

Martin Lux, Martina Mikeszová (eds.)

RODINNÁ SOLIDARITA A TRH BYDLENÍ



Sociologický ústav
Akademie věd ČR

**Martin Lux, Martina Mikeszová (eds.),
Petr Sunega, Petr Kodenko Kubala**

Rodinná solidarita a trh bydlení



Sociologický ústav
Akademie věd ČR

Recenzovali:
doc. PhDr. Daniel Topinka, Ph.D.
Mgr. Hana Bílková

Tato publikace vznikla v rámci projektu „Pragmatická ekonomická sociologie: nový most spojující sociologii a ekonomii při výzkumu bydlení“, financovaného Grantovou agenturou ČR (23-07371S). Publikace vyšla s podporou na dlouhodobý koncepční rozvoj výzkumné organizace RVO: 68378025.



Sociologický ústav
Akademie věd ČR



© Sociologický ústav AV ČR, v. v. i., 2025

ISBN 978-80-7330-441-6 (print)

ISBN 978-80-7330-442-3 (PDF)

Martin Lux, Martina Mikeszová (eds.)

Rodinná solidarita a trh bydlení

Další autoři:

Petr Sunega,

Petr Kodenko Kubala



Sociologický ústav
Akademie věd ČR

Obsah

Úvodní slovo	6
Kapitola 1: Pragmatická socioekonomie: cesta k odhalení skrytých příčin nestability trhu nejen bydlení.....	10
Kapitola 2: Postoje laických rezidenčních investorů na trhu bydlení: racionální postoje, nebo iracionální nevázanost?	42
Kapitola 3: Mezigenerační solidarita: jak finanční a jiná majetková vůpomoc rodičů při pořizování bydlení ovlivňuje trh?	66
Kapitola 4: Mezigenerační transfery uvnitř rodiny a postoje k roli státu v oblasti bydlení.....	92
Kapitola 5: Vliv mezigeneračních transferů na jistotu životních aspirací mladých lidí v České republice	112
Kapitola 6: Časová perspektiva a nerovnosti v oblasti bydlení mezi českými mladými dospělými: role mezigeneračních transferů v krizi dostupnosti bydlení	136
Summary.....	163
Literatura	168
Příloha	184
O autorech	186

Úvodní slovo

Martin Lux, Martina Mikeszová

Hlavní náplní této monografie je nastínit nový teoreticko-metodologický koncept, který by mohl lépe propojit perspektivy mainstreamové ekonomie a sociologie a ukázat přínosy takového propojení konkrétně v oblasti výzkumu bydlení. Jakkoliv se ekonomie a sociologie nachází pod společným deštníkem sociálních věd a měly by tak mít k sobě blízko, jedná se spíše o manželství „z rozumu“, ve kterém nakonec každý zůstane raději „sám za sebe“. Jinými slovy, ekonomové sociology (a naopak) příliš nerespektují, a to jak u nás, tak ve světě. A mnoho na tom nezměnil ani vznik ekonomické sociologie nebo politické ekonomie, které jsou spíše pokusem devalvovat mainstreamovou ekonomickou teorii a ovládnout ekonomické myšlení ze sociologického či sociálněpolitického týlu.

Úplně jiný příběh nabízí přitom spolupráce ekonomie s jinou sociálněvědní disciplínou, psychologií. Psychologové úspěšně doplnili mainstreamovou ekonomickou vědu tam, kde selhávala, a ve spolupráci s ekonomy dali vzniknout behaviorální a experimentální ekonomii, které se časem staly součástí univerzitních učebnic ekonomie. Nobelovy ceny za ekonomii si dnes často odnáší stoupenci těchto nových směrů. Je například inspirující si číst popularizační knihu *Myšlení rychlé a pomalé* od Daniela Kahnemana (2011), psychologa a jednoho ze zakladatelů behaviorální ekonomie, a sám na sobě zakoušet vlastní kognitivní omezení vedoucí k iracionálnímu ekonomickému jednání. Jelikož přísná ekonomická racionalita ekonomických aktérů je jedním ze základních principů mainstreamové ekonomické teorie, je pak mnohem jasnější, proč se některé transakce, trhy či ceny statků vyvíjejí ve skutečnosti jinak, než bychom od nich očekávali. Spolupráce psychologie a ekonomie tak úspěšně otevřela nový vesmír, a je škoda, že se sociologii se to zatím nepovedlo. Tato kniha je jedním z mnoha drobných pokusů tento vývoj zvrátit.

Rádi bychom v ní shrnuli některé dřívější poznatky ohledně fungování trhu bydlení a přidali poznatky nové, a to z perspektivy

tzv. pragmatické socioekonomie, tedy nového teoreticko-metodologického konceptu snažícího se jít proti proudu a sblížit sociologii s ekonomikou. Ty dřívější poznatky se týkají uvažování a chování mladých kupujících na trhu bydlení, jejich normativních představ včetně dopadů takových představ na vývoj trhu bydlení a cen bytů. Nové poznatky, kterým se budeme věnovat podrobněji, se pak týkají například uvažování těch, kteří mladým kupujícím na trhu bydlení naštěptávají, tedy jejich rodičů; ti svůj vliv posilují už tím, že svým dospělým dětem na pořízení bydlení často významně finančně přispívají. A také těch, kteří vlastní minimálně jednu další rezidenční nemovitost, kterou sami neužívají, tedy laických investorů na českém trhu bydlení. Jsou tito laičtí investoři lépe informovaní, analytičtější a racionálnější ve svém rozhodování než běžní kupující?

Druhá část knihy se pak zaměří už pouze na rodiče prvnabyvatelů bydlení, respektive na jejich finanční a majetkovou výpomoc, kterou poskytují svým dětem při pořízení bydlení, tedy tzv. mezigenerační transfery zdrojů uvnitř rodiny. Rodiče dětem při osamostatnění pomáhají odjakživa, ale výpomoc v bydlení s jeho zhoršující se dostupností narůstá. Budeme se ptát, jak takové mezigenerační transfery mohou ovlivnit postoje lidí k roli státu v oblasti bydlení, tedy konkrétně k tomu, zdali by stát měl či neměl být aktivnější při zajištění bydlení svých občanů? A jak mohou ovlivnit časování a jistotu životních aspirací mladých lidí? Transfery zdrojů od starší generace k té mladé mají totiž dopad nejen na nerovnosti v oblasti bydlení, měřené tím, co si kdo může na trhu bydlení dovolit, (jež budou popsány v první části monografie), ale mají také spoustu „měkkých“ a dosud přehlížených dopadů, které se stejnou mírou mohou přispívat k rozdělení společnosti: například v názoru, jak moc či málo by se veřejný sektor měl přímo zapojit do bytové výstavby (jež se odrazí do určité míry ve volbách), nebo v nejistotě z budoucnosti, kterou mohou významněji pociťovat mladí lidé bez šance získat rodinnou výpomoc než ti, kteří měli to štěstí a pomoci

rodičů se jim dostalo. Mezigenerační transfery, bohulibá a záslužná aktivita rodičů odpírajících si vlastní komfort ve prospěch svých dětí, mohou totiž rozdělovat společnost na stále bohatší vlastníky a investory, kteří jsou pevní v kramflecích a úspěšní v naplňování svých životních aspirací, a stále chudší nájemníky čelící rostoucí nejistotě nejen na trhu bydlení, ale také v ostatních oblastech svého života.

Za recenzi předkládané monografie bychom rádi poděkovali doc. PhDr. Danielu Topinkovi, Ph.D., a Mgr. Haně Bílkové, jejichž postřehy a náměty nám významně napomohly při její finalizaci. Kapitoly monografie vycházejí z větší či menší části rovněž z vědeckých statí publikovaných v zahraničních odborných časopisech (konkrétně *Housing, Theory and Society* – Lux a Sunega 2022a a Kodenko Kubala a Sunega 2025; *Young* – Lux a Sunega 2024a; *Journal of Housing and the Built Environment* – Lux a Sunega 2024b), které zde rovněž prošly anonymním recenzním řízením. Vydání monografie bylo podpořeno grantem Grantové agentury ČR „Pragmatická ekonomická sociologie: nový most spojující sociologii a ekonomii při výzkumu bydlení“, číslo 23-07371S.

Kapitola 1

PRAGMATICKÁ SOCIOEKONOMIE: CESTA K ODHALENÍ SKRYTÝCH PŘÍČIN NESTABILITY TRHU NEJEN BYDLENÍ

Martin Lux, Petr Sunega



Úvod

Rezidenční nemovitosti se staly hlavní formou bohatství evropských domácností (Doling a Ronald 2010; Doling a Elsinga 2012) a vlastní bydlení zdrojem pro financování různých potřeb a zmírňování rizik, kterým tyto domácnosti čelí v nejistém ekonomickém světě (Dewilde a Ronald 2017). Stárnutí společnosti, menší role státu blahobytu a měnící se role vlastnického bydlení, které již není pouze domovem, ale také investicí, učinily z majetku v podobě rezidenčních nemovitostí jednu z hlavních os sociální nerovnosti v současné společnosti (Groves et al. 2007; Malpass 2008).

Klesající dostupnost bydlení (Wetzstein 2017), rostoucí volatilita (kolísání) cen nemovitostí (Bracke 2011; Claessens et al. 2011) a prostorově diferencovaný růst cen nemovitostí vytvořily významné sociální rozdíly, například mezi vlastníky a nájemníky, mezi stávajícími vlastníky a prvonabyvateli bydlení, mezi starší a mladší generací, domácnostmi s nízkými a vysokými příjmy nebo centrem a periferií (Forrest a Hirayama 2015). Jak období krize, tak období boomu vyloučila zejména velký počet mladých lidí z přístupu k vlastnickému bydlení, tedy i přístupu k nějakému rezidenčnímu majetku. Výzkumy potvrdily, že (1) nerovnosti v majetku domácností jsou vyšší než nerovnosti v příjmech a v průběhu času se také rychleji zvyšují (Niimi a Horioka 2016; Saez a Zucman 2016; Sunega a Lux 2018) a (2) že volatilita vývoje cen bytů a jejich prostorová diferenciace jsou v pozadí tohoto růstu (Bonnet et al. 2014; Allegre a Timbeau 2015; Arundel 2017). V důsledku toho se vývoj cen rezidenčních nemovitostí stal významným determinujícím faktorem sociální stratifikace v zemích OECD (např. Henley 1998; Wolff 1998).

Vývoj cen bydlení a cenová volatilita tak dnes významně ovlivňují nejen sociální (majetkové) nerovnosti, ale i ekonomický růst. Nadměrná krátkodobá volatilita cen bydlení (například existence

tzv. cenové bubliny před příchodem poslední globální finanční krize) signalizuje, že trh bydlení není zcela efektivní (Evans 1995; Malpezzi 2005), resp. že ceny bytů jsou do značné míry tažené samy sebou. Jelikož tato neefektivita může mít vážné důsledky na finanční stabilitu i udržitelný hospodářský růst, současný výzkum věnuje nemalé úsilí hledání jejich příčin. Tradiční ekonomie ji vysvětluje jako důsledek specifických rysů trhu bydlení, jako je fixace nemovitostí v prostoru, vysoké transakční náklady, omezení na straně nabídky bydlení a její nízká cenová elasticita, regulace a jiné státní intervence (MacLennan 1982). Malpezzi (2005) zdůraznil navíc investiční aspekt bydlení, který přitahuje krátkodobé spekulanty a jejich poptávka pak zrychluje růst cen bydlení během boomu. Behaviorální ekonomie pak rozšířila spekulativní motivace na všechny kupující na trhu bydlení (Case a Shiller 1988; Shiller 2000, 2007). Skutečnost, že kupující předpokládají nekonečný růst cen bydlení na základě své krátkodobé minulé zkušenosti, tedy na základě růstu cen bytů v minulosti, a nezakládají svá cenová očekávání na racionální analýze fundamentálních trendů, vede k tzv. „racionálnímu zkreslení“ a v důsledku toho i k cenovým bublinám a neefektivnímu trhu bydlení.

Ekonomové však již dlouho před vypuknutím poslední globální finanční/hospodářské krize (která proběhla přibližně mezi roky 2006 a 2011) začlenili do svých modelů jak tradiční zdroje neefektivity, tak i zkreslená cenová očekávání, avšak ani toto vylepšení se neukázalo jako dostatečné pro spolehlivé varování před hrozbou cenové bubliny – příkladem může být vlivná studie OECD Girouard et al. (2006), podle které byly ceny bydlení v roce 2005 v souladu s vývojem fundamentů na většině trhů bydlení. Podobně optimistické závěry sdílely i jiné mezinárodní organizace či ekonomové: Evropská centrální banka (ECB 2006), Bank for International Settlement (Case a Wachter 2005; Stephansen a Koster 2006) nebo Himmelberg et al. (2005) a Cameron et al. (2006). Standardní

ekonometrické přístupy tehdy nedokázaly spolehlivě odhalit nerovnováhu na trhu bydlení, což mělo drastické důsledky během následné globální finanční a v posledku i hospodářské krize. Jak poukázal Schiller (2007), metody matematické ekonomie používané k hodnocení vývoje trhu bydlení ztratily svou spolehlivost.

Abychom to shrnuli: vývoj cen nemovitostí a zejména jejich volatilita se staly jedním z hlavních determinantů majetkových, sociálních, mezigeneračních a prostorových nerovností a jedním z hlavních faktorů ovlivňujících udržitelný ekonomický růst v rozvinutém světě. Navzdory tomu ovšem mainstreamová ekonomie bydlení stále neodhalila všechny významné faktory v pozadí rostoucí cenové volatility. Poznatky psychologie pomohly k potvrzení iracionálních cenových očekávání kupujících, ale ani to nestačí. Sociologická kritika trhu bydlení zůstává přitom hlavním proudem ekonomie bydlení ignorována. Důvodem pravděpodobně není přesvědčení ekonomů o nadřazenosti jejich teorie, ale spíše neschopnost sociologů překonat oprávněné metodologické a teoretické námitky ekonomů. V této kapitole chceme ukázat, že interdisciplinární syntéza možná je. Definujeme nový koncepční výzkumný rámec, který byl inspirován úspěšným uplatněním kognitivní psychologie v ekonomii, nazývaný *pragmatická socioekonomie*, jenž může představovat nový most mezi sociologií a ekonomikou (bydlení). Podobně jako behaviorální ekonomové rozlišujeme mezi ekonomicky racionálními a ekonomicky iracionálními zdůvodněními tržních rozhodnutí, označovanými jako *heuristika*. Heuristiku interpretujeme jako *racionální zkreslení*, podobné kognitivním zkreslením studovaným v behaviorální ekonomii.

Prvním cílem úvodní kapitoly je tedy definovat základní principy pragmatické socioekonomie a demonstrovat přínos tohoto nového konceptu na výsledcích desetiletého výzkumu dopadu sociálních norem na chování kupujících a důsledků, které má takové chování pro fungování trhu bydlení a vývoj cen bytů. Konkrétně

jsme zkoumali dopad působení jedné konkrétní sociální normy, podle které je vlastnické bydlení *vždy* lepší než nájem. Pragmatická socioekonomie představená v této kapitole se přitom sama o sobě neomezuje pouze na otázky bydlení, a naopak může představovat užitečný koncept pro studium různých trhů.

Teoretický rámec

Konflikt mezi teoretickými principy mainstreamové ekonomie a sociologie můžeme nalézt již před více než 150 lety. Připomíná stále aktivní sopku, která může desítky let spát, ale pak pod tlakem určitých událostí náhle vybuchne. Vzhledem k událostem posledních 20 let, které ovlivnily vyspělý svět a měly vážné dopady na životy lidí, se výzkum bydlení stal jedním z jeho epicenter. Příkladem takových událostí jsou globální finanční krize (vzniklá na trhu bydlení), rostoucí volatilita cen bydlení, krize finanční dostupnosti bydlení, rostoucí tzv. financionalizace bydlení, ale také narůstající prostorové, majetkové a mezigenerační nerovnosti ve společnosti, které všechny mají určitou vazbu právě na bydlení.

Jak jsme uvedli výše, ukázalo se, že začlenění kognitivní psychologie do studia procesů na trhu bydlení prostřednictvím behaviorální ekonomie bylo velmi plodné. Řada ekonomů prokázala, že lidé vstupují na trh bydlení s „iracionálními“ cenovými očekáváními a že tato očekávání mají vliv na nadměrnou volatilitu cen bytů (viz například Case et al. 2011 nebo Sinai 2012 pro USA). Case et al. (2011) uvedli, že se Američané stali „národem spekulantů“; tento jev vysvětluje Shiller ve své knize *Irrational Exuberance* (2000) pomocí peněžní iluze a falešné intuice. Za jeden z hlavních zdrojů vysoké volatility cen bytů jsou tak nyní považována sebenaplňující se proroctví vycházející z nepodložených cenových očekávání kupujících (např. Shiller 2000; Hui a Wang 2014; Kashiwagi 2014;

Kouwenberg a Zwinkles 2014; Kuang 2014, abychom jmenovali jen některé z prací).

Nikdy ovšem nebylo prokázáno, že by kupující ve všech zemích, které zažily bezprecedentní boom a následný propad cen bytů během poslední globální finanční krize, byli primárně motivováni k nákupu bydlení na základě spekulativního očekávání zisku z růstu cen rezidenčních nemovitostí v budoucnu. Navíc, jak bylo zmíněno výše, ani vylepšení ekonometrických modelů o tento fenomén se neukázalo jako dostatečné pro vysvětlení cenové volatility nebo alespoň pro účinné varování před nebezpečím vzniku cenové bubliny na trhu bydlení. Jinými slovy, něco podstatného nám ještě uniká. Sociologické studie zůstaly ovšem téměř bez povšimnutí ekonomickým výzkumem. Existuje mnoho důvodů, proč je vliv sociologie na mainstreamovou ekonomii na rozdíl od vlivu psychologie tak slabý. Jmenujme ty hlavní:

(1) ekonomická sociologie (zejména nová ekonomická sociologie) se prezentuje spíše jako *konkurent* než jako *doplňěk* mainstreamové ekonomie (Granovetter 1985; Etzioni 1988; Smelsera Swedberg 1994; Zafirovski 2001), takže na straně sociologů i ekonomů existuje pouze marginální vůle k vzájemné komunikaci, na rozdíl od psychologů, s nimiž historicky žádná taková konkurence ze strany ekonomie neexistovala;

(2) hlavní předpoklad nové ekonomické sociologie týkající se zakotvení ekonomického chování ve specifických a velmi různých institucionálních a sociálních kontextech snižuje možnost teoretické a empirické *generalizace* na lidské jednání jako celek, na kterém je ovšem založena mainstreamová ekonomie racionální volby i behaviorální psychologie;

(3) předpoklad ekonomické sociologie, podle kterého je jednání aktérů zakotveno („embedded“) ve formálních i neformálních institucích, znamená, že jej nelze vysvětlit pouze pomocí *ekonomické rationality* a *metodologického individualismu* (individuální svobo-

da volby), které ovšem tvoří základní principy mainstreamové ekonomie;

(4) sociologická teorie je tzv. *multiparadigmatická*, tedy vychází z různých, často i protichůdných předpokladů a konceptů, což kontrastuje s mainstreamovou ekonomickou teorií, která je v tomto ohledu více vnitřně konzistentní, jednotná a konsensuální;

(5) data z výzkumů postojů a kvalitativního sociologického výzkumu o tom, co si lidé myslí, tedy v podobě tzv. *deklarovaných preferencí*, nejsou považována ekonomy, kteří shromažďují a analyzují kvantitativní behaviorální data reálného jednání v podobě tzv. *odhalených preferencí*, za relevantní.

Všechny tyto metodologické důvody jsou na první pohled tak závažné, že lze stěží očekávat skutečný mezioborový výzkum. I přesto se domníváme, že tyto překážky lze překonat pragmatickým socioekonomickým přístupem a specifickou výzkumnou metodikou.

Za prvé, otázku konkurence mezi disciplínami, tedy zda je ekonomie sama o sobě nadřazená sociologii a naopak, můžeme dát zcela do pozadí. Pokud konkurence přináší méně ovoce než spolupráce, je rozumné *pragmaticky* hledat společný jmenovatel než zdůrazňovat vzájemné rozdíly. Opuštění odvážných teoretických ambicí v sociologii může paradoxně přispět k vybudování pevnějšího mostu mezi sociologií a mainstreamovou ekonomikou. To neznamená, že sociologie by měla pouze doplňovat ekonomickou teorii tam, kde selhává (Akerlof 1984), ale že by měla respektovat úspěchy a robustnost mainstreamové ekonomické teorie racionální volby a uznat, že jakékoli pokusy nahradit ji sociologickou teorií selhaly (Zafirovski 2001). Aby toho bylo možné dosáhnout, měl by se interdisciplinární socioekonomický výzkum zaměřit na méně komplexní a více specifické jevy, které umožňují určitou míru *generalizace, zobecnění*.

Jedním z populárních řešení je v současné době makrosociální komparativní výzkum, který vede k typologii sociálních systémů (Esping-Andersen 1990), režimů bydlení (Kemeny 1995), typů kapitalismu (Hall a Soskice 2001) nebo typů rezidenčního kapitalismu (Schwartz a Seabrooke 2008). Takový výzkum hledající rozdíly v jednání lidí mezi jednotlivými režimy, systémy či typy odpovídá principu rozdílného ekonomického jednání v různých institucionálních kontextech, ale zároveň je počet takových ideálních režimů, systémů či typů dostatečně malý na to, aby umožnil zobecnění, na kterém bazíruje ekonomická teorie.

Jiné řešení, které jsme zvolili my v naší výzkumné práci a které je více spojeno se samotnými základy mainstreamové ekonomické teorie, spočívá v mikrosociálním behaviorálním výzkumu tržních aktérů, jenž se ovšem zaměří na dostatečně univerzální jev umožňující následné zobecnění. Abychom to přiblížili co nejlépe, dáme Vám, čtenářům, několik drobných úkolů. Za prvé, představte si, že si chcete koupit konkrétní auto, které odpovídá Vaším preferencím a máte na jeho koupi i dostatek peněz. Podívejte se na první dva obrázky níže a řekněte, kterou z variant byste zvolil/a? V obou případech se jedná o identické vozy, které se v ničem neliší, jen v prvním případě vůz jeden prodejce nabízí za 750 000 Kč a ve druhém jiný za 350 000 Kč.



PRODEJ AUTA

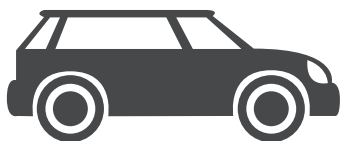
Cena: 750 000 Kč



PRODEJ AUTA

Cena: 350 000 Kč

Pokud jste zvolili jako absolutní většina lidí, ne-li všichni, variantu vpravo, tak jste jednali ekonomicky racionálně, protože je přece iracionální za stejný statek platit více než dvakrát tolik. Druhý úkol je malinko těžší: opět máte dvě možnosti (viz další dva obrázky níže), nicméně nyní jde o to, jestli si Vámi preferované auto koupíte, nebo si jej vezmete na leasing. Jedná se o běžný operativní leasing, kdy měsíční platba zahrnuje i pojištění a servis a po jehož skončení, v tomto případě klidně i po 20 letech, auto vrátíte leasingové společnosti. Přestavte si zároveň, že máte dostatek financí na to si auto i koupit, takže leasing z finančních důvodů není nutný. Kterou variantu byste si vybrali nyní?



AUTO NA LEASING

Cena: 1 500 Kč / měsíčně



AUTO NA PRODEJ

Cena: 750 000 Kč

Většina Čechů v tomto případě pravděpodobně zvolí koupí auta, tedy variantu vpravo, jelikož na to mají dostatek prostředků a chtějí vůz vlastnit. Nicméně nemalá část z nich zvolí variantu první, jelikož je oproti koupí auta významně levnější: po 20 letech, kdy bude hodnota zakoupeného vozu již téměř nulová, zaplatí za provoz vozu pořízeného na leasing pouze 360 000 Kč. V případě, že by si jej koupili, stála by je ta stejná služba dvakrát tolik. Mnozí lidé tak již zde neprovádí racionální finanční úvahu nebo ji podřazují jiným, například statusovým cílům, nicméně významná část společnosti se stále chová ekonomicky racionálně.

Nyní si zopakujeme první úlohu, ovšem pro bydlení. Představte si, že si chcete koupit byt; máte dostatek prostředků, jste rozhodnutí se usadit v daném místě a rozhodujete se mezi dvěma identickými byty ve stejném bytovém domě, přičemž jeden stojí 4 500 000 Kč a druhý 3 500 000 Kč. Který z nich zvolíte?



PRODEJ BYTU

Cena: 4 500 000 Kč



PRODEJ BYTU

Cena: 3 500 000 Kč

Jedná se o identické rozhodování jako v prvním případě u koupě auta: pokud volíte jako všichni (nebo téměř všichni), pak zvolíte ze dvou variant tu levnější. Proč bychom také měli utrácet za stejný byt o milión více? Ekonomicky racionální úvaha v tomto případě funguje bez chyby. Nyní ale opět úlohu uděláme o trochu složitější. Stále platí, že se chcete v daném místě usadit a pořídit si bydlení, a máte i na to, abyste si byt koupil/a, nicméně rozhodujete se mezi tím, zdali si byt skutečně koupíte, nebo si identický byt pronajmete, přičemž pronajímatel Vám nabízí nájemní smlouvu na dobu neurčitou. Nájem by v tomto případě činil kolem 3 500 Kč měsíčně, cena bytu pak 3 500 000 Kč. Jak se rozhodnete nyní?

Absolutní většina Čechů postavených před takové rozhodnutí zvolí koupi bytu a dokládá to celou řadou důvodů: nájem je vyhazo-



PRONÁJEM BYTU

Nájem: 3 500 Kč / měsíčně



KOUPĚ BYTU

Cena: 3 500 000 Kč

vání peněz z okna; byt představuje majetek, o nějž je možné se opřít ve stáří, darovat dětem apod. Co je ovšem důležité, srovnání nákladů obou alternativ, tedy výpočet, co je v danou chvíli finančně výhodnější, při tomto rozhodování téměř nikdy nehraje významnější roli, nebo určitou roli hraje, ale není proveden ekonomicky správně. Zatímco v případě výběru mezi leasingem a koupí auta si ještě nemalá část lidí umí spočítat, která varianta je výhodnější, a následně podle toho i jedná, v tomto případě tak činí, jak ukazují naše výzkumy (viz podrobněji dále), jen zlomek lidí. Velká část Čechů totiž automaticky předpokládá, že koupě bytu je vždy výhodnější než nájem, a není tudíž nutné počítat nic. Jiní si tím úplně jisti nejsou, ale výpočet, tedy finanční srovnání nákladů vlastnictví a nájmu, provádí ekonomicky špatně, a tudíž dochází k nesprávnému výsledku. Je zajímavé, že koupě bydlení představuje pro většinu lidí největší výdaj v jejich životě, tedy za nic jiného už neutratí tolik, a přitom jen tak málo z nich ví, jak si relevantně vypočítat, zdali je v dané chvíli finančně rozumná. A právě při řešení tohoto rébusu přichází ke slovu sociologie.

Naše výzkumná práce spočívající v mikrosociálním behaviorálním výzkumu tržních aktérů je o vlivu sociálních norem v oblasti

bydlení na uvažování a jednání tržních aktérů; konkrétně o vlivu sociální normy, která tvrdí, že jedna právní forma bydlení, vlastnické bydlení, je *vždy* nadřazena jiné právní formě bydlení, tedy bydlení v nájmu. Studovali jsme, jak tato norma ovlivňuje volby a jednání mladých lidí na trhu bydlení. Zohlednili jsme přitom zakotvenost ekonomického jednání v neformálním normativním (sociálním) kontextu, jež je podstatou ekonomické sociologie, ale jelikož se jedná pouze o vliv jedné jediné sociální normy, jež se navíc vyskytuje v různých kulturách vyspělého světa, tak nám toto zaměření zároveň umožňuje dostatečnou generalizaci. *Pragmaticky* jsme tak omezili komplexní sociální a institucionální svět na jeden důležitý faktor ekonomického rozhodování, jednu sociální normu, kterou lze snadno operacionalizovat a zahrnout do mikroekonomického empirického výzkumu. Možnost zobecnění nás přiblížila principům mainstreamové ekonomie.

Zobecnění také může mít různé podoby. Jednou možností je například říct, že kulturně jsme všichni stejní; jinou možností je, že se sice kulturně lišíme, ale sdílíme potřebu kultury. Zobecnění, které používá mainstreamová ekonomie, je druhého typu. Neříká, že máme na trzích stejné preference, ale pouze to, že když si vybíráme mezi dvěma identickými statky a první statek stojí více peněžních jednotek než druhý, ve velké většině případů (podle teorie vždy) si vybereme ten druhý. Tento druh zobecnění je z metodologického hlediska velmi užitečný, protože každá odchylka od něj je pro nás znamením, že tržní systém, který je na něm založen, nebude fungovat optimálně – a přesně na tomto principu funguje i pragmatická socioekonomie.

Normativní chování chápeme jako socializovanou volbu za situace nejistoty. Jedním ze zdrojů takové nejistoty může být například to, že obchodovaný produkt je určen k dlouhodobé spotřebě a nikdo neví, co se stane v budoucnu. A sociální „recept“ (norma), který předepisuje, jaké prostředky (vlastnické bydlení) zvolit, aby

byla uspokojena konkrétní individuální potřeba (bydlení) v souladu s individuálními preferencemi (umístění, velikost, bezpečnost, flexibilita atd.), může být za situace nejistoty velmi užitečný. Tento recept můžeme následovat vědomě i nevědomě. Lidé, kteří se rozhodují, mohou tuto konkrétní volbu vnímat jako samozřejmou z osobního hlediska, ale také ji mohou vnímat jako samozřejmou socializovanou volbu v konkrétní sociální skupině nebo společnosti. To nás vede k třetí překážce, která omezuje užší spolupráci mezi ekonomy a sociology: racionalita jednání. Normy jsou považovány za samozřejmé, takže není třeba je racionálně ospravedlňovat; působí-li sociální norma, pak jakékoli ekonomicky racionální srovnání dvou alternativ může být už předem irelevantní. Je-li normativně předem určeno, že si vybereme jednu ze dvou právních forem bydlení, pak se jedná z pohledu ekonomické racionality o „racionální zkreslení“.

Ekonomicky racionální jednání ve standardních modelech maximalizace užitku individuálního agenta v teorii racionální volby je založeno na pragmatickém, informovaném a analytickém srovnání užitků, výhod, rizik a nákladů jednotlivých alternativ omezeném naším příjmem. Pokud jde o volbu právní formy bydlení a předpokládáme-li, že jinak jsou atributy dvou nemovitostí, mezi kterými se vybírá, shodné (tedy mají stejnou polohu, rozlohu, vybavení a nabízejí i stejné bezpečí a jistoty), pak by si měl tržní aktér, který hledá bydlení v určité fázi svého životního cyklu, srovnat zejména nájemné (bez nákladů na služby, poplatků a daní) s tzv. uživatelskými náklady vlastnického bydlení a zvolit levnější z těchto dvou alternativ. Uživatelské náklady vlastnického bydlení jsou definovány zejména úrokovými náklady sníženými o očekávané zhodnocení ceny nemovitosti. Lidé samozřejmě nemění formu bydlení každý rok; tato volba je relevantní pouze několikrát v životě jako reakce na konkrétní událost (například při hledání prvního trvalého bydlení nebo během zakládání či rozpadu rodiny). I přes toto omezení je

ovšem každý rok počet subjektů, kteří se rozhodují o své právní formě bydlení, vysoký. Ekonomická teorie tedy vnímá nájemní a vlastnické bydlení jako „spojené nádoby“ – změna podmínek v jedné z nich nutně vede ke změnám v druhé. Tomuto jevu se říká *substituční efekt* a představuje důležitý vyrovnávací mechanismus na trhu bydlení i základ pro ekonometrické modelování cen bydlení.

Nyní se přenesme do praxe. Víme, že služby a jistoty, které nabízí obě právní formy bydlení, nejsou identické (Boehm 1982; Andersen 2011); liší se zejména v úrovni jistoty (která je zejména v českém prostředí výrazně nižší u bydlení v nájmu), transakčními náklady nebo možností si byt svobodně vybavit. Pragmatické a informované srovnání užitných hodnot, které vede k upřednostnění (preferenci) jedné právní formy bydlení před druhou, je ovšem stále ekonomicky racionální úvahou; substituce mezi právními formami bydlení je pouze zkreslená (omezená) v důsledku charakteristik bytového fondu, transakčních nákladů, nerovnoměrného rozložení rizik, státních zásahů, zdanění a legislativy. Pokud je však volba jedné právní formy bydlení předem určena normou, která považuje tuto variantu za *vždy* lepší než tu druhou, jsou srovnání cen, nákladů, užitků či investiční úvaha předem irelevantní. Nekritické následování takové normy vytváří „racionální zkreslení“ podobné tomu, které studuje behaviorální ekonomie, i když z jiných důvodů.

Abychom to udělali malinko složitější, jednání v takovém případě nemusí být principiálně iracionální; je sice ekonomicky iracionální (a vytváří racionální zkreslení), ale může být sociálně racionální. Lidé například racionálně volí určitá pravidla a normy (vodítka) pro rozhodování, aby minimalizovali své náklady spojené se srovnáním alternativ (Simon 1997), nebo strategicky dodržují sociální normy, aby si udrželi svou reputaci, sociální status a sociální sebevědomí (Sirgy et al. 2005; Kewell 2007; Krueger et al. 2008). Jelikož jsou však tyto teorie sociální racionality komplexní (racionalita je definována velmi široce) a citlivé na kontext (neu-

možňující generalizaci), jen těžko se aplikují v ekonomické mainstreamové teorii. Navíc i v rámci sociologie mohou být kritizovány jako jednostranné, protože mají tendenci přeceňovat záměrné, uvědomělé a vědomé chování zaměřené na dosažení cíle. Jinými slovy, mají tendenci hledat racionální interpretaci i v případech, kdy lidé dodržují normy nevědomě. Bourdieu (1977, 1984, 1997) například tvrdí, že během socializačního procesu si lidé osvojují tělesné a duševní dispozice, které je vedou k určitému chování (jejich habitus), a prakticky orientované znalosti (*doxa*) z různých sociálních oblastí (např. vzdělání, práce, bydlení). Osvojené habituální dispozice v kombinaci s doxickými znalostmi vytvářejí uvažování aktérů, které pak nevědomě řídí jejich jednání v sociálním světě.

Empiricky je často nemožné jasně rozlišit, kdy lidé bezmyšlenkovitě dodržují sociální normu a kdy tak činí ze sociálně racionálních důvodů. Z pohledu pragmatické socioekonomie je to ovšem *pragmaticky* jedno. Inspirováni úspěšným uplatněním kognitivní psychologie v ekonomii rozlišujeme – podobně jako psychologové (Tversky a Kahneman 1983) – ekonomicky racionální zdůvodnění ekonomického jednání od jiných (ekonomicky iracionálních) zdůvodnění, která označujeme za heuristiku, a je jedno, že taková zdůvodnění mohou být sociálně racionální. Heuristiku interpretujeme vždy jako „racionální zkreslení“. Pokud bychom totiž v našem výzkumu neomezili racionální jednání na ekonomickou racionalitu, pak by byl celý koncept racionality zbytečný. Jasně vymezení umožňuje zkoumat odklon od takového vymezení, tedy racionální zkreslení, a tak i vysvětlit, proč se trhy chovají tak, jak se chovají – respektive proč nejsou tak efektivní, jak očekává mainstreamová ekonomická teorie.

To nás vede ke čtvrté překážce pro vzájemnou spolupráci ekonomie a sociologie: teoretické nekonzistentnosti, konkrétně nedostatku komplexní a jednotné teorie v sociologii. Ekonomická sociologie je, podobně jako sociologie sama, teoreticky multiparadigmatická a zahrnuje teorie, které si sice možná neodporují, ale také se navzá-

jem nepodporují. Ekonomové tak mohou být „podezřívaví“ vůči jakémukoli pokusu o rozšíření nebo revizi vlastní mainstreamové teorie, jelikož jsou přesvědčeni o její silné vysvětlující síle (v pozitivistickém smyslu). Nejsou rovněž ochotni ji příliš dělit na více paradigmat, což je logické, protože by tím ztratili výhodu stabilních a konsensuálních základů své disciplíny – něco, čeho multiparadigmatická sociologie jen těžko může dosáhnout. A odsuzují tak každý pokus o transformaci této křišťálově jasné (tj. logické a snadno srozumitelné) obecné teorie do složitých a kontextuálně podmíněných konstruktů, které jsou nevhodné pro matematické modelování. Jakákoli kritika základních předpokladů mainstreamové ekonomické teorie je bezvýznamná tváří v tvář skutečnosti, že tato teorie, jejíž základy může pochopit i širší veřejnost bez nutnosti složitého vysvětlování, již dlouhou dobu slouží jako velmi dobré vodítko pro řešení sociálních problémů.

Řešením této překážky je rezignovat na vytváření rozsáhlejších a komplexnějších sociologických teorií a namísto toho se snažit o vytvoření teorie středního dosahu (*middle-range*) vztahující se pouze ke studovanému ekonomickému jednání. Namísto složitých systémů dává pragmatický přístup přednost jednoduchému mechanismu, který však umožňuje zobecnění. Znamená to, že sociologové *pragmaticky* ustoupí od systémových teoretických ambicí, tedy odvrátí se od komplexního sociálního a institucionálního světa a zaměří se na jeden důležitý sociální faktor v ekonomickém rozhodování a jednání, který lze zobecnit, operacionalizovat a případně i zahrnout do mikroekonomického empirického výzkumu. Znamená to ovšem také, že se ekonomové *pragmaticky* otevrou sociologickému myšlení a metodologii, včetně té kvalitativní.

Pragmatismus neznamená, že sociologové musí přijmout mainstreamovou ekonomickou teorii jako odraz reality. Něco takového je nepředstavitelné. Pragmatická socioekonomie nemá ambici roz-

víjet, přijímat, hodnotit, potvrzovat nebo nahrazovat velké strukturnální, behaviorální nebo ekonomické teorie. Koncept pragmatické socioekonomie je výsledkem *pragmatického* hledání optimálního metodologického rámce – průsečíku – pro interdisciplinární výzkum chování aktérů na mikroúrovni trhu. Pragmatická socioekonomie je především metodologický program, který vznikl cestou nejmenšího odporu a zároveň přináší nejvíce ovoce. Skutečnost, že pragmatická socioekonomie volí mainstreamovou ekonomickou teorii jako svůj „středobod“, není projevem slabosti sociologie. Mainstreamová ekonomická teorie je použita pouze jako „ideální typ“, díky němuž můžeme analyzovat jakékoli odchylky od ideálu pozorované v reálném chování tržních aktérů; a je to velmi užitečný „ideální typ“, protože tyto odchylky nám mohou pomoci vysvětlit reálné selhání trhu, neefektivitu a nerovnosti.

Poslední překážkou pro interdisciplinární výzkum, o kterém jsme se zmínili výše, byly rozdíly v metodologii výzkumu. Zatímco sociologové pracují hlavně s deklarovanými preferencemi, ekonomové místo toho používají preference odhalené. Normativní původ nějakého rozhodnutí však nelze relevantně odlišit od ekonomicky *pragmatického*, aniž by se provedl výzkum *názorů* těch osob, které rozhodnutí provádí. Vývoj metodologických nástrojů, které jdou „nad rámec“ jednoduchých indikátorů jednání, je mimochodem silnou stránkou sociologie. Tuto metodologickou propast je možné překlenout pomocí specifického výzkumného designu, který se blíží metodologii ekonomického výzkumu:

(1) Postupovat od kvalitativního sociologického výzkumu v jednom kontextu (*specifického*) ke kvantitativní komparativní analýze, kde budou použity mezinárodní ekonomická data a standardní ekonometrie (*obecnému*).

(2) Mezi metody výzkumu zahrnout i experiment, ve kterém by byli účastníci silně motivováni k odhalení skutečných názorů a preferencí.

(3) Do výzkumu zahrnout pouze ty respondenty, kteří v době výzkumu skutečně činí nějakou volbu, aby se zabránilo teoretizování o irelevantních hypotetických situacích.

(4) Deklarované zdůvodnění volby by v sociologickém výzkumu mohlo být tazatelem ověřováno pomocí tzv. *verifikačního dotazování*. Účelem takového dotazování je zjistit, zda důvody pro rozhodnutí, které respondenti spontánně uvádějí, vycházejí skutečně z jejich znalostí a vlastní analýzy (výpočtů), nebo zda byly výsledkem stylizace, která měla skrýt předem daný a normativní původ jejich volby (tedy klást otázky typu „Jak víte, že je to pravda?“, „Jaké informace jste shromáždili?“ nebo „Jaké výpočty a ověření jste provedli, než jste dospěli k tomuto závěru?“; podrobnosti viz Lux et al. 2017a).

Výběr hlavních zjištění z dosavadní aplikace pragmatické socioekonomie

V této části úvodní kapitoly představíme hlavní zjištění z aplikace pragmatické socioekonomie ve výzkumu dopadu sociálních norem na ekonomické jednání mladých kupujících na trhu bydlení. Zjištění jsou prezentována v hutné a souhrnné podobě, jelikož již byla publikována v řadě monografií nazývané *Standardy bydlení*, jež je volně ke stažení. Budeme postupovat od konkrétního k obecnému, počínaje kvalitativním sociologickým výzkumem prvonabyvatelů bydlení v České republice a konče ekonometrickou analýzou dat OECD.

Nejdříve bylo naším cílem ukázat, že sociální norma týkající se představ o „správné“ právní formě bydlení (nadřazenosti vlastnického bydlení) omezuje ekonomicky racionální, pragmatickou a investiční úvahu při výběru právní formy bydlení. Zkoumali jsme rozhodování na vzorku 57 prvonabyvatelů bydlení ze dvou českých

měst v okamžiku, kdy respondenti skutečně danou volbu ve svém životě prováděli. Respondenti museli v průběhu dvou let vyplnit několik dotazníků, zúčastnili se individuálních rozhovorů i společných skupinových diskusí a chatů (další podrobnosti viz Lux et al. 2017a). Jedním z úkolů bylo zjistit, jak odůvodňují volbu právní formy bydlení, tedy v jejich případě volbu vlastnického bydlení. Na základě pragmatického socioekonomického přístupu jsme přitom rozlišovali mezi čistě ekonomicky racionálními odůvodněními a heuristikou vyplývající z působení silné sociální normy, která ve zkratce říká: Pokud si člověk může dovolit vlastnické bydlení (má stabilní zaměstnání a příjem), je *vždy* lepší si ho koupit než si podobné bydlení pronajmout.

Výsledky kvalitativní analýzy důvodů pro koupi vlastního bydlení potvrdily, že u drtivé většiny našich respondentů byl vliv normy na jejich rozhodnutí velmi silný. Tito respondenti často uváděli na první pohled ekonomicky racionální argumenty pro volbu vlastnického bydlení, jako jsou nižší náklady, větší jistota bydlení, větší svoboda při zařizování bytu podle vlastních představ a větší jistota úspor než u jiných forem investic. Verifikační dotazování však odhalilo, že tyto argumenty nebyly založeny na znalostech a nebyly podloženy fakty. Respondenti měli jen malou znalost toho, co občanský zákoník říká o právech nájemníků a možnostech ukončení nájmu, nepokoušeli se nikdy o získání dlouhodobého nájmu a ani si k této možnosti nesháněli žádné informace či nezjišťovali zkušenosti druhých; neměli ani informace o jiných formách investic a jejich výnosech, ani se nepokusili najít pronajímatele, který by akceptoval možnost upravit interiér bytu podle jejich vlastních preferencí. Co je ovšem nejdůležitější, respondenti obvykle neporovnávali finanční náklady spojené s různými právními formami bydlení, a když zmínili finanční motivy a byli požádáni, aby je upřesnili, jejich výpočty byly nepřesné. Rozhodnutí o koupi bytu bylo vždy vysvětlováno celou řadou motivů a ekonomické důvody

byly často zmiňovány jako jedny z prvních. Když jsme však aplikovali naši přísnou metodiku, zdůvodnění ekonomických motivů většiny respondentů se pak proměnilo v nepodloženou heuristiku; to nakonec ukazuje i jejich častý odkaz na stylizovanou normu ve výňatcích z rozhovorů plně uvedených v Lux et al. (2017a):

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

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

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

Do kvalitativního výzkumu jsme zahrnuli i situaci, kdy sama tazatelka (mladá žena) požádala respondenta či respondentku o radu, zda by si pro sebe měla koupit byt za cenu x , nebo si stejný byt pronajmout za nájemné y v městě respondenta; x a y odpovídaly průměrné kupní ceně / nájemnému malého bytu v daném městě a nákup měl být financován hypotékou se stoprocentním loan-to-value. Ačkoli ekonomicky racionální rozhodnutí není pouze o jednoduchém finančním srovnání nákladů a výnosů alternativních právních forem bydlení, představuje jeho důležitou část. Pouze jeden z 57 respondentů provedl ve svém posouzení ekonomicky správné srovnání finančních nákladů vlastnického a nájemního bydlení. Dalších devět respondentů provedlo nějaký výpočet, který byl ovšem ekonomicky nesprávný. Naopak 47 respondentů neprovedlo

vůbec žádné finanční srovnání a většina z nich zastávala názor, že pokud si to tazatel může dovolit (má stabilní zaměstnání a příjem), je *vždy* lepší koupit si vlastní bydlení.

