

Behavioral economics and real estate market – theory and practice

Abstract

The present paper draws attention to behavioral influences on many areas of economic life, particularly the real estate market. Initially, the definitions of the real estate market are reviewed to find, name, and exemplify behavioral elements in the definitions. The issue of uncertainty and risk in the real estate market is of paramount importance since both are inextricably related to psychological aspects of decision-making processes and therefore bridge the gap between behavioral economics and real estate market. The aim of the present paper is to propose a new definition of the real estate market in the behavioral perspective and to present a behavioral model of the real estate market. The theoretical ideas are juxtaposed with practice by means of a survey of the real estate market as perceived by students of UWM in Olsztyn and WSETiNS in Kielce.

Key words: *behavioral economics, real estate market, real estate market in the behavioral perspective.*

JUSTYNA BRZEZICKAUniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
Katedra Gospodarki Nieruchomościami
i Rozwoju Regionalnego

justyna.brzezicka@uwm.edu.pl

RADOSŁAW WIŚNIEWSKIUniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
Katedra Gospodarki Nieruchomościami
i Rozwoju Regionalnego

danrad@uwm.edu.pl

1

Ekonomia behawioralna a rynek nieruchomości – teoria i praktyka

Streszczenie

Zamierzeniem artykułu było wskazanie istotnych czynników natury behawioralnej mających wpływ na funkcjonowanie rynku nieruchomości (RN). Motywacją podjęcia tego zagadnienia była chęć zwrócenia uwagi na oddziaływanie elementów behawioralnych w wielu dziedzinach życia i nauki, w tym w systemie rynku nieruchomości (SRN). Ponadto podjęto próbę przeglądu definicji rynku nieruchomości w celu odszukania, nazwania oraz podkreślenia elementów behawioralnych w tych definicjach. Ważną częścią pracy jest także kwestia niepewności oraz ryzyka na RN, które stanowią jądro badań ekonomii behawioralnej. Celem artykułu jest zaproponowanie nowej definicji rynku nieruchomości, definicji w ujęciu behawioralnym oraz prezentacja behawioralnego modelu rynku nieruchomości. Część teoretyczna została także skonfrontowana z praktycznym podejściem - przeprowadzono badanie sondażowe nt. sposobu postrzegania RN wśród studentów UWM w Olsztynie oraz WSETiNS w Kielcach.

Słowa kluczowe: *ekonomia behawioralna, rynek nieruchomości, rynek nieruchomości w ujęciu behawioralnym.*

1. Wprowadzenie

Rynek nieruchomości to szczególny rodzaj rynku rządzący się własnymi prawami, często różniący się od rynku w ujęciu głównego nurtu badań ekonomicznych. Wiele procedur i mechanizmów rynkowych tłumaczy się w oparciu o relacje cenowe, natomiast w rzeczywistości obserwuje się rosnące znaczenie czynników pozacenowych kształtujących rynek. Obecny *status quo* powoduje dysonans między teorią a praktyką, wywołując jednocześnie określone reperkusje. Dynamika zmian w światowej ekonomii pozwala zwrócić uwagę na doniosłość badań prowadzonych na gruncie ekonomii behawioralnej, dostarczającej nowe możliwości sprostania pojawiającym się wyzwaniom. W takich okolicznościach prawdopodobnym, a może nawet niezbędnym, staje się poszukiwanie nowego paradygmatu w sposobie postrzegania rynku nieruchomości.

2. Ekonomia behawioralna

Ekonomia behawioralna to jedno z osiągnięć współczesnej ekonomii. Rozwijająca się w szybkim tempie dziedzina, swój sukces zawdzięcza przekonaniu o rosnącym znaczeniu psychologicznych podstaw w ekonomicznych analizach, zarówno teoretycznych, jak i w praktyce (Camerer, Loewenstein, 2004:3). Zastosowanie psychologii czyni zachowania ekonomiczne bardziej rzeczywistymi. Przez wykazanie złożoności natury człowieka - jego pragnień, motywów, percepcji i działania - psychologia uczyniła wiele, aby przywrócić znaczenie ekonomii w sprawie ludzkich wyborów i zachowań (Maital, Maital, 1993:xi). Psychologia ma silny wpływ na ekonomię - poprzez zwiększony potencjał tłumaczenia zachowań rynkowych, zapewnia substytucję ekonomicznego stanowiska racjonalności podmiotów. Obszar przenikania i uzupełniania psychologii i ekonomii wiedzie przez grunt ekonomii behawioralnej (Frey, Stutzer, 2007:11).

Ekonomia behawioralna za pomocą behawioralnego modelu zachowań wyjaśnia i tłumaczy anomalie klasycznego modelu zachowań - posługując się zarówno obserwacją, jak i eksperymentem, tłumaczy zachowania ludzkie (Wilkinson, 2008:29), zwłaszcza w warunkach niepewnych, zmiennych, trudnych do jednoznacznego określenia, wpływających znacząco na proces podejmowania decyzji. Wraz z rozwojem nauki przekonanie o pełnej racjonalności ekonomicznej podmiotów jest poddawane w wątpliwość. Nie oznacza to, że podmioty działają w oderwaniu od przesłanek ekonomicznych, a ich działania są całkowicie nieracjonalne, lecz prowadzi to do poszukiwania innych determinant zachowań ludzkich - okoliczności psychologicznych, kulturowych, środowiskowych kształtujących ludzkie wybory (Altman, 2006:xvii).

