

---

## Úvod

Martin Lux (editor)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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