normy o správnosti, normalitě a žádoucnosti vlastnického bydlení se hledají například v hospodářské (bytové) politice USA, která měla za cíl nejdříve (ve 30. letech 20. století) oživit národní hospodářství [Taylor 1999: 12–13], později pak (po 2. světové válce) zlepšit kvalitu bydlení [Shlay 2006] a ještě později (v 90. letech 20. století) pak usnadnit přístup menšin a nízkopříjmových domácností k vlastnickému bydlení [Gabriel, Rosenthal 2005: 102]. Pro mnoho obyčejných Američanů se vlastnické bydlení stalo životním ideálem a způsobem, jak dosáhnout „amerického snu“. Rozšíření ideologie „amerického snu“ do dalších států je pak podle Stephense [2003: 1011–1013] výsledkem komplexního historického a globalizačního procesu, který se projevuje konvergencí strukturálních charakteristik trhů s bydlením, ale také sdílením určitých norem a hodnot. Kromě přejímání kulturních hodnot v rámci euroatlantického kulturního milieu se norma vlastnického bydlení ustavuje i diskurzivně skrze výpovědi, které v textech a promluvách *normalizují* vlastnické bydlení jako společensky žádoucí [Gurney 1999]. *Normálním* jednáním se pak stává vytváření domova a naplňování role „dobrého“ rodiče a občana pouze ve vlastnickém bydlení [Gurney 1999: 179], zatímco jiné formy bydlení (nájemní a sociální bydlení) jsou stigmatizovány [Vassenden, Lie 2013]. Podle některých autorů se vysoký status vlastnického bydlení upevňuje pomocí cílených strategií v procesech komodifikace bydlení.¹² Mezi vlastnickým a nájemním bydlením jsou skrze užívání určitých kolektivních imaginací¹³ vytvářeny symbolické hranice

11 V tom smyslu, že jisté volby (vlastnické bydlení jako způsob bydlení v dlouhodobé životní perspektivě) jsou brány členy určité sdílené komunity (v tomto kontextu např. celé společnosti nebo rodiny) automaticky jako ty „správné“ a „normální“.

12 Komodifikace bydlení znamená, že byty a domy jsou vnímány spíše jako komodita na trhu než jako místa sloužící k bydlení a vytváření domova.

13 Vlastnické bydlení je spojováno se zodpovědností těch, kteří si jej pořizují, zatímco nájemní bydlení je stigmatizováno jako nezodpovědné.

a vlastní bydlení se stává „přirozenou volbou“ [Flint, Rowlands 2003: 224–226].¹⁴

Historický proces legitimizace vlastnického bydlení jako sociální normy byl v zemích střední a východní Evropy narušen ideologií socialismu. Soukromé vlastnictví bylo oficiálně potlačováno, přesto však například i v dřívější ČSSR tvořily významnou část bytového fondu rodinné domy v osobním vlastnictví – v roce 1961 bezmála 44 %, v roce 1980 40 % a v roce 1991 téměř 37 % bytového fondu [ČSÚ 2003].¹⁵ Nájemní bydlení mělo v období socialismu navíc charakter kvazivlastnického bydlení [Lux, Mikeszová 2012: 78]. Po roce 1990 se z důvodu rozsáhlé privatizace obecního (veřejného) bytového fondu postavení vlastnického bydlení významněji posílilo: podíl vlastnického bydlení v roce 2011 dosahoval již 61 % bytového fondu [ČSÚ 2014]. Lux et al. [2008] porovnávali tzv. deficit vlastnického bydlení na základě výsledků reprezentativních sociologických šetření realizovaných ve Skotsku, Nizozemí a Francii se situací v ČR. Pokud byl deficit vlastnického bydlení počítán jako rozdíl mezi stávajícím podílem vlastníků a „ideálním“ podílem (tj. situací, že by se všichni respondenti, kteří si přáli být vlastníky, jimi skutečně stali), pak byl pro ČR patrný výrazný deficit vlastnického

bydlení v porovnání s ostatními sledovanými zeměmi, a to zejména v segmentu vlastních rodinných domů. V ČR, podobně jako dříve v některých jiných západních zemích, se tak vlastnické bydlení stalo sociální normou.

Smyslem této kapitoly je poodhalit, jaké sociální mechanismy konstruuje a udržují sílu této normy ve společnosti. Tímto způsobem úzce navazuje na kapitolu předcházející, jež sice působení sociální normy při nákupním chování v ČR prokázala, ale nevěnovala se již mechanismům, které tuto normu udržují při životě a mezigeneračně přenášejí. Konkrétně se budeme zabývat vlivem silných a slabých sociálních vazeb [Granovetter 1983] na formování preferencí a formami legitimizace sociální normy ve vztazích mezi rodiči a jejich dětmi, a to jak z hlediska konkrétní praxe (jednání aktérů), tak i z hlediska argumentačních strategií aktérů (diskurzivní strategie a výpovědi). Prokážeme například, že finanční pomoc rodičů jejich dospělým dětem významně zvyšuje šanci, že se děti stanou vlastníky bydlení. První část kapitoly je věnována teoretickému vymezení sociálních vazeb, rozlišení silných a slabých vazeb, a vybraným faktorům, které ovlivňují rozhodování o pořízení vlastního bydlení. Ve druhé části jsou popsány datové zdroje a metody použité v rámci analýz, jejichž výsledky jsou náplní části třetí. V závěrečné části jsou pak prezentovány hlavní závěry a širší implikace z nich plynoucí.

Teoretický rámec

Porozumění tomu, jak se aktéři rozhodují na trhu bydlení, je možné zasadit do dvou odlišných teoretických rámců. Prvním je klasická ekonomická teorie chápající jedince jako individuálního aktéra racionálně maximalizujícího užitek, zatímco druhý přístup představuje aktéra ovlivněného sociálními vazbami [Granovetter 1985; Levy, Kwai-Choi Lee 2004], kulturně sdílenými morálními étosy¹⁶ [Ossowska 2012] a emocemi [Akerlof, Shiller 2009; Christie et

14 Kromě těchto diskurzivních praktik, které z vlastnického bydlení utváří sociálně a kulturně lukrativní cíl preferencí „spotřebitelů“, se jako významný faktor rozhodování na trhu ukazuje i postavení v životním cyklu jedince. Jinými slovy, určité životní události (například svatba, založení nové rodiny), spojené s typickým chováním a nutností učinění jistého druhu voleb, jsou dávány do souvislosti také s rozhodováním na trhu s bydlením [Kendig 1990]. Věk, rodinný stav a počet dětí určují fázi životního cyklu daného aktéra a na základě tohoto zařazení lze usuzovat, na jakém místě pomyslného žebříčku bydlení by se aktér měl také nacházet. Žebříčkem bydlení se zpravidla rozumí posloupnost jednotlivých druhů bydlení podle právního důvodu užívání a typu zástavby, seřazených hierarchicky dle v dané kultuře obecných a sdílených preferencí [Clark et al. 2003]. Na nejvyšších příčkách takového žebříčku se obvykle nachází vlastnické formy bydlení; přičemž vrcholem je zpravidla samostatný vlastní rodinný dům [Lauster 2010].

15 Nezanedbatelný podíl vlastnického bydlení byl i v jiných zemích socialistického bloku. Např. Mandic a Clapham uvádějí, že „dvě třetiny Slovinců žily ve vlastnickém sektoru před reformami realizovanými v roce 1991“ [Mandic, Clapham 1996: 86]. Významnou roli při získání takového bydlení hrály neformální vazby [Bodnár, Böröcz 1998; Böröcz, Southworth 1998]; výstavba byla do značné míry realizována svépomocí (převážně za pomoci rodiny), materiál a odborné práce byly často poptávány na černém trhu [Fehérvári 2011: 28–32].

16 Může se jednat například o étos odporu k zadlužení, kdy určité dluhy jsou „špatné“ a jiné „správné“ (za určitých podmínek). Může se jednat také o étos šetrnosti, kdy je utrácení za určité statky a za určitých okolností opět vnímáno jako morálně správné.

al. 2008]. V této kapitole je kladen důraz na vliv sociálních vazeb a sítí, které určitým synergickým způsobem zvýrazňují a konstituují morální a emoční individualitu, případně kolektivní (v rámci rodiny či páru) rozhodnutí. Sociální vazby se tak podílejí na vytváření jiného druhu racionality než striktně utilitární, hodnotové racionality [Weber 1978].

Podle Marka Granovettera lze rozlišit dva typy sociálních vazeb: silné a slabé. Silné vazby se konstituují v rámci rodiny, partnerských svazků, případně velmi blízkých přátelství a jsou charakteristické svojí stabilitou a intimitou. Slabé vazby oproti tomu zahrnují širokou paletu známých, kolegů, sousedů a přátel [Granovetter 1983]. Tyto dva druhy vazeb se odlišují tím, jaký typ informací a vědění předávají aktérům v jejich síti. Na základě těchto informací pak aktéři konstituují své volby. V literatuře je tematizován zejména význam silných sociálních vazeb na rozhodování jedinců na trhu bydlení [Easterlin 1987; Rossi, Rossi 1990; Bengston, Roberts 1991; Kohli 1999; Helderman, Mulder 2007; Mulder 2007], jakýsi mezigenerační transfer preferencí bydlení. Ten je spojen s majetkovým/finančním mezigeneračním transferem [Blaauboer 2010; Mulder, Smits 2013; Henretta 1984; Boehm, Schlottman 1999], ale také socializací preferencí uvnitř rodiny [Rowlands, Gurney 2001; Blaauboer 2010; Henretta 1984]. Určitým problémem těchto studií byl nedostatek empirických dat, kterými by tezi o významu socializace na formování preferencí podložili. Určitou výjimku představuje práce Lercha a Luijkxe [2015], kteří komparují situaci v různých evropských zemích na základě kvantitativních dat. Nevýhodou jejich přístupu je příliš deduktivní a deterministická operacionalizace socializace využívající proměnnou „počet let strávených v domácnosti rodičů“ [ibid.: 331], na jejímž základě však není možné interpretovat sociální a kulturní mechanismy přenosu preferencí.

V této kapitole vycházíme z definice socializace jako procesu získávání a formování hodnot, aspirací, očekávání, preferencí, stylu jednání a (jazykových) kompetencí [Rowlands, Gurney 2001: 122; Quane, Wilson 2012: 2978]. Tento proces chápeme jako dlouhodobě probíhající od dětství do dospělosti [Blaauboer 2011: 1640; Lersch, Luijkx, 2015: 329], kdy je významný aspekt každodenního prožívání a sdílení podobných zkušeností dětí a rodičů [Quane, Wilson 2012: 2978], ze kterého vyplývá také sdílení preferencí ohledně bydlení [Easterlin 1987]. Socializace tedy probíhá jak na úrovni explicitního předávání rad a uplatnění vlivu, tak také na úrovni implicitního sdílení hod-

nocení situací a procesu učení se,¹⁷ což může mít za následek takovou shodu preferencí, že je aktéry vnímána jako něco přirozeného a nezpochybnitelného. Představujeme vlastní operacionalizaci socializace, která byla využita během kvalitativní analýzy rozhovorů a skupinových diskuzí prvnabyvatelů bydlení; při výzkumu socializace jsme se zaměřili na diskurzivní reference respondentů k (1) explicitní diskuzi nebo radám týkajících se vlastnického/nájemního bydlení mezi respondenty a jejich rodiči; (2) rodinné historii v kontextu bydlení, která byla činěna respondenty relevantní vzhledem k současnému rozhodování; a (3) „přirozenosti“ souznění preferencí respondentů a jejich rodičů.

Tato operacionalizace mechanismů socializace souvisí s definicí konceptu podle Lerche a Luijkxe [2015: 328–329], kteří tvrdí, že aspirace, preference, znalosti a habituální jednání aktérů jsou výsledky socializačního procesu. První mechanismus explicitní diskuze mezi rodiči a (dospělými) dětmi zahrnující verbalizaci argumentů a udílení rad koresponduje s formováním aspirací skrze (rodičovskou) podporu vlastnického bydlení¹⁸ [Mulder, Smits 2013 cit. in Lersch, Luijkx 2015]. V teoretické perspektivě odpovídá druhý a třetí socializační mechanismus konceptu habitu Pierra Bourdieua [Rowlands, Gurney 2001: 123], kde hraje roli právě dlouhodobá internalizace vkusu a preferencí, kdy je volba činěna přirozenou a jiná volba (v tomto případě dlouhodobý život v nájemním bydlení) doslova nepřichází pro aktéry v úvahu. Druhý mechanismus vlivu rodinné historie a zkušenosti souvisí významně také s přenosem (praktických) znalostí – například ve smyslu hledání a zařizování vlastního bydlení (např. zařizování hypotéky apod.). Konečně habituální jednání (např. vztah k riziku, jistotě, samostatnosti rozhodování) je výsledkem všech tří definovaných mechanismů socializace.

17 Bandura [1971] zavádí pojem „sociální učení“, který zjednodušeně řečeno vystihuje situaci, kdy se jedinec učí určité dovednosti a praktiky metodou pozorování (od významných druhých), a ne metodou „pokus, omyl“.

18 Mulder a Smits [2013] tuto podporu chápou v širším smyslu a zahrnují do ní především praktiky finančních transferů, zatímco my chápeme koncept „ownership promotion“ širěji a klademe důraz také na diskurzivní praktiky oceňování, chválení, kladné hodnocení vlastnického bydlení rodiči v rozhovorech s (dospělými) dětmi.

Náš teoretický rámec a perspektiva výzkumu se snaží o funkční propojení interpretativního pohledu na sociální realitu skrze kvalitativní analýzu výpovědí (rozhovory, skupinové diskuze), zaměřující se na diskurzivní a narativní aspekt procesu formování preferencí, a statisticky orientované kvantitativní analýzy dat, vycházejících z dotazníkového šetření. Aspirace propojit oba přístupy k sociálněvědnímu výzkumu se projevuje jak v procesu analýzy, kdy se kategorie vzniklé na základě kvalitativní analýzy podrobují optice kvantitativní (počet výskytu argumentů, funkce argumentů), ale zároveň jsou interpretace závěrů činěny v paradigmatu konstruktivistickém. Jinými slovy, výpovědi aktérů jsou svého druhu specifickou realitou, kterou performativně konstruují, aby mohli vypovídat o své žité realitě. To neznamená, že jejich výpovědi neposkytují vhled do jejich žité reality, obzvláště s ohledem na zvolené projekční metody použité v rámci skupinových diskuzí.

Data a metody

Pro účely následujících analýz byla využita data z unikátního šetření chování respondentů na trhu bydlení v České republice, jež jsou založena na kombinaci kvantitativních dat z dotazníkového šetření a kvalitativních dat z polostrukturovaných rozhovorů, skupinových rozhovorů (*focus groups*) a rozhovorů s rodiči vybraných respondentů. Kvantitativní analýzy byly prováděny na datovém souboru z výzkumu *Postoje k bydlení 2013*, jehož parametry a cíle byly popsány v předcházející kapitole. Data byla kromě standardních popisných statistických metod analyzována s využitím dvouúrovňového logitového modelu, který se jevil jako nejvhodnější pro zjištění determinant dichotomické závislé proměnné. Dvouúrovňový model byl použit s ohledem na charakter dat, kdy jednotkou analýzy byly dospělé děti; současně však byla předmětem analýzy data o jejich rodičích, přičemž jeden rodič mohl mít více dětí (*nested data*). Model tak umožňuje kontrolovat autokorelaci mezi dětmi stejného rodiče. Parametry modelu byly odhadnuty v programu SPSS s využitím procedury *generalized linear mixed models*.

V kvalitativní části výzkumu byli respondenti sledováni v různých bodech procesu nákupu svého prvního vlastního bydlení. Cílovou skupinou kvalitativního šetření *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013* byli mladí lidé vstupující

na trh s vlastnickým bydlením (prvonabyvatelé vlastnického bydlení) ve dvou lokalitách – v Brně a v Ostravě; detaily k výběru respondentů i designu výzkumu jsou rovněž uvedeny v předcházející kapitole. Před nákupem vlastního bydlení byly uskutečněny rozhovory s 58 respondenty (z toho 32 v Brně a 26 v Ostravě). Následně proběhly v obou městech skupinové rozhovory (*focus groups*), čtyři v Brně a tři v Ostravě, kterých se celkem zúčastnilo 68 respondentů (tabulka 2.1). Další kolo individuálních hloubkových rozhovorů bylo provedeno po realizaci nákupu vlastního bydlení s 52 respondenty (z toho 27 v Brně a 25 v Ostravě). V některých případech se podařilo uskutečnit také rozhovory s rodiči respondentů; celkem bylo provedeno 13 rozhovorů s rodiči, z nich bylo 10 vybráno pro naši analýzu. Účastníci skupinových rozhovorů vyplnili také stručný dotazník.

Tabulka 2.1: Charakteristika účastníků skupinových rozhovorů

Kategorie	Počet, frekvence
Počet respondentů	68
Lokalita	Brno 42 (61,8 %); Ostrava 26 (38,2 %)
Pohlaví	Muži 28 (41,2 %); Ženy 40 (58,8 %)
Věk	minimum 23 let; průměr 31 let; medián 29 let; maximum 58 let; outliers nad 45 let (58, 56, 47, 45)
Vzdělání	VŠ 54 (80,6 %); s maturitou 12 (17,9 %); bez maturity 1 (1,5 %)
Rodinný stav	Ženatý/vdaná 15 (22,4 %); v nesezdaném soužití 31 (46,3 %), svobodný/á 16 (23,9 %), rozvedený/á 5 (7,5 %)

Zdroj: *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013*, $N = 68$.

Veškeré audiozáznamy shromážděné v rámci výše popsaných kvalitativních šetření byly doslovně přepsány a převedeny do programu Atlas.ti. Následně byla provedena kvalitativní obsahová analýza [Krippendorff 2013] výpovědí s ohledem na vliv silných sociálních vazeb na rozhodování aktérů a mezigeneračního přenosu étosu vlastnického bydlení. Celkem byly analyzovány přepisy ze 7 skupinových rozhovorů a 10 rozhovorů s rodiči vybraných respondentů výzkumu. Konkrétní analytický postup lze shrnout v následujících bodech:

1. Předběžná fáze: první čtení přepisů rozhovorů a skupinových diskuzí;
2. Vytvoření základního kódovacího schématu, podle kterého byly segmenty textu kódovány do tří hlavních kategorií podle toho, zda referovaly k: (a) praktikám aktérů, (b) legitimizacím jednání aktérů (výpovědi obsahovaly určitý argument či (implicitní) odkaz na hodnotový systém, který ospravedlňuje dané tvrzení aktérů), (c) mluvní akty aktérů – speech acts – v rámci této kategorie chybí legitimizační aspekt, naopak je kladen důraz na ilokuční a perlokuční dimenzi výroku [Hájek 2014: 130–132], tato kategorie tak zahrnuje výroky typu „taken-for-granted“;
3. Kombinace otevřeného kódování a kódování uvnitř základního kódovacího schématu, kdy jednotkou analýzy byly věty nebo odstavce (57 různých kódů) a kdy kódy reprezentovaly témata obsažená v textu [Ryan, Bernard 2003];
4. Induktivní vytvoření 3 subkategorií pro každou z kategorií kódovacího schématu (praktiky: finanční transfery, transfery znalostí, exprese způsobu vlivu; legitimizace: finanční ne/výhodnost, vliv kulturní normy, vytvoření závazku; mluvní akty: připsání vlastnosti, zpochybnění tvrzení, „taken-for-granted“ tvrzení), které byly zkonstruovány na základě tematické podobnosti kódovaných segmentů [Ryan, Bernard 2003; van Dijk 1991: 113];
5. Nové pročítání rozhovorů, kontrola významové a tematické podobnosti jednotlivých citací v rámci kódů, subkategorií a kategorií; porovnání použitých kódů v textu tak, aby mohly být zkonstruovány „rodiny“ kódů v prostředí Atlas.ti, které by umožnily kvantitativní porovnání zastoupení jednotlivých kódů a následný převod kódů do nového kódovacího schématu;
6. Specifické kódy, které měly argumentační funkci ve skupinových diskuzích, byly analyzovány vzhledem k jejich postavení (začátek, prostředek, konec) a funkci v probíhající diskuzi; byla sledována jejich konkrétní argumentační funkce (zda vyvolaly v diskuzi protireakci, nebo zda diskuze tímto argumentem končila) a interpretována jejich relevance na základě jejich postavení v diskuzi a funkcionality;
7. Formulace zjištění s ohledem na výsledky dotazníkového šetření.

Výsledky a zjištění

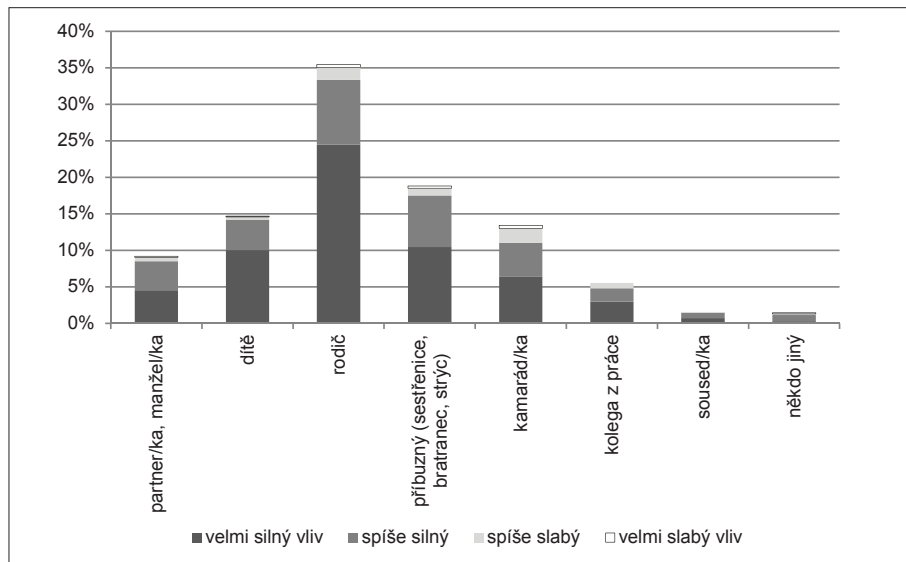
Cílem našich analýz bylo jednak blíže prozkoumat sociální mechanismy (praktiky a diskurzivní legitimitizace aktérů), kterými je ve společnosti reifikována sociální norma preferující vlastnické bydlení, a také porovnat vliv silných a slabých sociálních vazeb na rozhodování jedince. Ukázalo se, že zásadní vliv na formování preferencí mají právě silné sociální vazby (partneři, rodiče a děti), zatímco slabé vazby nemají vliv na preference, ale figurují spíše v dalších fázích pořizování vlastnického bydlení. V následujících odstavcích prezentujeme významnou roli silných vazeb (konkrétně rodičů) na rozhodování aktérů a následně ilustrujeme mechanismy, skrze které je tento vliv rodičů praktikován.

Dominantní role silných vazeb při rozhodování o nákupu bytu/domu do osobního vlastnictví

Rozhodující úlohu silných vazeb (zejména rodičů) na rozhodování respondentů o pořizení vlastnického bydlení lze dokumentovat s využitím dat z reprezentativního šetření *Postoje k bydlení 2013*. V rámci šetření byli respondenti, kteří si v uplynulých pěti letech pořídili byt či dům do osobního nebo družstevního vlastnictví, dotázáni na 3–5 nejdůležitějších osob, s nimiž se v posledních pěti letech nejčastěji radili o důležitých záležitostech. Současně měli uvést svůj vztah k uvedeným osobám, zda s nimi konzultovali nákup bytu/domu do osobního vlastnictví a jak silný vliv měla daná osoba na jejich rozhodnutí o koupi bytu/domu. Graf 2.1 ukazuje četnost výskytu respondenty uváděných osob podle vztahu k dané osobě a podle síly vlivu na rozhodnutí respondenta o koupi bytu/domu do osobního vlastnictví. Nejčastěji bylo rozhodnutí konzultováno s rodiči, vzdálenějšími příbuznými a dětmi respondentů; v těchto případech byl také vliv na rozhodnutí respondenta nejsilnější.

Dominantní roli silných vazeb (zejména rodičů a partnerů dotázaných respondentů) při rozhodování o pořizení vlastnického bydlení potvrdila i data získaná z krátkých dotazníků vyplněných účastníky kvalitativního výzkumu (prvonabyvatelů bydlení v Brně a Ostravě). Součástí dotazníku byla otázka zaměřená na okruh osob, s nimiž se respondenti o nákupu nemovitosti nejvíce radili (tabulka 2.2). Odpovědi vyplňovali respondenti do předpřipraveného

Graf 2.1: Vliv silných a slabých vazeb na rozhodování na trhu s bydlením



Zdroj: *Postoje k bydlení 2013*, odpovědi těch respondentů, kteří si v posledních pěti letech pořizovali byt/dům do osobního nebo družstevního vlastnictví $N_0 = 461$, počet osob se kterými rozhodnutí konzultovali $N_1 = 708$. Sloupce grafu uvádí podíl respondentů, kteří uvedli, že s danou osobou rozhodnutí konzultovali, z celkového počtu respondentů (461); struktura sloupce pak uvádí vliv této osoby na rozhodnutí respondenta.

Otázky: Pořídil/a jste si byt/dům do osobního nebo družstevního vlastnictví v posledních pěti letech? Pokud se zamyslíte nad posledními pěti lety, kdo jsou ve Vašem okolí lidé, se kterými se nejčastěji radíte o důležitých záležitostech? Vyberte nejdůležitějších 3–5 osob. Nejdříve uveďte křestní jména osob. Jaký je Váš vztah k této osobě? Konzultoval/a jste s touto osobou nákup bytu/domu do osobního vlastnictví? Jak silný vliv měla tato osoba na Vaše rozhodnutí?

diagramu. Střed diagramu znázorňoval osobu respondenta a rámečky volně rozmístěné okolo středu symbolizovaly osoby, které respondentům radily nebo pomáhaly při koupi nemovitosti. Úkolem respondentů bylo vepsat do rámečků pomáhající osoby (např. matka, teta, strýc) a následně rámečky v diagramu uspořádat tak, aby osoby, které měly na rozhodování větší vliv, byly umístěny blíže středu diagramu. Na otázku odpovědělo celkem 50 (73,5 %) respondentů z celkového počtu 68 dotázaných. Seznam osob, s nimiž se dotázaní respondenti nejvíce radili při nákupu bytu, čítal celkem 181 osob. Nejpo-

četněji zastoupenou kategorií tvořili rodiče respondentů (25,4 %), následováni příbuznými (21 %) a kamarády (20 %).

Získaná data umožnila analyzovat i vliv výše uvedených osob na rozhodování respondenta ohledně koupe bydlení. Vliv byl v diagramu vyjádřen graficky pomocí vzdálenosti příslušného rámečku od středu diagramu. S využitím grafického programu AutoCAD byly vzdálenosti jednotlivých rámečků od středu diagramu exaktně změřeny a graficky znázorněny. Výsledek je uveden v grafu 2.2: střed diagramu je vyznačen křížkem, pozice jednotlivých kategorií osob jsou znázorněny značkami, u kterých je uvedena průměrná vzdálenost osob v dané kategorii od středu diagramu. Graf 2.2 je rozdělen na dvě podskupiny respondentů – ti, u kterých byl realizován finanční transfer od jejich rodičů, a ti, u kterých realizován nebyl. Ukazuje se zde významný vliv finančního transferu, kdy respondenti s transferem uváděli v průměru rodiče ve vzdálenosti 38,12 od středu, zatímco bez transferu až ve vzdálenosti 61,13.

Na základě výsledků ukazujících významný vliv silných vazeb byla stanovena hypotéza, že právní status bydlení je silně reprodukován v rámci rodiny, mezigeneračně. Tato hypotéza byla testována na datech z šetření *Postoje k bydlení 2013*. V rámci šetření byli vybráni respondenti – rodiče s alespoň jedním

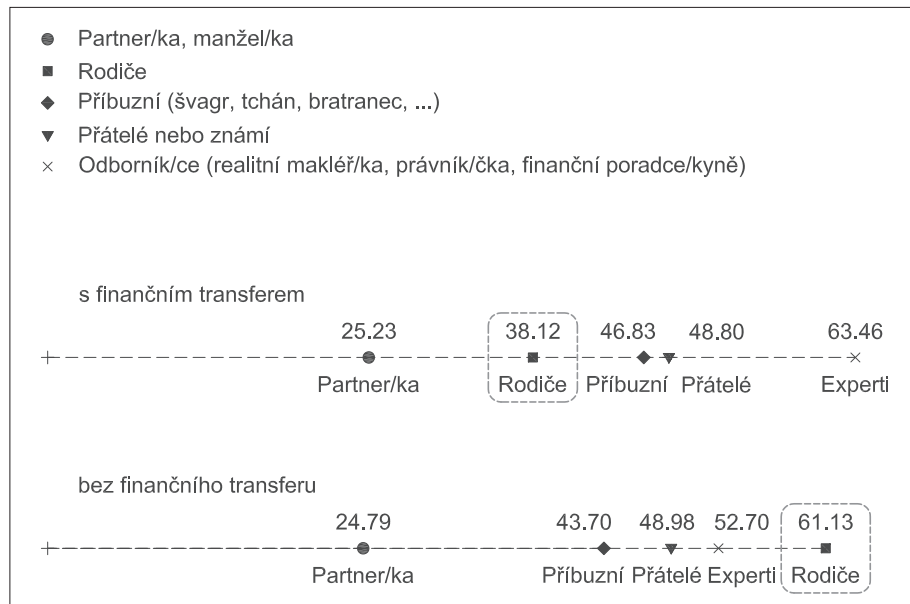
Tabulka 2.2: Osoby, s nimiž se respondenti radili o koupi bytu

Kategorie	Četnosti
Rodiče (matka, otec)	46 (25,4 %)
Příbuzný/á (prarodiče, teta, strýc, švagr, tchán, sestřenice, bratranec, strýc)	38 (21,0 %)
Kamarád/ka	37 (20,4 %)
Partner/ka, manžel/ka	21 (11,6 %)
Známý/á	20 (11,1 %)
Odborná rada (realitní makléř/ka, právník/čka, finanční poradce/kyně)	17 (9,4 %)
Ostatní	2 (1,1 %)
Celkem	181 (100 %)

Zdroj: *Prvonačtyřleté bydlení 2012–2013*, $N = 50$.

Otázka: Zajímalo by nás, s kým jste se nejvíce radil/a nad různými alternativami, kdo Vám nejvíce pomohl radou nebo přímou pomocí při koupi nemovitosti (resp. s kým se radíte a kdo Vám nejvíce pomáhá) a jak konkrétně Vám tito lidé při nákupu bytu pomohli či pomáhají.

Graf 2.2: Vliv slabých a silných vazeb na rozhodnutí o nákupu bytu/domu



Zdroj: Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013, N = 50.

Otázka: Zajímalo by nás, s kým jste se nejvíce radil/a nad různými alternativami, kdo Vám nejvíce pomohl radou nebo přímou pomocí při koupi nemovitosti (resp. s kým se radíte a kdo Vám nejvíce pomáhá) a jak konkrétně Vám tyto lidé při nákupu bytu pomohli či pomáhají.

dítětem starším 18 let – požádání, aby u každého svého dospělého potomka uvedli jeho věk, rodinný stav, místo bydliště, právní důvod užívání domu/bytu a zda mu poskytli nebo plánují v budoucnu poskytnout finanční pomoc na nákup bytu/domu. Na otázku odpovědělo celkem 926 respondentů – rodičů, kteří poskytli údaje o 1476 dospělých dětech. Pro testování reprodukce právního statusu bydlení jsme využili logistickou regresi. Právní důvod užívání bydlení dětí byla závislá dummy proměnná s následujícími hodnotami: vlastník (hodnota 1) a nájemník nebo podnájemník nebo osoba s jiným typem právního důvodu užívání bydlení (hodnota 0). Nezávislé proměnné tvořily pohlaví, věk a rodinný stav dospělých dětí; vzdělání a právní důvod užívání

bydlení rodiče-respondenta a průměrný příjem domácnosti rodičů-respondentů (standardizovaný v podobě z-score).

Pro účely porovnání explanačních charakteristik modelů (ukazatelů AICC a BIC) byl odhadnut tzv. nulový model (tj. model zahrnující pouze konstantu a žádnou nezávislou proměnnou). V tabulce 2.3 nejsou uvedeny koeficienty nulového modelu, pouze jsou porovnávány hodnoty AICC a BIC nulového modelu s níže prezentovaným modelem zahrnujícím nezávislé proměnné. Hodnoty v tabulce 2.3 dokládají, že dospělé děti, jejichž rodiče vlastní dům/byt, mají daleko vyšší šanci, že se také stanou vlastníky domu či bytu, než dospělé děti, jejichž rodiče dům/byt nevlastní, a to po kontrole jiných faktorů.

Ukázalo se zároveň, že v rámci mezigenerační reprodukce vlastnického právního statusu bydlení hrají zásadní roli mezigenerační majetkové a finanční transfery. Na stejném souboru dat byla realizována logistická regrese s dummy závislou proměnnou indikující, zda respondent finančně podpořil (nebo se chystá podpořit) alespoň jedno z jeho dospělých dětí při pořízení bydlení. Nezávislé proměnné zahrnovaly sociodemografické charakteristiky respondentů: měsíční příjem domácnosti, právní důvod užívání bydlení, počet dospělých dětí a dummy proměnnou indikující, zda respondent obdržel finanční transfer od rodičů, prarodičů, příbuzných nebo od rodičů, prarodičů, příbuzných partnera/ky pro pořízení svého bydlení. První model (model 1 v tabulce 2.4) byl testován na vzorku všech respondentů (nájemníků i vlastníků), kteří mají alespoň jedno dospělé dítě. Výsledky ukazují, že věk, vzdělání a příjem respondenta nejsou statisticky významné; oproti tomu rodinný stav, počet závislých dětí a právní důvod užívání bydlení jsou statisticky významné prediktory finančního transferu směrem k dětem. Respondenti, kteří jsou sezdání, mají méně dětí a jsou vlastníky svého bydlení, patří mezi ty, kteří své děti významně častěji finančně podporují při pořízení jejich bydlení: hlavním faktorem je přitom právě právní důvod užívání bydlení respondenta. Jinými slovy, vlastníci bydlení mají vyšší tendenci pomáhat svým dětem finančními transfery při pořízení jejich bydlení.

Pokud do modelu přidáme proměnnou, zda respondent obdržel rovněž v minulosti finanční transfer od svých blízkých za účelem výpomoci s pořízením svého bydlení, tak jsou výsledky ještě zajímavější: model byl logicky testován pouze na podsouboru vlastníků bydlení a výsledky ukazuje model 2

Tabulka 2.3: Mezigenerační reprodukce právního statusu bydlení

Proměnná	Kategorie	Exp(B)
Pohlaví (potomek)	Ženy	0,989
	Muži (ref.)	
Věk (potomek)		1,059*
Rodinný stav (potomek)	Vdovec, vdova	5,313
	Rozvedený, rozvedená	1,002
	Ženatý, vdaná	4,649*
	Svobodný/á (ref.)	
Právní důvod užívání bydlení (rodič)	Vlastník	2,238*
	Družstevník	1,174
	Nájemník, podnájemník, jiné (ref.)	
Dosažené vzdělání (rodič)	Vysokoškolské	1,443
	Střední s maturitou	0,850
	Střední bez maturity	0,818
	Základní (ref.)	
Měsíční příjem domácnosti (rodič, z-skór)		1,014
Intercept		0,076*
Charakteristiky modelu	N	1476
	AICC / AICC (null-model)	6856 / 7364
	BIC / BIC (null-model)	6861 / 7369
	Podíl správně zařazených případů	81,4
	Corr. predict (%)	
	Random intercept Variance	0,560
	Významnost Sig.	0,002

Zdroj: *Postoje k bydlení 2013.*

Poznámka: * $P \leq 0,05$. Závislou proměnnou je právní důvod užívání bydlení dospělých dětí (starších 18 let): (i) nájemník, podnájemník nebo osoba s jiným právním důvodem užívání bydlení (referenční kategorie) a (ii) vlastník. Měsíční příjem domácnosti je domácností odhadovaný celkový čistý měsíční příjem transformovaný na z-skóry. Ref. označuje referenční kategorie u proměnných zařazených do modelu. Koeficienty uvedené v tabulce představují hodnoty šance, tj. hodnoty vyšší než 1 znamenají vyšší šanci (v porovnání s referenční kategorií), že je respondent vlastníkem domu/bytu. Do modelu zařazené nezávislé proměnné byly testovány s ohledem na možnou kolinearitu.

Tabulka 2.4: Role finančních transferů v mezigenerační reprodukci právního statusu bydlení

Proměnná	Kategorie	Model 1	Model 2
Věk		0,992	0,997
Dosažené vzdělání	Vysokoškolské	0,949	0,971
	Střední s maturitou	0,834	0,856
	Střední bez maturity	0,786	0,788
Rodinný stav	Základní (ref.)		
	Svobodný/á	0,464	0,513
	Rozvedený, rozvedená	0,385*	0,423*
	Vdovec, vdova	0,682*	0,549*
	V nesezdaném soužití	0,483*	0,380*
Měsíční příjem domácností (z-skór)	Ženatý, vdaná (ref.)		
		1,020	0,962
Počet závislých dětí		0,784*	0,750*
Právní důvod užívání bydlení	Vlastník	2,516*	.
	Jiný právní důvod (ref.)		.
Finanční transfer	Ano (obdrželi transfer finanční)	.	2,082*
	Ne (ref.)		.
Intercept		1,208	1,860
Charakteristiky modelu	N	1283	1006
	AICC	5556	4357
	BIC	5561	4362
	Corr. predict (%)	63,4	62,3

Zdroj: *Postoje k bydlení 2013.*

Poznámka: * $P \leq 0,05$. Závislou proměnnou je dichotomická proměnná indikující realizaci finančního transferu od rodiče (respondenta) k jeho dospělému dítěti: (i) transfer nerealizován (referenční kategorie) a (ii) transfer realizován. Ref. označuje referenční kategorie u proměnných zařazených do modelu. Koeficienty uvedené v tabulce představují hodnoty šance, tj. hodnoty vyšší než 1 znamenají vyšší šanci (v porovnání s referenční kategorií) realizace finančního transferu. Do modelu zařazené nezávislé proměnné byly testovány s ohledem na možnou kolinearitu.

v tabulce 2.4. Získání finanční pomoci od blízkých při pořízení bydlení je ve skupině vlastníků bydlení nejsilnějším prediktorem toho, že respondent také finančně vypomůže svým dětem při koupi vlastního bydlení. Ukazuje se tak, že respondenti vnímají finanční výpomoc jako určitý závazek; normu „správného“ jednání, kterou reprodukují vůči svým dětem.

Rodiče jsou ti, se kterými mladí lidé svá rozhodnutí ohledně koupě prvního vlastního bydlení konzultují nejčastěji a na jejich rozhodování mají také největší vliv. Právní status bydlení se v rodině reprodukuje, a to i díky tomu, že rodiče-vlastníci mají častěji tendenci přispívat svým dětem na pořízení bydlení než rodiče žijící v jiných právních důvodech bydlení. Při reprodukci statusu bydlení také hraje roli mezigenerační finanční výpomoc: ta je o to silnější, pokud respondenti-rodiče sami dříve obdrželi mezigenerační finanční výpomoc při pořízení svého vlastního bydlení. K hlubšímu porozumění intrarodinných interakcí je však ještě nutné využít výsledků kvalitativního výzkumu mezi prvnabyvateli bydlení: skupinových diskusí a rozhovorů s rodiči vybraných účastníků kvalitativního výzkumu.

Mechanismy vlivu silných vazeb na rozhodování aktérů na trhu s bydlením: závěry ze skupinových diskusí

Role silných vazeb, reprezentovaných nejčastěji rodiči, se ukazuje jako klíčová v procesu rozhodování aktérů na trhu s bydlením. Jakými konkrétními mechanismy je však vliv rodičů vykonáván? Je tento vliv samozřejmý a jednosměrný, nebo je proces rozhodování komplexnější a provází jej více kroků, vyjednávání či konflikty? V rámci této podkapitoly budeme odpovídat na tyto i v průběhu analýz vzniklé otázky a výsledkem bude detailní popis, kategorizace a analýza vlivu jednotlivých argumentů vyskytujících se ve vyprávění rodičů a ve skupinových diskuzích.

V rámci kvalitativní obsahové analýzy přepisů výpovědí ze skupinových diskusí jsme se zaměřili na tu část diskuse, kde měli účastníci za úkol rozdělit se na dvě skupiny, „rodiče“ a „děti“, a následně pokud možno co nejrealněji zahrát rodinnou diskusi týkající se koupě vlastního bydlení dospělým dítětem (*role-playing*). Na základě ve skupině připravených argumentů měli vybraní zástupci skupiny mezi sebou diskutovat ohledně koupě vlastnického bydlení. V první fázi měla za úkol skupina „rodičů“ prezentovat argumenty podporující nákup vlastnického bydlení a skupina „děti“ vzdorovat a pro-

tiargumentovat. V další, evaluativní fázi diskuze proběhla reflexe zvolených argumentů.

První fáze skupinových diskusí byla hlavním předmětem analýzy a respondenty využívané argumenty zařazené do analytických kategorií jsou prezentovány v tabulce 2.5. Druhá fáze diskuze sloužila z analytického hlediska jako kontext pro interpretaci významu a „váhy“ jednotlivých argumentů a míry performativity v rámci diskuze. V rámci reflexe respondenti deklarovali, do jaké míry byly některé argumenty využívané v nadsázce a do jaké míry by jejich užití bylo relevantní i v diskuzi v reálné biografické situaci.

Tabulka 2.5 představuje četnost využívání jednotlivých argumentů a protiargumentů, které byly zařazené do jednotlivých analytických kategorií významových podobností ve výrociích v rámci diskusí. Argumenty byly využívány těmi respondenty, kteří hráli rodiče obhajující nákup vlastnického bydlení, zatímco protiargumenty prezentovali respondenti hrající jejich dospělé děti odmítající nákup vlastnického bydlení. Výhodou metody *role-playing* je její projektivní charakter, díky čemuž je možné získat vhled do strategií a dynamiky argumentace, které je jinak takřka nemožné tematizovat v rozhovorech. Tyto argumentace se totiž odehrávají ve specifickém kontextu určité sociální situace v rodině, který je obtížné reprodukovat v rámci rozhovoru.

V analýze jsme se tedy zaměřili na vzájemné interakce jednotlivých argumentů (argument–protiargument) a také na jejich umístění v rámci určité argumentační linie diskuze. Argumentační linií je myšlen určitý segment skupinové diskuze, který je možné jasně ohraničit – začíná určitým argumentem, pokračuje výměnou názorů a končí buď uznáním daného argumentu jako natolik „silného“, že jej není možné napadnout (za určitých podmínek), nebo „prohrou“ argumentu (není přijat jako dostatečně silný). Výstupy analýzy použití a umístění argumentů v rámci určitých argumentačních linií ve skupinových diskuzích je nutné vnímat jako vstupní bod poskytující ilustrativní představu o jejich struktuře. Lze předpokládat, že argumenty užívané *častěji* a ty, které se *vyskytují na začátku linie* argumentace, jsou respondenty vnímány jako významnější. Bylo by však předčasné činit závěry jen z tabulky 2.6, protože časté a na začátku diskuze užívané argumenty ještě nemusejí být ty nejpřesvědčivější a „nejsilnější“. Z toho důvodu byl kontrolován i *efekt jednotlivých argumentů*, tj. zda diskuze pokračovala, nebo končila tímto argumentem a zda v případě konce diskuze byl argument „vítězný“, nebo naopak

Tabulka 2.5: Četnosti argumentů a protiargumentů

Argumenty	Četnost	Protiargumenty	Četnost
Rodiče vypomohou svým dětem finančně (darem, půjčkou)	10	Nákup vlastního bydlení by nebyl správně načasován – nejsem zatím připraven na nákup vlastnického bydlení	15
Vlastnictví je jistota a dobrá investice	9	Vlastnické bydlení je finančně nevýhodné nebo rizikové, bez finanční výpomoci rodičů obtížně dostupné	15
Rodiče realizují jiný druh výpomoci (hledání bydlení, starání se o případný pronájem nemovitosti, nabízí své kontakty)	8	Rodiče nemají právo zasahovat dětem do rozhodování	9
Vlastnické bydlení je v současné době finančně výhodné	6	Vlastnické bydlení představuje břemeno a starosti	8
Vlastnické bydlení je univerzálně finančně výhodné	6	Budoucnost je nejistá a nebylo by nyní rozumné pořizovat si vlastní bydlení	6
V určitém věku je správné a normální pořídit si vlastnické bydlení	5		
Jakmile má člověk stabilní práci, měl by si pořídit vlastnické bydlení	3		
Při zakládání nové rodiny – narození dětí v dlouhodobém partnerském svazku by se mělo pořídit vlastnické bydlení	3		
Bydlení v nájemním bydlení je nejisté	3		

Zdroj: Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013, N = 68.

Tabulka 2.6: Umístění argumentů v argumentačních liniích

Argument	Četnost	Místo výskytu argumentu		
		Začátek	Prostředek	Konec
Rodiče vypomohou svým dětem finančně (darem, půjčkou)	10	6	1	3
Vlastnictví je jistota a dobrá investice	9	4	5	0
Rodiče nabízí jiný druh výpomoci (hledání bydlení, starání se o případný pronájem nemovitosti, nabízí své kontakty)	8	3	2	2
Vlastnické bydlení je v současné době finančně výhodné	6	2	4	0
Vlastnické bydlení je univerzálně finančně výhodné	6	1	3	2
V určitém věku je správné a normální pořídit si vlastnické bydlení	5	1	2	2
Jakmile má člověk stabilní práci, měl by si pořídit vlastnické bydlení	3	3	0	0
Při zakládání nové rodiny – narození dětí v dlouhodobém partnerském svazku by se mělo pořídit vlastnické bydlení	3	2	1	0
Bydlení v nájemním bydlení je nejisté	3	0	2	1

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

Tabulka 2.7: Efekty argumentů

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

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

„neúspěšný“ (označený za iracionální nebo lehce vyvratitelný). Výsledky této analýzy ukazuje tabulka 2.7.

Přestože pro většinu argumentů diskuze pokračovaly, protože se jejich účastníci nechtěli „vzdát“ a nacházeli protiargumenty, některé argumenty se ukázaly jako významnější a vzdorující protiargumentaci. Zde je nutné zmínit zásadní roli situačního kontextu. Argumenty užívané na začátku diskuze byly samozřejmě vystaveny vyšší míře zpochybnování, protože situace byla tak nastavena. Účastníci měli pokyn snažit se ztvárnit diskusi, a ne se nechat ihned přesvědčit druhou skupinou. Nicméně i přes tuto skutečnost se ukázala nejvyšší významnost a síla argumentu *realizace finančního transferu*. Tento argument byl často (ve čtyřech ze sedmi diskuzí) užíván již na začátku argumentačních linií a skupina dětí měla značné potíže nalézt racionální protiargument; proto také tento argument nejčastěji končil jako „vítězný“.

Častým jevem vyskytujícím se v diskuzích bylo určité kombinování a vršení argumentů, kdy bylo možné „vyhrát“ diskusi za pomoci specifické kombinace, která byla vnímána jako nenapadnutelná. Samozřejmě není možné

kvantifikovat tyto efekty a je nutné chápat omezení plynoucí z povahy dat, nicméně analýza byla založena nejen na kvantitativních ukazatelích zmíněných v tabulkách výše, ale také na interpretativním porozumění výpovědím a situačnímu kontextu. Z něj se ukazuje jako nejpřesvědčivější kombinace argumentu *realizace finančního transferu* a argumentu odkazujícího na *dosažení určitého věku*, kdy už je „normální“ pomýšlet na nákup vlastního bydlení. Vliv finančních transferů na rozhodnutí pořídit si vlastnické bydlení, případně za kombinace s dalšími argumenty, se jeví jako diskurzivně nezpochybnitelný a nejsilnější: výsledky skupinových diskuzí tak potvrzují výsledky z dotazníkového šetření. Jinými slovy, při výskytu finanční výpomoci rodičů je nejen vysoce pravděpodobné, že dospělé děti uskuteční nákup vlastního bydlení, ale především tak často učiní bez racionálního rozmyšlení případných (ekonomických) výhod a nevýhod koupě vlastního bydlení. Praxe finančních transferů tak do určité míry oslabuje racionalitu aktérů na trhu s bydlením.

Ostatní argumenty využívané skupinou „rodičů“ v rámci skupinových diskuzí vyvolávaly protiargumenty, které je možné kategorizovat následov-

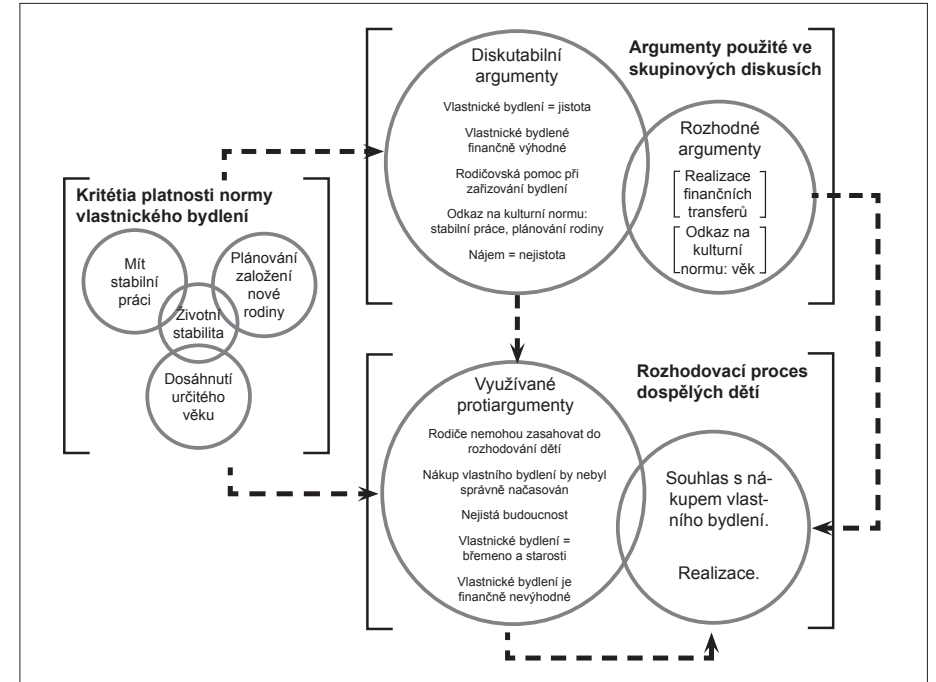
ně: (1) načasování nákupu vlastnického bydlení není správné; (2) vlastnické bydlení je finančně nevýhodné; (3) rodiče nemohou zasahovat do života dospělých dětí; (4) budoucnost je nejistá a není racionální stát se vlastníkem; (5) vlastní bydlení reprezentuje břemeno a přináší starosti. Přestože není možné vytvořit model interakce jednotlivých argumentů, protože počet jejich výskytů nedovoluje možnost jejich zobecnění, je možné pozorovat určité vzorce určitých reakcí a klasifikovat argumenty do třech typů reakcí.

Za prvé, když rodiče nabídnou pomoc (ve formě finančního transferu nebo v jiné formě), tak děti reagují jejím prvotním odmítnutím, odkazujícím na potřebu nezávislosti, a poukazem na vlastní dospělost (lze shrnout jako étos nezávislosti a dospělosti). Za druhé, argumenty týkající se finanční výhodnosti bydlení jsou často zpochybňovány opět v rámci diskurzu ohledně financí, a ne jinými typy argumentů. Za třetí, sociální norma vlastnického bydlení jako „správného“ a „normálního“ způsobu bydlení není zpochybňována jako taková, ale spíše její časová dimenze ve smyslu (ne)připravenosti na odpovědnost stát se vlastníkem v dané chvíli. Vizualizace využívaných argumentů vedoucí buď v případě rozhodných argumentů k rychlému souhlasu s nákupem vlastního bydlení, nebo k zpochybnění a použití protiargumentů, je obsažena ve schématu 2.1.

Důležitá byla rovněž evaluativní část skupinových diskuzí, tedy po skončení *role-playing*. Respondenti hodnotili průběh diskuze jako takový a také charakter použitých argumentů ve vztahu k jejich „realističnosti“; tj. zda korespondovala s jejich vlastní zkušeností. V této souvislosti respondenti poukazovali zejména na to, že rodiče nemohou své děti do nákupu vlastního bydlení nutit. Podle respondentů rodiče nemohou („nemají právo“) vytvářet nátlak na své děti, přikazovat jim nákup bytu nebo jeho pronájem. Konečné rozhodnutí je především na dětech: ty jsou dospělé a přebírají odpovědnost za svá rozhodnutí; nemluvě o tom, že to budou děti, kdo budou v daném domě či bytě bydlet.

Respondenti rovněž poukazovali na určitou absurditu přesvědčování při *role-playing*, protože podle nich je běžná praxe (respektive to, co oni zažívají jako běžnou praxi) taková, že rodiče a děti sdílí stejný cíl, kterým je vlastnické bydlení pro děti. Rodinné diskuze se tak odehrávají o jiných záležitostech: *jak, kdy a kde* sdílený cíl realizovat. Ukazuje se, že vliv rodičů na děti skrze mezigenerační socializaci étosu vlastnického bydlení snižuje racionalitu aktérů na trhu

Schéma 2.1: Vizualizace argumentů ze skupinových diskuzí



Zdroj: Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013, N = 68.

s bydlením, kdy aktéři sice promýšlejí načasování a způsoby financování nákupu bytu, ale nezabývají se „metavolbou“, tj. zda vůbec zvolit bydlení vlastnické, nebo nájemní. Ukázalo se rovněž, že nejčastějším mechanismem, skrze který je vliv rodičů na rozhodování svých potomků uplatňován, je finanční transfer (finanční výpomoc a podpora rodičů), jenž v jistém smyslu reprezentuje dovršení dlouhodobého procesu socializace étosu vlastnického bydlení. Finanční výpomoc figuruje jako určitý nástroj, který reálně utvrzuje soulad preferencí rodičů a dětí v otázce právního důvodu užívání bydlení.

Realizace finančního transferu poskytne jistotu a pocit bezpečí i těm, kteří jsou pro pořízení vlastnického bydlení odkázáni na využití hypotéky, protože jim

umožňuje snížit míru zadlužení. Tato skutečnost je respondenty vnímána jako klíčová a zásadní, protože tzv. stoprocentní hypotéka představuje naopak strašáka (v rozhovorech například „Damoklův meč“ apod.). Finanční mezigenerační transfer tak kromě završení dlouhodobého procesu socializace preferencí reprezentuje i praktiku, která usnadňuje fungování trhu s bydlením (a hypotékami), když umožňuje mnoha mladým párům pořídit si vlastnické bydlení.

V některých případech však preference rodičů a dětí nemusí korespondovat, co se týče načasování, místa nebo financování nákupu vlastního bydlení. V tu chvíli nastává na první pohled paradoxní situace, kdy na jednu stranu rodiče fungují jako jedni z nejbližších rádců, ale zároveň musí praktikovat svůj vliv do značné míry delikátně a subtilně, aby nebyl narušen étos nezávislosti a dospělosti u dětí. Tato interakce je do značné míry významná pro porozumění mechanismů vlivu rodičů a tento paradox je podrobněji ilustrován a analyzován v následující podkapitole.

Mechanismy vlivu silných vazeb na rozhodování aktérů na trhu s bydlením: analýza rozhovorů s rodiči prvnabyvatelů bydlení

V předchozích podkapitolách byl doložen zásadní vliv rodičů při rozhodování jejich dospělých dětí na trhu bydlení. Zároveň byla ilustrována komplexnost a nejednoznačnost způsobu uplatnění vlivu, kdy na jednu stranu některé praktiky (finanční výpomoc) se zdají být jako naprosto přesvědčivé a stvrzující vliv rodičů, ale na druhou stranu byla naznačena nefunkčnost direktivního způsobu přesvědčování. Zdá se, že vliv rodičů je o to silnější, čím více jej dokážou „skrýt“ a „přesvědčit“ své děti tak, aniž by to děti považovaly za přesvědčování, nýbrž výraz přirozené shody preferencí rodičů a dětí. Analýza 10 rozhovorů s rodiči dospělých dětí, kteří se zúčastnili námi realizovaného kvalitativního výzkumu, nám pomůže vyplnit chybějící mezeru – perspektivu rodičů prvnabyvatelů bydlení.

V rámci kvalitativní obsahové analýzy přepisů těchto rozhovorů byl identifikován často se objevující narativní prvek explicitně vyjadřující „nevměšování se“ rodičů do rozhodování dětí, který měl zdůrazňovat respekt k naplňování nezávislosti a dospělosti u jejich dětí. Konkrétně bylo v rozhovorech s rodiči dosahováno ztvárnění tohoto respektu pomocí: tematizace zamýšleného „nevměšování se“ do (určitých fází) rozhodovacího procesu; skrze určité „nejednání“, například neúčasti na prohlídkách bytů; nebo zdůraznění, že rodiče *jen* vyjadřovali své názory, které neměly představovat rady jejich dětem. Přestože rodiče narativně konstru-

ovali „nevměšování se“, tak zároveň téměř jedním dechem dodávali, že svým dětem poskytli rady, konzultace a finanční výpomoc:

Bernadetta: „Samozřejmě jsme to probírali, jak ten byt vypadá, jestli ta cena, kterou požadují, je adekvátní, nebo není. O tomhle jsme se bavili, ale že bych jim nějak do toho mluvila, to ne.“ (rozhovor 3)

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

Natalie: „Určitě ne. Vůbec ne.“

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

Natalie: „Pomáhali trochu.“

Alberto: „Podle možností.“ (rozhovor 7)

Claudine: „Ano, ale on je velmi schopný, že si udělal ten průzkum velice detailně, podrobný, a jednoznačně zvolil dobře.“

Irena (výzkumnice): „Ale přesto... přišel za Váma a ještě jste to v rodině...“

Claudine: „... to ano. No, když se teda rozhodoval a už hledal... konkrétně hledal ten nějaký... ta nabídka nebyla... tak jako, tak jsem dokonce měla pocit, že se na nás obrací víc než na tu partnerku. Bylo to zajímavé, protože taky tomu až tak úplně moc nerozumím, protože já se svým mužem... já jsem se jako vůbec neradila s rodičema jako s tím partnerem a on jako hodně.“ (rozhovor 4)

Giovanetta: „My se jim do života nijak necpeme, ale my jsme spolu prostě rádi, my si rozumíme...“ (rozhovor 10)

Tato na první pohled paradoxní situace se vyskytovala v různé míře intenzity ve všech realizovaných rozhovorech s rodiči. Zároveň, jak ilustruje tabulka 2.8, právě paradoxní propojení odporu k udílení rad dětem na straně jedné s vyjádřením podpory a pomoci dětem na straně druhé byla nejčastějším tématem rozhovorů. Druhou nejčastější formou výpovědi z rozhovorů rodičů pak bylo explicitní vyjádření étosu nezávislosti dětí a jejich rozhodování. Rodiče tedy berou jako přirozené to, že svým dětem pomáhají, jak nejlépe umí a mohou, ale zároveň přitom zdůrazňují jejich nezávislost a nutnost samostatného rozhodování:

Francesca: „Tak se v některých věcech rozcházíme, ale já jí do toho nemluvim, když se jí to líbí a jim se to LÍBÍ a oni tam budou bydlet, tak ať si to tam dají jo. Já prostě nechávám na nich, já nemám ráda, když někdo druhému do něčeho mluví, a nechcu to dělat ani těm druhým.“ (rozhovor 9)

Bernadetta: „... já jim samozřejmě řeknu ty svoje poznatky a oni to bud' do toho zapracují, nebo nezapracují, je to na nich...“ (rozhovor 3)

Gina: „Obecně jako bych nechtěla nikdy soudit, jestliže rozhodnutí někoho. Pokud se rozhodl v podstatě... dvě z mých třech dcer mají vlastně koupený byt a žijí v bytě, třetí je v nájemním, je to jejich rozhodnutí do kterých nikdy jaksi nemluvim. Tedy... nevím, co všechno jste přesně jako řešili, ale jsem ráda, že se o sebe nějakým způsobem dokáží postarat.“ (rozhovor 1)

Giovanetta: „Já svoje děti miluju, já pro ně udělám cokoli, ale nebudu jim skákat kolem zadku a utírat jim ho. Oni jsou fakt velcí a myslím, že máme všichni právo v určitém věku se prostě trhnout od tý mámy a už si žít sami, jo.“ (rozhovor 10)

Přestože se tyto protikladné výpovědi v narativech rodičů mohou zdát jako projevy iracionálního uvažování, tak je možné je vysvětlit, pokud konceptuálně rozdělíme rozhodovací proces na trhu bydlení na dvě části: (1) rozhodnutí, zda z dlouhodobého hlediska chce aktér bydlet ve vlastnickém, nebo nájemním bydlení; (2) rozhodnutí, kdy, na jakém místě a jakými prostředky si pořídí vlastnické bydlení. Průběh první části rozhodovacího procesu byl již popsán výše: respondenti skupinových diskuzí hovořili o kooperaci mezi nimi a jejich rodiči za účelem splnění společného cíle – pořízení vlastnického bydlení. Vzhledem k tomu, že realizované rozhovory s rodiči aktérů skupinových diskuzí byly nad rámec designu výzkumu a respondenti se nezavazovali oslovit své rodiče za účelem domluvení výzkumného rozhovoru, je možné předpokládat, že rozhovory byly vedeny s těmi rodiči, kteří mají se svými dětmi dobré rodinné vztahy. Lze se tedy domnívat, že míra kooperace mezi rodiči a dětmi bude v této skupině vysoká, a pak je konzistentní, když rodič hovoří zároveň o podpoře a odporu k „dávání rad“, které by mohly dospělé děti případně vnímat jako ohrožení svojí dospělosti a nezávislosti.

Tabulka 2.8: Nejčastější kódy v rozhovorech s rodiči respondentů

Kód	Vysvětlení kódu	Frekvence výskytu
Rodiče vyjadřují podporu dětem a zároveň odpor k radám	Tento kód zahrnuje zdánlivě paradoxní situace, kdy často i v jednom odstavci rodič demonstruje odpor k tomu, aby radil svým dětem a ovlivňoval je, ale druhým dechem dodává, že své děti podporuje, radí či říká svůj názor.	27 (11,2 %)
Étos nechat rozhodování pouze na dětech	Tento kód odkazuje na jednoznačnější situace, kdy rodiče performativně ztvárňují roli nezaujatého aktéra, který expresivně nechává rozhodování na dětech.	18 (7,4 %)
Vnímání rodičovské podpory jako přirozené	Tento kód označuje situace, kdy rodiče vnímají svoji podporu dětem jako naprosto přirozenou a jako něco o čem se nediskutuje.	15 (6,2 %)
Udělení rady od rodičů dětem	Tento kód zahrnuje situace, kdy rodiče vyprávěli o tom, jak udělili svým dětem konkrétní rady ohledně pořizování nebo zařizování vlastního bydlení.	13 (5,4 %)
Odkaz na využití slabých sociálních vazeb	Tento kód je více obecný a odkazuje na situace, kdy rodiče hovořili o využití svých slabých sociálních vazeb, aby pomohli svým dětem v procesu pořizování vlastnického bydlení.	12 (5 %)
Realizace finančních transferů	Tento kód odkazuje na situace, kdy rodiče realizovali finanční transfer svým dětem za účelem finanční výpomoci při pořizování jejich vlastnického bydlení.	12 (5 %)
Celkem kódovaných segmentů textů		242 (100 %)

Zdroj: Rozhovory s rodiči respondentů, Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013, N = 10.

Při porovnání vyprávění rodičů a jejich dětí se daly pozorovat až pozoruhodné shody v obsahu jejich narativů týkající se preferencí bydlení a role rodičů při rozhodování. U všech dospělých dětí 10 rodičů, se kterými byl veden rozhovor, hráli jejich rodiče významnou roli: poskytli dětem finanční výpomoc – ve formě daru nebo příspěvku na dlouhodobé (stavební) spoření; poskytli rady, podporu a nabídli se, že vypomůžou, pokud by měly problém se splácením hypotéky. Ve všech případech rodiče a děti sdíleli stejný názor ohledně preference vlastnického bydlení a pouze ve třech případech se vyskytly neshody ohledně partikulárních záležitostí (načasování nákupu, výběru lokality a preference rodinného domu před bytem).

Tato téměř naprostá shoda názorů dětí a rodičů dokládá význam socializace preferencí týkajících se bydlení: sladění preferencí prostřednictvím dlouhodobého, často nepřiliš explicitního a jemnějšího přenosu étosu o správnosti a normalitě vlastnického bydlení. Spíše než racionální zdůvodnění kladů a záporů vlastnického bydlení a přesvědčování rodiči je efektivnější ve smyslu harmonizace preferencí jemné vedení k ideálu vlastnického bydlení a habituální osvojení toho, že vlastnické bydlení reprezentuje jistotu a bezpečí:

Pauline: „V podstatě my jsme mu nikdy nijak neradili jo, protože dětem se moc radit nemá. Má se možná trochu nasměrovat, ale on byl od malička takový hodně zodpovědný a věděla jsem, že on chce mít svůj baráček, auto, chce mít velkého psa a cosi kdesi, takže to on si splní svoje dětské sny asi no.“ (rozhovor 8)

Neexistence zcela explicitní diskuze mezi rodiči a dětmi ohledně kladů a záporů vlastnického bydlení naznačuje, s jakou hloubkou je étos vlastnického bydlení zakořeněn v rovině sociálních norem a zažitě „správné“ praxe. Rodiče prostě vnímají vlastnické bydlení jako ten nejlepší možný způsob, jakým je možné bydlet, a v tomto přesvědčení také vychovávají své děti, které následně ve většině případů nereflexivně přebírají tento étos. Explicitní rady a debaty mezi rodiči a dětmi se často vyskytují až v druhé části rozhodovacího procesu (kdy, kde a jak). V této druhé fázi rozhodování je vliv rodičů jednak verbalizován, ale také mnohem častěji zpochybňován nebo přijímán jejich dospělými dětmi až po určitých výhradách. Výše zmiňovaná téměř perfektní shoda, jak v 10 rozhovorech rodičů, tak při jejich komparaci s rozhovory pro-

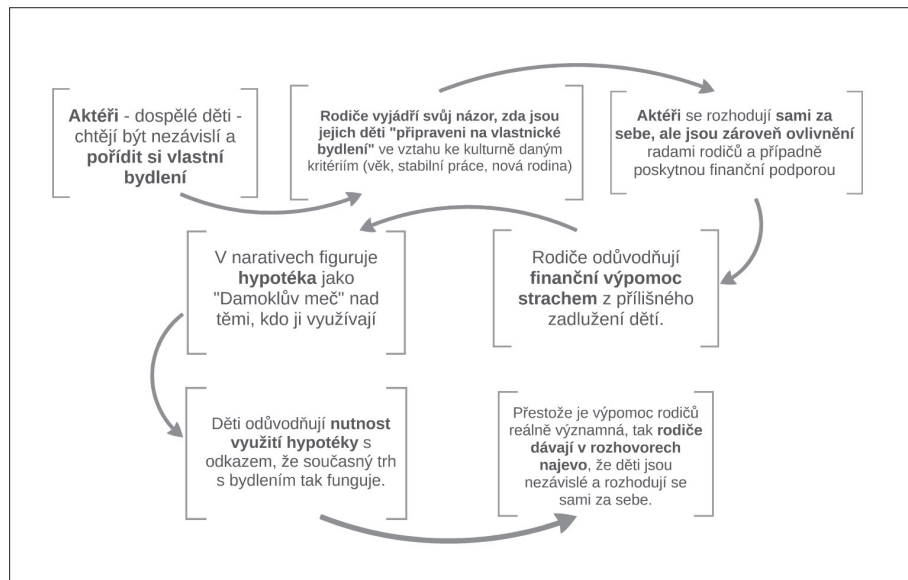
vedenými s jejich dětmi, umožňuje zkonstruovat „univerzální narativ“, který je určitým ideálním typem daných vyprávění (schéma 2.2).

Pokud se vrátíme zpět k zdánlivé kontradikci v narativní performaci „nezasahování“, ale reálnému zasahování do rozhodovacího procesu dětí, tak navrhuje rozumět tomuto protikladu jako určitému konstruovanému obrazu situace, kde se střetávají dva étosy umožňující vytvářet morálně správnou identitu jedince – étos správného rodiče a étos zodpovědného a dospělého jedince (v případě dětí). Přitom se podle našeho názoru jedná o střet v zásadě iluzorní, protože právě étos zodpovědného a dospělého jedince je velmi často ztvárněn a demonstrován tím, že jedinec je schopný postarat se nejen o sebe, ale i o svoji (budoucí) rodinu. Jinými slovy, pořízování vlastnického bydlení, reprezentujícího jistotu, zodpovědnost a normalitu, je v určitých případech způsobeno tím, že jedinci konstruují svou morálně správnou identitu na základě étosu „správného rodiče“. V případě dospělých dětí i jejich rodičů je tento étos naplněn tím, že rodiče poskytují vlastnické bydlení svým dětem (potažmo vnukům a vnučkám). Zároveň pokud chtějí být rodiče dospělých dětí úspěšní ve ztvárnění tohoto étosu skrze zasahování do rozhodování svých dětí, musí tak činit skrze jemné a nepřímé formy vlivu, konkrétně: (a) neexplicitní dlouhodobou socializací kulturních hodnot a (b) neautoritativní a respektující formou výhrad nebo rad v druhé fázi rozhodovacího procesu (kdy, kde a jak). Praktikování těchto forem vlivu se jeví jako mnohonásobně efektivnější než přímé a direktivní rady nebo příkazy.

Závěr

Hlavní otázky, na které měla tato kapitola odpovědět, byly následující: jaké sociální mechanismy konstruují a udržují význam normy upřednostňující vlastnické bydlení před bydlením nájemním? Konkrétně, jakou roli hrají silné a slabé sociální vazby v procesu konstrukce a reifikace étosu vlastnického bydlení? Kromě toho bylo naší ambicí rozpracovat proces rozhodování na trhu bydlení jako jednání kulturně i sociálně ukotvené. Jinými slovy, v rozhodování aktérů nehraje hlavní roli racionální ekonomické uvažování, ale jejich rozhodování je konstituováno na základě sociálních norem a je ovlivněno lidmi, kteří se nacházejí v sociální síti daného aktéra.

Schéma 2.2: Univerzální narativ rodičů



Zdroj: Rozhovory s rodiči respondentů, Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013, N = 10.

V tomto smyslu jsme ukázali, že významnější roli při rozhodování na trhu bydlení a přenosu sociální normy „správnosti“ vlastnického bydlení hrají silné sociální vazby oproti těm slabým, přičemž nejsilnější je vliv rodičů. V tomto ohledu se do značné míry mezigeneračně reprodukuje preference bydlení. Jedním z nejdůležitějších mechanismů, pomocí kterého je dosahováno jak souladu preferencí, tak reálného provedení nákupu vlastnického bydlení, je finanční výpomoc (dar, příspěvek na spoření, bezúročná půjčka) rodičů svým dětem na pořízení vlastnického bydlení. Praxe finančního transferu se ukázala být vysoce ovlivněna právním důvodem užívání bydlení (vlastníci mají vyšší tendenci přispívat) a také skutečností, že respondenti sami v minulosti obdrželi finanční výpomoc od svých rodičů.

Přestože jsme ukázali, že realizace finančního transferu významně zvyšuje pravděpodobnost pořízení vlastnického bydlení, aniž o tom daný aktér racionálně uvažuje a zvažuje klady a záporny z ekonomického hlediska, sa-

motný transfer by nebyl dostačujícím faktorem při formování preferencí. Významný vliv v procesu mezigeneračního transferu preferencí hraje určitá dlouhodobá, neexplicitní, nedirektivní a jemná socializace étosu, že vlastnické bydlení je správným, normálním a v zásadě ideálním způsobem bydlení, která je realizována výchovou v rodině. Jednou z možných motivací rodičů k ovlivňování rozhodnutí svých dospělých dětí, ať ve fázi rozhodování, zda si pořídít vlastnické, nebo nájemní bydlení, nebo ve fázi vybírání konkrétního místa bydlení, je snaha o konstrukci morálně správné identity „správného rodiče“. Vzhledem k tomu, že je vlastnické bydlení kulturně vnímáno jako „správné“, tak dobrý rodič je ten, kdo podporuje své děti v získání tohoto bydlení. Vzhledem k tomu, že by výkon role rodiče mohl kolidovat s étosem nezávislosti a dospělosti jeho dětí, který je právě paradoxně často ztvárněn v souvislosti s pořizováním bydlení, musí rodiče prosazovat svůj vliv co nejvíce „nenápadně“.

Vychýlení preferencí směrem k vlastnickému bydlení může mít významné implikace pro současnou generaci lidí zakládajících rodiny a pořizujících si bydlení. Na rozdíl od generace rodičů, kteří ve zvýšené míře využili toho, že své byty mohli získat v rámci privatizace bytového fondu za výrazně nižší než tržní ceny, nemá tato generace takovou výhodu a musí využívat hypotečních úvěrů (i v případě finanční výpomoci rodičů). Lze se tak domnívat, že tato generace bude mít omezenější možnosti finančně podporovat své vlastní děti v zajištění jejich vlastnického bydlení. Je také možné, že v budoucnu se zvýší role vlastnického bydlení jako majetku určeného pro zajištění na stáří; a na generaci dnes narozených dětí pak vzroste nárok na zajištění si prostředků pro pořízení vlastnického bydlení ještě více přes hypoteční úvěry. Pokud však přetrvává étos vlastnického bydlení a zároveň se utvrdí výkon role správného rodiče skrze praxi finančních transferů a výpomocí, bude na současnou generaci rodičů vyvíjen výrazný finanční tlak. Na jednu stranu budou pod tlakem nízkých penzí nuceni využít svého majetku pro zajištění na stáří, ale zároveň by mohli být vnímáni jako „špatní“ rodiče, pokud svým dětem finančně na jejich vlastní bydlení nepřispějí. V této souvislosti pouze rodiče s vyššími a jistými příjmy (případně jinými aktivy) budou schopni realizovat finanční transfer. Lze se proto domnívat, že sociální nerovnosti mezi vlastníky a nájemníky se úžeji propojí s ostatními formami nerovnosti: příjmovými, vzdělanostními, profesními a statusovými.

Výše zmíněné efekty sociální normy preference vlastnického bydlení a vlivu silných sociálních vazeb na její reifikaci mohou mít vliv na budoucí vývoj trhu bydlení, ale také na sociální a ekonomickou situaci samotných aktérů na trhu. Přestože není možné jednoznačně predikovat vývoj trhu, lze nastínit jisté obrysy vývoje v podmínkách určitých scénářů. Pokud budou ceny na trhu bydlení v dlouhodobém horizontu (roky až desítky let) klesat, tak nepředstavuje reprodukce étosu o preferenci vlastnického bydlení zásadní problém pro trh ani pro jeho aktéry. Pokud však budou ceny spíše stoupat, tak je možné, že na současnou generaci rodičů i jejich dětí bude vytvořen finanční tlak. V této souvislosti je možné předvídat dva potenciální scénáře. První, kdy bude opouštěn étos vlastnického bydlení jako ideální právní formy dlouhodobého užívání bydlení. Druhý, kdy tento étos opouštěn nebude, bude však reálně dostupný pouze rodinám s vyššími a jistými příjmy, zatímco rodiny se středními příjmy může uvrhnout do nebezpečí rizikových hypotečních úvěrů.