3. Rynek nieruchomości – ujęcie klasyczne

Rynek nieruchomości można rozpatrywać w wielu aspektach, m.in. w ujęciu technicznym, przestrzennym, cybernetycznym, ogólnoeconomicznym (Kałkowski, 2001:15-18). Najobszerniejszą definicję rynku nieruchomości, która jednocześnie stanowi kwintesencję dotychczasowego dorobku naukowego w tym zakresie, przedstawia Kucharska-Stasiak (2006). Istotą RN w myśl tej definicji jest ogół relacji między uczestnikami rynku dokonującymi kupna/sprzedaży nieruchomości, regulowanych przez mechanizmy cenowe. „Rynek może być utożsamiany z ogółem stosunków wymiany i stosunków równoległych zachodzących pomiędzy uczestnikami rynku, tworzącymi popyt i podaż nieruchomości” (Kucharska-Stasiak, 2006:40-41). Definicja przybiera jednostronne, *stricte* ekonomiczne brzmienie. Poprzez skupienie na ekonomicznych aspektach rynku nieruchomości, pomija się element wynikający z ludzkiej

natury, nie ma tu miejsca dla psychologicznego podłoża decyzji rynkowych, a jedynym kierunkiem analiz jest badanie relacji: kupujący-sprzedający-cena (Brzezicka, Wiśniewski, 2012). Warto dodać, że klasyczne ujęcie rynku koresponduje z założeniem o pełnej racjonalności ekonomicznej podmiotów oraz postawą *homo oeconomicus*.

4. Rynek nieruchomości – ku nowemu paradygmatowi

Ekonomia odnosi triumfy w zakresie rozszerzania obszaru badań i skutecznego kolonizowania innych nauk (Wojtyna, 2008:10), a procesy te przebiegają z jeszcze większą dynamiką na gruncie ekonomii behawioralnej. Nieprawdopodobnym wydaje się fakt pominięcia ich przy analizach rynku nieruchomości, dlatego w dalszej części pracy dokonano przeglądu definicji rynku nieruchomości, w celu poszukiwania, wyodrębnienia i podkreślenia elementów behawioralnych w tych definicjach. Elementy takie nie występują bezpośrednio, niemniej jednak często są „przemycane” w natłoku argumentów.

Autorzy artykułu przyjmują stanowisko o istotności behawioralnego ujęcia rynku nieruchomości oraz obecności podwalin i przesłanek do budowania behawioralnej definicji rynku nieruchomości. Behawioralne aspekty RN oraz właściwe rozumienie terminu *behawioralny* w stosunku do RN przedstawiono szerzej we wcześniejszej publikacji (Brzezicka, Wiśniewski, 2012).

Literatura dotycząca rynku nieruchomości jest bardzo obszerna. Bryx (2008) wskazuje z jednej strony skomplikowane problemy i trudności badaczy RN leżące w kwestii definiowania rynku oraz wskazuje potrzebę podejmowania kolejnych prób definiowania tego pojęcia, ponieważ dopracowanie tej definicji przy współpracy wielu badaczy jest kwestią kluczową (Bryx, 2008:67),

szczególnie ważną dla dalszego rozwijania badań oraz terminologicznej estetyki.

Zgodnie z definicją Wiśniewskiego (2007), RN to „celowo dobrany kompleks zmiennych oraz zachodzących między nimi relacji, charakteryzujących związki i procesy obserwowane w przestrzeni systemowej rynku nieruchomości”, przy czym zmienne to jedna lub wiele właściwości obiektów w systemie, natomiast relacje to związki między nimi (Wiśniewski, 2007, s. 22-23). Tak rozumiany RN nie wyklucza istnienia w nim zmiennych innych niż ekonomiczne, co więcej - podkreśla ich złożoność, silną relacyjność oraz potrzebę holistycznego analizowania.

Kucharska-Stasiak (2006) definiuje dwie istotne z behawioralnego punktu widzenia cechy rynku nieruchomości tj.: *niejednorodność* i *niedoskonałość*, które wpływają na „brak racjonalności aktów kupna/sprzedaży - kupujący i sprzedający nie podejmują swoich decyzji opierając się wyłącznie o cenę” (Kucharska-Stasiak, 2006:44). Wskazano tu wyraźnie znaczenie pozaekonomicznych uwarunkowań RN oraz zawarto sugestię o istnieniu pewnych barier i ograniczeń racjonalności podmiotu, które skutkują obciążeniem decyzji dodatkowymi determinantami, wynikającymi z ludzkiej zawiłej, niedoskonałej natury.

Warto przytoczyć także ogólnoeconomiczną definicję rynku według Kałkowskiego (2001). Rynek jest „kategorią abstrakcyjną, w jego definicjach wskazuje się bowiem na *bliżej nieokreślone warunki oraz czynniki*, a więc na elementy różnorodne, należące do różnych kategorii – elementy ilościowe i jakościowe, elementy stałe i zmienne, elementy systematyczne i *przypadkowe*, elementy obiektywne i *subiektywne*, materialne i *nie-materialne*, przejawiające się w sposób ciągły i skokowy, o charakterze krajowym i międzynarodowym, przewidywalnym i *nieprzewidywalnym*” (Kałkowski, 2001:18). Autor podkreśla, że w skład rynku wchodzi szeroko rozumiane uwarunkowania, wymienia także 2 istotne cechy RN z behawioralnego punktu widzenia tj. nieprzej-

rzystość, niezrównoważenie. „Decyzje rynkowe podmiotów rynku podejmowane w warunkach braku jego przejrzystości, mogą być obciążone dużym błędem, a często przypadkowe oraz sprzeczne ze wskazaniem prawa popytu i podaży” (Kałkowski, 2001:26). Brak równowagi rynkowej skutkuje przypadkowością oraz nieprzewidywalnością zdarzeń, tym samym obciążając decyzję pierwiastkiem subiektywizmu i indywidualizmu zależnego od potrzeb oraz zaistniałej sytuacji. Każda osoba ma swoją indywidualność, nie ma dwóch jednakowych ludzi - pomimo jednakowych okoliczności ekonomicznych lub/i pozaekonomicznych każdy może zachowywać się inaczej i we właściwy sobie sposób (Baxter, 1993:11).

