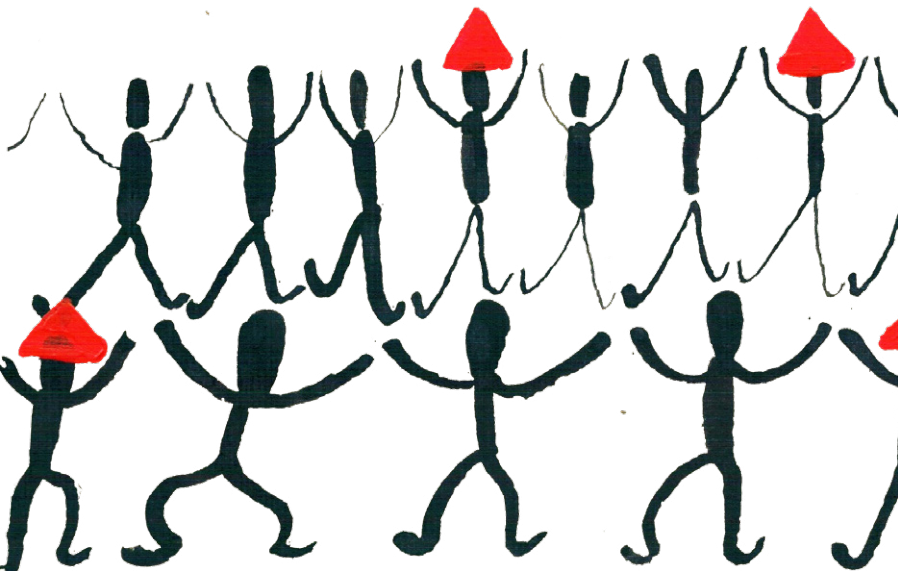


jak zlepšit situaci nájemníků organizováním

Kolektiv Iniciativy
nájemníků a nájemnic
Praha 2022

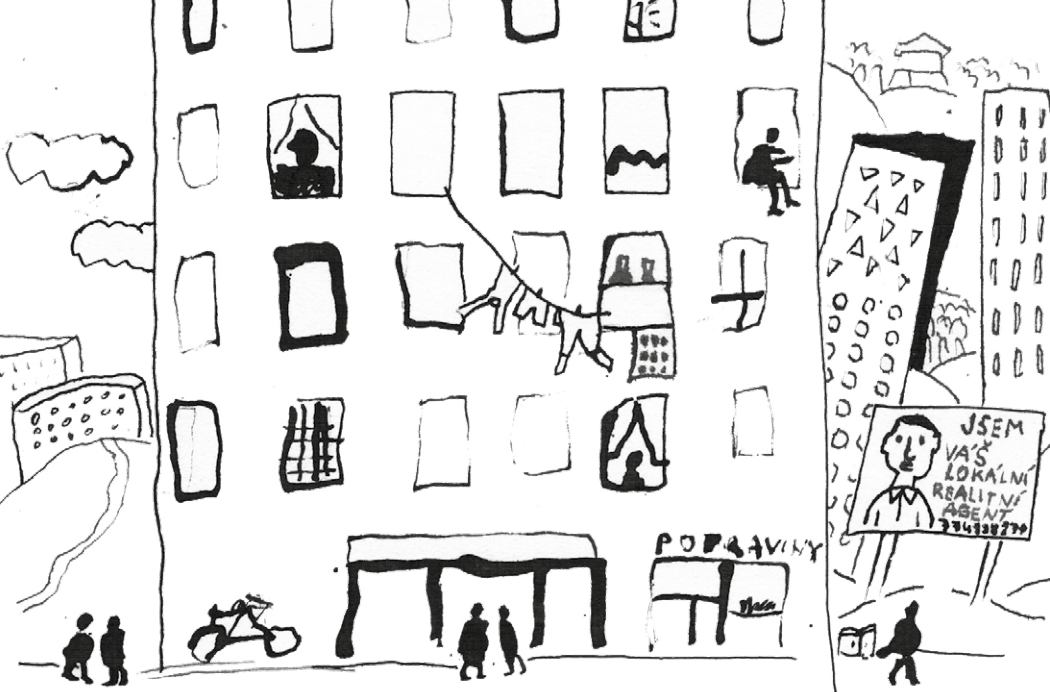


PŘÍRŮČKA



obsah

o čem je tato příručka a pro koho jsme ji napsali	5
organizování: společně jsme silnější	7
osobní rozhovory	11
schůzky	17
strategie a taktiky	21
repertoár aktivit	27
jak dál?	33
právní minimum	37
mýty o nájemním bydlení	41
kontakty a další zdroje	47



o čem je tato příručka a pro koho jsme ji napsali

Příručku, kterou se chystáte číst, jsme napsali pro všechny nájemníky.

Bude se vám hodit, ať už v nájmu zažíváte různá příkoří, příliš rychle se vám zvyšuje nájem, nebo se už zkrátka nechcete spokojit s nejistotou, která se s touto pozicí tak často pojí.

Ukážeme vám, jak se s pomocí **organizování** – tedy společného řešení problémů – můžeme stát silnějšími. Máme proto přichystané praktické tipy, příklady úspěšné praxe, požadavky – zkrátka způsoby, jak můžeme usilovat o jistější a lepší bydlení.

Proč jsme tuto příručku napsali?

Ceny nájmů rostou v České republice i na celém světě. Za nájem dáváme tolik peněz, že na důstojný život často zbývá příliš málo.

Řešení, která nabízí politici, jsou zoufale nedostatečná. Dokola zaznívá pouze poučka o tom, že stačí více stavět (zajímá vás, proč nejde o uspokojivou odpověď? Pokračujte do sekce *Mýty o nájemním bydlení*). Situace se ale mezitím zhoršuje – a nejde jen o peníze. Právní ochrana je slabá a nájemní smlouvy jsou zpravidla uzavírány jen na rok. Žijeme v neustálé nejistotě, kdy budeme muset opustit své bydlení.

Na východ i na západ od České republiky přitom vidíme, že se **proti těmto nespravedlnostem má smysl ozývat**. Nájemníci organizovaně vyjednávají o výši nájmů, žádají větší právní ochranu, konec spekulací s bydlením, obecní výstavbu nebo dostupné bydlení namísto luxusních projektů.

Z tohoto důvodu jsme se rozhodli založit *Iniciativu nájemníků a nájemnic* a napsat tuto brožuru. Jsme studenti a pracující, vdané a svobodné, rodiče i bezdětné, které trápí podmínky, v nichž žijeme. Máme za sebou zkušenosti s aktivismem, organizováním a politickou prací – a chceme pokračovat s těmi, kteří se na nespravedlivé věci nechtějí jen dívat, ale chtějí je měnit. Není to lehký boj a sami se ho teprve učíme. Jsme ale rozhodnutí společně vymýšlet, jak zlepšit své podmínky, jak si poskytovat vzájemnou podporu – a nezapomeneme si potom zajít společně na pivo.

