



Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Hanna Waligórska

**Proces wyboru nieruchomości
w kontekście kosztów transakcyjnych**

Rozprawa doktorska
napisana pod kierunkiem

Dr. hab. prof. WSB Johannes Platje

oraz promotora pomocniczego
Dr Aleksandry Piaseckiej

Wrocław 2021

Spis treści

Spis treści.....	2
Abstract.....	4
Wstęp.....	6
Rozdział I. Przegląd teorii ekonomicznych w kontekście ujmowania w nich czynników pozaekonomicznych	21
I.1. Wprowadzenie	21
I.2. Ekonomia przedklasyczna (VIII w. p.n.e. do 1776 r.)	21
I.3. Ekonomia klasyczna (1776 – 1870)	28
I.4. Ekonomia neoklasyczna (1870 – ok. 1930).....	34
I.5. Ekonomia współczesna (ok. 1930 – dziś)	39
I.6. Podsumowanie.....	45
Rozdział II. Teoria kosztów transakcyjnych oraz teoria praw własności w zarysie	47
II.1. Wprowadzenie.....	47
II.2. Koszty transakcyjne	47
II.3. Prawa własności	55
II.4. Podsumowanie	61
Rozdział III. Charakterystyka rynku nieruchomości w kontekście cech doskonałego ryнку.....	63
III.1. Wprowadzenie	63
III.2. Struktura rynku nieruchomości.....	63
III.3. Problem asymetrycznej informacji a perfekcyjna racjonalność	68
III.4. Determinanty popytu i podaży na rynku nieruchomości	72
III.5. Podsumowanie	79
Rozdział IV. Koszty transakcyjne oraz sposoby ich obniżenia w procesie wyboru i zakupu nieruchomości.....	81
IV.1. Wprowadzenie	81
IV.2. Charakterystyka kosztów transakcyjnych na rynku nieruchomości.....	81
IV.3. Sposoby obniżania kosztów transakcyjnych poprzez korzystanie z instytucji.....	91
IV.4. Rola Systemu 1 oraz Systemu 2 w procesie wyboru nieruchomości a koszty transakcyjne	100
IV.5. Podsumowanie.....	108
Rozdział V. Zastosowane metody badawcze	110
V.1. Wprowadzenie	110
V.2. Pytania i hipotezy badawcze.....	110
V.3. Metoda badań.....	118
V.4. Opis próby badawczej.....	127

V.5. Podsumowanie	129
Rozdział VI. Dwa systemy a koszty transakcyjne w procesie wyboru nieruchomości.....	130
VI.1. Wprowadzenie	130
VI.2. System 1 a złożone decyzje	130
VI.3. Dwa systemy – współdziałanie w złożonych decyzjach	144
VI.4. Wybór oferty a System 1 oraz System 2 – estymacja modelu logitowego	158
VI.5. Wybór Systemu 1 a korzystanie z usług pośrednika	162
VI.6. Dyskusja wyników	181
VI.7. Podsumowanie	193
Rozdział VII. Wnioski końcowe	194
Bibliografia.....	200
Spis tabel	213
Spis wykresów.....	218
Spis rysunków	220
Załączniki	221

The character of the real estate market, and its importance for and influence on the national economy, has resulted in a wide range of research carried out regarding decision-making in the purchase of real estate. The authors of these studies list several factors influencing these decisions, such as demographic factors, buyer's income, or the degree to which the housing needs of the buyer are met. Behavioural factors are increasingly the topic of research on the process of choosing and purchasing a property. The emerging research gap concerns empirical studies of the factual engagement of System 1 in the decision-making process. Most often, a survey is used as research tool, causing the research subjects to engage the more analytical functions of System 2, instead of System 1. Moreover, literature research did not reveal any studies focussing on the functioning of both systems in relation to the transaction cost incurred in the process of choosing and purchasing a property. This PhD thesis aims to fill in, at least partially, this gap.

The main purpose of this dissertation is to determine the role of System 1 and System 2 during the decision-making process of selecting and buying a real estate property in the context of reducing the transaction cost of the purchase. An innovative aspect of this PhD thesis is an in-depth analysis of the System 1 in relation to transaction costs, which involves, among others, subconscious automatic responses.

The dissertation uses methods of analysis and review of literature, as well as statistical methods. The data was collected with the use of a survey and an experiment.

The dissertation has a theoretical-empirical character and consists of seven chapters. Chapter 1 contains a review of history of economic theory, attempting to identify and interpretation the inclusion of non-economic factors into economic theory. Chapter 2 describes the inclusion of transaction cost in economic theories and contains a short analysis of property rights. Chapter 3 focuses on the characteristics of the real estate market in relation to the properties of a perfect market. The purpose of this chapter is to pinpoint the causes of the emergence of transaction costs in the real estate market. In chapter 4, the transaction costs of selecting real estate property and well as ways to reduce these transaction costs are identified and discussed. Chapter 5 presents the research hypotheses, the research sample and contains a description of methods used in the empirical study. In Chapter 6, the results of the author's own research are presented and discussed. Conclusions and closing remarks can be found in Chapter 7.

The results of the research show that when selecting a real estate property for purchase, whether the buyer uses System 1 or 2 depends on how the offer is presented. The use of System 1 in complex decision-making processes, like the purchase of real estate, can lead to a less favourable choice. System 2 does not always correct the imperfections of System 1. It is shown that the transaction costs of selecting and purchasing real estate property can be reduced by using the services of a real-estate agent.

Sytuacja na rynku nieruchomości, wzrost cen aktywów, a także udzielanie kredytów osobom posiadającym niewystarczające do ich spłaty dochody doprowadziły w latach 2007-2008 do powstania bańki spekulacyjnej. Stanowiło to jeden z czynników światowego kryzysu finansowego, którego początek datuje się na połowę 2007 roku (Matuszewicz, 2012). Dlatego też stabilizacja na rynku nieruchomości oraz możliwość przewidywania trendów są niezwykle ważnymi czynnikami zachowania bezpieczeństwa funkcjonowania banków udzielających kredytów na zakup nieruchomości (Reksa, 2007).

Transakcje na rynku nieruchomości są ważne zarówno z punktu widzenia jednostki (skala mikro), jak i z punktu widzenia całego systemu finansowego (skala makro):

- dla jednostki mogą stanowić dokonywany jeden raz w życiu znaczący wydatek, często finansowany z kredytu,
- w skali makro sytuacja na rynku nieruchomości ma wpływ na utrzymanie stabilności systemu finansowego.

Rynek nieruchomości i gospodarka wzajemnie na siebie oddziałują. Jak podkreśla William Fraser (1993), wielkość popytu na nieruchomości jest pochodną popytu na dobra i usługi, które są wytwarzane w tych nieruchomościach. Oznacza to, że wraz z ożywieniem gospodarki następują zmiany zapotrzebowania na nieruchomości. Ponadto wpływ na popyt na rynku nieruchomości mają również oczekiwania i przewidywania w zakresie przyszłych trendów rozwoju gospodarki. Niekiedy nieruchomości stanowią alternatywę dla innych lokat kapitałowych, stwarzając przestrzeń do lokowania oszczędności. Ożywienie gospodarki sprzyja zmianom stóp procentowych kredytów, a ich obniżenie powoduje większą dostępność kredytów (Kucharska-Stasiak, 2006). Przekłada się to na możliwości potencjalnych nabywców i inwestorów oraz na zwiększenie opłacalności inwestycji. Wzrost popytu na nieruchomości pociąga za sobą zmiany w sektorze budownictwa. W konsekwencji obserwujemy zwiększone zapotrzebowanie na siłę roboczą, czyli tworzenie się nowych miejsc pracy, wzrost wpływów z tytułu podatków (np. VAT i CIT) oraz zwiększenie PKB, co przekłada się na dalsze ożywienie gospodarki (Kucharska-Stasiak, 2005).

Oprócz czynników ogólnoeconomicznych, na rynek nieruchomości mają również wpływ czynniki prawno-finansowe oraz czynniki demograficzne. Na czynniki prawno-finansowe składają się między innymi uwarunkowania ustawowe, sytuacja finansowa gospodarstw domowych czy sytuacja finansowa przedsiębiorstw. Natomiast wśród

czynników demograficznych odnaleźć można między innymi strukturę gospodarstw domowych oraz migrację społeczną (Kowalczyk-Rólczyńska, 2015).

W każdej z wymienionych grup czynników znajdują się determinanty oddziałujące zarówno na popyt, jak i na podaż na rynku nieruchomości. Świadczy to o złożoności mechanizmów występujących na tym rynku. Decyzje związane z rynkiem nieruchomości wymagają zatem, przed ich podjęciem, dokonania szerokiej analizy przez strony transakcji. Ponadto, jak podkreśla Zygan (2013), w podejmowaniu decyzji i dokonywaniu wyborów ludzkich należy uwzględniać również stronę emocjonalną, a co więcej instynkty, które mają wpływ na zachowania ludzkie. Stąd niniejsza rozprawa, skupiająca się na procesie wyboru nieruchomości w kontekście kosztów transakcyjnych, w swych rozważaniach korzysta z dorobku dwóch dyscyplin naukowych, tj. z ekonomii oraz z psychologii.

Nurtem łączącym ekonomię i psychologię jest ekonomia behawioralna (Tyszka, 2010), która powstała niejako w odpowiedzi na pojawiającą się krytykę podstawowych założeń ekonomii klasycznej zakładającej pełną racjonalność jednostek (Kaleta, 2019). Warto w miejscu tym zaznaczyć, że zaczątków ekonomii behawioralnej należy szukać już w Starożytnej Grecji, gdzie w procesie podejmowania decyzji dostrzegano czynniki zarówno ekonomiczne, jak i psychologiczne. Już Ksenofont głosił, że dbałość o dobro zależna jest od posiadania praw własności, a Arystoteles zwracał uwagę na ograniczone potrzeby i nieograniczone pragnienia. Zarówno ekonomia, jak i psychologia swoje podstawy mają w filozofii (Schultz i Schultz, 2008; Romanow, 1997). Dokonanie przeglądu teorii ekonomicznych pozwala na wskazanie zainteresowania naturą ludzką wśród ekonomistów różnych nurtów. Ponadto na przestrzeni wieków uczeni reprezentujący różne dziedziny nauki, w tym ekonomiści, przy badaniach dotyczących podejmowania decyzji ekonomicznych skupiali się na zachowaniach oraz skutkach decyzji dokonywanych samodzielnie przez poszczególnych członków społeczeństwa, bądź też przez grupę rządzących. Często poddawali przy tym analizie kwestię własności dóbr – publiczną lub prywatną (Romanow, 1997; Bochenek, 2016 b). Własność prywatna niejednokrotnie wskazywana była jako czynnik pozaekonomiczny, motywujący do dbałości o dobra, a co za tym idzie również wpływający na wysokość ponoszonych kosztów transakcyjnych.

Twórcy ekonomii klasycznej poszukiwali przyczyn wyborów ekonomicznych w zachowaniach społecznych, czyli między innymi w psychologii. Adam Smith ostrzegał przed redukowaniem ekonomii do podejścia tylko i wyłącznie ekonomicznego (2012). Przypisuje się mu postrzeganie ludzi jako jednostek egoistycznych i podkreślanie roli

sposobu podejmowania decyzji przez jednostkę w odniesieniu do ogółu. Jednak było to tylko jedno z wielu stwierdzeń postawionych przez uznanego za twórcę nowożytnej ekonomii uczonego (Godłów-Legędź, 2016). Podobnie John Stuart Mill podkreślał, że opinie i odczucia człowieka nie są dziełem przypadku, a stanowią konsekwencję występowania praw natury ludzkiej. Sprzeciwiał się on jednak hedonizmowi Benthama (Landreth i Colander, 2005). Oznacza to, że twórcy ekonomii klasycznej dostrzegali wpływ czynników pozaekonomicznych na podejmowane decyzje, a co więcej „dzieło przypadku” Milla wskazywać może na ówczesne podkreślanie wpływu „natury ludzkiej”.

Przechodząc od jednostki do ogółu, nad podstawami organizacji społeczeństw zastanawiał się Marks. W swoich rozważaniach podnosił kwestię egoistycznych pobudek pozbawiających więzi społecznych, a ukierunkowanych na interes własny (Marks i Engels, 2007). Marginaliści próbowali dokonywać oceny użyteczności. Podnoszona tutaj była kwestia porównań międzyosobowych. Jevons w swych rozważaniach zakładał jako zmienną niezależną wielkość dochodu, wykorzystywał przy tym teorie psychologiczne nawiązujące do słabnącej reakcji na powtarzające się bodźce (Blaug, 2000). Optimum Pareta zakłada alokację zasobów pozwalającą na polepszenie sytuacji jednej osoby bez pogarszania sytuacji drugiej osoby (Bochenek, 2016 a). Dalej ujęcie bardzo mocno nawiązujące do psychologii poprzez swoją definicję ekonomii politycznej przedstawił Marshall, uznając ją za „studium rodzaju ludzkiego o jego zwykłych sprawach życiowych...”. Natomiast Veblen, jeden z przedstawicieli ekonomii instytucjonalnej, podkreślając psychologiczny charakter natury ludzkiej, określił ją jako „naglące potrzeby zmieniające się w sposób niepoahamowany, instynktowne popędy wywołujące napięcia” (Burgiel, 2016).

Jak wynika z powyższego, ekonomiści często w swych rozważaniach nawiązywali do zagadnień będących przedmiotem rozważań psychologii. Konieczność podejścia do kwestii podejmowania decyzji ekonomicznych w sposób interdyscyplinarny można podsumować słowami Commonsa: „... transakcje stały się miejscem spotkań ekonomii, fizyki, psychologii, etyki, prawa i polityki. Pojedyncza transakcja jest jednostką obserwacji skupiającą w sobie wyraźnie te czynniki, gdyż jest ona z woli pewnej liczby ludzi aktem wyboru między wariantami...” (Biegalski, 2009, str. 144).

W przeglądzie literatury (Kucharska-Stasiak, 2006 a; Reksa, 2007; Strączkowski, 2009; Czechowska, 2014; Borkowski, 2015; Rubaszek, Czerniak, 2017) dotyczącej rynku nieruchomości odnaleźć można między innymi publikacje w zakresie kształtowania się cen nieruchomości, ryzyka związanego z inwestycjami w nieruchomości czy preferencji

klientów na rynku nieruchomości. Wysokość kosztów transakcyjnych powodowana między innymi asymetrią informacji oraz ograniczoną liczbą informacji ma wpływ na wielkość ryzyka przy inwestowaniu na rynku nieruchomości (Kucharska-Stasiak, 2006 a), jak również na kształtowanie się cen, a co za tym idzie popytu i podaży. Warte podkreślenia są również ograniczenia zdolności kognitywnych człowieka, które mogą powodować odbiór niektórych informacji oraz reakcje na nie w niemożliwy do przewidzenia sposób. Jak wynika z badań przeprowadzonych w USA, agenci nieruchomości, pośredniczący w procesie poszukiwania nieruchomości, sprzedając bądź wynajmując własną nieruchomość, osiągają cenę średnio o 3,7% wyższą niż pośrednicząc w transakcji nieruchomości należącej do klienta. Ponadto czas od momentu wystawienia nieruchomości na sprzedaż do momentu zawarcia transakcji w przypadku własnych nieruchomości agentów wydłuża się średnio o 9,5 dnia (Levitt i Syverson, 2008). Oznaczać to może, że agent nieruchomości nie zawsze wykorzystuje wszystkie posiadane przez siebie informacje na korzyść klienta, a co za tym idzie, koszty transakcyjne ponoszone przez stronę transakcji nie są obniżone na tyle, na ile pozwala wiedza agenta nieruchomości.

Nieuwzględnienie w procesie zakupu któregoś z czynników wpływających na ostateczną wysokość kosztów, może powodować duże konsekwencje w postaci strat materialnych i niematerialnych. Na przykład podatki zwiększające koszt zakupu lub sprzedaży nieruchomości mogą spowodować zmniejszenie liczby dokonywanych transakcji oraz utratę dobrobytu społeczeństwa (Dachis, Duranton i Turner, 2011). Autorzy we wnioskach z przeprowadzonych badań wykazują, że 1,1% podatek nałożony w Toronto spowodował 15% spadek liczby sprzedawanych mieszkań oraz wpłynął na obniżenie cen mieszkań. Do kosztów niematerialnych wyboru i zakupu nieruchomości, można zaliczyć niepodejmowanie decyzji o zmianie miejsca zamieszkania, nawet w przypadku zmiany preferencji, co do atrybutów wynajmowanej, czy posiadanej nieruchomości. W konsekwencji rodziny wielodzietne mogą pozostawać na małym metrażu, podczas gdy samotne osoby starsze żyć będą w swoich dużych mieszkaniach (Petkova i Weichenrieder, 2017). Uwzględnienie wszystkich czynników mających wpływ na wartość ekonomiczną nieruchomości podczas poszukiwania nieruchomości we własnym zakresie nie zawsze jest możliwe z uwagi na wysokie koszty transakcyjne, np. koszty pozyskiwania i weryfikacji informacji. Koszty transakcyjne, ze względu na wyhamowywanie aktywności ekonomicznej, porównywane są do taré w fizyce (Williamson, 1998a). Stąd tak ważna jest

znajomość oraz umiejętność analizowania mechanizmów obniżania kosztów transakcyjnych, a także czynników wpływających na ich ewentualne podwyższenie.

Rynek nieruchomości z uwagi na wartość operacji w ujęciu mikro oraz w ujęciu makro jest ważny tak dla jednostek, jak i dla całej gospodarki. Jak wskazują Rubaszek i Czerniak (2017) w przypadku użytkownika wynajmowanego mieszkania satysfakcja jest niższa niż w przypadku użytkownika mieszkania własnościowego. Powodują to zarówno czynniki ekonomiczne, jak i behawioralne. Jednocześnie proces nabywania i zbywania nieruchomości charakteryzuje się dużą złożonością, a tym samym trudnością badań rynku nieruchomości (Krajewska i Gaca, 2007).

Rynek nieruchomości to rynek dóbr heterogenicznych. Oznacza to, że na rynku mieszkań czy domów nie ma dwóch takich samych ofert. Nawet jeśli dwie nieruchomości są identyczne w swoich cechach fizycznych, to różnią się np. położeniem, nasłonecznieniem czy sąsiedztwem. Uwzględniając fakt, że przy podejmowaniu decyzji do czynienia mamy z ograniczoną racjonalnością, ostateczny wybór nieruchomości w trakcie procesu zakupowego niekoniecznie jest wyborem optymalnym pod kątem oczekiwań nabywcy. Tym samym jednostka poszukująca domu na obrzeżach Wrocławia może dokonać wyboru pięknej nieruchomości położonej w dobrej dzielnicy, ale w uciążliwym sąsiedztwie i jednocześnie zrezygnować z nieruchomości w dobrej dzielnicy i w nieuciążliwym sąsiedztwie.

Cechy rynku nieruchomości, a także jego znaczenie i wpływ na gospodarkę kraju powodują, że podejmowane są badania dotyczące decyzji o zakupie nieruchomości. Wśród czynników kształtujących decyzje nabywcy autorzy publikacji wymieniają często poziom zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych, dochody nabywców, czynniki demograficzne oraz możliwości zewnętrznego finansowania zakupu (Wilczek, 2013; Borowski, 2015). Jednak, jak podkreśla Majewska (2014), coraz częściej uwzględniany jest również aspekt behawioralny rynku nieruchomości. Wśród czynników kształtujących decyzje Majewska wymienia heurystyki, czyli błędy poznawcze, dokonywanie wyborów w oparciu o subiektywne opinie znajomych czy pośredników oraz motywacje uczestników rynku.

Błędy poznawcze ściśle powiązane są z używaniem dwóch tzw. „systemów”. Pojęcie „Systemu 1” i „Systemu 2” wprowadził do nauki i literatury przedmiotu Daniel Kahneman – wybitny amerykański psycholog i laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii za opracowanie teorii opisującej proces podejmowania decyzji w warunkach niepewności wynikającej z niepełnej informacji (wspólnie z Vernonem L. Smithem)

(Błasiak, Godlewska, Rosiek i Wcisło, 2015). Kahneman (2011, str. 31) opisał System 1 jako system, który „działa w sposób szybki i automatyczny, bez wysiłku lub niewielkim wysiłkiem, nie mamy przy nim poczucia świadomej kontroli” i dalej „System 1 bez wysiłku konstruuje wrażenia i emocje, które następnie stają się podstawowym źródłem świadomych przekonań i celowych wyborów Systemu 2”. Natomiast „System 2 rozdziela niezbędną uwagę pomiędzy działania wymagające umysłowego wysiłku, takie jak skomplikowane wyliczenia. Działanie Systemu 2 często wiąże się z subiektywnym poczuciem skupienia, swobodnego wyboru i świadomego działania”.

Oznacza to, że niektóre decyzje, jak np. codzienny zakup bułek na śniadanie podejmujemy bez dłuższego zastanowienia. Jednak są i takie decyzje, jak na przykład zakup nieruchomości, na które decydujemy się po dokonaniu głębokiej analizy, czyli w sposób postrzegany jako świadomy. To, czy decyzję podejmujemy przy pomocy Systemu 1, czy też przy pomocy Systemu 2 warunkowane jest wieloma czynnikami. Znaczenie ma między innymi fakt, czy decyzje te są powtarzalne, czy też jednorazowe lub rzadkie, co często daje się zaobserwować w procesie zakupowym. Automatyzy wykorzystywane w procesie zakupowym, rozumiane na potrzeby niniejszej dysertacji schematy myślowe, choć nieświadome, często pozwalają na trafne wnioskowanie odnośnie dokonywanych w danej chwili zakupów na podstawie wcześniej zawieranych transakcji (Cialdini, 2007). Jest prawdopodobne, że System 1 oraz System 2 wzajemnie na siebie oddziałują. Oznaczałoby to, że proces ten nie jest jednolity, a w trakcie jego trwania na przemian możemy posiłkować się automatyzmami oraz świadomą analizą.

Wpływ Systemu 1 oznaczającego występowanie automatyzmów oraz podejmowania decyzji poza świadomą kontrolą może przyczyniać się do obniżenia lub podwyższenia kosztów transakcyjnych. W przypadku transakcji o niskiej wartości emocjonalne podejmowanie decyzji bez głębszej analizy, czyli za pomocą Systemu 1, może przyczyniać się do obniżenia kosztów transakcyjnych. I tak szybki zakup bułek w nieznannej piekarni przynieść może satysfakcję lub ewentualnie stratę kilku złotych w przypadku niezadowolenia. W takiej sytuacji koszty analizy rynku, w tym poszukiwania substytutów, mogą znacznie przewyższyć ewentualne koszty zakupu czy koszty niezjedzonych bułek. Natomiast w przypadku transakcji o dużej wartości, podejmowanie decyzji w oparciu o System 1 może powodować błędy, jak np. wybór nieruchomości w uciążliwym sąsiedztwie. Konsekwencją tych błędów mogą być duże straty finansowe, jak przymus sprzedaży domu po dużo niższej cenie niż cena zakupu czy ciągłe interwencje policji,

nieprzespane noce, kłótnie z sąsiadami. Stąd zakup nieruchomości powinien być poprzedzony zdobyciem dużej liczby informacji oraz dokładną weryfikacją posiadanych danych.

Dokonując krótkiego przeglądu badań analizę procesu zakupu nieruchomości, korzystając z metody studium przypadku, przeprowadziła Żróbek-Różańska (2016). Omawia przy tym wybrane strategie zakupów, do których należą między innymi zakup nieruchomości podobającej się innym osobom (znajomi, pośrednik) czy też wybór na podstawie najważniejszej dla nabywcy cechy nieruchomości (cena, sąsiedztwo czy poczucie bezpieczeństwa). Badany w pierwszej kolejności proszony był o nadanie wybranym cechom indywidualnych wag w przedziale od 1 do 3. W chwili ustalania hierarchii ważności cech największe znaczenie dla konsumenta miała cena nieruchomości. W dalszej kolejności konsument dokonał oceny z uwzględnieniem wybranych cech zaprezentowanych mu trzech nieruchomości. Wyniki przedstawione przez Żróbek-Różańską (2016) wskazują na wybór nieruchomości, która w ogólnym podsumowaniu dała najwyższą oczekiwaną satysfakcję wyrażoną sumą wag. Jednocześnie cena wybranej nieruchomości była wysoka.

Podobne wyniki przyniosło badanie przeprowadzone przez Gacę (2009). Pogłębione wywiady na grupie 17 respondentów pozwoliły na ocenę wyboru spośród kilku posiadanych ofert. Badani określali hierarchię cech, wskazując ich ważność, w dalszej kolejności oceniali nieruchomości pod kątem spełniania postawionych wymogów. Uzyskane wyniki wskazują na wybory kompensacyjne dające najwyższą satysfakcję nabywcy. To znaczy, że ostateczny wybór uwzględniał ofertę, która dała najwyższy poziom punktów niezależnie od ustalonej wcześniej hierarchii cech.

Opisane powyżej badania, choć uwzględniają czynnik behawioralny, jednak wskazują na wykorzystanie przy analizie danych Systemu 2, czyli racjonalnego. Osoby badane dokonywały, świadomej weryfikacji posiadanych informacji poprzez nadawanie wag cechom a następnie ocenę tych cech w konkretnych nieruchomościach. Inny charakter miały badania przeprowadzone przez Brzezicką i Wiśniewskiego (2014). Zostały one przeprowadzone w formie eksperymentu. Grupę badaną stanowili studenci, którzy mieli wskazać cenę za m² mieszkania oraz określić tendencję cen do końca roku (rosnąca vs malejąca). W pierwszej kolejności utworzono sześćosobowe zespoły. W każdym zespole pięciu badanych (członkowie zespołów) zostało poinformowanych o przeprowadzanym eksperymencie. Poinformowani uczestnicy mieli za zadanie zawyżać bądź zaniżać cenę za m². Zadaniem kierownika każdego zespołu, który jako jedyny z zespołu

nie został poinformowany o trwającym eksperymencie, było wskazanie ceny. Badanie miało na celu zweryfikowanie, czy uczestnicy obrotu nieruchomościami ulegają wpływowi konformizmu społecznego, którego działanie związane jest z nieświadomym Systemem 1. Uzyskane wyniki potwierdziły występowanie konformizmu, co oznacza, że decyzje na rynku nieruchomości mogą być podejmowane pod wpływem otoczenia jednostki, czyli czynników pozaekonomicznych.

Wpływ Systemu 1, czyli automatycznego, na proces wyboru dokonywanego na rynku nieruchomości wykazało również badanie dotyczące zależności tego wyboru od płci i wieku stron transakcji, zaprojektowane i przeprowadzone ponownie przez Brzezicką i Wiśniewskiego (2018). Badanie zostało przeprowadzone w formie ankiety na grupie studentów. W pierwszej kolejności badani wskazywali preferowaną nieruchomość spośród dwóch przedstawionych na zdjęciach. Następnie zaprezentowano zdjęcia domów w połączeniu ze zdjęciami ich właścicieli. Badanych informowano o konieczności trzykrotnego spotkania z obecnym właścicielem oraz proszono o wskazanie nieruchomości, którą są zainteresowani. W dalszej kolejności ustalono preferencje badanych co do typu właściciela nieruchomości. Uzyskane wyniki potwierdzają hipotezę dotyczącą wpływu czynników pozaekonomicznych na dokonywane wybory. Preferencje badanych odnośnie wyboru nieruchomości zmieniały się pod wpływem preferowanych typów właścicieli.

Dokonując przeglądu badań zagranicznych w zakresie podejmowania decyzji na rynku nieruchomości, również można odnaleźć badania uwzględniające w tych decyzjach wykorzystanie dwóch systemów, czyli intuicyjnego Systemu 1 oraz racjonalnego Systemu 2. Przykładem są badania przeprowadzone w Indonezji (Njo, Made i Irwanto, 2019). Wykorzystana metoda to ankieta wypełniona przez 231 respondentów. Badano związek pomiędzy motywacją zakupu, która może być konsumpcyjna lub inwestycyjna, a wyborem racjonalnym lub emocjonalnym. Pierwszy zakup dokonywany jest zazwyczaj na potrzeby własne i stanowi zakup z motywacją konsumpcyjną. Nabywca dokładnie analizuje swoje możliwości finansowe i bez pośpiechu zbiera dane z rynku. Zakup jest przemyślany. W przypadku inwestycji nabywca nie angażuje się tak głęboko w analizę zysków i strat, kierując się częściej posiadanym doświadczeniem. Uzyskane wyniki wykazały różnice w czasie przeznaczonym na decyzję, co dalej wskazuje na wykorzystanie jednego z dwóch systemów. W przypadku rodziny z krótkim stażem małżeństwa dokonywana była głęboka analiza danych przy użyciu racjonalnego Systemu 2. Rodziny, ze stażem do 10 lat, ze średnim poziomem dochodów, posiadające często potomstwo i poszukujące

nieruchomości po raz drugi cechowała współpraca intuicyjnego Systemu 1 oraz racjonalnego Systemu 2. Zakup w takich przypadkach posiadał motywację zarówno konsumpcyjną, jak i inwestycyjną. Decyzje w obu grupach uznane zostały za porównywalne w sensie racjonalności. Natomiast statystycznie istotne różnice odnotowano w stosunku do kolejnej grupy, tj. małżeństw powyżej 10 lat stażu, cechujących się wysokimi zarobkami, z dorosłymi dziećmi mieszkającymi osobno. Decyzje w tych parach podejmowano szybko, w oparciu o doświadczenie i z wykorzystaniem intuicyjnego Systemu 1. Motywacja głównie związana była z inwestycjami, a decyzje oceniane jako nieracjonalne.

Dotychczas analizowane badania przeprowadzane były na grupie potencjalnych nabywców. Nieco odmienną grupę respondentów zastosowali w kenijskich badaniach Waweru, Mwangi i Parkinson (2014). Ankietę, zawierającą pytania dotyczące obecności czynników behawioralnych w procesie wyboru, wypełniło 145 pośredników w obrocie nieruchomościami. Uzyskane wyniki wskazują na zaangażowanie heurystyk w procesie wyboru nieruchomości. Jako istotny czynnik badani ocenili heurystykę zakotwiczenia, czyli szacowanie wartości na podstawie przypadkowych, ale dostępnych w danej chwili danych (Orlik, 2017; Zielonka, 2019 a). Aż 59,6% inwestorów dokonało wyceny wartości nieruchomości na podstawie aktualnej dostępnej ceny zakupu-sprzedaży. Na drugim miejscu pojawiła się reprezentatywność, czyli odniesienie do posiadanych doświadczeń oraz dostępność sprzyjająca zakupom lokalnym a nie zagranicznym.

Przedstawione badania nie obejmują wszystkich kwestii związanych z rolą obu systemów podczas podejmowania decyzji o zakupie nieruchomości. Pojawiająca się luka badawcza dotyczy badań empirycznych badających działanie Systemu 1 przy faktycznym uruchamianiu tego systemu. Najczęściej stosowanym narzędziem badawczym w dotychczasowych, zaprezentowanych powyżej badaniach była ankieta, która często wymusza u badanych uruchomienie Systemu 2, czyli analizy, a nie Systemu 1. Ponadto nie odnaleziono badań koncentrujących się na działaniu dwóch systemów w odniesieniu do kosztów transakcyjnych ponoszonych w procesie podejmowania decyzji wyboru i zakupu na rynku nieruchomości. Niniejsza dysertacja ma na celu przynajmniej częściowe wypełnienie tej luki.

