



Workshop

„Jsem v důchodu,
chci dožít ve svém,
ale chci větší penzi,
než mi dává stát”

Postoje Čechů k možnostem
přilepšit si k důchodu díky
svému vlastnímu bydlení





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

Praha 2017

Tisková zpráva k tiskové konferenci a workshopu „Jsem v důchodu, chci dožít ve svém, ale chci větší penzi, než mi dává stát” konané 31. 10. 2017 v rámci Strategie AV 21.

Obsah

Úvod	2
Home Ownership and Asset Based Welfare	4
Housing based welfare in NMS – case of Hungary.....	12
Vlastní bydlení jako forma investice pro zajištění na stáří: zájem o zpětnou hypotéku a doživotní věcné břemeno v českém prostředí.....	17
Postoje Čechů k využití vlastního bydlení v důchodu - poznatky z výzkumu	25
Varianta systému VIAGER dle právního řádu ČR.....	36
Zkušenosti FINEMO.CZ SE jako jediného poskytovatele reverzní hypotéky v ČR....	40

Úvod

Po druhé světové válce zaznamenala většina západních zemí nebyvalý růst reálných (tedy od inflace očištěných) cen bytů a domů (data OECD). I když byl tento růst doprovázen rostoucí volatilitou cen, tedy prodlužováním a prohlubováním cenových cyklů nazývaných též cenové bubliny, reálné cenové zhodnocení rezidenčních nemovitostí přispělo podstatným způsobem k růstu bohatství poválečné generace. V České republice ceny bytů a domů po roce 1990 rovněž významně vzrostly: od roku 1998, kdy se v ČR poprvé začal měřit vývoj cen bytů prostřednictvím indexu Českého statistického úřadu, do roku 2016 vzrostly průměrné ceny bytů o 204 % (tj. ve sledovaném období se zvýšily více než trojnásobně) a ceny rodinných domů o 124 % (tj. vzrostly více než dvojnásobně). Tento růst představuje podstatné zvýšení hodnoty majetku domácností, kteří své bydlení vlastní. Pokud bychom vynásobili počet vlastněných bytů a domů jejich průměrnou cenou v daném roce, pak by majetek v podobě rezidenčních nemovitostí držený českými domácnostmi představoval orientačně v roce 2010 4,5 bilionů Kč a v roce 2016 již dokonce 6,4 bilionů Kč.¹ Podobně jako ve vyspělých zemích se tak i v ČR významně posílil význam majetku v podobě rezidenčních nemovitostí.

Z důvodu relativně rychlého stárnutí populace a dosud nevyřešené důchodové reformy je reálnou hrozbou, že v době, kdy generace Husákových dětí vstoupí do důchodového věku, nebude státní rozpočet schopen pokrýt zvýšené výdaje na státní pilíř důchodového systému a reálná hodnota penzí se oproti současnosti sníží. Snížení životní úrovně důchodců pak může být podstatnou částí vlastníků bydlení, jak bylo uvedeno výše, kompenzováno tím, že využijí majetek v podobě vlastního bydlení pro vlastní spotřebu - ať už formou speciálních finančních produktů umožňujících zůstat bydlet ve stávajícím bydlení a přitom již za svého života spotřebovat podstatnou část jeho hodnoty, nebo formou pronájmů bytů a stěhování. Nezřídka i z úst politiků zaznívají názory, že lidé by se měli finančně zajistit na důchod i tím, že investují do vlastního bydlení.

Zatímco v roce 1991 žilo ve vlastním bydlení 38 % domácností, v roce 2011 to bylo již 56 % českých domácností (ČSÚ SLBD 2001, 2011); dalších 9 % domácností žilo navíc v družstevním bydlení, které má v českém prostředí formálně sice charakter nájemního bydlení, ale fakticky vzhledem k dispozičním právům uživatelů těchto bytů má spíše charakter bydlení vlastnického. Vlastní či družstevní bydlení si lidé pořizují zpravidla za jiným účelem než jako formu finančního zajištění na stáří - motivy v pozadí koupě vlastního bydlení byly zkoumány již dříve a prezentovány

¹Uvedené údaje byly získány jako součin počtu obydlených bytů ve vlastním domě a v osobním vlastnictví v bytových domech a v rodinných domech (podle údajů ze SLDB 2011) a průměrné ceny bytu a průměrné ceny rodinného domu v roce 2010 a v roce 2016.

na tiskové konferenci 24. 11. 2015.² Koupě vlastnického bydlení je jednak sociální normou a jednak je vlastní bydlení často vnímáno jako jediné skutečně vyřešené bydlení, domov, zázemí, jistota.

Postoje Čechů týkající se využití bydlení pro účel finančního zajištění na stáří byly v rámci grantového projektu Grantové agentury České republiky (registrační číslo 16-06335S) zkoumány na konci roku 2016 prostřednictvím dotazníkového šetření Centra pro výzkum veřejného mínění i prostřednictvím kvalitativního výzkumu (skupinových diskusí, rozhovorů) s vybranými respondenty v polovině roku 2017. Zatímco první šetření umožňuje díky velkému vzorku populace zjistit obecné postoje k dané problematice, jako například zájem o zvláštní finanční produkty umožňující využití majetku v podobě vlastního bydlení jako přilepšení k důchodu mezi českou populací obecně, druhý výzkum se pak mohl zaměřit na podrobnější a hlubší průzkum pozadí těchto postojů, důvodů pro zastávání určitých názorů i na diskusi respondenty uváděných pro a proti u jednotlivých možnostech, jak využít vlastní bydlení pro účely finančního zabezpečení na stáří.

²<http://seb.soc.cas.cz/index.php/9-czech/media/100-cesi-na-trhu-bydleni-a-jak-resit-bytovou-nouzi>

Home Ownership and Asset Based Welfare

RICHARD RONALD

University of Amsterdam

e-mail: r.ronald@uva.nl

Abstrakt

V nejrozvinutějších ekonomikách žije mnoho domácností s nízkým až středním příjmem, které získaly své domovy v devadesátých letech minulého století nebo i dříve, kdy byly ceny nemovitostí historicky mnohem nižší. Zatímco rostoucí míra bohatství v oblasti bydlení přispěla k ekonomické bezpečnosti jednotlivých domácností, rostoucí závislost na hodnotách nemovitostí a zvyšování cen rovněž zvýšily zranitelnost domácností vůči ekonomickým výkyvům. V tomto příspěvku se konkrétně zabývám vývojem v oblasti vlastnictví domů a bohatství v podobě bydlení s možností využití potenciálu vlastnit svůj domov jako formu Asset Based Welfare (ABW). Ve většině případů vycházím ze zkušeností Spojeného království jako vedoucí oblasti, v níž byly hodnoty a politiky týkající se ABW a vlastnictví domů normalizovány a institucionalizovány. Také zjišťuji, jak ABW přispělo k znejasnění situace na trhu s bydlením a ovlivnilo různé politické postupy. Stejně tak přispělo k prohloubení socioekonomických nerovností, které vedly ke globální finanční krizi a pokračují i v období překonání krize.

Introduction

While housing wealth, like other kinds of asset wealth, was once heavily concentrated at the top of society, the expansion of home ownership in the second half of the twentieth century generated a much wider distribution across income classes. Moreover, since the late-1990s, increasing flows of money (and debt) have been channeled into the housing sector, stimulating extraordinary increases in residential property values. Indeed, global residential real estate is currently estimated to be worth approximately US\$136 trillion, equivalent to around 60 per cent of global mainstream assets. Across most developed economies, many low to middle income households, especially those who acquired their homes in the 1990s or earlier when prices were historically much lower, have thus accrued significant equity in their homes.

While the growing scale of housing wealth has contributed to the economic security of individual households, growing dependency on property values and price increases has also enhanced vulnerability to economic fluctuations - as demonstrated by the GFC - and stimulated significant indebtedness, especially among younger households.

The last decade has also seen some reversal in the distribution of housing wealth, which has again become more socially and geographically uneven.

In this paper, I specifically address developments in home ownership and housing wealth in terms of the potential of owning your own home as a form of Asset Based Welfare (ABW). This approach considers the value of the home, along with the practice of living in this asset, as a means to enhance welfare self-provision and offset welfare state retrenchment. I draw largely on the case of the UK as a leading domain in which the values and policies surrounding ABW and home ownership have been normalized and institutionalized. In doing so, I also establish how ABW has helped obscure housing markets and policy practices, as well as contributed to a deepening of socioeconomic inequalities leading up to and since the Global Financial Crisis (GFC).

How Home Ownership Became a Welfare Mechanism

With the growing distribution of property ownership and housing wealth across societies, understanding of the function of housing as a welfare good has increasingly drifted away from the concern with the satisfaction of household shelter needs and towards what is known as Asset Based Welfare. The initial concept of ABW forwarded by Sherraden, (1990) envisaged state supported access to individual investment vehicles that would accrue in value, to provide a means to offset dependency on state benefits and enhance self-reliance. With the pre-crisis housing boom however, the investment vehicle of owner-occupied housing became the focus of policy reforms that explicitly reflected a growing awareness of how housing functioned as ABW.

Put simply, Asset Based Welfare can be understood as a relationship between the household and home ownership over the life course. Welfare is primarily derived from the home via the imputed 'income in-kind' achieved by paying off a mortgage debt and then living rent-free. While homeowners commit to a significant deposit and usually high relative repayment costs in early-life, with age, wage increases and inflation, housing costs are significantly reduced, with the retired, un-mortgaged homeowner requiring a smaller pension income. The mortgage free home thus provides some alternative, or supplement, to a pension. In addition to the 'income in kind' enjoyed by longstanding home owners, another practice of 'welfare switching' has also been linked to ABW in recent years. This involves households drawing wealth out of their homes in order to pay for welfare services, compensate for a diminished income or even to enhance household consumption. Finally, the market value of the property represents an 'asset of last resort' that can be sold off should the household face significant hardship.

By the early-2000s, the distribution of owner-occupied housing assets appeared so widespread as to suggest that it represented, in terms of potential ABW, a 'cornerstone' of a *new* kind of welfare state. While households became increasingly orientated around their housing wealth as a means to boost their consumption and take care of their own welfare needs, governments and policy makers also eyed the individual augmentation of asset wealth facilitated by the booming housing market as a means to compensate for the structural withdrawal of public welfare provision more generally.

Although the global housing boom of the early-2000s made home ownership a focus of such ABW strategies, the Global Financial Crisis (GFC) at first undermined - by initially destabilizing income and property prices - but then, as economic conditions declined and austerity measures took hold, reinforced the reliance of owner-occupier households on the accumulated wealth held in their homes. Since 2010, in context of low interest rates, quantitative easing and other issues with financial markets, flow of local and global money have also targeted housing property more directly, stimulating price resurgence in many cases. A number of key trends have thus emerged over the last decade that illustrate both the new context of ABW practices, but also how households have adapted to new market and policy conditions.

Towards Housing Property Based Welfare

The hollowing out of public welfare provision in the UK, like many societies, has not been even. On the one hand, large cuts were made between 2008 and 2015 in welfare benefits for low income households (e.g. the introduction of 'Bedroom tax' for social tenants and cuts in housing allowances, especially for younger tenants, are indicative). On the other, subsidies for home buyers have actually been extended (in the form of Help to Buy schemes) and the financial position of retired households strengthened by the 'triple lock' guarantee on state pensions. These reflect the continued commitment to home ownership as the focus of housing policy and the development of the welfare system, but also concern with the potential ineffectiveness of housing assets. Specifically, there has been both a polarization in access to owner-occupied housing and housing wealth accumulation, and concern with the capacity of older people to actually draw on their homes during economic downturn.

The overall decline in home ownership rates (from 71 % in 2003 to 63 % by 2015) ostensibly suggests that housing assets as a basis of welfare have diminished. However, this drop belies a significant distributive restructuring. Although the spread of home ownership has fallen, its concentration among older generations has advanced. Moreover, the share and value of housing held outright has improved

significantly. For example, whereas the value of mortgaged property increased from £1.29 trillion to £1.83 trillion between 2002 and 2012, the value of un-mortgaged owner-occupied housing advanced more substantially, from £0.97 trillion to £1.71 trillion³. Considerable wealth also leaked into multiple property ownership driving resurgence in the value of private rental housing, which increased from £ 0.35 trillion to £ 0.89 trillion over the same period. In regard to the capacity of the home as a welfare resource, established homeowners are in fact much better off than before the crisis in terms of aggregate equity, but with differences between cohorts polarizing. Around 77 % of households over 65 owned their homes in 2013 (with approximately two-thirds owning outright), compared to 58 % in 1991. And whereas 78 % of 35 to 44 years old were homeowners in 1991, only 62 % were in 2013⁴.

Essentially, the capacity of owner-occupied housing to provide an *income in kind* has not been diminished by the crisis period and property values have seen a significant resurgence, especially since 2013. Welfare switching practices, however, tell a slightly different story. Releasing money from the home can be achieved in a number of ways. The most rudimentary is to let out unused rooms to lodgers. There is little evidence that British owner-occupiers have sought to compensate for declining income in these terms. Nonetheless, the boom in *Airbnb* and other short term lettings since 2010, does indicate a growing orientation to the home as a means to generate income. The distribution of such activities is however highly contingent and is mostly an option for those living in areas that attract tourists.

A more effective means of welfare switching is trading-down, which may involve selling the home and buying a smaller or more cheaply located one, or even moving in with family or rented accommodation. Indeed, it is estimated that those aged 65 and over in the UK release £7 billion in equity each year via house moves. Downsizing, however, may only represent a meaningful option to a limited number of potential welfare switchers as not that many properties are valuable enough to make downsizing attractive. Indeed, the advantages of potential downsizing are heavily concentrated around London and the south east. According to Savills' data (2014), downsizing can release around £ 123,000 on average, although this figure drops to less than £100,000 in almost half of UK locations. Downsizing activities do not seem to have been enhanced by the crisis period, with life-events and living preferences, such as the desire to move closer to family and young grandchildren, continuing to be more meaningful triggers. In fact, the crisis may well have had very different effects on the potential to move for many older home owners.