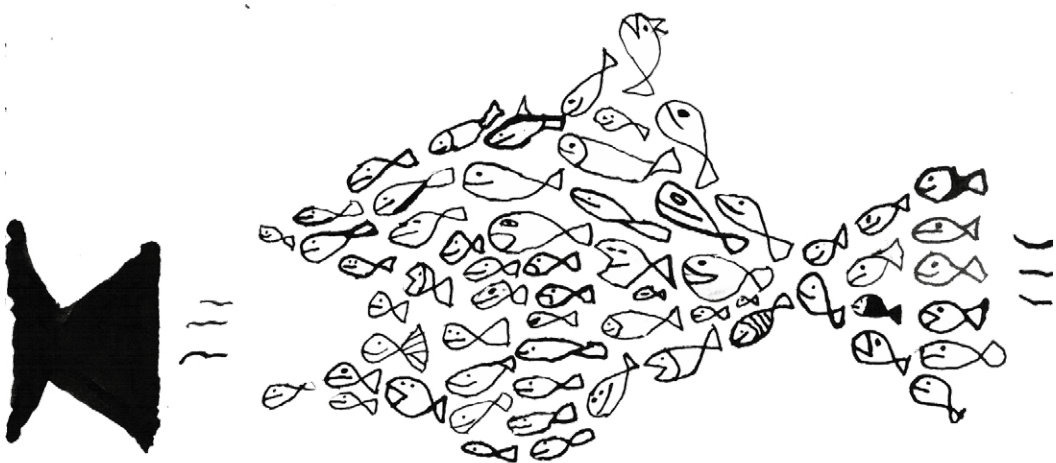
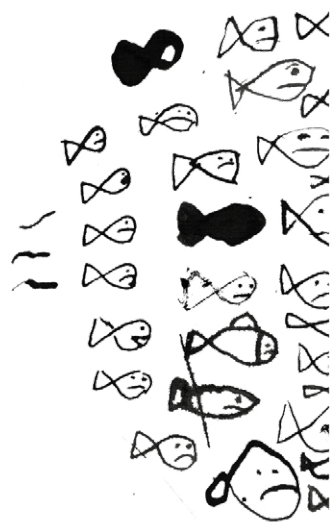
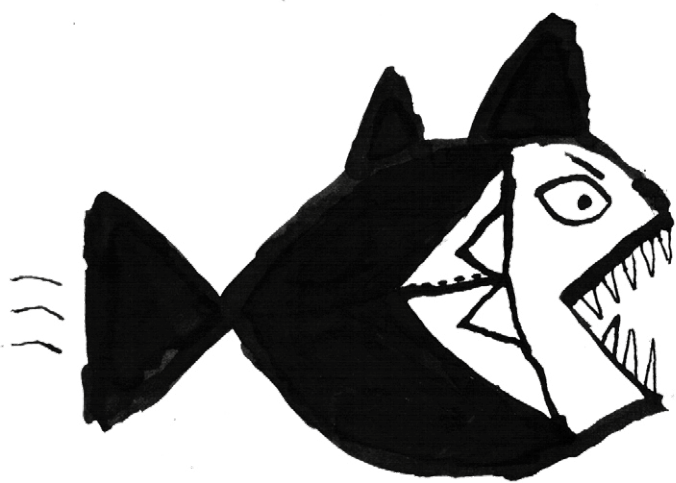
Pokud vás také zajímá, jak můžeme společně změnit svou situaci, čtěte dále!



organizování: společně jsme silnější

Nástroj, na který se obracíme pro pomoc se zlepšením situace nájemníků, je **organizování**. Co se za tímto pojmem vlastně skrývá?

Organizování vychází ze zkušenosti, že když se lidé spojí, jsou silnější a mají moc měnit podmínky svých životů. **Když narazí obyčejní lidé ve svém životě na problémy či nespravedlnosti, často tahají za kratší konec.** Nemají tolik peněz jako vlastníci nemovitostí, nemají politickou moc jako lidé z politických stran a nemají často ani kontakt na novináře či novinářky, kteří by jejich příběh popsali v médiích. Pochopitelně se tak cítí osamoceně a propadají beznaději.



Je tu však ještě jiná podoba moci, která je přístupná i těm, kteří nemají tučná konta ani kamarády na radnici. Tato moc spočívá v množství obyčejných lidí, kteří trpí stejnými problémy – a dokážou se za svými zájmy sjednotit. Taková moc pak může čelit moci politiků, developerů či společností podnikajících s bydlením.

Nejlépe to vidíme na obrázku s velkou rybou a malými rybičkami. Jak ale docílit toho, aby malé rybičky byly dobře zorganizované a dokázaly velkou rybu zahnat na útěk? Není to žádná tajemná věda. Existuje několik pravidel a zkušeností, o které se můžeme opřít. Když se nad obrázkem zamyslíme, zjistíme, že klíčová je pevnost vztahů a koordinace mezi jednotlivými rybičkami. **Organizování je o vytváření těchto vztahů, o jejich prohlubování a proměňování ve společné jednání.** V následujících odstavcích přibližujeme tipy a nástroje, které nám v tom mohou pomoci.

Na chvíli si teď ale odskočme od teorie.

Představte si, že bydlíte už několik let v činžovním domě na pražském Žižkově. Máte svůj prostorný, světlý byt rádi – a to i přesto, že není rekonstruovaný a s majitelem bývá někdy těžké pořízení. Obzvlášť pak v situacích, jako je tato: u vchodových dveří přestaly fungovat zvonky. Sice jde o relativně malou nepříjemnost, vy jste ale rozčilení. Stejně jako při závažnějších problémech ji totiž majitel nechce řešit. A to od Nového roku zase zvedal nájem. Jak v takové chvíli postupovat?

*Ať už se setkáte v nájmu s jakýmkoliv problémem, je vždy užitečné zjistit, jak se na celou situaci dívá právo (jak to snadno zjistit, ukazujeme v podkapitole Právní pomoc). **Stejně tak ale může jít o okamžik, kdy se začít organizovat s ostatními nájemníky.** Jak už jsme totiž předeslali: společně lze čelit silám, které se zdají být silnější.*

Jak se připravit na oslovení sousedů?



osobní rozhovory

Na začátku organizování je vždy rozhovor. Proč je obyčejné popovídání tak důležité?

Navázání vztahu. Abychom začali budovat silnější vztahy, je třeba udělat první krok a překonat anonymitu. Nevystačíme si s hromadnými e-maily nebo vývěskami, **je třeba někoho oslovit**. Jen s pomocí rozhovorů může postupně vzniknout komunita sousedů (nebo třeba nájemnická iniciativa).

Naslouchání a zjišťování problémů. Vědění je moc a platí to i v organizování. Je nezbytné vědět, jaké problémy koho trápí, abychom mohli co nejlépe vybrat ty společné. Díky rozhovorům také zjistíme, jaké jsou mezi lidmi vztahy či kdo bydlí v domě nejdéle a zná nejvíce lidí. To nám nejlépe řeknou právě další nájemníci.

Překonání strachu či apatie. Strach či apatie jsou často největšími překážkami k tomu, aby se lidé aktivně postavili za své zájmy. Překonávání těchto překážek je dlouhý a často nelehký proces. Nejlépe se to daří společně a v osobním rozhovoru. Nebojme se o strachu s lidmi mluvit, brát ho vážně a zamýšlet se s nimi nad tím, jak ho překonat. Rozhovor jeden na jednoho by měl být uvolněný a přirozený, ale také soustředěný a připravený. Proto je nezbytné nepodcenit přípravu.

Než si přípravu popíšeme, vraťme se k našemu příkladu rozbitých zvonků. V bezplatné právní poradně vám vysvětlili, že právo je na vaší straně a oprava venkovního zvonku je (na rozdíl od toho ve vašem bytě) zodpovědností majitele. Vy ale ze zkušenosti víte, že je s majitelem špatná domluva – a rozbité zvonky rozhodně nejsou jedinou věcí, která vás v domě trápí.

Rozhodnete se proto obejít své sousedy. Část z nich na klepání nereaguje a část vás sice vyslechne, ale rozbitý majetek se rozhodnou snášet, protože mají strach se ozvat. Obcházení sousedů má ale i příjemná zjištění: jednak to, že odmítnutí bývají v drtivé většině případů milá – a především vám sedm dalších nájemníků slíbilo, že se rádi sejdou nad řešením celého problému!

Příprava na rozhovor

Co už vím? Před tím než vyrazíte do „terénu“, si ujasněte několik základních otázek. Víte, kolik je v domě bytů? Co už o ostatních lidech a jejich problémech víte? (A obzvlášť důležitá informace: nebydlí v jednom z bytů majitel?)

Příběh o mně a o nás. Abyste strhli ostatní nájemníky, budete potřebovat vysvětlit, proč jste je oslovili a co máte v plánu. Potřebujete jinými slovy krátký příběh. Dobré je začít shrnutím vlastních motivací – proč se vůbec angažujete, co přesně vás trápí a motivuje. Nemá jít o velké vyprávění, stačí dvě tři věty. A pokud už je vás více, musí vzniknout také společný příběh. Kdo jste, co plánujete, čeho už jste dosáhli...

Otázky. Rozhovor jeden na jednoho spočívá v otázkách, zkuste si je proto zformulovat dopředu. Můžete se ptát:

- Jak se vám zde bydlí?
- Taký jste už narazili na problém x – třeba naše nefunkční zvonky?
- Co si myslíte o výši nájmu?
- Co by bylo třeba vylepšit?

Pokládejte i doplňující otázky:

- Co konkrétně vám tu vadí?
- Proč považujete za zbytečné se zapojit?