Hopfer i Cellmer (1997) poruszają kwestię nieracjonalnych zachowań uczestników rynku. Nieracjonalność dotyczy szczególnie rynków mieszkaniowych, a wynika najczęściej z subiektywnego określania użyteczności nieruchomości lub korzyści, które generuje nieruchomość. Źródła nieracjonalności to uleganie odczuciom i emocjom, transakcje w obrębie rodziny, trudna do określenia chęć posiadania jakiejś nieruchomości, trudne warunki finansowe sprzedawcy. „Takie zachowania uczestników rynku powodują, iż ceny, charakteryzujące się zbyt dużą rozpiętością, mogą nieraz znacznie odbiegać od średniej. Utrudnia to analizowanie takiego rynku i często nie pozwala wyciągnąć prawidłowych wniosków na temat aktualnie kształtujących się cen rynkowych” (Hopfer, Cellmer, 1997:31).

Bryx (2008) podkreśla historyczny charakter traktowania rynku jako miejsca dokonywania aktów kupna-sprzedaży, dowodząc jednocześnie, że takie ujęcie posiada pewien trwały sens i nie może zniknąć całkowicie, w szczególności w odniesieniu do rynku nieruchomości, z całą jego specyfiką (Bryx, 2008:17). Bryx podkreśla niepowtarzalność RN, wynikającą z tego, że każda nieruchomość jest inna i nie ma drugiej takiej samej. Tym samym mechanizm rynkowy

jest odzwierciedleniem sumy potrzeb popartych strumieniem pieniądza, uwzględniających indywidualne oczekiwania ludzi i firm, w którym kształtują się relacje ekonomiczne i społeczne (Bryx, 2008:48). „Rynek nieruchomości nie dostarcza często rzetelnych danych, które służyłyby w pełni podjęciu jednoznacznych decyzji” (Bryx, 2008:49).

Autorzy i badacze RN dostrzegają pewne ograniczenia rynku wynikające z jego specyfiki. Choć wyrażane potrzeby zwrócenia uwagi na psychologię rynku są nieliczne, to jednak nie pozostają bez znaczenia. Problemy złożoności, subiektywizmu, nieprzewidywalności zachowań rynkowych mogą stać się rdzeniem nowego kierunku badań na RN, załączkiem nowego paradygmatu. W metodologii nauki (Grobler, 2006:183, 271 za: Kuhn, 1862/1968) istnieje pogląd zaproponowany przez Kuhna, zgodnie z którym paradygmat to zestaw problemów, wzorców i kryteriów rozwiązań, podstawowych założeń teoretycznych i reguł postępowania naukowego o charakterze rewolucyjnym. „Rewolucja naukowa niszczy dotychczasową kolekcję rozwiązań problemów i zapoczątkowuje zbieranie nowej, według odmiennych zasad” (Grobler, 2006:271). Podobną potrzebę zauważa się na RN, warto zastanowić się nad nowymi kierunkami badań i sposobami rozwiązań. Na szczególną uwagę zasługują tu pozacenowe determinanty RN, które mogą wnieść wiele nowego do dotychczasowych badań. Choć o rewolucji naukowej na tym etapie definiowania problemu nie może być mowy, przygotowano już grunt do obfitych badań w tym zakresie.

5. Niepewność i ryzyko na rynku nieruchomości

W ostatnich latach zauważa się wzrost zainteresowania ryzykiem oraz podejmowanie tematu niepewności na rynku nieruchomości. Definicji

ryzyka jest wiele. Jego miarą jest kombinacja wielkości poniesionej straty i prawdopodobieństwo jej poniesienia, ryzyko jest tym większe im większa jest strata lub jej prawdopodobieństwo (Zaleskiewicz, 2011:94). „W przypadku projektów inwestycyjnych ryzyko jest na ogół rozumiane jako dająca się skwantyfikować możliwość zaistnienia sytuacji, że rzeczywiste nakłady na projekt i (lub) rzeczywiste efekty będą się odchyłały niekorzystnie od pierwotnie przyjętych” (Marcinek, 2001:80). Pojęcie inwestowania składa się z 4 komponentów determinujących ludzkie decyzje, są to: *psychika ludzka*, czas, pieniądz, *ryzyko* (Belej, Celmer, 2006:14). Na szczególną uwagę zasługują tu: element psychologiczny oraz element związany z ryzykiem. Człowiek w swej naturze dąży do zaspokajania podstawowych potrzeb: mieszkania i bezpieczeństwa, starając się w największym możliwym stopniu osiągnąć pewność działań oraz stabilność, co jest zaprzeczeniem istoty inwestycji, obciążonej wielorakim ryzykiem wynikającym ze specyfiki rynku nieruchomości (Belej, Celmer, 2006:14).