³ Savills (2014) Residential Property Focus, http://www.savills.co.uk/research_articles/141285/189183-0

⁴ English Housing Report (2013) <https://www.gov.uk/government/statistics/english-housing-survey-2013-profile-of-english-housing-report>

With the decline in access to credit and diminishing labour market security, adult children have increasingly sought assistance from parents in getting onto the property ladder. While providing a guarantee on mortgage payments has been a popular strategy, there has been evidence of a significant transfer in housing wealth across generations. For example, it has been estimated that the parents of buyers were involved in more than 25 % of all property transactions in 2016, representing a total value of parental gifts at around £5 billion⁵. Critically, the need to support children on the housing ladder often undermines welfare switching practices aimed at improving living or welfare conditions of parents, especially relatively younger ones without significant care or income concerns yet. Confounding the moving issue has been the rise in younger people staying on in the family home as a result of declining housing and labour market conditions - with a 20 % increase in people aged 20–40 living with parents between 1997 and 2012 (ONS, 2013). Boomeranging children and late nest leavers may well increase household pressures, but also re-orientate the family around the use value of the home, frustrating potential downsizing or subletting.

An increasingly attractive option for those seeking to access the value of their home have been Equity Release Products. Lifetime and Reverse Mortgages, as they are also known, allow home owners to partially sell a proportion of their property to a financial institution whilst retaining a right to live in it (until death). The UK has one of the most developed Equity release markets in Europe and sales peaked before the crisis with a total value of £ 1.2 billion in 2007. This market subsequently dropped in value by 22 % (and in customers numbers by 35 %) over the following two years. There has since been a remarkable resurgence with a new high of over £ 1.4 billion in total withdrawals established in 2014. The average value of individual loans also grew from £ 49,000 to £ 65,000 between 2007 and 2014⁶. While the revival of equity release suggests that housing wealth has become more liquid again, its role in supporting income and welfare consumption is more questionable. Research has suggested that wealth released from the home was more typically used for consumption and servicing debt than welfare switching⁷. Indeed, Reverse Mortgage consumers are more typically middle-aged people tapping into housing equity to serve family needs rather than retired people seeking to enhance their living and welfare conditions.

⁵ Legal and General (2017) <https://www.legalandgeneral.com/articles/family/bank-of-mum-and-dad.html>

⁶ ERC - Equity Release Council (2014) Equity Release Market Report Spring 2014, London. 2014

⁷ Overton, L. (2010) Housing and Finance in later-life: A study of UK equity release customers. Age UK

Towards a New Landscape of Property Distribution

The promise of mass home ownership as new pillar of a smaller, leaner welfare state from the late-1990s and early-2000s continues to have some salience for significant parts of the older population in countries like the UK. However, over time, and under the influence of crisis and post crisis conditions, a number of flaws with practices of ABW seem to have emerged that are generating new concerns of their own. The first and possibly most contested, in English speaking countries at least, has been the polarization of housing wealth accumulation conditions between cohorts. Increasingly, discussions of a 'generation rent' have developed around emerging housing market conditions.

As identified above, while home ownership levels have declined significantly among younger adults, rates (especially un-mortgaged owner-occupancy) among retired cohorts have continued to advance along with the income protection of this group. Essentially, older home owners have benefitted from an exceptional (and unrepeatable) period of house price inflation that has contributed to declining access among new, younger households who have not only been priced out, but also exposed to worsening credit and income conditions. Another remarkable feature of this polarization is how a significant number of households among older cohorts have mobilized their resources around the purchase of extra housing from which to generate income from rent - derived typically from the very same younger households now priced out of home ownership.

The private rental sector has long been considered a kind of 'cottage industry' in the UK, dominated by amateur landlords owning just one or two properties. Since the early 2000s there has been an explosion in such landlords, with the private rental sector expanding from less than 10% to more than 18% of all housing between 2002 and 2015. In rough terms, the sector has grown from around 2 million to 4 million units with the overwhelming majority on new lettings going to households aged under 35 years old. Among UK landlords, around 89% are now private individuals (not registered companies or institutions) and as many as 78% of them rent out just a single dwelling⁸. There are now an estimated two million individual private landlord households (with the highest rate found among 45 to 64 years old), most of whom have acquired their rental property over the last decade. The number of such landlords in 1991, by comparison, was around 600 thousand.

The evidence suggests that among the means available to capitalize on housing wealth, translating savings and even existing housing equity into an extra property has become more attractive and achievable for a number of reasons. The first lies

⁸ DCLG, Department of Communities and Local Government (2010), *Private Landlords Survey*, London

with deregulation enacted in the late-1980s as a result of the decline of private renting over preceding decades. Deregulation allowed for the cancellation of rent controls and the standardization of short term rolling contracts that make it easy to terminate tenancies. The second lies with the shift in the provision of credit from home buyers to landlord investors through buy-to-let (BTL) mortgages (established in 1996). In the 2000s BTL borrowers competed with (could outbid) first time buyers and since the GFC have had a distinct advantage. A final key factor has been low interest rates and low yields in other investment spheres that have made property purchase and rental incomes more attractive.

New landlords themselves have been quite explicit about their motivations, which are deeply rooted with the normalization of ABW and welfare switching among multi-property owning cohorts. According to a National Landlords Association survey, four in five private landlords consider their property income as their pension, and almost three in five (61%) plan to live off rental income in retirement⁹.

Growing socioeconomic inequalities derived from housing market access are not confined to intergenerational categories. Indeed, intergenerational transfers, as I identified earlier, have also proliferated and while one-in-ten first time home buyers were receiving assistance from parents in the mid-1990s, this figure is now estimated to be three out of four¹⁰. It is thus the housing market position of parents (and even grandparents and extended family) that are determining the potential of younger generations to build up and draw upon ABW in context of shrinking public services. Another inequity emerging among younger cohorts of home buyers is increasing differentiation of home ownership rates across income categories. While home ownership rates have fallen significantly at an aggregate level, those amongst the highest two income deciles have actually increased in the last decade.

Governance and Political Economy

Two final factors need to be highlighted in order to fully frame shifting ABW conditions. The first of these lies within the global economy and the changing behavior of international capital, both at the level of private equity and hedge funds and the private finance of High Net Worth Individuals. While the GFC derived from increasing flows of wealth into Mortgage Securities, the post crisis financial landscape has again featured housing as a target of investment. I earlier highlighted local, individual intensification in property purchase (for rent). On top of this, international flows have also accelerated. These have taken diverse forms, although

⁹ NLA, National Landlords Association (2012) UK Landlord Magazine - NewsSeptember-October 2012. <http://www.landlords.org.uk/news-campaigns/uk-landlord-magazine/september-october-2012>

¹⁰ CML, Council of Mortgage Lenders (2006) Will the real first-time buyer please stand up? *Housing Finance* <http://www.cml.org.uk/cml/publications/research>

the most obvious has been the stream of wealth from China and East Asia into high profile urban real estate in Europe and North America. Accelerating house prices in cities like London and New York have attracted international investment both in terms of opportunities of buying to rent out property as well as buying to leave (vacant) with a view to capturing the eventual capital gain.

Recently, cities like Vancouver have taken steps to hold back this flow, which has priced out middle income households, with new tariffs on foreign buyers and taxes imposed on empty property. Larger enterprises have nonetheless been more effective at buying up property in urban locations (often to rent out), and often encouraged by governments to do so, despite evidence of 'vulture' like activities in the rental market. Critically, in terms of the dynamics of ABW, the interests of global capital and the globally wealthy are undermining the market basis of price augmentation, distorting geographies of property value and, more importantly, excluding middle-income households from potential income in kind and housing asset wealth accumulation.

The final point to make concerns the actions of government and policy makers. During recent periods of house price inflation, governments have come to embrace the idea of mass home ownership and a relatively mono-tenural approach to policy in which other tenures are supported to the extent that they sustain the growth of owner-occupation and housing asset wealth. Since the GFC, the transition of housing policy from a domain of social to economic policy seems to have been furthered, with subsidies increasingly channeled toward sustaining household flows into home ownership as well as the continued growth of housing prices, at the cost of subsidies to low income households in other tenures, especially 'social' ones. Sustaining the conditions of ABW represent, nonetheless, something of a paradoxical task as the practice of sustaining price increases has increasingly contributed to undermining broader access. Furthermore, the concern with housing prices and property ownership has detracted from the more fundamental concern of housing policy, providing adequate housing and maintaining levels of welfare and wellbeing.

Housing based welfare in NMS – case of Hungary

JÓZSEF HEGEDŰS

Metropolitan Research Institute, Budapest

e-mail: hegedus@mri.hu

Abstrakt

Článek se zabývá potřebou a možnostmi začlenění prvků sociálního zabezpečení založeného na aktivech v podobě vlastního bydlení v důchodových politikách států střední a východní Evropy. Vznik a vývoj alternativních důchodových mechanismů je ovlivněn již obdobím před změnou režimu, ale právě dramatická změna politického systému přinesla několik zásadních procesů, které doposud ovlivňují důchodové politiky post-komunistických zemí. Mezi tyto klíčové faktory patří radikální privatizace v devadesátých letech, vznik nové demografické situace, změna povahy trhu práce, nové důchodové systémy a rostoucí nerovnost v příjmech obyvatel. Ve společnosti lze najít velkou část domácností, které vlastní své bydlení a přesto čelí potížím při placení nákladů na zajištění ostatních potřeb domácnosti např. jídla. Postavení těchto lidí se s přibývajícím věkem zhoršuje. Současné důchodové systémy nejsou schopny nahradit příjmy, kterých lidé dosahovali v ekonomicky aktivních obdobích života. V důsledku existence této cílové skupiny se začalo uvažovat o aktivu v podobě vlastnictví bydlení k přilepšení si k důchodu. Na konci devadesátých let se v Maďarsku této oblasti začali věnovat i bankovní instituce. Začátkem tisíciletí vznikly různé reverzní hypoteční produkty, které počítají s hodnotou nemovitostí.

Institutional Gag: Need for and possibility of the asset based welfare element in the newly formed welfare regimes in the New Member States (NMS)

Housing has been always in the centre of households' financial strategy. In the Eastern European Housing System, developed in its mature form in 1971, housing policy was an important element of the political legitimation of the one-party communist system. (Hegedüs and Tosics, 1996) After the transition, there were significant changes in the economy, social and housing system which raised the need and the opportunity to use housing assets in the welfare system.

Firstly, the **housing privatization** of the 1990s (which has continued in most of the countries) created "super" homeownership as a dominant tenure form as each country went through a radical privatization process. Although the methods and pace of privatization were different, nearly all of them ended up with a residualized social

rental sector (at around 2-10 percent of the stock, with the two exceptions of the Czech Republic and Slovenia).

The second dramatic change in the transitional countries was the new **demographic situation**. Demographic changes started to take place already in the 1980s and became very visible in the next decades in comparison to the old member states (after the accession of the NMS). While the population has been growing steadily in old EU member states, it was on the decline or close to stagnation in CEE countries. Population figures demonstrate that there was no general demographic pressure on the housing market: fertility in NMS is low, and out-migration has not been counterbalanced by immigration. These emigration patterns have an important effect on the housing market in NMSs, because the typical migrants are young families (“youth drain”), who are the most active on the housing market. Because of the demographic changes in transition countries (ageing, out-migration, population decrease especially in the Eastern “shrinking” regions, etc.), a part of the existing privately owned housing stock has become “empty” (uninhabited), which could be utilized for the private rental sector.).

Thirdly, the **labour market** and the **pension system** has changed. In the globalized economic world an increasingly flexible labor market is considered an important precondition of economic efficiency and competitiveness, but it also leads to less secure employment and income for wage workers. NMS have also seen an increase in workplace flexibility which has **weakened job and income security**. The following factors played an important role: forced self-employment, envelope wages (under the table payments), unregistered (informal) work (no contract, no tax paid by the employer - no social security for the employee) and widespread unemployment (combined with low employment rate.) The state pension system was based on the official salaries and contributions, which were much less than what could be expected based on the economic performances of the countries.

Fourthly the **growing income inequality** in the NMS is an important factor which supports the need for alternative welfare mechanisms. Typically, the transition countries inherited modest quality but comprehensive welfare provision systems, which were able to alleviate income inequalities to some extent. Their relatively low economic development levels did not permit CEE countries to maintain their generous welfare provision systems, which have become weak and underfunded in an overall European comparison.

As a consequence of these factors, while the majority of the homeowners have the full equity (no substantial mortgage), a large share of households faces hardships in paying their costs for housing, food, etc., which is described as a “cash poor and equity rich” situation. This aggravates in old age, when the pension system, even

with a high replacement rate cannot provide the same living standards for a family as what they have achieved in their economically active period. On the other side of the income inequality, rich families (10-15% of the households are looking for investment possibilities (alternatives to the poorly managed pension system¹¹), which are often the housing assets.¹²

The use of these assets in the welfare system had two basic constraints: first, the family relations (as the housing assets were part of the family welfare mechanism¹³), and the institutional capacities of the transitional countries to develop a new form of institution to utilize the “cash poor-asset rich” situation with economic and social efficiency (trust)

Various attempts to serve this need – case of Hungary

Even in the socialist period, housing has always been considered as a form of saving, and not only by owner occupied homes, but tenants of public rental units as well. The swapping of tenancy rights among citizens was allowed in the socialist period, though the payment to compensate the differences in size, quality and location was a subject of private negotiation. A quite popular way to acquire tenancy rights for a young family was to have a “life care” contract with the tenancy right holder (defined as monthly payment or actual care, or the combination of the two). After the death of the old person, he/she became a tenant of the public housing unit with full rights. Lawyers were active on this market, and sometimes they played the role of the broker. The life-care contacts continue to exist even today.

¹¹ In the case of the private pension, there is a risk of “nationalization” pensions as it happened in Hungary.

¹² The crisis has affected the idea of housing being the safest investment, but it could not take away the notions of security and reliability associated with it. Even today it is considered to be a relatively safe investment, which can generate income. Homeowners are aware of the value of their homes and think of their housing wealth as a means that can be used in case of hardships. How accurately households evaluate their possibilities and options is another question. Often investing into real estate - even if buying a home for living - is not always the most efficient means of savings because of the transaction cost.

¹³ The possible use of housing equity in the reverse mortgage scheme can be manifold: it can mean taking a reverse mortgage, downsizing an apartment, letting a room or in case of an extra apartment, letting it or selling it. Nevertheless, whether it can actually be realized is largely dependent on whether there are children in the family. As a norm, children’s needs usually dominate their parents’ choice about the possible use of real estate. Households with children tend to think first about helping them to acquire their first apartment, thus diminishing the chances of using these real estates as pension reserves.