Tyto scénáře budoucího vývoje mají zcela zásadní implikace pro další významné aktéry na trhu bydlení: politiky a úředníky, kteří vytvářejí bytovou politiku, lokální politiky na obecních a městských úřadech, ale také developery a poskytovatele finančních prostředků na nákup bydlení. Model nájemního bydlení jako nestigmatizovaného a dlouhodobě jistého a spolehlivého způsobu bydlení má vyšší šanci na realizaci v případě dlouhodobého koncepčního managementu obecních a městských bytových fondů, především ve velkých městech (Praha, Brno), kde je tržní nájemné pro mladé rodiny s dětmi finančně zatěžující. V druhém případě, kdy by role nájemního bydlení byla nadále marginalizována, bude nutné promýšlet způsoby, jakými zlepšit dostupnost vlastnického bydlení. Může jít o v zásadě standardní formu vyšších daňových úlev v souvislosti s využitím hypotečních úvěrů nebo o jinou, více alternativní cestu renovace stávajícího bytového a domovního fondu.

3. Socializované preference bydlení: experimentální výzkum z České republiky

Vojtěch Bartoš, Ján Palguta, Martin Lux, Petr Sunega

Úvod

Výběr bydlení patří k nejzásadnějším životním rozhodnutím.¹⁹ Cílem této krátké kapitoly je, podobně jako v kapitole předcházející, s použitím originálních výzkumných metod demonstrovat významný vliv rodičů při utváření preferencí jejich dětí, tedy poukázat na existenci sdílených (v rámci rodiny) preferencí bydlení. Podobně jako v předcházející kapitole této monografie se věnujeme mezigenerační transmissi postojů a preferencí v oblasti bydlení, tedy mechanismu reprodukce sociální normy týkající se bydlení; tentokrát se však budeme zabývat nikoliv pouze postoji k právnímu důvodu užívání bydlení, ale také postoji k celé řadě dalších důležitých atributů bydlení.

Získávání tržních informací nebo informací z médií může být pro formování preferencí bydlení nedostatečné, jelikož majetkové transakce lidé provádějí zřídka a byty či domy jsou velmi heterogenní aktiva [Evans 1995]. Dalšími kanály, skrz které se preference jednotlivce utváří, jsou tak rodina, sousedé, spolužáci, přátelé a obecně vrstevníci [Brock, Durlauf 2001; Durlauf 2002; Easterlin 1987; Rossi, Rossi 1990; Bengston, Roberts 1991; Kohli 1999; Helderman, Mulder 2007; Mulder 2007]. Jak bylo uvedeno výše, v této kapitole se opět zaměříme na rodinu, resp. mezigenerační transfer preferencí bydlení v rámci rodiny. Pokud je

nám známo, pouze Molin et al. [1999] a Marcucci et al. [2011] zkoumají rozdíly mezi rezidenčními volbami jednotlivých členů domácnosti a jejich společnými rozhodnutími. Molin et al. [2001] analyzují strukturu preferencí otců, matek a jejich dětí a zkoumají vliv jednotlivých členů ve výběru bydlení a jeho umístění. Ve své studii se však věnují volbám závislých dětí ve věku již od 14 let.

Cílem našeho experimentálního výzkumu bylo zjistit, zda je míra vzájemné znalosti preferencí bydlení napříč dvěma po sobě následujícími generacemi (rodič – dospělé dítě) v jedné rodině asociována s podobností těchto preferencí napříč dvěma generacemi. Podobnost preferencí bydlení mezi rodiči a jejich dospělými dětmi může totiž být důsledkem řady externích faktorů, jako jsou současná situace na trhu s bydlením, aktuální státní bytová politika a jiné. Naším cílem však bylo otestovat, zda podobnost preferencí napříč generacemi v jedné rodině koreluje zároveň se vzájemnou znalostí těchto preferencí: tedy s tím, jak dobře dospělí potomci znají preference svých rodičů a jak dobře rodiče znají preference svých dospělých potomků. Korelace mezi znalostí preferencí a jejich podobností v rámci rodiny (tedy že podobnost preferencí bydlení rodičů a jejich dětí úzce souvisí s dobrou vzájemnou znalostí těchto preferencí) je totiž lepším indikátorem existence socializovaných (sdílených) preferencí než pouhá podobnost preferencí napříč generacemi. Naším cílem je tak existenci takových socializovaných preferencí potvrdit či vyvrátit a případně odhadnout, ve které sociální skupině by mohly být socializované preference bydlení nejčastější.

Podstata našeho experimentu spočívá v tom, že necháváme 82 dyád rodičů a jejich dospělých potomků hodnotit (seřadit dle jejich preferencí) hypotetické profily bytů. Účastníky výzkumu jsme nejprve požádali, aby ohodnotili profily sami za sebe a následně pak pokud možno co nejlépe odhadli preference svého partnera v rámci dyády. Použitý experimentální design nám umožňuje odpovědět na následující otázky: (a) v čem jsou rozdíly v preferencích mezi rodiči a jejich potomky největší?; (b) existuje souvislost mezi vzájemnou znalostí preferencí mezi dvěma generacemi a jejich podobností?; (c) jak se liší dyády vykazující nejsilnější a nejslabší úroveň asociace mezi vzájemnou znalostí preferencí a jejich podobností?

Připouštíme, že vliv vnějších faktorů na tvorbu rezidenčních preferencí nelze ani s pomocí našeho experimentálního designu zcela vyloučit. Pokud je však mezigenerační podobnost preferencí úzce spojena s dobrou znalostí preferencí potomků ze strany jejich rodičů a s dobrou znalostí preferencí rodičů

¹⁹ Výběr bydlení odráží mimo jiné i sociální status jednotlivce a určuje dostupnost zaměstnání, školy, občanské vybavenosti či sítě kontaktů. Volba bydlení je mimo jiné silně spjata i s možnými plány migrace za prací [Henley 1998; Lux, Sunega 2012] a s mnoha dalšími významnými sociodemografickými výsledky, jako je založení rodiny [Kostelecký, Vobecká 2009].

ze strany jejich potomků, pak je pravděpodobné, že tato podobnost je produktem socializace preferencí v rodině.

Design experimentu

Před samotným experimentem jsme vytvořili dvě sady hypotetických profilů bydlení, které jsme později nechali účastníky výzkumu hodnotit. První sada profilů zachycuje základní charakteristiky bydlení (nazýváme ji *základní sadou profilů*) a patří do ní následující atributy bydlení: právní důvod užívání bytu, typ bytu, podlahová plocha, stavební materiál, technický stav bytu a typ vytápění. Druhá sada profilů (nazýváme ji *environmentální sadou profilů*) se vztahuje k okolnímu prostředí, ve kterém se hypotetický byt nachází, a mezi atributy tak patří kvalita ovzduší, sousedské vztahy, bezpečnost, úroveň hluku, dostupnost zelených ploch, jako jsou parky, lesy a zahrady, dostupnost do centra města a individuální dostupnost na pracoviště. Jednotlivé atributy profilů a jejich kategorie (úrovně), které v našem experimentu používáme, jsou uvedeny v tabulce 3.1.

Takto vytvořené sady profilů hypotetických bytů či domů je možné účastníkům prezentovat buď v plném faktoriálním designu, nebo v tzv. frakcionálním faktoriálním designu. Plně faktoriální design je náročný pro účastníky výzkumu, jelikož ti pak musí hodnotit (seřadit) nemovitosti dle všech kombinací atributů. Když jsou ale přetíženi informacemi, mohou snadno sáhnout k zjednodušujícím heuristickým pravidlům, která jim pomohou hodnotit nabízené profily tak, že věnují pozornost pouze určité podmnožině atributů [Hensher 2006].²⁰ Použití frakcionálního designu naopak pomáhá omezit rozsah úlohy a zvyšuje tak proveditelnost zadaného úkolu [Timmermans et al. 1994]. Účastníci našeho experimentu tak nemuseli ohodnotit všech 288 ($4 \times 4 \times 3 \times 3 \times 2$) teoreticky možných kombinací úrovní atributů, které tvoří *základní sadu profilů*. Ve skutečnosti bylo

dostatečné, aby účastníci ohodnotili pouze 12 profilů (jak je uvedeno v tabulce 3.2).²¹ Frakcionální faktoriální design pro druhou sadu profilů, které zachycují environmentální charakteristiky, nám umožnil omezit počet profilů nutných k hodnocení na 8 z celkově možných 128 (2^7) profilů (tabulka 3.3). Účastníky experimentu jsme požádali, aby výsledné hypotetické profily ve frakcionálním faktoriálním designu ohodnotili na 20bodové škále, kde 1 znamenala nejvyšší preferenci a 20 preferenci nejnižší.

Tabulka 3.1: Atributy bytových profilů

Základní sada profilů						
Právní důvod užívání bytu	Typ bytu a podlahová plocha	Konstrukční materiál	Technický stav domu / bytu	Topení		
Vlastnictví s 4% p.a. hypotékou	2+1/50 m ²	Cihla	Nová budova / nový byt	Elektrické		
Vlastnictví s 8% p.a. hypotékou	2+1/70 m ²	Beton	Starší budova / rekonstruovaný byt	Plynové		
Jednoroční nájemní smlouva	3+1/60 m ²		Starší budova / nerekonstruovaný byt	Ústřední		
Nájemní smlouva na dobu neurčitou	3+1/80 m ²					
Environmentální sada profilů						
Kvalita ovzduší	Sousedské vztahy	Bezpečnost	Hluk	Dostupnost zelených ploch	Dostupnost do centra	Dostupnost pracoviště
Dobrá	Dobré	Vysoká	Hlučné	Dobře dostupné	Centrum	Dobře dostupné
Špatná	Špatné	Nízká	Tiché	Špatně dostupné	Okraj	Špatně dostupné

²⁰ Molin a Timmermans [2009] tvrdí, že kognitivní zátěž se s počtem atributů a/nebo s počtem úrovní atributů zvyšuje exponenciálně. Pullman et al. [1999] navíc dokazují, že i pokud nejsou respondenti přímo zmoženi únavou, omezení krátkodobé paměti efektivně limitují schopnost mozku zpracovávat informace.

²¹ Bolboacă a Jäntschi [2007] ve svém článku shrnují možnosti použití ortogonálních matic používaných pro konstrukci frakcionálních faktoriálních experimentů.

Tabulka 3.2: Konstrukce základní sady profilů

	Právní důvod užívání bytu	Typ bytu a podlahová plocha	Topení	Technický stav domu / bytu	Konstrukční materiál
1	Vlastnictví s 4% p.a. hypotékou	2+1/70 m ²	Elektrické	Starší budova / rekonstruovaný byt	Cihla
2	Vlastnictví s 4% p.a. hypotékou	2+1/70 m ²	Plynové	Starší budova / rekonstruovaný byt	Cihla
3	Vlastnictví s 4% p.a. hypotékou	3+1/60 m ²	Ústřední	Starší budova / rekonstruovaný byt	Beton
4	Vlastnictví s 8% p.a. hypotékou	3+1/60 m ²	Elektrické	Nová budova / nový byt	Cihla
5	Jednoroční nájemní smlouva	2+1/50 m ²	Plynové	Starší budova / rekonstruovaný byt	Beton
6	Jednoroční nájemní smlouva	3+1/60 m ²	Ústřední	Nová budova / nový byt	Cihla
7	Jednoroční nájemní smlouva	3+1/80 m ²	Elektrické	Nová budova / nový byt	Beton
8	Vlastnictví s 8% p.a. hypotékou	3+1/80 m ²	Plynové	Starší budova / nerekonstruovaný byt	Beton
9	Nájemní smlouva na dobu neurčitou	3+1/80 m ²	Ústřední	Starší budova / nerekonstruovaný byt	Cihla
10	Nájemní smlouva na dobu neurčitou	2+1/70 m ²	Elektrické	Starší budova / nerekonstruovaný byt	Beton
11	Nájemní smlouva na dobu neurčitou	2+1/50 m ²	Plynové	Starší budova / nerekonstruovaný byt	Cihla
12	Vlastnictví s 8% p.a. hypotékou	2+1/50 m ²	Ústřední	Nová budova / nový byt	Beton

Tabulka 3.3: Konstrukce environmentální sady profilů

	Kvalita ovzduší	Sousedské vztahy	Bezpečnost	Hluk	Dostupnost zelených ploch	Dostupnost centra	Dostupnost pracoviště
1	Špatná	Dobré	Vysoká	Tiché	Špatně dostupné	Okraj	Špatně dostupné
2	Dobrá	Dobré	Vysoká	Hlučné	Dobře dostupné	Centrum	Špatně dostupné
3	Špatná	Dobré	Nízká	Hlučné	Dobře dostupné	Okraj	Dobře dostupné
4	Dobrá	Dobré	Nízká	Tiché	Špatně dostupné	Centrum	Dobře dostupné
5	Špatná	Špatné	Vysoká	Hlučné	Špatně dostupné	Centrum	Dobře dostupné
6	Dobrá	Špatné	Vysoká	Tiché	Dobře dostupné	Okraj	Dobře dostupné
7	Špatná	Špatné	Nízká	Tiché	Dobře dostupné	Centrum	Špatně dostupné
8	Dobrá	Špatné	Nízká	Hlučné	Špatně dostupné	Okraj	Špatně dostupné

Výhodou frakcionálního designu je, že umožňuje bezchybný odhad příspěvků jednotlivých atributů k celkové užitkové funkci. Jeho použití má však i svou cenu: odhaduje jen takzvané hlavní efekty a opomíjí možné příspěvky interakcí mezi jednotlivými atributy k celkovému užítku z daného profilu. Mohli jsme si tedy vybrat, zda pro naše uchazeče zvolíme vyšší kognitivní zátěž použitím plného modelu obsahujícího i interakce mezi atributy, nebo zátěž kladenou na respondenty snížíme, avšak za cenu zjednodušení modelu. Rozhodli jsme se pro druhou variantu, a to i proto, že Molin et al. [2011] ukázali, že efekty interakcí mezi atributy jsou při vysvětlování volby bydlení zanedbatelné.

Dalším metodologickým problémem našeho výzkumu bylo, jak motivovat respondenty k vyjvení „pravdivé“ preference bydlení i provedení co nejpřesnějšího odhadu preferencí svého partnera v dyádě. Standardní metody kvantitativního sociologického výzkumu jsou plně závislé na ochotě respondentů spolupracovat. V našem výzkumu jsme se pokusili respondenty motivovat finanční pobídkou, kterou jsme strukturovali následujícím způsobem: oba členové dyády byli požádáni, aby ohodnotili sady hypotetických profilů bytů co nejpřímňěji, protože jedině tak má jejich partner v rámci dyády možnost jejich preference odhadnout. Finanční ohodnocení každého účastníka pak bylo založeno na jeho schopnosti správně odhadnout hodnocení profilů svého partnera. Finanční pobídky motivovaly respondenty, aby zapojili k ohodnocení profilů bydlení mentální úsilí, a to jak co se týče hodnocení vlastních profilů, tak i co se týče hodnocení profilů svého partnera v rámci dyády.

Ani tato forma finanční motivace není úplně ideální. Pokud se například rodiči i potomkovi podaří koordinovat na reportování přesného opaku svých skutečných preferencí, účastníci tak stále mohou maximalizovat svou finanční odměnu z experimentu. Avšak koordinace na společné strategii v situaci, ve které není možná komunikace (během experimentu spolu partneři v dyádě nemohli komunikovat), je velmi nepravděpodobná. V instrukcích k experimentu navíc opakovaně uvádíme, že optimální strategie pro dobrý odhad preferencí partnerem v dyádě je pravdivé odhalení preferencí.²² Toto ujištění poskytuje

22 Instrukce k experimentu jsou uvedeny v Příloze 3.1.

účastníkům jednoduchý koordinační mechanismus – takzvaný *fokální bod*²³ – který účastníkům umožňuje maximalizovat pravděpodobnost koordinace na stejné kombinaci strategií, která umožňuje maximalizaci očekávané odměny z experimentu.²⁴ V instrukcích jsme také výslovně uváděli, že profily hodnocených bytů budou předkládány v náhodném pořadí. To dále posiluje přitažlivost navrženého *fokálního bodu*.

Experimentu se zúčastnilo 87 registrovaných uživatelů ochotných účastnit se ekonomických experimentů na CERGE-EI a na Vysoké škole ekonomické v Praze (většinou studentů). Experiment jsme uskutečnili v Laboratoři experimentální ekonomie na Vysoké škole ekonomické. Studenti byli instruováni, aby s sebou k experimentu přivedli jednoho ze svých rodičů. Po vyloučení chybějících nebo chybně vyplněných odpovědí jsme pro další analýzy použili údaje od 164 účastníků nebo také 82 dyád (párů rodičů a jejich potomků). Každý experiment trval asi dvě hodiny, ale účastníkům bylo dovoleno odejít dříve, pokud v rámci dyády dokončili všechny úkoly.

Před samotným experimentem jsme požádali účastníky o vyplnění krátkého dotazníku týkajícího se jejich bydlení a společenského postavení. Průměrná odměna v rámci dyády v našem experimentu byla 1200 Kč. Odměny však

23 Schelling [1980: 57] popisuje „fokální bod jako očekávání jednotlivce o tom, co druhý očekává, že jednotlivec sám očekává, že se od něj očekává“.

24 Někteří účastníci, kteří chtějí maximalizovat svou odměnu, mohou své preference teoreticky reportovat tak, aby reprezentovaly obraz, jaký o nich jejich partneři v rámci dyády mají. Pak by tedy nemuseli odhalit své vlastní preference, ale pouhý obraz očekávaných preferencí ze strany svých partnerů v rámci dyády. Vzhledem ke komplexitě preferencí bydlení je však nepravděpodobné, že by odhad takto podrobného strategického obrazu vlastních preferencí tak, jak je snad odhaduje partner v rámci dyády (navíc s rizikem, že partner v rámci dyády může mít lepší než očekávané znalosti o skutečných preferencích daného účastníka), vedl k lepšímu výsledku než reportování skutečných preferencí. Vzhledem k velkému počtu možných ekvilibrií by měl poskytnutý fokální bod našim účastníkům pomoci uvěřit, že jejich partneři s vyšší pravděpodobností zvolí strategii reportovat své preference pravdivě. To znamená, že očekávaná hodnota odměny při koordinaci na ekvilibriu reportování pravdivých preferencí je velmi pravděpodobně vyšší než očekávaná hodnota odměny při použití jiných strategií, jelikož pravděpodobnost koordinace na jiných ekvilibriích se blíží nule. Navíc, i když pár v rámci dyády dokáže bez možnosti komunikace zvolit alternativní strategii, tak nám i tento výsledek stále poskytuje dobrý indikátor socializace v rodině (jak je definováno výše).

Tabulka 3.4: Deskriptivní statistiky

	Celý vzorek	Rodič				Potomek	
		Rodič	Potomek	Nízká odměna	Vysoká odměna	Nízká odměna	Vysoká odměna
Počet pozorování	164	82	82	41	41	41	41
Věk	37,10 (14,54)	51,09 (4,90)	23,12 (2,36)	51,71 (5,14)	50,46 (4,63)	23,44 (2,42)	22,80 (2,28)
Příjem (Kč)	17 327,04 (14 972,11)	26 710,17 (14 299,79)	7943,90 (8267,46)	24 420,34 (12 246,18)	29 000,00 (15 917,36)	7731,71 (7842,08)	8156,10 (8764,71)
Počet dětí	1,09 (1,20)	2,13 (0,77)	0,04 (0,25)	2,17 (0,70)	2,10 (0,83)	0,02 (0,16)	0,05 (0,31)
Vzdělání							
Učňovské	0,03 (0,17)	0,06 (0,24)	0,00 (0,00)	0,05 (0,22)	0,07 (0,26)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)
Středoškolské bez mat.	0,01 (0,08)	0,01 (0,11)	0,00 (0,00)	0,02 (0,16)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)
Středoškolské s mat.	0,17 (0,38)	0,28 (0,45)	0,06 (0,24)	0,29 (0,46)	0,27 (0,45)	0,07 (0,26)	0,05 (0,22)
Gymnaziální s mat.	0,27 (0,44)	0,13 (0,34)	0,40 (0,49)	0,15 (0,36)	0,12 (0,33)	0,37 (0,49)	0,44 (0,50)
Univerzitní	0,52 (0,50)	0,51 (0,50)	0,54 (0,50)	0,49 (0,51)	0,54 (0,50)	0,56 (0,50)	0,51 (0,51)
Právní důvod užívání bytu							
Vlastnictví (nyní)	0,77 (0,42)	0,80 (0,40)	0,73 (0,45)	0,78 (0,42)	0,83 (0,38)	0,76 (0,43)	0,71 (0,46)
Vlastnictví (kdykoliv)	0,85 (0,35)	0,91 (0,28)	0,79 (0,41)	0,90 (0,30)	0,93 (0,26)	0,83 (0,38)	0,76 (0,43)
Nájem (nyní)	0,21 (0,41)	0,18 (0,39)	0,24 (0,43)	0,20 (0,40)	0,17 (0,38)	0,22 (0,42)	0,27 (0,45)
Nájem (kdykoliv)	0,48 (0,50)	0,54 (0,50)	0,41 (0,50)	0,56 (0,50)	0,51 (0,51)	0,34 (0,48)	0,49 (0,51)
Místo bydliště							
Praha	0,70 (0,46)	0,68 (0,47)	0,72 (0,45)	0,61 (0,49)	0,76 (0,43)	0,59 (0,50)	0,85 (0,36)
Technický stav							
Nová budova	0,09 (0,29)	0,06 (0,24)	0,12 (0,33)	0,05 (0,22)	0,07 (0,26)	0,12 (0,33)	0,12 (0,33)
Starší, rekonstruovaná	0,65 (0,48)	0,71 (0,46)	0,60 (0,49)	0,76 (0,43)	0,66 (0,48)	0,66 (0,48)	0,54 (0,50)
Starší, nerekonstruovaná	0,26 (0,44)	0,23 (0,42)	0,28 (0,45)	0,20 (0,40)	0,27 (0,45)	0,22 (0,42)	0,34 (0,48)
Panelové sídliště	0,51 (0,50)	0,50 (0,50)	0,52 (0,50)	0,54 (0,50)	0,46 (0,50)	0,54 (0,50)	0,51 (0,51)
Velikost bytu (m ²)	97,18 (70,34)	90,40 (43,30)	103,96 (89,37)	91,39 (49,97)	89,41 (36,02)	110,49 (99,23)	97,44 (79,00)

Zdroj: Experiment na preference bydlení.

Poznámka: Deskriptivní statistiky na základě dotazníkového šetření mezi účastníky výzkumu. Čísla reprezentují průměry se standardními odchylkami v závorkách. Příjem je vyjádřen v Kč. Průměrná velikost bytu je vyjádřena v metrech čtverečních.

byly vypláceny každému účastníkovi po skončení experimentu zvlášť, vždy na základě toho, jak přesně dokázal predikovat preference bydlení svého partnera v rámci dyády pomocí hodnocení hypotetických bytových profilů.

Výsledky

Deskriptivní statistiky jednotlivých účastníků experimentu jsou uvedeny v tabulce 3.4. Vzorek uchazečů je v průměru vzdělanější než běžná populace České republiky. V našem vzorku je více než 50 % respondentů s dokončeným vysokoškolským vzděláním. Zbývající část uchazečů zahrnuje 27 % s gymnaziálním vzděláním s maturitou. V našem vzorku je 67 matek a 15 otců a 36 dcer a 46 synů. Průměrný věk rodičů je 51 let a průměrný věk dospělých potomků je 23 let. Téměř 85 % z dotazovaných účastníků během svého života bydlelo v domě či bytě, který byl v jejich osobním vlastnictví nebo ve vlastnictví jejich rodičů. Na druhou stranu, 48 % účastníků prožilo část svého života v pronajatém bytě. Zhruba 70 % účastníků experimentu nyní žije v Praze. Vzorek účastníků našeho experimentu přirozeně nepředstavuje reprezentativní vzorek populace ČR ani obyvatel hlavního města Prahy.

V čem se preference rodičů a jejich potomků liší?

Náš experimentální design umožňuje pro každého jednotlivce přesně identifikovat užitkovou funkci pro každou sadu profilů (*základní a environmentální*). K odhadu individuální preferenční funkce používáme následující specifikaci modelu:

$$(1) \text{ Profil_hodnocení}_p = \alpha + \sum_{a=1}^{A-C} \text{Atribut_úroveň}_{ap} \cdot \gamma_a + \varepsilon_p.$$

K odhadu modelu (1) pro všech 164 účastníků používáme metodu nejmenších čtverců (OLS). Preferenční funkce odhadujeme jak pro základní, tak i pro environmentální sady profilů. Celkem tedy odhadujeme 328 regresních modelů. Závislá proměnná v modelu (1) je hodnocení bytového profilu p konkrétním účastníkem (ať už v rámci základních, nebo environmentálních sad profilů). Nezávislé proměnné jsou sady ($A-C$) kategorických pro-

měnných pro jednotlivé úrovně atributů tvořících profil p , kde A je celkový počet úrovní atributů a C je celkový počet kategorií atributů tvořících bytové profily.

Celkem existuje 16 atributů (A) v pěti kategoriích (C) pro základní sadu profilů, což odpovídá 11 ($A-C$) nezávislým proměnným v modelu (1). Vzhledem k tomu necháme účastníky hodnotit 12 profilů v základní sadě profilů, výsledný počet stupňů volnosti v (1) – včetně odhadu konstanty – je nulový. Z toho důvodu model odhadne individuální užitkovou funkci dokonale, s $R^2 = 1$. Podobná logika platí i pro odhad individuálních užitkových funkcí pro environmentální sadu profilů. Koeficienty γ_a můžeme interpretovat jako hlavní efekty parciálního užítku, kterými jednotlivé atributy přispívají k celkovému užítku z daného bytového profilu.

Intercept pro základní sadu profilů je definován jako následující bytový profil: byt 2+1 v osobním vlastnictví o ploše 50 m², který se nachází v nově postavené cihlové budově s elektrickým vytápěním a který byl zakoupen s pomocí hypotečního úvěru s 8% roční úrokovou sazbou. Intercept pro environmentální sadu profilů je definován jako bytový profil s následujícími charakteristikami: byt s dobrou kvalitou ovzduší a s dobrými sousedskými vztahy, s vysokou mírou bezpečnosti, umístěný v hlučné čtvrti, která je v blízkosti zelených ploch, nachází se v blízkosti centra města a pracoviště je z daného bytu snadno dostupné. Výsledky z odhadovaných preferenčních modelů prezentujeme v tabulce 3.5.

První sloupec tabulky 3.5 představuje průměrný odhad parciálních užítků jednotlivých atributů pro celý vzorek účastníků. Druhý sloupec představuje odhad parciálních užítků jednotlivých atributů pro podskupinu rodičů a třetí sloupec pro podskupinu jejich potomků. Tabulka 3.5 ukazuje vysokou míru podobnosti mezi užitkovými funkcemi rodičů a užitkovými funkcemi jejich potomků. To potvrzuje celkovou podobnost preferencí bydlení mezi rodiči a jejich dospělými potomky.²⁵ Existují jen dva statisticky významné rozdíly

²⁵ Absence většího množství statisticky signifikantních rozdílů může být také způsobena malou velikostí vzorku. Bylo by dobré výsledky ověřit za pomoci velkého dotazníkového šetření, předtím než vyslovíme finální závěry.

Tabulka 3.5: Odhady průměrných příspěvků parciálních užiteků jednotlivých úrovní atributů podle skupin

	Celý vzorek		Rodič		Potomek		t-test	
	Průměr	SD	Průměr	SD	Průměr	SD	Rozdíl	t-hodnota
Základní intercept	10,09	(9,47)	11,46	(10,87)	8,72	(7,64)	-2,74	(-1,87)
Vlastnictví s 8% p.a. hypotékou	3,24	(6,76)	3,21	(7,53)	3,28	(5,94)	0,07	(0,07)
Jednoroční nájemní smlouva	5,77	(6,88)	7,20	(7,79)	4,34	(5,52)	-2,86***	(-2,72)
Nájemní smlouva na dobu neurčitou	2,11	(9,28)	0,96	(11,25)	3,25	(6,64)	2,28	(1,58)
2+1/70 m2	-1,70	(5,05)	-1,83	(6,14)	-1,58	(3,69)	0,25	(0,31)
3+1/60 m2	-2,23	(6,18)	-2,85	(7,50)	-1,61	(4,46)	1,24	(1,29)
3+1/80 m2	-2,57	(5,64)	-2,98	(6,72)	-2,16	(4,32)	0,82	(0,93)
Panelové sídliště	1,35	(2,98)	0,56	(2,73)	2,14	(3,03)	1,58***	(3,52)
Starší budova / rekonstruovaný byt	-0,82	(5,11)	-1,02	(5,44)	-0,61	(4,77)	0,41	(0,51)
Starší budova / nerekonstruovaný byt	2,20	(6,31)	2,98	(7,27)	1,42	(5,10)	-1,56	(-1,59)
Plynové topení	-0,98	(4,23)	-1,43	(5,17)	-0,52	(2,98)	0,90	(1,37)
Ústřední topení	-0,29	(2,57)	-0,33	(2,93)	-0,25	(2,16)	0,08	(0,20)
Environmentální intercept	3,35	(5,06)	4,12	(4,87)	2,58	(5,16)	-1,53	(-1,96)
Špatná kvalita ovzduší	4,54	(3,23)	4,82	(3,33)	4,25	(3,12)	-0,56	(-1,12)
Špatné sousedské vztahy	3,07	(2,61)	3,19	(3,18)	2,95	(1,90)	-0,24	(-0,59)
Nízká míra bezpečnosti	3,93	(3,22)	4,03	(3,45)	3,82	(2,99)	-0,21	(-0,42)
Tiché prostředí	-1,97	(2,99)	-2,30	(3,29)	-1,63	(2,64)	0,67	(1,45)
Hůře dostupné zelené plochy	2,55	(2,46)	2,30	(2,55)	2,79	(2,35)	0,48	(1,26)
Okraj města	1,47	(3,06)	1,18	(2,71)	1,76	(3,37)	0,58	(1,21)
Hůře dostupné pracoviště	1,83	2,31	1,48	(2,09)	2,19	(2,48)	0,70	(1,97)

Zdroj: Experiment na preference bydlení.

Poznámka: V této tabulce představujeme průměry příspěvků parciálních užiteků příslušných atributů. Příspěvky jsou odhadovány pomocí regresní analýzy jako odchylky od interceptu pro každý set profilů (základní a environmentální). Základní intercept je definován jako profil bydlení s vlastním bytem s 8% p.a. hypotékou, 2+1 o velikosti 50 m², který se nachází v nově postaveném cihlovém domě s elektrickým vytápěním. Environmentální intercept je definován jako profil bydlení s dobrou kvalitou ovzduší, s dobrými sousedskými vztahy, s vysokou mírou bezpečnosti, s hlučným okolím, s dobře dostupnou zelení, s umístěním v centru města a s dobrou dostupností pracoviště. Standardní odchylky jsou v závorkách. Mezigenerační rozdíly v průměrech a distribucích testujeme oboustranným t-testem. Hvězdičky představují rozdíl na 1% hladině významnosti (***), 5% hladině významnosti (**), a 10% hladině významnosti (*).

v preferencích: jeden rozdíl se týká právního důvodu užívání bytu a druhý se týká stavební technologie použité pro výstavbu domu.

Nejvyšší váhu v rozhodování účastníků o základní sadě profilů získal právní důvod užívání bytu. To platí jak pro rodiče, tak i pro jejich dospělé potomky. Nejpreferovanější právní důvod užívání bytu je vlastnické bydlení. Tabulka 3.5 však ukazuje, že existuje významný rozdíl ve vnímání krátkodobých nájemních smluv mezi rodiči a jejich potomky: potomci jsou pozitivnější v hodnocení jednoletých nájemních smluv (oboustranný t-test, $t(162) = -2,72$, $p < 0,01$), zatímco jejich rodiče více preferují nájemní smlouvy na dobu neurčitou (i když marginálně statisticky nesignifikantní při obvyklých hladinách významnosti; $t(162) = 1,58$, $p = 0,12$). Zatímco rodiče mohou vnímat nájemní smlouvu na dobu neurčitou jako potenciální substitut za osobní vlastnictví, jejich potomci vnímají nájemní bydlení pouze jako výhodnou krátkodobou možnost bydlení, která jim poskytuje flexibilitu a umožňuje jim vyšší mobilitu.

Další rozdíl mezi preferencemi rodičů a jejich dospělých potomků se týká stavební technologie použité pro výstavbu domu. Významný rozdíl nacházíme mezi odhadovanými parciálními užitky rodičů a jejich potomků, co se týče panelových bytů: dospělí potomci mají z bydlení v panelovém domě výrazně nižší užitek. Výsledky představené v tabulce 3.5 ukazují, že můžeme zamítnout hypotézu stejných parciálních užitků u obou skupin respondentů [$t(162) = 3,52$, $p \leq 0,01$]. Jelikož však vzorek dotazovaných v tomto experimentu není reprezentativní pro celou českou populaci, závěry není možné generalizovat.

Parciální užitky *environmentálních* atributů také odpovídají našim očekáváním. Nejsilnější negativní užitek pozorujeme u atributu špatné kvality životního prostředí a u vyšší úrovně znečištění ovzduší. Poté následuje vyšší míra kriminality v oblasti a špatné sousedské vztahy. Nenacházíme přitom žádné statisticky významné rozdíly v hodnocení příslušných atributů mezi rodiči a jejich potomky. Za zmínku však stojí, že dostupnost pracoviště je pro rodiče o něco důležitější než pro jejich dospělé potomky, ač rozdíl není statisticky signifikantní.

Jaká je souvislost mezi vzájemnou znalostí preferencí a jejich podobností napříč generacemi?

Hlavní otázkou této kapitoly monografie je, zda je podobnost preferencí mezi rodiči a jejich dospělými potomky spojena s dobrou vzájemnou zna-

lostí těchto preferencí, jelikož pouze v tomto případě, jak předpokládáme, můžeme mluvit o existenci socializovaných (v rámci rodiny mezigeneračně sdílených) preferencí. Pro každou dyádu jsme odhadli „rodinný“ preferenční model s použitím hodnocení bytových profilů ze strany rodičů i jejich potomků. K tomu využíváme faktu, že všichni hodnotili stejné sady profilů a že je hodnotili na stejné stupnici. K vytvoření modelu používáme hodnocení profilů bytů jednotlivci v rámci každé z kategorií – *základní a environmentální*. Místo toho, abychom odhadovali preferenční model zvlášť pro rodiče a zvlášť pro jejich potomky jako v (1), vytvořili jsme model, ve kterém jsme hodnocení profilů v rámci každé dyády rodiče a jeho potomka spojili dohromady. Vytvořili jsme tak 82 samostatných „rodinných“ modelů s použitím následující specifikace:

$$(2) \quad \text{Profil_hodnocení}_{ip} = \alpha + \sum_{a=1}^{A-C} \text{Atribut_úroveň}_{aip} \cdot \beta_a + \varepsilon_{ip}.$$

Závislou proměnnou v modelu (2) tvoří hodnocení bytového profilu p jednotlivcem i , kde $i = \{1,2\}$, tedy rodič nebo jeho potomek. Hodnocené profily jsou buď ze sady *základních*, nebo *environmentálních* profilů. Opět platí, že nezávislé proměnné jsou sadou (A–C) kategorických proměnných pro jednotlivé úrovně atributů tvořících profil p , kde A je celkový počet úrovní atributů a C je celkový počet kategorií atributů tvořících bytové profily. Koeficienty β_a představují průměrnou hodnotu hlavních efektů parciálního užtku jednotlivých atributů v rámci rodiny. K odhadu modelů (2) znovu aplikujeme metodu OLS.

Po vzoru Molina et al. [2001] interpretujeme koeficient určení (R^2) každého odhadovaného rodinného modelu (2) jako míru podobnosti preferenčních funkcí rodiče a jeho potomka. Čím vyšší je R^2 , tím blíže jsou preference jednotlivých členů rodiny. V ideálním případě, ve kterém by preference byly napříč generacemi identické, bude koeficient určení perfektní, tedy $R^2 = 1$.

Dále jsme vycházeli z toho, že finanční odměna, kterou bylo možné v našem experimentu získat, je determinována schopností rodičů odhadnout preference svých potomků a schopností potomků odhadnout preference svých rodičů. Proto tvrdíme, že vyšší odměna, kterou si rodiče a jejich potomci v našem experimentu vydělali dohromady, slouží jako indikátor hlubší vzájemné

znalosti rezidenčních preferencí napříč generacemi. Analogicky, vyšší odměna rodiče je ukazatelem hlubší znalosti rodiče o preferencích svého dospělého potomka a vyšší odměna potomka je indikátorem hlubší znalosti potomka o preferencích svého rodiče.

Následně jsme spočítali korelace mezi koeficientem určení modelu (podobnosti v preferencích) a různými typy experimentálních odměn (vzájemné znalosti preferencí). Tabulka 3.6 ukazuje, že existuje statisticky signifikantní korelace (na 10procentní hladině významnosti) mezi vzájemnou znalostí (součtem odměn v rámci dyády) a podobností v preferencích v rámci rodiny pro obě sady profilů. Silnou asociaci jsme potvrdili také alternativně použitím OLS, ale tentokrát pouze pro základní sadu profilů. Na základě tohoto zjištění potvrzujeme, že podobnost v preferencích bydlení je silně asociována s vzájemnou znalostí těchto preferencí napříč generacemi v rodině.

Pokud měříme vzájemnou znalost preferencí na stupnici pouze podle toho, jak dobře rodiče znají preference svých potomků (pomocí odměny rodiče, sloupce 3 a 4 v tabulce 3.6), souvislost s mírou podobnosti v preferencích je slabá. Pokud naopak vzájemnou znalost preferencí měříme na stupnici pouze podle toho, jak dobře potomci znají preference svých rodičů (pomocí odměny pro potomky, sloupce 5 a 6 v tabulce 3.6), asociace s mírou podobnosti preferencí je ještě silnější, než když měříme společnou vzájemnou znalost preferencí (opět zejména pro základní sadu profilů).

Výsledky experimentu tak ukázaly, že socializace preferencí je spíše implicitní, než že by byla determinována nějakou otevřenou explicitní komunikací v rámci rodiny. Jinými slovy platí, že potomci znají preference svých rodičů lépe než rodiče preference svých dětí (což neukazuje na příliš extenzivní komunikaci uvnitř rodiny); avšak zároveň platí, že čím lépe potomci znají preference svých rodičů, tím více jsou jejich preference stejné s preferencemi rodičů. Podobnost

Tabulka 3.6: Test socializace preferencí bydlení: srovnání R² preferenčních modelů a experimentálních odměn (rodičů, potomků a společných)

	(1) R ² v základní sadě profilů	(2) R ² v environmentální sadě profilů	(3) R ² v základní sadě profilů	(4) R ² v environmentální sadě profilů	(5) R ² v základní sadě profilů	(6) R ² v environmentální sadě profilů
Odměna rodiče	0,12 (0,10)	0,14 (0,10)	-	-	-	-
Odměna potomka	-	-	0,28** (0,12)	0,25 (0,16)	-	-
Společná odměna	-	-	-	-	0,11* (0,06)	0,12 (0,08)
Korelační koeficient	0,15 (p = 0,19)	0,16 (p = 0,16)	0,23** (p = 0,04)	0,19* (p = 0,09)	0,20* (p = 0,07)	0,19* (p = 0,08)
N	82	82	82	82	82	82

Zdroj: Experiment na preference bydlení.

Poznámka: V této tabulce uvádíme šest modelů. Závislé proměnné jsou vždy R² společného „rodinného“ preferenčního modelu pro základní nebo pro environmentální sady profilů. Každý model má pouze jednu vysvětlující proměnnou: odměnu rodiče (v tisících Kč), odměnu potomka (v tisících Kč) nebo společnou odměnu v rámci rodinné dyády (v tisících Kč). Hvězdičky představují rozdíl na 1% hladině významnosti (***), 5% hladině významnosti (**), a 10% hladině významnosti (*). Reportujeme OLS odhady s robustními standardními odchylkami v závorkách. Korelační koeficienty reportujeme s příslušnými hladinami významnosti.

Tabulka 3.7: Rozdíly v socializaci preferencí bydlení

		Socializace		Implicitní socializace		Podobnost preferencí	
		Vysoká socializace ¹	Nízká socializace ²	Vysoká socializace ³	Nízká socializace ⁴	Vysoká podobnost preferencí ⁵	Nízká podobnost preferencí ⁶
Základní charakteristiky	Příjem rodičů (v Kč)	30 211,54* (p = 0,07) (16 076,18)	25 084,54 (13 235,89)	30 040,00** (p = 0,03) (16 295,40)	24 811,12 (13 035,67)	27 834,98 (p = 0,24) (15 470,14)	25 585,37 (13 121,02)
	Univerzitní vzdělání rodičů (v %)	50 (p = 0,55) (0,51)	52 (0,50)	60 (p = 0,14) (0,50)	47 (0,50)	56 (p = 0,19) (0,50)	46 (0,50)
	Počet pozorování	26	56	25	57	41	41
Environmentální charakteristiky	Příjem rodičů (v Kč)	30 925,00* (p = 0,07) (15 162,52)	25 350,55 (13 864,19)	30 521,74** (p = 0,07) (17 026,37)	25 224,31 (12 946,22)	27 798,39 (p = 0,25) (14 806,85)	25 621,95 (13 871,18)
	Univerzitní vzdělání rodičů (v %)	50 (p = 0,55) (0,51)	52 (0,50)	57 (p = 0,28) (0,51)	49 (0,50)	46 (p = 0,81) (0,50)	56 (0,50)
	Počet pozorování	20	62	23	59	41	41

Zdroj: Experiment na preference bydlení.

Poznámka: Průměry prezentovaných proměnných jsou prezentovány jako čísla se standardními odchylkami v závorkách. P-hodnoty v závorkách jsou hodnoty t-testu porovnávacího rozdíly v testovaných proměnných mezi skupinami v rámci každého boxu. Hvězdičky představují rozdíl na 1% hladině významnosti (***), 5% hladině významnosti (**), a 10% hladině významnosti (*).

¹ Dyády charakterizované R² „rodinného“ modelu nad mediánem a odměnou rodičů nad mediánem.

² Dyády charakterizované R² „rodinného“ modelu pod mediánem a odměnou rodičů pod mediánem.

³ Dyády charakterizované R² „rodinného“ modelu nad mediánem a odměnou potomků nad mediánem.

⁴ Dyády charakterizované R² „rodinného“ modelu pod mediánem a odměnou potomků pod mediánem.

⁵ Dyády charakterizované R² „rodinného“ modelu nad mediánem.

⁶ Dyády charakterizované R² „rodinného“ modelu pod mediánem

v preferencích napříč generacemi je tedy tím větší, čím lépe znají potomci preference svých rodičů, aniž by nutně rodiče museli znát preference svých potomků. Experiment tak prokázal existenci socializovaných, tedy v rámci rodiny mezigeneračně sdílených preferencí, ale podobně jako výsledky kvalitativního výzkumu prezentované v předcházející kapitole zároveň ukázal, že socializace preferencí je spíše implicitní (děti následují své rodiče, aniž ti o tom podrobně vědí), než že by byla výsledkem oboustranné explicitní komunikace.

Jak se liší rodiny vykazující nejsilnější a nejslabší míru socializace v preferencích?

Poslední otázka, které jsme se v experimentu věnovali, se týká charakteristiky rodin vykazujících nejsilnější míru (implicitní) socializace v preferencích bydlení. Rodiny s nejsilnější mírou socializace v preferencích definujeme jako ty, které (a) mají koeficient určení (R²) „rodinného“ modelu, kterým aproximujeme míru podobnosti preferenčních funkcí rodiče a jeho potomka, nad mediánem

a které zároveň (b) dostaly vyšší než mediánovou odměnu (celkovou v rámci dyády či pro potomka), která aproximuje znalost preferencí partnera v dyádě. Tuto skupinu účastníků porovnáváme se zbytkem našeho vzorku. Tabulka 3.7 ukazuje, že rodiny, které se vyznačují vysokou mírou socializace preferencí (resp. vysokou mírou implicitní socializace preferencí), mají podstatně vyšší příjmy než ostatní dyády účastníci se experimentu. Socializované preference bydlení tedy nacházíme významně více u rodin s vysokými příjmy.

Poslední sloupec v tabulce navíc ukazuje výsledky pouze na základě koeficientu určení odhadovaného modelu preferencí. V tomto sloupci tedy porovnáváme účastníky experimentu pouze na základě míry podobnosti v preferencích. Zkoumáme-li pouhé podobnosti v preferencích mezi rodiči a jejich potomky, nenacházíme žádný významný socioekonomický rozdíl. Jednou z hlavních předností námi použité metody tak je, že nám umožňuje provést přesnější odhady míry socializace v preferencích než metody, které měří jen podobnost preferencí napříč generacemi.

Závěr a diskuse

Pochopení procesů, kterými se preference bydlení utváří, má bezpochyby klíčový význam pro akademiky, politiky, realitní developery. Podobnost preferencí napříč generacemi v rámci rodiny může být způsobena mnoha různými faktory, z toho i mnohými externími. V této kapitole jsme se pokusili analyzovat, zda je podobnost preferencí bydlení mezi dvěma po sobě jdoucími generacemi v rámci rodiny asociována s mírou vzájemné znalosti těchto preferencí v rodině, jelikož tak lépe můžeme zjistit, zdali jsou preference bydlení skutečně socializovány v rámci rodiny, a to včetně těch preferencí, které se týkají právního důvodu užívání bydlení.

Experimentální metoda, kterou pro tento účel používáme, nám umožňuje odhadnout užitkové funkce bydlení pro jednotlivé skupiny rodičů a jejich dospělých potomků. Našli jsme významnou korelaci mezi vzájemnou znalostí preferencí a podobností v těchto preferencích v rámci rodiny, tedy známku socializace preferencí bydlení a mezigenerační transmise preferencí bydlení uvnitř rodiny. Z podrobnějších analýz se však zdá, že socializace preferencí bydlení je spíše implicitní, než že by byla

výsledkem oboustranné otevřené komunikace a diskusí v rámci rodiny. Potomci totiž mají stejné preference jako jejich rodiče tím více, čím lépe znají preference svých rodičů, přičemž ale neplatí, že je to také tím více, čím lépe znají rodiče jejich preference. Ostatně, znalost preferencí potomků byla mezi rodiči mnohem slabší než znalost preferencí rodičů mezi jejich potomky.

Ukázali jsme rovněž, že socializované preference bydlení jsou nejsilněji zastoupeny v rodinách s vysokými příjmy. To je důležité zjištění, jelikož pouhá míra podobnosti preferencí napříč generacemi nevykazuje žádné významné rozdíly na základě socioekonomických charakteristik. Tento rozdílný vzorec chování může vznikat například z důvodu rozdílných možností mezigenerační finanční výpomoci mezi skupinami chudších a bohatších rodin. Poptávka po bydlení u bohatších rodin je tedy s vyšší pravděpodobností stabilnější a lépe předvídatelná než u rodin s nižší úrovní bohatství.

Z našich zjištění vyplývají i další implikace. Behaviorální výzkum by se měl do budoucna více zaměřit na roli očekávání, postojů, hodnot a chování rodinných příslušníků tržních aktérů, jelikož to lépe umožní pochopit rozhodování těchto aktérů. Je možné, že iracionality, společenské normy, očekávání a postoje rodičů kupujících jsou pro výzkum chování na trhu bydlení stejně zásadní jako ty samotných kupujících. V určitých segmentech trhu může být poptávka charakterizována jako nikoliv poptávka tržních aktérů, ale poptávka rodičů těchto aktérů. Sociální normy a „archaické“ heuristiky starší generace na trhu bydlení mohou vědomě či nevědomě vytvořit prostředí, které zvyšuje rigiditu trhu bydlení. Tento spíše spekulativní závěr by však vyžadoval další zkoumání.

Příloha 3.1: Instrukce k experimentu

Úvod

Vítejte v experimentu, který zkoumá preference jednotlivců v oblasti bydlení. Instrukce, které právě čtete, popisují průběh experimentu a dozvíte se v nich, jaká rozhodnutí v průběhu experimentu podstoupíte.

Prosím, během celé doby trvání experimentu s nikým nekomunikujte a vypněte si své mobilní telefony. Neuposlechnutí tohoto pravidla pro Vás bude znamenat okamžité ukončení experimentu bez nároku na vyplacení odměny, dokonce ani odměny za účast.

Před každým krokem se na Vaší obrazovce zobrazí relevantní část instrukcí potřebná k pochopení daného kroku. Instrukce, které se Vám nyní zobrazují na obrazovce, jsou shodné s instrukcemi, které leží před Vámi a budou Vám k dispozici po celou dobu trvání experimentu.

Za Vaš včasný příchod jste automaticky získali 100 Kč. Tuto částku nemůžete ztratit a Vaše odměna může jen růst.

Experiment bude trvat přibližně 120 minut. Doba trvání bude záviset jen na rychlosti Vás a Vašeho partnera.

Experimentální měna

V tomto experimentu máte možnost vydělat si relativně vysoký obnos peněz. Váš výdělek bude záviset na rozhodování Vás i Vašeho partnera. Nikdo jiný nemůže ovlivnit výši Vašeho výdělku. Vaše výdělky budou denominovány v českých korunách. Částka, kterou si během experimentu vyděláte, Vám bude anonymně vyplacena v hotovosti ihned po ukončení experimentu.

Dotazník

Před začátkem samotného experimentu se Vám na obrazovce objeví krátký dotazník zkoumající Vaše postoje k bydlení. Za vyplnění dotazníku získáte odměnu ve výši dalších 50 Kč. Vaše odpovědi budou uchovány přísně důvěrně a budou použity pouze pro výzkumné účely. Data nebudou poskytována žádným třetím osobám. Další krátký dotazník se Vám zobrazí i po skončení experimentu.

Úkol

Vaším úkolem bude ohodnocovat Vám představené bytové profily na škále od 1 do 20 podle Vašich skutečných preferencí. 1 znamená „tento byt bych si zcela jistě nepořídil“, 20 znamená „tento byt bych si zcela jistě pořídil“. Hodnotit nebudete jednotlivé charakteristiky daného bytového profilu, ale celé Vám představené profily.

Odpovídejte, prosím, podle Vašich skutečných preferencí, ne podle Vašich stávajících finančních možností. Vaše odměna bude z podstatné části záviset na schopnosti Vašeho partnera správně odhadnout Vaše rozhodnutí. Profily Vám a Vašemu partnerovi budou představovány v náhodném pořadí. Nejlepším způsobem tedy bude hodnotit vždy podle Vašich reálných preferencí (jinak řečeno, jak se Vám tento bytový profil líbí).

Experiment sestává z pěti navazujících fází.

První fáze

V první fázi budete nejdříve hodnotit profily bytů na základě jejich kvalitativních a právních charakteristik. Krátce poté na základě kvality prostředí v okolí daného bytu a jeho dostupnosti. Ukázkový profil vidíte na obrázku níže.

osobní vlastnictví s možností hypotéky se 4% úrokem
bytový dům, cihla, 2+1, 70 m²
starší rekonstruovaný, elektrické topení

Při hodnocení profilu neberte na zřetel žádné jiné charakteristiky bytu, které by se Vám mohly s daným bytem asociovat.

Vždy nejdříve ohodnotíte všechny profily tak, že vyplníte příslušné pole Vámi zvolenou hodnotou od 1 do 20. Stejnou hodnotu můžete volit i pro více bytů. Až si budete se svým rozhodnutím jisti, zmáčkněte tlačítko „Pokračovat“. Program Vás pustí do dalšího kola pouze tehdy, když ohodnotíte všechny profily.

Druhá fáze

Ve druhé fázi budete ohodnocovat profily bytů jako ve fázi první. Nyní však budete ohodnocovat profily, ve kterých se budou měnit charakteristiky z obou kategorií dohromady: kvalitativní a právní a kvality prostředí a dostupnosti

daného bytu. Postupujte stejně jako v první fázi, tedy hodnotěte bytové profily podle Vašich osobních preferencí na škále od 1 do 20, kde 1 znamená „byť bych si zcela jistě nepořídil“ a 20 znamená „byť bych si zcela jistě pořídil“. Odpovídejte, prosím, opět podle Vašich skutečných preferencí, ne podle Vašich stávajících finančních možností. Vaše odměna bude z podstatné části záviset na schopnosti Vašeho partnera správně odhadnout Vaše rozhodnutí.

Na další obrazovce budete dotázáni na finanční ocenění daného bytového profilu. Bude čistě na Vás, abyste určil(a) cenu, kterou byste byl(a) ochotný(á) za tento byt zaplatit.

Třetí fáze

[Třetí fáze experimentu nesouvisí se zaměřením této kapitoly – týkala se vlivu médií na rozhodování.]

Čtvrtá fáze

Dále Vám budou představeny bytové profily, které hodnotil Váš partner. Vaším úkolem bude seřadit tyto bytové profily podle toho, jak si myslíte, že je Váš partner seřadil. Profilům přiřadíte číslo od 1 do 20, kde číslo 1 znamená,

že by partner „zcela jistě byt nepořídil“, číslo 20 naopak, že by partner „byť zcela jistě pořídil“. Pořadí tedy odhadujte tak, jak myslíte, že by volil Váš partner.

Tato fáze bude rozhodovat o Vašem finančním ohodnocení. Čím vyšší shody s pořadím Vašeho partnera dosáhnete, tím vyšší bude Vaše odměna. Když se bude pořadí zásadně lišit, bude Vaše odměna minimální, až nulová.

Pátá fáze

[Pátá fáze experimentu nesouvisí se zaměřením této kapitoly – týkala se vlivu médií na rozhodování.]

Otázky

Máte-li k instrukcím jakýkoliv dotaz, nyní je ten správný čas ho položit. Je v našem zájmu, aby nebylo v instrukcích žádných pochyb. Po začátku experimentu už, prosím, pokládejte dotazy jen v případě technických problémů. Budeme Vám k dispozici po celou dobu trvání experimentu.

Nemáte-li další otázky, zmáčkněte na svých obrazovkách tlačítko „pokračovat“.

4. Od bydlení k domovu: nákup bytu jako zrození domova

Petr Gibas

Úvod

Jak ukázaly předcházející kapitoly této monografie, nákup vlastního bydlení je dynamický proces, který sestává z celé řady kroků a rozhodnutí, v jejichž pozadí leží představy a porozumění, které se váží nejen k finanční a materiální stránce bydlení, ale zejména k její stránce emocionální, normativní a zkušenostní. Cílem této kapitoly je na základě provedených rozhovorů s lidmi, kteří si pořizují první vlastní bydlení, tedy účastnících se výzkumu *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013*, analyzovat právě tyto sady představ a porozumění, které ve svém důsledku podmiňují, zabarvují a směřují nákup bytu či domu, jeho výběr i další zacházení s ním.

V následujícím textu si představíme příběh nákupu bydlení a jeho klíčové okamžiky a zaměříme se na proces vyjednávání, který je součástí rozhodování o novém bytu či domu. Ukážeme, že představy o budoucím bydlení jsou ovlivňovány nejen zkušeností s předchozím bydlením a obecně biografickým kontextem a současnou situací, ale výrazně také představou ideálního bydlení. Vyjednávání se pak týká zejména vztahu mezi představami, které do nákupu bydlení vstupují, a situací, v níž se lidé nacházejí. Nákup, pokud k němu dojde, je pak výsledkem procesu tohoto vyjednávání a zároveň kompromisem mezi představami a touhami na straně jedné a možnostmi a omezeními na straně druhé.

Představy, ať již artikulované, či nikoli, které do nákupu bydlení vstupují a které se v jeho průběhu vynořují a proměňují, se samozřejmě týkají materiální roviny a požadavků s ní spojených. Materiální požadavky a představy – jak by měl nový byt či dům vypadat, kde by se měl nacházet a podobně – jsou nicméně propojeny s představami o každodennosti v novém bydlení – jak by

měl každodenní život probíhat – a emocionalitou, která představy materiality i každodennosti obklopuje. Jinými slovy, představy a rozumění, které podmiňují a formují proces nákupu nového bydlení, jsou představami (budoucího) domova.

Bydlení ve smyslu materiální složky je v představách lidí, kteří si pořizují nové bydlení pro sebe, úzce napojeno na otázky domova a jeho obrazu. Proto nejprve představíme klíčová témata současného výzkumu domova, která se váží k problému materiality domova a vztahu mezi domovem a bydlením. Následně se budeme věnovat analýze výpovědí lidí, kteří si pořizují svoje první bydlení. Ukážeme, že z vyjednávání, jež je důsledkem napětí mezi (ideálními) představami a (skutečnými) možnostmi, se prostřednictvím nákupu bydlení – alespoň ve výpovědích a představách našich informátorů – rodí nový domov.

Bydlení a domov: teoretické ukotvení

Bydlení představuje pro sociologii důležité téma již od 60. let 20. století s přesahy hlouběji do minulosti. Bydlení, jako komplexní problém i téma, nicméně přesahuje hranice jednotlivých disciplín. Pro sociologii však, jak ukazuje Musil [2005], jsou podstatné zejména čtyři ohledy bydlení a rozdílná míra zájmu o ně pak formuje stav i směřování této (sub)disciplíny. Podle Musila jde zejména o skutečnost, že bydlení představuje vícefunkční fenomén propojený s otázkami rodiny a domácnosti. Dále Musil zdůrazňuje ekonomickou dimenzi bydlení, která podbarvuje sociologický zájem o bydlení, a přesah bydlení ze sféry osobní do sféry sociálněpolitické. Pro sociologii je nicméně podstatný i vztah obyvatel k místu obývání a způsoby, jak se tento vztah formuje, ať už na rovině behaviorální, či symbolické. „Někdy,“ dodává Musil, „se studium tohoto vztahu mezi bydlíci a obydlími považuje za jádro sociologie bydlení v užším slova smyslu.“ [Musil 2005: 209]

Jak je zřejmé, bydlení jako komplexní problém je tedy v sociologii pojímáno z různých úhlů pohledu s tím, že jednotlivé přístupy kladou důraz na některý z ohledů bydlení spíše než na jiné. Právě čtvrtý z ohledů sociologie bydlení, jak je definuje Musil [2005], tedy otázka vztahu mezi obyvateli a obydlími, je pro následující analýzy důležitá. V něm se totiž otázka bydlení protíná s pro-

blematikou domova, která podobně jako bydlení přesahuje hranici jednotlivých společenských disciplín díky své proměnlivosti, nejednoznačnosti a zároveň důležitosti pro život člověka. Takovéto tematické protnutí není nikterak samozřejmé, ukazuje se však jako vhodné, a to i na půdě studií bydlení nad rámec sociologie.

Easthope [2004] například ukazuje, jak může být domov jako koncept a téma produktivní i pro studium bydlení. V jeho případě jde zejména o návazání starší fenomenologické tradice přemýšlení o domovu a Bourdieuova konceptu habitu ke studiu bydlení, zejména s ohledem na vztah člověka a místa a utváření tohoto vztahu. Právě s odkazem na fenomenologickou tradici, která chápe domov jako ústřední bod lidské existence, pak Easthope pojímá domov jako klíčové místo, kde se specificky utváří vztah mezi místem a identitou člověka jej obývajících a které je tím pádem důležité i pro duševní zdraví. Zaměřit se na místo – a domov jako jeho specifický a významný typ – může pomoci přinést do studia bydlení nová a důležitá témata týkající se konfliktů a vyjednávání obklopujících domov (a na něj navázané identity) a obecně témata politické ekonomie domova. Jinými slovy, zájem o místo umožňuje v rámci studia bydlení propojit „domov jako sociální, kulturní a citovou konstrukci a dům jakožto fyzickou lokalitu“ [Easthope 2004: 136].

Vztah a do značné míry i napětí mezi domem, který jako „hmotně-prostorový kontejner“ [Musil, 2005: 209] stojí v centru zájmu studia bydlení, a domovem představuje tedy jedno z témat nejen sociologického studia bydlení. Jak ukazuje Rykwert [1991], vztah mezi domem a domovem je vysoce nejednoznačný a kulturně (a historicky) proměnlivý. V souladu s fenomenologickou tradicí pak Rykwert chápe domov jako něco, co přesahuje dům a bydlení: domov je spíše situací, ve které se nacházíme, jež nutně nepotřebuje onen „hmotně-prostorový kontejner“. Jinými slovy, domov může existovat i mimo materiálně vystavěné struktury, protože představuje určitý úhelný bod lidské existence, představu, situaci či vztah, které jsou nicméně lokalizovatelné v prostoru [viz též např. Douglas 1991].

Podobně jako Rykwert [1991] i Coolen a Meesters [2012] analyzují napětí mezi domem jako fyzickou strukturou určenou k obývání a domovem jako sadou představ a významů, které lidé přikládají k fyzickým strukturám, jejich vlastnostem a obecně místům, která obývají. Domov pak pro ně před-

stavuje konkretizaci vztahu mezi lidmi a jejich obydlími a obecněji též mezi jedinci a prostředím v rámci dané sociokulturní a historické situace. Tento vztah pak analyzují například Gram-Hanssen a Beth-Danielsen [2004], když se zaměřují na způsoby, jak konkrétně se tento vztah materializuje, z jakých konkrétních důvodů, a jak se zároveň domov jako vyjádření tohoto vztahu a z něj vyvěrajících identit nejen produkuje, ale i spotřebovává. Právě vztah mezi produkcí a spotřebou domova na materiální rovině, kdy se z domu, inertní fyzické struktury, stává vyjádření identity například prostřednictvím úprav a výzdoby, se ukazuje jako nosné nejen pro sociologii a analýzu vývoje (pozdně)moderní společnosti, ale také „pro politiky bydlení a územního plánování v rámci diskusí, jak, kde a co stavět“ [Gram-Hanssen, Beth-Danielsen 2004: 26].

Jak ukazuje výše zmíněný Easthope [2004], zkoumání vztahu mezi domem a domovem, ať již obecně jako vztahu mezi jedinci a prostředím, či jako materializace identit v rámci jejich produkce a spotřeby, otevírá řadu otázek spjatých s intenzitou a rozsahem žité identifikace s konkrétním místem. Opět s odkazem na fenomenologizující přístupy z 80. let 20. století Cuba a Hummon [1993: 112] ukazují, že při studiu vztahu mezi domem a domovem je třeba brát v úvahu „identifikaci s místem na různých prostorových úrovních sahajících od samotného obydlí k místní komunitě a regionu“. Domov tak přesahuje samotný dům v rovině materiální i emotivní, a to směrem k větším prostorovým i společenským (a ideovým) celkům, které nicméně zpětně ovlivňují samotnou fyzickou strukturu i prožitek daného konkrétního místa.

Je to právě studium domova se svým obecným zájmem o „domov jako současně materiální i imaginativní; vztah mezi domovem, mocí a identitou; a domem jako multiskalárním“ [Blunt, Dowling 2006: 22], rozpínajícím se na různé prostorové úrovně, které představuje produktivní obohacení studia bydlení a zároveň souzní s obecným zájmem sociologie bydlení. Umožňuje totiž porozumět procesům a praktikám, které stojí v pozadí produkce, koupě a spotřeby „prostorově-fyzických kontejnerů“ bydlení, nejen v rovině materiální, jako je výstavba, koupě, úpravy, výzdoba [Madigan, Munro 1996], ale i v rovině preferencí jednotlivých forem bydlení s implikacemi do roviny sociálněpolitické a ekonomické (viz předcházející kapitoly této monografie nebo např. Andersen [2011]).

S ohledem na existenciální roli, která je s domovem jako ústředním místem lidské existence na běžné i odborné rovině spojována, domov jako představa i praxe může výrazně promlouvat právě do preferencí forem bydlení. Dupuis a Thorns [1998] například analyzují představu, že domov může v současné turbulentní době poskytnout prostor pro utváření pocitu ontologické jistoty, a to v okamžiku, kdy je prostor domova ve vlastnictví těch, kteří jej obývají. Na základě rozhovorů pak Dupuis a Thorn ukazují, že v takovém případě, kdy domov a dům na materiální rovině splývají, je domov vnímán jako konstanta v sociálním a materiálním prostředí, jako kontext pro ustavení dlouhodobých životních rutin; jako místo, kde se lidé mohou cítit v bezpečí díky kontrole, kterou nad daným místem a vnějšími vlivy mají, a také jako základ, na němž je možné vystavět vlastní identitu. Vlastnictví místa, kde se ustavuje domov („home ownership“), je tedy vnímáno tak, že může pomoci k prodchnutí „prostorově-fyzického kontejneru“ běžného života vlastnostmi spojenými s domovem a poskytnout tak určitou formu jistoty v jinak nejistém světě [viz též např. Dupuis, Thorns 1996; Hiscock et al. 2001; Kearns et al. 2000].

Aspirace na vlastnictví bydlení pak může být sycena právě představou ontologického bezpečí, a nikoli například čistě neoliberální ideologií vlastnictví jako ekonomické investice. Některé studie přitom ukazují, že samotná aspirace na vlastnictví a s ní spojené praktiky nemusí nutně vést k získání ontologické jistoty, ale právě kvůli ekonomické náročnosti i vývoji trhu může být pořízení bydlení ve skutečnosti zdrojem rizika a nejistoty [Colic-Peisker, Johnson 2010; Saegert et al. 2009]. To však nemusí nutně oslabovat samotnou představu vlastnictví jako zdroje ontologického bezpečí, mimo jiné i proto, že jde o představu úzce navázanou na obecně sdílené představy o domově a jeho roli v životě člověka v současné společnosti.

Ve zbytku této kapitoly se zaměříme na analýzy výpovědí našich informátorů (respondentů) o důvodech pro nákup vlastního bydlení a představách s tím spojených. Ač jde o výpovědi o nákupu obydlí, ukážeme, že tyto narativy jsou ve skutečnosti podloženy představami o domově a jsou součástí praktik směřujících k naplnění těchto představ. Analýza těchto výpovědí a ideových konstrukcí v pozadí pomáhá na obecné rovině prozkoumat vztah mezi domem a domovem a propojit materialitu bydlení s emocionalitou spjatou s domovem. Vztah mezi domem a domovem je v případě našich informátorů

podbarven právě představou ontologického bezpečí. Pořizovaný dům (či ve většině případů byt) se tak stává zárodkem budoucího domova, který v něm má v průběhu času vzniknout.

Metodologie

Tato kapitola, stejně jako první dvě kapitoly této monografie, vychází z výzkumu *Prvonabyvatelé bydlení 2012–2013*, prováděného v Brně a Ostravě ve formě polostrukturovaných rozhovorů s lidmi, kteří si kupovali své první bydlení. Provedeno bylo celkem 112 rozhovorů s 58 respondenty, přičemž s většinou respondentů byly provedeny dva rozhovory; první proběhl v ideálním případě před nákupem bytu či domu a druhý nedávno po něm (detaily k výběru respondentů a metodologii sběru dat jsou uvedeny v první kapitole této monografie). Rozhovory se soustředily zejména na důvody nákupu nového bydlení a obecněji na chování na trhu s byty. Pro účely této kapitoly bylo analyzováno 38 z provedených rozhovorů, které byly vybrány jako nejsdělnější a obsahově nejkomplexnější. Při výběru hrála roli zejména sdělnost jednotlivých informátorů. Vyloučeny z analýzy byly rozhovory s příliš stručnými a kusými odpověďmi, zahrnuty byly naopak rozhovory bohaté na asociativní a spontánní vyjádření ze strany informátorů.

Rozhovory byly kódovány za použití MaxQDA, softwaru pro kvalitativní analýzu dat, který umožňuje vysokou systematizaci procesu kódování, následných selekcí skupin dat a analýz. Kódování rozhovorů bylo inspirováno přístupem zakotvené teorie [Strauss, Corbin 1999], která je postavena na systematickém přístupu ke kódování probíhajícímu v několika fázích. V našem případě se inspirace zakotvenou teorií promítla do rozdělení kódovacího procesu na dvě fáze s odlišným záměrem. Obecně vzato představuje kvalitativní kódování „proces, v jehož průběhu dochází k rozpoznání vztahu segmentů dat k obecnějším představám, tématům, kategoriím, jejichž jsou příkladem“ [Lewins, Silver 2007: 81]. Samotné kódování vybraných rozhovorů sestávalo nejprve z otevřeného kódování, jehož cílem je co nejdetailnější segmentace dat podle obsahu vyjadřovaného informátorem, které bylo následováno axiálním kódováním, které strukturuje a shlukuje jednotlivá vyjádření do větších

tematických celků a pomáhá odhalit/konstruovat základní tematickou strukturu napříč analyzovanými rozhovory.

Systematika kódování byla jako celek zarámována přístupem induktivní kvalitativní obsahové analýzy [Mayring 2004]. „Obecným principem induktivních přístupů ke kódování je požadavek zabránit již existujícím teoretickým koncepcím výrazně předdefinovat analýzu a zamezit tak možnosti rozpoznat a rozvíjet nové koncepty a teorie“ [Lewins, Silver 2007: 84]. Komplexní tematická struktura, kterou napříč rozhovory odhalilo dvojfázové, induktivně zaměřené kódování, pak byla co do obsahu analyzována prostřednictvím kvalitativní obsahové analýzy, jejímž účelem bylo odhalení a porozumění jednotlivým významům a jejich vztahům s důrazem položeným na latentní, implicitně vyjadřované významy. Takto nastavená analýza rozhovorů, sestávající z otevřeného a axiálního kódování a následných interpretací, pomohla rozkrýt specifický vztah mezi materiální stránkou a představami domova, které hrají roli při nákupu vlastního bydlení. Následující text tedy představuje výsledky analýzy a ilustruje je prostřednictvím jednotlivých výroků – segmentů dat, jež nejlépe odráží povahu jednotlivých v průběhu kódování identifikovaných tematických celků a pomáhají plasticky vykreslit komplexní povahu významového pole vázícího se k představám domova, které významně ovlivňují nákup vlastního bydlení (obecně diskusi tematické struktury se věnovala metodologická část první kapitoly této monografie).

Mezi ideálem a skutečností: Vyjednávání a nákup budoucího bydlení

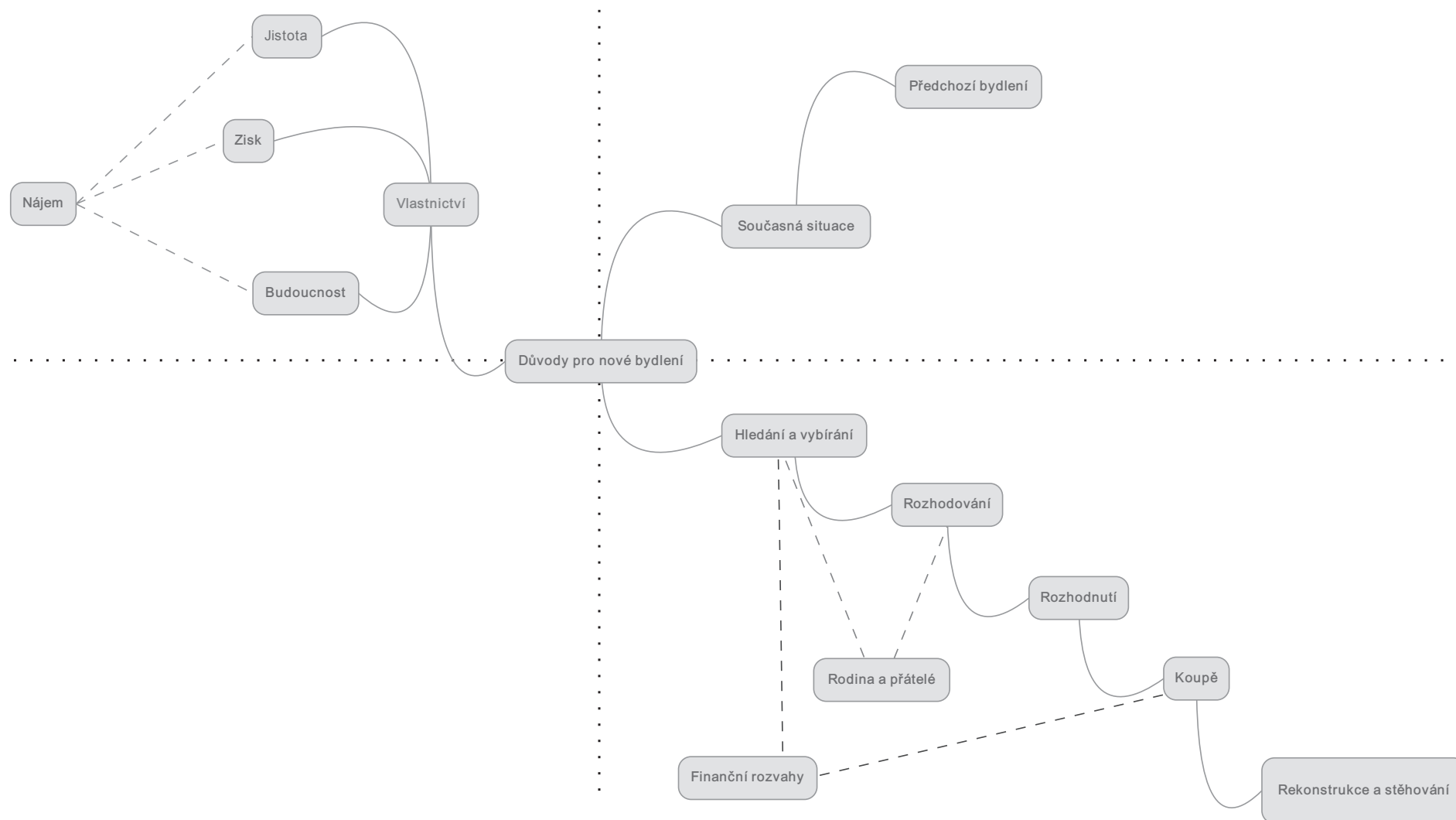
Nákup vlastního bydlení představuje dynamický proces, který se odehrává v několika fázích a je ovlivňován na jedné straně biografickým kontextem a osobními zkušenostmi a na straně druhé představami o ideálním bydlení a domově obecně. V rámci rozhovorů s našimi informátory, kteří se rozhodovali a následně ve většině i pořídili své první vlastní bydlení, je možné rozlišit dvě příběhové struktury. Rámcovým příběhem je *příběh bydlení* obecně, do kterého spadají zkušenosti s bydlením v průběhu života a současná situace; druhou strukturou je pak *příběh nového bytu*, který si informátoři hodlají koupit či v případě druhého rozhovoru již koupili. Předchozí bydlení i současná

situace jsou tedy jakýmsi pozadím pro aktuální příběh nového bytu (či domu); jde vlastně o biografický kontext, jenž formoval a formuje představy, touhy a požadavky a vstupuje do rozvahy o budoucím bydlení a formulování důvodů pro nové bydlení.

Samotný příběh nového bytu je pak možné rozčlenit do několika vzájemně propojených částí, etap samotného procesu pohybu na trhu a nákupu bytu či domu. Příběh nového bytu tak začíná hledáním a vybíráním, které je podmíněno preferencemi, touhami a tužbami na straně jedné a ekonomickými možnostmi a současnou situací či výhledem do budoucna na straně druhé. Následuje rozhodování a promýšlení objevených možností – bytů, jež rámcově naplňují potřeby a představy –, které zároveň představuje čas vyjednávání, kompromisů a finančních rozvah. Výsledkem je pak rozhodnutí pro koupi jednoho konkrétního bytu či domu a následná rekonstrukce či přinejmenším úpravy a opravy koupeného obydlí tak, aby splňovalo estetická i praktická kritéria a aby odpovídalo alespoň rámcově důvodům pro nákup bytu. Celý příběh je zakončen přestěhováním a zabydlováním nového domova, které představují jednak katarzi příběhu nového bytu, ale do značné míry též katarzi celého příběhu bydlení. Jako epilog celého příběhu se však v rámci rozhovorů objevují úvahy o budoucnosti, představy spojené s výhledem na možnou změnu dosaženého bydlení v budoucnu, které zároveň ukazují, že ač je nákup nového bytu vnímán jako něco do značné míry definitivního, tato definitiva může být paradoxně pouze dočasná.