V České republice je kvůli privatizaci po pádu socialismu extrémně rozdrobená vlastnická struktura bytů a také tu velká většina lidí vlastní svůj byt. To konkrétně znamená dvě věci: na rozdíl od Západu tu nevládní byty primárně obří společnosti.

V Praze bydlí ve svém zhruba 70 % lidí, v celé republice pak asi 80 %.

Vašemu majiteli tak pravděpodobně patří třeba „jen“ jeden nebo dva činžáky, nebo dokonce jen pár bytů. *Na to je dobré myslet při obcházení sousedů* – nezapomeňte se tak lidí zeptat, zda máte stejného majitele, nebo zda nejsou vlastníky svého bytu.

Ted' už nejspíše máte představu, jak bude váš rozhovor jeden na jednoho vypadat. Než se do něj pustíte, máme několik závěrečných tipů, aby rozhovor proběhl úspěšně.

Nezapomeňte více naslouchat než mluvit! Některé organizátorské příručky dokonce doporučují poměr 80 % naslouchání a 20 % mluvení. Člověka totiž nepřesvědčíme tak, že ho zahltíme vlastními názory a zkušenostmi, ale když dáme prostor těm jeho a budeme s nimi pracovat.

Získání kontaktu. Kontakt je rozhodující pro další pozvání na schůzky. Je klíčové říct si o telefonní číslo, které nám na rozdíl od e-mailu dovolí znovu vstoupit do rozhovoru (a platí to i v případě, že oslovujete své sousedy, o kterých víte, kde bydlí).

Mocným spojencem může být hněv. Téměř určitě se s ním při rozhovorech o společných problémech setkáte. Nebojme se mu přitakat, ale zároveň ho měňme v naději. Ta vede skrze nabídku konkrétního plánu a společné akce.



Užitečné shrnutí, jak správně vést rozhovor jeden na jednoho, nabízí odborářská organizátorka Jane McAlevey. Jejích sedmi kroků se nemusíte slepě držet, pomáhají ale myslet na to, jaký je účel rozhovoru a na co v něm nezapomenout.

Úvod *Kdo jsem a proč jsem vás oslovila?*
a rámování
konverzace

Problémy Ptejte se na *problémy*, které nájemníci a nájemnice zažívají. Doptávejme se a dejme najevo, že je sdílíme či bereme vážně. Zde je také případný prostor pro formulaci *hněvu*.

Naše vize Zde můžeme pomoci vysvětlit příčinu problémů, ale především *předestřít naši strategii*, jak je řešit.

Naléhavost	Zdůraznit, proč je potřeba <i>jednat nyní</i> . Může to souviset se situací: zvyšování nájmů, nový majitel nebo i inflace.
Výzva k akci	<i>Výzva k akci</i> by měla být formulována jasně a přímo. Chcete se k nám přidat? Chcete s tím něco dělat? Je možné předestřít dvě alternativy: Chcete s tím společně s námi začít něco dělat, nebo budeme nadále všichni dávat čím dál větší část svých platů majitelům bytů? Nebojme se vydržet <i>nepříjemné ticho</i> .
Očkování	Společná akce může vyvolat protiakci majitele nebo narazit na další potíže. Je důležité, aby první nesnáze člověka neodradily a byl na ně <i>přípraven</i> . Proto je dobré na jejich možnost upozornit předem a společně tak vytvářet protilátku, která zvyšuje odolnost v těžkých situacích.
Následné kroky	Rozhovor musí mít konkrétní <i>následné kroky</i> . Uvidíme se na schůzce? Nejzásadnější je telefonní číslo. Je dobré ozvat se během dalšího dne a potvrdit si, na čem jsme se domluvili.



schůzky

Na první schůzku vám přislíbilo účast několik nájemníků. Vhodným místem pro setkání by mohla být nepoužívaná kočárkárna ve vašem činžáku nebo nedaleká kavárna. Otázka ale je: jak se na první společné setkání připravit?

Společné schůzky jsou místem, kde se individuální rozhovory překlápí do společného rozhodování. Zvláště ta první je důležitá, proto je dobré nepodcenit přípravu. Nepropadejte zoufalství, když na schůzku přijde málo lidí. Málokdy se dostaví všichni, kteří to slíbili. Každý člověk navíc se ale počítá.

Místo, čas a prostor. Zamyslete se nad časem, který bude lidem vyhovovat. Najděte dobrý prostor, uspořádejte židle do kruhu a připravte si materiály, které můžete potřebovat (třeba velké papíry na zapisování).

Seznámení. V průběhu schůzky je stejně jako při rozhovorech důležité vytvářet vztahy. Dejte na začátek prostor na vzájemné seznámení. V případě větší schůzky může jít o diskuse v menších skupinkách, kde je možnost lépe se poznat.

Provázení schůzkou. Frustrace může vzniknout ve chvíli, kdy schůzkou nikdo neprovází (funkci průvodce také nazýváme facilitováním nebo moderováním) a komunikace nemá jasná pravidla. Člověk, který setkání facilituje, by měl dbát na to, aby se diskuse držela tématu a aby odpovídala časovým možnostem. Je dobré dávat pozor, aby výrazní jedinci nepřeválcovali ty tiché. Prvním dávat slušným způsobem hranice, druhé povzbuzovat k diskusi. Závěry diskuse je užitečné průběžně shrnovat. Nezapomeňte také na začátku poprosit někoho z přítomných o stručný zápis společných rozhodnutí a úkolů.

Program. Program schůzky je jednou z věcí, které je dobré připravit předem. Nejlépe na základě informací, které jsme zjistili během rozhovorů jeden na jednoho. Program by měl být otevřený změnám podle nápadů a potřeb lidí, kteří na schůzi přišli – je ale třeba nalézt správnou rovnováhu mezi otevřeností a strukturovaností.

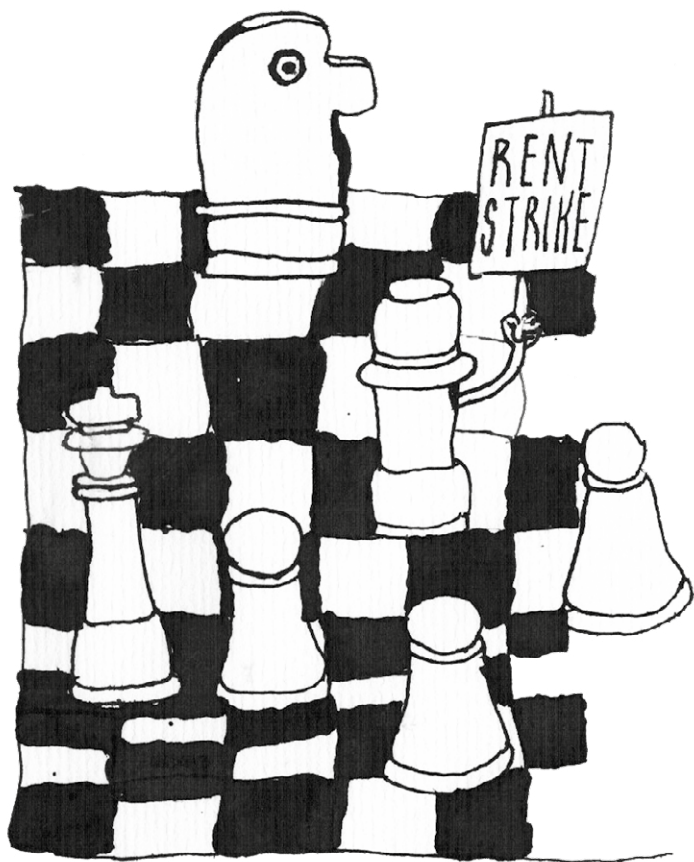
Po seznámení a sdílení společných problémů je potřeba podobnou rovnováhu udržet i při probírání dalšího postupu. Ten by měl být otevřený návrhům lidí, kteří na schůzku přijdou – zároveň je ale dobré mít připravené nějaké návrhy dopředu.

Zamyslete se také v předstihu nad tím, jaké drobné úkoly by mohli jednotliví účastníci dostat do příště. I maličkosti (jako je připravení si bodu do diskuse, zavolání do právní poradny, výroba letáčku a podobně) dobře fungují pro udržení zájmu.