After the regime change in Hungary, some local governments started to offer an annuity in exchange of the ownership of property. (XIII. district of Budapest started it in 1997, and other local governments followed the model, like the city of Székesfehérvár, 2001, or the city of Tatabánya, 2005). They only have a limited number of cases due to the lack of resources at local governments. Private contracts also existed, of which no statistical information is available.

In 1997-98 the Development Bank of Hungary contracted a group of consultants to assess the business opportunity in introducing a reverse mortgage product, but the study concluded that it will be financially negative (The house prices at that point were at their lowest in the period of 1989 and 2008).

In the 2000s, the housing situation has changed as the mortgage market started to develop and the prices have increased fast since 1998. (According to the statistics, 30% of the households were cash poor - asset rich, defined with a discrepancy between their income and asset value as a “two category distance” in quintiles) Financial institutions have become active in developing reverse mortgage products. Three products were developed: HILD Life-annuity Program Hungary (HILD Örökjáradék Program Magyarország) (from 2005); FHB Life-annuity Zrt (from 2006); and OTP Life-annuity Zrt (from 2006) The estimated number of contracts (no official statistics available): HILD (2000); FHB (2000), and OTP (1500). The total value of the contracts is 60-70 billion HUF.

After the world economic crisis in 2008 HILD and OTP ceased to make new contracts, and while FHB has not stopped, their number of new contracts has decreased. The OTP and FHB Annuity program was funded by their “mother” banks, but the HILD portfolio was first financed by Deutsche Bank, and later Merrill Lynch bought the portfolio, which they tried to sell, but no one has bought it (till 2014).

The total market is estimated to 450-500 billion HUF and 40-50 thousand contracts. According to other estimates, the total market could be as large as 150 thousand. 3-4% of the stock is expected to become vacant in a year and the average term of the reverse mortgage loans is estimated to 14-15 years.

Type of products:

1. The life-annuity products have two items: cash transfer which is equal to 15-30% of the market value, and an annuity which is calculated on the basis of the client's age and family status. The average annuity is 30-100 thousand HUF (around 100-300 EUR). HILD offered different variants of this product, which have different ratios of the cash payment and the annuity. One of them makes it possible that a certain part of the equity would go to the assigned inheritor.

2. The financial institution offers another special product (the reverse mortgage) allowing clients to keep the property rights of their home. It works like a general-purpose mortgage loan. FHB uses this type of the product.

Some eligibility criteria are listed in the table below for the reverse mortgage contracts, but the financial institutions have their own rules for underwriting the contracts.

	HILD	FHB	OTP
AGE	65 years	65 years for women, 62 for men	70 years
VALUE OF THE PROPERTY	N/A	min. 5 million HUF	min. 7 million, max. 22 million HUF
SETTLEMENTS	Pest county, and larger cities (36 settlements)	Specified circle of settlements where property prices are higher and stable	N/A

There was a legal problem related to the life-annuity contracts, because of the ambiguity of the responsibilities in case of old age sickness. The ombudsman and the Hungarian Financial Supervisory Authority prepared a report in 2006, but no legal steps were taken. In 2009, the GVH also punished HILD for its misleading advertisements.

At the end of 2014, FHB sold these assets to the National Asset Manager. As of January 1, 2015, only they will be able to provide such services. Recently no financial institution has been active on the market. The private market exists, but the risks are high. Some municipalities, from time to time, offer help for the old age population, but the products remain on a small scale. In 2015 the real estate market recovered, house prices increased, which will open the space for institutional investors to enter this market.

Vlastní bydlení jako forma investice pro zajištění na stáří: zájem o zpětnou hypotéku a doživotní věcné břemeno v českém prostředí

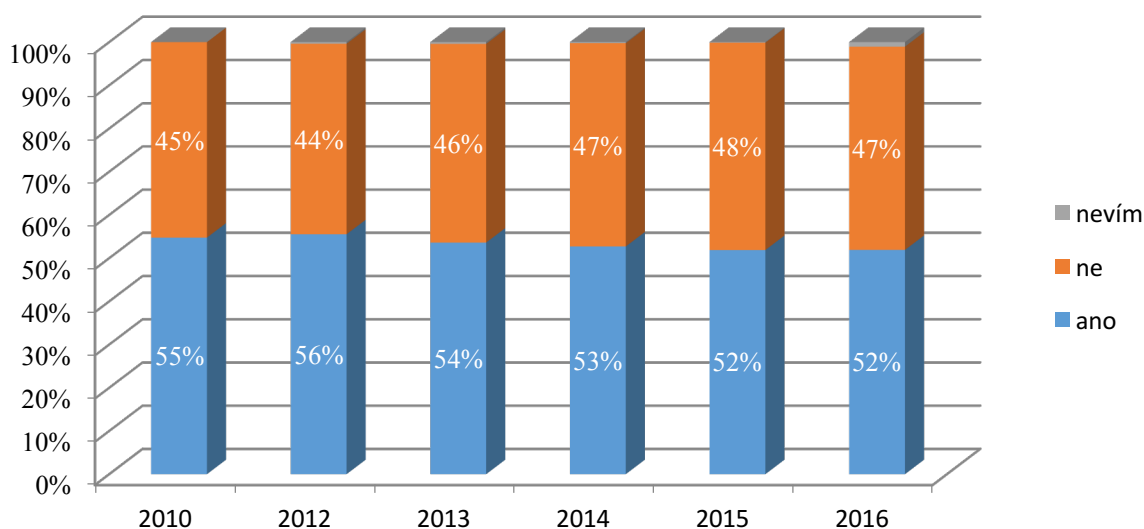
MARTIN LUX, MARTINA MIKESZOVÁ

Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.

e-mail: martin.lux@soc.cas.cz, martina.mikeszova@soc.cas.cz

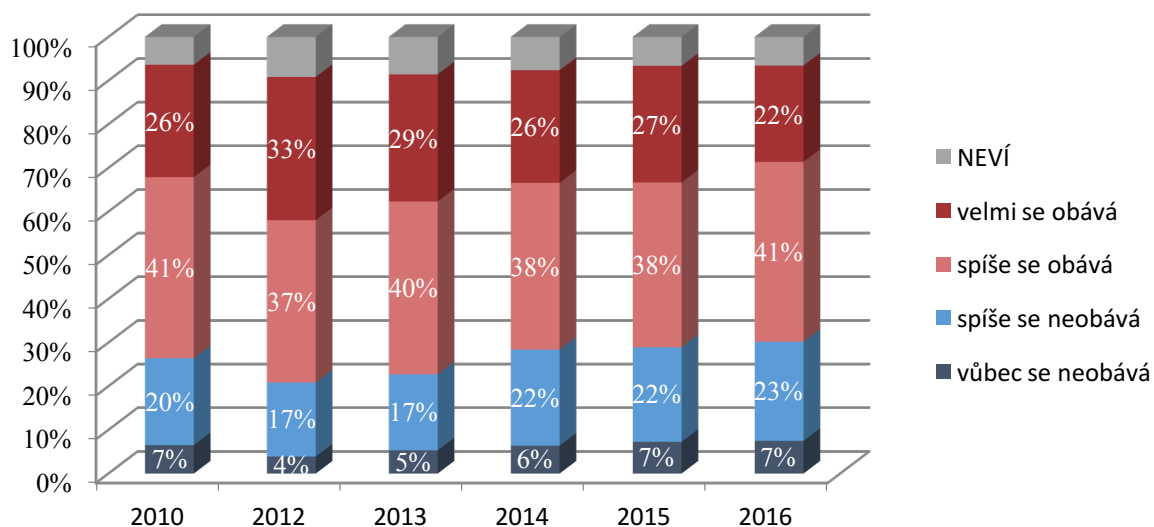
Centrum pro výzkum veřejného mínění Sociologického ústavu AV ČR, v.v.i., dlouhodobě sleduje, (1) zdali si lidé spoří, či nespoří na důchod, (2) jak moc se obávají toho, zdali budou na důchod dostatečně finančně zajištěni a (3) zdali si myslí, že pro ně důchod vyplácený státem bude znamenat dostatečné, nebo nedostatečné finanční zajištění ve stáří. Výsledky za časovou řadu 2010-2016 ukazují následující grafy 1-3. Výsledky ukazují, že přibližně polovina Čechů si spoří nebo investuje za účelem zajištění na důchod a tento poměr se v čase prakticky nemění. Stejně tak je překvapivě v čase stabilní i podíl dotázaných, kteří se obávají, že nebudou v důchodu dostatečně finančně zajištěni (63 % až 70 % respondentů) a že důchod vyplácený státem nebude dostatečným finančním zajištěním na stáří (79 % až 81 %). Zajímavé přitom je, že ačkoliv se dvě třetiny Čechů obávají finančního zajištění na důchod a 80 % z nich se domnívá, že státní důchod nebude dostatečný pro jejich finanční zajištění, pouze polovina Čechů si na důchod spoří či jiným způsobem investuje. Obecně přitom platí, že mladí lidé (do 30 let) jsou významněji zastoupeni mezi těmi, kteří se budoucnosti obávají méně a na důchod si nespoří. Věk respondenta je tak nejvýznamnějším faktorem, který ovlivňuje odpovědi na zmíněné otázky.

Graf 1: Spoříte si nebo investujete v současné době, abyste se zajistil na důchod?



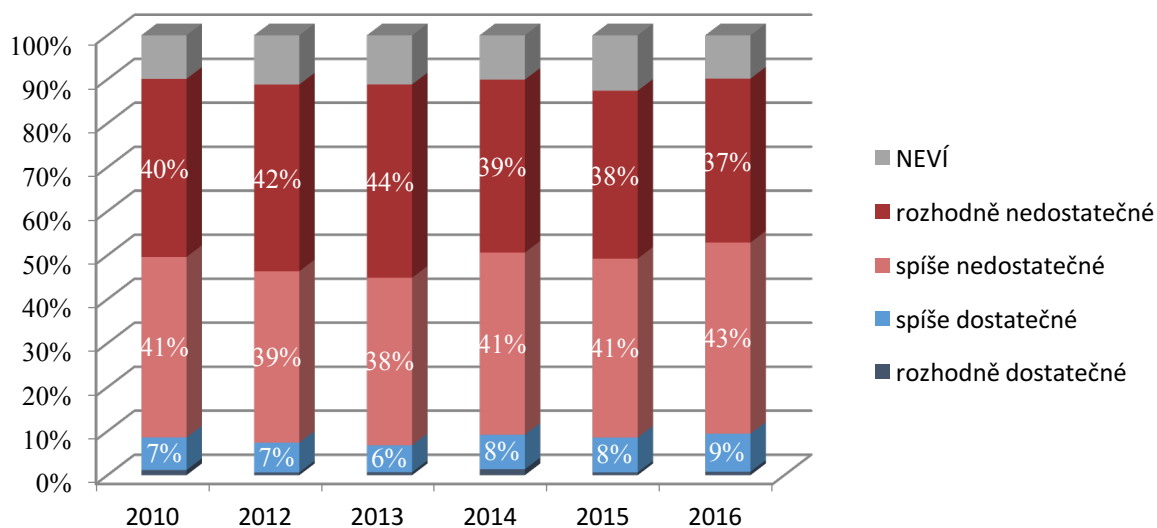
Zdroj: Centrum pro výzkum veřejného mínění, Naše společnost

Graf 2: Jak moc, pokud vůbec, se obáváte toho, zda budete v důchodu dostatečně finančně zajištěni?



Zdroj: Centrum pro výzkum veřejného mínění, Naše společnost

Graf 3: Myslíte si, že pro Vás důchod vyplácený státem bude znamenat dostatečné, nebo nedostatečné finanční zajištění ve stáří?

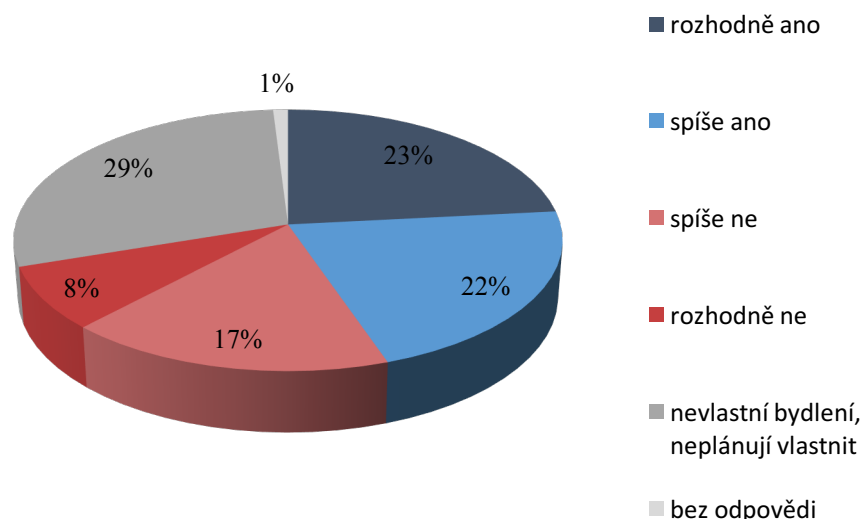


Zdroj: Centrum pro výzkum veřejného mínění, Naše společnost

V listopadu 2016 pak do šetření Centra pro výzkum veřejného mínění byly zařazeny i otázky týkající se možnosti využití vlastního bydlení pro finanční zajištění na stáří. Respondenti starší 15 let byli standardně vybráni na základě kvótního výběru (kvótními znaky byly kraj, velikost místa bydliště, pohlaví, věk a vzdělání) a na otázky odpovědělo celkem 1 019 respondentů.