W odniesieniu do rynku nieruchomości ryzyko przejawia się przez niepewność przewidywania zdarzeń w przyszłości, która jest wywołana niepewnością i niedokładnością danych służących do szacowania przyszłości (Gawron, 2005:13-14). Każda decyzja rynkowa obciążona jest ryzykiem, przy czym nie dotyczy ono tylko inwestorów, ale także innych uczestników rynku (Siemińska, 2011:27). Ryzyko na RN utrudnia podejmowanie decyzji, w przypadku braku danych ryzyko jest większe, a możliwa skala błędu jest bardzo duża, co może paraliżować działania uczestników rynku (Bryx, 2008:49).

Istnieje różnica między ryzykiem a niepewnością, ryzyko jest zależne od zmienności oraz prawdopodobieństwa, podczas gdy niepewność oznacza, że prawdopodobnemu wynikowi nie można nadać prawdopodobieństwa, dlatego niepewność jest niemierzalna (Kucharska-Stasiak, 2006:202). Podobne rozgraniczenie pomiędzy

pojęciami ryzyka i niepewności wyróżnia Heilpern (1998). Ryzyko wiąże się ze zjawiskiem o charakterze losowym, możliwym do opisanego za pomocą zmiennych losowych, natomiast „niepewność dotyczy sytuacji charakteryzujących się zupełnym brakiem informacji lub nieznaną rozkładu prawdopodobieństwa czy niemożliwością jego określenia” (Heilpern, 1998:7).

Według Forlicza (2001) niepewność przyszłości lub niepewność rezultatu działania to nieznaną przyszłych stanów lub prawdopodobieństw zajścia tych stanów, co jest następstwem oddziaływania wielu czynników (Forlicz, 2001:71). W myśl definicji z 2007 r. „niepewność obejmuje wszystkie te czynniki i zjawiska, które są efektem trudności identyfikacyjnych, technicznych (gromadzenia danych), obliczeniowych i interpretacyjnych oraz innych, którym można przypisać miano ważnych na potrzeby prognozowania” (Wiśniewski, 2007:35).

Niepewność jest nieodłącznym elementem rynku nieruchomości, nie tylko warunkuje wszelkie procesy na nim zachodzące, ale ma także wpływ na przedmiotowość, podmiotowość oraz rynek jako całość relacji, odnosi się do zdarzeń pojedynczych, grupowych i zbiorowych (Radzewicz, Wiśniewski, 2011). Tversky i Kahneman (1974) wiążą niepewność z prawdopodobieństwem wystąpienia zdarzenia i przekonaniem o wystąpieniu lub niewystąpieniu go, wyrażanym przez sugestię dotyczące przyszłości i jej subiektywnej oceny (Kahneman, Tversky, 1974:1124).

Na podstawie powyższych analiz można dostrzec kilka prawidłowości.

Po pierwsze, powszechnie wykorzystywane definicje rynku nieruchomości w postaci klasycznej opierają się na ekonomicznych uwarunkowaniach, a RN jest specjalnym rodzajem rynku. Największe znaczenie odgrywają tutaj mechanizmy rynkowe, według których cena staje się ekwiwalentem wartości.

Po drugie, w literaturze z tego obszaru występują szczerkowe elementy behawioryzmu ekonomicznego, skupione wokół dwóch płaszczyzn tematycznych: 1) decyzyjności podmiotu w warunkach ryzyka i niepewności, wynikających ze specyfiki rynku; 2) braku racjonalności zachowań uczestników rynku.

Po trzecie, postulaty o braku pełnej racjonalności zachowań na rynku są marginalizowane i traktowane jako bariery rynku, a nie otrzymują rangi odrębnej cechy kształtującej rynek, co jest istotne w celu dokładnego przedstawienia stanu samego rynku, jak również zachowań na RN.

Po czwarte, kwestie niepewności i ryzyka na RN nie pozostają bez znaczenia – warto rozwijać te obszary badań, korzystając z narzędzi i mechanizmów wykorzystywanych przez ekonomię behawioralną.

Warto zastanowić się nad funkcją i znaczeniem elementów behawioralnych na RN. Jeśli założy się, że ludzka natura jest zawodna, a człowiek zdolny do irracjonalnych zachowań, wiedząc jednocześnie, że rynek budują i kształtują podmioty (czyli uczestnicy rynku) – warto powrócić do zagadnienia racjonalności ekonomicznej uczestników tego rynku, zastanowić się nad motywami ich postępowania oraz rozwijać deskryptywną teorię podejmowania decyzji rynkowych.

6. Rynek nieruchomości – ujęcie behawioralne

W świetle powyższych rozważań rynek nieruchomości przedstawia się jako obszar działań zdeterminowanych ekonomicznie i pozaekonomicznie. Obszar pozaekonomiczny dotyczy tu szczególnie kwestii psychologii rynku, decyzyjności oraz zachowań podmiotów w warunkach ryzyka i niepewności, braku pełnej racjonalności – wszystkie te elementy można zakwalifikować

do wspólnej grupy – grupy elementów behawioralnych.

Definicja rynku nieruchomości, w ujęciu behawioralnym, powinna uwzględniać wymienione elementy:

- a. Elementy ekonomiczne – stanowiące punkt wyjścia oraz tło dalszych rozważań. Pełnią funkcję definiowania problemu (poszukiwanie odpowiedzi na pytania dotyczące klasycznych mechanizmów rynkowych, zależności cenowych determinujących zachowania rynkowe).
- b. Elementy pozaekonomiczne, w szczególności psychologiczne – typowe dla indywidualnych potrzeb ludzkich oraz inne uwarunkowania kształtujące rynek w mniejszym stopniu (np. socjologiczne). Ich zadaniem jest wyjaśnianie mechanizmów i praw rządzących psychiką i zachowaniem ludzi oraz przybliżenie społecznego wymiaru rynku. Docelowo odpowiedź na pytanie: dlaczego została podjęta taka decyzja?
- c. Elementy „tajemniczości” RN, przejawiające się przez stan ryzyka lub niepewności. Pełnią funkcję budowania środowiska rynku w oparciu o jego specyfikę.
- d. Elementy decyzyjności w warunkach braku pełnej racjonalności podmiotów działających na rynku. Do tej grupy można także zakwalifikować inne istotne czynniki, np. czas, otoczenie rynku, braki informacyjne.