Na druhou stranu, u téměř všech respondentů jsme pozorovali ekonomicky racionální uvažování při samotném výběru bytu ke koupi (porovnáním parametrů navštívených bytů, cen atd.). Ukázalo se tak, že ekonomická racionalita aktérů na trhu bydlení je sociálně omezena zejména nebo pouze v jedné konkrétní životní situaci (v době, kdy se hodlá člověk usadit a má také dostatečné zdroje na to, aby si mohl dovolit i koupi bydlení) a jedné konkrétní fázi rozhodovacího procesu (volba právní formy bydlení). Mimo to jsme zjistili, že odchylky od ekonomicky racionálního jednání předpokládaného mainstreamovou ekonomikou (racionální zkreslení) vyplývají spíše z vlivu dominantní sociální normy týkající se „správné“ právní formy bydlení než z iracionálních cenových očekávání ohledně budoucích výnosů, jak předpokládá behaviorální ekonomie.

Druhým krokem našeho výzkumu bylo zkoumání mechanismu, díky kterému je tato konkrétní sociální norma udržována při životě. Zkoumali jsme socializaci preference vlastnického bydlení (a dalších preferencí týkajících se bydlení) v rámci rodiny a prokázali vliv silných vazeb (mezi rodiči a dětmi) na mezigenerační přenos této sociálních normy a s ní souvisejících preferencí. Zjistili jsme také, že to úzce souvisí s mezigeneračními transfery zdrojů v rámci rodiny, tedy s finanční a majetkovou výpomocí rodičů a prarodičů při pořízení prvního vlastního bydlení jejich dospělých dětí/vnuků (další podrobnosti viz Lux et al. 2018). Jinými slovy, vliv rodičů na formování preferencí dospělých dětí v oblasti bydlení a mezigenerační přenos sociální normy týkající se „správné“ právní formy bydlení byly významně silnější, pokud došlo k mezigeneračnímu transferu zdrojů, tedy pokud rodiče svým dětem finančně či majetkově vypomohli.

V této fázi našeho výzkumu jsme provedli i experiment, v rámci kterého jsme nechali 82 dyád rodičů a dospělých dětí hodnotit soubory hypotetických profilů bydlení (konkrétních parametrů několika možných bytů). Účastníci experimentu byli nejprve požádáni, aby nabízené profily hodnotili (seřadili podle svých preferencí) nejprve sami a poté odhadli preference svého partnera (rodiče či dítěte). Profily byly vytvořeny na základě 12 atributů bydlení a jejich kombinací. Účastníci experimentu byli požádáni, aby hodnotili hypotetické profily na stupnici od 1 do 20, kde 1 znamenala nejbližší vlastním preferencím (resp. nejbližší preferencím partnera ve dvojici) a 20 nejdále. Zapojením dyád rodičů a dětí, odhadováním preferencí druhého ve dvojici a navázáním výsledné odměny z experimentu na přesnost tohoto odhadu jsme vytvořili takový rámec, ve kterém byli respondenti motivováni k „pravdivému“ odhalení svých vlastních preferencí. Finanční pobídky motivovaly respondenty k mentálnímu úsilí při hodnocení profilů bydlení a poskytování přesných odhadů profilů bydlení jejich partnerů.

Experiment nám také umožnil nepřímo zkoumat vliv rodičů na utváření preferencí jejich dospělých dětí v oblasti bydlení. Testovali jsme souvislost mezi (a) mírou podobnosti preferencí v oblasti bydlení v rámci dyády složené z rodiče a jeho dospělého dítěte a (b) mírou znalosti preferencí druhého ve dvojici měřenou na škále, která udává, jak dobře jsou rodiče schopni odhadnout preference svých dětí a jak dobře jsou jejich děti schopny odhadnout preference svých rodičů. Cílem bylo otestovat, zda podobnost preferencí bydlení napříč generacemi souvisí s dobrou vzájemnou znalostí těchto preferencí, protože tato souvislost může lépe sloužit jako výraz socializace v rámci rodiny než samotná podobnost preferencí napříč generacemi, která může být výsledkem vnějších podmínek.

Experiment potvrdil nejen existenci socializace preferencí bydlení v rodině, ale také to, že nejsilnější známky (vnitro)rodinné

socializace preferencí v oblasti bydlení byly pozorovány u rodin s vyššími příjmy, kde je také větší pravděpodobnost finančního transferu na pořízení bydlení od rodičů k dětem. Následující kvalitativní výzkum potvrdil, že (1) příslib finanční pomoci má pravděpodobně nejsilnější dopad na rozhodnutí mladých lidí o koupi bytu a že (2) role rodičů jako poradců při tomto rozhodování byla mnohem významnější, pokud jejich děti obdržely (nebo obdrží) finanční či majetkovou injekci, než v případě, že nikoliv. Sociální vazby uvnitř rodiny, posílené či oslabené mezigeneračními finančními transfery, jsou tedy hlavním mechanismem, kterým se sociální norma ohledně „správné“ právní formy bydlení přenáší mezi generacemi. Náš další výzkum (Lux et al. 2018) potvrdil, že mezigenerační finanční transfery jsou nejdůležitějším faktorem při reprodukci vlastnictví bydlení. Jinými slovy, získání transferu od rodiny je tím nejdůležitějším faktorem, který určuje, zdali mladý člověk bude žít ve vlastním, nebo nájemním bydlení.

V dalších krocích jsme pokračovali ve výzkumu zaměřeném na zobecnění hlavních implikací našich zjištění – nejprve pro systémy bydlení a poté pro trhy bydlení. S využitím *agent-based modelling* jako vhodného metodologického nástroje pro modelování vícečetných sociálních interakcí jsme se snažili teoreticky modelovat dynamiku vlivu sociální normy, podle níž je vlastnictví nemovitosti vždy lepší než nájem. Předpokládali jsme, že změny v rozhodování ohledně právní formy bydlení jsou určovány jak ekonomickými faktory, tak sociálními interakcemi, které reprodukuje a/nebo oslabují dodržování sociální normy. Dodržování normy pro každého agenta bylo nastaveno v jeho počátečním stavu a poté se měnilo v reakci na sociální interakce; předpokládali jsme, že následování norem se nejdříve přenáší napříč generacemi v rodině, ale později se může změnit v důsledku sociálních interakcí (další podrobnosti viz Lux et al. 2017b).

Naše zjištění z tohoto teoretického modelu odhalila, že v kulturách charakterizovaných silným vlivem normy na volbu právní formy bydlení může existovat významná setrvačnost v jednání i přes změnu vnějších podmínek. Jinými slovy, ukázali jsme, že systémy bydlení se mohou vyvíjet mnohem pomaleji, než naznačují ekonomické modely, ve kterých aktéři činí individuální volby právní formy bydlení na základě racionálních a pragmatických úvah. Silné dodržování sociální normy snižuje pravděpodobnost jakékoli trvalé změny v systému bydlení (například pokles míry vlastnictví nemovitostí), a to i kdyby se vlastnictví nemovitostí stalo méně dostupným a trh bydlení zažil vážné negativní šoky. Tato silná institucionální setrvačnost má důsledky nejen pro systémy bydlení, ale i pro trhy bydlení: negativní tržní šok, jako je například výrazný pokles cen bytů, nemusí adekvátně změnit chování tržních subjektů. Volatilita cen bydlení, i když se v průběhu času zvyšuje, proto nemusí vést ke změně chování a systému.

Naše druhá generalizace se týkala přímo trhů bydlení a cen bydlení. Jelikož ekonomická teorie převážně předpokládá, že vlastnictví nemovitostí a pronájem jsou dokonalými substituty, naše hypotéza zněla, že pokud je tato substituce v určité kultuře nebo společnosti slabá, například kvůli iracionálnímu chování z důvodu působení sociální normy, tak se poptávka po vlastnickém bydlení stává více příjmově elastickou. Jinými slovy, ve společnostech, kde je vlastnictví bydlení normativně (ale také racionálně) upřednostňováno před nájmem, je konec jakékoli ekonomické krize a následný růst příjmů domácností nutně doprovázen šokovým růstem poptávky po bydlení („protože každý chce být vlastníkem“), zatímco ve společnostech s vyváženějším bytovým systémem se podobný růst příjmů domácností nemusí nutně promítnout do šokového nárůstu poptávky po vlastnickém bydlení. V případě slabé substituce mezi právními formami bydlení pak budou změny cen bydlení úzce

kopírovat změny příjmů domácností, zatímco v případě silné substituce bude tento vztah mnohem slabší.

Použili jsme jak teoretický simulační model, tak empirickou analýzu na datech OECD. Nejprve jsme vytvořili teoretický model vyhledávání a párování na trhu bydlení, který porovnával vývoj cen bytů ve dvou různých situacích: (1) kdy substituce mezi vlastnickým a nájemním bydlením existuje a (2) kdy tato substituce zmizí z důvodu působení sociální normy, která prakticky určí výsledek volby předem. Abychom jasně odlišili naše výsledky od práce behaviorální ekonomie, předpokládali jsme, že lidé, kteří v modelu hledají bydlení pro vlastní potřebu, při svém rozhodování neberou v úvahu očekávaný budoucí růst cen bydlení. Modelovali jsme poptávku i nabídku bydlení s využitím jejich základních fundamentálních faktorů a zaznamenávali změny v cenách bydlení (podrobnosti viz Lux et al. 2020). Naše zjištění vedla k závěru, že pokud jsou nájemní a vlastnické bydlení substituty, pak vývoj cen bydlení odráží vývoj příjmů domácností mnohem méně než v případech, kdy substituce, například z důvodu působení sociální normy, neexistuje.

Abychom získali empirický důkaz, použili jsme údaje o vývoji cen bytů OECD. Intenzita substituce mezi nájemním a vlastnickým bydlením byla aproximována podílem nájemního bydlení na celkovém bytovém fondu v dané zemi. Jinými slovy, předpokládali jsme, že vyváženější struktura právních forem bydlení poskytuje větší svobodu při jejich výběru, a tím je i vyšší pravděpodobnost substituce mezi oběma právními formami bydlení. Pomocí korelační analýzy jsme zjistili, že v zemích s malým podílem nájemního bydlení na celkovém bytovém fondu existuje užší (významnější) dlouhodobá souvislost mezi cenami nemovitostí a příjmy domácností než v zemích s vyváženějším bytovým systémem, tedy s vysokým podílem nájemního bydlení. Výsledky ukazující na vyšší příjmovou elasticitu cen nemovitostí v méně vyvážených bytových systémech (kde převládá vlastnické bydlení) než ve více vyvážených bytových

systémech (kde má významný podíl i nájemní bydlení) byly nakonec potvrzeny i ekonometrickými modely časových řad, tedy po kontrole dalších fundamentálních faktorů poptávky (podrobnosti viz Lux et al. 2020). Potvrdili jsme tak, že pokud je substituce mezi nájemním a vlastnickým bydlením slabá (ať už z pragmatických důvodů, nebo vlivem normy), pak se poptávka po vlastnickém bydlení stává více příjmově elastickou.

Pokud pak navíc předpokládáme nízkou cenovou elasticitu nabídky bydlení, tedy velmi pomalou reakci bytové výstavby na růst cen bytů (která je, mimo jiné, charakteristická právě pro naši zemi), důsledkem je, že ve společnostech se slabou substitucí mezi vlastnictvím a nájmem můžeme očekávat vyšší volatilitu cen bytů, a tedy i vyšší pravděpodobnost vzniku cenových bublin. Konkrétně, testovali jsme souvislost mezi volatilitou cen nemovitostí (pomocí časové řady čtvrtletních cen bytů OECD z roku 2019, sezónně očištěných o čtyřčtvrtletní klouzavý průměr), měřenou variačním koeficientem, a podílem soukromého nájemního bydlení na celkovém bytovém fondu, a to na vzorku 19 zemí OECD, které mají dostatečně dlouhou časovou řadu týkající se cen bytů (delší než minimálně 80 čtvrtletí). Zjistili jsme významný negativní korelační koeficient, a to ve výši $-0,464$. Jinými slovy, čím vyšší je podíl soukromých nájemních bytů na celkovém bytovém fondu, tím nižší je volatilita cen bytů v dané zemi. Pokud bychom místo podílu soukromých nájemních bytů použili podíl všech nájemních bytů (včetně sociálních bytů), korelační koeficient by zůstal negativní ($-0,332$), ale byl by již statisticky nevýznamný.

Testovali jsme také, zda tato souvislost může být způsobena skutečností, že konec hospodářských krizí je doprovázen prudkým nárůstem poptávky po bydlení a odpovídajícím prudkým zvýšením cen bydlení v zemích se slabou substitucí mezi vlastnictvím a nájmem. Změřili jsme průměrnou intenzitu růstu cen po dosažení dna cenového cyklu a testovali jsme korelaci mezi touto in-

tenzitou (průměrný procentní růst cen po dosažení dna cenového cyklu) a podílem celkového a soukromého nájemního bydlení na bytovém fondu zemí OECD. Výsledky jsou uvedeny v tabulce 1, kde sloupce 4–10 ukazují průměrný růst cen za různá období po dosažení dna cenového cyklu a odpovídající korelační koeficienty mezi intenzitou růstu cen a podílem celkového a soukromého nájemního bydlení na celkovém bytovém fondu. Například pro období 10 čtvrtletí cenového růstu po dosažení jakéhokoli dna cenového cyklu (které se objevilo ve všech 24 zemích OECD alespoň jednou v jejich časových řadách) je korelační koeficient mezi velikostí růstu cen bytů a podílem soukromých nájemních bytů na bytovém fondu roven $-0,511$ a je statisticky významný. Pokud bychom místo podílu soukromých nájemních bytů použili podíl všech nájemních bytů, korelační koeficienty by byly stále záporné a statisticky významné. Potvrdili jsme tudíž, že velikost soukromého nájemního bydlení je významně a negativně spojena jak s volatilitou cen bydlení, tak s intenzitou růstu cen po jakémkoli dně cenového cyklu – a to je velmi důležitý závěr o vlivu omezené substituce mezi vlastnictvím a nájmem (např. v důsledku vlivu sociální normy na volbu právní formy bydlení) na celkovou efektivitu trhu bydlení.

Tabulka 1: Intenzita růstu cen po dosažení dna v cyklickém vývoji cen bytů a podíl soukromého (celkového) nájemního bydlení na bytovém fondu ve 24 zemích OECD

Země	Podíl nájem	Podíl soukr. nájem	Růst cen bytů 8q	Růst cen bytů 10q	Růst cen bytů 12q	Růst cen bytů 14q	Růst cen bytů 16q	Růst cen bytů 18q	Růst cen bytů 20q
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Slovensko	3,0	3,0	8,6	12,5	15,5	18,5	22,3	24,3	n.a.
Slovinsko	9,0	3,0	10,3	14,4	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Maďarsko	7,0	4,0	22,1	29,7	34,2	36,5	39,7	44,3	n.a.
Nizozemsko	42,0	10,0	14,1	21,2	27,2	17,5	20,8	24,1	36,5
Španělsko	16,3	13,8	20,9	28,0	33,3	39,4	46,0	52,1	76,6

Země	Podíl nájem	Podíl soukr. nájem	Růst cen bytů 8q	Růst cen bytů 10q	Růst cen bytů 12q	Růst cen bytů 14q	Růst cen bytů 16q	Růst cen bytů 18q	Růst cen bytů 20q
Itálie	19,0	14,8	7,2	14,5	22,6	29,3	35,5	39,3	42,4
Portugalsko	21,0	17,0	5,5	8,5	11,2	13,9	16,9	24,7	29,8
Rakousko	40,0	18,0	8,7	10,9	12,4	17,1	19,4	21,7	23,9
V. Británie	31,0	19,0	14,0	17,3	18,0	22,9	28,8	34,5	39,9
Finsko	31,0	19	18,2	27,7	20,9	25,2	30,2	31,0	33,5
Švédsko	44,0	19	10,5	15,2	20,4	25,7	30,1	33,5	35,7
Norsko	23,0	19,8	14,9	22,2	21,0	29,7	35,1	45,0	50,8
Irsko	21,0	20,6	16,6	21,6	29,2	31,4	43,9	53,3	62,7
Řecko	20,0	20,8	15,5	19,3	21	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Česko	31,8	22,4	5,8	8,5	12,7	18,5	23,0	26,4	n.a.
Francie	39,0	23,0	8,1	10,5	14,6	17,4	20,2	23,6	27,7
Belgie	31,0	27,5	6,7	9,0	13,3	16,5	20,6	31,1	35,6
Japonsko	37,0	28,0	6,5	8,5	10,6	12,7	20,8	23,8	26,3
Dánsko	39,0	28,8	14,8	18,4	26,6	33,2	36,7	30,8	32,4
Kanada	31,0	31,0	11,6	14,5	18,3	23,0	26,8	29,9	20,3
Austrálie	31,3	31,3	11,4	11,8	14,6	18,3	21,1	24,2	27,6
USA	35,0	35,0	5,7	7,6	9,9	11,7	11,8	13,4	15,0
Německo	54,0	50,7	5,3	6,4	7,2	9,0	10,0	11,6	12,2
Švýcarsko	58,5	55,1	7,0	9,3	11,5	13,8	16,5	18,9	24,2
Pearsonův kor. koef. s (2)	-	-	-0,400	-0,437*	-0,485*	-0,538**	-0,548**	-0,600**	-0,667**
N	-	-	24	24	23	22	22	22	19
Pearsonův kor. koef. s (3)	-	-	-0,429*	-0,511*	-0,576**	-0,511*	-0,512*	-0,526*	-0,583**
N			24	24	23	22	22	22	19

Poznámka: * Korelace je významná na úrovni 0,05 (dvoustranná); ** korelace je významná na úrovni 0,01 (dvoustranná); „q“ znamená čtvrtletí.

Zdroje: Výpočty autorů, databáze cen nemovitostí OECD, *Housing Statistics in Europe* za rok 2010 (podíl celkového nájemního bydlení v zemích EU), Pittini et al. 2017 (podíl soukromého nájemního bydlení v zemích EU), databáze dostupného bydlení OECD a národní statistické úřady (podíl celkového a soukromého nájemního bydlení v Norsku, Japonsku, USA, Kanadě, Austrálii a Švýcarsku).

Závěr

V této kapitole jsme chtěli ukázat, jak může aplikace konceptu pragmatické socioekonomie pomoci pevnější mezioborové spolupráci mezi mainstreamovou ekonomikou a sociologií ve výzkumu bydlení, zejména pokud jde o hledání zdrojů neefektivity na trhu bydlení. Sblížení těchto disciplín může vést k tomu, že sociologie bude mít větší vliv na ekonomii, podobně jako měla psychologie v minulosti prostřednictvím behaviorální ekonomie. Pragmaticky jsme se vzdali teoretických ambicí v sociologii a upravili metodologii a zaměření výzkumu tak, aby respektovaly nejdůležitější pilíře mainstreamové ekonomie. Hledali jsme takzvané odchylky od dokonalé ekonomické racionality (racionální zkreslení) v uvažování při nákupu bytů, a to zejména ty vyplývající z působení sociální normy týkající se „správné“ právní formy bydlení.

Prokázali jsme, že vliv takové sociální normy představuje významný zdroj neefektivit (distorzí) na trhu bydlení a je významným faktorem nadměrné krátkodobé volatility cen bydlení, podobně jako neopodstatněná očekávání ohledně budoucího vývoje cen bytů, která byla dříve zdokumentována behaviorální ekonomikou. Na některých trzích bydlení a v některých kulturách, jakož i v určitých fázích životního cyklu a rozhodovacího procesu je racionální předpoklad ekonomické teorie, že vlastnictví a pronájem jsou ekonomickými substituty, významně omezen. To má za následek, že poptávka po vlastnickém bydlení je více příjmově elastická a při nízké krátkodobé cenové elasticitě nabídky bydlení to vede i k nadměrné krátkodobé volatilitě cen bydlení, a tím i vyšší pravděpodobnosti vzniku cenových bublin. Vzhledem k institucionální setrvačnosti takové sociální normy nemusí tyto negativní tržní šoky adekvátně změnit chování tržních subjektů a mohou tak v dlouhodobém horizontu přetrvávat. Tato zjištění tedy naznačují, že makroobezřetnostní regulace zaměřené na zmírnění systémových finančních ri-

zik jsou důležité zejména ve společnostech, kde je substituční efekt mezi nájemním a vlastnickým bydlením slabý (nebo klesající), než ve společnostech, kde je silný.

Ukázali jsme, že interdisciplinární pragmatická socioekonomie může významně obohatit současné znalosti o volatilitě cen nemovitostí – jevu, který stále více určuje sociální a ekonomickou udržitelnost ve světě. Studium sociálních norem může sociologie přispět k poznání skutečných základů formování poptávky po bydlení a implicitně i nerovnováhy na trhu bydlení – příspěvek podobný tomu, co v minulosti přinesla kognitivní psychologie prostřednictvím behaviorální ekonomie.

V uplynulých 10 letech byly napsány desítky článků i knih o ideologii vlastnického bydlení. Otázkou tedy je, proč dosud neměly žádný vliv na mainstreamovou ekonomii bydlení. Můžeme pouze vyslovit hypotézu, že: (1) pro jednu část ekonomů byl tento poznatek irelevantní; (2) pro jinou část ekonomů byl relevantní (protože je v rozporu s principy ekonometrických modelů), ale možná se domnívali, že vzájemné působení normativních a racionálních způsobů uvažování není z těchto zjištění úplně zřejmé (to, co bylo nazýváno ideologií, by ve skutečnosti mohlo být výsledkem racionální volby); a (3) zbývající část ekonomů tyto články nečetla, jednoduše proto, že jsou sociologické. V našem výzkumu pragmatické socioekonomie jsme se pokusili překonat první dvě překážky, abychom oslabili třetí.

Pokud má být socioekonomický výzkum skutečně interdisciplinární a přispívat k poznatkům v obou sociálních vědách, musí obě disciplíny odložit své ambice: sociologové zejména v oblasti teoretické generalizace a ekonomové ve svém skepticizmu vůči sociologické metodologii. Odmítnutí tradiční konkurence mezi společenskými vědami, pragmatická konceptualizace racionality, teorie středního dosahu zaměřená na jeden jev, který je dostatečně jednoduchý, aby umožnil generalizaci a operacionalizaci, a částečná revize metod

sociologického výzkumu mohou otevřít dveře k novým poznatkům v interdisciplinárním výzkumu.

Pragmatická socioekonomie je skeptická vůči holistickým zobecněním. Nebuduje chrám nové myšlenkové školy, ale snaží se vytvořit momentky reality, které se mohou, ale nemusí spojit do jednoho většího obrazu. Zaměřuje se spíše na objevování malých pokladů poznání než na vytváření nových sociálních teorií a zabývá se spíše o mikroúroveň jednání než o systémové analýzy. Její závěry by měly být snadno srozumitelné pro kohokoli, komu jsou prezentovány – podobně jako krátké video na YouTube, a ne jako televizní seriál, který má tisíce epizod. Pragmatická socioekonomie nenabízí „velké příběhy“, pouze malé fragmenty poznání na pomezí jednotlivých disciplín. Nemá žádné ambice kromě toho, že osvětluje jednu část, a možná jen velmi malou část, naší socioekonomické reality. Právě proto, že její ambice jsou tak malé, má šanci vybudovat most mezi jinak nesmiřitelnými tábory sociologů a ekonomů.

Pragmatický socioekonomický přístup lze uplatnit i mimo trh bydlení. Různé sociální normy ovlivňují chování aktérů na jiných trzích, jako je trh práce (práce versus volný čas), maloobchod (např. fair trade versus podobné tradiční produkty) nebo finanční trhy (dluhy versus úspory). Ekonomicky iracionální chování se může objevit v důsledku rostoucí rozmanitosti možných voleb a nejistoty. Norma může být jedním z možných vodítek, jak se orientovat ve složitém světě kombinací s více možnostmi výběru; další vodítka však mohou pocházet ze sociálních sítí, charismatu influencerů, moci nebo generačního habitu. Sociální svět bude v budoucnu pravděpodobně pronikat do chování tržních subjektů více než v současnosti. Interdisciplinární výzkum, který se řídí konceptem pragmatické socioekonomie, se snaží jít tomuto trendu naproti.

Kapitola 2

POSTOJE LAICKÝCH REZIDENČNÍCH INVESTORŮ NA TRHU BYDLENÍ: RACIONÁLNÍ POSTOJE, NEBO IRACIONÁLNÍ NEVÁZANOST?

Martin Lux, Martina Mikeszová



Úvod

Sociologické faktory v pozadí „racionálního zkreslení“, resp. „iracionální nevázanosti“ na trhu bydlení se těší mnohem menší analytické pozornosti než faktory psychologické. Většina interdisciplinárního výzkumu se navíc zaměřuje na běžné kupující a méně na investory do rezidenčních nemovitostí (Özogul a Tasan-Kok 2020: 484). Podstatná část nedávného boomu cen nemovitostí byla ovšem způsobena poptávkou po investičních bytech (Frayne et al. 2022), tj. bytech, které lidé nekupovali pro vlastní bydlení, ale pro jiné účely (k pronájmu jiným osobám, jako bezpečnou investici, pro rekreaci nebo jako bydlení pro příbuzné). Konkrétně, víme velmi málo o uvažování a motivech místních malých, laických rezidenčních investorů (dále jen LRI). A to zejména v zemích střední a východní Evropy, které přitom (1) zaznamenaly intenzivnější boom cen nemovitostí (a volatilitu) než země západní Evropy (Eurostat 2024) a kde (2) jsou investice do rezidenčních nemovitostí velmi populární kvůli specifickým rysům vývoje státu blahobytu po roce 1990 (Stephens et al. 2015).

Předchozí výzkumné studie zjistily, že motivy LRI jsou méně orientovány na zisk než motivy velkých institucionálních investorů a že jejich „investiční status“ je častěji náhodným důsledkem životních událostí než záměrnou obchodní strategií (např. Soaita et al. 2017). Dosavadní výzkum však nebyl dostatečně podrobný v poznání jejich finanční gramotnosti, znalosti faktů, cenových očekávání či nekritického následování sociálních norem, aby bylo možné posoudit míru „racionálního zkreslení“ v jejich investičním uvažování. Studie o LRI, na rozdíl od studií o velkých institucionálních investorech, byly spíše popisné (typologické) než hodnotící. V důsledku toho se mezera v poznání, kterou se snažíme v této kapitole zaplnit, týká nejen úzkého geografického rozsahu výzkumu LRI, ale také slepých míst v in-

terdisciplinárním výzkumu laických soukromých rezidenčních investic obecně.

K posouzení investičních postojů LRI v České republice budeme i v této kapitole monografie využívat behaviorální ekonomii a koncept pragmatické socioekonomie. Konkrétně se budeme snažit odhadnout míru „racionálního zkreslení“ či „iracionální nevázanosti“ v uvažování českých LRI na základě analýzy jejich investičních motivů, očekávání a finanční gramotnosti, jakož i jejich znalostí faktů a míry nekritického následování sociálních norem. Použijeme smíšenou výzkumnou metodu, která kombinuje kvantitativní výzkum s kvalitativními hloubkovými individuálními rozhovory. V kvantitativní analýze dat se například ptáme, zda jsou LRI statisticky významně méně náchylní k racionálnímu zkreslení než zbytek české populace (tj. zda jsou lépe informovaní, mají lepší finanční gramotnost, racionálnější očekávání cen bydlení a jsou méně náchylní ke stádovému chování a nekritickému následování sociálních norem). To je totiž také to, co bychom od rezidenčních investorů očekávali a co může určovat dopad jejich chování na trh bydlení, respektive na volatilitu cen bytů. V této kapitole budeme rovněž porovnávat stávající a potenciální (budoucí) LRI, abychom zjistili, zda existují nějaké významné rozdíly mezi generacemi.

Koncepční rámec výzkumu

Sociologické studie hledají důvody rostoucí volatility cen nemovitostí (a zejména jejich nedávného cenového boomu) ve změně základních institucionálních a politických podmínek, jako je globalizace finančního kapitálu (Hochstenbach a Aalbers 2024), deregulace hypotečního financování (MacKenzie 2011), sekuritizace hypoték (Goldstein a Fligstein 2017) a neoliberální bytová politika (Schwartz 2011). Blackwell et al. (2025), kteří analyzovali selhání

trhu ve Švédsku, například dospěli k závěru, že vysoké ceny nemovitostí jsou způsobeny spíše politickými a institucionálními než ekonomickými faktory. Představitelé politické ekonomie zacházejí ještě dále a do diskuse o výzkumu bydlení aktuálně vnášejí silnou kritiku volného trhu bydlení, mainstreamové ekonomie a neolibérální bytové politiky (např. Clapham 2019; Wijburg 2021; Jacobs et al. 2024). Jacobs et al. (2024) například považují rostoucí třídní konflikt v oblasti bydlení za ústřední rys současného kapitalistického systému, přičemž stát hraje hlavní roli při vytváření podmínek, které vedou k „nekonečnému“ růstu cen bydlení, a tím i růstu bohatství klíčových ekonomických aktérů.

Náš interdisciplinární výzkumný koncept – pragmatická socioekonomie – je ovšem méně kritický vůči mainstreamové ekonomii, protože uznává hodnotu teorie racionální volby a nesnaží se ji nahradit novou teorií racionality, trhů nebo institucí. Místo toho hodnotí uvažování LRI stejným způsobem, jakým to dělá behaviorální ekonomie, tedy rozlišuje mezi ekonomicky racionálním a informovaným přístupem k investicím a ekonomicky iracionálním a špatně informovaným přístupem označovaným jako „heuristika“. Heuristiku chápe jako „racionální zkreslení“ nebo známku „iracionální nevázanosti“, jejichž zdroje mohou spočívat také v sociálních interakcích, kultuře, hodnotách, tradicích, emocích a normách, tj. v sociálním světě. Podrobněji je teoretické ukotvení našeho výzkumu rozpracováno v předchozí kapitole knihy.

Ekonomická racionalita v konceptu pragmatické socioekonomie slouží pouze jako ideální a užitečná metodologická kategorie, pomocí které můžeme pochopit, proč trhy bydlení nefungují tak, jak předpokládá hypotéza efektivity (Fama 1970). Na rozdíl od mainstreamové i behaviorální ekonomie neinterpretujeme ovšem heuristiku automaticky jako potenciální ztrátu efektivity. Například rostoucí podíl velkých profesionálních pronajímatelů mezi celkovými investory do rezidenčních nemovitostí by měl vést k ra-

cionálnějšímu chování na trhu (a měl by být spojen se zvýšením efektivity). Pokud však tito pronajímatelé začnou dominovat na nějakém lokálním trhu (a vytvoří monopol) a/nebo začnou spolupracovat či koordinovat své strategie se svými konkurenty, pak takové selhání trhu nakonec povede ke ztrátě efektivity, která výrazně převáží jakýkoli předchozí benefit.

Normativní iracionální chování může mít pro společnost jak výhody, tak nevýhody. Například Soaita (2024) ve svém popisu LRI v Rumunsku uvedla, že rumunští LRI neprovádějí před podpisem nájemní smlouvy prověrky nájemníků (jejich příjmů, zaměstnání atd.), jelikož ty jsou v Rumunsku společensky nepřijatelné (zatímco v některých západních zemích jsou běžné). Tato skutečnost má jistě ekonomické náklady, protože zvyšuje nejistotu a rizika pro LRI, kteří si pak mohou účtovat vyšší než rovnovážné nájemné, nabízet méně bytů nebo příliš přísně kontrolovat využívání pronajatých bytů. Může to však také vést i ke společenskému zisku v tom smyslu, že lidé s nízkými příjmy (nebo lidé se špatnou úvěrovou historií) jsou na trhu s nájemním bydlením méně znevýhodnění.

Laické investice do rezidenčních nemovitostí: stručný přehled literatury

Existují tři hlavní témata, na která se zaměřují studie o současných investorech do rezidenčních nemovitostí: (1) typologie investorů; (2) strategie/narativy, na nichž jsou založeny investice do rezidenčních nemovitostí; a (3) ekonomické a společenské dopady investic do rezidenčních nemovitostí. Drtivá většina studií třetího typu se nezaměřuje na LRI, ale na institucionální (velké) a přeshraniční investory. Komplexní přehled literatury o typologii investorů do rezidenčních nemovitostí lze najít v Özogul a Tasan-Kok (2020). Nejběžnějším typem LRI (tzv. „archetypem“) v USA nebo Velké

Británii je ženatý, bezdětný muž středního věku s vysokým příjmem a vzděláním (Lord et al. 2013; Seay et al. 2018). Soaita et al. (2017) rozlišili sedm typů LRI podle jejich investiční strategie, ale hloubkové rozhovory odhalily, že respondenti všech typů věří, že „investice do nemovitostí je bez rizika“, což znamená, že „internalizovali víru v neustále rostoucí cenu nemovitostí“ (s. 631). Avšak ani jejich výzkum nebyl dostatečně hluboký na to, aby rozlišil rozhodování založené na faktech od heuristiky. To platí i pro několik dalších studií o LRI v jiných zemích než v USA nebo Velké Británii (např. Byrne 2020; Hochstenbach et al. 2020).

Výjimkou je studie chování britských bankovních profesionálů, kterou provedli Clark et al. (2010). Ti podrobně studovali investiční strategie profesionálů, ale nezaměřili se výhradně na investory do nemovitostí; ve skutečnosti pouze menšina respondentů investovala do nemovitostí. Zjistili, že starší respondenti aplikovali sofistikované investiční strategie, zatímco mladší lidé měli méně diverzifikovaná portfolia, byli náchylnější k iracionální nevázanosti a více spoléhali na investice do rezidenčních nemovitostí. Tyto výsledky naznačují, že investiční postoje se mohou mezi generacemi lišit, proto jsme těmto mezigeneračním rozdílům věnovali zvláštní pozornost i v našem výzkumu.

Druhá kategorie studií se zabývá strategiemi/narativy týkajícími se investic do rezidenčních nemovitostí. Strategie investorů jsou určovány jejich motivy – koupit za účelem pronájmu (*buy-to-let*) nebo koupit za účelem spekulace (*buy-to-leave*) – či druhem výnosů, o které mají zájem – kapitálový výnos nebo cash flow (výnos z nájmu). LRI mohou k přípravě své investiční strategie využívat různé zdroje: data, online komunity, knihy nebo DVD pro investory do nemovitostí či semináře o investicích do nemovitostí. Martin (2018) provedl terénní experiment a navštívil několik takových seminářů, kde zjistil rozsáhlé používání „*hero* narativu“ (kde je investor do nemovitostí zobrazen jako hrdina na investiční cestě) v kombinaci

s diskurzem o sebenalezení (stát se jiným člověkem), seberealizaci (finanční sebekázeň) a racionalizaci (oddělení emocí při investiční úvaze). I přes důraz na racionalizaci ovšem Martin zjistil, že se tyto kurzy dostatečně nevěnují tržním rizikům, což vedlo k tomu, že investoři byli stále náchylní k iracionální nevázanosti. Earl et al. (2007) podobně popisují to, co nazývají „kaskádou doporučení“, kdy se investiční doporučení odborníků při jejich reprodukci zvrhnou do velmi zjednodušených pravidel. Tvrdí, že přísná rozhodovací pravidla odborníků procházejí procesem entropické degradace, protože je přijímá stále větší počet amatérských investorů. Nakonec se tato pravidla stávají sebenaplňujícími se prorocstvími, která přispívají k racionálnímu zkreslení (iracionalitě) investorů.

Tang a Lee (2020) ukazují, jak jsou v Hongkongu populární diskuse o investicích (co jsou dobré investice a investoři) stále více určovány ideologií financializace. Tvrdí, že investice jsou „socio-kulturní praxí zakoreněnou ve způsobech myšlení převládajících ve společnosti“ (s. 548) a nelze je od tohoto kontextu oddělit. Goldstein (2018) to potvrzuje a ukazuje, jak je spekulace s nemovitostmi ve Spojených státech posilována společenským kontextem a je častější v místech s tradicí *laissez-faire*, větší nestabilitou bydlení a méně lokálně činnou komunitou (s menším počtem komunitních organizací). Náš výzkum úzce navazuje na studii Goldsteina (2018) a rozvíjí ji z perspektivy pragmatické socioekonomie.

Metodika

Abychom dosáhli cíle této kapitoly, použili jsme smíšenou metodiku výzkumu, která kombinuje kvantitativní analýzu dat s kvalitativními rozhovory. Nejprve jsme pracovali s daty z výzkumu *Housing Attitudes 2023*, který byl proveden na reprezentativním vzorku 2 019 českých dospělých respondentů. Přibližně 6 % respondentů

v tomto výzkumu uvedlo, že vlastní alespoň jeden byt nebo rodinný dům, ve kterém sami nebydlí (rekreační nemovitosti byly přitom z analýzy vyloučeny). Když přidáme respondenty, kteří uvedli, že jejich partner vlastní druhou rezidenční nemovitost, pak bychom přibližně 9 % všech respondentů zařadili do skupiny, kterou nazýváme „existující LRI“ (E-LRI). Tito respondenti využívali své investiční nemovitosti k dlouhodobému pronájmu (34 % z nich), krátkodobému pronájmu (7 %), bezplatnému užívání příbuznými (29 %) nebo k rekreaci (13 %); přibližně 8 % z nich uvedlo, že jejich investiční nemovitost je v současné době prázdná. Největší část E-LRI získala svou první investiční nemovitost dědictvím (44 %), zatímco 22 % koupilo svou nemovitost bez hypotéky a pouze 15 % z nich ji koupilo s hypotékou.

Přibližně 12 % ostatních respondentů v tomto výzkumu uvedlo, že v budoucnu plánují si samostatně nebo společně s někým jiným pořídit byt nebo dům jako investici. Když jsme se jich ptali na jejich investiční plány, zdůraznili jsme, že nás nezajímá, co by udělali za ideálních okolností, ale jaké jsou jejich realisticky dosažitelné investiční cíle (tj. s ohledem na jejich budoucí příjmy, dluhy, majetek atd.). Uznáváme ovšem, že jejich odpovědi mohou být stále spíše přáním než realistickým odhadem budoucích investic. Vzhledem k tomu, že jsme však chtěli zachytit generační rozdíly v uvažování o investicích, zahrnuli jsme je rovněž do našich analýz (pouze pro ilustrativní obrázek ohledně budoucího trendu) a nazvali je „potenciální LRI“ (P-LRI). Celkem 46 % P-LRI plánovalo koupit byt pomocí hypotečního úvěru, 20 % tak plánovalo učinit bez úvěru a pouze 7 % z nich očekávalo, že investiční nemovitost zdědí.

K identifikaci a porovnání charakteristik E-LRI a P-LRI jsme použili multivariantní binární regresi; dichotomickou závislou proměnnou bylo, zda respondent patřil k E-LRI (resp. P-LRI) či nikoli. Popisné statistiky vybraných charakteristik jsou shrnuty v tabulce 1. Naším hlavním úkolem však bylo posoudit uvažování

LRI. Analyzovali jsme tedy řadu otázek z výzkumu, které měřily psychologický profil LRI, způsob, jakým shromažďují informace, úroveň jejich finanční gramotnosti, jejich očekávání ohledně trhu a znalosti základních principů trhu. Mapovali jsme také sociální sítě, které mohly ovlivnit investiční rozhodnutí, a odhadovali nebezpečí stádového chování (herding) a nekritického následování sociálních norem.

Abychom mohli důkladně posoudit postoje laických investorů, použili jsme také doplňkový kvalitativní výzkum. Provedli jsme 12 rozhovorů s E-LRI, kteří koupili investiční nemovitosti ve dvou ekonomicky a geograficky odlišných českých městech (Praha a Ostrava), přičemž v každém městě jsme provedli šest rozhovorů, abychom získali představu o investicích do rezidenčních nemovitostí v různých kontextech. Zajistili jsme vzorek s rovnoměrným zastoupením mužů a žen a rozmanitými věkovými kategoriemi: pět respondentů bylo ve věku 30–39 let, pět ve věku 40–49 let a dva byli starší 50 let. Téměř všichni respondenti však měli vysokoškolské vzdělání (10). Devět respondentů mělo děti a tři byli bezdětní. Respondenti byli rekrutováni prostřednictvím metody sněhové koule (snowballing) a s pomocí tazatelské sítě Centra pro výzkum veřejného mínění (CVVM).

V kvalitativní studii jsme zkoumali uvažování LRI, které se projevovalo třemi způsoby: (1) ve volném vyprávění, kdy respondenti popisovali své myšlenkové procesy v souvislosti s nákupem nebo držením nemovitostí za účelem investice; (2) v jejich reakcích na naši otázku, za jakých okolností by uvažovali o prodeji investičního bytu nebo koupi jiného; a (3) v hraní rolí, kdy bylo respondentům předloženo pět aktuálních inzerátů a byli požádáni, aby se vžili do role poradce budoucích investorů a poradili, jak a na základě čeho se rozhodnout o investici. Cílem bylo dosáhnout saturace dat (podle zakotvené teorie) postupným kódováním dat a hledáním dalších respondentů, dokud se vzorce uvažování nezačaly opakovat.

Tabulka 1: Popisné statistiky: charakteristiky E-LRI a P-LRI (2023)

Závislá proměnná	Relativní četnosti (%)	N
E-LRI	8,8	177
P-LRI	12,0	243
Celkem LRI	20,8	420
Nezávislé proměnné	Relativní četnosti (%)	N
Věk respondenta = 18–25 let	10,4	211
Věk respondenta = 26–35 let	15,3	310
Věk respondenta = 36–45 let	18	363
Věk respondenta = 46–55 let	17	352
Věk respondenta = 56–65 let	15	312
Věk respondenta = 66+ let	23	471
Celkem	100	2 019
Vzdělání respondenta = základní, nižší střední	44	897
Vzdělání respondenta = vyšší sekundární	35	715
Vzdělání respondenta = vysoká škola	20	403
Celkem	100	2 015
Rodinný stav = ženatý/vdaná	43	875
Rodinný stav = žijící v nesezdaném soužití	11	227
Rodinný stav = ovdovělý/ovdovělá	8,3	166
Rodinný stav = rozvedený/rozvedená	13,4	268
Rodinný stav = svobodný/svobodná	23,5	472
Celkem	100	2 008
Jednočlenná domácnost	23,2	468
Dvoučlenná domácnost	39,3	792
Tříčlenná domácnost	17	359
Čtyřčlenná domácnost	14,6	294
Domácnost s pěti a více členy	5,2	106
Celkem	100	2 019
Subjektivní vnímání příjmu domácnosti – vysoký	7,3	14
Subjektivní vnímání příjmu domácnosti – střední	57	1111
Subjektivní vnímání příjmu domácnosti – nízký	35	675
Celkem	100	1 925

Zdroj: *Postoje k bydlení 2023*. Všichni respondenti (N = 2 019).

Hlavní výsledky z kvantitativní analýzy dat

E-LRI se v mnoha oblastech statisticky významně neliší od zbytku populace: jsou například podobní, pokud jde o velikost bydliště, politickou orientaci, životní optimismus nebo pracovní nasazení. Podle Pearsonova chí-kvadrát testu se však od zbytku populace významně liší věkem (obvykle jsou ve věku 40–60 let), vzděláním (obvykle mají střední vzdělání), příjmem (domácnosti s vyšším příjmem), rodinným stavem (ženatí nebo žijící v nesezdaném soužití), velikostí domácnosti (velké rodiny) a typem bydlení (vlastníci bydlení, zejména majitelé rodinných domů).

P-LRI se od zbytku populace liší i v dalších ohledech: statisticky významně častěji se jedná o muže z velkých měst, kteří jsou svobodní, mladí (ve věku 18–30 let) a pocházejí z rodin s vyššími příjmy a více členy; obvykle žijí s rodiči, kteří jsou vlastníky nemovitostí. P-LRI jsou také významně častěji pravicově orientovaní a jsou ochotni podstoupit větší riziko při investování; jsou méně fatalističtí (silněji věří, že svůj osud mají pevně ve svých rukou a že jejich úspěch v životě závisí pouze na nich a jejich tvrdé práci) a významně častěji tvrdí, že jsou pilní a tvrdě pracují.

Tabulka 2 představuje výsledky binárních logitových modelů použitých k určení hlavních charakteristik E-LRI (model 1) a P-LRI (model 2). Zatímco E-LRI jsou častěji středního věku, ženatí a žijí ve venkovských oblastech, P-LRI jsou častěji mladí, svobodní a žijí ve městech. Obě skupiny však mají společnou výrazně vyšší pravděpodobnost, že žijí v domácnosti s vysokým příjmem a vyšším počtem členů. Kromě toho se P-LRI vyznačují pravicovou politickou orientací, *nízkou* averzí k riziku a nestálostí zájmů, zatímco E-LRI se vyznačují *vysokou* averzí k riziku a nižší finanční gramotností (měřeno zde pouze podle toho, zda vědí, co znamená „fixace úrokové sazby hypotéky“). Ostatní možné faktory nebyly

statisticky významné, ale modely vysvětlují relativně vysokou variabilitu závislých proměnných (16 % a 23 %).