Celem głównym rozprawy jest określenie roli Systemu 1 oraz Systemu 2, podczas podejmowania decyzji o zakupie nieruchomości, w kontekście obniżania kosztów transakcyjnych zakupu.

Praca koncentruje się na podejmowaniu decyzji ekonomicznej, jaką jest wybór nieruchomości przez jednostki przy wykorzystaniu Systemu 1 oraz Systemu 2. Przez termin

jednostka w psychologii określa się człowieka lub osobę, podkreślając w ten sposób jego indywidualność (Gerrig i Zimbardo, 2006). W ujęciu ekonomicznym synonimem jednostki jest osoba fizyczna bądź podmiot, względnie podmiot gospodarczy czy gospodarstwo domowe (Dowgiałło, 2004). We wszystkich tych przypadkach mowa o strukturze wyodrębnionej i składającej się na jedną całość. W niniejszej pracy jednostka będzie oznaczać osobę podejmującą decyzje ekonomiczne w zakresie wyboru nieruchomości.

Głównemu celowi pracy przyporządkowano następujące pytania badawcze (tab.1):

- Główne pytanie badawcze – czy podczas podejmowania złożonej decyzji, jaką jest wybór nieruchomości, System 1 obniża koszty transakcyjne i powoduje dokonanie najkorzystniejszego wyboru, czy też działanie Systemu 1 musi być korygowane i uzupełniane przez System 2 lub udział pośrednika w obrocie nieruchomościami?
- Częstkowe pytania badawcze – część teoretyczna:
 1. Czy w historii myśli ekonomicznej odnaleźć można ujmowanie wpływu czynników pozaekonomicznych, w tym psychologicznych, przez przedstawicieli różnych nurtów?
 2. Jaka jest istota kosztów transakcyjnych?
 3. Jakie mogą być konsekwencje wysokich kosztów transakcyjnych?
 4. Czy struktura rynku nieruchomości sprzyja powstawaniu kosztów transakcyjnych?
 5. Jakie koszty transakcyjne generowane są w procesie wyboru oraz zakupu nieruchomości?
 6. Jakie są sposoby obniżania kosztów transakcyjnych na rynku nieruchomości?
- Częstkowe pytania badawcze – część empiryczna:
 1. Czy System 1 w oparciu o załączone do oferty zdjęcia nieruchomości może spowodować na etapie wstępnej selekcji odrzucenie korzystniejszej oferty?
 2. Czy deklarowany sposób podejmowania decyzji zakupowych ma wpływ na wybór nieruchomości?
 3. W jakim stopniu wybrane cechy nieruchomości mają wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?
 4. Czy brak doświadczenia w zakresie dokonywanych transakcji na rynku nieruchomości ma wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?
 5. Jaki poziom zaufania wobec pośredników deklarują osoby badane?
 6. Czy a jeśli tak, to w jaki sposób posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości wpływa na poziom zaufania wobec pośredników w obrocie nieruchomościami?

7. Na jakim poziomie kształtuje się, wśród osób badanych, ocena korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika nieruchomości?

Następnie postawiono hipotezę główną oraz hipotezy cząstkowe:

- Hipoteza główna – podejmując złożone decyzje nabywcy nieruchomości wykazują skłonność do obniżania kosztów transakcyjnych w oparciu o uruchamianie Systemu 1 (zamiast Systemu 2), co w konsekwencji prowadzi do wyboru mniej korzystnej oferty.
- Hipotezy cząstkowe:
 1. H₁ System 1 w złożonych decyzjach dotyczących wyboru nieruchomości może spowodować mniej korzystny wybór.
 2. H₂ niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2.
 3. H₃ niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika.

Wyniki badań przeprowadzonych na rzecz niniejszej dysertacji, przyczynią się do pogłębienia wiedzy w zakresie:

- a) znajomości mechanizmów zakupowych występujących na rynku nieruchomości,
- b) identyfikacji kosztów transakcyjnych wyboru oraz zakupu nieruchomości,
- c) identyfikacji sposobów obniżania kosztów transakcyjnych w procesie wyboru nieruchomości.

Nowatorskim elementem w dysertacji jest analiza istoty Systemu 1, dokonana w kontekście kosztów transakcyjnych, na który składają się między innymi nieświadome automatyzmy.

Poszukując odpowiedzi na tak sformułowane pytania badawcze, wykorzystano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa (rozdziały I do IV) oraz metody statystyczne (rozdział VI). Do zebrania wykorzystanych w pracy danych pierwotnych zastosowano ankietę oraz eksperyment.

Struktura pracy została podporządkowana realizacji zadań badawczych. Rozprawa ma charakter teoretyczno-empiryczny i składa się z siedmiu rozdziałów (tab. 1).

Tabela 1. Cele oraz pytania badawcze w odniesieniu do poszczególnych rozdziałów rozprawy

Tytuł rozdziału	Cel rozdziału	Pytania badawcze
<p><u>Główne pytanie badawcze:</u> czy podczas podejmowania złożonej decyzji, jaką jest wybór nieruchomości, System 1 obniża koszty transakcyjne i powoduje dokonanie najkorzystniejszego wyboru, czy też działanie Systemu 1 musi być korygowane i uzupełniane przez System 2 lub udział pośrednika w obrocie nieruchomościami?</p> <p><u>Główna hipoteza:</u> podejmując złożone decyzje nabywcy nieruchomości wykazują skłonność do obniżania kosztów transakcyjnych w oparciu o uruchamianie Systemu 1 (zamiast Systemu 2), co w konsekwencji prowadzi do wyboru mniej korzystnej oferty.</p>		
<p>Rozdział I</p> <p>Przegląd teorii ekonomicznych w kontekście ujmowania w nich czynników pozaekonomicznych</p>	<p>Interpretacja myśli teorii ekonomicznych pod kątem uwzględniania w tych teoriach czynników psychologicznych mających wpływ na zachowania ekonomiczne, a także ujmowania w nich dwóch systemów – Systemu 1 (nieświadomego) i Systemu 2 (świadomego).</p>	<p>Czy w historii myśli ekonomicznej odnaleźć można ujmowanie wpływu czynników pozaekonomicznych, w tym psychologicznych przez przedstawicieli różnych nurtów?</p>
<p>Rozdział II</p> <p>Teoria kosztów transakcyjnych oraz teoria praw własności w zarysie</p>	<p>Wskazanie istoty kosztów transakcyjnych oraz ich ważności w procesie podejmowania decyzji.</p>	<p>Jaka jest istota kosztów transakcyjnych?</p> <p>Jakie mogą być konsekwencje wysokich kosztów transakcyjnych?</p>
<p>Rozdział III</p> <p>Charakterystyka rynku nieruchomości w kontekście cech doskonałego rynku</p>	<p>Wykazanie, iż cechy rynku nieruchomości powodują, że wyborowi oraz zakupowi nieruchomości towarzyszą często wysokie koszty transakcyjne.</p>	<p>Czy struktura rynku nieruchomości sprzyja powstawaniu kosztów transakcyjnych?</p>
<p>Rozdział IV</p> <p>Koszty transakcyjne oraz sposoby ich obniżenia w procesie wyboru i zakupu nieruchomości</p>	<p>Identyfikacja kosztów transakcyjnych powstających w procesie wyboru nieruchomości oraz wskazanie sposobów obniżania tych kosztów.</p>	<p>Jakie koszty transakcyjne generowane są w procesie wyboru oraz zakupu nieruchomości?</p> <p>Jakie są sposoby obniżania kosztów transakcyjnych na rynku nieruchomości?</p>

Tytuł rozdziału	Cel rozdziału	Pytania badawcze
Rozdział V Zastosowane metody badawcze	Opis wykorzystanych w badaniu empirycznym metod, postawionych hipotez oraz próby badawczej.	
Rozdział VI Dwa systemy a koszty transakcyjne w procesie wyboru nieruchomości	Opis badań własnych oraz prezentacja wyników badań własnych.	<p>Czy System 1, w oparciu o załączone do oferty zdjęcia nieruchomości, może spowodować na etapie wstępnej selekcji odrzucenie korzystniejszej oferty?</p> <p>Czy deklarowany sposób podejmowania decyzji zakupowych ma wpływ na wybór nieruchomości?</p> <p>W jakim stopniu wybrane cechy nieruchomości mają wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?</p> <p>Czy brak doświadczenia w zakresie dokonywanych transakcji na rynku nieruchomości ma wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?</p> <p>Jaki poziom zaufania wobec pośredników deklarują osoby badane?</p> <p>Czy a jeśli tak, to w jaki sposób posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości wpływa na poziom zaufania wobec pośredników w obrocie nieruchomościami?</p> <p>Na jakim poziomie kształtuje się, wśród osób badanych, ocena korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika nieruchomości?</p>
Rozdział VII Wnioski końcowe	Wnioski w odniesieniu do postawionych pytań badawczych oraz hipotez.	

Źródło: opracowanie własne

Przegląd historii myśli ekonomicznej zawarty w rozdziale I niniejszej rozprawy ma na celu próbę interpretacji teorii ekonomicznych pod kątem ujmowania w nich czynników pozaekonomicznych. Postawiono przy tym pytanie badawcze, czy w historii myśli ekonomicznej odnaleźć można ujmowanie wpływu czynników pozaekonomicznych,

w tym psychologicznych, przez przedstawicieli różnych nurtów? (tab.1). Do czynników ekonomicznych zaliczać będziemy dochody i oszczędności konsumentów, ceny oraz podaż dóbr i usług, posiadane zasoby, w tym mieszkaniowe (Gajewski, 1997; Kieźel, 2000). Natomiast wśród czynników pozaekonomicznych odnaleźć można czynniki psychologiczne, jak motywacje, procesy uczenia się czy osobowość oraz czynniki demograficzne jak wiek czy płeć i czynniki społeczno-kulturowe, jak status społeczny (Kraśiński, Piasny i Szulce, 1984; Gajewski, 1997). Szczególnie istotne z punktu widzenia podjętego tematu jest dostrzeganie wpływu czynników psychologicznych na decyzje ekonomiczne, w tym wpływ Systemu 1, czyli automatycznego oraz Systemu 2, czyli racjonalnego.

W rozdziale II ujęto wprowadzenie do teorii kosztów transakcyjnych oraz dokonano krótkiej analizy praw własności. Postawiono przy tym dwa pytania badawcze, a mianowicie: jaka jest istota kosztów transakcyjnych oraz jakie mogą być konsekwencje wysokich kosztów transakcyjnych? Celem rozdziału jest wskazanie istoty kosztów transakcyjnych (tab.1). Koszty transakcyjne towarzyszą każdej wymianie dóbr i usług. Oznacza to, że każda zmiana w zakresie praw własności oraz ochrona tych praw przyczynia się do powstania bądź wzrostu kosztów transakcyjnych. Natomiast koszty transakcyjne powodują tarcia i spowalniają podejmowanie decyzji ekonomicznych. Co więcej, mogą przekładać się na działalność tak mikro, jak i makroekonomiczną, tym samym wpływając na funkcjonowanie jednostek oraz całego systemu gospodarczego.

Rozdział III niniejszej rozprawy zawiera charakterystykę rynku nieruchomości w kontekście cech rynku doskonałego. Celem rozdziału jest przedstawienie charakterystyki rynku nieruchomości i wskazanie przyczyn powstawania kosztów transakcyjnych na rynku nieruchomości. Jednocześnie postawiono pytanie badawcze, czy struktura rynku nieruchomości sprzyja powstawaniu kosztów transakcyjnych? (tab.1). Omówiona została między innymi struktura rynku, asymetria informacji oraz determinanty popytu i podaży na rynku nieruchomości. Wszystkie te zmienne w połączeniu z ułomnością natury ludzkiej, w tym ograniczoną racjonalnością oraz przeciwstawnymi interesami stron transakcji, przyczyniają się do powstawania tarć, czyli mają wpływ na koszty transakcyjne.

Celem rozdziału IV jest identyfikacja kosztów transakcyjnych oraz wskazanie sposobów ich obniżania w procesie wyboru nieruchomości. Postawiono przy tym dwa pytania badawcze, a mianowicie jakie koszty transakcyjne generowane są w procesie wyboru i zakupu nieruchomości oraz jakie są sposoby obniżania kosztów transakcyjnych na rynku nieruchomości? (tab.1). Proces ten został podzielony na cztery etapy, tj. etap

wstępnych decyzji, etap poszukiwań, finalizacji oraz oceny wyboru. Niektóre koszty towarzyszą wszystkim etapom, niektóre zaś mogą pojawiać się na konkretnym etapie. Wśród sposobów obniżania kosztów wyróżnić można instytucje, czyli normy prawne i społeczne, których funkcje realizowane są poprzez uczestników rynku nieruchomości oraz dwa systemy – System 1, czyli automatyczny oraz System 2, czyli racjonalny.

Rozdział V zawiera opis wykorzystanych w badaniu empirycznym metod, postawionych hipotez oraz próby badawczej (tab.1).

Kolejna część rozprawy, tj. rozdział VI zawiera opis badań własnych oraz uzyskanych wyników. Celem rozdziału jest weryfikacja hipotez postawionych w niniejszej rozprawie, tj. ich odrzucenie bądź potwierdzenie (tab.1).

Ostatni, VII rozdział stanowi podsumowanie oraz wnioski końcowe.

Rozdział I. Przegląd teorii ekonomicznych w kontekście ujmowania w nich czynników pozaekonomicznych

I.1. Wprowadzenie

Rozdział I służy podjęciu próby interpretacji myśli teorii ekonomicznych pod kątem uwzględniania w tych teoriach czynników psychologicznych mających wpływ na zachowania ekonomiczne, a także ujmowania w nich dwóch systemów – Systemu 1 (automatycznego, intuicyjnego) i Systemu 2 (świadomego, poddającego analizie). W przeglądzie tym można zaobserwować tendencje zmierzające do akceptowania psychologicznej i biologicznej natury człowieka w zachowaniach ekonomicznych, jak również tendencje do odrzucania czynników pozaekonomicznych, jako biorących udział w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych. Ponadto w niniejszym rozdziale podjęto próbę interpretacji, tego w jaki sposób spostrzegano rolę praw własności w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych, to znaczy jakie znaczenie dla podejmowania decyzji ekonomicznych jednostek miał fakt, czy posiadała ona prawa do dobra, a jakie zachowania towarzyszą sytuacji, gdy tych praw jednostka nie posiada. Prawa własności z jednej strony stanowią czynnik wpływający na stosunek jednostki do dobra. Z drugiej strony ich struktura wpływa na wysokość ponoszonych kosztów transakcyjnych.

I.2. Ekonomia przedklasyczna (VIII w. p.n.e. do 1776 r.)

W starożytnej Grecji, w okresie od VIII w. p.n.e. do XV w. n.e., społeczeństwo składało się z dwóch grup społecznych – niewolników oraz właścicieli środków produkcji. Podstawowym działem gospodarki było rolnictwo. Gospodarstwa domowe utrzymywały się z własnych plonów, wymiana towarów miała charakter ograniczony (Stankiewicz, 1998). W okresie tym należy szukać prekursorów myśli ekonomicznej. Należeli do nich między innymi Hezjod i Ksenofont (Gorazda, 2014).

Ksenofont, uczeń Sokratesa, nawoływał do podziału pracy pomiędzy niewolników oraz ich panów z uwzględnieniem kwalifikacji zawodowych uzależnionych od potrzeb rynku. Dobro, idąc za Sokratesem, mogło stanowić czyjaś własność tylko wówczas, gdy przysparzało tej osobie korzyści. W sytuacji, gdy jego posiadacz nie potrafił takiego dobra użyć, nie było ono jego własnością. Oznacza to, że Ksenofont nie zakładał swobody w zakresie posiadania oraz gospodarowania dobrami. Osiągane korzyści miały być

wyznacznikiem słuszności nabywania praw własności. Ksenofont (1857) dobrobyt gospodarczy kraju oraz jego obywateli uzależniał od gospodarowania na roli. Podejmowanie decyzji dotyczących państwa pozostawiał w gestii osób rządzących. Dbając o ubogich, państwo dokonywało podziału zboża. Ksenofont podkreślał rolę „gospodarstwa publicznego”, w ramach którego państwo zajmowało się drogami czy przedsiębiorstwami (Romanow, 1997). Zakładał zatem zarówno własność prywatną, jak i publiczną, z możliwością ingerencji w prawa własności. Ponadto, wydzielając w rozważaniach zadania „gospodarstwa publicznego”, wskazał pośrednio na prawo własności jako jeden z czynników mających wpływ na dbałość o dobra, w tym przypadku obniżenie dbałości jednostek o dobra wspólne. Jednocześnie zauważał, że nie wszystkie jednostki potrafią czerpać korzyści z dobra, nawet w przypadku posiadania do niego praw własności. Dostrzegał zatem różnice między jednostkami. Można więc przyjąć, że Ksenofont wyróżniał czynniki zarówno ekonomiczne, jak i pozaekonomiczne jako mające wpływ na zachowania ekonomiczne.

Platon uważał, że nikt inny jak tylko klasa panująca, do której należeli żołnierze, filozofowie, może podejmować decyzje w zakresie własności ogółu. Jednocześnie klasa panująca nie powinna posiadać praw do własności. Takie rozwiązanie miało przeciwdziałać konfliktom, które mogłyby powstawać na tle własności i skupiać uwagę, odrywając tym samym od istotnych decyzji państwowych (Landreth i Colander, 2005). W *Państwie* Platon (2003) porusza kwestie związane z granicami posłuszeństwa i poddawania się opinii osób rządzących. Podkreśla, że osoba, która podejmuje decyzje, powinna robić to dopóki nie popełnia błędów. Ponadto Platon zakładał, że każdy ma wrodzony talent do wykonywania określonych zadań i właśnie je powinien wykonywać. Można przyjąć zatem, że Platon podobnie do Ksenofonta zauważał wpływ czynników pozaekonomicznych na podejmowane decyzje ekonomiczne. Talenty mają charakter wrodzony czyli biologiczny. Uważał również, że interes własny związany z posiadaniem praw do dóbr może wpływać na podejmowanie działań służących interesom wspólnym. Inaczej posiadanie interesu własnego może nie sprzyjać interesowi wspólnemu. Jednak osoby zarządzające mieniem wspólnym nie mogą żyć ani w nędzy, ani w bogactwie, ponieważ obie te sytuacje służą pogarszaniu poziomu wykonywanych zadań (Platon, 2003).

Arystoteles podzielał opinię Platona w zakresie decyzji gospodarczych, które powinny być podejmowane przez osoby rządzące. Krytykę wspólności dóbr, której zwolennikiem był Platon, zawarł w *Polityce*. Wymienił „przykrości”, jakie wspólna

własność przysparza oraz wskazał na rozkosz posiadania osobistej własności (Arystoteles, 2003). Arystoteles, w przeciwieństwie do Platona uważał, że własność prywatna może przynosić korzyści. Korzyści te to mniejsze ryzyko konfliktów niż przy własności wspólnej, ale także szczęście i przyjemność, jaką daje posiadanie dóbr na własność (Jendrzejczak, 2015; Arystoteles, 2003). Arystoteles jednocześnie nie pochwałał pogoni za zyskiem. Niewola, zgodnie z tym co głosił, nie wynikała z prawa, a z niesamodzielności osób w niej pozostających. Zdolnymi do podejmowania decyzji byli tylko wybrani, tj. wolni i zamożni przedstawiciele społeczeństwa. Uczony rozróżniał potrzeby i pragnienia. Uważał, że potrzeby są ograniczone, natomiast pragnienia są nieograniczone. Człowiek, który zaspokaja swoje potrzeby, nie produkując dla zysków, postępuje w sposób moralny. Dopuszczał poznanie zmysłowe, choć w ograniczonym zakresie (Gorazda, 2014). Człowiek winien rozpoznawać przy pomocy rozumu, jednak i zmysły mogą pomóc w rozpoznaniu rzeczywistości.

W starożytnej Grecji podejmowanie decyzji, (m.in. ekonomicznych), pozostawiano grupie panujących. Mogło to być spowodowane tym, że władza w tych czasach należała między innymi do filozofów, którym zależało na utrzymaniu ważnej roli w społeczeństwie. Mogło być i tak, że możliwość dbania o ogół społeczeństwa dostrzegano tylko i wyłącznie w przypadku podejmowania decyzji ekonomicznych przez grupę. Gdyby takie decyzje podejmowały jednostki, to do głosu dochodziłby interes własny a nie społeczny. Ponadto handel nie był jeszcze rozwinięty. Główne źródło utrzymania stanowiło rolnictwo. Zgodnie z tym, co głosili filozofowie, tylko osoby wykształcone, wolne i zamożne były w stanie rozsądnie dbać o dobro ogółu oraz gospodarować posiadanymi przez naród dobrami. Jednocześnie, co warte podkreślenia, rozróżnieniu uległy biologiczne potrzeby oraz psychologiczne pragnienia.

Starożytna Grecja przyniosła krytykę wspólnej własności, czyli własności grupowej. Wraz z pojawieniem się akcentów psychologicznych zauważono większą dbałość o dobra własne aniżeli o dobra publiczne. Oznacza to, że jednostka inaczej gospodaruje dobrem własnym, niż to ma miejsce w przypadku gospodarowania dobrem wspólnym, stawiając jednocześnie dobro własne przed dobrem publicznym.

Scholastyzm, czyli okres od upadku cesarstwa rzymskiego do początków merkantylnizmu w Europie, cechował feudalizm. Rolnictwo w dalszym ciągu stanowiło podstawę gospodarki. Autorzy scholastyczni byli wykształconymi zakonnikami. Św. Tomasz z Akwinu próbował pogodzić zachodzące zmiany z zapisami biblijnymi.

Za Arystotelesem potępiał pogoń za zyskiem, podnosił kwestię „sprawiedliwej ceny”. Ustalenie wysokości ceny spoczywało na kupcu, przy czym regulowana ona była pośrednio przez rynek. W pracy *Summa Theologica*, zakonnik podaje przykład kupca stojącego przed decyzją cenową i moralną (Kwaśnicki, 1998). A mianowicie, czy kupiec posiadając informacje o zmierzających w ślad za nim kolejnych dostawach zboża do głodującego kraju, powinien zastosować wysoką cenę zboża i nie informować o zbliżających się do tegoż kraju kupcach, czy też obniżyć cenę i wskazać na zbliżające się dostawy? Jak dalej podaje Kwaśnicki, zgodnie z podejściem Św. Tomasza z Akwinu, kupiec powinien zastosować rynkową cenę bez ujawniania informacji o zbliżających się kolejnych handlarzach, ponieważ wydarzenie przyszłe jest z założenia sytuacją niepewną. Jak wynika z powyższego, rynki oferowały produkty jednorodne. Wymiana jednak ograniczona była przez możliwości przewozu dóbr, co wpływać mogło na ostateczną cenę otrzymywaną za dobro. Co więcej, pojawiał się problem asymetrycznej informacji, na skutek której jedna ze stron mogła uzyskać wyższe profity, niż miałyoby to miejsce w sytuacji takiej samej wiedzy obu stron transakcji. Św. Tomasz z Akwinu z jednej strony akceptował prywatną własność, z drugiej wypowiadał się za ubóstwem i życiem we wspólnocie. Posiadanie własności było jednak według niego konieczne i pozwalało na dzielenie się profitami z uboższymi. Ponadto jak wskazuje Gorazda (2014), św. Tomasz z Akwinu dostrzegał większą dbałość o mienie własne niż należące do ogółu. Co więcej własność prywatna, jako bliższa naturze ludzkiej, stanowiła motywację do większego wysiłku wkładanego w pracę, a także sprzyjała porządkowi społecznemu (Bochenek, 2016 b). Zakonnik zatem dostrzegał czynniki pozaekonomiczne, w tym psychologiczne wpływające na zachowania ekonomiczne jednostek.

W okresie średniowiecza rozwijał się handel stanowiący formę pośrednictwa. Jego rozwój miał związek z rosnącymi możliwościami transportu. Jak podkreślają Wojewódzka-Król i Załoga (2016) transport zwiększa mobilność, co sprzyja rozwojowi rynku. Wymiana towarowa nabierała coraz większego znaczenia. W ślad za tym coraz więcej decyzji ekonomicznych, w tym dotyczących transakcji zakupowych, podejmowanych było przez jednostki – po jednej stronie kupców, po drugiej nabywców. To jednostkom pozostawiano wybór w zakresie ustalania cen i negocjacji handlowych, podkreślając kontekst moralny. W czasie tym coraz częściej dochodziło do dysonansu pomiędzy etyką a ekonomią (Stankiewicz, 1998). Ustalenia odnośnie cen dokonywane przez jednostki, czyli kupców, z jednej strony mogły powstawać w oparciu o System 2, a więc w oparciu o analizę

posiadanych informacji, z drugiej jednak strony wewnętrzny system wartości moralnych mógł uruchamiać System 1. Ponadto, wyraźniej niż to miało miejsce w Starożytnej Grecji, zaczęto skłaniać się ku własności prywatnej, co znajdowało swoje uzasadnienie w czynnikach psychologicznych. Uznawano, że o własność prywatną, czyli dobro prywatne, bardziej się dba niż o własność ogółu, czyli dobro publiczne (Bochenek, 2016 b). Z jednej strony pozostawiano poszczególnym jednostkom możliwości podejmowania decyzji samodzielnie, z drugiej zaś mocno podkreślano aspekty moralne i właściwe zachowania – właściwe z punktu widzenia ogółu.

Merkantylizm to okres od początku XVI do połowy XVIII wieku. Cechował się rosnącą wymianą towarów i umacnianiem się państw. Umownie został podzielony na dwa podokresy – wczesny merkantylizm i nacisk na kruszec oraz późny merkantylizm i rozwój manufaktury. Autorami tekstów byli przede wszystkim przedsiębiorcy handlowi. Zauważyć można odejście od wymiany pomiędzy dwiema jednostkami na rzecz wymiany pomiędzy narodami czyli grupami. Kładziono nacisk na import kruszcu oraz eksport dóbr gotowych. Utrzymywanie dodatniego bilansu płatniczego, czyli nadwyżki dochodów nad wydatkami konsumpcyjnymi, miało przyczyniać się do wzrostu bogactwa narodu (Blaug, 2000). Merkantylizm cechuje się niejednoznacznymi interpretacjami oraz brakiem wspólnie akceptowanych zasad. Dostrzegano zarówno dualizm interesów indywidualnych i interesów państwa, które jak podkreślano bywają sprzeczne (Stankiewicz, 1998). Późny merkantylizm głosił, że natury ludzkiej nie można zmienić. Jednostka, kierując się egoistycznymi pobudkami i popędami, dba o swój interes a nie o interes państwa. Stąd tak ważna wydawała się interwencja polityków (Landreth i Colander, 2005). Oznacza to, że merkantylści dostrzegali niebezpieczeństwo niespójności dążeń jednostek i grup. Dobro prywatne nie jest równoznaczne z dobrem publicznym. Jednocześnie jednostka, kierując się popędami, może podejmować decyzje przy wykorzystaniu Systemu 1. W sytuacji takiej zaspokajając będzie egoistyczne pobudki, nie zawsze przy tym dbając o dobro ogółu. System 1 jako emocjonalny powoduje podejmowanie decyzji bez uprzedniego dokonywania analizy. Jednostka podejmująca taką decyzję kierować się może chwilową zachcianką, nie oceniając przy tym kosztów towarzyszących temu wyborowi ani też późniejszych skutków takiego wyboru.

Naturę ludzką oraz zależności pomiędzy zachowaniem jednostek i funkcjonowaniem państwa opisał w *Bajce o pszczołach, czyli wady prywatne – zyskiem publicznym* Bernard Mandeville. Pszczoły, żyjące w demokratycznym ulu zarządzanym przez władcę, otoczone wojskiem i prawnikami, dzieliły się na bogaczy i biedaków, złodziei i uczciwych, lekarzy

dbających o interesy a nie o medycynę. W końcu ludność zażądała końca nieprawości, powstającej na skutek chęci posiadania dóbr materialnych. Ul się zmienił, nastała prawość i cnotliwość. W efekcie państwo przestało istnieć. Prawnicy, wojsko i inne profesje nie były potrzebne, co przyczyniło się do bezrobocia oraz braku sił zbrojnych kraju (Mandeville, 1957). Już sam tytuł *Bajki o pszczołach, czyli wady prywatne – zyskiem publicznym* wskazuje na ścisłą zależność pomiędzy naturą ludzką a potrzebą istnienia instytucji państwowych. To znaczy, że tworzenie ograniczeń, zakazów, przepisów służy ochronie interesów ogółu i jest zasadne właśnie ze względu na biologiczne i psychologiczne uwarunkowania jednostek.

W inny sposób, jednak z podobnym przesłaniem, występował David Hume. Postulował on wolność gospodarczą rozumianą jako samodzielną decyzyjność w zakresie zakupów, sprzedaży, ustalania cen itp. Nieskrępowana wolność gospodarcza miała prowadzić do wolności politycznej (Landreth i Colander, 2005). Dalej natura ludzka - według Davida Hume'a - generuje podobne cechy u wszystkich jednostek, jednak występują one z różnym nasileniem. Sprawiedliwość i prawa własności jako podstawowe prawa naturalne są podstawą do funkcjonowania społeczeństwa, ponieważ stanowią naturalne środowisko człowieka (Szymaniec, 2010). W Eseju IV *O pochodzeniu rządu* David Hume (2013) podkreśla jednak, że natura ludzka jest na tyle słaba, że potrzebuje granic narzucanych odgórnie. Uleganie pokusom z jednej strony podkreśla wpływ na decyzje jednostek biologii, czyli natury ludzkiej, z drugiej zaś strony można się doszukiwać w pracach Hume'a istnienia dwóch systemów. Na co dzień Systemu 2 jako racjonalnego i analizującego oraz od czasu do czasu egoistycznego, ulegającego pokusom, intuicyjnego Systemu 1 (Dawkins, 2012). W momencie uruchomienia Systemu 1 jednostka kieruje się własnym interesem oraz dobrem. Automatyczne uruchomienie systemu może powodować brak zainteresowania potrzebami pozostałych jednostek.

Merkantyliści, odchodząc od skupiania się tylko i wyłącznie na narodzie jako całości, zaczęli obserwować i opisywać jednostki w kontekście wymiany między narodami. Wpływ na to mógł mieć fakt, że autorami tekstów byli głównie kupcy, czyli jednostki dbające o własne dobro (Bochenek, 2016 b). Podsumowując powyższe rozważania, w okresie merkantylizmu elity rządzące nawoływały do odpowiednio prowadzonej polityki wymiany, co znacznie ograniczało swobodę handlową jednostek. Dostrzegano przy tym występujący niekiedy rozdzwitek pomiędzy interesem jednostki a interesem ogółu społeczeństwa, bez którego państwo nie mogłoby istnieć. Według tekstów publikowanych przez kupców

jednostki powinny podejmować decyzje dotyczące handlu samodzielnie, państwo zaś powinno dbać o porządek publiczny i przestrzeganie prawa. Dostrzegano tym samym przejawy oportunistów i zważano koszty, jakie ponosiło społeczeństwo w postaci utrzymywania porządku. Merkantylizm to okres, w którym państwo, w dbałości o dodatni bilans handlowy, narzucało formę i charakter wymiany, starając się nie dopuszczać do swobody handlowej jednostek.