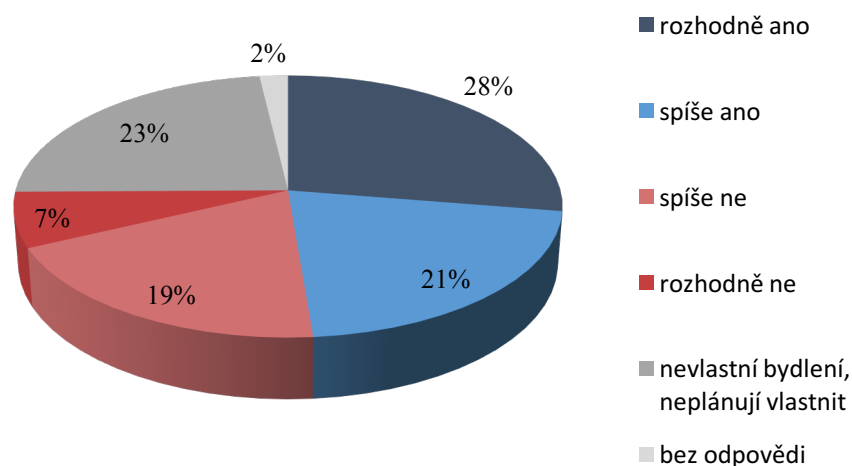
Jednou z možností, jak investovat pro finanční zajištění na stáří, je přirozeně i koupě vlastního bydlení: dle výsledku výzkumu z listopadu 2016, 64 % vlastníků bydlení, tedy téměř dvě třetiny všech dotázaných vlastníků svého bydlení, považuje i vlastnictví nemovitosti určené k bydlení za formu finančního zajištění na své stáří; ve věkové skupině 35-59 let tak uvažuje 65 % vlastníků bydlení, přičemž v této věkové skupině ještě větší podíl respondentů dokonce zvolil variantu „rozhodně ano“. Je tedy zřejmé, že jedním z důležitých motivů koupě vlastního bydlení je i v naší zemi motiv finančního zajištění na stáří. Následující graf 4 ukazuje distribuci odpovědí na tuto otázku pro všechny respondenty, včetně těch, kteří vlastní bydlení nemají, nebo na danou otázku neodpověděli; a graf 5 demonstruje distribuci odpovědí na tuto otázku pouze pro respondenty ve věkové skupině 35-59 let, tedy skupině, která o zajištění na blížící se stáří nejvíce přemýšlí (425 respondentů).

Graf 4: Představuje pro Vás i vlastnictví nemovitosti určené k bydlení (bytu či domu) formu finančního zajištění na Vaše stáří? Odpovědi všech respondentů.



Zdroj: Centrum pro výzkum veřejného mínění, *Naše společnost 2016*. N = 1019.

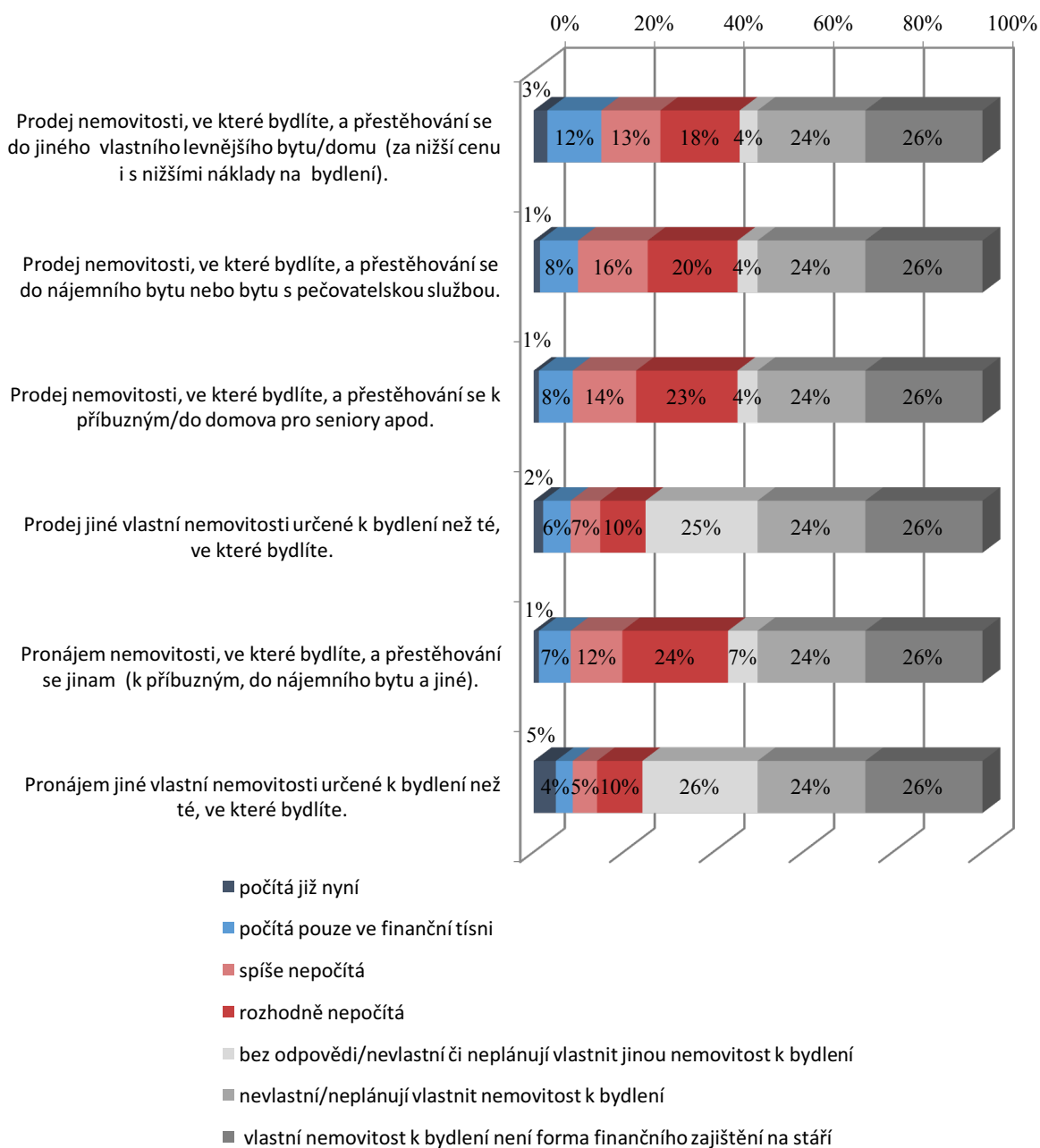
Graf 5: Představuje pro Vás i vlastnictví nemovitosti určené k bydlení (bytu či domu) formu finančního zajištění na Vaše stáří? Odpovědi respondentů ve věku 35–59 let



Zdroj: Centrum pro výzkum veřejného mínění, *Naše společnost 2016*. N = 425.

Většina respondentů, kteří na předchozí otázku odpověděli kladně, ovšem samotné bydlení ve vlastním bytě či domě považuje již za finanční zajištění na stáří (nemusí platit nájemné, může se uskromnit ve výdajích na opravy a údržbu) a neuvažuje o tom, že by nějakým způsobem ve stáří využila i finanční bohatství, které vlastní bydlení představuje. Následující graf 6 ukazuje, že absolutní většina respondentů ve věku 35-59 let nehodlá své vlastní bydlení či jinou vlastněnou nemovitost v důchodu prodat či pronajmout a odstěhovat se jinam, a to dokonce ani v případě, že by byli ve finanční tísní. Respondenti v dotazníku z nabízených možností, jak využít finanční bohatství skryté v podobě vlastního bydlení na stáří, nejvíce souhlasili s prodejem dosavadního bytu/domu a s přestěhováním do jiného vlastního, ale levnějšího bytu/domu; avšak i tento scénář plánovala jen 3 % z celkového počtu dotázaných a dalších 11 % vyjádřilo názor, že by tak učinili pouze v případě finanční tísně (prodej nemovitosti a stěhování k příbuzným nebo do nájemního bytu je přitom ještě méně oblíbenou variantou). Mezi samotnými vlastníky bydlení takový plán měla 4 % z nich a dalších 17 % vlastníků bydlení by o něm uvažovalo pouze v případě finanční tísně. Graf 6 ukazuje distribuci odpovědí na tuto otázku pouze pro respondenty ve věku 35-59 let, nicméně distribuce odpovědí se u této věkové skupiny tentokrát téměř neliší od výsledků pro všechny respondenty.

Graf 6: Jak plánujete využít Vaši nemovitost/i určenou k bydlení k financování Vašeho života ve stáří? Odpovědi respondentů ve věku 35–59 let



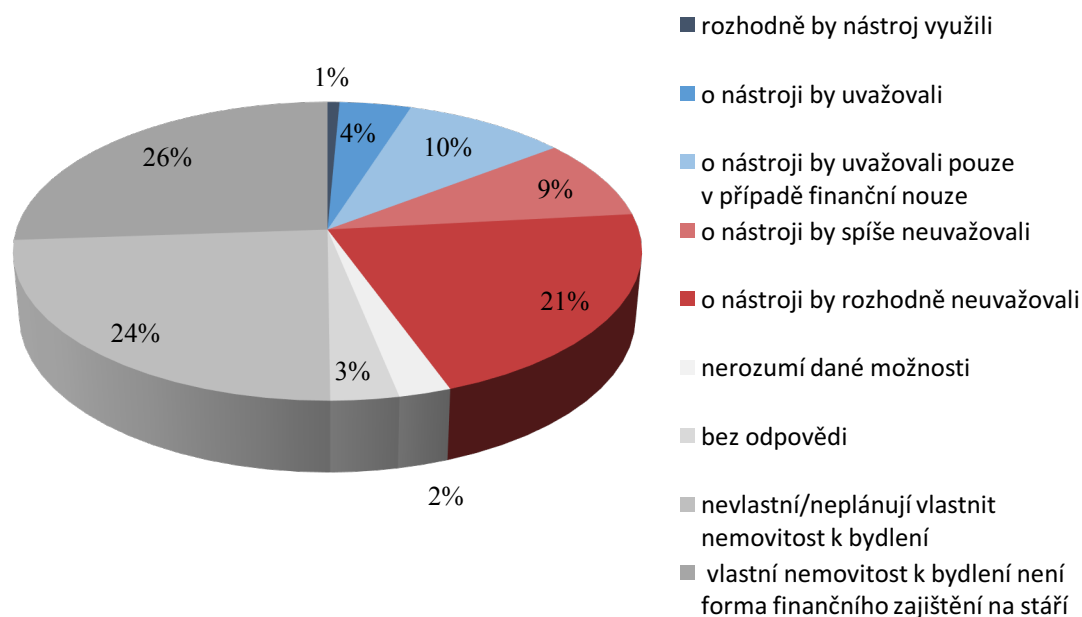
Zdroj: Centrum pro výzkum veřejného mínění, Naše společnost 2016. N = 425.

Ve vyspělých zemích, jak podrobněji popíše jeden z následujících příspěvků v této studii, existují přitom finanční nástroje, které lidem v důchodu umožňují zůstat ve stávajícím vlastním bydlení (tedy nestěhovat se) a přitom spotřebovat podstatnou část jeho hodnoty formou finančního přilepšení k důchodu. V zásadě vedle sebe existují dva finanční modely, které toto umožňují: (1) model založený na úvěru, kdy stávající domácnost zůstává vlastníkem svého, a (2) model založený na doživotním věcném břemenu (výměnkou), kdy domácnost přestává být vlastníkem svého bydlení, ale má nárok na dožití ve stávajícím bydlení. Zatímco model založený na úvěru, nazývaný též zpětná nebo reverzní hypotéka, je známý zejména z Velké Británie, model založený na doživotním věcném břemenu a právu užívání je známý například z Francie.

První možností, se kterou byli respondenti seznámeni, je možnost získat na svou nemovitost (byt či dům), ve které respondent bydlí, zvláštní úvěr od banky s tím, že banka bude vypůjčenou částku průběžně každý měsíc vyplácet ve formě měsíčních rent po dobu respondentova života. V tomto případě zůstává respondent vlastníkem nemovitosti a je dále zodpovědný za hrazení příspěvků do fondu oprav či daní. Po smrti respondenta je úvěr jednorázově splacen dědici nebo je splacen z prodeje zastavené nemovitosti; banka ale nesmí po dědicích požadovat víc, než kolik je tržní cena nemovitosti v době prodeje, takže dědici nejsou zatíženi případnými dluhy, které by přesáhly cenu nemovitosti v době prodeje. Jedná se tedy o model zpětné nebo reverzní hypotéky.

I v tomto případě je podíl respondentů, kteří by o využití této možnosti uvažovali, relativně nízký. Zajímavé ovšem je, že ačkoliv se jedná o novinku v českém prostředí, je podíl respondentů ve věkové skupině 35-59 let, kteří by o dané možnosti uvažovali, dokonce o něco vyšší než v případě standardního investičního modelu využívajícího bohatství v podobě vlastního bydlení, tedy prodeje většího vlastního bytu/domu a přestěhování se do menšího vlastního bytu/domu. Zpětné hypotéky by rozhodně využilo 1 % dotázaných v této věkové skupině, další 4 % by o něm uvažovalo a dalších 10 % respondentů by o něm uvažovalo pouze v případě finanční tísně (viz graf 7). Vyloučíme-li ty respondenty, kteří žádné vlastní bydlení nemají a ani neplánují mít, pak mezi vlastníky bydlení ve věkové skupině 35-59 let by o daném nástroji uvažovalo 7 % z nich a dalších 14 % vlastníků bydlení by o něm uvažovalo pouze v případě finanční tísně.