Tabulka 2: Multivariační binární (logitová) regrese: charakteristiky E-LRI a P-LRI

Proměnná	Model 1 (E-LRI) Exp(B)	Model 2 (P-LRI) Exp(B)
Věk 40–59 let	1,726** (0,197)	-
Věk 18–39 let	-	2,072** (0,230)
Ženatý/vdaná nebo žijící v nesezdaném soužití	2,835*** (0,302)	-
Svobodní nebo žijící v nesezdaném soužití	-	2,756*** (0,227)
Žijící ve venkovské oblasti (do 2 000 obyvatel)	1,501* (0,201)	-
Žijící ve městě (více než 20 000 obyvatel)	-	1,969*** (0,199)
<i>Vzdělání</i>		
Základní	0,290* (0,596)	-
Střední bez maturity	0,553* (0,293)	-
Střední s maturitou	1,360 (0,239)	-
Vysokoškolské	Ref.	-
<i>Velikost domácnosti</i>		
Jednočlenná domácnost	0,567 (0,471)	0,243*** (0,391)
Dvoučlenná domácnost	0,476* (0,337)	0,329*** (0,335)
Tříčlenná domácnost	0,322** (0,384)	0,220*** (0,380)
Čtyřčlenná domácnost	0,423* (0,378)	0,371** (0,365)
Domácnost s pěti nebo více členy	Ref.	Ref.
<i>Subjektivní příjem domácnosti</i>		
Domácnost s vysokým příjmem	2,527** (0,335)	2,605** (0,363)
Domácnost se středním příjmem	1,043 (0,238)	1,634 (0,263)
Domácnost s nízkým příjmem	Ref.	Ref.

Proměnná	Model 1 (E-LRI) Exp(B)	Model 2 (P-LRI) Exp(B)
<i>Politická orientace</i>		
Pravice	1,016 (0,312)	3,440*** (0,377)
Střed	1,611 (0,275)	2,487* (0,368)
Levice	Ref.	Ref.
<i>„Vyhýbám se rozhodnutím, která mohou vést k nejistým výsledkům.“</i>		
Rozhodně ano	0,202** (0,612)	-
Spíše ano	0,276* (0,603)	-
Spíše ne	0,335 (0,639)	-
Rozhodně ne	Ref.	-
<i>„Do jaké míry jste spokojen/a se současnou situací v oblasti bydlení v České republice?“</i>		
Velmi spokojen/a	2,229* (0,377)	2,361* (0,402)
Spíše spokojen/a	1,109 (0,281)	1,373 (0,299)
Spíše nespokojen/a	0,854 (0,269)	0,958 (0,291)
Velmi nespokojen/a	Ref.	Ref.
<i>„Fixace hypotéky znamená jistotu, že úroková sazba hypotečního úvěru se po předem dohodnutou dobu nezmění“ – finanční gramotnost (0 = pravda, 1 = nepravda)</i>	2,247** (0,287)	-
<i>„Někdy se na krátkou dobu upnu na určitou myšlenku nebo úkol, ale později o ně ztratím zájem“ – nestálost (1 = souhlasím, 2 = nesouhlasím)</i>	-	0,580** (0,205)
<i>„Nejsem typ člověka, který rád riskuje“ – averze k riziku (1 = souhlasím, 2 = nesouhlasím)</i>	-	2,137*** (0,209)
Konstanta	0,174* (0,766)	0,016*** (0,646)
-2 Log likelihood	788,934	762,538
Nagelkerke R Square	0,159	0,228

Poznámka: Závísíá proměnná: respondent patří do E-LRI (resp. P-LRI) = 1 nebo ne = 0. Ref. = referenční kategorie. * p > 0,05, ** p > 0,01, *** p > 0,001. S.E. v závorkách.

Zdroj: *Postoje k bydlení 2023*. N = 2 019.

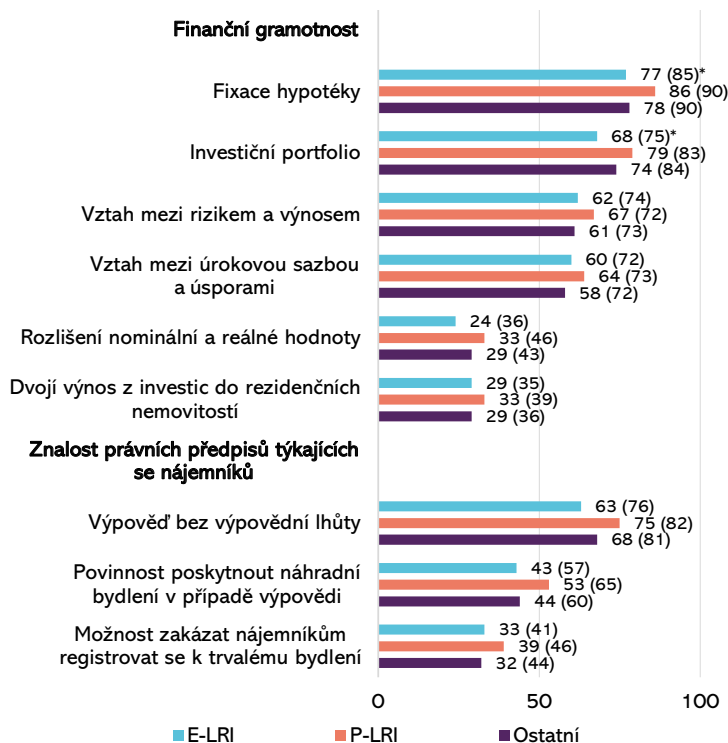
Graf 1 ukazuje podíly E-LRI a P-LRI (a zbývajících respondentů), kteří správně odpověděli na otázky týkající se finanční gramotnosti a znalosti legislativy týkající se nájemních vztahů. Pokud jde o finanční gramotnost, většina respondentů znala správný význam pojmů „fixace hypotéky“ (78 % všech respondentů) a „investiční portfolio“ (74 %) a většina z nich správně odhadla vztah mezi rizikem a výnosem (61 %) a mezi úrokovými sazbami a úsporami (58 %). Naopak většina z nich odpověděla nesprávně na otázky, které se, byť skrytě, snažily zjistit, zda znají rozdíl mezi nominálním a reálným HDP a zda vědí, že existují dva typy výnosů z investic do bydlení (v obou případech odpovědělo správně pouze 29 % respondentů). Úplné znění otázek je uvedeno v příloze této knihy. Respondenti s vyšším vzděláním a z domácností s vyššími příjmy odpovídali na tyto otázky výrazně častěji správně než ostatní.

Jak ukazuje graf 1, rozdíly mezi E-LRI a zbytkem populace a P-LRI a zbytkem populace jsou ve většině případů statisticky nevýznamné; jedinou výjimkou jsou otázky týkající se znalosti pojmů „fixace hypotéky“ a „investiční portfolio“, kde E-LRI statisticky významně častěji odpovídali nesprávně (!) než zbytek populace (po vyloučení odpovědí „nevím“). Ačkoli je podíl správných odpovědí vyšší u P-LRI než u E-LRI, rozdíl mezi těmito dvěma skupinami (a rozdíl mezi každou z těchto skupin a zbytkem populace) je většinou statisticky nevýznamný. Jinými slovy, investoři neměli vyšší úroveň finanční gramotnosti než zbytek populace a stávající investoři měli naopak výrazně nižší úroveň finanční gramotnosti než zbytek populace u dvou otázek, které se přímo týkají investic do bydlení: fixace hypotéky a investiční portfolio.

Podobně ani potenciální, ani stávající investoři nejsou ve statisticky významné míře lépe informováni o legislativě týkající se nájemního bydlení než zbytek populace. Obecně platí, že investoři převážně vědí o možnosti dát nájemci výpověď bez výpovědní lhůty (tuto otázku správně zodpovědělo 63 % E-LRI, 75 % P-LRI a 68 % zbývajících

respondentů) a převážně nevědí o nemožnosti zakázat nájemcům registrovat se v bytě, který si pronajímají, k trvalému bydlení (tuto otázku správně zodpovědělo jen 33 % E-LRI, 39 % P-LRI a 32 % zbývajících respondentů). Potenciální investoři byli opět lépe informovaní než zbytek populace, ale rozdíly nebyly (opět) statisticky významné.

Graf 1: Četnost správných odpovědí v oblasti finanční gramotnosti a znalosti práva (v %)



Poznámka: Graf uvádí relativní četnosti (v %) správných odpovědí včetně odpovědí „nevím“; relativní četnosti po vyloučení odpovědí „nevím“ jsou uvedeny v závorkách. Úplné znění otázek je uvedeno v příloze.

* Označuje statisticky významný rozdíl (pomocí Pearsonova chí-kvadrátového testu) mezi odpověďmi investorů a odpověďmi zbytku populace po vyloučení odpovědí „nevím“.

Zdroj: *Postoje k bydlení 2023*. N = 2 019.

Rozdíl mezi E-LRI a P-LRI nebo mezi oběma skupinami a zbytkem populace, pokud jde o očekávání vývoje cen bytů (znění otázek viz příloha knihy), jsou opět zanedbatelné: 25 % E-LRI a 19 % P-LRI si myslí, že ceny nemovitostí nikdy neklesají (27 % ze zbývajících respondentů), a 41 % E-LRI a 49 % P-LRI si myslí, že v krátkodobém horizontu ceny mohou mírně poklesnout, ale v dlouhodobém horizontu budou vždy stoupat (39 % ze zbývajících respondentů). Pokud tyto dvě neoptimističtější odpovědi sečteme, zjistíme, že mezi E-LRI a P-LRI (nebo mezi investory a zbytkem populace) není téměř žádný rozdíl. Tato optimistická očekávání mohou odrážet vývoj cen bytů za posledních 30 let: mezi lety 1998 a 2024 se nominální cena průměrného bytu zvýšila 6,6krát (5,4krát po zohlednění inflace) a navzdory několika obdobím mírných korekcí (největší z nich byla v letech 2008–2012, kdy průměrná nominální cena bytu poklesla o 22 %) Češi od pádu komunismu dosud nezažili žádnou hlubokou a/nebo dlouhodobou korekci cen.

Obě skupiny investorů většinou uvedly, že hodnota bytu, ve kterém žijí, se za posledních 12 měsíců zvýšila: P-LRI (ti, kteří na otázku odpověděli) uvedli průměrný roční nárůst ceny bytu o 29 % a E-LRI nárůst o 21 %, což je růst, který je v rozporu se skutečným nominálním průměrným poklesem cen bytů za posledních 12 měsíců (–1,3 %) a který také výrazně převyšuje odhad růstu cen bytů u ostatních respondentů (18 %). Ačkoli nárůst hodnoty konkrétních nemovitostí v určitých lokalitách mohl být skutečně vyšší než průměr, rozdíl mezi skutečným vývojem průměrných cen a odhadem investorů je tak velký, že jej nelze vysvětlit pouze touto skutečností. Kromě toho byli P-LRI silně přesvědčeni o správnosti svého odhadu: zatímco 34 % E-LRI a 35 % ostatních respondentů odpovědělo na tuto otázku „nevím“, podíl P-LRI, kteří vyjádřili takovou nejistotu, byl významně nižší (15 %). Většina investorů také očekávala další růst cen: průměrný očekávaný růst cen bytů v obou skupinách činil 8 %, což odpovídalo průměrnému odhadu zbytku

populace. Ceny nemovitostí ve skutečnosti vzrostly o přibližně 4 % v průběhu 12 měsíců po dotazování respondentů. Zdá se tudíž, že LRI výrazně nadhodnocují zejména minulé roční kapitálové zisky a jsou také optimističtí ohledně budoucnosti, i přes jasné známky korekce cen v době výzkumu.

Žádná ze skupin investorů si nebyla statisticky významně více než zbytek populace vědoma, že budoucí vývoj cen nelze odhadovat pouze na základě minulého vývoje cen: na otázku, jaký bude podle nich průměrný vývoj cen bytů v konkrétním městě v příštím roce, pokud pro tento odhad mají k dispozici pouze informaci o vývoji průměrných ročních cen bytů v daném městě za posledních osm let, pouze velmi malý podíl respondentů v obou skupinách odpověděl správně, tj. že v takovém případě není možné odhadnout budoucí vývoj cen (úplné znění otázky viz příloha této knihy). Všichni investoři si byli ve své odpovědi výrazně jistější než zbytek populace, ale správnou odpověď uvedlo pouze 11 % E-LRI a 6 % P-LRI (a 12 % zbývajících respondentů); rozdíl mezi P-LRI a zbytkem populace byl dokonce statisticky významný.

Respondenti-investoři byli také požádáni, aby si představili, že pomáhají příteli odhadnout, zda je vhodná doba na koupi bytu, a aby z přiloženého seznamu informací vybrali ty, které by pro svou radu použili: (a) kvalifikovaný odhad budoucího vývoje příjmů domácností a míry zaměstnanosti; (b) kvalifikovaný odhad budoucího vývoje míry inflace a úrokové sazby; (c) informace o změnách cen nemovitostí v předchozích měsících a letech; (d) vlastní investiční zkušenosti nebo zkušenosti známých a přátel; nebo (e) doporučení expertů. Každé informaci měli přiřadit váhu a součet všech vah činil 100.

LRI přiřadili odhadovanému budoucímu vývoji hlavních fundamentálních faktorů na trhu bydlení (příjmů, zaměstnanosti, inflaci a sazeb) průměrnou váhu pouze ve výši 33: 13 budoucímu vývoji příjmů domácností a míře zaměstnanosti a 20 budoucímu vývoji in-

flace a úrokových sazeb (v tomto ohledu nebyl mezi E-LRI a P-LRI žádný rozdíl). Naopak, relativně vysokou váhu přiřadili zkušenostem svým, svých přátel a známých (průměrná váha 24 u E-LRI a 26 u P-LRI) a informacím o vývoji cen nemovitostí v minulosti (váha 24 u obou skupin). Hlavním zdrojem informací, který by v takovém případě využili, jsou rady od lidí v jejich okolí (s průměrnou váhou 26) a publikace/rady expertů a úspěšných investorů (s průměrnou váhou 25). U obou skupin byly průměrné váhy stejné. Celkově tak lze říct, že přibližně polovina jejich odhadu byla založena na tzv. stádovém chování (*herding*) a iracionální extrapolaci minulého vývoje cen bytů. Mimo to, jak E-LRI, tak P-LRI se zdají být silně ovlivněni sociální normou týkající se investic do nemovitostí: 90 % E-LRI a 93 % P-LRI (92 % zbývajících respondentů) souhlasí s tvrzením, že pokud člověk chce investovat volné úspory nebo dědictví, je nákup nemovitosti *vždy* nejlepší investiční možností.

Hlavní zjištění: kvalitativní studie chování investorů

Kvalitativní rozhovory odhalily, že investoři mají různé motivace, což je v souladu se zjištěními z minulých výzkumů (např. Soaita et al. 2017; Shiffer–Sebba 2021). Naším cílem však bylo především odhadnout, do jaké míry mohou jejich investiční postoje podléhat „racionálnímu zkreslení“. Různé cesty k investicím do rezidenčních nemovitostí odrážejí různé způsoby uvažování o nich, a to zejména mezi těmi, kteří se záměrně rozhodli koupit si investiční nemovitost, a těmi, kteří se stali investory jednoduše tím, že si ponechali byt, který již vlastnili nebo zdědili, ale nechtěli jej pro vlastní bydlení. Nakonec jsme rozlišili čtyři skupiny respondentů. Cílem rozlišení ovšem nebylo vytvořit nějakou typologii investorů nebo poskytnout vyčerpávající přehled různých kategorií investorů, ale pouze hlouběji pochopit jejich investiční uvažování.

První skupina: Podnikatel. Tři respondenti našeho vzorku prokázali relativně vysoce sofistikované a informované ekonomické (investiční) postoje. Všichni považovali investice do nemovitostí za druh podnikání. Měli minimální vlastní úspory a byt si koupili s pomocí hypotéky. Byli relativně mladí a hledali byt za účelem jeho pronájmu. Tito respondenti měli velmi dobré finanční znalosti, byli ochotni zkoušet nové věci a podstupovat rizika, osamostatnili se v mladém věku a sami nějakou dobu žili v soukromém nájmu. Jeden z nich prováděl své výpočty pomocí moderních technologií a využíval služeb finančního poradce a právníka. Tito respondenti měli zájem hlavně o *výnosy z pronájmu* a méně je motivovaly potenciální kapitálové výnosy plynoucí ze zhodnocení cen bytů v čase.

Druhá skupina: Zaměření na kapitálový výnos. Dva respondenti středního věku se ocitli v situaci s volnými prostředky (úspory, dědictví, dar) a považovali investici do rezidenčních nemovitostí za nejlepší způsob, jak je zúročit. Zajímaly je přitom hlavně potenciální *kapitálové výnosy*, tedy budoucí růst cen bytů (pečlivě si vybírali byt, u kterého nehrozil pokles ceny), a výnos z nájmu považovali pouze za bonus. Ve srovnání s „podnikateli“ byli ohledně své investice nejistější a měli méně sofistikované znalosti o trhu. Věřili, že vlastnit nemovitost je lepší než nechat peníze v bance, a báli se jiných typů investic (kvůli minulým ztrátám nebo nedostatku znalostí):

„Kdybych věděl, kam [peníze] smysluplněji investovat, prodal bych všechno. Ale pořád je to lepší než mít peníze na účtu nebo v jiné investici.“ (I06)

Ačkoli respondenti z obou výše uvedených skupin měli relativně dobře promyšlené investiční strategie a zvažovali investice do jiných komodit, zjistili jsme, že ani jejich uvažování nebylo tak ekonomicky racionální, jak se na první pohled zdálo. Například všech pět respondentů věřilo, že hodnota jejich nemovitosti může pouze růst:

„Lidé vždy potřebují bydlení. Stále je nedostatek bytů.“ (I04)

„Věřím, že ceny porostou, ale nevím, zda budou kopírovat inflaci, nebo zda porostou více. Myslím si ale, že ceny bytů porostou a že to, co se stalo v USA, se tady nestane.“ (I05)

Zkušenost s promarněnou příležitostí koupit byt dříve, když byl levnější, vedla některé z nich k nekritickému (normativnímu) přesvědčení, že budoucí kapitálový výnos je prakticky jistý. Nikdo z nich také nevěděl, že globální finanční krize vedla k poklesu cen bytů v některých evropských zemích, a považovali za zcela nereálné, že by české nemovitosti mohly projít nějakým propadem cen. Měli také sklon k omezeně racionálnímu stádovému jednání, pokud se jedná o jejich postoj k radám expertů. Když jsme je požádali, aby vypočítali návratnost své investice, často nezahrnuli všechny potřebné náklady – například náklady vlastní práce, ztráty z neobsazenosti nebo i náklady na renovaci bytů. Někteří z nich porovnávali pouze příjmy z pronájmu se součtem splátky hypotéky a nákladů na údržbu, a pokud byl výsledek kladný, považovali to za výnosnou investici:

„... na začátku jsem platil navíc asi 300 Kč měsíčně za hypotéku. Pak se to vyrovnalo, takže jsem dostával víc, než jsem platil na hypotéku ... to mi připadalo jasné.“ (I01)

A i mezi nimi je často v pozadí investičního rozhodnutí spíše rodina než čistý investiční zisk:

„... mít ten byt pro mě prostě mělo větší význam než jen finance, a pak, v případě možného prodeje, bych nemyslel jen na čísla, ale že by stálo za zvážení, že tam budu bydlet já nebo někdo z rodiny.“ (I04)

„Plán je předat ho další generaci... takže ho teď jen spravuji a předám dál.“ (I03)

Třetí skupina: nečekaná příležitost. Dva respondenti neuvažovali o investici do rezidenční nemovitosti, ale měli volné prostředky a v jejich sousedství se náhodou prodával byt; „přítel přítele“ prodá-

val byt nebo „přítel v realitách“ jim o této možnosti řekl. Na rozdíl od předchozích dvou skupin investorů neprováděli žádné sofistikované analýzy a nehledali téměř žádné doplňkové informace; místo toho se rychle rozhodli a byli silně ovlivněni názory známých, přátel nebo příbuzných. Opět koupili nemovitost hlavně proto, aby uspokojili budoucí potřeby rodiny:

„Pro mě je to ideální řešení, protože mám dvě děti, dva byty a nemusím se tím zabývat, každý dostane jeden a je to snadné.“ (I10)

„... za pár let si dokážu představit, že naše děti budou bydlet v bytě... Vzdáme se příjmu, který mám z pronájmu, a budeme mít šťastné děti, které si vyzkouší samostatné bydlení...“ (I09)

Zbývající respondenti si jen ponechali byt, který již vlastnili nebo zdědili. Pro čtyři respondenty byl investiční byt původně jejich vlastním domovem a rozhodli se jej ponechat a po svém odstěhování pronajímat; důvodem byly budoucí potřeby bydlení jejich vlastní rodiny nebo silná emocionální vazba, kvůli které byt nechtěli za žádných okolností prodat. Jeden respondent byt zdědil a nechtěl se ho vzdát. V této skupině se nejvíce objevovalo přesvědčení, že byt představuje „trvalou hodnotu“ a že „nemovitost se bude vždy zhodnocovat“:

„Prodat nemovitost v dnešní době? Ne, raději to nechám na svých synech. Nemovitost se bude vždy zhodnocovat.“ (I02)

„Nikdy jsem ani na vteřinu neuvažoval o prodeji bytu... Myšlenka, že by se investice mohla ukázat jako nerentabilní, je čistá science fiction... Vzhledem k přirozenému vývoji trhu si nedokážu představit pokles cen nemovitostí.“ (I11)

„Pravděpodobně mě nic nepřesvědčí, abych prodal své byty. Když jsem byl ve špatné finanční situaci, nechal jsem si je. Pokud by ceny klesly, pravděpodobně bych zvážil naopak koupit dalšího bytu.“ (I08)

„Já tomu vůbec nerozumím, ale jeden významný ekonom mi jednou řekl, že investice do nemovitostí jsou nejjistější, protože ceny nemovitostí budou vždy stoupat.“ (I12)

Stádové jednání, emoce, silné a nekritické následování sociální normy ohledně investic do rezidenčních nemovitostí a iracionálně vytvářená očekávání ohledně budoucích kapitálových výnosů byly v této skupině výrazně častější než u respondentů z předchozích tří skupin. Když byli respondenti požádáni, aby se vžili do role poradce, všichni doporučili jako nejlepší možnost (oproti jiným komoditám) investici do rezidenčních nemovitostí. Argumentovali tím, že není třeba nic počítat ani čekat na lepší příležitost, stačí pouze pečlivě vybírat nemovitost ve správné lokalitě. V případě využití hypotéky by se investoři měli pouze ujistit, že mají dostatečný příjem na splácení hypotéky i pro případ, kdyby byl byt prázdný.

Náš kvalitativní výzkum tedy ukázal, že všichni LRI jsou ochotni kupovat investiční nemovitosti, i když jsou ceny nadhodnocené, a téměř nikdy nejsou ochotni je prodávat. Prodej byl zvažován pouze v případě náhlých finančních potíží, nemoci nebo války. Takové investiční postoje, stejně jako podobné postoje u běžných kupujících, pravděpodobně přispívají k vyšší volatilitě cen nemovitostí v České republice. Na druhou stranu, toto „racionální zkreslení“ může mít také významné sociální přínosy. LRI někdy poskytují svým nájemníkům nadstandardní služby (zapojení nové pračky, poskytnutí náhradního klíče v případě potřeby) a snaží se s nimi udržovat dobré osobní vztahy (dávají jim malé dárky nebo je navštěvují před Vánocemi). Proto také často stanovují nižší počáteční nájemné a později jej nezvyšují na tržní hodnotu:

„Cílem nebylo vydělat peníze, cílem bylo, aby nájemné odpovídalo splátkám hypotéky, takže jsem nájemné stanovil opravdu nízko ... Několikrát mi bylo řečeno, že za něj žádám velmi málo. Ale pro mě nejde o to vydělat na tom co nejvíc peněz. Chci mít člověka, kterému věřím, který má nějaký vztah k bytu a bude se k němu chovat, jako by byl jeho vlastní.“ (I11)

„Snažím se zvyšovat nájemné maximálně o míru inflace, ale opravdu mi to vadí. Tito lidé jsou spíš jako přátelé.“ (I08)

Jedna respondentka dokonce své nájemnici snížila nájemné poté, co se rozešla se svým přítelem a původní nájemné sama nemohla platit.

„Nevydvělávám žádné peníze. Možná jsem hloupá, ale byt stále vypadá krásně. To je pro mě důležité.“ (I07)

Diskuse a závěr

Čeští LRI jsou statisticky významně bohatší a žijí v početnějších domácnostech než ostatní respondenti, kteří do rezidenčních nemovitostí neinvestují a ani neplánují investovat. Zatímco stávající investoři jsou většinou středního věku, neradi riskují a nezřídka jsou investory jen souhrou náhod, mladí potenciální investoři (kteří však nakonec mohou, ale nemusí své investiční plány realizovat) se prezentují jako pravicově orientovaní, liberálně smýšlející, riziku odolní a pracovití, cílevědomí investoři.

Investiční postoje existujících investorů nejsou v průměru ekonomicky racionálnější než postoje běžné populace: kvůli relativně vysoké váze, kterou přikládají externímu poradenství (jsou tedy náchylní k stádovému chování), nekritickému dodržování sociální normy ohledně zaručeně výhodné investice do bydlení, příliš optimistickým a iracionálním očekáváním ohledně budoucího vývoje cen bytů, průměrným znalostem faktů a legislativy a relativně nízké finanční gramotnosti. Jsou pravděpodobně náchylní ke stejné „iracionální nevázanosti“ jako průměrný český občan/kupující. Potenciální budoucí investoři (tedy mladí lidé) jsou ovšem v podstatě stejní: jsou o něco lépe informovaní a finančně vzdělanější než ti existující, ale jsou ještě více optimističtí ve svém odhadu minulého růstu cen bytů; při odhadu budoucího vývoje se více spoléhají na minulý cenový vývoj; a jsou o něco více náchylní ke stádovému chování (zejména vůči expertům) a nekritickému dodržování no-

rem. V kombinaci s vyšší sebedůvěrou jsou tak potencionální investoři nakonec charakterističtí ještě větším „racionálním zkreslením“ než investoři existující (pravděpodobně kvůli mladému věku, nedostatku zkušeností a spekulativním motivům, které stojí za jejich investicemi).

Kvalitativní rozhovory potvrdily, že alespoň dvě skupiny investorů používají ekonomicky racionální úvahu k odůvodnění svých investičních rozhodnutí. I oni ale mají tendenci být příliš optimističtí ohledně budoucího cenového vývoje, spoléhají se hlavně na minulé zkušenosti (které se iracionálně snaží aplikovat na budoucnost), nekriticky dodržují společenskou normu, že investice do rezidenčních nemovitostí je vždy bezpečná, a při svém rozhodování neprovádějí řádné kalkulace nákladů a výnosů.

Kvantitativní data ukázala, že LRI statisticky významně častěji pocházejí z domácností s vyšším počtem členů. Jak potvrdil i následný kvalitativní výzkum, primární motivací pro laické investice do rezidenčních nemovitostí v českém kontextu je tak rodina, nikoli čistý zisk. Ačkoli to nelze přímo potvrdit, uvažování „průměrného“ laického investora do rezidenčních nemovitostí pravděpodobně přispívá k nadhodnocení cen nemovitostí a volatilitě cen bytů na českém trhu bydlení, než aby je zmírňovalo. Na druhou stranu jejich jednání může mít také významné přínosy pro společnost: laičtí investoři například stanovují počáteční nájemné na úrovni mírně pod tržní hodnotou a příliš jej ani nezvyšují, pokud nájemníci dodržují smluvní podmínky.

Kapitola 3

MEZIGENERAČNÍ SOLIDARITA: JAK FINANČNÍ A JINÁ MAJETKOVÁ VÝPOMOC RODIČŮ PŘI POŘIZOVÁNÍ BYDLENÍ OVLIVŇUJE TRH?

Martin Lux, Petr Sunega, Martina Mikeszová



Úvod

Mainstreamová ekonomie bydlení nebyla schopna zachytit všechny hlavní faktory volatility cen bydlení, což otevřelo prostor pro interdisciplinární analýzu zdrojů této volatility. Psychologové (a behaviorální ekonomové) například zjistili, že lidé kupující nemovitosti *iracionálně* předpokládají nekonečný růst cen bydlení na základě své krátkodobé minulé zkušenosti s růstem cen (s kapitálovými zisky) a nezakládají své cenové očekávání na *racionální* analýze základních fundamentálních trendů (Nofsinger 2012) – což nazývají tzv. „racionálním zkreslením“ („rationality bias“). Řada studií potvrdila, že „iracionální nevázanost“ (Shiller 2000) mezi kupci nemovitostí je důležitým zdrojem nadměrné poptávky po bydlení.

„Iracionální nevázanost“ funguje jako sebenaplňující se proroctví: když trh vzkvétá, kapitálový zisk (tj. cenové zhodnocení nemovitostí v čase) se stává hlavním výnosem z investice do nemovitosti a „iracionální“ očekávání kupujících podle cenových změn v nedávné minulosti působí jako motor, který neustále tlačí kupující k nákupu rezidenčních nemovitostí, i když základní ekonomické faktory (jako jsou diskontovaný výnos z pronájmu, příjmy domácností / finanční dostupnost bydlení, počet prázdných bytů) již vykazují známky přehřátí trhu. Tato „nadměrná“ nebo „iracionální“ poptávka způsobuje další růst cen nemovitostí a nadprůměrný kapitálový výnos, který opět vyvolá novou poptávku. Cenový boom vyvolaný vlnou nadměrného optimismu a „iracionální nevázanosti“ trvá, dokud se „něco nestane“. Často končí hlubokou cenovou korekcí, propadem cen, když nějaký spouštěcí faktor (např. vážná hospodářská krize) náhle způsobí pokles poptávky po bydlení. Někdy ceny nemovitostí klesají pouze v reálném vyjádření, kdy sice ceny nominálně zůstávají stejné, ale vzhledem k vysoké inflaci dochází k reálnému poklesu, nicméně častěji dochází k poklesu cen také v nominálním vyjádření.

V poslední době se vlády a centrální banky snaží zabránit takovému propadu cen pomocí nekonvenční měnové politiky (tzv. kvantitativním uvolňováním, tj. nákupem finančních aktiv od komerčních bank a dalších finančních institucí), daňových úlev, dotací finančnímu sektoru a nákupu prázdných bytů od soukromých developerů. To však není udržitelné řešení, neboť taková opatření jsou velmi nákladná, způsobují sociální nespravedlnost a nerovnost, zvyšují morální hazard a vedou k novým politickým napětím. Je proto mnohem rozumnější identifikovat zdroje cenové volatility a „iracionálního nadšení“ než se snažit léčit jejich často globální důsledky ex post.

Dosavadní výzkum se zaměřoval na zkoumání rozsahu „iracionální nevázanosti“ pouze mezi kupci nemovitostí, ale opomíjel ty, kteří mají největší vliv na rozhodnutí prvonabyvatelů nemovitostí: jejich rodiče. Rodiče (prarodiče) mají významný vliv na chování svých dospělých dětí při koupi nemovitosti, zejména pokud jim poskytují významnou finanční a majetkovou výpomoc (Lux et al. 2018). V důsledku toho mohou rodiče, kteří poskytují svým dětem finanční prostředky (dále jen „pomáhající rodiče“), významně ovlivňovat poptávku po bydlení, ale o jejich uvažování, cenových očekáváních a postoji k nákupu nemovitostí víme jen málo. Přispívají pomáhající rodiče k „iracionální nevázanosti“ na trhu bydlení, nebo ji naopak zmírňují? Jaký je jejich postoj k nákupu nemovitostí, jaká je jejich finanční gramotnost a jak si utvářejí svá cenová očekávání v oblasti bydlení?

V této kapitole se snažíme za využití teorie behaviorální ekonomie a teoretického konceptu pragmatické ekonomické sociologie (jež jsou podrobněji popsány v první kapitole této knihy) odpovědět na tyto otázky v českém (postsocialistickém) kontextu. Kombinuujeme kvantitativní analýzu dat z výběrového šetření spolu s kvalitativními individuálními rozhovory. Při kvantitativní analýze dat se například ptáme, zda mají pomáhající rodiče výrazně vyšší úro-

veň finanční gramotnosti a racionálnější cenová očekávání (a jsou méně náchylní k nekritickému dodržování sociálních norem) než zbytek české populace a zda jsou jejich postoje srovnatelné s postoji laických rezidenčních investorů, které lze teoreticky považovat za nejracionalnější zástupce laické poptávky po bydlení.

Zaměříme se také na přímý vliv mezigeneračních transferů na poptávku po bydlení, trh a ceny. Konkrétně zkoumáme, jakým způsobem finanční výpomoc rodičů ovlivňuje poptávku po bydlení, zhodnocení cen bydlení a investice do bydlení? Přispívají mezigenerační transfery významně k „nadměrné spotřebě bydlení“ příjemců transferu? Podněcují transfery příjemce k dalším investicím do bydlení? Přispívají k nerovnoměrnému rozložení kapitálových zisků, a tím k vyšší segmentaci trhu? Tyto účinky měříme pomocí údajů z jiného kvantitativního průzkumu na velkém vzorku respondentů.

Přehled literatury

Literatura naznačuje dva hlavní kanály, kterými mohou rodiče ovlivnit volbu bydlení svých dospělých dětí: transfery zdrojů (Blaauboer 2010; Mulder a Smits 2013) nebo socializace (Henretta 1984). Naše předchozí kvalitativní studie mezi 63 českými prvonabyvateli bydlení (provedená v roce 2015) však ukázala, že tyto dva kanály jsou ve skutečnosti propojené, neboť potvrdila, že role rodičů jako poradců byla mnohem významnější, pokud jejich děti obdržely (či v budoucnu obdrží) mezigenerační transfer, než když děti takovou výpomoc nedostaly či nedostanou (Lux et al. 2018). Vícegenerační společné bydlení může mít dokonce ještě silnější účinek: může vést k nerovným mocenským vztahům mezi členy rodiny a podporovat vzájemnou závislost (Souralová a Žáková 2022). Lian (2020: 1117), který analyzoval vliv rodičů na bydlení jejich dospělých dětí v Číně,

uvádí, že neboť „většina mladých lidí dosahuje vlastnictví domu díky podpoře rodičů [v Peking], je jejich chování při nákupu domu do značné míry pod kontrolou rodičů“. Podobně Roberts et al. (2009: 151) poskytli důkazy, že na jižním Kavkaze „dominantní poslušnost při zakládání rodiny [uzavření manželství, rodičovství a setrvání v manželství] je částečně udržována kontrolou starší generace nad bydlením“. Rostoucí familialismus v oblasti zajištění bydlení tak dal „starším generacím značnou kontrolu nad tím, jak a kdy mladí lidé přecházejí do další životní fáze v oblasti bydlení, a také nad jejich rodinnými změnami“ (tamtéž: 158).

Mezigenerační transfery zahrnují dědictví, dary a jiné finanční transfery nebo materiální pomoc mezi generacemi v rodině – v této kapitole se zaměříme pouze na finanční nebo majetkové transfery v rámci rodiny *mezi živými osobami*, které jsou směřovány od starších generací (rodičů, prarodičů) k mladým dospělým a které jsou specificky určeny k tomu, aby jim pomohly si pořídit (koupit nebo postavit) jejich první vlastní bydlení. Dosavadní výzkum mezigeneračních transferů v oblasti bydlení se zaměřoval hlavně na (1) různé motivace pomáhajících rodičů – které mohou být altruistické (Kohli a Künemund 2003), nečistě altruistické (Zhang a Bian 2021), reciproční (Izuhara 2010), nepřímou reciproční (Lux et al. 2021b) nebo komplexní (Druta a Ronald 2017; Cook 2021); (2) kulturní rozdíly v typické výši a typu transferů (Albertini a Kohli 2013) – od velkých majetkových transferů v jižní a východní Evropě po relativně nízkou finanční podporu v severských zemích (Kolodziejczyk a Leth-Petersen 2013); a (3) vliv transferů na reprodukci vlastnictví nemovitostí (např. Blaauboer 2010; Lux et al. 2021b; Yu 2021; Woodman et al. 2024) – Cigdem a Whelan (2017) například zjistili, že obdržení mezigeneračního transferu v Austrálii koreluje se vstupem do bydlení v osobním vlastnictví v následujícím roce.

Velká skupina studií se také věnovala vlivu transferů na majetkové nerovnosti v oblasti bydlení. Navzdory velké rozmanitos-

ti mezi západoevropskými zeměmi (podrobnosti viz Cohen Raviv a Lewin-Epstein 2021 nebo Lux et al. 2021a) mnoho studií tvrdí, že mezigenerační transfery mají tendenci reprodukovat nebo zvyšovat majetkové nerovnosti (např. Szydlík 2004; Killewald et al. 2017; Isengrad et al. 2018). V naší předchozí studii jsme však prokázali, že hlavním faktorem vysvětlujícím relativně nízkou majetkovou nerovnost v oblasti rezidenčních nemovitostí v postsocialistickém kontextu je právě řetězec mezigeneračních transferů, protože na majetkové a finanční výpomoci při pořizování bydlení se podílejí i domácnosti s nižšími příjmy (Lux et al. 2025), vliv mezigeneračních transferů na majetkové nerovnosti tedy závisí na konkrétním kontextu, režimu bydlení.

Jak ukazuje rozsáhlý přehled literatury o mezigenerační solidaritě v oblasti bydlení, který vypracovali Wang a Squires (2024), studie na toto téma se zaměřovaly hlavně na to, jak podpora rodičů ovlivňuje bytovou situaci dětí (bohatství, doba nákupu a lokalita), ale málo pozornosti bylo věnováno tomu, jak ovlivňuje trh bydlení a ceny. Některé studie potvrdily, že mezigenerační výpomoc zvyšuje hodnotu zakoupeného bydlení, protože příjemci transferu mají tendenci kupovat větší nemovitosti (Guiso a Jappelli 2002; Spilerman a Wolff 2012), ale podrobnější důsledky pro segmentaci nebo stabilitu trhu bydlení nebyly analyzovány; částečně proto, že se tyto studie zaměřovaly spíše na životní úroveň majitelů rezidenčních nemovitostí (Guiso a Jappelli 2002) nebo na načasování nákupu (Spilerman a Wolff 2012) než na obecné důsledky na trhu bydlení. Gerber et al. (2022) analyzovali charakteristiky tržních cest k vlastnictví nemovitostí a netržních cest, které jsou realizovány prostřednictvím transferů, ale ignorovali dopad netržních cest na trh samotný, protože cílem jejich analýzy bylo ukázat heterogenitu stratifikační role vlastnického bydlení, nikoli odhalit složité interakce mezi těmito dvěma cestami.

Výjimkou je studie Cui et al. (2024) poukazující na to, že mezi těmi, kteří obdrželi transfer, a těmi, kteří jej neobdrželi, nebyl velký rozdíl, pokud jde o to, zda vstoupili na dílčí trh bydlení s vysokým zhodnocením cen; a studie Wold et al. (2023: 47), která ukázala, že i po zohlednění dalších faktorů mají norské „domácnosti s bohatšími rodiči o 21 % vyšší pravděpodobnost vstupu na trh bydlení a při vstupu na trh kupují rezidenční nemovitosti o 20 % dražší“, ale opět bez zdokumentování vlivu na trh. Ačkoli se mezigenerační podpora v oblasti bydlení stává stále běžnější (Gentili a Hoekstra 2021), víme velmi málo o síle a formě jejího vlivu na trh bydlení.

Metodologie

Při výzkumu jsme kombinovali jak kvalitativní, tak kvantitativní metody. Nejprve jsme analyzovali data z výběrového dotazníkového šetření *Postoje k bydlení 2023*, které bylo provedeno na reprezentativním vzorku 2 019 dospělých občanů ČR na konci roku 2023. Šetření zahrnovalo otázky týkající se mezigeneračních transferů, finanční gramotnosti respondentů a jejich očekávání ohledně trhu. Konkrétně byli respondenti dotazováni, zda poskytli svým dospělým dětem nějaký finanční či jiný majetkový transfer, o jaký typ transferu šlo (finanční, věcný), jaká byla jeho velikost a účel (na vzdělání, svatbu, bydlení atd.).

Polovina respondentů neměla v době průzkumu dospělé děti a zbývající respondenti poskytli informace o svých 1 635 dospělých dětech. Některé z těchto dospělých dětí stále žily se svými rodiči (15 %), nicméně 53 % z nich již žilo ve vlastním (nebo družstevním) bytě či domě. Šedesát šest procent dospělých dětí obdrželo od svých rodičů nějakou finanční nebo materiální podporu (po vyloučení respondentů, kteří neodpověděli na otázku týkající se transferů) a 40 % dospělých dětí, které obdržely nějakou finanční nebo mate-

riální podporu (26 % všech dospělých dětí), ji obdrželo výslovně za účelem koupě nebo výstavby svého prvního vlastního bydlení.

Pomáhající rodiče jsme definovali jako osoby, které poskytly alespoň jednomu ze svých dětí finanční nebo jinou majetkovou výpomoc za účelem pořízení jejich prvního bydlení – tato skupina tvořila 12 % všech respondentů. (Polovina respondentů uvedla, že nemají dospělé děti, a 26 % dospělých dětí obdrželo podporu konkrétně za účelem pořízení bydlení.) Snažili jsme se přibližně odhadnout míru „racionálního zkreslení“ v jejich uvažování o bydlení (trhu) tím, že jsme sledovali jejich cenová očekávání, finanční gramotnost a dodržování sociálních norem a porovnávali jejich postoje s ostatními respondenty a s čistě rezidenčními investory – tj. těmi, kteří vlastní alespoň jednu další nemovitost jako investici („stávající“ investoři: 9 % respondentů) nebo realisticky plánují pořízení další nemovitosti v budoucnu („potenciální“ investoři: 12 % respondentů). Investory lze teoreticky považovat za nejgramotnější a nejrationálnější aktéry na trhu. Testovali jsme tedy tyto hypotézy:

H1: Pomáhající rodiče mají statisticky významně vyšší finanční gramotnost, jejich tržní (cenová) očekávání jsou racionálnější a nekritické lpění na společenské normě, že investice do rezidenčních nemovitostí je vždy bezpečná, je mezi nimi slabší než u ostatních respondentů.

H2: Finanční gramotnost pomáhajících rodičů, racionalita jejich tržních očekávání a nekritické následování sociálních norem se významně neliší oproti laickým rezidenčním investorům.

Pro lepší pochopení uvažování pomáhajících rodičů jsme provedli také doplňkový kvalitativní výzkum. Uskutečnili jsme 10 rozhovorů s pomáhajícími rodiči ve dvou ekonomicky a geograficky odlišných českých městech (Praha a Ostrava). Ve vzorku převládaly ženy (osm žen, dva muži), ale ve většině případů se ženy na transferech podílely společně se svými manžely. Pokud jde o věk, pět respondentů bylo ve věku 49–65 let a pět respondentů bylo ve věku

66–89 let. Byli vybráni s pomocí tazatelské sítě Centra pro výzkum veřejného mínění (CVVM) a komunitních center pro seniory.

K měření síly vlivu pomáhajících rodičů na poptávku po bydlení a ceny jsme použili druhý soubor dat z *Českého panelového šetření domácností* (CHPS) provedeného v letech 2015–2018, a to zejména data z druhé vlny z roku 2016 (CHPS 2016). CHPS je dlouhodobé výběrové šetření domácností, známé také jako Proměny české společnosti. Již od roku 2015 se ho opakovaně účastní tisíce domácností, které reprezentují populaci České republiky a v každé vlně jsou shromažďovány údaje o jednotlivých členech domácnosti a domácnosti jako celku. Výzkum CHPS sice sleduje životní podmínky, chování, hodnoty a postoje českých domácností, ale nezahrnuje otázky týkající se postojů k bydlení v takové míře jako *Postoje k bydlení 2023*, takže nelze odhalit motivy jednání pomáhajících rodičů, nicméně toto šetření podrobně zmapovalo transfery v rámci rodiny (stejně jako ceny nemovitostí, zhodnocení cen a investice do bydlení) na velkém vzorku českých domácností (10 592 domácností). Tabulka 1 uvádí popisné statistiky obou šetření.

Prvním možným přímým dopadem na poptávku po bydlení / ceny bydlení může být to, že mladí lidé s většími finančními transfery si mohou koupit výrazně dražší (méně dostupné) bydlení než mladí lidé bez těchto transferů, proto by mladí lidé s transfery měli vykazovat určitou míru „nadměrné spotřeby bydlení“. Tento efekt jsme měřili pomocí poměru ceny k příjmu, tj. poměru aktuální ceny zakoupené nemovitosti k ročnímu čistému příjmu mladé dospělé domácnosti kupující bydlení, a testovali jsme tuto hypotézu:

H3: Mladí lidé (ve věku 18–44 let) ve vlastnickém bydlení, kteří obdrželi od svých rodičů velkou výpomoc (transfer přesahující 25 % hodnoty nabyté nemovitosti), vykazují statisticky významně vyšší průměrný poměr ceny k příjmu než mladí vlastníci, kteří tento transfer neobdrželi, a to i po zohlednění vlivu sociálního statusu rodičů a dalších faktorů. To znamená, že například ve skupině

mladých vlastníků rezidenčních nemovitostí, kteří neobdrželi velký transfer, neexistuje významný rozdíl v poměru ceny k příjmu mezi těmi, kteří pocházejí z bohatých rodin, a těmi, kteří pocházejí z méně bohatých rodin, a rozdíl v tomto poměru je tedy čistým účinkem mezigeneračních transferů.