Rynek nieruchomości w ujęciu behawioralnym może być rozumiany jako: *ogół relacji, racjonalnych lub nieracjonalnych zachowań uczestników rynku, budowanych w oparciu o cenę i czynniki pozacenowe, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych potrzeb, planów, zapatrywań uczestników rynku; przejawiających się przez decyzje w warunkach ryzyka i/lub niepewności wynikających ze specyfiki samego rynku, jak również ze specyfiki przedmiotu (nieruchomości).*

Behawioralne aspekty RN to w szczególności:

- a. Trudności decyzyjne uczestników rynku wywołane występującymi stanami ryzyka i/lub niepewności.
- b. Następstwa braków informacyjnych zniekształcających tradycyjne modele rynku.
- c. Duży wpływ indywidualnych potrzeb uczestników rynku, subiektywizacja preferencji.
- d. Implikacje złożonej ludzkiej natury, włączenie do procesu decyzyjnego emocji, znajdujące wydzźwięk w postaci silnej indywidualizacji decyzji kupujących i sprzedających.
- e. Cechy rynku nieruchomości świadczące o trudnościach prognostycznych przyszłych stanów rynku (niejednorodność, zróżnicowanie rynku).
- f. Silna relacyjność poszczególnych komponentów rynku, powodująca rozmycie behawioralnego modelu zachowań w oparciu o układ S-R (bodziec, z ang. *stimulus* – reakcja, z ang. *reaction*).
- g. Przejawy braku pełnej racjonalności podmiotów działających w SRN.
- h. Obecność transakcji, w których wystąpiły szczególne warunki, powodujące ustalenie ceny w sposób rażąco odbiegający od przeciętnych cen uzyskiwanych na rynku nieruchomości (*Rozporządzenie... 2011*).

7. Praktyka kontra teoria

Wymienione cechy RN, istotne z punktu widzenia analiz behawioralnych, to nieprzejrzystość, niezrównoważenie, niedoskonałość, niejednorodność. Przyjęta terminologia nie dostarcza wiedzy o tym jaki jest RN, lecz jaki nie jest. Korzystając z tego przykładu, można na nowo postawić istotne dla tekstu pytania: jaki jest RN? Jaki jest w praktyce? Czy uczestnicy rynku świadomie funkcjonują i działają w jego systemie?

Czy praktyczny wymiar RN potwierdza obecność oraz istotność elementów behawioralnych występujących w jego obszarze?

Aby dokonać konfrontacji rozważań teoretycznych z praktycznym wymiarem rynku nieruchomości, posłużono się badaniem sondażowym. Wzór formularza stanowi załącznik 1 do artykułu. Celem sondażu było zbadanie sposobu postrzegania rynku nieruchomości - zbadanie czy w praktyce, podobnie jak w teorii, w obszarze RN funkcjonują elementy behawioralne, czy jedyny sposób rozumienia rynku znajduje korzenie w ekonomii?

Założenia do badania sondażowego:

- a. Badanie przeprowadzono w kwietniu 2012 r. na grupie 106 studentów studiów I i II stopnia na kierunku *Gospodarka przestrzenna*: w tym 27 studentów Wyższej Szkoły Ekonomii, Turystyki i Nauk Społecznych w Kielcach oraz 79 studentów Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.
- b. Sekwencja pytań w II części formularza, dotyczącej RN nie jest przypadkowa: pierwsze pytanie - otwarte, następnie - zamknięte, na koniec - pytanie otwarte podsumowujące (aby wyeliminować efekty zakotwiczenia). Ankietowani zobaczyli pytanie 2 i 3 dopiero po udzieleniu odpowiedzi na pytanie 1.
- c. Pytanie 1 miało na celu sprawdzenie ogólnych spostrzeżeń dotyczących rynku nieruchomości (tok rozumowania, postrzeganie RN, stan świadomości o RN, obszar skojarzeń). Pytanie nr 3 miało na celu zbadanie głównego sposobu postrzegania rynku nieruchomości i określenie stanowiska przyjmowanego przez większość badanych.
- d. Pytanie nr 2 miało na celu zbadanie istotności poszczególnych płaszczyzn rynku nieruchomości. W ramach wyodrębni-

Tabela 1. Kategorie oraz podział kategorii na elementy

Elementy ekonomiczne RN	Elementy psychologiczne RN	Elementy behawioralne RN	Inne komponenty RN
ekonomiczny wymiar rynku	psychologiczny wymiar rynku	niepewność	społeczny wymiar rynku
kupno-sprzedaż	zależność od indywidualnych potrzeb	ryzyko	inne
cena-wartość	moje oczekiwanie, mój plan	decyzja	-

Źródło: opracowanie własne

nych płaszczyzn zaproponowano po 3 elementy (kolejność w kwestionariuszu losowa). Wyodrębnione płaszczyzny oraz ich podział na elementy zaprezentowano w tabeli 1. Ankietowani nie znali tego podziału, spośród 11 elementów wybierali 5 najistotniejszych według ich opinii.