Další komunikace. Pokud nemáte na všechny účastníky kontakty, nezapomeňte je získat. Domluvte se také, jak se budete nadále informovat (hromadné e-maily, whatsappová skupina, uzavřená skupina na sociálních sítích a podobně). Nezapomeňte rovnou naplánovat datum další schůzky a rozhodnout, kdo ji připraví. Program je pak dobré poslat předem společně s připomenutím schůzky.

Po práci legraci. Schůzku nedělejte příliš dlouhou (lepší je nechat něco na příště než otrávit lidi nekonečnou diskusí – doporučeným maximem je jeden a půl hodiny) a nechte čas na společnou zábavu. Nebojte se také udělat přestávku. Během pauzy si lidé nejenom vydechnou, často se ale i lépe neformálně seznámí, nebo dokonce sdílí věci, které se zdráhají říct během společné diskuse.

Víme teď, jak by mělo setkání probíhat. Scházíme se primárně proto, abychom společně dosahovali cílů – a k těm musíme mít stanovené *strategie* a *taktiky*. Co si pod těmito abstraktními pojmy přesně představit?



strategie a taktiky

Než se pustíme do společné práce, je nezbytné pečlivě si stanovit, čeho chceme dosáhnout a jak a s kým toho chceme dosáhnout. Jen díky tomu není naše činnost chaotickým, neefektivním snažením. Se správnou přípravou můžeme mít ambiciózní, realistické cíle a skutečně je naplňovat.

Ve větších kampaních se pro takové promýšlení používá pomůcka se zkratkou **COPSAM**. Je to metoda, která při řešení menšího problému může působit přehnaně podrobně – přesto ale může být užitečné projít si její jednotlivé body. Zkratku si pamatovat nemusíme, každé

písmenko v názvu této pomůcky ale odkazuje k postupně navazujícím krokům.

C – Context (Kontext)

Prvním krokem je vůbec se zorientovat v celé situaci. V této fázi se ptáme na otázky: Jaký problém chceme řešit? Kdo zmíněný problém způsobuje a brání jeho řešení? Jaké je řešení problému a řešil ho už někdo v minulosti? S jakým úspěchem (a kde se stávaly chyby)?

Namísto řešení zvonků si tady můžeme představit i něco většího: třeba kampaň za to, aby během energetické krize majitel nezvedal nájem.

V této fázi byste tak zjišťovali, kdo všechno se může přidat na vaši stranu, jestli už někdo podobnou věc řešil a může vám poradit – a tak dále.

O – Objectives (Cíle)

Každá kampaň by měla mít nějaký cíl. Je důležité nastavovat si dosažitelné a ambiciózní cíle, které vám zároveň umožní jednou za čas se podívat, jestli jste jich už dosáhli nebo k nim alespoň směřujete. Můžete si jich dát i více (takže to vedle boje proti zvyšování nájmu může být třeba i snaha přimět majitele zateplit dům). Můžete si tyto cíle také rozdělit na krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé.

Co může být cílem? V Berlíně se kupříkladu nájemníci rozhodli, že nebudou snášet nefér praktiky obří společnosti Deutsche Wohnen – a rozhodli se vyvolat [referendum o vyvlastnění bytů](#) všem společnostem, které vlastní více než tři tisíce bytů.

P – Power analysis (Analýza moci a mocenských vztahů)

Základní obhlédnutí situace už máme za sebou. V přípravě kampaně ale nesmíme zapomenout ani na to, kdo drží moc a kdo může být

spojenec. Postup je jednoduchý: pohybovat se budeme v „grafu“, který si můžete také připravit. Budeme do něj vkládat jednotlivé aktéry (tedy lidi, organizace a další).

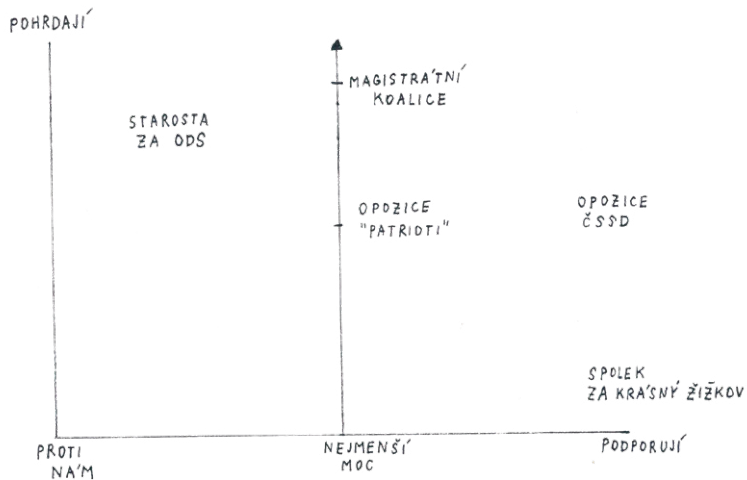
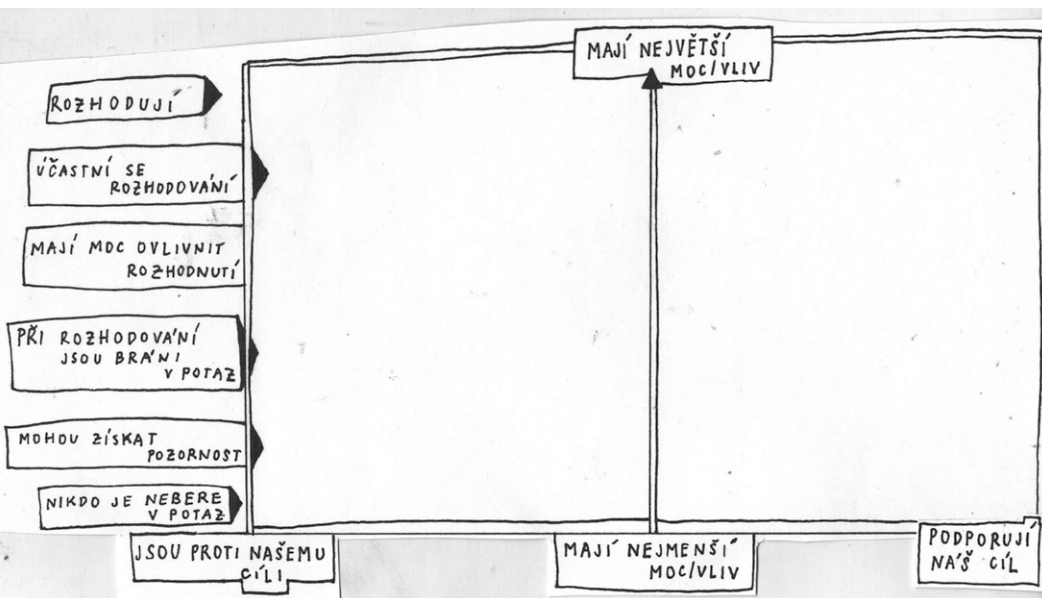
Čím více je aktér vlevo, tím víc s vámi nesouhlasí – a naopak. Svislá osa naopak odkazuje na moc těchto aktérů: čím jsou výše, tím mají jejich rozhodnutí větší vliv.

Až budete mít zanesené všechny aktéry, zjistíte pravděpodobně, že vlevo nahoře jsou vaši nepřátelé – tedy například developerské společnosti, část politiků. Vpravo dole budete nejspíše vy a vaše spřátelené organizace. Teď je čas přemýšlet: jak můžeme dostat na naši stranu aktéry nad námi? S kým nemá smysl jednat, protože jsou sice nepřátelsky vyhranění, ale reálně slabí? Těmito myšlenkami se už dostáváme do fáze vymýšlení strategie.

S – Strategy (Strategie)

Strategie určuje cestu, kterou se dostanete do cíle. Můžete si ji představit jako výstup na horu. Vedou tam různé cesty a vy hledáte takovou, která bude pro vás nejvýhodnější. Pokud zůstaneme u příkladu s nezvyšováním nájmu při energetické krizi, pak cíle už známe. Strategii může být to, že zorganizujete své sousedy, díky čemuž získáte potřebnou masu lidí. Nebo se naopak zaměříte na tlak na politiky s cílem prosadit rovnou právní řešení. Možné by bylo také medializovat problematický přístup majitele. Vždycky je možné kombinovat různé strategie – nejdůležitější je ale nějakou strategii mít.