Na základě tohoto zjištění můžeme přistoupit k další hypotéze:

H4: Na trhu bydlení s nepružnou nabídkou mladí vlastníci bydlení, kteří obdrželi velké transfery, dosahují statisticky významně vyšších ročních kapitálových zisků ze svých nemovitostí než mladí vlastníci, kteří takové transfery neobdrželi, a to i po zohlednění vlivu sociálního statusu rodičů a dalších, zejména lokalizačních atributů.

Tato hypotéza předpokládá, že transfery zdrojů vedou k trvale nadměrné poptávce v segmentu bydlení s vyššími cenami a že tato nadměrná poptávka je trvale kapitalizována do cen, což vytváří nadprůměrné kapitálové zisky v tomto segmentu trhu. Celkový kapitálový zisk pro všechny mladé majitele nemovitostí, kteří si koupili nebo postavili bydlení, jsme vypočítali jako poměr mezi aktuální tržní cenou (odhadnutou samotným respondentem) a kupní cenou bytu/domu v době transakce (uvedenou respondentem). Abychom mohli určit průměrné roční zhodnocení bytu/domu, museli jsme zjistit, kolik let uplynulo od jeho pořízení do doby průzkumu (a ujistit se, že se stále jedná o stejnou nemovitost): za tímto účelem jsme vycházeli z informací o roce, ve kterém se respondent stal poprvé majitelem nemovitosti, a o tom, zda se od té doby přestěhoval. Pokud se respondent nepřestěhoval, počet let byl vypočítán jako rozdíl mezi rokem průzkumu a rokem, ve kterém se respondent stal vlastníkem nemovitosti. Pokud se respondent mezitím přestěhoval (rok posledního stěhování byl také uveden), vypočítali jsme počet let od doby posledního stěhování do roku šetření. Poté jsme vypočítali průměrné roční zhodnocení ceny (APA) následovně:

$$APA = (\sqrt[n]{\frac{CP}{AP}} - 1)100, \text{ kde}$$

CP – aktuální tržní cena,
 AP – pořizovací cena,
 n – počet let od získání vlastnictví nemovitosti nebo od posledního stěhování.

Interval průměrného ročního zhodnocení ceny jsme omezili na rozmezí od –20 % do 60 % a počet let pro výpočet zhodnocení ceny na 26 let (což odpovídá pořízení nemovitosti maximálně v roce 1990, tj. v roce pádu komunismu).

Jako test citlivosti jsme otestovali hypotézu H4 i pomocí alternativního analytického přístupu a jiných dat. Konkrétně jsme vy počítali průměrné roční kapitálové zisky (tentokrát mezi lety 2010 a 2016) pro 56 prostorově definovaných kategorií (14 regionů × 4 kategorie velikosti obcí) a testovali jsme, zda existuje statisticky významná korelace mezi průměrnými kapitálovými zisky a průměrným podílem mladých vlastníků, kteří obdrželi významný transfer na koupi/výstavbu svého prvního domu, z celkového počtu mladých vlastníků, kteří koupili/postavili bydlení ve stejném prostorovém rozložení (tj. region × kategorie velikosti obce). Kratší období pro výpočet kapitálových zisků (sedm let) je dáno dostupností dat.

Poslední hypotéza, kterou jsme testovali, byla následující:

H5: Mladí vlastníci bydlení, kteří získají velké transfery, mají větší pravděpodobnost, že si také koupí investiční nemovitost (byt nebo dům k pronájmu), než ti mladí vlastníci bydlení, kteří takové transfery neobdrželi, opět po zohlednění vlivu sociálního statusu rodičů a dalších faktorů, včetně příjmu samotných příjemců transferů.

Předpokládali jsme, že mladí lidé, kteří dostávají velké transfery, mohou ušetřit svůj volný příjem na koupi druhé nemovitosti, což si domácnost zatížená hypotékou nemůže dovolit. Pokud se tato hypotéza potvrdí, může rozsah a rozložení transferů zdrojů ovlivnit také investiční aktivitu na trhu s bydlením.

Hypotézy H3–H5 jsme testovali pomocí ANOVA, OLS a logitových regresí (v SPSS 29). Pracovali jsme pouze s daty CHPS (časové řady), která končila rokem 2016, protože nemáme data o transferech po tomto roce. Pro toto časové omezení však existuje i faktické odůvodnění: od konce roku 2010 pravděpodobně čisté investiční transakce představovaly významný počet transakcí souvisejících s nákupem nemovitostí (viz např. Hochstenbach a Aalbers 2024), ale tuto strukturální změnu jsme nemohli řádně zohlednit, protože investiční transakce se v České republice neevidují.

Naše hypotézy jsme testovali pouze u mladých vlastníků (do 44 let), abychom se vyhnuli vlivu vyšší pravděpodobnosti dědictví (což se týká transferů) a vyššího příjmu (což se týká poměru ceny k příjmu) v pozdějším věku. Podobně jsme zahrnuli pouze ty mladé lidi, kteří získali svůj dům koupí nebo výstavbou (a nikoli dědictvím nebo darem), protože takové tržní transakce mají přímý vliv na trh bydlení. Nakonec jsme zohlednili pouze velké transfery zdrojů (větší než 25 % hodnoty nemovitosti), protože menší transfery mají pravděpodobně zanedbatelný vliv na poptávku po bydlení. Sociální status rodičů byl měřen jako nejvyšší dosažené vzdělání otce nebo matky (podle toho, které bylo vyšší), protože nebyly k dispozici žádné další socioekonomické údaje o rodičích respondentů.

Tabulka 1: Popisné statistiky – Postoje k bydlení 2023. České panelové šetření domácností 2016

Proměnné	Frekvence (%) / N Postoje k bydlení 2023	Frekvence (%) / N CHPS2016
Stávající investoři do rezidenčních nemovitostí	8,8 / 177	-
Budoucí investoři do rezidenčních nemovitostí	12,0 / 243	-
Pomáhající rodiče	12,0 / 239	-
Pomáhající rodiče (transfer méně než 25 % hodnoty)	-	20,5 / 933
Pomáhající rodiče (transfer 25 % – 50 % hodnoty)	-	8,9 / 405
Pomáhající rodiče (transfer více než 50 % hodnoty)	-	7,8 / 356
Věk respondenta pod 18 let	-	19,2 / 2 022
Věk respondenta = 18–25 let	10,4 / 211	8,2 / 866
Věk respondenta = 26–35 let	15,3 / 310	11,9 / 1 249
Věk respondenta = 36–45 let	18,0 / 363	15,4 / 1 616
Věk respondenta = 46–55 let	17,4 / 352	13,4 / 1 406
Věk respondenta = 56–65 let	15,5 / 312	14,6 / 1 538
Věk respondenta = 66+ let	23,3 / 471	17,3 / 1 822
Celkem	100,0 / 2 019	100,0 / 10 519
Vzdělání respondenta = základní, nižší střední	44,5 / 897	38,4 / 3 159
Vzdělání respondenta = střední škola	35,5 / 715	39,8 / 3 278
Vzdělání respondenta = vysokoškolské	20,0 / 403	21,8 / 1 799
Celkem	100,0 / 2 015	100,0 / 8 496
Jednočlenná domácnost	23,2 / 468	9,6 / 1 007
Dvoučlenná domácnost	39,3 / 798	28,0 / 2 947
Tříčlenná domácnost	17,8 / 359	21,7 / 2 286
Čtyřčlenná domácnost	14,6 / 294	28,1 / 2 956
Domácnost s pěti a více členy	5,2 / 106	12,6 / 1 323
Celkem	100,0 / 2 019	100,0 / 10 519

Poznámka: Četnost příjemců transferu se vztahuje pouze na podskupinu všech příjemců transferu, kteří obdrželi transfer a zároveň si koupili své první bydlení na volném trhu nebo si ho postavili. Tato skupina nezahrnuje velkou část příjemců transferu, kteří žijí v bytech, které zdědili (nebo dostali jako dar), protože dědictví nebo úplný transfer majetku nejsou, přísně vzato, tržní transakcí.

Zdroj: *Postoje k bydlení 2023*. Všichni respondenti (N = 2 019). *České panelové šetření domácností 2015–2018*. Všichni respondenti (N = 10 592).

Racionální přístup, nebo iracionální nadšení?

Data z *Postojů k bydlení 2023* ukázala, že ve srovnání s ostatním obyvatelstvem a investory do rezidenčních nemovitostí jsou pomáhající rodiče statisticky významně častěji senioři (významně více pomáhajících rodičů je starších 70 let, zatímco respondenti ve věku 40–50 let jsou více zastoupeni mezi stávajícími investory a respondenti ve věku 20–30 let jsou více zastoupeni mezi potenciálními investory), mají dokončené střední vzdělání (investoři mají významně častěji vysokoškolské vzdělání), jsou v důchodu (stávající investoři jsou výrazně častěji podnikatelé a potenciální investoři jsou častěji studenti), jsou ženatí/vdané a pocházejí z venkovských oblastí, kde výrazně častěji než zbytek populace žijí v rodinných domech. Ve srovnání s investory mají také statisticky významně nižší příjmy a žijí spíše v malých domácnostech (což odpovídá jejich důchodovému věku). Zajímavé jsou také rozdíly v politické orientaci: pomáhající rodiče se statisticky významněji přiklánějí k levici, stávající investoři k centru a potenciální investoři k pravici. Tento politický (volební) faktor může být klíčový pro pochopení aktivity pomáhajících rodičů na trhu bydlení.

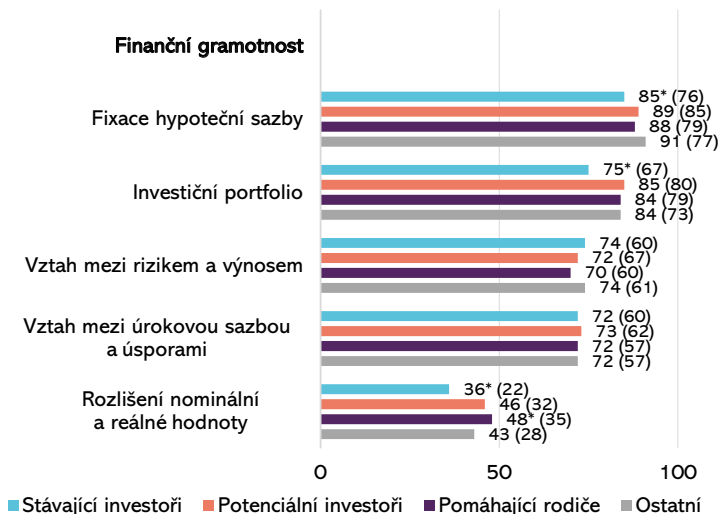
Pokud jde o jejich psychologický profil, pomáhající rodiče jsou výrazně více averzní k riziku (vyhýbají se rozhodnutím, která mohou vést k nejistým výsledkům, a souhlasí s tím, že nejsou typem lidí, kteří rádi riskují), opatrnější (necítí se pohodlně při rychlém rozhodování) a klidnější (nerozčílí se snadno) než zbytek populace a investoři a nevěří tolik jako potenciální investoři, že to, zda se člověk stane bohatým, závisí hlavně na jeho vlastním úsilí a schopnostech. Pomáhající rodič je tedy typicky starší, opatrný, levicově orientovaný občan žijící ve vlastním domě na venkově, který nevěří, že úspěch je pouze otázkou individuální vůle, a který chce, aby jeho děti také žily ve vlastním bydlení (ideálně ve vlastním rodinném domě).

Finanční gramotnost pomáhajících rodičů jsme měřili tím, že jsme se jich ptali, zda vědí, co například znamená „fixace hypoteční sazby“ a „investiční portfolio“ nebo jaký je vztah mezi rizikem a výnosem či mezi úrokovou sazbou a úsporami. Výsledky ukazuje graf 1 (úplné znění všech otázek je uvedeno v příloze knihy). Výsledky pomáhajících rodičů, s výjimkou těch, kteří na otázku neodpověděli nebo odpověděli „nevím“, se statisticky významně neliší (ani v lepším, ani v horším smyslu) od zbytku populace (s jednou výjimkou, která se týká znalosti rozdílu mezi reálným a nominálním HDP). Většinou se však statisticky významně neliší (jsou horší) ani od stávajících a potenciálních investorů. U dvou otázek týkajících se finanční gramotnosti – testujících porozumění respondentů investičnímu portfoliu a jejich znalost rozdílu mezi reálným a nominálním HDP – byl dokonce statisticky významně vyšší podíl správných odpovědí mezi pomáhajícími rodiči než mezi stávajícími rezidenčními investory. Relativně dobrá úroveň finanční gramotnosti mezi pomáhajícími rodiči je patrná i po zahrnutí odpovědi „nevím“ do frekvenční analýzy: s jednou výjimkou (porozumění vztahu mezi úrokovými sazbami a úsporami) je podíl správných odpovědí mezi pomáhajícími rodiči vyšší než mezi stávajícími investory do rezidenčních nemovitostí nebo zbývajících respondenty, ale naopak s jednou výjimkou (rozlišování mezi nominálním a reálným HDP) je nižší než mezi potenciálními investory do rezidenčních nemovitostí.

Rozdíly v odpovědích těchto skupin na otázku, jak odhadnout budoucí vývoj cen nemovitostí, byly rovněž statisticky nevýznamné. Žádná ze skupin (ani pomáhající rodiče, ani stávající a potenciální investoři) nevěděla výrazně více než zbytek populace o tom, že budoucí vývoj cen nelze odhadnout pouze na základě vývoje cen v minulosti: na otázku, jaký bude podle nich průměrný vývoj cen bytů v konkrétním městě v následujícím roce, pokud budou mít k dispozici pouze časovou řadu zobrazující průměrný vývoj cen bytů v daném městě za posledních osm let, správnou odpověď, tj. že na

tomto základě není možné vývoj cen odhadnout, uvedla pouze zanedbatelná část stávajících (9 %) nebo potenciálních investorů (7 %) a pomáhajících rodičů (12 %). Rodiče, kteří svým dětem poskytnou transfer, však opět prokázali vyšší gramotnost než obě skupiny investorů, i když rozdíl nebyl statisticky významný.

Graf 1: Četnost správných odpovědí na otázky týkající se finanční gramotnosti (v %)



Poznámka: Graf uvádí relativní četnost (v %) správných odpovědí po vyloučení odpovědi „nevím“ (číslo v závorkách zahrnuje odpovědi „nevím“). Úplné znění otázek je uvedeno v příloze.

* Označuje statisticky významný rozdíl (pomocí Pearsonova chí-kvadrátového testu) oproti odpovědi zbytku populace po vyloučení odpovědi „nevím“.

Zdroj: *Postoje k bydlení 2023*. Všichni respondenti (N = 2 019).

Zjistili jsme však, že pomáhající rodiče mají relativně silné normativní postoje k vlastnictví nemovitostí, a jak ukázaly předchozí výzkumy, tyto postoje zvyšují poptávku po bydlení i při vysokých cenách, a tím přispívají k „iracionálnímu nadšení“ a cenové volatilitě (Lux a Sunega 2022a): 97 % pomáhajících rodičů (oproti 95 %

stávajících investorů a 95 % potenciálních investorů) souhlasí s tvrzením, že vlastnictví nemovitosti je *vždy* lepší volbou než pronájem, a 96 % z nich (oproti 90 % stávajících investorů a 93 % potenciálních investorů) se domnívá, že pokud chcete investovat volné úspory nebo dědictví, je nákup nemovitosti *vždy* nejlepší investiční volbou. Ačkoli rozdíly mezi skupinami nebyly statisticky významné, můžeme potvrdit specifický status pomáhajících rodičů na základě jejich souhlasu s dalším tvrzením – že koupě vlastního domu je důkazem *odpovědného přístupu k budoucnosti*: s tímto tvrzením souhlasilo 96 % pomáhajících rodičů, ale „pouze“ 87 % stávajících a 89 % potenciálních investorů; a rozdíly mezi pomáhajícími rodiči a oběma skupinami investorů byly statisticky významné.

Výsledky první části naší empirické analýzy nás tedy vedly k zamítnutí hypotézy H1, protože dodržování sociálních norem bylo silnější mezi pomáhajícími rodiči než mezi ostatními respondenty, a i když pomáhající rodiče prokázali mírně vyšší finanční gramotnost a znalosti a racionálnější přístup k formulování očekávání cen nemovitostí, tyto rozdíly byly většinou statisticky nevýznamné. Podobně jsme nemohli potvrdit hypotézu H2: ačkoli se finanční gramotnost a očekávání cen nemovitostí pomáhajících rodičů ve většině případů statisticky významně nelišily od finanční gramotnosti a očekávání cen nemovitostí rezidenčních investorů, jejich dodržování sociální normy se lišilo. Silné dodržování sociálních norem pomáhajícími rodiči i přesvědčení, že vlastnictví nemovitosti a investice do nemovitostí jsou *vždy* nejlepší volbou a že vlastnictví nemovitosti souvisí s osobní odpovědností za budoucnost, znamenají, že pomáhající rodiče jsou náchylní k „iracionálnímu nadšení“, jehož zdrojem je spíše jejich normativní přístup než nižší úroveň finanční gramotnosti nebo iracionálně vytvořená očekávání cen.

Výsledky naší kvalitativní studie potvrzují silné normativní kořeny postojů pomáhajících rodičů. Všechny účastníky lze popsat jako finančně gramotné a dobře obeznámené se základními finanč-

ními pojmy, ale všichni měli tendenci sdílet přesvědčení, že ceny nemovitostí budou vždy jen stoupat, přičemž jen několik z nich připustilo, že v menších městech může docházet k menším výkyvům. Je zajímavé, že zatímco všichni byli přesvědčeni, že ceny nemovitostí budou neustále růst, o budoucím ekonomickém vývoji to podle nich neplatí: buď tvrdili, že je nemožné jej předpovědět, nebo byli pesimisté a očekávali recesi a nárůst nezaměstnanosti.

„Ceny budou pořád růst, nikdy nebudou klesat, záleží jen na křivce. ... Investice do bydlení je dobrá investice, ... to mi říkají všechny ekonomické faktory.“ (R05)

„Vůbec to [trh bydlení] nesleduju, ale ty ceny půjdou pořád nahoru.“ (R06)

Kvalitativní studie potvrdila silnou normativní víru v nadřazenost vlastnického bydlení. Pronájem není vnímán jako možnost, protože nájemné je považováno za plýtvání penězi a nájemní bydlení za bydlení pro lidi, kteří jsou nezodpovědní a neumí hospodařit se svými penězi.

„Je opravdu důležité, aby si mladí bydleli sami, aby prostě se mohli osamostatnit. I opravdu třeba jenom ten malý byteček... pokud to jenom trochu jde, koupit si vlastní.“ (R07)

„Pro mladé je určitě nejlepší co nejdříve si něco koupit vlastního, to se nejvíce vyplatí. Koupit si alespoň něco menšího.“ (R06)

„... lepší koupit něco a splácet celej život než platit někomu nájem.“ (R09)

„Dávat tolik peněz na nájem, to je šílené, ... ti, co jsou v nájmu, asi to tak neřeší, žijou od výplaty k výplatě, ... říkám si, jak můžou tak žít. My s manželem se snažíme šetřit, počítáme každou korunu.“ (R01)

Mnoho respondentů vyjádřilo obavy z dluhů/hypoték a jejich snaha pomáhat dětem byla motivována touhou zajistit, aby jejich děti nebyly tímto břemenem zatíženy. Jejich negativní postoj k hypotečním dluhům byl opět často normativní povahy.

„Nechtěla bych se uvázat hypotékou ... při těch platech dneska, může přijít nemoc, cokoliv, ne... raději naspořit a pak si něco pořídit.“ (R01)

„Vezmete si hypotéku, nemáte to zaplacené a něco se stane, vyhoříte, povodně, nikdo vám to nedá zpátky celé, v té hypotéce platíte peníze navíc, ty úroky, poplatky. To je šílený stres.“ (R02)

Nakonec všichni účastníci dodržovali další silnou sociální normu týkající se rodinné solidarity: považovali za svou povinnost pomáhat svým dospělým dětem. Nejvýznamnější formou pomoci byla finanční pomoc s bydlením, ale pomáhali svým dětem i jinými způsoby. Někteří z nich očekávají v budoucnu pomoc od svých dětí.

„Rodiče mají dát dětem nějaký start do života. My jsme vyrůstali v situaci, kdy rodiče neměli nic, ale přinesli velké oběti, abychom se osamostatnili a měli něco na start.“ (R04)

„Žili jsme v hrozných podmínkách, bez topení, bez vody ... já jsem vždycky měla strach, aby moje děti jenom tohle nemusely zažít. ... Celej život jsem myslela na to, jak to udělám, aby ty děti měly nějaké to bydlení...“ (R10)

Síla dopadu transferů na segmentaci trhu s bydlením a ceny

Ve druhé části naší empirické analýzy jsme použili data z CHPS 2016 k odhadu síly a formy dopadu transferů na trh bydlení. Naše předběžná analýza (ANOVA) potvrdila, že mezi mladými vlastníky (ve věku 18–44 let), kteří obdrželi významnou výpomoc na prořízení svého bydlení, byl statisticky významně vyšší stupeň „nadměrné spotřeby bydlení“ (vyšší poměr ceny k příjmu) než mezi mladými vlastníky bez transferů (buď zcela bez transferu, nebo s malým transferem do 25 % hodnoty nemovitosti). Test homogenity rozptylů potvrzuje, že rozptyly mezi skupinami se neliší, proto lze po-

užít výsledky standardní analýzy ANOVA, které ukazují, že existuje statisticky významný rozdíl mezi průměrným poměrem ceny k příjmu mladých majitelů nemovitostí bez transferů a s transfery (ANOVA Sig. = 0,016). Konkrétně průměrný poměr ceny k příjmu (P/I) u mladých vlastníků, kteří obdrželi transfer, činil 6,4, zatímco u vlastníků bez transferu to bylo pouze 5,6.

Také jsme potvrdili, že se nejedná pouze o falešný vztah, který odráží korelaci mezi poskytováním transferů a rodičovským statutem. Mezi průměrným P/I mladých vlastníků bez transferů, kteří pocházejí z rodin s vysokým statutem, a těmi, kteří pocházejí z rodin s nízkým statutem, není statisticky významný rozdíl. Například ve skupině mladých vlastníků z bohatých rodin je však rozdíl v průměrném P/I mezi těmi, kteří obdrželi transfery, a těmi, kteří je neobdrželi, statisticky významný (Kruskal-Wallis $H = 50,1$, $df = 6$, Asymp. Sig. = 0,000). Konkrétně ve skupině mladých vlastníků, jejichž rodiče absolvovali vysokoškolské vzdělání, zaznamenali ti, kteří obdrželi transfery, průměrný P/I ve výši 7,2, zatímco u těch, kteří transfery neobdrželi, je to pouze 5,9; mezi mladými vlastníky, jejichž rodiče absolvovali středoškolské vzdělání, zaznamenali ti, kteří obdrželi transfery, průměrný P/I 6,2 a ti, kteří transfery neobdrželi, pouze 5,8. Nejsilnější vliv transferů na úroveň P/I byl zaznamenán ve skupině rodin s vysokým statutem, tj. mezi příjemci transferů, jejichž rodiče mají vysokoškolské vzdělání.

Předběžně jsme mohli potvrdit také statisticky významné rozdíly v průměrném ročním zhodnocení ceny (kapitálový zisk) mezi respondenty bez transferů a respondenty s transfery. Test homogeneity rozptylů ukazuje, že rozptyly mezi oběma skupinami se neliší, a Kruskalův-Wallisův test potvrdil významné rozdíly v průměrech mezi oběma skupinami (Kruskal-Wallis $H = 4,622$, $df = 1$, Asymp. Sig. = 0,032). Konkrétně mladí vlastníci s transfery zaznamenali významně vyšší průměrný roční kapitálový zisk (9,2 %) než mladí majitelé nemovitostí bez transferů (7,1 %). Po zohlednění sociál-

ního statusu rodičů se však rozdíl mezi skupinami stal statisticky nevýznamným. Vliv transferů na úroveň průměrného kapitálového zisku je tedy propojen se sociálním statusem rodičů nebo jím zprostředkován.

Tento závěr jsme potvrdili pomocí alternativního testovacího přístupu a jiných dat. Testovali jsme, zda průměrné roční zhodnocení cen za období 2010–2016 vypočítané pro regiony $\times$ kategorie velikosti obcí koreluje s relativním podílem příjemců transferu z celkového počtu mladých majitelů nemovitostí, kteří si koupili/postavili své bydlení ve stejném územním členění (určeno podle CHPS 2016). Zohlednili jsme 14 regionů a 4 kategorie velikosti obcí. Pro kombinace regionu a kategorie velikosti obce jsme vypočítali hodnotu korelačního koeficientu mezi oběma soubory dat, která byla kladná a statisticky významná: $r = 0,3$ (Sig. = 0,043, $N = 45$).

Nakonec jsme také předběžně potvrdili, že mladí vlastníci, kteří obdrželi finanční transfery, mají statisticky významně vyšší šanci vlastnit druhý (investiční) byt než mladí vlastníci bez transferů. Z údajů CHPS 2016 jsme zjistili, kolik bytů vlastní každá mladá domácnost vlastníků, a odečetli jsme ten, ve kterém žijí. Pearsonův chí-kvadrát, který testoval vztah mezi vlastnictvím alespoň jednoho investičního bytu a skutečností, zda domácnost obdržela od rodičů větší transfer na koupi bytu/domu nebo stavbu vlastního domu, byl významný ($= 9,385$, $df = 1$, Sig. = 0,002) a tento závěr zůstal platný i po zohlednění vlivu sociálního statusu rodičů.

Abychom otestovali hypotézy H3–H5, provedli jsme úplné regresní modely (tabulka 2), které kontrolovaly nejen vliv sociálního statusu rodičů, ale i další relevantní faktory: velikost bytu a velikost domácnosti (pro všechny modely); region (NUTS 2), velikost obce a příjem domácnosti respondenta (příjemce transferu) (pro modely 2 a 3). Zejména P/I (model 1) může být ovlivněn velikostí bytu a domácnosti, protože větší (a tedy dražší) byty kupují domácnosti s větším počtem členů (zejména ty s dětmi). Kontrola velikosti bytu

nám také může pomoci vyhnout se jednoduché interpretaci, kterou najdeme ve studii Guiso a Jappelli (2002), tj. že vyšší P/I pouze odráží skutečnost, že příjemci transferu kupují větší domy (zatímco mohou také kupovat domy v dražších čtvrtích a/nebo domy vyšší kvality/hodnoty).

Prostorové/lokální faktory (v našem modelu zastoupené dummy proměnnými pro velikost regionu a obce) mají teoreticky rozhodující vliv na průměrné roční zhodnocení cen nemovitostí (kapitálové zisky), a proto byly zahrnuty mezi kontrolní proměnné v modelu 2. Tyto faktory mohou mít také vliv na P/I (zejména na úroveň hodnoty nemovitosti) v modelu 1, ale nezahrnuli jsme je, protože by to nezměnilo naše závěry: nezáleží na tom, zda „nadměrná spotřeba bydlení“ příjemců transferu je způsobena tím, že si koupili bydlení v drahém regionálním hlavním městě nebo v drahé čtvrti v méně drahém městě druhé úrovně; důležité je, že se jedná o nemovitosti, které by pro ně byly mnohem méně dostupné (a dokonce příliš drahé), kdyby neobdrželi transfer. Ze vzorku jsme však vyloučili respondenty, kteří měli byty s extrémně vysokým (nad 60 %) nebo nízkým (pod -20 %) průměrným ročním zhodnocením ceny, abychom částečně zohlednili skutečnost, že úroveň P/I je výsledkem extrémního zhodnocení cen v posledních letech, a nikoli výsledkem „nadměrné spotřeby bydlení“. Nakonec jsme v modelech 2 a 3 zohlednili nejen sociální status rodičů, ale také příjmový status mladých dospělých samotných – což v modelu 1 není možné kvůli korelaci mezi příjmem (nezavislá proměnná) a poměrem ceny k příjmu (závislá proměnná). Všechny modely byly znovu testovány na skupině mladých vlastníků (18–44 let), kteří si koupili vlastní byt/dům za tržní cenu nebo si jej postavili.

Model 1 ukazuje výsledky OLS z testování hypotézy H3: ačkoli velikost bytu a počet členů domácnosti mají statisticky významný vliv na hodnotu P/I, existence významného transferu zůstává statisticky významným determinantem P/I i po zohlednění těch-

to faktorů (a faktoru sociálního statusu rodičů). Model 1, uvedený v tabulce 2, ukazuje výsledky pouze pro podskupinu respondentů žijících v bytech (s relativně vysokým Adj $R^2 = 0,18$); statistická významnost transferů by však zůstala zachována i v modelu pro podskupinu respondentů žijících v rodinných domech (v tomto případě je však shoda modelu výrazně nižší, Adj $R^2 = 0,03$).

Model 2 ukazuje výsledky testování hypotézy H4: velikost bytu a počet členů domácnosti byly opět statisticky významnými faktory ovlivňujícími průměrný roční kapitálový zisk, stejně jako některé regionální dummy proměnné a velikost obce (s výrazně vyššími zisky v nejmenších a největších českých obcích). U podskupiny respondentů v bytech (model uvedený v tabulce) zůstal vliv poskytnutí významného transferu i po kontrole statisticky významným prediktorem průměrného ročního kapitálového zisku; tento závěr by však neplatil pro podskupinu rodinných domů (což potvrzuje naše výsledky z předběžné ANOVA analýzy). Model 3 konečně ukazuje výsledky testování hypotézy H5: binární logistická regrese potvrdila, že pravděpodobnost, že příjemci transferu vlastní alespoň jeden investiční byt, je 1,8krát vyšší než u těch, kteří transfer neobdrželi, a to i po zohlednění velikosti domácnosti, velikosti bytu, velikosti obce, regionu, sociálního statusu rodičů a příjmu domácnosti příjemce transferu (což je v tomto případě významný faktor).

Tabulka 2: Výsledky OLS regrese (model 1 a model 2) a logitové regrese (model 3)

Proměnné	Model 1		Model 2		Model 3	
	B	S.E.	B	S.E.	Exp(B)	S.E.
Konstanta	0,393	0,470	-0,292	2,020	0,184	0,316
Transfer > 25 % hodnoty nemovitosti	0,853***	0,257	3,231	0,848	1,803***	0,163
Vzdělání rodičů = základní	1,266	0,894	1,921	2,973	0	7 620,172
Vzdělání rodičů = nižší střední	-0,026	0,260	3,345***	0	0	0,212
Vzdělání rodičů = vyšší střední (ref.)	-	-	-	-	-	-
Vzdělání rodičů = vysoká škola	1,961***	0,236	-1,374	0,820	1,262	0,161
Celková podlahová plocha bytu v m²	0,036	0,005	0,036	0,018	1,002	0,001
Jednočlenná domácnost	2,576***	0,514	-0,046	1,689	0,491	0,557
Dvoučlenná domácnost	-0,140	0,346	2,610	1,137	1,085	0,265
Tříčlenná domácnost	0,559*	0,248	0,937	0,804	0,730	0,195
Čtyřčlenná domácnost (ref.)	-	-	-	-	-	-
Pětičlenná domácnost	-0,763*	0,325	4,624***	1,080	0	0,205
Šesti- a vícečlenná domácnost	-3,051**	1,163	3,618	3,887	0,410	0,520
<i>Praha (ref.)</i>	-	-	-	-	-	-
Střední Čechy	-	-	-2,192	1,745	0,739	0,349
Jihozápadní Čechy	-	-	-0,259	1,338	0,775	0,303
Severozápadní Čechy	-	-	-2,683	1,541	0,294**	0,417
Severovýchodní Čechy	-	-	-3,379*	1,620	0,748	0,338
Jihovýchodní Čechy	-	-	0,641	1,290	0,374***	0,308
Střední Morava	-	-	-3,823*	1,588	1,426	0,331
Morava-Slezsko	-	-	2,056	1,380	0,460*	0,337
Velikost obce = méně než 5 000 obyvatel	-	-	3,735**	1,447	0,601	0,264
Velikost obce = 5 000 – 99 999 obyvatel (ref.)	-	-	-	-	-	-
Velikost obce = 100 000 a více obyvatel	-	-	1,492***	0,317	0,890	0,081
Čistý měsíční příjem domácnosti (CZK)	-	-	0,00	0	1,00001*	0,000
N	796	-	795	-	1 776	-
F / -2 Logaritická pravděpodobnost	18,029	-	6,565	-	1 354,836	-
Upravené R čtvereční /Nagelkerke R	0,176	-	0,123	-	0,126	-
S.E. odhadu	2,796	-	8,972	-	-	-
Durbin-Watson	0,732	-	0,574	-	-	-

Poznámka: Ref. = referenční kategorie. * p = 0,05, ** p = 0,01, *** p = 0,001. Závislou proměnnou pro model 1 je aktuální poměr ceny k příjmu, pro model 2 je to průměrné roční zhodnocení ceny vlastního bydlení a pro model 3 je to dummy proměnná měřící, zda respondent vlastní investiční nemovitost (1) nebo ne (0).

Zdroj: Český panelový průzkum domácností 2016, podvzorek mladých majitelů nemovitostí, kteří si koupili své první bydlení na volném trhu nebo si své bydlení postavili. Model 1 a 2 pouze pro respondenty, kteří žijí v bytech.

Diskuse a závěry

Rodiče, kteří svým dětem poskytli výpomoc při pořizování bydlení, jsou přesvědčeni, že vlastnictví nemovitosti je *vždy* lepší variantou bydlení než pronájem, konkrétně že koupě vlastního domu je důkazem *odpovědného přístupu k budoucnosti*. Tyto silné normativní postoje, stejně jako další normativní postoje týkající se hypotečního dluhu a solidarity v rámci rodiny, je vedou k tomu, že svým dospělým dětem doporučují koupit si dům i v situacích, kdy jsou tato doporučení v rozporu s tržními trendy nebo fundamenty. Jak ukázal již dřívější výzkum, nekritické dodržování těchto norem mezi samotnými kupci rezidenčních nemovitostí přispívá k vyšší volatilitě cen rezidenčních nemovitostí (Lux a Sunega 2022a). Mezigenerační transfery pak významně posilují poptávku po bydlení, přispívají k „nadměrné spotřebě bydlení“ a růstu cen nemovitostí ve středním a vyšším segmentu trhu, a tím také vedou k nadprůměrným kapitálovým ziskům v tomto segmentu. Významně také podporují čistě investiční nákupy rezidenčních nemovitostí mezi mladými dospělými. Pomáhající rodiče proto mají značný dopad na trh bydlení (zvláště ve středním a vyšším segmentu trhu) a tím, jak lpí na společenských normách, přispívají k volatilitě cen nemovitostí, prodlouženému růstu cen a nebezpečí vzniku cenových bublin. Podporují tak iracionální nadšení a pravděpodobně pomáhají udržovat sebenaplňující se mechanismus v chodu.

Kromě toho mají transfery jasné a významné důsledky pro nerovnost v oblasti rezidenčního bohatství: mladí příjemci transferů mají výrazně vyšší šanci vstoupit do vyšší třídy rezidenčního bohatství, a dokonce i do třídy investorů do rezidenčních nemovitostí (s dodatečným příjmem z pronájmu a kapitálovými zisky z investičního bytu) než ti, kteří je nedostávají. Transfery tak nepřetržitě pohánějí investiční poptávku a pravděpodobně také ovlivňují segmentaci trhu bydlení, neboť vyšší kapitálové zisky jsou dosahovány

v těch segmentech trhu, ve kterých příjemci transferů kupují své domy nebo investiční nemovitosti. Tato skutečnost ještě více prohlubuje majetkové nerovnosti v oblasti bydlení, zejména pokud jde o budoucí generace a jejich výchozí pozici na trhu bydlení.

Vliv transferů na sociální nerovnosti i na volatilitu trhu bydlení otvírá otázky o možných opatřeních a činí relevantní výzvy k politické reakci. V zemích s vysokým podílem vlastnického bydlení, kam náleží i Česká republika, se bohatství stává jednou z hlavních os majetkových nerovností a rostoucí počet mladých domácností, které nemohou získat transfer od svých rodičů, je vyloučen z přístupu k vlastnickému bydlení (které je jinak sociální normou). Zároveň vysoká volatilita cen nemovitostí může v zemích s rozvinutým financováním hypotečními úvěry narušit stabilitu finančního sektoru. Vlády těchto zemí by proto měly zvážit politické zásahy, zejména v oblasti daní z nemovitostí – například diferencovat daň z nemovitosti podle využití bytu (zdaňovat zejména prázdné byty) či diferencovat daň z převodu nemovitostí podle délky držby bytu. Tato opatření by však měla být zaváděna opatrně a postupně, protože necílená politika může ovlivnit schopnost rodin s nízkými příjmy účastnit se řetězců mezigeneračních transferů v rámci rodiny, které jinak přispívají k větší majetkové rovnosti.

Kapitola 4

MEZIGENERAČNÍ TRANSFERY UVNITŘ RODINY A POSTOJE K ROLI STÁTU V OBLASTI BYDLENÍ

Martin Lux, Petr Sunega



Úvod

Sociologové mají jen málo informací o tom, zda a jak jsou politické postoje, a speciálně postoje týkající se státu blahobytu (přerozdělování zdrojů prostřednictvím daní), ovlivněny i tím, jakým způsobem lidé financují své bydlení. Dřívější studie ukázaly, že i po zohlednění dalších faktorů vlastníci bydlení výrazně více upřednostňují liberální bytovou politiku a protržní řešení než nájemníci, kteří naopak mají tendenci podporovat spíše redistributivní a intervencionistickou roli státu (např. Kemeny 2005; Ansell 2014; André a Dewilde 2016; Davidsson 2018). Vlastníci bydlení podporují spíše nižší veřejné výdaje a snižování deficitu veřejných financí, a to i proto, že na rozdíl od nájemníků realizují ze svých nemovitostí často nemalý kapitálový výnos (Cohen Raviv a Hinz 2022: 26). Otázkou však je, zdali tento závěr platí pro všechny vlastníky bydlení bez ohledu na to, zda si své bydlení pořídili prostřednictvím hypotečního úvěru nebo spíše díky mezigeneračnímu transferu uvnitř rodiny. Hlavní otázky této kapitoly jsou tudíž následující: Liší se postoje k relativní roli státu/obcí a jednotlivce/rodiny při zajištění bydlení mezi vlastníky bydlení, kteří financovali své bydlení výhradně pomocí hypotečního úvěru (dále jen „dlužníci“), a vlastníky bydlení, kteří od své rodiny obdrželi významný finanční nebo majetkový transfer určený na pořízení bydlení (dále jen „příjemci transferu“)? Jsou tyto rozdíly mezi skupinami vlastníků bydlení dostatečně silné, aby mohly vysvětlit i orientaci české bytové politiky? Ačkoli tato kapitola představuje pouze první krok k lepšímu sociologickému pochopení vzájemného působení dluhů a transferů, je podle našich znalostí první, která testuje, zda a jak mohou různé formy financování pořízení domu ovlivnit postoje k bydlení, a tím i veřejné mínění o bytové politice.

Souvislosti mezi (hypotečním) dluhem, jednáním a postoji

Fligstein a Goldstein (2015) ukazují, že současný růst zadlužení hypotečními úvěry se týká hlavně vyšší a vyšší střední třídy, která je dnes ochotna více než dříve podstoupit rizika spojená se zadlužením. Nethercote (2019) ukazuje, že někteří původně k riziku averzní kupující ze střední třídy se i v důsledku rostoucí financionalizace bydlení stali zadluženými investory kupujícími i několik rezidenčních nemovitostí na investici najednou. Střední třída je dnes podle něj rozdělená. Jedna část se stále více věnuje investičním aktivitám na trhu bydlení, zatímco druhá viní investiční aktivity z krize dostupnosti bydlení. Rozdíly mezi nimi přitom nelze vysvětlit pouze věkem, ale existují „složitější souvislosti mezi spotřebou bydlení a věkem, podporou rodiny, kariérami bydlení a místními trhy s bydlením“ (Nethercote 2019: 373). Nethercote však podrobněji nezkoumal právě vliv podpory rodiny (transferů) na postoje bydlení či postoje k rezidenčním investicím.

V této kapitole porovnáme rozdíly v postojích k roli státu při zajišťování bydlení mezi dvěma různými skupinami vlastníků bydlení: vlastníky, kteří financovali své bydlení pouze pomocí hypotečního úvěru a vlastních úspor (dlužníci), a vlastníky, kteří obdrželi významný dar od svých rodičů a příbuzných (příjemci transferu). Dlužníci nedostali žádnou pomoc od rodiny a museli se při pořizování svého bydlení spoléhat výhradně na vlastní síly, zatímco příjemci transferu měli možnost využít mezigenerační solidarity uvnitř rodiny, nicméně transfer mohli také kombinovat s hypotékou.

Pokud bychom teoreticky považovali hypoteční dluh za jakýsi typ „dobrého dluhu“ a hypotečního dlužníka za někoho, kdo se cítí individuálně zodpovědný za zajištění bydlení i majetku pro svou rodinu, pak bychom očekávali, že dlužníci budou reprezentovat

racionalitu, individualismus a odpovědnost. Podle teorie životního cyklu (Modigliani a Brumberg 1954) se spotřebitelé snaží po celý život udržovat jednotnou úroveň spotřeby, která je určena nejen jejich současným příjmem, ale také racionálními očekáváními ohledně jejich budoucích příjmů a délky života. „Z tohoto pohledu je zadlužení na začátku kariéry racionální, protože očekávání růstu příjmů v průběhu profesního života umožní jednotlivcům rozložit břemeno dluhu a v určitém okamžiku začít spořit na důchod“ (Santos et al. 2014: 59). Teoreticky tedy dlužník může představovat ideální typ samostatného, individualistického, racionálního a nezávislého jedince („skutečného“ vlastníka), zatímco příjemce transferu by mohl být teoreticky vnímán spíše jako osoba, která je méně individualistická a nezávislá, protože využívá pomoci rodiny a je také na této pomoci závislá. Hypotéku lze teoreticky považovat za nezbytný náklad spojený s převzetím individuální odpovědnosti za pořízení bydlení s cílem zajistit rodinu, tedy zejména děti i sebe ve stáří (Lux et al. 2017a); na rozdíl od „nezodpovědného“ nájmu a/nebo závislosti na veřejné nebo rodinné výpomoci. Z hlediska souvislosti s politickými postoji by pak hypoteční dluh mohl být spojen více s liberálními a protržními řešeními v oblasti bytové politiky, než by tomu bylo u příjemců transferu.

Wiedemann (2024) ovšem empiricky prokázal, že nahrazení veřejných výdajů státu blahobytu podporou soukromého (hypotečního) zadlužení mělo ve Velké Británii významné volební důsledky. Podle jeho zjištění tento vývoj oslabil podporu stávajících stran (v tomto případě Konzervativní strany) a posílil podporu opozice (v tomto případě Labouristické strany a antisystémových politických stran). Růst zadlužení tak může snížit ekonomickou jistotu vlastníků bydlení a přimět je volit více levicové politické strany. Will a Renz (2024) porovnali vlastníky, kteří si bydlení koupili z vlastních prostředků, a vlastníky, kteří nákup financovali prostřednictvím hypotéky, a zjistili, že hypoteční dluh negativně

ovlivňoval životní spokojenost vlastníků. Zjistili, že čím větší byla hypoteční zátěž, tím větší byla životní nespokojenost. Podpora levice nebo nižší životní spokojenost automaticky neznamenají, že vlastníci bydlení s hypotečním úvěrem budou mít méně liberální postoje k bytové politice, ale naznačují, že teoreticky pozitivní souvislost mezi hypotečním dluhem a liberálními postoji nemusí být podložena daty. Mimo to, příjemci transferu se k vysoké jistotě svého bydlení dostali bez veřejné pomoci, a tudíž by teoreticky mohli být i proti většímu zasahování státu do toho, co považují za záležitost rodiny; a to i kvůli obavě, že takové zasahování by mohlo ohrozit soudržnost, stabilitu a solidaritu jejich rodiny.