Strukturální analýza výpovědí odhalila tedy tři celky, které se vzájemně v rámci příběhu bydlení a zejména příběhu nového bytu prolínají a ovlivňují. Obrázek 4.1 znázorňuje celkové vztahy. Pravý horní kvadrant ukazuje biografický kontext. Levý horní kvadrant schematicky znázorňuje představy v pozadí hledání nového bydlení. Ty jsou formovány prostřednictvím napětí mezi nájmem a vlastnictvím s tím, že klíčové vlastnosti, které by mělo bydlení splňovat, aby se mohlo stát domovem, jsou obecně přisuzovány vlastnímu bydlení. Jde zejména o otázky jistoty, na ní napojené představy o budoucnosti a v menší míře též zisku či obecněji finanční výhodnosti. Ač jsou hlavním předmětem analyzovaných rozhovorů, v rámci samotného procesu nákupu bydlení se o nich nediskutuje. Zároveň se zásadně nemění a vytvářejí stabilní pozadí, axiomatickou strukturu, která podmiňuje nákup nového bytu. Biografický kontext i preference v pozadí jsou tady úzce navázány na příběh nového bytu, jehož strukturu představuje pravý dolní kvadrant obrázku 4.1.

Obrázek 4.1: Tematická struktura výpovědí o nákupu prvního bydlení



Zdroj: Autor.

Ideální bydlení jako představa domova

Představy v pozadí nákupu nového bydlení jsou úzce navázané na formy bydlení a formulované skrze rozdíly mezi vlastnictvím a nájmem. Tyto představy jsou tedy obecnějšího charakteru a jsou vlastně vyjádřením určitého ideálu, ke kterému se v rámci procesu hledání a rozhodování nového bydlení naši informátoři vztahují a vůči kterému do značné míry vyjednávají kompromis. Ideál se týká nejen toho, jak má samotné bydlení vypadat, ale i toho, jaký vztah k bydlení je ideální a proč. Právě vztah k místu bydlení a ono „proč“ je ve skutečnosti vyjádřením představ o domově. Tyto představy o domově a ideálním bydlení z velké míry naplňuje domek se zahradou, a to proto, že umožňuje určitou životní praxi. Jak říká Pavlína:

„Tak kdybych nebyla vůbec limitovaná, tak bych si pořídila domek. Nemusel byt být veliký, třeba 4pokoje s nějakou zahradou. No, v nějaké klidné lokalitě, samozřejmě a s dobrou dostupností MHD, tak to by byla jako značka ideál. Menší ideál je třípokojový byt, který je za nějakou slušnou cenu a je jedno, jestli je spravený, nebo ne.“ (Pavlína)

Ideál domku se zahradou je nesený emocemi prožitku bydlení jako domova – klidného, ničím a nikým nerušeného, a tedy ideálně v přírodě, v zeleni, stranou od shonu, hluku, lidí. Jak říká Libor:

„Ale domek je domek, to je úplně jasný, že mámě jde o ten prostor, o to soukromí, má spoustu dalších možností, jak zkvalitnit ten život nebo něco. Ale je to spíš takovej jako sen. Vzhledem k těm financím to asi ne [nepřipadá v úvahu] zatím.“ (Libor)

Pro většinu respondentů tyto charakteristiky splňuje právě domek se zahradou, případně byt v klidné části města, ideálně s terasou či balkónem, které nahrazují zahradu. Nina například pěkně ukazuje, v čem spočívá hlavní kvalita domku se zahradou tím, že zdůrazňuje kvality pohody a klidu v přírodě, které jsou nicméně přenositelné i do městské zástavby:

„... tak já bych asi tak ani neprahla po rodinném domě, ale známí od rodičů se nastěhovali, ale to není v Ostravě, to je někde u Olomouce, do nějaké novo-

stavby, posílali akorát fotky, a to je takový mezonetový byt a má to obrovskou terasu, takovou tu 4 × 4 m, kde mají normálně pergolu, tak to pro mě jako pro panelákové dítě, to byl vrchol jako prostě kontaktu s přírodou, jakože jít si sednout ven, ugrilujou, má tam tu zahrádku jako mini jako v těch květináčích, ale bylo to dost velké a bylo to prostě k tomu bytu a to se mi líbilo. A pak ten mezonetový byl takový pěkný, po schodečkách do patra, tak to bylo takové zajímavé, tak asi kdybych nebyla ničím omezena, tak bych si asi pořídila nějaký byt v těch novostavbách, protože tam už fakt přemýšleli při tom stavění o tom, že člověk chce třeba velký balkón a že si tam chce odrelaxovat a že si tam chce něco ogrilovat s kamarády a takhle, tak to se mi hrozně líbí.“ (Nina)

Bydlení, ať již ve formě domku se zahradou, či bytu s terasou, představuje určité materiální nastavení, které umožňuje určité praxe a prožitky, které jsou v představách a narativích našich informátorů spojeny s určitými emocemi. Jde právě o praxe a praktiky – jako odpočinek, posezení s přáteli, pobyt na čerstvém vzduchu, venku, v přírodním či přírodě blízkém prostředí – a prožitky – klidu, pohody –, jež zakládají představu domáckosti, domácí pohody. Variabilita ideálu, tedy preference domku či bytu, který může sloužit jako materiální pozadí pro takovéto praktiky a prožitky, souvisí do značné míry se současnou situací a představou o budoucnosti vlastního života, zejména s ohledem na rodinu. Domek se zahradou bývá spojován právě s možností klidného a nerušeného, bezpečného a zdravého života rodiny s dětmi. Jak dodává například Jolana:

„Tak... já jsem tam [v rodinném domě] vyrostla, tak jako vím, když máte dům a máte malé děti, tak je to mnohem lepší je vypustit na zahradu a člověk se nemusí bát, že Vám to přejede auto, že Vám ho někdo prostě unese nebo že vlezte do pískoviště a budou tam jehly jako jo. Takže pro tu rodinu je to úplně nejlepší...“ (Jolana)

Zároveň je našim informátorům jasné, že představa ideálu ve formě domku se zahradou je romantizující, a to právě proto, že sestává z obrazů klidu, odpočinku, bezproblémovosti, na které jsou navázány příjemné emoce. Respondenti si tuto romantičnost, a tedy i emocionálně podmíněnou konstruovanost obrazu ideálního bydlení – ideálního domova uvědomují. Tato (sebe)reflexe

však neznamená odmítnutí ideálu, jen uvědomění si skutečnosti, že ideál je nedosažitelný a je možné se k němu maximálně pokoušet přibližovat či se k němu vztahovat a vymezovat se vůči němu. Libor tento problém shrnuje:

„Ona je to strašně romantická představa bydlet v domku, ale prostě takhle na víkend, na týden si to vyzkoušet, to je super. Ale být tam fakt jako celej život a ráno se probudit a ted'ka muset jít topit, nebo najednou vám spadne strom na střechu a nikdo to za člověka nevyřeší. Tady [v bytě v činžovním domě] prostě je nějaký družstvo nebo někdo nebo vlastníci, no co, je nás tam spousta, tak někdo se toho chopí, kdo to udělá. A tam, když vám prostě špatně připojí plyn, tak nikdo to nevyřeší. Musí si to člověk udělat sám. Sám si objednat ty bagristy, sám si všechno oběhat a tak. Pro mě to má úplně ne... Ta představa je hezká, té terasy, jak tam člověk sedí, griluje si, kolem pobíhají ty psi a kočky, ale mám strach, že ta realita by byla trochu jiná. Když si to takhle představím úplně se vším všudy.“ (Libor)

Základem touhy po domku se zahradou je její založení na základě představ určitých domácích praktik a prožitků, které s sebou nesou představu příjemné emocionality. Domek se zahradou „má své kouzlo“ právě proto, že klíčové představy s ním spojené jsou představy činností a obecně životního stylu, který je příjemný a odkazuje k příjemné a klidem prodchnuté domáckosti (a domácnosti). Jedním z řešení paradoxu touhy po vlastním domě se zahradou, která je nicméně korigována (sebe)reflexí konstruovanosti obrazu domku se zahradou, je tzv. druhé bydlení, tedy možnost pořízení chaty či chalupy, která doplňuje každodenní život možností se k ideálu přiblížit, jak ukazuje například Nina:

„Já zase po tý zkušenosti jejich [rodičů], co vidím, že máte obrovský, obrovský dům, dvoupatrový, že máte na každém patře 4 pokoje prostě a žijou tam sami a ted' můžou začít upravovat z jedné strany na druhou, tak už vlastně se vrací, tak je to takové nekonečné, mně by stačilo jako menší, ale asi zase tím, že jsem nikdy nežila na baráku, i když tam jezdíme za nima, jo jako má to svoje kouzlo, že jo, je to fajn sednout si ven, ugrilujou, takové jako v pohodě a já zas na druhou stranu taky moc netrpím, my ještě máme chatu v Beskydech, takže jako z toho paneláku jsme vždycky měli únik na chatu. Ale tak to přeci jenom

trvá, to je půlhodina jízdy, ne jako když si uvaříte to kafe a sednete před barák, tak jako co.“ (Nina)

Kompromis vůči ideálu se s ohledem na současnou situaci utváří již v rámci rozhodování, zda si vůbec nové bydlení pořídit, tedy už při formulování požadavků na nové bydlení a obecně před samotným započítáním hledání, na začátku samotného příběhu nového bytu (či domu). Do těchto požadavků vstupuje rodinná i finanční situace, ale i představa budoucnosti a možností, které se teprve mohou objevit. Tobias obšírně vykresluje právě vyjednávání mezi ideálem a možnostmi, mezi krátkodobými a dlouhodobými požadavky:

„Ted' jsme se vzali, v září a předchozí rok jsme strávili v zahraničí a právě jsme jako přemýšleli, jako co po návratu, jako jak ten život změnit, protože do ted'ka jsme bydleli ve spolubydlení a chtěli jsme si stavět dům a zakládat rodinu a bydlet na venkově. Nicméně okolnosti finanční, ani prostě... jako karierní, nejsou prostě nakloněny k tomu, abysme se ted'kon pustili do stavby domu a zároveň prostě nechceme stavět dům na venkově bez dětí, jakože... žít na venkově jen tak, sami dva, se nám nezdá jako optimální životní strategie a vzhledem k tomu, že jsme na to Brno takhle navázání, tak jsem se rozhodli, že bysme dál bydleli v Brně, a protože už jako manželům se nám nechce bydlet ve spolubydlení, tak jsme zvažovali možnost jít do nájmu, nebo si koupit vlastní byt. A vzhledem k tomu, že nájem tady v Brně se pohybuje tak... díky taky tomu, že je to studentské město a ti vlastníci bytů si můžou dovolit poměrně jako vysoké ceny za nájem, tak... do dvojpokojového bytu, to je tak kolem devíti tisíc je cena za nájem, což ročně se pohybuje kolem jako sto tisíc, tak jsme si řekli, že bude možná výhodnější jako strategií prostě... si koupit z těch úspor, co jsme, co jsme si spořili na stavení domu, si koupit jako byt. Samozřejmě jsme neměli vůbec dostatečné množství peněz na koupení jako bytu, ale rodiče se nabídli, že... obojí dvojí, jak moji ženy, tak moji, s jako s finanční, jako půjčkou bezúročnou, což se nám zdálo jako vůbec, jako nejlepší varianta, protože i s tím... i s tou změnou toho rodinného stavu, že jsme, že jsme začali jako bydlet sami a není to prostě v podnájmu, ale je to v něčem našem vlastním a v budoucnu plánujeme prostě třeba využít ten, tento byt, jako zástavu prostě na hypotéku třeba nebo ho prodat a pak k tomu ještě přidat naše peníze a pořídit si vlastní nemovitost, jako rodinný dům.“ (Tobias)

V Tobiasově případě jde tedy o rozhodnutí, které je formováno rozvahou o současné situaci a blízké budoucnosti v kombinaci s finančními možnostmi. Zároveň si Tobias nechává – v rámci příběhu svého bydlení – otevřenou možnost dále se přiblížit vlastnímu ideálu. Právě díky této záměrné otevřenosti ke změně v budoucnu je takto nastavený kompromis pro Tobiase přijatelný a do značné míry preferovaný. Nicméně emocionální rovina kompromisu je odvislá od konkrétní kombinace možností, ze kterých naši informátoři vycházejí. Například pro Pavlínu představuje pak kompromis, tedy volba bytu namísto domu zejména z finančních (ale i dalších osobních) důvodů, vynucenou a emocionálně zabarvenou volbu:

„Mě to mrzí jako kvůli dětem [že nejdeme do domku, ale do bytu], no, že byste je mohla vypustit před dům úplně v pohodě, tady přece jenom, takhle už byly párkrát samy venku, ale tak jsou ještě malý, není to úplně, jakože bych se cítila úplně fajn, jakože v pohodě, tak to ne, jo. A takhle bych mohla. A taky mít tam kousek jako svýho, já nevím, své půdy trošku, jo a něco si tam zasadit nebo si lehnout do trávy. Že tady jako před barákem, před panelákem si do trávy nikdy nelehnete, že jo.“ (Pavlína)

Ač je tato emoce spjatá s nutností kompromisu vyjádřená ve vztahu k dětem, ve skutečnosti nejde pouze o děti, ale o celkové přenastavení obrazu vlastní budoucnosti a domova – praktik a představ s budoucím domovem spojených. Jak Pavlína dodává:

„... tak já ten dům nechci pro děti, já ho chci pro sebe. Ne, tak samozřejmě, tak ale oni by potom, že jo, tak, tak když by to bylo za deset let tak furt, já si myslím, že ten dům se jako, že je vždycky fajn mít dům. A třeba můj strýc teď odešel do důchodu a teď si postavili dům, jo a je jim pětadesát, tak... A vůbec toho nelitují. Šli z paneláku z třípokojáčku, kterej měli komfortní naprosto a, a jsou v baráčku a každé k nim prostě pořád jezdí, protože se nikdo toho domečku nemůže nabažit, jo.“ (Pavlína)

Vlastnictví jako emocionální základ domova

Klíčovou součástí snu o ideálním bydlení, který je často formulován jako domek se zahradou, v zeleni, mimo ruch a shon, je představa vlastnění. Teprve

vlastní bydlení se blíží ideálu. Vlastnění bytu či domku představuje nezpochybnitelnou hodnotu, protože vlastnění přináší pocit ukotvenosti, a tedy jistoty. Z tohoto pohledu je nákup vlastního bydlení smysluplnou investicí. Nejde však čistě o finanční investici. Ačkoli naši informátoři hovoří o finančních otázkách, v rámci rozhodování, zda si vlastní bydlení pořídit, finanční rozvahy ustupují do pozadí, a to proto, že nákup bydlení je vnímán zejména jako investice do osobní a výhledové i rodinné jistoty, ukotvenosti, jako investice do umenšení potenciálních rizik spojených s životem v současném světě obecně. Jde tedy o investici nikoli pouze finanční, ale do značné míry emocionální, spojenou s upokojivým pocitem vlastnění a jistoty s tím spojené. Jak říká Hubert, který nevědomky lapidárně shrnuje ideu ontologické jistoty:

„Vlastně dneska není stoprocentně jisté nic, ale přeci jenom mít vlastní barák, ať už s hypotékou teďka, nebo za nějakou dobu bez hypotéky, je to prostě jistota zase nějaká.“ (Hubert)

A sám k tomu přidává poznatek o emocionalitě rozhodnutí pro vlastní bydlení, když mluví o obecné finanční rozvaze. Jak je vidět, jde o emocionalitu, která je ukotvena právě v představě (ontologické) jistoty pro budoucnost, která teprve může zakládat opravdový domov:

„No to je teďka těžké, když jsem na začátku takové dlouhé cesty jako říkat, ale samozřejmě tu finanční stránku, i když teďka to bylo možná víc emocionální záležitost než jakoby po té finanční stránce jakoby z toho, že bysme propočítávali, kolik ušetříme, popřípadě kolik vyděláme budoucím prodejem, spíš to bylo o těch emocích, že jsme chtěli něco vlastního atd. No ale do budoucna si myslím, že kdybych kupoval čtvrtý barák, tak udělám asi něco jinak, ale ještě to trošku jinak víc promyslím, to vždycky.“ (Hubert)

Emocionalitu spojenou s vlastnictvím lapidárně vyjadřuje například Sabina, když říká, že v případě vlastního „je to náš majetek. Jo, je to naše. Takhle [v nájmu] nic nemáme, no. Takže to je prostě jasný.“ Emocionalita nicméně vyvěrá právě z pocitu vlastnictví, které na straně jedné poskytuje jistotu (do budoucnosti) a na straně druhé dává vlastníkovu moc nad jeho bydlením a přeneseně též nad jeho osudem. Jak dodává Jolana, „samozřejmě, že Vám ten byt

říká pane, že to je Vaše, to Vám nic nenahradí“. Robert například ukazuje, nakolik jistota poskytována vlastnictvím plní funkci ontologické jistoty, jak ji analyzují např. již zmínění Dupuis a Thorns [1996, 1998]:

„[Nákup bytu je lepší] než ty peníze mít na účtu, kde sice něco možná vydělávaj, případně je dát do nějakých podílových fondů. Ten byt jako fyzicky by mohl, mohl více přetrvat, což ale vždycky si vzpomenu, já nevím, jestli znáte Cimrmany, kde on tam říká, důl, to je díra v zemi, to vám nikdo nevezme. Tak si na to vždycky vzpomenu, že i ten, i ten byt mi samozřejmě, v uvozovkách, někdo vzít může, když to, když to blbě dopadne, ale pořád si myslím, že aspoň budu mít kde bydlet. Co budu mít z toho, že budu mít milión v podílových fondech s pěkným ziskem, ale nebudu mít kde složit hlavu nad tím, když se z těch peněz můžou stát třeba jenom blbě papírky.“ (Robert)

Nákup bytu či domu a obecně rozhodnutí „jít do vlastního“ představuje zároveň investici do rodícího se domova, který je víc než jen pouhé bydlení. Ideál domova je ideálem vlastního, a tedy vlastněného bydlení, do kterého se člověk může promítnout, může si jej utvářet a dotvářet podle svého a bez omezení, která jsou v představách našich informátorů spojena s nájemním bydlením. Investice do vlastního bydlení je investicí do jistoty a ukotvenosti, které jsou pociťovány jako klíčové součásti domova a jsou úzce navázané na emoce spojené s ideálem bydlení v domku se zahradou, kde právě klid plynoucí z polohy mimo shon a ruch a přírody okolo hraje hlavní roli. Vlastnění přináší klid a pohodu, protože umenšuje rizika plynoucí z nejistého světa kolem a zároveň otevírá svobodu tvorby domova dle vlastního vkusu. Tvorba domova na materiální rovině pak – přinejmenším v představách a výpovědích informátorů – přináší pocit uspokojení. Z tohoto pohledu je těžké budovat domov v nájmu, který je nejistý a obklopený rizikem možného vynuceného stěhování, vůči kterému je nájemník vnímán jako bezmocný. Jak říká Jolana:

„Tak v nájemním je výhoda, že já se o nic nestarám, já prostě zavolám, je problém, a někdo ten problém za mě vyřeší, jo. Ale samozřejmě není to moje a tam je prostě a tam je ten hlavní problém, to není vaše, tam jako nemůžete si jen tak něco udělat zase v tom bytě. Platíte víc, než byste platili, kdyby to bylo vaše, ten vztah k tomu bytu, jo já samozřejmě k němu vztah mám za ty

dva roky, jsem si ho vypěstovala, mě se tam perfektně bydlí, všechno, беру to jako domov. A domov to až tak úplně není. Prostě není to vaše. To je, jako když si půjčíte od někoho mikinu a víte, že s ní nemůžete nic udělat, abyste ji nezničili, a musíte ji zase vrátit a prostě že nebude na furt vaše, že jo. Takže ono opravdu, a to vlastní bydlení je to prostě vlastní bydlení, tam to nemá žádné asi nevýhody. No tak samozřejmě člověk musí o to víc pečovat, to už ho potom baví.“ (Jolana)

Vlastní bydlení se tedy prostřednictvím charakteristik, které jsou mu připisovány, a možností, jež otevírá, stává předpokladem pro vznik, tvorbu a udržení domova. V nájmu je těžké vybudovat domov z důvodu limitované moci nad samotným materiálním prostředím, ve kterém by domov měl vzniknout, být praktikován a spotřebováván. Moc a bezmoc pak představují skryté, nepojmenované, ale velmi důležité složky napětí mezi vlastnictvím a nájmem, složky důležité právě proto, že jsou jednoznačně vztaženy k domovu, který stojí v pozadí celé myšlenkové konstrukce o nákupu bydlení. Domov je zároveň charakterizován péčí, která je nutná, ale která je zároveň naplňující, která člověka „baví“. Uspokojení z péče o materiální stránku se promítá do emocionality. Opečovávaný domov je domovem, kde je možné si s uspokojením „uvařit to kafe a sednout si před barák“. Jolana zdůrazňuje právě tento ohled domova, když o sobě a domově říká:

„No já bych si, já jsem takový ten zvelebovací typ, já chci si prostě udělat to svoje hnízdečko, mít tam tu svoji krásnou kuchyň, tu svoji koupelnu, prostě mít tam ty svoje barvičky, svoje serepetičky, svoje obrázky a prostě v tom nájmu to dělat nemůžu, nebo respektive já bych to tam mohla předělat, mě by to tam majitel, majiteli by to vůbec nevadilo, ale já přece nebudu cpát svoje peníze do rekonstrukce něčeho cizího. Takže chci to svoje.“ (Jolana)

I Jolana, stejně jako většina našich informátorů, chápe nájem jako formu bydlení, která má své výhody. Ty však nemohou přebít nevýhodu plynoucí z potenciální neukotvenosti, která hrozí budovaný domov zničit, a z nesvobody nakládání s pronajatým bydlením. Vlastní bydlení je tak vnímané jako bez rizika oproti bydlení v nájmu, které je rizikové. Vlastnění zároveň poskytuje vyšší míru svobody nakládání s bydlením – jeho přetvářením v domov.

Vlastnictví tak umožňuje být tvůrčí, oproti nájmu, kdy se člověk musí smířit s danou situací, nad kterou navíc nemá žádnou moc a vůči ní je bezmocný. Jak říká již zmíněný Tobias:

„Tak já zatím jako čerstvý majitel bych ještě stále byl pro, jít do koupi vlastního. Už jako z toho, že to... že si to člověk dělá jako pro sebe, dělá si to tak, jak má rád, může tam prostě použít jako jakýkoliv technologie, co se mu jako líbí. Třeba já mám rád jako recyklování věcí a mám v plánu si tam dělat nábytek z palet, jako z těch, na kterých se dopravuje zboží, a nemusím se někoho ptát, jestli je jako košér, nebo ne, jestli prostě v tom bytě si můžeme přivrtat, navrtat do zdi obrázky, jestli prostě si tam můžeme udělat falešný patro, prostě cokoliv, můžeme si tam fakt jako... je, člověk je svobodnější jako v tomhle tom a zatím se nám to... zatím nám to přijde jako... je to lepší (smích).“ (Tobias)

Podobně o vlastním bydlení mluví například Robert:

„Ted' [ve vlastním] se samozřejmě o všechno musí člověk starat sám. Eh... Oproti tomu, když jsem ten majitel, tak mám tu svoji svobodu. Když si řeknu, že ted'ka si tady vybourám nové dveře nebo si udělám novou příčku, tak prostě můžu, protože je to můj byt, takže je to ta svoboda versus starosti nebo zodpovědnost... Protože ta svoboda je pro mě... řekl bych, řekl bych důležitější a mám pocit, že si to chci udělat tak, jak chci já... a i plus to pro mě, samozřejmě, jak jsem řekl na začátku, mělo to váhu té investice, nebylo to jenom to, že jsem si řekl, ted' chci být svobodný jak pták, ať to stojí, co to stojí. Bylo to i to, co... co s téma penězma... v uvozovkách, tedy [udělat; smích].“ (Robert)

Vlastní bydlení je oproti nájmu „lepší“ právě s ohledem na moc nad prostorem a svobodu, kterou tato moc s sebou přináší. Nicméně preference vlastnictví vůči nájmu a vyhodnocení vlastního jako „lepší“ formy bydlení velmi úzce souvisí se současnou situací, s biografickým kontextem. Protože vlastnictví je skrze svobodu a moc propojeno s domovem jako něčím stabilním a ukotveným, něčím, co je třeba kontinuálně rozvíjet a o co je třeba dlouhodobě pečovat, je možné ho chápat jako podklad domova jen v určité životní situaci. Tobias upřesňuje kontextuální povahu výhod vlastnictví na základě vlastní biografie a vývoje vztahu, ve kterém se právě nachází:

„Ne, ne, ne. To jako zase velkou výhodou toho, být ve vlastním, je to, že si člověk rozhodne, jak to bude. Že, že má, že opět ten... ta svoboda toho rozhodování je tam tak jako jedním z velkých jako argumentů pro, že si člověk určuje, jak bude mít kuchyň, podle toho, jak mu to vyhovuje. Pokud je v nájmemním bytě, tak se prostě musí smířit se vším. My jsme nikdy nebyli jako v nájmu jako sami dva, vždycky jsme byli ve spolubydlení, takže to smiřování bylo jako hodně (smích) složitý, často se totiž člověk musel smiřovat i jako se zvyky a zlozvyky jako spolubydlících, ale zároveň třeba s téma bytama...“ (Tobias)

Výhodou nájmu, jak jej formulují naši informátoři, je, že nabízí určitou formu svobody, která je výrazně jiná od svobody vlastnění. Jde zejména o svobodu pohybu, možnost snadno se přestěhovat, nezávat se. Výhoda nájmu tak paradoxně spočívá v tom, že nabízí možnost zůstat neukotvený, zatímco vlastnictví člověka připoutává – k místu, ale také k nastoupené cestě za domovem. Právě proto, že domov je považován za základ života a k domovu nezbytně patří jistota a ukotvenost, je však svoboda a možnost neukotvenosti poskytovaná nájmem vnímaná pozitivně jen v určité části života – v té, která není spojena s rodinou a trvalostí, jako je například studentský život či životní styl preferující práci a výkon. Svoboda plynoucí z nájmu tak nakonec nepřebíjí výhody vlastnictví, ačkoli si naši informátoři uvědomují, že vlastnictví a ukotvenost představují zodpovědnost a závazek, kterého je nájem může zbavit. Je to právě ideál domova kdesi v dálce, kvůli kterému jsou, jako například Hubert, ochotni se zavázat k vlastnictví:

„No jako už... vždycky jsme si s tím pohrávali [s tím si koupit vlastní bydlení]. I já, to co jsem ještě neznal vůbec přítelkyni a už jsem si říkal, že bych jednou chtěl jako mít svoje bydlení, a bylo sice super v podnájmu, ale líbilo by se nám v podstatě, kdybychom... já nevím... kdybychom každý vydělávali 50 tisíc, tak klidně i zůstaneme... máme to jako letní sídlo [smích] nebo něco takového. Ne, jakože to bylo hrozně pohodlné to bydlení. Zvláště, když to ještě nebylo naše, že. Tam jsem mohl cokoliv rozbít, sprchový kout, zavolat telefonem, jasně já tam někoho pošlu, záchod to samé, ó to bylo super, kdežto ted'ka vidím... pokazí se nám sprchový kout... ježiš marja, rychle najít, kde se dá koupit nějaká normální sprcha. Ted'ka něco přivrtat... provrtáme trubku, že ježiš marja, to takhle jsme to mohli nechat na někom jiném, dát nohu za hlavu,

v podstatě jsme za to neplatili nic, že, kdežto teďka, kdybych zavolal někomu... no přijed', pomoc... zazdí, udělá, vezme peníze.“ (Hubert)

Vlastnictví jako investice do domova

V okamžiku zakládání rodiny či hledání jistoty v ukotvenosti začínají výhody vlastnictví – alespoň pro naše informátory – jednoznačně převažovat. Jistota v ukotvenosti, která je spojována s domovem a která je trvalá či přinejmenším dlouhodobá, kombinovaná se svobodou a mocí svobodně nakládat s vlastním domovem a jeho materiálním nastavením (bytem či domem) vytváří v narativích našich informátorů pocit (ontologického) bezpečí. Ten se však pojí i s finančními rozvahami, které fungují jako argumentační podpora pro rozhodnutí „jít do vlastního“. Samotné rozvahy o financích, jak ukázala ostatně již první kapitola této monografie, nejsou nijak detailní ani kritické. V rámci narativů i samotného rozhodování jde v případě těchto rozvah nikoli o důkladnou finanční analýzu, ale hlavně o prostředek, který ještě více posiluje pozitivní obraz vlastnictví na úkor nájmu, kdy je vlastnictví přisuzována rovina zisku, který nemusí být nutně finanční, ale který má v představách informátorů svou finanční složku. Tobias shrnuje kombinaci těchto dvou ohledů takto:

„Jeden z nich [důvodů ke koupi bytu] byla tak, tak trošku nedůvěra v systém. Vzhledem k tomu... vzhledem k narůstající inflaci, vzhledem k tomu, že se vlastně nedá jako nějak kloudně uspořít peníze, pokud člověk není zdatný prostě v investování peněz, ještě tak spekulativního charakteru, tak se prostě nedá, nedá se prostě uspořít víc, než co požere inflace, takže to byl jeden jako jeden z argumentů a druhý... druhý, proč jsme se rozhodli jít jako do vlastního, právě je to, že platíme někomu cizímu, který na nás vlastně vydělává, a kdybysme měli vlastní, tak vlastně... samozřejmě platíme stále energie a do fondu oprav a takhle, ale na každým... teďka bysme měli platit podle všeho asi pět tisíc měsíčně, čímž pádem je ta úspora zhruba poloviční nebo čtyřiceti procentní, takže ročně třeba čtyřicet, padesát tisíc uspoříme, čímž pádem je to podle nás výhodnější, ale je to takové, člověk nedokáže dohlédnout všechny ty, všechny ty boční jako vlivy.“ (Tobias)

Rozdíl mezi nájemním a vlastnickým bydlením je tedy v důsledku konstruovaný jako obraz mezi svým a cizím, který se promítá do představ o (ne)

možnosti ustavit domov, o svobodě a zodpovědnosti a také o investici. Součástí finanční rozvahy spojené s ideálem vlastnického bydlení je právě kontrast mezi ukládáním peněz do vlastního, do sebe, vztahu, rodiny, budoucnosti a obětování peněz do cizího, „vyhazování peněz oknem“. Z tohoto pohledu se pak například hypotéka jeví jako smysluplnější než placení nájmu, protože na jejím konci je vidina naplněného vlastnictví, s kterým následně člověk jako nový vlastník může nakládat, jak uzná za vhodné, a které ho přibližuje domovu vnímanému jako uspokojivý. Na konci procesu získávání vlastního bydlení prostřednictvím hypotéky leží nejen vlastní byt, ale také domov, který se v průběhu let může nerušeně utvářet, protože hypotéka představuje v rozvahách našich informátorů menší riziko nuceného nedobrovolného stěhování než nájem. A tak Sabina například důvody pro nákup bydlení shrnuje:

„Tak hlavní důvod – aby to bylo naše a hlavně vlastně abychom ty peníze, když třeba přijde nějaká rekonstrukce, nedávali do cizího bytu, ale do našeho. To by bylo vlastně nejlevnější.“ (Sabina)

A kombinaci jistoty (pro budoucnost) a finančního rozměru rozhodnutí „jít do vlastního“ pak formuluje takto:

„[Pokud by se někdo rozhodoval mezi koupi bytu a nájmem,] já bych jim určitě radila, aby si koupili svůj byt, protože [...] ty peníze dáváte do svého majetku, do svého bytu a nedáváte je někomu cizímu. Myslím, že je jako lepší mít svoje a mít jistotu, než být někde měsíc a za měsíc jít zase jinam.“ (Sabina)

Hypotéka tak vlastně představuje investici do budoucí jistoty, do domova, a tedy v důsledku do sebe a rodiny. K upozadění možného rizika z hypotéky a k chápání hypotéky jako investice „do sebe“ přispívá i konkrétní kontext. Při rozvahách, které ovlivňují rozhodování o koupi konkrétního bytu, hraje svou roli i základní a emocemi nesené porovnání výše hypotéky a výše nájmu. Nejde nicméně o detailní finanční rozvalu a zhodnocení možných zisků a ztrát v delším časovém horizontu, ale o porovnání mimofinančních obsahů hypotéky jako prostředku vlastnictví a nájmu s tím, že na stranu hypotéky se přidává i představa investice do bydlení jakožto závazku, který je vlastně

správné přijmout, protože jde o závazek přibližující člověka k domovu. Jak lapidárně shrnuje Robert:

„Asi bych mohl, ale eh... nějak svou, svým přístupem vůči tomuhle si myslím, že když platit nájem někomu cizímu, tak podobně můžu platit, eh... vlastně to mám, takže platím hypotéku v podobné výši, jak je nájem, ale vlastně je to investice nebo beru to do svého, nedávám to někomu jinému.“ (Robert)

Zároveň však nákup bytu představuje investici do vlastnění, které v budoucnu otevírá svobodu nakládat s vlastněným majetkem nikoli pouze jako s materiální základnou domova, ale také jako s předmětem řešení možných budoucích problematických situací. Investice finanční se tak nakonec – pro naše informátory – vždy zhodnotí, právě díky tomu, že jde o investici do vlastního domova. Pokud by náhodou došlo ať již k problémům v rodině, či k nepřepokládaným otřesům v okolním světě, vůči kterým vlastní domov představuje bezpečný přístav, je vždy možné byt prodat a umenšit tak možné negativní (finanční) důsledky nepředvídatelného vývoje v budoucnu. Pokud by na druhou stranu cena bytu významně poklesla, pokles finanční hodnoty je v rámci narativů o vlastnictví vyrovnán hodnotou nefinanční – domovem a s ním související rodinou a zejména dětmi. Kupované bydlení tedy přesahuje čistě finanční rozměr právě svým odkazem k domovu, ale pro svůj finanční charakter slouží i jako pojistka do budoucnosti. Jak říká Pavlína:

„Tak pokud máte nějaký stálý příjem, tak než platit 11 tisíc nájem, tak je vždycky lepší platit za 7 tisíc hypotéku. A je to hodnota, kterou zhodnotíte. Když se Vám pak něco přihodí, tak to prostě prodáte. Takže určitě [vlastní] byt než nájem.“ (Robert)

A s ohledem na nepředvídatelný vývoj v budoucnosti a obecnou nejistotu dodává:

„Ale samozřejmě tak jako doufám, že kdybych to pak potřebovala prodat, že to prodám za víc. Už jenom pro ten pocit, že jsem na tom vydělala. Ale třeba, byla to naše myšlenka s manželem, že protože teď budeme celý život splácet hypotéku a nebudeme mít na to, abychom si našetřili na důchod, jo.

Samozřejmě nevím, co jak bude povinné, jo, to zatím nikdo neví, jaká bude ta důchodová reforma, ale říkali jsme si, teď koupíme velký byt, jo, třeba ten třípokojový a až nám děti odletí, tak ho prostě prodáme a půjdeme třeba do 2+kk, což nám bude stačit, nebo do dvoupokojevého, ale to je jako ta ideální představa. A z toho co utřííme, tak to budeme mít rentu k důchodu.“ (Robert)

Rozvaha vedoucí k preferenci vlastnictví oproti nájmu je tedy vlastně teologická. Důraz je kladen na výsledek v budoucnosti, na vyústění procesu investování peněz. Nájem je z tohoto pohledu neefektivní, protože nespěje ke změně statusu quo. Vlastnictví, ačkoli odložené do budoucna prostřednictvím hypotéky, tak přináší větší uspokojení než nájem, protože pomáhá přibližovat se ideálu; i když kompromisnímu s ohledem na skutečnost, že cesta nevede přímo k domku se zahradou a při samotném rozhodování je třeba učinit řadu kompromisů vzhledem k ideální představě. V preferenci koupě bytu, a to i prostřednictvím hypotéky, hraje důležitou roli skutečnost, že v budoucnu, na konci cesty, po splacení úvěru, je možné zahlédnout odlesk ideálu a zároveň je možné v průběhu času pracovat na tvorbě domova bez rizik, která jsou spojena s nájmem. Hypotéka sice také představuje riziko, nicméně tíživost tohoto rizika je vykoupena právě představou katarze na konci cesty k vlastnímu bydlení – vlastněným domovem. Vlastnictví a domov jsou navázány na představy jistoty oproti bezmoci, uspokojení a klidu oproti nejistotě a skrze ně velmi úzce propojeny. Toto propojení spolu s představou domova jako základu existence pak vytváří velmi silný argument proti nájmu, který je ve své podstatě velmi emocionální. A tak Pavlína shrnuje:

„Ano, ano. Můžete si ho [vlastněný byt] jakkoliv upravit a jste tam prostě doma. Takhle [v nájmu] my budeme prostě mít ten byt půjčený.“ (Pavlína)

A Simon s partnerkou emotivně porovnávají nájem a vlastnictví:

„Že se nemůže stát, že pronajímatel se náhle rozhodne, že prostě: „Sorry, prodávám to, vystěhuj se,“ a člověk najednou zůstane bez přístřeší. Musí najednou řešit náhradní bydlení. Hlavně jsem chtěla sama sobě dokázat, že můžu něco vybudovat, něco vlastnit, něco mít, a domov, to je takový základ, něco mít.

... tak jsme uvažovali, ale pak jsme si zase řekli, že když už ten úkon podstupovat [sestěhovat se s přítelkyní do společné domácnosti], tak prostě něco, co je jako už napevno, co teda budeme vlastnit, a říkali jsme si, že stejně bysme platili nějaký nájem, což teď dáváme vlastně do té hypotéky. A bude to naše.“ (Simon)

Sabina podobně shrnuje:

„Ten byt je Váš, můžete pak s ním kalkulovat, můžete ho prodat, přefinancovat, dát tam své děti a tohle. Když ten byt nemáte, platíte prostě někomu, kdo ten byt vlastní, a až skončíte, tak prostě ty peníze už nevidíte.“ (Sabina)

Je to právě tato silně teleologická a hodnotami a emocemi nesená struktura uvažování, která vstupuje do rozhodování, zda a jaký byt či dům si pořídit, a která formuje důvody pro nové bydlení, preference jednotlivých potenciálních kupujících a ovlivňuje to, zda a jak vstoupí na trh s bydlením. Protože jde nicméně o silně teleologickou představu, rozhodování o koupi či nájmu a formulování důvodů pro koupi nového bydlení je velmi silně ovlivněno biografickým kontextem. Teprve v určité fázi života se aktivuje potřeba začít se rozhodovat a formulovat důvody pro nové bydlení, teprve v určité fázi života je takové rozhodování vnímáno jako smysluplné. Když člověk není rozhodnutý, ať již pracovní, či osobně, o svém směřování, není ve vztahu, neuvažuje o rodině a ukotvenosti v trvalém, jistém a nerizikovém „doma“, vstupuje do hry výhoda nájmu jakožto svobody neukotvenosti. Teprve pokud „nazraje čas“, objeví se potřeba začít uvažovat o vlastním bydlení. Jak konstatuje Sabina:

„Já myslím, že výhoda je, když člověk ještě není rozhodnutý, kde chce zůstat. Nebo třeba když si najde práci v Praze, ale ví, že třeba za dva za tři roky bude chtít bydlet někde na vesnici. Nebo je sám, ještě nemá rodinu. Takže ví, že to bude muset řešit, tady tu otázku, tak si myslím, že je lepší být někde v tom nájmu, že není vázaný na to místo. Může se přestěhovat do jiného města, na vesnici, vybrat si něco. Takže v tom si myslím, že je výhoda. No a nevýhoda v tom, že, jak jsme už říkali, že se dávají peníze prostě pryč.“ (Sabina)

Teleologická povaha vedoucí k preferenci vlastnictví oproti nájmu, která je nesená představou domova jako něčeho jistého a zároveň neustále utvářeného, nejen stojí v pozadí představy „správného času“ a připravenosti k ukotvenosti místní i sociální, ale zároveň dodává této představě na důležitosti. Rozhodnutí, a tedy i formulace důvodů vedoucí k vlastnímu bydlení, je význačné a jedinečné, proto je tedy s ohledem na komplexní sadu představ, na které stojí, obtížné a komplikované. Je to rozhodnutí o směřování k definitivě, k dlouhodobosti, k jistotě plynoucí ze stability. Je to rozhodnutí kladoucí velké nároky právě proto, že odkazuje k ideálu a cestě za ním. A ideál je, alespoň v pozadí rozhodování o bydlení, něčím definitivním. Ve skutečnosti, v samotném procesu rozhodování a koupě, dochází k řadě vyjednávání a kompromisů, nicméně v rovině představ, které formují a podbarvují přemýšlení o bydlení a důvody pro ně, jde o neměnnou definitivu domova s celým komplexem představ, praktik a emocí, ke kterým respondenti směřují; a proto si musí být stoprocentně jisti svým rozhodnutím. Jak říká Libor:

„Takový rozhodnutí člověk dělá třeba i jednou za život jako jo, nebo dvakrát. Ale jo, jsou lidi, který kupují byty, prodávají, vydělávají na tom. Vzhledem k tomu, že já prostě to nepotřebuju, že s tím počítám, že by to bylo na dýl, tak ňák jako na dýl, tak já jako neuspěchat. Že právě tím, když je člověk tlačenej, že se snáze dopustí ňákýho, že kývne na něco, co se mu třeba ani moc nelíbí, s čím nakonec bude nespokojenej, nebo přehlídne něco, nebo přistoupí na ňákou vyšší cenu. To je taková jediná rada, co tak můžu říct takhle ze začátku.“ (Libor)

Právě proto, že jde o rozhodnutí k definitivě, i když s možností proměny a vývoje, a zároveň proto, že život má svojí dynamiku, jejíž směřování se těžko předvídá, s rozhodnutím pro nové vlastní bydlení se pojí i velké nejistoty a váhání. Tobias například velmi upřímně popisuje vlastní nejistotu ohledně kroku, který jej má dlouhodobě ukotvit v přednastaveném „doma“:

„Možná, že v tom [rozhodnutí pro koupi] dost hrály roli i jako emoce, jako takovej pocit, že... takovej pocit, že taková potřeba pocitu zakotvenosti, a vzhledem k tomu, že už nejsme jako spojení s našimi původními rodinami, zakládáme jako rodinu samostatnou, i když teda jsme bez dětí, tak vytváříme

nějakou vlastní jako prostě jako svébytnou jako jednotku, a jak jsme si říkali, že by to právě bylo... mít zároveň i nějaké místo jako, protože doted'ka jsme právě... byli několikrát na zahraničních výjezdech, někdy spolu, někdy každý zvlášť, a chybělo nám takový jako zakotvení. Dost možná i to, že jsme byli rok pryč, tak jsme se vrátili a chtěli jsme se prostě nějak... možná, že opravdu ty argumenty pro byly hodně emocionálně podpořeny.

Vůbec jako nechápu, proč by třeba singl, který vůbec neví, jaká je jeho životní strategie, jak to bude, jako singl nesvázaný s místem, který prostě vůbec nevím, kam se bude jako v budoucnu vyvíjet, tak myslím, že zrovna pro něho je to hrozně špatnej krok. Myslím si, že svým způsobem i pro nás to může být hodně špatný krok jo jako. [...] U mě třeba tam byla do poslední chvíle jako hodně značná pochybnost, která... protože ještě my chceme někam odcestovat, prostě furt nechcem zakládat rodinu. Žena je mladší než já, tak jí přijde, že máme ještě pět let k dispozici k tomu jako být mobilnější, žít v jiných městech, zažívat zajímavější věci, než žít v bytě a tak prostě a být vlastníky... (smích) no, já nevím.“ (Tobias)

Z analýzy narativů našich informátorů tedy plyne, že bydlení je úzce provázané s představou domova, a to zejména díky emocionálnímu rozměru investice do vlastního bydlení jako do základu budoucího či rodícího se domova. Vlastnictví je nezbytné pro možnost svobodného vytváření domova jako odrazu sebe sama, jako prostředí klidu a pohody. Z toho důvodu je vlastnictví chápáno našimi informátory jako „investice“. Rozhodnutí pro vlastnické bydlení je tedy neseno komplexní sadou důvodů a představ, kde finanční úvaha hraje jen dílčí roli a výrazně důležitější je navázání na představy o budoucnosti, jistotě a z nich se rodícího domova. Celá tato ideová konstrukce je, jak ukazuje například Hubert, velmi silně emotivně podbarvena na straně jedné a komplexně propletena na straně druhé:

„... tak z finančního hlediska je to [koupě vlastního bydlení] perfektní investice. Za bé, když se doma nudím, můžu si klidně začít rýpat do zdi nebo tak a nemusím se nikoho ptát. Maximálně přítelkyně, teda většinou ty plány máme stejně probrané, takže to... za cé, takový ten příjemný pocit, že si můžu na něco sáhnout a říct si, to je moje nebo to je naše společné s přítelkyní, že a je to hrozně super pocit, který pro mě je... hodně moc to pro mě znamená, že

mám takový... ne, že bych byl plně ,áá tak tu mám barák a teď si koupím k tomu auto...‘, ne, je to takové příjemné, že sedím doma, že sedím u sebe, je tam teplo třeba, je dost uhlí (smích). Je to takový... je to hrozně příjemný pocit.“ (Hubert)

Závěr: Od bydlení k domovu

Z analýzy narativů našich informátorů, lidí kupujících byt či dům za účelem dlouhodobého obývání, plyne, že je to právě domov jako ústřední místo lidské existence a představy s domovem spojované, co výrazně promlouvá do preferencí bydlení i jednání lidí na trhu bydlení. Pohyb na trhu bydlení a nákup vlastního bydlení představují dlouhodobý proces sestávající z řady kroků, vyjednávání a kompromisů. V pozadí tohoto procesu a jednotlivých rozhodnutí leží nicméně představy a porozumění, které se váží nejen k finanční a materiální stránce bydlení, ale také ke zkušenostní a emocionální rovině bydlení a obecněji k emocionalitě a praxi bytí doma. Jsou to právě představy domova, které se promítají do představ o ideálním bydlení a které skrze toto komplexní propojení spolu s biografickým kontextem a současnou (finanční, ale i rodinnou či osobní) situací formují důvody pro nové bydlení, samotné preference vážící se k bydlení a ovlivňují jednotlivá rozhodnutí na cestě za vlastním bytem či domem.

Pro naše informátory představuje nákup vlastního bydlení první a zásadní krok na cestě za vlastním domovem. V určité životní situaci přestanou charakteristiky nájemního bydlení, zejména svoboda, bezstarostnost a neukotvenost, vyhovovat požadavkům na další život. Z důvodů omezené moci nad prostory bydlení v nájmu se naši informátoři obrátí k vlastnímu bydlení. Teprve ve vlastním bytě, nad kterým mají úplnou moc a kontrolu, mohou nastartovat proces budování domova, který je dlouhodobý a zahrnuje nejen materiální složku, ale i složku vztahu, ukotvenosti, emocionality. Míra moci nad samotným bytem je jedním z klíčových prvků, který umožňuje, aby se z „hmotně-prostorového kontejneru“ mohl postupem času stát domov. V nájmu má v narativích našich informátorů moc nad prostorem bydlení majitel, tedy někdo cizí. Obyvatelé nájemních bytů jsou tak v zásadě vnímáni jako relativně bezmocní vůči událostem, které nemohou nijak ovlivnit. Nájemní bydlení je tedy nejisté, teprve vlastní bydlení poskytuje dostatečnou jistotu,

kteřá je nezbytná pro utváření domova na materiální i emocionální rovině. Jistota poskytovaná vlastním bydlením umožňuje vznik domova, zároveň představuje jistotu do značné míry ontologickou – jistotu v nejistém světě plném možných nečekaných událostí v budoucnu – kterou v nájmu není možné pociťovat.

Bydlení i domov představují komplexní témata zajímavá pro řadu společenských oborů a nahlížená z různých úhlů. V našem případě analýza výpovědí lidí kupujících si své první vlastní bydlení umožnila propojit otázku bydlení s otázkou domova a podrobit hlubšímu studiu vztah mezi „domem“ a domovem. Tento vztah není jednoznačný ani jednoduchý. Nicméně představy spjaté s domovem promlouvají do jednání našich informátorů na trhu

bydlení a komplexní hodnotová a ideová struktura v pozadí nákupu vlastního bydlení jednoznačně ukazuje, že vztah mezi domem a domovem je pro život velmi podstatný. Samotné bydlení – ony fyzické prostory – se ukazují být více než pouhé „hmotně-prostorové kontejnery“. Jsou místy, ke kterým si lidé aktivně vytvářejí emocionální vztah a vazbu, které mají potřebu utvářet a přetvářet na základě představ o sobě a své budoucnosti. Vlastní bydlení ve výpovědích našich informátorů otevírá větší možnosti právě pro takové praktiky, pro postupné utváření a potvrzování vlastní identity. I přes kompromisy, které nákup vlastního bydlení doprovázejí a jež plynou z napětí mezi (ideálními) představami a (skutečnými) možnostmi, představuje pro naše informátory vlastní byt místo, kde se může zrodit jejich nový domov.

5. Média a volba bydlení: analýza vlivu masových médií na rozhodování o bydlení

Martina Mikeszová

Úvod

Obecně se v dnešní době masmédiím přisuzuje nezpochybnitelná role ve společnosti, avšak skutečná míra vlivu médií na naše rozhodování již tak jednoznačná není. Zdá se být pošetilé pochybovat, že média nemají vliv na nákupní chování, když na nás všude číhá nějaká reklama a firmy investují nemalé částky do pozitivní prezentace svých produktů; na druhé straně si asi jen málokdo připustí, že se rozhoduje podle toho, jak je manipulován médii.

Otázka, kterou se budu zabývat v této kapitole předkládané monografie, zní, zda média ovlivňují také spotřebitelské preference a nákupní chování na trhu bydlení, resp. zda se podílí na utváření preference (a reprodukci a univerzalizaci sociální normy) týkající se právního důvodu užívání bydlení. V předchozích kapitolách se jejich autoři věnovali jednomu z důležitých kanálů, kterým se silná preference vlastnického bydlení, či lépe sociální norma asociující určité kladné životní hodnoty s volbou vlastnického bydlení reprodukuje v české společnosti – rodině a mezigenerační transmisi preferencí. Jiným kanálem, který by mohl přispívat k zachování a mezigenerační reprodukci této sociální normy a zejména pak k její univerzalizaci v celé společnosti, jsou masová média. Cílem této kapitoly je tak analyzovat právě vliv médií na volbu bydlení.

Byť se jeví otázka vlivu médií na rozhodování o formě bydlení jako zcela relevantní, výzkum se touto otázkou dosud příliš nezabýval, na rozdíl od jiných faktorů ovlivňujících rozhodování aktérů na trhu bydlení (sociální síť a rodina pojednané v předcházejících kapitolách této monografie). Vzhledem k tomu, jak je obtížné stanovit míru vlivu médií na rozhodování a utváření preferencí obecně, nabízí se otázka, jestli je vůbec možné zachytit a popsat, zda a jakým způsobem média ovlivňují volbu bydlení. Samotný mediální ob-

sah je také značný: kromě zpravodajství a informací o trhu bydlení lze nalézt nejrůznější zmínky o vlastnickém či nájemním bydlení, jež by mohly mít vliv na postoje k bydlení, i v zábavných programech, vzdělávacích programech zaměřených na jiná témata i v reklamách na zcela jiné produkty. Mediální obsah také může být zprostředkováván naší rodinou, přáteli či známými (viz model dvoustupňové komunikace v Lazarsfeld et al. [1944]).

Cílem této kapitoly proto není kvantifikovat přesný vliv médií na rozhodování aktérů na trhu bydlení, jež se jeví jako obtížné, nýbrž odhalit, jakou roli mohou média hrát při utváření preferencí vlastnického či nájemního bydlení. S vědomím složitosti i takto zúženého cíle se v této kapitole soustředíme na dvě hlavní výzkumné otázky: (1) jak je obraz nájemního a vlastnického bydlení prezentovaný v médiích (především ve zprávách a novinových článcích) interpretován samotným publikem a (2) může tento obraz mít vliv na utváření preferencí týkajících se právního důvodu užívání bydlení v české společnosti, resp. na rozhodování aktérů na českém trhu bydlení? Předchozí výzkumy zaměřené na obsahovou analýzu českého tisku se zaměřením na bydlení [Lux et al. 2008; Lux, Mikeszová 2012] ukázaly, že články v denících „jednoznačně preferují vlastnické bydlení nad bydlením nájemním. Vlastnické bydlení je tématem článků mnohem častěji, při přímém porovnání s nájemním bydlením je vlastnické bydlení v naprosté většině případů považováno za lepší variantu“ [Lux et al. 2008: 103]. Nájemní bydlení a pronajímatelé jsou také zobrazováni v médiích spíše negativně [Lux, Mikeszová 2012].

Dle teoretického konceptu rámcování vybírají média aspekty a zdůrazňují skutečnosti způsobem, který podporuje určitou interpretaci či hodnocení [Entman 1993]. Z předchozích výzkumů přitom vyplývá, že v českých médiích jednoznačně převládá rámeček, který vlastnické bydlení interpretuje jako nejlepší volbu bydlení. Na rozdíl od dříve provedených obsahových analýz tisku bude cílem této kapitoly odhalit, jak tyto články a zprávy o trhu bydlení vnímají a interpretují samotní příjemci mediálních zpráv (publikum), jak se identifikují s předkládanými rámci, jak hodnotí výskyt těchto rámců a především jaký vliv mají předkládané rámce na jejich rozhodování. Právě přístup rámcování se jeví jako nejvhodnější pro zodpovězení stanovených výzkumných otázek. Metodika pak, podobně jako v předcházejících kapitolách, kombinuje jak různé typy výběrového šetření (kvantitativní dotazníkové šetření za celou ČR i specifické šetření se studenty a jejich rodiči), tak metodické

postupy (klasické dotazníkové otázky i aplikace experimentálního designu) z důvodu co nejpřesnějšího odhadu role médií při volbě bydlení, resp. utváření preferencí bydlení.

V první podkapitole se zabývám možnými teoretickými přístupy k výzkumu médií i historií vývoje představ o vlivu médií. Právě tento stručný úvod do problematiky komunikačního výzkumu je východiskem pro volbu přístupu k výzkumu zcela odlišného tématu, než je v komunikačních studiích běžné. Další podkapitola popisuje metodologii a datové zdroje a za ní následují podkapitola popisující výsledky výzkumu a závěr.

Teorie vlivu médií na postoje a chování jedinců

Panuje všeobecný názor, že masová média nepochybně působí na rozhodování jedince, ovšem v jaké míře a jakým způsobem média ovlivňují postoje a chování jedinců, je otázkou mnoha vědeckých diskusí a nelze na ni najít jednotnou odpověď. Vzhledem k tomu, že jsou masová média jako sociální instituce silně provázána s jinými institucemi, je obtížné izolovat vliv médií na společnost. Dle McQuaila [2009] média vždy působí jako součást celkového celospolečenského kontextu a zřídka budou „jedinou nebo dostatečnou příčinou určitého efektu“; z toho důvodu je také obtížné stanovit jejich relativní příspěvek. Představy o účincích médií na jedince jsou dlouhodobé; o systematickém výzkumu však lze hovořit až od počátku 20. století [McQuail 2009]. V literatuře jsou již tradičně rozlišovány čtyři etapy vývoje představ o účincích médií [McQuail 2009: 470–476; Jiráček, Köpplová 2003]:

– Fáze 1: všemocná média (zhruba mezi roky 1900 a 1940)

Médiím byla přikládána moc utvářet veřejné mínění, měnit životní návyky či ovlivňovat chování podle vůle toho, kdo má kontrolu nad médii a jejich obsahem. Tyto názory nebyly založeny na vědeckém zjišťování účinků, ale reflektovaly mimořádný nárůst popularity masmédií. Systematický výzkum opírající se zejména o sociální psychologii teprve začal.

– Fáze 2: teorie všemocných médií vystavena kritice (zhruba mezi roky 1940 a 1965)

Výsledky mnoha empirických výzkumů poukázaly na mnohem skromnější schopnost médií vyvolat plánované či mimovolné účinky a byla zpochybněna přímá vazba mezi podnětem a příjemcem. Média jsou pouze prostředníkem a velmi důležité jsou mezilidské vztahy. Mezi klíčové poznatky patří *model dvoustupňové komunikace* [Lazarsfeld et al. 1944] či *teorie posilování* [Klapper 1966].

– Fáze 3: znovuobjevení mocných médií (zhruba mezi roky 1965 a 1985)
Toto období je charakteristické obnovením výzkumů účinků médií, zejména v dlouhodobé perspektivě, a nepřímého vlivu médií. Média jsou chápána jako společenské instituce, které se podílejí na socializaci jedince. Mezi nejvlivnější teorie tohoto období lze zařadit *spirálu mlčení* [Noelle-Neumann 1982], *teorii vzorů* [Bandura 1977] či *závislostní teorii* [De Fleur, Ball-Rokeach 1976]. V tomto období také započal výzkum *nastolování agendy* [McCombs, Shaw 1972].

– Fáze 4: „dohodnutý“ vliv (zhruba od roku 1985)

Ve čtvrté fázi se výrazně projevuje teorie *sociálního konstruktivismu*. Účinek médií spočívá v konstruování významů a systematickém nabízení těchto významů médiím. Média sama o sobě nejsou schopna dosáhnout plánovaných účinků, ale mají vliv na podobu sociální konstrukce reality [Lewis 2001]. Média jsou charakteristická poměrně silnou pozicí, avšak uživatelé mají moc na zprostředkované významy rezignovat a odmítat je (viz *teorie kódování a dekódování* formulovaná Stuartem Halleem [1996]).

V současnosti jsou v komunikačních studiích a výzkumech zabývajících se účinky médií využívány zejména tři teoretické koncepty: *nastolování agendy (agenda-setting)*, *usměrňování²⁶ (priming)* a *rámcování (framing)* [Vliegthart 2012; Scheufele 2000; de Vreese 2005; Tabery 2008; McQuail 2009]. Základem *konceptu nastolování agendy* je otázka, jak se témata významná v mediální agendě stávají významnými v agendě veřejné [McCombs 2009]. Dearing a Rogers [1996] uvádějí, že nastolování témat souvisí s dalšími typy

26 V českém překladu pojmu „priming“ existuje značná nejednotnost; například je také překládán jako „zdůrazňování“ [McQuail 2012] či „vypíchnutí“ [Tabery 2008].

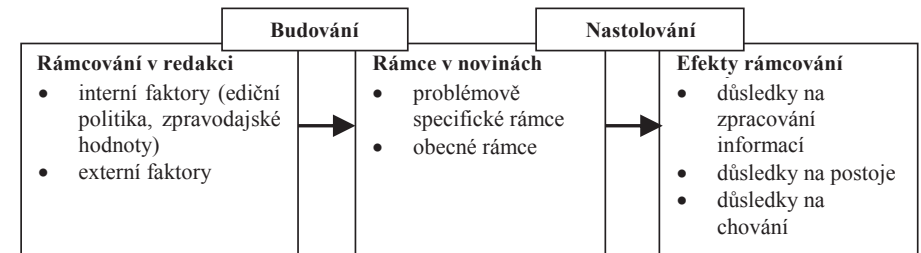
účinků, například *bandwagon efektem* (přesun hlasů k silnějším stranám), *spiralou mlčení* (viz níže), *gatekeepingem* (šíření zpráv a kontrola výběru témat). Sám McCombs [2009] uvádí, že teorie nastolování agendy se postupně propojila s jinými koncepty v komunikačních vědách (stereotypizace, gatekeeping a spirála mlčení). *Usměrňování* je podle mnoha definic přímým důsledkem nastolování agendy [Scheufele 2000]. Významnost objektu (tématu) v médiích může ovlivňovat směřování názorů i vůči jiným tématům. Usměrňování můžeme definovat jako „proces, kterým aktivované mediální konstrukty mohou ovlivnit, jak jedinci hodnotí jiné koncepty a ideje“ [Domke et al. 1998: 51]. Koncept má psychologický základ v selektivním vnímání lidí, kteří pro třídění informací a vytváření soudů používají již vytvořené mentální struktury.

Rámcování se pak obecně zabývá tím, jak jsou události a problémy prezentovány. Jak v posledních dvou desetiletích narůstá počet výzkumů uplatňujících tento koncept, tak také narůstá určitá rozporuplnost v přístupu k rámcování. Počátky tohoto teoretického konceptu lze přiřadit k dílu „Frame Analysis“ Ervinga Goffmanna [1974].²⁷ Dle Goffmanna rámce umožňují jedinci vypořádat se s množstvím situací v každodenním životě právě tím, že nové situace zasazujeme do kontextu a přiřazujeme jim interpretační schémata, rámce. Koncept rámcování lze považovat za multiparadigmatický, využívající kognitivního, kritického či konstruktivistického přístupu [D’Angelo 2002]. Definice rámcování existuje celá řada a ani shodná definice mnohdy nevede ke shodě v přístupu k rámcování [Vliegthart 2012]. Autorem nejčastěji uváděné definice rámcování je Robert Entman [1993],²⁸ který definuje rámcování jako vybírání „určitých aspektů vnímané skutečnosti a jejich zdůrazňování

v komunikačním textu takovým způsobem, který podporuje určitou definici problému, interpretaci příčin, morální hodnocení a/nebo návrh řešení“ [Entman 1993: 52]. Entman [1993] uvádí také několik lokací, ve kterých rámce nalzáme: komunikátor, text, příjemce a kultura. Tyto komponenty jsou součástí procesu rámcování, jež má tři stupně: budování rámců (*frame-building*), jejich nastolování (*frame-setting*) a konečně individuální a společenské důsledky rámcování [de Vreese 2005; D’Angelo 2002; Scheufele 2000].

De Vreese [2005] zdůrazňuje chápání rámcování jako procesu skládajícího se právě ze zmiňovaných tří stupňů (Schéma 5.1). Strukturální vlastnosti budovaného rámce ovlivňují jak interní faktory v rámci redakcí, tak faktory mimo žurnalistiku. Budování rámců probíhá v neustálé interakci novinářů, elit a sociálních hnutí. Nastolování rámců pak odkazuje k interakci mediálních rámců s předchozím věděním a predispozicemi jedinců. Otázkou výzkumu bývá, jak a za jakých podmínek publikum reflektuje rámce, které jsou mu dávány k dispozici v médiích. Důsledky rámcování lze sledovat na individuální i společenské úrovni.

Schéma 5.1: Model procesu rámcování



Zdroj: De Vreese [2005].

Výzkumy v oblasti rámcování jsou zaměřeny na jednotlivé stupně rámcování: (1) jakým způsobem se vytváří rámce, (2) jak jsou rámce nastolovány a (3) jaké důsledky rámce mají; s tím může souviset také využití jednoho z výše uváděných paradigmatických přístupů: konstruktivistický přístup (ad 1 – vytváření rámců), kritický přístup (ad 2) a kognitiv-

27 Někdy jsou počátky konceptu rámcování spatřovány už v díle Gregora Batesona z roku 1955 [Vliegthart 2012], který hovoří o tom, že komunikace dostává význam teprve ve svém kontextu a způsobu, jak je zpráva konstruována či „rámcována“. Za kořeny rámcování lze považovat také Heiderovu „attribution theory“ [Scheufele 2000].

28 Často jsou uváděny i následující definice rámců: Todd Gitlin [1980: 7] definuje rámce jako „trvalé vzorce poznání, interpretace a prezentace a selekce, zdůrazňování a vylučování, kterými je běžně utvářen diskurs – ve verbální či vizuální podobě“. Gamson a Modigliani [1989: 3] chápou rámce jako „interpretativní balíčky“, které problémům přisuzují význam. Jádrem takového balíčku je centrální organizační myšlenka, která dává smysl jednotlivým událostem a naznačuje, co je problémem.

ní přístup (ad 3). Přehledové studie uvádějí, že právě výzkum důsledků rámcování spolu s kognitivním přístupem dominuje [Vliegenthart 2012; de Vreese 2005]. Výzkumy psychologů Tverského a Kahnemana [1984] prokázaly, že odlišné hodnotové rámce vedou k odlišné interpretaci stejných fakt. Kahneman s Tverským ve svých experimentech předkládali skupinám studentů různě zarámovaná sdělení a pozorovali, jak se odlišné rámce projeví na rozhodnutích, která měli studenti po přečtení informací činit. Experimenty ukázaly, že problém lze často zarámovat více než jedním způsobem a forma prezentace je pro rozhodnutí velmi důležitá, přičemž lidé pravděpodobně nemají při rozhodování všechny rámce k dispozici, nebo dokonce o jejich existenci ani neví. Iyengar [1990] rozdělil rámce na tematické neboli obecné a episodické neboli konkrétní a na základě výzkumu k tématu chudoby dochází k závěru, že pokud jsou rámce spíše tematické, je odpovědnost za chudobu vnímaná jako společenská, u episodických rámců pak jako individuální. Rámcování má i jiné důsledky: rámce ovlivňují rozhodovací proces jedince [Lee et al. 2008], politikou socializaci [de Vreese 2005], motivaci jednat i schopnost mobilizovat kolektivní akci [Scheufele 2000].

V českém prostředí se v posledních letech objevilo také množství studií zaměřených na výzkum nastolování agendy [např. Kalvas, Kreidl 2007; Kalvas 2009; Škodová, Nečas 2009], dokonce i v propojení s konceptem rámcování [Kalvas et al. 2012]. Nelze opomenout také jiné sociologické práce zaměřené na utváření mediálního obsahu [Kaderka, Havlík 2010], interakce novinářů a zájmových skupin [Trampota 2006], analýzu mediální stereotypizace a rámcování handicapovaných [Němcová-Tejkalová 2012]. Žádný z výzkumů se však nezabývá analýzou vlivu médií v souvislosti s rozhodováním na trhu bydlení.

Přesahu analýzy vlivu médií do problematiky bydlení je věnována malá pozornost i v mezinárodní perspektivě. Například v rámci sociálněkonstruktivistického přístupu je zmiňována role médií při utváření „sociálního problému“. Definování „problému“ v oblasti bytové politiky je podmíněno tím, jak se zainteresované skupiny dohodnou na akceptování jednotné definice; problém je pak médií zprostředkován veřejnosti a následně bytová politika je reakcí na tento problém, ve kterém se promítají jak měnící se ekonomické a sociální podmínky, tak vlastní potřeby politiků [Kemeny

1992; Jacobs et al. 2003]. Vliv médií se může promítat v obrazu lokality, který má pak následně vliv na cenu nemovitostí v dané lokalitě [Kaliner 2008].

Hlavní zaměření mediálních studií je na oblast politiky, politických témat, hodnocení společenských problémů (například chudoba), ale i na analýzu vlivu médií na genderovou problematiku či na obraz určitých minoritních skupin ve většinové společnosti. Pro výzkum vlivu médií na utváření preferencí týkajících se právního důvodu užívání bydlení nelze tedy vycházet ze souboru ucelených poznatků a aplikovat vyzkoušené metodologické postupy. Dalším úskalím je skutečnost, že velká část výzkumů se zaměřuje čistě na analýzu zpravodajství a zcela opomíjí jiné mediální obsahy jako například zábavné pořady [Mulligan, Habel 2011]. Zprávy z oblasti bydlení či analýzy trhu rezidenčních nemovitostí na jedné straně sice běžně nepatří do každodenních zpráv, na druhé straně téměř každý má pocit, že problematice bydlení rozumí, protože sám nějak bydlí. Bydlení patří k základním lidským potřebám, a tak přirozeně můžeme najít vyjádření k bydlení v zábavných pořadech, literatuře, zprávách na zcela jiné téma či reklamě. Mulligan a Habel [2011] experimentálně prokázali vliv rámcování v zábavných médiích („fictional framing“) na politická (společenská) témata; nelze proto opomenout, že obdobně by tomu mohlo být i pro obraz nájemního a vlastnického bydlení.

Pro hodnocení vlivu médií na utváření preferencí týkajících se právního důvodu bydlení, případně i samotnou volbu vlastnického či nájemního bydlení, se zdá být nejvhodnější teoretický koncept rámcování. V této kapitole budou zejména sledovány vlivy rámce zvýrazňujícího výhody vlastnického bydlení oproti vlivům rámce zvýrazňujícího výhody nájemního bydlení. Vedle teorie rámcování vycházíme však také z klasických poznatků teorie médií, jako je například *spirála mlčení*. Hypotéza o *spirále mlčení* Noelle-Neumannové [1982] předpokládá, že mnozí lidé se ve snaze vyhnout se izolaci v důležitých veřejných záležitostech nechají vést svými domněnkami o tom, jaké názory jsou v jejich prostředí dominantní či naopak odmítavé, přičemž masmédia jsou faktor, který výrazně ovlivňuje podobu převažujících postojů. Na obdobném principu stojí *teorie vzorů* [Bandura 1976], dle které nám média nabízejí nepřeborné množství vzorů, jak se chovat, s nimiž se mohou uživatelé médií identifikovat, a tak si v dlouhodobé perspektivě zajistit větší

naději, že se úspěšně včlení do společnosti. Nelze také opominout *teorii účinků třetí strany* [Davidson 1983], jejíž podstatou je empiricky doložený fakt, že mnoho lidí se domnívá, že na ně konkrétně sice média nemají vliv, ale média ovlivňují ostatní (veřejnost). Teorii lze ilustrovat na příkladu výkyvů na akciových trzích po zveřejnění domněnek, které by mohly mít vliv na vývoj akcií. Respondent (investor) předpokládá, že tato informace bude mít vliv na ostatní investory, je tedy nutné, aby prodával/kupoval akcie (dle zveřejněné domněnky), avšak nikoliv proto, že ho ovlivnila tato informace, ale z důvodu očekávaného jednání ostatních investorů. V této souvislosti se pak zdá být zavádějící pokládat respondentům otázku, jestli na jejich rozhodnutí mají vliv média, neboť třebaže respondenti budou vypovídat, že jejich chování média neovlivňují, efekt třetí strany může vést k tomu, že se fakticky médiu ovlivnit nechají.

Metodologie a zdroje dat

V rámci výzkumu vlivu médií na volbu právního statusu bydlení jsme využili zejména teoretický koncept rámcování. Výzkum lze rozdělit do tří fází. První fázi výzkumu můžeme označit jako přípravnou. V této fázi byla provedena analýza tisku, jejímž cílem bylo identifikovat rámce reálně se vyskytující v tisku a nalézt stimulující materiál, který lze využít v dalších částech výzkumu k hodnocení vlivu rámcování. Analýza tisku představovala vyhledání zpráv o trhu rezidenčních nemovitostí v hlavních českých novinách a zpravodajských serverech²⁹ v posledních pěti až šesti letech (podle možností elektronických archivů).³⁰ Na základě vyhledaných článků byly stanoveny dva rámce: rámec nájemního bydlení a rámec vlastnického bydlení. Rámec vlastnického bydlení zdůrazňuje výhody vlastnického bydlení a výhody nájemního byd-

lení opomíjí. Rámec nájemního bydlení naopak zpochybňuje některé známé výhody vlastnického bydlení a uvádí výhody nájemního bydlení. Nejde však o zcela protichůdné pojetí článků, neboť články rámce nájemního bydlení většinou připouštějí také určité výhody vlastnického bydlení, zatímco články rámce vlastnického bydlení často výhody nájemního bydlení úplně přecházejí. Z databáze nashromážděných článků (přičemž články vypadající spíše jako reklama byly vyřazeny) byly vybrány dvojice článků a úryvků různých článků, které se věnovaly obdobnému tématu (Příloha 5.1 a 5.2). Jeden článek z dvojice vždy reprezentoval rámec vlastnického bydlení a druhý článek rámec nájemního bydlení.

Druhá fáze výzkumu se soustředila hlavně na analýzu vnímání obrazu nájemního a vlastnického bydlení v médiích publikem: zastoupení rámců v uvažování respondentů a hodnocení kvality zpráv o bydlení publikem. V této fázi jsme využili i data z krátkého dotazníkového šetření, jež proběhlo v rámci experimentu zaměřeného prioritně na mezigenerační transmissi preferencí v oblasti bydlení (bližší informace o experimentu jsou uvedeny ve třetí kapitole této monografie). Experimentu se zúčastnilo 87 účastníků (většinou studentů), kteří s sebou přivedli jednoho ze svých rodičů. Tři účastníci nezodpověděli otázky v dotazníku, tj. tohoto dotazníkového šetření se zúčastnilo celkem 171 respondentů. Respondentům byly předkládány dvě sady kratších úryvků článků a jedna sada delších článků – všechny články jsou uvedeny v Příloze 5.1 této kapitoly. Následně bylo analyzováno (1) jak se respondenti identifikují s danými rámci, (2) jak často se dle jejich názoru tyto rámce vyskytují v médiích, a (3) jak respondenti hodnotí kvalitu předložených článků i zpráv o trhu bydlení obecně. Tyto otázky byly také alternativně zkoumány za použití dat z dotazníkového šetření *Postoje k bydlení 2013* (bližší informace o tomto výzkumu jsou uvedeny v první kapitole této monografie).

Třetí fáze výzkumu se věnovala vlivu rámcování na preference bydlení. V rámci této fáze byl proveden tzv. pseudoexperiment. Ten vychází z experimentálního designu výzkumů rámcování [přehled například Vliegthart 2012], avšak je aplikován do dotazníkového šetření *Postoje k bydlení 2013*. Respondenti výzkumu byli náhodně rozděleni do tří skupin: první skupina byla konfrontována s článkem s rámcem nájemního bydlení, druhé skupině byl poskytnut článek s rámcem vlastnického bydlení a třetí skupinu předsta-

29 Hospodářské noviny (ihned.cz), Mladá fronta Dnes (iDNES.cz), Lidové noviny (lidovky.cz), Právo (pravo.cz), finance.cz, novinky.cz.

30 Analýza navázala na poznatky z obsahové analýzy provedené v rámci dřívějšího výzkumu [Lux et al. 2008].

vovala skupina kontrolní, která žádný článek nečetla³¹ (předkládané články jsou uvedeny v Příloze 5.2 kapitoly). V rámci dotazníku pak respondenti dvakrát vyjádřili své preference týkající se vlastnického či nájemního bydlení, a to odpovědí na identické otázky: Kam byste svůj názor umístil/a na následující škále?

- (škála 1) Bydlet ve vlastním je vždy lepší nežli bydlet v nájmu (1) / Bydlet v nájmu je vždy lepší nežli bydlet ve vlastním (10);
- (škála 2) Mladí lidé by si měli co nejdříve pořídit bydlení v osobním vlastnictví (1) / Pro mladé lidi je nejlepší s nákupem vlastního bydlení nespěchat a co nejdéle zůstat v nájmu (10).

První vyjádření preferencí proběhlo hned na začátku dotazování, druhé pak naopak až na konci dotazování, a to již po přečtení článku, přičemž vyjádření preferencí nijak nenabízelo souvislost s přečtením článku. Vliv rámcování byl analyzován změnou postoje, resp. změnou preferencí mezi prvním a druhým předložením identických otázek. Data byla analyzována pomocí statistického programu SPSS.

Výsledky výzkumu možného vlivu médií na rozhodování o bydlení

Následující část shrnuje výsledky výzkumu a snaží se odpovědět na dvě klíčové otázky: jaký je dle publika obraz nájemního a vlastnického bydlení v médiích a může tento obraz mít vliv na utváření preferencí týkajících se právního důvodu užívání bydlení?

³¹ Vlivem chyby při sběru dat část kontrolní skupiny (celkem 320 respondentů) nezhodnotila pro své preference bydlení na základě dvou předkládaných škál, a tudíž vzorek kontrolní skupiny použitelné pro testování vlivu předloženého rámce je o jednu třetinu nižší, kontrolní skupina si však zachovala reprezentativnost dle kvótních znaků.