Odpowiedzi ankietowanych na 1 pytanie pozwalają dostrzec 5 głównych obszarów skojarzeń dotyczących rynku nieruchomości, tj.: ekonomiczny wymiar rynku, psychologiczny i behawioralny wymiar rynku w mniejszym stopniu, przestrzenny wymiar rynku rozumiany jako cechy samego rynku oraz pozostałe skojarzenia

Tabela 2. Odpowiedzi ankietowanych na Pytanie 2 według obszarów skojarzeń

Ekonomiczny wymiar RN	kupno / sprzedaż (32), cena / cena rynkowa (26), obrót / handel (17), transakcja (10), kapitałochłonność (7), popyt / podaż (6), niska elastyczność popytu i podaży (3), konkurencja / konkurencyjność (5), przetarg (4), wartość (4), wolny rynek (3), inwestorzy / inwestycja (2), zasoby nieruchomości (2), stagnacja (2), ekonomia (2), inne ekonomiczne (rozwoj ekonomiczny, system rynkowy, pożyczka, biznes, przedsiębiorczość, kapitał, giełda, oferta, koszty, deficyt, wynajem, towar, brak dostępnych usług)
Psychologiczny wymiar RN	(indywidualne) potrzeby (3), zabezpieczenie
Behawioralny wymiar RN	ryzykowny / ryzyko (9), niepewny / niepewność (7), decyzja
Przestrzenny wymiar RN (cechy RN)	zróżnicowanie / różnorodność (21), niestalość / zmienność (13), lokalność (9), pierwotny / wtórny (6), obszerny (4), precyzyjny (4), lokalizacja (4), miejsce transakcji (3), zasięg (2), niejednorodny / niejednorodność (2), dynamiczny (2), łatwo dostępny (3), ograniczony (3), otwarty (3), złożony / złożoność (3), skomplikowany (3), elastyczny (3), wolny (2), mała płynność (2), stałość w miejscu (2), nieprzewidywalny (2), inne przestrzenne (rzadkość, niepełna wiedza, wielofunkcyjność, niepowtarzalność, nietypowy, szczególny, mało stabilny, rozregulowany, przepełniony, informacyjny, rozwijający się, powszechny, obszar analizy)
Inne	wycena (8), pośrednictwo (6), gospodarka nieruchomościami (5), uwarunkowania prawne (4), struktura (3), marketing (2), rachunkowość (2), budownictwo (2), mieszkanie (2), deweloper (2), użytkowanie wieczyste (2), lokale, budynki, grunty (2), atrybuty nieruchomości, cechy (2), pozostałe skojarzenia (praca w nieruchomościach, bank danych o nieruchomościach, spekulacja, ogół stosunków, za mało działania)

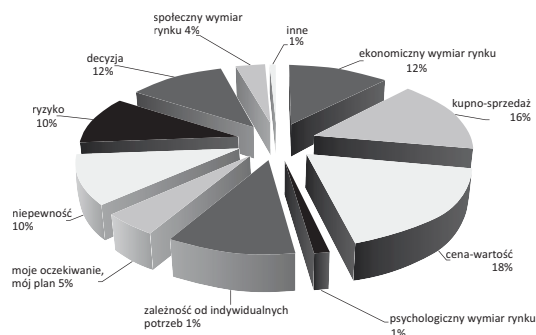
Źródło: opracowanie własne

związane głównie z poszczególnymi zawodami służącymi obsłudze systemu rynku nieruchomości. Elementy społeczne nie zostały wyodrębnione przez ankietowanych. Wyniki dotyczące określeń i sformułowań, które najtrafniej według ankietowanych definiują rynek nieruchomości lub/i oddają jego charakter zestawiono w tabeli 2. W okrągłych nawiasach przedstawiono częstotliwość wystąpienia danego skojarzenia. Na podstawie odpowiedzi ankietowanych wyraźnie widać skupienie wokół ekonomicznego wymiaru rynku nieruchomości. Ekonomia to pierwsza i podstawowa dziedzina kojarzenia rynku nieruchomości.

Obserwując odpowiedzi ankietowanych na pytanie 2, dotyczące wyboru spośród wskazanych odpowiedzi 5 najistotniejszych, można zauważyć następujące tendencje: w sytuacji wyboru spośród dużej liczby elementów odpowiedzi ankietowanych są zróżnicowane (Rys. 1), wiele elementów RN jest uważanych za ważne i w znacznym stopniu kształtujące system RN. Żadnej z odpowiedzi nie przyznano więcej niż 20 % głosów. Po zsumowaniu elementów w poszczególnych kategoriach (Rys. 2) można zauważyć, że preferencje ankietowanych przeważają w kierunku elementów ekonomicznych (stanowią one niespełna 50 % wskazanych odpowiedzi). Ankietowani wskazali także na duże znaczenie elementów behawioralnych (ok 30% głosów), tj. niepewność, ryzyko oraz decyzja, jako najtrafniej określających RN. Elementy psychologiczne stanowią 17% głosów ankietowanych, natomiast pozostałe elementy RN, w tym społeczny wymiar rynku, mają małe znaczenie dla dalszych badań, ankietowani przyznali tej grupie elementów mniej niż 5% głosów.