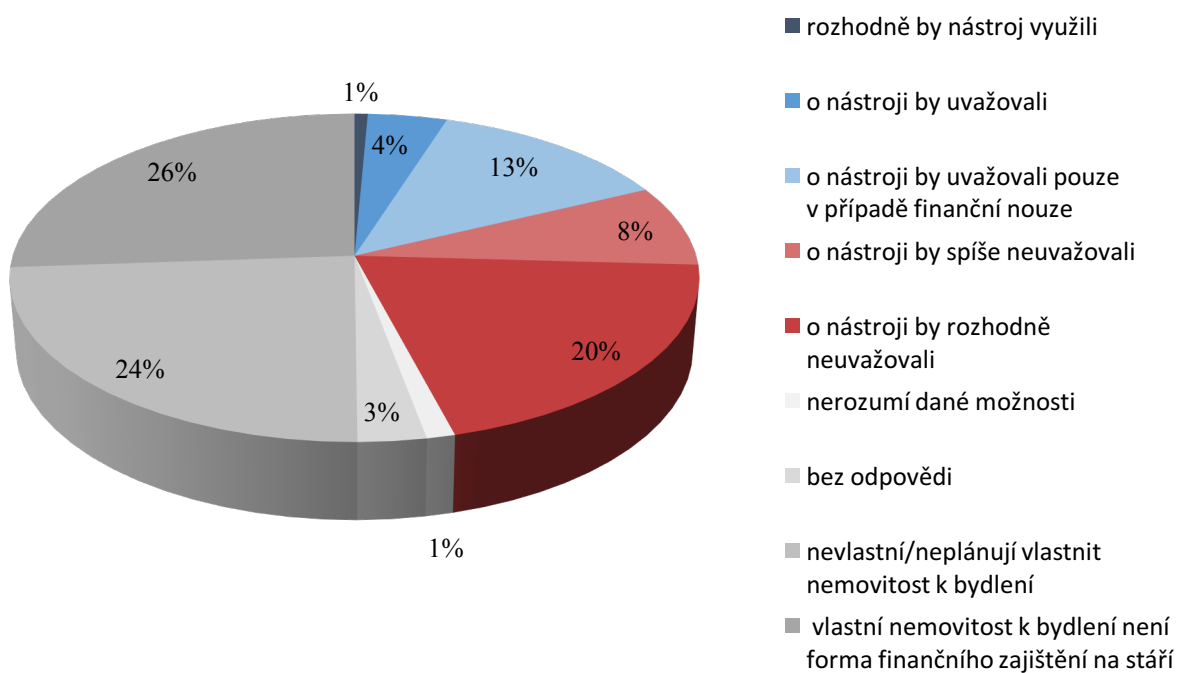
Graf 7: Zájem o využití zpětné/reverzní hypotéky v ČR, odpovědi respondentů ve věku 35–59 let



Zdroj: Centrum pro výzkum veřejného mínění, *Naše společnost 2016*. N = 425.

Druhou možností je prodat svou nemovitosti (byt či dům), ve které respondent bydlí, kupujícímu, který v okamžiku uzavření kupní smlouvy zaplatí přibližně čtvrtinu tržní ceny a zaváže se dále hradit všechny příspěvky do fondu oprav, daň z nemovitosti a respondentovi osobně vyplácet do konce života měsíční rentu v závislosti na hodnotě nemovitosti. Respondent (a jeho partner/partnerka) budou moci zůstat v bytě či domě do konce svého života na základě doživotního věcného břemene (výměnku) a teprve poté může s bytem či domem nový vlastník volně nakládat. **Zájem o tento druhý finanční model, jak využít bohatství ve formě vlastního bydlení a přitom v něm zůstat bydlet do konce života, je mezi respondenty ve věkové skupině 35-59 let přibližně stejný jako u zpětné hypotéky (viz graf 8), jen o něco větší podíl respondentů by o dané možnosti uvažovalo v případě finanční tísně. Vyloučíme-li ty respondenty, kteří žádné vlastní bydlení nemají a ani neplánují mít, pak mezi vlastníky bydlení ve věkové skupině 35-59 let by o tomto nástroji uvažovalo 7 % z nich a dalších 18 % vlastníků bydlení by o něm uvažovalo pouze v případě finanční tísně. I tento inovativní model využití majetku v podobě rezidenčních nemovitostí jako formy přilepšení ke starobnímu důchodu tak má potenciálně vyšší podporu respondentů než standardní strategie prodeje a stěhování. Ačkoliv se jedná o úplnou inovaci, u které by bylo nutné vyjasnit mnoho nejasných práv a snížit nejistoty pro obě smluvní strany, možnost zůstat dožít ve svém dosavadním bydlení a přitom si díky skryté hodnotě vlastního majetku v podobě vlastního bydlení přilepšit k důchodu, se zdá být oblíbenější strategií než prodej bytu/domu a následné stěhování.**

Graf 8: Zájem o využití doživotního věcného břemene (výměnku) v ČR, odpovědi respondentů ve věku 35–59 let



Zdroj: Centrum pro výzkum veřejného mínění, Naše společnost 2016. N = 425.

Postoje Čechů k využití vlastního bydlení v důchodu – poznatky z výzkumu

MARTINA MIKESZOVÁ

Sociologický ústav AV ČR, v.v.i.

e-mail: martina.mikeszova@soc.cas.cz

Jaké mají lidé představy o svém finančním zajištění ve stáří, se snažil odhalit také kvalitativní výzkum provedený ve třech českých městech. Cílem tohoto výzkumu nebylo zjistit preference různých forem využití vlastního bydlení ke zvýšení příjmu ve stáří v České republice, ale objevit, co stojí za těmito postoji. Výzkum se zaměřoval na to, za jakých podmínek by lidé ve stáří zpeněžili své bydlení, a naopak pro koho je to zcela nepředstavitelné. Výzkum byl proveden jak ve městech s nejvyšší úrovní cen rezidenčních nemovitostí, tedy v Praze a v Brně, tak v jednom z měst, kde je úroveň cen vlastnického bydlení mnohem nižší a zároveň kde se majetek uložený v rezidenčních nemovitostech v posledních letech (2010 až 2016) příliš nezhodnocoval, v Sokolově. Celkem byly provedeny 4 skupinové diskuse (focus groups) a 15 individuálních rozhovorů, během kterých respondenti ve věku 40 až 55 let¹⁴, kteří vlastní rezidenční nemovitost, vysvětlovali své postoje a stanoviska k finančnímu zajištění ve stáří. Výzkum proběhl v červnu a červenci 2017 v Praze, Brně a Sokolově.

Jak vidí lidé středního věku svou finanční situaci v důchodu?

Z výzkumu je zřejmé, že lidé mají důchodový věk spojený s mnohými obavami. Nejde jen o to, že téměř automaticky člověku ve spojitosti s financemi a životem ve stáří hlavou probleskne, že mu výrazně poklesne příjem, ale lidé se obávají, zda vůbec dostanou nějaký starobní důchod od státu, případně zda to nebude jen nějaká almužna, která stěží pokryje běžné náklady, a o udržení si životního standardu jako v produktivním věku nemůže být řeč. Spoření na stáří je v podstatě vnímáno jako synonymum pro penzijní spoření, pomocí kterého spoří na důchod v ČR zhruba 4,5 milionu lidí. Jedná se zcela jistě o nejběžnější formu spoření na stáří, ale ne ojedinělou. Uložení peněz do pozemků nebo do rezidenční nemovitosti, kterou budou pronajímat, se mnohým respondentům zdálo jako velmi vhodná forma finanční přípravy na stáří, kterou již mají nebo ji plánují.

¹⁴ Respondenti byli vybíráni ve třech městech tak, aby byli zastoupeni muži i ženy, lidé různého vzdělání, lidé v bytech i rodinných domech, lidé s dětmi i bezdětní.

Jak ukázal celorepublikový průzkum, velká část Čechů si spoří na stáří, ale při hlubším pohledu z kvalitativního výzkumu vyplynulo, že nejde o cílené plánování finančního zabezpečení ve stáří. Lidé si mnohdy zřizují penzijní připojištění, protože to vnímají jako výhodné kvůli státnímu příspěvku, daňovému odpočtu a případně také příspěvku zaměstnavatele, ale úplně nevěří, že by jim to výrazně v důchodu finančně pomohlo.

„...já jsem to měl hlavně proto, že přispívá zaměstnavatel. A minimálně tu půlku vyberu, protože nevěřím tomu, že se to v dohledné době třeba neznárodní. Jako že by to člověk jako jaksi spořil až do důchodu a čekal, že potom to pomůže, to taky není úplně jisté. Nicméně je to takové dobré spoření. Když na to přispívá zaměstnavatel.“ (muž, 41, Praha) „...před mateřskou jsem pracovala v nadnárodní společnosti, kde jsme měli spoustu benefitů a jedním z nich bylo to, že nám vlastně založili všem - důchodové, penzijní, no. Takže já bych si ho bejvala nikdy nezaložila, protože před, já nevím, dvaatřiceti byl pro mě důchod, že jo a navíc ještě v té době to ještě nebylo tak dramatický, jak teďko už se mluví o tom, budou, kolik bude důchod nebo tak. Tak jako to tenkrát bylo, nicméně uvítala jsem to, samozřejmě ...“ (žena, 54 let, Praha).

Z výzkumu vyplynulo, že u lidí středního věku (a pravděpodobně i u lidí mladších) je jakékoliv podrobnější plánování velmi výjimečné. Pokud lidé ještě mají malé děti, nezbyvají jim ani finanční prostředky na nějakou formu odkládání si na důchod, ani nezbyvá čas to promýšlet, mají zcela jiné starosti. Odrostlejší děti ovšem také neznamenají, že již lidé život v důchodu cíleně plánují, stále totiž je do důchodu ještě dost daleko. Na druhé straně i ti, kteří zatím finanční stránku starobního důchodu neplánují, a dokonce i ti, kteří si vůbec nespoří, se domnívají, že je potřeba finančně se připravit na důchod a nelze se spoléhat na starobní důchod od státu, ba dokonce člověk by měl začít s finanční přípravou na důchod co nejdříve, ideálně hned na začátku produktivního věku. Otázkou tedy je, proč to lidé nedělají? U lidí s nízkým příjmem je cítit silná frustrace, že by si měli něco odkládat na stáří, ale není z čeho. Kromě toho obecně panuje nejistota, jak to vlastně bude, když my půjdeme do důchodu. Lidé se tážou: „Budou vůbec pro nás starobní důchody? A jaké? Kdy půjdu do důchodu? Dožiju se vůbec důchodu? Mohu věřit penzijním fondům? Nezruší je? Nebude nějaká reforma? Nezmění se to ještě několikrát?“

„...sice to dvacet, třicet let dopředu víme, ale s malými dětmi prostě to nejde, není způsob, jak se zajistit.“ (žena, 45 let, Praha) „...ty finance. Když vím, že budu mít, dobře, mám, zbývá mi, řeknu, z výplaty přibližně deset tisíc, tak pět si dám na stavební spoření, pět si dám na důchodový, něco na životní pojistku, ale když nemám z čeho, a teď v televizi pořád slyšíte: Musíte si šetřit na důchod, ale jak my si máme šetřit na důchod, když není z čeho?“ (žena, 51 let, Sokolov), „Každej rok se to mění“ (muž, 51 let, Sokolov).

Logicky ti, kteří mají výrazně vyšší příjmy, a tudíž nemají problém odložit část příjmu bokem na život v důchodu, cíleně také na důchod spoří a zároveň věří, že v důchodu finančně vyjdou. Ponecháme-li tyto lidi stranou, u těch, kteří mají již svůj „finanční plán“ na život v důchodu, se ukázala zjevná spojitost. Nešlo o lidi s nutně lepší finanční gramotností, ale rozhodující pro počátek cíleného plánování byla nějaká významná životní událost jako rozvod, smrt partnera, vážná nemoc, která je donutila přehodnotit pohled na svůj život, sednout si a spočítat si, jak to bude v důchodu. Zamysleli se nad tím, jak budou bydlet, jak to ufinancují, kde mohou uspořit.

Z výzkumu tedy vyplývá, že ač se tolik obáváme, že na tom v důchodu budeme finančně špatně, zamýšlíme se nad tím, jak se na důchod připravit, zcela nedostatečně. Důvodem není jen to, že na to finančně nemáme. Zdá se, že pokud nás nezasáhne nějaká významná životní událost, která nás donutí cíleně plánovat, stále ještě je do důchodu dost času a stále na odkládání si peněz stranou zbývá jen málo, pokud vůbec. Zároveň se taky ve výzkumu ukázalo, že byť existuje nejistota, jak to se starobními důchody bude, vnitřně věříme, že státní starobní důchod pokryje naše běžné výdaje na bydlení (elektřina, voda, plyn apod.) a obživu, zejména pokud budeme na tyto výdaje dva (dvoučlenná domácnost). Eventuální přívýdělek nebo případné naspořené finanční prostředky budou v důchodu určeny na nutné mimořádné výdaje, cestování či zachování si životní úrovně jako v produktivním věku.

„Mně to ještě přijde relativně daleko, jako že spořím si, něco si odkládám na důchodový, mám ještě nějaký životní pojištění, nějak se dívám jako taky výhledově, protože je ještě nějaká doba, tak nedělal jsem nějakou ostrou kalkulaci...“ (muž, 40 let, Brno) „No, jako nejsem si jistá, kdyby žádný důchod od státu nebyl, jestli by to stačilo, ale předpokládám, že když sloučím důchod od státu a svoje vlastní úspory, tak že třeba by to snad mohlo stačit. (...) Pokud budu fit, tak samozřejmě si můžu nějakým způsobem přivydělávat...“ (žena, 40, Sokolov).

Může být nemovitost, ve které bydlím, forma finančního zajištění na stáří?

Jak již bylo řečeno v předchozím příspěvku, největší objem bohatství Čechů je uložen v jejich vlastním bydlení. Lze však toto bohatství brát jako investici, která přinese nějaký finanční zisk ve stáří? Je to, že si pořídím vlastnické bydlení, forma finančního zajištění na stáří? Z celorepublikového výzkumu je skutečně zřejmé, že velká část lidí chápe i vlastnictví nemovitosti určené k bydlení (bytu či domu) jako formu finančního zajištění na své stáří, nicméně nejde jen o to, že dům či byt ve stáří prodají nebo mohou prodat, ale tu úsporu finančních nákladů chápou jinak, mnohem šířeji.

VLASTNICTVÍ NEMOVITOSTI JAKO JISTOTA

Vlastnictví bydlení je spojováno s jistotou bydlení. Skutečnost, že již máme bydlení „zajištěné“, nikdo nás z něj nevyžene, je pro nás úsporou nákladů v tom, že už se nikam nestěhujeme, nemusíme vynakládat finance na zařízení bytu - máme bydlení zařízené, jak potřebujeme. Obrovskou jistotou je také, že víme, na čem jsme, známe své náklady. Život v nájmu představuje pro mnoho lidí nejistotu v podobě nepředvídatelnosti, jak dlouho budu moci v bytě/domě zůstat či jaké budou mé náklady, zda mi majitel nezvedne nájemné. Právě pocit, že mě ve stáří nemohou vyhnat z bydlení a že jsem vlastním pánem, představuje hlavní výhodu oproti nájmu.

