

MOTIVACE SOUKROMÝCH MAJITELŮ POSKYTOVAT BYTY PRO SOCIÁLNÍ BYDLENÍ A DOBRÉ PRAXE POSKYTOVATELŮ GARANCÍ

MGR. ET MGR. JAN BLAŽEK

SOUHRNNÁ VÝZKUMNÁ ZPRÁVA VZNIKLA V RÁMCI PROJEKTU „SOCIÁLNÍ BYDLENÍ – METODICKÁ A INFORMAČNÍ PODPORA V OBLASTI SOCIÁLNÍCH AGEND“, REGISTRAČNÍ ČÍSLO PROJEKTU CZ.03.2.63/0.0/0.0/15_017/0003539, KTERÝ JE REALIZOVÁN V RÁMCI OPERAČNÍHO PROGRAMU ZAMĚSTNANOST. REALIZÁTOREM PROJEKTU JE MINISTERSTVO PRÁCE A SOCIÁLNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY.

PŘEDSTAVENÍ VÝZKUMU

- Červen - listopad 2022
- Celkem 11/12 zapojených projektů
- Metody:
 - Dotazníkové šetření,
 - Dvě focus group,
 - Individuální telefonické dotazování,
 - Konzultace s odborníky na sociální bydlení

PŘEDSTAVENÍ GARANTŮ

- **Právní forma:** převažovaly především zapsané spolky (7 z 11) a instituce spadající pod místní samosprávu (3 z 11).
- **Bytový fond:** dohromady 1126 bytů (průměr 102; medián 25). 84 % bytů měly dispozici 2+1 a 1+1.
- **Počet klientů:** 2823 zabydlených klientů s průměrným počtem 257 klientů na garanta (medián 50). Z toho bylo 571 rodin s dětmi do 18 let.
- Tři hlavní výrazně se překrývající **ohrožené kategorie:** to a) domácnosti v exekucích, b) domácnosti v bytové nouzi před nastěhováním a c) nízkopříjmové domácnosti.
- **Místo působení:** Především Moravskoslezský kraj, Praha a Ústecký kraj. Zastoupený byl i Plzeňský a Jihočeský kraj. Nadpoloviční většina z nich (7 z 11) působila pouze v jedné obci.

PŘEDSTAVENÍ GARANTŮ

- **Personální zajištění:** V průměru 6,67 lidí na plný úvazek (medián 5,3 úvazků) s průměrnými roční náklady na personální zajištění ve výši 3,25 milionů Kč (medián 2,8 milionů Kč).
- **Zdroje financí:** Většina garantů (8 z 11) financovala své projekty z fondů ESIF/Fondů EU. Více než třetina (4 z 11) organizací měla peníze od obcí. Větší polovina garantů (6 z 11) měla pouze jeden zdroj financování.
- **Průměrný celkový roční rozpočet:** cca 5,4 milionů Kč (medián 4,4 milionů Kč).
- **Typy poskytovaných garancí:** garance placení nájmu (10 z 11), garance úhrady služeb nepsaných na nájemce a úhradu ročního vyúčtování služeb a energií (7 z 11). Garance nadměrného opotřebení a škod zajišťovalo v nějaké podobě většina garantů (9 z 11), často z kauce či pojištění.

PŘEDSTAVENÍ GARANTŮ

- **Smluvní ukotvení spolupráce mezi garanty, majiteli a klienty:** Dominantním přístupem bylo přímé zprostředkování, který využívá většina garantů (8 z 11). Třetina garantů (3 z 11) využívala metodu nájmu-podnájmu.
- **Informování majitelů:** Většina garantů (8 z 11) informovala majitele bytů maximálně transparentně. Zbylí tři garanti informovali majitele spíše rámcově.
- **Informování klientů:** Nadpoloviční většina (7 z 11) garantů informovala klienty pouze omezeně či minimálně a čtyři garanti dokonce vůbec.
- **Odkud přichází klienti:** Drtivá většina garantů (10 z 11) tvrdila, že klienti se o nich dozvídali nejčastěji skrze poskytovatele sociálních služeb. Dále pak na doporučení stávajících klientů (6 z 11) a nasměrování přes sociální sítě, letáky a inzerci (5 z 11).

CÍLE GARANCÍ

- Garance nepředstavují jenom pomoc pro klienta.
- Především se jedná o snahu získat byty soukromých majitelů do systému sociálního bydlení pro osoby vyloučené z běžného nájemního trhu.
 - majitelům garantuje stabilní příjem, servis a dobrý stav bytů s minimálním vynaloženým úsilím.
- Vyvážit zájmy, jak klientů, tak majitelů a vytvoření rovnějšího vztahu.

ODDĚLENÍ RŮZNÝCH FOREM PODPORY

- Je důležité oddělovat sociální práci (asistenci v bydlení) a práci sociálního realitního zprostředkování
- Vnitroorganizačního oddělení agend, tedy oddělení pracovních pozic mezi různé pracovníky stejné organizace (5 z 11)
- Strukturálnější je institucionální rozdělení (6 z 11)
 - Spolupráce s externími partnery
 - Vytvoření oddělené vedlejší organizace ze strany hlavní organizace.