XVIII wiek przyniósł kryzys systemu feudalnego, dalszy rozwój rolnictwa i handlu oraz rolne gospodarstwa czynszowe. Jednym z prekursorów fizjokratyzmu był Pierre le Pesant de Boisguillebert. Opowiadał się za brakiem ingerencji w prawa natury. Fizjokraci kontynuowali maksymę *laissez-faire, laissez-passer* wprowadzoną przez Vincentego Jeana Claude Marie de Gournaya i oznaczającą wolność w zakresie handlu i przemysłu (Bochenek, 2016 b). Koncepcja powstała jeszcze przed uformowaniem się fizjokratyzmu, stanowiąc jednocześnie początek liberalizmu gospodarczego. Główny nacisk kładziono na mechanizmy rynkowe i naturalny porządek (Pęciak, 2016). Antymerkantylści, następnie fizjokraci, odchodząc od interwencjonizmu państwa utorowali drogę samodzielnemu podejmowaniu decyzji w zakresie handlu – zakupu i sprzedaży. W okresie wcześniejszym jednostka w przeważającym obszarze stosować się musiała do ograniczeń nakładanych przez państwo bądź przez inne jednostki (feudalizm). Jak wskazuje Pęciak (2006), składową porządku naturalnego obok wolności jednostki było prawo do własności indywidualnej. Wspólna własność powoduje zaniedbania i skutkuje niską wydajnością. Zdaniem fizjokratów jednostka dba o swoje dobra i chroni je, tym samym dostrzeżono czynniki psychologiczne mające wpływ na decyzje jednostek. Posiadanie dobra czy też gruntu na własność stanowi element motywacyjny. Człowiek podejmujący decyzje indywidualne dba o siebie. Jeżeli zyski wypracowuje na prywatnej własności, dba o dobra, które przysparzają mu profitów. Fizjokratyzm to czas, w którym zmniejszeniu uległa rola państwa, jednostka zaś zaczęła podejmować decyzje samodzielnie.

Podsumowując powyższe rozważania, okres średniowiecza cechował feudalizm, ustrój, który w XVIII w. mocno kwestionowali fizjokraci. Samodzielna działalność jednostki była ograniczona w dwojaki sposób. A mianowicie państwo regulowało stosunki w zakresie wymiany handlowej, co uniemożliwiała dokonywanie swobodnych operacji gospodarczych. Ponadto część jednostek, czyli obywatele należących do grupy niewolniczej, stanowiącej najniższy szczebel w hierarchii, była pozbawiona większości praw i możliwości decyzyjnych. Warunkami niezbędnymi, umożliwiającymi samodzielne podejmowanie

decyzji przez jednostki, są: występowanie swobody gospodarczej, ograniczenie państwowego interwencjonizmu oraz brak feudalnej hierarchii. W przypadku wystąpienia tego ostatniego, przy zachowaniu swobody gospodarczej, tylko wybrane grupy mogą decydować w imieniu swoim oraz grup na niższym szczeblu hierarchii.

Wolność gospodarcza zaczęła kiełkować w Anglii wraz z pojawieniem się liberalizmu, w okresie oświecenia. Liberalizm przyniósł postulaty takie jak równość obywateli, brak interwencjonizmu państwowego, zachowanie porządku naturalnego (Gwoździčka-Piotrowska, 2008). Porządek naturalny można interpretować jako mechanizmy rynkowe, czyli popyt i podaż regulowane samodzielnie przez uczestników wymiany gospodarczej. W miejscu, gdzie zaczyna się wolność gospodarcza, jednostki zaczynają podejmować samodzielne decyzje ekonomiczne.

I.3. Ekonomia klasyczna (1776 – 1870)

Początek klasycznej ekonomii umownie datuje się na rok 1776, kiedy to opublikowano książkę Adama Smitha *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. 17 lat przed tą publikacją zostało wydane inne dzieło Adama Smitha – *Teoria uczuć moralnych*. Stanowiło ono podwaliny późniejszych prac autora (Bochenek, 2016 b). Opis uczuć, współodczuwania, empatii wskazuje na podkreślanie ważności psychologii również w podejściu ekonomicznym. Opis natury człowieka oraz podobieństwo do zachowania zwierząt wskazują na akceptację występowania biologicznych instynktów. Smith uczucia dzieli na społeczne, niespołeczne i egoistyczne. O ile społeczne są mile postrzegane, a niespołeczne – niepożądane, o tyle egoistyczne posiadają wartości pośrednie, to znaczy nigdy nie są tak intensywne w odbiorze społecznym jak pierwsze dwie grupy (Smith, 2005). Adam Smith podaje motywy dążenia do bogactwa, którymi są uczucia innych ludzi. Uczuciami uzasadnia sens trudu i zgiełku (toil and bustle) towarzyszącego zdobywaniu pieniędzy na zbytki. Człowiek podejmuje decyzje na skutek pojawiających się w nim uczuć oraz uczuć innych osób patrzących na ludzi ubogich oraz ludzi bogatych. Jeżeli uczucia uruchamiają proces podejmowania decyzji, to może to oznaczać, że jednostka podejmuje decyzje w kontekście grupy, którą jest np. rodzina, zespół w pracy, otoczenie, w którym żyje. Podejmując decyzje w oparciu o uczucia kieruje się Systemem 1 – nieświadomym, automatycznym, emocjonalnym. Również w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Smith podkreśla społeczny charakter ludzi i potrzebę życia w grupie: „Człowiek natomiast prawie ciągle potrzebuje pomocy swych bliźnich

i na próżno szukałby jej jedynie w ich życzliwości. Jest bardziej prawdopodobne, że nakłoni ich do pomocy, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokazać im, że jest dla nich samych korzystne, by zrobili to, czego od nich żąda” (Smith, 2012). Podkreślając egoistyczny charakter jednostki, Smith nawiązuje do charakteru wymiany dóbr czy usług, która wynika z natury człowieka. Dalej skłonność do handlu i wymiany, zamiennie nazywana przez autora popędem, odróżnia ludzi od zwierząt. Potrzeby oraz natura ludzka napędzają człowieka do działania. Zaczyna on wytwarzać określone dobra, a gdy widzi, że dzięki nim za pomocą wymiany potrafi zagwarantować sobie byt, za sprawą myślenia i rozumu ukierunkowuje dalsze swoje działania. Adam Smith w swoich dziełach wielokrotnie nawiązuje do biologicznego charakteru jednostek, porównując je ze światem zwierząt.

Podążając za podejściem Adama Smitha, człowiek jest istotą społeczną żyjącą w grupie, a podejmując decyzje, kieruje się uczuciami. Natura ludzka stanowi napęd do działania. Kierując się biologicznymi popędami, człowiek podejmuje decyzje przy wykorzystaniu Systemu 1 tj. emocjonalnego i automatycznego. Uwzględniając jednak fakt, że grupę stanowią różne jednostki, pomiędzy którymi może dochodzić do wymiany informacji, a także do interakcji pomiędzy tymi jednostkami służącymi zaspokajaniu indywidualnych potrzeb, decyzje te mogą powstawać na bazie obu systemów – zarówno Systemu 1 jak i Systemu 2.

Rozprawa o prawie ludności i jego oddziaływaniu na przyszły postęp społeczeństwa (wraz z uwagami na temat spekulacji pp. Godwina, Condorceta i innych pisarzy) (Malthus, 1925) stanowi polemikę, jak sam podtytuł wskazuje, z publikacjami innych pisarzy. Głównym tematem dzieła jest pośrednio ograniczoność zasobów a bezpośrednio przyczyny jej powstawania. Malthus wskazuje na występowanie praw natury - człowiek potrzebuje pożywienia oraz namiętności. Podkreśla, na przykładzie rozprzestrzeniania się roślinności oraz posiadania potomstwa przez człowieka, że natura hamowana jest przez rozum, czyli System 2 – świadomy wyhamowuje System 1 - nieświadomy. Jednostka podejmując decyzje, rozpatruje wiele czynników, w tym dla przykładu, czy będzie mogła posiadać dzieci utrzymać bez obniżania standardu życia. Bazując dalej na powyższym przykładzie, biologicznie potomstwo daje możliwość utrzymania gatunku, a więc przedłużenia życia naszych genów. Ludzie niekiedy nie do końca uświadamiają sobie podstawy swoich popędów. W sytuacji, w której jednostka zaczyna się zastanawiać, czy sprosta finansowo utrzymaniu potomstwa, System 2 wyhamowuje System 1.

Teoria Malthusa wskazująca na występowanie praw natury była wielokrotnie krytykowana. Jak wskazuje Mark Blaug (Blaug, 2000), jeden z krytyków Nassau Senior, który jako pierwszy dokonał podziału dóbr konsumpcyjnych na „niezbędne, zwyczajowe i luksusowe”, podnosił, że hamulcem do posiadania potomstwa było podniesienie stopy życiowej jednostki. Malthus, w kontekście korzystania z pomocy państwa, podkreśla przy tym, jak ważne jest posiadanie własnej niezależności, czyli jak ważne jest utrzymanie odrębności jako jednostki. W odróżnieniu od Wiliama Godwina oraz markiza de Condorcet, a także uznającego ich poglądy ojca Malthusa - Daniela, Thomas Malthus większe sprawstwo biedy przypisywał jednostce a nie instytucjom społecznym. Godwin i Condorcet twierdzili, że charakter człowieka formuje otoczenie, czyli instytucje, a nie natura ludzka (Landreth i Colander, 2005). Przyjmując, że odpowiedzialność za niski standard życia niektórych warstw społecznych ponosi sposób zarządzania państwem, podkreślano wyuczoną bezradność jednostek. W sytuacji takiej można dostrzec pewną prawidłowość, a mianowicie im większa opieka socjalna, tym więcej ubóstwa. Decyzje ekonomiczne dotyczące poziomu zarobków osiąganych przez jednostki oraz poziomu życia całych rodzin (grup) ponoszą instytucje społeczne. Zjawisko wyuczonej bezradności jest dobrze znane w psychologii. Powstaje na skutek doświadczenia określonych stanów przy poczuciu braku kontroli, a oznacza stan, w którym jednostka przypisuje zdarzeniom przyczyny niezależne od swoich działań (Jarmakowski, 2009). Podążając za Thomasem Malthusem jednostka, pomimo popędów i biologii, jest odpowiedzialna za siebie, a pozostawiona bez pomocy instytucji będzie podejmować decyzje w oparciu o System 2.

Duży wpływ na zmiany w ekonomii wywarł angielski uczony David Ricardo. Już w przedmowie do *Zasad ekonomii politycznej* uwypuklił cel ekonomii, czyli sposób podziału całkowitego przychodu pomiędzy trzy grupy (klasy): właścicieli ziem, posiadaczy majątku oraz osoby pracujące na tych ziemiach (Ricardo, 1929). Wcześniejsi ekonomiści, w tym Adam Smith, skupiali swoją uwagę na wzroście gospodarczym mającym odzwierciedlenie w bogactwie narodów. Na ricardowską teorię składały się między innymi: teoria renty gruntowej, w tym zasada malejących przychodów, teoria wartości, teoria podziału oraz teoria przewagi komparatywnej. Ponadto Ricardo poruszał kwestie potrzeb konsumentów, oszczędzania oraz inwestowania (Landreth i Colander, 2005). W przeciwieństwie do Smitha, Ricardo uważał, że dobro podlegające wymianie musi posiadać wartość użytkową, to znaczy zaspakajać określone potrzeby ludzkie. Niekiedy wartość dobra wynika z rzadkości jego występowania (Ricardo, 1929). W ujęciu Ricarda

podejmowanie decyzji ekonomicznych, w tym zakupowych, dokonywane było przez jednostki. Analizując proces, należałoby uwzględnić potrzeby jednostki przekładające się na wartość danego dobra.

Jak można zauważyć, zarówno Adam Smith jak i David Ricardo podkreślali, że motywacją do działania jednostek są ich potrzeby. O ile jednak u Adama Smitha potrzeby wiązały się z naturą ludzką i uczuciami, czyli z automatycznym Systemem 1, o tyle David Ricardo w swoich rozważaniach kierował się opłacalnością i zyskowością, czyli nieautomatycznym Systemem 2. W centrum uwagi przedstawicieli ekonomii klasycznej pojawiła się podejmująca samodzielnie decyzje jednostka z jednej strony emocjonalna, żyjąca w grupie, a z drugiej strony analizująca i kierująca się przy wyborze wartością nabywanego dobra.

Jednym z reprezentantów ostatniego okresu ekonomii klasycznej był John Stuart Mill (Landreth i Colander, 2005), autor takich dzieł jak *Utylitaryzm czy O wolności*. Obie rozprawy uzupełniają się. Pierwsza traktuje o postawach ludzkich, o tym, co jest dobre czyli, pożyteczne i przyjemne, oraz o tym co złe, czyli nieużyteczne. Mill (2012) podkreśla, że w przesądzeniu o tym, co etycznie moralnie pomogą „uczucia społeczne”, czyli chęć życia we wspólnocie stanowiąca jeden z pierwiastków ludzkiej natury. W miejscu tym Mill opisuje skłonność jednostki do dostosowywania się do otoczenia, w którym żyje, a ponadto ukazuje społeczny charakter człowieka. Zatem indywidualizm idzie w parze z dobrem ogółu, a człowiek podejmując samodzielne decyzje będzie dbać o dobro innych. Jednocześnie, podejmując decyzje w imieniu grupy, stara się w oparciu o posiadany system wartości dokonywać wyborów najlepszych z punktu widzenia etyki dla tej grupy.

Druga z wymienionych rozpraw – *O wolności*, kontynuując dysputę na temat jednostki i społeczeństwa, ukazuje granice, których owo społeczeństwo nie powinno przekraczać. Zdaniem Milla (2012) ważny demokratyczny wybór władzy zgodnie z wolą poszczególnych jednostek społeczeństwa. Władza ta miałaby stanowić takie zasady i ewentualne ograniczenia jednostek, które miałyby służyć ochronie innych. Tendencję do ograniczania jednostek przez społeczeństwo autor tłumaczy skłonnością wynikającą z natury ludzkiej. Podkreśla jednocześnie, że różnorodność opinii, do których wypowiedzenia ma prawo każdy, jest czymś niezbędnym, aby uniknąć podejmowania błędnych decyzji. Mill dostrzegał biologiczny charakter jednostki, podkreślając większą świadomość ludzi niż zwierząt, która tłumaczy dążenie do innych celów. Akcentował potrzebę do zachowania indywidualności występującą wraz z potrzebą życia w społeczeństwie. Człowiek,

podejmując decyzje samodzielnie, będzie dążyć do szczęścia, nie krzywdząc przy tym innych. Jednostka dokonująca samodzielnych wyborów kieruje się naturą ludzką czyli biologią i wykorzystuje przy tym emocjonalny System 1. Jednocześnie grupa, w której funkcjonuje dana jednostka, wprowadza określone granice wyznaczone przez wartości moralne. Może to powodować jednoczesne wykorzystywanie Systemu 2, który jest uruchamiany w celu dokonania analizy działania na tle przyjętych zewnętrznych wartości moralnych. Ponadto, podejmując decyzje, jednostka zbiera informacje z różnych źródeł, co może na tym etapie zwiększać koszty przeprowadzanych transakcji i jednocześnie sprzyjać minimalizowaniu kosztów dokonanego wyboru. Oznacza to, że jednostka na etapie wyboru pozyskuje i analizuje dostępne informacje, a za działania te ponosi koszty, np. zapłata za informację innym osobom. Z drugiej jednak strony dokładna analiza istniejących alternatyw może w rezultacie spowodować dokonanie wyboru, z którego jednostka będzie czerpać większą satysfakcję niż miałyby to miejsce w przypadku braku analizy.

Twórcy ekonomii klasycznej poszukiwali przyczyn wyborów ekonomicznych w zachowaniach społecznych, czyli między innymi w psychologii. Adam Smith (2012) ostrzegał przed redukowaniem ekonomii do podejścia tylko i wyłącznie ekonomicznego. Ekonomia ma swoje korzenie w etyce, czyli nauce o moralności (Sedláček, 2012). Smithowi przypisuje się postrzeganie zachowania jednostek jako egoistyczne i podkreślanie roli sposobu podejmowania decyzji przez jednostkę w odniesieniu do ogółu. Jednak było to tylko jedno z wielu stwierdzeń postawionych przez współtwórcę nowożytnej ekonomii. Jednostronne ukazywanie dzieł Adama Smitha mogło mieć dwa źródła. Pierwsze, jak podkreśla Janina Godłów-Legędź (2016), w krytyce przeciwników, która skupia się na wybranych elementach przedstawianych teorii, zaś drugie - w niedosłownych tłumaczeniach tekstów. Podobnie John Stuart Mill (1909) podkreślał, że opinie i odczucia człowieka nie są dziełem przypadku, a stanowią konsekwencję występowania praw natury ludzkiej, czyli biologii. W swoich rozważaniach jednak skupiał się głównie na rezultatach podejmowanych decyzji, bo jak podnosił, człowiek może kontrolować swoje własne czyny, nie ma jednak wpływu na ich konsekwencje. Stąd w wyniku działań jednostek powstawało „bogactwo”, a rolą ekonomii politycznej była jego redystrybucja.

Przedstawiciele ekonomii klasycznej podkreślali rolę natury człowieka, skupiając się jednak na skutkach decyzji ekonomicznych jednostek dla ogółu społeczeństwa. Przyjmując naturę człowieka jako jeden z czynników wpływający na podejmowane decyzje, można

założyć, że ekonomiści głównego nurtu dostrzegali istnienie Systemu 1 biologicznego, czyli intuicyjnego. Z drugiej strony założenie, że człowiek potrafi kontrolować własne czyny, prowadzi do wniosku, że System 2, czyli racjonalny, wyhamowuje System 1. Polowczyk (2010) podkreśla, że dopiero ekonomia XX wieku przyniosła znaczne zmiany w postrzeganiu psychologii i filozofii jako nauk i ich roli w kształtowaniu teorii ekonomicznych. Wówczas to zaczęto podważać rolę psychologii w interpretacji przyczyn zjawisk ekonomicznych.

U schyłku angielskiej ekonomii klasycznej w przeciwwadze do kapitalizmu, w którym popierano prywatną własność środków produkcji, czyli posiadanie własności przez jednostki, kiełkował socjalizm. Jednym z jego przedstawicieli był Karol Marks – niemiecki ekonomista, filozof, socjolog. W 1848 w Londynie została opublikowana pierwsza wersja Manifestu Partii Komunistycznej (później Manifest Komunistyczny) autorstwa Karola Marksa oraz Fryderyka Engelsa. Powstała ona na bazie coraz większego rozwarstwiania się społeczeństwa, podziału na proletariat, czyli tanią siłę roboczą oraz burżuazję, czyli właścicieli środków produkcji. Ludność dzieliła się na dwie grupy. Znaczna część, bo jak wskazują Marks i Engels (2007, strony 11-12) blisko 90% ludzi zarabiała jedynie na jedzenie, zaś wysoki standard życia dotyczył pozostałych 10% społeczeństwa. (...) „ci, co w nim pracują, nie dorabiają się niczego, ci zaś, co się dorabiają, nie pracują...” (Marks i Engels, 2007, str. 12). Jak podkreśla Łagosz (2012) płaca, którą otrzymywał robotnik za swoją pracę była równoważnością „środków niezbędnych” do życia robotnika oraz wychowania jego potomków, czyli kolejnych robotników. Oznacza to, że jednostka nieposiadająca na własność środków produkcji skazana była na walkę o byt i przetrwanie. Bez względu na podejmowane decyzje jej los, poziom życia i status społeczny nie zmieniał się. Bogactwo należało do niewielkiej grupy a nie do narodu. Marks i Engels w swoim manifestie podkreślali panujące nierówności społeczne, upadek rodzin, czyli stosunków międzyludzkich w podstawowej komórce społeczeństwa, doszukując się ich przyczyn w „egoistycznym wyrachowaniu”, czyli w egoistycznej naturze człowieka. Jak wskazują Landreth i Colander (2005) Marks w swoich publikacjach wskazywał skutki prywatnej własności, która w efekcie prowadziła między innymi do alienacji ludzi, deprecjonowania każdej wartości i także ludzkiej godności. Opisywane przez Marksa skutki stanowiły w efekcie społeczne koszty podejmowania decyzji przez grupę posiadającą własność. Z drugiej strony w artykule o kradzieży drzewa Karol Marks (1960) ujawnia sprzeczności w spostrzeganiu tego co słuszne w odbiorze społeczeństwa i w odbiorze

państwa. Na przykładzie własności prywatnej wytyka nieścisłości w prawie prowadzące do sytuacji, gdy prawa własności mogą stać niejako w opozycji do praw naturalnych. Czy chrust należy do drzewa, a tym samym do właściciela drzewa? Czy też skoro gałęzie uschły i spadły, to nie stanowią już niczyjej własności (Bensaid, 2010)? Czym jest tak naprawdę prawo własności, gdzie są jego granice i czy granice praw własności zaczynają się tam, gdzie kończy się wolność człowieka? Karol Marks wskazywał na złożoność praw własności, uwypuklał dualizm interesów jednostek i społeczeństwa, jednocześnie pokazując społeczne koszty i naturę człowieka.

I.4. Ekonomia neoklasyczna (1870 – ok. 1930)

Pod koniec XIX wieku w ekonomii zaczęto stosować nowe podejście do analizy, wykorzystując często analizę marginalną. Wraz z tym podejściem rozpoczęła się era ekonomii neoklasycznej, do której wprowadzeniem był marginalizm, skupiający się w swoich rozważaniach na jednostce i subiektywnej użyteczności, stanowiących wyznacznik wartości dóbr. To znaczy, rozwijając podejście Ricardo, ekonomiści tego okresu analizowali związek pomiędzy użytecznością i rzadkością dóbr a ich wartością dla nabywcy – konsumenta. Rozwój kierunku subiektywno-marginalnego historycy przypisują trzem ośrodkom: austriackiemu, szwajcarskiemu oraz anglo-amerykańskiemu (Bochenek, 2016 c).

Jednym z przedstawicieli szkoły austriackiej był jej założyciel – Carl Menger. Do głównych tez stawianych przez Mengera należały (Janik, 2014):

1. Teoria potrzeb – zgodnie z nią to właśnie potrzeby ludzkie powstałe na skutek popędów są podstawą działań. Menger podkreślał, że potrzeby poszczególnych jednostek stanowią w dalszej kolejności potrzeby wspólnot, a dalej społeczeństw.

2. Teoria dóbr ekonomicznych – nawiązuje do uświadamianych potrzeb ludzkich oraz użyteczności dóbr. To właśnie potrzeby przesądzają o tym, czy dane dobro stanowi rzecz użyteczną dla jednostki, czy też nie. Ponadto Menger dokonał podziału dóbr na dostępne bez ograniczeń oraz dobra rzadkie (gospodarcze). Dalszy podział dóbr gospodarczych zawiera kryterium odległości od możliwości zaspokojenia potrzeby, czyli dobra wyprodukowane (dobra pierwszego rzędu) są bliżej niż środki produkcji (dobra drugiego rzędu).

3. Subiektywna teoria wielkości – prezentuje sposób nadawania wartości dobrom gospodarczym. Odbywać się to może dwojako: subiektywnie poprzez nadawanie ważności potrzebom, które dobra te zaspakajają oraz obiektywnie poprzez określenie dostępności dóbr.

Z powyższej analizy wynika, że szkoła austriacka mocno podkreślała indywidualizm jednostki, realizację potrzeb i popędów oraz subiektywizm w ocenie przydatności dóbr. Ekonomiści, uwzględniając czynniki pozaekonomiczne, nadawali procesowi podejmowania decyzji ekonomicznych niepowtarzalne cechy. Oznacza to patrzenie przez pryzmat jednostki a nie ogółu, czyli grupy. Choć szkoła austriacka podkreślała rolę popędów i potrzeb, czyli sferę biologiczną życia, to jednak z drugiej strony potrzeby ludzkie prezentowane były jako uświadomione. Uświadomione procesy cechują dokonywanie wyborów przy wykorzystaniu Systemu 2. Popędy natomiast są ściśle powiązane z podejmowaniem decyzji przy udziale Systemu 1 – emocjonalnego. Można zatem wysnuć wniosek, że decyzje powstają przy udziale obu Systemów. System 1 za sprawą popędu uruchamia proces podejmowania decyzji, w efekcie którego powstaje uświadomiona potrzeba. Ta natomiast uruchamia System 2 pozwalający na dokonanie końcowego wyboru.

Jednym z głównych przedstawicieli szkoły szwajcarskiej był Leon Marie Esprit Walras. Zgodnie z jego podejściem ekonomia zajmuje się badaniem bogactwa społecznego, którym są dobra rzadkie, czyli rzeczy użyteczne oraz występujące w sposób ograniczony. Podobnie do Mengera, Walras postrzegał użyteczność przedmiotów przez pryzmat możliwości zaspakajania przez nie potrzeb. Użyteczność przedstawiał w postaci równań, gdzie wartość jednego dobra traktowana jako wyjściowa stanowiła podstawę określania wartości innych dóbr (Bochenek, 2016 a). Szkoła szwajcarska, podobnie do austriackiej zajmowała się badaniem procesu podejmowania decyzji z punktu widzenia jednostki, czyli nabywcy towaru czy usługi.

Wiliam Stanley Jevons, przedstawiciel szkoły angielskiej nazywanej również neoklasyczną, zajmował się głównie decyzjami podejmowanymi przez strony transakcji wymiany dóbr. Wykorzystywał przy tym teorie psychologiczne nawiązujące do słabnącej reakcji na powtarzające się bodźce. Można zatem wnioskować, że Jevons stosował podejście wykraczające poza czystą teorię ekonomiczną. Nawiązując do fizjologii, wyprzedził powstałe w późniejszym czasie prawo Webera-Fechnera (Blaug, 2000). Jak podaje Bochenek (2016 c), zgodnie z założeniami Jevonsa, jednostka podejmując decyzje o zakupie dobra, dokonuje pomiaru przyjemności i przykrości. Oznacza to, że przedmiotem

zainteresowań ekonomii, w ujęciu Jevonsa, są ludzkie potrzeby oraz ich zaspokajanie. Pojęcie bodźca zostało zaczerpnięte z teorii psychologicznej i jest oparte na nieświadomych reakcjach czyli Systemie 1. Pomiar przyjemności i przykrości dokonywany jest przy użyciu Systemu 2.

Późniejszy neoklasycyzm reprezentowany był między innymi przez Alfreda Marshalla. Jak wskazuje Joanna Dzionek-Kozłowska (2006), ekonomia, w rozumieniu Marshalla, miała służyć ulepszeniu warunków życia ludzkiego. Szczególne znaczenie nadawano analizowaniu oraz łączeniu teorii z gospodarczą praktyką. Przy podejmowaniu decyzji ważne było ujęcie perspektywy pozaekonomicznej. Marshall kładł nacisk na doskonalenie „istoty ludzkiej”. Podejście takie powoduje rozpatrywanie działań człowieka nie z punktu ekonomii jako osobno występującej nauki, a z punktu nauk społecznych oraz ekonomicznych razem traktowanych. Jednym z elementów teorii Marshalla jest koncepcja cenowej elastyczności popytu. Zawierała ona zarówno krzywą popytu, jak i podaży reprezentujące odpowiednio użyteczność (czynniki subiektywne) i koszty (czynniki obiektywne). Jednocześnie Marshall nie traktował konsumpcji jako czynnika pierwszorzędowego (Zagóra-Jonszta, 2014). Krańcowa użyteczność z konsumpcji dóbr malała wraz ze wzrostem konsumpcji. Czynniki subiektywne rozpatrywane przez pryzmat użyteczności można traktować jako indywidualne preferencje jednostek. Dochód oraz koszty stanowią czynniki obiektywne. Zatem wybór dokonywany przy określonych czynnikach obiektywnych, takich jak koszty oraz wielkości dochodu zależny jest od preferencji czyli Systemu 1. Przekraczając określoną wysokość dochodu, jednostka może zmienić wysokość ponoszonych kosztów, przechodząc na inny koszyk produktów, co czyni posługując się Systemem 2. Dalej, znajdując się na wyższym pułapie, znowu dokonuje wyborów zgodnych ze swoimi preferencjami, posługując się Systemem 1.

W sposób ostrożniejszy niż Marshall do zagadnienia użyteczności podchodził Vilfredo Pareto, kontynuator szkoły Walrasa. Swoją teorię ekonomii opierał głównie na teorii wyboru (Bochenek, 2016 a). Uważał, że do metodologicznego opisu procesu podejmowania decyzji nie ma potrzeby korzystania z elementów psychologii. Tendencję „oczyszczania” ekonomii z psychologii nazwano przewrotem paretowskim (Makuch, 2012). W oparciu o koncepcję E. Y. Edgewortha dotyczącą krzywych obojętności, Pareto zauważył, że dla konsumenta dokonującego wyboru istnieje więcej niż jedna kombinacja dóbr przynosząca takie samo zadowolenie (Bochenek, 2016 c). Pareto opierał się głównie na wykresach funkcji, czyli obrazowaniu matematycznym zachowania konsumentów.

Ponadto skupiał się na jednostkach oraz na akcie wymiany przeprowadzanym przez dwie jednostki.

Ujęcie Pareto cechuje się skalą mikro, czyli rozpatrywaniem procesu podejmowania decyzji z punktu widzenia jednostek. I choć teoria wyboru została oparta na wykresach funkcji matematycznych, a sam autor podkreślał brak potrzeby czerpania w niej z psychologii to krzywe obojętności uwzględniały aspekt zadowolenia konsumenta, czyli subiektywny wymiar procesu podejmowania decyzji. Założenia Pareto skłaniały się w procesie dokonywania wyboru do posługiwania się Systemem 2, czyli świadomym.

Podsumowując kierunek subiektywno-marginalny, podkreślić należy, że reprezentanci głównych szkół prezentowali odmienne podejście w zakresie ujęcia wpływu cech jednostki na dokonywane wybory. Menger, przedstawiciel szkoły psychologicznej, czyli austriackiej, nawiązywał szeroko do potrzeb ludzkich, podkreślając w ten sposób rolę jaką odgrywa System 1 w podejmowaniu wyborów i decyzji ekonomicznych. W szkole neoklasycznej, czyli angielskiej, za sprawą Jevonsa, odnaleźć można mocno zarysowujący się System 1 oraz System 2 opisywane jako reakcje na bodźce, czyli czynniki zewnętrzne. Z kolei Marshall podnosił kwestię subiektywnych czynników mających wpływ na dokonywane wybory, którymi były między innymi preferencje konsumentów. W szkole matematycznej, czyli szwajcarskiej odnaleźć można z jednej strony dzięki Walrasowi użyteczność stanowiącą wartość dobra dla jego nabywcy, ale i z drugiej strony podejście, które z założenia autora nie brało pod uwagę czynników psychologicznych w procesie wyborów i decyzji, jednak zawierało kwestię zadowolenia konsumenta, które prezentował Pareto.