„Třeba taková ta jistota, pokud se mi podaří koupit si byt nebo dům, že už je opravdu můj, tak vím, že už nemusím spořit na drahý nájem nebo na další byt, na nějaký bydlení, a když bych přišel o práci nebo potom v důchodu už bude ten příjem menší, tak vím, že mám ten dům nebo byt, kterej jde relativně tady v Praze prodat ještě docela výhodně, a jak je to jistější, to určitě беру jako zajištění na stáří.“ (muž, 41 let, Praha) „Já to nevnímám jako peníze, já to vnímám, že mě nikdo nemůže vyhnat, že jsem ve vlastním a že nebudu se muset na stáří, jó, já to jako vnímám jako ne jako tu movitou investici, ale takovou tu - jistotu pro mě“ (žena, 46 let, Sokolov).

VLASTNICTVÍ NEMOVITOSTI JAKO ÚSPORA BĚŽNÝCH NÁKLADŮ

Nemusím-li platit nájemné a platím pouze ostatní náklady na bydlení (energie, vodu apod.), je to chápáno jako velká úspora. Mnozí respondenti bydlící v rodinném domě, který je zateplený, vyzdvihovali také výrazně nižší náklady na teplo. Někteří také investovali do rekonstrukce domu a očekávají, že se jim tato investice vrátí. Bydlí-li někdo ve starém nerekonstruovaném rodinném domě, logicky pochybuje o úspoře nákladů a spíše se obává vyšších nákladů na opravy domu.

Tak já si myslím, že každý z nás si tu rekonstrukci a opravu bude snažit dělat v tom současném produktivním věku, kdy to dostane do toho stavu, aby to bylo, že jo, prodejní nebo použitelný, protože na stáří asi příliš lidí nerekonstruuje, už má buď hotovo. (žena, 40 let, Sokolov) „V tom důchodu to bude prostě udržovat v chátrání.“ (žena, 46 let, Sokolov) „Třeba hodně přemejšlí o tom, jak třeba snížit náklady, že jo, na život potom. To znamená třeba ten domek si dát do stavu, abychom pak už víceméně nemuseli investovat, že jo. A máme tam třeba solární panely na ohřev vody, krbový kamna, to znamená, že když bych třeba byl v důchodu a měl čas, tak třeba i nadělat si nějaký dřevo a prostě přes zimu, že jo, tak člověku je to příjemný, takže aby jako člověk nemusel někde být třeba v pronájmu a prostě veškerý peníze furt někde ... No, takže aby člověk jakoby žil ve svém a nebyl závislej na nikom a ty životní náklady aby snížil na takový minimum, aby mu třeba ještě z penze, z důchodu něco zbylo. (muž, 55 let, Praha)

VLASTNICTVÍ NEMOVITOSTI JAKO FINANČNÍ REZERVA

Je nesporné, že vlastnictví nemovitosti představuje pro mnohé domácnosti to největší bohatství ve smyslu nejvyšší finanční hodnoty a lidé ho vnímají jako určitou finanční rezervu, kterou však neplánují využít nebo doufají, že nebudou muset využít. Pokud by ji použili, tak pouze v případě finanční nouze, kterou by již nešlo řešit jinak. Někteří účastníci výzkumu byly velmi skeptičtí, zda vůbec lze nějak využít prostředky uložené v jejich bytě či domě. Domnívají se totiž, že pokud by koupili

menší byt a pokryli náklady stěhování, pak by jim téměř nic nezbylo. Platí to zejména v Sokolově, kde hodnota nemovitosti není příliš velká, ale i v Praze, pokud člověk nechce měnit lokalitu bydliště a pouze by měl například 3+kk za 2+kk. Jiná je situace těch, kteří se do Prahy přistěhovali za práci a dokážou si představit, že na stáří Prahu opustí. Někteří z nich již teď plánují, že se přestěhují na důchod na chalupu nebo si pořídí nemovitost v levnější lokalitě a pronájem pražského bytu jim bude pravidelně zvyšovat jejich příjem v důchodovém věku. Prodej nemovitosti je až tou poslední možností pro lidi v regionech s vysokou úrovní cen i v těch s tou nižší, přičemž přirozeně lidé v regionech, kde nedochází k velkému zhodnocení nemovitosti, příliš mnoho prodejem nemovitosti nezískají. Na druhou stranu si do bydlení neinvestovali velké prostředky, nemuseli platit hypotéky na vysoké částky, a tak měli možnost se zabezpečit jinak.

Pro určitou skupinu respondentů představuje vlastnické bydlení sice bohatství, ale nikoliv prostředek ke zvýšení příjmu prostřednictvím prodeje, neboť věří, že majetek by se měl v rodině zachovat a předat další generaci. Tito lidé jsou ochotni připustit, že se přestěhují ve stáří jinam (například i do seniorského bydlení) a stávající byt/dům pronajmou nebo si do domu (nebo většího bytu) vezmou podnájemníka, ale prodej nepřipouštějí. Mnohdy tito lidé již sami zdědili rezidenční nemovitost či jde o rodinný dům, na kterém dlouhá léta pracovali, a věří, že tento majetek zase předají svým dědicům. Zároveň doufají, že děti ho zase předají další generaci a zůstane tzv. v rodině. Byť část je schopna reflektovat, že jejich děti budou mít nejspíš jiné preference ohledně bydlení, možná budou dokonce žít v jiné zemi, ale i tak by rádi předali svůj majetek, ať si o něm rozhodnou děti samy.

Z rozhovorů dokonce vyplynulo, že část respondentů má pocit, že oni sami nemohou rozhodovat o případném prodeji, nýbrž že je nutné přizvat k rozhodování také děti (tedy budoucí dědice rezidenční nemovitosti) a poradit se s nimi. Mají představu, že jejich děti mají právo zdědit jejich rezidenční nemovitost. Možná se může zdát překvapivé, že je to i u respondentů, kteří sami žádný majetek nedostali od svých rodičů/předků, ale na druhé straně oni sami uváděli, že věří, že kdyby jim rodiče mohli něco odkázat, tak by to udělali, takže i tak jde o zachování vzorce chování, co nejvíce pomoci rodině. Pro tyto respondenty je tak prodej nemovitosti opravdu tou skutečně poslední variantou a daleko pravděpodobnější je, že v případě nedostatku financí si budou přivydělávat, dokud jim to zdraví dovolí, a uskromní se. Rodina hraje pro ně velmi důležitou roli a dá se očekávat, že i když nechtějí spoléhat na své děti a dožadovat se pomoci, v případě finanční nouze jim děti pomohou.

PROČ PRO NĚKOHO NENÍ JEJICH VLASTNICKÉ BYDLENÍ JEDEN ZE ZPŮSOBŮ FINANČNÍHO ZAJIŠTĚNÍ NA STÁŘÍ?

Jedná se o lidi, kteří necítí žádný finanční bonus z jistějšího bydlení či nevidí ani úsporu nákladů a zároveň mají pocit, že prodejem nemovitosti by nic nezískali, že

by stejně museli někde bydlet a hodnota nemovitosti není oproti nákladům jiného bydlení tak vysoká, aby jim přinesla nějaký finanční prospěch. Nutno však říct, že tento typ respondentů se vyskytl v našem výzkumu zcela marginálně. Neboť i ti, kteří vykazovali minimální ochotu nějak zpeněžit svou nemovitost, věří, že mají v nemovitosti uloženou nějakou hodnotu, investici, která jim ve stáří finančně pomůže například v úspoře nákladů na bydlení.

„Jsou to jistý peníze, který určitě máte. Dobře, nemusí ta cena být vždycky vysoká, ale furt je to nějaká hodnota“ (žena, 40 let, Sokolov).

Postoje k modelům využívaným v zahraničí - Viager a zpětná (reverzní) hypotéka

V rámci výzkumu byly účastníkům představeny modely využívané v zahraničí, jež dávají lidem možnost získat finanční prostředky uložené v hodnotě nemovitosti, ve které bydlí, a zároveň zůstat bydlet „ve své“ do konce života. Postupně byly jednotlivé modely vysvětleny, byly ukázány konkrétní příklady nabídek ze zahraničí a následně byly podrobně diskutovány. Byť tyto modely u nás nejsou rozšířeny (nebo jen okrajově a rozhodně ne jako zpětná hypotéka například ve Velké Británii a Viager ve Francii), lidé měli při prvních zmínkách pocit, že je vlastně znají, a teprve pak si uvědomili, že je to vlastně pro ně něco jiného, nového.“

VIAGER

Možnost prodat svou nemovitost (byť či dům), ve které bydlíte, kupujícímu, který vám v okamžiku uzavření kupní smlouvy zaplatí část její tržní ceny a zaváže se hradit příspěvky do fondu oprav, daň z nemovitosti a vám osobně vyplácet do konce života měsíční rentu v závislosti na hodnotě vaší nemovitosti a vašem věku a věku vašeho partnera. Vy stejně jako váš manžel/manželka budete moci zůstat v bytě či domě do konce svého života na základě doživotního věcného břemene a teprve poté může s bytem či domem nový vlastník volně nakládat.

ZPĚTNÁ (REVERZNÍ) HYPOTÉKA

Možnost získat na svou nemovitost (byť či dům), ve které bydlíte, zvláštní úvěr od banky s tím, že vypůjčenou částku budete moci využít dle svého uvážení a podle potřeby k financování života ve stáří. V tomto případě zůstáváte vlastníkem nemovitosti a jste dále zodpovědný za hrazení příspěvků do fondu oprav či daní. Po vaší smrti je úvěr jednorázově splacen dědici či z prodeje zastavené nemovitosti; banka ale nesmí po dědicích požadovat víc, než kolik je tržní cena nemovitosti v době prodeje, takže dědici nejsou zatíženi dluhy, které by přesáhly cenu nemovitosti v době prodeje.

Model „Viager“

K první reakcím na model Viager patřila jistě obava, že pokud by byt/dům prodali a zůstali v něm bydlet na základě věcného břemene, nový majitel se jim bude snažit znepríjemnit život, nebo dokonce usilovat o život. Část lidí si nedokázala představit, že by to u nás dobře fungovalo a starý člověk by byl spokojený. Vinou podle nich je nedostatečná vymahatelnost práva a nedostatečná vyspělost české společnosti. Obavy zejména ze zneužití modelu drobnými podnikateli, kteří by takto skupovali nemovitosti a snažili se co nejrychleji „důchodce zbavit“, by se podle nich rozplynuly, pokud by nemovitost neprodávali drobnému investorovi, ale důvěryhodné společnosti. Naopak u části zejména vzdělanějších respondentů byla skutečnost, že by Viager byl právně zakotven, a fakt, že model dlouhodobě funguje ve Francii, dostatečnou zárukou toho, aby model mohl fungovat i u nás a nedocházelo k porušování podmínek či znepríjemňování života starému člověku.

„(...) u nás soudy samozřejmě nefungují a jsou to chytráci, který by to zařídili tak, že vás vyštípou.“ (žena, 48 let, Sokolov) „Já mám strach s vymahatelností práva tady v týhle zemi a mám strach z toho, že pokud bych mu prodal tenhle ten barák, tak první co bude, že on tam demontuje okna, protože se „musej“ natřít a opravit, a budu tam dva roky bez oken.“ (muž, 47let, Sokolov) „No, tak to by snad bylo nějak ošetřeno právně, že se nemusí bát, že je někdo vyhodí, když je to vlastně podloženo tím zákonem. Nevím, jak to teda funguje v té Francii, jestli tam mají dobrou s tím zkušenost. (...) Mně to přijde dobrý. Já si myslím, že i tady by se to využívalo.“ (žena, 40, Sokolov)

Kdo by zvažoval využití nástroje Viager a kdo ne?

Velmi pozitivně reagovali na Viager lidé bez dětí, bez dědiců. Zároveň pozitivní ohlas byl i u těch, kdo sice vlastní poměrně hodnotnou nemovitost, ale pořízením jiného bytu by příliš nezískali. Jestliže zároveň tato nemovitost je jejich jediný hodnotnější majetek a mají potřebu pomoci dětem při pořízení bydlení, pak Viager se jim zdá vhodným řešením. Část hodnoty nemovitosti dají dětem, čímž již jsou s dětmi finančně vypořádání a zbytek bohatství uloženého v nemovitosti mohou spotřebovat jako přilepšení si k důchodu. Výhodu spatřovali také v tom, že nový majitel by hradil fond oprav a případné nutné rekonstrukce, a tím by odpadaly starosti i výdaje s tím spojené.

„Já zase jako bez dětí samozřejmě - perfektní.“ (muž, 51, Sokolov) „Pokud bych věděla, že budou teďka si brát hypotéku (syn s přítelkyní) nebo že se jim nabízí nějaká možnost třeba at' už si něco postavit nebo něco koupit a tím třeba tou částkou at' už miliónem nebo jakoukoli částkou bych jim pomohla, tak proč to budu odkládat na někdy, až zemřu, tak budete tady po mně něco mít, když to může bejt dalších 20 let a jako ty peníze oni potřebují teď. Takže jako určitě po domluvě s rodinou, ale nebránila bych se tomu.“ (žena, 50 let, Praha)

Další skupina, kterou by Viager mohl oslovit, jsou lidé, kteří velmi stojí o to zůstat bydlet ve svém, jejich děti jsou dostatečně finančně zabezpečené a o jejich majetek nemají zájem. V případě nedostatku financí v důchodu by pak tuto možnost zvažovali.

„...Jó, když bych měla děti, který by měly každý svůj barák a tohle, tak by se mi to líbilo, protože vlastně bych byla do smrti bez stresu, protože peníze si do hrobu nevezmu, děti mají každé své, takže můj barák by stejně nechtěly, vzaly by si jenom peníze, tak by se mi to fakt líbilo, ale když bych věděla, že ty mé děti by tam třeba na to stáří byly, tak bych to nechtěla.“ (žena, 52 let, Sokolov)
„...je to pro případ, kdy rodina nefunguje, kdy vy děti buďto zavrhnete, nebo je nemáte, a potom tohleto může být varianta, jakým způsobem vyřešit, co s tím nahromaděným majetkem.“ (muž, 43, Praha)
„Já bych to uvítala v případě, že přesně by dcera o ten byt neměla zájem, anebo já bych se musela nějak ufinancovat a nechtěla bych zatěžovat ji, tak pro mě by to řešení bylo.“ (žena, 48 let, Sokolov)

Pro koho je naopak tento model těžko představitelný? Jde o rodiče, kteří hodlají předat svůj majetek svým dětem, výrazně jsou s tímto majetkem svázáni, rodina hraje v jejich životě velmi důležitou roli a je možné se na ni spolehnout. U těch, kteří vlastní ještě jiné nemovitosti využitelné k bydlení, v případě finanční nouze ve stáří výrazně převažuje spíše plán pronajmout nemovitost a získat přílepkování ke státnímu důchodu tak. U těch, kteří nemají jiný majetek, je řešením příjmy a případně spoléhají na rodinu.