Pro příklad úspěšné strategie se vraťme k nápadu na vyvlastnění bytů Deutsche Wohnen. Aby bylo referendum o vyvlastnění bytů Deutsche Wohnen úspěšné, bylo zapotřebí zorganizovat obrovské množství nájemníků do hnutí. V začátcích může



Podívejte se, jak by pro příklad mohl vypadat vyplněný graf sdružení lidí, které bojuje proti bezohlednému developementu

jít o řešení těch nejběžnějších problémů, které ale umožní zapojit se velkému množství lidí – a ti už můžou ve finále rozhodovat o klíčových problémech, jako je vítězství v referendu.

A – Activities (Aktivity, taktiky)

Tady už jsme u vymýšlení věcí, které budou viditelné. **Aktivity a taktiky jsou konkrétní projevy** vaší kampaně a strategie. Jedná se typicky o petice, protesty, demonstrace, akce, ale i odborné studie, bytové schůze, rozhovory jeden na jednoho, referenda či přímé akce.

Několik takových aktivit si představíme hned v další podkapitole.

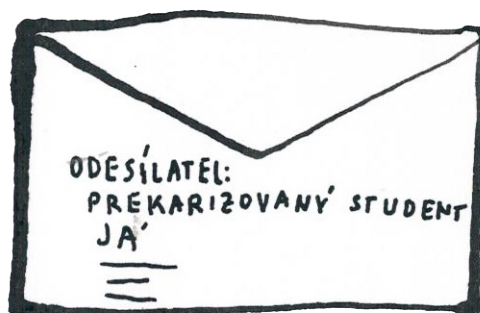
Nejprve je ale nutné upozornit na velmi častou chybu: většina hnutí začíná od aktivit a taktik.

V čem je to problém? Vraťme se k příkladu se zvyšováním nájmu. Pokud byste se namísto pečlivé přípravy rovnou rozhodli pro určitou taktiku – třeba demonstraci na náměstí, nejspíše neuspějete. Po euforické akci ztratí většina vašich spojenců motivaci pokračovat, protože nebudou mít představu, jak postupovat dále. Jakkoliv jsou jednotlivé nástroje (v tomto případě demonstrace) užitečné, velké cíle vyžadují soustředěné, promyšlené snažení.

M – Monitoring (Monitorování)

V průběhu kampaně jednotlivé kroky vyhodnocujte a udělejte si čas na to, abyste si prošli své cíle a zjistili, jestli jste na správné cestě k jejich dosažení. Je dobré se taky vracet k analýze moci a podívat se, jestli se jednotliví aktéři posouvají a jak se změnila situace vlivem vaší kampaně (přemýšlení nad kampaní je tak do určité míry neustále se opakujícím cyklem).

A hlavně: nezapomínejte si zpříjemnit akce tím, co vám dělá radost. Využívat humor, doprovázet setkání občerstvením, nezapomínat na kulturu. Snad nejdůležitější je pak své úspěchy pořádně oslavit. A můžou to být maličkosti: **radujte se i z malých vítězství – nebo třeba z toho, že jste se rozhodli s dalšími lidmi konat.** Význam těchto posilujících, stmelujících chvil nejde dostatečně zdůraznit!



repertoár aktivit

První schůzka, na které jste se ve staré kočárkárně setkali s dalšími nájemníky, se povedla. Ze sedmi lidí, kteří přislíbili přijít, dorazilo šest – a to jste se s některými z nich viděli podruhé v životě. Po seznámení jste se rovnou přesunuli ke sdílení nedostatků a strastí, které doprovází vaše bydlení. Ukázalo se, že rozbité zvonky jsou jen špičkou ledovce. Ostatní nájemníci sice nemají příliš mnoho času, povede se vám ale společně sepsat všechny nefunkční věci ve vašich bytech, domluvit si příští schůzku i to, že se individuálně ozvete na právní poradnu.

Na druhé setkání dorazí skoro dvojnásobek lidí. Neměli jste sice čas znovu obcházet sousedy, jeden z návštěvníků první schůzky je ale podle všeho oblíbený, v domě žije ze všech nejdéle – a tak stačilo, aby se ozval svým známým.

I na tomto setkání zazní důležité věci. Z právní konzultace jste zjistili, že více než polovina problémů v bytech padá na bedra majitele. Ten navíc nereaguje na výzvy k odstranění závad. Proto už na této schůzce začínáte promýšlet strategii. Od právníků víte, že je právo na vaší straně. Dohodli jste se ale, že nejdříve zkusíte vyjednávat po dobrém a majitele kolektivně oslovíte. Nakonec se shodnete, že konkrétní taktiky proberete až na třetí schůzce.

Tahouni a tahounky. V každém prostředí bývá někdo, kdo má u ostatních respekt a vliv. Získat takové lidi na svou stranu je klíčové pro přesvědčení ostatních. Často to nebývají ti nejhlasitější nebo nejaktivnější, ale spíš lidé, kteří mají z různých důvodů důvěru ostatních: bydlí na místě dlouho, mají odvalu a dokážou se postavit za společný zájem. Zkusme se při rozhovorech s lidmi na takové lidi ptát, hledat je a dávat si záležet na tom, abychom je vtáhli do dění.

Ukázali jsme si, že by každé akci mělo předcházet pečlivé zhodnocení situace. To samé platí i u výběru konkrétních aktivit, které zapadají do naší strategie – a ve finále vedou k naplnění cílů. Na co se u nich vyplatí myslet?

Zvažte vždy, **jestli konkrétní akce dobře zapadá do zvolené strategie, zda na ni máte dostatek kapacit a jaká rizika se s akcí pojí.** Obzvlášť poslední bod je zapotřebí podtrhnout. Aktivní hájení svých práv může

mít i svá rizika. Můžete se pohádat se sousedy nebo naštvat majitele, který vám nebude chtít prodloužit smlouvu. V případě veřejné akce může nastat konflikt s bezpečnostními složkami. Vědomí rizik by nemělo směřovat k pasivitě – diskutujte ale o nich a promyslete, jak je minimalizovat.

A nyní už k **příkladům taktik, se kterými lze pracovat**. Všimněte si, že začínáme od těch „nejmírnějších“ – nejlepší vždy je, když se dokážeme dohodnout. Pokud ale tento postup nefunguje, je zapotřebí být při prosazování svých cílů důraznější.

Vyjednávání. Zní to banálně, ale občas stačí po majiteli bytu požadovat odstranění problému. Chce vám majitel zvýšit nájem? Řekněte mu, že chcete platit méně. Zatéká vám do bytu? Požadujte po majiteli opravu. Chová se k vám majitel arogantně? Upozorněte ho, že máte svoji důstojnost a ať se k vám chová s respektem.

Nájemnice Julie z pražských Vinohrad měla na začátku pandemie covid-19 problém s příjmem kvůli karanténě. Rozhodla se proto se svými spolubydlicemi kontaktovat majitele bytu, aby jim snížil nájem. Ten po vysvětlení situace s návrhem souhlasil a snížil ho o tři tisíce korun.

Dopis nebo petice. Necítíte se na rozhovor se svým pronajímatelem, nebo není osobní setkání možné? Napište majiteli dopis či e-mail. Dopis můžete napsat sami – ve chvíli, kdy ho ale podepíšete ve více lidech (nebo ho v identické podobě pošlete ve více kopiích), působí požadavek obzvlášť přesvědčivě.

Negativní kampaň. Vést negativní kampaň se hodí především proti větším majitelům, kteří s vámi odmítají jednat – ale zároveň jim záleží na dobré pověsti.

Existují různé možnosti, jak negativní kampaň vést. Můžete kontaktovat novináře a poprosit je o sepsání textu vysvětlujícího špatné jednání majitele. Další variantou je zorganizovat happeningy před kanceláří majitele a informovat kolemjdoucí o jeho nekalém jednání. I u happeningu je ale vhodné kontaktovat novináře – ozvat se jim v předstihu před akcí i se shrnutím a fotografiemi z výsledku.

Nátlakové happeningy před kanceláří majitele bytu nebo správcovské firmy. Happeningy před kanceláří majitele bytu nemusí být pouze součástí negativní kampaně, ale také přímé nenásilné konfrontace majitele. Během ní se snažíte donutit majitele jednat o nápravách příkoří. Pokud se chcete vyhnout konfrontaci s bezpečnostními složkami, happening nahlaste na radnici vašeho města.