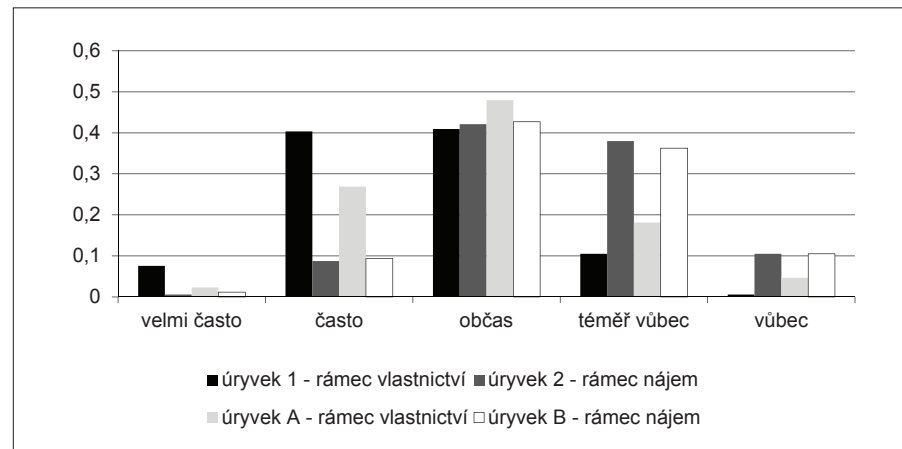
Obraz nájemního a vlastnického bydlení v médiích dle publika

Respondentům byly v obou fázích výzkumu předkládány různé úryvky z článků z novin či zpravodajských serverů, které reprezentovaly dva rámce: rámec preferující vlastnické bydlení, jež budeme dále pro zjednodušení nazývat jako *rámec vlastnictví*, a rámec uvádějící výhody nájemního bydlení, který budeme dále nazývat *rámec nájem*. Cílem výzkumu bylo popsat, jak často se články daných rámců vyskytují v médiích, zda respondenti sdílí tyto rámce, jak hodnotí kvalitu článků a zda je vnímají jako vyvážené. Cílem přitom není objektivní popis toho, co média zobrazují, ale snaha identifikovat, jak publikum vnímá obsah médií.

Intenzita zobrazování rámce vlastnictví a rámce nájem

Účastníci experimentu byli konfrontováni se čtyřmi úryvky z článků. Nejdříve byl respondentům předložen text reprezentující rámec vlastnictví, který po přečtení hodnotili, a následně prováděli totéž s textem rámce nájem. Poté respondenti hodnotili dva krátké texty, které ukazovaly rozdílný pohled na

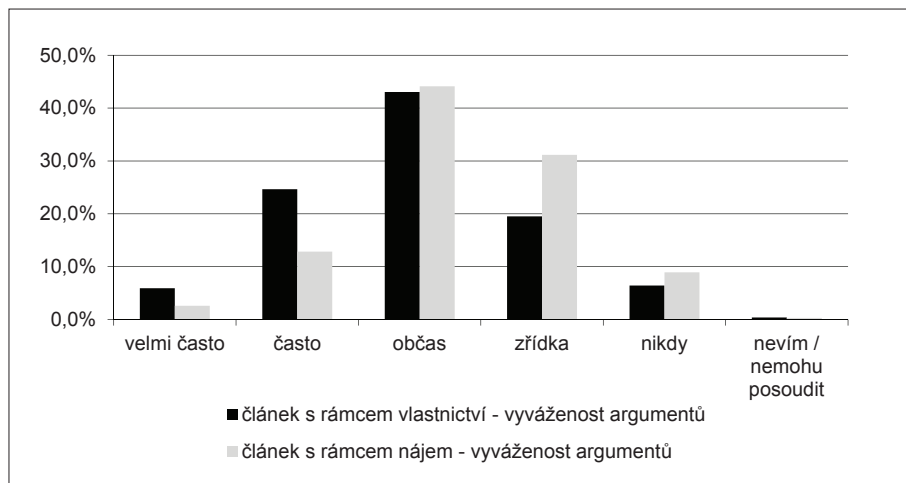
Graf 5.1: Intenzita zobrazení úryvků daného typu rámce v médiích (experiment)



Zdroj: Experiment na preference bydlení, N = 171.

Otázka: Jak často se podle Vás takový názor objevuje v médiích?

Graf 5.2: Intenzita zobrazení článků daného typu rámce v médiích (Postoje k bydlení 2013)



Zdroj: *Postoje k bydlení 2013*, skupina A – rámec vlastnictví: N = 995, skupina B – rámec nájem: N = 978.
Otázka: Jak často se podle Vás takový názor objevuje v médiích?

shodnou problematiku, a to na výhodnost vlastnického bydlení pro mladé lidi a vhodnost hypotéky s ohledem na věk dlužníka. Celé znění textů je uvedeno v Příloze 5.1. Graf 5.1 ukazuje intenzitu výskytu jednotlivých rámců v médiích dle subjektivního vnímání respondenty. Úryvky rámce vlastnictví jsou zřetelně vnímány jako převažující. Statisticky byla také ověřena souvislost mezi hodnocením úryvků shodného rámce: respondenti, kteří hodnotili první úryvek jednoho typu rámce jako častý, hodnotili většinou shodně i druhý úryvek tohoto typu jako častý.³² Nicméně silnější souvislost se prokázala u výroků rámce vlastnictví a zdá se, že názory na četnost článků rámce nájem, který je prokazatelně méně zastoupen v médiích, nejsou tak jednoznačné.

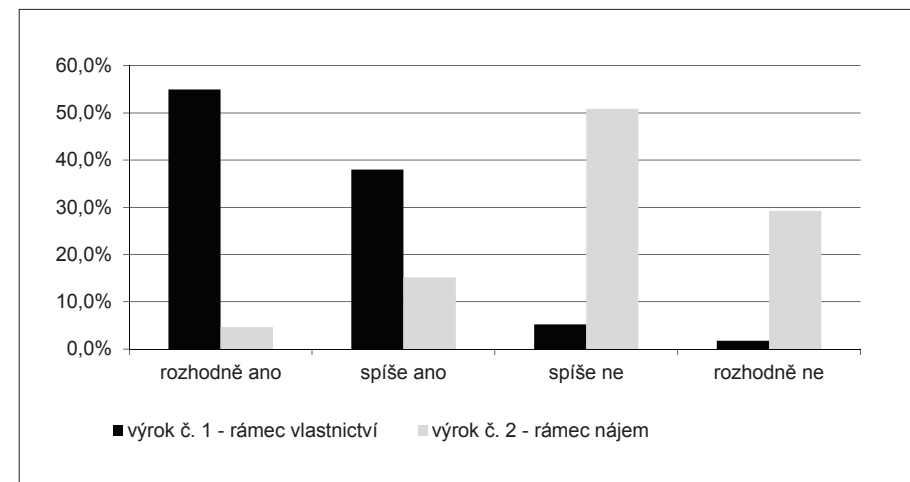
32 Nekonzistentní odpověď byla zaznamenána u nájemního rámce u 13 respondentů (8 %), u vlastnického rámce u 11 respondentů (6,4 %).

Subjektivní míra četnosti zobrazení dvou typů rámců v médiích byla sledována také v rámci dotazníkového šetření *Postoje k bydlení 2013*. V této fázi výzkumu byl předkládán respondentům pouze jeden článek a byly porovnávány dvě nezávislé skupiny respondentů, přičemž jedna byla konfrontována s rámcem vlastnictví a druhá s rámcem nájem. Opět lze prokázat, že respondenti vnímali mnohem intenzivnější zastoupení rámce vlastnictví než rámce nájem v médiích (Graf 5.2), a to napříč skupinami respondentů tříděnými podle věku, vzdělání, právního důvodu užívání bydlení i dle preference nájemního či vlastnického bydlení.

Identifikace s rámcem vlastnictví a rámcem nájem

Dle dotazníkového šetření mezi studenty a jejich rodiči v experimentu jsou úryvky zobrazující rámec vlastnictví přijímány velmi pozitivně: s úryvkem 1 souhlasí 93 % respondentů a s úryvkem A téměř 60 % (Grafy 5.3 a 5.4). U první dvojice úryvků (úryvek 1 a 2) se ukázalo, že výroky nejsou nutně pro-

Graf 5.3: Souhlas s předkládanými úryvky 1 a 2 (experiment)

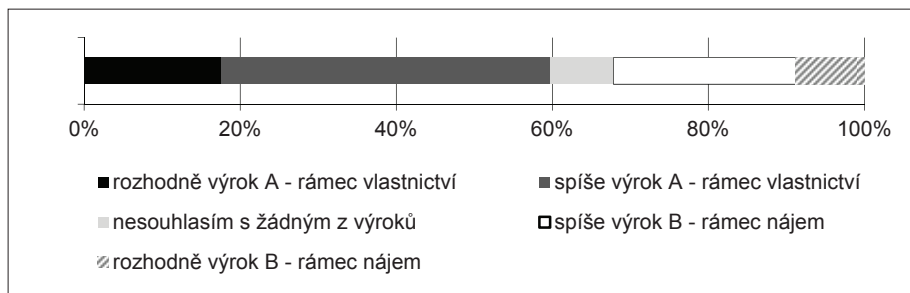


Zdroj: *Experiment na preference bydlení*, N = 171.

Otázka: Sdílíte tento názor či postoj?

tikladné, byť je zde statisticky významná souvislost mezi souhlasem s článkem jednoho rámce a nesouhlasem s článkem jiného rámce. Většina respondentů (80 %) souhlasila s úryvkem rámce vlastnictví a nesouhlasila s úryvkem rámce nájem, nicméně 17,5 % respondentů souhlasilo s oběma úryvky nebo oba úryvky shodně odmítlo. U druhé dvojice úryvků (úryvek A a B) byli respondenti dotazováni, zda souhlasí buď s úryvkem A, nebo s úryvkem B, tedy museli se rozhodnout pouze pro jeden výrok, který je jim bližší, a z toho důvodu byl i souhlas s rámcem vlastnictví i rámcem nájem nižší než u první dvojice (tj. chybí zde respondenti, kteří by souhlasili s oběma rámci současně).

Graf 5.4: Souhlas s předkládanými úryvky A a B (experiment)



Zdroj: Experiment na preference bydlení, N = 171.

Otázka: Sdílíte názor či postoj uvedený ve výroku A, nebo ve výroku B?

Souhlas mezi různými úryvky shodného rámce byl konzistentní zejména u úryvků rámce vlastnictví: mezi těmi, kdo souhlasili s úryvkem A s rámcem vlastnictví (102 respondentů), bylo 97 % respondentů, kteří zároveň souhlasili s úryvkem 1 (rámec vlastnictví), a 85 % respondentů, kteří odmítli úryvek 2 (rámec nájem). U rámce nájem naopak nebyla prokázána stejná konzistentnost ve výpovědích: mezi těmi, kdo souhlasili s úryvkem B s rámcem nájem (55 respondentů), bylo pouze 25 % respondentů, kteří zároveň souhlasili s úryvkem 2 (rámec nájem), a dokonce jen 10 % respondentů, kteří odmítli úryvek 1 (rámec vlastnictví). Preference nájemního bydlení (neboli identifikace s rámcem nájem) se tak ukazuje jako marginální a nekonzistentní. Při dalším třídění dat dle právní-

ho důvodu užívání, vzdělání, pohlaví a věku se ukázala jako statisticky významná pouze souvislost souhlasu s konkrétním rámcem s věkem. Dospělé děti účastníci se experimentu byly kritičtější k rámci vlastnictví, tj. méně s ním souhlasily, než jejich rodiče; byť i v této skupině se většina přikláněla k rámci vlastnictví.

V rámci výzkumu byla také analyzována skupina respondentů, kteří dle deklarovaných názorů stojí „mimo vliv médií“, tj. byť obraz nájemního a vlastnického bydlení v médiích vnímají shodně s většinou a domnívají se, že v médiích převažuje rámec vlastnictví, přiklání se k postojům, které jsou v rozporu s touto většinou, tj. přiklání se k rámci nájem. Tato skupina zahrnuje 5–8 % všech respondentů,³³ kteří vyjádřili souhlas či nesouhlas s výroky v rozporu s tím, jaké postoje převládají ve společnosti a jsou prezentovány médii. Z hlediska třídění dle jiných proměnných se však tato skupina neukazuje být v ničem specifická.

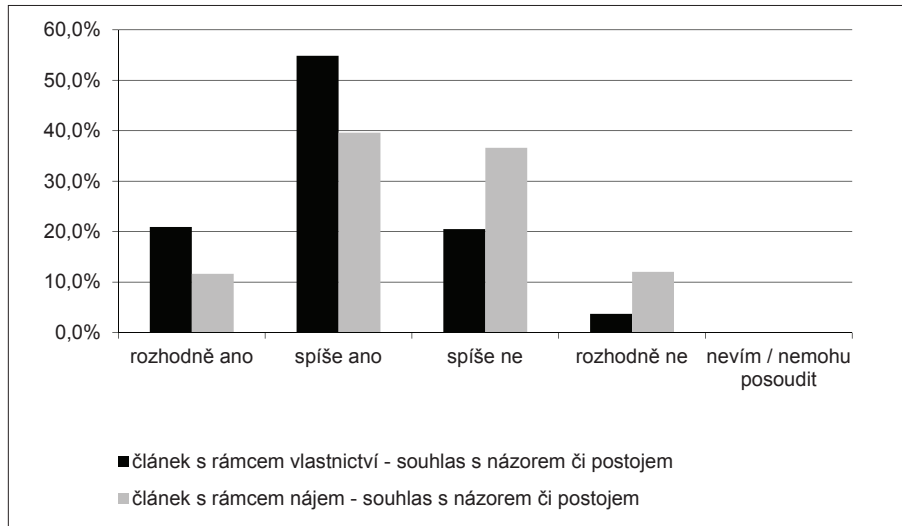
Identifikace s různým typem rámce byla sledována také v dotazníkovém šetření *Postoje k bydlení 2013*. Shodně s výsledky dotazníkového šetření v experimentu se statisticky výrazněji respondenti identifikují s článkem rámce vlastnictví než s článkem rámce nájem: s článkem rámce vlastnictví souhlasí 76 % respondentů, s článkem rámce nájem pak 51 % respondentů (graf 5.5). Rozdíly mezi generacemi (vliv věku) v hodnocení článků ovšem zřetelně prokázán nebyl a byla prokázána naopak souvislost s právním důvodem užívání bytu respondenta. Nájemníci měli tendenci více souhlasit s rámcem nájem a odmítat rámec vlastnictví; a naopak vlastníci bydlení se výrazněji přikláněli k rámci vlastnictví a odmítali rámec nájem. Identifikace s konkrétním typem rámce je rovněž konzistentní s preferencemi respondentů ve prospěch nájemního či vlastnického bydlení sledovanými jinými proměnnými.

Hodnocení kvality zpráv o trhu nemovitostí

Sledovanost zpráv v médiích obecně se u respondentů dotazníkového šetření mezi studenty a jejich rodiči v rámci experimentu ukázala jako poměrně velká: většina (77 %) se vyjádřila, že sleduje často, či dokonce velmi často zprá-

³³ Na základě hodnocení úryvku 1 a 2 jde o 14 respondentů (8 %) a na základě hodnocení úryvků A a B se jedná o 8 respondentů (5 %).

Graf 5.5: Souhlas s články různých typů rámců (Postoje k bydlení 2013)



Zdroj: *Postoje k bydlení 2013, skupina A – rámeček vlastnictví: N = 998, skupina B – rámeček nájem: N = 975.*
Otázka: Sdílette tento názor či postoj?

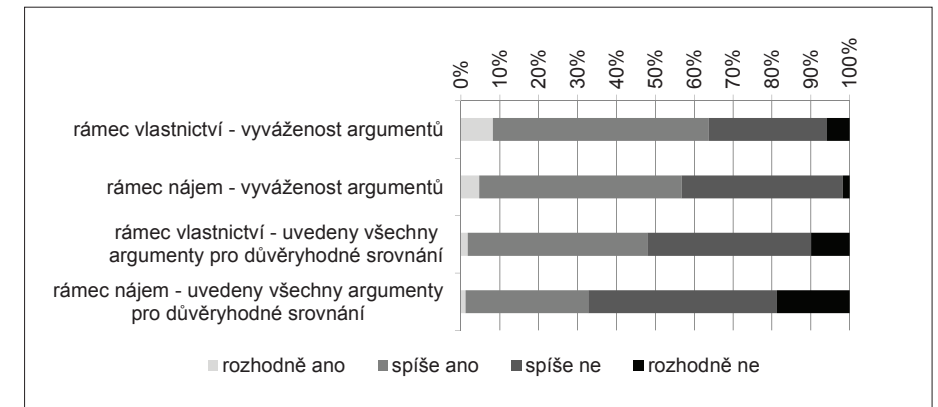
vy v televizi, v rozhlasu nebo čte noviny či zpravodajské týdeníky, a pouze 6 respondentů (3,5 %) nesleduje zprávy téměř či vůbec. U starších respondentů (rodičů) byla sledovanost zpráv v novinách, televizi či rozhlasu významně vyšší, zatímco mladí lidé (dospělé děti) více než jejich rodiče inklinovali ke zprávám ve zpravodajských týdenících. Z hlediska zaměření našeho výzkumu je však spíše důležitá otázka, jaká je sledovanost zpráv týkajících se problematiky bydlení. Velká část respondentů (60 %) se domnívá, že zprávám o trhu bydlení je věnován v médiích dostatečný prostor a zhruba polovina respondentů sama informace o trhu bydlení v médiích vyhledává. Na rozdíl od sledovanosti médií obecně u zpráv o bydlení není mezi generacemi žádný rozdíl.

Při hodnocení vyváženosti zpráv o trhu bydlení byly respondentům předloženy dva novinové články, opět různých rámců – jejich celé znění je v Příloze 5.1 této kapitoly. První článek výrazně preferoval vlastnické bydlení a druhý článek měl snahu být vyváženější a uváděl také výhody nájemního bydlení. Respondentům byly položeny dva dotazy: zda vnímají

argumenty obsažené v příslušných článcích jako vyvážené a zda jsou podle jejich názoru uvedeny všechny argumenty pro relevantní vzájemné srovnání nájemního a vlastnického bydlení. Článek rámeček vlastnictví byl vnímán jako daleko důvěryhodnější než článek rámeček nájem; v hodnocení vyváženosti však rozdíl nelze prokázat (Graf 5.6). Respondenti považují vybrané články většinou za vyvážené, i když, jak ukazuje graf, článek rámeček vlastnictví přece jen považují za mírně vyváženější. U hodnocení článku s rámečkem vlastnictví se opět projevil mezigenerační rozdíl: děti byly výrazněji kritičtější než jejich rodiče.

Hodnocení vyváženosti argumentů u dvou článků dvou různých rámců v dotazníkovém šetření *Postoje k bydlení 2013* potvrdilo, že článek s rámečkem vlastnictví je obecně hodnocen jako vyváženější než článek s rámečkem nájem (Graf 5.7). Mezigenerační rozdíly se zde neprokázaly, avšak je zde opět statisticky významná souvislost s právním důvodem užívání bytu. Nájemníci mají tendenci pozitivněji hodnotit vyváženost článku s rámečkem nájem a naopak spíše kritizují vyváženost argumentů u článku s rámečkem vlastnictví.

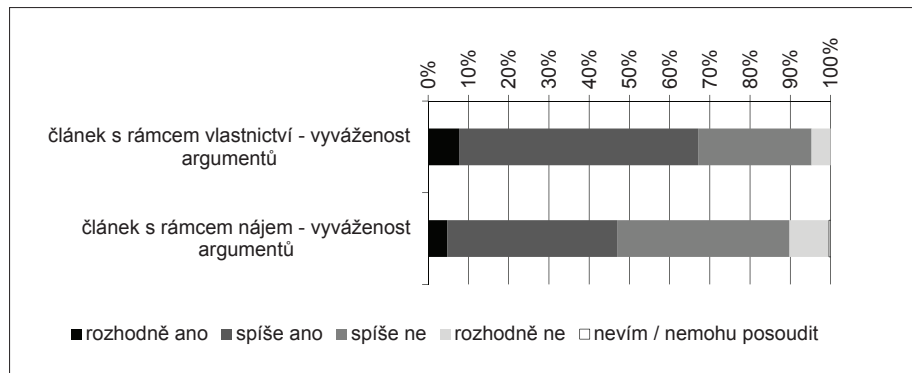
Graf 5.6: Hodnocení článků na základě vyváženosti a důvěryhodnosti (experiment)



Zdroj: *Experiment na preference bydlení, N = 171.*

Otázka: Co je podle Vás důvodem nevyváženosti a nedůvěryhodnosti tohoto článku?

Graf 5.7: Hodnocení článků na základě vyváženosti (Postoje k bydlení 2013)



Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2013, skupina A – rámeček vlastnictví: N = 998, skupina B – rámeček nájem: N = 978. Odpověď „nevím/nemohu posoudit“ zvolili u druhé položené otázky pouze 4 respondenti.*

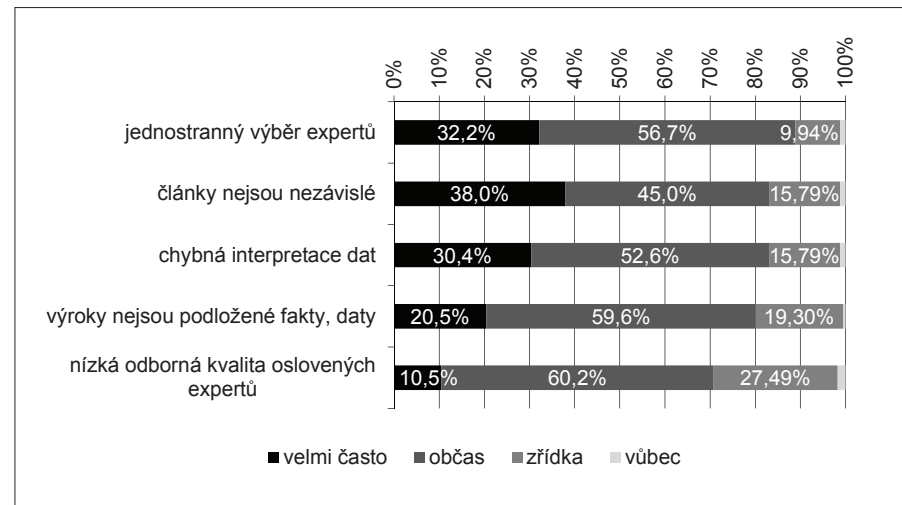
Otázky:

Článek srovnává výhodnost nájemního a vlastnického bydlení, domníváte se, že v článku uvedené argumenty jsou vyvážené?

Domníváte se, že v článku jsou uvedeny všechny argumenty nutné pro důvěryhodné srovnání nájemního a vlastnického bydlení?

Spolehlivost zpráv o trhu bydlení obecně je hodnocena poměrně kriticky: pouze 41 % účastníků experimentu spíše souhlasí s tím, že zprávy o trhu bydlení představují spolehlivý zdroj informací, a žádný z respondentů s tímto tvrzením neprojevil rozhodný souhlas; třídění dat podle různě definovaných kritérií však nenašlo žádnou statisticky významnou souvislost. Respondenti byli dále dotazováni na důvody nespolehlivosti zpráv o trhu bydlení (Graf 5.8): největší váhu přikládali respondenti nedostatečné nezávislosti článků a jednostrannému výběru expertů, což odráží již předchozí zjištění. Kritéria, podle kterých respondenti odlišují důvěryhodný a spolehlivý článek od toho méně důvěryhodného, zobrazuje Graf 5.9. Za nejdůležitější kritérium považují účastníci experimentu skutečnost, zda obsahuje článek data a statistiky, a o jaké konkrétní médium se jedná; naopak rozsah článku má váhu minimální. Opět se zde ukázaly mezigenerační rozdíly: rodiče více než jejich děti zdůrazňovaly při hodnocení důvěryhodnosti význam konkrétního autora a shodu s informacemi z jiných masmédií.

Graf 5.8: Zdroje nespolehlivosti zpráv o trhu bydlení



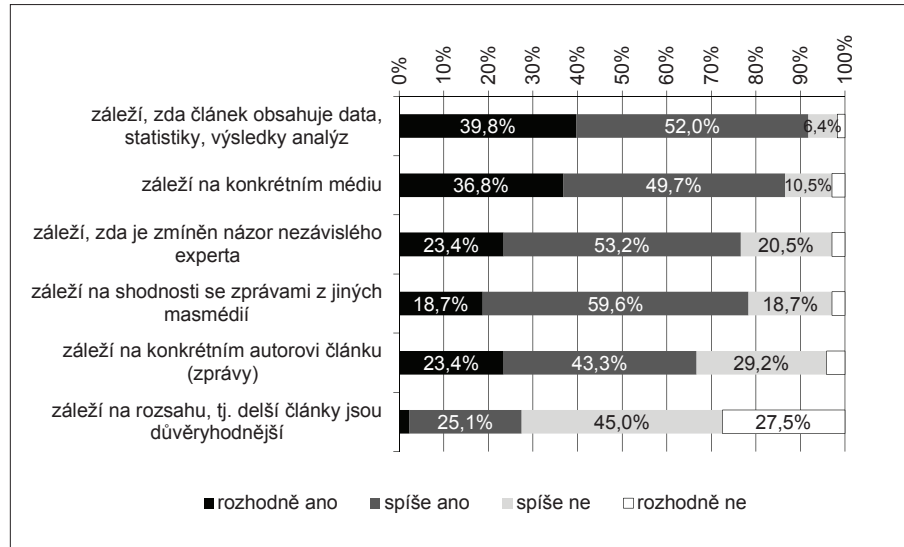
Zdroj: *Experiment na preference bydlení, N = 171.*

Otázka: Jaké jsou podle Vás důvody nespolehlivosti zpráv o trhu nemovitostí?

Vliv médií na preference týkající se právního důvodu užívání bydlení

V rámci experimentu byli respondenti také dotázáni na to, jak by přečtení konkrétního úryvku ovlivnilo jejich preference nájemního či vlastnického bydlení, pokud by se měli v dané chvíli rozhodovat o koupi bytu. Po přečtení článku s rámcem vlastnictví byl dotaz směřován k vlivu na větší preference vlastnického bydlení a naopak po přečtení článku rámeček nájem k vlivu na větší preference nájemního bydlení (Graf 5.10). Obecně, respondenti vliv článků na rozhodování o pořízení bydlení ve většině odmítli: v případě článku s rámcem vlastnictví se subjektivně cítilo ovlivněno pouze 40 % respondentů, v případě článku s rámcem nájem pak pouze necelých 13 % respondentů. Subjektivní pocit ovlivnění nemusí vypovídat o reálném vlivu médií na utváření preferencí a nákupní chování, ale výsledky spíše ukazují na samotné postoje k nájemnímu a vlastnickému bydlení, tj. na souhlas s argumenty uvedenými v příslušném článku. Stejně výsledky ukazují i odpovědi na otázku ohledně subjektivního hodnocení vlivu článků na preference

Graf 5.9: Kritéria důvěryhodnosti článků



Zdroj: Experiment na preference bydlení, N = 171.

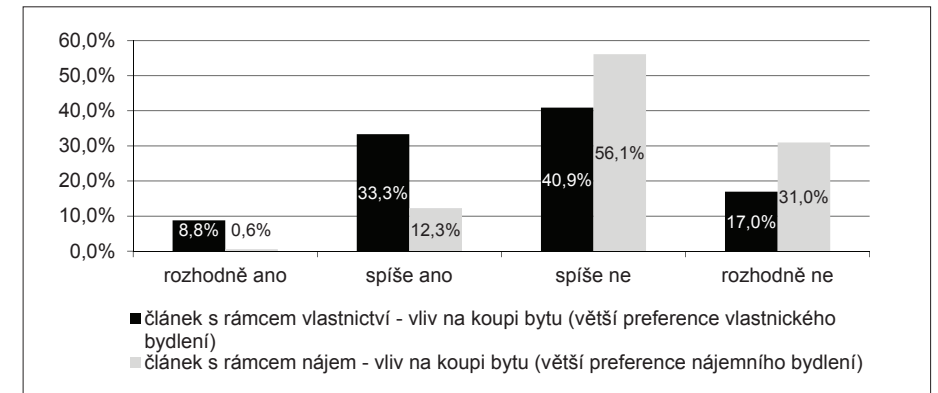
Otázka: Jak rozeznáváte spolehlivý a důvěryhodný článek od méně spolehlivého? Pokud článek (či zprávu) považujete za spolehlivý, záleží to podle Vás na tom: (viz graf).

ve rámci šetření *Postoje k bydlení 2013*. Respondenti vliv médií spíše odmítají (Graf 5.11) a hodnocení vlivu silně souvisí s preferencemi respondenta a souhlasem s obsahem daného článku.

V rámci dotazníkového šetření *Postoje k bydlení 2013* byl rovněž proveden tzv. pseudoexperiment, jehož cílem bylo odhalit vliv mediálního textu na preference směrem k vlastnickému či nájemnímu bydlení. V první části dotazníku byly zjišťovány preference respondentů pomocí dvou desetibodových škál a stejné škály pak byly respondentům předloženy ke konci dotazování (viz výše v metodologické podkapitole). Cílem pseudoexperimentu bylo testovat, zda dochází k posunu preferencí vlivem přečtení daného článku.

Graf 5.12 ukazuje procentuální zastoupení respondentů podle výše posunu preferencí mezi dotazováním u dvou předkládaných škál. Přibližně

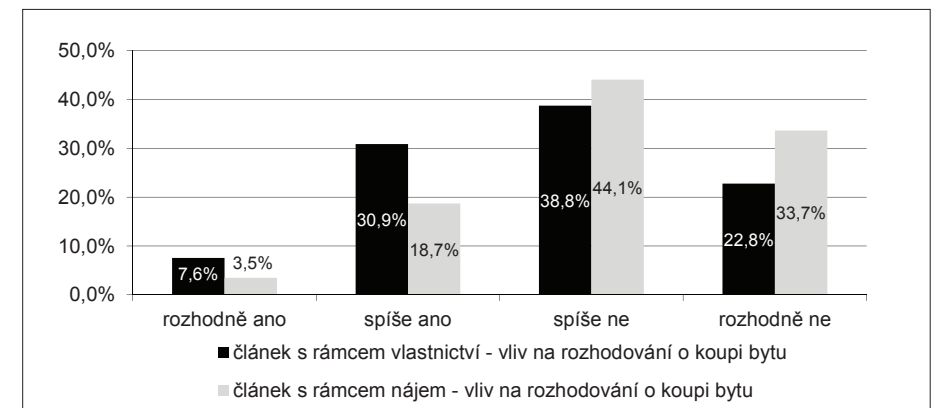
Graf 5.10: Subjektivní hodnocení vlivu článku na preference nájemního či vlastnického bydlení (experiment)



Zdroj: Experiment na preference bydlení, N = 171.

Otázka: Pokud byste se měl nyní rozhodovat o koupi bytu, myslíte, že by přečtení tohoto článku mělo vliv na Vaše rozhodování ve smyslu větší preference vlastnického/nájemního bydlení?

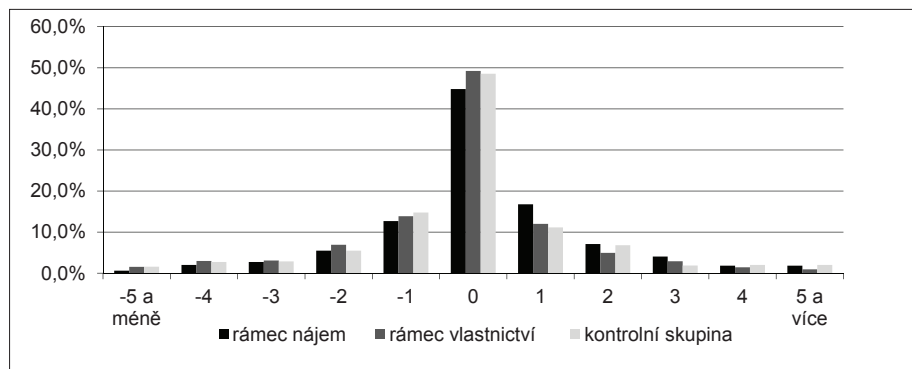
Graf 5.11: Subjektivní hodnocení míry vlivu článku na preference nájemního či vlastnického bydlení (Postoje k bydlení 2013)



Zdroj: Postoje k bydlení 2013, skupina A: N = 998, skupina B: N = 978.

Otázka: Pokud byste se měl nyní rozhodovat o koupi bytu, myslíte, že by přečtení tohoto článku mělo vliv na Vaše rozhodování ve smyslu větší preference vlastnického nebo nájemního bydlení?

Graf 5.12: Posun v preferencích nájemního či vlastnického bydlení po přečtení článku



Zdroj: *Postoje k bydlení 2013, skupina A – škála 1: N = 987, skupina A – škála 2: N = 984, skupina B – škála 1: N = 964, skupina B – škála 2: N = 965, kontrolní skupina C – škála 1: N = 691, kontrolní skupina C – škála 2: N = 690.*

Poznámka: Zkoumán je posun mezi dvakrát stejně položenými otázkami:

Nyní bych Vás požádal/a, abyste mi řekl/a Vaše názory na dvě obecná témata, která se týkají bydlení. Zvolte vždy odpověď podle toho, ke které ze dvou protikladných výroků máte vy osobně blíže. Kam byste svůj názor umístil/a na takovéto škále? (škála 1) Bydlet ve vlastním je vždy lepší nežli bydlet v nájmu (1) / Bydlet v nájmu je vždy lepší nežli bydlet ve vlastním (10). (škála 2) Mladí lidé by si měli co nejdříve pořídit bydlení v osobním vlastnictví (1) / Pro mladé lidi je nejlepší s nákupem vlastního bydlení nespěchat a co nejdéle zůstat v nájmu (10).

polovina respondentů uvedla shodné preference při obou dotazování, ale část respondentů své preference změnila podle rámce přečteného článku. Následně bylo testováno, zda je tento posun statisticky významný. Tabulka 5.1 zobrazuje průměrnou míru preferencí nájemního (či vlastnického) bydlení u jednotlivých skupin respondentů, průměrný posun v preferencích a výsledky párového T-testu, tj. hladiny významnosti, na kterých můžeme zamítnout nulovou hypotézu, že respondenti vyjádřili shodné preference při prvním i druhém předložení škály. Výsledky ukázaly, že respondenti po přečtení článku s rámcem nájem posunuli své preference ve prospěch nájemního bydlení u obou škál, u článku s rámcem vlastnictví došlo k posunu pouze u druhé škály, která se zaměřovala na načasování vstupu do

vlastnického bydlení. V případě kontrolní skupiny nemohla být zamítnuta hypotéza o shodnosti preferencí u prvního i druhého měření. Byť míra posunu preferencí není příliš velká a mnoho respondentů přesunulo preference zcela náhodně, data potvrdila hypotézu, že přečtení článku má vliv na vyjádřované preference.

Podrobnější třídění dat ukázalo, že posun preferencí po přečtení článku s rámcem nájem souvisí s právním důvodem užívání (statisticky významný pouze u škály 1): statisticky významně větší posun (dle analýzy rozptylu) preferencí směrem k preferenci nájemního bydlení byl zaznamenán u vlastníků než u nájemníků (Tabulka 5.2). V rámci kategorie nájemníků se posun preferencí po přečtení článku s rámcem nájem jeví jako nevýznamný. Obdobné to bylo u respondentů, kterým byl předložen článek s rámcem vlastnictví: nájemníci měli větší tendenci než vlastníci po přečtení článku změnit své preference směrem k větší podpoře vlastnického bydlení (opět statisticky významné pouze u první škály). Změna preferencí odrážela také míru souhlasu s daným článkem, což je logické, nicméně další souvislosti, například se vzděláním, věkem, pohlavím, již prokázány nebyly.

Závěr

Výsledky výzkumu potvrdily předchozí poznatky obsahové analýzy [Lux et al. 2008], že česká média zobrazují především výhody vlastnického bydlení a výhody nájemního bydlení jsou opomíjeny. Respondenti dle subjektivního pocitu pozorují v mediálním sdělení převahu rámce vlastnického bydlení nad rámcem bydlení nájemního; avšak nepovažují to za překvapivé, neboť se většinou ztotožňují právě s tímto rámcem. Respondenti, kteří zastávají odlišný pohled na problematiku bydlení a identifikovali se alespoň částečně s rámcem nájemního bydlení, byli ve svých postojích méně vyhranění, méně konzistentní a nutně neodmítali i rámec bydlení vlastnického.

V menším specifickém datovém vzorku z experimentu mezi vysokoškolskými studenty a jejich rodiči se ukázaly významné rozdíly v přijímání jednotlivých rámců mezi generacemi. Mladí lidé oproti svým rodičům měli pozitivnější vztah k rámci nájemního bydlení. Tento vztah se však neprokázal

ve výzkumu na vzorku celé české populace. Na těchto celonárodních datech byla naopak staticky prokázána silná závislost souhlasu s daným rámcem s aktuálním právním důvodem užívání bydlení respondenta. Identifikace s rámcem souvisí s preferencemi bydlení a aktuálním právním statutem k bydlení.

Zajímavá zjištění přineslo hodnocení vyváženosti jednotlivých mediálních textů. Při výběru předkládaných článků byly upřednostňovány právě ty články, které jasně reprezentují dva sledované rámce, tedy z odborného pohledu šlo o články nevyvážené, které upřednostňovaly pouze určitý pohled na problematiku. Výsledky obou fází výzkumu ovšem ukázaly, že respondenti hodnotí články z hlediska vyváženosti naopak velmi pozitivně a pouze v případě silné identifikace s rámcem vlastnického bydlení rostla kritika článku s rámcem nájemního bydlení. Během dotazníkového šetření v rámci experimentu respondenti také hodnotili vyváženost a kvalitu zpráv o trhu bydlení obecně: zde byli respondenti kritičtější než u konkrétních jimi hodnocených článků a zmiňují zejména jednostranný výběr expertů a nízkou nezávislost článků. Kritériem spolehlivosti a důvěryhodnosti je pro ně hlavně přítomnost dat, statistik, výsledků analýz a důvěryhodnost samotného média. Nelze tedy říct, že respondenti nevnímají problém jednostranného a zjednodušeného pohledu, avšak námi prezentované články ve většině za nevyvážené nebo nedůvěryhodné nepovažovali.

Vlastní testování vlivu rámce prezentovaného v textu na volbu bydlení, respektive preferenci nájemního či vlastnického bydlení, probíhalo ve dvou fázích. Respondenti nejdříve sami hodnotili možný vliv na své preference a v druhé fázi jsme provedli „pseudoeperiment“, kdy byl tento vliv testován skrytě. Při subjektivním hodnocení nebyl vliv předloženého textu na preference či rozhodování prokázán; respondenti připouští vliv článku pouze tehdy, pokud se sami s rámcem daného článku identifikují a naopak, jde-li o článek odlišného rámce, vliv odmítají. Při nevědomém testování změny preferencí byl ovšem vliv článků na posun preferencí ve směru rámce článku potvrzen, byť se rozhodně nejednalo o výrazný posun preferencí. Výsledky prokázaly, že k většímu posunu preferencí dochází u těch, kteří se hlásí k jinému rámcu, než je rámec článku, a také měli odlišný právní důvod užívání bytu. Zdá se tedy, že pokud jsou respondenti seznámeni s článkem s odlišným rámcem,

než je jim dle preferencí a právního důvodu užívání bytu vlastní, v nevědomé rovině jsou ochotni zvážit také jiný pohled či jiné argumenty a pozměnit své preference.

Z výzkumu vyplývá, že samotní respondenti sice nevnímají a nepřipouští, že by média hrála významnější roli při volbě bydlení, avšak ukazuje se nesporná role médií při utváření vlastnických preferencí. Lidé ve většině upřednostňují vlastnické bydlení oproti bydlení nájemnímu a vlastnické bydlení je jako nejlepší varianta taktéž nejčastěji prezentováno v médiích. Články, které opomíjejí výhody nájemního bydlení a výhradně zmiňují výhody bydlení vlastnického, tak nejsou vnímány jako nevyvážené: naopak, jsou chápány jako vyváženější než články s pohledem převážně preferujícím nájemní bydlení. Výzkum nicméně prokázal, že pokud jsou respondenti seznámeni s jistými výhodami nájemního bydlení, může to u části z nich vést k přehodnocení preferencí ve prospěch nájemního bydlení. Vzhledem k tomu, že v médiích převládá rámec vlastnického bydlení, působí reálný mediální obsah ve smyslu posílení preferencí vlastnického bydlení. Výzkum neprokázal jasný či přímý vliv médií, nicméně ukázal, že rámcování zpráv hraje roli při upevňování přesvědčení o nesporné výhodnosti vlastnického bydlení.

Tabulka 5.1: Posun v preferencích nájemního či vlastnického bydlení po přečtení článku

		průměr	Preference		Posun v preferencích		párový T-test hladina významnosti
			N	std. chyba průměru	průměr	std. chyba průměru	
Článek s rámcem nájem							
Škála 1: Bydlet ve vlastním je vždy lepší nežli bydlet v nájmu / Bydlet v nájmu je vždy lepší nežli bydlet ve vlastním	před	2,32	987	0,056	-0,162	0,044	0,000
	po	2,48	987	0,057			
Škála 2: Mladí lidé by si měli co nejdříve pořídit vlastní bydlení / Pro mladé lidi je nejlepší s nákupem vlastního bydlení nespěchat a co nejdéle zůstat v nájmu	před	3,78	984	0,072	-0,177	0,055	0,001
	po	3,96	984	0,072			
Článek s rámcem vlastnictví							
Škála 1	před	2,37	964	0,060	0,009	0,040	0,817
	po	2,36	964	0,056			
Škála 2	před	3,77	965	0,075	0,160	0,055	0,004
	po	3,61	965	0,071			
Kontrolní skupina							
Škála 1	před	2,43	691	0,068	0,077	0,047	0,107
	po	2,35	691	0,067			
Škála 2	před	3,67	690	0,086	0,041	0,068	0,553
	po	3,63	690	0,084			

Zdroj: *Postoje k bydlení 2013.*

Poznámka: Zkoumán je posun mezi dvakrát stejně položenými otázkami:

Nyní bych Vás požádal/a, abyste mi řekl/a Vaše názory na dvě obecná témata, která se týkají bydlení. Zvolte vždy odpověď podle toho, ke které ze dvou protikladných výroků máte vy osobně blíže. Kam byste svůj názor umístil/a na takovéto škále? (škála 1) Bydlet ve vlastním je vždy lepší nežli bydlet v nájmu (1) / Bydlet v nájmu je vždy lepší nežli bydlet ve vlastním (10). (škála 2) Mladí lidé by si měli co nejdříve pořídit bydlení v osobním vlastnictví (1) / Pro mladé lidi je nejlepší s nákupem vlastního bydlení nespěchat a co nejdéle zůstat v nájmu (10).

Tabulka 5.2: Posun v preferencích nájemního či vlastnického bydlení po přečtení článku dle právního důvodu užívání bytu (škála 1)

		N	Průměr	Směrodatná odchylka	Std. chyba	Skupiny	Součet čtverců	Anova			
								df	Průměr čtverce	F	Sig.
rámec nájem	nájemní bydlení	206	-0,0097	1,46833	0,10230	mezi	7,720	1	7,719	4,031	0,045
	vlastnické bydlení	779	0,2080	1,36062	0,04875	uvnitř	1882,290	983	1,915		
	celkem	985	0,1624	1,38591	0,04416	celkem	1890,010	984			
rámec vlastnictví	nájemní bydlení	226	-0,1549	1,44773	0,09630	mezi	6,252	1	6,252	3,992	
	vlastnické bydlení	738	0,0352	1,18510	0,04362	uvnitř	1506,664	962	1,566		
	celkem	964	-0,0093	1,25341	0,04037	celkem	1512,916	963			

Zdroj: *Postoje k bydlení 2013.*

Poznámka: Zkoumán je posun mezi dvakrát stejně položenými otázkami:

Nyní bych Vás požádal/a, abyste mi řekl/a Vaše názory na dvě obecná témata, která se týkají bydlení. Zvolte vždy odpověď podle toho, ke které ze dvou protikladných výroků máte vy osobně blíže. Kam byste svůj názor umístil/a na takovéto škále? (škála 1) Bydlet ve vlastním je vždy lepší nežli bydlet v nájmu (1) / Bydlet v nájmu je vždy lepší nežli bydlet ve vlastním (10).

Příloha 5.1: Použité texty a články v experimentu

Úryvek 1 (Text_1) – rámec vlastnictví

Jednoznačnou a často největší výhodou vlastnictví nemovitosti je zabezpečení do budoucna, na dobu, kdy již člověk není výdělečně činný. I v případě, kdy by cena jeho bytu či domu byla v budoucnosti v porovnání s jinými nemovitostmi nízká, nikdy nebude nulová (byla-li pojištěna). Minimálně bude mít kde bydlet nebo může být prodán. Kdo bydlí v pronajatém bytě, bude muset platit nájemné i ve stáří. Majiteli bytu po splacení hypotéky tyto starosti odpadnou.

Úryvek 2 (Text_2) – rámec nájem

Vlastnictví bytu obnáší velmi mnoho starostí. Musíte přispívat do fondu oprav a na správu domu, platit běžnou údržbu budovy a další věci. Pak jsou čistě vlastnické platby, které se týkají jen vašeho bytu, například pojištění, výměna vodovodních baterií, podlah, spotřebičů, nábytku. Musíte za třeba dvacet let, co byt vlastníte, dělat věci, které by nájemník dělat nemusel. Nájemník si samozřejmě v bytě vymaluje, koupí si nový koberec nebo nábytek. Ale třeba výměnu parket nebo kuchyňské linky musí udělat majitel bytu, ne nájemník. Když si koupíte byt, přijdete i o užitek z peněz, které byste měla, kdybyste si byt nekoupila. Jestliže dáte dva miliony do bytu, přijdete o úroky, které by vám plynuly, kdybyste je měla v bance nebo v cenných papírech. Další nemalé ztráty vašich peněz jsou na úrocích. ... V prvních letech platíte bance téměř jenom úroky, které budou dokonce vyšší než nájem. To jsou peníze vyhozené z okna.

Úryvek A (Výrok A) – rámec vlastnictví

A – Čím dříve začnete splácet úvěr, tím déle budete užívat výhod neplacení nájmu ve stáří. S přibývajícím věkem se zužují možnosti úvěrů a zároveň roste částka, kterou nenávratně vyhodíte za nájem. (finance.cz, 9. 11. 2007)

Úryvek B (Výrok B) – rámec nájem

B – „Mladí lidé pod třicet let by si hypotéky brát neměli, protože v jednom bytě nevydrží celý život. Hypotéka se vyplatí, jen pokud je doplácena do konce,“ tvrdí Jiří Pácal, ředitel společnosti Central Europe Holding. Podle něho

mladí lidé, kteří se ještě chtějí stěhovat a po pár letech nemovitost opustí, na hypotéce velmi prodělají. Pro tuto skupinu je ostatně pronájem bytu finančně dostupnější než jeho koupě. (Lidové noviny, 21. 8. 2010)

Článek 1 – rámec vlastnictví

Je výhodnější nájemní, či vlastní bydlení?

Někteří lidé se obávají jakéhokoli zadlužení, a proto pokud nemají potřebnou hotovost, dávají raději přednost placení nájmu cizímu majiteli. Je však pravda, že ztráta střechy nad hlavou hrozí více při koupi bytu na úvěr než u nájemního bydlení? A je úvěr skutečně vždy dražší? Každá z možností (vlastní byt nebo nájem) má své výhody a nevýhody. Pojďme se na ně podívat podrobněji. Kdo bydlí v nájmu, platí majiteli za to, že může používat jeho majetek, že může bydlet v bytě, který není jeho. Zaplacené peníze vlastně ihned spotřebujeme, protože za ně dostaneme službu. Nikdy nebudeme mít na byt vlastnické právo a nájemné budeme platit tak dlouho, jak dlouho chceme bydlet. (Třeba i celý život.) Nájmy jsou státem nebo obcemi usměrňované, a tím zvýhodňované. Pak ještě existují nájmy, které se označují jako tržní. V tomto případě majitel (nejčastěji fyzická osoba) pronajme byt a inkasuje nájemné. Jeho výše se řídí tržními pravidly – tedy nabídkou a poptávkou. Pro základní přehled cen bytů a nájmu bytů v daném regionu je možné si prostudovat nabídky trhu reprezentované realitními kanceláři, realitními servery nebo inzertními novinami. Ceny jednotlivých nabídek se samozřejmě liší, ale pro základní přehled to určitě bude stačit. Např. v Praze se dá byt 2+kk v hodnotě 1,5 mil. Kč pronajmout za 8000 až 10 000 Kč měsíčně. Která z uvedených variant je lepší? (Půjčit si 1,5 mil. Kč a tyto peníze postupně splácet, nebo platit 10 000 Kč měsíčně?)

Flexibilita nájmu

Nájem je v porovnání s pořízením vlastní nemovitosti operativnější. Můžeme lépe změnit svoje životní plány a jet do zahraničí, změnit práci, přestěhovat se na druhý konec republiky, odstěhovat se k někomu jinému a tak podobně. V případě vlastního bytu je tato změna složitější, protože jsme vázáni na jedno místo. Z tohoto důvodu je nájem bytu oblíben u mladých lidí, kteří studují nebo studovali a teprve nedávno začali pracovat.

Finanční náročnost nájmu

Výše nájmu určitě výrazně závisí na pořizovací ceně nemovitosti. Asi se dá očekávat, že nájem v dvoumilionové nemovitosti bude vyšší než v nemovitosti za milion korun. Protože ceny nemovitostí dlouhodobě rostou, dá se očekávat i nárůst cen nájemného. Zkusme pro ilustraci spočítat, jak poroste nájemné v čase. Počítejme, že nájemné poroste stejným tempem jako ceny nemovitostí. Tedy jako inflace (2 % ročně).

Na počátku není nárůst nájemného nijak výrazný, ale po 20 letech činí asi 50 % a dále roste. Nejenže nikdy neskončí placení nájmu, ale nikdy neskončí ani jeho růst. Budeme tak platit stále více a více. V případě růstu nájmu ne o 2 %, ale o 4 % ročně bude výše nájemného za 10 nebo 20 let nesrovnatelně vyšší. Protože nájemné roste, bude se zvyšovat měsíční zátěž nájemníka i ve vysokém věku, tedy i v důchodu. Právě na konci produktivního věku se dá očekávat výrazný pokles příjmu. Tím nepříjemnější bude placení nájemného. Při koupi vlastního bytu nebudou splátky úvěrů narůstat. Budou více méně stále stejně vysoké. Navíc se úvěry jednoho dne splatí a dále nebudou existovat již žádné další závazky. (Kromě nákladů na udržování vlastní nemovitosti.)

Finanční náročnost vlastního bydlení

Jaké by byly možnosti pořízení vlastního bydlení a jeho splácení? Splátka hypotečního úvěru ve výši 1,5 mil. Kč (na 20 let se sazbou 6 % p.a.) by činila 10 700 Kč měsíčně. To je srovnatelné s výší nájemného v prvních letech. Nájemné bude pravděpodobně dále růst, kdežto splátka úvěru bude stále stejně vysoká. Navíc u této splátky není počítáno s jakýmkoli státními podporami. Při jejich započítání její výše ještě dále klesne. Splátka úvěru je srovnatelná s nájmem stejného bytu.

Růst cen nájemného zapříčiní, že nájem bude po 20 letech výrazně vyšší než splátka úvěru. Navíc v této době by došlo ke splacení úvěru a splátka by nadále byla nulová. Nájem bychom museli platit pořád. Jsou lidé, kteří si myslí, že na vlastní bydlení v objemu 1–1,5 mil. Kč nemají, zatímco na nájem třeba i 10 000 Kč měsíčně dosáhnou. Částka 10 000 Kč měsíčně je pro ně přijatelnější než částka 1 mil. Kč. Nevědí, že měsíční částky (nájem a splátka úvěru) jsou srovnatelné.

Závazek platit?

Jako argument proti úvěrům se často používají obavy z přijetí závazku. V případě hypotečního úvěru je nemovitost zastavena ve prospěch hypoteční banky a v případě, že klient není schopen hradit svoje závazky, je možné ji prodat. Klient tak ručí bance vlastní střechou nad hlavou. V případě nájmu není situace jiná. V případě, že nejsme schopni platit nájemné, také přijdeme o střechu nad hlavou. Z hlediska povinností je vlastní bydlení (na úvěr) a nájem stejně zavazující – musíme platit, jinak nebydlíme. Z výše uvedených důvodů se kloníme ve většině případů k pořízení vlastní nemovitosti před pronájmem.

Zdroj: iDNES, 6. 11. 2004, Petr Syrový

Článek 2 – rámeček nájem*Co ušetří 615 tisíc za byt? Nájem a spoření*

Hypotéky v některých městských částech přestávají být výhodné. Jde o lokality, kde se bydlí takzvaně na dobré adrese. V Praze 1, 2, 3 a 6 se tak podle průzkumů vyplatí bydlet v nájmu a na vlastní byt si léta spořit.

PRAHA

Pryč jsou doby, kdy jednoznačně platilo, že pořídit si vlastní bydlení vás vyjde levněji než podnájem. Podle Petra Turczera, znalce v oboru nemovitostí ze Znaleckého ústavu BDO Appraisal services, je v některých městských částech splátka hypotéky o více než sto procent vyšší než nájemné.

Platit nájem a k tomu si měsíčně spořit určitou nutnou částku, se vyplatí oproti hypotéce ve čtyřech bývalých městských obvodech. Jinde je výhodnější hypotéka. Splatíte hypotéku, byt je váš. „Ačkoliv platí, že nájemní bydlení je z hlediska aktuálních peněžních výdajů levnější než osobní vlastnictví, nelze zapomínat na to, že po splacení hypotéky vám nemovitost zůstane,“ podotýká Turczer s tím, že i přesto převažuje poptávka po pronájmu. „Lidé se bojí neuvážených úvěrů,“ vysvětluje. Spořit si na vlastní byt se vyplatí v Praze 1, 2, 3 a 6, jinde se lidé naopak nemusí bát hypotéky. Třeba v Praze 1 je možné díky spoření ušetřit měsíčně 2500 korun. Za dobu dvaceti let, po kterou by trvala hypotéka, se to nasčítá k úspoře přes 615 tisíc korun. V Praze 6 pak lze takto ušetřit 241 tisíc.

V centru je velký zájem o byty.

„Vysokou splátku hypotéky v centru města tu způsobuje vysoká poptávka po vlastním bydlení umocněná očekáváním růstu cen nemovitostí,“ vysvětluje důvody rozdílů Turczer. „Naopak výše nájemného je od tohoto oproštěna, a proto je tu nájemné natolik ‚nízké‘, že dovoluje dostatečně spořit,“ připojuje. Oproti tomu největší rozdíl mezi hypotékou a spořením je ve prospěch úvěru v Praze 8. Hypotéka tu vyjde měsíčně o 2 tisíce levněji než spoření a nájemné. Zhruba tisícikorunový rozdíl je pak u Prahy 5, 9 a 10. „Pokud někdo vlastní bydlení zvažuje, měl by se poradit s odborníkem. Většina lidí nedokáže správně rozlišit, co je nejvýhodnější,“ říká znalec. Podle něj je dnes pro průměrného zájemce nejlepší podnájem. Odpadají totiž velké počáteční investice, dlouhodobě se k ničemu neváže ani nezastavuje majetek.

Družstvo staví byty v Modřanech

„Se svým bytem zas můžete nakládat, jak chcete,“ dodává Turczer s tím, že další alternativou bydlení je družstevní vlastnictví, kde je vlastník ušetřen formalit i zápisu do knihy nemovitostí. „Tyto byty bývají až o patnáct procent levnější než ty developerské. Úvěr si navíc bere družstvo,“ upřesňuje Pavel Beránek z bytového družstva Pokrok. Devětadvacet takových bytů se začne stavět v září v Modřanech a cena za metr čtvereční bude zhruba 44 tisíc. Byt si už můžete koupit. „Nastěhování bude možné za rok,“ říká Petr Langer z realitní kanceláře.

Zdroj: Mladá fronta, 4. 8. 2010, Eva Fryšarová

FAKTA Spoření, nebo hypotéka?

lokality	nájem	hypotéka
Praha 1	20 440	43 908
Praha 2	17 710	35 362
Praha 3	15 960	30 982
Praha 4	11 760	21 457
Praha 5	14 280	25 792
Praha 6	13 510	27 705
Praha 7	13 860	26 002
Praha 8	16 590	27 534
Praha 9	12 600	22 734
Praha 10	13 020	22 900

Poznámka: Jde o byt s výměrou 68 až 72 m², splátka hypotéky byla vypočítávána pomocí vzorce umořovatele s dobou splácení 20 let a úrokovou sazbou 6 %.

Zdroj: Analýza Petra Turczera, *Mladá fronta*, 4. 8. 2010 – Eva Fryšarová – Praha – str. 01

Příloha 5.2: Použité texty v dotazníkovém šetření Postoje k bydlení 2013**ČLÁNEK A – rámec nájem**

Lidé se bojí hypoték. Utíkají do nájmu.

(úryvek z článku Novinky.cz; 11. 3. 2012)

Nejnovější data Českého statistického úřadu ukazují, že v České republice je bydlení v nájmu dlouhodobě velmi výhodné. Generální sekretář Asociace realitních kanceláří Jan Borůvka potvrzuje: „Registrujeme aktuálně enormní nárůst zájmu o nájemní byty. Hypotéky jsou minulostí. Češi dnes chtějí nájem.“ Podle Borůvky se není čemu divit. Ekonomická krize, zvýšené riziko ztráty zaměstnání a celkové obavy o budoucnost vedou mnoho lidí k tomu, že se začínají přiklánět k bydlení v nájmu. Velkou výhodou bydlení v nájmu je flexibilita. Nájem nepředstavuje žádnou bariéru, pokud se chcete přestěhovat za prací do jiného města. Naopak nákup bytu do osobního vlastnictví omezí možnosti hledání práce a rozvoj kariéry. Jan Borůvka dodává: „Mladým lidem do 40 let bych dnes hypotéku rozhodně nedoporučil.“ Pokud mají mladí lidé obtíže nalézt v místě svého bydliště adekvátní zaměstnání, je přestěhování do jiné lokality s lepšími možnostmi uplatnění nejlogičtějším krokem. Nabídka nájemních bytů je dnes v České republice velmi dobrá a kvalita nájemních bytů je dnes již srovnatelná se situací v sousedním Německu. Výhodou je rovněž fakt, že pronajímatelé obvykle nabízejí nájemní smlouvu s platností minimálně na několik let a nehrozí, že by skokově zvyšovali ve smlouvě sjednané nájemné. Většina majitelů je dnes ráda za prakticky jakéhokoliv nájemníka, který řádně a včas platí nájem. Z tohoto důvodu také dnes už většina majitelů ani nevyžaduje složení vysokých kaucí při uzavření nájemní smlouvy.

ČLÁNEK B – rámec vlastnictví

Nájem, či hypotéka? Bydlet ve vlastním je výhodnější!

(úryvek z článku iDNES.cz; 12. 6. 2012)

Ceny bytů se dnes vlivem hospodářské a ekonomické krize vyšplhaly velmi vysoko, a proto je na místě si položit otázku, zda je v dnešní situaci výhodnější bydlet v nájmu, nebo si vzít hypotéku a bydlet ve vlastním. Sjednání hypotečního úvěru je jakousi formou investice. Můžete si pořídit drahou nemovitost, jejíž cena bude dále narůstat. Své peníze tak budete mít spolehlivě uloženy. Vlastní dům či byt je nejlepší forma spoření. I když budou ceny bytů klesat, vlastní dům či byt je opravdovou finanční jistotou. Nevýhodou hypotečního úvěru je nutnost pravidelného příjmu. Na druhou stranu tím lidé získají nejen jistotu domova, ale také bezrizikovou investici. Nájemní bydlení je většinou výrazně méně výhodné než bydlení ve vlastním. Velkou nevýhodou je, že majitel nemusí financovat náklady na opravy bytu. Kromě nájmu tak nájemník musí platit i náklady spojené s údržbou bytu. Vlastní bydlení je nejvýhodnější pořídit si co v nejnižším věku. Čím dříve si mladí lidé vlastní bydlení pořídí, tím lépe. Budou moci platbu hypotéky rozložit do delšího časového období a budou tím pádem moci platit nižší splátky, což je zejména pro mladé rodiny velmi výhodné. V případě, že mladí lidé na vlastní bydlení nemají nebo je pro ně hypotéka nedostupná, rodiče by měli svým dětem finančně pomoci.

Literatura

- Akerlof, G. A., R. J. Shiller. 2009. *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Andersen, H. S. 2011. „Motives for Tenure Choice during the Life Cycle: The Importance of Non-Economic Factors and Other Housing Preferences.“ *Housing, Theory and Society* 28 (2): 183–207.
- Bandura, A. 1977. *Social Learning Theory*. Upper Saddle River: Prentice Hall Inc.
- Bazely, P. 2012. „Regulating Qualitative Coding Using QDAS?“ *Sociological Methodology* 42: 77–78.
- Bazyl, M. 2009. „Factors Influencing Tenure Choice in European Countries.“ *Central European Journal of Economic Modelling and Econometrics* 1: 371–387.
- Bengtson, V. L., R. E. Roberts. 1991. „Intergenerational Solidarity in Aging Families: An Example of Formal Theory Construction.“ *Journal of Marriage and the Family* 53 (4): 856–870.
- Biggart, N. W., T. D. Beamish. 2003. „The Economic Sociology of Conventions: Habit, Custom, Practice and Routine in Market Order.“ *Annual Review of Sociology* 29: 443–464.
- Blaauboer, M. 2010. „Family Background, Individual Resources and the Homeownership of Couples and Singles.“ *Housing Studies* 25 (4): 441–461.
- Blaauboer, M. 2011. „The Impact of Childhood Experiences and Family Members Outside the Household on Residential Environment Choices.“ *Urban Studies* 48 (8): 1635–1650.
- Blunt, A., R. Dowling. 2006. *Home*. London: Routledge.
- Bodnár, J., J. Böröcz. 1998. „Housing Advantages for the Better Connected? Institutional Segmentation, Settlement Type and Social Network Effects in Hungary’s Late State-socialist Housing Inequalities.“ *Social forces* 76 (4): 1275–1304.
- Boehm, T. P. 1982. „A Hierarchical Model of Housing Choice.“ *Urban Studies* 19: 17–31.
- Boehm, T. P., A. M. Schlottmann. 1999. „Does Home Ownership by Parents Have an Economic Impact on Their Children?“ *Journal of Housing Economics* 8 (3): 217–232.
- Bolboacă, S. D., L. Jäntsch. 2007. „Design of Experiments: Useful Orthogonal Arrays for Number of Experiments from 4 to 16.“ *Entropy* 9 (4): 198–232.
- Borgers, A., H. Timmermans. 1993. „Transport Facilities and Residential Choice Behavior: A Model of Multi-person Choice Processes.“ *Papers in Regional Science* 72 (1): 45–61.
- Böröcz, J., C. Southworth. 1998. „‘Who You Know’ Earnings Effects of Formal and Informal Social Network Resources under Late State Socialism in Hungary, 1986–1987.“ *The Journal of Socio-Economics* 27 (3): 401–425.
- Bourassa, S. C. 1995. „A Model of Housing Tenure Choice in Australia.“ *Journal of Urban Economics* 37 (2): 161–175.
- Bourdieu, P. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu, P. 1993. *The Field of Cultural Production*. Oxford: Polity Press.
- Bracke, P. 2011. *How Long do Housing Cycles Last? A Duration Analysis for 19 OECD countries*. IMF Working Paper No. WP/11/231. IMF.
- Bracke, P. 2013. „How Long do Housing Cycles Last? A Duration Analysis for 19 OECD Countries.“ *Journal of Housing Economics* 22: 213–230.
- Brock, W. A., S. N. Durlauf. 2001. „Discrete Choice with Social Interactions.“ *The Review of Economic Studies* 68 (2): 235–260.
- Bucchianeri, G. W., J. A. Minson. 2013. „A Homeowner’s Dilemma: Anchoring in Residential Real Estate Transactions.“ *Journal of Economic Behavior and Organization* 89: 76–92.
- Case, K., J. Cotter, S. Gabriel. 2011. „Housing Risk and Return: Evidence from Housing Asset-pricing Model.“ *Journal of Portfolio Management* 37 (5): 89–109.
- Český statistický úřad. 2003. *Struktura Bytového Fondu 2001* [online]. Praha: Český statistický úřad [cit. 6. 5. 2015]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/struktura-bytoveho-fondu-2001-wnn4iu95qv>.
- Český statistický úřad. 2014. *Struktura bytových domácností podle právního důvodu užívání bytu* [online]. Praha: Český statistický úřad [cit. 6. 5. 2015]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/20536294/17023114a04.pdf/fb58ee41-670c-4a01-b9c3-d233f07a5e73?version=1.0>.

- Christie, H., S. J. Smith, M. Munro. 2008. „The Emotional Economy of Housing.“ *Environment and Planning A* 40: 2296–2312.
- Claessens, S., M. A. Kose, M. E. Terrones. 2011. *Financial Cycles: What? How? When?* IMF Working Paper No. WP/11/76. IMF.
- Clark, W., M. Deurloo, F. Dieleman 2003. „Housing Careers in the United States, 1968–93: Modelling the Sequencing of Housing States.“ *Urban Studies* 40 (1): 143–160.
- Clark, W., F. Dieleman. 1996. *Households and Housing: Choice and Outcomes in the Housing Market*. New Brunswick: Rutgers University.
- Colic-Peisker, V., G. Johnson. 2010. „Security and Anxiety of Homeownership: Perceptions of Middle-class Australians at Different Stages of their Housing Careers.“ *Housing, Theory & Society* 27 (4): 351–371.
- Collet, F. 2009. „Does Habitus Matter? A Comparative Review of Bourdieu’s Habitus and Simon’s Bounded Rationality with Some Implications for Economic Sociology.“ *Sociological theory* 27: 419–434.
- Coolen, H., P. Boelhouwer, K. van Driel. 2002. „Values and Goals as Determinants of Intended Tenure Choice.“ *Journal of Housing and the Built Environment* 17: 215–236.
- Coolen, H., J. Hoekstra. 2001. „Values as Determinants of Preferences for Housing Attributes.“ *Journal of Housing and the Built Environment* 16: 285–306.
- Coolen, H., J. Meesters. 2012. „Editorial Special Issue: House, Home and Dwelling.“ *Journal of Housing and the Built Environment* 27 (1): 1–10.
- Cuba, L., D. M. Hummon. 1993. „A Place to Call Home: Identification with Dwelling, Community, and Region.“ *The Sociological Quarterly* 34 (1): 111–131.
- D’Angelo, P. 2002. „News Framing as a Multiparadigmatic Research Program: A Response to Entman.“ *Journal of Communication* 52 (4): 870–888.
- Davidson, W. P. 1983. „The Third-person Effect in Communication.“ *Public Opinion Quarterly* 47: 1–15.
- De Decker, P., V. Geurts. 2003. „Belgium.“ Pp. 21–52 in J. Doling, J. Ford (eds.). *Globalisation and Home Ownership*. Delft University Press: Delft.
- De Fleur, M. L., S. Ball-Rokeach. 1975. *Theories of Mass Communication*. New York: Longman.
- De Vreese, C. H. 2005. „News Framing: Theory and Typology.“ *Information Design Journal + Document Design* 13 (1): 51–62.
- Dearing, J. W., M. R. Everett. 1996. *Agenda-Setting*. Thousand Oaks, London, New Delhi: SAGE.
- Dieleman, F. M. 2001. „Modelling Residential Mobility; A Review of Recent Trends in Research.“ *Journal of Housing and the Built Environment* 16 (3–4): 249–265.
- DiPasquale, D., W. Wheaton. 1996. *Urban Economics and Real Estate Markets*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Doling, J., J. Ford (eds.). 2003. *Globalisation and Home Ownership: Experiences in Eight Member States of the European Union*. Delft: Delft University Press.
- Domke, D., D. V. Shah, D. B. Wackman. 1998. „Media Priming Effects: Accessibility, Association, and Activation.“ *International Journal of Public Opinion Research* 10 (1): 51–74.
- Douglas, M. 1991. „The Idea of a Home: A Kind of Space.“ *Social Research* 58 (1): 287–307.
- Dupuis, A., D. C. Thorns. 1996. „Meanings of Home for Older Home Owners.“ *Housing Studies* 11 (4): 485.
- Dupuis, A., D. C. Thorns. 1998. „Home, Home Ownership and the Search for Ontological Security.“ *The Sociological Review* 46 (1): 24–47.
- Durlauf, S. N. 2002. „On The Empirics of Social Capital.“ *The Economic Journal* 112 (483): F459–F479.
- Easterlin, R. A. 1987. *Birth and Fortune: The Impact of Numbers on Personal Welfare*. Chicago: University of Chicago Press.
- Easthope, H. 2004. „A Place Called Home.“ *Housing, Theory and Society* 21 (3): 128–138.
- Entman, R. M. 1993. „Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm.“ *Journal of Communication* 43 (4): 51–58.
- Evans, A. W. 1995. „The Property Market: Ninety Percent Efficient?“ *Urban Studies* 32: 5–30.
- Everett, J. 2002. „Organizational Research and the Praxeology of Pierre Bourdieu.“ *Organizational Research Methods* 5: 56–80.
- Fama, E. 1970. „Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work.“ *Journal of Finance* 25: 383–417.
- Favara, G., Z. Song. 2014. „House Price Dynamics with Dispersed Information.“ *Journal of Economic Theory* 149: 350–382.

- Fehérvári, K. 2011. „The Materiality of the New Family House in Hungary: Postsocialist Fad or Middle-class Ideal?“ *City & Society* 23 (1): 18–41.
- Flint, J., R. Rowlands. 2003. Commodification, Normalisation and Intervention: Cultural, Social and Symbolic Capital in Housing Consumption and Governance.“ *Journal of Housing and the Built Environment* 18 (3): 213–232.
- 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.
- Gamson, W. A., A. Modigliani. 1987. „The Changing Culture of Affidative Action.“ Pp. 137–177 in R. G. Braungart, M. M. Braungart (eds.). *Research in Political Sociology*. Greenwich: JAI Press.
- Girouard, N., M. Kennedy, P. Van Den Noord, C. André. 2006. *Recent House Price Developments: The Role of Fundamentals*. Economics Department Working Papers No. 475. Paris: OECD.
- Gitlin, T. 1980. *The Whole World is Watching: Mass Media in the Making and Unmaking of the New Left*. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- Goffman, E. 1956. „The Nature of Deference and Demeanor.“ *American Anthropologist* 58: 473–502.
- Goffman, E. 1967. „On face-work.“ Pp. 5–46 in *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*. New York: Pantheon.
- Goffman, E. 1974. „Frame Analysis: An Essay on the Organisation of Experience.“ New York: Harper & Row.
- Gram-Hanssen, K., C. Beth-Danielsen. 2004. „House, Home and Identity from a Consumption Perspective.“ *Housing, Theory & Society* 21 (1): 17–26.
- Granovetter, M. 1983. „The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited.“ *Sociological Theory* 1 (1): 201–233.
- Granovetter, M. 1985. „Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.“ *American Journal of Sociology* 91 (3): 481–510.
- Gurney, C. M. 1999a. „Pride and Prejudice: Discourses of Normalisation in Public and Private Accounts of Home Ownership.“ *Housing Studies* 14 (2): 163–183.
- Gurney, C. M. 1999b. „Lowering the Drawbridge: A Case study of Analogy and Metaphor in the Social Construction of Home-ownership.“ *Urban Studies* 36 (10): 1705–1722.
- Gutman, J. 1982. „A Means-end Chain Model Based on Consumer Categorization Processes.“ *Journal of Marketing* 46: 60–72.
- Hájek, M. 2010. „Počítačová textová analýza metodou sledování spoluvýskytů slov.“ *Data a výzkum – SDA Info* 4 (1): 19–37.
- Hájek, M. 2014. *Čtenář a stroj: vybrané metody sociálněvědní analýzy textů*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- Hájek, M., M. Dlouhá. 2014. „Interpretative Cooperation with Biographical Texts: A Semiotic Approach to Analyzing Collective Memory.“ *Memory Studies* 7 (2): 207–222.
- Hall, S. 1996. „Encoding, Decoding.“ In S. Hall et al. (ed.). *Culture, Media, Language. Working Papers in Cultural Studies, 1972–1979*. Centre for Contemporary Cultural Studies. London: Routledge.
- Haworth, A., T. Manzi 1999. „Managing the Underclass: Interpreting the Moral Discourse of Housing Management.“ *Urban Studies* 36 (1): 153–165.
- Heath, L., K. Gilbert. 1996. „Mass Media and Fear of Crime.“ *American Behavioral Scientist* 39 (4): 379–386.
- Hegedus, J., I. Tosics. 1998. „Rent Reform-Issues for the Countries of Eastern Europe and the Newly Independent States.“ *Housing Studies* 13 (5): 657–678.
- Helderman, A., C. Mulder. 2007. „Intergenerational Transmission of Homeownership: The Roles of Gifts and Continuities in Housing Market Characteristics.“ *Urban Studies* 44 (2): 231–247.
- Henley, A. 1998. „Residential Mobility, Housing Equity and the Labour Market.“ *The Economic Journal* 108 (447): 414–427.
- Henretta, J. C. 1984. „Parental Status and Child’s Home Ownership.“ *American Sociological Review* 49 (1): 131–140.
- Henretta, J. C. 1987. „Family Transitions, Housing Market Context, and First Home Purchase by Young Married Households.“ *Social Forces* 66 (2): 520–536.
- Hensher, D. A. 2006. „How Do Respondents Process Stated Choice Experiments? Attribute Consideration under Varying Information Load.“ *Journal of Applied Econometrics* 21 (6): 861–878.
- Hirayama, Y. 2010. „The Role of Home Ownership in Japan’s Aged Society.“ *Journal of Housing and the Built Environment* 25: 175–191.
- Hiscock, R., A. Kearns, S. MacIntyre, A. Ellaway. 2001. „Ontological Security

- and Psycho-Social Benefits from the Home: Qualitative Evidence on Issues of Tenure.“ *Housing, Theory & Society* 18 (1/2): 50–66.
- Hoekstra, J., C. Vakili-Zad. 2011. „High Vacancy Rates and Rising House Prices: The Spanish Paradox.“ *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 102: 55–71.
- Hott, Ch. 2012. „The Influence of Herding Behaviour on House Prices.“ *Journal of European Real Estate Research* 5 (3): 177–198.
- Hui, Ch. M., Z. Wang. 2014. „Market Sentiment in Private Housing Market.“ *Habitat International* 44: 375–385.
- Iyengar, S. 1991. *Is Anyone Responsible? How Television Frames Political Issues*. Chicago, London: University of Chicago Press.
- Jacobs, K., J. Kemeny, T. Manzi. 2003. „Power, Discursive Space and Institutional Practices in the Construction of Housing Problems.“ *Housing Studies* 18 (4): 429–446.
- Jiráček, J., B. Köpplová. 2003. *Média a společnost*. Praha: Portál.
- Junker, A. 2012. „Optimism and Caution Regarding New Tools for Analyzing Qualitative Data.“ *Sociological Methodology* 42: 85–87.
- Kaderka, P., M. Havlík. 2010. „Vytváření televizních zpráv: pracovní postupy v systému žánrových norem.“ *Sociologický časopis / Czech Sociological Review* 46 (4): 537–567.
- Kahneman, D. 2011. *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar Straus & Giroux.
- Kahneman, D., A. Tversky. 1984. „Choice, Values, and Frames.“ *American Psychologist* 39 (4): 341–350.
- Kaliner, M. 2008. *Does Neighborhood Reputation Matter? Estimating the Cost of a Bad Reputation on Housing Prices*. Paper presented at the annual meeting of the American Sociological Association, Boston, MA.
- Kalvas, F. 2009. *Nastolování agendy: Role masové a interpersonální komunikace, osobní zkušenosti a genderu*. Plzeň: Vydavatelství ZČU v Plzni.
- Kalvas, F., M. Kreidl. 2007. „Jaký je vliv obsahu a struktury televizního zpravodajství na vnímání důležitosti vybraného tématu českou veřejností?“ *Sociologický časopis / Czech Sociological Review* 43 (2): 333–360.
- Kalvas, F., J. Váně, M. Štípková, M. Kreidl. 2012. „Rámčování a nastolování agendy: Dva paralelní procesy v interakci.“ *Sociologický časopis / Czech Sociological Review* 48 (1): 3–38.
- Kashiwagi, M. 2014. „Sunspots and Self-fulfilling Beliefs in the U.S. Housing Market.“ *Review of Economic Dynamics* 17: 654–676.
- Katzner, D. 1989. *The Walrasian Vision of the Microeconomy: An Elementary Exposition of the Structure*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Kearns, A., R. Hiscock, A. Ellaway, S. Macintyre. 2000. „Beyond Four Walls. The Psycho-social Benefits of Home: Evidence from West Central Scotland.“ *Housing Studies* 15 (3): 387–410.
- Kemeny, J. 1978. „Forms of Tenure and Social Structure: A Comparison of Owning and Renting in Australia and Sweden.“ *The British Journal of Sociology* 29: 41–56.
- Kemeny, J. 1981. *The Myth of Home Ownership: Private Versus Public Choices in Housing Tenure*. New York, London: Routledge.
- Kemeny, J. 1992. *Housing and Social Theory*. London, New York: Routledge.
- Kendig, H. 1990. „A Life Course Perspective on Housing Attainment.“ Pp. 33–156 in D. Myers (ed.). *Housing Demography*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Kewell, B. 2007. „Linking Risk and Reputation: A Research Agenda and Methodological Analysis.“ *Risk Management* 9: 238–254.
- Klapper, J. 1966. *The Effects of Mass Communication*. New York: Free Press.
- Kohli, M. 1999. „Private and Public Transfers between Generations: Linking the Family and the State.“ *European Societies* 1: 81–104.
- Kostelecký, T., J. Vobecká. 2009. „Housing Affordability in Czech Regions and Demographic Behaviour – Does Housing Affordability Impact Fertility?“ *Sociologický časopis / Czech Sociological Review* 45 (6): 1191–1213.
- Kouwenberg, R., R. Zwinkels. 2014. „Forecasting the US Housing Market.“ *International Journal of Forecasting* 30: 415–425.
- Krippendorff, K. 2013. *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology*. London: SAGE.
- Krueger, J. I., A. L. Massey, T. E. DiDonato. 2008. „A Matter of Trust: From Social Preferences to the Strategic Adherence to Social Norms.“ *Negotiation and Conflict Management Research* 1: 31–52.
- Krumm, R. J. 1984. „Household Tenure Choice and Migration.“ *Journal of Urban Economics* 16: 259–271.
- Kuang, P. 2014. „A Model of Housing and Credit Cycles with Imperfect Market Knowledge.“ *European Economic Review* 70: 419–437.
- Kuda, F., M. Lux. (eds.). 2010. *Bydlení v regionech. Důsledky regionálních rozdílů v dostupnosti bydlení*. Praha: Professional Publishing.
- Lauster, N. T. 2010. „Housing and the Proper Performance of American Motherhood, 1940–2005.“ *Housing Studies* 25 (4): 543–557.
- Laszarsfeld, P. F., B. Berelson, H. Gaudet. 1944. *The People's Choice*. New York: Duell, Sloan and Pearce.