„Mně to přijde takový malinko nefér, protože moji rodiče vlastně ten barák zdědili, já jsem ho zdědil a teď bych chtěl, aby ho zdědili po mně vlastně i - moje děti bez nějakých větších výdajů, protože mám takovej, mám takovej vnitřní pocit, že bych je malinko okrad.“ (muž, 44 let, Sokolov)

Na druhé straně model Viager ztrácí význam také u lidí, kteří naopak vůbec nelpí na svém bydlení a jsou ochotnější ke změnám. V našem výzkumu se tento typ lidí vyznačoval i tím, že se častěji stěhovali, měnili práci i místo bydliště. Model Viager je pak zbytečná komplikace, zdá se jim totiž jednodušší byt/dům prodat a koupit si něco levnějšího v levnější lokalitě. Pokud již jim síly ve stáří nebudou stačit, jsou ochotni odejít do nějaké formy bytu s pečovatelskou službou nebo bydlení pro seniory a nemovitost prodat.

(co dělat, když státní důchod ani naspořené prostředky nestačí) „... odejít do nějakého levnějšího kraje, jako vykašlat se na Prahu, tady to prodat a odstěhovat se - někam, kde se koupí ten byt za polovinu a obecně se tam žije lacině.“ (muž, 43 let, Praha)

Model „zpětná hypotéka“

Zpětná (reverzní) hypotéka v lidech nebudí obavy z důvodu důvěryhodnosti. Pokud by poskytovaly úvěr banky nebo jiné známé a důvěryhodné společnosti, nevidí respondenti problém v tom, že by je někdo podvedl. Základní pochybnost uváděná ve výzkumu tkví ale ve výši úroku, respektive RPSN. Diskutovanou otázkou bylo, zda skutečnost, že můžeme zůstat bydlet ve svém bytě/domě, je pro nás natolik důležitá, že jsme ochotni za to platit úroky bance. Pokud ne, zdá se být mnohem jednodušší byt nebo dům prodat.

Pro koho by mohla být zpětná hypotéka a pro koho ne?

Zpětná hypotéka na rozdíl od Viageru spíše oslovila ty, kteří by byli ochotni v případě finanční nouze zpeněžit svůj majetek, ale chtěli by mít možnost toto rozhodnutí vzít zpět, tj. například začít úvěr splácet. Za určitých okolností se tento model zdál být schůdný i pro ty se silnou potřebou zanechat něco po sobě dětem. Jejich uvažování směřovalo tímto směrem:

- v první řadě probrat situaci s celou rodinou,
- jsou-li děti ochotny a schopny pomoci rodiči/rodičům a pokud společně najdou nejlepší řešení, děti mohou důchodci finančně pomoci, vzít si ho k sobě a byt pronajímat atd.
- nejsou-li děti ochotny nebo schopny pomoci rodiči/rodičům, zpětná hypotéka může být dobrým řešením.

Respondenti hodnotili jako velkou výhodu zpětné hypotéky oproti Viageru skutečnost, že důchodce stále zůstává majitelem nemovitosti a nejde o nevratný úkon. Ostatně dědicové, pokud chtějí, mohou úvěr splatit a nemovitost jim zůstane.

„Když si to děti splatí, tak je to jejich.“ (muž, 48 let, Brno) „To nabízí víc prostoru, mně přijde, že ten viager.“ (muž, 40 let, Brno) „...v té první variantě (VIAGER) se počítá jenom s tím, že to tak bude fungovat do smrti, kdežto tady se ten dotyčný může vyvázat, nemusí to doběhnout do jeho smrti.“ (žena, 40 let, Brno) „Já myslím, že zpětná hypotéka je na situaci nějakého přechodného, spíš nečekaného problému finančního a spíš pro někoho, kdo má nějakou rodinu, s kterou jako komunikuje, ale která mu není schopná pomoci, zatímco když je úplně opuštěnej a chce si jako užít stáří nebo nějak vyřešit finanční nedostatek a nemá nikoho, tak spíš ten francouzské model“ (žena, 45 let, Praha).

Stejně jako u Viageru zpětné hypotéky zcela neoslovily ty, kteří vnímali jako jednodušší řešení prodej a neměli by problém se přestěhovat. Navíc u části účastníku výzkumu byla cítit obecná nevole k úvěru. Šlo o ty, kteří se snaží celý život žít bez dluhu a půjček, ale i ty, kteří předpokládají, že těsně před důchodem s vypětím všech sil splatí hypotéku, a představa, že se opět zadluží, jim přijde absolutně nemyslitelná.

„...heled'te, celej život žiju bez půjček, abych neměla ty dluhy, a pak ve stáří...“ (žena, 48 let, Sokolov).

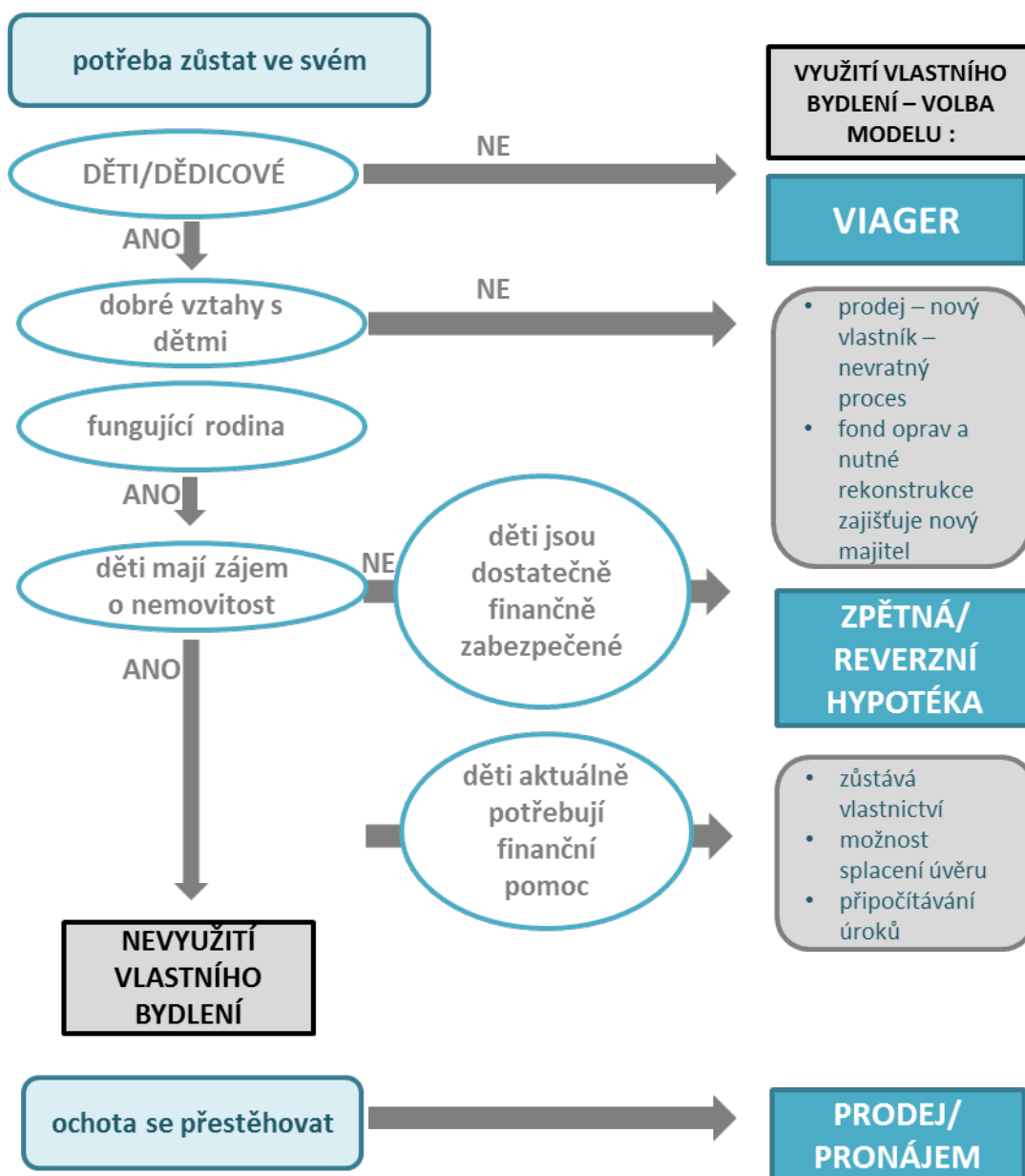
Závěr

Z provedených výzkumů je zřejmé, že možnost zpeněžit hodnotu svého bohatství uloženého ve vlastním bydlení by zvažovala pouze malá část Čechů. Není snad ani příliš překvapivé, že Češi, kteří nebyli ochotni připustit, že by využili bohatství uloženého v nemovitosti, a přitom zůstali bydlet ve svém dle podmínek nabízených zahraničních modelů a také by vůbec nebyli ochotni zvažovat prodej své nemovitosti, si velmi zakládali na rodině, měli silný vztah ke svému bydlení (zejména u vlastníků rodinného domu) a potřebu zanechat po sobě něco potomkům. Zároveň tito lidé často necítili, že by se nutně museli ocitnout v tak špatné finanční situaci, že by bylo potřeba sáhnout po té dle jejich názoru poslední možnosti, kterou je prodej bytu či domu, kde bydlí.

Viager ani zpětná hypotéka také nejsou vhodnou variantou pro Čechy, kteří jsou flexibilní, podnikaví a ochotni přijímat změny, neboť ti raději nemovitost prodají, pronajmou či jinak využijí a nemají problém se přestěhovat jinam. Nicméně velmi lákavou možností může být Viager a zpětná hypotéka pro ty, kteří nemají děti, jejichž vztahy s dětmi nefungují nebo kteří vědí, že jejich děti o jejich nemovitost nestojí. Vhodným řešením může být i pro ty, kteří by sice rádi zůstali ve svém bytě a také by chtěli ponechat dětem nějaký majetek, ale láká je možnost vyplatit děti hned, protože aktuálně by finanční pomoc děti uvítaly spíše, a zbytek finančních prostředků by případně využili na přilepšení si k důchodu. Schéma 1 shrnuje, kdo by modely využil a kdo ne. Byť zahraniční modely u nás nejsou etablované, dá se očekávat, že si část Čechů dokáže představit, že by jich využila. Předpokladem zájmu o tyto modely ovšem je: (1) jednak právní ukotvení modelu Viager a ochrana práv důchodce, který na základě věcného břemena zůstává v bytě a (2) úroková sazba pouze mírně převyšující běžné hypotéky u modelu zpětné hypotéky.

Zamyslíme-li se hlouběji, jak lidé středního věku uvažují a plánují (nebo spíše neplánují) finanční stránku života v důchodu, je možné předpokládat, že se s finančními obtížemi budou potýkat více, než jsou ochotni připustit. Byť sice Češi mají obavy z propadu příjmů v důchodu, řádně se připravit na důchod se pro většinu zdá být nemožné. Pokud si již tento plán na financování života v důchodu připravili, tak je velmi silně závislý na státním starobním důchodu. Zůstává tedy otázkou, zda nějaká forma zpeněžení bohatství uloženého ve vlastním bydlení nebude přicházet v úvahu pro větší část populace, než se ukazuje nyní ve výzkumech. Vzhledem k tomu, že zahraniční modely u nás nejsou zatím nijak rozšířené a právně ukotvené, zda se, že pro mnohé mohou být lákavé. Otázkou tedy rovněž je, nerozšíří-li se tyto nebo obdobné modely živelně s velkými riziky pro důchodce ve finanční tísní.

Schéma 1: Využití/nevyužití vlastního bydlení k přilepšení si k důchodu



Varianta systému VIAGER dle právního řádu ČR

MARTIN SMETANA

Advokátní kancelář Janstová, Smetana, Nevečeřal

e-mail: martin.smetana@akjsn.cz

Úvod

VIAGER systém je institutem francouzského práva. Je zakotven zejména v ustanovení článku 1968 až 1983 francouzského Občanského zákoníku. VIAGER systém spočívá v tom, že vlastník nemovité věci, zpravidla vyššího věku, tuto prodá třetí osobě, kupujícímu. Při prodeji obdrží od kupujícího část kupní ceny a do konce života je mu vyplácena pravidelná obvykle měsíční renta. Kupující po celou dobu jeho života hradí i daň z nemovitostí a příspěvky do fondu oprav (pokud se tyto mají hradit).

Prodávající do konce svého života žije v takto prodané nemovitosti, a to na základě smluvně zřízeného věcného břemene. Kupující je oprávněn s nemovitostí nakládat až po smrti původního vlastníka. Podstatou systému VIAGER je přínos pro prodávajícího, který má zajištěn další příjem z jiných zdrojů a není odkázán pouze na státem vyplácenou penzi.

Povinnost kupujícího platit pravidelnou rentu je závislá na délce života prodávajícího. Prodávající může zemřít po relativně krátkém čase a kupující tak za nemovitost uhradí v součtu méně, než kdyby jí kupoval za jednorázově vyplácenou tržní cenu. Rizikem kupujícího oproti tomu je, že prodávající může žít dlouhou dobu, a kupující tak při součtu kupní ceny a všech uhrazených měsíčních rent zaplatí více, než je tržní cena nemovitosti.

Francouzský zákon pamatuje mimo jiné i na případ, kdy prodávající v den uzavření této smlouvy zemře. Smrt prodávajícího má za následek, že taková smlouva se nestane účinnou, vlastnické právo nepřejde. Stejný účinek má i případ, kdy prodávající bude v době uzavření kupní smlouvy nemocný a na tuto nemoc zemře během 20 dnů od uzavření smlouvy. Tímto se chrání zneužití systému VIAGER.