Na przełomie XIX i XX wieku w ekonomii rozwijać się zaczął nowy kierunek ekonomii. Odmienne podejście prezentował Thorstein Veblen, który jako zwolennik holistycznego ujmowania procesów zachodzących w gospodarce, postulował łączenie nauk (Landreth i Colander, 2005). Veblen, twórca instytucjonalizmu, przedstawił szeroko zarysowaną krytykę ekonomii ortodoksyjnej. Ekonomia instytucjonalna skupiała się głównie na jednostce podejmującej decyzje, jednak jednostkę tę traktowała jako część grupy. Społeczeństwo stanowiące otoczenie człowieka niejednokrotnie wpływało na przebieg procesu dokonywania wyboru w zakresie decyzji ekonomicznych (Burgiel, 2016). W swojej pierwszej i najśłynniejszej pracy pt. *Teoria klasy próżniaczej* Veblen dzieli społeczeństwo na klasę próżniaczą, której głównym motywem do podejmowanych działań jest chęć wyróżnienia się oraz klasę pracującą. Instytucje to nawyki myślowe (ang. mindsets),

instytucjonalizm tym samym można nazwać badaniem motywów ludzkiego działania. Veblen wśród czynników kształtujących decyzje wymienia między innymi chęć pokazywania się, konformizm czy zwyczaje (Veblen, 1971). Można zatem przyjąć, że instytucjonalizm Veblena dostrzega System 1 oraz System 2. Nawyki myślowe skracają drogę dokonywanych wyborów, działają zatem jak System 1, bez analizy sytuacji. Mogą one służyć wyborom powtarzalnym ale i wpływać na wybory jednokrotne i rzadkie. Poprzez badanie motywów działania Veblen nie tylko wskazuje na czynniki pozaekonomiczne mające wpływ na dokonywane wybory, dostrzega również rolę wpływu społecznego oraz cechy jednostek czy też przynależność do danej klasy społecznej. Tak jest w przypadku efektu prestiżowego inaczej zwanego paradoksem Veblena, a mianowicie w przypadku dóbr luksusowych zdarza się, że wraz ze wzrostem ceny rośnie również popyt na to dobro (Ulph, 2014).

Kolejnym przedstawicielem instytucjonalizmu był John Rogers Commons. Podobnie do Veblena, jako zwolennik podejścia holistycznego, postulował odkrywanie korelacji pomiędzy społeczeństwem a jego częściami. Nierówny podział np. w zakresie praw własności tłumaczył dysproporcją reprezentacji klas społecznych wśród zarządzających w porównaniu do liczebności grup społecznych. Model transakcji, której przedmiot stanowią prawa własności dóbr, stworzony przez Commonsa zawierał pięć stron: kupującego, sprzedającego, rywali obydwu zawierających transakcję oraz otoczenie zawierające reguły (Bochenek, 2016 d).

Instytucjonalisci podejmowanie decyzji rozpatrywali w ujęciu jednostki na tle grupy. Jednostka dokonująca wyboru jest częścią zbiorowości, zatem dokonując np. zakupu bierze pod uwagę takie czynniki jak opinie otoczenia czy inne wpływy środowiskowe. Instytucje to inaczej reguły, które jednostka uwzględnia w swoim postępowaniu.

Wiek XX przyniósł podejście makroekonomiczne. John Maynard Keynes zajmował się między innymi czynnikami określającymi poziom produkcji i zatrudnienia. Jak twierdził - popyt determinuje podaż. Skupiał się głównie na dochodzie narodowym, oszczędnościach, globalnej konsumpcji. Opisując jednak popyt, uwzględniał występowanie czynników subiektywnych, w tym między innymi psychologicznej skłonności do konsumpcji lub oszczędności. Wskazywał na zachowania gospodarstw domowych w przypadku wzrostu płac i dochodu, rozróżniając przy tym zachowania grup bogatszych i uboższych. Twierdził, że wzrost dochodów w przypadku ich niskiego początkowego poziomu skutkuje zwiększeniem konsumpcji. W przypadku gospodarstw domowych z wyższym statusem

ekonomicznym w większej mierze wzrastają oszczędności (Bochenek, 2016 d). Różnorodność motywów zachowań jednostek ekonomista podkreślał w VI rozdziale *Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza*, opisując stworzenie rezerw na wszelki przypadek, odłożenie konsumpcji na przyszłość (oszczędzanie), przewidywanie zmiany w życiu osobistym i rodzinnym w przyszłości, poczucie niezależności, motyw spekulacyjny, gromadzenie na spadek po śmierci albo „czyste skąpstwo” (Keynes, 2003, strony 97-97). Dostrzec tu można zarówno przezorność, niepewność, ostrożność, ale i przedsiębiorczość.

I.5. Ekonomia współczesna (ok. 1930 – dziś)

We współczesnej ekonomii Bochenek (2016 f) wyróżnił dwa główne nurty. Pierwszy obejmuje takie szkoły jak: monetaryzm, ekonomię podaży, neokeynesizm, nową teorię neoklasyczną czyli szkoły głównego nurtu. Drugi nurt, czyli tzw. ekonomia alternatywna, zawiera między innymi neoinstytucjonalizm, klimatę czy nową szkołę austriacką.

Umownie początek monetaryzmu datuje się na rok 1956. W wielu krajach odnotowano wówczas prosperitę. Za jednego z prekursorów tego kierunku uznaje się Milтона Friedmana (Bartkowiak, 2008). Zgodnie z podejściem Friedmana ekonomia powinna prognozować przyszłe zdarzenia (Markowska, 2016). Współtwórca monetaryzmu podkreślał wagę indywidualnych praw własności do posiadanych zasobów, ich swobodnego użytkowania w drodze realizacji własnych interesów. Wraz z Phelpssem wprowadził pojęcie oczekiwań inflacyjnych, których podstawą było uwzględnianie przez podmioty w prognozowaniu przyszłości własnych doświadczeń. Jednostki przy podejmowaniu decyzji nie wykorzystywały wszystkich informacji na temat inflacji (Lis, 2017). Funkcjonowanie Systemu 1 w dużej mierze opiera się na posiadanych przez jednostkę doświadczeniach w taki sposób, że skraca drogę podejmowania decyzji. Jednostka nie ma potrzeby analizowania wszystkich dostępnych informacji, skupia się tylko na skojarzeniach i wybranych elementach. Powoduje to z jednej strony zmniejszenie kosztów poszukiwania informacji oraz kosztów analizy dostępnych informacji. Z drugiej jednak strony przyczyniać się może do ponoszenia w przyszłości kosztów błędnych decyzji. System 1 pozwala na podejmowanie decyzji szybko, niemalże w sposób intuicyjny. Tak rozpatrując proces oczekiwań inflacyjnych, można by przypuszczać, że zakładały one wykorzystywanie Systemu 1. Jednak również System 2 może korzystać z doświadczeń w taki sposób,

że jednostka analizuje poprzednie sytuacje i dokonuje bieżących wyborów oraz wyborów dotyczących przyszłych zdarzeń. Nie można wykluczyć zatem, że prognozowanie opiera się na Systemie 2.

Kolejną szkołą obok monetaryzmu, która zajęła miejsce keynesizmu, była ekonomia podaży. Jej rozwój datuje się na przełom lat 70. i 80. XX wieku. Jednym z przedstawicieli tego kierunku jest Arthur Betz Laffer (Bochenek, 2016 f). W wyniku badań nad wpływem stawek podatkowych na wysokość wpływów z tytułu podatków Laffer wraz ze swoimi współpracownikami stworzył krzywą Laffera. Zgodnie z założeniem tej koncepcji wraz ze wzrostem stawek podatkowych i po przekroczeniu pewnego pułapu tych stawek obniża się motywacja do pracy u jednostek. Po przekroczeniu tego pułapu jednostki rezygnują z pracy całkowicie bądź podejmują pracę nielegalną (Canto, Joines i Laffer, 1983). Oznacza to, że w systemie gospodarczym mogą występować mechanizmy, które sprzyjają nieuczciwości jednostek. Ponadto jednostkę można zniechęcić do wykonywania pracy w celach zarobkowych, czyli do osiągania korzyści ekonomicznych, nakładając na nią zbyt duże obciążenia. Jak podkreśla inny przedstawiciel tego kierunku George Gilder, jednostki posługując się rozumem, postrzegają jako swój cel osiągnięcie wyższych korzyści ekonomicznych (Bochenek, 2016 f). Można zatem przyjąć, że w ekonomii podaży człowiek z założenia posługuje się systemem 2, w taki sposób, że rozpatruje poziom korzyści i strat. Jednostka zatem dokonuje oceny opłacalności podejmowanych działań.

Wzrost bezrobocia i deficytów budżetowych w latach 80. przyczynił się do powstania ortodoksyjnej szkoły neokeynesowskiej. Jednym z przedstawicieli tego kierunku jest James Tobin (Próchnicki, 2011), który opracował między innymi teorię awersji do ryzyka inaczej nazywaną teorią wyboru portfela. Przy ustalaniu struktury portfela jednostki kierują się uzyskaniem wyższego dochodu lub chęcią uniknięcia ryzyka. Nie jest wyjaśnione, w jaki sposób jednostki dokonują takiej oceny. Tobin, za Keynesem wyróżniał trzy motywy posiadania pieniądza, tj. motyw transakcyjny, gdzie pieniądź służy wymianie, motyw przezorności, gdzie pieniądź stanowi zabezpieczenie i motyw spekulacji, czyli pieniądź służący przyrostowi aktywów inaczej wzbogacaniu się (Tobin, 1958). Motywy zatem często stanowią pozaekonomiczny aspekt wpływający na podejmowanie decyzji w zakresie finansowym przez jednostki i gospodarstwa domowe. Należy zaznaczyć, że motywy nie zawsze stanowią wymiar uświadomiony, co może przekładać się na wykorzystywanie Systemu 1. Natomiast w przypadku wykorzystywania Systemu 2 jednostka dokona szczegółowej analizy i podejmie decyzję w sposób świadomy.

Kolejnym przedstawicielem neokeynesizmu jest Axel Stig Bengt Leijonhufvud, który podkreślał rolę niepełnej - inaczej niedoskonałej informacji, przyczyniającej się między innymi do nierównowagi na rynku. W swoich pracach nawiązywał do koncepcji L.M.N. Walrasa, negując za Keynesem występowanie licytatora. Brak licytatora oznacza brak mechanizmu koordynacji i kontroli na rynku (Bochenek, 2018). Podmioty same ustalają ceny, nie posiadając pełnych informacji. Funkcją mechanizmu koordynacji, czyli licytatora, można porównać do funkcji, jaką spełnia na rynku nieruchomości pośrednik w obrocie nieruchomościami.

Nowa ekonomia klasyczna stanowi kolejną szkołę nazywaną inaczej szkołą racjonalnych oczekiwań. Jej powstanie datuje się na początek lat 80. XX wieku (Próchnicki, 2007). Jednym z głównym przedstawicieli nowej ekonomii klasycznej był John Fraser Muth, którego zainteresowania skupiały się głównie wokół racjonalności, podejmowania decyzji oraz dokonywania wyborów. Muth zakładał, że oczekiwania stanowią przewidywania co do przyszłych zdarzeń i budowane są w oparciu o dostępne informacje. Błędy w oczekiwaniach powstają w wyniku niedających się przewidzieć nagłych zdarzeń, tj. gwałtownych wstrząsów w gospodarce (Muth, 1961). Teoria Mutha zakładała więc podejmowanie decyzji w oparciu o racjonalny i przemyślany System 2. Ludzie w oparciu o dostępne informacje i przeprowadzone analizy dokonują trafnych wyborów. Błędy generujące ewentualne koszty chybionych decyzji powstają przez pojawiające się czynniki zewnętrzne.

Na przełomie lat 80. i 90. XX wieku wysoka stopa bezrobocia i wahania w gospodarce spowodowały ponowne odrodzenie keynesizmu. Jednym z przedstawicieli tej szkoły jest George Arthur Akerlof, który zajmował się między innymi nieuczciwością budowaną na asymetrii informacji, tarciami i innymi barierami, które powodują, że na rynku panuje niedoskonała konkurencja. Akerlof podkreślał rolę kosztów transakcyjnych w procesie negocjacji i zawierania umów pomiędzy stronami kontraktów (Bochenek, 2016 f). W swoich pracach nawiązuje również do keynesowskich zwierzęcych instynktów, które prowadzą między innymi do nadużyć, ale również stoją w sprzeczności z racjonalnością. Z jednej strony celem ludzi jest osiągnięcie maksymalnych korzyści, które stanowią zachętę (motywację) do podejmowania działań. Z drugiej zaś jednostki często ulegają złudzeniom i postępują nieracjonalnie, podejmując swe decyzje w sposób spontaniczny. Państwo powinno tworzyć zabezpieczenia i tym samym chronić społeczeństwo przed nieuczciwymi działaniami (Akerlof i Shiller, 2010). W „zwierzęcych instynktach” można zatem dostrzec

oba systemy. Z jednej strony jednostka obmyśla strategię działania, ponieważ chce uzyskać korzyści i wówczas wykorzystuje System 2. Z drugiej jednak strony, ulegając złudzeniom i postępując w sposób spontaniczny, czyli zależny od impulsu jednostka dokonuje wyborów i podejmuje decyzje w oparciu o System 1.

Podobnie do Akerlofa Edmind Phelps dostrzegał problem wysokich kosztów transakcyjnych ponoszonych w wyniku przedłużających się negocjacji pomiędzy stronami. Rozpatrując kwestie bezrobocia, wskazywał czynniki pozaekonomiczne jako to, które mają wpływ na podejmowanie decyzji przez jednostki oraz na stan gospodarki. Wymieniał tutaj między innymi bezsilność czy poczucie wykluczenia, czyli pojęcia związane z psychologią i socjologią (Phelps, 1994). Warto tutaj nadmienić, że ponoszone koszty w krótkim okresie w postaci wyższych płac przekładać się mogą na niższe koszty w długim okresie czasu ale ponoszone w przypadku dużej rotacji pracowników (Blanchard i Katz, 1997). Teoria Phelps'a zatem na negocjacje pozwala spojrzeć wieloaspektowo. Na decyzję wpływają zarówno czynniki ekonomiczne, jak i pozaekonomiczne. Dokonywanie analizy ponoszonych kosztów oraz podejmowanie decyzji w oparciu o wyniki analiz sugeruje używanie Systemu 2.

Pozostając w nowej ekonomii klasycznej - Arthur Melvin Okun, analizując kwestię reakcji na obniżki i podwyżki cen, stwierdził, że klienci dostrzegają natychmiast podwyżkę, natomiast obniżki dostrzegają z opóźnieniem. Ze względu na wysokie koszty transakcyjne związane z procesem poszukiwań oraz ze względu na niedoskonałość informacji o dostępnych produktach i ich cenach na rynku, klienci zazwyczaj nabywają produkty w jednym sklepie. Uzyskują w ten sposób oszczędności w zakresie kosztów transakcyjnych towarzyszących poszukiwaniom informacji o dostępnych produktach i ich cenach. Podwyżka cen może przyczynić się do rozpoczęcia procesu poszukiwań przez klienta nowego miejsca zakupów (Okun, 1991). Okun zwrócił uwagę na mechanizmy psychologiczne towarzyszące procesowi wyboru i zakupu towarów. Można przyjąć, że do momentu zmiany ceny klient podejmuje decyzje o zakupie przy pomocy Systemu 1. Bazuje na doświadczeniu i przyzwyczajeniach. Natomiast podwyższenie ceny powoduje uruchomienie Systemu 2 i ponowną analizę sytuacji na rynku, co może doprowadzić do zmiany sklepu na inny.

Przechodząc do współczesnych szkół ekonomii alternatywnych stanowiących drugi nurt ekonomii współczesnej, wyróżnić można między innymi nową szkołę austriacką. Wśród przedstawicieli trzeciej generacji szkoły psychologicznej znalazł się Friedrich

August von Hayek. Informacje na rynku powstawały w oparciu o system cen. Wysokie ceny świadczyły o mniejszej podaży produktów. Hayek podkreślał wagę istnienia praw własności (Bochenek, 2016 f). Uważał, że nie jest możliwe zebranie i przetworzenie informacji w takiej ilości, która dawałaby podstawy do podejmowania optymalnych decyzji. W ten sposób poddawał krytyce zastępowanie mechanizmów rynkowych z góry przyjętym planem (Hayek, 1940). Analizując umysł ludzki, opisywał złudzenia, którym człowiek może ulegać. I tak podkreślał, że zarejestrowane w analogiczny sposób przez umysł zdarzenia zewnętrzne nie muszą w rzeczywistości być podobne i na odwrót. Zdarzenie zarejestrowane jako odmienne nie musi się różnić (Hayek, 2002). Hayek dokonał analizy obu systemów. System 1 jest zawodny, ponieważ ulega złudzeniom i może przyczyniać się do podejmowania błędnych decyzji. System 2 może zawodzić również, ponieważ ze względów technicznych nie zawsze jesteśmy w stanie dokonać analizy wszystkich informacji.

Ekonomiczna teoria polityki stanowiąca kolejną szkołę alternatywną skupiała się głównie na interakcjach pomiędzy gospodarką a polityką. Jej reprezentanci wykazywali, że przedstawiciele społeczeństwa pomimo roli jaką powinni pełnić, przy podejmowaniu decyzji kierowali się głównie swoimi korzyściami. Za główne przesłanki do działania jednostek postrzega się ich egoistyczne cele (Bochenek, 2016 f). James McGill Buchanan podnosił kwestię wzajemnych korzyści przy wymianie - przy założeniu odmiennych interesów stron transakcji. Zakładał, że choć alokacja dóbr odbywa się zarówno na gruncie prywatnym jak i publicznym, to w obu przypadkach jednostki biorące w niej udział kierują się interesem własnym a nie społecznym (Buchanan, 2014). Jednocześnie podkreślał wagę własności prywatnej jako podstawy wolności jednostek dającej możliwość samodzielnego decydowania o wchodzeniu w interakcje z wybranymi uczestnikami rynku. Jeżeli transakcja była nieopłacalna, jednostka mogła nie wchodzić w nią lub w porę się z niej wycofać (Buchanan, 1993). Można zatem przyjąć, że Buchanan zakładając wolność jednostek, podejmowanie decyzji opierał na Systemie 2. Jednostka po przeanalizowaniu sytuacji dokonywała wyboru odnośnie opłacalności transakcji.

Pozostając w ekonomicznej teorii polityki, Bruno S. Frey podkreślał potrzebę funkcjonowania odpowiednich instytucji wspomagających rynek. Zawodność rynku może pojawić się w sytuacji, w której jedna ze stron transakcji posiada silniejszą pozycję od drugiej. Sytuacja taka może generować dla strony słabszej wysokie koszty transakcyjne. Instytucje powinny również wspomagać wymianę, w której strony transakcji nie mają

dostępu do pełnej informacji o rynku (Frey i Eichenberger, 2004). W rozważaniach Freya można doszukać się Systemu 2, który może nie działać w sytuacji zawodności rynku. Jeżeli rynek będzie posiadać zabezpieczenia w postaci instytucji, w tym reguł gry, wówczas zwierane transakcje nie będą generować dla stron podwyższonych kosztów transakcji.

Wśród szkół alternatywnych od lat 60. XX wieku kiełkował również neoinstytucjonalizm schylający się ku interdyscyplinarnemu podejściu do problemów ekonomicznych. Jednym z jego przedstawicieli jest Ronald Harry Coase, autor teorii kosztów transakcyjnych (Bochenek, 2016 f). Koszty transakcyjne wskazują na występującą niepewność w transakcjach rynkowych, na sprzeczność interesów stron transakcji, a także na niepełną informację w przebiegu procesu dokonywania wyborów i podejmowania decyzji. Coase podkreślił również ważność praw własności w przebiegu procesu związanego z podejmowaniem decyzji ekonomicznych (Coase, 1937). Oliver Eaton Williamson zwracał między innymi uwagę na zachowania oportunistyczne towarzyszące transakcjom finansowym (Williamson, 1998a). Neoinstytucjonalizm wykluczał w swoim podejściu opieranie się tylko na matematyce czy statystyce w rozpatrywaniu problemów ekonomicznych. Wprost zachęcał do podejścia interdyscyplinarnego. Jego przedstawiciele dostrzegali pozaekonomiczne czynniki podejmowania decyzji ekonomicznych. Niedoskonałości ludzkiego umysłu prowadzić mogą do ponoszenia wyższych kosztów transakcyjnych. Sprzyjają również zachowaniom oportunistycznym. W podejściu neoinstytucjonalistów dostrzec można zarówno System 1 jak i System 2. Transakcje podejmowane przez jednostki powinny zatem dopuszczać możliwość korzystania z instytucji gwarantowanych przez państwo, które minimalizują błędy powstałe w trakcie wyborów i decyzji, tym samym zmniejszają koszty transakcyjne.

Kliometria to szkoła alternatywna wykorzystująca do wyjaśniania zjawisk ekonomicznych między innymi matematykę, ekonometrię i statystykę. Wśród jej przedstawicieli odnaleźć można Douglassa Cecila Northa (Bochenek, 2016 f). Jednocześnie jako przedstawiciel ekonomii instytucjonalnej w nawiązaniu do prowadzenia działalności gospodarczej podkreślał ważność istnienia instytucji. Gwarancje praw własności są jednym z warunków ponoszenia niskich kosztów transakcyjnych (North, 1966). Kliometria jako szkoła wskazuje na stosowanie w analizach metod ilościowych, czyli ukierunkowuje poniekąd na System 2 jako wykorzystywany w wyborach.

I.6. Podsumowanie

W rozdziale I podjęto próbę interpretacji myśli teorii ekonomicznych w zakresie uwzględniania w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych wpływu na ten proces dwóch systemów - intuicyjnego Systemu 1 oraz racjonalnego Systemu 2. Analizą objęto również sposób spostrzegania istoty praw własności oraz ich znaczenia dla wyżej wskazanego procesu. Miało to na celu pokazanie, że wpływ czynników nazywanych dzisiaj dwoma systemami, a także ważność praw własności dla procesu podejmowania decyzji ekonomicznych dostrzegano już w początkach powstania myśli ekonomicznej.

Starożytną gospodarkę cechowała ograniczona wymiana towarów. Pomimo tego ówczesni uczeni zwracali uwagę na prawa własności. Posiadanie praw ukazywali jako jeden z czynników mających wpływ na dbałość o dobra. Ponadto wskazywali różnice pomiędzy jednostkami, które wynikały z poziomu umiejętności bądź wrodzonego talentu do wykonywania określonych czynności, w tym do zarządzania dobrami. Co więcej, starożytni dostrzegali konflikt, który może powstać w sytuacji, kiedy człowiek sprawuje funkcję publiczną i jednocześnie posiada prawa do określonych dóbr. Ów konflikt mógł wskazywać na uruchamianie się nieświadomego Systemu 1 w procesie podejmowania decyzji. Natomiast zaradne gospodarowanie posiadanymi dobrami mogło świadczyć o uruchamianiu racjonalnego systemu 2.

Wraz z rozwojem handlu przypadającym na okres średniowiecza zaczęto dostrzegać problem asymetrycznej informacji. I choć z definicji asymetryczna informacja pojawiła się w czasie późniejszym, to dylematy kupców w kontekście niesprawiedliwej ceny pojawiały się już w dziełach scholastyków. Wyraźniej niż to miało miejsce w starożytności uczeni skłaniali się ku własności prywatnej. Uznawano, że o własność prywatną dba się lepiej niż o własność publiczną. Decyzje podejmowane w ramach transakcji, w tym w zakresie ustalania ceny, podejmowane były zarówno w oparciu o System 1 jak i System 2.

Z dalszym rozwojem handlu i rozkwitem gospodarki feudalnej w okresie merkantylizmu coraz częściej analizie poddawano naturę ludzką. Zwracano uwagę na popędy stanowiące System 1, czyli emocjonalne podejmowanie decyzji przez jednostki. Z drugiej zaś strony podkreślano również działanie Systemu 2 przy wprowadzonych ograniczeniach i odgórnie narzucanych zasadach. Powrót do większej swobody jednostek oraz kwestii praw własności ponownie przyniósł upadek feudalizmu.

Przedstawiciele ekonomii klasycznej oraz ekonomii neoklasycznej dostrzegali i mocno podkreślali naturę człowieka, ale także zakładali, że jednostki są racjonalne, czyli posługują się w wyborach rozumem. Wskazuje to na dostrzeżenie Systemu 1 dającego impuls do działania oraz Systemu 2 hamującego System 1 i ukazującego ostatecznie jednostkę jako racjonalną w jej wyborach i decyzjach.

Ekonomia współczesna, której początek datuje się na 1930 rok została podzielona na dwa główne nurty. Z jednej strony podkreślano rolę motywacji i zachęt w podejmowaniu działań (System 1), z drugiej zaś zakładano, że przy wsparciu instytucji jednostka analizuje posiadane informacje przed dokonaniem wyboru (System 2). Podkreślono jednocześnie rolę praw własności.

W przeglądzie myśli teorii ekonomicznych odnaleźć można tendencje zmierzające do odrzucania czynników psychologicznych, jako biorących udział w procesie dokonywania wyborów ekonomicznych lub wręcz przeciwnie - do akceptowania psychologicznej i biologicznej natury człowieka. Co więcej, dostrzegano, że natura ludzka, może mieć wpływ zarówno na proces podejmowania decyzji, jak i na ostateczny jej rezultat. Podobnie oceniano rolę, jaką mogły odgrywać prawa własności. W niektórych okresach oceniano posiadanie praw indywidualnych do dóbr jako czynnik motywujący, w niektórych natomiast stanowiły one czynnik konfliktogenny.

Rozdział II. Teoria kosztów transakcyjnych oraz teoria praw własności w zarysie

II.1. Wprowadzenie

Rozdział II w I części zawiera wprowadzenie do teorii kosztów transakcyjnych. Celem rozdziału jest wskazanie istoty kosztów transakcyjnych oraz ich ważności w procesie podejmowania decyzji. W niniejszej rozprawie założono, że koszty transakcyjne przez jednostki podejmujące decyzje o wyborze nieruchomości nie zawsze są w tym procesie właściwie rozpoznawane. Jednostki kierując się Systemem 1, tj. dokonując wyboru w sposób automatyczny, mogą nie uwzględniać takich kosztów w ogóle. To znaczy, że w sytuacji, w której jednostka podejmuje decyzję w sposób nieświadomy, może nie dokonać żadnych analiz i zdecydować się na zakup ze względu na kolor a nie na cenę czy funkcjonalność dobra. Wybór taki, w przypadku dóbr o niskiej wartości bądź dóbr nabywanych permanentnie, może być korzystny tzn. ewentualne straty z tytułu niewłaściwego wyboru mogą być niższe niż koszty transakcyjne związane z przeprowadzaniem analizy przed zakupem. Jednak w przypadku dóbr o wysokiej wartości straty z tytułu nieprzemyślanego zakupu mogą być wyższe niż ewentualne koszty transakcyjne związane z weryfikacją informacji. Natomiast w sytuacji uruchomienia Systemu 2 pełna analiza dostępnych informacji, z uwagi na niepełną wiedzę stron transakcji czy nieuczciwość kontrahentów oraz pośredników, może nie pozwalać na ujęcie wszystkich kosztów transakcyjnych. Zatem czy można przyjąć, że pośrednictwo sprzyja wzrostowi kosztów transakcyjnych? Czy może wręcz przeciwnie pośrednik zmniejsza asymetrię informacji i w konsekwencji przyczynia się do obniżenia kosztów transakcyjnych?

Drugi podrozdział stanowi krótką analizę praw własności w kontekście generowania kosztów transakcyjnych. Zawiera oprócz syntetycznego przeglądu myśli ekonomicznej definicję, elementy oraz rodzaje praw własności. Ponadto służy wskazaniu roli, jaką pełnią prawa własności i ich wpływu na transakcje rynkowe w zakresie generowania kosztów, motywacji jednostek i profitów osiągniętych przez strony.

II.2. Koszty transakcyjne

Problem kosztów powstających przy zawieraniu transakcji poruszany był zanim powstała teoria kosztów transakcyjnych. Wzmianki na temat wymiany handlowej, nazwanej

sztuką, której celem miała być spekulacja opierająca się na wykorzystywaniu zmian cen, można odnaleźć dla przykładu w *Polityce* Arystotelesa. Arystoteles (2003) odróżniał niewielki handel służący własnym potrzebom od handlu służącego zarobkowi. Natomiast św. Tomasz z Akwinu poruszał kwestię sprawiedliwej ceny. Opisywał przy tym dylemat kupca ustalającego cenę (Kwaśnicki, 1998). W podanym przykładzie zakonnik uwypuklił problem asymetrycznej informacji jako przyczyny możliwego wzrostu kosztów towarzyszących transakcji, a mających wpływ na kształtowanie się ceny. Oznacza to, że brak dostępu do informacji powoduje niepewność, która w dalszej konsekwencji u jednej ze stron umożliwia uzyskanie wyższego zarobku, a u drugiej strony generuje dodatkowe koszty. Jeżeli przyjąć, że kupiec pełnił rolę pośrednika w wymianie (pomiędzy wytwórcą a odbiorcą dobra), poprzez zatajenie informacji o zbliżających się dostawach, zataił jednocześnie informacje o dobrach na rynku sprzedawanych przez innych pośredników.

Transakcji dokonuje człowiek, decydując jednocześnie o tym jakich informacji udziela pozostałym stronom wymiany. Dlatego też wśród czynników kształtujących przebieg transakcji należy uwzględniać ograniczenia natury ludzkiej wynikające między innymi z procesów poznawczych, ograniczonej racjonalności czy zachowań oportunistycznych. Co warto podkreślić, to właśnie ograniczoność procesów poznawczych polegająca na niemożności przeanalizowania wszystkich dostępnych informacji bądź błędnego odczytywania niektórych dostrzeganych informacji przyczynia się z jednej strony do ograniczonej racjonalności, a z drugiej strony zachęcać może do oportunistyki. Zauważano to już w czasach Arystotelesa. Zatem zawodność procesów poznawczych stanowi główny powód powstawania kosztów transakcyjnych.