CÍLOVÉ SKUPINY MAJITELŮ

- Nejčastější cílová skupina otevřená spolupráci byli individuální (jednotky bytů) a největší pronajímatelé (stovky až tisíce bytů),
- Realitní kanceláře se naopak většinou odmítají podílet na podpoře sociálního bydlení z obav o poškození pověsti,
 - Nedaří se 10 z 11 garantů
- To je jeden z hlavních důvodů proč podporovat garantované bydlení.

MOTIVACE A POVINNOSTI MAJITELŮ

- Největší motivací bylo pro vlastníky:
 - Krytí finančních rizik/garance platby nájmu (8 z 11),
 - Práce s klienty/řešení problémů (4 z 11).
- Většina garantů po majitelích nepožadovala přílišnou aktivitu:
 - Jediná povinnost, na které se shodli všichni respondenti, byla povinnost informovat garanta o vzniklých problémech.

VÝŠE NÁJEMNÉHO

- Většina zabydlených klientů platí tržní nájem, který je také jednou z největších motivací pro majitele.
- Tržní nájemné platí většina klientů (82 %) u většiny respondentů (9 z 11)
- Altruistické důvody ale hrají důležitou roli u části pronajímatelů.

DÉLKA POSKYTOVÁNÍ GARANCÍ

- Garance končí většinou po dvou letech, částečně v důsledku projektového financování (7 z 11)
 - U 2 garantů přešli všichni klienti do dalšího projektu
- Část garantů poskytuje garance po celou dobu nájemního vztahu nebo minimálně déle než dva roky (4 z 11)
 - Existuje ale možnost (ne povinnost) dobrovolného vystoupení do nájemního vztahu bez garancí pro „fungující“ klienty

UDRŽITELNOST

- Ze zkušenosti 8 garantů vyplývá, že průměrná udržitelnost jejich klientů je 85 %, což v praxi znamená stovky klientů, kteří se vymanili z bytové nouze.
- Garanti zdůrazňují, že i po ukončení garancí je ovšem důležitá intenzivní sociální práce s klientem.
- Existují majitelé, kteří bez garancí nebudou ochotní spolupracovat.
- Podle průzkumu jednoho z garantů bylo 30-40 % majitelů ochotno pronajímat v přímém nájemním vztahu, pokud se klienti osvědčí v době garance.

VYUŽITÍ GARANČNÍHO FONDU

- Nejčastější využití garančního fondu se týká pokrytí prvotních nákladů při zabydlování (první nájem, kauce) a nedoplatků při vyúčtování služeb (často v důsledku technického stavu domů).
- Fond se využívá i na problémy s průběžnou platbou nájmu či škody na bytě, ty umí garanti většinou rychle zachytit a řešit (do 2-3 měsíců)

MAXIMÁLNÍ LIMIT GARANCÍ

- Horní limit garančního plnění je v průměru nastaven maximálně ve výši 3,5 měsíčních nájmů.

GARANCE JAKO PŮJČKA

- Garanti vnímají využití garance za zápůjčku klientovi nebo vznik pohledávky (10 z 11)
- Od klientů požadují jejich splácení (nejčastěji) s využitím splátkového kalendáře. Důležité zkoumat možnosti klienta.
- Garanti považují tento krok za důležitou součást zvyšování kompetencí.

NEVYMOŽITELNÉ GARANCE

- Z praxe garantů vyplývá, že na jeden byt připadá v průměru cca 15-20 tisíc Kč z poskytnutých garancí, které se nepodaří dostat zpět.
- Z logiky věci garanti nechtějí využívat exekucí etc.

SPRÁVA PLATEB

- Garant platby pouze monitoruje - většinový způsob (7 z 11)
- Garant vykonává i širší správu spočívající ve vybírání plateb od klientů a jejich posílání majiteli.
- Nájem-podnájem - kdy je přímá správa plateb nedílnou součástí povinností garantů

ÚŘADY PRÁCE

- Výpadky platby dávek ze strany úřadů práce stojí často u zdroje problémů s udržením se v bydlení více než nekompetentnost klientů.
- Existuje výrazná nejednotnost fungování jednotlivých kontaktních pracovišť napříč republikou i jednotlivých pracovníků a pracovnic napříč pracovišti.
- Ukázkou mohou být různé reakce na vzájemná setkání zaměstnanců Úřadu práce a garantů.
 - V Moravskoslezském kraji setkání vedlo k lepší spolupráci při vyplácení mimořádné okamžité pomoci,
 - v Ústeckém kraji stejné setkání nemělo žádný pozitivní dopad.

VYUŽÍVÁNÍ KAUCE

- Kauce je požadována ve většině bytů.
- Garanti ji nepovažují za zvýšený práh, ale naopak za nástroj zvyšování kompetencí klientů a přiblížení se standardnímu nájemnímu vztahu.
- Průměrná výše kauce byla 11 015 Kč (medián 9000 Kč).

VHODNÁ KVALIFIKACE

- Kvalifikace, která usnadňuje práci sociálního realitního zprostředkování, byla především znalost sociální práce.
- Rozhodující specifickou pracovní pozicí pak byla pozice sociálního realitního zprostředkovatele (tzv. sociálního makléře), který byty vyhledává, ale i zajišťuje jejich hladký chod ve spolupráci se sociálními pracovníky.

DÍKY MOC ZA POZORNOST

- Mgr. et Mgr. Jan Blažek
- Email: blazek.km@hotmail.com
- Telefon: +420 739 487 554