- Lee, N.-J., D. M. McLeod, D. V. Shah. 2008. „Framing Policy Debates: Issue Dualism, Journalistic Frames, and Opinions on Controversial Policy Issues.“ *Communication Research* 35 (5): 695–718.
- Lersch, P. M., R. Luijckx. 2015. „Intergenerational Transmission of Homeownership in Europe: Revisiting the Socialisation Hypothesis.“ *Social Science Research* 49: 327–342.
- Levy, D. S., Ch. Kwai-Choi Lee. 2004. „The Influence of Family Members on Housing Purchase Decisions.“ *Journal of Property Investment & Finance* 22 (4): 320–338.
- Lewins, A., C. Silver. 2007. *Using Software in Qualitative Research: A Step-by-step Guide*. London, Los Angeles: Sage.
- Lewis, J. 2001. *Constructing Public Opinion: How Political Elites Do What They Like and Why We Seem to Go Along with It*. New York: Columbia University Press.
- Lux, M., M. Mikeszová. 2012. „Property Restitution and Private Rental Housing in Transition: The Case of the Czech Republic.“ *Housing Studies* 27 (1): 77–96.
- Lux, M., P. Sunega. 2006. „Vývoj finanční dostupnosti nájemního a vlastnického bydlení v průběhu hospodářské transformace v České republice (1991–2003).“ *Sociologický časopis / Czech Sociological Review* 42 (5): 851–881.
- Lux, M., P. Sunega. 2012. „Labour Mobility and Housing: The Impact of Housing Tenure and Housing Affordability on Labour Migration in the Czech Republic.“ *Urban Studies* 49: 599–614.
- Lux, M., P. Sunega, M. Mikeszová, T. Kostecký. 2008. *Standardy bydlení 2007/2008. Faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze*. Praha: Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.
- MacLennan, D. 1982. *Housing Economics*. London, New York: Longman.
- Madigan, R., M. Munro. 1996. „‘House Beautiful’: Style and Consumption in the Home.“ *Sociology* 30 (1): 41–57.
- Magee, J. C. 2009. „Seeing Power in Action: The Roles of Deliberation, Implementation, and Action in Inferences of Power.“ *Journal of Experimental Social Psychology* 45: 1–14.
- Malpezzi, S. 2005. „The Role of Speculation in Real Estate Cycles.“ *Journal of Real Estate Literature* 13: 143–164.
- Mandic, S., D. Clapham. 1996. „The Meaning of Home Ownership in the Transition from Socialism: The Example of Slovenia.“ *Urban Studies* 33 (1): 83–97.
- Marcucci, E., A. Stathopoulos, L. Rotaris, R. Danielis. 2011. „Comparing Single and Joint Preferences: A Choice Experiment on Residential Location in Three-member Households.“ *Environment and Planning A* 43 (5): 1209–1225.
- Mayring, P. 2000. „Qualitative Content Analysis.“ *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research* 1 (2).
- Mayring, P. 2004. „Qualitative Content Analysis.“ Pp. 266–269 in U. Flick, E. von Kardoff, I. Steinke (eds.). *A Companion to Qualitative Research*. London: Sage.
- McCombs, M. E., D. L. Shaw. 1972. „The Agenda-setting Function of Mass Media.“ *Public Opinion Quarterly* 34: 159–170.
- McCombs, M. E. 2009. *Agenda setting*. Praha: Portal.
- McQuail, D. 2009. *Úvod do teorie masové komunikace*. Praha: Portál.
- Meen, G. 2002. „Housing, Random Walks, Complexity and the Macroeconomy.“ Pp. 90–109 in T. O’Sullivan, K. Gibb (eds.). *Housing Economics and Public Policy*. Wiley-Blackwell: Oxford.
- Meen, D., G. Meen. 2003. „Social Behaviour as a Basis for Modelling the Urban Housing Market: A Review.“ *Urban Studies* 40 (5–6): 917–935.
- Miller, N. G., M. Sklarz. 2013. „Integrating Real Estate Market Conditions into Home Price Forecasting Systems.“ *Journal of Housing Research* 21 (2): 183–213.
- Minas, Ch., P. M. Mavrikiou, D. Jacobson. 2013. „Homeownership, Family and the Gift Effect: The Case of Cyprus.“ *Journal of Housing and the Built Environment* 28 (1): 1–15.
- Mizuno, M., I. T. Tabner. 2011. „The Margin of Safety and Turning Points in House Prices: Observations from Three Developed Markets.“ *Financial Analysts Journal* 67: 76–93.
- Molin, E. J. E. 2011. „Conjoint Analysis.“ Pp. 127–156 in S. J. T. Jansen, H. C. C. H. Coolen, R. W. Goetgeluk (eds.). *The Measurement and Analysis of Housing Preference and Choice*. London: Springer Science+Business Media B.V.
- Molin, E., H. Oppewal, H. Timmermans. 1999. „Group-based versus Individual-based Conjoint Preference Models of Residential Preferences: A Comparative Test.“ *Environment and Planning A* 31 (11): 1935–1947.

- Molin, E. J. E., H. Oppewal, H. J. P. Timmermans. 2001. „Analyzing Heterogeneity in Conjoint Estimates of Residential Preferences.“ *Journal of Housing and the Built Environment* 16 (3–4): 267–284.
- Molin, E. J. E., H. J. P. Timmermans. 2009. „Hierarchical Information Integration Experiments and Integrated Choice Experiments.“ *Transport Reviews* 29 (5): 635–655.
- Mulder, C. H. 2007. „The Family Context and Residential Choice: A Challenge for New Research.“ *Population, space and place* 13 (4): 265–278.
- Mulder, C. H. 2013. „Family Dynamics and Housing: Conceptual Issues and Empirical Findings.“ *Demographic Research* 29 (14): 355–378.
- Mulder, C. H., N. T. Lauster. 2010. „Housing and Family: An Introduction.“ *Housing Studies* 25 (4): 433–440.
- Mulder, C. H., A. Smits. 2013. „Inter-generational Ties, Financial Transfers and Home-Ownership Support.“ *Journal of Housing and the Built Environment* 28 (1): 95–112.
- Mulligan, K., P. Habel. 2011. „An Experimental Test of the Effects of Fictional Framing on Attitudes.“ *Social Science Quarterly* 92 (1): 79–99.
- Munro, M., R. Madigan. 1998. „Housing Strategies in an Uncertain Market.“ *The Sociological Review* 46: 714–734.
- Munro, M., J. S. Smith. 2008. „Calculated Affection? Charting the Complex Economy of Home Purchase.“ *Housing Studies* 23: 350–367.
- Musil, J. 2005. „Jak se formovala sociologie bydlení.“ *Sociologický časopis / Czech Sociological Review* 41 (2): 207–225.
- Muth, R., A. Goodman. 1989. *The Economics of Housing Markets*. Harwood Academic Publishers: London.
- Němcová-Tejkalová, A. 2012. *Ti druzi sportovci: mediální stereotypizace a rámcování handicapovaných v tisku v letech 1948–2008*. Praha: Karolinum.
- Nisbett, R. E., T. D. Wilson. 1977. „Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes.“ *Psychological Review* 84 (3): 231–259.
- Noelle-Neumann, E. 1982. *Die Schweigespirale : Öffentliche Meinung – unsere soziale Haut*. Frankfurt am Mein: Ullstein.
- Nofsinger, J. R. 2012. „Household Behaviour and Boom/bust Cycles.“ *Journal of Financial Stability* 8: 161–163.
- Ossowska, M. 2012. *Měšťanská morálka*. Praha: Academia.
- Pullman, M., K. Dodson, W. Moore. 1999. „A Comparison of Conjoint Methods When There Are Many Attributes.“ *Marketing Letters* 10 (2): 125–138.
- Quane, J. M., W. J. Wilson. 2012. „Critical Commentary. Making the Connection between the Socialisation and the Social Isolation of the Inner-city Poor.“ *Urban Studies* 49 (14): 2977–2987.
- Rex, J. A., R. Moore. 1967. *Race, Community and Conflict: A Study of Sparkbrook*. London: Oxford University Press.
- Röper, A., B. Völker, H. Flap. 2009. „Social Networks and Getting a Home: Do Contacts Matter?“ *Social Networks* 31 (1): 40–51.
- Rossi, A. S., P. H. Rossi. 1990. „Of Human Bonding: Parent-child Relations Across the Life Course.“ New York: Aldine de Gruyter.
- Rowlands R., C. M. Gurney. 2000. „Young Peoples? Perceptions of Housing Tenure: A Case Study in the Socialization of Tenure Prejudice.“ *Housing, Theory and Society* 17 (3): 121–130.
- Ruonavaara, H. 1996. „The Home Ideology and Housing Discourse in Finland 1900–1950.“ *Housing Studies* 11 (1): 89–105.
- Ryan, G. W., H. R. Bernard. 2003. „Techniques to Identify Themes.“ *Field methods* 15 (1): 85–109.
- Rykwert, J. 1991. „House and Home.“ *Social Research* 58 (1): 51–62.
- Saegert, S., D. Fields, K. Libman. 2009. „Deflating the Dream: Radical Risk and the Neoliberalization of Homeownership.“ *Journal of Urban Affairs* 31 (3): 297–317.
- Samuelson, P. 1965. „Proof that Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly.“ *Industrial Management Review* 6: 41–49.
- Saunders, P. 1990. *A Nation of Home Owners*. London: Unwin Hyman.
- Schelling, T. C. 1980. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Scheufele, D. A. 2000. „Agenda-Setting, Priming, and Framing Revisited: Another Look at Cognitive Effects of Political Communication.“ *Mass Communication & Society* 3 (2/3): 297–316.
- Schilling, J. 2006. „On the Pragmatics of Qualitative Assessment: Designing the Process for Content Analysis.“ *European Journal of Psychological Assessment* 22 (1): 28.
- Shiller, R. J. 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press.

- Shiller, R. J. 2003. „From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance.“ *The Journal of Economic Perspectives* 17 (1): 83–104.
- Shlay, A. B. 2006. „Low-income Homeownership: American Dream or Delusion?“ *Urban Studies* 43 (3): 511–531.
- Simon, H. A. 1997. *Models of Bounded Rationality: Empirically Grounded Reasons*. Cambridge, London: MIT Press.
- Sinai, T. M. 2012. *House Price Movements in Boom-bust Cycles*. NBER Working Paper Series No. 18059. Cambridge: NBER.
- Sirgy, M. J., S. Grzeskowiak, Ch. Su. 2005. „Explaining Housing Preferences and Choice: The Role of Self-congruity and Functional Congruity.“ *Journal of Housing and the Built Environment* 20: 329–347.
- Škodová, M., V. Nečas (eds.). 2009. *Veřejná a mediální agenda: Komparativní analýza tematizace veřejné sféry*. Praha: Professional Publishing.
- Smith, L., K. Rosen, G. Fallis. 1988. „Recent Developments in Economic Models of Housing Markets.“ *Journal of Economic Literature* 26 (1): 29–64.
- Stephens, M. 2003. „Globalisation and Housing Finance Systems in Advanced and Transition Economies.“ *Urban Studies* 40 (5–6): 1011–1026.
- Stephens, M. 2005. „A Critical Analysis of Housing Finance Reform in a ‘Super’ Home-ownership State: The Case of Armenia.“ *Urban Studies* 42 (10): 1795–1815.
- Strauss, A. L., Corbin, J. 1999. *Základy kvalitativního výzkumu: postupy a techniky metody zakotvené teorie*. Brno: Sdružení Podané ruce.
- Tabery, P. 2008. „První a druhý stupeň nastolování agendy (agenda-setting), rámcování (framing) a vypíchnutí (priming).“ Pp. 28–39 in M. Škodová (ed.), J. Červenka, V. Nečas, F. Kalvas, P. Tabery, T. Trampota. *Agenda-setting: teoretické přístupy*. Praha: Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.
- Taylor, P. J. 1999. „Places, Spaces and Macy’s: Place–space Tensions in the Political Geography of Modernities.“ *Progress in Human Geography* 23 (1): 7–26.
- Temelová, J., J. Novák, M. Ouředníček, P. Puldová. 2011. „Housing Estates in the Czech Republic after Socialism: Various Trajectories and Inner Differentiation.“ *Urban Studies* 48 (9): 1811–1834.
- Timmermans, H. J. P., A. Borgers, J. Van Dijk, H. Oppewal. 1992. „Residential Choice Behaviour of Dual Earner Households: A Decompositional Joint Choice Model.“ *Environment and Planning A* 24 (4): 517–533.
- Timmermans, H., E. Molin, L. Noortwijk. 1994. „Housing Choice Processes: Stated versus Revealed Modelling Approaches.“ *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment* 9 (3): 215–227.
- Tourangeau, R., L. J. Rips, K. Rasinski. 2000. *The Psychology of Survey Response*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Trampota, T. 2006. *Zpravodajství*. Praha: Portál.
- Trumbull, G. 2014. *Consumer Lending in France and America: Credit and Welfare*. New York: Cambridge University Press.
- Tsai, I-Chun. 2013. „Housing Affordability, Self-occupancy Housing Demand and Housing Price Dynamics.“ *Habitat International* 40: 73–81.
- Tversky, A., D. Kahneman. 1983. „Extensional versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment.“ *Psychological review* 90: 293–315.
- Van Dijk, T. A. 1991. *Racism and the Press*. London: Routledge.
- Vassenden, A., T. Lie. 2013. „Telling Others How You Live – Refining Goffman’s Stigma Theory Through an Analysis of Housing Strugglers in a Homeowner Nation.“ *Symbolic Interaction* 36 (1): 78–98.
- Vliegthart, R. 2012. „Framing in Mass Communication Research – An Overview and Assessment.“ *Sociology Compass* 6 (12): 937–948.
- Weber, M. 1978. „The Nature of Social Action.“ Pp. 7–32 in M. Weber. *Selections in Translation*. Cambridge University Press.
- Wheaton, W. C. 1999. „Real Estate Cycles: Some Fundamentals.“ *Real Estate Economics* 27: 209–230.
- White, M. J., M. D. Judd, S. Poliandri. 2012. „Illumination with a Dim Bulb? What Do Social Scientists Learn by Employing Qualitative Data Analysis Software in the Service of Multimethod Designs?“ *Sociological Methodology* 42: 43–76.
- Williamson, K. D. 2012. „Falling Bricks. The Proverb that Murdered the Spanish Economy.“ *National review* 64 (12): 27–29.
- Winter, I., W. Stone 1998. „Housing Careers in a Risk Society.“ *Family Matters* 51: 41–44.
- Zelizer, V. 1983. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

Modulová část

6. Makroekonomický vývoj České republiky

Petr Sunega, Irena Boumová, Tomáš Samec

Úvodní kapitola modulové části je tradičně věnována hrubému zhodnocení makroekonomického vývoje v ČR po roce 1990, zejména s důrazem na vývoj v období 2010–2014 (tj. za období od vydání poslední publikace z řady *Standardy bydlení*) v oblasti bydlení a stavební výroby. Z tabulky 6.1 je patrné, že růst české ekonomiky po období „boomu“ v roce 2008 nejprve zvolnil, v roce 2009 se ekonomika dostala dokonce do recese a po roce 2010 vykazovala mírný růst (měřeno meziroční změnou HDP), přičemž k největšímu nárůstu došlo v roce 2011, kdy se HDP meziročně zvýšilo o 1,7 %. Tabulka 6.1 dává dále do souvislosti vývoj výše HDP, celkový objem produkce všech odvětví národního hospodářství, objem stavebních prací a počet zahájených bytů. Z tabulky je zřejmé, že počet zahájených bytů dosáhl vrcholu v roce 2007, v roce 2008 stagnoval a v následujícím období 2009–2013 výrazně poklesl (snížení z bezmála 43 800 bytů v roce 2007 na 22 108 v roce 2013). V roce 2014 se počet zahájených bytů meziročně zvýšil o 10 % a zahájeno bylo celkem 22 108 bytů. Podíl stavebních prací v běžných cenách na celkovém objemu produkce všech odvětví hospodářství se navzdory výraznému poklesu počtu zahájených bytů až do roku 2009 nijak nesnižoval (spíše stagnoval nebo mírně rostl), k postupnému poklesu došlo až po roce 2010. Graf 6.1 porovnává meziroční tempa růstu HDP, stavebních prací a počtu zahájených bytů. Data v grafu ukazují, že zatímco meziroční změny stavebních prací v období 1998–2009 více méně „sledují“ meziroční změny HDP v běžných cenách, v letech 2010 je patrný mírný nárůst HDP a naopak výrazný pokles objemu stavebních prací. Meziroční změny počtu zahájených bytů jsou mnohem volatilnější a podstatně méně svázány jak s celkovým vývojem HDP, tak i se změnami v objemu stavebních prací, nicméně od roku 2012 vyazuje tempo růstu stavebních prací i počtu zahájených bytů stejně jako HDP růstovou tendenci.

Z grafu 6.2 je vidět, že v letech 2001–2014 pokračovalo období relativně vysokých rozdílů mezi průměrnou úrokovou sazbou klientských úvěrů pro domácnosti a průměrnou úrokovou sazbou z vkladů. Zároveň však pokračoval trend postupného snižování rozdílu mezi oběma sazbami s ohledem na

snižování průměrné úrokové sazby klientských úvěrů pro domácnosti, které souvisí s trendem snižování úrokových sazeb stanovených Českou národní bankou pro mezibankovní úvěry s cílem oživit ekonomiku a oživit úvěrování domácností i podnikatelských subjektů.

Graf 6.3 a tabulky 6.2 a 6.3 shrnují údaje o počtu zahájených a dokončených bytů. V období let 2010–2013 postupně klesal počet zahájených bytů (v roce 2013 byl počet zahájených bytů o 6000 bytů nižší než v roce 2010), v roce 2014 se počet zahájených bytů opět zvýšil. S výjimkou roku 2012 se v období 2010–2014 snižoval i počet dokončených bytů (o více než 12 000 bytů mezi roky 2010 a 2014). V roce 2009 tak byl poprvé od roku 1994 počet zahájených bytů nižší než počet dokončených bytů a tento trend pokračoval i v období 2010–2013, v roce 2014 byl naopak počet zahájených bytů mírně nižší.

Tabulka 6.2 ukazuje strukturu zahájených bytů v letech 2007 až 2014. Po celé toto období dominovaly mezi zahájenými bytovými jednotkami byty v rodinných domech, jejichž podíl se postupně zvýšil až na hodnotu 62 % dosaženou v roce 2011. V následujících třech letech se podíl bytů v rodinných domech snížil a v roce 2014 klesl na hodnotu 51 %. Podíl bytů v nových bytových domech se v období 2007–2012 výrazně snižoval, z 35 % v roce 2007 klesl až na 17 % v roce 2012. V období 2013–2014 podíl bytů v bytových domech opět vzrostl a v roce 2014 dosáhl hodnoty 27 %. Ve srovnání s obdobím do roku 2009 se mírně zvýšil podíl bytů v nástavbách, přístavbách a vestavbách, který mezi roky 2010 až 2014 kolísá v rozmezí 11–13 %.

Tabulka 6.3 informuje o struktuře dokončených bytů v období 2007–2014. Podíl bytů dokončených v rodinných domech se v období 2007–2009 pohyboval mezi hodnotami 41–51 %, v letech 2010–2014 se však výrazně zvýšil, přičemž v roce 2013 činil podíl bytů dokončených v rodinných domech více než 61 % z celkového počtu dokončených bytů. Podíl bytů dokončených v bytových domech dosáhl vrcholu v roce 2007, kdy se v bytových domech postavilo po dlouhé době více bytů než v rodinných domech. Po roce 2010 se podíl bytů dokončených v bytových domech výrazně snížil a kolísá v rozmezí 23–30 %. Podíl dokončených bytů v nástavbách, vestavbách nebo přístavbách se v letech 2007–2010 snižoval (s výjimkou roku 2008), a to až na 8 % z celkového počtu dokončených bytů v roce 2010. V letech 2011–2013 se podíl zvýšil a dosahoval hodnot 9–10 %, v roce 2014 se podíl opět mírně snížil.

Tabulka 6.1: Vývoj výše HDP, stavební výroby a počtu zahájených bytů v letech 2000–2014

Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
HDP v běžných cenách (mld. Kč) (1)	2373	2563	2675	2801	3058	3258	3507	3832	4015	3922	3954	4022	4048	4086	4266
Produkce v běžných cenách (mld. Kč) (2)	5296	5753	5944	6403	7035	7475	8358	9223	9604	8849	9258	9683	9627	9618	
Stavební práce „S“ celkem v běžných cenách (mld. Kč) (3)	265	302	318	354	402	431	473	521	548	521	489	464	424	397	428
Počet zahájených bytů celkem (4)	32 377	28 983	33 606	36 496	39 037	40 381	43 747	43 796	43 531	37 319	28 135	27 535	23 853	22 108	24 351
Podíl stavebních prací „S“ na produkci (%): (3)/(2)	5,0	5,2	5,3	5,5	5,7	5,8	5,7	5,7	5,7	5,9	5,3	4,8	4,4	4,1	4,2
Meziroční tempo růstu stavebních prací v běžných cenách (%)	8,6	13,9	5,2	11,4	13,7	7,2	9,5	10,3	5,0	-4,9	-6,2	-5,0	-8,6	-6,3	7,7
Meziroční tempo růstu HDP v běžných cenách (%)	6,0	8,0	4,4	4,7	9,2	6,6	7,6	9,3	4,8	-2,3	0,8	1,7	0,6	1,0	4,4
Meziroční tempo růstu HDP ve stálých cenách roku 2010 (%)	4,3	3,1	1,6	3,6	4,9	6,4	6,9	5,5	2,7	-4,8	2,3	2,0	-0,8	-0,7	2,0
Meziroční tempo růstu počtu zahájených bytů celkem (%)	-1,6	-10,5	16,0	8,6	7,0	3,4	8,3	0,1	-0,6	-14,3	-24,6	-2,1	-13,4	-7,3	10,1

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

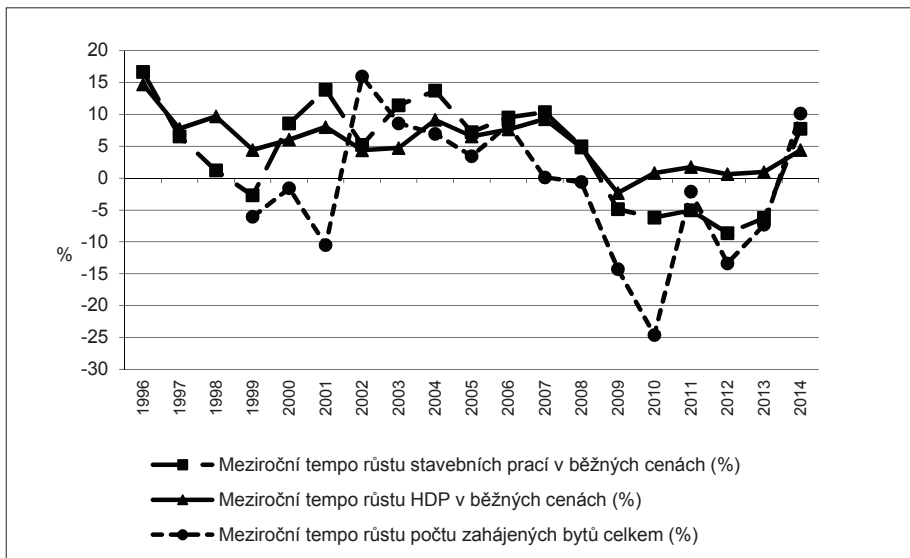
Poznámka: Z důvodu přepočtu hodnot ukazatelů nebo změn náplně ukazatelů vykazovaných ČSÚ se údaje v časových řadách uvedených v této publikaci liší od údajů uvedených v minulých publikacích Standardy bydlení.

Tabulka 6.2: Zahájené byty podle typu stavby a investora v letech 2006–2014

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Zahájené byty celkem	43 796	43 531	37 319	28 135	27 535	23 853	22 108	24 351	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
v tom:																
Stavby pro bydlení																
v tom:																
v rodinných domech	20 990	22 918	18 750	16 611	17 060	14 399	12 490	12 440	47,9	52,6	50,2	59,0	62,0	60,4	56,5	51,1
v bytových domech	15 283	13 724	11 045	5798	5013	4022	4857	6657	34,9	31,5	29,6	20,6	18,2	16,9	22,0	27,3
v nástavbách, vestavbách nebo přístavbách	4127	3869	3727	3251	3278	2981	2557	2591	9,4	8,9	10,0	11,6	11,9	12,5	11,6	10,6
V domech s pečovatelskou službou	545	629	582	414	541	741	621	726	1,2	1,4	1,6	1,5	2,0	3,1	2,8	3,0
V nebytových objektech	2166	1872	2458	1564	1175	1277	1100	1566	4,9	4,3	6,6	5,6	4,3	5,4	5,0	6,4
V adaptovaných nebytových prostorech	685	519	757	497	468	433	483	371	1,6	1,2	2,0	1,8	1,7	1,8	2,2	1,5

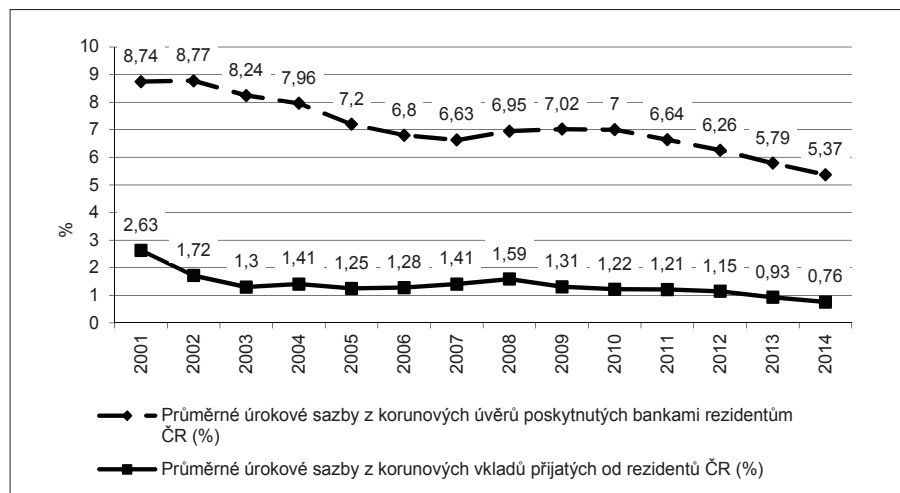
Zdroj: ČSÚ.

Graf 6.1: Porovnání růstu HDP, objemu stavební výroby a počtu zahájených bytů v letech 1996–2014



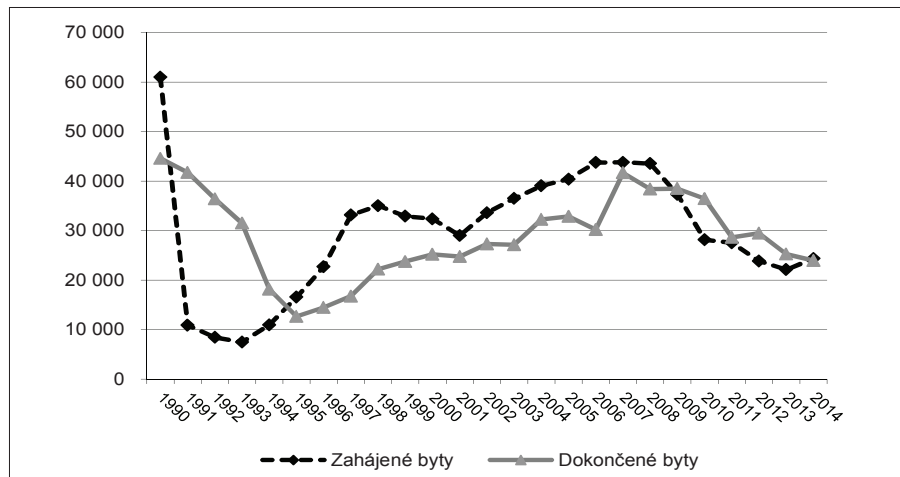
Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty.

Graf 6.2: Průměrné úrokové sazby z vkladů a úvěrů v letech 2001–2014



Zdroj: ČNB.

Graf 6.3: Počet zahájených a dokončených bytů v letech 1990–2014



Zdroj: ČSÚ.

Tabulka 6.3: Dokončené byty podle typu stavby a investora v letech 2006–2014

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Dokončené byty celkem	41 649	38 380	38 473	36 442	28 630	29 467	25 238	23 954	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
v tom:																
Stavby pro bydlení																
v tom:																
v rodinných domech	16 988	19 611	19 124	19 760	17 385	17 442	15 469	13 992	40,8	51,1	49,7	54,2	60,7	59,2	61,3	58,4
v bytových domech	18 171	12 497	13 766	10 912	6 487	7 095	6 049	6 422	43,6	32,6	35,8	29,9	22,7	24,1	24,0	26,8
v tom:																
v nástavbách, vestavbách nebo přístavbách	3 582	3 498	3 225	2 868	2 823	2 626	2 262	2 026	8,6	9,1	8,4	7,9	9,9	8,9	9,0	8,5
V domech s pečovatelskou službou	530	345	275	876	170	354	341	273	1,3	0,9	0,7	2,4	0,6	1,2	1,4	1,1
V nebytových objektech	733	727	803	786	618	581	414	451	1,8	1,9	2,1	2,2	2,2	2,0	1,6	1,9
V adaptovaných nebytových prostorách	1 645	1 702	1 280	1 240	1 147	1 369	703	790	3,9	4,4	3,3	3,4	4,0	4,6	2,8	3,3

Zdroj: ČSÚ.

7. Demografický vývoj v České republice v období 2010–2014

Irena Boumová

Demografické faktory jsou jedním z významných determinantů poptávky po bydlení. Do modelů poptávky na trhu bydlení 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 po roce 2010 (vývoj do roku 2010 zachycuje minulá publikace z řady Standardy bydlení), s ohledem na to, jaký dopad by mohly mít na trh s bydlením v ČR.

Mezi významné demografické změny v období 2010–2014 patří pokles sňatečnosti. Zatímco mezi roky 2003–2007 se počet uzavřených sňatků zvyšoval, především díky silným ročníkům narozeným v 70. letech dospívajícím do věku sňatečnosti, v období po roce 2008 dochází k postupnému snižování počtu uzavřených sňatků (viz graf 7.1). Historického minima dosáhl počet uzavřených sňatků v roce 2013, kdy bylo uzavřeno celkem 43 499 sňatků, v následujícím roce 2014 se sňatečnost opět mírně zvýšila. Stejně jako v předchozích sledovaných obdobích, je i po roce 2010 patrný pokračující trend k odkládání sňatku do vyššího věku (viz tabulka 7.1). Při prvním sňatku v roce 2013 bylo ženichům nejčastěji 32 let a nevěstám 29 let. Ve sledovaném období 2010–2014 nenastal pozitivní obrat ve vývoji rozvodovosti, která se v České republice dlouhodobě pohybuje vysoce nad evropským průměrem. Z tabulky 7.2 je patrné, že index rozvodovosti,³⁴ kolísá po roce 2010 mezi hodnotami 58 a 66 a úhrnná rozvodovost³⁵ dosáhla

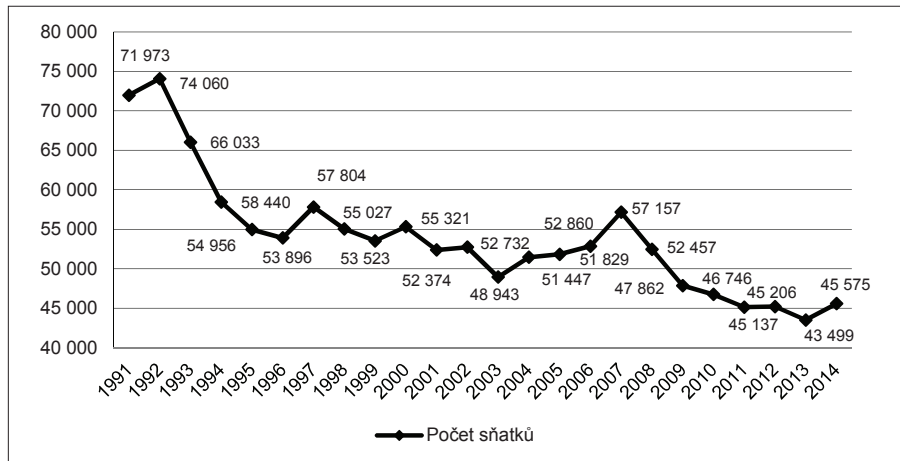
v roce 2010 dokonce historického maxima 50 % a v následujících letech oscilovala v rozmezí 45–48 %.

Od roku 2008 postupně klesá počet živě narozených dětí a zřejmě se tak již vyčerpal růstový potenciál daný početnou generací silných ročníků ze 70. let dorůstající do věku největší plodnosti. K významnému skokovému poklesu došlo především v roce 2011, kdy se narodilo 108 673 živých dětí, což bylo o 8 480 méně než v předcházejícím roce 2010. Po roční stagnaci v roce 2012 klesl v roce 2013 počet živě narozených dětí na hodnotu 106 751. K obratu došlo v roce 2014, kdy se počet živě narozených zvýšil na 109 860 dětí a dosáhl nejvyšší hodnoty za poslední 4 roky (viz graf 7.2). Postupně narůstal i podíl dětí narozených mimo manželství, který mezi roky 2010 a 2013 vzrostl z 39 na 47 % (viz graf 7.3). V období 2010–2014 pokračoval také trend prodloužení naděje dožití obyvatel při narození, přičemž v roce 2014 byla naděje na dožití u žen 81,7 let a u mužů 75,8 let (viz tabulka 7.3). V porovnání s předchozími roky vzrostl zároveň podíl obyvatel ve věku 65 let a starších, který v roce 2013 dosáhl 17,8 %. Proces demografického stárnutí populace je patrný i z postupného nárůstu hodnot indexu stáří porovnávacího zastoupení osob starších 65 let v populaci s počtem osob mladších 14 let (viz tabulka 7.4).

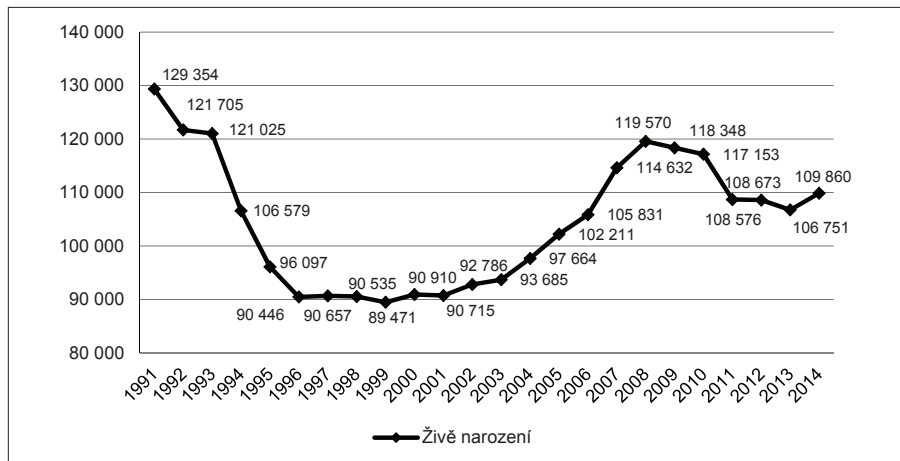
Od roku 2007 významně klesá přírůstek stěhováním. Zatímco v roce 2007 dosáhlo saldo zahraniční migrace vrcholu a do České republiky se přistěhovalo bezmála 84 000 lidí, v roce 2013 byl přírůstek stěhováním poprvé od roku 2001 záporný (–1297 osob). V následujícím roce 2014 se migrační saldo opět výrazně zvýšilo a dosáhlo hodnoty téměř 22 000 osob. Po roce 2010 poklesl rovněž přirozený přírůstek obyvatel, který v roce 2013 dosáhl, stejně jako přírůstek stěhováním, záporné hodnoty (–2409 osob). V roce 2014 se přirozený přírůstek sice opět zvýšil na 4195 osob, ale ve srovnání s předchozím obdobím 2007–2009 se nárůst počtu obyvatel po roce 2010 výrazně zpomalil, což může mít dopad i na snížení celkové poptávky po bydlení (viz graf 7.4).

34 Počet rozvodů na 100 uzavřených sňatků v příslušném roce.

35 Úhrnná rozvodovost udává podíl manželství končících rozvodem za předpokladu zachování intenzit rozvodovosti podle délky trvání manželství následujících 35 let.

Graf 7.1: Počet uzavřených sňatků v letech 1991–2014


Zdroj: ČSÚ.

Graf 7.2: Počty živě narozených dětí v letech 1991–2014


Zdroj: ČSÚ.

Tabulka 7.1: Průměrný věk ženichů a nevěst při prvním sňatku v letech 1991–2014

Rok	Věk ženicha	Věk nevěsty
1991	24,7	22,3
1992	24,8	22,6
1993	25,4	23,2
1994	26,1	23,9
1995	26,7	24,6
1996	27,1	24,9
1997	27,6	25,4
1998	28,1	25,8
1999	28,5	26,2
2000	28,9	26,5
2001	29,3	26,9
2002	29,7	27,3
2003	30,3	27,7
2004	30,5	28,0
2005	30,8	28,1
2006	31,0	28,4
2007	31,2	28,6
2008	31,4	28,8
2009	32,0	29,2
2010	32,2	29,4
2011	32,2	29,6
2012	32,3	29,6
2013	32,3	29,8
2014	32,3	29,8

Zdroj: ČSÚ.

Tabulka 7.2: Rozvodovost v letech 1991–2014

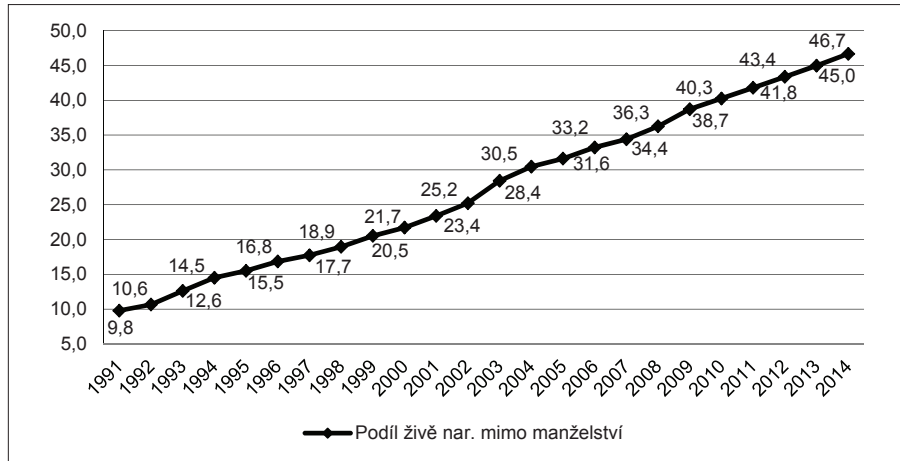
Rok	Index rozvodovosti	Úhrnná rozvodovost
1991	40,8	34,8
1992	38,6	33,9
1993	45,8	36,2
1994	52,9	37,5
1995	56,7	38,4
1996	61,4	41,8
1997	56,2	42,1
1998	58,8	43,1
1999	44,2	32,5
2000	53,7	41,4
2001	60,3	44,7
2002	60,2	45,7
2003	67,1	48,0
2004	64,3	49,3
2005	60,4	47,3
2006	59,4	48,7
2007	54,5	48,7
2008	59,7	49,6
2009	60,9	46,8
2010	65,9	50,0
2011	62,3	46,2
2012	58,4	44,5
2013	64,1	47,8
2014	58,7	46,7

Zdroj: ČSÚ.

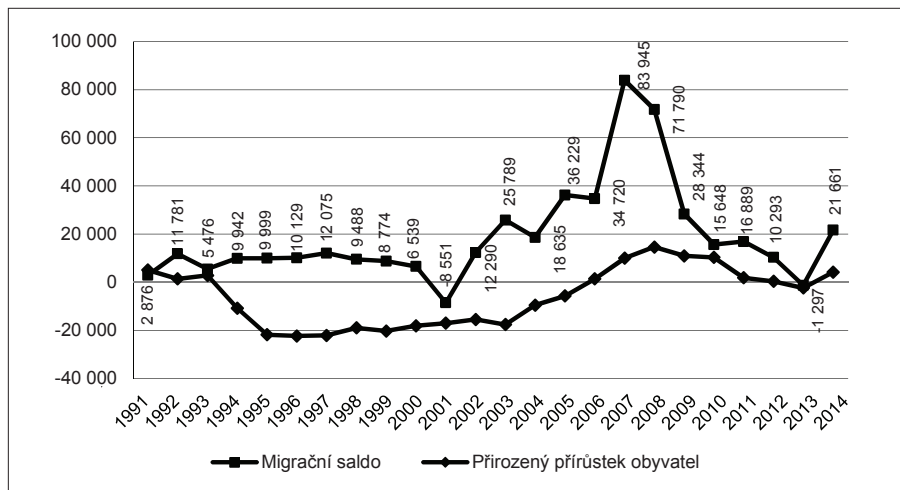
Tabulka 7.3: Vývoj naděje dožití mužů a žen v ČR v letech 1991–2014

Rok	Muži	Ženy
1991	68,2	75,7
1992	68,4	76,1
1993	69,2	76,4
1994	69,5	76,6
1995	69,7	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	72,5	79,0
2005	72,9	79,1
2006	73,4	79,7
2007	73,7	79,9
2008	74,0	80,1
2009	74,2	80,1
2010	74,4	80,6
2011	74,7	80,7
2012	75,0	80,9
2013	75,2	81,1
2014	75,8	81,7

Zdroj: ČSÚ.

Graf 7.3: Vývoj podílu narozených dětí mimo manželství v letech 1991–2014


Zdroj: ČSÚ.

Graf 7.4: Přirozený přírůstek a přírůstek stěhováním v ČR v letech 1991–2014


Zdroj: ČSÚ.

Tabulka 7.4: Podíl obyvatel ČR ve věku 65 let a starších v letech 1991–2014

Rok	65 a více	Index stáří (65+/0–14 v %)
1991	12,8	62,0
1992	12,9	64,3
1993	13,0	66,8
1994	13,1	69,6
1995	13,3	72,5
1996	13,5	75,3
1997	13,6	78,1
1998	13,7	80,6
1999	13,8	83,1
2000	13,9	85,5
2001	13,9	87,2
2002	13,9	89,2
2003	13,9	91,6
2004	14,0	94,0
2005	14,2	97,0
2006	14,4	100,2
2007	14,6	102,4
2008	14,9	105,1
2009	15,2	107,0
2010	15,5	107,8
2011	16,2	110,4
2012	16,8	113,3
2013	17,4	115,7
2014	17,8	117,4

Zdroj: ČSÚ.

8. Příspěvek na bydlení

Petr Sunega

Na základě údajů o počtu a celkovém objemu vyplacených dávek státní sociální podpory (SSP) poskytnutých Ministerstvem práce a sociálních věcí (MPSV) za prosinec 2011, prosinec 2012, prosinec 2013 a prosinec 2014 byly pro účely této publikace prodlouženy časové řady založené v předchozích publikacích řady *Standardy bydlení*, poskytující přehled o vývoji počtu a skladby vyplacených příspěvků na bydlení a celkové částce vyplacených příspěvků. Je třeba upozornit, že srovnatelné jsou pouze údaje za období 2002–2006 a dále pak období 2007–2014. V roce 2007 totiž došlo k zásadní změně v konstrukci příspěvku na bydlení, která byla popsána v minulé publikaci z řady *Standardy bydlení* s podtitulem *Sociální nerovnosti a tržní rizika v bydlení*. V letech 2011 až 2014 k žádné zásadní změně v konstrukci příspěvku na bydlení nedošlo, každoročně byly zejména aktualizovány částky normativních nákladů na bydlení, od nichž se (mimo jiné) odvíjí výše vyplacených dávek.

Tabulka 8.1 zachycuje vývoj počtu vyplacených dávek (příspěvku na bydlení) v poměru k počtu bytových a cenzových domácností v letech 2002–2014. Z údajů v tabulce je zřejmé, že počet vyplacených příspěvků na bydlení se od roku 2009 kontinuálně zvyšoval. Se vzrůstajícím počtem vyplacených příspěvků na bydlení se zvyšoval i podíl vyplacených dávek na počtu bytových domácností (z 3,5 % v roce 2010 na 5,4 % v roce 2014) i na počtu cenzových/hospodářických domácností (z 3,1 % v roce 2010 na 5,2 % v roce 2014). V důsledku výrazného nárůstu celkového objemu prostředků vyplacených v podobě příspěvku na bydlení a pomalejšího růstu počtu vyplacených dávek v období 2011–2014 se zvýšila průměrná výše dávky z 2490 Kč v prosinci 2010 na bezmála 3590 Kč v prosinci 2014.

V tabulce 8.2 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. V minulé publikaci bylo konstatováno, že od roku 2008 objem vyplacených příspěvků na bydlení poměrně razantně rostl: v prosinci 2010 se zvýšil o 45 % v porovnání se stejným obdobím předchozího roku. Zmíněný růst přetrvával i v letech 2011–2014, v procentuálním vyjádření sice nebyl tak vý-

razný jako v letech 2009 a 2010, v absolutním vyjádření ovšem dosáhl historicky nejvyššího přírůstu (166 mil. Kč) mezi prosincem 2012 a prosincem 2013. Podíl nákladů na příspěvek na bydlení k celkovým výdajům na všechny dávky SSP se v období 2011–2014 zvýšil z 15 % v prosinci 2011 na více než 25 % v prosinci 2014. Důvodem razantního zvýšení podílu prostředků vyplacených ve formě příspěvku na bydlení v letech 2011–2014 však nebyl pouze absolutní nárůst objemu prostředků vyplacených ve formě příspěvku na bydlení, ale rovněž změny ve struktuře vyplacených dávek SSP. V důsledku výrazného poklesu objemu vyplaceného sociálního příspěvku³⁶ mezi roky 2010 a 2011 (na méně než pětinu objemu vyplacených sociálních příspěvků v roce 2010) a v důsledku snížení objemu vyplacených ostatních dávek SSP (na polovinu částky vydané v roce 2010) došlo k výraznému posílení v zastoupení příspěvku na bydlení na celkovém objemu vyplacených prostředků SSP. V roce 2008 došlo k významnému snížení objemu prostředků vyplacených ve formě přídavků na děti, ztlačně se snížil i objem vyplacených ostatních dávek SSP, proto se zvýšila relativní váha vyplaceného příspěvku na bydlení na celkovém objemu vyplacených dávek SSP.

Tabulka 8.3 ukazuje rozdělení celkových nákladů poskytovaných z kapitoly MPSV do oblasti bydlení v letech 2005–2013. Údaje v tabulce jsou celkové roční náklady na jednotlivé uvedené dávky. Z tabulky je patrné, že náklady na výplatu příspěvku na bydlení vzrostly mezi roky 2007 a 2013 bezmála pětinašobně a náklady na doplatek na bydlení dokonce více než na pětinašobek stavu z roku 2007. Náklady na výplatu příspěvku na bydlení se zvýšily nejvíce mezi „krizovými“ roky 2008 a 2009 (o 41 %) a mezi roky 2009 a 2010 (o 54 %). Náklady na doplatek na bydlení vzrostly nejvíce mezi roky 2011 a 2012 (o 97 %) a mezi roky 2012 a 2013 (o 68 %).

Graf 8.1 znázorňuje strukturu vyplacených příspěvků na bydlení podle výše příjmů příjemců dávky v letech 2002–2014 (vždy v prosinci příslušného roku).

36 Sociální příplatek byl zrušen v roce 2011, resp. od ledna 2011 zůstal zachován pouze pro rodiny s dětmi, kde rodiče pečovali alespoň o jedno nezaopatřené dítě, které bylo dlouhodobě nemocné, dlouhodobě zdravotně postižené nebo dlouhodobě těžce zdravotně postižené, nebo byli alespoň jeden z rodičů dlouhodobě těžce zdravotně postižený nebo byl nezaopatřeným dítětem, které je dlouhodobě zdravotně postižené nebo dlouhodobě nemocné. Počínaje rokem 2012 byl sociální příplatek zohledněn v příspěvku o péči a není poskytován v rámci dávek SSP.

Je třeba znovu upozornit, že s ohledem na změny ve způsobu výpočtu a konstrukci příspěvku na bydlení (změna konstrukce dávky platná od roku 2007) jsou ve všech následujících grafech vzájemně srovnatelné pouze údaje za jednotlivé roky období 2002–2006 a dále pak za období 2007–2014. Z grafu 8.1 je zřejmé, že zatímco podíl domácností (příjemců příspěvku na bydlení) s příjmem nad 1,6násobkem životního minima (ŽM) se mezi roky 2007 a 2010 výrazně zvyšoval, v letech 2011–2014 už spíše stagnoval na hranici 50 %. Z hlediska počtu vyplacených příspěvků na bydlení se v období 2011–2014 prakticky neměnilo zastoupení příjmově nejslabších domácností s příjmy do výše ŽM.

Graf 8.2 ukazuje, jak se jednotlivé příjmové skupiny podílely na čerpání celkového objemu peněžních prostředků vyplacených ve formě příspěvku na bydlení. Z grafu je patrný obdobný trend jako u grafu 8.1, tj. růst vyplacené sumy příspěvku na bydlení domácnostem s příjmy nad 1,6násobek ŽM v období 2007–2011 a současně pokles vyplacené sumy příspěvku domácnostem s příjmy do výše ŽM (v letech 2010 a 2011 už jen relativně mírný). V letech 2012–2014 se podíl domácností s příjmy do výše ŽM ani podíl příjmově silnějších domácností (s příjmy nad 1,6násobek ŽM) na celkovém objemu vyplacených příspěvků zásadněji neměnil. Stejně jako v předchozích letech platilo, že podíl vyplacených dávek příjemcům s příjmy nad 1,6násobek ŽM byl vyšší, než odpovídalo jejich podílu na celkové sumě vyplaceného příspěvku (tj. průměrná výše příspěvku na bydlení byla u příjmově lépe situovaných žadatelů nižší než u příjmově slabších domácností). Jinými slovy, např. v prosinci 2014 činil podíl vyplacených dávek domácnostem s příjmy nad 1,6násobkem ŽM bezmála 50 % (graf 8.1), ale objem prostředků vyplacených této skupině domácností pouze o něco více než 34 % z celkové sumy vyplacených příspěvků na bydlení (graf 8.2). Naopak, podíl vyplacených dávek příjemcům s příjmy do výše ŽM byl nižší, než odpovídalo jejich podílu na celkové sumě vyplaceného příspěvku.

Z grafu 8.3 je patrná struktura vyplacených příspěvků na bydlení v jednotlivých letech v členění podle velikosti domácnosti. Se změnou konstrukce příspěvku v roce 2007 došlo v porovnání s rokem 2006 mezi příjemci dávky k nárůstu zastoupení jedno- a dvoučlenných domácností, přičemž tento trend trval i v období 2011–2014 (podíl dávek vyplacených jedno- a dvoučlenným domácnostem na celkovém počtu vyplacených dávek se zvýšil o zhruba pět procentních bodů mezi prosincem 2011 a prosincem 2014). Naopak podíl

vícečlenných domácností mezi příjemci dávky se od roku 2007 kontinuálně snižuje a nejinak tomu bylo i v období 2011–2014 (podíl dávek vyplacených domácnostem se třemi a více členy se mezi prosincem 2011 a prosincem 2014 snížil o více než pět procentních bodů).

V grafu 8.4 jsou uvedeny podíly jednotlivých velikostních kategorií domácností, které v prosinci sledovaného období pobíraly příspěvek na bydlení, na celkové vyplacené částce příspěvku na bydlení. Z grafu se potvrzuje nárůst zastoupení jedno- a dvoučlenných domácností na celkovém objemu vyplacených příspěvků na bydlení – mezi prosincem 2011 a prosincem 2014 se jejich podíl zvýšil o 5,5 procentního bodu, podíl tří- a vícečlenných domácností na celkové sumě vyplaceného příspěvku se nadále snižoval (o 5,5 procentního bodu mezi prosincem 2011 a prosincem 2014). Z porovnání grafů 8.3 a 8.4 je rovněž patrné, že ačkoliv podíl dávek vyplacených jedno- a dvoučlenným domácnostem představoval v prosinci 2014 bezmála 67 % z celkového počtu vyplacených příspěvků na bydlení, bylo jim vyplaceno „pouze“ 57 % z celkového objemu prostředků určených na tuto sociální dávku. Naopak, podíl vyplacených dávek domácnostem se třemi a více členy činil v prosinci 2014 bezmála 39 %, ale na celkovém objemu vyplaceného příspěvku se podílely z bezmála 44 %. 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.

S novou podobou příspěvku na bydlení od roku 2007 by bylo zajímavé sledovat strukturu vyplacených dávek a celkový objem vyplacených prostředků ve formě příspěvku na bydlení nejen podle příjmových kategorií a podle velikosti (počtu členů) domácnosti, ale například i podle věku osoby v čele domácnosti nebo podle právní formy užívání bydlení (nájemní nebo vlastnické). Bohužel, podle informací Oddělení statistické metodiky a rozborů MPSV by vypovídací schopnost takto vytvořených třídění byla poněkud problematická. Pokud jde o věk, vyplacené dávky jsou statisticky členěny pouze podle věku nejmladšího člena v okruhu společně posuzovaných osob (a nikoliv podle věku osoby stojící v čele domácnosti). Pokud jde o právní důvod užívání bydlení, tak ten nebyl vždy sledován podle jednotného (v časové řadě srovnatelného) náhledu (do 31. 12. 2006 v členění pouze nájemce nebo vlastník, od 1. 1. 2007 v členění družstevník, vlastník nebo nájemce (mimo družstevníky) a po 1. 7. 2009 v členění nájemce, vlastník nebo člen družstva).

Tabulka 8.1: Vývoj počtu vyplacených příspěvků na bydlení v letech 2002–2014 v poměru k počtu bytových/hospodařících (cenzových) domácností (údaje za měsíc prosinec příslušného roku)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Počet vyplacených příspěvků na bydlení	313 639	303 338	268 345	246 512	211 294	96 755	86 303	111 380	133 249	150 840	172 766	206 898	223 169
Podíl počtu vyplacených dávek na celkovém počtu bytových domácností (%)	8,2	7,9	7,0	6,4	5,5	2,5	2,3	2,9	3,5	3,7	4,2	5,0	5,4
Podíl počtu vyplacených dávek na celkovém počtu hospodařících (cenzových) domácností (%)	7,3	7,1	6,3	5,8	4,9	2,3	2,0	2,6	3,1	3,5	4,0	4,8	5,2
Průměrná výše příspěvku na bydlení (Kč)	742	741	712	782	814	1212	1639	2052	2490	2995	3119	3407	3588

Zdroj: Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 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 pro roky 2002–2010 odpovídá výsledkům SLDB 2001. Počet bytových domácností za období 2011–2014 odpovídá výsledkům SLDB 2011. Vzhledem k tomu, že jako nejnižší odvozená jednotka domácností byla v rámci SLDB 2011 konstruována domácnost hospodařící (a už nikoliv domácnost cenzová jako v SLDB 2001), počet vyplacených příspěvků na bydlení v letech 2011–2014 byl vztažen k celkovému počtu hospodařících domácností podle SLDB 2011.

Tabulka 8.2: Rozdělení celkové sumy prostředků vynaložených na výplatu dávek SSP mezi jednotlivé dávky v prosinci příslušného roku

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Přídavek na dítě (mil. Kč)	(1)	992,5	1057,2	1009,4	965,4	883,0	877,0	394,3	378,0	299,5	278,7	271,2	258,1
Podíl (%)	(1)/(7)	39,2	39,0	38,8	38,0	34,1	33,5	11,8	11,1	8,9	9,3	8,6	8,2
Rodičovský příspěvek (mil. Kč)	(2)	629,6	657,3	650,1	654,6	999,7	1059,7	2353,2	2337,0	2266,1	2101,5	2048,6	1864,1
Podíl (%)	(2)/(7)	24,9	24,2	25,0	25,8	38,6	40,4	70,4	68,5	67,2	70,3	68,6	59,3
Sociální příplatek (mil. Kč)	(3)	497,5	526,3	484,5	463,8	394,4	374,6	258,5	274,0	271,9	51,1	−0,3	−0,1
Podíl (%)	(3)/(7)	19,6	19,4	18,6	18,3	15,2	14,3	7,7	8,0	8,1	1,7	0,0	0,0
Příspěvek na bydlení (mil. Kč)	(4)	214,1	246,1	232,7	224,8	191,0	192,8	141,5	228,5	331,8	451,7	538,8	800,7
Podíl (%)	(4)/(7)	8,5	9,1	8,9	8,9	7,4	7,4	4,2	6,7	9,8	15,1	18,1	22,4
Příspěvek na dopravu (mil. Kč)	(5)	107,0	122,2	123,6	120,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Podíl (%)	(5)/(7)	4,2	4,5	4,7	4,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ostatní dávky SSP (mil. Kč)	(6)	91,3	104,9	104,4	109,1	120,4	116,4	196,4	196,4	205,3	105,3	120,9	199,9
Podíl (%)	(6)/(7)	3,6	3,9	4,0	4,3	4,6	4,4	5,9	5,8	6,1	3,5	4,1	6,3
Celkem (mil. Kč)	(7)	2532,0	2714,1	2604,7	2538,6	2588,5	2620,5	3343,8	3414,0	3374,7	2988,3	2984,3	3145,8

Zdroj: Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, vlastní výpočty.

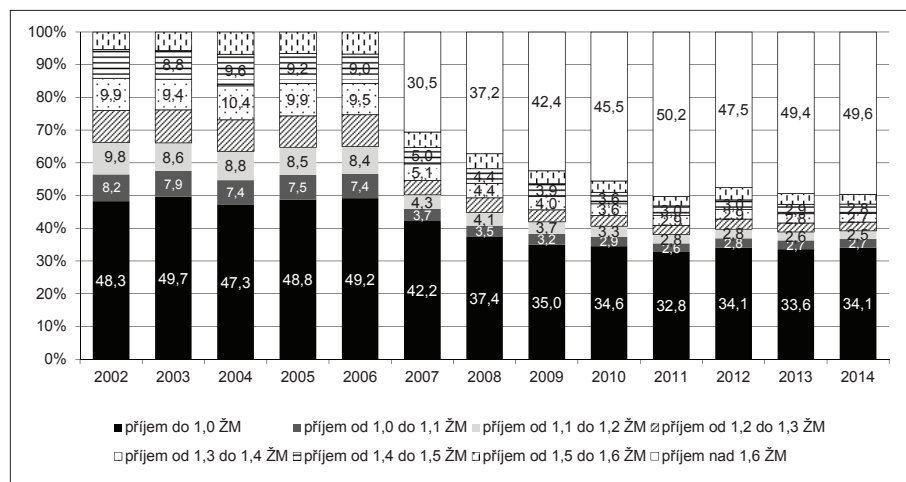
Poznámka: Celková suma prostředků vynaložených na výplatu příspěvku na bydlení byla v letech 1997–2000 navýšena o částku prostředků vyplacených domácnostem v podobě příspěvku na teplo a příspěvku na nájemné. Ostatní dávky SSP zahrnují: dávky péstovské péče, zaopatřovací příspěvek, porodné a pohřebné, v prosinci 2007 i příspěvek na školní pomůcky. Nejsou zahrnuty převody na depozitní účty a vratky již zaniklých druhů dávek.

Tabulka 8.3: Rozdělení celkových nákladů poskytovaných z kapitoly MPSV do oblasti bydlení

Dávka	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	index 2013/2007
Příspěvek na bydlení (mil. Kč)	1565	1619	2280	3521	4641	5744	7416	473,9
Doplatek na bydlení (mil. Kč)	524	473	512	686	850	1673	2814	537,0
Mimořádná okamžitá pomoc (mil. Kč)	170	146	249	334	312	168	232	136,5
Příspěvek na úpravu bytu (mil. Kč)	63	66	60	54	56	-	-	-
Příspěvek na zvláštní pomůcku – úprava bytu (mil. Kč)	0	0	0	0	0	11	-	-

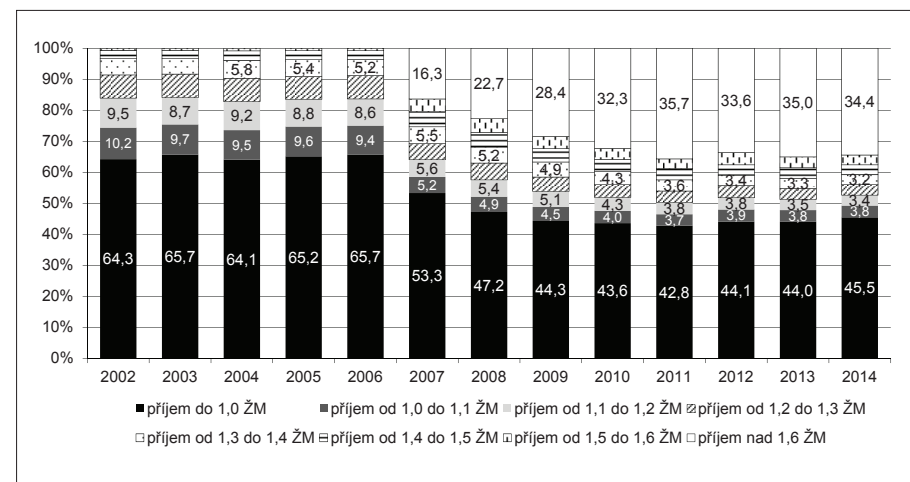
Zdroj: Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, výkazy FinSoc, Fin2, V9–12 a údaje z JVM.

Graf 8.1: Struktura příjemců příspěvku na bydlení podle výše příjmu v prosinci příslušného roku



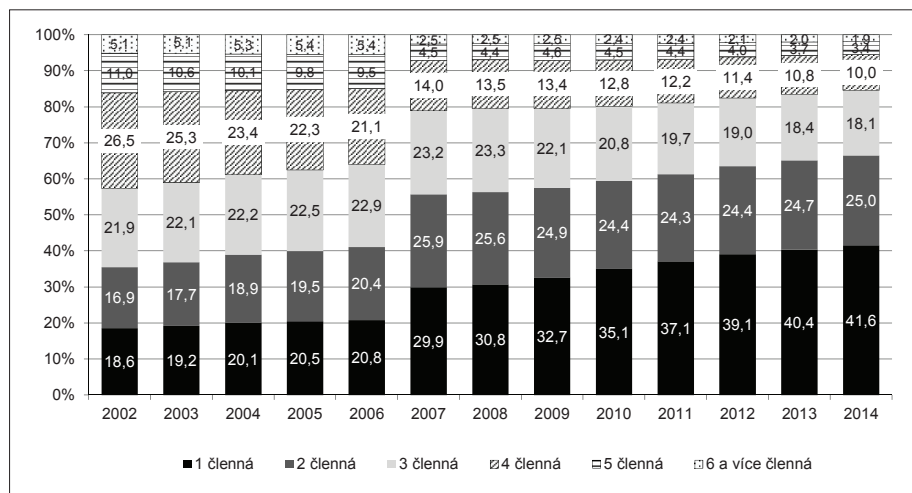
Zdroj: Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, vlastní výpočty.

Graf 8.2: Podíly jednotlivých příjmových skupin na celkové vyplacené částce příspěvku na bydlení v prosinci příslušného roku



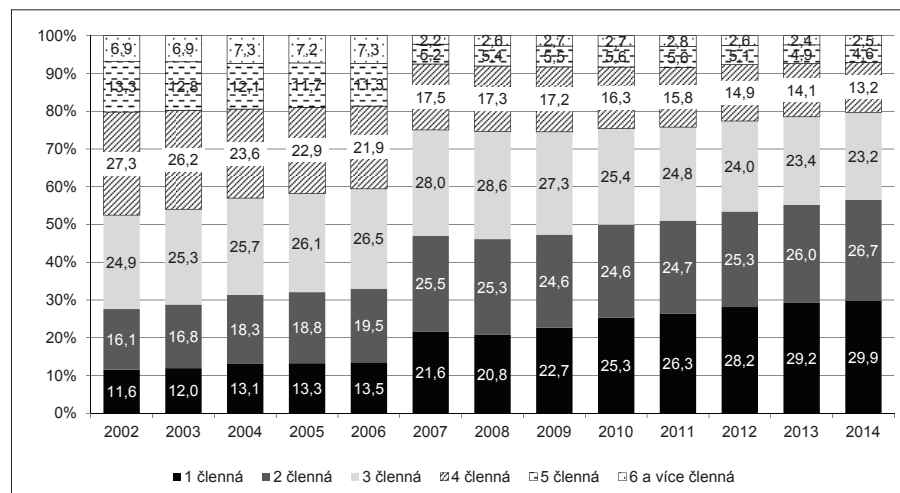
Zdroj: Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, vlastní výpočty.

Graf 8.3: Struktura příjemců příspěvku na bydlení podle velikosti (počtu členů) domácnosti v prosinci příslušného roku



Zdroj: Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, vlastní výpočty.

Graf 8.4: Podíly jednotlivých velikostních kategorií domácností na celkové částce vyplaceného příspěvku na bydlení v prosinci příslušného roku



Zdroj: Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, vlastní výpočty.

9. Vývoj spotřebních vzorců českých domácností

Petr Sunega

Následující série grafů ilustruje vývoj spotřebního chování českých domácností od počátku 90. let do roku 2013. Údaje o spotřebě domácností pochází ze *Statistiky rodinných účtů*, výzkumu každoročně realizovaného Českým statistickým úřadem. Jednotlivé položky Statistiky rodinných účtů byly dle standardů *Eurostatu* rozřazeny do 9 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 pro jednotlivé typy domácností, protože umožňují porovnat, jakou část celkových výdajů české domácnosti utratí za bydlení a jakou za jiné potřeby. Údaje v grafech zachycují relativní podíl výdajů na jednotlivé kategorie spotřeby, nikoliv absolutní. Jinými slovy, typy domácností, u kterých výdaje za bydlení tvoří stejný podíl na celkových výdajích domácnosti, se mohou i podstatně lišit v absolutních částkách, které na uspokojení svých potřeb utratí.

Grafy 9.1 až 9.4 zachycují rozložení relativních výdajů domácností na jednotlivé položky podle sociální skupiny (dle typu ekonomické aktivity) přednosti (osoby v čele) domácnosti. 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, téměř stagnace po roce 2000 a výraznější nárůst mezi roky 2006 a 2009. Relativní váha výdajů na potraviny v prvních letech ekonomické reformy vzrostla, od roku 1993 do roku 2006 poměrně rychle klesala, v posledních letech se ustálila. Relativní pokles výdajů na potraviny tak téměř kompenzoval nárůst výdajů na bydlení.

V porovnání s průměrnou domácností jsou na tom, podle očekávání, nejhůře domácnosti důchodců. Jejich výdaje na nutnou spotřebu (bydlení, potraviny, nápoje) byly vysoké už v roce 1990. V letech 1993 a 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 2012 dosahovaly bezmála 56 % celkových spotřebních výdajů,

v roce 2013 se pohybovaly stále nad 55 %). 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 u této skupiny drží těsně pod hranici 60 %. Domácnosti zaměstnanců a podnikatelů měly podíl nezbytných výdajů na rodinném rozpočtu po celé sledované období zřejmě nižší než domácnosti důchodců. Domácnosti zaměstnanců s nižším vzděláním vydávaly v roce 2013 v průměru na nezbytné výdaje 50 % celkových výdajů (v roce 2006 v průměru bezmála 55 %); na snížení podílu nezbytných výdajů u této skupiny domácností mělo vliv snížení výdajů na potraviny (o více než tři procentní body), ale i (poněkud překvapivě) snížení výdajů na bydlení. Domácnosti podnikatelů a samostatně výdělečně činných vydávaly v roce 2013 v průměru na nezbytné výdaje 47 % (v roce 2006 v průměru 44 %); na zvýšení podílu nezbytných výdajů u této skupiny domácností mělo vliv zvýšení výdajů na potraviny a zvýšení výdajů na bydlení (v případě výdajů na potraviny o necelý procentní bod, v případě výdajů na bydlení o více než tři procentní body). Domácnosti zaměstnanců s vyšším vzděláním vydávaly v roce 2013 v průměru na nezbytné výdaje bezmála 46 % celkových výdajů (v roce 2006 v průměru jen 42 %); na zvýšení podílu nezbytných výdajů u této skupiny domácností měl vliv zejména nárůst výdajů na bydlení (o zhruba tři procentní body) a nárůst výdajů na potraviny (o necelý procentní bod).

Grafy 9.5 – 9.9 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 9.5 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 17 procentních bodů vyšší než u domácností příjmově nejsilnějších (domácností 5. kvintilu). Graf 9.6 znázorňuje tentýž rozdíl pouze pro domácnosti s ekonomicky aktivním přednostou. Jestliže porovnáváme pouze domácnosti ekonomicky aktivních, rozdíl mezi „nejchudšími“ a „nejbohatšími“ je o něco nižší (kolem 15 procentních bodů) než v předchozím případě. Graf 9.7 je obdobou

grafu předešlého, 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; do roku 2006 neklesl podíl výdajů na nezbytnou spotřebu pod 60 % celkových výdajů; v roce 2009 se pohyboval mírně pod touto hranicí a v roce 2013 dosáhl opět 60 %.

V grafu 9.8 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 zejména v 90. letech menší (pohyboval se kolem 10 procentních bodů), nicméně v následujícím období se zvýšil na zhruba 18 procentních bodů (v roce 2013 jen necelých 14 procentních bodů). Graf 9.9 ukazuje analogicky rozdíly mezi „chudými“ a „bohatými“ domácnostmi, pokud celkové čisté příjmy přepočteme na spotřební jednotku domácnosti. Spotřební jednotka domácnosti je definována 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 9.10 – 9.13 nabízí srovnání relativních výdajů různých skupin domácností podle dalších socioekonomických proměnných. Graf 9.10 ukazuje srovnání vývoje relativních spotřebních výdajů domácností s přednostou se

základním vzděláním a domácností s přednostou s vysokoškolským vzděláním. Za povšimnutí stojí relativní výdaje na volný čas, které jsou u domácností s přednostou s univerzitním vzděláním v průměru dvakrát vyšší než u domácností s přednostou se základním vzděláním. Domácnosti vysokoškoláků mají nižší podíl výdajů na potraviny i bydlení. V grafu 9.11 jsou srovnány relativní výdaje domácností podle počtu závislých dětí. Na první pohled 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 9.12, kde jsou opět srovnány relativní výdaje domácností podle počtu závislých dětí, ovšem s vyloučením domácností důchodců, rozdíly mizí. Rovněž mezi domácnostmi s jedním nezaopatřeným dítětem a domácnostmi se dvěma a více nezaopatřenými dětmi nejsou z hlediska výdajů na nutnou spotřebu zásadnější rozdíly. V grafu 9.13 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. Pražské domácnosti nicméně vykazují mírně vyšší podíl výdajů na bydlení, naopak mírně nižší podíl výdajů na potraviny a rovněž vyšší podíl výdajů na volný čas.

Příloha 9.1

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.

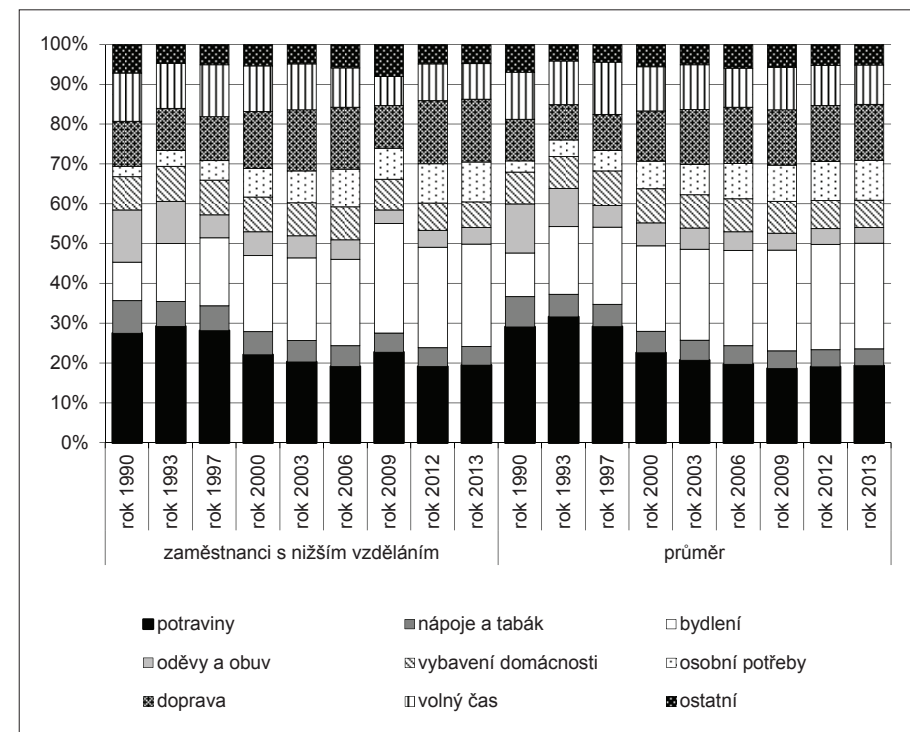
Vybavení domácnosti – výdaje na nábytek, drogistické zboží, chov domácích zvířat a pěstování rostlin.