Punktem wyjścia do oceny transakcji od strony ekonomicznej jest racjonalność dokonanego wyboru. Można ją rozpatrywać jako maksymalizację, ograniczoną racjonalność oraz racjonalność organiczną (Williamson, 1998a). Racjonalność pojmowana jako maksymalizacja wiązana jest z głównym nurtem ekonomii. Model *homo oeconomicus*, czyli człowiek gospodarujący, zakładał dążenie jednostki do wyznaczonego przez nią celu gospodarczego. Jednocześnie ów człowiek poruszał się w świecie, w którym posiadał nieograniczony dostęp do niezbędnych w procesie podejmowania decyzji informacji (Szarzec, 2014). Dążąc do wyznaczonego celu, *homo oeconomicus* nastawiony był na maksymalizację własnych zysków, inaczej na osiągnięcie jak największych korzyści przy jak najmniejszym nakładzie. Optymalizacja zakłada maksymalizację satysfakcji przy minimalizacji kosztów (Chojnacka, 2014). Kontynuując przykład kupca jako pośrednika

podążającego z towarami do odległych krajów, można się przyjrzeć trzem stronom transakcji. Ów kupiec, dążąc do celu, którym jest maksymalizacja własnych zysków, zataja informacje o zbliżających się innych dostawach. Może to spowodować sprzedaż towarów po ustalonej przez kupca cenie i osiągnięciu przez niego celu. Tym samym cel osiąga również producent dobra – kupiec sprzedał jedną partię towaru i może kupić kolejną. Ostateczny nabywca towaru z jednej strony realizuje cel poprzez akt zakupu, z drugiej strony nie ma alternatywy wyboru ani w zakresie ceny, ani w zakresie jakości nabywanego dobra.

Pojęcie ograniczonej racjonalności pojawiło się za sprawą rozważań Herberta Alexandra Simona. Autor w swoim artykule *A Behavioral Model of Rational Choice* (1955) wskazywał na ograniczenia teorii racjonalnych wyborów. Jednostka dokonująca wyborów, podobnie do ostatecznego nabywcy z przykładu wskazanego przez św. Tomasza z Akwinu, nie jest w stanie kontrolować wszystkich zmiennych. Ponadto zbiór alternatyw jest zbiorem otwartym i trudno jednoznacznie określić korzyści w stosunku do wybranej alternatywy. Uwzględnić należy również problem powstający przy nadawaniu hierarchii opłacalności poszczególnych wyborów oraz środowisko, w którym żyjemy, a także indywidualne, biologiczne ograniczenia każdego człowieka. Oznacza to, że teorie wyboru powinny uwzględniać również ograniczenia psychologiczne i fizjologiczne. Simon (1990) podkreśla, że aby opisać, przewidzieć i wyjaśnić zachowanie systemu ograniczonej racjonalności, należy zarówno zbudować teorię procesów systemu, jak i opisać środowiska, do których ma ta teoria zastosowanie.

Racjonalność organiczna wiąże się ściśle z podejściem ewolucyjnym uwzględniającym w procesie wyborów między innymi zautomatyzowane schematy. Zgodnie z tą koncepcją częściowo za kwestie wyboru odpowiedzialne są umiejętności jednostki czy przyzwyczajenia (Nelson i Winter, 1985). Ponadto ważną rolę w procesie podejmowania decyzji odgrywają czynniki losowe (Kwaśnicki, 2001). Podejmując decyzje dziś o inwestycji, która może przynieść wymierne korzyści za np. 10 lat, nie jesteśmy w stanie ocenić ani przebiegu realizacji inwestycji, ani też jej skutków końcowych.

Oprócz racjonalności w transakcjach należy uwzględnić czynnik nazywany interesem własnym. Czy kupiec, czyli pośrednik, który przemilczał informację o zbliżających się dostawach dbał o własny interes? Jednak być może jednocześnie dbał o interes pozostałych uczestników rynku? Gdyby poinformował ostatecznego nabywcę o niepewnej dostawie być może żadna ze stron, tj. ani producent, ani pośrednik, ani nabywca, nie osiągnąłby celu? Najsilniejsza forma – oportunistyczny – cechuje się przebiegłością

w osiągnięciu własnego interesu. W trakcie realizacji transakcji jednostka zachowująca się w sposób oportunistyczny stosować może podstęp, kłamstwo, a także oszustwa (Williamson, 1998a). Zachowania takie mogą występować głównie w sytuacjach, w których jedna ze stron posiada słabszy dostęp do informacji niż jej kontrahent (Karpacz i Podkówa-Sędek, 2014). Zachowania oportunistyczne mogą znacznie podnosić koszty transakcji. Korzyści tak przeprowadzonej transakcji, w przypadku nieujawnienia oszustw czy zatajeń, mogą przypaść stronie wykazującej zachowania oportunistyczne. Koszty poniesione przez drugą stronę transakcji będą znacznie wyższe niż w przypadku transakcji przeprowadzonej w sposób uczciwy. Natomiast w przypadku ujawnienia świadomie zatajonych faktów ważnych dla transakcji czy innych rodzajów oszustw, koszty transakcji mogą być wyższe dla obu stron lub też dla strony podejmującej działanie oportunistyczne. W sytuacji, gdy oszustwo wyjdzie na jaw, strona oszukana może domagać się w postępowaniu sądowym naprawienia szkody a nawet odszkodowania. Uruchomienie sprawy na drodze sądowej zależne jest między innymi od wartości pieniężnych a ściślej od puli udziałów. Dalej, w zależności od rozstrzygnięć sądowych mówić można o bodźcach zarówno dla stron konfliktu, jak i dla innych uczestników rynku. Na podstawie orzecznictwa dane działanie jest mniej lub bardziej opłacalne czyli efektywne (Cooter i Ulen, 2011).

Słabszą od oportunistyki formą pogoni za interesem własnym jest otwarta pogon za interesem własnym, najslabszą zaś posłuszeństwo (Williamson, 1998a). Otwarta pogon za interesem własnym stwarza warunki zawarcia i przeprowadzenia transakcji w sposób uczciwy dla obu stron. Jeżeli klient ma zamiar kupić nieruchomość od developera, to będzie on oczekiwał udzielenia mu wszystkich dostępnych informacji mogących mieć wpływ na podejmowaną decyzję oraz uczciwej ceny. Developer natomiast podjął się inwestycji, mając nadzieję na uzyskanie profitów.

W przypadku trzeciej z wymienionych opcji, czyli posłuszeństwa, jednostka realizuje cele, które niekoniecznie są spójne z uświadamianym przez nią interesem własnym. Jeżeli zakupu nieruchomości dokonuje dwójka ludzi mająca zamiar ze sobą wspólnie zamieszkać, to interesem własnym może być wspólne zamieszkanie, każde z nich jednak posiadać będzie również interes własny. Interesy własne mogą nie być spójne. Jedno z dwojga może chcieć zamieszkać w domku jednorodzinny położony na obrzeżach miasta, drugie zaś w mieszkaniu w centrum miasta.

Przechodząc do definicji kosztów transakcyjnych, ich składowe różnią się w zależności od autora. Furubotn i Richter (2005) wskazują na trzy rodzaje kosztów

transakcyjnych, tj. koszty rynkowe, menedżerskie i polityczne. Pierwsza grupa kosztów obejmuje poszukiwanie informacji w zakresie cen i kontrahentów na etapie produkcji i sprzedaży, druga grupa zawiera koszty związane z procesami zarządzania w przedsiębiorstwie. Trzecia grupa kosztów natomiast związana jest z tworzeniem ram prawnych oraz dostarczaniem dóbr publicznych na rynek. Co ważne Furubotn i Richter koszty transportu wydzielają obok kosztów transakcyjnych, co oznacza, że nie stanowią one części kosztów transakcyjnych.

Koszty transportu dotyczą przemieszczania dóbr i usług. Adam Smith w III księdze *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (2012) poddaje analizie kwestię kształtowania się ceny dobra ze względu na kraj, w którym dochodzi do aktu wymiany. Podkreśla, że chociaż w krajach bogatszych za tę samą ilość kruszcu można więcej otrzymać dobra niż w kraju biednym, to ostateczne ceny za dobro nie muszą się różnić. Dobro przewiezione z jednego kraju do drugiego, w tym drugim jest nieco droższe niż w kraju, z którego zostało przewiezione. Oznacza to, że choć jak wskazują Furubotn i Richter (2005) - koszty transportu nie stanowią kosztów transakcyjnych, to jednak przewóz dobra ma wpływ na jego cenę. Im większa odległość od miejsca produkcji do miejsca sprzedaży, tym cena dobra wyższa.

W sytuacji, gdy wymiana towarów następuje pomiędzy ludźmi znajdującymi się w tym samym miejscu a nie w miejscach oddalonych od siebie (różne miasta, kraje czy kontynenty), korzyści z transakcji mogą przypadać obu stronom. Jednak znalezienie wymiany towarów odbywającej się bez ponoszenia dodatkowych kosztów, tj. ograniczającej się tylko do „utruty czasu” nie jest proste. Zazwyczaj transakcjom towarzyszą koszty transportu, w tym załadunku, przewozu, akcyzy, jak i inne koszty sprzedaży, np. opłaty bankowe, wynagrodzenia dla pracowników (Menger, 2007). Koszty powstające przy wymianie pomniejszają część zysków z tej wymiany, a niekiedy nawet uniemożliwiają przeprowadzenie transakcji. Jeżeli osoby bezpośrednio zaangażowane w proces wymiany (kupujący-sprzedający) znajdują się w odległych od siebie miejscach, koszty dokonania transakcji mogą spowodować nieopłacalność transakcji. Zatem można uznać, że koszt transportu zalicza się do kosztów wytworzenia dóbr oraz usług i znajduje on swoje odzwierciedlenie w cenie.

Koszty transakcyjne można podzielić według etapu transakcji. I tak Williamson (1998a) wyróżnił koszty *ex ante* – powstające w fazie negocjowania i przygotowania umów oraz koszty *ex post* – związane z okresem realizacji i rozliczania kontraktów. Natomiast

Cooter i Ulen (2011) koszty transakcyjne podzielili według etapów: poszukiwania, targowania się oraz egzekwowania. W pierwszym z wyróżnionych etapów nabywca poszukuje informacji o dostępnych na rynku opcjach, w drugim z etapów ustalane są warunki kontraktu. Od rezultatu zakończonych negocjacji zależy przebieg etapu trzeciego. Jeżeli kontrakt zawiera błędy, jego egzekwowanie może przynieść wysokie koszty transakcyjne.

Przenosząc na dzisiejsze realia przykład kupca, który zataił informacje o zbliżających się dostawach, w przypadku pośrednika nieruchomości skutek asymetrii informacji może być odczuwany na etapie poszukiwania, ale również targowania się oraz egzekwowania. Zatajenie informacji o posiadanych ofertach spełniających oczekiwania klienta może skutkować m.in.: wydłużeniem czasu poszukiwania, wyborem gorszej oferty czy przyjęciem wyższej ceny. Z drugiej strony patrząc, udział pośrednika nieruchomości w procesie wyboru i zakupu nieruchomości może spowodować skrócenie czasu poszukiwań nieruchomości, wybór najlepszej oferty, wynegocjowanie dobrej ceny czy satysfakcję z dokonanego wyboru. Czy można zatem uznać, że pośrednik może podwyższyć bądź obniżyć koszty transakcyjne w procesie wyboru i zakupu nieruchomości?

Teoria kosztów transakcyjnych stanowi część ekonomii instytucjonalnej. Źródłem powstania ekonomii instytucjonalnej historycy doszukują się między innymi w darwinizmie społecznym, antropologii kulturowej i w pragmatyzmie. Za sprawą Herberta Spencera w socjologii pojawiło się pojęcie instytucji (Stankiewicz, 2012). Instytucje dzisiaj postrzegane są jako jedno z kluczowych narzędzi obniżania kosztów transakcyjnych. Spencer instytucjom i ich znaczeniu dla społeczeństwa poświęcił znaczną część *The Principles of Sociology* (1877). W rozdziale XII części II zawierającym podsumowanie wskazuje, że każda instytucja czy prywatna, czy publiczna charakteryzuje się mnożącymi się zwyczajami i regułami życia. Służą one dostosowywaniu działań do zmian, jakie niesie czas. Jak wskazuje autor, dopiero na skutek doświadczeń ludzie wyznaczają granice, a niemożliwe jest przystosowanie się do przyszłych zachowań i sytuacji. Część III w całości została poświęcona instytucjom domowym czyli relacjom rodzinnym. Część IV zawiera opis instytucji ceremonii rozumianych jako obrządki, zwyczaje regulujące poniekąd relacje w społeczeństwach. Spencer zawarł w niej między innymi rozdział dotyczący wręczania prezentów oraz wzajemności obdarowywania się, skąd swój początek mógł mieć barter. Część V skupia się na instytucjach politycznych, VI na instytucjach religijnych, VII na instytucjach profesjonalnych, czyli zawodowych i część VIII na instytucjach

przemysłowych - w tym rozdział dotyczący wymiany (Spencer, 1877). Kładąc nacisk na instytucje, w *The Principles of Sociology* Herbert Spencer pokazuje, że życie w społeczeństwie niesie za sobą potrzebę stosowania reguł. Podkreśla, że relacje międzyludzkie – rodzinne, zawodowe, handlowe czy biznesowe – wymagają nieco innych instytucji, choć niekiedy reguły z poszczególnych sfer życia przenikają do innych sfer. Przykładem przenikania jest barter, który, jak wskazuje Spencer, początkowo służył odwdzięczaniu się prezentem za prezent w instytucji ceremonii, skąd został zaczerpnięty do instytucji przemysłowej jako akt wymiany. Należy również pamiętać, że owe zwyczaje, reguły i instytucje ewoluują wraz z postępowaniem czasu. Tak też ewoluowała instytucja pośrednictwa. Wraz z rozwojem handlu, coraz większymi możliwościami przemieszczania się oraz komunikowania się niektóre informacje, jak np. dotyczące zbliżających się dostaw docierały do przyszłych nabywców niezależnie od woli kupców. Jednocześnie akt wymiany niekiedy wymaga specjalistycznej wiedzy dotyczącej nabywanego dobra, a także znajomości unormowań prawnych towarzyszących takiej wymianie. Pośrednik dysponujący wiedzą na temat obrotu, znający zwyczaje oraz reguły może przyczynić się do obniżania kosztów transakcyjnych.

Jak wynika z powyższego zagadnienie kosztów transakcyjnych, jak i pozostałe elementy ekonomii instytucjonalnej zapoczątkowane zostały zanim powstała zwarta teoria w tym zakresie. Koszty transakcyjne towarzyszą przeniesieniu praw własności. Stąd ich obecność odkąd pojawiła się wymiana towarów i usług. Jak wskazuje Hardt (2009), znaczna część ekonomistów XIX wieku stosowała pojęcie tarcia, obrazując w ten sposób zakłócenia występujące na rynku. Według Płazy, Margielewskiego i Celichowskiego (2005) tarcie to zjawisko spotykane powszechnie. Jego zadaniem jest przeciwdziałanie przemieszczaniu się cząsteczek czy ciał, inaczej generowanie oporu, którego pokonanie wymaga energii. W ramach wymiany towarów lub usług zjawisko tarcia może spowodować wzrost kosztów tej wymiany, a niekiedy uniemożliwić jej przeprowadzenie.

Jednym z prekursorów teorii kosztów transakcyjnych, uznawanym za jej ojca, jest Ronald Harry Coase (Zygan, 2014). W artykule *The Nature of the Firm* opublikowanym w 1937 roku zawarł rozważania na temat podstaw działania firmy. Rozpatrując zagadnienia praw własności oraz kosztów transakcyjnych na przykładzie przedsiębiorstw, autor podkreśla wagę możliwości wykorzystania teorii ekonomicznych w rzeczywistości. To jest stworzenie realnych modeli mających zastosowanie w istniejącym systemie gospodarczym. Gdyby podejście ekonomistów zakładające, że system gospodarczy działa samoczynnie pod

wpływem mechanizmu cenowego było w pełni słuszne, istnienie firm byłoby bezzasadne. Jeżeli przyjąć, że mechanizm cenowy spełnia funkcję koordynującą, to jaką funkcję pełni przedsiębiorca, właściciel czy menadżer? Być może opłaca się działanie poprzez firmy, dlatego że w przypadku mechanizmu cenowego występują koszty rynkowe związane z wykorzystywaniem tego mechanizmu. Podobne pytanie można zadać w kierunku funkcji pełnionej przez pośredników w obrocie nieruchomościami – być może opłaca się korzystać z usług pośredników, ponieważ obniża to koszty zawieranej transakcji? Jak podnosi Coase (1937) należy zwrócić uwagę na koszty związane z mnogością wyborów, a co za tym idzie na koszty związane z pozyskaniem informacji. Ponadto występują koszty związane z momentem poprzedzającym zawarcie umowy, czyli koszty negocjacji oraz koszty zawarcia kontraktu. Uwzględniając kwestię niepewności, ryzyka oraz obaw uczestników transakcji, warto jest stosować sposoby obniżania kosztów rynkowych. Jednym z nich jest prowadzenie działalności w ramach firmy.

Podsumowując powyższe rozważania, do kosztów związanych z wykorzystywaniem mechanizmu cenowego zaliczamy koszty związane z pozyskaniem informacji, koszty negocjacji, a także koszty egzekwowania umów. Ich występowanie warunkowane jest mnogością wyborów. Liczba dostępnych wyborów zależy od uwarunkowań rynkowych, w tym od rozmiaru interwencji państwa w mechanizmy rynkowe. W artykule *The Nature of the Firm* (1937) autor dając początek teorii kosztów transakcyjnych w odniesieniu do nich używał zwrotu koszty rynkowe, co poniekąd ukazuje ich charakter związany z aktywnością rynkową.

Według Hardta (2009) w literaturze z zakresu ekonomii termin kosztów transakcyjnych po raz pierwszy został użyty w 1940 roku w artykule *A Study of Interest and Capital*. Autor przekonywał, że wysokie koszty transakcyjne obok preferencji płynności stanowią argument za posiadaniem gotówki (Scitovsky, 1940).

Przedmiotem ekonomii kosztów transakcyjnych są transakcje oraz próby wygospodarowania na nich oszczędności. Należy podkreślić, że wykorzystywane przy tym podejście ma charakter interdyscyplinarny. W odróżnieniu od kosztów produkcji, koszty transakcyjne, tj. np. koszty negocjowania umowy, nierzadko nie są brane pod uwagę. Tymczasem przyjmując, że transakcja oznacza w konsekwencji zmianę w zakresie własności dobra, to niesie za sobą koszty transakcyjne przyrównywane do zjawiska tarć w fizyce (Williamson, 1998a).

Rozpatrując proces realizacji transakcji, należy uwzględnić charakter stron biorących w tej transakcji udział. Ekonomia neoklasyczna traktuje firmę jak czarną skrzynkę (Platje i Paradowska, 2007), rozpatrując stan początkowy (wejściowy) i stan końcowy (produktu). Pomijany jest tym samym proces środkowy powstawania usługi czy produktu. W artykule *The Nature of the Firm*, Coase wskazuje, że niektóre nakłady są dokonywane na zewnątrz a niektóre wewnątrz firmy. Zewnętrzne nakłady to transakcje rynkowe. Wewnętrzne to między innymi relacje panujące w firmie. Oznacza to, że oprócz mechanizmów rynkowych na firmę i dokonywane przez nią transakcje mają również wpływ zachodzące w niej procesy (Coase, 1937). Odchodząc od firmy, w przypadku realizacji transakcji przez grupę, np. wspólny zakup nieruchomości przez co najmniej dwie osoby, należy brać pod uwagę uwarunkowania rynkowe, np. cenę nieruchomości, ale również procesy zachodzące pomiędzy podejmującymi tę decyzję.

II.3. Prawa własności

Podstawą wyborów ekonomicznych jest rzadkość (ograniczoność) dóbr. Stąd przedmiotem ekonomii jest między innymi wyjaśnianie procesu alokacji dóbr i usług (Begg, Vernasca, Fischer i Dornbusch, 2014). Rozstrzygając, co ma być produkowane i do kogo mają trafić wykonane produkty, należy brać pod uwagę nie pojedyncze wybory jednostek tylko działanie całego systemu społecznego. Natomiast na system społeczny składają się reguły, rozwiązania techniczne, zwyczaje pomagające gospodarować w taki sposób, aby unikać konfliktów pojawiających się przy występowaniu ograniczonych zasobów. Ograniczoność zasobów powoduje, że nie można zaspokoić wszystkich potrzeb, stąd należy dokonywać wyborów. Ważne są pytania dotyczące istniejącej w danym czasie struktury praw własności, społecznych konsekwencji tej struktury oraz rozwoju, czyli zmian następujących w strukturze (Alchian i Demsetz, 1973).

Furubotn i Pejovich (1972) definiując prawa własności, podkreślają, że nie dotyczą one relacji między ludźmi a dobrami. Prawa własności skupiają się na relacjach między ludźmi, które wynikają z faktu, że są oni w posiadaniu określonych rzeczy. Głównym zadaniem istnienia praw własności jest określanie norm zachowań, które w dalszej kolejności umożliwiają np. identyfikację właściciela oraz egzekwowanie praw czy obowiązków związanych z własnością. Przekraczanie granic określonych przez prawa własności może generować koszty w postaci kar. Konkludując, system praw własności

można określić jako zbiór stosunków społeczno-gospodarczych określających możliwości poszczególnych osób w zakresie korzystania z ograniczonych zasobów.

W ekonomii nie zawsze pojęcie własności definiowane było w sposób wystarczający (Hodgson, 2015). Dokonując przeglądu historii myśli ekonomicznej, ważność praw własności dostrzegano zanim powstała teoria praw własności. W czasach feudalizmu społeczeństwo dzieliło się na właścicieli środków produkcji oraz niewolników. Merkantylizm przyniósł rozwój handlu, a tym samym rozwój prywatnych przedsięwzięć ograniczanych przez regulacje państwowe. Konieczność wprowadzenia ograniczenia uprawnień państwa w zakresie regulacji zachowań ekonomiczno-gospodarczych silnie akcentowano na przełomie XVII i XVIII wieku. Liberalną koncepcję państwa umożliwiającą rozwój wolności gospodarczej popierali między innymi Francois Quesnay, Thomas Hobbes, David Hume, Jeremy Bentham, Adam Smith (Danowska-Prokop, 2014). Koncepcja ta, popierając swobodę gospodarczą, poruszała również kwestie związane z wzajemnymi stosunkami międzyludzkimi, w tym prawami własności. Jednostka w swej naturze pragnie posiadać jak najwięcej dóbr, co prowadzi do konfliktów z innymi jednostkami. Uniknięcie wojny domowej możliwe jest dzięki spisaniu praw naturalnych, które powinny być respektowane przez społeczeństwo (Hobbes, 2009). Hobbes dopuszczał interwencjonizm państwa, jednak ograniczał go do tworzenia prawnych ram funkcjonowania w wolnym państwie. W ten sposób prawo naturalne tworzyło zapisany zbiór reguł, które jednostki winny były przestrzegać.

Wiek XIX przyniósł kolejne zmiany również w podejściu do własności. I tak też do zniesienia prywatnej własności nawoływali Karol Marks i Fryderyk Engels (2007) oraz ich zwolennicy, twierdząc, że sprzyja ona wyzyskowi grupy nieposiadającej własności na rzecz grupy właścicieli. Marksizm zakładał własność publiczną jako właściwą i sprzyjającą społeczeństwu.

Niejako w odpowiedzi na brak uregulowań praw własności zarówno w ekonomii klasycznej, jak i oddanie własności pod rządy państwa w okresie marksistowskim, w latach 50. XX wieku w USA zaczęła się rozwijać szkoła praw własności (Szmitka, 2012). W dalszej kolejności na przełomie lat 50. i 60. XX wieku Nowa Ekonomia Instytucjonalna zaczęła stosować nowy nurt badawczy – ekonomiczną analizę prawa. Jego twórcami są Guido Calabresi oraz Ronald Coase (Pomaskow, 2016). Odrębne stosowanie prawa i ekonomii mogło niekiedy powodować wprowadzanie zapisów ustaw i innych aktów prawnych niesprzyjających określonym działalnościom gospodarczym, zawieraniu

niektórych transakcji, czyniąc je nieefektywnymi. O ile jest to pozytywne działanie w przypadkach transakcji prawem zabronionych, nieetycznych czy przestępczych, o tyle niektóre zapisy mogły hamować działalność korzystną dla społeczeństwa. Douglass North, twierdził, że rozwój prywatnych praw własności ma wpływ na rozwój gospodarczy. Jako główny czynnik, który przyczynia się do wzrostu zamożności, wskazuje na skuteczny system gospodarczy. Natomiast skuteczny system gospodarczy to system, który poprzez odpowiednio skonstruowane prawa własności wpływa na pobudzanie jednostek do wdrażania innowacji i uruchamiania produkcji. Poza pobudzaniem do podejmowania pożądanych działań, prawidłowy system praw własności hamuje działania niepożądane jak kradzieże czy nadmierne opodatkowanie (North i Thomas, 1973). Oznacza to, że prawidłowy system praw własności z jednej strony obniża koszty transakcyjne poprzez zapobieganie działaniom niewłaściwym, z drugiej zaś strony poprzez obniżanie kosztów transakcyjnych ułatwia jednostkom podejmowanie działań. Jeżeli działalność na skutek obniżenia kosztów transakcyjnych będzie opłacalna, powstaje zachęta do kolejnych działań.

Wracając do definicji praw własności zaproponowanej przez Furubotn i Pejovich (1972) i przyjmując, że prawa własności skupiają się na relacjach między ludźmi, w odniesieniu do rzadkich dóbr można wyróżnić uprawnienia tworzące prawa własności. Zatem prawa własności mają na celu wytyczanie granic tego, co ludzie mogą robić, a czego nie mogą robić z posiadanymi dobrami, w tym określają, co mogą poszczególne jednostki posiadać, jak tego używać, jak z tego korzystać i jak to przekazywać (Cooter i Ulen, 2011). Sposób formułowania praw własności Harold Demsetz (1967), przedstawił jako proces „hit and miss”, który czasem kończy się sukcesem niekiedy zaś porażką, podkreślając tym samym niepewność uzyskiwanych efektów. Efekty te zależne są od elastyczności społeczeństwa oraz od umiejętności przyjmowania nowych rozwiązań. Jak już wcześniej podkreślono zmiany te dotyczą zarówno technologii jak i obyczajów panujących w danej grupie społecznej.

Należy dokonać rozróżnienia pomiędzy „property and possession”, czyli własnością rozumianą jako kontrola nad rzeczą a własnością rozumianą jako prawo do posiadania rzeczy. Usankcjonowanie prawem posiadania własności podnosi motywację właściciela tej własności do podejmowania określonych działań (Hodgson, 2015). Wśród praw własności można wskazać następujące elementy (Tyc, 2016):

1. prawo używania obiektu (usus),

2. prawo czerpana korzyści z dobra (usus fructus),
3. prawo przekształcania formy, czyli zmiany postaci dobra (abusus),
4. prawo transferu.

Uprawnienia własnościowe zależne są między innymi od ograniczeń związanych z przypisaniem tych praw konkretnym osobom bądź braku takiego przypisania. Wyróżnić tutaj możemy własność prywatną, publiczną (państwową) i wspólną. W przypadku własności prywatnej ograniczenia są stosunkowo niewielkie bądź nieograniczone, co ma wpływ na wysoką motywację i efektywne wykorzystywanie ograniczonych zasobów. Na drugim kontinuum leży własność wspólna użytkowana przez członków danej wspólnoty (Wilkin, 2016). Przykładem własności prywatnej jest nieruchomości należąca do pana X, który może tę nieruchomości zamieszkiwać, czyli użytkować ją, może ją wynająć i czerpać profity z opłat za najem, może też ją sprzedać. Dobrem wspólnym jest ogólnodostępny park, do którego mogą wejść osoby, które chcą w nim spędzić czas. Dobro publiczne to np. obrona narodowa.

Dokonując podziału dóbr na dobra prywatne, publiczne oraz wspólne można zastosować kryterium rywalizacji oraz wykluczenia (tab. 2).

Tabela 2. Podział dóbr według kryterium rywalizacji oraz wykluczenia

	Dobra prywatne	Dobra wspólne	Dobra publiczne
Wykluczenie	Tak	Nie	Nie
Rywalizacja	Tak	Tak	Nie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Mankiw, Taylor (2009)

Dobro prywatne, jakim jest nieruchomości należąca do pana X, nie może bez jego zgody być używane przez osoby trzecie, co oznacza wykluczenie. Jednocześnie, jeżeli pan X jest jedynym właścicielem tej nieruchomości, to nie może ona w takim samym zakresie stanowić własności innej osoby (rywalizacja). Warto nadmienić, że rywalizacja związana jest z kosztami poniesionymi na etapie poszukiwania rzadkich zasobów oraz negocjacji przy zawieraniu i realizacji kontraktu, natomiast możliwość wykluczenia zależna jest między innymi od wysokości kosztów kontroli.

Ogólnodostępny park będący dobrem wspólnym stanowi przestrzeń, do której każdy ma dostęp (brak wykluczenia), jednak przestrzeń jest w jakimś stopniu ograniczona. W tym samym miejscu może rozłożyć koc tylko jedna osoba (rywalizacja).

Obrona narodowa, czyli bezpieczeństwo zapewniane przez państwo jako dobro publiczne, przysługuje każdemu obywatelowi (brak wykluczenia). Ponadto każdy obywatel może z niej korzystać w tym samym czasie co inni obywatele (brak rywalizacji).

Do momentu powstania ekonomiki praw własności zajmowano się głównie rozpatrywaniem własności jako prywatnej bądź publicznej. W chwili obecnej można wskazać, że typ własności – prywatnej czy publicznej - jest specyficzny dla poszczególnych systemów gospodarczych. Własność publiczna jest charakterystyczna dla gospodarki centralnie sterowanej, natomiast własność prywatna dla gospodarki rynkowej.

Prawa własności w skutkach obejmują nie tylko możliwość bądź brak możliwości użytkowania wybranych dóbr. Niezwykle ważnym elementem związanym z prawami własności są koszty społeczne ponoszone w wyniku efektów zewnętrznych. Dyskusję na temat uregulowań prawnych w tym zakresie zapoczątkował Ronald Coase. W artykule *The Problem of Social Cost* (1960) w licznych przykładach pokazuje dwustronność problemu związanego ze szkodliwą działalnością firm. Neguje podejście zaprezentowane przez Arthura Cecila Pigou w książce *The Economics of Welfare*, wskazując na zbyt uproszczenie stosowane w dotychczasowej teorii ekonomicznej. Sprowadzało się ono do ukarania podmiotu wyrządzającego krzywdę, nałożenia na ten podmiot kary np. w postaci podatków lub zamknięcia danego podmiotu na danym obszarze (możliwe przeniesienie w inne miejsce). Zgodnie z podejściem Coase'a, rozpatrując winę jednej strony często dochodzi do niewłaściwej oceny sytuacji, a co za tym idzie podejmowania działań o wyższym koszcie społecznym niż ten możliwy do poniesienia. Inaczej rzecz ujmując, na działalność oraz jej skutki należy patrzeć kompleksowo, koszty zaś oceniać z punktu widzenia kosztu krańcowego jednej strony oraz przychodu krańcowego drugiej strony. Efekty zewnętrzne, o których mowa, powodują, że decyzja jednej jednostki (podmiotu) w zakresie produkcji bądź użytkowania określonych dóbr wpływa na inne jednostki (podmioty). Efekty zewnętrzne mogą być korzystne oraz niekorzystne (Begg, Vernasca, Fischer i Dornbusch, 2014, str. 520). Oznacza to, że jeżeli osoba A posadzi na swojej działce drzewo, które po jakimś czasie urośnie i osiągnie rozmiary takie, że zacieniać będzie część działki osoby B, to efekty zewnętrzne mogą być dwojakie. Pozytywne, gdy osoba B będzie korzystać z cienia w upalne dni lub negatywne, gdy w miejscu tym posadzone ma pomidory, które bez słońca nie będą owocować.