Financializace bydlení a její dopad na postoje ke státu blahobytu

V posledních letech se objevuje stále více studií přinášejících důkazy o selhání trhu bydlení, vinících (neoliberální) politiku bydlení za krizi dostupnosti bydlení. McClure (2019: 91) uvádí, že většina regionálních trhů v USA „trpí paradoxem vysokých a rostoucích cen bytů navzdory vysoké míře jejich neobsazenosti“, něčím, co bylo již dříve detekováno i pro Španělsko (Hoekstra a Vakili-Zad, 2011), Itálii (Gentili a Hoekstra, 2019) a Čínu (Huang et al., 2021). Clapham (2019) označuje neoliberální politiku založenou na privatizaci, komodifikaci, financializaci a individualizaci bydlení jako hlavní příčinu takových paradoxů, tržních selhání, rostoucích nerovností v oblasti bydlení a snižující se dostupnosti bydlení. V této souvislosti hypoteční úvěr představuje důležitý (pokud ne dominantní) prvek financializace bydlení (Aalbers et al. 2020) a měl by tudíž být teoreticky spojen s racionalizací, komodifikací a individualizací, zatímco altruismus přítomný v darování a solidaritě v rámci rodiny by se měl blížit tradičnímu pohledu na vlastnictví

bydlení. Mezigenerační pomoc a familialismus tak teoreticky mohou vést k citlivějšímu vnímání sociálních nákladů investičních/spekulativních aktivit na trhu bydlení. Z této perspektivy by dlužníci teoreticky mohli podporovat financionalizaci bydlení (a procesy s ní spojené) více než příjemci transferu, kteří by mohli soucítit s jejími „oběťmi“.

Významná část příjemců transferu však od své rodiny získává celý byt nebo finanční prostředky na pořízení celého bytu a v důsledku toho nemají žádnou zkušenost s hypotečním dluhem. Proto také nemusí rozumět obavám a stresu, kterým čelí mnoho dlužníků po desítky let splácení hypotečního úvěru. Nedostatek osobních zkušeností s dluhovým financováním může způsobit, že příjemci transferu by mohli být naopak méně citliví na nerovnosti na trhu bydlení a na to, jak obtížné může být zajistit si bydlení bez pomoci širší rodiny, což je teoreticky může vést k větší podpoře liberální a protržní politiky bydlení. Vzhledem ke složitosti možných rozhodujících faktorů tedy dlužníci teoreticky mohou být výrazně více i výrazně méně nakloněni tomu, aby stát/obce hrály větší roli v zajištění bydlení, než příjemci transferu.

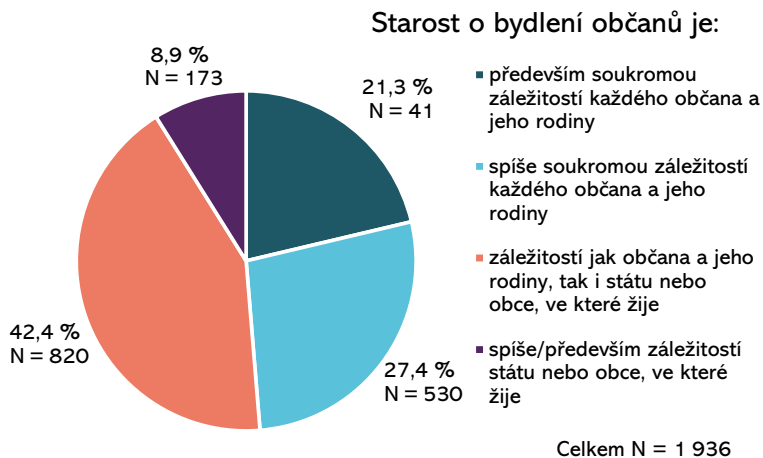
Teorie režimů bydlení (Kemeny 1995) považuje soukromý a sociální sektor bydlení za odraz dvou odlišných a konkurujících si ideologií: privatismu a kolektivismu. Na základě tohoto ideologického rozdělení rozlišil Kemeny (1995) režimy bydlení na dualistické (stigmatizující nájemní bydlení a jednostranně podporující vlastnické bydlení) a unitární (neutrální z hlediska právní formy bydlení). Dualistický režim je silně spojen s politikami, které odrazují od sociálního bydlení (Kemeny 1995: 9), a naopak unitární režim podporuje veřejné výdaje v oblasti sociálního bydlení, čímž vytváří konkurenci mezi veřejným a soukromým sektorem bydlení. Otázkou tedy je, zdali mezigenerační rodinná solidarita (resp. hypoteční dluh) podporuje spíše privatismus, nebo kolektivismus v postojích vlastníků bydlení. Je přitom jasné, že postoje týkající se role státu

v oblasti zajištění bydlení (stejně jako privatismus či kolektivismus obecně) nejsou pouze, a ani dominantně, ovlivněny pouze právní formou bydlení, resp. formou jeho financování. Jako součást obecnějších politických postojů jsou dle dřívějších studií ovlivněny objektivními i subjektivními charakteristikami respondentů (jejich vzděláním, příjmem, sociálním statutem, bohatstvím, životní spokojeností), jejich sociálním kapitálem, socializovanými hodnotami (například ohledně fungování meritokracie) nebo praktickou zkušeností – minimálně některé z uvedených faktorů je tudíž potřeba zohlednit při testování našich klíčových výzkumných otázek.

Data a metodologie

Abychom mohli odpovědět na naše hlavní otázky, použili jsme data z výběrového šetření *Postoje k bydlení 2023*, které obsahovalo i otázky týkající se spokojenosti s bydlením, mezigeneračních transferů a postojů k roli státu v oblasti bydlení. Závislou proměnnou v našich modelech byla odpověď na následující otázku: „Který z následujících pěti výroků vystihuje nejlépe Váš názor? Starost o bydlení občanů je: (a) především soukromou záležitostí každého občana a jeho rodiny; (b) spíše soukromou záležitostí každého občana a jeho rodiny; (c) záležitostí jak občana a jeho rodiny, tak i státu nebo obce, ve které žije; (d) spíše záležitostí státu nebo obce, ve které žije; (e) především záležitostí státu nebo obce, ve které žije (graf 1). Hlavní deskriptivní statistiky jsou shrnuty v tabulce 1. Vzhledem k nízké frekvenci kategorií (d) a (e) byly tyto sloučeny do jedné. Vzhledem k typu a počtu kategorií závislé proměnné jsme použili multinomickou (polytomickou) logistickou regresi; deskriptivní statistiky pro vybrané faktory (nezávislé proměnné), které mohou mít vliv na postoje k roli státu v oblasti zajištění bydlení, jsou rovněž uvedeny v tabulce 1.

Graf 1: Postoje k roli státu v poskytování bydlení (2023) (v %)



Zdroj: *Postoje k bydlení 2023*. Všichni respondenti (N = 2 019).

Klíčovou nezávislou proměnnou je právní forma bydlení. Konkrétně, porovnávali jsme postoje nájemníků, vlastníků-dlužníků a vlastníků-příjemců transferu. Dlužníci financovali nákup nebo výstavbu svého prvního vlastního bydlení hlavně prostřednictvím hypotečního úvěru (často v kombinaci s vlastními úsporami) a nedostali od své rodiny žádnou významnější věcnou ani finanční výpomoc, zatímco příjemci transferu dostali od svých rodičů, prarodičů nebo jiných příbuzných významný transfer, představující nejméně 10 % celkových nákladů pořízení prvního bydlení, a to buď ve formě bytu jako takového, nebo ve formě financí. Někteří vlastníci bydlení byli z analýzy dat vyloučeni: buď odmítli odpovědět na otázku týkající se zdroje financování jejich prvního bydlení, nebo uvedli, že své první bydlení financovali bez jakéhokoli transferu (nebo s transferem nižším než 10 % pořizovacích nákladů) a zároveň bez jakéhokoliv hypotečního úvěru. Do této skupiny

vlastníků patří převážně lidé, kteří získali vlastnický titul během privatizace obecních bytů, a jelikož se naše konkrétní výzkumné otázky této skupiny osob netýkají, nebyli zařazeni do souboru určeného pro testování.

Tabulka 1: Popisné statistiky – postoje k roli státu v poskytování bydlení (2023)

Nezávislé proměnné	Relativní četnosti (%)	N
Právní forma bydlení = nájemníci	29,3	357
Právní forma bydlení = vlastníci-dlužníci	18,7	22
Právní forma bydlení = vlastníci-příjemci transferu	52,0	634
Celkem	100,0	1 219
Pohlaví = žena	51,2	1 034
Pohlaví = muž	48,8	985
Celkem	100,0	2 019
Věk = 18–25 let	10,4	211
Věk = 26–35 let	15,3	310
Věk = 36–45 let	18,0	363
Věk = 46–55 let	17,4	352
Věk = 56–65 let	15,5	312
Věk = 66+ let	23,3	471
Celkem	100,0	2 019
Vzdělání = základní, střední bez maturity	44,5	897
Vzdělání = střední s maturitou	35,5	715
Vzdělání = vysokoškolské	20,0	403
Celkem	100,0	2 015
Rodinný stav = ženatý/vdaná	43,6	875
Rodinný stav = žijící v nesezdaném soužití	11,3	227
Rodinný stav = ovdovělý/ovdovělá	8,3	166
Rodinný stav = rozvedený/rozvedená	13,4	268
Rodinný stav = svobodný/svobodná	23,5	472
Celkem	100,0	2 008

Nezávislé proměnné	Relativní četnosti (%)	N
Bez nezaopatřených dětí	74,5	1 504
S nezaopatřenými dětmi	25,5	515
Celkem	100,0	2 019
Velikost obce = méně než 1 999 obyvatel	28,7	579
Velikost obce = 2 000 – 4 999 obyvatel	12,7	256
Velikost obce = 5 000 – 19 999 obyvatel	17,9	361
Velikost obce = 20 000 – 99 999 obyvatel	19,5	394
Velikost obce = 100 000+ obyvatel kromě hlavního města Prahy	8,5	172
Praha	12,7	257
Celkem	100,0	2 019
Čistý měsíční příjem domácnosti = méně než 30 000 Kč	35,2	604
Čistý měsíční příjem domácnosti = 30 001 – 50 000 Kč	34,9	598
Čistý měsíční příjem domácnosti = 50 001+ Kč	29,9	513
Celkem	100,0	1 715

Zdroj: *Postoje k bydlení 2023*. Všichni respondenti (N = 2 019).

Hlavní zjištění

Předběžný chí-kvadrát test potvrdil statisticky významný rozdíl mezi nájemci, dlužníky a příjemci transferu (Pearsonův chí-kvadrát = 46,26; Pr = 0,000); konkrétně příjemci transferu měli významně liberálnější názor na roli státu v oblasti zajištění bydlení než dlužníci a nájemníci. Abychom zohlednili jiné významné faktory, testovali jsme naši hypotézu pomocí multinomické logistické regrese: model 1 zahrnoval standardní kontrolní (vysvětlující) faktory, jako pohlaví, věk, příjem atd., a model 2 zahrnul i další „měkké“ kontrolní faktory (například postoje, které nebyly korelovány s jinými nezávislými proměnnými). Tabulky 2 a 3 ukazují výsledky testování.

Tabulka 2: Faktory v pozadí postoje k roli státu při zajištění bydlení, 2023 – model 1

Proměnné	Starost o bydlení je především záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/především záležitostí státu/obcí		Starost o bydlení je spíše záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/především záležitostí státu/obcí		Starost o bydlení je záležitostí jednotlivců/rodin i státu/obcí vs. starost o bydlení je spíše/především záležitostí státu/obcí	
	Odds ratios	Robust std. errors	Odds ratios	Robust std. errors	Odds ratios	Robust std. errors
Právní forma bydlení						
Nájemníci	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Vlastníci-dlužníci	3,612 **	1,707	1,039	0,465	1,948	0,813
Vlastníci-příjemci transferu	4,502 ***	1,531	2,127 *	0,681	2,008 *	0,610
Pohlaví						
Muž	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Žena	1,125	0,319	0,852	0,231	0,926	0,237
Věk						
18–25 let	1,289	0,969		0,284	0,319	0,214
26–35	0,712	0,417	0,399	0,284	0,319	0,214
36–45	2,222	1,352	0,578	0,308	0,422	0,219
46–55	0,818	0,449	1,262	0,713	1,409	0,776
56–65	1,402	0,788	0,418	0,215	0,600	0,297
66 a více	Ref.	Ref.	1,067	0,536	1,024	0,509
Vzdělávání						
Základní, střední bez maturity	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Střední s maturitou	1,400	0,427	1,950 *	0,571	1,792 *	0,487
Vysokoškolské	0,996	0,390	2,230 *	0,799	1,769	0,589
Rodinný stav						
Ženatý/vdaná	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Nesezdané soužití	1,326	0,644	1,369	0,632	1,080	0,493
Ovdovělý	0,840	0,651	1,408	0,962	0,875	0,598
Rozvedený	1,040	0,471	1,083	0,465	1,070	0,438
Volobodný	1,149	0,522	1,042	0,459	1,388	0,568
Nezaopatřené děti v domácnosti (mladší 18 let)						
Bez dětí	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
S dětmi	0,710	0,253	0,637	0,222	0,618	0,200

Proměnné	Starost o bydlení je především záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/ především záležitostí státu/obcí		Starost o bydlení je spíše záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/ především záležitostí státu/obcí		Starost o bydlení je především záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/ především záležitostí státu/obcí	
	Odds ratios	Robust std. errors	Odds ratios	Robust std. errors	Odds ratios	Robust std. errors
Velikost obce						
Méně než 1 999 obyvatel	1,883	0,922	1,545	0,698	1,647	0,720
2 000 – 4 999 obyvatel	1,264	0,713	1,151	0,594	1,258	0,630
5 000 – 19 999 obyvatel	2,043	1,067	1,975	0,934	2,357	1,083
20 000 – 99 999 obyvatel	2,220	1,103	1,280	0,589	1,313	0,588
100 000 a více obyvatel kromě Prahy	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Praha	1,512	0,868	1,556	0,796	2,049	0,995
Čistý měsíční příjem domácnosti						
Méně než 30 000 Kč	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
30 001 – 50 000 Kč	1,061	0,406	1,172	0,435	1,430	0,504
50 001+ Kč	1,106	0,484	1,947	0,814	1,483	0,599
Ani já, ani můj partner / moje partnerka nepobíráme žádné sociální dávky.						
Nepravda	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Pravda	1,220	0,414	1,661	0,573	1,330	0,418
Konstanta	0,335	0,236	0,755	0,473	1,230	0,775
N						1,006
Wald chi2(69)						116,08
Prob > chi2						0,00
Pseudo R2						0,05

Poznámka: Hodnoty multinominální logistické regrese v tabulce jsou poměry šancí. Ref. = referenční (základní) kategorie. * p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001.

Zdroj: Postoje k bydlení 2023.

Tabulka 3: Faktory v pozadí postoje k roli státu při zajištění bydlení, 2023 – model 2

	Starost o bydlení je především záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/ především záležitostí státu/obcí		Starost o bydlení je spíše záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/ především záležitostí státu/obcí		Starost o bydlení je záležitostí jednotlivců/rodin i státu/obcí vs. starost o bydlení je spíše/ především záležitostí státu/obcí	
	Odds ratios	Robust std. errors	Odds ratios	Robust std. errors	Odds ratios	Robust std. errors
Proměnné						
Právní forma bydlení						
Nájemníci	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Vlastníci-dlužníci	4,024**	1,784	1,031	0,431	1,935	0,748
Vlastníci-příjemci transferu	4,367***	1,500	2,117*	0,690	1,943*	0,602
Pohlaví						
Muž	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Žena	1,227	0,367	0,952	0,276	0,946	0,259
Věk						
18–25 let	1,215	0,962	0,463	0,363	0,356	0,257
26–35	0,651	0,394	0,595	0,329	0,427	0,231
36–45	2,027	1,235	1,327	0,752	1,404	0,783
46–55	0,706	0,392	0,417	0,218	0,573	0,293
56–65	1,360	0,743	1,150	0,555	1,068	0,514
66 a více	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Vzdělávání						
Základní, střední bez maturity	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Střední s maturitou	1,339	0,412	2,030*	0,611	1,871*	0,524
Vysokoškolské	0,803	0,329	1,882	0,714	1,555	0,552
Rodinný stav						
Ženatý/vdaná	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Nesezdané soužití	1,233	0,556	1,073	0,473	0,900	0,379
Ovdovělý	1,053	0,838	1,953	1,388	1,139	0,794
Rozvedený	1,116	0,505	1,193	0,515	1,167	0,486
Svobodný	0,994	0,467	0,859	0,399	1,202	0,523

	Starost o bydlení je především záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/ především záležitostí státu/obcí		Starost o bydlení je spíše záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/ především záležitostí státu/obcí		Starost o bydlení je záležitostí jednotlivců/rodin i státu/obcí vs. starost o bydlení je spíše/ především záležitostí státu/obcí	
	Odds ratios	Robust std. errors	Odds ratios	Robust std. errors	Odds ratios	Robust std. errors
Proměnné						
Nezaopatřené děti v domácnosti (mladší 18 let)						
Bez dětí	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
S dětmi	0,606	0,224	0,526	0,189	0,554	0,190
Velikost obce						
Méně než 1 999 obyvatel	1,678	0,830	1,313	0,603	1,421	0,639
2 000 – 4 999 obyvatel	1,130	0,629	0,950	0,485	1,001	0,497
5 000 – 19 999 obyvatel	2,189	1,189	1,778	0,876	2,162	1,037
20 000 – 99 999 obyvatel	2,126	1,036	1,228	0,562	1,249	0,552
100 000 a více obyvatel kromě Prahy	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Praha	1,657	0,987	1,534	0,837	2,063	1,069
Čistý měsíční příjem domácnosti						
Méně než 30 000 Kč	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
30 001 – 50 000 Kč	1,206	0,464	1,346	0,496	1,718	0,601
50 001+ Kč	1,358	0,628	2,322	1,027	1,832	0,778
Ani já, ani můj partner / moje partnerka nepobíráme žádné sociální dávky.						
Nepravda	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Pravda	1,195	0,413	1,681	0,577	1,421	0,457
Když se rozhoduji o tom, jakým způsobem budu spóřit či investovat své úspory, jsem ochoten/ ochotna podstoupit riziko.						
Rozhodně souhlasím	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Poněkud souhlasím	0,556	0,322	0,816	0,475	0,660	0,370
Spíše nesouhlasím	0,362	0,200	0,550	0,302	0,431	0,230
Rozhodně nesouhlasím	0,357	0,212	0,288*	0,173	0,375	0,212

Proměnné	Starost o bydlení je především záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/především záležitostí státu/obcí		Starost o bydlení je spíše záležitostí jednotlivců/rodin vs. starost o bydlení je spíše/především záležitostí státu/obcí		Starost o bydlení je záležitostí jednotlivců/rodin i státu/obcí vs. starost o bydlení je spíše/především záležitostí státu/obcí	
	Odds ratios	Robust std. errors	Odds ratios	Robust std. errors	Odds ratios	Robust std. errors
Celkově očekávám, že se mi přihodí více dobrých věcí než těch špatných. Rozhodně souhlasím Poněkud souhlasím Spíše nesouhlasím Rozhodně nesouhlasím	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
	1,357	0,437	1,964	0,618	2,043*	0,609
	3,118*	1,503	4,556**	2,153	3,999**	1,789
	0,266	0,205	1,462	0,830	0,693	0,391
Jestli se stanu nebo nestanu bohatým, závisí převážně na mých schopnostech. Rozhodně souhlasím Částečně souhlasím Spíše nesouhlasím Rozhodně nesouhlasím	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
	0,775	0,251	1,429	0,450	1,703	0,519
	0,655	0,284	1,475	0,621	2,132	0,846
	0,227*	0	0,331	0,202	0,673	0,316
	0,882	0,807	0,700	0,608	1,051	0,906
Konstanta						
N						1,006
Wald chi2(69)						181,350
Prob > chi2						0,000
Pseudo R2						0,084

Poznámka: Hodnoty multinominální logistické regrese v tabulce jsou poměry šancí. Ref. = referenční (základní) kategorie. * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$.

Zdroj: Postoje k bydlení 2023.

Referenční kategorií závislé proměnné v multinominální regresi byl postoj, že „starost o bydlení je spíše/především záležitostí státu/obcí“, tj. větší podpora pro zapojení státu/obcí do zajištění bydlení, kterou vyjádřilo přibližně 9 % respondentů průzkumu. Výsledky modelu 1 ukazují, že všichni vlastníci bydlení mají výrazně liberálnější názor na roli státu při zajištění bydlení než nájemníci pouze v případě první (extrémní) kategorie závislé proměnné, tj. postoje, že „starost o bydlení je především záležitostí jednotlivců/rodin“. U dvou dalších častěji zastoupených kategorií závislé proměnné, tj. „starost o bydlení je spíše záležitostí jednotlivců/rodin“ a „starost o bydlení je záležitostí jednotlivců/rodin i státu/obcí“, však byly statisticky významně liberálnější postoje patrné pouze u vlastníků-příjemců transferu, nikoliv u vlastníků-dlužníků. To znamená, že celkově jsou k postojům nájemníků k roli státu/obcí v oblasti zajištění bydlení významně blíže postoje dlužníků než postoje příjemců transferu; a příjemci transferů tak nesouhlasí se zapojením státu/obcí do zajišťování bydlení významně více než nájemníci a dlužníci. Zároveň je překvapivé, že tento politický postoj není statisticky významně ovlivněn pohlavím, věkem, rodinným stavem, příjmem nebo velikostí bydliště respondentovy domácnosti. Jediným dalším faktorem, který měl významný vliv, bylo dokončené vzdělání respondenta: respondenti se středním a vysokoškolským vzděláním zastávali významně liberálnější názory na roli státu v zajišťování bydlení než respondenti se základním vzděláním.

Model 2 (který zvýšil vysvětlenou variabilitu závislé proměnné a je uveden v tabulce 3) poukázal na vliv dalších „měkkých“ statisticky významných faktorů: konkrétně averze k riziku, sebevědomí a životní skepticizmus. Nižší averze k riziku, vyšší sebevědomí a životní skepticizmus zvyšují pravděpodobnost postoje, že bydlení by mělo být primárně nebo spíše starostí jednotlivce/rodiny. Nicméně i přes zahrnutí „měkkých“ kontrolních proměnných zůstali vlastníci-příjemci transferu statisticky významně liberálnější ve svém

názoru na roli státu při zajišťování bydlení než vlastníci-dlužníci u dvou kategorií závislé proměnné. Pro ověření robustnosti výsledků jsme tento model testovali pouze na podsouboru vlastníků bydlení, kdy jsme vyloučili nájemce a porovnávali jsme pouze dlužníky s příjemci transferu. Výsledky potvrdily statisticky významně vyšší pravděpodobnost, že příjemci transferu budou mít liberálnější postoje k roli státu při zajišťování bydlení než dlužníci (referenční skupina) pro druhou kategorii závislé proměnné ($p = 0,048$), ale nepotvrdily ji pro třetí kategorii ($p = 0,912$). Rozdíl mezi příjemci transferu a dlužníky tak zůstal významný pro jednu častou kategorii závislé proměnné, přičemž příjemci transferu zastávali opět liberálnější názory než dlužníci ($\text{PseudoR}^2 = 0,051$).

Diskuse a závěr

Je potřeba nejdříve přiznat, že jsme učinili pouze první krok v poznání, jaký vliv by mohl mít způsob financování pořízení bydlení (tj. zejména financování formou mezigeneračních transferů) na postoje lidí k bytové politice, a tím i na vývoj státu blahobytu. Ukázali jsme, že mezigenerační transfery související s bydlením spíše posilují, než oslabují individualistické a liberální postoje vlastníků bydlení. Potvrdili jsme, že čeští vlastníci bydlení, kteří k financování pořízení svého bydlení využili hypoteční úvěr a nedostali žádný významnější finanční či majetkový transfer od své rodiny, jsou k větší roli státu při zajišťování bydlení vstřícnější než ti vlastníci bydlení, kteří od své rodiny významný transfer dostali. Vzhledem k tomu, že hypoteční financování hraje v postsocialistických státech při pořizování bydlení méně významnou roli než mezigenerační transfery, může toto zjištění rovněž pomoci vysvětlit, proč mezi starými a novými (postsocialistickými) členskými státy EU přetrvávají významné rozdíly v režimech bydlení a bytové politice,

a to navzdory integraci EU a společným globálním výzvám v podobě rostoucí financionalizace bydlení a krize dostupnosti bydlení (Halawa 2015; Hoření Samec a Kubala 2022; Lux et al. 2023).

Hlavním přínosem našeho výzkumu je, že podává empirický důkaz o tom, že nejen vlastnictví bydlení, ale i zdroj financování pořízení tohoto vlastnického bydlení mohou mít významný dopad na postoje lidí k sociální či bytové politice státu. Rozsah a intenzita mezigeneračních transferů souvisejících s bydlením a velikost a struktura hypotečního dluhu tak mohou pomoci vysvětlit rozdíly v bytové politice jednotlivých zemích EU. Konkrétně, familialismus má vedle celé řady dalších faktorů (vzdělání, příjem, bohatství, subjektivní pocity, hodnotové vzorce i zkušenosti respondentů) tendenci podporovat liberálnější a protržní řešení v oblasti bytové politiky, zatímco financování na dluh tuto liberální orientaci vlastníků bydlení oslabuje. Tento závěr je v souladu se závěry z nejnovějších studií provedených Wiedemannem (2024) a Willem a Renzem (2024), ale rozšiřuje je o odhalení role, kterou při formování postojů ke státu blahobytu hrají právě mezigenerační transfery.

Skutečnost, že rozdíly v postoji k roli státu při zajištění bydlení mezi zeměmi EU mohou být částečně výsledkem rozdílů vyplývajících z financování pořízení bydlení, je důležitá. Familialismus (poskytování transferů uvnitř rodiny) může oslabit tradiční pravolevou osu politických postojů v oblasti bytové politiky. Může také vysvětlit dlouhodobou podporu neoliberální bytové politiky, charakterizovanou nízkými veřejnými výdaji na bydlení, slabou regulací a nízkými daněmi z nemovitostí v zemích s vysokým podílem vlastníků bydlení, kteří zároveň nejsou hypotečními dlužníky – neoliberální bytová politika může být udržována při životě díky dlouhodobé a stabilní podpoře většiny obyvatelstva. Rodinný přístup k pořízení bydlení (zájmy rodin) spíše než finanční zájmy v oblasti bydlení (zájmy finančních aktérů) může pomoci vysvětlit, proč v těchto státech pokračuje silná podpora neoliberální bytové

politiky včetně podpory protržných řešení současné krize dostupnosti bydlení.

Náklady takové politické stability však mohou být vysoké: rodinný přístup může zakonzervovat stávající nerovnosti v oblasti bydlení, které se předávají v rámci rodiny z generace na generaci; může stigmatizovat ty, kteří se nachází mimo tyto řetězce transferů, a ponechat je bez jakékoli účinné veřejné pomoci. Může to vést k silnému rozdělení na insidery (participující v řetězci transferů) a outsidersy, ale protože insiderů je mnohem více než outsiderů, může být obtížné najít politickou podporu pro realizaci jakéhokoli programu, který by řešil specifickou situaci zranitelných domácností v oblasti bydlení – tuto skutečnost potvrdili například Hegedüs et al. (2013) pro postsocialistické země s vysokým podílem vlastnického bydlení. Stabilita neoliberální bytové politiky může být vykoupena rostoucí nerovností v oblasti bydlení, což může nakonec vést k náhlé, a nikoliv postupné změně režimu bydlení či bytové politiky.

Kapitola 5

VLIV MEZIGENERAČNÍCH TRANSFERŮ NA JISTOTU ŽIVOTNÍCH ASPIRACÍ MLADÝCH LIDÍ V ČESKÉ REPUBLICCE

Martin Lux, Petr Sunega



Úvod

Přechod mladých lidí do dospělosti se v posledních desetiletích v mnoha vyspělých zemích prodloužil a diverzifikoval (viz např. Furlong a Cartmel 2006; Antonucci et al. 2014). Studie provedené jak v západních (např. Brückner a Mayer 2005; Furlong a Cartmel 2006; Mulder a Billari 2010; McKee 2012; Aeby a Heath 2020), tak v postsocialistických evropských zemích (např. Sobotka et al. 2008; Kajta et al. 2023) potvrdily, že se cesta do dospělosti v posledních desetiletích stala nestandardizovanou, diferencovanou a reverzibilní, i když mezi jednotlivými zeměmi existuje velká heterogenita, pokud jde o načasování a formu těchto změn. Arundel a Ronald (2016) a Xian a Forrest (2020) poukazují přitom na to, že je stále relativně málo pozornosti věnováno tomu, jak bydlení ovlivňuje tyto změny.

V této kapitole se zaměříme na výzkum vybraných životních aspirací na cestě k dospělosti u mladých lidí ve věku 18–35 let žijících ve čtyřech velkých českých městech. V našem výzkumu nás však nezajímá ani tak obsah těchto aspirací, jako spíše míra jistoty s nimi spojená. Pomocí kvalitativních individuálních rozhovorů a výzkumu postojů jsme se pokusili vysvětlit rozdíly v míře této jistoty či nejistoty v životních aspiracích. Abychom zohlednili konkrétní vliv bydlení, zahrnuli jsme mezi možné vysvětlující faktory i mezigenerační transfer zdrojů v rámci rodiny určený k pořízení bydlení mladých lidí (dary a granty od rodičů a prarodičů jejich potomkům). V českém kontextu (kde z hlediska právní formy dominuje vlastnické bydlení, volba způsobu bydlení je omezena nedostatkem alternativ, trhy jsou relativně mladé a sociální stát slabý) jsou mezigenerační transfery zdrojů související s bydlením velmi časté (Lux et al. 2021b). Naše hlavní výzkumná otázka proto zněla: Je jistota v aspiracích mladých Čechů v oblasti bydlení, práce a rodiny významně ovlivněna tím, zda od svých rodičů/prarodičů

obdrželi (nebo obdrží) finanční či majetkovou výpomoc určenou na pořízení vlastního bydlení?

„Generace nájemníků“ – nové aspirace v oblasti bydlení?

Aspirace v oblasti bydlení nejsou jednoznačně definovány (Preece et al. 2020). V této kapitole se budeme řídit definicí použitou v Kintrea et al. (2015) a Preece et al. (2020), kde jsou chápány jako ambice související s bydlením, kterých by mohlo být reálně dosaženo za předpokladu optimistického vývoje podmínek (Preece et al. 2020: 90). „Volby“ by pak označovaly individuální rozhodnutí, „očekávání“ pravděpodobný výsledek (bez ohledu na to, po čem člověk touží) a „preference“ touhy (bez ohledu na jejich reálnost). Zatímco kariéra bydlení se vztahuje k realizovaným volbám (Clapham et al. 2014), aspirace v oblasti bydlení představují spojení mezi dnešní realitou a vizí budoucnosti. Na kontinuu mezi ideálem a pravděpodobnou budoucností leží aspirace blíže ideálu než očekávání, ale jsou od něj vzdálenější než preference. Vznikají na realistickém základě, ale z důvěry v příznivou budoucnost, která je dostatečně vzdálená, aby ospravedlnila takový optimistický výhled. Zatímco očekávání jsou často krátkodobá, aspirace jsou dlouhodobými milníky v individuálním životním projektu. V této kapitole chápeme aspirace jako synonymum plánů, i když plány lze pojímat i jinak.

Pokud jde o nedávné změny aspirací v oblasti bydlení, výzkumy ve Velké Británii, Nizozemsku, Austrálii, USA, Irsku, Itálii, Španělsku a Japonsku potvrdily, že stále větší podíl mladých domácností odkládá pořízení vlastního bydlení (přehled viz McKee 2012). Pro fenomén klesající míry vlastnického bydlení mezi mladými lidmi a naopak jejich rostoucí podíl v soukromém nájemním bydlení se vžil termín „generace nájemníků“ (*generation rent*); jako typické příklady jsou uváděny USA, Irsko, Velká Británie a Nový Zéland

(viz např. Bourassa a Shi 2017; McKee et al. 2020). Stávající výzkum spojuje fenomén „generace nájemníků“ se změnami spotřebitelských vzorců u mladé generace (Bruce a Kelly 2013), s odkládáním založení rodiny (Mulder a Billari 2010), rostoucí nezaměstnaností mladých lidí (McKee 2012), klesající dostupností bydlení (Wetzstein 2017), financionalizací bydlení (Aalbers et al. 2020) a dalšími faktory. Z dosavadních prací není úplně zřejmé, jakou relativní roli hrají strukturální a individuální faktory v pozadí této změny (kromě prostého faktu, že všechny tyto faktory „mají vliv“). Je pravděpodobné, že mezi jednotlivými zeměmi (a v rámci jednotlivých zemí mezi sociálními vrstvami) budou v tomto ohledu existovat nemalé rozdíly. Právě tato heterogenita a neprůkazné závěry ospravedlňují náš pokus změnit perspektivu a zaměřit naši analýzu spíše než na obsah aspirací na skutečnost, jak jistě tyto své aspirace mladí lidé vnímají. Jinými slovy, není důležité, co si přejí (a proč), ale jak moc si jsou jisti v tom, co si přejí (a proč).

Kromě toho „generace nájemníků“ není v rozvinutých zemích univerzálním jevem – například v Kanadě mladí lidé zůstávají bydlet u rodičů déle, než aby se stěhovali do soukromého nájmu. Maroto a Severson (2019) to nazývají „generace spolubydlících“. Lian (2020) a Xian a Forrest (2020) používají termín „generace zůstaň doma“ (*stay-at-home*) pro označení mladých lidí v Pekingu a Hongkongu, kteří zůstávají déle u svých rodičů. Australské studie pak hovoří o „boomerang generaci“, což označuje mladé dospělé, kteří se po odstěhování od rodičů po nějaké době vrací zpět (přehled viz Tomaszewski et al. 2017). Winogrodzka a Grabowska (2022) používají zase termín „generace na cestách“, aby zdůraznily mezinárodní pracovní migraci mladých lidí ze střední a východní Evropy (konkrétně z Polska). Tato rozmanitost dodatečně odůvodňuje naše rozhodnutí přesunout pozornost od obsahu aspirací (které se značně liší) k jistotě, s jakou jsou vyjádřeny (což lze měřit na standardní univerzální škále).

Pitkänen et al. (2021) vymezují několik faktorů na straně rodičů, které zvyšují riziko, že se jejich potomci stanou tzv. NEET – *Not in Employment, Education or Training* („nezaměstnaní, nestudující a neúčastníci se odborné přípravy“): socioekonomické znevýhodnění, nezáměr o vzdělání vlastních dětí a špatná výchova. Je také všeobecně uznáváno, že bytové podmínky ovlivňují načasování soužití, manželství a rodičovství (např. Mulder a Billari 2010). Dřívější výzkum se však konkrétními transfery mezi rodiči a jejich dospělými dětmi ani jejich dopady nezabýval, pravděpodobně kvůli nedostatku vhodných kvantitativních údajů. Tato kapitola se alespoň částečně, a pouze na případu České republiky, snaží tuto mezeru v poznání zaplnit.

Data a metodika

Smíšený výzkumný design zahrnul (1) polostrukturované kvalitativní rozhovory a (2) dotazníkové šetření, které byly provedeny ve čtyřech velkých českých městech (Praha, Brno, Pardubice a Olomouc). Nejprve jsme na podzim 2019 provedli 31 polostrukturovaných osobních rozhovorů s mladými dospělými (ve věku 18–35 let). Rozhovory se uskutečnily na univerzitách, v restauracích nebo kavárnách, případně v domovech respondentů. Informátoři byli rekrutováni z Facebooku a inzerátů a pomocí metody sněhové koule. Použili jsme účelový výběr, abychom mohli oslovit mladé lidi různého věku (18–25; 26–35), pohlaví, bytové situace (vlastníci nemovitostí, nájemníci, žijící s rodiči) a úrovně vzdělání. Tabulka 1 ukazuje hlavní charakteristiky respondentů. Kvalitativní výzkum se zaměřil především na studium strategií, které mileniálové používají k řešení současné krize dostupnosti bydlení, a počet rozhovorů byl stanoven tak, aby byl zajištěn dostatečně rozmanitý vzorek. Hlavní zjištění jsme následně použili k formulaci otázek pro hlav-

ní – kvantitativní – fázi našeho výzkumu. Podobně jsme použili i kódování dat, které nám umožnilo generovat hypotézy/otázky pro kvantitativní výzkum (viz níže v části o hlavních zjištěních).

Tabulka 1: Charakteristika respondentů, kteří se zúčastnili kvalitativního výzkumu

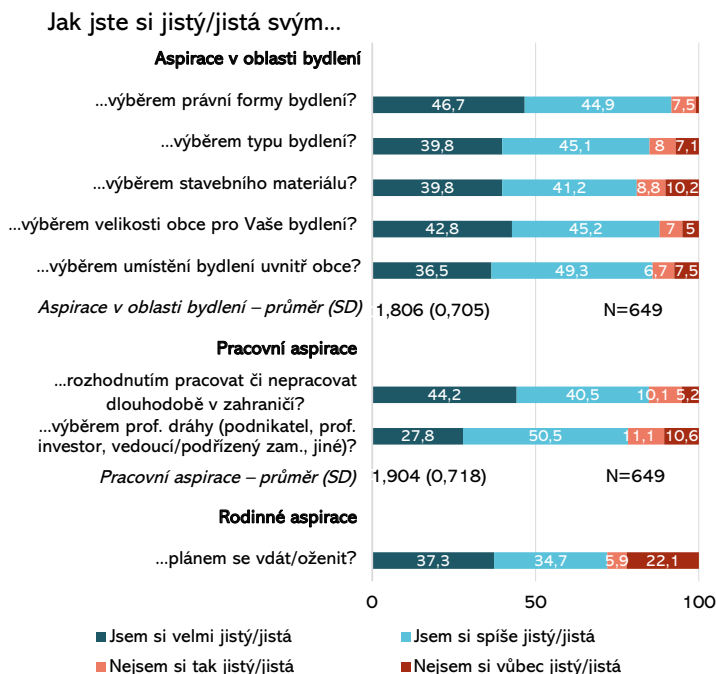
Mladí dospělí – celkem	31 rozhovorů
Vzdělání	11 Ukončené vysokoškolské vzdělání 12 Studující vysokou školu 5 Ukončené střední vzdělání 3 Ukončené základní vzdělání
Věk	14 (18–26) 17 (27–35)
Pohlaví	15 Muž 16 Žena
Právní forma bydlení	11 Soukromé nájemní 3 Obecní nájemní 4 Vlastnické (bez hypotéky) 4 Vlastnické (s hypotékou) 6 Bydlí v domě rodičů (bezplatné bydlení) 3 Bydlí v domě rodičů partnera (bezplatné užívání)
Město	7 Praha 7 Pardubice 7 Olomouc 10 Brno

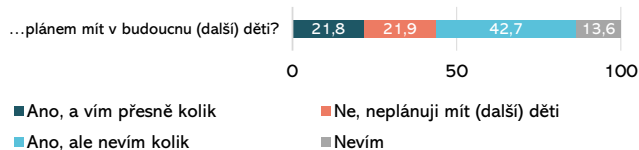
Zdroj: Mileniálové 2019–2020.

Na konci roku 2020 jsme pak provedli kvótní dotazníkové šetření, abychom prozkoumali aspirace mladých dospělých žijících ve stejných českých městech, a to na vzorku 649 mladých respondentů dotazovaných face-to-face. Tento výzkum a kvantitativní analýza dat představovaly hlavní metodický přístup pro zodpovězení naší výzkumné otázky. Kvóty zahrnovaly pohlaví, věk, vzdělání a ekonomickou aktivitu (studenti, pracující, nepracující) a byly stanoveny dle Sčítání lidu, domů a bytů (SLBD) 2011. V programu STATA 17 jsme testovali lineární (OLS) a binární logitové regresní modely za účelem zjištění vlivu různých faktorů na deklarovanou jistotu životních (bytových, rodinných a pracovních) aspirací mileniálů včetně vlivu mezigeneračního transferu zdrojů uvnitř rodiny. Graf 1 a tabulka 2 představují hlavní deskriptivní statistiky

pro závislé a vysvětlující proměnné použité v modelování. Ukazují, že většina respondentů (66 %) obdržela nebo očekává, že obdrží, finanční nebo majetkový transfer od rodičů na pořízení bydlení. Většina respondentů si byla také relativně jista ohledně svých životních aspirací (zejména v oblasti bydlení). Původně jsme mezi vysvětlující faktory zahrnuli také politickou orientaci a příjem respondentů, ale kvůli jejich statistické nevýznamnosti a velkému počtu chybějících hodnot jsme je nakonec z konečných modelů vyřadili.

Graf 1: Popisné statistiky – závislé proměnné (v %)





Poznámka: Otázky týkající se aspirací předcházely otázkám ohledně jejich jistoty, které jsou uvedeny v grafu a uvádějí relativní četnost v %. Otázky týkající se aspirací v oblasti bydlení byly následující: „Víte již, jak bude vypadat byt/dům, ve kterém se usadíte, vytvoříte dlouhodobý domov a případně založíte rodinu? Nemáme na mysli ideální bydlení, ale realisticky dosažitelný cíl.“ Poté jsme se ptali na právní formu bydlení, typ bydlení, stavební materiál, velikost obce, kde se bude bydlení nacházet, a polohu v obci.

Otázky týkající se pracovních aspirací byly následující: (1) „Plánujete trvale pracovat v zahraničí?“ (2) „Plánujete být hlavně (tj. jako svůj hlavní zdroj příjmů) podnikatelem, profesionálním investorem, zaměstnancem na vedoucí pozici, zaměstnancem bez vedoucí funkce nebo jiným?“

Otázky týkající se rodinných aspirací byly následující: (1) „Plánujete v budoucnu uzavřít manželství?“ (2) „Plánujete mít v budoucnu děti (více dětí)?“

Zdroj: Bydlení mileniálů 2020.

Tabulka 2: Popisné statistiky – hlavní vysvětlující proměnné

Nezávislé proměnné	Relativní četnosti (%) / Průměr (SD)	N
Pohlaví = muž	51,5	649
Pohlaví = žena	48,5	649
Věk respondenta	28,2 (5,3)	649
Vzdělání respondenta = základní	10,4	649
Vzdělání respondenta = střední bez maturity	14,3	649
Vzdělání respondenta = střední s maturitou	39,7	649
Vzdělání respondenta = vysokoškolské	35,5	649
Rodinný stav = svobodný/svobodná	53	626
Rodinný stav = ženatý/vdaná	23	626
Rodinný stav = žijící v nesezdaném soužití	23,4	626
Bez dětí	68	649
Má děti	31	649
Rodinný stav rodičů = ženatý/vdaná / žijící v nesezdaném soužití	70	641
Rodinný stav rodičů = jiný (rozvedení, odloučení, zemřelí atd.)	30	641
Minulý nebo budoucí mezigenerační transfer určený na pořízení bydlení = ne	34	594
Minulý nebo budoucí mezigenerační transfer určený na pořízení bydlení = ano	66	59

Zdroj: Výzkum bydlení mileniálů 2020.

Hlavní zjištění výzkumu

Respondenti v individuálních polostrukturovaných rozhovorech mohli volně hovořit o své životní kariéře a aspiracích v různých oblastech (vzdělání, práce, partnerství, bydlení). Tazatel měl ovšem za úkol klást doplňující otázky, aby získal více podrobností, informací, a to včetně informací o zdrojích, které respondenti použili či se chystají použít k naplnění svých plánů, jako je například získání finančního transferu od rodiny. Přestože to nebyl hlavní cíl kvalitativního výzkumu, pokusili jsme se rovněž poodhalit možné faktory, které stojí za jistotou či nejistotou v případě různých aspirací. Deklarované životní aspirace jsme tak orientačně kódovali na stupnici od 1 (nejistota) do 5 (jistota) podle toho, jak jistě, sebevědomě a rozhodně respondenti působili, když o svých aspiracích vyprávěli. Nerozlišovali jsme v této fázi mezi aspiracemi v různých oblastech (bydlení, práce, rodina), ale hodnotili jsme je jako celek, protože oblasti byly v narrativech respondentů vzájemně propojeny a respondenti se lišili v tom, na co se ve svém vyprávění zaměřili, stejně jako v podrobnostech o jednotlivých plánech. Jana, mladá vysokoškolská studentka, pro nás představovala příklad životních aspirací kódovaných jako nejméně jisté, tedy kódem „1“:

„Ještě jsme se [ohledně trvalého bydlení] definitivně nerozhodli. Já jsem pro město, ale on by raději vesnici. ... Teď vážněji přemýšlím o tom, jestli vůbec mít děti. ... Asi bych chtěla mít děti, ale netuším, kdy. To je něco, co teď neplánuji.“ (Jana)

Marie, která je rovněž vysokoškolskou studentkou, pro nás naopak reprezentovala příklad životních aspirací, které jsme označili jako velmi jisté, tedy kódem „5“:

„Ráda bych bydlela v malém domku poblíž Pardubic. Ideálně v nějaké vesnici v okolí Pardubic, kam se dá dojet veřejnou dopravou, aby v budoucnu, až budu mít děti, se mohly dostat do školy bez mé

pomoci. ... A samozřejmě bych chtěla žít s partnerem a mít asi dvě děti. A ráda bych pracovala v laboratoři.“ (Marie)

Kvalitativní data naznačují, že věk respondentů by mohl mít vliv na to, jak jasné a jisté jsou jejich aspirace. Jak se dalo očekávat, starší respondenti, kteří již některé ze svých aspirací naplnili, je vyjadřovali s větší jistotou a konkrétněji než ti mladší, kteří byli ještě ve fázi plánování. Rozhovory nám poskytly i indikativní informaci o dalších faktorech, které by potenciálně mohly mít vliv na jistotu životních aspirací mladých lidí: počet sourozenců, rodinný stav, vzdělání nebo třeba i rodinný stav rodičů – respondenti z rozvedených rodin si totiž například byli ve svých životních plánech méně jisti než ti, jejichž rodiče stále žijí společně.