Demonstrace. Demonstrace mají za cíl upozornit na váš problém a požadovat řešení. Na rozdíl od happeningu, na jehož provedení stačí menší množství lidí, má demonstrace za cíl naopak mobilizovat jich co nejvíce. Až právě to většinou zajistí pozornost médií – opět ale nezapomeňte na napsání tiskové zprávy! Demonstrace je dobré vždy dopředu nahlásit na radnici vašeho města.

Několika rodinám z ústecké ubytovny hrozilo zavření ubytovny kvůli nedostatečné údržbě domu. Rodiny už neměly kam jít: matky s dětmi by skončily v azylových domech, otcové na ulici. Tito obyvatelé se proto obrátili na své přátele z jiných měst a společně se rozhodli pro symbolickou okupaci budovy, dokud se nenaskytne řešení. Okupaci



doprovázela řada demonstrací. O celé situaci díky tiskovým zprávám psala místní i celorepubliková média a po týdnu se ozval laskavý majitel několika bytů v podobné lokalitě, který rodinám nabídl regulární nájemní bydlení.

Stávka nájemníků – neplacení nájmu. Stávku dobře známe ze světa práce. Jejím cílem je ohrožit zisky zaměstnavatele a donutit ho k jednání či splnění vašich požadavků.

Podobně fungující stávku nájemníků (tedy společné neplacení nájmů) z českého prostředí příliš neznáme – v našem prostředí je na hraně legality. Přesto je dobré o této možnosti vědět.

Naprosto nezbytnou podmínkou stávky nájemníků je to, aby ji provádělo co nejvíce nájemníků jednoho majitele. V odborovém hnutí se mluví o takzvané „supervětšině“ – tedy počtu lidí, kteří jsou nezbytní pro úspěch stávky. Pokud by ve vašem domě majitel vlastnil dvacet bytů, je zapotřebí, aby stávkovalo alespoň osmnáct nájemníků.

Ze zde zmíněných taktik jde o nejradiálnější aktivitu. Důležité by při ní bylo dát si pozor, aby stávka byla pro majitele opravdovým rizikem ztráty zisku (zde je užitečné pracovat se zmíněnou supervětšinou). Doporučujeme být v kontaktu s právníky a mobilizovat i širší veřejnost – například formou podpůrných demonstrací či mediálních textů.

Během první světové války hrozilo [nájemníkům v Glasgow](#) dramatické navýšení nájmů a vystěhování v případě neplacení. Stávka pod taktovkou Glasgow Women's Housing Association se rozšířila o nevpuštění exekutorů do bytů (s pomocí házenímouky, omítky nebo odpadků). Stávky se nakonec rozšířily na celou zemi a nájemnice svůj boj vyhrály – došlo k zastropování nájmů na předválečnou úroveň a místní samosprávy dostaly za povinnost stavět bydlení pro pracující třídu. To vše vedlo ke zrodu obecního bydlení ve Velké Británii.



jak dál?

Vraťme se k našemu příkladu s nefunkčními zvonky. Třetí schůzku nájemníků doprovázela debata, jak reagovat na přetrvávající aroganci majitele. Nakonec se podařilo najít shodu. Všichni zapojení nájemníci se podepíší pod dopis, který znovu vyjmenovává nedostatky nebo nefungující věci v bytech – a žádá okamžitou nápravu. Zmíněna je i možnost, kterou vám poradili právníci: v případě dvou bytů, jejichž katastrofický stav takřka zabraňuje jejich užívání, by mohli nájemníci přestat platit nájem a odevzdávat ho dočasně notáři.

Brzy po odeslání dopisu se začnou objevovat první náznaky toho, že majitel ustupuje. Začíná řešit opravy, které předtím dlouho ignoroval.

Máte radost z funkčních zvonků, z nových přátelství. Zároveň vám majitel poslal návrh nové nájemní smlouvy. Pořád vás mrzí nepřiměřená výše nájmu – na rozdíl od vašich známých u jiných majitelů si ale ten váš už netroufl na navýšení.

Vybojovali jste tak sice malé vítězství, zároveň se ale všichni zapojení cítí posílení a připravení společně si vyjednat ještě lepší podmínky bydlení.

Práce s neúspěchem.

V naší příručce jsme uvedli příklad se šťastným koncem. Důležité ponaučení ale říká: neúspěch je běžný výsledek a musíme se na tuto variantu připravit. Proč? Z vlastní zkušenosti víme, že se naše snažení může dlouho jevit jako beznadějně – a trvá, než se situace obrátí. V každém neúspěchu je také obsažena spousta důležitých ponaučení pro příště. Je proto nesmírně důležité s touto možností počítat a nenechat se jí odradit!

Podívali jsme se na základy teorie organizování i na příklady, jak s jeho pomocí měnit podmínky nájemníků k lepšímu.

Nejlépeším způsobem, jak si zde popsané schopnosti osvojit, je samozřejmě vydat se do „terénu“ a vyzkoušet si je na vlastní kůži. Než to uděláte, nabízíme ještě několik dalších praktických tipů pro organizování – právní tipy a často opakované mýty o nájemním bydlení.

První tip jsme už ale nastínili v úvodu – **pojd'te se organizovat s námi**. Jsme **Iniciativa nájemníků a nájemnic** a sami za sebou máme první kroky v organizování. Teď začínáme budovat **celopražskou** platformu pro nájemníky a na pravidelných schůzkách společně sdílíme své příběhy, vzděláváme se a především chceme měnit věci k lepšímu.

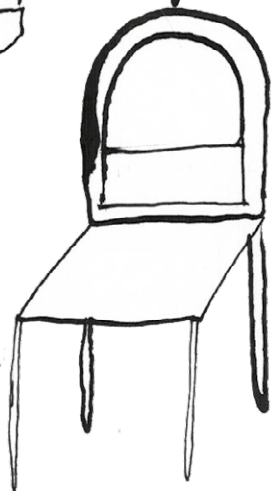
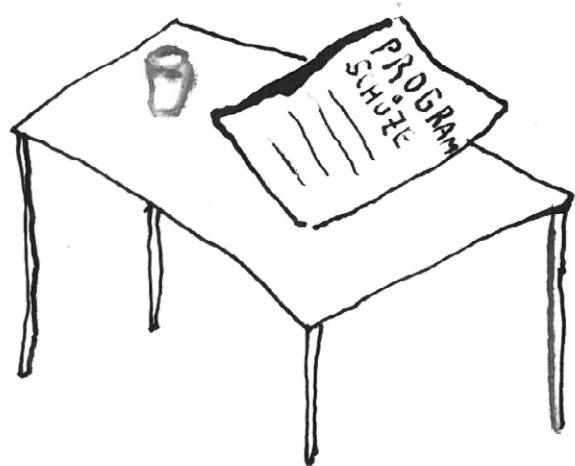
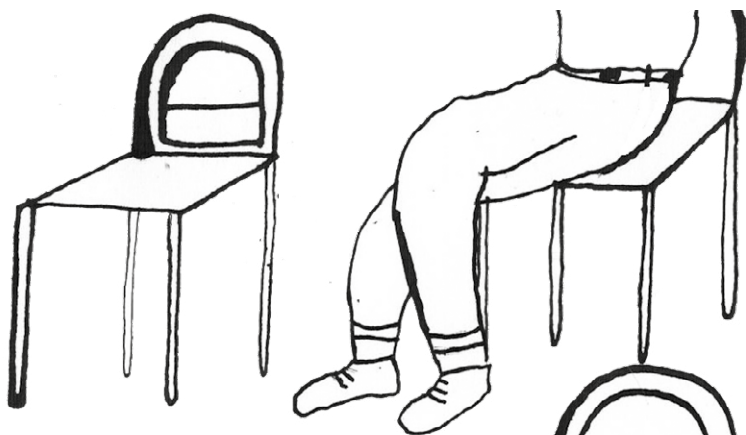
Čeho chceme dosáhnout?

Cílů máme několik (a mnoho z nich je skutečně dlouhodobým záměrem).

Chceme se zasadit o ukončení řetězení krátkodobých smluv. Výše nájmu by měla být nastavena férově – třeba podle cenových map, které fungují v Německu. Žádáme také zdanění prázdných bytů a regulaci Airbnb. Břímě zvýšených nákladů na energie by neměli nést nájemníci a města i stát by měly začít podporovat neziskové formy bydlení.