Twierdzenie Coase'a, jak sam autor wskazuje, zostało ściśle sformułowane przez Georga Stiglera (Coase, 2013). Do sformułowania teorematu przyczyniły się dwa artykuły

Coase'a – *The Federal Communications* opublikowany w 1959 roku oraz *The Problem of Social Cost* opublikowany w 1960 roku. W pierwszym z nich Coase stawia szereg wątpliwości odnośnie praw własności. W swoich rozważaniach podaje przykład jaskini – kto ma do niej prawa? Człowiek, do którego należy ziemia, na której jaskinia znajduje się? A może osoba, która odkryła jaskinię? Być może ktoś, do kogo należy powierzchnia nad jaskinią? Wszystko to rozstrzygają prawa własności (Coase, 1959, str. 25). Drugi z wymienionych artykułów poświęcony został tematyce efektów zewnętrznych. Rozstrzygnięcia sądowe nie biorą pod uwagę strony ekonomicznej a tylko i wyłącznie prawną. Założenia, jakie poczynił autor na początku swoich rozważań to zachodząca równość pomiędzy kosztami prywatnymi i kosztami społecznymi. Coase wskazuje jednak, że idealny świat bez kosztów nie istnieje, a strony podejmujące działania powinny uwzględniać występowanie efektu zewnętrznego. Stąd sądy, jeżeli orzekają, powinny uwzględniać występowanie kosztów transakcji rynkowych. A ponadto powinny orzekać tylko w sytuacjach, gdy rozstrzygnięcia sądowe powodują mniejsze koszty administracyjne niż koszty rynkowe. W przeciwnym razie wysokie koszty mogą doprowadzić nawet do zaniechania działalności (Coase, 1960). Podsumowując rozważania zawarte w *The Federal Communications* oraz w *The Problem of Social Cost*, można stwierdzić, że niezależnie od praw własności strony konfliktu po uwzględnieniu efektów zewnętrznych znajdują optymalne dla nich rozwiązanie, w przeciwieństwie do regulacji administracyjnych, które często są nieefektywne. Georg Stigler (1966) rozpatrując problem kosztów oraz interwencji państwa, wprowadza określenie „Coase Theorem” jako potwierdzające występowanie w warunkach konkurencji doskonałej kosztów społecznych i kosztów prywatnych w równych wysokościach. Przy spełnieniu warunków: dobrze zdefiniowanych praw własności, zerowych bądź niskich kosztów transakcyjnych oraz swobody przy zawieraniu umów problem efektów zewnętrznych będzie zminimalizowany. Stigler jednocześnie podaje przykład, w którym interwencja państwa to jedyne słuszne rozwiązanie – gdy fabryka emituje szkodliwy dym, a poszkodowanych jest wiele domostw, koszty transakcyjne mogą być bardzo wysokie. W przypadku umowy domostw rynkowe rozwiązania mogą nie dojść do skutku. Podobne odniesienia można odnaleźć w przypadku rynku nieruchomości. Na przykład interwencja państwa w postaci obowiązkowych zapisów w księgach wieczystych dotyczących obciążeń hipoteki czy aktualnych danych właścicieli nieruchomości obniża koszty transakcyjne zakupu nieruchomości.

Ekonomiczna analiza prawa poprzez zastosowanie teorii ekonomicznych przyniosła możliwości przewidywania wymiernych skutków stosowania prawa oraz dostarcza informacji o tym, jak ludzie reagują i czy będą reagować na prawo (Cooter i Ulen, 2011). Może ono niektórych czynności zabraniać, czyli stosować ograniczenie praw własności, nakładając kary za ich wykonanie – np. nie wolno kraść. Może również zmniejszać przy niektórych transakcjach ich zyskowność. Inne podatki obciążą nabywcę nieruchomości od developera, inne zaś nabywcę nieruchomości na rynku wtórnym. Oceniając zakup nieruchomości, na transakcję należy patrzeć kompleksowo.

II.4. Podsumowanie

Problem praw własności oraz kosztów transakcyjnych, jak pokazuje historia myśli ekonomicznej, towarzyszył rozważaniom nad wymianą handlową już w starożytnej Grecji. Potrzeba regulacji w zakresie praw własności wynika z ograniczoności dóbr, ale również z natury człowieka, którego chęci posiadania są nieograniczone. Jednocześnie zbywanie, nabywanie, ale i użytkowanie dóbr ma wpływ na powstawanie kosztów transakcyjnych. W zależności od panującego systemu gospodarczego kładziono nacisk na własność publiczną lub wręcz przeciwnie – prywatną. Z jednej strony uważano, że tylko własność publiczna gwarantuje sprawiedliwy podział dóbr, z drugiej zaś strony motywacją do działań jednostki jest posiadanie dóbr na własność. Niezależnie jednak od panującego systemu natura człowieka oraz niedoskonałość rynku wpływały na pojawianie się regulacji państwowych w zakresie użytkowania dóbr oraz przenoszenia własności dóbr. Powstające instytucje służące mają ochronie stron transakcji oraz obniżaniu kosztów transakcyjnych i kosztów społecznych.

Teoria praw własności oraz teoria kosztów transakcyjnych obok nowej ekonomii politycznej stanowią główne elementy nowej ekonomii instytucjonalnej (Fiedor, 2009). Wszystkie trzy składowe koncepcji mają za zadanie zbliżyć do odpowiedzi na pytanie o motywacje jednostek w dążeniu do celu (Pejovich, 1990).

W obrocie dobrami poza sprzedającym oraz kupującym wyróżnić można stronę pośredniczącą w transakcji. Pytania dotyczące roli jaką pełni pośrednik (kupiec), a także granic interesu własnego, stawiał m.in. św. Tomasz z Akwinu. Jednocześnie już w starożytnej Grecji zauważano koszty związane z nienazwaną jeszcze asymetrią informacji. Wraz z rozwojem handlu zadania związane z pośrednictwem ewaluowały. Natomiast

pojawienie się teorii praw własności i teorii kosztów transakcyjnych uwypukliło znaczenie instytucji w wymianie handlowej. Wprowadzanie reguł oraz norm przenoszenia praw własności przyczynia się do obniżania kosztów transakcyjnych.

Rozdział III. Charakterystyka rynku nieruchomości w kontekście cech doskonałego rynku

III.1. Wprowadzenie

Rozdział III charakteryzuje rynek nieruchomości ze szczególnym uwzględnieniem cech niedoskonałości tego rynku. Celem rozdziału jest wykazanie, że cechy rynku nieruchomości powodują, że wyborowi oraz zakupowi nieruchomości towarzyszą często wysokie koszty transakcyjne. Na ostateczny wynik transakcji ma między innymi wpływ ograniczona racjonalność jednostek, ale również dostępność substytutów, preferencje nabywców czy asymetria informacji. Zarówno niedoskonałość człowieka, jak i niedoskonałość rynku generują koszty transakcyjne. Jednocześnie koszty transakcyjne przyczyniają się do powstawania niedoskonałości rynku. Na przykład im większa asymetria informacji, tym większe ryzyko związane z zawarciem transakcji oraz tym wyższe koszty transakcyjne. Natomiast im wyższe koszty transakcyjne, tym większe bariery wejścia na rynek.

III.2. Struktura rynku nieruchomości

Rynki różnią się między sobą z uwagi na przedmiot wymiany, podmioty rynku czy kryterium przestrzenne. Przedmiotem wymiany mogą być np. dobra czy usługi. Można tutaj dokonywać dalszych podziałów, np. dobra można dzielić na konsumpcyjne i inwestycyjne. Kryterium podmiotowe odnosi się zarówno do rodzaju podmiotów jak i ich liczby. Kryterium przestrzenne wiąże się głównie z usytuowaniem podmiotów. Wyróżnić tu możemy między innymi rynki lokalne, krajowe czy międzynarodowe (Wrzosek, 1998). Przedmiotem wymiany na rynku nieruchomości są dobra takie jak domy, mieszkania czy działki. W polskim prawie obowiązującą definicję nieruchomości można odnaleźć w ustawie z 23 kwietnia 1964 r. (Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz.U. z 2018 r. poz. 1025 ze zm.). Zgodnie z art.46 §1 „Nieruchomościami są części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności”. Rynek nieruchomości może być rynkiem wtórnym lub pierwotnym w zależności od tego czy kupowana nieruchomość jest nowa, czy była już użytkowana. Wyróżnić możemy też rynek nieruchomości lokalny, krajowy, międzynarodowy. Zarówno po stronie popytu, jak i podaży podmiotami biorącymi udział

w transakcji mogą być m.in.: osoby fizyczne, firmy prywatne, przedsiębiorstwa czy spółdzielnie.

Wyróżniamy 4 podstawowe typy struktur rynku: konkurencję doskonałą, konkurencję monopolistyczną, oligopol i monopol. Należy podkreślić, że granice pomiędzy nimi niekiedy bywają zatarte (Begg, Vernasca, Fischer i Dornbusch, 2014). Ponadto dla jednego rodzaju usług czy dóbr rynek będzie stanowić konkurencję doskonałą, a dla innego dobra bądź usługi będzie to np. monopol. Cechy poszczególnych struktur można rozpatrywać z uwzględnieniem między innymi ilości podmiotów po stronie popytu i/lub podaży, barier wejścia na rynek (trudności wejścia na rynek), homogeniczności przedmiotów wymiany czy wpływu stron na cenę (tab. 3).

Tabela 3. Cechy struktur rynkowych

Struktura rynkowa	Monopol	Oligopol	Konkurencja monopolistyczna	Konkurencja doskonała
Liczba firm, przedsiębiorstw, oferentów	Jedna	Kilka	Wiele	Wiele
Bariery wejście jak np. ograniczony dostęp do kanałów dystrybucji czy zasoby w rękach monopolisty	Bariery wejście	Bariery wejście	Swoboda	Swoboda
Kontrola przedsiębiorstwa nad ceną	Częściowa kontrola	Ograniczona w przypadku braku porozumienia pomiędzy oligopolistami, w przeciwnym razie znaczna	Niewielka kontrola	Brak kontroli
Rodzaj produktu	Produkt unikatowy, brak bliskich substytutów	Zarówno niehomogeniczne produkty jak i produkty homogeniczne (jednorodne)	Zróźnicowanie produktowe	Jednorodne czyli homogeniczne

Źródło: Tremblay i Tremblay, 2012

Rynek nieruchomości posiada szeroki wachlarz niehomogenicznych produktów. Zarówno po stronie popytu, jak i podaży dostępnych jest wielu uczestników. Jak podkreśla Kucharska-Stasiak (2006) rynek nieruchomości jest rynkiem niejednorodnym. Uzyskujemy różne jego przekroje, które zależne są od przyjętego kryterium. Rynek nieruchomości

wyróżnia się na tle innych rynków ze względu na specyficzne cechy nieruchomości. Składają się na nie (Kucharska-Stasiak, 2005):

1. złożoność fizyczna – nieruchomości składać się mogą z wielu elementów, co powodować może trudności w analizie;
2. trwałość w czasie – długoletność;
3. stałość w miejscu;
4. różnorodność – nie ma dwóch identycznych nieruchomości np. o tym samym położeniu, nasłonecznieniu, sąsiedztwie itp.;
5. niepodzielność – nie można użytkować tego samego gruntu w tym samym czasie pod rolę i na użytek mieszkalny;
6. ograniczona podaż;
7. lokalizacja uwzględniająca położenie nieruchomości;
8. współzależność – np. wartość i sposób użytkowania zależne od położenia;
9. wysoka kapitałochłonność, czyli duży nakład wymagany tak przy zakupie, jak i przy budowie;
10. mała płynność – długi okres upłynnienia w przypadku zamiany na gotówkę po wartości rynkowej.

Produkty oferowane przez wielu sprzedawców w różnych cenach posiadają niepowtarzalne cechy. Dla przykładu, poszukując mieszkania mamy do wyboru różny metraż, odmienną liczbę pomieszczeń, inną lokalizację czy nasłonecznienie. Możemy wybrać mieszkanie na parterze albo jeśli wolimy – na piętrze, w bloku lub w kamienicy. Z jednej strony mamy do czynienia z mnogością możliwych alternatyw, z drugiej strony jednak każda z nich ma odmienne cechy. Czy jednak na rynku nieruchomości występuje efekt substytucyjny? Mamy z nim do czynienia w przypadku, gdy zmiana ceny powoduje dostosowanie popytu do zmiany relacji cen (Begg, Fischer i Dornbusch, 1992). Substytutem masła może być margaryna. W sytuacji, gdy cena masła podnosi się, rośnie popyt na margarynę. Czy zatem wzrost ceny mieszkania X powoduje wzrost popytu na dom Y? Jak prezentuje Kucharska-Stasiak (2016) współczynnik elastyczności cenowej na rynku nieruchomości jest mniejszy niż jeden. Oznacza to, że reakcja na zmianę ceny jest mniej niż proporcjonalna. Wynika to głównie z różnorodności dóbr. Mieszkanie w miejscowości

oddalonej od miasta o 10 km nie jest porównywalne do mieszkania położonego w centrum miasta. Jednak przy dużym wzroście cen mieszkań w mieście, niektóre jednostki mogą rozpatrywać możliwość zakupu mieszkania poza granicami tej miejscowości.

Niezwykle ważną kwestią jest występowanie na rynku nieruchomości dóbr publicznych. Paul Samuelson to pierwszy amerykański ekonomista, który uzyskał nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii oraz odrzucił koncepcję Smitha w zakresie spójności interesu własnego z interesem społecznym (Bochenek, 2016 e). Zgodnie z definicją prezentowaną przez Samuelsona (1954) dobrem publicznym jest takie dobro, które może być konsumowane przez dodatkowego konsumenta bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Holcombe (1997) wskazuje, że oprócz warunku opisanego przez Samuelsona może wystąpić obok drugi warunek, a mianowicie dotyczący braku wykluczenia konsumpcji tych dóbr. Ponadto teoria ekonomii zakłada, że wytwarzanie dóbr publicznych przez osoby prywatne jest nieopłacalne, stąd państwo przejmuje na siebie obowiązek ich dostarczenia. Przykładem dobra publicznego jest edukacja publiczna czy państwowa służba zdrowia, obok których funkcjonuje również sektor prywatny.

W przypadku rynku nieruchomości dobrem publicznym, poza szkołami publicznymi, publiczną służbą zdrowia czy transportem publicznym, są np. nieruchomości komunalne przeznaczone między innymi na cele mieszkaniowe. Jak podkreśla Kotlińska (2016) użytkowanie nieruchomości komunalnych jest niekiedy bezpłatne bądź też wiąże się z niewielką odpłatnością najemców. Ewentualne finansowanie remontów i innych nakładów ponoszone jest z pozostałych źródeł gmin. Z użytkowaniem własności komunalnej często wiąże się mniejszy brak dbałości o to dobro niż w przypadku dóbr własnych, co oznaczać może większe zniszczenia w mieszkaniach komunalnych niż w mieszkaniach własnościowych, czyli państwo może ponosić większe nakłady na te nieruchomości, niż miałyby to miejsce w przypadku lokali własnościowych.

Warto w tym miejscu zauważyć, że odmienne efekty wywołują różne dobra publiczne. Publiczne szkoły, transport czy służba zdrowia położone w pobliżu nieruchomości przyczynić się mogą do wzrostu jej ceny. Natomiast budownictwo komunalne spełnia, tak jak to w przypadku nabywanej nieruchomości mieszkalnej, rolę miejsca zamieszkania. Można zatem uznać, że dla niektórych osób komunalne mieszkanie będzie substytutem własnej nieruchomości.

Na rynek nieruchomości składają się zarówno prywatne nieruchomości, jak i użytkowane dobra publiczne. Posiadanie praw własności nierozzerwalnie związane jest z pojęciem efektów zewnętrznych. Związek ten został opisany przez twierdzenie Coase'a (2013). Efekty zewnętrzne mogą być negatywne lub pozytywne. Przykładem efektów zewnętrznych pozytywnych będzie sytuacja, gdy sąsiad posiadający obok nieruchomość będzie miał nienagane, czyste otoczenie swojego domu oraz zadbane dom. Wówczas cena naszego domu będzie wyższa. Podobnie będzie w sytuacji, gdy gmina zadba o dobre drogi dojazdowe do posesji, nieruchomość będzie zlokalizowana blisko miejskiej komunikacji oraz publicznych szkół, przedszkoli czy ośrodków służby zdrowia. Odwracając sytuację, w przypadku gdy na działce sąsiada zamiast pięknego domu z ogrodem znajdować się będzie nieestetyczne złomowisko, a dojazd do działki utrudniać będą dziury w drodze sprzedaż naszego domu przebiegać może z większym wysiłkiem i po niższej cenie. Prawa własności nie tylko określają co do kogo należy i w jaki sposób możemy z tego dobra korzystać oraz jakie profity z nich czerpać. Prawa własności określają również formę odpowiedzialności za poniesione szkody w skutek użytkowania danego dobra w taki sposób, że regulują kwestię odpowiedzialności. Inaczej określają kto komu wypłaca ewentualną rekompensatę, nie wskazują jednak jej wielkości. Efekty zewnętrzne dzięki prawom własności i związanej z nimi odpowiedzialnością za wyrządzone szkody niekiedy podlegają zjawisku internalizacji. Internalizacja efektów zewnętrznych polega na pokrywaniu kosztów przez jednostkę, której działanie powoduje te koszty (Begg, Vernasca, Fischer i Dornbusch, 2014).

Jedną z cech rynku doskonałego jest brak ograniczeń wejścia na rynek. Brak barier oznacza zatem swobodny przepływ kapitału do gałęzi gospodarki, w której spodziewany jest większy dochód (Kucharska-Stasiak, 2016). Do głównych barier wejścia na rynek nieruchomości zaliczyć można przede wszystkim kapitałochłonność oraz ograniczoną ilość dóbr, ale również czynniki psychologiczne, np. niepewność co do przebiegu transakcji oraz skutków podejmowanych decyzji. Bariery te dotyczą zarówno pojedynczych inwestorów, jak i developerów. W przypadku developerów dodatkową barierą mogą być zmieniające się trendy w budownictwie, co w połączeniu z czasochłonnością inwestycji przekładać się może na większą niepewność co do rezultatu przyszłych transakcji. Oznacza to, że bariery wejścia na rynek nieruchomości mogą wpływać na ograniczenie podaży.

W raporcie Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (2014) badani developerzy wskazywali między innymi następujące bariery wejścia na rynek: barierę finansową, problemy z uzyskaniem kredytów, dużą biurokrację, wysokie koszty, niejasne

przepisy, brak swobody kontraktowej. Natomiast w badaniu przeprowadzonym przez Narodowy Bank Polski (2017) jako bariery w prowadzeniu działalności developerzy wskazywali: wzrost konkurencji, regulacje w zakresie budownictwa i rynku nieruchomości, w tym ograniczenia w dostępie do gruntów, niepewność w zakresie sytuacji gospodarczej ale również wyższe nakłady na materiały oraz wzrost kosztów zatrudnienia.

Tabela 4. Struktura rynku nieruchomości

Wyszczególnienie	Cechy rynku nieruchomości	Struktura rynkowa, w której dana cecha występuje
Liczba firm, przedsiębiorstw, oferentów	Wiele	Konkurencja monopolistyczna, konkurencja doskonała
Bariery wejście	Kapitałochłonność, ograniczoność dóbr, czynniki psychologiczne	Monopol oligopol
Kontrola przedsiębiorstwa nad ceną	Niewielka kontrola	Konkurencja monopolistyczna
Rodzaj produktu	Produkt niehomogeniczny	Konkurencja monopolistyczna

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kucharska-Stasiak (2006; 2016)

Podsumowując powyższe rozważania, można stwierdzić, że rynek nieruchomości wykazuje cechy charakterystyczne dla konkurencji monopolistycznej (tab. 4). Bariery wejścia na rynek nieruchomości są bardzo zróżnicowane podobnie jak w przypadku oligopolu.

III.3. Problem asymetrycznej informacji a perfekcyjna racjonalność

Perfekcyjna racjonalność wiązana z głównym nurtem ekonomii oznaczała najlepszy wybór i maksymalizację zysków. Jak napisał Adam Smith (2007) człowiek gospodarujący kapitałem i mając na celu korzyść własną a nie społeczeństwa, będzie w sposób naturalny poszukiwał najlepszego wykorzystania posiadanych funduszy. Jednak Smith podkreślał, że kupiec mając możliwość wyboru pomiędzy handlem krajowym i zagranicznym, które dałyby mu podobne bądź niewiele różniące się przychody, nawet z niewielką stratą wybierze handel krajowy. Powodem takiej decyzji będzie możliwość sprawdzenia informacji na temat potencjalnych kontrahentów, kontrola nad towarem w czasie dokonywania transakcji oraz wyższa skuteczność w uzyskaniu odszkodowania w razie oszustwa. Smith dostrzegał

problem asymetrycznej informacji. Podnosił kwestię wyższego ryzyka handlu zagranicznego nad handlem krajowym, uzasadniając to między innymi większą możliwością pozyskania wiedzy na temat kontrahentów w przypadku handlu krajowego. Im większa odległość, tym mniejsza szansa weryfikacji uczciwości kontrahenta poprzez np. pozyskiwanie informacji o wcześniejszych transakcjach przeprowadzonych przez kontrahenta. Smith dostrzegał i podkreślał naturę człowieka.

George Akerlof w artykule *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism* (1970) analizował sytuację rynku samochodów. Skupił się na negatywnej selekcji spowodowanej asymetrią informacji. Akerlof przyjął założenie, że na rynku samochodów występują 4 rodzaje samochodów: samochody nowe i używane, które dalej dzielą się na dobre oraz złe. Złe samochody określane są jako „cytryny”. Kupujący ze względu na fakt, że posiadają selektywną informację, decydując się na zakup samochodu czy nowego, czy używanego w obu tych grupach mogą kupić zarówno dobry samochód jak i „cytrynę”, czyli samochód w złym stanie. Sprzedawcy nie ujawniają negatywnych informacji na temat posiadanych dóbr, ponieważ powodowałoby to niższą cenę i tym samym niższą korzyść. Bardziej opłaca się zataić negatywną informację. W sytuacji, w której trudno jest odróżnić dobry samochód od „cytryny” kupujący nie będą skłonni ryzykować, co z kolei uruchamiać będzie mechanizm obniżania cen. Przyjmując, że cena dobrego samochodu na rynku będzie wynosiła przeciętnie 40 tys. zł, a złego samochodu 20 tys. zł kupujący nie będą skłonni zapłacić więcej za samochód niż 30 tys. zł. W rezultacie sprzedawcy posiadający dobre samochody będą wycofywać z oferty swoje samochody. Na rynku zostaną „cytryny” w zawyżonych cenach. W konsekwencji, jak podnosi Akerlof, z powodu asymetrii informacji rynek może zanikać. Stąd należy wdrażać instrumenty obniżające koszty transakcyjne.

Jak wynika z powyższego asymetria informacji występuje w sytuacji, gdy jedna ze stron transakcji posiada więcej informacji niż pozostałe strony tej transakcji. Skutkiem asymetrii informacji może być oprócz opisanego przez Akerlofa zjawiska selekcji negatywnej również zjawisko pokusy nadużycia (moral hazard) związane często z działalnością ubezpieczeniową. Zjawisko selekcji negatywnej towarzyszy etapowi wyboru dobra, natomiast zjawisko pokusy nadużycia dotyczy etapu następującego po zakupie. Jak wskazują Cooter i Ulen (2011) pokusa nadużycia występuje w sytuacjach, w których zachowanie strony transakcji (korzystającego z ubezpieczenia) zmienia się po zawarciu transakcji (wykupieniu ubezpieczenia), w taki sposób, że rośnie prawdopodobieństwo

wystąpienia straty. Weryfikacja przestrzegania oraz wypełniania zapisów kontraktu może pociągać za sobą wysokie koszty transakcyjne. Gdy jedna ze stron zachowuje się nieuczciwie i dąży do nadużycia polegającego np. na wymuszeniu odszkodowania, u drugiej ze stron powstaje konieczność tworzenia zabezpieczeń oraz szczegółowej analizy przyczyn powstawania objętych ubezpieczeniem zdarzeń. Jednym z powodów występowania asymetrii informacji, ale zarazem jej skutków jest oportunizm, którego hazard moralny stanowi ukrytą pokontraktową formę. Chciwość, skłonność do podejmowania ryzyka przyczyniają się między innymi do zmniejszenia lub utraty zaufania (Szewc-Rogalska, 2015) oraz wzrostu kosztów transakcji.

Jak już wspomiano w rozdziale II niniejszej rozprawy, w części poświęconej kosztom transakcyjnym, Williamson (1998a) definiuje oportunizm jako najsilniejszą formę pogoni za interesem własnym. Rozróżniając oportunizm *ex ante* (negatywna selekcja) oraz *ex post* (pokusa nadużycia, hazard moralny), podkreśla, że jest on świadomym zniekształcaniem oraz zatajaniem informacji powodującym jej asymetrię. W konsekwencji u stron kontraktu pojawia się niepewność wywoływana niedoskonałością rynku oraz ograniczonymi zdolnościami poznawczymi jednostki. W sytuacji niepewności natomiast jednostka, aby zabezpieczyć swoje interesy ponosi koszty transakcyjne.

Niedoskonałość rynku, czyli jego zawodność, występuje w sytuacji, gdy osiągnięta jest równowaga rynkowa przy jednoczesnym braku efektywności alokacji zasobów (Begg, Vernasca, Fischer i Dornbusch, 2014). Natomiast zdolności poznawcze jednostki pozwalają stronom transakcji na dokonanie oceny otoczenia oraz pozostałych jednostek biorących udział w transakcji. W procesie decyzyjnym można wyłonić szereg błędów poznawczych (Kahneman i Tversky, 1973 a; Szyszka, 2009; Kahneman, 2011; Orlik, 2017). Należą do nich między innymi: reprezentatywność, powrót do średniej, zakotwiczenie, efekt torowania, dostępność umysłowa, dominacja reakcji emocjonalnych, nadmierny optymizm, dążenie do spójności poglądów oraz błąd atrybucji. Błędy poznawcze zostaną szerzej omówione w rozdziale IV.3 niniejszej rozprawy.

W przypadku wyboru nieruchomości oprócz asymetrii informacji występującej pomiędzy głównymi stronami transakcji, którymi są sprzedający i kupujący dodatkowo może pojawić się zachowanie oportunistyczne dotyczące relacji sprzedający - pośrednik w obrocie nieruchomościami bądź kupujący - pośrednik w obrocie nieruchomościami. Powyższe relacje często regulowane są umową opartą na zleceniu, stąd wpisuje się tutaj teoria agencji. Jak podkreślają Jensen i Meckling (1976) zawarcie kontraktu w formie

umowy, w której jedna ze stron (pryncypał - kupujący lub sprzedający) angażuje drugą osobę (agenta - pośrednika w obrocie nieruchomościami) polega na przekazaniu agentowi uprawnień do wykonywania określonych umową czynności (usług). Należy pamiętać, że w umowie tej występują dwie jednostki dążące do maksymalizacji swoich korzyści. Teoria pryncypała (zleceniodawcy) – agenta (zleceniobiorcy) zakłada, że występują rozbieżności pomiędzy interesem własnym pryncypała i interesem własnym agenta. Dodatkowo pryncypałowi trudno jest monitorować działania agenta. Może również wystąpić różnica w podejściu do ryzyka spowodowana indywidualnymi preferencjami w tym zakresie (Eisenhardt, 1989).

W przypadku rynku nieruchomości, na etapie poszukiwania domu, mieszkania czy gruntu, kupujący decydując się na pośrednika obrotu nieruchomościami, nie może wykluczyć zjawiska negatywnej selekcji. Kupujący (pryncypał) posiadając informacje o działających w mieście X pośrednikach (agentach), składa zapytania do wybranego pośrednika odnośnie przeprowadzenia w jego imieniu transakcji. Pośrednik, na podstawie określonych w ofercie warunków, ma prawo taką ofertę przyjąć bądź odrzucić. Następnie dochodzi do podpisania umowy pośrednictwa, która może zawierać klauzule mające na celu minimalizację ryzyka. Po podpisaniu umowy kupujący (pryncypał) w trakcie jej realizacji może powodować zakłócenia w wykonaniu zlecenia, co będzie stanowiło pokusę nadużycia (Mulawa, 2014). Z drugiej strony kupujący w fazie poszukiwania pośrednika kierować się będzie pozyskanymi opiniami o biurach obrotu pośrednikami. Informacje może pozyskiwać np. z Internetu bądź też od znajomych. Na bazie pozyskanych informacji buduje swoją opinię niezależnie od tego, na ile jego preferencje różnią się od preferencji osób, od których pozyskuje informacje. W tej sytuacji też może dojść do negatywnej selekcji. Dalej, w fazie po podpisaniu kontraktu z pośrednikiem mogą zdarzać się sytuacje, w których to pośrednik (agent) ma kontakt z dwoma zleceniodawcami (pryncypałami). A mianowicie, z jednej strony reprezentować może sprzedającego, z drugiej zaś kupującego. Reprezentując interesy dwóch przeciwstawnych stron, pośrednik (agent) może dbać o własną korzyść, co stanowić będzie zjawisko pokusy nadużycia. Jak wskazują Levitt i Syverson (2008) pośrednicy w obrocie nieruchomościami sprzedają swoje domy w cenach średnio o 3,7% wyższych od cen domów klientów. Co więcej domy, pośredników nieruchomości pozostają na rynku średnio o 9,5 dnia dłużej. Im większa asymetria informacji, tym większe rozbieżności w przebiegu transakcji. Oznacza to, że domy klientów są sprzedawane szybciej i za niższą cenę niż rynek byłby w stanie ostatecznie zaoferować.

III.4. Determinanty popytu i podaży na rynku nieruchomości

Elastyczność cenowa popytu pokazuje, w jaki sposób reaguje popyt na zmiany cen, natomiast elastyczność cenowa podaży obrazuje wpływ zmian cen na podaż. Zarówno elastyczność cenowa popytu, jak i podaży wyrażana jest w wartościach bezwzględnych. Malejąca krzywa popytu oznacza, że wraz ze spadkiem ceny na dobro, popyt na to dobro wzrasta. Krzywa podaży natomiast zwykle jest rosnąca i oznacza, że wraz ze wzrostem ceny liczba dóbr na rynku zwiększa się (Begg, Vernasca, Fischer i Dornbusch, 2014). Oznacza to, że jeżeli ceny nieruchomości obniżą się, to zapotrzebowanie na nie wzrośnie, natomiast liczba nieruchomości oferowanych na sprzedaż spadnie. Ze względu na cechy charakterystyczne rynku nieruchomości elastyczność cenowa tak popytu, jak i podaży jest mniejsza od 1. Z jednej strony takie czynniki jak długi czas budowy nowych nieruchomości, wysokie nakłady ponoszone na budowę, z drugiej zaś niska substytucyjność nieruchomości oraz stosunkowo duży wydatek, z jakim wiąże się zakup nieruchomości, powodują, że zmiany cen nie niosą proporcjonalnych zmian w ilości zawieranych transakcji (Mazur-Dudzińska, 2014). Jak podkreśla Belniak (2008), rynek nieruchomości jest bardzo specyficznym rynkiem. Ze strony podaży cechuje się bardzo dużą różnorodnością, czemu towarzyszy zróżnicowany popyt i niepowtarzalność przeprowadzanych transakcji. Nierównowaga ma charakter strukturalny. Oznacza to, że oferta, na którą składają się przeznaczone na sprzedaż nieruchomości, nie pokrywa się w całości z cechami dóbr, na które zgłoszone jest zapotrzebowanie.