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).

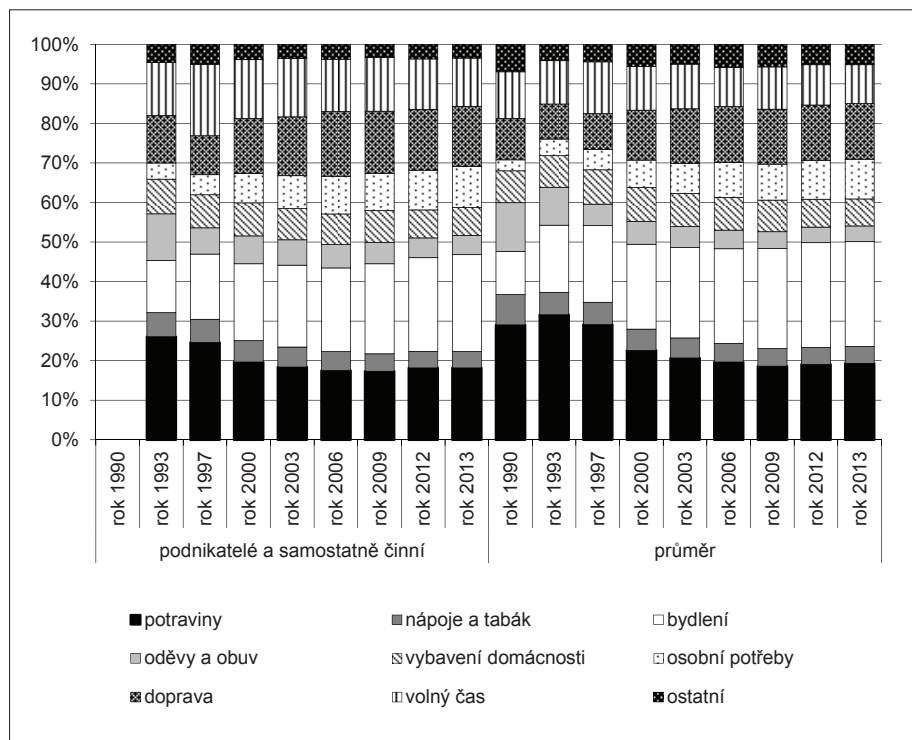
Volný čas – platby v restauračních zařízeních, za vstupy na kulturní a sportovní akce, výdaje na rekreaci, elektroniku, klenoty, květiny, hračky.

Graf 9.1: Relativní výdaje domácností zaměstnanců s nižším vzděláním ve srovnání s celkovým průměrným vývojem spotřebního chování



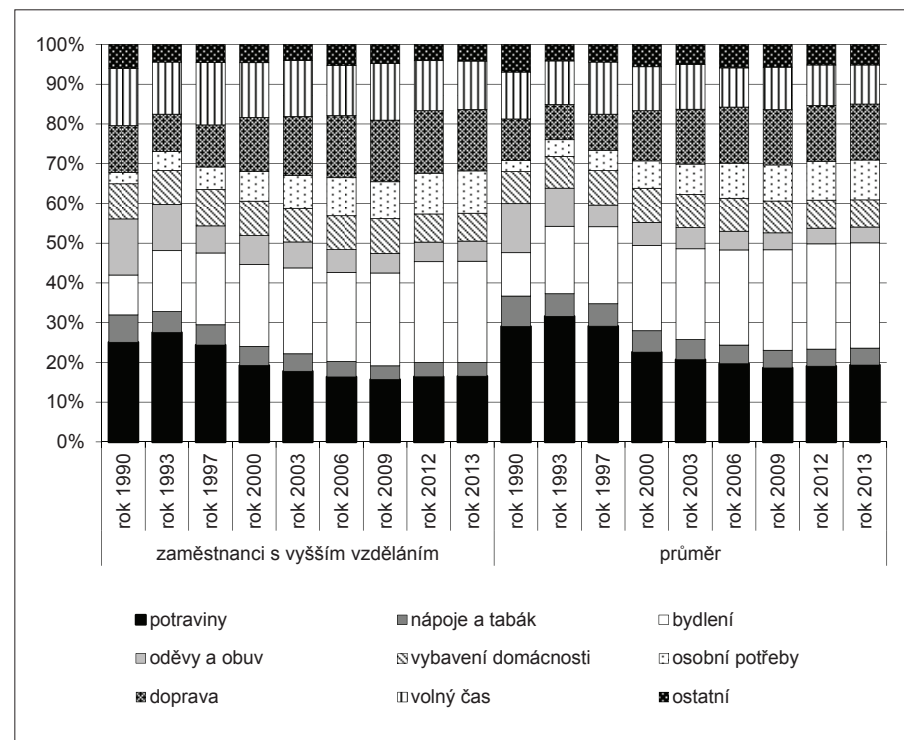
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.2: Relativní výdaje domácností podnikatelů a samostatně činných ve srovnání s celkovým průměrným vývojem spotřebního chování



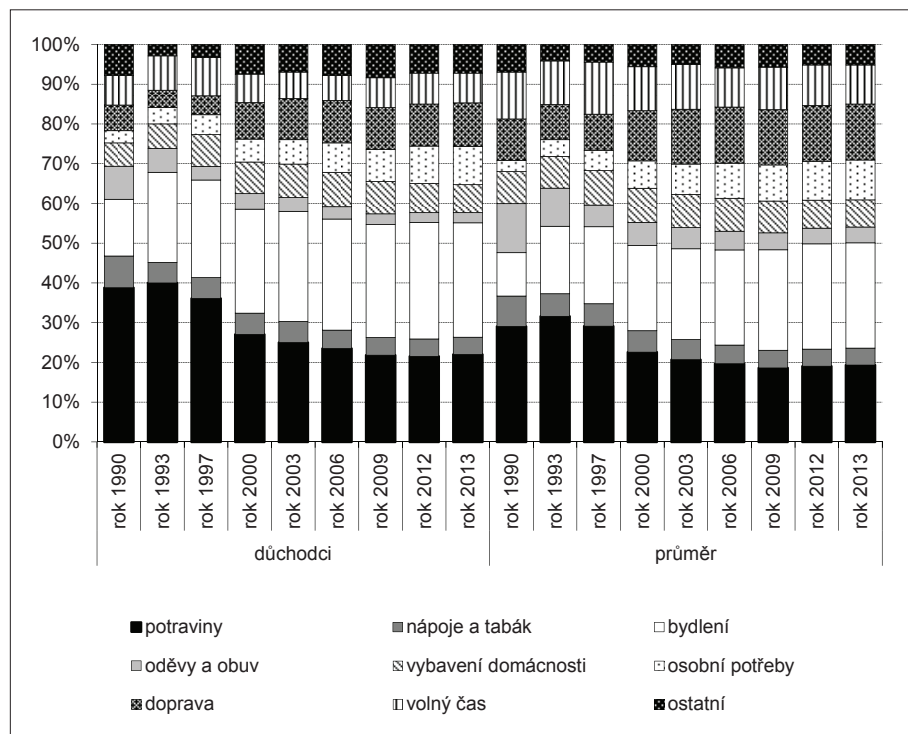
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.3: Relativní výdaje domácností zaměstnanců s vyšším vzděláním ve srovnání s celkovým průměrným vývojem spotřebního chování



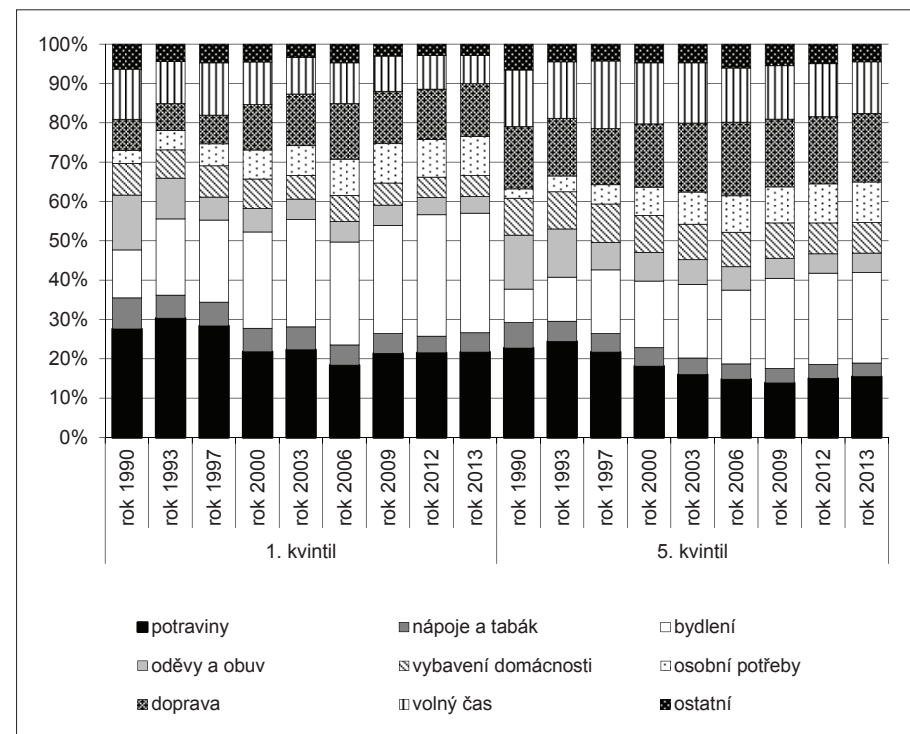
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.4: Relativní výdaje domácností důchodců ve srovnání s celkovým průměrným vývojem spotřebního chování



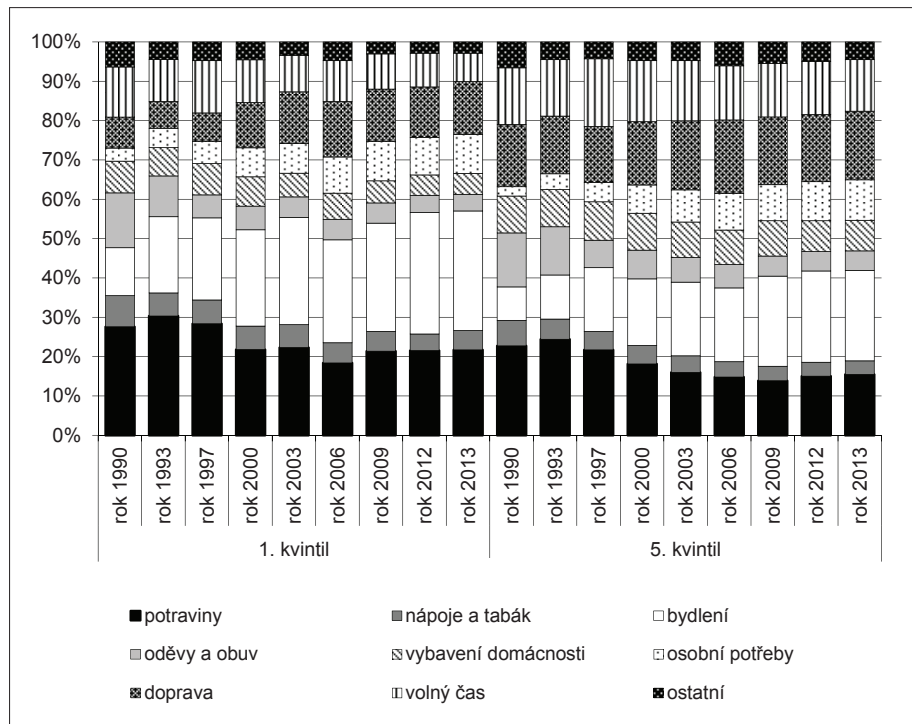
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.5: Relativní výdaje domácností 1. a 5. kvintilu dle celkového čistého příjmu domácnosti



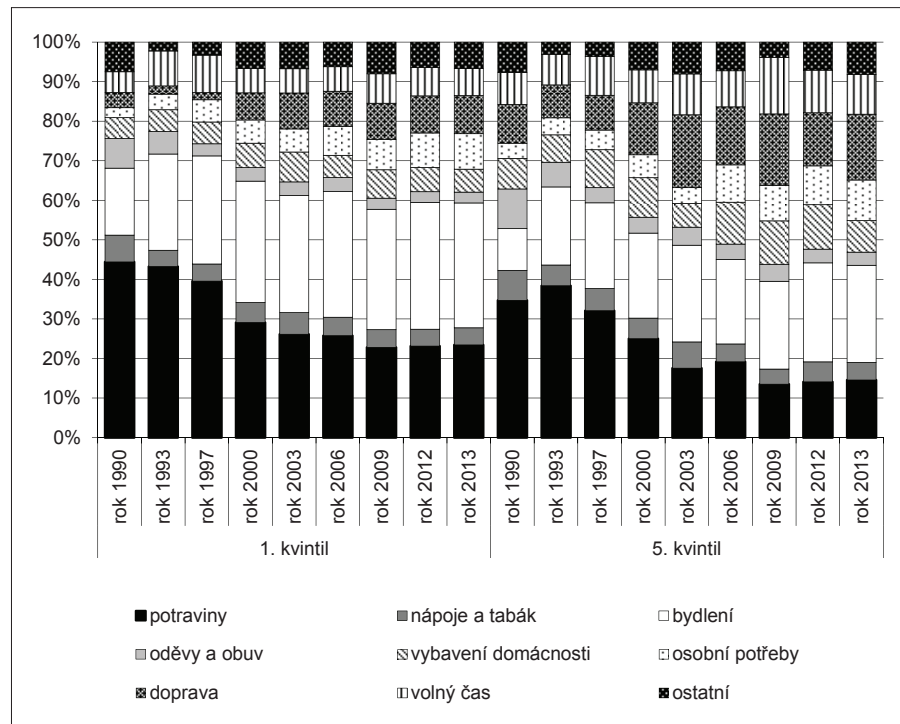
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.6: Relativní výdaje domácností 1. a 5. kvintilu dle celkového čistého příjmu domácnosti; pouze pro domácnosti s ekonomicky aktivním přednostou



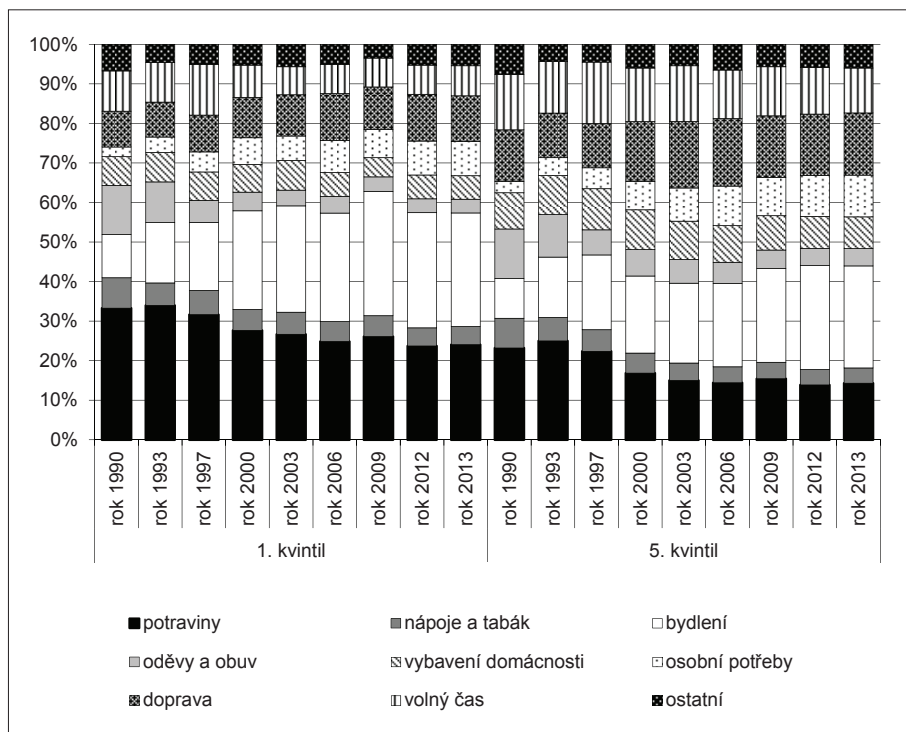
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.7: Relativní výdaje domácností 1. a 5. kvintilu dle celkového čistého příjmu domácnosti; pouze pro domácnosti s ekonomicky neaktivním přednostou



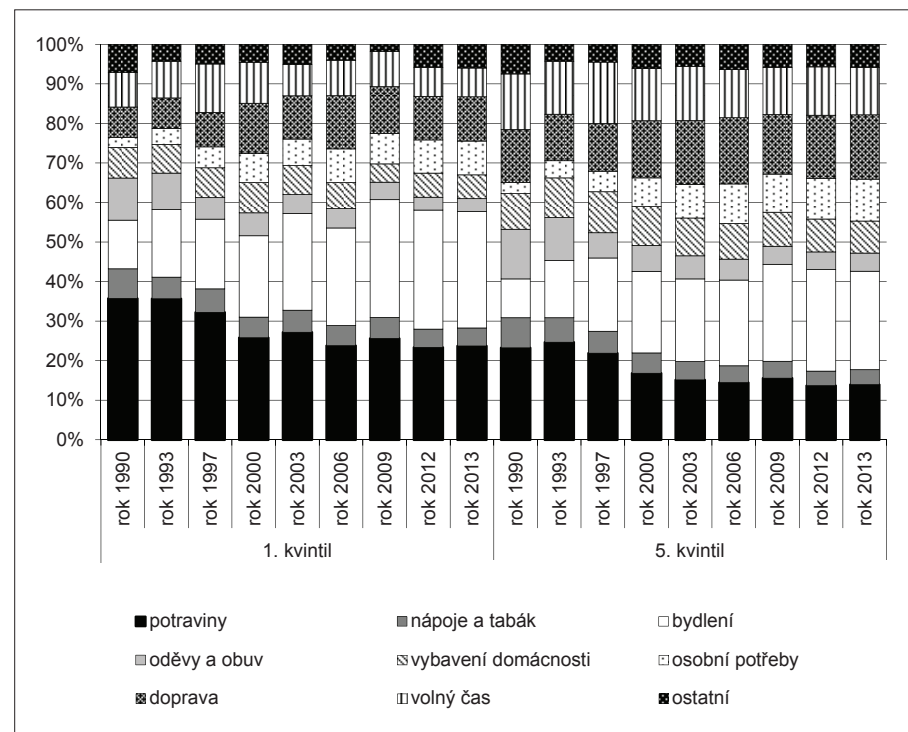
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.8: Relativní výdaje domácností 1. a 5. kvintilu dle celkového čistého příjmu domácnosti na osobu domácnosti



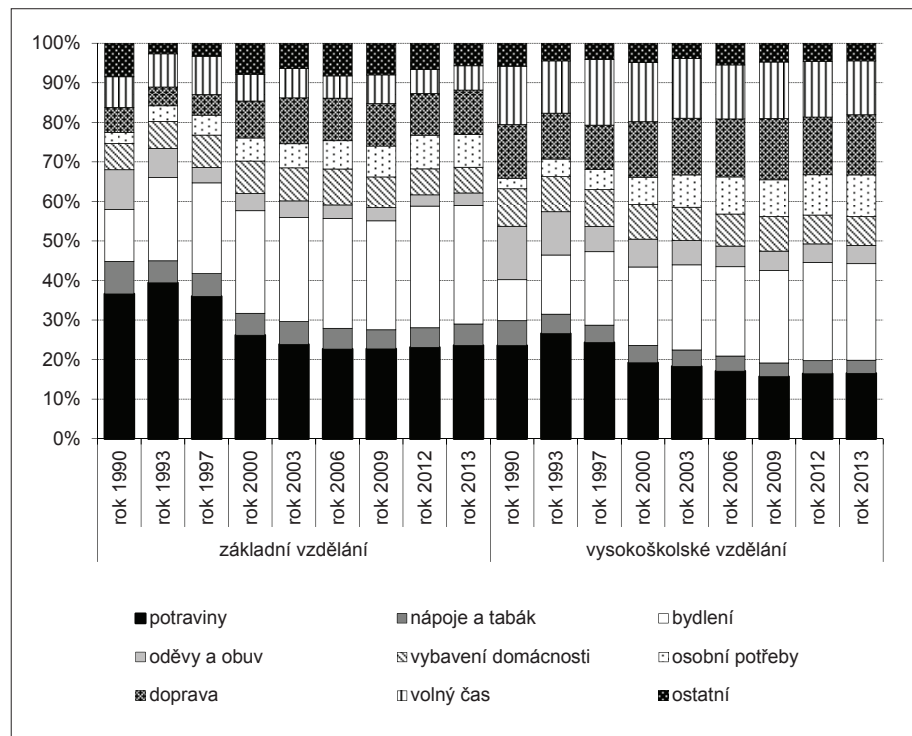
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.9: Relativní výdaje domácností 1. a 5. kvintilu dle celkového čistého příjmu domácnosti na spotřební jednotku



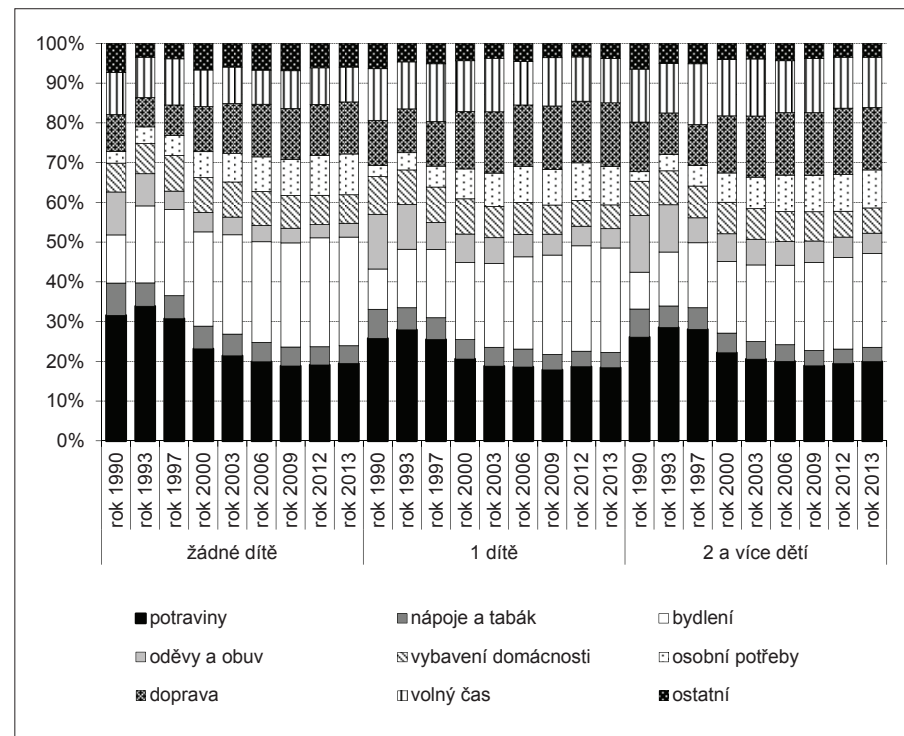
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.10: Relativní výdaje domácností s přednostou s ukončeným základním vzděláním a s přednostou s ukončeným univerzitním vzděláním



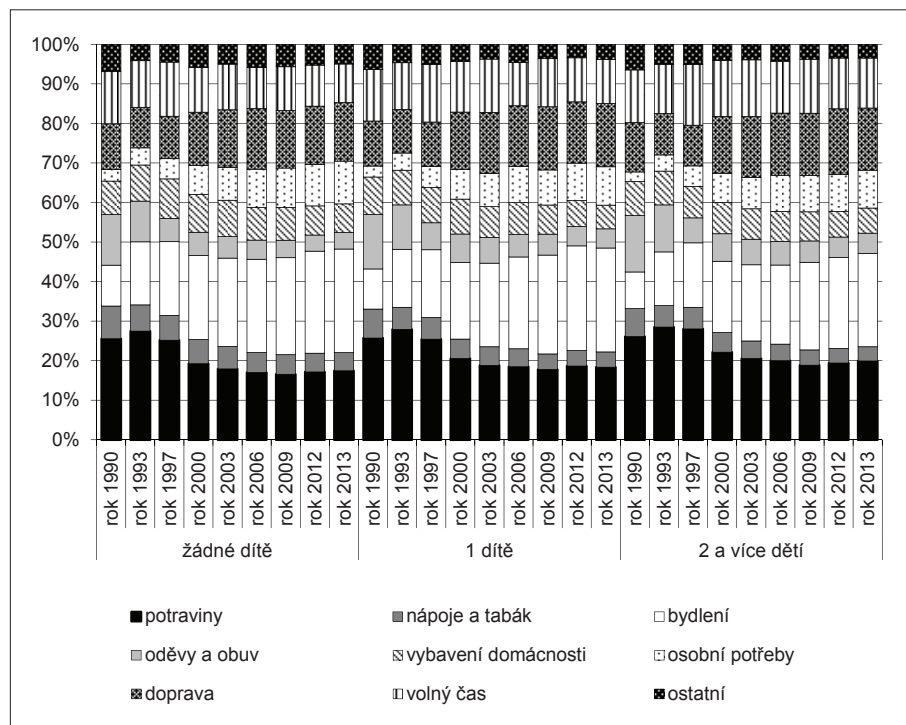
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.11: Relativní výdaje domácností dle počtu závislých dětí (žádné dítě, jedno dítě a dvě a více dětí)



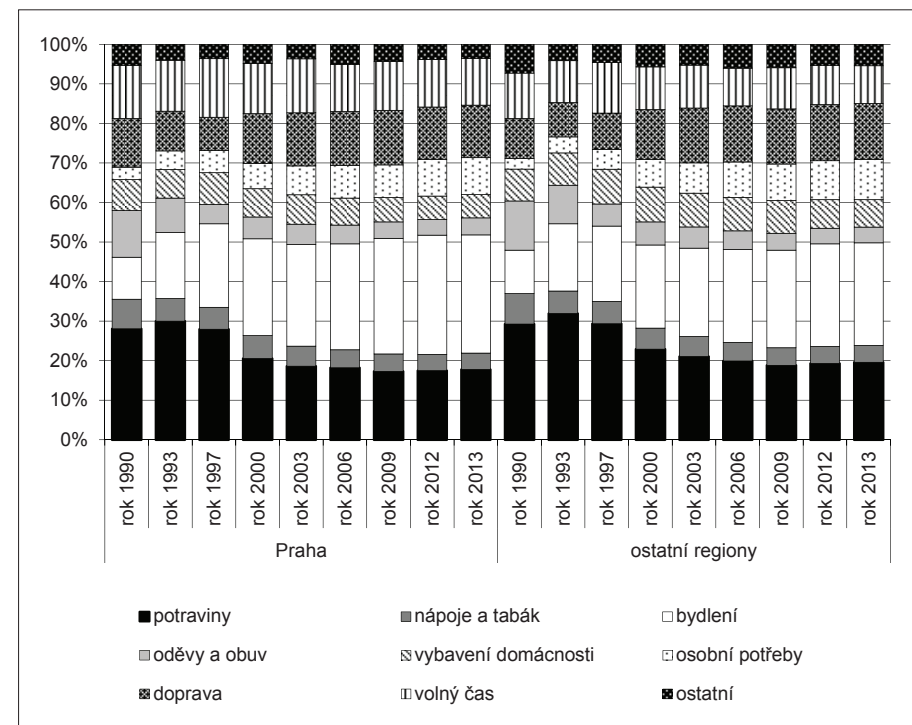
Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

Graf 9.12: 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, vlastní výpočty.

Graf 9.13: Relativní výdaje domácností dle regionu trvalého bydliště domácnosti (Praha a ostatní regiony)



Zdroj: ČSÚ, Statistika rodinných účtů, vlastní výpočty.

10. Hypotekární trh

Tomáš Samec

Cílem této kapitoly je stručné zhodnocení vývoje hypotečního trhu v České republice v letech 2002 až 2014 na základě statistických údajů publikovaných Ministerstvem pro místní rozvoj (MMR) a Českou národní bankou (ČNB).

Trh s hypotékami prodělal v období let 2002 až 2007 výrazný růst, co do objemu poskytovaných úvěrů, tak v absolutním počtu sjednaných úvěrů. V tomto období se z hypotéky stal standardní finanční nástroj, umožňující pořízení vlastnického bydlení, zároveň byla rozšířena nabídka produktů o neúčelové hypoteční úvěry („americké hypotéky“), o hypoteční úvěry poskytované na 100 % obvyklé ceny zastavené nemovitosti a v nabídce 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. Rozrostl se zároveň počet poskytovatelů hypotečních úvěrů. V roce 2008 a především v roce 2009 reagoval trh na globální finanční krizi výrazným propadem počtu i objemu poskytnutých úvěrů a banky reagovaly zpřísněním kritérií pro poskytování úvěrů (z trhu zmizely některé rizikové produkty, zvýšilo se *loan-to-value ratio*, LTV). V souvislosti s protikrizovými fiskálními nástroji, které byly realizovány Federálním rezervním systémem (FED) a následně Evropskou centrální bankou (ECB), a snižováním úrokových sazeb ze strany České národní banky (ČNB) následoval výrazný pokles úrokových sazeb hypotečních úvěrů. Tento trend pokračuje od roku 2009 do současnosti a zřejmě ovlivňuje rozhodování aktérů na trhu, kdy v některých případech v souvislosti s mediálními zprávami o „zaručeně nejnižších úrokových sazbách“ povzbuzuje poptávku po hypotečních úvěrech, ale na druhou stranu může způsobovat i strategické odkládání čerpání hypotečních úvěrů u části potenciálních klientů. Pozitivní zprávou pro hypotekární trh a jeho další vývoj i pro aktéry na straně bank a klientů je jeho relativní „zdraví“ ve smyslu poměrně nízkého podílu úvěrů v selhání a pozitivní vývoj cen nemovitostí, který v posledních pěti letech představuje mírný růst, a tudíž majitelé nemovitostí využívající hypotečního úvěru se nenacházejí v situaci, kdy by hodnota nemovitosti byla nižší, než výše úvěrů (*negative equity*).

Graf 10.1 ilustruje výrazný trend zvyšování počtu poskytnutých hypotečních úvěrů pro občany v letech 2001–2007, kdy v roce 2007 bylo poskytnuto téměř šestkrát více hypotečních úvěrů než v roce 2001. Po následném propadu v letech 2008 a 2009 na polovinu počtu poskytnutých úvěrů se počet úvěrů na „předkrizovou“ hodnotu podařilo trhu dosáhnout v roce 2013, což byl vůbec nejméně úspěšný rok pro poskytovatele úvěrů, přičemž si hypoteční úvěr pořídilo 92 608 občanů. Trend růstu, propadu a opětovného nárůstu poptávky po hypotečních úvěrech ve sledovaném období je patrný i v rámci úvěrů poskytnutých podnikatelským subjektům, kde však, jak vyplývá z grafu 10.2, nedošlo k obnově objemu poskytnutých hypotečních úvěrů na předkrizovou úroveň. Vzhledem k relativně mírnému oživení nebo stagnaci na stavebním trhu, případně v souvislosti se stavbou kancelářských objektů apod., se dá očekávat asi jen mírné zvyšování objemů úvěrů poskytovaných podnikatelským subjektům. Municipality představují spíše „okrajové hráče“ v rámci celého trhu s hypotečními úvěry. Přestože došlo v letech 2008 a 2009 k poklesu v počtu nově poskytnutých hypotečních úvěrů, tak graf 10.3 ukazuje, že od roku 2008 se více než zdvojnásobila kumulovaná výše smluvních jistin hypotečních úvěrů poskytnutých občanům, od roku 2005 se tato hodnota zvýšila trojnásobně. Zatímco trh s hypotečními úvěry s výjimkou krizových let 2008 a 2009 stabilně roste, tak jak dokumentuje graf 10.4, průměrná výše hypotečního úvěru poskytnutého občanům zůstává od roku 2007 relativně stabilní. Oproti tomu průměrná výše poskytnutých úvěrů podnikatelským subjektům zaznamenala výrazný propad; v roce 2010 byla bezmála čtyřikrát nižší než v roce 2008. Lze se domnívat, že tento propad je následkem finanční krize, která se podepsala jak ve stavebnictví a na plánování developerských projektů, které byly v některých případech odloženy nebo přímo zrušeny. V průběhu let 2011–2014 zaznamenaly průměrné výše poskytnutých úvěrů podnikatelským subjektům postupný růst, pravděpodobně následkem snižující se nejistoty na trzích ohledně dalšího vývoje.

Vývoj úrokových sazeb hypotečních úvěrů ilustruje graf 10.5, který zachycuje měsíční vývoj sazeb od roku 2003 do roku 2015. Trend poklesu sazeb od roku 2010 byl nastartován v reakci na zmiňované faktory a nízké sazby pomohly obnovit poptávku po hypotečních úvěrech i v období celkové ekonomické nejistoty (pro podnikatele) a nejistoty na pracovním trhu (pro občany). V současné době se zdá, že sazby u hypotečních úvěrů mají stále prostor pro snižování, ať v souvislosti s ukazateli ČNB, nebo ECB (aktuální hodnota

2T Repo sazby ČNB ze dne 16. 4. 2015 činí 0,05%, pro mezibankovní úvěry u ECB je hodnota dokonce záporná). Na druhou stranu je však přirozeně obtížné predikovat budoucí vývoj úrokových sazeb, protože lze jen obtížně predikovat dopad odkupu státních dluhopisů ECB, snahy o zvýšení inflace a obecně globální geopolitické události (otázka splácení dluhů Řecka, konflikt mezi Ruskem a Ukrajinou apod.), které mohou působit jako faktory, které zapříčiní nepředpokládaný vývoj na finančních trzích.

Vzrůstající význam hypotečních úvěrů jako nástroje k pořízování vlastnického bydlení dokumentuje i graf 10.6, který ilustruje vývoj podílu hypotečních úvěrů v selhání³⁷ na celkovém objemu úvěrů na bydlení a úvěrů na bydlení v selhání. Přestože se podíl hypotečních úvěrů v selhání zvýšil z 30 % v roce 2002 na 80 % v letech 2009–2014 ze všech typů úvěrů v selhání na bydlení, neznámá to, že by hypotéky představovaly výrazné riziko, jak dokumentuje nízký podíl hypotečních úvěrů v selhání na celkovém počtu úvěrů na bydlení. Pozitivní zpráva je, že tato hodnota prodělala jen velmi mírný nárůst v reakci na finanční krizi. Také graf 10.7 ukazuje na zvyšující se podíl jak úvěrů na bydlení celkově, tak hypotečních úvěrů mezi úvěry v selhání, přičemž určitý zlom v pozvolném trendu představovala léta 2008 a 2009, kdy došlo ke skokovému nárůstu hypotečních úvěrů v selhání v celkovém součtu úvěrů v selhání. Tuto skutečnost je nutné interpretovat v souvislosti s celkovým nárůstem trhu s úvěry na bydlení a především hypotečními úvěry. Na druhou stranu tyto údaje jsou v jistém smyslu alarmující, protože úvěry na bydlení představují většinou vyšší částky a jsou pro občany významnější i v účelu, na který jsou pořízovány, než úvěry spotřební, protože se často jedná o jejich domov, který je v případném ohrožení. Grafy 10.8 a 10.9 ilustrují strukturu hypotečních úvěrů podle objektu a účelu využití v letech 2002 až 2014, kdy se ukazuje snižující se význam úvěrů, které by byly využívány k výstavbě nových budov a objektů, zatímco výrazně roste význam hypotečních úvěrů využívaných na „ostatní“ účely.

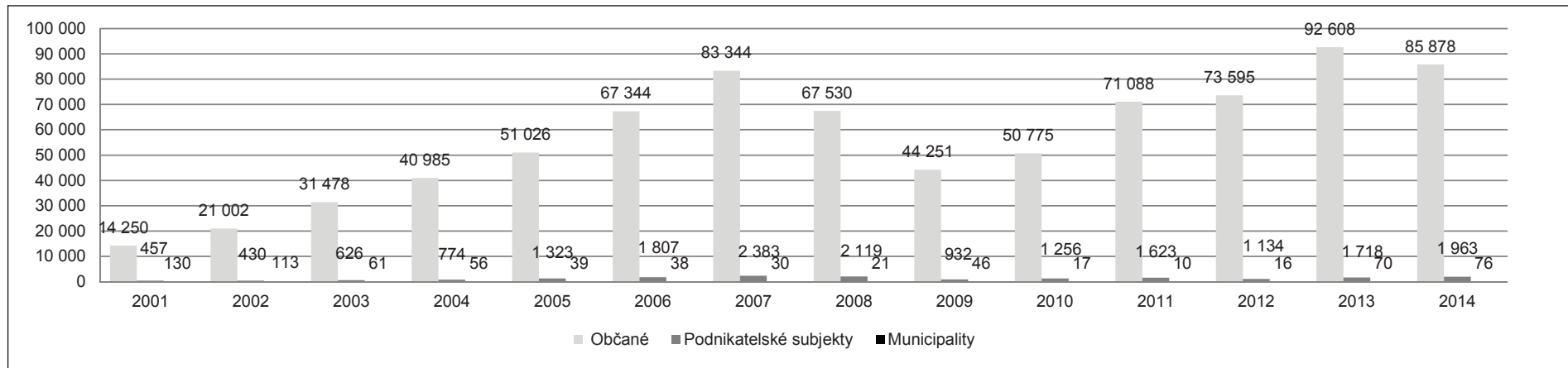
Tabulky 10.1, 10.2 a 10.3 představují srovnání počtu poskytnutých úvěrů, objemu poskytnutých úvěrů a průměrné výše úvěrů za jednotlivé kraje České republiky za roky 2002, 2004, 2007, 2010 a 2014. Obsahují zároveň indexy srovnávající situaci v daném kraji v letech 2007/2010, 2010/2014 a 2007/2014. Rok 2007 reprezentuje předkrizový stav trhu, rok 2010 krizový stav a rok 2014 pokrizový. Ukazuje se, že v téměř všech krajích prodělal trh co do počtu hypoték i objemu úvěrů téměř poloviční propad, přičemž nejvýrazněji se situace projevila v Praze a nejméně v Moravskoslezském kraji. Zároveň oživení po krizi nastalo nejvíce v Jihomoravském kraji, kde byla smluvní jistina poskytnutých hypotečních úvěrů v roce 2014 o 20 % vyšší než v roce 2007. Hypoteční trh v Praze prodělal nejvyšší propad, ale zaznamenal i nejvyšší růst, přesto se nedokázal vrátit na předkrizovou úroveň. V Praze je také specifická výrazně vyšší částka průměrného hypotečního úvěru, která je nejen vyšší, než v ostatních krajích, ale v roce 2014 byla vyšší i než částka za rok 2007 v Praze. V ostatních krajích jsou průměrné výše úvěrů spíše stabilní.

Grafy 10.10 a 10.11 představují situaci na hypotečním trhu s ohledem na pozici bank (Česká spořitelna, Hypoteční banka, Komerční banka, UniCredit Bank, Raiffeisenbank, Wüstenrot – hypoteční banka, Sberbank CZ, GE Money Bank), co se týče počtu poskytovaných úvěrů, objemu smluvní jistiny a průměrné výše úvěrů pro jednotlivé subjekty: občany, podnikatelské subjekty a municipality. Graf 10.12 ukazuje průměrnou výši smluvních jistin poskytovaných úvěrů v roce 2014. Zde dosahuje nejvyšších hodnot UniCredit Bank, protože se zaměřuje na poskytování úvěrů pro podnikatelské subjekty, následují Česká spořitelna a Raiffeisenbank, obě banky v průměru poskytovaly úvěry nad 2 mil. Kč.

Z grafu 10.13 vyplývá, že mezi hlavní hráče, ovládající 88 % trhu s hypotečními úvěry, patří čtyři banky – Česká spořitelna, Hypoteční banka, Komerční banka a UniCredit Bank. Hypoteční banka se přitom zaměřuje především na úvěry poskytované občanům (29 % trhu s hypotečními úvěry pro občany), zatímco jak ukazuje graf 10.15, UniCredit vede v poskytování úvěrů pro podnikatelské subjekty (69 % trhu s hypotečními úvěry pro podnikatelské subjekty). UniCredit tak v segmentu hypotečních úvěrů poskytovaných podnikatelským subjektům posílila své postavení oproti roku 2010 více než dvojnásobně. V segmentu hypotečních úvěrů poskytovaných občanům (graf 10.14) posílila oproti roku 2010 Česká spořitelna o zhruba osm procentních bodů. U ostatních bank nebyly změny výrazné.

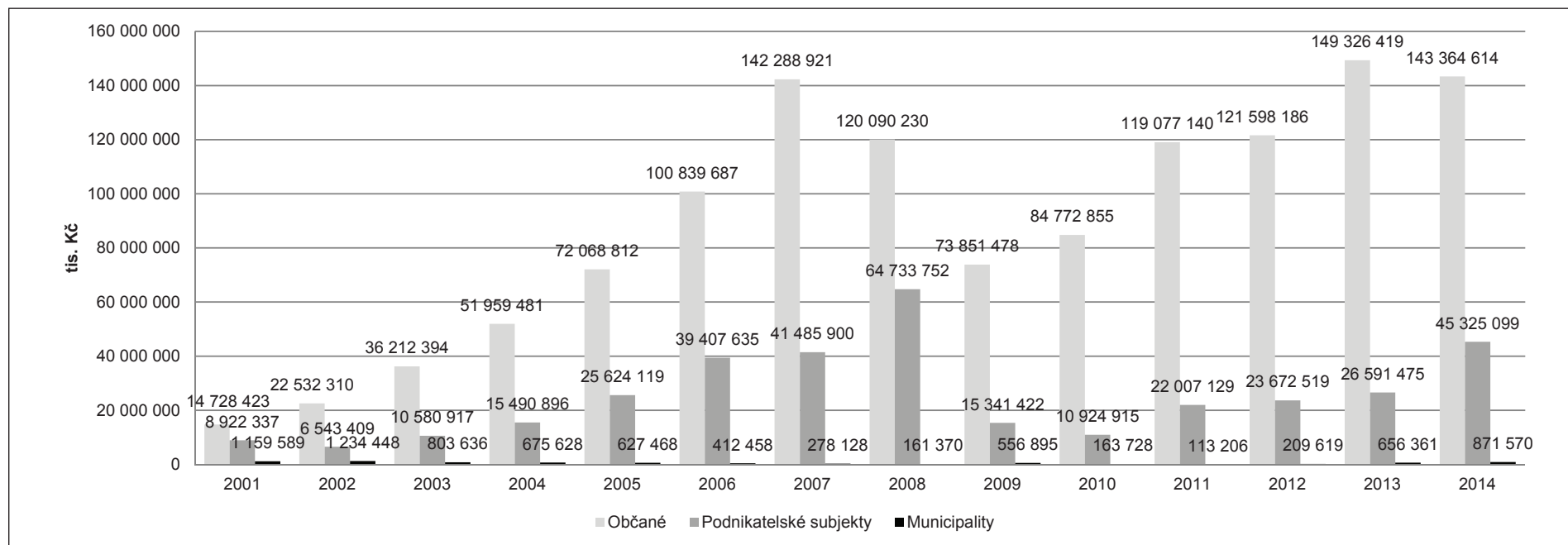
37 Úvěr, který je více než 90 dnů v prodlení (je nesplácen): Zdroj ČNB [https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/frait_gersl_20100614_seminar_zfs_media.pdf].

Graf 10.1: Počet poskytnutých hypotečních úvěrů občanům, podnikatelským subjektům a municipalitám v letech 2001–2014



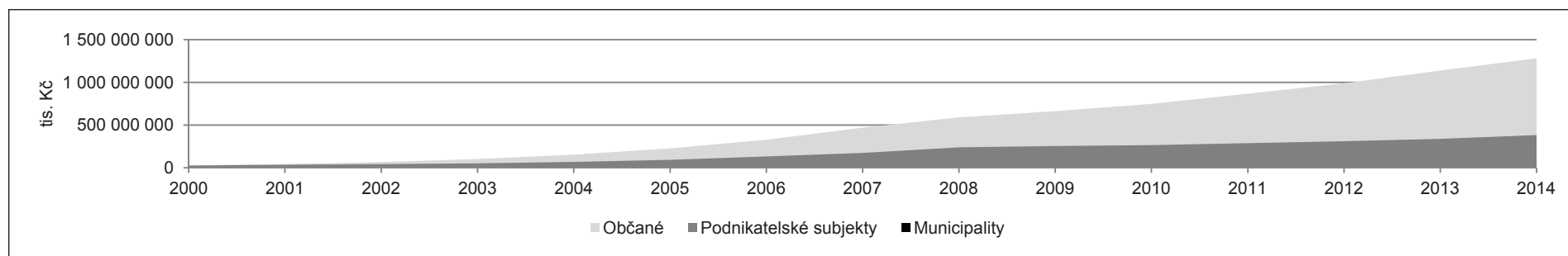
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Graf 10.2: Smluvní jistina hypotečních úvěrů občanům, podnikatelským subjektům a municipalitám v letech 2001–2014



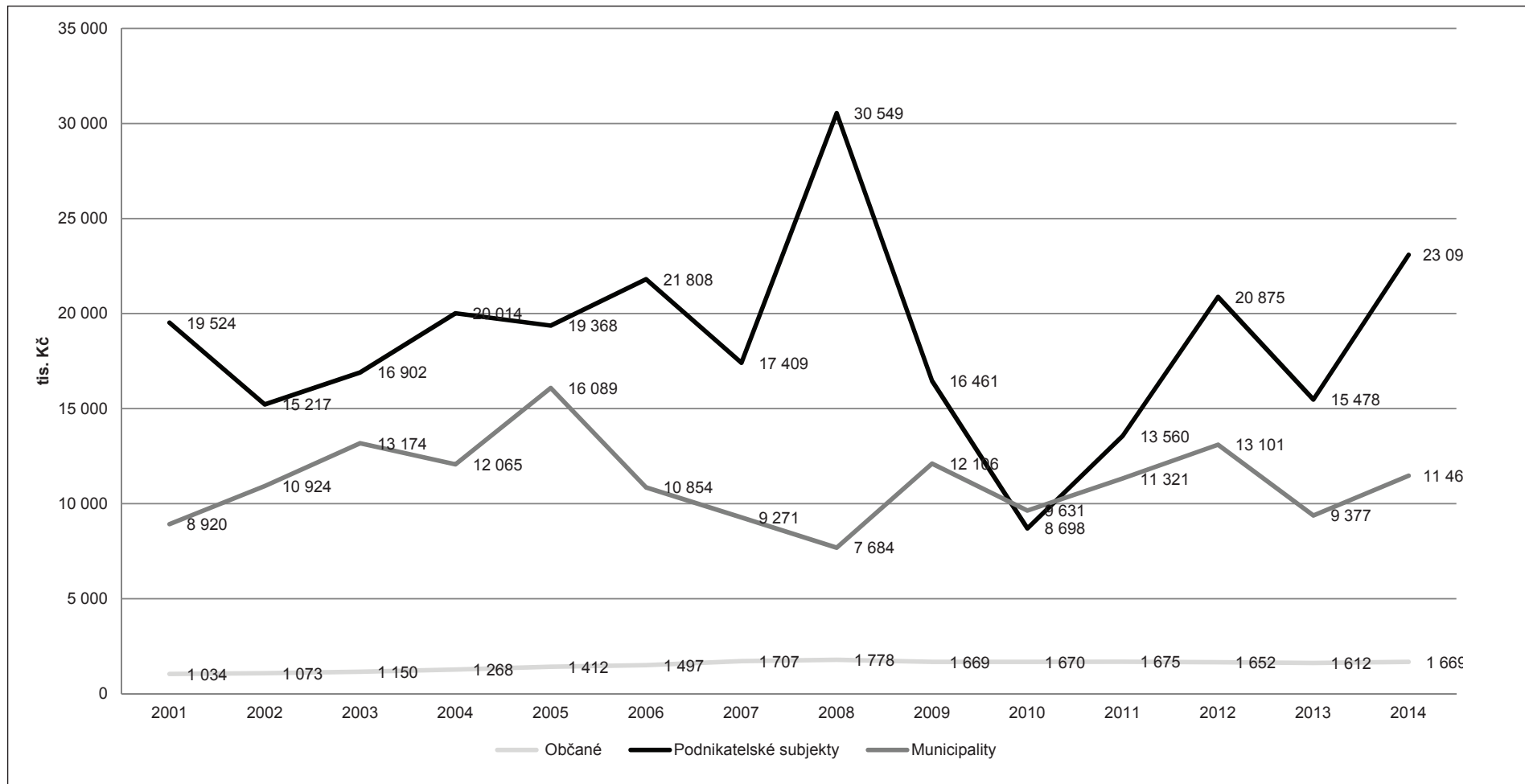
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Graf 10.3: Smluvní jistina poskytnutých hypotečních úvěrů občanům, podnikatelským subjektům a municipalitám kumulovaně za roky 2000–2014



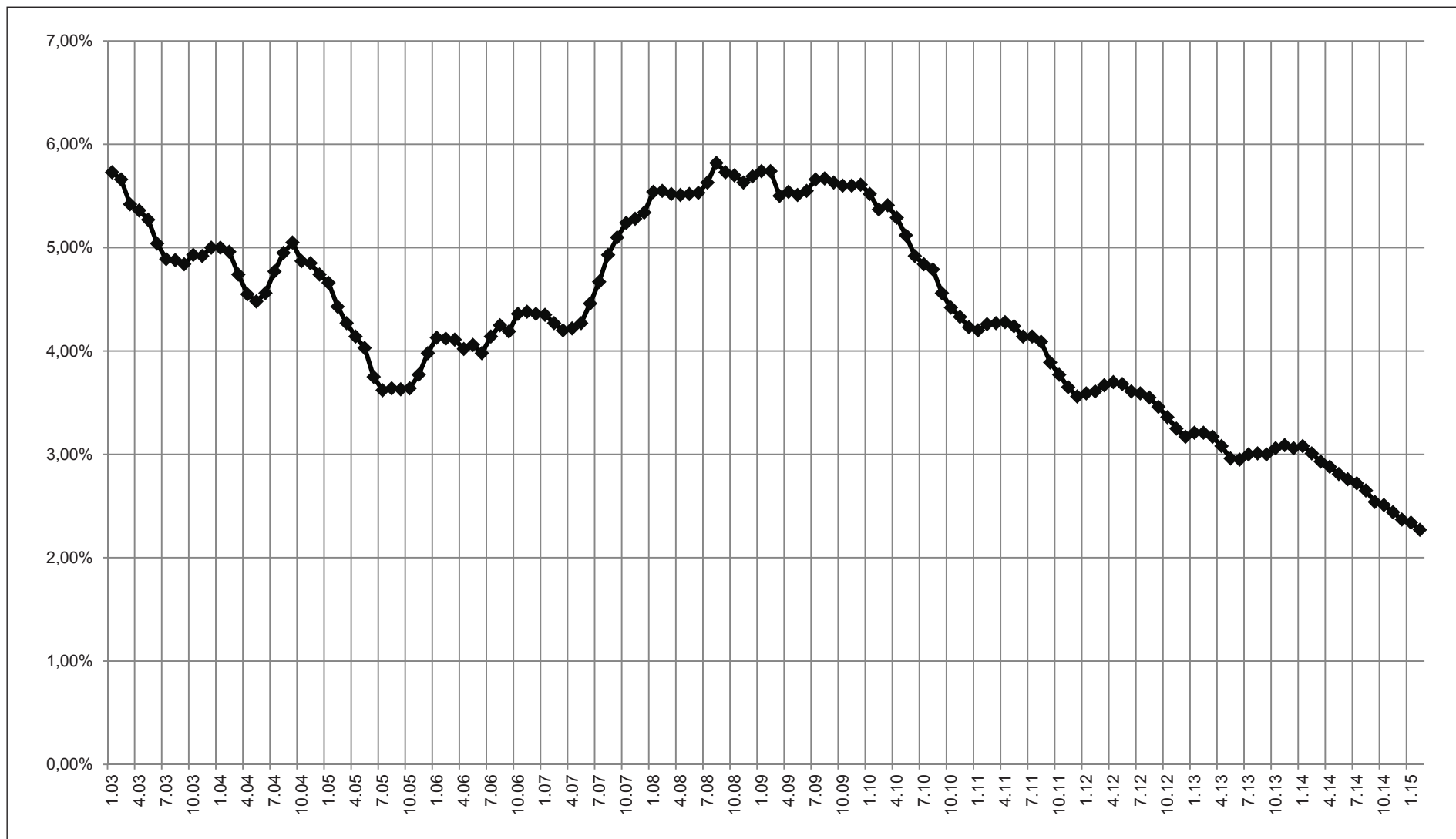
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Graf 10.4: Průměrná výše hypotečního úvěru pro občany, podnikatelské subjekty a municipalitu za roky 2001–2014



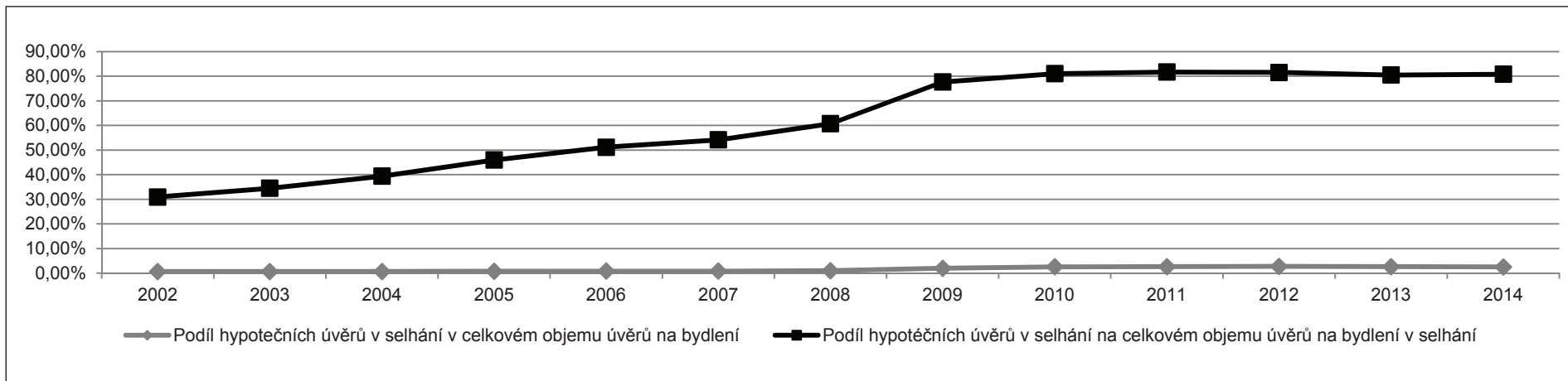
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, vlastní výpočet.

Graf 10.5: Průměrná úroková sazba nově poskytnutých hypotečních úvěrů pro fyzické osoby (v letech 2003–2015)



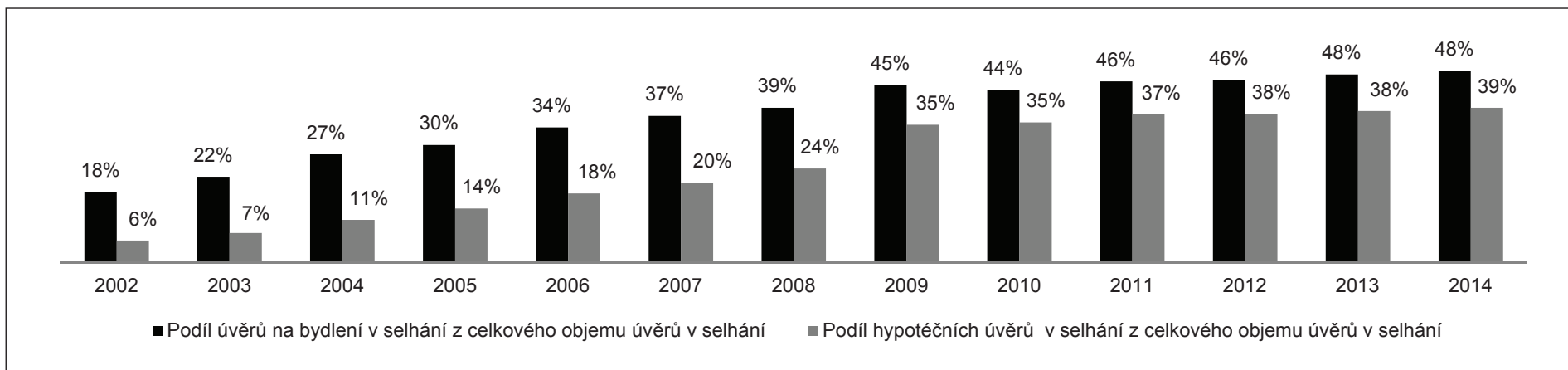
Zdroj: FINCENTRUM HYPOINDEX [<http://www.hypindex.cz/hypindex-vyvoj/>].

Graf 10.6: Podíly hypotečních úvěrů v selhání na celkovém objemu úvěrů na bydlení a na celkovém objemu úvěrů na bydlení v selhání za roky 2002–2014



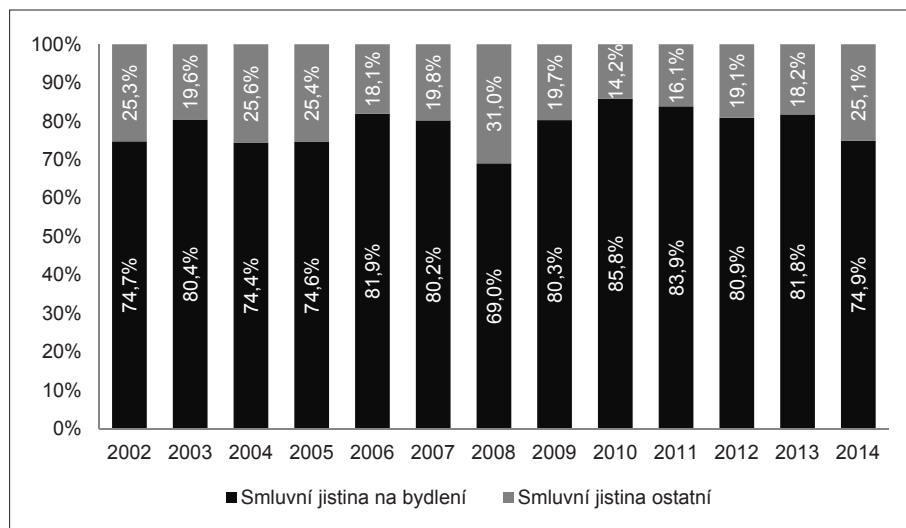
Zdroj: ČNB.

Graf 10.7: Podíl úvěrů na bydlení v selhání, respektive hypotečních úvěrů v selhání na celkovém objemu úvěrů v selhání za roky 2002–2014



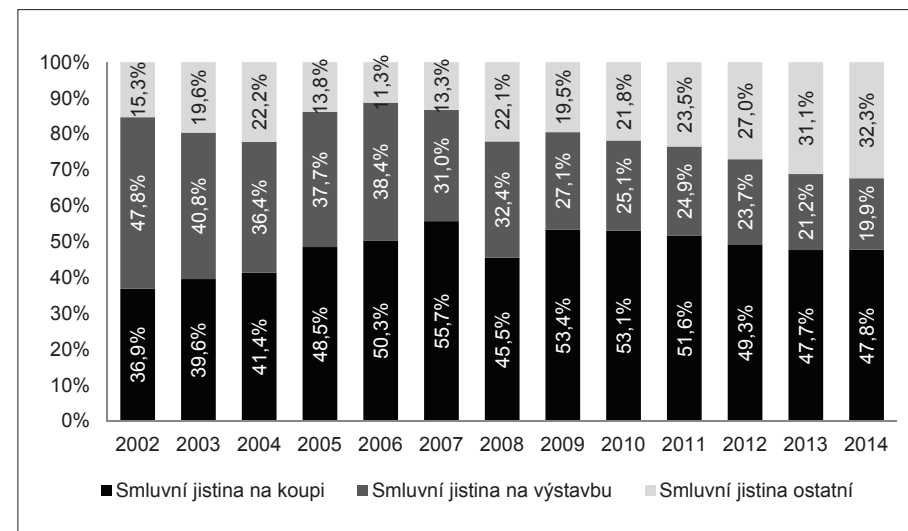
Zdroj: ČNB.

Graf 10.8: Podíl celkové výše smluvní jistiny poskytnutých hypotečních úvěrů dle objektu úvěru v letech 2002–2014



Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Graf 10.9: Podíl celkové výše smluvní jistiny poskytnutých hypotečních úvěrů dle účelu úvěru v letech 2002–2014



Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Tabulka 10.1: Počet poskytnutých hypotečních úvěrů pro občany podle krajů za roky 2002, 2004, 2007, 2010 a 2014

	Počet hypotečních úvěrů celkem						Index 2007/2010	Index 2010/2014	Index 2007/2014
	2002	2004	2007	2010	2014				
Praha	4761	10 960	24 528	13 739	20 789	0,56	1,51	0,85	
Středočeský	1739	3210	5191	2812	5371	0,54	1,91	1,03	
Jihočeský	1366	2514	5196	3251	4977	0,63	1,53	0,96	
Plzeňský	1223	2521	5013	2650	5121	0,53	1,93	1,02	
Karlovarský	496	1266	2817	1418	2224	0,50	1,57	0,79	
Ústecký	1051	1991	3916	2438	4432	0,62	1,82	1,13	
Liberecký	1147	1563	3124	2069	3313	0,66	1,60	1,06	
Královéhradecký	1615	2949	5294	3278	4939	0,62	1,51	0,93	
Pardubický	1166	2039	4605	2875	4594	0,62	1,60	1,00	
Vysočina	708	1350	2983	1581	3216	0,53	2,03	1,08	
Jihomoravský	1979	3717	8690	5557	9978	0,64	1,80	1,15	
Zlínský	1103	1863	3435	2213	4227	0,64	1,91	1,23	
Olomoucký	1151	2033	4431	2872	4873	0,65	1,70	1,10	
Moravskoslezský	1497	3009	6534	4627	8125	0,71	1,76	1,24	

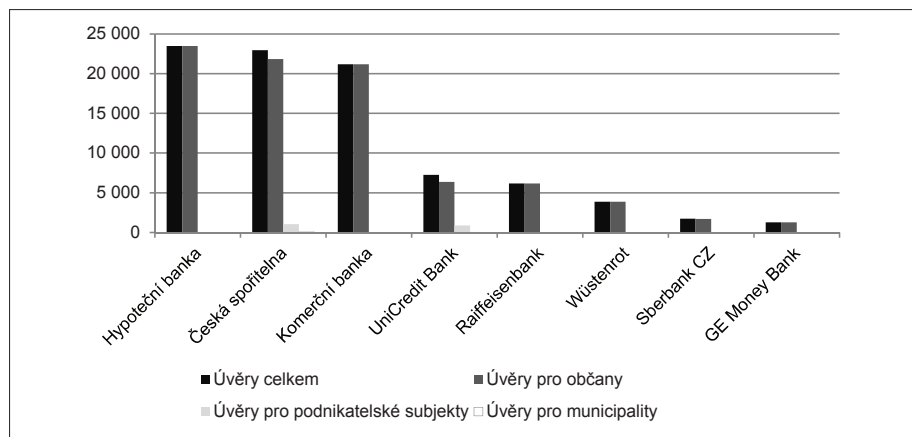
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, vlastní výpočty.

Tabulka 10.2: Výše smluvní jistiny hypotečních úvěrů poskytnutých občanům podle krajů za roky 2002, 2004, 2007, 2010 a 2014

	Smluvní jistina úvěrů celkem (tis. Kč)					Index 2007/2010	Index 2010/2014	Index 2007/2014
	2002	2004	2007	2010	2014			
Praha	6 918 498	17 815 853	87 548 161	36 556 805	85 378 487	0,42	2,34	0,98
Středočeský	1 906 741	4 397 203	8 631 905	4 435 807	8 232 602	0,51	1,86	0,95
Jihočeský	1 328 048	2 875 591	9 147 904	5 240 546	7 973 719	0,57	1,52	0,87
Plzeňský	1 070 586	2 820 556	7 835 349	4 058 573	8 046 663	0,52	1,98	1,03
Karlovarský	491 868	1 327 422	3 800 307	2 061 727	3 217 105	0,54	1,56	0,85
Ústecký	1 024 794	2 117 512	5 483 005	3 577 318	6 392 832	0,65	1,79	1,17
Liberecký	1 137 486	1 837 515	5 158 808	3 302 079	5 541 363	0,64	1,68	1,07
Královéhradecký	1 371 927	3 122 923	7 799 429	4 878 553	7 747 170	0,63	1,59	0,99
Pardubický	992 673	2 226 483	7 547 422	4 202 541	7 061 863	0,56	1,68	0,94
Vysočina	611 791	1 268 448	4 400 654	2 224 337	4 530 509	0,51	2,04	1,03
Jihomoravský	2 111 872	4 655 804	14 807 680	9 570 377	17 698 287	0,65	1,85	1,20
Zlínský	961 465	1 893 872	4 955 123	3 209 181	5 787 590	0,65	1,80	1,17
Olomoucký	1 081 796	2 121 746	6 414 972	4 235 729	7 028 865	0,66	1,66	1,10
Moravskoslezský	1 522 765	3 478 553	10 522 230	7 177 570	12 206 714	0,68	1,70	1,16

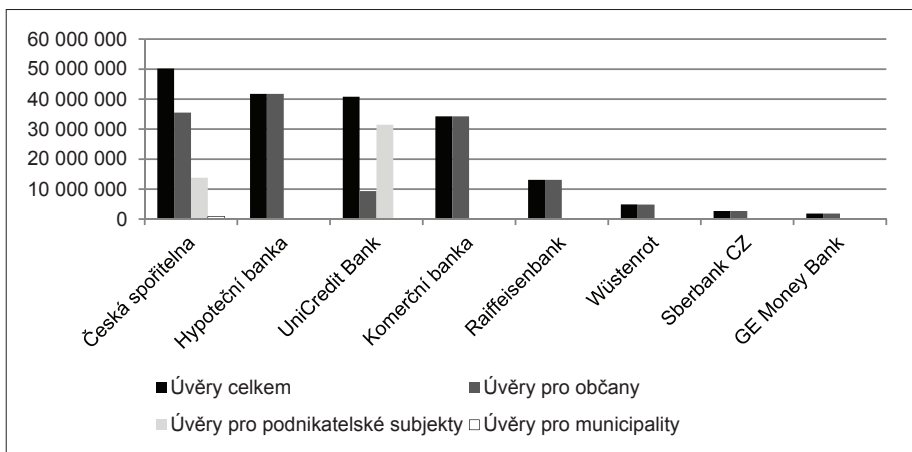
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Graf 10.10: Počet poskytnutých hypotečních úvěrů pro jednotlivé subjekty za rok 2014 dle bank



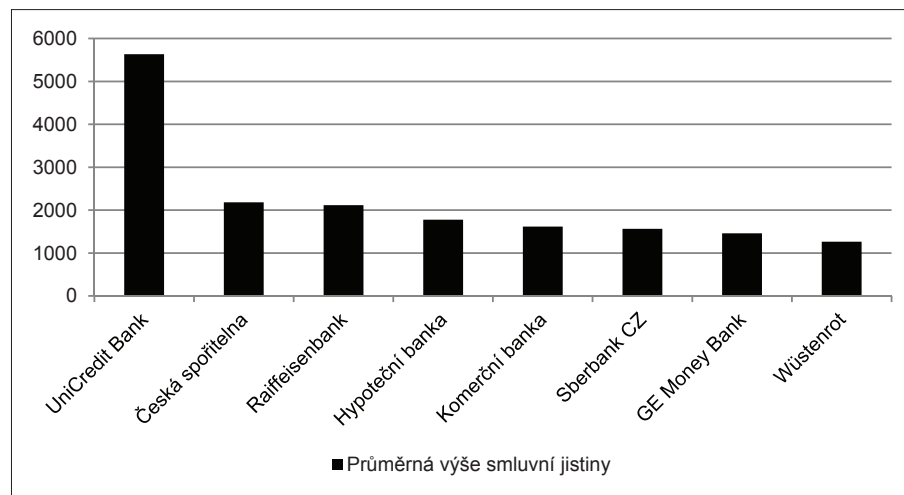
Zdroj: Hypoteční banka a Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Graf 10.11: Výše smluvní jistiny všech poskytnutých hypotečních úvěrů pro jednotlivé subjekty za rok 2014 dle bank (v tis. Kč)



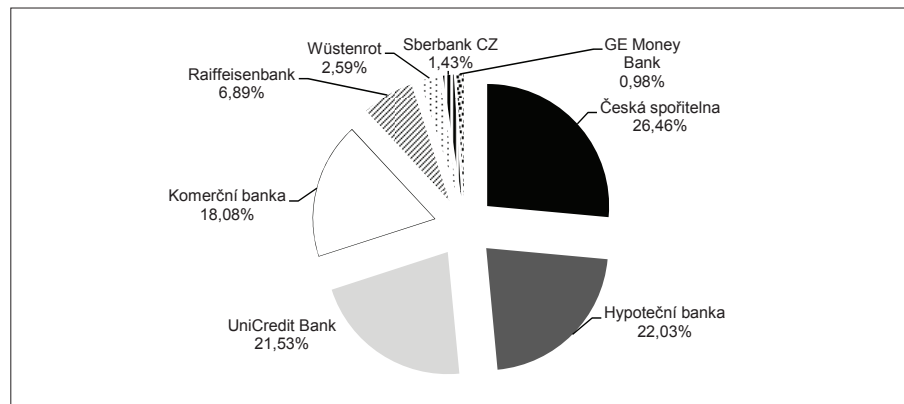
Zdroj: Hypoteční banka a Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Graf 10.12: Průměrná výše smluvní jistiny hypotečních úvěrů poskytnutých za rok 2014 dle bank



Zdroj: Hypoteční banka a Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Graf 10.13: Podíl na trhu dle výše smluvní jistiny všech poskytnutých hypotečních úvěrů v roce 2014



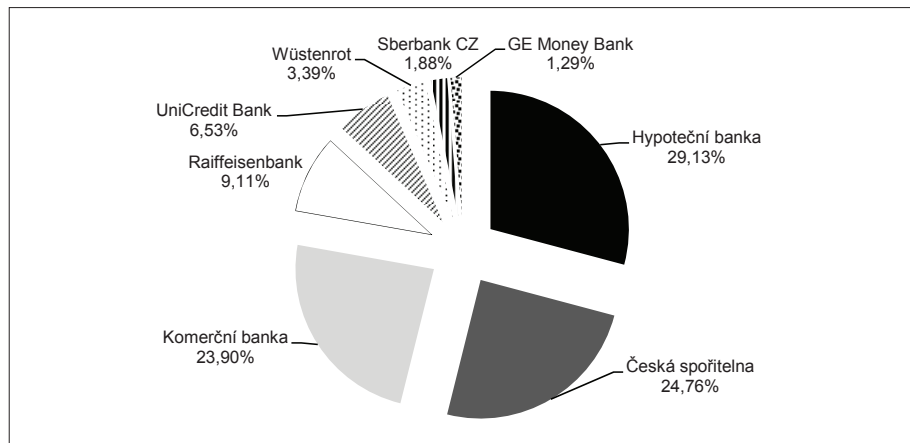
Zdroj: Hypoteční banka a Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Tabulka 10.3: Průměrné výše hypotečních úvěrů pro občany podle krajů za roky 2002, 2004, 2007, 2010 a 2014

	Průměrná výše hypotéky (tis. Kč)					Index 2007/2010	Index 2010/2014	Index 2007/2014
	2002	2004	2007	2010	2014			
Praha	1453	1626	3569	2661	4107	0,75	1,54	1,15
Středočeský	1096	1370	1663	1577	1533	0,95	0,97	0,92
Jihočeský	972	1144	1761	1612	1602	0,92	0,99	0,91
Plzeňský	875	1119	1563	1532	1571	0,98	1,03	1,01
Karlovarský	992	1049	1349	1454	1447	1,08	0,99	1,07
Ústecký	975	1064	1400	1467	1442	1,05	0,98	1,03
Liberecký	992	1176	1651	1596	1673	0,97	1,05	1,01
Královéhradecký	849	1059	1473	1488	1569	1,01	1,05	1,06
Pardubický	851	1092	1639	1462	1537	0,89	1,05	0,94
Vysočina	864	940	1475	1407	1409	0,95	1,00	0,96
Jihomoravský	1067	1253	1704	1722	1774	1,01	1,03	1,04
Zlínský	872	1017	1443	1450	1369	1,01	0,94	0,95
Olomoucký	940	1044	1448	1475	1442	1,02	0,98	1,00
Moravskoslezský	1017	1156	1610	1551	1502	0,96	0,97	0,93

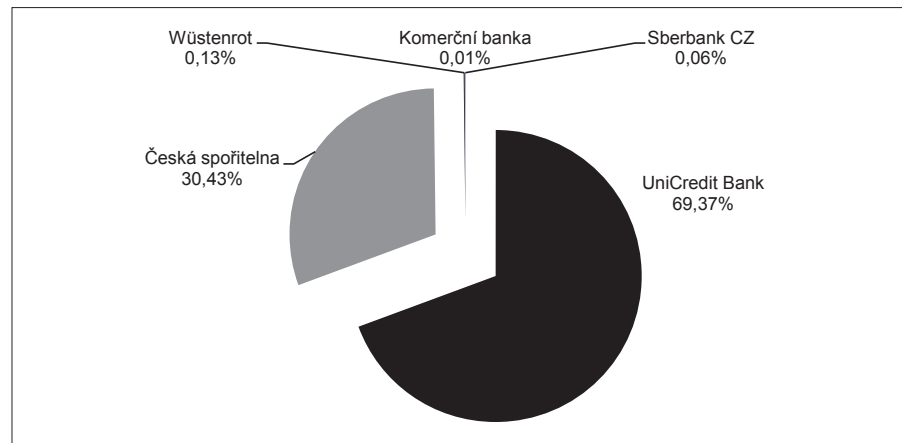
Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Graf 10.14: Podíl na trhu dle výše smluvní jistiny hypotečních úvěrů poskytnutých občanům v roce 2014



Zdroj: Hypoteční banka a Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Graf 10.15: Podíl na trhu dle výše smluvní jistiny hypotečních úvěrů poskytnutých podnikatelským subjektům v roce 2014



Zdroj: Hypoteční banka a Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

11. Stavební spoření

Tomáš Samec

Výrazná legislativní změna v sektoru stavebního spoření v letech od vydání poslední monografie Standardy bydlení nastala v roce 2011, kdy došlo ke snížení státní podpory, počínaje příspěvkem připisovaným na začátku roku 2012. Nebyl však realizován plán 50% zdanění státní podpory, který byl zamítnut Ústavním soudem jako nepřipustná retroaktivita. Státní podpora od této změny dosahuje maximálně 2000 Kč ročně a je přípustná maximálně do 10 % z uspořené roční částky; kromě toho jsou nově úroky zdaněny 15% srážkovou sazbou. Nebyl schválen původní legislativní záměr upravit využívání úvěru ve smyslu účelového vázání úvěru (respektive státní podpory z celkově naspořené částky) na bydlení. Zároveň nebyl umožněn vstup na trh se stavebním spořením bankám. V současné době se objevil trend ze strany stavebních spořitelů poskytovat úvěry i na zboží, které je tradičně financováno spíše spotřebními úvěry. Stavební spořitelny jsou k tomu částečně nuceny výraznou konkurencí v podobě levných hypotečních úvěrů v důsledku jejich nízkých úrokových sazeb a také obecně nízkými úrokovými sazbami, které nutí stavební spořitelny generovat zisk poskytováním úvěrů i v jiných segmentech trhu (aktuální půjčky na vybavení domácnosti apod.). V současné době není plánována žádná další legislativní úprava a změna systému stavebního spoření. Hlavním zdrojem dat k této kapitole byly údaje publikované Ministerstvem financí ČR (MF) a částečně údaje z výročních zpráv Asociace českých stavebních spořitelů (AČSS).