Výměnek

Systému VIAGER nejpodobnější institut obsažený v českém právním řádu je VÝMĚNEK. Historicky je výmėnek právní institut, prostřednictvím něhož se na statek nově nastupující hospodář zavazoval k tomu, že někdejšímu hospodáři, který mu statek předával do užívání a odcházal na odpočinek (tzv. na vejminek, tj. do obydlí většinou v rámci statku nebo v jeho těsném sousedství za tím účelem

postaveného), bude doživotně zaručovat ubytování a určité množství nejčastěji naturálních dávek (výjimečně dávek finančních nebo služeb). Odstupujícím hospodářem býval zpravidla otec, který statek předával do užívání svému synu a sám odcházel „na vejminek“.

V českých zemích byl výměnek jako institut z občanského zákoníku při socializaci občanského práva v r. 1964 vypuštěn. Znovu jej zavedl s účinností od 1. ledna 2014 nový občanský zákoník (dále jen jako NOZ), který úpravu výměnku obsahuje v § 2707 až 2715. Dle současné právní úpravy je možné výměnek použít i mezi osobami, které nejsou příbuznými. Současně je třeba ovšem vzít na zřetel, že smyslem stávající české právní úpravy výměnku není primárně zajištění se na stáří formou pravidelné renty tak, jak je výslovně zamýšleno u VIAGER systému. Zatím ani tedy není tento institut k zajištění příjmu ve stáří hojněji využíván.

Vymezení výměnku

Vlastník svou nemovitou věc převede na jinou osobu a současně si pro sebe, či pro třetí osobu vymínil určité požitky, úkony či práva, jež mají sloužit k jeho zaopatření, a to na dobu určitou, či na dobu jeho života. Nabyvatel nemovité věci (investor) spolu s nabytím vlastnictví takovéto věci přebírá závazek příslušné zaopatření poskytnout. V případě kopírujícím francouzský VIAGER systému by takové zaopatření spočívalo v umožnění dožití v nemovitosti, jednorázové úhradě sjednané kupní ceny (jež by představovala zlomek obvyklé ceny nemovitosti) a poskytování pravidelné finanční renty (důchodu). Výměnkářem je pak vlastník nemovitosti, který tuto prodá investorovi za účelem zřízení výměnku pro sebe. Investorem je kupující, který od výměnkáře koupí nemovitost a bude mu hradit pravidelný důchod a umožní mu doživotní užívání nemovitosti. Výměnkem se rozumí právo výměnkáře na osobní užívání nemovitosti a právo na rentu a rentou pak pravidelné peněžité platby, které investor bude hradit výměnkáři, a to měsíčně, čtvrtletně, případně ročně.

Problémem je, že výměnek, jehož obsahem je placení renty a dožití v nemovitosti, není v České republice upraven jako jeden institut, ale musí se použít více právních institutů. Na smlouvu o výměnku se v tomto případě vedle § 2707 až 2715 NOZ dále použijí ustanovení NOZ o právech, ze kterých se výměnek skládá, tj. ustanovení o služebnosti nemovitosti (§ 1257 a násl. NOZ) a pravidelné peněžité plnění (dávky) ve formě reálného břemene, podpůrně se použijí ustanovení o důchodu (§ 2701 - 2706 NOZ).

Renta může být stanovena různými způsoby, zpravidla ovšem jako pevná částka. Příjemců renty může být i více a v případě, že jeden z nich zemře, navyšuje se v tomto rozsahu dávka na ostatní příjemce. Výměnek tak lze zřídit i pro manžele,

a pokud jeden z nich zemře, bude rentu pobírat druhý z nich. Renta může být zřízena na dobu určitou, neurčitou nebo po dobu života výměnkáře.

Investor, ačkoliv bude vlastníkem nemovité věci, tuto sám nebude moci užívat, protože v ní bude bydlet výměnkář. Nicméně investor je oprávněn tuto nemovitost prodat další osobě. Výměnkář se ale nemusí obávat, že prodejem nemovitosti bude ochuzen o svá práva. Zřízením výměnku jako reálného břemene (vkladem do katastru nemovitostí) dojde k zatížení přímo předmětné nemovité věci, čímž je jako věcné právo závazné vůči všem dalším nabyvatelům. Právo na rentu výměnkáře je tedy zajištěno tak, že povinným již není pouze osoba, se kterou byla smlouva uzavřena, ale každý vlastník nemovité věci. V katastru nemovitostí bude tedy u předmětné nemovitosti zapsáno, že na nemovitosti vázne věcné břemeno, tzn. že konkrétní osoba má právo v nemovitosti do konce života bydlet a že se jí musí vyplácet určitá renta. Takto je pro výměnkáře zajištěno respektování jeho práv i v případě, kdy se nemovitost dále prodá někomu dalšímu. Současně výměnek nepřechází na dědice výměnkáře.

Rizika právní úpravy v ČR

Pokud investor **neuhradí měsíční rentu**, na uzavřenou smlouvu to bez dalšího nemá žádný vliv. Výměnkář se může úhrady domáhat soudní cestou. Rozhodování obecných soudů však nebývá rychlé a výměnkář tak může čekat na rozsudek dlouhou dobu. Rozsudek sám o sobě ani nezaručuje, že investor skutečně zaplatí. Pak se lze domáhat samozřejmě úhrady cestou exekuce.

Z tohoto důvodu je vhodné, aby přímo ve smlouvě bylo zakotveno **právo výměnkáře odstoupit od smlouvy** v případě, že by investor nezaplatil měsíční rentu. Zákon sám takové právo výměnkáři automaticky nedává. Odstoupením by došlo k zániku smlouvy a výměnkář by se stal opět vlastníkem nemovitosti. Nicméně zápis opětovného vlastnického práva původního vlastníka do katastru nemovitostí nelze provést pouze na základě odstoupení od smlouvy. Katastrálnímu úřadu by bylo nutno předložit souhlasné prohlášení výměnkáře i investora, že došlo k odstoupení od smlouvy, což ovšem v praxi bude nereálné. Pak by výměnkáři nezbylo než se obrátit na soud se žalobou na určení obnovení jeho vlastnického práva a až na základě rozsudku soudu nechat na katastru nemovitosti zapsat znovunabyté vlastnické právo.

Dále není oproti francouzské právní úpravě právně zakotveno, že smlouva je neúčinná v případě, že **výměnkář v den podpisu zemře**, popř. bude vážně nemocný a **krátce po uzavření smlouvy zemře**. Dle české právní úpravy by smlouva byla platná. Dědicové by se mohli domáhat její neplatnosti z důvodu, že např. byla uzavřena v tísní nebo za nevýhodných podmínek, a to minimálně dle ustanovení

§ 1796 NOZ o lichvě. Vzhledem k neexistující judikatuře v této věci v obdobných případech nelze rozhodnutí soudu předjímat.

V případě smrti investora by přešla nemovitost, včetně povinnosti hradit rentu, na investorovy dědice. Pokud však **investor nebude mít dědice nebo dědicové dědictví odmítnou**, připadla by nemovitost státu a ten by tuto zřejmě prodal ve veřejné dražbě. Do té doby by výměnkář neměl od koho nárokovat rentu. Pokud by byla investorem právnická osoba a tato by skončila v **insolvenci**, došlo by zřejmě také k prodeji nemovitosti v dražbě a platba renty by se tak stala velmi nejistou, zřejmě i nemožnou. Výměnkář by musel nároky na platbu renty uplatnit jako pohledávky v insolventi. Získat hypoteční úvěr na nemovitost s výměnkem pro investora pak rovněž může být velmi obtížné, ne-li nereálné.

Závěr

Výměnek tak, jak je upraven v právním řádu České republiky, není primárně určen jako forma penzijního zajištění na stáří. Nicméně je to právní úprava povahově nejbližší francouzskému systému VIAGER, jehož smyslem je finanční zajištění vlastníka nemovitosti na stáří na jedné straně a na druhé straně poskytnutí možnosti investorovi získat potenciálně nemovitost za nižší než tržní cenu. V ČR není institut výměnku zatím masivněji využíván, a tudíž není známo, jak by soud v případě různých sporů týkajících se tohoto institutu rozhodoval.

Měl-li by být v České republice zaveden systém obdobný francouzskému systému VIAGER, jak je popsán shora, muselo by k tomu dojít zřejmě zcela novou právní úpravou či příslušným doplněním stávající právní úpravy a dalších navazujících právních otázek, včetně např. otázek daňových.

Při smluvním zřízení výměnku tohoto typu za stávající právní úpravy je nutno klást zvýšené nároky na formulaci smlouvy, a to zejména na práva a povinnosti obou stran, výši, splatnost a valorizaci renty, ukončení smlouvy, postup v případě smrti výměnkáře či jeho trvalé hospitalizace v léčebném zařízení atd. Nicméně ani takto se nelze vyhnout některým potenciálním rizikům popsaným výše.

Zkušenosti FINEMO.CZ SE jako jediného poskytovatele reverzní hypotéky v ČR

MAREK ROKOSKÝ, JIŘÍ VRÁNEK

Finemo.cz SE

e-mail: rokovsky@finemo.cz, vranek@finemo.cz

FINEMO.CZ SE je společnost poskytující v ČR produkt reverzní hypotéka pod obchodním názvem Renta z nemovitosti. FINEMO.CZ nyní prochází stejně jako ostatní nebankovní poskytovatelé spotřebitelského úvěru schvalovacím řízením u ČNB. Před zahájením schvalovacího řízení proto společnost implementovala požadavky Zákona o spotřebitelském úvěru tak, že upravila strukturu společnosti a její vnitřní předpisy, postupy a pravidla tak, aby byly v souladu s novelou zákona o spotřebitelském úvěru.

Reverzní hypotéka je produkt, který je v zahraničí u části seniorů velmi oblíbený. Jeho obliba je obzvláště velká v anglosaských zemích - v USA, Velké Británii, Austrálii. Velké popularitě se těší také ve Švédsku, Španělsku i v dalších zemích EU. Poskytovatelem tohoto produktu v zahraničí jsou jak bankovní, tak nebankovní instituce.

Oblíbenost reverzní hypotéky u seniorů v ČR i ve světě je dána primárně tím, že se jedná o průběžně nesplácený úvěr, který je splacen až po smrti seniora nebo po odstěhování, a to prodejem jeho nemovitosti, případně splacením dědici z vlastních zdrojů. Ve většině zemí i v ČR je pro seniory vlastníci nemovitost reverzní hypotéka jednou z mála možností, jak výrazně navýšit svůj příjem vzhledem k nízké výši důchodů. Toto řešení přináší seniorům možnost získat část finančních prostředků, které mají zakonzervované v nemovitosti. Lidé v produktivním věku vnímají zpravidla vlastní bydlení jako důležitý prvek pro zajištění klidného stáří, a i proto je míra vlastnického bydlení v ČR poměrně vysoká. Zároveň nemovitost představuje pro podstatnou část seniorů jediný, případně jeden z největších zdrojů financí, a možnost čerpání finančních prostředků pomocí nemovitosti je proto velmi smysluplná.

Při odchodu seniorů do penze dochází k velmi prudkému snížení jejich životní úrovně, které je způsobeno výrazným poklesem reálných příjmů. Přičemž výdajů s lety spíše přibývá: s přibývajícimi roky rostou výdaje související se zhoršujícím se zdravotním stavem seniora. Také náklady na péči o nemovitost s přibývajícimi roky rostou. Kromě toho přibývá seniorů, kteří svůj volný čas chtějí trávit aktivně, avšak narážejí na to, že na to nemají dostatek finančních prostředků. Také jakýkoliv nečekaný výdaj je

pro seniory finančně těžko zvládnutelný. Část seniorů také řeší reverzní hypotékou své předchozí finanční závazky.

Společnost FINEMO.CZ čelila a doposud čelí při propagaci tohoto produktu řadě nedorozumění ze strany médií, odborné veřejnosti i samotných seniorů. Samozřejmě se potýká také s nedůvěrou u části seniorů. Situace je však podobná, jako byla při zavedení hypotečních úvěrů v polovině 90. let. Jedná se zejména o následující nedorozumění:

- Mýtus, že pořízením reverzní hypotéky senior přichází o vlastnický titul k nemovitosti. Přitom při pořízení tohoto produktu senior zůstává vlastníkem nemovitosti, společnost poskytující reverzní hypotéku má k nemovitosti zástavní právo;
- Představa, že je výhodnější nemovitost prodat a tím získat více peněz naráz. To je však spojeno s přestěhováním se do jiné nemovitosti, které je pro seniory obtížné. Nebo se jedná o prodej s právem dožití, který je ale ztrátou vlastnictví více rizikový;
- Senioři se zpravidla mylně obávají, že již jednou uzavřenou smlouvu o reverzní hypotéce nebudou moci předčasně splatit. Toto právo je však zakotveno v zákoně o spotřebitelském úvěru;
- Senioři očekávají u tohoto produktu daleko vyšší vyplacenou částku. Nicméně u výše vyplacené částky je třeba zhodnotit více faktorů, zejména hodnotu nemovitosti a její předpokládaný vývoj do budoucna a věk seniora. Z tohoto důvodu jsou vyplacené částky v průměru cca 30 % z hodnoty nemovitosti.

Reverzní hypotéka si přesto našla mezi částí seniorů v ČR své místo a tito senioři jsou produktu reverzní hypotéky nakloněni. V ČR tedy plošně neplatí představa, že je třeba nemovitost odkázat dědicům. Naopak u části seniorů je vidět růst potřeby si svůj důchod užít, a to i na úkor snížení hodnoty majetku pro dědice. V zahraničí si reverzní hypotéku na vyvrážděných trzích pořizují malé jednotky procent ze všech seniorů, což se dá dlouhodobě očekávat i v ČR. Pro další rozvoj produktu reverzní hypotéky v ČR by prospělo zejména následující:

- Zvýšení finanční gramotnosti seniorů, resp. zvýšení povědomosti o právech a povinnostech vyplývajících ze zákona o spotřebitelském úvěru;
- Úprava rozhodování soudů v oblasti dědického řízení: zejména pak úprava občanského soudního řádu (stanovení explicitní povinnosti notářů a soudců spolupracovat nejen s dědici, ale také s těmi, kdo mají děděný majetek v zástavě);
- Úprava regulace v oblasti spotřebitelských úvěrů, beroucí v potaz specifika reverzní hypotéky a obecně „equity release“ finančních produktů;
- Větší ochota bank financovat poskytovatele reverzní hypotéky - pro její masivnější rozvoj a snížení nákladů pro seniory.



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