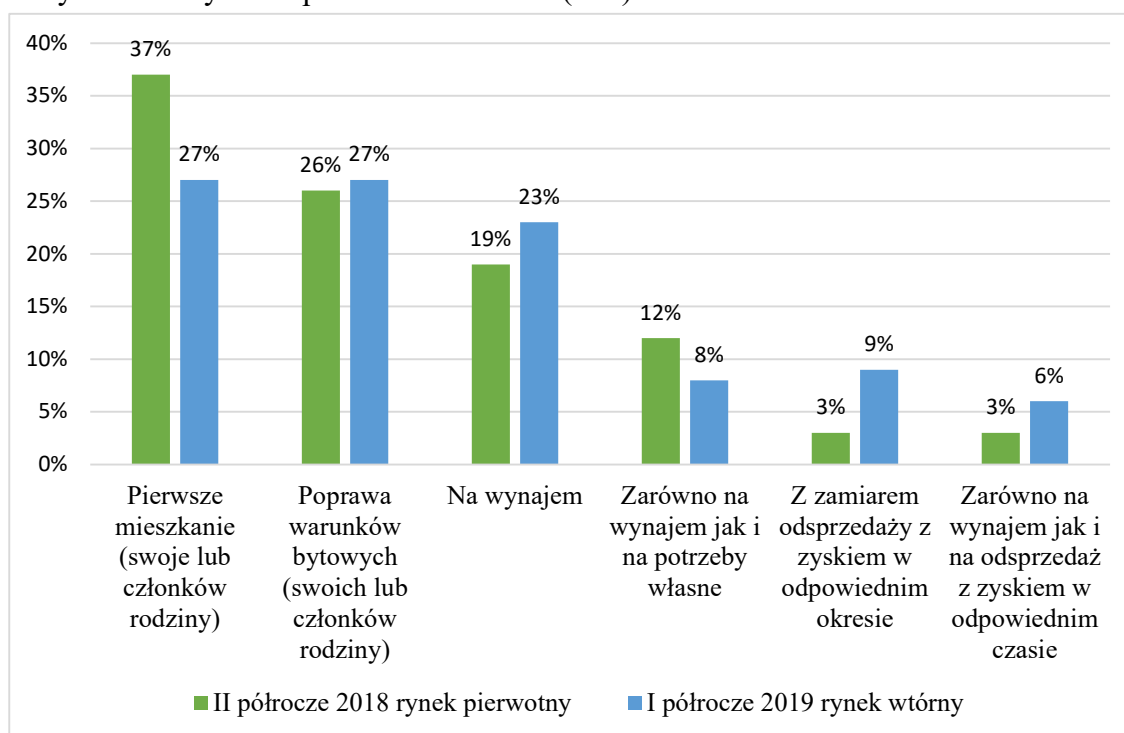
Rozpatrując kwestię elastyczności popytu i podaży, ważnym czynnikiem są znajdujące się na rynku dobra substytucyjne oraz dobra komplementarne. Jeżeli dobro posiada bliskie substytuty, to popyt jest elastyczny, co oznacza, że elastyczność wynosi powyżej 1 (Varian, 2013). W przypadku wzrostu ceny dobra podstawowego konsument może zaprzestać konsumowania tego dobra i rozpocząć konsumowanie dobra substytucyjnego. Przeciwnie dzieje się, gdy następuje wzrost cen dóbr komplementarnych. W tej sytuacji popyt na podstawowe dobro obniża się (Krugman i Wells, 2013). Brak bliskich dóbr substytucyjnych na rynku nieruchomości wynika z wieloaspektowego podejścia do nieruchomości. W zależności od zaspakajanej potrzeby konsument będzie posiadać inne preferencje. W przypadku braku jakiegokolwiek miejsca zamieszkania będzie skłonny pójść na większe ustępstwa dotyczące na przykład lokalizacji, piętra czy ewentualnego metrażu, a także rodzaju własności. W sytuacji, gdy konsument posiada

nieruchomość i chce dokonać zmiany na inną nieruchomość, skłonność do ustępstw będzie mniejsza.

Oprócz elastyczności cenowej możemy wyróżnić elastyczność dochodową popytu, obrazującą reakcję popytu na zmiany dochodu. Dobra, uwzględniając elastyczność dochodową popytu, można podzielić na dobra luksusowe, których elastyczność dochodowa jest wyższa od 1 i dobra podstawowe (niezbędne), których elastyczność dochodowa jest niższa od 1. Przybliżając nieco charakter dóbr luksusowych, Kapferer (1996) podkreśla takie cechy jak wysoka cena i jakość, rzadkość, estetyka, marka z historią oraz brak niezbędności do egzystencji. Należą do nich mogą np. limitowane serie samochodów czy dzieła sztuki. W katalogu dóbr podstawowych mieszczą się dobra normalne (zwykłe), na które popyt rośnie wraz ze wzrostem dochodu, a elastyczność kształtuje się pomiędzy 0 a 1 oraz dobra niższego rzędu, na które popyt maleje wraz ze wzrostem dochodu (Begg, Vernasca, Fischer i Dornbusch, 2014). Jak podkreśla Borkowski (2015) mieszkania należą do dóbr podstawowych i jednocześnie stanowią grupę dóbr najdroższych. Oznacza to, że wraz ze wzrostem dochodu wzrasta zapotrzebowanie na mieszkania, a elastyczność kształtuje się pomiędzy 0 a 1.

Planując zakup nieruchomości, inwestor w pierwszej kolejności określa cel jej użytkowania. Nieruchomości, których przeznaczeniem jest zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych, stanowią odrębną grupę na rynku nieruchomości. Oprócz nich można jeszcze wyróżnić zakup nieruchomości np. na cele prowadzonej działalności gospodarczej czy inwestycyjne. Z danych prezentowanych w Raporcie NBP (Departament Analiz Ekonomicznych NBP, 2019) wynika, że największą grupę transakcji na rynku nieruchomości stanowią zakupy na użytek własny i wynoszą one łącznie na rynku pierwotnym około 63%, a na rynku wtórnym 54%. Znaczną część zakupów stanowią również mieszkania kupowane z przeznaczeniem pod wynajem i stanowią na rynku pierwotnym około 19%, a na rynku wtórnym 23% zawieranych transakcji (wyk. 1).

Wykres 1. Cele zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym w II półroczu 2018 r. oraz na rynku wtórnym w I półroczu 2019 roku (w%)

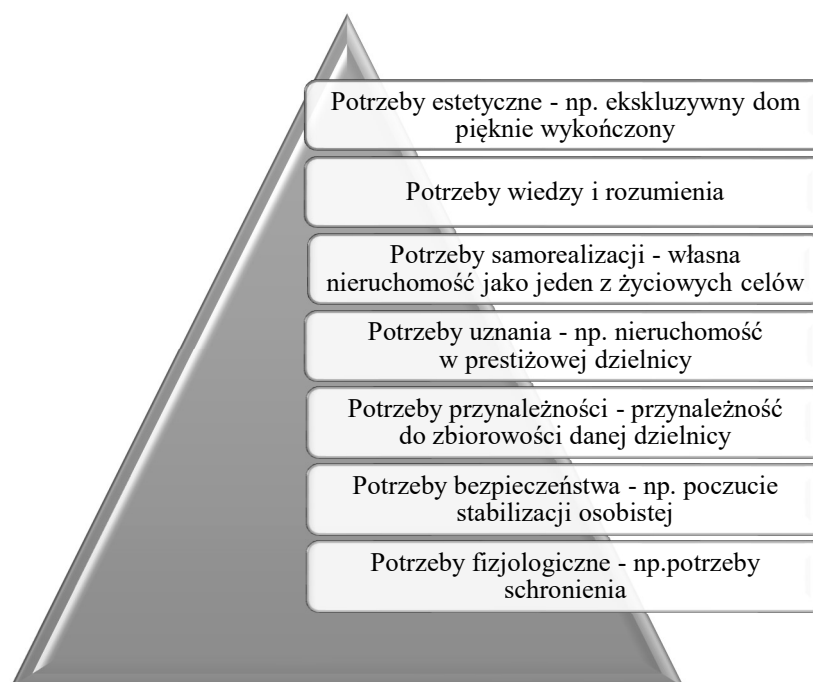


Źródło: Departament Analiz Ekonomicznych NBP, 2019, strony 52-53

Zakup nieruchomości z przeznaczeniem zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych (mieszkania, ale również domy) to dobra, o których nabyciu w dużej mierze decydują czynniki społeczne. Posługując się hierarchią Masłowa, mieszkanie spełnia potrzeby związane zarówno z najniższymi potrzebami w hierarchii, jak i potrzebami wyższego rzędu (rys. 1).

Wśród potrzeb fizjologicznych znajdziemy potrzebę schronienia – jeżeli jednostka nie ma gdzie się schronić, nie będzie mogła realizować wyżej położonych potrzeb. Ważne jest również, aby schronienie było bezpieczne, dlatego też jednostce zależy na spełnianym ten warunek mieszkaniu. Potrzeba przynależności może odsłonić się w sytuacji poszukiwania nieruchomości w określonej dzielnicy ze względu na zamieszkiwanie jej przez określoną grupę osób. Potrzeby wyższego rzędu, takie jak uznania czy estetyczne, mogą być realizowane poprzez budowę ekskluzywnego domu.

Rysunek 1. Piramida Maslowa w kontekście posiadania nieruchomości na własność



Źródło: opracowanie własne na podstawie Zalega, 2012, str. 59

Po wyznaczeniu celu przeznaczenia nieruchomości konsument określa wielkość zasobów finansowych, jakie może przeznaczyć na zakup nieruchomości. Do możliwych źródeł finansowania zakupu należą środki własne bądź środki obce. Środki własne stanowią bezpieczne źródło finansowania. Mogą pochodzić z oszczędności, w tym z nieskonsumowanych dochodów z pracy własnej, dochodów członków rodziny czy ze sprzedaży innych składników majątku. Wśród obcych źródeł finansowania znajdują się wykorzystywane głównie przez indywidualnych nabywców kredyty hipoteczne (Surowka, 2017).

Oceniając zdolności płatnicze posiadanego portfela, konsument może w sposób dowolny dokonać podziału posiadanego budżetu pomiędzy wybrane dobra. Ważnym aspektem, który nabywca bierze pod uwagę, są jego preferencje i gusta. Wśród założeń dotyczących relacji preferencji wyróżnić można między innymi (Varian, 2013):

1. Zupełność oznaczająca, że konsument dokonuje porównania dwóch koszyków, przy czym koszyk X może być lepszy od koszyka Y lub koszyk Y może być lepszy od koszyka X. Konsument może wykazywać również obojętność w wyborze pomiędzy koszykami gdzie $X = Y$.
2. Zwrotność oznaczająca, że dwa takie same koszyki są tak samo dobre.

3. Przechodniość oznaczająca, że jeśli koszyk $X = Y$ oraz koszyk $Y = Z$ to koszyk $X=Z$.

Rozpatrując kwestię relacji preferencji w kontekście nieruchomości, konsument dokonując porównania np. dwóch mieszkań, może uznać, że jedno z nich w większym stopniu spełnia jego oczekiwania niż drugie. Może się tak zdarzyć, że dwa mieszkania będą porównywalne, co oznaczałoby, że z punktu widzenia konsumenta są substytutami i wykazują podobne cechy. Jeśli jednak w porównaniu trzech mieszkań konsument uzna, że pierwsze z nich jest lepsze od drugiego, a drugie jest lepsze od trzeciego to można przyjąć, że pierwsze będzie również lepsze od trzeciego.

Jak podkreślają Krugman i Wells (2013) preferencje konsumentów to jeden z czynników, obok cen, dochodów, oczekiwań oraz liczby konsumentów, mających wpływ na przesunięcia krzywej popytu. Zmiana preferencji związana może być z uzyskiwanym dochodem, występowaniem dóbr substytucyjnych, rodzajem dobra (dobro normalne, wyższego lub niższego rzędu) oraz z aktualnie pojawiającą się modą. W przypadku zmiany trendów modowych, niezależnie od ceny, popyt na dane dobro obniża się lub rośnie. Jak podaje serwis www.gazetaprawna.pl, powołując się na analizę www.otodom.pl, w trakcie pandemii koronawirusa COVID-19 wzrósł popyt na większe nieruchomości. Analizując wyszukiwane frazy w serwisach internetowych w marcu 2020, najchętniej wyszukiwano mieszkań z metrażem od 40 m², natomiast miesiąc później, tj. w kwietniu 2020 dolna granica metrażu wynosiła od 60 m². Natomiast, jak podaje serwis www.wgospodarce.pl, w czasie od kwietnia do maja 2020 popyt na mieszkania z ogródkiem oraz mieszkania z tarasem wzrósł aż o około 60%.

Struktura własnościowa mieszkań w Polsce jednoznacznie wskazuje, że Polacy preferują posiadanie mieszkań na własność. Rubaszek i Czerniak (2017) w efekcie badań ankietowych przeprowadzonych w 2016 roku wyodrębnili przykładowe czynniki ekonomiczne oraz behawioralne mające wpływ na preferencje dotyczące statusu prawnego nieruchomości. Wśród czynników ekonomicznych przemawiających za preferowaniem mieszkania własnościowego (61% - 65,6% osób ankietowanych) lub wynajmu (11,6% – 13% osób ankietowanych) znalazły się między innymi: koszty kredytu vs koszty najmu, ryzyko zmian cen mieszkań vs ryzyko zmian kosztów wynajmu, ale również koszty transakcyjne w tym pośrednictwa oraz obciążenia podatkowe. Natomiast czynniki behawioralne (70,1% - 72,6% preferencja własności wśród osób ankietowanych vs 9,4% – 12,3% preferencja wynajmu wśród osób ankietowanych) to przede wszystkim status

społeczny, poczucie wolności i niezależności, komfort użytkowania mieszkania, spokój umysłu, lepsze samopoczucie, przywiązanie do miejsca zamieszkania, rodzina oraz szczęście.

Nieco odmienne badania, jednak dające zbliżone wnioski, przeprowadzono w Niemczech. Jak podkreśla Timo Zumbro (2011), ich wyniki w oparciu o dane z okresu 1992-2009 wskazują na występowanie pozytywnej, choć marginalnej, korelacji pomiędzy posiadaniem nieruchomości (domu, mieszkania) na własność a zadowoleniem z życia. Korelacja ta jest wyższa dla osób z niskimi dochodami i uzależniona od wielkości posiadanego obciążenia finansowego. Ponadto zadowolenie z życia ma związek z warunkami mieszkaniowymi, takimi jak stan nieruchomości czy okolica, w której nieruchomość jest położona. Natomiast stan nieruchomości pozostaje w związku z tym czy podlega wynajmowi, czy też użytkuje ją prawny właściciel. Użytkujący ją właściciel w większym stopniu dba o stan nieruchomości.

Łaszek (2006) wśród determinant popytu na rynku mieszkaniowym uwzględniających preferencje nabywców wymienił model konsumpcji prezentowany przez nabywcę oraz poziom zaspokojenia potrzeb, takich jak sytuacja mieszkaniowa, zewnętrzne i wewnętrzne migracje i czynniki demograficzne. Preferencje stanowią motywację do działań. Jeżeli preferowany poziom zaspokojenia potrzeb odbiega od posiadanego w taki sposób, że sytuacja mieszkaniowa jaką posiada jednostka jest gorsza od preferowanej, można spodziewać się działań zmierzających do usunięcia istniejącego dysonansu. Niezwykle ważne w tej sytuacji są dochody jednostki oraz kształtowanie się cen na rynku nieruchomości. Jeżeli ceny w preferowanej lokalizacji będą przewyższały możliwości dochodowe jednostki, to może ona zmienić preferencje dotyczące lokalizacji bądź np. preferencje dotyczące metrażu nieruchomości. Decydując się na mniejszą nieruchomość, zaspokoi w ten sposób preferencje w zakresie lokalizacji, jednak nie zaspokoi preferencji w zakresie wielkości. Silne preferencje mają wpływ na elastyczność cenową popytu w taki sposób, że jest ona niższa. Przyczynia się do tego brak substytutów spełniających oczekiwania. Ponadto poszukiwanie nieruchomości z silnie sprecyzowanymi preferencjami może generować wysokie koszty związane z poszukiwaniem nieruchomości spełniającej oczekiwania.

Nieruchomości, w tym przede wszystkim mieszkania, to dobra, o których nabyciu w dużej mierze decydują czynniki społeczne. Bywają niekiedy lokatą kapitału, jednak głównie stanowią miejsce życia rodzinnego, miejsce wypoczynku, dając jednocześnie

poczucie wolności i bezpiecznego schronienia (Strączkowski, 2009). Motywacja, jak wynika z badań przeprowadzonych przez Łukasza Strączkowskiego (2013), zależy od wieku nabywców.

Rysunek 2. Motywy zakupu mieszkań w podziale na grupy wiekowe nabywców

Do 35 roku życia	36 - 60 rok życia	Powyżej 60 roku życia
<ul style="list-style-type: none"> • niewystarczające dotychczasowe warunki mieszkaniowe • powiększenie się rodziny • zawarcie związku małżeńskiego • chęć zainwestowania środków pieniężnych • chęć zamieszkania blisko pracy • chęć posiadania mieszkania w prestiżowej lokalizacji • chęć zamieszkania blisko rodziców 	<ul style="list-style-type: none"> • niewystarczające dotychczasowe warunki mieszkaniowe • powiększanie się rodziny • chęć kupna mieszkania dla dziecka przed jego ślubem • chęć zainwestowania środków pieniężnych • zmiana stanu cywilnego • chęć zamieszkania blisko dzieci • chęć zamieszkania blisko pracy • zamiana mieszkania na mniejsze • chęć zamieszkania z rodzicami • chęć posiadania mieszkania w prestiżowej lokalizacji • zubożenie ludzi 	<ul style="list-style-type: none"> • chęć obniżenia kosztów mieszkania • chęć zamieszkania blisko dzieci • śmierć bliskiej osoby • zamiana mieszkania na mniejsze • niewystarczające dotychczasowe warunki mieszkania • zmiana stanu cywilnego • chęć zainwestowania środków pieniężnych • chęć zamieszkania z dziećmi • chęć kupna mieszkania dla dziecka przed jego ślubem

Źródło: Strączkowski, 2013, strony 145-151

Motywy zakupu nieruchomości zmieniają się wraz z wiekiem. W zależności od etapu życia, na którym znajduje się potencjalny nabywca, inne są przesłanki poszukiwania „idealnego” mieszkania, co ma wpływ na preferencje konsumenta. Według Strączkowskiego (2013) do 35 roku życia bodźcem do uruchomienia poszukiwań są niewystarczające warunki mieszkaniowe, zawarcie związku małżeńskiego czy powiększanie się rodziny. Podobne motywacje mogą pojawiać się w wieku 36 – 60 lat i zostają one uzupełnione o potrzebę zamiany mieszkania na mniejsze, zmniejszenie kosztów użytkowania mieszkania czy zakup mieszkania dla dziecka. Powyżej 60 roku życia może pojawić się chęć zamieszkania z dziećmi lub w bliskiej odległości od dzieci. Niektóre motywacje jak inwestowanie wolnych środków w nieruchomości czy poprawa warunków mieszkaniowych towarzyszyć mogą nabywcom przez całe życie, niektóre zaś jak chęć

zamieszkania na tzw. „swoim” czy też chęć zamieszkania z dziećmi pojawiają się w określonych etapach życia (rys 2).

Przechodząc na stronę podażową rynku nieruchomości, wśród głównych czynników mających wpływ na wielkość podaży wymienić można istniejące zasoby mieszkaniowe, a także nowe inwestycje. Przesuwanie się krzywej podaży w lewo bądź w prawo może być spowodowane kosztami czynników produkcji, regulacjami państwowymi (np. w zakresie technik wytwarzania) czy zmianami technologicznymi (Begg, Vernasca, Fischer i Dornbusch, 2014). Na podaż na rynku nieruchomości, a w szczególności na jej strukturę, wpływ mają preferencje nabywców. Jeżeli preferencje konsumentów będą ograniczone tylko do obszarów miejskich, to inwestorzy tacy jak np. developerzy nie będą zainteresowani obszarami wiejskimi. Budowanie domów na sprzedaż w mało popularnych dzielnicach może się wiązać z niższymi zyskami z inwestycji.

Jednocześnie podaż na rynku nieruchomości jest nieelastyczna, co oznacza, że wolno reaguje na zmiany czynników na nią wpływających. I tak na przykład wzrost zainteresowania określoną lokalizacją może pobudzić inwestycje w tym obszarze, jednak jest to proces długotrwały. Pozyskanie gruntu, pozwoleń na budowę i finansów oraz sama realizacja przedsięwzięcia może trwać kilka lat, co ma wpływ na elastyczność podaży. Ponadto osoby prywatne poszukujące nabywcy na istniejącą już nieruchomość nie są w stanie zmienić jej lokalizacji. Stąd inwestorzy oraz sprzedający nieruchomości na rynku wtórnym próbują pobudzać preferencje konsumentów w wybranych przez nich kierunkach. Modele zachowań konsumenckich, jak podkreśla Zalega (2012), uwzględniają wpływ czynników marketingowych na wybory jednostek. Jeżeli przyjąć, że działania marketingowe stanowią zmienne niezależne, wykorzystywane przez firmy w celu tworzenia trendów modowych oraz wyznaczania kierunku oznaczać to będzie, że firmy mają wpływ na preferencje konsumentów. Można zatem uznać, że preferencje mają wpływ na podaż na rynku nieruchomości i jednocześnie są częściowo kreowane przez zabiegi sprzedażowe.

III.5. Podsumowanie

Decyzje w zakresie zakupu nieruchomości z jednej strony stanowią jeden z większych wydatków ponoszonych przez jednostki czy grupy, z drugiej zaś często kojarzą się z poczuciem bezpieczeństwa, stabilizacją i szczęściem. Różne formy własności stanowią dobra substytucyjne. Decydując się na zakup bądź wynajem nieruchomości, analizie podlegają koszty użytkowania, a także ewentualne wahania cen dóbr substytucyjnych.

Ponadto różnorodność rynku nieruchomości oraz indywidualne preferencje nabywców mają wpływ na niską substytucyjność dóbr. Poza dobrami substytucyjnymi niezwykle ważną kwestią są dobra komplementarne, takie jak wyposażenie mieszkań i domów, materiały budowlane czy kredyty hipoteczne. Brak dostępu do kredytu może uniemożliwić zakup własnej nieruchomości. Wśród dóbr komplementarnych wymienić również można dobra publiczne, jak ogólnodostępny park, publiczna służba zdrowia, państwowe szkoły i przedszkola, ale także występowanie pozytywnych efektów zewnętrznych.

Rynek nieruchomości może cechować asymetria informacji. W obrocie nieruchomościami często, oprócz stron transakcji uczestniczą również pośrednicy. Każdy z uczestników posiada ograniczone zdolności poznawcze oraz może realizować własny cel, wykazując przy tym zachowania oportunistyczne.

Sprzedaż i zakup nieruchomości wiąże się często z przepływem dużego kapitału a niejednokrotnie z uzyskaniem finansowania z kredytów. Ponadto ze względu na proces technologiczny czas powstawania nowych inwestycji ma wpływ na pojawianie się ofert na rynku pierwotnym, a tym samym na poziom cen zarówno na rynku pierwotnym jak i rynku wtórnym. Przyczynia się to do powstawania barier wejścia na rynek, a także ma wpływ na elastyczność popytu i podaży.

Niedoskonałość rynku nieruchomości oraz natura człowieka, w tym jego ograniczone zdolności poznawcze, mają wpływ na wielkość ponoszonych przy wyborze i zakupie nieruchomości kosztów transakcyjnych. Wysokie koszty pozyskania informacji, nieuczciwość kontrahentów czy ujmowanie w kryteriach wyboru tylko niektórych czynników mogą prowadzić do braku satysfakcji po zrealizowanej transakcji. Dla przykładu jednostka, która posiada silne preferencje co do lokalizacji nieruchomości, może nie dostrzegać wad mieszkania jak np. przeciekający dach, co ma wpływ na eksploatację mieszkania, koszty napraw oraz niezadowolenie nabywcy.

Rozdział IV. Koszty transakcyjne oraz sposoby ich obniżenia w procesie wyboru i zakupu nieruchomości

IV.1. Wprowadzenie

Rozdział IV służy identyfikacji kosztów transakcyjnych powstających w procesie wyboru nieruchomości oraz wskazaniu sposobów obniżania tych kosztów. Proces wyboru i zakupu nieruchomości został podzielony na cztery etapy, tj. etap wstępnych decyzji, etap poszukiwań, finalizacja kontraktu oraz ocena dokonanego wyboru. Wraz ze wzrostem liczby transakcji na rynku nieruchomości wzrasta również liczba oszustw dokonywanych w ramach tych transakcji. Wśród dostępnych instytucji służących zmniejszeniu ryzyka znajdują się między innymi regulacje prawne oraz normy społeczne. Funkcje instytucji realizowane mogą być przez profesjonalnych uczestników rynku nieruchomości, tj. pośredników, rzeczoznawców czy notariuszy (Tymieniecka-Cichoń, 2018). Zaangażowanie instytucji może przyczynić się do obniżenia kosztów transakcyjnych, co przekłada się na wzrost satysfakcji pozakupowej.

IV.2. Charakterystyka kosztów transakcyjnych na rynku nieruchomości

Koszty transakcyjne powstają podczas wymiany praw własności (Demsetz, 1968). Towarzyszą transakcjom zawierającym na rynkach niezależnie od rodzaju dóbr będących przedmiotem obrotu. Jak wskazuje Hardt (2009), wysokość kosztów ponoszonych przez strony transakcji uzależniona jest od systemu prawnego. Przepisy takie jak ustawy czy inne regulacje państwowe mogą stanowić bufor ochronny i tym samym wpływać na wysokość ponoszonych kosztów transakcyjnych.

Ze względu na specyfikę rynku nieruchomości oraz dużą wartość dóbr będących przedmiotem wymiany na tym rynku koszty „okołotransakcyjne” stanowią ważną kwestię. Zgodnie z danymi prezentowanymi na stronie internetowej Global Property Guide w Polsce wynoszą one około 6,73% kwoty transakcji. Oznacza to, że im wyższa wartość zakupu nieruchomości, tym wyższe są koszty towarzyszące zawieranej transakcji. Warto nadmienić, że koszty ujmowane przez Global Property Guide obejmują tylko wybrane koszty, jak np. koszt notariusza. Nie uwzględniają natomiast kosztów utraconego czasu czy błędnych decyzji.

Jak podkreśla Plichta (2009) koszty transakcyjne powstają zarówno na etapie przed realizacją kontraktu, jak i po jego zrealizowaniu. Mówimy odpowiednio o kosztach *ex ante* oraz kosztach *ex post*. Dokonując analizy możliwych kosztów warto uwzględnić przy tym cechy transakcji, do których należą: niepewność uczestników transakcji, zachowania oportunistyczne, częstotliwość przeprowadzania transakcji oraz cechy specyficzne dobra będącego przedmiotem obrotu, a także ograniczona racjonalność stron transakcji. Powstała na bazie wymienionych czynników asymetria informacji ma więc swoje źródła zarówno w czynnikach obiektywnych, jak i w celowym działaniu jednostek.

Pierwszy etap związany z wyborem nieruchomości obejmuje między innymi decyzje w zakresie rodzaju nieruchomości, jak np. mieszkanie, dom czy działka. Poza rozstrzygnięciem jaki typ nieruchomości jest brany pod uwagę, ważna jest również decyzja czy poszukiwania zostają zawężone do rynku pierwotnego lub rynku wtórnego, czy też obejmują obydwa wymienione. Ponadto poszukiwania takie mogą być prowadzone we własnym zakresie lub też przy pomocy osób trzecich jak pośrednicy w obrocie nieruchomościami. Ważną kwestią jest również finansowanie zakupu, które może odbywać się ze środków własnych lub z udziałem kredytów. Podjęcie powyższych decyzji powoduje odmienne skutki w zakresie ponoszonych kosztów transakcyjnych zarówno na etapie poszukiwań nieruchomości, jak i na etapach późniejszych.

Rynek nieruchomości poza uczestnikami biorącymi udział w transakcjach obejmuje również interakcje między ludźmi, a także umowy oraz mechanizmy służące przekazywaniu praw do nieruchomości (Gawron, 2011). Jak podkreśla Iwona Foryś (2009), na rynku nieruchomości dostrzec można zwyczajowe normy dotyczące między innymi opisu sprzedawanej lub przeznaczonej pod wynajem nieruchomości. Opis nieruchomości stanowi niezwykle ważny element na początkowym etapie dokonywania wyboru oferty i może przesądzać o dalszym zainteresowaniu nieruchomością lub o utracie takiego zainteresowania. Prezentacja danych powinna być rzetelna i niewprowadzająca w błąd, w przeciwnym wypadku może doprowadzić do dalszego rozpatrywania nieruchomości, które w rzeczywistości nie odpowiadają przyszłemu nabywcy i do odrzucenia nieruchomości, które spełniłyby jego oczekiwania. Obie sytuacje mogą przyczyniać się do wydłużenia czasu poszukiwań oraz do wzrostu ponoszonych kosztów transakcyjnych. Powstaje jednak pytanie czy prezentacja danych może przyczyniać się do dokonywania nieoptymalnych wyborów z punktu widzenia nabywcy? I czy opis oferty może przyczynić

się do nieoptymalnego wyboru z punktu widzenia rachunku ekonomicznego, tj. do wyboru droższej oferty?

Opis oferty zawiera zarówno cechy ilościowe, jak i jakościowe. Przykładem cechy ilościowej może być pojęcie powierzchni użytkowej i powierzchni całkowitej nieruchomości. Wielkości te różnie są definiowane. I tak np.:

- ”Powierzchnię użytkową stanowi powierzchnia mierzona po wewnętrznej długości ścian na wszystkich kondygnacjach, z wyjątkiem powierzchni klatek schodowych, szybów dźwigowych. Za kondygnację uważa się również garaże podziemne, piwnice, sutereny i poddasze użytkowe” (Ustawa o podatkach i opłatach lokalnych, 1991, art 1a ust. 1 pkt. 5).
- „Za powierzchnię użytkową budynku (lokalu) w rozumieniu ustawy uważa się powierzchnię mierzoną po wewnętrznej długości ścian pomieszczeń na wszystkich kondygnacjach (podziemnych i naziemnych, z wyjątkiem powierzchni piwnic i klatek schodowych oraz szybów dźwigów)” (Ustawa o podatku od spadków i darowizn, 1983, art. 16 ust 4) .