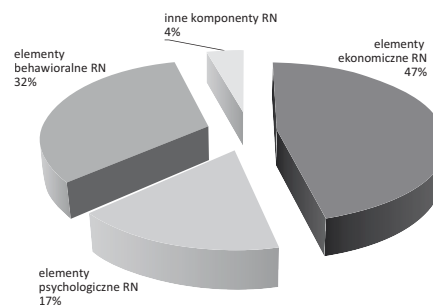
W przypadku prośby o wskazanie jednego elementu najtrafniej opisującego RN (Rys. 3) odpowiedzi ankietowanych przebiegają dwutorowo: połowa badanych wskazuje na kupno-sprzedaż jako element najbardziej kojarzony z RN, natomiast druga połowa głosów została rozdy-

Rys. 1. Odpowiedzi ankietowanych w %:
Pytanie 2 – wszystkie elementy



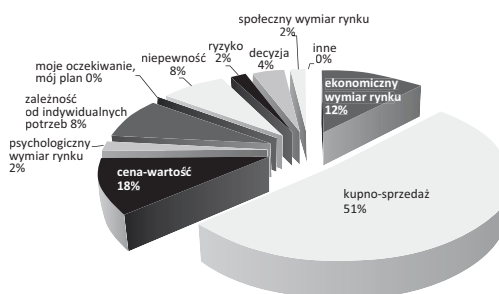
Źródło: opracowanie własne

Rys. 2. Odpowiedzi ankietowanych w %:
Pytanie 2 – podział na płaszczyzny RN



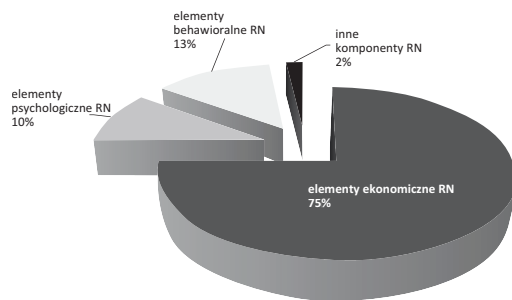
Źródło: opracowanie własne

Rys. 3. Odpowiedzi ankietowanych w %:
Pytanie 3 – podział na płaszczyzny RN



Źródło: opracowanie własne

Rys. 4. Odpowiedzi ankietowanych w %:
Pytanie 3 – podział na płaszczyzny RN



Źródło: opracowanie własne

sponowana na pozostałe wskazane elementy bez widocznego przeważenia w jednym kierunku. Dopiero po zsumowaniu odpowiedzi w kategorii (Rys. 4), widać wyraźnie, że 75% ankietowanych wybiera jeden dowolny element spośród elementów ekonomicznych rynku nieruchomości jako najtrafniej opisujący SRN, natomiast elementy behawioralne i psychologiczne otrzymują podobny procent głosów (odpowiednio 13% i 10%). Pozostałe elementy to 2% głosów.

8. Podsumowanie i wnioski

Powyższe analizy pozwalają na odnotowanie kilku spostrzeżeń. Zarówno w literaturze, jak i w praktycznym podejściu (czego odzwierciedleniem jest przeprowadzony sondaż) funkcjonują elementy behawioralne w obszarze systemu rynku nieruchomości. Powyższe badanie jest pewnego rodzaju potwierdzeniem tezy o dynamicznym rozprzestrzenianiu się elementów ekonomii behawioralnej do wielu dziedzin, w tym w obszarze rynku nieruchomości. Brak świadomości uczestników rynku stanowi istotną barierę na drodze do operacjonalizacji metodologii badań z tego zakresu w odniesieniu do przestrzeni RN oraz efektywnego i skutecznego wykorzystania w SRN narzędzi i doświadczenia wypracowanych przez ekonomię behawioralną. Ekonomia

behawioralna poprzez psychologiczne środowisko funkcjonowania mogłaby wyeksplikować wiele zjawisk i zachowań zachodzących na rynku nieruchomości, które są obecnie wielokrotnie marginalizowane.

Zaproponowana metodologia oraz wykorzystane narzędzie miały na celu diagnozę stanu świadomości uczestników rynku wobec partycypacji czynników pozaekonomicznych w procesach podejmowania decyzji na tym rynku. Kryteria doboru czynników (uwzględnienie czynników psychologicznych, socjologicznych, czy stanów ryzyka i niepewności) można uzasadnić zaobserwowanymi na podstawie badania literaturowego potrzebami rozwijania badań nad rynkiem nieruchomości o nowe elementy. Ich obecność, znaczenie i wpływ na kształtowanie SRN są nieuświadomione wśród podmiotów funkcjonujących w tym systemie (uczestnicy RN wskazują na te elementy, lecz nie znają ich możliwości, przyczyn i następstw).

Obszar skojarzeń wokół ekonomicznych elementów RN stanowi 75% odpowiedzi respondentów - oznacza to, że 3 z 4 badanych osób zastanawiając się nad RN bezpośrednio kojarzą go z ekonomicznymi aspektami rynku, tj. cena, kupno, sprzedaż. Pozostałe 25% odpowiedzi, czyli odpowiedź co 4 pytanej osoby wskazuje na inne - związane z psychologią - płaszczyzny rynku. Jeżeli nie nastąpi ożywienie w zakresie badań nad psychologią RN to 100% badań skupionych wokół 75% potrzeb, spowoduje marnotrawstwo 25% potencjału możliwości i spotęgowanie potrzeby badań w zakresie psychologii RN. Zmiana dotycząca percepcji RN dokonała się już w głowach jego uczestników, brakuje natomiast działań, procedur, mechanizmów wdrażanych czy podejmowanych w celu zbadania behawioralnej strony RN.