Většina respondentů v rozhovoru také uvedla, zda obdrželi (nebo očekávají, že obdrží) mezigenerační finanční či majetkový transfer určený na pořízení vlastního bydlení, a velikost a formu takového transferu. Na základě těchto údajů jsme mohli ilustrativně rozlišit pět úrovní velikosti transferu: (1) žádný; (2) malá půjčka nebo záruka za hypoteční úvěr; (3) poskytnutí pozemku pro stavbu rodinného domu nebo menší finanční/věcný nevratný dar; (4) významný finanční nebo věcný nevratný dar; a (5) plné pokrytí nákladů souvisejících s pořízením bydlení ze strany rodičů/prarodičů, buď prostřednictvím poskytnutí všech potřebných financí, nebo (častěji) daru ve formě samotného bydlení (byt, dům). Pokusili jsme se opět jen ilustrativně porovnat kódy, které byly přiřazeny deklarované jistotě životních aspirací, s kódy, které byly přiřazeny mezigeneračním transferům, a zjistili jsme, že mezi oběma jevy by mohla být souvislost. Níže jsou uvedeny výňatky z rozhovorů, které popisují dva typické případy. Doris (ve věku 31 let) představuje první typ, kdy je mezigenerační transfer úzce propojen s vysokou deklarovanou jistotou ohledně životních aspirací. Doris a její partner jsou typickými potomky rodičů střední třídy, kteří již jsou vlastníky svého bydlení, a proto nutně nepotřebují další zděděný majetek

pro vlastní potřebu. V takové situaci je běžné, že rodiče převedou dědictví po svých rodičích přímo na své děti.

„Seznámila jsem se se svým manželem, jeho babička pocházela z Brna. Měla dům a zemřela asi šest měsíců předtím, než jsme se seznámili. On v tom domě bydlel sám, tak jsem se k němu nastěhovala a ten dům teď renovujeme. Ale protože jsme začali s renovací a demolicí, bydlíme teď v bytě mého strýce, který se odstěhoval.

Takže už se nemusíme bát, že by se nám narodilo dítě, takže určitě rodinný život. Už se vidím v domě. Momentálně se opravdu absolutně zaměřuji na rodinu, takže to je náš plán do budoucna. Podle mého názoru budeme mít děti, budeme někam cestovat, lyžovat, žít obyčejný život. ... Opravdu s tím počítám, že [jméno partnera] a já budeme vždy spolu, protože si nedokážu představit, že by to mohlo být jinak.“ (Doris)

Abychom ukázali, že nejde pouze o věk respondenta, uvádíme také příklad Katky (ve věku 25 let), která je mladší než Doris a jejíž aspirace se ještě nenaplnily. Katčini rodiče patří k vyšší třídě (jsou právníci) a žijí v Olomouci; své úspory a dědictví investovali do koupě bytového domu na okraji města:

„A pak jsem od rodičů dostala klíče od bytu tady v Olomouci, abych to měla jednodušší, co se týče dojíždění do školy ... Vlastní celý dům, ve kterém se byt nachází.

A můj plán je, že až dokončím magisterské studium, ráda bych tady udělala doktorát z biologie a učila biologii nebo přírodní vědy, abych si nějak vybudovala kariéru ... A pak jsem našla univerzitu ve Švédsku, kde bych ráda studovala mořskou ekologii ... Určitě bych chtěla mít rodinu. I když teď nemám partnera, určitě bych chtěla mít alespoň dvě děti, protože si myslím, že mi rodiče poskytli vše, co jsem potřebovala, a byla by škoda, kdybych to nemohla předat dál.“ (Katka)

Alice naopak představuje druhý typický („ideální“) případ, kdy absence jakéhokoli mezigeneračního transferu je doprovázena velmi nejistými životními aspiracemi. Její rodiče se v důsledku neú-

spěšného podnikání silně zadlužili, a proto nemají žádné zdroje, které by mohli dát svým dětem:

„... tak se nasčítalo asi 6 milionů korun [dluhu rodičů], které museli zaplatit dodavatelům. Rodiče museli prodat obě auta, zastavit byt...

... kde bych se chtěla usadit, já a Adam, to jsme asi ještě nerozhodli. Rozhodně mě lákají východní Čechy. Ale pokud najdeme něco někde v Jeseníkách. Nemyslím si, že budeme hledat na Šumavě, ale přemýšlím o Orlických horách, Krkonoších, Liberci, těžko říct kde.“
(Alice)

Výsledky však nejsou v žádném případě černobílé, jak dokazuje příklad Anny, která pochází z relativně nízkopříjmové rodiny, ale její přítel má šanci v budoucnu získat od svého dědečka samostatný dům:

„Pokud zůstanu se svým přítelem, budeme bydlet v domě jeho dědečka, bude to jeho vlastní, protože na smlouvu napíšu jeho jméno. Takže už děláme opravy – právě jsme nechali udělat okna a fasádu.

Nerada si dělám pevné plány do života, protože vím, že věci tak úplně nefungují. Mám nějaké představy, nebo jsem měla. Často se nenaplní a pak najednou není nic ... Všichni se mě už ptají, jestli budu brzy mít dítě, protože mnoho mých přátel už zakládá rodiny. Vždycky říkám, že se to stane, nebo nestane. Ale že to plánujeme, ne ... Nerada dělám plány, protože nefungují.“ (Anna)

Příklad Anny ukazuje, že existují další psychologické a behaviorální faktory (stejně jako specifické životní zkušenosti), které mohou ovlivnit jistotu, s jakou lidé plánují svůj život. Její případ navíc naznačuje, že roli mohou hrát i zdroj a načasování mezigeneračního transferu, tedy zda již byl transfer poskytnut, nebo v budoucnosti teprve (snad) poskytnut bude; a zda se jedná o transfer od rodiny respondenta, nebo od rodiny jeho partnera/partnerky.

Tato orientační hypotetická zjištění jsme pak použili k formulaci otázek pro následné dotazníkové šetření provedené na vzorku

649 mladých dospělých žijících ve stejných městech. Při analýze dat jsme nejprve provedli jednoduché chí-kvadrátové testy, jejichž výsledky naznačovaly, že mezigenerační transfery související s bydlením nemají žádný nebo jen slabý vliv na deklarovanou jistotu životních aspirací u českých mileniálů. Když jsme však zohlednili velikost a načasování transferů, inspirování zjištěními z našeho kvalitativního výzkumu, výsledky se výrazně změnily.

Abychom mohli výsledky prezentovat v kondenzované formě, vytvořili jsme dvě agregované závislé proměnné pro dvě oblasti aspirací (bydlení a práce): jejich hodnoty byly vypočítány jako (nevážený) průměr hodnot odpovědí na všechny otázky týkající se každé jednotlivé oblasti aspirací (viz graf 1 výše se seznamem proměnných použitých při agregaci v každé oblasti aspirací). Jak ukazují deskriptivní statistiky v grafu 1, čím nižší je hodnota takové agregované proměnné, tím vyšší je deklarovaná jistota ohledně těchto aspirací ze strany respondenta. Dvě proměnné měřící rodinné aspirace nebylo ovšem možné takto agregovat: zatímco všichni respondenti byli dotázáni, jak si jsou jisti počtem dětí, které chtějí mít, pouze respondenti, kteří ještě byli svobodní, byli dotázáni na jistotu ohledně svého plánu uzavřít manželství. Navíc by závislá proměnná neměla dostatečnou variabilitu. Z těchto důvodů rodinné aspirace nebyly agregovány a byly analyzovány samostatně. Pro vysvětlení variability agregovaných proměnných v oblasti bydlení a práce jsme použili OLS regresi a pro vysvětlení variability dvou rodinných aspirací jsme použili binární logitovou regresi. Odhadovali jsme vždy tři modely: model 1 obsahoval mezi nezávislými proměnnými jednoduchou dichotomickou proměnnou měřící, zda byl/bude respondentovi poskytnut nějaký mezigenerační finanční transfer; v modelu 2 jsme ji nahradili relativní velikostí takového transferu; a v modelu 3 jsme ji nahradili načasováním tohoto transferu (v minulosti vs. v budoucnosti).

Výsledky modelování deklarované jistoty aspirací v oblasti bydlení jsou uvedeny v tabulce 3. Ukazují, že jistota v aspiracích v oblasti bydlení je určována hlavně věkem respondenta a jeho rodinným stavem. Čím byli respondenti starší, tím byli ve svých aspiracích v oblasti bydlení jistější; podobně byli ženatí respondenti / vdané respondentky výrazně jistější ve svých aspiracích v oblasti bydlení než svobodní. Mimo to respondenti, kteří při přemýšlení o tom, jak dosáhnout toho, co chtějí, používají systematický racionální přístup, jsou ve svých aspiracích v oblasti bydlení výrazně jistější. Existence mezigeneračního transferu zdrojů ovšem také hraje statisticky významnou roli, ale pouze pokud je rozlišena podle jeho velikosti (a načasování). Respondenti, kteří obdrželi významnější transfer, byli statisticky významně jistější ve svých aspiracích v oblasti bydlení než ti, kteří jej neobdrželi a ani neobdrží. Vzdělání, počet dětí či rodinný stav rodičů (stejně jako politická orientace a příjem respondenta, které nejsou v tabulce uvedeny) na jistotu aspirací v oblasti bydlení překvapivě neměly statisticky významný vliv.

Tabulka 3: Jistota aspirací v oblasti bydlení

Proměnné	Model 1	Model 2	Model 3
Pohlaví			
Muž	Ref.	Ref.	Ref.
Žena	0,035	0,043	0,038
Věk	-0,194***	-0,195***	-0,196**
Vzdělání			
Základní	Ref.	Ref.	Ref.
Střední bez maturity	0,031	0,039	0,023
Střední s maturitou	0,054	0,055	0,047
Vysokoškolské	0,058	0,060	0,049
Rodinný stav			
Svobodný	Ref.	Ref.	Ref.
Ženatý/vdaná	-0,227***	-0,213***	-0,188**
Nesezdané soužití	-0,069	-0,086	-0,069
Děti v domácnosti			
Bez dětí	Ref.	Ref.	Ref.

Proměnné	Model 1	Model 2	Model 3
S dětmi	-0,053	-0,063	-0,054
Rodinný stav rodičů			
Ženatý/vdaná / žijící v nesezdaném soužití	Ref.	Ref.	Ref.
Jiné (rozvedení, odděleně žijící, zemřelí atd.)	-0,027	-0,017	-0,031
Je pro mě důležité být neustále něčím zaneprázdněn, věnovat se různým činnostem.			
Rozhodně souhlasím / spíše souhlasím	Ref.	Ref.	Ref.
Ani souhlasím, ani nesouhlasím	0,163**	0,165**	0,157**
Spíše nesouhlasím / rozhodně nesouhlasím	0,069	0,068	0,057
Když chci něčeho dosáhnout, stanovím si cíle a přemýšlím o konkrétních prostředcích, jak jich dosáhnout.			
Rozhodně souhlasím	Ref.	Ref.	Ref.
Spíše souhlasím	0,106*	0,109*	0,117*
Ani souhlasím, ani nesouhlasím	0,098*	0,107*	0,108*
Spíše nesouhlasím / rozhodně nesouhlasím	0,113*	0,119*	0,120*
Transfery (ano/ne)			
Žádný transfer	Ref.		
Minulý či budoucí transfer	-0,054		
Velikost transferu			
Žádný transfer		Ref.	
Méně než 25 % nákladů pořízení bydlení		0,055	
Mezi 25 % a 50 % nákladů pořízení bydlení		-0,040	
Více než 50 % nákladů pořízení bydlení		-0,165***	
Načasování transferu			
Žádný transfer			Ref.
Transfer pravděpodobně v budoucnu			-0,043
Transfer byl již poskytnut v minulosti			-0,152**
Konstanta	-	-	-
N	555	555	555
F	9,130	10,803	9,548
Prob > F	0,000	0,000	0,000
R-squared	0,214	0,247	0,229
Root MSE	0,605	0,593	0,600

Poznámka: Multinomická OLS regrese; hodnoty v tabulce jsou standardizované koeficienty; hodnoty standardizovaných koeficientů pro konstantu nejsou k dispozici. Závislá proměnná: průměrná jistota týkající se aspirací v oblasti bydlení pro pět atributů bydlení (právní forma bydlení, typ bydlení, stavební materiál, velikost obce, poloha). Ref. = referenční kategorie. * p > 0,05, ** p > 0,01, *** p > 0,001.

Zdroj: Bydlení mileniálů 2020.

Výsledky pro deklarovanou jistotu pracovních aspirací jsou uvedeny v tabulce 4. Hlavním faktorem je věk respondenta – čím vyšší věk, tím vyšší je jistota ohledně pracovních aspirací. Respondenti, kteří při přemýšlení o tom, jak dosáhnout toho, co chtějí, používají systematický racionální přístup, a respondenti, kteří se snadno uvolní, jsou si ve svých pracovních aspiracích výrazně jistější. Jistotu ovlivňuje také obecná ambivalence ve výběru: volba střední možnosti u behaviorálních otázek („ani souhlasím, ani nesouhlasím“) je statisticky významně spojena i s menší jistotou ohledně životních aspirací (pro model zaměřený na aspirace v oblasti bydlení jsme vybrali otázku týkající se účasti na různých aktivitách; pro model zaměřený na pracovní aspirace pak otázku týkající se plnění pracovních úkolů). Celková vysvětlená variance závislé proměnné byla relativně vysoká: R-squared byl pro jistotu aspirací v oblasti bydlení mezi 0,21–0,25 a pro jistotu pracovních aspirací 0,22–0,23. Rodinný stav respondenta, vzdělání a počet dětí, stejně jako rodinný stav rodičů respondenta neměly na jistotu pracovních aspirací statisticky významný vliv. Opět se ovšem ukázalo, že mezigenerační transfer zdrojů má statisticky významný vliv, ale opět jen transfer relativně velký: ti, kteří obdrželi nebo jim byl slíben relativně významný transfer, byli statisticky významně jistější ohledně svých pracovních aspirací než ti, kteří takový transfer neobdrželi a pravděpodobně ani neobdrží.

Tabulka 4: Jistota pracovních aspirací

Proměnné	Model 1	Model 2	Model 3
Pohlaví			
Muž	Ref.	Ref.	Ref.
Žena	–0,049	–0,046	–0,048
Věk	–0,245***	–0,247***	–0,254***
Vzdělání			
Základní	Ref.	Ref.	Ref.
Střední bez maturity	0,088	0,091	0,086
Střední s maturitou	0,161	0,158	0,160
Vysokoškolské	0,119	0,118	0,117

Proměnné	Model 1	Model 2	Model 3
Rodinný stav			
Svobodný	Ref.	Ref.	Ref.
Ženatý/vdaná	-0,017	-0,008	-0,006
Nesezdané soužití	0,027	0	0,029
Děti v domácnosti			
Bez dětí	Ref.	Ref.	Ref.
S dětmi	-0,083	-0,088	-0,084
Rodinný stav rodičů			
Ženatý/vdaná / žijící v nesezdaném soužití	Ref.	Ref.	Ref.
Jiné (rozvedení, odloučení, zemřelí atd.)	-0,041	-0,036	-0,039
Díky své systematické práci plním úkoly včas.			
Rozhodně souhlasím	Ref.	Ref.	Ref.
Spíše souhlasím	0,012	0,006	0,010
Ani souhlasím, ani nesouhlasím	0,142*	0,131*	0,138*
Spíše nesouhlasím	0,040	0,042	0,038
Rozhodně nesouhlasím	0,023	0,018	0,02
Když chci něčeho dosáhnout, stanovím si cíle a přemýšlím o konkrétních prostředcích, jak jich dosáhnout.			
Rozhodně souhlasím	Ref.	Ref.	Ref.
Spíše souhlasím	0,125*	0,130**	0,128*
Ani souhlasím, ani nesouhlasím	0,093	0,104	0,097
Spíše nesouhlasím	0,088	0,088	0,09
Rozhodně nesouhlasím	0,136***	0,147***	0,137***
Dokážu se snadno uvolnit.			
Rozhodně souhlasím	Ref.	Ref.	Ref.
Spíše souhlasím	0,171***	0,173***	0,171***
Ani souhlasím, ani nesouhlasím	0,238***	0,232***	0,238***
Spíše nesouhlasím	0,059	0,061	0,059
Rozhodně nesouhlasím	0,124*	0,130*	0,127*
Transfery (ano/ne)			
Žádný transfer	Ref.		
Minulý či budoucí transfer	-0,053		
Velikost transferu			
Žádný transfer		Ref.	
Méně než 25 % nákladů pořízení bydlení		0,010	
Mezi 25 % a 50 % nákladů pořízení bydlení		-0,041	
Více než 50 % nákladů pořízení bydlení		-0,115*	

Proměnné	Model 1	Model 2	Model 3
Načasování transferu			
Žádný transfer			Ref.
Transfer pravděpodobně v budoucnu			–0,041
Transfer byl již poskytnut v minulosti			–0,066
Konstanta	-	-	-
N	548	548	548
F	7,187	7,033	6,960
Prob > F	0,000	0,000	0,000
R-squared	0,218	0,229	0,219
Root MSE	0,619	0,616	0,619

Poznámka: Multinomická regrese OLS; hodnoty v tabulce jsou standardizované koeficienty; hodnoty standardizovaných koeficientů pro konstantu nejsou k dispozici. Výsledky byly ověřeny pomocí ordinální logistické regrese (ologit) a byly získány podobné výsledky. Závislá proměnná: průměrná jistota dvou pracovních aspirací (práce v zahraničí, typ práce). Ref. = referenční kategorie. * $p > 0,05$, ** $p > 0,01$, *** $p > 0,001$.

Zdroj: Bydlení mileniálů 2020.

Výsledky logitových modelů pro rodinné aspirace jsou uvedeny v tabulkách 5 a 6. Jistota ohledně aspirací týkajících se uzavření manželství je nejvíce určována dosaženým vzděláním (větší jistota je pozorována u respondentů s vysokoškolským vzděláním) a opět existencí (či neexistencí) mezigeneračního transferu souvisejícího s bydlením. Už samotná skutečnost, zda respondent obdržel nebo v budoucnu obdrží mezigenerační transfer, měla na jistotu ohledně aspirací týkajících se uzavření manželství statisticky významný vliv a tento vliv byl ještě silnější u transferů, které budou poskytnuty v budoucnu (pokud jde o jejich načasování). To může být dáno tím, že většina svobodných respondentů ještě žádný transfer od rodiny neobdržela. Obecná ambivalence (měřená v tomto případě otázkou na přátele) opět významně snižovala míru jistoty této aspirace. Jistota respondentů ohledně jejich aspirací týkajících se počtu dětí, které by chtěli mít, byla určena hlavně pohlavím, rodinným stavem, skutečností, zda již měli děti (vdané ženy s dětmi byly ohledně této aspirace jistější), a opět mezigeneračním transferem určeným

na bydlení: velké (budoucí) transfery významně zvyšovaly jistotu ohledně této rodinné aspirace, a to i po kontrole vlivu vybraných psychologických faktorů.

Po zohlednění řady potenciálních faktorů ovlivňujících jistotu životních aspirací výsledky kvantitativní anýzy dat z šetření mi-
leniálů potvrdily, že mezigenerační transfery zdrojů uvnitř rodiny určené na pořízení bydlení zvyšují míru deklarované jistoty aspirací mladých lidí v oblasti bydlení, práce či rodiny. Významné transfery zdrojů související s bydlením mají za následek i velmi významné zvýšení jistoty mladých Čechů ohledně jejich aspirací v oblasti bydlení, práce a rodiny. Ačkoli by modely mohly být rozšířeny o další vysvětlující faktory, které nebyly v našem výzkumu zkoumány, domníváme se, že naše výsledky potvrzují, že mezigenerační transfery zdrojů v rámci rodiny související s bydlením hrají důležitou roli při formování životních aspirací mladých lidí v naší zemi.

Tabulka 5: Jistota rodinných aspirací – uzavření manželství

Proměnné	Model 1	Model 2	Model 3
Pohlaví			
Muž	Ref.	Ref.	Ref.
Žena	0,797	0,781	0,780
Věk	0,974	0,970	0,994
Vzdělání			
Základní	Ref.	Ref.	Ref.
Střední bez maturity	2,473*	2,480*	2,253
Střední s maturitou	1,946	1,866	1,826
Vysokoškolské	2,377	2,438*	2,224
Děti v domácnosti			
Bez dětí	Ref.	Ref.	Ref.
S dětmi	1,091	1,127	1,051
Rodinný stav rodičů			
Manželství / nesezdané soužití	Ref.	Ref.	Ref.
Jiné (rozvedení, odděleně žijící, zemřeli)	1,043	1,077	0,964

Proměnné	Model 1	Model 2	Model 3
Jsem spokojený se svými přáteli			
Rozhodně souhlasím	Ref.	Ref.	Ref.
Spíše souhlasím	0,378***	0,363**	0,388***
Ani souhlasím, ani nesouhlasím	0,491	0,485	0,475
Spíše nesouhlasím / rozhodně nesouhlasím	1,900	1,755	2,129
Transfery (ano/ne)			
Žádný transfer	Ref.		
Minulý či budoucí transfer	1,926**		
Velikost transferu			
Žádný transfer		Ref.	
Méně než 25 % nákladů pořízení bydlení		2,401**	
Mezi 25 % a 50 % nákladů pořízení bydlení		3,572*	
Více než 50 % nákladů pořízení bydlení		1,278	
Načasování transferu			
Žádný transfer			Ref.
Transfer pravděpodobně v budoucnu			2,663**
Transfer byl již poskytnut v minulosti			1,130
Konstanta	2,961	3,383	2,189
N	437	437	437
Wald chi2	30,838	33,180	30,126
Pravděpodobnost > chi	0,001	0,002	0,003
Pseudo R2	0,066	0,078	0,070
AIC	505,1	502,8	505,3
BIC	554,0	560,0	558,3

Poznámka: Binární logitová regrese; hodnoty v tabulce jsou poměry šancí. Závislá proměnná: Jak jste si jistí svým plánem uzavřít v budoucnu manželství? Možné odpovědi: 0 = Nejsem si tak jistý / Nejsem si vůbec jistý. 1 = Jsem si velmi jistý / Jsem si spíše jistý. Ref. = referenční kategorie. * p > 0,05, ** p > 0,01, *** p > 0,001.

Zdroj: Bydlení mileniálů 2020.

Tabulka 6: Jistota rodinných aspirací – mít v budoucnu (více) dětí

Proměnné	Model 1	Model 2	Model 3
Pohlaví			
Muž	Ref.	Ref.	Ref.
Žena	1,776*	1,767*	1,761*
Věk	0,972	0,971	0,997
Vzdělání			
Základní	Ref.	Ref.	Ref.
Střední bez maturity	1,616	1,601	1,440
Střední s maturitou	1,414	1,393	1,260
Vysokoškolské	1,215	1,215	1,043
Rodinný stav			
Svobodný	Ref.	Ref.	Ref.
Ženatý/vdaná / žijící v partnerském svazku	1,733*	1,768*	1,637
Děti v domácnosti			
Bez dětí	Ref.	Ref.	Ref.
S dětmi	8,972***	9,064***	9,287***
Rodinný stav rodičů			
Manželství / nesezdané soužití	Ref.	Ref.	Ref.
Jiné (rozvedení, odloučení, zemřeli)	1,268	1,269	1,230
Budoucnost je příliš nejistá, a proto nemá smysl nic plánovat.			
Rozhodně souhlasím	Ref.	Ref.	Ref.
Spiše souhlasím	0,284**	0,280**	0,284**
Spiše nesouhlasím	0,195***	0,193***	0,187***
Rozhodně nesouhlasím	0,530	0,531	0,508
Díky své systematické práci plním úkoly včas.			
Rozhodně souhlasím	Ref.	Ref.	Ref.
Spiše souhlasím	0,396**	0,398**	0,371**
Ani souhlasím, ani nesouhlasím	0,489*	0,491*	0,465*
Spiše nesouhlasím	0,915	0,901	0,887
Rozhodně nesouhlasím	0,244	0,242	0,242*
V nejistých dobách obvykle očekávám, že se stane to nejlepší.			
Rozhodně souhlasím	Ref.	Ref.	Ref.
Spiše souhlasím	0,472*	0,465*	0,469*
Ani souhlasím, ani nesouhlasím	0,446*	0,449*	0,439*
Spiše nesouhlasím	0,790	0,780	0,802
Rozhodně nesouhlasím	1,563	1,633	1,496

Proměnné	Model 1	Model 2	Model 3
Transfery (ano/ne)			
Žádný transfer	Ref.		
Minulý či budoucí transfer	1,805*		
Velikost transferu			
Žádný transfer		Ref.	
Méně než 25 % nákladů pořízení bydlení		1,571	
Mezi 25 % a 50 % nákladů pořízení bydlení		2,032	
Více než 50 % nákladů pořízení bydlení		2,024*	
Načasování transferu			
Žádný transfer			Ref.
Transfer pravděpodobně v budoucnu			2,758**
Transfer byl již poskytnut v minulosti			1,522
Konstanta	2,472	2,571	1,513
N	543	543	543
Wald chi2	139,488	140,817	146,206
Pravděpodobnost > chi	0,000	0	0,000
Pseudo R2	0,262	0,264	0,268
AIC	585,3	588,4	583,5
BIC	675,5	687,2	678,0

Poznámka: Závislá proměnná: Plánujete mít v budoucnu (další) děti? Možné odpovědi: 0 = Ano, plánuji mít v budoucnu děti, ale ještě nevím kolik. / Nevím. 1 = Ano, plánuji mít v budoucnu děti a vím přesně, kolik jich chci. / Ne, neplánuji mít (další) děti. Ref. = referenční kategorie. * $p > 0,05$, ** $p > 0,01$, *** $p > 0,001$.

Zdroj: Bydlení mileniálů 2020.

Diskuse a závěr

V této kapitole jsme ukázali, že zejména významné mezigenerační transfery související s bydlením fungují jako katalyzátor zvýšení jistoty a důvěry, s nimiž čeští mileniálové formují některé ze svých životních aspirací v oblasti bydlení, práce a rodiny. V případech, kdy jsou mezigenerační transfery zdrojů malé, nebo dokonce žádné, jsou také životní aspirace mladých lidí významně vágnější, nejistější nebo zcela neznámé.

Druhá demografická revoluce byla podle některých studií poháněna touhou mladé generace ve vyspělých zemích být svobodnější při formování svých životních aspirací a získat větší individuální kontrolu nad svou budoucností (při vědomí nových rizik). Autonomie a nezávislost se měly stát výrazem seberealizace a odporu vůči institucionální kontrole (Mínguez 2016). Náš výzkum ovšem zjistil, že mladí lidé, kteří od rodiny nedostanou významnější finanční podporu na bydlení, mají menší šanci, že budou svou budoucnost plánovat s jistotou a důvěrou. Bez těchto mezigeneračních transferů v rodině je jejich budoucnost příliš otevřená, a ačkoli tato otevřenost může být známkou jejich větší svobody, v žádném případě neznamená, že mají také větší kontrolu nad svou budoucností.

Mezigenerační transfery zdrojů související s bydlením, které představují strukturální faktor mimo kontrolu jedince, pak mladé lidi rozdělují do dvou skupin, z nichž každá je omezena ve své svobodě volby, ale z jiného důvodu: první skupina zahrnuje ty, kteří dostanou velký finanční transfer a mohou efektivně a sebevědomě plánovat svůj život, nicméně jsou závislí na pomoci svých rodičů, a proto je jejich volba alespoň částečně formována tradicemi, představami a normami předchozí generace; druhá skupina pak zahrnuje ty, kteří jsou méně závislí na rodičích, konvencích a společenských normách, ale nedostatečná rodinná výpomoc či její úplná absence činí jejich životní aspirace vágními, nejasnými, nejistými, nebo dokonce neznámými. Svoboda při utváření životních aspirací v českém kontextu je tak v každém případě pouze virtuální.

Jak však ukázaly předchozí výzkumy, rostoucí zapojení rodičů do formování životních aspirací jejich dospělých dětí, usnadněné mezigeneračními transfery souvisejícími s bydlením, má obvykle formu jemné, implicitní, postupné a dlouhodobé socializace spíše než explicitního vynucování a kontroly (Lux et al. 2018). Omezení svobody vytvářet si individuální aspirace u těch, kteří participují v řetězci mezigeneračních transferů, jsou proto spíše implicitní

a často nevědomá než vědomě vynucovaná zvenčí. Navzdory tomu může jistota, kterou tito mladí lidé vyjadřují, uměle zakrývat skutečnost, že jejich aspirace jsou do značné míry převzaty od předchozí generace.

Kapitola 6

ČASOVÁ PERSPEKTIVA A NEROVNOSTI V OBLASTI BYDLENÍ MEZI ČESKÝMI MLADÝMI DOSPĚLÝMI: ROLE MEZIGENERAČNÍCH TRANSFERŮ V KRIZI DOSTUPNOSTI BYDLENÍ

Petr Kodenko Kubala, Petr Sunega



Úvod

Krise dostupnosti bydlení (Wetzstein 2017) je jedním z nejnaléhavějších problémů současných společností. Krize tohoto druhu a rozsahu má dalekosáhlé sociální, ekonomické a prostorové dopady (Ryan-Collins 2018) včetně dopadů na sociální soudržnost a nerovnosti. V posledních letech byla Česká republika tímto vývojem silně zasažena, jelikož u nás došlo zejména od roku 2016 k výraznému zhoršení dostupnosti vlastnického bydlení (Kubala a Hoření Samec 2021; Hoření Samec a Kubala 2022), kdy růst cen rezidenčních nemovitostí několikrát předčil růst mezd. Velká část populace, zejména mladí dospělí, se tak ocitla v situaci, kdy si nemohou dovolit vlastní bydlení.

Přístup k vlastnickému bydlení je v České republice zásadní, protože jeho získání se stalo sociální normou a předem daným cílem, jehož dosažení je u mladých dospělých (18–35 let) vnímáno jako předpoklad naplnění ideálu „dobrého života“ (Ronald 2008; Lux et al. 2018). Čeští mladí lidé se tak ocitli v situaci, kdy si musí „pořídit vlastní bydlení“, aby se integrovali do režimu, který je založen na osobním vlastnictví (anglicky „super-homeownership“) (kde 80 % populace žije v domech nebo bytech v osobním vlastnictví), a tím se etablovali jako úspěšní občané. Tím, jak se dostupnost bydlení snižuje, je však stále obtížnější tohoto cíle dosáhnout.

V kontextu této krize hrají v České republice klíčovou roli tradiční mezigenerační finanční transfery, neboť umožňují mladým lidem dosáhnout společensky žádoucího cíle, jímž je právě vlastnické bydlení. Na jedné straně tak mezigenerační transfery zmírňují situaci tím, že významné části populace umožňují dosáhnout vysněného vlastnictví nemovitosti, na druhé straně však mohou prohlubovat nerovnosti v rámci mladých věkových kohort. Jak víme, jedno z vážných nebezpečí a pastí režimu založeného na osobním vlastnictví spočívá právě v propasti mezi těmi, kteří jsou součástí

řetězce vlastnictví a mezigeneračních transferů, a těmi, kteří jsou z takové finanční pomoci vyloučeni (Lux a Sunega 2020; Cook 2021).

V případě mladých dospělých může přítomnost transferů v rodině signalizovat stabilitu, která jim usnadňuje cestu k naplnění kulturně daného cíle, jímž je vlastnictví nemovitosti. Naopak absence transferů (v kombinaci s krizí dostupnosti bydlení) může cestu k tomuto obecně uznávanému životnímu cíli výrazně ztížit. Tímto způsobem může proces reprodukce nerovnosti prostřednictvím mezigeneračních transferů souvisejících s bydlením vést k otevření „sociálních nůžek“ mezi těmito skupinami mladých dospělých.

Nedávné studie odhalily překvapivou souvislost mezi sociálními nerovnostmi a vnímáním času. Výzkum (Brannen a Nilsen 2002; Carmo et al. 2014; Longo 2015; Cook 2016) ukazuje, že sociální nerovnosti se promítají také do vnímání času, které je konceptualizováno jako časová perspektiva. Vyšší sociální status je spojen s vyváženou časovou perspektivou, tedy s perspektivou, jež umožňuje střídat časové registry – minulost, současnost a budoucnost – tak pružně a efektivně, že u těchto jedinců dochází k lepší orientaci, plánování a tím i k úspěchu. Ti, kteří jsou na žebříčku níže, mají tendenci mít fragmentovanou časovou perspektivu, což omezuje jejich schopnost plánovat a dosahovat svých cílů. Nerovnost v časové perspektivě tak potom může dále posilovat původní sociální nerovnosti.

Jinými slovy, sociální nerovnosti pomáhají utvářet základní časovou perspektivu jednotlivce, protože ti, kteří mají vyváženou časovou perspektivu, obvykle pocházející z privilegovanějšího prostředí, jsou lépe vybaveni k dosahování cílů a překonávání výzev. Tato výhoda jim umožňuje dosáhnout většího úspěchu, což zase prohlubuje stávající sociální nerovnosti.

Hlavním tématem této kapitoly je proto vztah mezi sociálními nerovnostmi, mezigeneračními transfery při pořizování bydlení

a časovou perspektivou. Budeme si klást následující otázky: (1) Do jaké míry vykazují mladí dospělí, kteří obdrželi (nebo mají zaručeno, že obdrží) mezigenerační transfery, výrazně odlišnou časovou perspektivu ve srovnání s těmi, kteří takové transfery neobdrželi? Bude jejich časová perspektiva vyváženější? (2) Jak významnou roli hrají mezigenerační transfery při formování časové perspektivy a do jaké míry ovlivňují tento klíčový aspekt rozhodování a dosahování životních cílů mladých dospělých?

Nerovnosti v oblasti bydlení a mezigenerační transfery

Literatura zabývající se studii bydlení v euroamerickém světě odhaluje, že po druhé světové válce došlo během „třiceti zlatých let“ (Hobsbawm 1994) k bezprecedentnímu ekonomickému růstu, který vedl k vytvoření univerzálního sociálního státu založeného na veřejném poskytování základních statků a služeb, jako je bydlení, vzdělání nebo zdravotní péče. Po ropných šocích, hospodářské krizi a nástupu neoliberalismu (Jacobs 2019) začaly státy upouštět od veřejného poskytování těchto statků a obecněji od univerzálního sociálního státu, který dříve zajišťoval velké skupiny obyvatelstva proti neočekávaným situacím. Univerzální sociální zabezpečení bylo nahrazeno fenoménem, který se někdy označuje jako sociální zabezpečení založené na majetku, „re-familiarized welfare state“ (Cook 2021), nebo, co je nejdůležitější pro kontext této studie, *sociální zabezpečení založené na vlastnictví nemovitostí*.

V novém kontextu jsou jednotlivci a rodiny zodpovědní za akumulaci bohatství, zejména bohatství v podobě nemovitostí, které se stalo ústředním prvkem sociálního zabezpečení (Coulter 2018; Hoření Samec a Kubala 2022). Tato změna tlačí rodiny k tomu, aby se samy pojistily a samy nakupovaly služby, které dříve poskytovala veřejná sféra, jako je bydlení, vzdělání a zdravotní péče. Bohatství

v podobě rezidenčních nemovitostí i jistota bydlení jsou však nerovnoměrně rozděleny a v době globální krize bydlení tato nerovnoměrnost prohlubuje sociální rozdíly.

Ve střední a východní Evropě po rozpadu Sovětského svazu došlo k privatizaci bytového fondu, která vedla k režimům založeným na osobním vlastnictví, jak je tomu právě v České republice (Lux a Sunega 2020). Mezigenerační transfery v českém kontextu mají tendenci pokračovat v rodinách, kde k nim již v minulosti došlo – ti, kteří dříve získali nemovitost od svých rodičů, ji s větší pravděpodobností předají další generaci. To však vytváří rostoucí znevýhodnění pro ty, kteří do tohoto řetězce nevstoupili dříve. S rostoucí finanční nedostupností vlastnictví nemovitostí se jejich šance na získání nemovitosti v budoucnu snižují.

Kromě toho generace, která získala bydlení privatizací, může v budoucnu potřebovat využít svůj rezidenční majetek pro zajištění ve stáří (jako součást sociálního zabezpečení založeného na majetku), což omezí její schopnost převést majetek na mladší generace. To pravděpodobně postihne více domácností s nižšími příjmy, protože mají méně alternativních zdrojů pro finanční zabezpečení. V důsledku toho mezigenerační transfery sice nutně nezvyšují nerovnost v bohatství v celé společnosti (Lux et al. 2020), ale mohou posílit rozdíly v rámci věkových kohort (typicky mladých dospělých) – zejména mezi těmi, kteří jsou součástí řetězce vlastnictví a transferů, a těmi, kteří z něj zůstávají vyloučení. Zámožné rodiny jsou schopny podporovat své děti při zajišťování bydlení, zatímco méně zámožné rodiny takovou podporu nabídnout nemohou. Tato kapitola se řídí tímto směrem výzkumu a uvažování a zaměřuje se na napětí mezi těmi, kteří jsou součástí řetězce vlastnictví a transferů, a těmi, kteří z něj jsou vyloučení.

Nerovnosti v oblasti bydlení a časová perspektiva

Jak uvádí James et al. (2024), nerovnost v oblasti bydlení je komplexní téma. Je jak příčinou, tak důsledkem širších nerovností – nejenže z nich vychází, ale také je posiluje, čímž vytváří komplexní, vzájemně se podmiňující vztah mezi bydlením a jinými socioekonomickými sférami a faktory. Podobnou komplexnost nerovností v oblasti bydlení uznává i komplexní přehled Nasrabadi et al. (2024). Autoři identifikují nerovnosti v oblasti bydlení mezi mladými dospělými jako jedno ze čtyř dominantních témat za 40 let výzkumu nerovností v oblasti bydlení. Podle Nasrabadi et al. (2024) tato literatura zdůrazňuje význam rodinných zdrojů pro přístup mladých dospělých k bydlení a zároveň poukazuje na to, že různé rodičovské zdroje mohou ovlivnit výsledky mladých lidí v oblasti bydlení, včetně mezigeneračního transferu bohatství.

Většina studií z této oblasti však obvykle zkoumá tento jev výlučně na „abstraktnější“ úrovni tzv. makroaktérů. Například Nelson et al. (2024) konceptualizují nerovnosti v oblasti bydlení mezi různými skupinami společnosti jako výsledek interakce mezi makroekonomickými strukturálními změnami a místními sociálněprostorovými podmínkami. Mezaros a Paccoud (2024) ukazují, jak je zrychlující se nerovnost v oblasti bydlení primárně poháněna politikami, které motivují k investicím do nemovitostí, aktivitami investorů do nemovitostí nebo měnicími se strukturami vlastnictví nemovitostí. Podobně Benites-Gamirazio a Bonneval (2024) zdůrazňují, že francouzská státní politika v oblasti bydlení podporující vlastnictví nemovitostí zvýhodňuje ty, kteří již nějakou nemovitost vlastní, před těmi, kteří nic nemají. Toto privilegium se nakonec promění v sociální blahobyt a další hromadění bohatství, což vede k prohlubování nerovností. Eggum a Larsen (2024) na druhé straně ukazuje, jak nerovnost vzniká v důsledku kapitálových zisků na trhu s bydlením. Celkově tyto studie spojují fenomén nerovností

v oblasti bydlení s politikou bydlení, makroekonomickými strukturálními změnami, fungováním trhu nebo kapitálovými zisky.

Jiná část literatury zkoumá, jak bohatství v oblasti bydlení přispívá k socioekonomické nerovnosti v různých regionech a generacích, a zdůrazňuje rostoucí roli nemovitostí v akumulaci bohatství. Dewilde a Flynn (2021) se zaměřují na období po krizi a odhalují, že nerovnosti v oblasti bydlení mezi mladými dospělými v Evropě a USA se v letech 2010 až 2017 prohloubily. Tvrdí, že bydlení se stalo mechanismem koncentrace bohatství, kdy bohatší domácnosti těží z investic do rezidenčních nemovitostí, zatímco mladí dospělí s nízkými příjmy čelí překážkám v získání vlastního bydlení. Fuller et al. (2020) rozšiřují tuto analýzu na západní Evropu a identifikují bydlení jako kritický faktor nerovnosti v bohatství. Zdůrazňují mezigenerační rozdíly, které se prohlubují rostoucími cenami bydlení zvýhodňujícími starší generace, které nakoupily nemovitosti za výhodnějších podmínek. Podobně Galster a Wessel (2019) ukazují, jak se bohatství v oblasti bydlení v Norsku přenáší přes tři generace, s významnými výhodami pro ty, jejichž prarodiče vlastnili nemovitosti v městských oblastech, jako je Oslo. Tento mezigenerační přenos bohatství v oblasti bydlení podtrhuje, jak ekonomické a geografické faktory udržují sociální nerovnosti. Obě studie naznačují, že pro pochopení současných sociálních rozdílů je stále důležitější bohatství v oblasti bydlení spíše než příjem z práce, zejména proto, že urbanizace nadále zvyšuje hodnotu nemovitostí.

Stávající literatura o nerovnostech v oblasti bydlení se proto zaměřuje převážně na makroekonomické ukazatele a aktéry, jejichž interakce zesilují rozdíly v oblasti bydlení, nebo využívá rozsáhlé datové soubory k určení korelací mezi investicemi, bydlením minulých generací a současnými výsledky v oblasti bydlení. Ačkoli tyto studie poskytují cenné poznatky o strukturálních rozměrech akumulace bohatství v oblasti bydlení a mezigeneračního přenosu, často přehlíží jemnější mechanismy, kterými se nerovnosti v ob-

lasti bydlení mohou reprodukovat napříč generacemi. Jak naznačují James et al. (2024), zkoumání nerovností v oblasti bydlení vyžaduje věnovat pozornost méně zjevným faktorům, čímž se vytváří prostor pro nové perspektivy a metodologie. V reakci na tuto mezeru naše výzkumná práce propojuje dané téma s literaturou o časové perspektivě, aby zdůraznila jemné mechanismy reprodukce a prohlubování nerovností v oblasti bydlení prostřednictvím zdánlivě nesouvisejících jevů, jako je vnímání času.

Jak zkoumat časovou perspektivu?

Nedávné sociálně-psychologické studie zdůrazňují, že časová perspektiva a vnímání časovosti jsou klíčovými regulátory lidského chování (Zimbardo a Boyd 1999, 2009). Pro účely této kapitoly slouží Zimbardův dotazník časové perspektivy (ZTPI), který vnímáme jako empirickou aplikaci Meadova pojetí přítomnosti (Mead 1932). Přítomnost je pro Meada ústřední kategorií, která formuje jak minulost (jako vzpomínku), tak budoucnost (jako očekávání). Podle Zimbarda, Boyda a Meada časová perspektiva strukturuje zkušenosti do minulosti, přítomnosti a budoucnosti a je relativně stabilní vlastností formovanou kulturou, vzděláním, náboženstvím, rodinou a sociální třídou.

Zimbardo a Boyd (1999) rozšířili tradiční časovou perspektivu (minulost, přítomnost, budoucnost) na pět faktorů: pozitivní minulost, negativní minulost, hedonistická přítomnost, fatalistická přítomnost a budoucnost. Negativní minulost odráží pesimistický pohled na minulé události, spojený s úzkostí, depresí a nízkým sebevědomím, zatímco pozitivní minulost odráží vřelost a připoutanost k tradicím. Přítomnost se dělí na hedonistickou (zaměřenou na současné potěšení) a fatalistickou (pocit bezmocnosti vůči vnějším silám, spojený s agresí a úzkostí). Faktor budoucnosti měří, do jaké

míry jednotlivci upřednostňují dlouhodobé cíle před okamžitými touhami, což prokazuje plánování a sebeovládání.

Autoři dále zdůrazňují, že časová perspektiva významně ovlivňuje rozhodování, protože vyžaduje vyvážení minulých zkušeností, současných tužeb a budoucích důsledků. „Vyvážená časová perspektiva“ podporuje optimální duševní a sociální fungování, zatímco „zkreslená časová perspektiva“ vede k nadměrnému spoléhání se na jeden časový rámec. Důraz na minulost může způsobit nadměrné přemítání, zaměření na přítomnost vede k rozhodnutím na základě okamžitých impulsů a zaměření na budoucnost může ignorovat minulé zkušenosti a současné potřeby.

Studie, která by zkoumala vztah mezi časovou perspektivou a bydlením, spíše chybí. Časová perspektiva byla ve skutečnosti zkoumána v kontextu bydlení v omezeném počtu studií, které se zaměřovaly především na bezdomovce. Epel et al. (1999) zkoumali, jak časová orientace ovlivňuje strategie zvládání situací u dospělých bezdomovců. Pluck et al. (2008) zkoumali časové perspektivy bezdomovců a zjistili, že i přes významné výzvy, jako je deprese a zneužívání návykových látek, si zachovávají orientaci na budoucnost. Klanjšek a Tement (2019) se zabývali rolí orientace na budoucnost v kontextu užívání návykových látek mladými lidmi, které nepřímo ovlivňují podmínky bydlení. Navzdory těmto poznatkům zůstává využití časové perspektivy při zkoumání nerovností v oblasti bydlení, zejména mezi generacemi, nedostatečně prozkoumáno. Naše výzkumy se tuto mezeru snaží překlenout propojením časové perspektivy s mechanismy reprodukce mezigeneračních nerovností v oblasti bydlení.