Grafy 11.1 a 11.2 ukazují na vývoj počtu nově uzavřených smluv a počtu platných smluv (v přepočtu na 1000 obyvatel) a vývoj průměrné výše cílové částky za období 1993–2014. V souvislosti s počtem nově uzavřených smluv se ukazuje jako zlomový rok 2003, kdy se výrazně změnila pravidla stavebního spoření a lze hovořit o určitém „předzásobení“ se smlouvami. Dále je možné zaznamenat vliv finanční krize, kdy do roku 2008 stoupl počet nově uzavřených smluv, avšak po roce 2008 nedokázalo stavební spoření přilákat nové klienty v konkurenci stabilně se snižujících úrokových sazeb hypotečních úvěrů. Zejména pro klienty preferující stavební spoření jako nástroj pro

spoření, a ne pro pořízení vlastnického bydlení představoval rok 2012 další negativní změnu legislativy ve smyslu snížení státní podpory. Počet platných smluv se snižuje kontinuálně od roku 2004, zatímco se v dlouhodobém horizontu zvyšuje průměrná cílová částka spoření, od roku 2004 z 222 tisíc Kč na 336 tisíc Kč v roce 2014.

Graf 11.3 dobře ilustruje legislativní změnu týkající se výše státní podpory a její skokový propad v letech 2012 a 2013, když zobrazuje jak průměrnou státní podporu na jednu smlouvu, tak celkovou vyplacenou státní podporu za roky 1993–2013. V roce 2005 byla vyplacena nejvyšší částka na podporu stavebního spoření ze státního rozpočtu 16,1 miliard Kč, v roce 2013 byla tato částka již více než třikrát nižší, když činila 5 miliard Kč. Tento trend bude pravděpodobně činit stavební spoření méně lákavé v porovnání s dalšími finančními produkty, které slouží k pořízování bydlení nebo spoření. Na druhou stranu může pro aktéry stále představovat relevantní alternativu ve smyslu diverzifikace jejich portfolia, zvláště pokud nechtějí využívat 100% LTV hypotéku.

Grafy 11.4–11.6 ukazují počet a objem využívaných řádných a překlennovacích úvěrů ze stavebního spoření. Ukazuje se, že největší obliba úvěrů ze stavebního spoření souvisela s vysokou předkrizovou poptávkou po vlastnickém bydlení, které bylo zároveň spojené s relativně vysokými úrokovými sazbami hypotečních úvěrů. Od roku 2008 se snižuje celková částka poskytnutých úvěrů v daném roce, přičemž v roce 2014 se objem poskytnutých úvěrů snížil na polovinu v porovnání s rokem 2008. Lze tedy hovořit o tom, že trh s úvěry ze stavebního spoření nedokázal to, co trh s hypotečními úvěry, tj. nastartovat růst v pokrizovém období. Od roku 2001 roste stabilně podíl překlennovacích úvěrů, zatímco se snižuje absolutní počet řádných i překlennovacích úvěrů.

Graf 11.7 dokumentuje výši zůstatku na vkladových a úvěrových účtech stavebních spořitelů a graf 11.8 doplňuje informace o dalších úvěrových ukazatelích (poměr výše zůstatku na vkladovém a úvěrovém účtu, celková částka úvěrů k výši zůstatku na vkladových účtech, počet úvěrů k počtu platných smluv a počet nově poskytnutých úvěrů k počtu nově uzavřených smluv). Pro stavební spoření jako produkt a pro fungování trhu je ukazatel poměru zůstatku na vkladových a úvěrových účtech relevantní, protože se jedná o poměrně uzavřený systém, kdy jsou úvěry financovány právě z vkladů (uspořených fi-

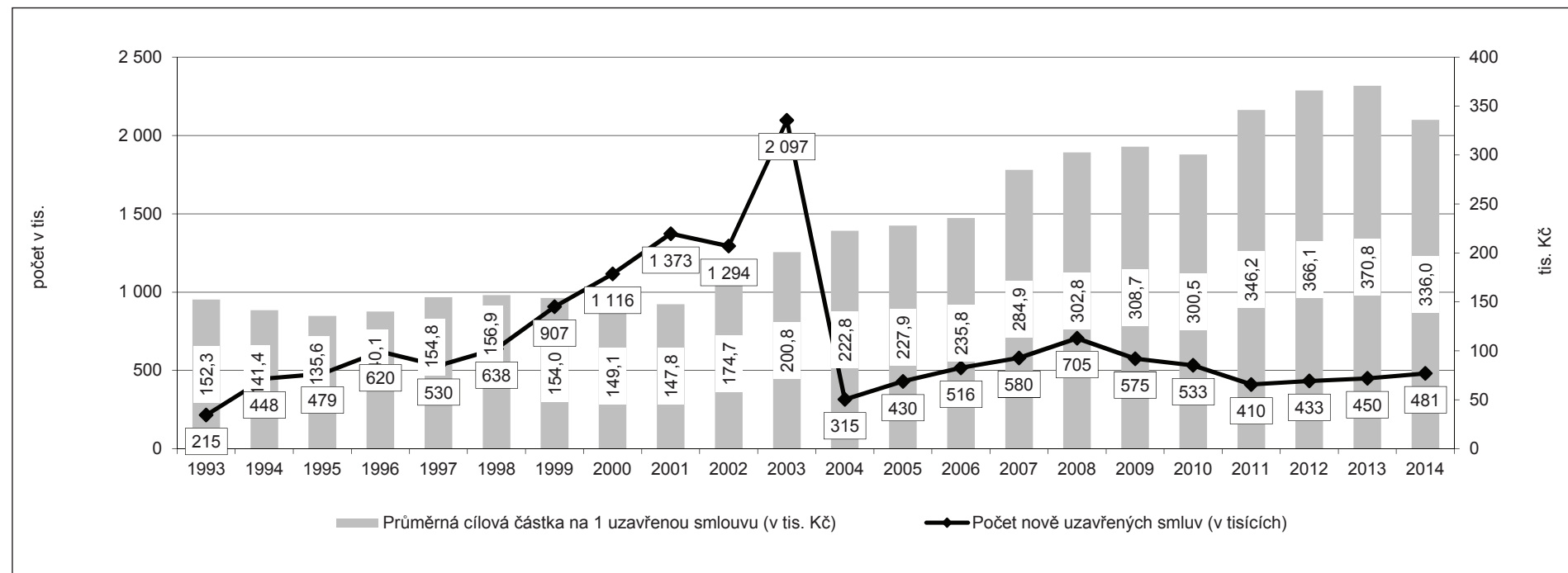
nančních prostředků) na účtech. Od roku 2004 zaznamenal tento poměr nárůst z 30 % na hodnotu téměř 70 % v roce 2010, následně se však ukazatel snížil k 60 % v roce 2014.

V grafu 11.9 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 zatímco v roce 2010 na jednu korunu státní podpory připadalo 4,94 Kč nově poskytnutých úvěrů na bydlení, v roce 2014 to byla jedna koruna státní podpory na 7,77 Kč nově poskytnutých úvěrů. Ukazuje se tak, že i s nižší státní podporou je stavební spoření

využíváno k úvěrování, nicméně je otázkou, do jaké míry je to způsobeno předchozí oblibou produktu a do jaké míry tomu bude do budoucna.

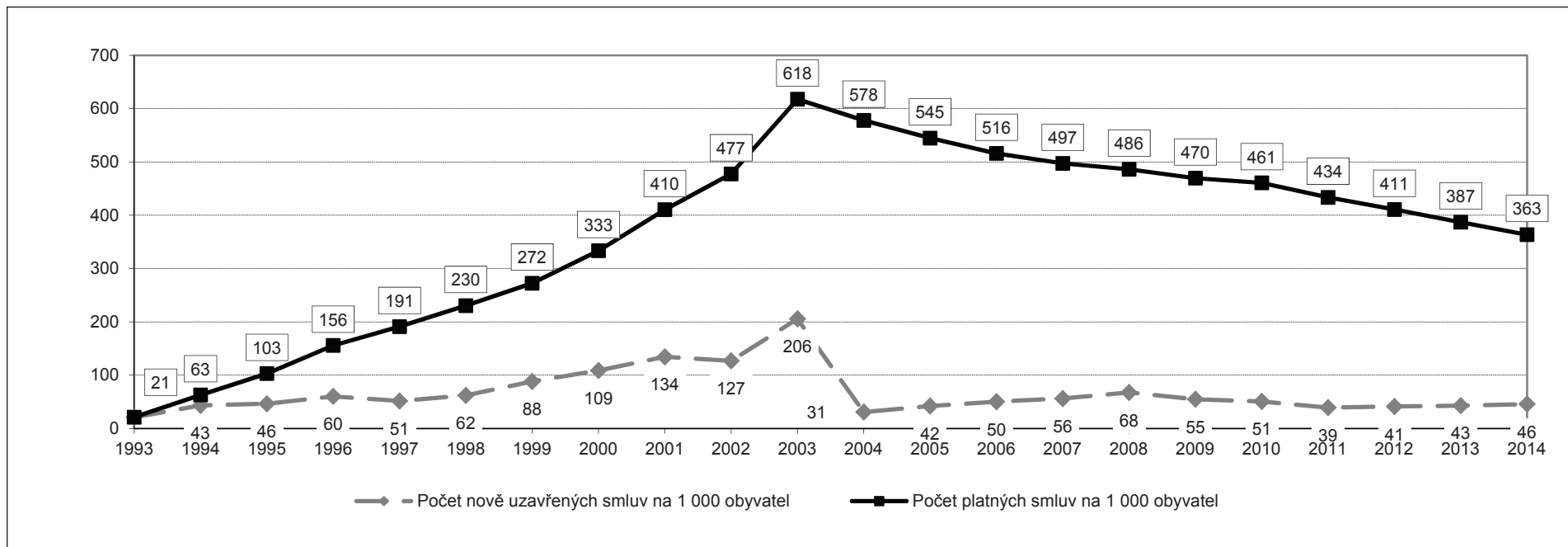
Grafy 11.10 a 11.11 ukazují poměr počtu, respektive objemu úvěrů ze stavebního spoření a hypotečních úvěrů v letech 2002 až 2013. Potvrzují tak výše zmíněný trend ve stoupající oblíbenosti hypoték jako hlavního nástroje financování vlastnického bydlení, avšak ukazují i stále významnou roli stavebního spoření jako doplňkového instrumentu, který umožňuje diverzifikaci rizik. Daný trend byl přerušen pouze v letech 2009 a 2010, avšak od roku 2010 se dominance hypotečních úvěrů stále zvyšuje.

Graf 11.1: Vývoj počtu nově uzavřených smluv a průměrné výše cílové částky na jednu nově uzavřenou smlouvu v letech 1993–2014



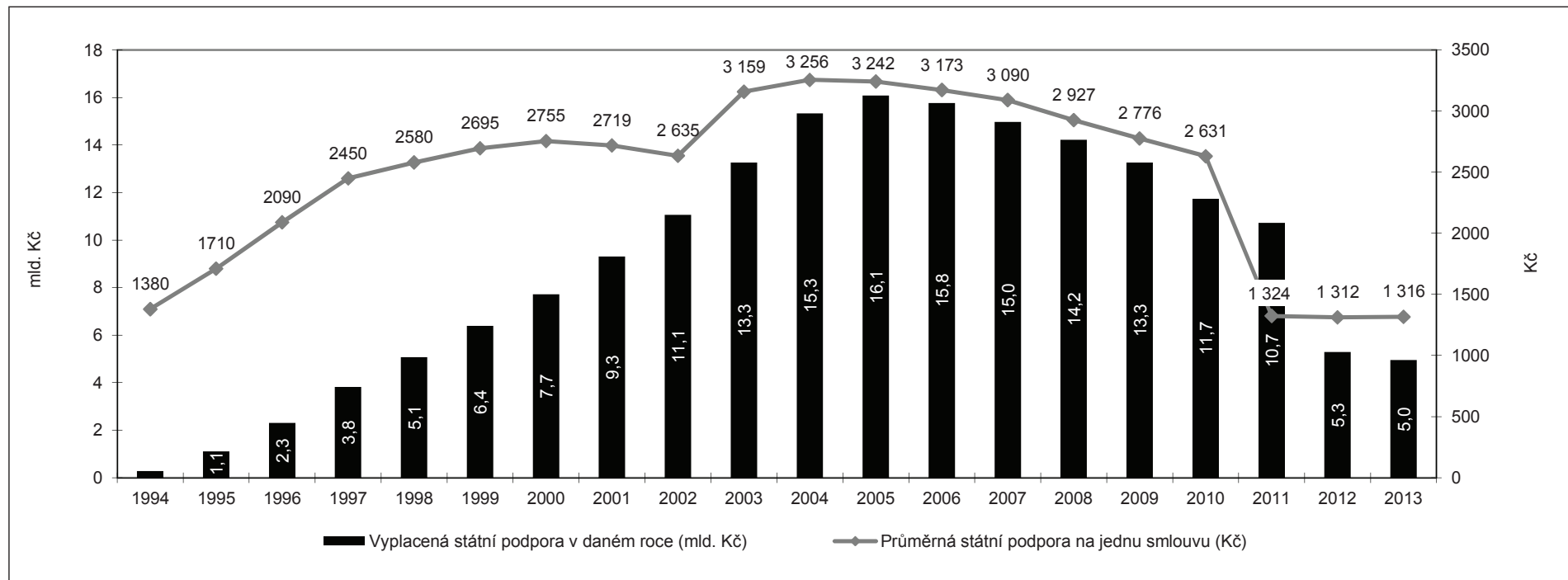
Zdroj: Ministerstvo financí ČR.

Graf 11.2: Vývoj počtu nově uzavřených a platných smluv na 1000 obyvatel ČR v letech 1993–2014



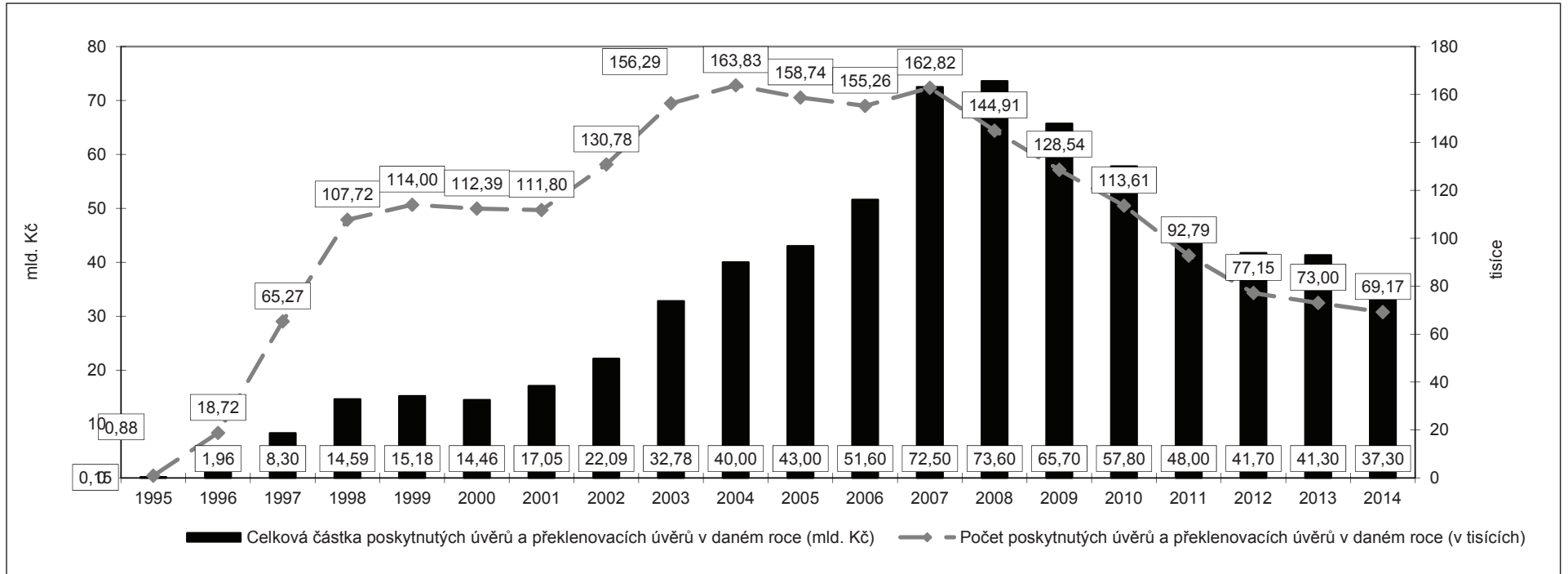
Zdroj: Ministerstvo financí ČR, ČSÚ.

Graf 11.3: Celková výše státní podpory a průměrná výše státní podpory na jednu smlouvu v letech 1994–2013



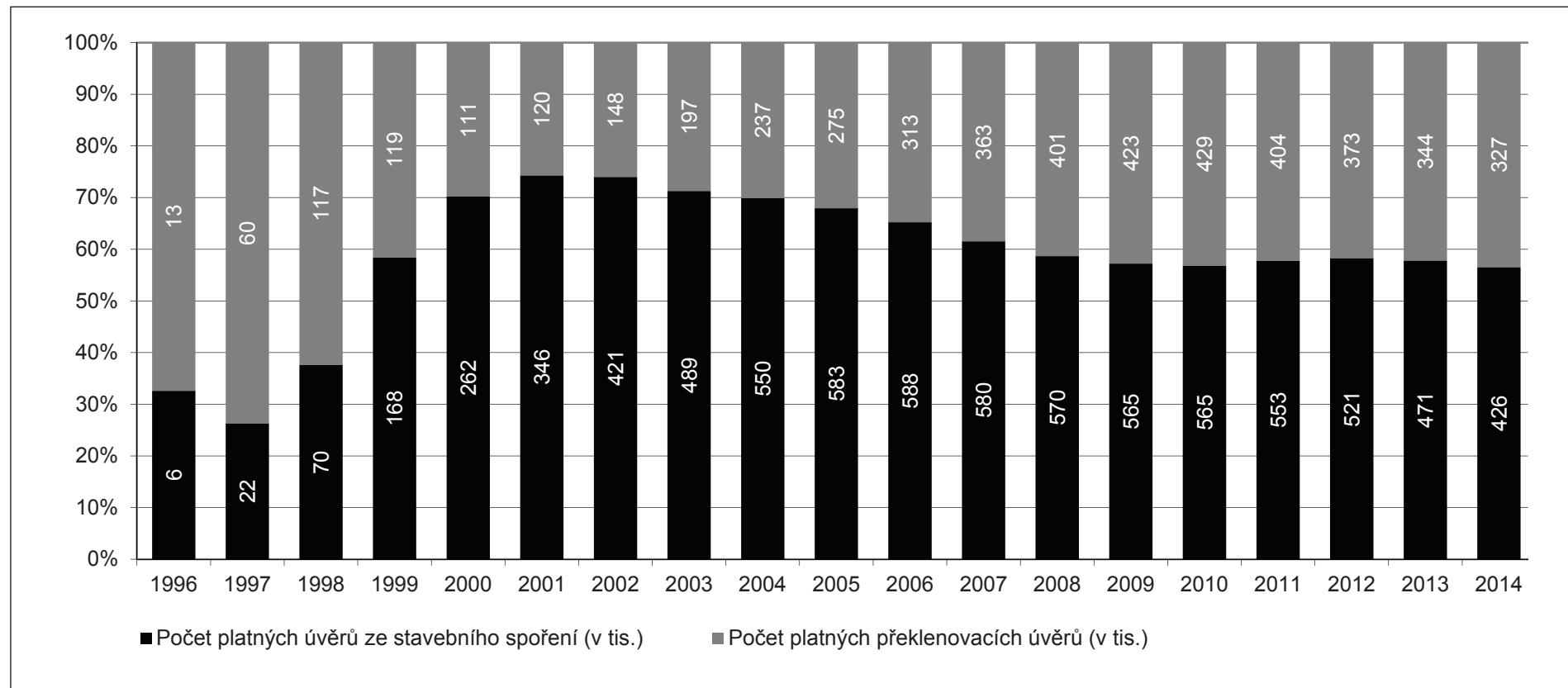
Zdroj: Ministerstvo financí ČR, vlastní výpočty.

Graf 11.4: Vývoj počtu a objemu poskytnutých řádných a překlenovacích úvěrů v letech 1995–2014



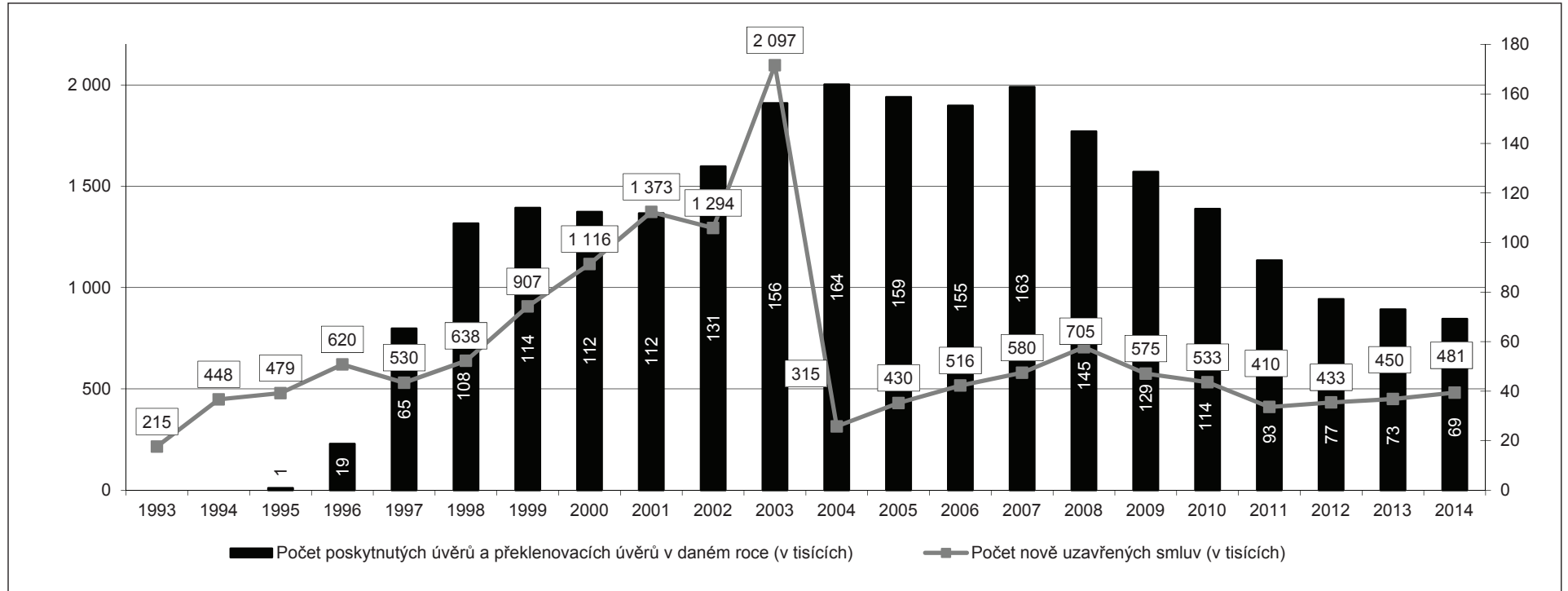
Zdroj: Ministerstvo financí ČR, Výroční zpráva Asociace českých stavebních spořitelů 2013.

Graf 11.5: Počet platných řádných a překlenovacích úvěrů ze stavebního spoření z celkového počtu úvěrů ze stavebního spoření v letech 1996–2014



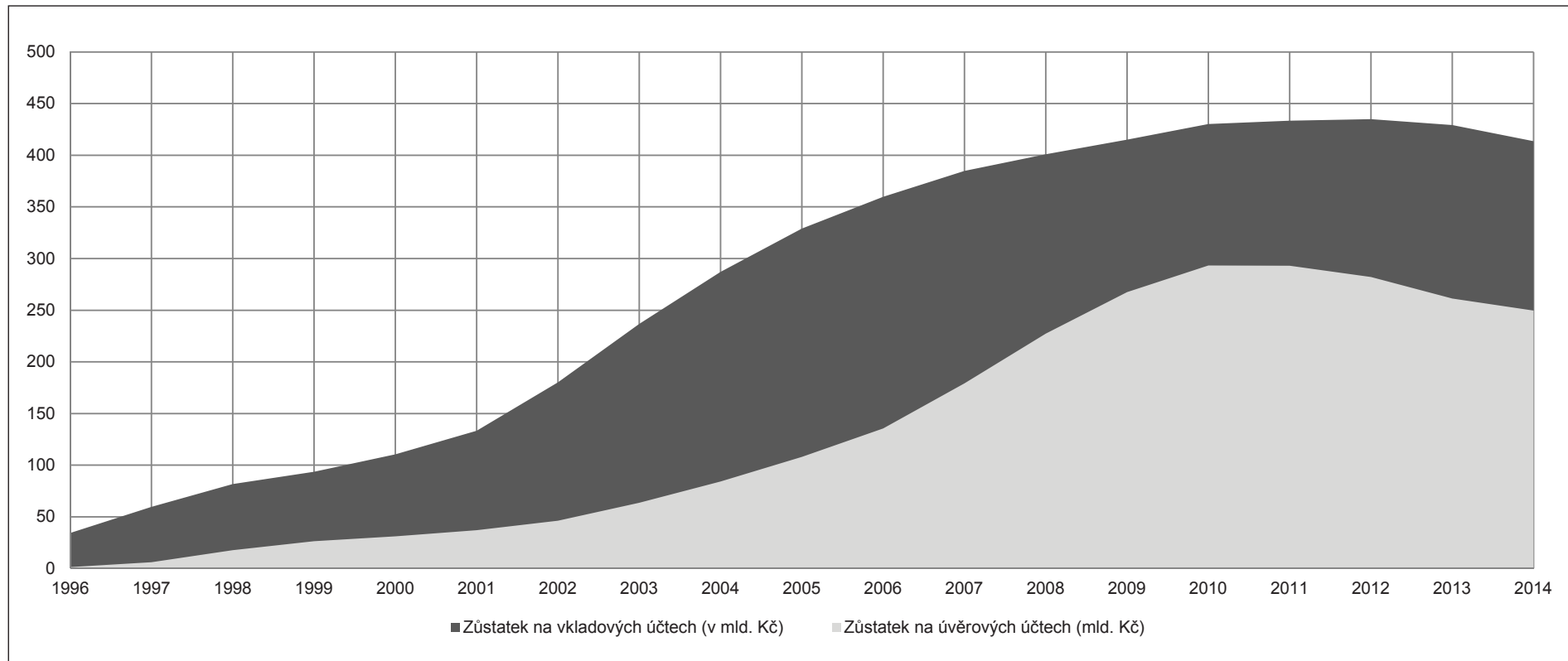
Zdroj: Ministerstvo financí ČR.

Graf 11.6: Vývoj počtu poskytnutých úvěrů a překlenovacích úvěrů a počtu nově uzavřených smluv v letech 1993–2014



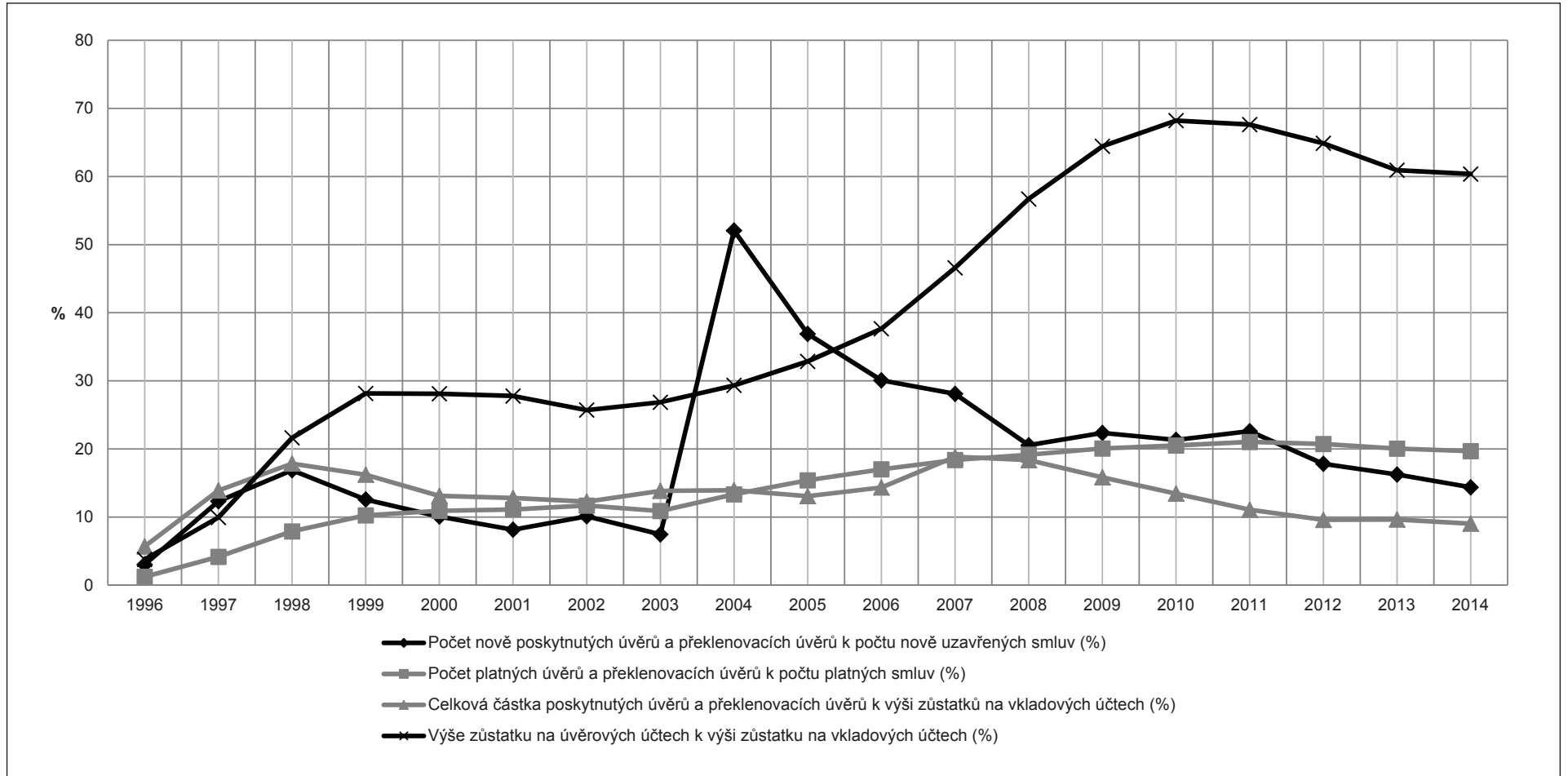
Zdroj: Ministerstvo financí ČR, Výroční zpráva Asociace českých stavebních spořitelů 2013.

Graf 11.7: Vývoj výše zůstatku na vkladových a úvěrových účtech stavebních spořitelen v letech 1993–2014



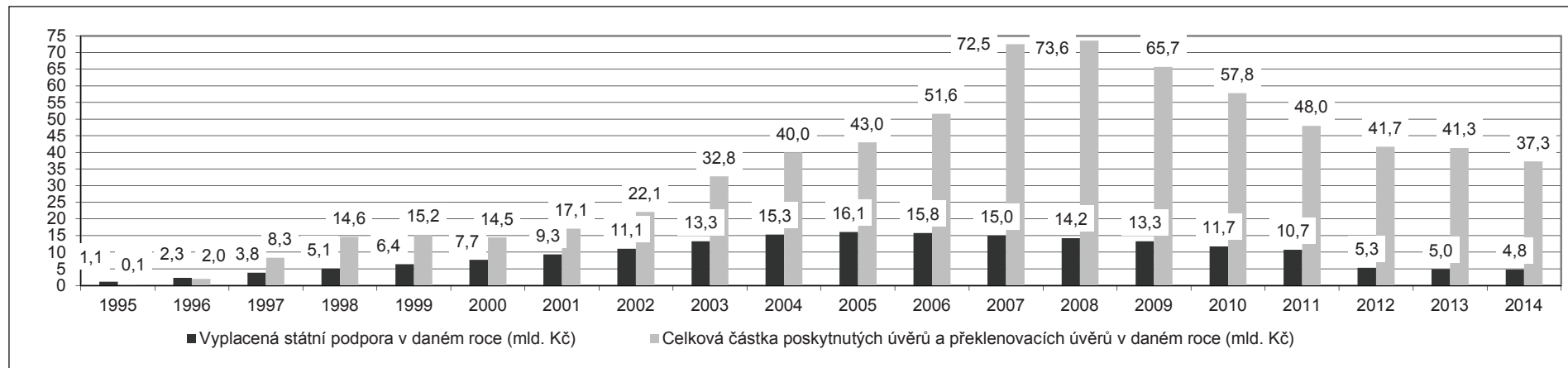
Zdroj: Ministerstvo financí ČR.

Graf 11.8: Vybrané ukazatele úvěrové aktivity stavebních spořitelen v letech 1996–2014



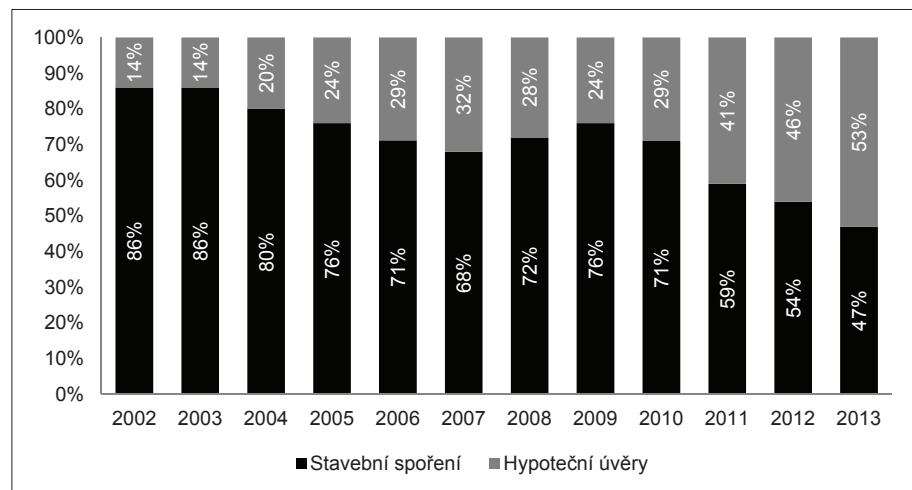
Zdroj: Ministerstvo financí ČR, Výroční zpráva Asociace českých stavebních spořitelen 2013, vlastní výpočty.

Graf 11.9: Srovnání výše státní podpory a objemu poskytnutých řádných a překlenovacích úvěrů v letech 1995–2014



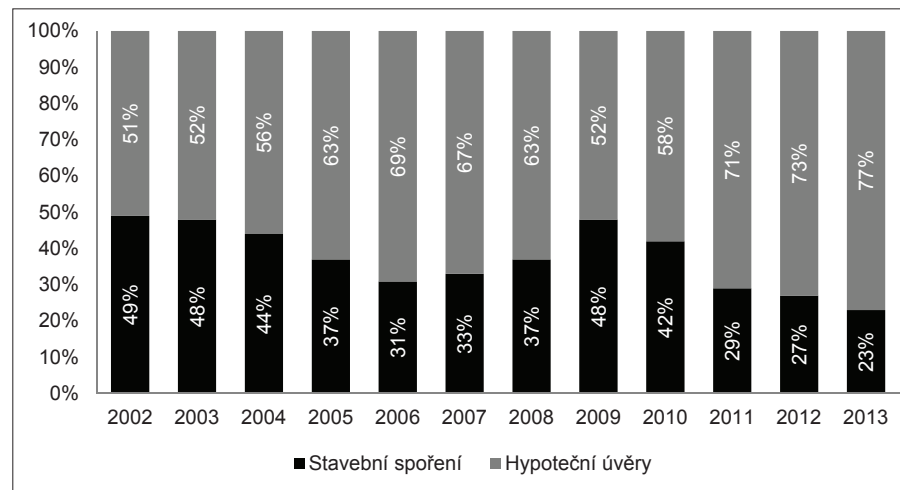
Zdroj: Ministerstvo financí ČR.

Graf 11.10: Poměr počtu úvěrů ze stavebního spoření a hypotečních úvěrů



Zdroj: Výroční zpráva Asociace českých stavebních spořitelů 2013.

Graf 11.11: Poměr objemu úvěrů ze stavebního spoření a hypotečních úvěrů



Zdroj: Výroční zpráva Asociace českých stavebních spořitelů 2013.

12. Způsoby pořizování vlastnického bydlení a očekávání v oblasti bytové politiky

Martin Lux, Tomáš Samec, Petr Gibas

Následující dvě krátké kapitoly modulové části prezentují vybrané výsledky z výzkumu *Postoje k bydlení 2013*, který proběhl na konci roku 2013. Výběr 3003 respondentů proběhl na základě kvót zajišťujících „reprezentativitu“ výsledků za celou českou populaci: kvótními znaky pak byly pohlaví, věk, vzdělání, velikost obce, kraj a právní důvod užívání bydlení. Sběr dat provedla agentura STEM-Mark. Kapitoly obsahují vybraná základní zjištění z výzkumu týkající se postojů k ideálnímu bydlení, bytové politice státu nebo využití hypotečních úvěrů. Je-li to možné, pak je v nich rovněž uvedeno srovnání s výsledky podobného výzkumu *Postoje k bydlení 2001*, který proběhl na vzorku 3564 osob a za využití stejných kvót a metodiky v roce 2001 (sběr dat tehdy provedla agentura STEM). Srovnání mezi roky 2001 a 2013 tak ukazuje na některé zajímavé trendy ve vývoji postojů a preferencí české populace v poslední dekádě.

Jedním z hlavních finančních nástrojů umožňujících pořízení vlastnického bydlení je hypoteční úvěr. Graf 12.1 ukazuje procentuální rozložení odpovědí respondentů výzkumu *Postoje k bydlení 2013* na otázku, zda využívají nebo uvažují o využití hypotečního úvěru. Od roku 2001 se podíl respondentů využívajících hypoteční úvěr zvýšil o 12 procentních bodů. Typickým respondentem, který využívá či využil hypoteční úvěr, je respondent vysokoškolského nebo středoškolského vzdělání ve věku 30–44 let žijící v manželství s nezletilými dětmi. Graf 12.2 ukazuje, že hypotéku využívá 27 % respondentů ve věkové skupině 30–44 let, ale jen 16 % ve skupině 45–59 let a také jen 11 % ve skupině 18–29 let. Zároveň je hypoteční úvěr častěji využíván respondenty s vysokoškolským (23 %) a středoškolským vzděláním s maturitou (20 %) oproti vyučeným (14 %) a respondentům se základním vzděláním (8 %).

Ve věkové skupině 18–44 let, která využívá hypoteční úvěr nejvíce, je také podíl vlastníků bydlení relativně vysoký: 63 % z dotázaných v této věkové skupině je přímým vlastníkem nebo spoluvlastníkem bytu či domu. Z nich však využila hypoteční úvěr při pořízení svého vlastního bydlení stále jen

menšina: konkrétně 36 % vlastníků bydlení v této věkové skupině. Ostatní mladí vlastníci (64 %) tak hypoteční úvěr pro pořízení bytu či domu nepotřebovali. I v této věkové skupině platí, že je využití hypotečního úvěru svázáno s úrovní dokončeného vzdělání: vlastníci bydlení s vysokoškolským vzděláním využívají či využili hypotéku nejčastěji (46 %), méně pak vlastníci bydlení se středoškolským vzděláním s maturitou (38 %), vyučení (32 %) a se základním vzděláním (20 %).

U mladší věkové skupiny se totiž již ukazuje vztah mezi vzděláním a právním důvodem užívání bydlení: pomineme-li nejmladší věkovou skupinu, kde někteří dotázaní „logicky“ ještě neskončili vyšší úroveň vzdělání, pak ve věkové skupině 30–44 let je mezi respondenty se základním vzděláním „jen“ 58 % vlastníků bydlení, avšak mezi respondenty s ukončeným středoškolským vzděláním činí podíl vlastníků bydlení již 73 % a mezi respondenty s ukončeným VŠ vzděláním pak dokonce 78 %. Právní forma bydlení se tak pravděpodobně již stala významnou dimenzí sociální nerovnosti u tzv. Husákových dětí.

Další finanční nástroj, který může sloužit k pořízení vlastního či družstevního bydlení, je stavební spoření. Jak ukazuje graf 12.3, stavební spoření je velmi populární, a proto je také častěji využíváno než hypoteční úvěr (55 % respondentů uvedlo, že jej využilo). Na druhou stranu, pro účely bydlení využilo stavební spoření jen 25 % respondentů, zatímco podíl respondentů, kteří využili stavební spoření jen jako vhodný spořicí instrument, činil 30 % – více než polovina z těch, kteří stavební spoření někdy využili, tak používalo tento instrument hlavně pro účely spoření, a nikoliv na bydlení.

V případě využití stavebního spoření je patrná opět vazba ke vzdělání respondenta: stavební spoření využilo (ať už k jakémukoliv účelu) jen 36 % respondentů se základním vzděláním, ale 61 % respondentů s ukončeným středoškolským vzděláním a 64 % s ukončeným VŠ vzděláním. Obdobně stavební spoření využilo 64 % respondentů, kteří svou domácnost řadí spíše k příjmově silnějším, avšak jen 45 % respondentů, kteří svou domácnost naopak řadí k příjmově slabším. Stavební spoření tak sloužilo nejen z větší části pouze pro účely spoření, ale také jej využívali významně více domácnosti příjmově silnější než příjmově slabší. V této souvislosti je nutné si uvědomit, že jak stavební spoření, tak hypoteční financování byly a stále jsou, i když v menší míře než dříve, dotovány státem – formou prémie ke stavebnímu spo-

ření nebo možností odečíst si úroky z hypotečního úvěru z daňového základu. Z výše uvedeného je zřejmé, že tato státní podpora končí významně více u příjmově silnějších domácností se vzdělanějšími členy než u domácností příjmově slabších.

Ze samotných vlastníků bydlení využilo stavební spoření 62 % dotázaných, avšak pro účely bydlení jen 34 % z nich. Ve věkové skupině 18–44 let pak využilo stavební spoření 70 % vlastníků bydlení, avšak jen 43 % pro účely bydlení. Shrneme-li využití hypotečního úvěru a stavebního spoření v této nejmladší věkové skupině, hypoteční úvěr využilo jen 36 % mladých vlastníků bydlení a stavební spoření pro účely bydlení jen 43 % (26 % s úvěrem ze stavebního spoření) mladých vlastníků bydlení. Většina mladých lidí tak získala své vlastní bydlení, aniž by využila jakýkoliv ze dvou zmíněných finančních produktů.

Hlavním důvodem relativně nízkého využití úvěrového financování u mladých vlastníků bydlení je rozsáhlá mezigenerační výpomoc, resp. finanční výpomoc při pořízení bydlení v rámci rodiny. Mezigenerační výpomoc při pořízení bydlení v ČR daleko překračuje význam tržních nástrojů financování bydlení, jako jsou hypoteční úvěr nebo stavební spoření. Jak ukazuje graf 12.4, ačkoliv lidé vlastníci své bydlení k němu nejčastěji přišli nákupem za tržní cenu (34 %), téměř třetina respondentů získala své vlastní bydlení dědictvím nebo darem (30 %). Určitá část respondentů své bydlení navíc restituovala či měla možnost jej odkoupit v rámci privatizace obecního bytového fondu (6 %) nebo převodem družstevního do osobního vlastnictví v rámci transformace bytových družstev (4 %).

Významnou roli mezigenerační solidarity potvrzuje i otázka týkající se finanční výpomoci při pořízení bydlení (graf 12.5): vezmeme-li v úvahu jen ty vlastníky bydlení, kteří si své první bydlení koupili za tržní cenu či si jej sami postavili, pak ve 42 % případů jim na pořízení finančně (nevratným darem) přispěli rodiče nebo ostatní příbuzní a v 7 % dalších případů ještě příbuzní partnera či partnerky. V 8 % případů pak takový finanční dar představoval více než polovinu pořizovacích nákladů.

Větší mezigenerační výpomoc je přitom patrná právě u nejmladších ročníků. Mezi vlastníky či družstevníky bydlení ve věkové skupině 18–44 let získalo 33 % své bydlení darem nebo dědictvím a 5 % privatizací bytového fondu; „jen“ 39 % z nich si své bydlení koupilo za tržní cenu a 16 % si posta-

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

I zde se projevuje sociální či příjmová nerovnost v přístupu k bydlení. Vlastníků bydlení je mezi mladými lidmi s nižším vzděláním a nižším příjmem méně (jak jsme ukázali výše) a také jsou významně více odkázáni na pomoc rodiny. Zatímco jen 23 % příjmově silnějších domácností vlastníků bydlení získalo své bydlení darem nebo dědictvím, mezi příjmově slabšími domácnostmi činil tento podíl 38 %; zatímco jen 26 % vlastníků či družstevníků bydlení s VŠ vzděláním získalo bydlení darem nebo dědictvím, mezi vlastníky bydlení se základním či vyučeným vzděláním činil tento podíl 38 %.

V případě finanční výpomoci s nákupem bydlení u páru je zajímavé sledovat i dynamiku pomoci ze strany jak rodičů vlastníka, tak i rodičů jeho partnera/partnerky. Ukazuje se (graf 12.6), že ochota k finanční výpomoci ze strany rodičů partnera/partnerky stoupá, pokud finanční pomoc poskytne i druhá strana, tedy rodiče primárního vlastníka. Pouze ve 4 % případů poskytli finanční výpomoc pouze rodiče partnera/partnerky. Ve 22 % ji poskytly obě strany, v 17 % pak pouze rodiče či přímí příbuzní vlastníka daného bytu či domu – respondenta výzkumu. Pokud tedy finančně na pořízení vlastního bydlení přispěli příbuzní vlastníka, pak v 60 % případů přispěli též příbuzní partnera/partnerky vlastníka. Získání vlastního bydlení prostřednictvím daru bylo nejčastější v malých obcích, zatímco ve větších sídlech, a zejména pak v Praze, podstatná část respondentů získala své bydlení z privatizace či restituce bytového fondu.

Kromě finanční výpomoci pomáhají rodiče a příbuzní i dalšími, nefinančními způsoby. Ve 37 % případů pomáhají přímí příbuzní vlastníka, tedy zejména rodiče a prarodiče, ve 27 % případů též rodiče a příbuzní partnera/partnerky vlastníka. Mezi nejčastější nefinanční výpomoc patří vybavení domácnosti a pomoc s výstavbou domu. V obou těchto případech také funguje výše zmí-

něná dynamika pomoci ze strany přímých příbuzných a příbuzných partnera/partnerky.

Další okruh výzkumu představovaly otázky na roli státu v oblasti bydlení. Tabulka 12.1 uvádí rozložení odpovědí na otázku, zdali je starost o bydlení spíše záležitostí občana a jeho rodiny, či spíše záležitostí státu a obce, a to v roce 2001 (dle výsledků výzkumu *Postoje k bydlení 2001*) i v roce 2013 (dle výsledku výzkumu *Postoje k bydlení 2013*). V roce 2001 považovala největší část respondentů starost o bydlení občanů jak za záležitost občana a jeho rodiny, tak za záležitost státu či obce (47 %) a „jen“ 44 % se domnívalo, že starost o bydlení je spíše či především soukromou záležitostí každého občana a jeho rodiny (8 % respondentů uvedlo, že je spíše či především záležitostí státu nebo obce). V roce 2013 považovala starost o bydlení občanů již zřetelná většina respondentů za soukromou záležitost občana a jeho rodiny (60 %) a se střední variantou souhlasilo jen 33 % (6 % uvedlo, že je starost o bydlení občanů především či spíše záležitostí státu nebo obce).

V posledních 12 letech se tak významně zvýšil podíl lidí, kteří se domnívají, že zajištění bydlení je zejména soukromou záležitostí rodiny, a nikoliv veřejného sektoru. Tento trend velmi pravděpodobně souvisí s podstatným zvýšením role vlastnického bydlení a naopak s významným oslabením role obecního (sociálního) bydlení v naší zemi: mezi roky 2001 a 2011 se dle výsledků SLBD zvýšil podíl vlastnického bydlení (v domech a bytech) ze 47 % na 56 % bytového fondu v ČR; naopak podíl obecního nájemního bydlení se snížil ze 17 % na 8–9 % bytového fondu. Ve stejném období se zvýšil i podíl rodinných domů na celkovém bytovém fondu (z 36 % na 37 %). Ve srovnání s ostatními:

- lidé žijící ve vlastních rodinných domech považují starost o bydlení především nebo spíše za starost občana a jeho rodiny: zatímco 66 % dotázaných žijících ve vlastních rodinných domech, a to bez ohledu na to, zdali ve městě, či na venkově, zastává názor, že starost o bydlení je především nebo spíše záležitostí občana a jeho rodiny, ve skupině dotázaných žijících v obecních nájemních bytech zastává stejný názor pouze 46 % z nich. Fyzická forma bydlení (tj. skutečnost, zdali se jedná o byt, či rodinný dům) a právní forma bydlení (tj. skutečnost, zdali se jedná

o bydlení vlastní, či nájemní) je stejně jako v roce 2001 nedůležitějším faktorem vysvětlujícím rozdílné postoje českých občanů k roli státu v oblasti bydlení;

- respondenti s vysokoškolským či středoškolským vzděláním se významně více kloní k názoru, že starost o bydlení občanů je spíše či především záležitostí občana a jeho rodiny (67 % respondentů s VŠ vzděláním a 63 % respondentů se středoškolským vzděláním), zatímco mezi respondenty s učňovským nebo základním vzděláním je to významně méně (57 % u respondentů s učňovským vzděláním a 54 % u respondentů se základním vzděláním). Úroveň dokončeného vzdělání a s tím související příjmová situace respondenta je druhým nejvýznamnějším faktorem vysvětlujícím rozdíly v odpovědích na danou otázku;
- respondenti spadající do věkových kategorií „Husákových dětí“ (30–44 let) se ve srovnání s ostatními více kloní k názoru, že starost o bydlení občanů je především či spíše záležitostí občana a jeho rodiny (64 % z nich); naopak nejstarší respondenti (60 a více let) s tímto postojem souhlasí významně méně (55 % z nich);
- ženatí respondenti/vdané respondentky se na rozdíl od rozvedených či vdovců/vdov více kloní k názoru, že starost o bydlení je spíše záležitostí občana a jeho rodiny (tento názor zastává 64 % ženatých/vdaných, zatímco pouze 50 % vdovců/vdov a 56 % rozvedených);
- respondenti, kteří se na škále pravice–levice zařadili spíše či zcela k pravici, inklinují k názoru, že starost o bydlení občanů je především záležitostí občana a jeho rodiny (71 % z nich), naopak u respondentů sebezařazených do levé části politického spektra (spíše či zcela) daný názor zastává jen 53 % z nich.

Tabulka 10.2 uvádí rozložení odpovědí na otázku po státní regulaci bytového trhu. Celých 48 % respondentů z těch, kteří na danou otázku odpověděli, si myslí, že by stát měl trh s bydlením regulovat rozhodně či spíše více než dosud; opak si myslí jen 14 % z nich. Zajímavé je, že ačkoliv mezi roky 2001 a 2013 významně vzrostl podíl dotázaných, kteří se domnívají, že starost o bydlení občanů je spíše soukromou záležitostí rodiny, nesnížil se ve stejném období podíl dotázaných, kteří požadují větší regulaci trhu ze strany státu: v roce

2001 byl podíl respondentů, kteří se domnívali, že by stát měl trh s bydlením regulovat více než dosud, 44 % (v roce 2013 48 %) a podíl respondentů, kteří zastávali opak, činil 19 % (v roce 2013 14 %).

Z důvodu omezeného prostoru nebylo možné se ve výzkumu věnovat všem možným intervencím státu v oblasti bydlení; posun k liberálnějším postojům ohledně odpovědnosti za zajištění bydlení však zřetelně nesouvisí s regulační rolí státu, kterou i dnes považují čeští občané za důležitou. Menší regulaci trhu ze strany státu si přejí významně více zejména respondenti žijící ve vlastních rodinných domech (16 % respondentů žijících ve vlastním rodinném domě, a to zejména na venkově, zatímco pouze 10 % respondentů žijících v soukromém nájemním bydlení) a respondenti sebezaražení na pravou část politického spektra (20 % z těch, kteří sami sebe řadí zcela či spíše k pravici, zatímco pouze 11 % z těch, kteří sami sebe řadí zcela či spíše k levici).

Na to, co by regulaci mělo podléhat, odpověděla následující baterie otázek. Tabulka 12.3 uvádí procentuální zastoupení odpovědí na otázku, zdali by stát měl regulovat ceny stavebních materiálů. Podíl respondentů, kteří se domnívají, že by stát měl regulovat ceny stavebních materiálů, se mezi roky 2001 a 2013 podstatně snížil (z 62 % na 51 %), ale stále zůstává vysoký. Takovou formu státní regulace podporují mnohem více dotázaní vyššího věku (57 % starších 60 let, ale jen 46 % ve věku 30–44 let), s nižší úrovní ukončeného vzdělání (57 % dotázaných se základním nebo učňovským vzděláním, ale jen 40 % dotázaných s ukončeným vysokoškolským vzděláním), z venkova (54 % dotázaných z venkova a malých obcí, ale jen 44 % dotázaných z měst s více než 100 000 obyvateli) a ti, kteří se svými politickými postoji řadí k levé části politického spektra. Regulaci cen stavebních prací tak považují za důležitou zejména respondenti z menších obcí a venkova, do velké míry žijící ve vlastních rodinných domech.

Tabulka 12.4 uvádí procentuální zastoupení odpovědí na otázku po státní regulaci cen domů a bytů při jejich prodeji. I v tomto případě se mezi roky 2001 a 2013 snížil podíl respondentů, kteří zastávají názor, že by stát měl regulovat ceny domů a bytů při jejich prodeji (z 57 % na 50 %); zároveň se však v tomto období posílily vyhraněné názory: v roce 2013 zvolila větší část dotázaných odpovědi „rozhodně ano“ nebo „rozhodně ne“, než tomu bylo v roce 2001 (názorně to ukazuje Tabulka 12.4). Odpovědi na tuto otázku do velké míry reflektují současnou pozici respondenta na trhu s bydlením a názor na

tento problém se tak stává předmětem střetu mezi vlastníky a nájemníky bydlení: tento střet se navíc v čase vyostřuje vyhraněnějšími postoji obou stran. Zatímco vlastníci bydlení se podobně regulaci brání, nájemníci ji, v souladu se svými zájmy, obhajují: tuto formu regulace podporuje „jen“ 46 % vlastníků domů a 47 % vlastníků bytů, avšak 53 % nájemníků soukromých bytů a 59 % nájemníků obecních bytů. Rozhodná podpora regulace cen je dále patrná nejvíce mezi respondenty nad 60 let, se základním vzděláním, vdovci/vdovami a respondenty s jasnou levicovou politickou orientací.

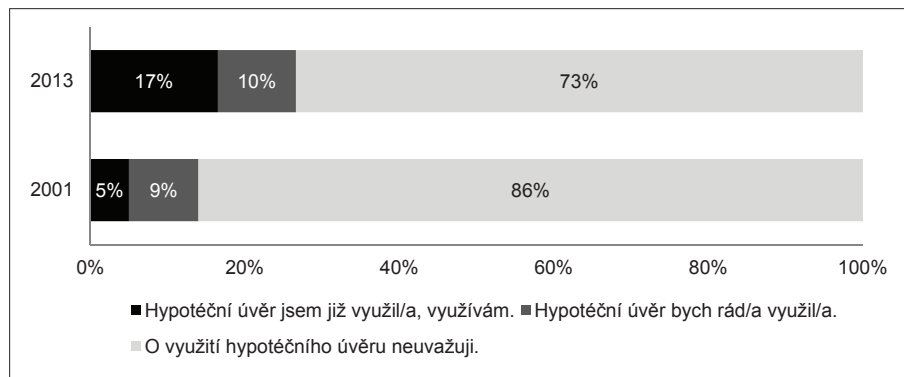
Odpověď na otázku po regulaci výše nájemného je se stejnou intenzitou předmětem střetu mezi nájemníky a vlastníky bydlení jako odpověď na otázku předcházející, a i zde se v čase tento střet, i když méně výrazně, vyostřuje. Mezi roky 2001 a 2013 se snížil podíl respondentů, kteří se domnívají, že by stát měl regulovat výši nájemného (ze 78 % na 69 %); procentuální zastoupení odpovědi uvádí Tabulka 12.5. Regulaci výše nájemného podporují zejména nájemníci soukromých (77 %) a obecních (76 %) nájemních bytů, zatímco vlastníci bytů (68 %) a vlastníci rodinných domů (67 %) ji podporují významně méně. Je nutné ovšem podotknout, že otázka regulace nájemného může mít nejrůznější podobu a její podpora i mezi vlastníky bydlení je relativně vysoká. Podobně jako v předcházejícím případě regulaci nájemného podporují zejména dotázaní nad 60 let (76 %), se základním vzděláním (75 %), vdovci/vdovy (77 %) a dotázaní s vyhraněnou levicovou politickou orientací. Podpora regulace výše nájemného tak i v roce 2013 zůstává velmi vysoká.

Další dvě otázky výzkumu z roku 2013 zjišťovaly podrobněji postoje k ukončené deregulaci nájemného – tyto otázky však logicky nelze srovnat s otázkami z výzkumu v roce 2001. Jak ukazuje Tabulka 12.6, v roce 2001 se většina dotázaných (82 %) domnívala, že deregulace nájemného byla nutná, nicméně velká část z nich (56 %) byla kritická ke způsobu, jakým byla deregulace nájemného prováděna. Není proto překvapením, že se v roce 2013, jak ukazují tabulky 12.7 a 12.8, jen 44 % respondentů domnívalo, že deregulace nájemného pomohla k lepšímu fungování trhu bydlení v naší zemi, a 50 % respondentů, že to byl krok správným směrem. Česká populace v postojích k regulaci a deregulaci nájemného zůstává rozdělená na dvě přibližně stejné skupiny: vlastníci domů (oproti nájemníkům v bytech soukromých pronajímatelů) a lidé s vysokoškolským ukončeným vzděláním (oproti lidem se

základním vzděláním) se významně více domnívají, že deregulace napomohla fungování trhu bydlení a zejména pak že byla krokem správným směrem (54 % vlastníků rodinných domů oproti 39 % nájemníků v bytech soukromých pronajímatelů; 57 % respondentů s ukončeným vysokoškolským vzděláním oproti 44 % respondentů se základním vzděláním).

V otázce regulace cen energií se ukazuje spíše shoda napříč různými skupinami respondentů. Procentuální zastoupení odpovědí na danou otázku uvádí tabulka 12.9. I v případě této otázky došlo mezi roky 2001 a 2013 ke snížení, ovšem mírnému, podílu respondentů podporujících danou formu regulace: v roce 2001 si 87 % respondentů myslelo, že by stát měl regulovat výši poplatků za energie spojené s bydlením, zatímco v roce 2013 mělo stejný názor 81 % respondentů. K regulaci cen za energie se totiž hlásí i velká část k jiným typům regulací skeptických obyvatel rodinných domků: mezi dotázanými z různých právních či fyzických forem bydlení nejsou v tomto případě žádné významnější rozdíly. Graf 12.7 pak přehledně shrnuje odpovědi respondentů na různé formy regulace v roce 2001 i 2013.

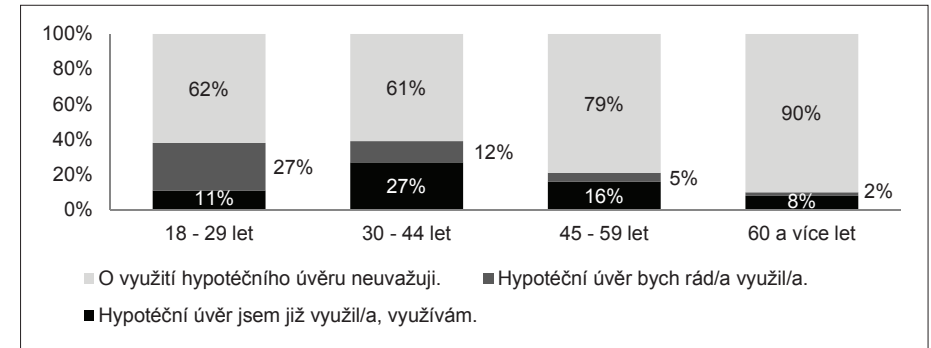
Graf 12.1: Využití hypotečního úvěru v letech 2001 a 2013



Zdroj: *Postoje k bydlení 2001, N = 3220; Postoje k bydlení 2013, N = 2994.*

Otázka: Lidé, kteří si pořizují nemovitost do osobního vlastnictví, k tomu často využívají hypoteční úvěr. Který z následujících výroků podle Vás odpovídá nejlépe Vaší situaci?

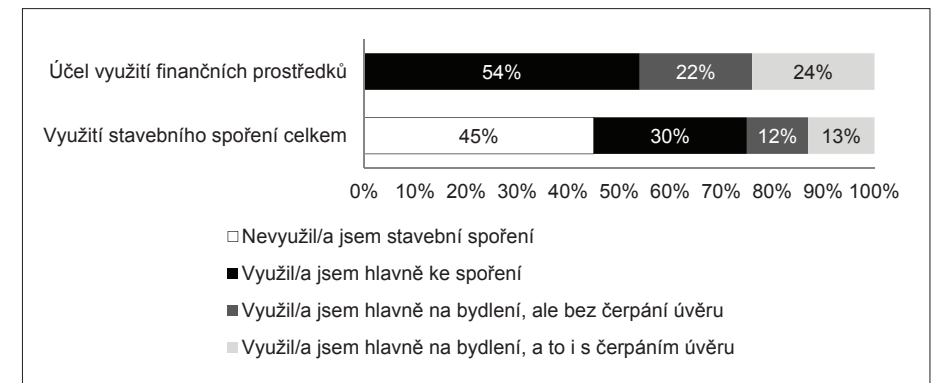
Graf 12.2: Využití hypotečního úvěru podle věku (2013)



Zdroj: *Postoje k bydlení 2013; N = 2982.*

Otázka: Lidé, kteří si pořizují nemovitost do osobního vlastnictví, k tomu často využívají hypoteční úvěr. Který z následujících výroků podle Vás odpovídá nejlépe Vaší situaci?/// Kolik je Vám let?

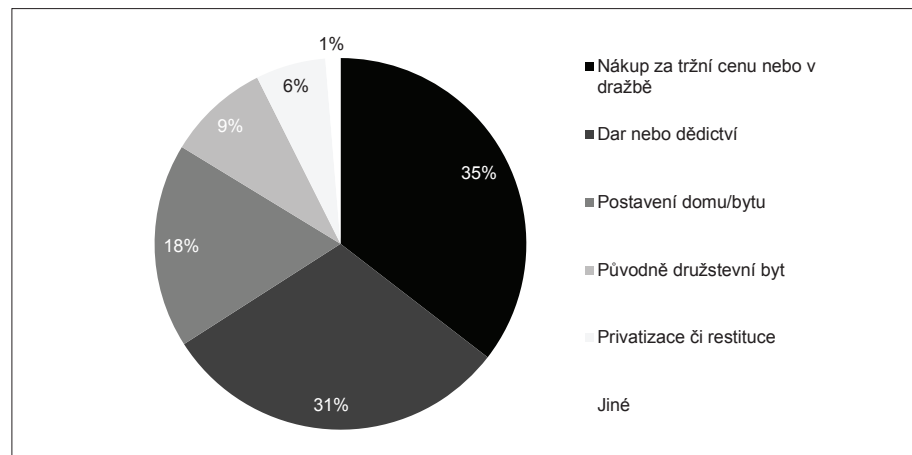
Graf 12.3: Využití stavebního spoření celkem a účel využití stavebního spoření (2013)



Zdroj: *Postoje k bydlení 2013; N = 2986/1653.*

Otázka: Jinou možností než hypoteční úvěr je stavební spoření. Řekněte, prosím, zda jste jej v minulosti využil/a a za jakým účelem.

Graf 12.4: Způsob nabytí vlastního bydlení (2013)



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

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

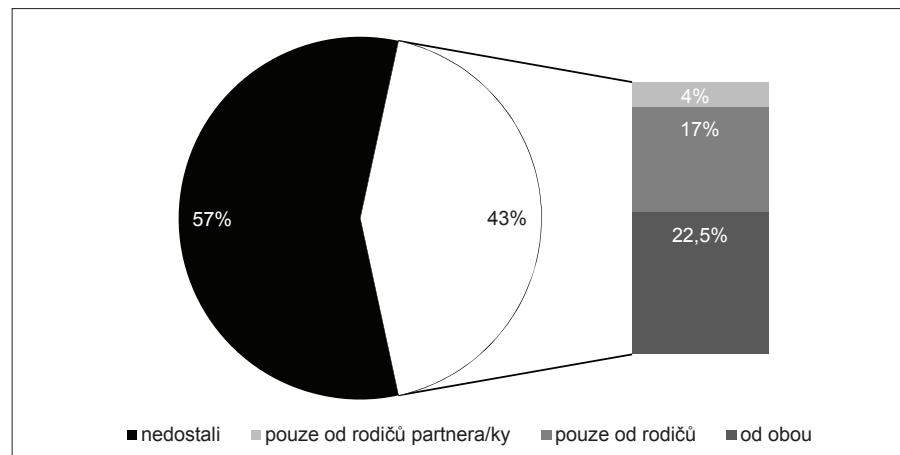
Graf 12.5: Finanční výpomoc příbuzných při pořízení vlastního bydlení (pro ty, kteří si byt/dům koupili za tržní cenu či postavili), 2013



Zdroj: *Postoje k bydlení 2013; N = 1050.*

Otázky: Přispěli Vám na pořízení Vašeho prvního vlastního bydlení finančně Vaši rodiče, prarodiče nebo jejich příbuzní? // Jakým způsobem jste získal dům/byt, ve kterém dnes bydlíte?

Graf 12.6: Mezigenerační finanční výpomoc s nákupem vlastního bydlení (2013)



Zdroj: *Postoje k bydlení 2013; N = 1967.*

Otázky: Přispěli Vám na pořízení Vašeho prvního vlastního bydlení finančně Vaši rodiče, prarodiče nebo jejich příbuzní? /// Otázky: Přispěli Vám na pořízení Vašeho prvního vlastního bydlení finančně rodiče, prarodiče partnera/partnerky nebo jejich příbuzní?

Tabulka 12.1: Starost o bydlení občanů je:

	Četnosti 2001 (%)	Četnosti 2013 (%)
především soukromou záležitostí každého občana a jeho rodiny	17,9	30,8
spíše soukromou záležitostí každého občana a jeho rodiny	26,0	29,5
záležitostí jak občana a jeho rodiny, tak i státu nebo obce, ve které žije	46,9	33,0
spíše záležitostí státu nebo obce, ve které žije	5,3	4,2
především záležitostí státu nebo obce, ve které žije	2,5	2,1
neví/odmítl(-a)	1,4	0,4
Celkem	100,0	100,0

Zdroj: *Postoje k bydlení 2001, N = 3513; Postoje k bydlení 2013, N = 3003.*

Otázka: Který z následujících pěti výroků vystihuje nejlépe Váš názor? Starost o bydlení je...

Tabulka 12.2: Domníváte se, že by stát měl regulovat trh s bydlením více nebo méně než v současnosti?

	Četnosti 2001 (%)	Četnosti 2013 (%)	Četnosti 2001 bez chybějících (%)	Četnosti 2013 bez chybějících (%)
Rozhodně více	11,4	14,4	13,0	14,5
Svíše více	27,4	33,4	31,3	33,8
Stejně jako doposud	32,2	36,8	36,7	37,2
Svíše méně	12,4	10,9	14,1	11,0
Rozhodně méně	4,3	3,5	4,9	3,5
Neví/odmítl(-a)	12,2	1,1		
Celkem	100,0	100,0	100,0	

Zdroj: *Postoje k bydlení 2001, N = 3129; Postoje k bydlení 2013, N = 2970.*

Tabulka 12.3: Domníváte se, že by stát měl regulovat ceny stavebních materiálů?

	Četnosti 2001 (%)	Četnosti 2013 (%)	Četnosti 2001 bez chybějících (%)	Četnosti 2013 bez chybějících (%)
Rozhodně ano	20,0	21,1	21,8	21,4
Svíše ano	36,7	29,5	40,0	29,9
Svíše ne	24,8	29,3	27,1	29,7
Rozhodně ne	10,2	18,7	11,1	18,9
Neví/odmítl(-a)	8,3	1,3		
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0

Zdroj: *Postoje k bydlení 2001, N = 3268; Postoje k bydlení 2013, N = 2963.*

Tabulka 12.4: Domníváte se, že by stát měl regulovat ceny domů a bytů při jejich prodeji?

	Četnosti 2001 (%)	Četnosti 2013 (%)	Četnosti 2001 bez chybějících (%)	Četnosti 2013 bez chybějících (%)
Rozhodně ano	18,0	21,5	19,2	21,8
Svíše ano	35,0	27,5	37,4	27,9
Svíše ne	28,6	28,8	30,6	29,3
Rozhodně ne	12,0	20,7	12,9	21,0
Neví/odmítl(-a)	6,5	1,5		
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0

Zdroj: *Postoje k bydlení 2001, N = 3334; Postoje k bydlení 2013, N = 2958.*

Tabulka 12.5: Domníváte se, že by stát měl regulovat výši nájemného?

	Četnosti 2001 (%)	Četnosti 2013 (%)	Četnosti 2001 bez chybějících (%)	Četnosti 2013 bez chybějících (%)
Rozhodně ano	25,0	33,4	26,6	33,8
Svíše ano	48,2	35,1	51,2	35,6
Svíše ne	15,8	21,0	16,8	21,3
Rozhodně ne	5,1	9,1	5,5	9,3
Neví/odmítl(-a)	5,9	1,4		
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0

Zdroj: *Postoje k bydlení 2001, N = 3354; Postoje k bydlení 2013, N = 2961.*

Tabulka 12.6: Postoje k regulaci nájemného, 2001

	Četnosti (%)	Četnosti bez chybějících (%)
Deregulace nájemného byla nutná a byla prováděna dobře.	15,6	22,3
Deregulace nájemného byla nutná, ale způsob, kterým byla prováděna, byl špatný.	41,5	59,4
Deregulace nájemného nebyla nutná.	12,7	18,2
Neví/odmítl(-a)	30,2	
Celkem	100,0	100,0

Zdroj: *Postoje k bydlení 2001, N = 2489.*

Otázka: V ČR probíhala od počátku 90. let deregulace (postupné uvolňování) nájemného. Který z následujících výroků vystihuje nejlépe Váš názor na tuto deregulaci?

Tabulka 12.7: Postoje k regulaci nájemného (dopad na trh), 2013

	Četnosti (%)	Četnosti bez chybějících (%)
Rozhodně ano	7,4	7,5
Spíše ano	36,1	36,6
Spíše ne	41,8	42,4
Rozhodně ne	13,3	13,5
Neví/odmítl(-a)	1,4	
Celkem	100,0	100,0

Zdroj: *Postoje k bydlení 2013, N = 2961.*

Otázka: V minulém roce skončila v ČR deregulace nájemného. Myslíte si, že deregulace nájemného pomohla k lepšímu fungování trhu bydlení v naší zemi?

Tabulka 12.8: Postoje k regulaci nájemného (krok správným směrem), 2013

	Četnosti (%)	Četnosti bez chybějících (%)
Rozhodně ano	9,0	9,1
Spíše ano	40,6	41,2
Spíše ne	38,9	39,5
Rozhodně ne	10,1	10,2
Neví/odmítl(-a)	1,4	
Celkem	100,0	100,0

Zdroj: *Postoje k bydlení 2013, N = 2960.*

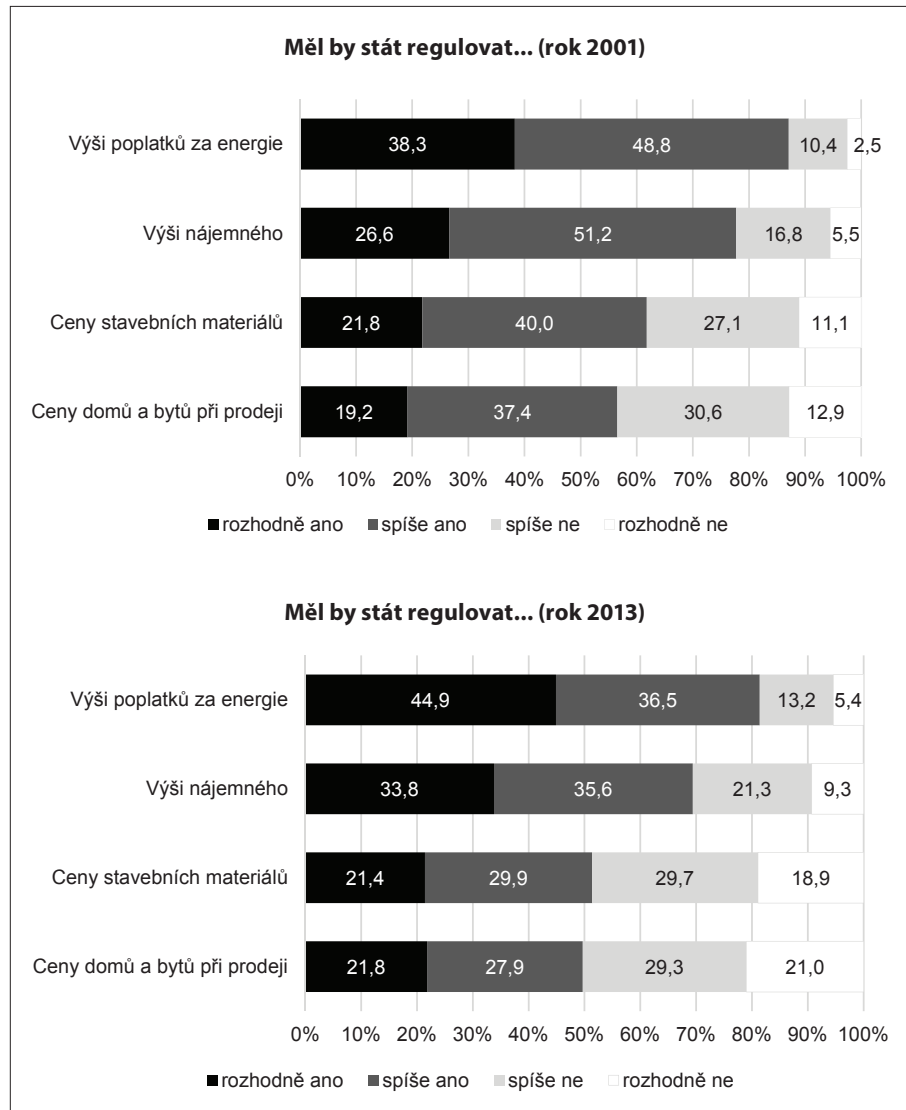
Otázka: Byla deregulace nájemného, podle Vašeho názoru, spíše krok správným směrem, nebo spíše krok špatným směrem?

Tabulka 12.9: Domníváte se, že by stát měl regulovat výši poplatků za energie spojené s bydlením (elektřina, plyn, teplo)?