Podobných systémových cílů máme ještě více – konec diskriminace v oblasti bydlení nebo povinnou část městských bytů v nové developerské výstavbě. Vedle požadavků na tyto systémové změny chceme vytvářet síť nájemníků a nájemnic, která se bude vzájemně podporovat v případě bezpráví.

Pokud vás naše smělé plány zajímají a rádi byste se připojili k našim pravidelným schůzkám, navštivte naše stránky iniciativanajemniku.cz nebo nám napište na ahoj@iniciativanajemniku.cz. Neváhejte se nám ozvat i v případě, že nebydlíte v Praze!



právní minimum

V této příručce se věnujeme organizování i proto, že právní pozice nájemníků není vůči majitelům v Česku příliš silná. A to navzdory tomu, že je bydlení základním lidským právem podle [českých, evropských](#) a [mezinárodních norem](#).

Pojďme se proto podívat alespoň na nejzákladnější informace, které byste měli znát.

Nejdůležitějším tématem, které nájemníci musí řešit, je **zvyšování nájmu**. Drtivá většina nájemních smluv dnes vzniká na dobu určitou,

příčemž v tomto nastavení neexistuje omezení toho, jak moc může být při novém uzavření smlouvy nájem navýšen (jiné je to u smluv na dobu neurčitou, kde je možné zvýšení maximálně o dvacet procent za tři roky). **Je proto klíčové, aby se nájemník nevzdával smlouvy na dobu neurčitou. To se může stát například v situaci, kdy majitel nájemníka poprosí, jestli by se dočasně nepřestěhoval kvůli rekonstrukci – a při této příležitosti zkusí nabídnout novou, nevýhodnější smlouvu.**

Dlouhodobé smlouvy má jen velmi malé množství nájemníků – proto se nájemnické hnutí musí zaměřit na budování **kolektivní síly, která může vést k požadavkům, jako je zákaz řetězení krátkodobých smluv.** Individuální řešení je v tomto případě zpravidla nedostatečné. (V každém případě ale můžete zkusit s majitelem vyjednat, aby vám po „zkušebním“ roce dal dlouhodobou smlouvu – někteří pronajímatelé mohou na tuto zvýšenou jistotu slyšet.)

Stejně důležité je vědět o možnosti získat **příspěvek na bydlení.**

V žádném případě by nemělo jít o stigmatizující záležitost. Pro mnoho domácností jde v současném systému o takřka jediný způsob, jak se potýkat s následky krize bydlení. Pokud vaše náklady na bydlení překračují 30 % čistých příjmů (v Praze 35 %), máte na příspěvek nárok – více informací najdete na stránkách [Ministerstva práce a sociálních věcí](#).

Pokud jde o techničtější, prozaičtější problémy nájemního bydlení, lze se obrátit na řadu snadno přístupných zdrojů.

Příkladem může být [Materiál kanceláře veřejného ochránce práv](#), který informuje o kaucích, výpovědi z nájmu nebo kolaudacích. [Nařízení vlády o opravách](#) je krátkým textem, který stanovuje, jak je rozdělená povinnost, co se týče **oprav a běžné údržby** bytu, mezi majitele a nájemce.

Ve všech výše zmíněných případech ovšem platí: nejjistější možností, jak přistupovat k různým právním záležitostem spjatým s nájemním bydlením, je obrátit se na **bezplatné právní poradenství**, které poskytuje Sdružení nájemníků (SON). [Obrátit se na ně](#) můžete [telefonicky](#), v několika [poradnách](#) nebo mailem (info@son.cz). Bezplatné poradenství seniorům v nájmu nabízí obdobně i společnost [Iuridicum Remedium](#).

Vždy je dobré obrátit se na SON a zkonzultovat své možnosti.

Nebojte se ptát na zdánlivě drobné věci (jako je právo mít v bytě domácího mazlíčka) i na ty zásadní – třeba povinnost vracet kauci.

Veškerou komunikaci s majitelem je důležité mít v psané podobě.

Právní problémy nájemníků je výhodné řešit kolektivně: spojte se se svými sousedy, přidejte se do iniciativy nájemníků.





mýty o nájemním bydlení

Při diskusích se sousedy i čtení zpráv pravděpodobně narazíte na floskule o bydlení, které je dobré znát a být na ně připraven. Přinášíme proto jejich výběr – a zároveň i jejich možné vyvrácení.

„Nájem je jen přechodná záležitost“

V České republice je sice převaha vlastního bydlení, v nájmu jsou přesto dva miliony lidí – a do budoucna můžeme očekávat, že toto číslo poroste. Obecní byty jsou již z velké části zprivatizované, hypotéky se stávají nedostupnějšími. Také vidíme trend, kdy velké

investiční společnosti skupují byty na investice, které pak s logikou maximalizace zisku pronajímají.

Jinými slovy pro velkou část lidí není nájem jen přechodná věc a nájemníků bude pravděpodobně více a více. V situaci, kdy nájmy v posledních letech rostly často dvakrát rychleji než mzdy, se dá čekat, že se velká část z nich ocitne ve velmi obtížné situaci. Je proto nutné zlepšovat podmínky nájemníků a nájemnic a z této formy bydlení udělat snesitelnou možnost – a to ať už jde o přechodné, nebo dlouhodobé bydlení v nájmu.

„Problémy s bydlením vyřeší, když budeme víc stavět“

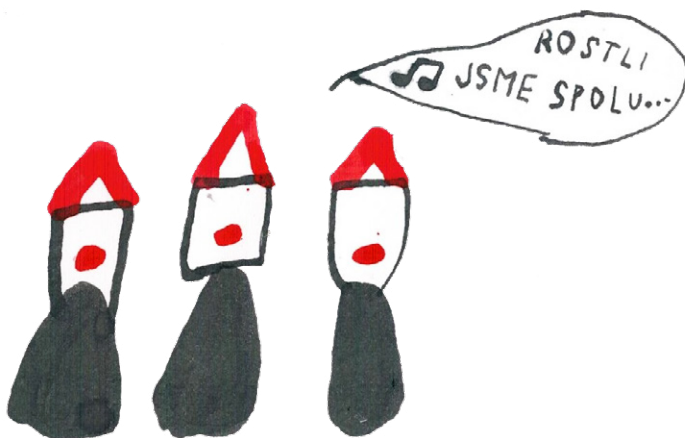
Tento volnotržní fundamentalismus je možná vůbec nejrozšířenější fráze ve vztahu k bydlení. V médiích ho každodenně slyšíme od developerů či ekonomů bank, kteří prosazují mantru „stavět, stavět, stavět“ po celém světě.

Těmto hráčům může jít o co nejsnadnější zhodnocování svých pozemků. Argumentují ale zpravidla zdravým selským rozumem a klasickou rovnicí nabídky a poptávky: když bude víc bytů, budou levnější. Podobně jako to funguje třeba u rohlíků. Většina odborníků na dostupné bydlení ale tento názor odmítá jako hrubé zjednodušování. První problém je ve speciálních vlastnostech nemovitostí – byty nejsou rohlíky. Zatímco u rohlíků klesá s časem jejich hodnota (rychle se zkazí či spotřebují), u nemovitostí jejich hodnota roste (máme omezený prostor a počet obyvatel měst roste). Zatímco rohlíky lehce přemístíme a stojí de facto všude stejně, nemovitosti jsou nemovité a jejich cena extrémně záleží na lokalitě. Stejný byt v Praze bude třikrát dražší než v Ostravě a pětikrát levnější než v New Yorku. Bytu se také zvedne hodnota, když třeba přilehlý autobazar nahradí park. Z těchto vlastností je patrné, že pro tyto statky budou platit úplně jiné zákonitosti. Třeba to, že kupování investičních rohlíků ze své podstaty

neexistuje. Získat byt a nechat ho prázdný nebo ho pronajmout na Airbnb – to je naopak běžné (fungování investičních bytů vysvětlujeme níže).