V posledních několika desetiletích také několik studií (Brannen a Nilsen 2002; Carmo et al. 2014; Longo 2015; Cook 2016) ukázalo, že nárůst různých typů nerovností je zakotven ve vnímání času, tj. v *časové perspektivě*. Tato linie výzkumu naznačuje, že ti, kteří jsou na společenském žebříčku výše, vykazují *vyváženější časovou*

perspektivu (Brannen a Nilsen 2002; Longo 2015; Cook 2016) a vytvářejí tak ucelený příběh svého života, který propojuje minulost, přítomnost a budoucnost do souvislého celku. Jsou proto schopni lépe řešit nepředvídatelné situace, především efektivněji plánovat budoucnost, a jsou tak úspěšnější než ti, kteří jsou méně privilegovaní.

Ti, kteří se nacházejí níže na společenském žebříčku, vykazují fragmentovanou časovou perspektivu (Carmo et al. 2014; Longo 2015) a neschopnost efektivně plánovat, což může mít dopad na jejich další úspěch. V této situaci (kdy ti, kteří jsou výše „na společenském žebříčku“, plánují lépe než ti, kteří jsou níže) může (ne)úplná a (ne)vyvážená časová perspektiva sociální nerovnosti i nerovnosti v bydlení prohloubit. Nejrelevantnější studií je ovšem ta od Guthrie et al. (2009), která zkoumá korelaci mezi *socioekonomickým statusem* a *časovou perspektivou*, v níž obrací kauzální řetězec. Zde je časová perspektiva závislou proměnnou a socioekonomický status nezávislou proměnnou. Guthrie et al. (2009) zjistili, že jedinci s vyšším vzděláním a profesionálními povoláními (např. lékaři, právníci, vědci, učitelé) dosáhli vyšších skóre v podškále budoucí časové perspektivy a nižších skóre v podškále fatalistické přítomnosti ve srovnání s těmi, kteří nemají profesionální povolání nebo mají nižší vzdělání. Jejich zjištění naznačují, že vyšší socioekonomický status je pozitivně spojen s perspektivou orientovanou na budoucnost, zatímco nižší socioekonomický status (současný i v dětství) je spojen s fatalistickou perspektivou přítomnosti. Tyto závěry naznačují potenciální souvislost mezi nerovnostmi a časovou perspektivou měřenou pomocí ZTPI, což ukazuje na slibnou oblast pro další výzkum v oblasti bydlení, času a časovosti (Cook 2016: 704; Kubala a Hoření Samec 2021).

Předchozí výzkum zaměřený na cesty *mladých dospělých* k bydlení (viz Kubala a Hoření Samec 2021) přinesl několik překvapivých výsledků. Ukázaly, že schopnost dosáhnout společensky stanove-

ného cíle vlastnictví domu (s významnou pomocí mezigeneračních transferů) člověku významně napomáhá propojit minulost, přítomnost a budoucnost. Ti, kteří se nacházejí v „řetězci vlastnictví a transferů“, měli větší tendenci zobrazovat, popisovat a představovat si budoucnost, vytvářet ambicióznější plány a sestavovat ze svého životního příběhu souvislý celek (propojující minulost, přítomnost a budoucnost).

To je v souladu se zjištěními z předchozí kapitoly této monografie, která ukazuje, že mladí lidé bez finanční pomoci od rodiny v oblasti bydlení mají menší schopnost plánovat svou budoucnost s jistotou a sebedůvěrou. Bez transferů se budoucnost jeví jako otevřená, nejasná a nejistá. Zde by se dalo předpokládat, že příjemci mezigeneračních transferů jsou celkově v lepší pozici – mohou se spolehnout na svou rodinu, mají přístup k více zdrojům (včetně rodinného majetku, který lze převádět mezi generacemi) a větší finanční jistotu. Tato jistota rozšiřuje jejich plánovací horizonty a umožňuje jim lépe integrovat minulé, současné a budoucí perspektivy. Schopnost efektivně plánovat a zmírňovat rizika může zase přispět k jejich úspěchu, včetně úspěchu v oblasti bydlení. V důsledku toho by tento mechanismus mohl přispět k prohloubení sociálních nerovností, protože jednotlivci, kteří nedostávají mezigenerační transfery, mohou mít potíže s efektivním plánováním, žijí více v přítomnosti a je pro ně obtížnější propojit minulost, přítomnost a budoucnost, což může vést k menším životním úspěchům.

Na základě předchozích výzkumů a teoretických úvah formulujeme následující hypotézy týkající se vlivu mezigeneračních finančních transferů na dimenze časové perspektivy:

H1: Jedinci, kteří obdrželi nebo očekávají finanční transfery od svých rodin, budou vykazovat stabilnější časovou perspektivu, což se odráží ve skóre ZTPI, které se ve všech časových rámcích více blíží „vyvážené časové perspektivě“, ve srovnání s jedinci bez takových transferů.

H2: Příjemci nebo očekávaní příjemci finančních transferů budou vykazovat pozitivnější vztah k minulosti (což se odráží v časových rámcích ZTPI *pozitivní minulost* a *negativní minulost*), což naznačuje silnější vazby na jejich osobní historii, tradice, zvyky a kořeny ve srovnání s těmi, kteří tyto transfery nedostávají.

H3: Jednotlivci s (potenciálním) přístupem k mezigeneračním finančním transferům budou vykazovat vyšší úroveň současného posílení a aktivity (v protikladu k současnému fatalismu) a budou mít nižší skóre ZTPI v současném fatalismu ve srovnání s těmi, kteří takové transfery nemají.

H4: Ti, kteří přijímají nebo očekávají finanční transfery, budou vykazovat větší orientaci na budoucnost ve srovnání s osobami, které nejsou součástí „řetězce vlastnictví a transferů“.

Data a metodologie

Tato kapitola vychází z dat výzkumného projektu, který zkoumal strategie a cesty českých mileniálů v oblasti bydlení uprostřed krize dostupnosti bydlení. Projekt kombinoval kvalitativní i kvantitativní výzkum, včetně focus groups, polostrukturovaných rozhovorů a dotazníku. V této kapitole využíváme výsledků kvantitativního výzkumu a zaměřujeme se na postoje, názory, preference a strategie mladých dospělých v oblasti bydlení ve čtyřech městských centrech: Praze, Brně, Olomouci a Pardubicích. Tato města byla vybrána na základě výrazného růstu hodnoty rezidenčních nemovitostí v posledních pěti letech (oproti jiným českým městům), což svědčí o jejich popularitě a atraktivitě pro život a práci. Bylo dotazováno celkem 649 respondentů (mladých dospělých ve věku 18–35 let). Respondenti byli vybráni na základě reprezentativního kvótního výběrového postupu a kvótní znaky zahrnovaly pohlaví, věk, vzdělání a ekonomické aktivity (pracující, studenti, nepracující-

cí). Respondenti byli dotazováni osobně a průměrná délka rozhovoru byla 46 minut. Drtivá většina rozhovorů byla vedena osobně (564 CAPI). Vzhledem k epidemiologické situaci související s covidem-19 byly zahrnuty také online rozhovory (85 online CAPI), které proběhly přes Skype nebo Zoom. K analýze kvantitativních údajů byly použity programy IBM SPSS Statistics a STATA.

Jak již bylo zmíněno, k operacionalizaci časové perspektivy a ověření hypotéz jsme použili ZTPI v kombinaci s řadou kontrolních otázek. Původní ZTPI obsahuje 56 položek rozdělených do pěti „časových rámců“ nebo faktorů. Vzhledem k tomu, že šetření se nevěnovalo pouze otázkám času a časovosti, nebylo možné ZTPI využít v plném rozsahu. Použili jsme tedy zkrácenou verzi sestávající z 15 položek (ZTPI-short) – tři položky pro každý časový rámec / škálu s klasickými pětibodovými Likertovými odpověďmi (1 – rozhodně nesouhlasím; 5 – rozhodně souhlasím) – vytvořenou speciálně pro Českou republiku. Nejprve byl celý ZTPI standardizován pro český kontext (viz Lukavská et al. 2011). Tato standardizovaná stupnice byla poté zkrácena a porovnána s plnou standardizovanou stupnicí (Košťál et al. 2015). Níže uvedené tabulky představují základní frekvence pro závislé (tabulka 1 a 2) a vysvětlující proměnné (tabulka 3) použité v modelu.

Tabulka 1: Deskriptivní – závislé proměnné

Závislé proměnné – stupnice ZTPI	Průměr	N
Pozitivní minulost (PP)	3,68	623
Negativní minulost (PN)	2,85	635
Hedonistická přítomnost (PH)	3,08	630
Fatalistická přítomnost (PF)	2,43	615
Budoucnost (F)	3,76	620

Zdroj: Výzkum bydlení mileniálů 2020.

Původně Zimbardo a Boyd (2008) pro každý časový rámec navrhli „ideální“ nebo optimální skóre. Jejich kombinace pak tvořila cel-

kovou „vyváženou časovou perspektivu“ (BTP). Podle Wiberg et al. (2017) by BTP měla vykazovat vysoké skóre pro *pozitivní minulost* (PP; skóre 4,60), středně vysoké skóre pro *budoucnost* (F; skóre 4,0) a *hedonistickou přítomnost* (PH; skóre 3,9) a nízké skóre pro *negativní minulost* (PN; skóre 1,95) a *fatalistickou přítomnost* (PF; skóre 1,5). Pro analýzu údajů ze šetření (a v souladu s formulací hypotézy) jsme vzorek rozdělili do dvou skupin.

Skupina 1 (G1) zahrnovala ty, kteří (v minulosti) obdrželi transfery nebo (v budoucnosti) transfery očekávají, a skupina 2 (G2) zahrnovala ty, kteří v minulosti transfery neobdrželi ani je v budoucnosti neočekávají. Skóre ZTPI těchto dvou skupin bylo porovnáno třemi způsoby: zaprvé mezi samotnými skupinami, zadruhé ve vztahu k BTP a zatřetí za účelem posouzení statistické významnosti těchto rozdílů.

Abychom dále otestovali vliv transferů na vnímání času a životní dráhy způsobem, který přesahuje použití samotného ZTPI, zahrnuli jsme do průzkumu sadu dalších čtyř otázek, která sloužila jako kontrolní. Respondenti byli například dotázáni, zda ve svém životě vnímají jasnou souvislost mezi minulostí, přítomností a budoucností, zda hlavní události v jejich životě na sebe plynule navazují nebo zda mají pocit, že mají kontrolu nad směřováním svého života. Kontrolní baterie zahrnutá do šetření byla odvozena ze standardizované škály *těžiště kontroly* (locus of control) spolu s dalšími otázkami týkajícími se soudržnosti časové perspektivy a propojení minulosti, přítomnosti a budoucnosti. Baterie obsahovala čtyři tvrzení s použitím čtyřbodové Likertovy škály (1 – silně souhlasím; 4 – silně nesouhlasím) bez neutrální možnosti. Tyto otázky slouží jako kontrolní měřítko pro výsledky získané ze zkrácené škály ZTPI. Skupiny 1 a 2 byly tedy porovnány také ve vztahu k těmto kontrolním otázkám.

Tabulka 2: Deskriptivní – závislé proměnné

Závislé proměnné – kontrolní baterie	Relativní četnosti (%)				N
	Rozhodně souhlasím (1)	Spiše souhlasím (2)	Spiše nesouhlasím (3)	Rozhodně nesouhlasím (4)	
Můj život je sledem nesouvisejících událostí.	8,9	25	43	23	630
V mém životě neexistuje plynulé propojení mezi minulostí, přítomností a budoucností.	9,1	22,6	49,2	19,1	627
Důležité události v mém životě na sebe navazují a tvoří souvislý celek.	16,4	58,6	20,8	4,2	633
Někdy mám pocit, že nemám úplnou kontrolu nad tím, kam směřuje můj život.	8,8	31,2	40,4	19,6	641

Zdroj: Výzkum bydlení mileniálů 2020.

V programu SPSS 29 byly provedeny lineární (OLS) regrese s cílem prozkoumat vliv socioekonomických faktorů na individuální časové rámce. Pro potvrzení dřívějších zjištění a zohlednění dalších vysvětlujících proměnných byly odhadnuty koeficienty OLS regrese. Závislou proměnnou byl jeden ze dvou časových rámců (minulý pozitivní a budoucí), které vykazovaly statisticky významné rozdíly a byly považovány za spojitě numerické proměnné. Vysvětlující proměnné zahrnovaly sociodemografické faktory z dotazníku – pohlaví, věk, vzdělání, rodinný stav, děti v domácnosti, politická orientace, ekonomická aktivita respondenta, celkové jmění rodičů a charakteristiky bydlení (právní důvod, typ a materiál). Vzhledem k mnoha chybějícím hodnotám byl příjem domácnosti z konečných modelů vyloučen. Tabulka 3 níže uvádí základní četnosti vysvětlujících proměnných použitých v modelu. Ukazuje, že většina (66 %) vzorku v minulosti obdržela (nebo očekává, že v budoucnu obdrží) nějakou formu transferu od rodiny (rodičů nebo prarodičů).

Tabulka 3: Popisné – vysvětlující proměnné

Nezávislé proměnné	Průměr (SD) a rozložení	N
Pohlaví = muž	0,515	64
Pohlaví = žena	0,485	649
Věk respondenta	28,152 (5,302)	649
Vzdělání respondenta = základní	0,104	649
Vzdělání respondenta = nižší střední	0,143	649
Vzdělání respondenta = vyšší sekundární	0,397	649
Vzdělání respondenta = vysoká škola	0,355	649
Rodinný stav = svobodný/svobodná	0,531	626
Rodinný stav = ženatý/vdaná	0,236	626
Rodinný stav = žijící v nesezdaném soužití	0,234	626
Bez dětí	0,689	649
Mají děti	0,311	649
Politická orientace = pravicová	0,403	498
Politická orientace = středová	0,446	498
Politická orientace = levice	0,151	498
Příjem domácnosti = domácnosti s vyššími příjmy	0,134	601
Příjem domácnosti = domácnosti se středními příjmy	0,586	601
Příjem domácnosti = domácnosti s nižšími příjmy	0,280	601
Ekonomická aktivita (respondent) = ekonomicky aktivní (pracující)	0,661	649
Ekonomická aktivita (respondent) = ekonomicky neaktivní	0,15	649
Ekonomická aktivita (respondent) = student	0,189	649
Rodinný stav rodičů = ženatý/vdaná / žijící v nesezdaném soužití	0,700	641
Rodinný stav rodičů = rozvedení / žijící zvlášť	0,195	641
Rodinný stav rodičů = zemřelí/jiné	0,105	641
Celkové jmění rodičů = domácnosti s nadprůměrným jméním	0,173	602
Celkové jmění rodičů = domácnosti s průměrným jméním	0,573	602
Celkové jmění rodičů = domácnosti s podprůměrným jméním	0,254	602
Vlastnictví bydlení (rodiče) = nájemník/jiné	0,122	649
Vlastnictví bydlení (rodiče) = vlastník	0,878	649
Typ bydlení (rodiče) = rodinný dům	0,390	649
Typ bydlení (rodiče) = byt v rodinném domě	0,510	649
Typ bydlení (rodiče) = byt v bytovém domě	0,537	649
Typ bydlení (rodiče) = jiné	0,220	649
Typ materiálu bydlení (rodiče) = panelová zástavba / jiné	0,308	649

Nezávislé proměnné	Průměr (SD) a rozložení	N
Typ materiálu, z něhož je dům postaven (rodiče) = cihla, tvárnice, kámen	0,692	649
Minulé nebo budoucí transfery za účelem pořízení bydlení = Ne	0,340	59
Minulé nebo budoucí transfery za účelem pořízení bydlení = Ano	0,660	594

Zdroj: Výzkum bydlení mileniálů 2020.

Omezení výzkumu

Tento výzkum má několik omezení. Vzorek, omezený na mladé dospělé ve čtyřech městských centrech, nemusí reprezentovat širší populaci, což snižuje zobecnitelnost výsledků. Navíc pandemie covidu-19, která se časově shodovala s obdobím výzkumu, mohla ovlivnit časové perspektivy účastníků. Klíčovým omezením této studie je nejasný vztah mezi mezigeneračními transfery, (bytovými) nerovnostmi a časovou perspektivou. Ačkoli jsme se v předchozích částech pokusili koncepčně nastínit tuto souvislost, je zapotřebí další empirický a teoretický výzkum, aby bylo možné podrobněji prozkoumat povahu a potenciální kauzální mechanismy tohoto vztahu. Studie poukazuje na možnou souvislost mezi těmito proměnnými, zejména v rámci systémů bydlení charakterizovaných vysokou mírou bydlení v osobním vlastnictví, ale neposkytuje definitivní vysvětlení toho, jak mezigenerační transfery dlouhodobě formují individuální časové perspektivy. Kromě toho nebylo z důvodu omezených dat možné testovat nebo potvrdit konkrétní kauzální vztahy mezi těmito faktory. Budoucí výzkum by se měl snažit tyto mezery zaplnit za pomoci longitudinálních šetření a srovnávacích analýz v různých kontextech bydlení. To by umožnilo hlouběji pochopit, jak mezigenerační transfery bohatství ovlivňují časové perspektivy a v konečném důsledku i sociální nerovnost.

Jak mezigenerační transfery ovlivňují časovou perspektivu?

První soubor zjištění se zaměřuje na BTP ve vztahu ke skupinám G1 (s transfery) a G2 (bez transferů). Zjištění jsou shrnuta v tabulce 4 níže. Tabulka ukazuje (1) hodnoty BTP v příslušných časových rámcích (definovaných Zimbardem a Boydem) a (2) jednoduché srovnání průměrů G1 a G2.

Tabulka 4: Srovnání vyvážené časové perspektivy

ZTPI – časové rámce	BTP	G1 (N)	G2 (N)	G1 (průměr)	G2 (průměr)
Pozitivní minulost	4,60	378	192	3,78	3,49***
Negativní minulost	1,95	383	197	2,85	2,85
Hedonistická přítomnost	3,90	380	195	3,03	3,12
Fatalistická přítomnost	1,5	376	186	2,38	2,41
Budoucnost	4,00	387	189	3,82**	3,62

Zdroj: Výzkum bydlení mileniálů 2020. * p = 0,05, ** p = 0,01, *** p = 0,001.

Klíčovým zjištěním je, že jak G1, tak G2 se odchyľují od všech hodnot BTP s výjimkou časového rámce *budoucnost*. V časovém rámci *minulost–přítomnost* dosahují obě skupiny skóre téměř o celý bod nižší, než se očekávalo, což naznačuje méně pozitivní pohled na jejich minulost ve srovnání se standardy BTP. Podobně i v časovém rámci *hedonistická přítomnost* jsou skóre téměř o jeden bod nižší, což naznačuje, že obě skupiny vnímají přítomnost jako méně příznivou pro radost a sledování osobních zájmů.

V časových rámcích *fatalistická přítomnost* a *negativní minulost*, kde BTP obvykle předpovídá nejnižší skóre, obě skupiny naopak vykazují výrazně vyšší skóre. V časovém rámci *negativní minulost* tento nárůst naznačuje tendenci obou skupin přijímat pesimističtější pohled na minulost, než předpokládá BTP. Zvýšené skóre v rámci *fatalistická přítomnost* naznačuje silnější pocit fatalismu a bezmocnosti ohledně přítomnosti. V časovém rámci *budoucnost*

se však obě skupiny více přibližují ideální hodnotě BTP, což odráží silnější schopnost plánovat a těšit se na budoucnost.

Bližší zkoumání rozdílů mezi skupinami G1 a G2 odhalilo statisticky významné rozdíly ve dvou časových rámcích: *minulost–přítomnost* a *budoucnost*. Zajímavé je, že v časovém rámci *pozitivní minulost* vnímá skupina G2 svou minulost negativněji než skupina G1, což odráží slabší vazbu na tradici a méně stabilní pocit vlastní identity. V časovém rámci *budoucnost* se obě skupiny přibližují ideální hodnotě, i když skupina G1 je výrazně blíže. Tento statisticky významný rozdíl podtrhuje významný kontrast v orientaci na budoucnost: jedinci ve skupině G1 vykazují proaktivnější, cílevědomější pohled ve srovnání s jedinci ve skupině G2.

Druhá oblast zájmu ve výsledcích se týká výsledků *kontrolní baterie* (shrnutých v tabulce 5 níže). Tabulka ukazuje jednoduché srovnání průměrů G1 a G2 (na základě jednofaktorové ANOVA) ve vztahu k příslušným položkám kontrolních otázek.

Tabulka 5: Kontrolní baterie

Kontrolní baterie	Průměr	N	Průměr	N	N (celkem)
	G1 (transfery)		G2 (bez transferů)		
Můj život je sledem nesouvisajících událostí.	2,92	381	2,68	194	630
V mém životě neexistuje plynulé propojení mezi minulostí, přítomností a budoucností.	2,85	378	2,66	196	627
Důležité události v mém životě na sebe navazují a tvoří souvislý celek.	2,06	384	2,23	195	633
Někdy mám pocit, že nemám úplnou kontrolu nad tím, kam směřuje můj život.	2,79	386	2,63	198	641

Zdroj: Výzkum bydlení mileniálů 2020. * p = 0,05, ** p = 0,01, *** p = 0,001.

Jak je znázorněno v tabulce 5, ve všech čtyřech otázkách kontrolní baterie byl mezi skupinami G1 a G2 statisticky významný rozdíl. Baterie otázek zjišťovala názory účastníků výzkumu na různé aspekty toho, jak vnímají kontinuitu a soudržnost svého života. Výsledky ukázaly, že zástupci skupiny G2 (osoby bez transferů sou-

visejících s bydlením) uváděli silnější pocit, že jejich životy jsou nesouvislé nebo roztržité, než zástupci skupiny G1. Tento vzorec byl konzistentní i u dalších otázek, přičemž skupina G2 více souhlasila s tvrzeními odrážejícími nedostatky soudržnosti mezi minulými, současnými a budoucími událostmi. Pokud však jde o kontrolu nad směřováním jejich života, skupina G1 dosáhla vyššího skóre, což naznačuje silnější míru důvěry ve vlastní schopnosti a silnější pocit kontinuity v plánování života ve srovnání se skupinou G2.

Tabulka 6 dále ukazuje výsledky odvozené z regresních modelů aplikovaných na data z šetření. Tabulka analyzuje vztah mezi řadou demografických proměnných (pohlaví, věk, úroveň vzdělání včetně přítomnosti mezigeneračních transferů) a dvěma časovými perspektivami: pozitivní minulost a budoucnost.

Tabulka 6: Pozitivní minulost a budoucnost

Proměnné	Pozitivní minulost		Budoucnost	
	Beta	Standardní chyba	Beta	Standardní chyba
Pohlaví				
Muž	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Žena	0,069	0,084	-0,011	0,084
Věk	-0,012	0,012	0,229	0,012**
Vzdělání				
Základní	-0,067	0,178	-0,034	0,178
Nižší střední	0,060	0,137	0,073	0,136
Vyšší sekundární	0,050	0,092	0,017	0,091
Vysoká škola	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Rodinný stav				
Svobodný	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Ženatý/vdaná	-0,060	0,146	0,051	0,147
Soužití	-0,190**	0,106	-0,081	0,107
Děti v domácnosti				
Bez dětí	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
S dětmi	0,045	0,130	-0,089	0,130

Proměnné	Pozitivní minulost		Budoucnost	
Politická orientace				
Pravicová	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Střed	−0,018	0,087	−0,013	0,085
Levicové	−0,106*	0,121	−0,099	0,120
Příjem domácnosti – respondent (vlastní vnímání)				
Domácnosti s vyšším příjmem	0,048	0,143	0	0,142
Domácnosti se středními příjmy	−0,073	0,094	−0,104	0,094
Domácnosti s nižšími příjmy	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Ekonomická aktivita – respondent				
Ekonomicky aktivní (pracující)	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Ekonomicky neaktivní (nezaměstnaní, rodičovská dovolená, důchod)	0,076	0,135	0,065	0,132
Student	0,014	0,136	0,047	0,133
Rodinný stav rodičů				
Ženatý/vdaná/spolužití	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Rozvedení/odloučení	−0,017	0,104	−0,012	0,103
Zemřelí/ostatní	0,026	0,184	−0,089	0,183
Celkové jmění rodičů				
Domácnosti s nadprůměrným majetkem	−0,016	0	0,034	0,142
Domácnosti s průměrným majetkem	0,119	0,104	−0,039	0,103
Domácnosti s podprůměrným majetkem	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Vlastnictví bydlení (rodiče)				
Nájemce/jiné	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Vlastník	0,018	0,138	−0,011	0,134
Typ bydlení (rodiče)				
Rodinný dům	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Byt v rodinném domě	0,062	0,188	−0,014	0,186
Byt v bytovém domě	0,118	0,102	0,057	0,101
Ostatní	0,022	0,833	0,034	0,825
Typ materiálu bydlení (rodiče)				
Panelové domy / jiné	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Cihla, tvárnice, kámen	0,115	0,102	0,109	0,101
Transfery (ano/ne)				
Bez transferů (G2)	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Transfer obdržel/obdržel (G1)	0,132	0,090	0,106	0,088

Proměnné	Pozitivní minulost		Budoucnost	
Konstanta	3,027***	0,455***	2,831***	0,453***
N		402		403
F		2,194		2,063
Prob > F		0,001		0,003
R-kvadrát		0,123		0,116
Standardní chyba odhadu		0,7722574		0,7639065

Poznámka: Multinomická regrese OLS; hodnoty v tabulce jsou nestandardizované koeficienty. Závislá proměnná: průměrné skóre v příslušném časovém období. Ref. = referenční kategorie. * p = 0,05, ** p = 0,01, *** p = 0,001.

Zdroj: Výzkum bydlení mileniálů 2020.

Výsledky získané z modelování časového rámce *pozitivní minulost* ukazují, že existence transferů souvisejících s bydlením významně ovlivnila vnímání respondentů ohledně jejich minulosti. Skupina G1 vyjádřila statisticky významně pozitivnější postoj k minulosti ve srovnání se skupinou G2. Pozitivní vztah k minulosti je tedy primárně ovlivněn rodinným stavem, politickou orientací a zejména transfery souvisejícími s bydlením. Respondenti (ve věku 18–35 let), kteří inklinovali k levici, projeví výrazně méně pozitivní postoj k minulosti než ti, kteří inklinovali k pravici. Respondenti žijící v nesezdaném soužití projeví výrazně méně pozitivní přístup k minulosti než svobodní.

Standardní regresní modely OLS pro časový rámeček *budoucnost* dále ukazují, že věk a transfery jsou dva faktory, které určují orientaci jednotlivce na budoucnost. Čím starší byl respondent, tím více se orientoval na budoucnost. Navíc to, zda respondent obdržel nebo měl obdržet transfer, mělo také významný vliv na jeho vnímání budoucnosti: skupina G1 byla významně více orientována na budoucnost ve srovnání se skupinou G2.

Co výsledky odhalily?

Naše zjištění ukazují, že mezigenerační transfery při pořizování bydlení významně ovlivňují časové perspektivy mladých dospělých. Ti, kteří takové transfery obdrželi nebo je očekávají (G1), vykazují pozitivnější orientaci na minulost a silnější výhled do budoucnosti ve srovnání s těmi, kteří k těmto zdrojům nemají přístup (G2). Vztah mezi mezigeneračními transfery, sociálními nerovnostmi a časovou perspektivou však zůstává složitý a vyžaduje další zkoumání.

Klíčovým závěrem naší studie je, že přístup k transferům může sloužit jako stabilizační faktor, který mladým dospělým umožňuje lépe plánovat svou budoucnost a přizpůsobit se kulturně dominantnímu cíli bydlení v osobním vlastnictví. Naopak ti, kteří takové transfery neobdrželi, čelí větším překážkám při dosahování tohoto cíle, zejména v kontextu pokračující krize dostupnosti bydlení. Mezigenerační transfery v bydlení tak přispívají k reprodukci sociálních nerovností tím, že formují časové perspektivy mladých dospělých, což potenciálně zvětšuje propast mezi těmi, kteří mají přístup ke zděděnému nemovitostnímu bohatství, a těmi, kteří jej nemají. Výsledky testování hypotéz jsou shrnuty v tabulce 7.

Tabulka 7: Výsledky testování hypotézy

Hypotéza	Očekávaný vztah	Výsledek	Hlavní zjištění
H1: Vyvážená časová perspektiva (BTP)	G1 bude mít ve srovnání s G2 stabilnější časovou perspektivu (bližší BTP) ve všech časových rámcích.	Zamítnuto	Obě skupiny se odchylují od BTP ve většině časových rámců, s výjimkou časového rámce budoucnost (F), kde se obě skupiny blíží BTP. G1 se blíží BTP v časových rámcích pozitivní minulost (PP), fatalistická přítomnost (PF) a budoucnost (F), se statisticky významnými rozdíly v PP a F.
H2: Pozitivní vztah k minulosti	G1 bude vykazovat pozitivnější orientaci na minulost ve srovnání s G2.	Přijato	G1 dosahuje vyšších skóre v pozitivní minulosti (PP) a nižších skóre v negativní minulosti (PN) než G2, což naznačuje příznivější pohled na minulost a silnější vazby na osobní historii a tradice.
H3: Posílení v současnosti	G1 bude vykazovat nižší skóre v kategorii fatalistická přítomnost (PF), což naznačuje vyšší posílení a aktivitu v současnosti ve srovnání s G2.	Zamítnuto	Mezi G1 a G2 nebyly zjištěny žádné významné rozdíly ve skóre fatalistické přítomnosti (PF), což naznačuje podobnou úroveň vnímaného posílení v současnosti.

Hypotéza	Očekávaný vztah	Výsledek	Hlavní zjištění
H4: Orientace na budoucnost	G1 bude vykazovat větší orientaci na budoucnost (blíže k BTP v časovém rámci budoucnosti (F)) ve srovnání s G2.	Přijato	Skupina G1 je významně blíže BTP v časovém rámci budoucnosti (F) ve srovnání se skupinou G2, což naznačuje proaktivnější a cílevědomější výhled pro skupinu G1.

Zatímco jsme předpokládali, že jedinci s přístupem k mezigeneračním transferům při pořízení nemovitostí budou vykazovat vyváženější časovou perspektivu (H1), tato hypotéza byla potvrzena pouze částečně. Skupina G1 byla významně blíže k vyvážené časové perspektivě (BTP) v některých, ale ne ve všech časových rámcích. Podobně se nepotvrdilo ani naše očekávání, že skupina G1 bude vykazovat nižší fatalismus v přítomnosti (H3). Naše zjištění však podporují H2 a H4, což ukazuje, že skupina G1 udržuje pozitivnější vztah k minulosti a vykazuje silnější orientaci na budoucnost. Tato zjištění naznačují, že ačkoli transfery související s bydlením nemusí přímo vytvářet plně vyváženou časovou perspektivu, přispívají k optimističtějšímu pohledu na minulost i budoucnost, což může usnadnit dlouhodobé plánování a rozhodování.

Je důležité poznamenat, že zamítnutí dvou hypotéz neznamená absenci významných zjištění. Předpokladem potvrzení takto přísně formulovaných hypotéz je existence významných rozdílů ve všech faktorech, které však nebyly pozorovány. Naše data nicméně odhalují pozoruhodné trendy a kontrolní opatření zaměřená na stejné otázky ukazují jasné rozdíly mezi skupinami. To naznačuje, že ačkoli vliv mezigeneračních transferů při pořizování vlastního bydlení na časovou perspektivu může být jemnější, než se původně předpokládalo, stále se objevují významné vzorce, které si zaslouží další zkoumání.

Celkově výsledky podporují některé předchozí výzkumné závěry týkající se české populace. Konkrétně téměř ideální skóre v časovém rámci *budoucnost* ve vzorku odpovídá dlouhodobým

obecným charakteristikám české populace, které odhalil předchozí reprezentativní výzkum ZTPI (Homolová 2011). Česká společnost má tendenci zastávat pozitivní postoj k minulosti, negativní postoj k hedonismu v přítomnosti a perspektivu orientovanou na budoucnost. Vztah k minulosti je však u našeho vzorku na rozdíl od českého průměru výrazně negativnější. K potvrzení nebo vyvrácení těchto počátečních výsledků a k prozkoumání mechanismů, které jsou příčinou rozdílů mezi celkovou populací a skupinou mladých dospělých v České republice, je však třeba provést další výzkum.

Z širšího pohledu je naše studie v souladu s předchozím výzkumem, který naznačuje, že sociální nerovnosti jsou zakotveny v časových perspektivách. Předchozí studie ukázaly, že jedinci z privilegovanějších prostředí mají tendenci mít soudržnější a více do budoucnosti orientovanou časovou perspektivu, což zvyšuje jejich schopnost překonávat výzvy a dosahovat svých cílů (Brannen a Nilsen 2002; Carmo et al. 2014; Longo 2015; Cook 2016). Rozšíření těchto poznatků na oblast bydlení dokládá, jak mohou mezigenerační transfery u rezidenčních nemovitostí fungovat jako mechanismus posilující sociální stratifikaci. Tento poznatek je obzvláště relevantní v systémech bydlení charakterizovaných vysokou mírou vlastnického bydlení a omezenými možnostmi veřejného nájemního bydlení, kde rodinná podpora hraje klíčovou roli při utváření drah bydlení mladých dospělých.

Navzdory těmto příspěvkům je naše studie omezena ve své schopnosti stanovit kauzální mechanismy. I když identifikujeme vzorce spojující mezigenerační transfery, časové perspektivy a sociální nerovnosti, je třeba provést další výzkum, aby se tyto vztahy prozkoumaly hlouběji. Zejména longitudinální studie by mohly poskytnout jasnější obraz o tom, jak přístup k bohatství v oblasti bydlení ovlivňuje časové perspektivy jednotlivců v průběhu času. Kromě toho by srovnávací studie různých systémů

bydlení pomohly naše zjištění uvést do různých kontextů a určit, zda podobné vzorce platí i v prostředí, kde nedominuje vlastnictví nemovitostí.

Závěr

Tato studie přispívá k výzkumu v oblasti bydlení tím, že zavádí pojem časové perspektivy jako relevantního faktoru pro pochopení mezigeneračních nerovností. Zatímco stávající literatura o nerovnostech v oblasti bydlení se zaměřuje především na makroekonomické ukazatele, jako je dynamika trhu a politické intervence, naše studie přesouvá pozornost na mikroúroveň a zkoumá, jak mezigenerační transfery ovlivňují individuální vnímání času. Tento přístup nabízí nový pohled na to, jak se nerovnosti v oblasti bydlení mohou reprodukovat nejen prostřednictvím materiálního bohatství, ale také prostřednictvím méně hmatatelných mechanismů, jako je vnímání času.

Hlavním přínosem této studie je zdůraznění potenciální souvislosti mezi mezigeneračními transfery v oblasti bydlení a časovou perspektivou. Ačkoli nestanovujeme definitivní kauzální vztah, naznačujeme, že rodinné transfery mohou formovat schopnost mladých dospělých plánovat budoucnost, čímž posilují sociální výhody nebo nevýhody napříč generacemi. Tím, že rámuje transfery v oblasti bydlení jako faktor, který ovlivňuje časové perspektivy jednotlivců, otevíráme nové cesty pro výzkum toho, jak se sociální nerovnosti udržují prostřednictvím kognitivních a psychologických procesů.

Naše zjištění mají navíc dopad na pochopení širších socioekonomických důsledků převodu majetku v oblasti bydlení. V zemích, jako je Česká republika, kde je míra vlastnického bydlení vysoká a systém sociálního zabezpečení se stále více spoléhá na soukromý

majetek, se podpora rodin stává klíčovým faktorem ovlivňujícím bydlení mladých dospělých a jejich dlouhodobé socioekonomické vyhlídky. Jak naznačuje naše studie, tato dynamika může ovlivnit nejen bezprostřední materiální podmínky, ale také formovat vnímání času jednotlivci, což zase ovlivňuje životní strategie a ekonomické chování.

Zároveň odmítnutí dvou hypotéz vyžaduje opatrnější interpretaci našich zjištění. Ačkoli data odhalují významné trendy, absence statisticky významných rozdílů ve všech dimenzích časové perspektivy naznačuje, že vztah mezi časovou perspektivou a mezigeneračními transfery není přímočarý. Budoucí studie by měly tyto hypotézy upřesnit a zvážit alternativní metodologické přístupy, aby lépe zachytily nuance tohoto vztahu.

Vzhledem k omezením naší studie je nutné provést další výzkum, který by tyto výsledky ověřil a umožnil lépe pochopit vztah mezi časovou perspektivou a nerovnostmi v oblasti bydlení. Budoucí studie by měly být longitudinální povahy, aby prozkoumaly, jak se časové perspektivy v průběhu času vyvíjejí v souvislosti s přístupem k bydlení. Mezistátní srovnání by zase mohla poskytnout cenné poznatky o tom, jak různé režimy bydlení formují vzájemné působení mezigeneračních transferů a vnímání času.

Závěrem lze říct, že zahrnutí časové perspektivy do diskuse o mezigeneračních transferech vrhá světlo na opomíjený aspekt nerovnosti v oblasti bydlení. Byť je potřebné provést další výzkum, aby se tento vztah prozkoumal hlouběji, naše zjištění naznačují, že přístup k rodinným zdrojům v oblasti bydlení hraje roli při utváření časového výhledu mladých dospělých, což může mít dlouhodobé důsledky pro sociální nerovnost a mobilitu.

Summary

The monograph argues that a comprehensive understanding of today's housing markets requires moving beyond the traditional boundaries of economic analysis and incorporating sociological insights into how individuals and families make decisions. Through the lens of pragmatic socioeconomics, the book shows that housing behaviours—whether those of ordinary buyers, small-scale investors, or young adults entering the market—are influenced by social norms and intergenerational expectations. These social forces interact with economic incentives in ways that profoundly shape demand dynamics, price volatility, and long-term patterns of inequality. The empirical evidence presented across the chapters of this monograph shows that intergenerational transfers, family support, and the social expectations surrounding homeownership exert a stronger influence on market outcomes than previously recognised. Such mechanisms help explain why housing inequalities persist even in periods of economic growth, why the transition to adulthood has become increasingly uneven across social groups, and why political attitudes toward housing policy diverge across countries and generations.

The first chapter establishes the theoretical core of the monograph by setting out pragmatic socioeconomics as a conceptual alternative to mainstream housing economics. Conventional models—predicated on assumptions of rational choice, market efficiency, and price-responsive demand—are shown to be analytically insufficient for explaining rapid house-price inflation, heightened volatility, and deepening wealth polarisation. A central argument is that the norm favouring homeownership operates

as a powerful rationality bias: the socially inherited expectation that owning a dwelling is the appropriate, respectable, and secure tenure choice. This norm exerts strong influence over household behaviour, encouraging individuals to stretch their financial capacities and decreasing sensitivity to price signals. Demand for owner-occupied housing, consequently, becomes less responsive to market conditions and more driven by social expectations, a dynamic that helps generate and sustain speculative pressures. The chapter uses this insight to argue that instability in contemporary housing markets cannot be understood without acknowledging the normative and institutional environment within which economic decisions occur.

The second chapter shifts attention to a group that has become increasingly influential in shaping housing markets in Central and Eastern Europe: small, local, lay residential investors. While large institutional investors receive considerable scholarly attention in Western contexts, these smaller actors—who often own one or two properties—remain understudied. The chapter fills this gap using a mixed-methods approach that combines quantitative surveys and qualitative interviews. It reveals that lay investors rarely resemble the rational, profit-maximising actors assumed by classical investment theory. Their entry into the market is often shaped by contingent life events—such as inheritance or family support—and their financial literacy is uneven. Many rely on culturally embedded heuristics and social norms, including the belief that property is inherently safe and always appreciates in value. These socially structured assumptions guide investment decisions as much as economic calculations, contributing to heightened pressure on demand, price escalation, and reduced affordability.

The third chapter examines the role of intergenerational solidarity—specifically, financial assistance from parents—in shaping both individual housing trajectories and broader market dynamics

in the Czech Republic. The chapter argues that parental financial assistance has become a central mechanism through which young adults access homeownership, especially in a context where rapid price growth and tightening mortgage conditions have eroded the affordability of market entry. The analysis shows that intergenerational transfers systematically enhance recipients' purchasing power, enabling earlier transitions into ownership and access to higher-quality or better-located dwellings than would be achievable through income and savings alone. By channelling additional resources into the demand side of the market, intergenerational transfers contribute to market segmentation and reinforce inequalities between households with and without access to familial wealth. This dynamic affects not only the distribution of homeownership opportunities but also the functioning of the housing market itself, as enhanced purchasing capacity among transfer recipients sustains elevated prices and intensifies competitive pressures in desirable segments of the market.

The fourth chapter investigates the relationship between intergenerationally mediated pathways into homeownership and individuals' attitudes toward the appropriate role of the state in housing provision. Drawing on survey evidence, the chapter demonstrates that recipients of substantial parental transfers have a strong tendency to have market-liberal policy preferences and to show limited support for redistributive or interventionist housing measures. In contrast, individuals whose access to ownership is primarily debt-financed express more ambivalent or state-supportive positions. These findings are situated within broader discussions of familialism and welfare-state variation, illustrating how unequal access to family resources not only organises housing trajectories but also produces differentiated ideological dispositions. The chapter thus argues that intergenerational transfers function as a politically consequential mechanism, reinforcing the societal legitimacy

of market-oriented housing regimes even amid growing structural affordability constraints.

The fifth chapter addresses the psychological dimension of intergenerational transfers, investigating how family support affects young adults' certainty regarding their future aspirations. Using data from the 'Housing of Millennials' research project, the authors demonstrate that young people who receive parental support report greater clarity and confidence in their plans regarding housing, employment, and family life. The analysis also shows that rational decision-making styles reinforce this certainty, while ambivalent or avoidant styles diminish it. These findings highlight the role of intergenerational resources not only in material terms but also in shaping the temporal structure of young adults' lives, affecting their ability to plan, take risks, and make long-term commitments.

The sixth chapter integrates the preceding insights by examining intergenerational transfers through the lens of temporal perspective theory. The authors find that recipients of transfers express more positive evaluations of their past and more optimistic projections of their future than their counterparts without such support. The magnitude and anticipated timing of transfers further structure these temporal orientations. Transfers expected in the future, for example, generate substantial psychological reassurance and influence respondents' sense of control over long-term outcomes. The chapter concludes that inequalities in housing access carry profound implications for how individuals construct temporal horizons, make decisions under uncertainty, and engage in life-course planning. As a result, intergenerational transfers reproduce not only economic advantage but also subjective orientations, which reinforce classed patterns of mobility and well-being.

Together, the chapters present a coherent and multifaceted picture of housing markets as socially embedded arenas in which economic decisions are shaped by shared norms, family dynamics, and

intergenerational relationships. Across its analyses, the book makes clear that family solidarity functions as both a protective mechanism in an increasingly volatile and unaffordable housing market and a driver of inequality reproduction. By privileging those who are embedded in resource-rich family networks, it consolidates class advantages, reshapes political orientations, and structures young adults' life chances. The monograph shows that housing is both a market and a social institution, and that understanding its dynamics requires an approach capable of bridging disciplinary boundaries. Through pragmatic socioeconomics, the book offers a powerful framework that captures the complexity of contemporary housing inequality and provides valuable guidance for future research and policy-making.