Wobec dotychczasowych rozważań, redefinicja rynku nieruchomości przy uwzględnieniu elementów behawioralnych może rzucić nowe światło na teoretyczne podstawy RN oraz przy-

czynić się do ożywienia badań nad jego behawioralnymi aspektami. Choć ekonomia behawioralna postrzegana jest jako rubież ekonomii głównego nurtu, z całą pewnością narzędzia, którymi dysponuje, mogą dokonać nie mniej niż dotychczasowe osiągnięcia wielu pokoleń ekonomistów w zakresie badań nad anomaliami rynkowymi.

Bibliografia

- Altman, M. (2006). *Introduction*. W: M. Altman (red.), *Handbook of contemporary Behavioral Economics: foundations and developments*. New York, London: M.E Sharpe.
- Baxter, J. L. (1993). *Behavioral Foundations of economics*. Londyn: St. Martin's Press.
- Belej, M., Cellemr, R. (2006). *Koncepcja oceny poziomów ryzyka na rynku nieruchomości i sposobów jego uwzględniania w procesie inwestycyjnym*. Materiały i Studia TNN, 14 (1), 13-26.
- Bryx, M. (2008). *Rynek nieruchomości: system i funkcjonowanie*. Warszawa: Poltext.
- Brzezicka, J., Wiśniewski, R. (2012). *Behawioralne aspekty rynku nieruchomości*. Studia i Materiały TNN, 20 (2), 21-31.
- Camerer, C. F., Loewenstein, G. (2004). *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. W: C. F. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin, *Advances in Behavioral Economics* (s. 3-59). Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Forlicz, S. (2001). *Niedoskonała wiedza podmiotów rynkowych*. Warszawa: PWE.
- Frey, B. S., Stutzer, A. (2007). *Economics and Psychology: Development and Issues*. W: B. S. Frey, A. Stutzer, *Economics and Psychology* (s. 3-15). Cambridge, Massachusetts, London: MIT Press.
- Garwron, H. (2005). *Oplacalność a ryzyko inwestowania na rynku nieruchomości. Zarządzanie nieruchomościami i analiza efektywności inwestowania*. Studia i Materiały TNN 13 (1), 5-20.
- Grobler, A. (2006). *Metodologia nauk*. Kraków: Wyd. Znak, Wyd. Aureus.
- Heilpern, S. (1998). *Dynamika i niepewność w modelowaniu ekonomicznym*. Wrocław: Wyd. AE im. Oskara Langego.
- Hopfer, A., Cellemr R. (1997). *Rynek nieruchomości*. Olsztyn: Wydawnictwo ART.
- Kalkowski, L. (red.) (2001). *Rynek nieruchomości w Polsce: praca zbiorowa*, Warszawa: Twigger.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1974). *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Science 185 (4157), 1124–1131.
- Kucharska-Stasiak, E. (2006). *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*. Warszawa: PWN.
- Kuhn, T.S. (1862/1968). *Struktura rewolucji naukowych*. Przekład: H. Ostromecka, Warszawa: PWN.
- Maital, S., Maital, S. L. (1993). *Introduction*. W: S. Maital, S. L. Maital (red.), *Economics and Psychology*. Brookfield: Edward Elgar Company Press.
- Marcinek, K. (2001). *Ryzyko projektów inwestycyjnych*. Katowice: Wyd. AE w Katowicach.
- Radzewicz, A., Wiśniewski, R., Renigier-Biłozor, M. (2011). *Od niepewności do efektywności rynku nieruchomości*. Materiały konferencyjne ERES 2011, Holandia.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 lipca 2011 r. zmieniającego rozporządzenie w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego (Dz. U. 2011 nr 165 poz. 985), § 5 ust. 1.
- Siemińska, E. (red.) (2011). *Inwestowanie na rynku nieruchomości*. Warszawa: Poltext.
- Wiśniewski, R. (2007). *Wielowymiarowe prognozowanie wartości nieruchomości*. Seria: Rozprawy i monografie. Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego.
- Wilkinson, N. (2008). *An Introduction to Behavioral Economics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Wojtyna, A. (2008). *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu*. Ekonomista 1: 9-32.
- Zaleśkiewicz, T. (2011). *Psychologia ekonomiczna*. Warszawa: PWN.

Załącznik 1 – formularz ankiety

*Ankieta jest anonimowa, zostanie wykorzystana do celów naukowych.
Jej zadaniem jest zbadanie Pani/Pana zdania na temat rynku nieruchomości.*

CZĘŚĆ I – INFORMACJE WSTĘPNE

- student studiów I stopnia kobieta
 student studiów II stopnia mężczyzna

CZĘŚĆ II – INFORMACJE DOTYCZĄCE RYNKU NIERUCHOMOŚCI

1. Proszę o wskazanie 3 określeń/sformułowań, które najtrafniej według Pani/Pana opinii definiują rynek nieruchomości i/lub oddają jego charakter:

-
-
-



2. Proszę o zaznaczenie tych określeń i sformułowań, które najtrafniej według Pani/Pana opinii definiują rynek nieruchomości i/lub oddają jego charakter.

Proszę o udzielenie odpowiedzi przez zaznaczenie 5 określeń.

- ekonomiczny wymiar rynku
 niepewność
 psychologiczny wymiar rynku
 społeczny wymiar rynku
 kupno-sprzedaż
 zależność od indywidualnych potrzeb
 ryzyko
 decyzja
 moje oczekiwanie, mój plan
 cena-wartość
 inne

3. Spośród określeń i sformułowań wymienionych w pytaniu 2 proszę o wskazanie jednego określenia lub sformułowania, które najtrafniej według Pani/Pana opinii definiuje rynek nieruchomości i/lub oddaje jego charakter.

.....