Druhý problém zjednodušené rovnice je vynechání podstatných „detailů“ na straně nabídky i poptávky. Na straně nabídky nepřidáváme stejné byty (jako přidáváme stejné rohlíky). K už existujícímu bytovému fondu, ve kterém jsou i obecní a starší byty o nižší ceně, přidáváme v Česku pouze komerční byty se znatelně vyšší cenou i vyšším nájemným. Pro dostupnost bydlení je velký rozdíl, jestli ve městě přibude tisíc drahých komerčních bytů určených pro vyšší třídu na hypotéky a investice, nebo zda přibude tisíc obecních nájemních bytů s nízkým nájemným.

Problém je i na straně poptávky. Vracíme se tím k již zmíněným investičním bytům. Kromě lidí, kteří hledají bydlení pro svou vlastní potřebu, tu máme v posledních letech rostoucí investiční poptávku lidí a firem, kteří si do bytů ukládají své peníze. Při 10% růstu cen nemovitostí ročně je bydlení ekonomicky opravdu skvělou investicí – má lepší zhodnocení než zlato či mnohé akcie. Vyplatí se tak vlastnit i prázdný byt. Část investičních bytů se pronajímá na turistické krátko-



dobé pronájmy typu Airbnb. Ani takto využívané nové byty dostupnosti bydlení rozhodně nijak nepomohou. Část investičních bytů se samozřejmě i pronajímá, zákonitě ale s logikou maximalizace zisků. Sami pražští developéři přiznávají, že se podíl investičních bytů v nové zástavbě v posledních letech zvýšil přibližně na 50 %. Česká národní banka mluví o realitní bublině a předraženosti bytů až o 25 %, a to i kvůli investiční poptávce.

Dostupnost bydlení pak ovlivňuje ještě mnoho dalších faktorů, jako je například forma regulace nájemného, daňová a sociální politika státu, privatizace, urbanizace či nastavení globálního finančního sektoru.

Jednoduše shrnuto: nezáleží jenom na tom, kolik bytů stavíme, ale taky jaké byty stavíme, kdo je vlastní, za jakých podmínek je pronajímá a podobně. Řešením je pak především nezisková výstavba dostupných bytů, omezení spekulativní poptávky či lepší ochrana nájemníků. **Bydlení není spotřební zboží – je to nejzákladnější životní potřeba, má blíže k zdravotní péči či vzdělání, které máme také ukotveny jako univerzální právo.**

Mezi příčiny zdražování bydlení bývá uváděna *financionalizace bydlení*. Co tento termín znamená? Samotnou financionalizaci můžeme chápat jako stále těsnější propojování našeho života se světem financí. Ten k nám proniká v každodenních maličkostech i důležitých rozhodnutích: používáme platební karty a děti učíme finanční gramotnost, kvůli inflaci přemýšlíme o investování...

Spousta z nás má také osobní zkušenost s tím, že vlastní bydlení zprostředkovávají finanční trhy (v tomto případě hypotéky). Propojení financionalizace a bydlení je ale mnohem hlubší a důležitější.

Z bydlení se totiž stala relativně jistá a stabilní investice pro nejrůznější typy fondů – a to má dalekosáhlé důsledky.

Můžeme si to představit konkrétně: při finanční krizi nezvládne velké množství lidí splácet svou hypotéku. Jejich nemovitosti koupí soukromá investiční společnost. Ta potom nově získané byty nabízí k pronájmu. Snaha o co nejvyšší výnos z této investice se může snadno přenášet do zvyšování nájmů.

V takovém výčtu bychom mohli pokračovat: nemovitosti se stávají častěji předmětem finančních spekulací a nové byty zůstávají prázdné. Nájemníci na Ostravsku dostávají od obří správcovské firmy automaticky generované výpovědi z nájmu. Financionalizace bydlení souhrnně znamená, že se domov mění v investici – a to s sebou přináší obrovské množství nejistoty a vykořenění.*

Důvodem krátkodobých smluv jsou nespolehliví nájemníci

Podle tohoto tvrzení je v ČR extrémně problematické vystěhovat neplaticí nájemníky – a proto mají být smlouvy krátkodobé. Je ale nesmyslné, aby takový argument sloužil proti smlouvám na dobu neurčitou. Pokud nájemník neplatí, majitel musí podat k soudu stejnou žalobu, ať už se jedná o smlouvu krátkodobou, nebo na dobu neurčitou. Je pravda, že soudy v Česku rozhodují pomalu. Tento fakt ale nemůže ospravedlňovat, proč jsou smlouvy uzavírány zpravidla pouze na rok (nebo na kratší dobu). Kvůli mizivému procentu neplaticích je

* Toto shrnutí vychází z textu Elišky a Jakuba Černých a Tomáše Hořeního Samce: Financionalizace bydlení. Když se z domova stává investice.

znemožněno cítit jistotu domova v pronájmu lidem, kteří platí nájem včas – tedy drtivé většině nájemníků.

„Když na to nemají, ať se odstěhují“

V diskusích o rostoucích nákladech na bydlení se objevuje argument, podle kterého mají zůstat ve městě jen ti, kteří si to mohou dovolit.

Takovou „radu“ je možné odmítnout jako asociální a nesmyslnou – s bydlením má totiž problém stále větší podíl populace (v době psaní tohoto textu je těmito náklady [vysoce zatížena](#) pětina domácností). Tato situace se navíc [podle Víta Lesáka](#), který vedl Platformu pro sociální bydlení, „týká učitelek, ošetřovatelů v nemocnicích, řidičů městské hromadné dopravy a dalších. Kdyby měli bydlet mimo město, město zkolabuje. Základní infrastruktura služeb ve městě by se pro-
padla na velmi nízkou úroveň.“



kontakty a další zdroje

Budeme moc rádi, když se nám ozvete na e-mailovou adresu ahoj@iniciativanajemniku.cz. Mrknout taky můžete přímo na web iniciativanajemniku.cz nebo na náš [Facebook](#).

Naše iniciativa je spojena s organizací Re-set. Její kampaně a nejrůznější podporu organizacím hledejte na sociálních sítích pod názvem *Re-set: platforma pro sociálně-ekologickou transformaci* nebo na stránkách re-set.cz.

Pokud se chcete dozvědět více o tématech probíraných v této příručce, můžete se obrátit také na následující články, knihy a podcasty.

Metodu organizování stručně a srozumitelně shrnul [Jakub Ort](#).

Pro angličtináře jsou základy komunitního organizování shrnuty v příručce [Making Social Changes in Local Communities](#) a v knížkách Jane McAlevey *No Shortcuts: Organizing for Power in the New Gilded Age* a *Hegemony How-To* od Jonathana Smuckera.

O financionalizaci a nástrahách českého nájemního trhu mluví [Eliška a Jakub Černí](#).

Úvodní text k seriálu o krizi bydlení na webu A2larm napsali [Jakub Nakládal a Apolena Rychlíková](#). Do větší hloubky – i ve spojení s organizováním – jde knížka [Na obranu bydlení](#).

Financionalizace bydlení byla vysvětlena na základě textu *Financionalizace bydlení. Když se z domova stává investice*, který pro knihu *Za hranice kapitalismu* napsali Eliška a Jakub Černí a Tomáš Hoření Samec. Tento jev vykládá i film *Vylidněno* – v originále *Push*.

Tématu bydlení se věnuje také [Nová dohoda: Program sociálně-ekonomické transformace pro Českou republiku](#). V této brožuře se dočtete nejen o vizích spravedlivého bydlení, ale i energetiky a dalších oblastí.



CINK



SETLIST:

- 1) VYJEDNÁVÁNÍ
- 2) DOPIS
- 3) PETICE
- 4) NEGATIVNÍ
KAMPAN'
- 5) HAPPENING
- 6) DEMONSTRACE
- 7) STAŤKA

Texty: Lída Böhmová, Radek Kubala, Yulie Moskvina, Jakub Ort, Michael Polák,
Katarína Skálová, Ondřej Sliš

Editace: Ondřej Sliš

Komentáře: Jakub Ort, Jakub Nakládal, Marek Čaněk

Korektury: Bára Vodochodská Machková

Ilustrace: Tadeáš Polák

Sazba: Jano Doe

Příručku vydala Iniciativa nájemníků a nájemnic v Praze v roce 2022.

Vznik příručky finančně podpořil [Friedrich-Ebert-Stiftung](#).

www.iniciativanajemniku.cz



HORSE DEFENCE LEAGUE AGAINST SPECULATION
WITH HOUSING



INICIATIVA
NAŠEMNÍKŮ
A NAŠEMNÍC