	Četnosti 2001 (%)	Četnosti 2013 (%)	Četnosti 2001 bez chybějících (%)	Četnosti 2013 bez chybějících (%)
Rozhodně ano	36,7	44,5	38,3	44,9
Spíše ano	46,8	36,1	48,8	36,5
Spíše ne	10,0	13,0	10,4	13,2
Rozhodně ne	2,4	5,3	2,5	5,4
Neví/odmítl(-a)	4,1	1,1		
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0

Zdroj: *Postoje k bydlení 2001, N = 3354; Postoje k bydlení 2013, N = 2961.*

Graf 12.7: Podpora různých forem státní regulace na trhu bydlení (2001 a 2013)



Zdroj: *Postoje k bydlení 2001, Postoje k bydlení 2013.*

13. Spokojenost s bydlením a představa o ideálním bydlení

Petr Sunega, Irena Boumová, Ladislav Kázmér, Martin Lux

Za účelem hodnocení úrovně celkové spokojenosti s bydlením byla respondentům v roce 2001 i v roce 2013 v rámci výzkumu *Postoje k bydlení* položena následující otázka: „Kdybyste měl/a zhodnotit, jak jste celkově spokojen/a s Vaším bydlením, jak byste Vaši spokojenost oznámkoval/a?“ Respondentům byla nabídnuta škála známek pro hodnocení spokojenosti od 1 do 10, přičemž 1 znamenala známku pro nejvyšší spokojenost a 10 naopak známku pro spokojenost nejnižší. Z grafů 13.1 a 13.2 je patrné, že úroveň celkové spokojenosti s bydlením se v období mezi roky 2001 a 2013 zvýšila, a to z průměrné známky 3,72 na průměrnou známku 2,98. Celková spokojenost se stávajícím bydlením byla tedy v roce 2013 o zhruba 27 % vyšší oproti roku 2001. Grafy názorně ukazují, jak se v průběhu posledních 12 let posunulo hodnocení bydlení výrazněji ke kladným známkám.

Spokojenost s bydlením se samozřejmě liší podle sociodemografických charakteristik respondentů. Obdobně jako v roce 2001 i v roce 2013 byli se svým bydlením méně spokojeni mladí lidé (respondenti ve věku do 29 let hodnotili svou spokojenost s bydlením průměrnou známkou 3,5) a s rostoucím věkem se spokojenost s bydlením v průměru zvyšovala (respondenti starší 65 let hodnotili své bydlení průměrnou známkou 2,6). Spokojenost s bydlením se zvyšuje i s úrovní nejvyššího dosaženého vzdělání a s rostoucím příjmem domácnosti.

Nejspokojenější se svým bydlením jsou vlastníci rodinných domů (průměrná známka 2,4), následovaní vlastníky bytů v osobním vlastnictví (průměrná známka 2,8), členy bytových družstev s právem užívat družstevní byt (průměrná známka 3,1), nájemníky v obecních/státních bytech (průměrná známka 4,3), a nejméně spokojeni se svým bydlením jsou pak nájemníci v bytech soukromých majitelů (průměrná známka 4,6). Spokojenost se stávajícím bydlením je v případě vlastníků a družstevníků ovlivněna i způsobem získání domu či bytu. V průměru nejspokojenější jsou vlastníci, kteří si svůj dům (případně byt) postavili, naopak nejméně spokojeni jsou vlastníci, kteří svůj byt získali v rámci privatizace obecních bytů.

Respondenti, kteří uvedli, že jsou se svým bydlením nespokojeni (tj. ohodnotili ho známkami 7–10), byli v roce 2013 dotázáni, jaký je hlavní důvod jejich nespokojenosti. Z grafu 13.3 vyplývá, že nejčastěji zastoupenými důvody nespokojenosti byla nedostatečná velikost bytu nebo špatná dispozice (24 %), vysoké výdaje na bydlení (19 %), skutečnost, že byt není ve vlastnictví respondenta (14 %), a nízká kvalita bytu nebo jeho vybavení (14 %). V dalším textu se proto krátce zaměříme na rozdíly ve spokojenosti respondentů právě podle těchto čtyř nejčastěji uváděných důvodů nespokojenosti.

Velikost bytu vzhledem k velikosti domácnosti se v roce 2001 ukázala být klíčovým faktorem v pozadí celkové spokojenosti s bydlením.³⁸ Rovněž data z roku 2013 potvrzují, že respondenti obývající dle svého názoru nedostatečný počet pokojů hodnotí svou celkovou spokojenost s bydlením v průměru významně hůře (průměrná známka 4,77) než respondenti obývající adekvátní nebo vyšší počet pokojů (průměrné známky 2,70 a 2,48). Mezi respondenty, kteří obývají vzhledem k velikosti své domácnosti dle svého názoru málo pokojů, převažují především mladší věkové kategorie (19–44 let), dále lidé svobodní, případně lidé žijící v nesezdaném soužití s partnerem nebo partnerkou.

Fakt, zda byt či dům je, nebo není ve vlastnictví respondenta, souvisí s tzv. právním důvodem užívání bydlení. Nájemníci v obecních i soukromých bytech jsou se svým bydlením výrazně méně spokojeni než lidé bydlící v družstevních bytech a vlastníci rodinných domů nebo bytů. Mezi roky 2001 a 2013 vzrostla zejména spokojenost s bydlením u respondentů žijících v družstevních bytech, ale také mezi vlastníky bytů a rodinných domů (viz graf 13.4). Otázka právního důvodu užívání bydlení není jen o vztahu k užívanému bytu či domu, ale také o výši výdajů na bydlení: výdaje na bydlení jsou v průměru vyšší u domácností nájemníků než u domácností vlastníků bydlení (jelikož většina vlastníků bydlení již nesplácí úvěry použité na pořízení bydlení). Vysoké výdaje na bydlení tak mohou být důvodem pro nižší spokojenost s bydlením mezi domácnostmi nájemníků (mnoho z nich navíc mezi roky 2001 a 2013 čelilo deregulaci nájemného).

38 Lux, M. 2005. „O spokojenosti českých občanů s užívaným bydlením.“ *Sociologický časopis / Czech Sociological Review* 41 (2): 227–252.

Kvalita bytu nebo jeho vybavení by mohla mimo jiné souviset s dominantním materiálem použitým pro výstavbu nosných zdí a příček domu či bytu. Zatímco mezi respondenty žijícími v domech nebo bytech s cihlovou konstrukcí použitý materiál nosných stěn vyhovuje 80 % dotázaných, mezi respondenty žijícími v domech s panelovou konstrukcí činí odpovídající podíl „jen“ 69 %. I přes uvedenou skutečnost bylo nicméně zjištěno, že zatímco v roce 2001 dominantní materiál použitý při výstavbě bytu ovlivňoval významně i celkovou spokojenost s bydlením (respondenti žijící v bytech v cihlových domech byli v průměru se svým bydlením spokojenější než respondenti žijící v bytech v panelových domech), v roce 2013 již vliv na celkovou spokojenost nemá. Zatímco v roce 2001 hodnotili obyvatelé bytů v cihlových bytových domech celkovou spokojenost s bydlením známkou 4,1 a obyvatelé bytů v panelových bytových domech známkou 4,4, v roce 2013 hodnotili obyvatelé cihlových i panelových bytů své bydlení shodně průměrnou známkou 3,5 (viz graf 13.5). Nárůst průměrné spokojenosti obyvatel bytů v panelových domech může souviset i s provedenou regenerací panelového bytového fondu; jak se ostatně ukázalo i v jiných šetřeních. Obyvatelé modernizovaných (rekonstruovaných) panelových domů podle těchto šetření vykazovali mnohem vyšší spokojenost se svým bydlením než obyvatelé panelových domů, které rekonstrukcí neprošli.

Další okruh otázek zjišťoval rozsah plánovaného stěhování respondentů v nejbližších 5 letech. Existuje zejména významná souvislost mezi úmyslem odstěhovat se do 5 let ze současného domu/bytu a právním důvodem užívání. Silné odhodlání přestěhovat se mají přirozeně lidé, kteří prozatím nemají vlastní právní status k užívanému bydlení (děti žijící v domácnostech rodičů), nicméně „nejvíce“ se chystají stěhovat ze svého stávajícího bydlení nájemníci v bytech v soukromém vlastnictví (30 %) a nájemníci v obecních nebo státních bytech (14 %).

Pro nejmladší věkovou kategorii je nejčastěji uváděným důvodem stěhování přání bydlet samostatně, osamostatnit se od rodičů, pro věkovou kategorii 26–35 let pak uzavření manželství, založení rodiny. Pro respondenty z věkových kategorií 36–45 let a 46–55 let jsou nejčastěji uváděnými důvody přání bydlet ve městě, větším městě nebo naopak na venkově, samotě, přání změnit právní důvod užívání bytu a přání mít byt lepší kvality. Pro nejstarší věkové kategorie respondentů jsou nejčastěji zmiňovány „jiné důvody“, ale rovněž potřeba většího/menšího bytu a zdravotní důvody.

Tabulka 13.1 uvádí podíly respondentů, kteří v souvislosti s chystaným stěhováním plánují změnit velikost obce (dle počtu obyvatel) nebo plánují zůstat v obci stejné velikosti v roce 2013. Na diagonále (barevně zvýrazněné) jsou podíly respondentů, kteří se chystají v nejbližších pěti letech odstěhovat a chtějí se stěhovat do stejně velkých obcí, jako je obec, kde aktuálně bydlí. Nad diagonálou jsou podíly respondentů, kteří se chystají přestěhovat do menších obcí a pod diagonálou podíly respondentů, kteří se chystají přestěhovat do větších obcí. Z porovnání s rokem 2001 (tabulky 13.1 a 13.2) je patrné, že obyvatelé z nejmenších obcí (do 5000 obyvatel) a malých měst (5001 až 10 000 obyvatel) by se v roce 2013 ve větší míře stěhovali do větších měst a přitom se snížil podíl těch respondentů, kteří mají v úmyslu přestěhovat se do stejně velké obce/města. Naopak, pro respondenty ze středně velkých měst (10 001 až 100 000 obyvatel) platí, že se v porovnání s rokem 2001 zvýšil podíl těch, kteří mají v úmyslu přestěhovat se do stejně velkého města, a snížil se podíl těch, kteří mají v úmyslu přestěhovat se do menších obcí (z 21 % v roce 2001 na 12 % v roce 2013). Pokud jde o respondenty z velkoměst (nad 100 000 obyvatel), pak v porovnání s rokem 2001 se zvýšil podíl těch, kteří by chtěli zůstat ve městě stejné velikosti, a výrazněji se snížil podíl těch, kteří mají v nejbližších pěti letech v úmyslu odstěhovat se do menších měst nebo obcí. Shrme-li tedy výše uvedené, pak se v roce 2013 posílily migrační toky z menších obcí do větších měst a naopak se oslabily očekávané přesuny obyvatel z velkoměst do menších obcí (suburbanizační tendence).

Většina respondentů (62 %) má v úmyslu stěhovat se v rámci stejné obce (kde se nachází jejich současné bydliště), zhruba 16 % respondentů se chystá stěhovat do jiného kraje, 13 % respondentů do jiné obce, ale ve stejném okrese (kde se nachází obec jejich současného bydliště) a 9 % respondentů změní okres svého stávajícího bydliště, ale nezmění kraj. Stěhování v rámci téže obce se týká zejména respondentů z největších měst (Prahy a měst nad 100 000 obyvatel).

Graf 13.6 ukazuje, jaká část respondentů si očekávaným stěhováním zlepší, resp. zhorší nebo nezmění své uživatelské postavení. Zlepšením uživatelského postavení přitom rozumíme pohyb „vzhůru“ (tj. od 1 do 6) a zhoršením pohyb „dolů“ na následující stupnici:

1. Nájemník ve služebním bytě, člen domácnosti nájemníka ve služebním bytě, podnájemník, osoba ubytovaná v penzionu, ubytovně, azylovém domě, osoba žijící v domě s pečovatelskou službou.

2. Nájemník v bytě v soukromém vlastnictví, člen domácnosti nájemníka v bytě v soukromém vlastnictví.
3. Nájemník v obecním nebo státním bytě, členové domácností těchto osob.
4. Kolektivní vlastník (člen bytového družstva žijící v bytě tohoto družstva nebo právnické osoby založené za účelem privatizace bytů/domů, členové domácností těchto osob).
5. Vlastník nebo spoluvlastník bytového domu, bytu v osobním vlastnictví, členové domácností těchto osob.
6. Vlastník, spoluvlastník, člen domácnosti vlastníka rodinného domu.

Z grafu 13.6 je patrné, že většina respondentů si v důsledku stěhování zlepšila své uživatelské postavení (konkrétně 53 %), u necelé třetiny respondentů se uživatelské postavení nezměnilo a jen u necelé pětiny respondentů se zhoršilo. Zlepšení uživatelského postavení se týká zejména respondentů z věkové kategorie 26–35 let a 36–45 let, se středním vzděláním s maturitou, jejichž domácnost patří ke středně příjmově silným, z měst s 10 001 až 100 000 obyvateli. Naopak zhoršení uživatelského postavení se týká respondentů z nejmladší věkové kategorie (18–25 let), jejichž domácnost patří spíše k příjmově slabším a kteří žijí častěji v nejmenších obcích (do 5000 obyvatel).

Výzkum rovněž zjišťoval, zda respondenti, kteří se chystají přestěhovat do vlastního bydlení, budou k jeho pořízení potřebovat finanční prostředky a s jakými zdroji mohou v takovém případě počítat. Respondenti měli v tomto případě možnost uvést více odpovědí (více různých zdrojů), proto je v tabulce 13.3 uvedena četnost jednotlivých zdrojů financování v pořadí od nejčastěji zmiňovaného podle celkového počtu odpovědí i podle počtu respondentů. V obou případech jsou nejfrekventovanějším zdrojem úspory, následované hypotečním úvěrem, stavebním spořením a pomocí příbuzných. Hypoteční úvěr využije více než 40 % dotázaných stěhujících se do vlastního bydlení.

Náplní výzkumu byly v neposlední řadě i představy o ideálním bydlení. Nejprve byli respondenti dotázáni, zda za ideální považují své současné bydlení, nebo jiné bydlení. Své současné bydlení považuje za ideální bezmála 70 % respondentů, což je více než v roce 2001 (tehdy pouze 65 % dotázaných). Současné bydlení považují za ideální zejména vlastníci a spoluvlastníci

rodinných domů a vlastníci bytů v osobním vlastnictví. Naopak jiné než současné bydlení preferují zejména nájemníci v bytech v soukromém vlastnictví, nájemníci v obecních/státních bytech, podnájemníci a ti členové domácností, kteří ještě nemají vlastní právní status k bydlení.

Za ideální považují své současné bydlení zejména respondenti žijící v rodinných domech ve městech i na venkově. Naopak jiné než současné bydlení preferují zejména respondenti žijící v bytových domech na sídlišti a bytových domech ve starší blokové zástavbě. Obdobně jako v roce 2001 platí, že s rostoucím věkem respondenta se zvyšuje i podíl těch, kteří za ideální bydlení považují svůj současný dům nebo byt (resp. se snižuje podíl respondentů, kteří za ideální považují jiné než současné bydlení). Současné bydlení považují za ideální také významně více respondenti z obcí do 5000 obyvatel (kde je také větší koncentrace vlastnického bydlení a rodinných domů); jiné bydlení pak preferují zejména lidé z měst s více než 100 000 obyvateli, včetně Prahy.

Respondenti, kteří za ideální nepovažují své současné bydlení, byli dále dotazováni, jak si ideální bydlení představují z hlediska typu zástavby (zda má jít o rodinný dům, činžovní vilu, bytový dům na sídlišti apod.), z hlediska právního důvodu užívání (vlastník, nájemce, družstevník a jiné) a z hlediska velikosti sídla, kde by se mělo nacházet. Pokud jde o typ zástavby, podobně jako v roce 2001 by zvítězil rodinný dům (tentokrát by jej preferovalo 64 % dotázaných, kteří současné bydlení za ideální nepovažují, v porovnání se 71 % v roce 2001), následovaný bytovým domem ve starší blokové zástavbě (14 %) a bytovým domem na sídlišti (9 %). Rodinný dům je preferován zejména respondenty z věkové kategorie 18–35 let, bytový dům ve starší blokové zástavbě respondenty z věkové kategorie 56–65 let a jiný typ zástavby respondenty ve věku nad 66 let. Rodinný dům upřednostňují zejména ženatí/vdané respondenti/respondentky a respondenti ze středně příjmově silných domácností.

Tabulka 13.4 porovnává typ zástavby, kde se aktuálně nachází respondentův dům/byt, s ideálním typem zástavby, a to pouze pro respondenty, kteří za ideální považují jiné než současné bydlení. Z tabulky je zřejmé, že respondenti, kteří za ideální typ zástavby považují rodinný dům, žijí nejčastěji v bytovém domě na sídlišti. Rovněž je patrné, že největší část z těch, kteří za ideální typ zástavby považují bytový dům na sídlišti, v něm již aktuálně bydlí. Totéž, byť v menším rozsahu, platí i pro bytový dům ve starší blokové zástavbě.

Graf 13.7 pak srovnává skutečné a „ideální“ zastoupení jednotlivých typů bydlení v ČR, a to pro všechny respondenty (nejen pro ty, kteří za ideál považují jiné než současné bydlení). Skutečné zastoupení typů bydlení se vztahuje k roku 2013 a „ideální“ zastoupení bylo spočteno jak pro rok 2001, tak 2013 – graf 13.7 tak ukazuje nejen rozdíl mezi skutečností a „ideálem“, ale také proměnu „ideálu“ v čase. Z grafu je patrné, že pokud by byl naplněn ideální stav, podíl respondentů žijících v rodinných domech by se zvýšil o více než 12 procentních bodů oproti skutečnosti, a to zejména na úkor respondentů žijících v bytových domech na sídlišti (snížil by se o více než devět procentních bodů) a respondentů žijících v bytových domech ve starší blokové zástavbě (snížil by se o necelé čtyři procentní body). Ale i samotný ideál se mezi roky 2001 a 2013 pravděpodobně změnil: během tohoto období se snížil podíl respondentů, kteří za ideální typ zástavby považují rodinný dům (o sedm procentních bodů) a naopak se zvýšil podíl těch, kteří za ideál považují bytový dům ve starší blokové zástavbě (o tři procentní body) a bytový dům na sídlišti (o tři procentní body).

Za ideální právní důvod užívání považuje drtivá většina (91 % z těch respondentů, kteří za ideální považují jiné než své současné bydlení) vlastnictví. Obdobně jako v roce 2001 platí, že vlastnická forma bydlení je preferována zejména ženatými/vdanými; ovdovělí preferují nájemní formu bydlení. Vlastnické bydlení upřednostňují respondenti z měst s 10 001 až 100 000 obyvateli, nájemní bydlení pak poněkud překvapivě dotázaní z menších obcí (do 5000 obyvatel). Tabulka 13.5 ukazuje aktuální i ideální strukturu právního důvodu užívání bydlení pro respondenty, kteří za ideál považují jiné než své současné bydlení.

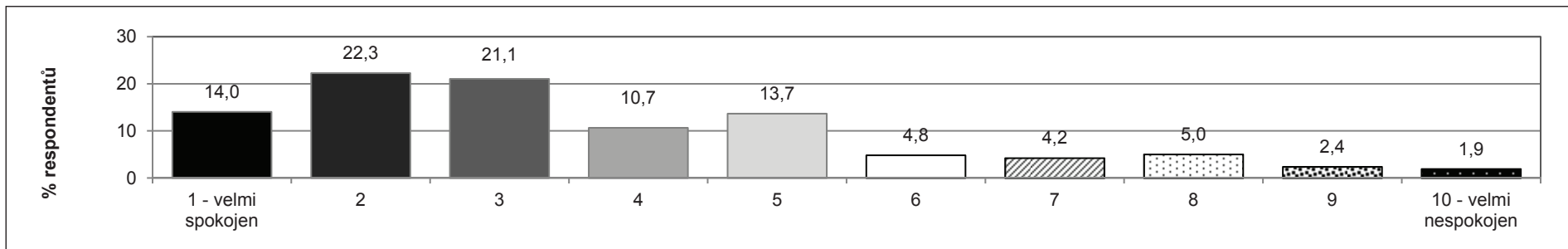
Graf 13.8 pak ukazuje skutečnou (k roku 2013) i „ideální“ (k roku 2001 i 2013) strukturu právního důvodu užívání bydlení pro úhrn všech respondentů (tedy opět ne jen pro ty, kteří za ideál považují jiné než současné bydlení). Z grafu vyplývá, že pokud by se naplnily ideální představy respondentů o právním důvodu užívání bydlení, zvýšil by se podíl vlastníků bydlení o 14 procentních bodů oproti skutečnosti a naopak by se výrazněji snížil podíl nájemců (o více než 11 procentních bodů) i podíl družstevníků (o necelé tři procentní body). Ideál se mezi roky 2001 a 2013 pravděpodobně rovněž změnil, a to následovně: zvýšil se podíl respondentů, kteří za ideální právní formu užívání bydlení považují vlastnictví (o šest procentních bodů), a naopak se

snížil podíl respondentů, kteří za ideál považují nájemní (o pět procentních bodů) nebo družstevní bydlení (o jeden procentní bod).

Za ideální velikost sídla, kde by mělo být jejich obydlí, považuje 32 % respondentů, kteří za ideál považují jiné než své současné bydlení, obec do 5000 obyvatel (v roce 2001 35 %); z nich 42 % by si přálo, aby taková obec ležela v blízkosti velkoměsta, a 37 %, aby ležela v blízkosti středního nebo menšího města. 25 % dotázaných by si přálo bydlet ve velkoměstě s více než 100 000 obyvateli, 25 % pak ve městě s 10 000 až 100 000 obyvateli, 19 % pak v menším městě do 10 000 obyvatel.

Z tabulky 13.6 vyplývá, že více než polovina respondentů v každé velikostní kategorii obce by si přála žít v sídle jiné velikosti, než je sídlo jejich aktuálního bydliště, s jedinou výjimkou (na rozdíl od roku 2001) a tou jsou velkoměsta nad 100 000 obyvatel. Relativně nejspokojenější jsou s aktuální velikostí místa bydliště (kromě obyvatel velkoměst) respondenti z obcí do 5000 obyvatel, nicméně v porovnání s většími městy nejsou rozdíly nijak zásadní. Ve velkoměstech (nad 100 000 obyvatel) by si přáli žít zejména respondenti ve věku 26–35 let, s vysokoškolským vzděláním, svobodní. Ženatí/vdané respondenti/respondentky, nejčastěji ve věku 56–65 let, by si přáli žít zejména v obcích do 5000 obyvatel.

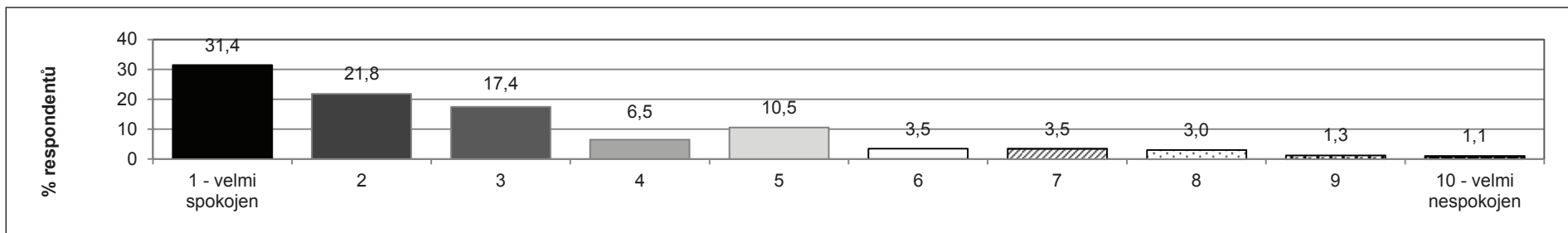
Graf 13.1: Hodnocení celkové spokojenosti s bydlením v roce 2001



Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2001*, N = 3564.

Otázka: Kdybyste měl/a rozhodnout, jak jste celkově spokojen/a s Vaším bydlením, jak byste Vaši spokojenost oznámkoval/a? (Při hodnocení použijte známky 1–10, kde 1 znamená, že jste velmi spokojen/a, a 10 velmi nespokojen/a.)

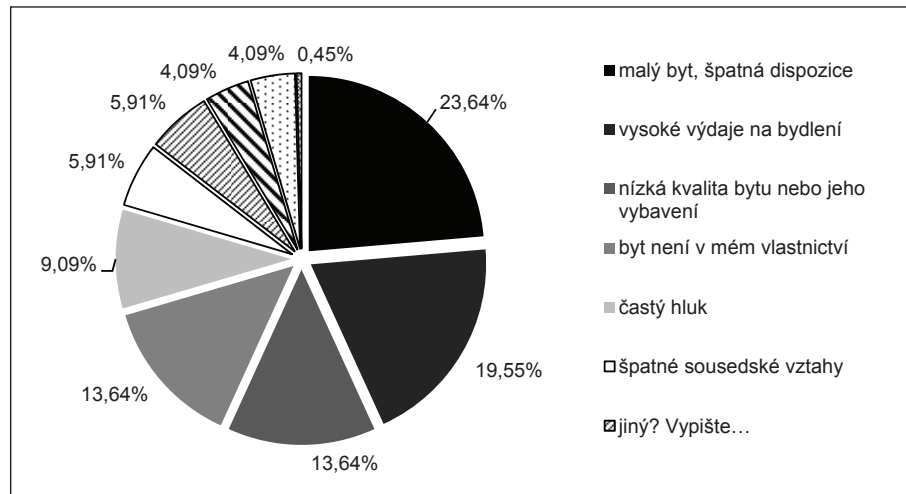
Graf 13.2: Hodnocení celkové spokojenosti s bydlením v roce 2013



Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2013*, N = 2986.

Otázka: Kdybyste měl/a rozhodnout, jak jste celkově spokojen/a s Vaším bydlením, jak byste Vaši spokojenost oznámkoval/a? (Při hodnocení použijte známky 1–10, kde 1 znamená, že jste velmi spokojen/a, a 10 velmi nespokojen/a.)

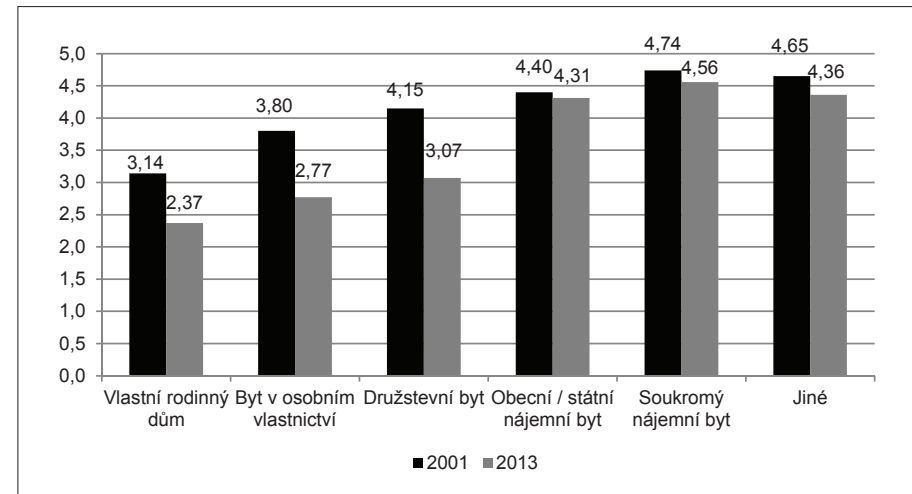
Graf 13.3: Hlavní důvody nespokojenosti s bydlením respondenta



Zdroj: Postoje k bydlení v ČR 2013, N = 220.

Otázka: Vyberte, prosím, jeden hlavní důvod, proč jste spíše nespokojen/a s Vaším bydlením.

Graf 13.4: Spokojenost s bydlením podle právního důvodu užívání domu/bytu



Zdroj: Postoje k bydlení v ČR 2013, N = 3534; Postoje k bydlení v ČR 2013, N = 2986.

Otázka: Kdybyste měl/a rozhodnout, jak jste celkově spokojen/a s Vaším bydlením, jak byste Vaši spokojenost oznámkoval/a? (Při hodnocení použijte známky 1–10, kde 1 znamená, že jste velmi spokojen/a, a 10 velmi nespokojen/a.)

Tabulka 13.1: Velikost obce budoucího bydliště v porovnání s velikostí obce současného bydliště – rok 2013

Budoucí bydliště	Současné bydliště			
	Obec do 5000 obyvatel	Město 5001 až 10 000 obyvatel	Město 10 001 až 100 000 obyvatel	Město nad 100 000 obyvatel
Obec do 5000 obyvatel	38,0 %	10,5 %	8,3 %	6,3 %
Město 5001 až 10 000 obyvatel	3,8 %	21,1 %	3,7 %	1,1 %
Město 10 001 až 100 000 obyvatel	38,0 %	47,4 %	75,9 %	10,5 %
Město nad 100 000 obyvatel	20,3 %	21,1 %	12,0 %	82,1 %
Celkem	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Zdroj: Postoje k bydlení v ČR 2013, N = 302.

Otázka: Kam se chystáte stěhovat? (Obec/město:..., Okres:...)

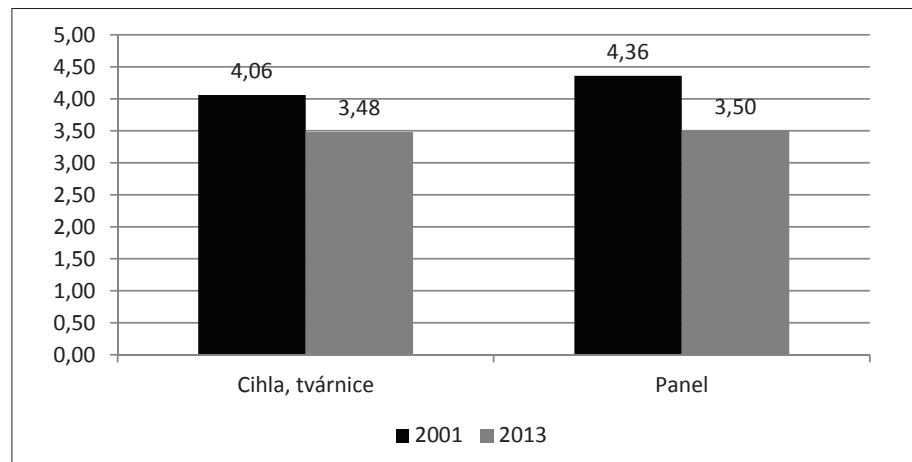
Tabulka 13.2: Velikost obce budoucího bydliště v porovnání s velikostí obce současného bydliště – rok 2001

Budoucí bydliště	Současné bydliště			
	Obec do 5000 obyvatel	Město 5001 až 10 000 obyvatel	Město 10 001 až 100 000 obyvatel	Město nad 100 000 obyvatel
Obec do 5000 obyvatel	49,0 %	23,1 %	12,8 %	13,3 %
Město 5001 až 10 000 obyvatel	13,5 %	42,3 %	8,0 %	1,0 %
Město 10 001 až 100 000 obyvatel	32,3 %	26,9 %	57,6 %	14,3 %
Město nad 100 000 obyvatel	5,2 %	7,7 %	21,6 %	71,4 %
Celkem	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2001, N = 382.*

Otázky: Kam se chystáte stěhovat? Do jakého typu sídla se chystáte stěhovat?

Graf 13.5: Spokojenost s bydlením podle dominantního materiálu použitého pro výstavbu domu/bytu



Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2001, N = 3534; Postoje k bydlení v ČR 2013, N = 2986.*

Otázka: Kdybyste měl/a rozhodnout, jak jste celkově spokojen/a s Vaším bydlením, jak byste Vaši spokojenost oznámkoval/a? (Při hodnocení použijte známky 1–10, kde 1 znamená, že jste velmi spokojen/a, a 10 velmi nespokojen/a.)

Tabulka 13.3: Způsoby financování pořízení vlastního bydlení za respondenty, kteří se chystají v době do pěti let odstěhovat ze svého současného domu/bytu

Zdroj	Procento z celkového počtu odpovědí	Procento z celkového počtu respondentů
Úspory	26,7 %	51,6 %
Hypotéka	21,9 %	42,3 %
Stavební spoření	18,3 %	35,5 %
Pomoc příbuzných	12,7 %	24,6 %
Prodej jiného (dosavadního) bydlení	9,8 %	19,0 %
Dědictví	5,0 %	9,7 %
Nebude potřebovat finanční prostředky	2,9 %	5,6 %
Jiný úvěr	2,7 %	5,2 %
Celkem	100,0 %	193,5 %

Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2013, N = 480.*

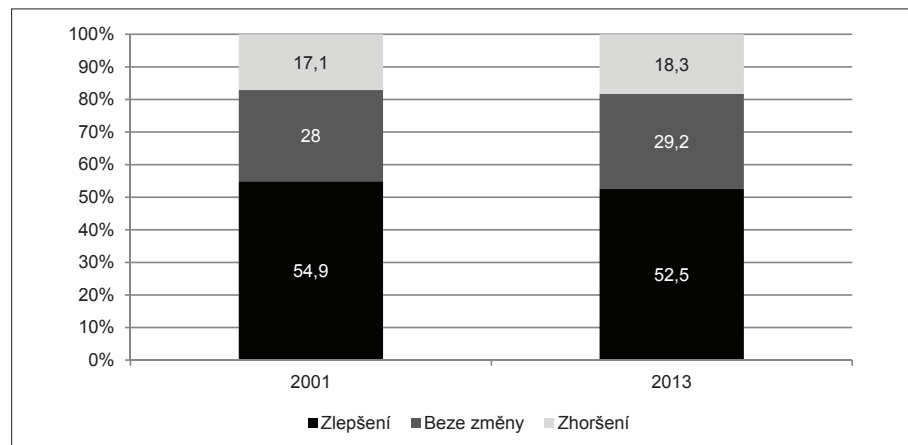
Otázka: Pokud budete potřebovat na získání bydlení finanční prostředky, s jakými zdroji můžete počítat?

Tabulka 13.4: Ideální typ zástavby v porovnání se stávajícím typem zástavby (pro respondenty, kteří považují za ideální jiné než své současné bydlení)

Stávající typ	Ideální typ zástavby				
	Rodinný dům (i řadový)	Činžovní vila s více byty	Bytový dům ve starší blokové zástavbě	Bytový dům na sídlišti	Jiný typ zástavby
Rodinný dům (i řadový)	21,2 %	19,4 %	24,6 %	15,7 %	34,6 %
Činžovní vila s více byty	2,4 %	0,1 %	0,6 %	0,1 %	0,2 %
Bytový dům ve starší blokové zástavbě	24,9 %	35,5 %	37,3 %	20,5 %	19,2 %
Bytový dům na sídlišti	43,4 %	32,3 %	31,7 %	48,2 %	34,6 %
Jiný typ zástavby	6,8 %	9,7 %	2,4 %	14,5 %	9,0 %
Celkem	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2013, N = 890.*

Otázka: Jaký by měl být typ tohoto ideálního bydlení? Mělo by jít o:...

Graf 13.6: Změna uživatelského postavení (zlepšení, zhoršení nebo beze změny) v důsledku zamýšleného stěhování

Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2001, N = 304; Postoje k bydlení v ČR 2013, N = 366.*

Otázka: Jaký bude Váš právní vztah k nemovitosti, ve které budete bydlet? Budete...?

Tabulka 13.5: Ideální právní důvod užívání domu/bytu v porovnání se stávajícím právním důvodem užívání (pro respondenty, kteří považují za ideální jiné než své současné bydlení)

Stávající právní důvod užívání	Ideální právní důvod užívání			
	Vlastník	Nájemce	Družstevník	Jiné
Vlastník	21,2 %	19,4 %	24,6 %	15,7 %
Nájemník	2,4 %	0,1 %	0,6 %	0,1 %
Družstevník	24,9 %	35,5 %	37,3 %	20,5 %
Jiné	43,4 %	32,3 %	31,7 %	48,2 %
Celkem	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2013, N = 890.*

Otázka: Jaké by mělo být Vaše postavení, pokud jde o právní důvod užívání Vašeho ideálního bydlení?

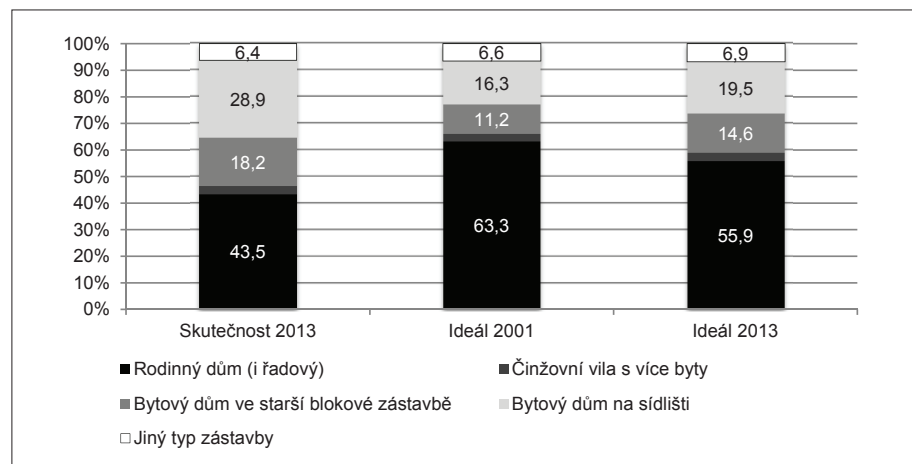
Tabulka 13.6: Ideální velikost místa bydliště v porovnání s velikostí místa bydliště stávajícího obydlí (pro respondenty, kteří považují za ideální jiné než své současné bydlení)

Ideální velikost sídla	Velikost sídla, kde respondent aktuálně bydlí			
	Obec do 5000 obyvatel	Město s 5001 až 10 000 obyvateli	Město s 10 001 až 100 000 obyvateli	Město nad 100 000 obyvatel
Obec do 5000 obyvatel	48,4 %	31,3 %	23,1 %	27,8 %
Město s 5001 až 10 000 obyvateli	21,0 %	47,5 %	23,1 %	5,6 %
Město s 10 001 až 100 000 obyvateli	19,2 %	10,0 %	46,5 %	9,2 %
Město nad 100 000 obyvatel	11,4 %	11,3 %	7,3 %	57,4 %
Celkem	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2013*, N = 889.

Otázka: V jakém typu sídla by mělo být Vaše obydlí?

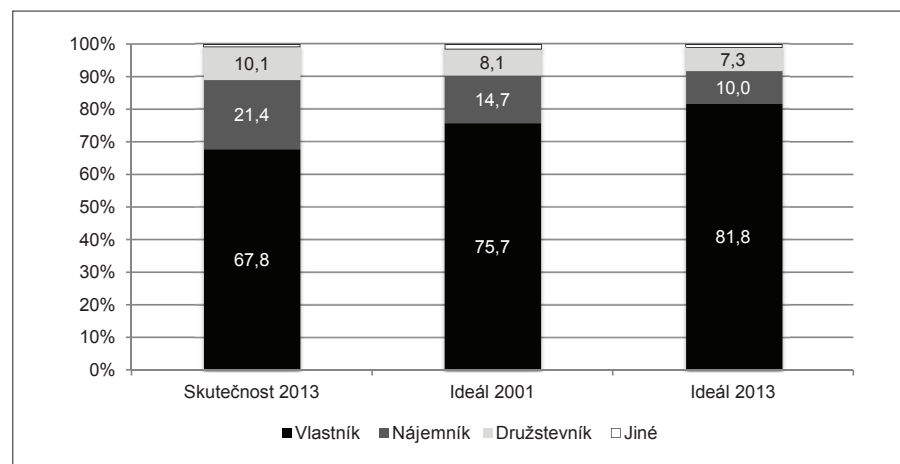
Graf 13.7: Skutečný a ideální typ zástavby (pro všechny respondenty)



Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2001*, N = 3493; *Postoje k bydlení v ČR 2013*, N = 2977.

Otázky: Ke kterému typu zástavby byste přiřadil/a dům, v němž respondent bydlí? Jaký by měl být typ tohoto ideálního bydlení? Mělo by jít o:...

Graf 13.8: Skutečný a ideální právní důvod užívání domu/bytu (pro všechny respondenty)



Zdroj: *Postoje k bydlení v ČR 2001*, N = 3511; *Postoje k bydlení v ČR 2013*, N = 2980.

Otázky: Nyní se zeptáme na Váš právní důvod užívání bytu. Jste... Jaké by mělo být Vaše postavení, pokud jde o právní důvod Vašeho ideálního bydlení?

Shrnutí

Předkládaná monografie *Standardy bydlení 2014/2015: Sociální normy a rozhodování na trhu bydlení* představuje komplexní výstup dlouhodobého, multimetodického výzkumu preferencí a jednání na trhu bydlení. Cílem výzkumu bylo využít sociologických metod výzkumu pro porozumění mechanismům v pozadí nerovnováhy na trhu bydlení a tento trh v České republice analyzovat s ohledem na preference v oblasti bydlení. Klíčovým tématem výzkumu bylo zmapovat obecné postoje týkající se nájemního a vlastnického bydlení v České republice a pochopit motivace a uvažování mezi lidmi, kteří si pořizují své první bydlení. Výzkum tak měl, jinými slovy, pomoci rozkrýt sociální normy spojené s bydlením a analyzovat jejich vliv na chování na trhu bydlení.

Standardní matematické a ekonometrické modely využívané k popisu a hodnocení trhu s bydlením a jeho vývoje jsou založeny na předpokladech vycházejících z neoliberalního ekonomického paradigmatu, podle kterého tržní aktéři jednají individuálně a zároveň ekonomicky racionálně na základě perfektní znalosti trhu. Na základě kritických studií reagujících mimo jiné na vývoj trhu bydlení posledního desetiletí a upozorňujících na zjevnou neefektivitu trhu bydlení vzrůstá kritika používání standardních ekonometrických modelů a objevují se přístupy zabývající se chováním aktérů na trhu bydlení, zejména z oblasti behaviorální ekonomie.

Do kritického proudu objevujících se studií se řadí i předkládaná monografie, která se nicméně zaměřuje na v ekonomické literatuře dosud nedostatečně zvažované téma sociálních norem a jejich vlivu na jednání aktérů na trhu bydlení. V pozadí celé knihy stojí snaha reagovat na omezené zaměření ekonomických studií na problém ekonomické racionality aktérů na trzích bydlení při rozhodování o koupi bydlení, který se odráží i v důrazu jinak kritické behaviorální ekonomie na investiční, spekulativní rozměr koupě vlastního bydlení. Oproti takto nastaveným studiím je předkládaná monografie založena na otázce po vlivu sociálních norem a rámována snahou o zhodnocení efektu sociálních norem na omezení předpokládané ekonomické racionality aktérů trhu s bydlením.

Jednotlivé kapitoly v této monografii představují výsledky dílčích analýz vycházejících ze zmíněného výzkumu, jenž sestával z kvantitativní a kvalita-

tivní části. V jeho průběhu bylo provedeno dotazníkové šetření *Postoje k bydlení 2013*, zaměřené na postoje a preference v oblasti bydlení a pokrývající následující témata: podmínky bydlení a spokojenost s bydlením, migrační plány, představy o ideálním bydlení, postoje k bytové politice státu, ale rovněž postoje k různým právním důvodům užívání bydlení.³⁹ Pro hlubší porozumění obrazu postojů a preferencí v oblasti bydlení, jež odhalilo dotazníkové šetření, byl proveden i multimetodický kvalitativní výzkum s prvonabyvateli vlastního bydlení. S účastníky výzkumu – 58 převážně mladými lidmi, kteří se rozhodli koupit si svůj první byt v Brně nebo Ostravě – byly provedeny dva individuální hloubkové rozhovory (před a po koupi jejich bytu) a skupinové diskuse (focus groups). Mimo to se respondenti výzkumu zúčastnili chaty na speciálních webových stránkách a vyplnili několik dílčích upřesňujících dotazníků.⁴⁰ Hlavním cílem kvalitativního výzkumu bylo zjistit, jestli respondenti sdílí dominantní preference a postoje zjištěné v rámci velkého dotazníkového šetření a následují je při vlastním rozhodování.

Sociální norma, jak ji odhalilo dotazníkové šetření a do hloubky prozkoumal kvalitativní výzkum v Brně a Ostravě, představuje hodnotově zabarvené vnímání jednotlivých forem a právních důvodů užívání bydlení, které je aktéry vnímané jako dané. Je tedy přijímáno bez ekonomicky racionálního zhodnocení a uplatňováno nevědomky nebo sociálně racionálně, tedy na základě sociálních, a nikoli ekonomických rozvah. Na strukturu a obsah této sociální normy, mechanismy její reprodukce i principy jejího uplatňování na trhu bydlení se zaměřují jednotlivé kapitoly předkládané monografie a jako celek nabízejí komplexní pohled na povahu sociální normy na trhu s bydlením a přispívají k hlubšímu porozumění rozhodování aktérů na něm.

První kapitola, *Vliv sociálních norem na poptávku po bydlení: ekonomická iracionalita jednání a nestabilita trhů bydlení*, se zaměřuje na normativní

39 Šetření proběhlo na základě kvótního výběru zajišťujícího „reprezentativitu“ výsledků za celou českou populaci: kvótními znaky pak byly pohlaví, věk, vzdělání, velikost obce, kraj a právní důvod užívání bydlení a respondentů bylo 3003.

40 Celkem bylo provedeno 103 rozhovorů a 7 skupinových diskusí. Výzkum se uskutečnil ve dvou různých městech, abychom alespoň částečně kontrolovali jeho výsledky od vlivu specifické situace v určité lokalitě.

aspekt nákupního chování na trhu bydlení a argumentuje, že je to právě sociální norma, která má mnohem významnější vliv na rozhodnutí o koupi bytu, než jakákoliv finanční, pragmatická nebo investiční úvaha. Sociální norma je tedy tím, co vede k systematickému odchýlení se aktérů od ekonomické racionality při koupi bytu. Toto odchýlení může vysvětlit neefektivitu trhu bydlení, která se projevuje rostoucí nadměrnou volatilitou cen. Relativně stabilní povaha sociálních norem může mít dlouhodobý vliv na chování aktérů, a to i přes měnící se situaci na trzích. Kapitola tedy představuje pokus empiricky prokázat, že sociologie může být velmi užitečná pro vysvětlení neefektivity trhu bydlení, a tak efektivně napomoci ekonomii bydlení při modelování trhů bydlení a hledání varovných mechanismů případné budoucí tržní či finanční nestability.

Konkrétní interpretace výsledků výzkumu mezi prvonabyvateli bytů ukazuje, že systematické odchýlení se od ekonomicky racionálního jednání, předpokládaného hlavním proudem ekonomie bydlení, pramení spíše z vlivu dominantní sociální normy, a to ve formě představy o „správném“ právním důvodu užívání bydlení, než z iracionálních očekávání ohledně budoucích výnosů z investice do bydlení, jak předpokládá behaviorální ekonomie. Nejdůležitější motivací při koupi bytu je *jistota, domov a dospělost*, pro které sociální norma determinuje jako správné bydlení pouze bydlení ve vlastním. Vlastnické bydlení je v rámci normy chápáno jako způsob ukotvení a jistoty v nejistém světě. Nejistoty spojené s nájemním bydlením, zejména riziko nebezpečí předčasného ukončení nájmu ze strany pronajímatele, vnímané i přes právní ochranu nájemníků jako velmi vysoké, v rámci sociální normy výrazně převyšují rizika spojená s nákupem vlastního bydlení, a to i v případě významného zadlužení.

Ukazuje se tedy, že minimálně na některých trzích předpoklad ekonomické teorie o tom, že vlastnictví a nájemní bydlení představují ekonomické substituty, neplatí. Právě z důvodů specificky nastavené sociální normy, kdy je vlastnické bydlení vysoce preferováno nad bydlením nájemním, dochází k porušení principu, že nájemní a vlastnické bydlení představují propojené nádoby. V kapitole je tedy na interpretaci dílčích výsledků empirického výzkumu ukázáno, že je to právě sociologie, jež prostřednictvím studia sociálních norem může velmi významně přispět k poznání podstaty formování poptávky po bydlení, neefektivity trhu bydlení a vzniku nerovnováhy na něm.

Druhá kapitola, *Kdo se rozhoduje na trhu bydlení? Vliv sociálních vazeb na reprodukci preference vlastnického bydlení*, tematicky úzce navazuje na kapitolu první a zabývá se mechanismy, jejichž prostřednictvím se v České republice může mezigeneračně reprodukovat sociální norma o nadřazenosti vlastnického bydlení nad bydlením nájemním. Ukazuje, že na rozhodování individuálních aktérů na trhu bydlení mají vliv i osoby v jejich sociálních sítích, zejména pak nejbližší příbuzní. Tím zároveň zpochybňuje neoliberalní představu o individuálním a na interakci s ostatními nezávislém jednání aktérů na trhu (bydlení).

Zatímco první kapitola ukázala, že silná preference vlastního bydlení je spíše výsledkem kulturních a sociálních vlivů než ekonomicky racionálního kalkulu, druhá kapitola se zaměřuje na roli mezigeneračního transferu při ustavování a posilování této preference. Konkrétně kapitola popisuje působení silných a slabých vazeb na formování preferencí a analyzuje formy legitimizace sociální normy ve vztazích mezi rodiči a jejich dětmi, a to jak z hlediska konkrétní praxe jednotlivých aktérů, tak i z hlediska jejich argumentačních strategií a výpovědí. Analýza výsledků výzkumu pak potvrzuje význam rodinných vazeb na mezigenerační reprodukci sociální normy o „správnosti“ vlastnického bydlení a představuje konkrétní praktiky, skrze něž je tato norma reprodukována.

Ukazuje se, že významnější roli při rozhodování na trhu bydlení a přenosu sociální normy o „správnosti“ vlastnického bydlení hrají silné sociální vazby oproti těm slabým. Nejsilnější je vliv rodičů a jedním z nejdůležitějších mechanismů mezigenerační reprodukce preferencí bydlení představuje finanční výpomoc rodičů na pořízení vlastnického bydlení dětí. Realizace finančního transferu významně zvyšuje pravděpodobnost pořízení vlastnického bydlení. Mimo jiné se zároveň ukazuje, že vlastníci bydlení a ti, kteří v minulosti takovou mezigenerační výpomoc obdrželi, mají vyšší tendenci přispívat svým dětem na nákup vlastního bydlení. Finanční výpomoc představuje silný impulz k nákupu bydlení i praxi přenosu preferencí, sama o sobě by však nebyla dostatečným faktorem při jejich formování. Ty se utvářejí dlouhodobě prostřednictvím socializace ve formě výchovy v rodině, kdy se mezigeneračně přenáší idea vlastnictví jako normálního a zejména správného, ideálního způsobu bydlení. Kombinace vlivu silných vazeb a finančního transferu na udržování a posilování sociální normy mohou mít vliv nejen na budoucí vývoj trhu

bydlení, ale také na sociální a ekonomickou situaci samotných aktérů na trhu. Lze se mimo jiné domnívat, že díky výraznému finančnímu tlaku na generaci současných (nastávajících) rodičů ze strany nízkých penzí a zadluženosti kvůli nákupu vlastního bydlení se sociální nerovnosti mezi vlastníky a nájemníky v budoucnosti úžeji propojí s ostatními formami nerovnosti: příjmovými, vzdělanostními, profesními a statusovými.

Třetí kapitola, *Socializované preference bydlení: experimentální výzkum z České republiky*, pokračuje v diskusi otázky mezigeneračního transferu preferencí bydlení v rámci rodiny. Využívá výsledků experimentálního výzkumu zaměřeného na otázku, zda je míra vzájemné znalosti preferencí bydlení napříč dvěma po sobě následujícími generacemi v jedné rodině asociována s podobností těchto preferencí. V průběhu experimentu 82 dvojic rodičů a jejich dospělých potomků hodnotilo hypotetické profily bytů na základě svých preferencí bydlení, a to nejprve sami za sebe a v druhém kole s úkolem co nejlépe odhadnout preference svého příbuzného (rodiče či dítěte). Cílem experimentu bylo odhalit rozdíly v preferencích mezi rodiči a jejich potomky, souvislost mezi vzájemnou znalostí preferencí mezi dvěma generacemi a jejich podobností a v důsledku také zjistit, jak se liší dvojice rodič–dítě vykazující nejsilnější a nejslabší úroveň asociace mezi vzájemnou znalostí preferencí a jejich podobností.

V pozadí takto nastaveného experimentálního výzkumného designu je předpoklad, že pokud je mezigenerační podobnost preferencí úzce spojena s dobrou znalostí preferencí potomků ze strany jejich rodičů a s dobrou znalostí preferencí rodičů ze strany jejich potomků, pak je pravděpodobné, že tato podobnost je produktem socializace preferencí v rodině. Interpretace výsledků ukazuje, že existuje významná korelace mezi vzájemnou znalostí preferencí a podobností v těchto preferencích v rámci rodiny. Tu je možné považovat za známku socializace preferencí bydlení uvnitř rodiny. Obdobně jako v předchozí kapitole se nicméně zdá, že tato socializace preferencí je spíše implicitní, než že by byla výsledkem oboustranné otevřené komunikace. Potomci totiž mají stejné preference jako jejich rodiče tím více, čím lépe znají preference svých rodičů. Zároveň ale neplatí, že je to také tím více, čím lépe znají rodiče jejich preference. Na implicitní povahu socializace preferencí bydlení poukazuje i skutečnost, že znalost preferencí potomků mezi rodiči je mnohem slabší než znalost preferencí rodičů mezi jejich potomky. Zároveň jsou socializované preference bydlení nejsilněji zastoupeny v rodinách s vysokými příjmy, což

je možné interpretovat jako důsledek rozdílných možností mezigenerační výpomoci mezi skupinami chudších a bohatších rodin. Kapitola tedy ukazuje, že poptávka po bydlení u bohatších rodin je s vyšší pravděpodobností stabilnější, a tudíž i lépe předvídatelná než u rodin s nižší úrovní bohatství.

Čtvrtá kapitola, *Od bydlení k domovu: nákup bytu jako zrození domova*, se přímo věnuje analýze výpovědí lidí, kteří si pořizují svoje první bydlení, a představuje výsledky kvalitativní obsahové analýzy rozhovorů získaných v rámci kvalitativní části výzkumu. Na základě výpovědí informátorů je nákup bydlení představen jako dynamický proces, který sestává z celé řady kroků a rozhodnutí. Opět se potvrzuje, že v pozadí rozhodnutí o nákupu vlastního bydlení leží sociálně normativně ustavená preference vlastního bydlení. Kapitola detailně představuje strukturu a obsah této normativní představy a ukazuje, že preference vlastního bydlení, jak ji artikuluje jednotliví prvonabyvatelé bytů, se váže nejen k materiální stránce bydlení, ale zejména k její stránce emocionální a zkušenostní a obecněji k emocionalitě a praxi bytí doma. Hlubková obsahová analýza výpovědí dokládá, že představy a rozumění, které podmiňují a formují proces nákupu nového bydlení, jsou představami (budoucího) domova a jsou formovány nejen na základě zkušeností s předchozím bydlením, biografickým kontextem a současnou situací, ale také na základě představ ideálního bydlení. Nákup bytu či domu, pokud k němu dojde, je výsledkem procesu vyjednávání mezi finančními (a dalšími možnostmi) a představami (o ideálním bydlení). Nákup ve své podstatě představuje a je informátory vnímán jako kompromis mezi představami a touhami na straně jedné a možnostmi a omezeními na straně druhé.

Představená analýza narativů o nákupu vlastního bydlení za účelem dlouhodobého obývání ukazuje, že je to právě domov jako ústřední místo lidské existence a představy s domovem spojované, co výrazně promlouvá do preferencí vlastnického bydlení. Pro informátory výzkumu představuje nákup vlastního bydlení první a zásadní krok na cestě za vlastním domovem. Teprve ve vlastním bytě, nad kterým mají pocit úplné moci a kontroly, se podle nich může nastartovat proces budování domova, který je dlouhodobý a zahrnuje nejen materiální složku, ale i složku vztahu, ukotvenosti, emocionality. Nájem je považovaný za inherentně nejistý způsob bydlení, protože je to (ve výpovědích informátorů) někdo jiný – majitel –, kdo má moc nad obývaným prostorem. Obyvatelé nájemních bytů jsou tak v zásadě vnímáni jako relativ-

ně bezmocní vůči událostem, které nemohou nijak ovlivnit. Nájemní bydlení je tedy nejisté, teprve vlastní bydlení poskytuje dostatečnou jistotu, která je nutná pro utváření domova na materiální i emocionální rovině. Jistota poskytovaná vlastním bydlením umožňuje vznik domova, zároveň představuje jistotu do značné míry ontologickou, jistotu v nejistém světě, kterou v nájmu není možné pociťovat.

Ideová struktura v pozadí nákupu domova, jak ji diskutuje čtvrtá kapitola, je tedy úzce navázána na představu domova jako místa jistoty, ukotvenosti a dlouhodobé stability. Prostory bydlení představují místa, ke kterým lidé mají tendenci vytvářet si emocionální vztahy a vazby, které se v průběhu času prohlubují. Zároveň jde o místa, která mají informátoři výzkumu – prvona-byvatele bytů – potřebu utvářet a přetvářet na základě představ o sobě a své budoucnosti. Vlastní bydlení tak (v rámci představ a výpovědí) otevírá větší možnosti právě pro postupné utváření a potvrzování vlastní identity prostřednictvím přetváření a upravování daných prostor a v důsledku i ustavování emocionální vazby. Nákup vlastního bydlení a jeho preference je tak chápána nikoli jako investice, ale jako první krok k utváření vlastního domova.

Pátá, poslední kapitola, *Média a volba bydlení: analýza vlivu masových médií na rozhodování o bydlení*, se věnuje vlivu médií na rozhodování o bydlení a na formování preferencí a sociálních norem ve vztahu k bydlení. Klíčovým tématem kapitoly je otázka, jak samotné publikum interpretuje obrazy nájemního a vlastnického bydlení v médiích, ve zprávách a novinových člancích a zda má tento obraz vliv na utváření preferencí týkajících se právního důvodu užívání bydlení, a tedy ve své podstatě na rozhodování aktérů na trhu bydlení. Kapitola diskutuje výsledky výzkumu, který byl rozdělen na tři fáze a byl součástí experimentu, na nějž se zaměřuje kapitola tři, a dotazníkového šetření *Postoje k bydlení 2013*. V prvním kroku byla provedena analýza tisku identifikující rámce reprezentace nájemního a vlastnického bydlení reálně se v něm vyskytující. V druhé a třetí fázi výzkumu pak byla analyzována reakce (interpretace) publika – účastníků experimentu a respondentů dotazníkového šetření – na tyto dva hlavní rámce, zejména míra identifikace s předkládanými rámci a vliv těchto rámců na rozhodnutí o bydlení.

Kapitola ukazuje, že v médiích dle respondentů jednoznačně převládá rámec, který vlastnické bydlení interpretuje jako nejlepší volbu bydlení. Respondenti sice v mediálním prostoru pozorují převahu rámce vlastnického bydlení nad

rámcem bydlení nájemního, nicméně nepovažují ji za překvapivou proto, že se většinou ztotožňují právě s tímto rámcem. Z analýzy sice vyplývá, že samotní respondenti nepřipouští významnější roli médií při své volbě bydlení, ukazuje se však nesporná role médií při utvrzování vlastnických preferencí. Články, které opomíjejí výhody nájemního bydlení a výhradně zmiňují výhody bydlení vlastnického, tak nejsou vnímány jako nevyvážené: naopak, jsou chápány jako vyváženější než články s pohledem převážně preferujícím nájemní bydlení. Výzkum diskutovaný v páté kapitole sice neprokázal jasný či přímý vliv médií, nicméně ukázal, že rámcování zpráv hraje roli při upevňování přesvědčení o nesporné výhodnosti vlastnického bydlení.

Prostřednictvím pěti tematicky odlišných, ale úzce provázaných kapitol analytické části je v předkládané monografii do hloubky analyzována a diskutována povaha sociální normy na trhu bydlení, její vnitřní struktura a obsah, mechanismy její reprodukce i principy jejího uplatňování. Modulová část, jež je standardní součástí řady monografií s názvem *Standardy bydlení*, pak dává zjištěním z originálního výzkumu kontextuální rámec – prezentaci základních indikátorů a podmínek bydlení a financování bydlení v ČR. Tato část, mimo jiné, obsahuje rovněž některé dodatečné informace týkající se postojů k bydlení i financování bydlení zjištěné výzkumem *Postoje k bydlení 2013*. Vzhledem k upozadění sociálního rozměru jednání na trhu s bydlením ze strany neoklasické i behaviorální ekonomie představují *Standardy bydlení 2014/2015: Sociální normy a rozhodování na trhu bydlení* příspěvek k hlubšímu pochopení rozhodování na trhu bydlení a obohacení stávajících vysvětlení. Pět kapitol analytické části i kniha jako celek pak mají za cíl prokázat, že sociologie a studium sociálních norem může významně přispět k lepšímu porozumění fungování trhu bydlení.

Summary

Housing Standards 2014/2015: Social Norms and Decision-Making in the Housing Market presents the findings from a complex, long-term mixed-method study of housing preferences and behaviour of market agents in the housing market. The study sought to use social research methods as a means of providing deeper insight into the mechanisms behind housing-market disequilibrium. A key focus of the research was to map people's opinions on rental and owner-occupied housing in the Czech Republic and to understand the motivations and considerations that come into play when people look for housing for the first time. In other words, the research sought to reveal what social norms are associated with housing and analyse their effect on people's behaviour in the housing market.

The standard mathematic and econometric models used to describe and assess the housing market and housing-market trends are based on neoliberal economic assumptions according to which actors in the market act both autonomously and rationally on the basis of perfect market knowledge. Studies responding to developments in the housing market in the past decade have highlighted patent inefficiency of the housing market, which has led to criticism of standard econometric models and, in the field of behavioural economics in particular, to the development of alternative methods that examine the behaviour of market actors.

This study falls into the stream of critical studies, but it focuses on social norms and their effect on the behaviour of housing-market actors, a topic that has not yet been adequately addressed in the economic literature. At the heart of the study is an effort to respond to economic studies' narrow focus on the economic rationalism of housing market actors when they make decisions about buying housing, which is reflected in the otherwise critical stream of behavioural economics placing a primary emphasis on the investment and speculative dimensions of home-buying. Unlike such studies, this monograph focuses on the effect of social norms and is framed by an attempt to assess the effect social norms have towards constraining the assumed economic rationalism of market actors.

Each chapter of the monograph presents the results of a particular analysis that is based on a research study that was of both a quantitative and

a qualitative component. A questionnaire survey called *Housing Attitudes 2013* was carried out as a part of this research and it focused on people's attitudes and preferences about housing and covered in particular the following topics: housing conditions and housing satisfaction, migration plans, notions of what constitutes the ideal housing, attitudes to the state's housing policy, and attitudes to various housing tenures.¹ To obtain a deeper understanding of the picture of housing attitudes and preferences that the questionnaire survey revealed, the research also implemented a qualitative study of first-time home-buyers. Two individual in-depth interviews (before and after buying a home) and focus groups were conducted with the survey participants, who were 58, primarily young, people, who had decided to buy their first flat in Brno or Ostrava. The respondents also participated in a chat on a special website and filled in several questionnaires to provide more detailed information.² The main aim of the qualitative study was to determine whether respondents share the prevailing preferences and attitudes identified in the large questionnaire survey and to observe their decision-making processes.

The social norm that was revealed in the questionnaire survey and explored in depth in the qualitative studies in Brno and Ostrava reflects a value-tinged perception of individual housing tenures that market actors view as a given. This norm is accepted without any rational economic reflection and is applied unconsciously or is socially rationalised, that is, it takes into account social but not economic considerations. The individual chapters in the monograph examine the structure and content of this norm, the mechanisms by which it is reproduced, and the principles behind its application in the decisions of housing-market agents.

The first chapter, 'The Influence of Social Norms on the Demand for Housing: Economic Irrationality of Behaviour and the Instability of Housing

1 The survey was conducted using a quote sample to ensure that the results were representative for the entire Czech population: the quote criteria were sex, age, education, municipality size, and type of tenure, and there were 3003 respondents in total.

2 Altogether 103 interviews and 7 group discussions were held. The research was carried out in two different towns so that the effect of the specific conditions of one locality could at least be partly controlled for.

Markets’, focuses on the normative aspect of home-buying behaviour and argues that the decision to buy a flat is influenced more by the social norm than by any financial, pragmatic, or investment considerations. It is thus the social norm that leads actors to systematically abandon economic rationality when they purchase a flat. This deviation helps to explain housing-market inefficiency, which manifests itself in excessive house price volatility. The relatively stable nature of social norms can have a long-term effect on actors’ behaviour, even when the situation in the housing market changes. The chapter thus attempts to empirically demonstrate that sociology can be a useful tool for explaining housing-market inefficiency and can thus effectively assist housing economics in modelling housing markets and detecting the warning signals of potential future market or financial instability.

The results of the study conducted among first-time buyers show that systematic departures from the economically rational form of behaviour assumed by mainstream economics stem more from the effect of the dominant social norm, represented by a notion of what constitutes the ‘right’ housing tenure, than from irrational expectations about future returns on a housing investment, as behavioural economics assumes. The most important motivations for buying a dwelling are ‘security’, the idea of having ‘a home’, and a notion of what constitutes ‘adulthood’, which the social norm deems can only be secured through homeownership. Owner-occupied housing is understood under this norm as a way of setting down roots and finding security in an insecure world. The insecurity associated with rental housing, in particular the risk of landlords terminating a lease early, which, despite the legal protections afforded to tenants, is nonetheless regarded as high, is understood in the context of the social norm as markedly outweighing the risks associated with home-buying, even when buying a home means taking on substantial debt.

In consequence, in some markets the assumption of economic theory that homeownership and renting constitute substitutes is not true. The social norm which deems homeownership highly preferential to rental housing undermines the principle that rental housing and homeownership are ‘linked vessels’. Interpreting the findings of the empirical study, this chapter shows that by studying social norms sociology can significantly contribute to understanding what lies behind the formation of the demand for housing, housing-market inefficiency, and the emergence of disequilibrium in the market.

The second chapter, ‘Who Makes Decisions in the Housing Market? The Effect of Social Ties on Reproducing the Preference for Homeownership’, thematically ties with the first chapter and explores the mechanisms by which the social norm deeming homeownership superior to renting is reproduced across generations in the Czech Republic. It shows that the decisions by individual stakeholders in the housing market are influenced by other people in their social networks and especially by close relatives. This also calls into question the neoliberal idea that individuals act autonomously in the (housing) market without interaction with others.

While the first chapter showed that the strong preference for homeownership is fed more by cultural and social influences than rational economic considerations, the second chapter focuses on the role intergenerational transfer plays in establishing and reinforcing this preference. Specifically, the chapter describes the effect of strong and weak (family/social) ties on the formation of preferences and analyses how the norm acquires legitimacy through the relationships between parents and children. An analysis of the results of the research confirms the significant role played by family in the intergenerational reproduction of the social norm about homeownership as the ‘right’ form of housing tenure, and presents the actual ways in which this norm is reproduced.

Strong social ties are found to play a more important role than weak ties in influencing the decision to buy housing and in the transfer of the social norm about homeownership being the ‘right’ form of housing tenure. One of the most important mechanisms of the intergenerational reproduction of preferences is when children receive financial assistance from parents for the purpose of buying a home. This financial transfer significantly increases the likelihood of an adult child having strong preference for homeownership. Homeowners and especially those homeowners who in the past received the intergenerational assistance are found to be more likely to help their adult children to buy a home. Financial assistance represents a powerful impulse for choosing to buy housing and for the transferring housing preferences, but it is not sufficient on its own to form such preferences. These are formed through the long-term process of socialisation within the family, where the idea of homeownership is passed on as the normal and above all the right and ideal form of housing. The influence that strong ties combined with a financial transfer have on

the formation and reinforcement of the social norm may have significant implications on the future development of the housing market.

The third chapter, ‘Socialised Housing Preferences: Experimental Research from the Czech Republic’, continues the discussion of the issue of the intergenerational transfer of housing preferences within the family. It draws on the results of an experimental study focusing on the question of whether the fact how much two successive generations within one family know about each other’s preferences is linked to these preferences being more similar. In the course of the experiment, 82 pairs of parents and their adult children assessed hypothetical profiles of flats based on their housing preferences, first from their own personal perspective and then, in the second round, as part of a task to estimate to the best of their knowledge the preferences of their partner in dyad (parent or adult child). The aim of this experiment was to reveal the differences in the preferences of parents and their adult children, the correlation between knowledge of preferences between two generations within family and the similarity of their preferences, and ultimately also to determine how much the pairs in which the link between mutual knowledge and similarity of preferences was strongest differ from others.

Behind this experimental research design is the assumption that if an intergenerational similarity of preferences correlates with mutual knowledge of each other’s preferences within family then it is likely that this similarity represents socialised preferences. The findings of the study showed that there is a significant correlation between mutual knowledge of preferences and a similarity of preferences within the family. This can be regarded as a sign that housing preferences are socialised within the family. As in the preceding chapter, however, it appears that this socialisation of preferences is implicit rather than the result of open communication on both sides. Adult children’s preferences are more similar to their parents’ the better the adult children know their parents’ preferences. It is not however the case that their preferences are more alike the better parents know their adult children’s preferences. That the socialisation of housing preferences is implicit in nature is also supported by the fact that parents’ knowledge of their adult children’s preferences is much weaker than adult children’s knowledge of their parents’ preferences.

Socialised housing preferences were found to be most common in high-income families, which can be interpreted as the result of different

opportunities for intergenerational financial assistance between poorer and wealthier families. This chapter shows that the demand for housing among wealthier families is more likely to be stable and therefore more predictable than among less wealthy households.

Chapter four, ‘From Housing to Home: Buying Housing to Build a Home’ focuses specifically on an analysis of statements from people buying their first housing and presents the results of a qualitative content analysis of interviews conducted in the qualitative part of the research. The statements of respondents reveal buying a home to be a dynamic process that comprises a whole range of steps and decisions. Again, at the back of the decision to buy housing we found a normatively set preference for homeownership. The chapter describes in detail the structure and content of this normative idea and shows that the preference for homeownership, as articulated by individual first-time buyers, relates not just to the material side of housing but also and above all to its emotional side, to the emotional experience and the experience more generally of being ‘at home’. An in-depth content analysis of statements shows that the ideas that shape the process of buying housing are ideas about (one’s future) home and these are shaped not just by what kind of housing a person has experienced in the past, one’s personal history and current circumstances, but also by ideas about what constitutes ideal housing. The purchase of a flat or house, if it comes about, is the result of a process of negotiation between financial (and other) constraints and notion about ideal housing. A purchase essentially represents and is perceived by respondents as a compromise between ideas and wishes on the one hand and possibilities and constraints on the other hand.

An analysis of the narratives about the process of purchasing a home shows a home as a central place of human existence. For the respondents in the study, buying a flat represented the first and a fundamental step towards having their own home. They felt that only when they owned their flat, which they feel they have control over, would they be able to start the process of establishing a home, a process that is long term and that on top of a material component also has a significant emotional one, the sense of setting down roots. Tenancy is regarded as an inherently insecure form of housing because (according to the respondents’ statements) someone else – the landlord – has control over the residential space. Tenants are regarded as relatively powerless against events

that they have no way of influencing. Rental housing is thus insecure and only homeownership provides the level of security necessary on a material and emotional level to be able to establish a home. The security provided by homeownership makes it possible to create a sense of home, and at the same time it represents what is largely an ontological sense of security, security in an uncertain world; something that is impossible to feel in rental housing.

The structure of ideas that lies behind the decision to buy a home, which is discussed in the fourth chapter, is closely tied up with the notion of home as a place of security, roots and long-term stability. The spaces of the place a person lives in represent places with which people tend to form emotional relationships and ties that then grow deeper over time. At the same time they are places that the respondents in the study – first-time home-buyers – have a need to shape and reshape according to their ideas about themselves and their future. Owning one's home thus (in the framework of people's ideas and their statements) opens up greater opportunities for gradually creating and reaffirming one's own identity as they adapt and reshape the spaces they live in. Buying a dwelling is thus understood not as an investment but as the first step in creating a home for oneself.

The fifth and final chapter, 'The Media and Housing Choices: An Analysis of the Influence of the Mass Media on Housing Decisions', focuses on the influence of the media on housing decisions and on the formation of preferences and social norms relating to housing. A key theme in this chapter is the question of how the public interprets images of rental housing and owner-occupied housing presented in the media, and whether this image has an influence on the formation of preferences relating to different forms of housing tenure and thus essentially on the decisions actors make in the housing market. The first step was an analysis of the press to identify the frames of representation of rental and owner-occupied housing that appear in the press. The second and third stages of the research involved an analysis of the reactions (interpretations) of the public – the participants in the experiment and the respondents of the questionnaire survey – to these two frames of representation and in particular the degree to which they identify with them and the influence these frames have on their decisions about housing.

The chapter shows that according to respondents the prevailing image in the media is an interpretation of homeownership as the best housing

option. While respondents observed that the media frame homeownership as superior to rental housing, they nonetheless did not regard this as surprising because the majority of them identify with this frame. While the analysis indicated that the respondents themselves do not see the media as playing a significant role in influencing their choice of housing, it nonetheless revealed that the media do play a role in confirming their preference for homeownership. Articles that overlook the advantages of rental housing and mention just the advantages of homeownership are not viewed as unbalanced; on the contrary, they are considered more balanced than articles that present a viewpoint primarily in favour of rental housing. While the research discussed in the fifth chapter did not establish that the media have a clear and direct influence, it nonetheless shows that the way the news is framed plays a role in reinforcing convictions about the unquestionable advantages of owner-occupied housing.

Through five thematically distinct but closely interlinked chapters the monograph presents an in-depth analysis and discussion of the nature of the social norm that exists in relation to the housing market, its structure and content, the mechanisms of its reproduction, and the principles by which it is applied. The module section, which is a standard part of the monographs published in the *Housing Standards* series, provides the research with a contextual framework, presenting basic indicators and the conditions relating to housing and housing finance in the Czech Republic. This section, among other things, also contains some supplementary information on attitudes towards housing and housing finance obtained from the *Housing Attitudes 2013* survey. Given how much the social dimension of behaviour in the housing market is sidelined in neoclassical and behaviour economics, *Housing Standards 2014/2015: Social Norms and Decision-Making in the Housing Market* deepens our understanding of the housing market and enriches explanations that have already been provided. The five chapters in the analytical section and the book as a whole seek to show how sociology and the study of social norms can significantly contribute to a better understanding of how the housing market works.

Standardní analýzy trhu bydlení vycházejí z neoliberálního ekonomického paradigmatu, podle kterého tržní aktéři jednají individuálně a zároveň ekonomicky racionálně. V předkládané monografii autoři a autorky nabízejí alternativní pohled. Na základě dlouhodobého multimetodického výzkumu preferencí a jednání upírají svůj zájem na sociální normy spojené s bydlením a analyzují jejich vliv na chování aktérů na trhu bydlení. Mapují obecné postoje týkající se nájemního a vlastnického bydlení v České republice a prostřednictvím pěti tematicky odlišných, ale úzce provázaných kapitol do hloubky analyzují a diskutují povahu sociální normy týkající se „správného“ bydlení, její vnitřní strukturu a obsah, mechanismy její reprodukce i principy jejího uplatňování. Vzhledem k upozadění sociálního rozměru jednání na trhu bydlení ze strany neoklasické ekonomie představují *Standardy bydlení 2014/2015* příspěvek k hlubšímu pochopení fungování trhu bydlení a poukazují na přínos sociologie pro porozumění mechanismu vzniku nerovnováhy na trhu bydlení.

SOU

Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.

ISBN 978-80-7330-279-5



9 788073 302795