Literatura

- Aalbers, M. B., Rolnik, R., Krijnen, M. 2020. The financialization of housing in capitalism's peripheries. *Housing Policy Debate* 30: 481–485. <https://doi.org/10.1080/10511482.2020.1783812>.
- Aeby, G., Heath, S. 2020. Post break-up housing pathways of young adults in England in light of family and friendship-based support. *Journal of Youth Studies* 23: 1381–1395. <https://doi.org/10.1080/13676261.2019.1679358>.
- Akerlof, G. A. 1984. *An Economic Theorists Book of Tales*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511609381>.
- Albertini, M., Kohli, M. 2013. The generational contract in the family: an analysis of transfer regimes in Europe. *European Sociological Review* 29: 828–840. <https://doi.org/10.1093/esr/jcs061>.
- Allegré, G., Timbeau, X. 2015. *Does Housing Wealth Contribute to Wealth Inequality? A Tale of Two New Yorks*. OFCE Briefing Paper No. 9. Paris: Sciences Po.
- Andersen, H. S. 2011. Motive for tenure choice during the life cycle: the importance of non-economic factors and other housing preference. *Housing Theory and Society* 28: 183–207. <https://doi.org/10.1080/14036096.2010.522029>.
- André, S., Dewilde, C. 2016. Home ownership and support for government redistribution. *Comparative European Politics* 14: 319–348. <https://doi.org/10.1057/cep.2014.31>.
- Ansell, B. 2014. The political economy of ownership: housing markets and the welfare state. *American Political Science Review* 108: 383–402. <https://doi.org/10.1017/S0003055414000045>.
- Antonucci, L., Hamilton, M., Roberts, S. 2014. *Young People and Social Policy in Europe: Dealing with Risk, Inequality and Precarity in Times of Crisis*. London: Palgrave Macmillan.
- Arundel, R. 2017. Equity inequity: housing wealth inequality, inter and intra-generational divergences, and the rise of private landlordism. *Housing, Theory and Society* 34(2): 176–200. <https://doi.org/10.1080/14036096.2017.1284154>.
- Arundel, R., Ronald, R. 2016. Parental co-residence sharing living and emerging adulthood in Europe: semi-dependent housing across welfare regime

- and housing system contexts. *Journal of Youth Studies* 19: 885–905. <https://doi.org/10.1080/13676261.2015.1112884>.
- Benites-Gambirazio, E., Bonneval, L. 2024. Housing as asset-based welfare: the case of France. *Housing Studies* 39(7): 1724–1738. <https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2141205>.
- Blaauboer, M. 2010. Family background, individual resources and the homeownership of couples and singles. *Housing Studies* 25(4): 441–461. <https://doi.org/10.1080/02673031003711493>.
- Blackwell, T., Holgersen, S., Wallstam, M. 2025. Dreaming of efficient markets? Residential construction, competition & affordability in the Swedish housing sector. *Housing Studies* 40: 46–69. <https://doi.org/10.1080/02673037.2023.2256257>.
- Boehm, T. P. 1982. A hierarchical model of housing choice. *Urban Studies* 19: 17–31. <https://doi.org/10.1080/00420988220080021>.
- Bonnet, O., Bono, P. H., Chappelle, G., Wasmer, E. 2014. *Does Housing Capital Contribute to Inequality? A Comment to Thomas Piketty Capital in the 21st Century*. Sciences Po Economics Discussion Paper No. 2014/7. Paris: Sciences Po.
- Bourassa, S. C., Shi, S. 2017. Understanding New Zealand decline in homeownership. *Housing Studies* 32(5): 693–710. <https://doi.org/10.1080/02673037.2016.1228851>.
- Bourdieu, P. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511812507>.
- Bourdieu, P. 1984. *Distinction*. London: Routledge.
- Bourdieu, P. 1997. *The Logic of Practice*. Cambridge: Polity.
- Bracke, P. 2011. *How Long Do Housing Cycles Last? A Duration Analysis for 19 OECD Countries*. IMF Working Paper No. WP/11/231. IMF. <https://doi.org/10.5089/9781463921316.001>.
- Brannen, J., Nilsen, A. 2002. Young people's time perspectives: from youth to adulthood. *Sociology* 36(3): 513–538. <https://doi.org/10.1177/0038038502036003002>.
- Bruce, M., Kelly, S. 2013. Expectations, identity and affordability: the housing dreams of Australia's Generation Y. *Housing, Theory and Society* 30(4): 416–432. <https://doi.org/10.1080/14036096.2013.767279>.
- Brückner, H., Mayer, K. U. 2005. De-standardization of the life course: what it might mean? And if it means anything, whether it actually took place? *Advances in Life Course Research* 9: 27–53. [https://doi.org/10.1016/S1040-2608\(04\)09002-1](https://doi.org/10.1016/S1040-2608(04)09002-1).

- Byrne, M. 2020. Generation rent and the financialization of housing: a comparative exploration of the growth of the private rental sector in Ireland, the UK and Spain. *Housing Studies* 35(4): 743–765. <https://doi.org/10.1080/02673037.2019.1632813>.
- Cameron, G., Muellbauer, J., Murphy, A. 2006. *Was There a British House Price Bubble? Evidence From a Regional Panel*. Economics Series Working Papers No. 276. Oxford: University of Oxford.
- Carmo, R., Canante, F., Alves, N. 2014. Time projections: youth and precarious employment. *Time & Society* 23(3): 337–357. <https://doi.org/10.1177/0961463X14549505>.
- Case, K., Cotter, J., Gabriel, S. 2011. Housing risk and return: evidence from housing asset-pricing model. *Journal of Portfolio Management* 37(5): 89–109. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1517195>.
- Case, K. E., Shiller, R. J. 1988. The behavior of home buyers in boom and post-boom markets. *NBER Working Paper* w2748: 29–46. <https://doi.org/10.3386/w2748>.
- Case, B., Wachter, S. 2005. *Residential Real Estate Price Indices as Financial Soundness Indicators: Methodological Issues*. BIS Papers No. 21.
- Cigdem, M., Whelan, S. 2017. Intergenerational transfers and housing tenure – Australian evidence. *International Journal of Housing Policy* 17: 227–248. <https://doi.org/10.1080/19491247.2017.1278580>.
- Claessens, S., Kose, M. A., Terrones, M. E. 2011. *Financial Cycles: What? How? When?* IMF Working Paper No. WP/11/76. IMF. <https://doi.org/10.5089/9781455227037.001>.
- Clapham, D. 2019. *Remaking Housing Policy: An International Study*. New York: Routledge. <https://doi.org/10.1201/9781315639086>.
- Clapham, D., Mackie, P., Orford, S., Thomas, I., Buckley, K. 2014. The housing pathways of young people in the UK. *Environment and Planning A* 46: 2016–2031. <https://doi.org/10.1068/a46273>.
- Clark, G. L., Durán-Fernández, R., Strauss, K. 2010. ‘Being in the market’: the UK house-price bubble and the intended structure of individual pension investment portfolios. *Journal of Economic Geography* 10: 331–359. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbp034>.
- Cohen Raviv, O., Hinz, T. 2022. Intergenerational wealth transmission and homeownership in Europe—a comparative perspective. *PLoS ONE* 17(9): e0274647. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0274647>.
- Cohen Raviv, O., Lewin-Epstein, N. 2021. Homeownership regimes and class inequality among young adults. *International Journal of Comparative Sociology* 62(5): 404–434. <https://doi.org/10.1177/00207152211070817>.

- Cook, J. 2016. Young people's strategies for coping with parallel imaginings of the future. *Time & Society* 25(3): 700–717. <https://doi.org/10.1177/0961463X15609829>.
- Cook, J. 2021. Keeping it in the family: understanding the negotiation of inter-generational transfers for entry into homeownership. *Housing Studies* 36: 1193–1211. <https://doi.org/10.1080/02673037.2020.1754347>.
- Coulter, R. 2018. Parental background and housing outcomes in young adulthood. *Housing Studies* 33(2): 201–223. <https://doi.org/10.1080/02673037.2016.1208160>.
- Cui, J., Arundel, R., Cui, C. 2024. The intergenerational transfer of housing advantage: examining tenure and residential location outcomes. *Cities* 153: 105300. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2024.105300>.
- Davidsson, S. 2018. Left-right orientation, homeownership and class position in Sweden. *Scandinavian Political Studies* 41: 309–331. <https://doi.org/10.1111/1467-9477.12131>.
- Dewilde, C., Flynn, L. B. 2021. Post-crisis developments in young adults' housing wealth. *Journal of European Social Policy* 31(5): 580–596. <https://doi.org/10.1177/09589287211040443>.
- Dewilde, C., Ronald, R. 2017. *Housing Wealth and Welfare*. Northampton: Edward Elgar. <https://doi.org/10.4337/9781785360961>.
- Doling, J., Elsinga, M. (eds.) 2012. *Demographic Change and Housing Wealth: Home-owners, Pensions and Asset-based Welfare in Europe*. Dordrecht: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-94-007-4384-7>.
- Doling, J., Ronald, R. 2010. Home ownership and asset-based welfare. *Journal of Housing and the Built Environment* 25: 165–173. <https://doi.org/10.1007/s10901-009-9177-6>.
- Druta, O., Ronald, R. 2017. Young adults' pathways into homeownership and the negotiation of intra-family support: a home, the ideal gift. *Sociology* 51(4): 783–799. <https://doi.org/10.1177/0038038516629900>.
- Earl, P. E., Peng, T. Ch., Potts, J. 2007. Decision-rule cascades and the dynamics of speculative bubbles. *Journal of Economic Psychology* 28: 351–364. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2006.08.001>.
- ECB. 2006. Assessing house price developments in the Euro area. *ECB Monthly Bulletin*, February 2006: 55–70.
- Eggum, T., Larsen, E. R. 2024. Is the housing market an inequality generator? *Review of Income and Wealth* 70(3). <https://doi.org/10.1111/roiw.12658>.
- Epel, E. S., Bandura, A., Zimbardo, P. G. 1999. Escaping homelessness: the influences of self-efficacy and time perspective on coping with home-

- lessness. *Journal of Applied Social Psychology* 29(3): 575–596. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1999.tb01402.x>.
- Esping-Andersen, G. 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press. <https://doi.org/10.1177/095892879100100108>.
- Etzioni, A. 1988. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: The Free Press.
- Eurostat. 2024. *Housing Price Statistics*. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/housing-price-statistics/database> (Accessed on 4 January 2023).
- Evans, A. W. 1995. The property market: ninety percent efficient? *Urban Studies* 32: 5–30. <https://doi.org/10.1080/00420989550013194>.
- Fama, E. 1970. Efficient capital markets: a review of theory and empirical work. *Journal of Finance* 25: 383–417. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1970.tb00518.x>.
- Fligstein, N., Goldstein, A. 2015. The emergence of a finance culture in American households, 1998–2007. *Socioeconomic Review* 13: 575–601. <https://doi.org/10.1093/ser/mwu035>.
- Forrest, R., Hirayama, Y. 2009. The uneven impact of neoliberalism on housing opportunities. *International Journal of Urban and Regional Research* 33: 998–1013. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2009.00903.x>.
- Frayne, Ch., Szczypińska, A., Vašíček, B., Zeugner, S. 2022. *Housing Market Developments in the Euro Area: Focus on Housing Affordability*. Discussion Paper No. 171. European Economy. Brussels: EC.
- Fuller, G. W., Johnston, A., Regan, A. 2020. Housing prices and wealth inequality in Western Europe. *West European Politics* 43(2): 297–320. <https://doi.org/10.1080/01402382.2018.1561054>.
- Furlong, A., Cartmel, F. 2006. *Young People and Social Change: New Perspectives*. Buckingham: Open University Press.
- Galster, G., Wessel, T. 2019. Reproduction of social inequality through housing: a three-generational study from Norway. *Social Science Research* 78: 119–136. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2018.12.016>.
- Gentili, M., Hoekstra, J. 2019. Houses without people and people without houses: a cultural and institutional exploration of an Italian paradox. *Housing Studies* 34: 425–447. <https://doi.org/10.1080/02673037.2018.1447093>.
- Gentili, M., Hoekstra, J. 2021. Homeownership out of reach? Intergenerational transfers and homeownership reproduction in middle class families in Rome, Italy. *Cities* 116: 103277. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2021.103277>.
- Gerber, T. P., Wang, J., Zavisca, J. R. 2022. Market and nonmarket pathways to home ownership and social stratification in hybrid housing regimes:

- evidence from four post-Soviet countries. *American Journal of Sociology* 128(3): 866–913. <https://doi.org/10.1086/722927>.
- Girouard, N., Kennedy, M., van den Noord, P., André, Ch. 2006. *Recent House Price Developments: The Role of Fundamentals*. Economics Department Working Papers No. 475. Paris: OECD.
- Goldstein, A. 2018. The social ecology of speculation: community organization and non-occupancy investment in the U.S. housing bubble. *American Sociological Review* 83: 1108–1143. <https://doi.org/10.1177/0003122418808212>.
- Goldstein, A., Fligstein, N. 2017. Financial markets as production markets: the industrial roots of the mortgage meltdown. *Socioeconomic Review* 15: 483–510. <https://doi.org/10.1093/ser/mww041>.
- Granovetter, M. 1985. Economic action and social structure: a theory of embeddedness. *American Journal of Sociology* 91: 481–510. <https://doi.org/10.1086/228311>.
- Groves, R., Murie, A., Watson, C. 2007. *Housing and the New Welfare State: Examples from East Asia and Europe*. Aldershot: Ashgate.
- Guiso, L., Jappelli, T. 2002. Private transfers, borrowing constraints, and timing of homeownership. *Journal of Money, Credit, and Banking* 34(2): 315–339. <https://doi.org/10.1353/mcb.2002.0039>.
- Guthrie, L. C., Butler, S. C., Ward, M. M. 2009. Time perspective and socioeconomic status: a link to socioeconomic disparities in health? *Social Science and Medicine* 68(12): 2145–2151. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2009.04.004>.
- Halawa, M. 2015. In new Warsaw: mortgage credit and the unfolding of space and time. *Cultural Studies* 29: 707–732. <https://doi.org/10.1080/09502386.2015.1017141>.
- Hall, P. A., Soskice, D. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0199247757.001.0001>.
- Hegedüs, J., Lux, M., Teller, N. (eds.) 2013. *Social Housing in Transition Countries*. New York, London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203095904>.
- Henley, A. 1998. Changes in the distribution of housing wealth in Great Britain, 1985–91. *Economica* 65(259): 363–380. <https://doi.org/10.1111/1468-0335.00134>.
- Henretta, J. C. 1984. Parental status and child's home ownership. *American Sociological Review* 49(1): 131–140. <https://doi.org/10.2307/2095562>.
- Himmelberg, C., Mayer, C., Sinai, T. 2005. Assessing high house prices: bubbles, fundamentals and misperceptions. *Journal of Economic Perspectives* 19: 67–92. <https://doi.org/10.1257/089533005775196769>.

- Hobsbawm, E. 1994. *The Age of Extremes: A History of the World, 1914–1991*. Vintage Books.
- Hochstenbach, C., Aalbers, M. B. 2024. The uncoupling of house prices and mortgage debt: towards wealth-driven housing market dynamics. *International Journal of Housing Policy* 24: 642–670. <https://doi.org/10.1080/19491247.2023.2170542>.
- Hochstenbach, C., Wind, B., Arundel, R. 2020. Resurgent landlordism in a student city: urban dynamics of private rental growth. *Urban Geography* 42(2): 1–23. <https://doi.org/10.1080/02723638.2020.1741974>.
- Hoekstra, J., Vakili-Zad, C. 2011. High vacancy rates and rising housing prices: the Spanish paradox. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 102: 55–71. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9663.2009.00582.x>.
- Homolová, P. 2011. Časové perspektivy v české společnosti. *Naše společnost* 9(2): 33–44.
- Hoření Samec, T., Kubala, P. 2022. Dual responsabilization for housing in a housing crisis: young adults in the Czech Republic. *Housing Studies* 39: 857–876. <https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2091115>.
- Housing Attitudes* 2023. Technical and Press Report. <https://seb.soc.cas.cz/index.php/9-czech/media/142-tiskova-zprava-k-tiskove-konferenci-postoje-k-bydleni-2023> (Accessed on 10 March 2024).
- Huang, Y., Yi, D., Clark, W. A. W. 2021. A homeownership paradox: why do Chinese homeowners rent the housing they live in? *Housing Studies* 36: 1318–1340. <https://doi.org/10.1080/02673037.2020.1793916>.
- Hui, Ch. M., Wang, Z. 2014. Market sentiment in private housing market. *Habitat International* 44: 375–385. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2014.08.001>.
- Isengard, B., König, R., Szydlik, M. 2018. Money or space? Intergenerational transfers in a comparative perspective. *Housing Studies* 33(2): 178–200. <https://doi.org/10.1080/02673037.2017.1365823>.
- Izuhara, M. (ed.) 2010. *Ageing and Intergenerational Relations: Family Reciprocity From a Global Perspective*. Bristol: Policy Press. <https://doi.org/10.56687/9781847422064>.
- Jacobs, K. 2019. *Neoliberal Housing Policy: An International Perspective*. New York: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429425523>.
- Jacobs, K., Atkinson, R., Warr, D. 2024. Political economy perspectives and their relevance for contemporary housing studies. *Housing Studies* 39: 962–979. <https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2100327>.
- James, L., Daniel, L., Bentley, R., Baker, E. 2024. Housing inequality: a systematic scoping review. *Housing Studies* 39(5): 1264–1285. <https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2119211>.

- Kahneman, D. 2011. *Thinking, Fast and Slow*. (Czech translation, published 2012, Prague: Jan Melvil).
- Kajta, J., Pustulka, P., Radzińska, J. 2023. Young people and housing transitions during COVID-19: navigating co-residence with parents and housing autonomy. *Housing Studies* 38: 44–64. <https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2135171>.
- Kashiwagi, M. 2014. Sunspots and self-fulfilling beliefs in the U.S. housing market. *Review of Economic Dynamics* 17: 654–676. <https://doi.org/10.1016/j.red.2014.01.004>.
- Kemeny, J. 1995. *From Public Housing to the Social Market: Rental Policy Strategies in Comparative Perspective*. London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203308554>.
- Kemeny, J. 2005. ‘The really big trade-off’ between home ownership and welfare: Castles’ evaluation of the 1980 thesis, and a reformulation 25 years on. *Housing, Theory and Society* 22: 59–75. <https://doi.org/10.1080/14036090510032727>.
- Kewell, B. 2007. Linking risk and reputation: a research agenda and methodological analysis. *Risk Management* 9: 238–254. <https://doi.org/10.1057/palgrave.rm.8250029>.
- Killewald, A., Pfeffer, F., Schachner, J. 2017. Wealth inequality and accumulation. *Annual Review of Sociology* 43(1): 379–404. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-060116-053331>.
- Kintrea, K., St Clair, R., Houston, M. 2015. Shaped by place? Young people’s aspirations in disadvantaged neighbourhoods. *Journal of Youth Studies* 18: 666–684. <https://doi.org/10.1080/13676261.2014.992315>.
- Klanjšek, R., Tement, S. 2019. Alcohol and drug use among youth – the interplay of future orientation, parenting, and housing conditions. *Substance Use & Misuse* 54(12): 1956–1969. <https://doi.org/10.1080/10826084.2019.1621902>.
- Kodenko Kubala, P., Sunega, P. 2025. Time perspective and housing inequalities among Czech young adults: the role of intergenerational financial transfers in the housing affordability crisis. *Housing, Theory and Society*. Published online: 2 June 2025. <https://doi.org/10.1080/14036096.2025.2512726>.
- Kohli, M., Künemund, H. 2003. Intergenerational transfers in the family: what motivates giving? In: Bengtson, V. L., Lowenstein, A. (eds.) *Global Ageing and Challenges to Families*, pp. 123–142. New York: Aldine de Gruyter.
- Kołodziejczyk, C., Leth-Petersen, S. 2013. Do first-time house buyers receive financial transfers from their parents? *The Scandinavian Journal of Economics* 115: 1020–1045. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12032>.

- Koštál, J., Kliceprová-Baker, M., Lukavská, K., Lukavský, J. 2015. Short version of the Zimbardo Time Perspective Inventory. *Time & Society* 25(2): 169–192. <https://doi.org/10.1177/0961463X15577254>.
- Kouwenberg, R., Zwinkels, R. 2014. Forecasting the US housing market. *International Journal of Forecasting* 30: 415–425. <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2013.12.010>.
- Krueger, J. I., Massey, A. L., DiDonato, T. E. 2008. A matter of trust: from social preferences to the strategic adherence to social norms. *Negotiation and Conflict Management Research* 1: 31–52. <https://doi.org/10.1111/j.1750-4716.2007.00003.x>.
- Kuang, P. 2014. A model of housing and credit cycles with imperfect market knowledge. *European Economic Review* 70: 419–437. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2014.06.013>.
- Kubala, P., Hoření Samec, T. 2021. The pace of ‘the good life’: connecting past, present, and future in the context of a housing affordability crisis. *Time & Society* 30(2): 198–222. <https://doi.org/10.1177/0961463X20987814>.
- Lian, H. 2020. Home ownership, housing differentiation and experiences of living: evidence from young, promising middle-class Beijingers. *Journal of Youth Studies* 23: 1103–1123. <https://doi.org/10.1080/13676261.2019.1695765>.
- Longo, M. E. 2015. Youth temporalities and uncertainty: understanding variations in young Argentinian’s professional careers. *Time & Society* 27(3): 389–414. <https://doi.org/10.1177/0961463X15609828>.
- Lord, C., Lloyd, J., Barnes, M. 2013. *Understanding Landlords: A Study of Private Landlords in the UK Using the Wealth and Assets Survey*. London: Strategic Society Centre.
- Lukavská, K., Klecperová-Baker, M., Lukavský, J., Zimbardo, P. G. 2011. ZTPI-Zimbardo Time Perspective Inventory-Czech validization study. *Československá Psychologie* 55(4): 356–373.
- Lux, M., Gibas, P., Boumová, I., Hájek, M., Sunega, P. 2017a. Reasoning behind choices: rationality and social norms in the housing market behaviour of first-time buyers in the Czech Republic. *Housing Studies* 32(4): 517–539. <https://doi.org/10.1080/02673037.2016.1219331>.
- Lux, M., Hájek, M., Kázmér, L. 2017b. Application of agent-based modelling for estimation of norm-based dynamics of housing systems. *Housing, Theory and Society* 34(4): 379–398. <https://doi.org/10.1080/14036096.2017.1288168>.
- Lux, M., Kubala, P., Sunega, P. 2023. Why so moderate? Understanding millennials’ views on the urban housing affordability crisis in the post-socialist

- context of the Czech Republic. *Journal of Housing and the Built Environment* 38: 1601–1617. <https://doi.org/10.1007/s10901-022-10005-x>.
- Lux, M., Samec, T., Bartos, V., Sunega, P., Palguta, J., Boumová, I., Kázmér, L. 2018. Who actually decides? Parental influence on the housing tenure choice of their children. *Urban Studies* 55: 406–426. <https://doi.org/10.1177/0042098016646665>.
- Lux, M., Sunega, P. 2020. Using path dependence theory to explain housing regime change: the traps of super-homeownership. *Critical Housing Analysis* 7(1): 25–35. <https://doi.org/10.13060/23362839.2020.7.1.501>.
- Lux, M., Sunega, P. 2022a. Pragmatic socioeconomics: a way towards new findings on sources of (housing) market instability. *Housing, Theory and Society* 39(2): 129–146. <https://doi.org/10.1080/14036096.2020.1853226>.
- Lux, M., Sunega, P. 2022b. Bridging economics and sociology: responses to a critique of pragmatic socioeconomics. *Housing, Theory and Society* 39(2): 180–199. <https://doi.org/10.1080/14036096.2021.2022753>.
- Lux, M., Sunega, P. 2024a. The impact of within-family housing assistance on the certainty of young people's (housing) aspirations in the Czech Republic. *Young* 32(2): 223–244. <https://doi.org/10.1177/11033088231219091>.
- Lux, M., Sunega, P. 2024b. Mortgage debt versus intergenerational transfers: implications for welfare attitudes in the Czech Republic. *Journal of Housing and the Built Environment* 40: 159–179. <https://doi.org/10.1007/s10901-024-10167-w>.
- Lux, M., Sunega, P. 2025. Housing wealth inequality, intergenerational transfers and young households in the super-homeownership system. *International Journal of Housing Policy* 25: 349–371. <https://doi.org/10.1080/19491247.2023.2269618>.
- Lux, M., Sunega, P., Jakubek, J. 2020. Impact of weak substitution between owning and renting a dwelling on housing market. *Journal of Housing and the Built Environment* 35(1): 1–25. <https://doi.org/10.1007/s10901-019-09661-3>.
- Lux, M., Sunega, P., Kázmér, L. 2021a. Simulating trends in housing wealth inequality in post-socialist Czech society. *Housing Studies* 36: 885–905. <https://doi.org/10.1080/02673037.2020.1729961>.
- Lux, M., Sunega, P., Kázmér, L. 2021b. Intergenerational financial transfers and indirect reciprocity: determinants of the reproduction of homeownership in the post-socialist Czech Republic. *Housing Studies* 36: 1294–1317. <https://doi.org/10.1080/02673037.2018.1541441>.
- MacKenzie, D. 2011. The credit crisis as a problem in the sociology of knowledge. *American Journal of Sociology* 117: 1778–1841. <https://doi.org/10.1086/659639>.

- MacLennan, D. 1982. *Housing Economics*. London, New York: Longman.
- Malpass, P. 2008. Housing and the new welfare state: wobbly pillar or cornerstone? *Housing Studies* 23(1): 1–19. <https://doi.org/10.1080/02673030701731100>.
- Malpezzi, S. 2005. The role of speculation in real estate cycles. *Journal of Real Estate Literature* 13: 143–164. <https://doi.org/10.1080/10835547.2005.12090156>.
- Maroto, M., Severson, M. 2019. Owning, renting, or living with parents? Changing housing situations among Canadian young adults, 2001 to 2011. *Housing Studies* 35: 679–702. <https://doi.org/10.1080/02673037.2019.1630559>.
- Martin, Ch. 2018. Clever Odysseus: narratives and strategies of rental property investor subjectivity in Australia. *Housing Studies* 33: 1060–1084. <https://doi.org/10.1080/02673037.2017.1414161>.
- McClure, K. 2019. The allocation of rental assistance resources: the paradox of high housing costs and high vacancy rates. *International Journal of Housing Policy* 19: 69–94. <https://doi.org/10.1080/19491247.2017.1362756>.
- McKee, K. 2012. Young people, homeownership and future welfare. *Housing Studies* 27: 853–862. <https://doi.org/10.1080/02673037.2012.714463>.
- McKee, K., Soaita, A. M., Hoolachan, J. 2020. ‘Generation rent’ and the emotions of private renting: self-worth, status and insecurity amongst low-income renters. *Housing Studies* 35: 1468–1487. <https://doi.org/10.1080/02673037.2019.1676400>.
- Mead, G. H. 1932. *The Philosophy of the Present*. Chicago: Open Court Publishing Company.
- Mezaros, M., Paccoud, A. 2024. Accelerating housing inequality: property investors and the changing structure of property ownership in Luxembourg. *International Journal of Housing Policy* 24(1): 23–43. <https://doi.org/10.1080/19491247.2022.2106540>.
- Mínguez, A. M. 2016. Economic crisis and the new housing transitions of young people in Spain. *International Journal of Housing Policy* 16: 165–183. <https://doi.org/10.1080/14616718.2015.1130604>.
- Modigliani, F., Brumberg, R. H. 1954. Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data. In: Kurihara, K. K. (ed.) *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick: Rutgers University Press, pp. 388–436.
- Mulder, C. H., Billari, F. C. 2010. Homeownership regimes and low fertility. *Housing Studies* 25: 527–541. <https://doi.org/10.1080/02673031003711469>.
- Mulder, C. H., Smits, A. 2013. Inter-generational ties, financial transfers and home-ownership support. *Journal of Housing and the Built Environment* 28: 95–112. <https://doi.org/10.1007/s10901-012-9302-9>.

- Nasrabadi, M. T., Larimian, T., Timmis, A., Yigitcanlar, T. 2024. Mapping four decades of housing inequality research: trends, insights, knowledge gaps, and research directions. *Sustainable Cities and Society* 113: 105693. <https://doi.org/10.1016/j.scs.2024.105693>.
- Nelson, R., Warnier, M., Verma, T. 2024. Housing inequalities: the space-time geography of housing policies. *Cities* 145: 104727. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2023.104727>.
- Nethercote, M. 2019. Immaterial inheritance: the socialization of cultures of housing consumption. *Housing, Theory and Society* 36: 359–375. <https://doi.org/10.1080/14036096.2018.1471002>.
- Niimi, Y., Horioka, C. Y. 2016. The impact of intergenerational transfers on household wealth inequality in Japan and the United States. *NBER Working Paper* 22687. Cambridge: NBER. <https://doi.org/10.3386/w22687>.
- Nofsinger, J. R. 2012. Household behaviour and boom/bust cycles. *Journal of Financial Stability* 8: 161–163. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2011.05.004>.
- OECD. 2023. *General Government Debt (Indicator)*. <https://doi.org/10.1787/a0528cc2-en>.
- OECD *Affordable Housing Database*. <http://www.oecd.org/social/affordable-housing-database.htm>.
- Özogul, S., Tasan-Kok, T. 2020. One and the same? A systematic literature review of residential property investor types. *Journal of Planning Literature* 35: 475–494. <https://doi.org/10.1177/0885412220944919>.
- Pitkänen, J., Remes, H., Moustgaard, H., Martikainen, P. 2021. Parental socioeconomic resources and adverse childhood experiences as predictors of not in education, employment, or training: a Finnish register-based longitudinal study. *Journal of Youth Studies* 24: 1–18. <https://doi.org/10.1080/13676261.2019.1679745>.
- Pittini, A., Koessler, G., Dijol, J., Lakatos, E., Ghekiere, L., Goudis, M. 2017. *The State of Housing in the EU 2017*. Brussels: Housing Europe, the European Federation of Public, Cooperative and Social Housing. <http://www.housing-europe.eu/resource-1000/the-state-of-housing-in-the-eu-2017>.
- Pluck, G., Lee, K. H., Lauder, H. E., Fox, J. M., Spence, S. A., Parks, R. W. 2008. Time perspective, depression, and substance misuse among the homeless. *The Journal of Psychology* 142(2): 159–168. <https://doi.org/10.3200/JRLP.142.2.159-168>.
- Preece, J., Crawford, J., McKee, K., Flint, J., Robinson, D. 2020. Understanding changing housing aspirations: a review of the evidence. *Housing Studies* 35: 87–106. <https://doi.org/10.1080/02673037.2019.1584665>.

- Roberts, K., Pollock, G., Rustamova, S., Mammadova, Z., Tholend, J. 2009. Young adults' family and housing life-stage transitions during post-communist transition in the South Caucasus. *Journal of Youth Studies* 12: 151–166. <https://doi.org/10.1080/13676260802600854>.
- Ronald, R. 2008. *The Ideology of Home Ownership: Homeowner Societies and the Role of Housing*. New York: Palgrave. <https://doi.org/10.1057/9780230582286>.
- Ryan-Collins, J. 2018. *Why Can't You Afford a Home?* Cambridge: Polity Press.
- Saez, E., Zucman, G. 2016. Wealth inequality in the United States since 1913: evidence from capitalized income tax data. *Quarterly Journal of Economics* 131(2): 519–578. <https://doi.org/10.1093/qje/qjw004>.
- Santos, A. C., Costa, V., Teles, N. 2014. The political economy of consumption and household debt: an interdisciplinary contribution. *RCCS Annual Review* 6: 55–82. <https://doi.org/10.4000/rccsar.537>.
- Seay, M., Anderson, S. G., Carswell, A. T., Nielsen, R. B. 2018. Characteristics of rental real estate investors during 2000s. *Journal of Financial Counseling and Planning* 29: 369–382. <https://doi.org/10.1891/1052-3073.29.2.369>.
- Shiffer-Sebba, D. 2021. Understanding the divergent logics of landlords: circumstantial versus deliberate pathways. *City & Community* 19: 1011–1037. <https://doi.org/10.1111/cico.12490>.
- Shiller, R. J. 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press.
- Shiller, R. J. 2007. *Understanding Recent Trends in House Prices and Home Ownership*. Paper on 2007 Jackson Hole Symposium 'Housing, Housing Finance, and Monetary Policy'. <https://doi.org/10.3386/w13553>.
- Schwartz, H. 2011. *Subprime Nation: American Power, Global Finance, and the Housing Bubble*. New York: Cornell University Press.
- Schwartz, H., Seabrooke, L. 2008. Varieties of residential capitalism in the international political economy: old welfare states and the new politics of housing. *Comparative European Politics* 6: 237–261. <https://doi.org/10.1057/cep.2008.10>.
- Simon, H. A. 1997. *Models of Bounded Rationality: Empirically Grounded Reasons*. Cambridge, London: MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/4711.001.0001>.
- Sinai, T. M. 2012. *House Price Movements in Boom-Bust Cycles*. NBER Working Paper Series No. 18059. Cambridge: NBER. <https://doi.org/10.3386/w18059>.
- Sirgy, M. J., Grzeskowiak, S., Su, C. 2005. Explaining housing preferences and choice: the role of self-congruity and functional congruity. *Journal of Housing and the Built Environment* 20: 329–347. <https://doi.org/10.1007/s10901-005-9020-7>.

- Smelser, N., Swedberg, R. (eds.) 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Soaita, A. M. 2024. *The Private Renting Sector in Romania: Current Practices*. Briefing Paper 4. https://www.researchgate.net/publication/379381319_The_private_renting_sector_in_Romania_current_practices_Briefing_Paper_4.
- Soaita, A. M., Searle, B. A., McKee, K., Moore, T. 2017. Becoming a landlord: strategies of property-based welfare in the private rental sector in Great Britain. *Housing Studies* 32: 613–637. <https://doi.org/10.1080/02673037.2016.1228855>.
- Sobotka, T., Štátná, A., Zeman, K., Hamplová, D., Kantorová, V. 2008. Czech Republic: a rapid transformation of fertility and family behaviour after the collapse of state socialism. *Demographic Research* 19: 403–454. <https://doi.org/10.4054/DemRes.2008.19.14>.
- Souralová, A., Žáková, M. 2022. My home, my castle: meanings of home ownership in multigenerational housing. *Housing Studies* 37: 1446–1464. <https://doi.org/10.1080/02673037.2020.1853074>.
- Spilerman, S., Wolff, F. C. 2012. Parental wealth and resource transfers: how they matter in France for home ownership and living standards. *Social Science Research* 41(2): 207–223. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2011.08.002>.
- Stephansen, K., Koster, M. 2006. *Housing Valuations: No Bubble Apparent*. BIS Papers No. 21.
- Stephens, M., Lux, M., Sunega, P. 2015. Post-socialist housing systems in Europe: housing welfare regimes by default? *Housing Studies* 30(8): 1210–1234. <https://doi.org/10.1080/02673037.2015.1013090>.
- Sunega, P., Lux, M. 2018. Rovní v příjmech, nerovní v majetku? Nerovnosti ve vlastnickém bydlení v ČR. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review* 54(5): 749–780. <https://doi.org/10.13060/00380288.2018.54.5.422>.
- Szydlík, M. 2004. Inheritance and inequality: theoretical reasoning and empirical evidence. *European Sociological Review* 20(1): 31–45. <https://doi.org/10.1093/esr/20.1.31>.
- Tang, J. L., Lee, F. L. F. 2020. Understanding investment culture: ideologies of financialisation and Hong Kong young people's lay theories of investment. *Consumption Markets and Culture* 23: 537–552. <https://doi.org/10.1080/10253866.2019.1640215>.
- Tomaszewski, W., Smith, J. F., Parsell, C., Tranter, B., Laughland-Booy, J., Skrbíš, Z. 2017. Young, anchored and free? Examining the dynamics of early housing pathways in Australia. *Journal of Youth Studies* 20: 904–926. <https://doi.org/10.1080/13676261.2016.1273520>.

- Tversky, A., Kahneman, D. 1983. Extensional versus intuitive reasoning: the conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review* 90: 293–315. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.90.4.293>.
- Wang, X., Squires, G. 2024. Intergenerational transfer, parental support and housing: a literature review. *Property Management* 42(2): 192–234. <https://doi.org/10.1108/PM-04-2023-0037>.
- Wetzstein, S. 2017. The global urban housing affordability crisis. *Urban Studies* 54(14): 3159–3177. <https://doi.org/10.1177/0042098017711649>.
- Wiberg, M. B., Sircova, A., Wiberg, M., Carelli, M. G. 2017. Balanced time perspective: developing empirical profile and exploring its stability over time. In: Kostić, A., Chadee, D. (eds.) *Time Perspective: Theory and Practice*, pp. 63–95. Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/978-1-137-60191-9_4.
- Wiedemann, A. 2024. The electoral consequences of household indebtedness under austerity. *American Journal of Political Science* 68(2): 354–371. <https://doi.org/10.1111/ajps.12708>.
- Wijburg, G. 2021. The de-financialization of housing: towards a research agenda. *Housing Studies* 36: 1276–1293.
- Will, S., Renz, T. 2024. In debt but still happy? Homeownership and the satisfactions with housing and life. *Journal of Housing Research*: 1–31. <https://doi.org/10.1080/10527001.2024.2367279>.
- Winogrodzka, D., Grabowska, I. 2022. (Dis)ordered social sequences of mobile young adults: spatial, social and return mobilities. *Journal of Youth Studies* 25: 242–258. <https://doi.org/10.1080/13676261.2020.1865526>.
- Wold, E. G., Aastveit, K. A., Brandsaas, E. E., Juelsrud, R. E., Natvik, G. J. 2023. *The Housing Channel of Intergenerational Wealth Persistence*. Norges Bank.
- Wolff, E. N. 1998. Recent trends in the size distribution of household wealth. *Journal of Economic Perspectives* 12(3): 131–150. <https://doi.org/10.1257/jep.12.3.131>.
- Woodman, D., Maire, Q., Cook, J. 2024. Who is receiving financial transfers from family during young adulthood in Australia? *Journal of Sociology* 60(2): 399–418. <https://doi.org/10.1177/14407833231210956>.
- Xian, S., Forrest, R. 2020. The post-80s generation: exploring the attitudes toward family and housing. *Journal of Youth Studies* 23: 780–796. <https://doi.org/10.1080/13676261.2019.1636949>.
- Yu, Z. 2021. Homeownership attainment of adult children in urban China: parental attributes and financial support. *Housing Studies* 36: 789–821. <https://doi.org/10.1080/02673037.2020.1720617>.
- Zafirovski, M. 2001. *Exchange, Action, and Social Structure: Elements of Economic Sociology*. London: Greenwood Press.

- Zhang, L., Bian, Y. 2024. Parental 'love' on time: strength and timing in home-ownership transfer. *Journal of Housing and the Built Environment* 36: 113–129. <https://doi.org/10.1007/s10901-019-09688-6>.
- Zimbardo, P. G., Boyd, J. N. 1999. Putting time in perspective: a valid, reliable individual-differences metric. *Journal of Personality and Social Psychology* 77(6): 1271–1288. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1271>.
- Zimbardo, P. G., Boyd, J. N. 2009. *The Time Paradox: The New Psychology of Time That Will Change Your Life*. New York: Free Press.

Příloha

Otázky týkající se finanční gramotnosti

Odpovědi: pravda, nepravda, nevím

Fixace úrokové sazby hypotéky: Fixace hypotéky znamená jistotu, že se po předem smluvenou dobu nezmění úroková sazba hypotečního úvěru.

Investiční portfolio: Pokud si člověk rozloží své úspory do více investic, klesne pravděpodobnost, že o své peníze přijde.

Vztah mezi rizikem a výnosem: Výše výnosu z investice je odvislá od rizika. Čím menší riziko, tím vyšší výnos.

Vztah mezi úrokovou sazbou a úsporami: Když jsou úrokové sazby na trhu nízké, tak je výhodné hodně spořit a málo si půjčovat.

Rozlišení nominálního a reálného: Jestliže vzroste nominální HDP České republiky o 4 % a Německa jen o 1 %, tak se reálná výkonnost české ekonomiky přiblíží výkonnosti té německé.

Dvojitý výnosy z investic do nemovitostí: Pokud si člověk koupí z úspor byt a pronajme ho, ale výnos z nájmu je menší, než kdyby své úspory vložil na spořicí účet, tak prodělává, i když třeba jen krátkodobě.

Otázky týkající se znalosti vybraných faktů

Odpovědi: pravda, nepravda, nevím

Výpověď bez výpovědní lhůty: Pokud nájemník hrubě porušil podmínky nájemní smlouvy, může mu pronajímatel dát okamžitou výpověď z nájmu, tedy bez výpovědní doby.

Povinnost zajistit náhradní bydlení v případě výpovědi: Pokud dá pronajímatel nájemníkovi výpověď proto, že potřebuje byt pro sebe, musí mu najít alternativní bydlení.

Možnost zakázat nájemcům registrovat pronajatý byt jako své trvalé bydliště: Pronajímatel má ze zákona právo v určitých případech v nájemní smlouvě zakázat nájemníkovi, aby si v pronajatém bytě nahlásil trvalé bydliště.

Otázka týkající se očekávání cen bydlení

Které z následujících tvrzení podle vás nejlépe odpovídá realitě, pokud jde o vývoj cen bydlení obecně?

Odpovědi: Ceny nemovitostí téměř nikdy neklesají; Ceny nemovitostí mohou v krátkodobém horizontu mírně klesnout, ale v dlouhodobém horizontu rostou; Ceny nemovitostí mohou v krátkodobém horizontu výrazně klesnout, ale v dlouhodobém horizontu rostou; Ceny nemovitostí mohou výrazně klesnout, a to jak v krátkodobém, tak v dlouhodobém horizontu; Žádné z tvrzení není pravdivé; Nevím

Otázka PE

Představte si, že jako odborník/odbornice na bydlení máte odhadnout, jak se budou vyvíjet ceny bytů v jednom českém městě v následujícím roce (roce 9). K dispozici máte časovou řadu s vývojem cen bytů za posledních 8 let, kterou uvádí následující tabulka.

Rok	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5	Rok 6	Rok 7	Rok 8	Rok 9
Změna cen bytů	3 %	4 %	5 %	−3 %	5 %	6 %	7 %	−5 %	?

Odpovědi: ceny budou (spíše) růst, +7 %, ceny budou (spíše) klesat, −7 %, ceny se nezmění, není možné odhadnout, nevím nebo si nejsem jist/a, jak by to měl/a odhadnout

O autorech

Martin Lux, ekonom a sociolog, je vedoucím oddělení Socioekonomie bydlení Sociologického ústavu AV ČR. Dlouhodobě se věnuje výzkumu bydlení, bytové politiky, trhu bydlení a mezinárodního vývoje bytových systémů. Působí jako pedagog na Univerzitě Palackého v Olomouci, je šéfredaktorem odborného časopisu *Critical Housing Analysis* a členem poradních rad vědeckých časopisů *Housing Studies*, *Housing, Theory and Society* a *International Journal of Housing Policy*. Je autorem či spoluautorem čtyř desítek vědeckých statí publikovaných v prestižních zahraničních časopisech a autorem či editorem řady monografií zaměřených na problematiku bydlení, vydaných v Česku i v zahraničních nakladatelstvích Routledge a Palgrave.

Petr Sunega je ekonom působící v Sociologickém ústavu AV ČR v oddělení Socioekonomie bydlení. Ve své výzkumné činnosti se zaměřuje zejména na analýzu trhu bydlení, dostupnost bydlení, sociální nerovnosti v přístupu k bydlení a evaluaci veřejných politik v oblasti bydlení v českém i mezinárodním kontextu. Podílí se na řešení národních i mezinárodních výzkumných projektů a je autorem či spoluautorem více než tří desítek odborných článků publikovaných v prestižních vědeckých časopisech (například *Urban Studies*, *Housing Studies*, *European Sociological Review*).

Martina Mikeszová vystudovala sociologii a ekonomii a působí jako výzkumná pracovnice v Sociologickém ústavu AV ČR v oddělení Socioekonomie bydlení. Ve své odborné činnosti se zaměřuje na ekonomické a sociální aspekty bydlení, postoje k bydlení,

problematiku sociálního bydlení a bezdomovectví. Je redaktorkou časopisu *Critical Housing Analysis* a spoluautorkou odborných statí publikovaných v impaktovaných vědeckých časopisech, včetně mezinárodních titulů, jako jsou *Journal of European Social Policy* a *Housing Studies*.

Petr Kodenko Kubala je sociolog působící jako postdoktorand v Sociologickém ústavu AV ČR v oddělení Socioekonomie bydlení. Doktorské studium sociologie absolvoval na Fakultě sociálních studií Masarykovy univerzity. Ve svém výzkumu se zaměřuje na témata mladých dospělých a sociálních nerovností v bydlení, dále na sociologii času a využití etnografických metod. Publikoval vědecké články v prestižních mezinárodních časopisech, jako jsou *Time & Society*, *Housing Studies* a *Journal of Housing and the Built Environment*.

Martin Lux, Martina Mikeszová (eds.),
Petr Sunega, Petr Kodenko Kubala

Rodinná solidarita a trh bydlení

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

Vydání první

Praha 2026

ISBN 978-80-7330-441-6 (print)

ISBN 978-80-7330-442-3 (PDF)

Grafická úprava a sazba: ERMAT Praha, s. r. o.

Obálka a ilustrace kapitol: Eden Kučera

Ilustrace na str. 17–20: Freepik.com

Jazyková korektura: Kristýna Příbylová

Tisk: MARTEN, spol. s r. o., Českobrodská 876/48, 190 00 Praha 9

Toto dílo je licencováno pod licencí Creative Commons BY-NC-ND 4.0.

Licenční podmínky viz creativecommons.org.



Knihá *Rodinná solidarita a trh bydlení* nabízí originální pohled na fungování českého trhu bydlení prostřednictvím konceptu pragmatické socioekonomie, který propojuje ekonomickou a sociologickou perspektivu. Na základě empirických výzkumů ukazuje, že rozhodování o bydlení není formováno pouze ekonomickou racionalitou, ale také sociálními normami a rodinnou podporou. Zvláštní pozornost je věnována roli mezigeneračních transferů, jejichž dopady se promítají do dostupnosti bydlení, sociálních nerovností, životních šancí mladých lidí i postojů k roli státu v oblasti bydlení. Publikace přispívá k porozumění současné krizi dostupnosti bydlení a nabízí podněty pro další výzkum i bytovou politiku.

Martin Lux, Martina Mikeszová (eds.)
RODINNÁ SOLIDARITA A TRH BYDLENÍ

ISBN 978-80-7330-441-6