Zatem wskazywana w ofertach powierzchnia użytkowa może zawierać w sobie metraż piwnic lub nie i w obu przypadkach będą to wartości oddające, zgodnie z prawem, stan faktyczny.

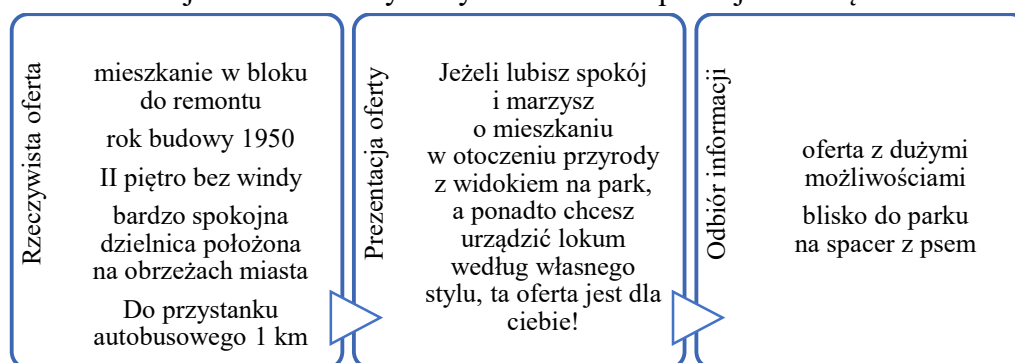
Przykładem cechy jakościowej pojawiającej się w ofertach jest opis nieruchomości w zakresie jej standardu – „wysoki”, „niski” lub „przeciętny”. Brak jest przy tym dokładnych wytycznych, według których nieruchomość jest klasyfikowana do danego standardu. Podobnie jest w przypadku opisów „wyjątkowe mieszkanie” czy „atrakcyjna nieruchomość”. Dowolność może spowodować, że sprzedający i nabywca mogą w odmienny sposób interpretować zawarte w opisie dane.

Korzystanie z różnych definicji cech nieruchomości – tak ilościowych, jak i jakościowych – przez nabywców oraz sprzedających wymusza dokładną weryfikację danych. Wiąże się to z ponoszeniem kosztów transakcyjnych. Powstaje pytanie, czy coraz częściej załączane do ofert zdjęcia nieruchomości mają wpływ na proces wyboru? Co więcej, czy sposób prezentacji oferty ma wpływ na dokonany wybór oraz na ponoszone koszty transakcyjne?

Biorąc pod uwagę, że etap filtracji informacji jest obciążony nastawieniem percepcyjnym należy przyjąć, że zarówno informacja przekazywana, jak i informacja odbierana mogą prowadzić do zniekształcania faktycznego stanu rzeczy. Nastawienie

percepcyjnie stanowi oczekiwaną przez klienta wersję informacji (Nęcka, Orzechowski i Szymura, 2006). Dane przetwarzane są dwukrotnie. Pierwszy raz przez osobę umieszczającą informację i drugi raz przez osobę zapoznającą się z ofertą (rys. 3). W przypadku zainteresowania ofertą konsument, aby zweryfikować informacje w niej zawarte, kontaktuje się z umieszczającym ogłoszenie (sprzedający, biuro nieruchomości, pośrednik w obrocie nieruchomościami). W kolejnym kroku może udać się na oględziny nieruchomości. Wiąże się to z ponoszeniem kosztów takich jak koszty przejazdu, ale również poświęcony czas.

Rysunek 3. Prezentacja i odbiór oferty na rynku mieszkań przez jednostkę



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Nęcka, Orzechowski i Szymura (2006) oraz Fortyś (2009)

Poza nastawieniem percepcyjnym, które doprowadza do zniekształceń w procesie przekazywania i odbierania treści oferty, dodatkowym elementem przyczyniającym się do powstawania kosztów transakcyjnych jest liczba informacji, których prezentacja nieruchomości nie zawiera. Jak podkreśla Fortyś (2009), oferta powinna zostać w taki sposób sporządzona, aby zachęcała do kontaktu z pośrednikiem, nie zawierając jednocześnie zbyt wielu informacji. Ostrożność ta podyktowana jest przejmowaniem ofert przez inne osoby aktywne na rynku nieruchomości, a niekiedy przez chęć zachowania prywatności przez klientów dokonujących sprzedaży. Wynika z powyższego, że obawy przed nieuczciwym zachowaniem konkurencji mogą być przyczyną do wydłużania się czasu poszukiwania nieruchomości spełniającej oczekiwania nabywcy. Po obejrzeniu oferty w Internecie czy w prasie niezbędny jest kontakt z pośrednikiem bądź ze sprzedającym w celu uzyskania kolejnych informacji. Wśród nich znajdują się między innymi:

1. Informacje na temat nieruchomości:
 - stan prawny nieruchomości, w tym ilość obecnych właścicieli (obciążenie prawami osób trzecich), ewentualne hipoteki i inne obciążenia,

- liczba osób zameldowanych,
- w przypadku, gdy nieruchomość jest domem informacja o wielkości działki oraz o podmokłości terenu,
- nasłonecznienie pokoi,
- hałas,
- rodzaj ogrzewania,
- stan nieruchomości – wykończenie, możliwość zamieszkania.

2. Informacje na temat lokalizacji:

- charakter dzielnicy (np. przemysłowa), prestiż i atrakcyjność dzielnicy,
- odległość od centrum,
- odległość od ważnych dla nabywcy miejsc np. od miejsca aktualnej pracy.

3. Informacje na temat otoczenia, infrastruktury społecznej (związane z lokalizacją):

- bliskość ośrodka służby zdrowia,
- informacja państwowa/gminna,
- odległość od sklepu spożywczego,
- sąsiedzi (z dziećmi vs bez dzieci, konfliktowi vs niekonfliktowi itp.),
- bezpłatny parking dla mieszkańców i gości,
- plac zabaw.

4. Informacja na temat sprzedających:

- liczba poprzednich właścicieli (częsta zmiana właścicieli może być spowodowana ukrytymi wadami nieruchomości itp.).

5. Informacja na temat planów rozwoju gminy/miejscowości:

- drogi szybkiego ruchu, autostrady w najbliższej okolicy,
- budowa takich obiektów jak np. kurze fermy w okolicy,
- inwestycje w infrastrukturę drogową.

Niezbędne informacje nabywca może uzyskać od właściciela nieruchomości, względnie od osób zamieszkujących nieruchomość. Z uwagi jednak na towarzyszący transakcjom oportunizm oraz różne interesy stron, informacje uzyskiwane od właścicieli przyszli nabywcy potwierdzają w innych źródłach, co wpływa na wysokość kosztów transakcyjnych.

Oprócz oportunistycznego czy też różnego interesu stron, gdzie motywacją sprzedającego może być niski komfort zamieszkiwania nieruchomości, odmienne mogą być również

interpretacje stron transakcji. Oznacza to, że niekiedy szczerą opinią właściciela nieruchomości może być odczytywana inaczej przez przyszłego nabywcę, niż przez osobę taką opinię wypowiadającą. Natomiast w przypadku różnych preferencji i gustów to samo mieszkanie dla dwóch różnych osób może być odbierane jako nadające się do zamieszkania od razu lub też jako wymagające bezwzględnie remontu i niepozwalające na zamieszkanie w nim.

Informacje dotyczące lokalizacji nieruchomości, w tym między innymi określające charakter dzielnicy, odległość od centrum czy też od ważnych dla nabywcy miejsc jak np. miejsce pracy, można pozyskać analizując mapę miasta czy też w źródłach elektronicznych jak www.google.com/maps. Podobne źródła wykorzystać można w przypadku informacji dotyczących otoczenia i infrastruktury społecznej, jak ośrodki służby zdrowia, bezpłatne parkingi, administracja gminna/państwowa czy też odległości od sklepów, przedszkoli, szkół.

Są jednak informacje, których w oficjalnych źródłach przyszły nabywca nie sprawdzi. Wymienić tutaj można otoczenie sąsiedzkie (np. głośne/spokojne) czy powody częstej zmiany właścicieli nieruchomości. Poza danymi uzyskanymi od osób zamieszkujących w zakresie sąsiedztwa można dokonywać własnych obserwacji lub przeprowadzić wywiady z innymi mieszkańcami np. bloku.

Zanim zapadnie decyzja o zakupie nieruchomości warte uwagi są również informacje na temat planów rozwoju gminy czy miejscowości. Dotyczyć mogą one przede wszystkim budowy dróg szybkiego ruchu, autostrad, ale również takich obiektów jak kurze fermy. Informacje zawiera miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego.

Nabywca może poszukiwać nieruchomości oraz niezbędnych informacji we własnym zakresie lub też za pośrednictwem agentów nieruchomości. W zależności od wybranego rozwiązania ponoszone są inne koszty transakcyjne. W przypadku prowadzenia poszukiwań nieruchomości na własną rękę, kupujący sam poświęca czas na przeglądanie dostępnych ofert np. na portalach zawierających ogłoszenia. Po wybraniu ofert spełniających oczekiwania, kupujący nawiązuje kontakt z oferentami w celu zadania pytań lub umówienia się na oglądanie nieruchomości. Następnie ponosi koszty przejazdów i czasu w celu obejrzenia wybranych nieruchomości oraz sprawdzenia stanu prawnego nieruchomości. Oznacza to, że poszukując nieruchomości na etapie wyboru, kupujący

ponosi głównie koszty w postaci czasu przeznaczonego na ten cel oraz kosztów dojazdu, ewentualnie kosztów uzyskania odpisów itp.

Korzystając z usług pośrednika, głównym kosztem jest prowizja płatna na etapie podpisywania umowy kupna-sprzedaży. Prowizja pośrednika w obrocie nieruchomościami, jak podają portale internetowe (www.freedom-nieruchomosci.pl, www.rp.pl), waha się pomiędzy 0,5% a 5,0% wartości, na jaką została ostatecznie zawarta transakcja. Wartość prowizji powiększamy o podatek od towarów i usług VAT, który wynosi dla tego rodzaju usług 23%. W ramach prowizji pośrednik obrotu nieruchomościami poszukuje nieruchomości w imieniu zleceniodawcy, sprawdza jej stan prawny, usprawniając tym samym proces przebiegu transakcji.

Po zakończeniu etapu poszukiwań nieruchomości kupujący przechodzi do finalizacji transakcji. Negocjowanie kontraktu, czyli ostatecznej ceny, zasad oraz terminu przekazania nieruchomości, a także terminu dokonania płatności za nieruchomość generować może kolejne koszty transakcyjne. Ponadto z etapem tym, oprócz kosztów negocjacji, wiążą się również koszty takie jak opłaty czy podatki. Stanowią one wartość wyrażoną w procencie ogólnej kwoty transakcji. Ponadto część opłat stanowi wymóg narzucony przepisami prawa i nierozdzielnie towarzyszy przeniesieniu praw własności nieruchomości.

Wymóg obecności notariusza w obrocie nieruchomościami regulują przepisy:

1. „Umowa zobowiązująca do przeniesienia własności nieruchomości powinna być zawarta w formie aktu notarialnego. To samo dotyczy umowy przenoszącej własność, która zostaje zawarta w celu wykonania istniejącego uprzednio zobowiązania do przeniesienia własności nieruchomości; zobowiązanie powinno być w akcie wymienione” (Kodeks Cywilny, 1964, art. 158).

2. „Umowa o przedłużenie wieczystego użytkowania powinna być zawarta w formie aktu notarialnego” (Kodeks Cywilny, 1964, art. 236 § 3).

3. W zakresie spadków „jeżeli do spadku należy nieruchomość, umowa o dział powinna być zawarta w formie aktu notarialnego” (Kodeks Cywilny, 1964, art. 1037 § 2).

4. W zakresie zbycia spółdzielczego prawa do nieruchomości „umowa zbycia spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu powinna być zawarta w formie aktu notarialnego. Wypis tego aktu notariusz przesyła niezwłocznie spółdzielni” (Ustawa o spółdzielniach mieszkaniowych, 2000, art. 17² ust. 4).

Wysokość opłat notarialnych wynosi (Rozporządzenie ministra sprawiedliwości, 2004):

- „do 3000 zł – 100 zł;
- powyżej 3000 zł do 10000 zł – 100 zł + 3 % od nadwyżki powyżej 3 000 zł;
- powyżej 10000 zł do 30000 zł – 310 zł + 2 % od nadwyżki powyżej 10 000 zł;
- powyżej 30000 zł do 60000 zł – 710 zł + 1 % od nadwyżki powyżej 30 000 zł;
- powyżej 60000 zł do 1 mln zł – 1 010 zł + 0,4 % od nadwyżki powyżej 60 000 zł;
- powyżej 1 mln zł do 2 mln zł – 4 770 zł + 0,2 % od nadwyżki powyżej 1 000 000 zł;
- 2 000 000 zł – 6 770 zł + 0,25 % od nadwyżki powyżej 2 mln zł, nie więcej jednak niż 10 000 zł”.

Taksa notarialna powiększana jest o podatek od towarów i usług VAT. „Oprócz opłaty notarialnej, notariusz za sporządzenie wypisu, odpisu lub wyciągu z akt notarialnych lub innego dokumentu pobierze opłatę wynoszącą maksymalnie 6 zł za każdą rozpoczętą stronę. Opłata ta powiększana jest o podatek od towarów i usług VAT” (Rozporządzenie ministra sprawiedliwości, 2004, § 12. 1.). Wypisy aktów notarialnych niezbędne są dla stron transakcji, ale również dla Wydziału Ksiąg Wieczystych.

Przeniesienie praw własności nieruchomości wymaga dokonania odpowiednich zapisów w księdze wieczystej. Wpis w księdze wiąże się z poniesieniem opłat (Ustawa o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, 2005, art. 42 oraz art. 44):

- „Opłata sądowa w wysokości 100 zł za założenie księgi wieczystej (w przypadku, gdy nieruchomość nie posiada założonej księgi wieczystej),
- Opłata sądowa za wpis prawa własności w wysokości 200 zł”.

Z transakcją kupna-sprzedaży mieszkania związane są wydatki w postaci podatków. Dokonując takiej transakcji na rynku wtórnym, należy uwzględnić w kosztach obowiązek zapłaty podatku od czynności cywilnoprawnych w wysokości 2% wartości rynkowej nieruchomości. Podatek ten jest opłacany przez kupującego (Ustawa o podatku od czynności cywilnoprawnych, 2000). W przypadku zakupu nieruchomości od dewelopera brak jest podatku od czynności cywilnoprawnych. Sprzedaż opodatkowana jest podatkiem od towarów i usług (jeśli developer jest płatnikiem VAT). Stawka podatku zależna jest

od metrażu nieruchomości – w przypadku mieszkania do 150 m² wynosi 8%, natomiast dla mieszkania powyżej 150 m² jest to 23% (Ustawa o VAT, 2004).

Niekiedy strony transakcji decydują się na zawarcie umowy przedwstępnej. Umowa ta może być zawarta w formie umowy cywilnoprawnej lub w formie aktu notarialnego. Sytuacje takie mają miejsce w przypadku częściowego finansowania zakupu z kredytu czy w przypadku nieuregulowanego stanu prawnego nieruchomości. Nie jest to jednak wymagane przepisami prawa, a strony same decydują o potrzebie zawierania tego rodzaju umów. „Umowa, przez którą jedna ze stron lub obie zobowiązują się do zawarcia oznaczonej umowy (umowa przedwstępna), powinna określać istotne postanowienia umowy przyrzeczonej” (Kodeks Cywilny, 1964, art. 389 §1). Przepisy nie wskazują formy, w jakiej umowa przedwstępna powinna być zawarta. Niekiedy strony zawierają ją w formie aktu notarialnego.

Ponadto na etapie finalizacji transakcji, w przypadku częściowego finansowania zakupu ze środków obcych jak np. kredyt hipoteczny, strona występująca z wnioskiem o kredyt ponosi także, oprócz kosztów odsetek od zobowiązania oraz prowizji bankowych, szereg kosztów związanych pośrednio z kredytem. Można tutaj wymienić koszty wstępne kredytu, w tym opłaty przygotowawcze, koszty związane z wyceną nieruchomości, koszty sądowe i notarialne oraz koszty ubezpieczeń.

Na końcu procesu zakupowego jest jego ocena dokonywana przez strony transakcji. Ocenę wyraża satysfakcja klienta, która jest odczuciem subiektywnym. Zależy od cech osobowościowych klienta. Powodem braku satysfakcji mogą być zarówno zbyt wysokie oczekiwania konsumenta, jak i również niezadawalające cechy dobra (Nowicki i Sikora, 2010). Przyjmując, że klient poniósł wysokie koszty transakcyjne przy wyborze nieruchomości, a także w trakcie finalizacji transakcji, można założyć, że satysfakcja pozakupowa uwzględniająca cechy dobra (nieruchomości) będzie wyższa niż w przypadku poniesienia niewielkich kosztów transakcyjnych. Założenie to uwzględnia zależność „wyższe koszty transakcyjne => dokładniejsza weryfikacja nieruchomości”.

Niekiedy jednak nabywca nie pozyskuje pełnej informacji na temat nieruchomości w chwili nabycia. Może to wynikać zarówno z niezwyfikowania wszystkich dostępnych informacji, z niedostępności informacji bądź z celowego zatajenia informacji przez osoby uczestniczące w transakcji (np. sprzedających). Ponadto jednostka dokonująca zakupu (szczególnie po raz pierwszy) może nie mieć świadomości potrzeby zweryfikowania

niektórych informacji. W dalszej konsekwencji nabywca może doświadczać zarówno pozytywnych, jak i negatywnych skutków braku pełnej informacji. Pierwsze z nich podnoszą satysfakcję pozakupową, a drugie obniżają. W sytuacji, gdy właściciel nieruchomości próbuje niwelować niekorzystne skutki może to wpływać na ponoszenie dodatkowych kosztów, w tym kosztów egzekwowania kontraktu. I tak np. w przypadku niezwyfikowania informacji na temat ilości obecnych właścicieli i zawarcia umowy przedwstępnej może dojść do sytuacji, w której nie zostanie sfinalizowana umowa właściwa. W następstwie, w przypadku wpłacenia zaliczki lub zadatku (zgodnie z umową przedwstępną), może dojść do ponoszenia kolejnych kosztów związanych z próbą odzyskania dokonanych wpłat.

Nie można również wykluczyć działania osób trzecich mających wpływ na satysfakcję pozakupową. Sytuacja taka może mieć miejsce na przykład wówczas, gdy nabywca nie będzie miał świadomości, że kupuje nieruchomość w dzielnicy przemysłowej. W rezultacie może być narażony na dyskomfort związany z hałasem czy większym zanieczyszczeniem powietrza niż w innych dzielnicach tego samego miasta. Oddziaływania na nieruchomości mające źródło na nieruchomościach sąsiednich nazywane są immisjami, które podzielić można na (Rudnicki, 1999):

1. Bezpośrednie, które związane są z bezpośrednim oddziaływaniem na sąsiednią nieruchomość, jak wyrzucanie śmieci na sąsiadującą działkę itp.
2. Pośrednie, dzielące się na immisje materialne, jak np. wnikanie chemikaliów do gruntów i niematerialne, jak np. zaburzenie estetyki (składowisko opon na sąsiedniej działce).

Nieco szerszą grupę oddziaływań niż immisje stanowią efekty zewnętrzne, które nie zawsze są związane z działaniem osób trzecich. Mogą być pozytywne oraz negatywne. Te pierwsze stanowią celowe działania innych podmiotów lub zdarzeń losowych, które wywierają pozytywny skutek dla właścicieli nieruchomości. Negatywne natomiast wręcz przeciwnie – powodują ujemne zmiany dla właścicieli lub użytkowników nieruchomości (Głuszak, 2019). Wśród pozytywnych efektów można wymienić wpływ określonych czynników na ceny nieruchomości. Bielniak (2002) podkreśla, że dużą rolę w podnoszeniu atrakcyjności terenu odgrywają władze administrujące danym obszarem poprzez zapewnienie m.in. dobrej komunikacji, bezpieczeństwa, dostępu do infrastruktury technicznej, zagospodarowanie obszaru z przeznaczeniem części na parki, parkingi, place

zabaw. Ponadto niezwykle ważne jest również bezpośrednie sąsiedztwo zakupionej nieruchomości. Wszystko to podnosi prestiż nieruchomości, a co za tym idzie jej wartość. W przypadku negatywnych efektów wartość nieruchomości może zostać obniżona, a także może mieć wpływ na trudność w jej sprzedaży. Stąd zweryfikowanie informacji dotyczących infrastruktury społecznej oraz planów rozwoju miejscowości czy gminy przed jej zakupem jest niezwykle ważne. Wysokie koszty transakcyjne pozyskania danych mogą spowodować, że nabywca nie będzie brał ich pod uwagę przy podejmowaniu decyzji, co w przyszłości może generować kolejne koszty a niekiedy nawet utratę kapitału.

Podsumowując powyższe rozważania, w procesie wyboru oraz zakupu nieruchomości można wyróżnić 4 etapy, tj. etap wstępnych decyzji, poszukiwań, finalizacji oraz oceny wyboru. Na każdym z tych etapów konsument pozyskuje informacje, w oparciu o które dokonuje ostatecznego wyboru. Informacje te mogą być niekompletne a niekiedy niezgodne z prawdą. Przyczyniać się do tego może zarówno trudność z ich zdobyciem, niewiedza konsumenta o potrzebie ich pozyskania, ale również odmienne interesy stron transakcji. Niewiedza i brak zaufania powodują, że na każdym etapie wyboru konsument ponosi koszty transakcyjne związane z pozyskiwaniem informacji.

IV.3. Sposoby obniżania kosztów transakcyjnych poprzez korzystanie z instytucji

Na każdym etapie procesu wyboru i zakupu nieruchomości konsument ma możliwość skorzystania z dostępnych na rynku instytucji. W zależności od istniejącego systemu gospodarczego instytucje spełniają inne zadania. W przypadku gospodarki wolnorynkowej, jak podkreśla Balcerowicz (1993), instytucje stanowią zespoły norm, czyli wzorców wyznaczających funkcjonowanie uczestników rynku. Do ich angażowania prowadzi m.in.: brak zaufania do pozostałych stron transakcji (Zygan, 2014), odmienne interesy stron oraz oportunizm, brak wiedzy i doświadczenia w zakupie nieruchomości, a także złożoność procesu wyboru i zakupu nieruchomości. Wszystkie te czynniki mają wpływ na powstawanie i wysokość kosztów transakcyjnych. Natomiast instytucje, regulując działanie uczestników rynku, mogą wywierać wpływ na zmianę kosztów towarzyszących zawieranej transakcji. Wśród dostępnych na rynku nieruchomości instytucji wymienić można normy prawne oraz normy zwyczajowe, czyli wzorce postępowania. Funkcje instytucji pełnione są przez uczestników obrotu nieruchomościami, jak: pośrednik,

rzeczoznawca czy notariusz oraz rejestry, jak: księga wieczysta, kataster, mapa zasadnicza, miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego czy ewidencja ludności.

Konsument może skorzystać z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami na etapie wstępnych decyzji, na etapie poszukiwań oraz finalizując dokonywany zakup. Aleksandra Staniszevska (2015) zauważa, że charakter pośrednictwa zależy od rodzaju rynku. Pośrednictwo w zawieraniu umów kupna-sprzedaży polega na skojarzeniu dwóch stron transakcji, tj. sprzedającego z nabywcą. Kodeks etyki zawodowej pośredników i zarządców nieruchomości (2013) opublikowany na stronie Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości określa „pośrednika w obrocie nieruchomościami jako osobę fizyczną wykonującą zawodowo czynności faktyczne zmierzające do dokonania przez inne osoby czynności prawnych dotyczących praw do nieruchomości”. I choć wraz z rozwojem Internetu uczestnicy rynku coraz częściej dokonują transakcji na własną rękę, co spowodowane jest dostępem do informacji to jednocześnie, jak zauważa Marek Bryx (2006), usługi pośrednictwa w dalszym ciągu stanowią ważny element obrotu nieruchomościami. Co więcej, wraz z procesem globalizacji gospodarki zyskują coraz szerszy zasięg swojej działalności.

Na etapie wstępnych decyzji pośrednik w obrocie nieruchomościami może w pierwszej kolejności pomóc klientowi doprecyzować oczekiwania, a tym samym zmniejszyć ryzyko niskiej satysfakcji pozakupowej oraz skrócić czas realizacji zamierzeń. Następnie może wskazać kupującemu poszczególne aspekty zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym oraz wtórnym, a także przedstawić możliwości finansowania zakupu, względnie skontaktować klienta z doradcą finansowym. Szczególnie istotne w procesie decyzji mogą być informacje na temat kosztów towarzyszących zakupowi mieszkania z rynku wtórnego (np. podatek PCC) oraz z rynku pierwotnego (podatek VAT), jak również koszty kredytu czy możliwości jego szybszej spłaty. Konsument może tym samym przygotować się na ich poniesienie lub wybrać opcję bardziej korzystną dla niego. Pośrednik jako osoba zajmująca się zawodowo rynkiem nieruchomości i posiadająca w tym zakresie doświadczenie, odpowiadając na pytania oraz zadając pytania, może zwrócić uwagę na kwestie choć bardzo istotne to niedostrzegane przez nabywcę. I tak na przykład kupując mieszkanie na rynku pierwotnym, ważny jest etap budowy inwestycji i związane z nim ryzyko wyrażane w cenie za m². Im wcześniejszy etap inwestycji, tym niższa cena. Wybór niezwyfikowanego developera może spowodować utratę wkładu. Ponadto umowa może dotyczyć nieruchomości w stanie surowym otwartym bądź w stanie surowym zamkniętym,

co w dalszej konsekwencji łączy się z potrzebą poniesienia innych nakładów. Podobnie nieruchomość na rynku wtórnym może być tańsza, ale wymagająca dużych nakładów bądź droższa, ale do zamieszkania. Oznacza to, że niewłaściwe decyzje podjęte na tym etapie przysparzają kosztów w kolejnych etapach. Natomiast umiejętnie zadawane pytania mogą nasunąć rozwiązania oraz spowodować trafniejszy wybór, a przede wszystkim mogą wpłynąć na poziom ponoszonych przez klienta kosztów zarówno wyrażonych w czasie, jak i w pieniądzu.

Przechodząc do drugiego etapu procesu wyboru i zakupu nieruchomości, pośrednik po przeprowadzeniu szczegółowego wywiadu z klientem poszukuje w jego imieniu ofert. Jeżeli wywiad zostanie przeprowadzony w sposób dokładny wzrastają szanse na prezentację dostosowanych do konsumenta nieruchomości. Oznacza to, że pośrednik posiadane informacje filtruje i dopasowuje do indywidualnego klienta, uwzględniając jego oczekiwania (Bryx, 2006). Przykładowo, jeżeli klient jest zdecydowany na zakup 3 pokojowego mieszkania z dużym tarasem, z oknami od strony południowo-zachodniej, to najprawdopodobniej głównie takie oferty zostaną mu zaprezentowane. Filtracja ofert przez pośrednika przyczynia się do skrócenia czasu poświęcanego na poszukiwania przez klienta, czyli oszczędności czasu klienta oraz do obniżenia kosztów związanych z oglądaniem nieruchomości. Ponadto pośrednik ma dostęp do wielu źródeł i dociera do odpowiednich ofert szybciej niż inni klienci o podobnych oczekiwaniach, co przyczynić się może do skrócenia całego okresu poszukiwań.

Zanim nastąpi trzeci etap procesu wyboru i zakupu nieruchomości, czyli finalizacja umowy, niezbędna jest weryfikacja uzyskanych w poprzednich etapach informacji. I tak w przypadku stanu prawnego nieruchomości, w tym wskazania ilości obecnych właścicieli czy też obciążeń ciążących na nieruchomości, informacje można uzyskać poprzez wgląd w księgę wieczystą. Ilość osób zameldowanych wskazać może urząd miasta ewentualnie gminy poprzez sprawdzenie w prowadzonej ewidencji ludności. Wielkość działki można potwierdzić w źródłach elektronicznych zawierających ewidencję gruntów i budynków, takich jak www.geoportal.gov.pl czy też w księdze wieczystej.

Pozostając w grupie informacji dotyczących nieruchomości, wiedzy na temat podmokłości terenu można poszukiwać na mapach terenu, wykonując specjalistyczne badanie geotechniczne, badając roślinność czy rozmawiając z sąsiadami. Poprzez wyznaczenie położenia nieruchomości względem stron świata można określić

nasłonecznienie nieruchomości. Natomiast przeprowadzając wywiad wśród sąsiadów, można uzyskać częściowe informacje dotyczące hałasu w nieruchomości.

Pośrednik, na zlecenie klienta, może zadbać o zebranie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości oraz dokonać oglądu nieruchomości i jej otoczenia. Ponadto może polecić klientowi np. notariusza, z którym współpracuje. Weryfikacja informacji na temat nieruchomości wymaga zaangażowania czasowego, znajomości procesu zakupu oraz możliwych problemów, które mogą się pojawić w związku z nabyciem nieruchomości. Wykonanie tych czynności przez osobę doświadczoną w tym zakresie oraz związaną zawodowo z rynkiem nieruchomości przyczynić się może do oszczędności czasu klienta, zmniejszenia ryzyka popełnionych błędów, w tym pominięcia (niezweryfikowania) niezbędnych informacji, skrócenie czasu weryfikacji nieruchomości, znalezienia nieprawidłowości oraz zmniejszenia kosztów związanych z dojazdami, jak i innych dodatkowo poniesionych kosztów wynikających z niezajomości specyfiki rynku.

Korzystając z Internetu, czy to po stronie podaży, czy też po stronie popytu, konsument może pozyskać informacje na temat dostępnych ofert a także zamieścić własne ogłoszenie. Stąd działania pośrednika powinny wychodzić poza ramy działania Internetu. Pośrednik, oprócz gromadzenia informacji oraz przekazywania tych informacji swoim klientom, wzbogaca swoją ofertę stosując doradztwo. Informacje przekazywane klientom mogą dotyczyć zarówno wybranych nieruchomości oraz otoczenia tej nieruchomości, jak i sytuacji na rynku. Wartość informacji uzyskiwanych od pośrednika powinna być dla klienta wyższa niż koszt ich pozyskania. Oznacza to, że powinna przewyższać wartość prowizji jaką klient płaci pośrednikowi.

Analizę zalet i wad korzystania z usług biur nieruchomości i pośredników na podstawie badań własnych przeprowadziła Izabela Ostrowska. Część badania została przeprowadzona komputerową techniką CAWI, część natomiast ankietą bezpośrednią (na uczelniach i w akademikach). Niezależnie od techniki badania dokonywali wyboru z dostępnych odpowiedzi - 5 zalet, 5 wad oraz 5 bodźców zachęcających do skorzystania z usług pośredników. Ogółem badaniu poddano 168 respondentów. Zbieranie ankiet miało miejsce w województwie zachodniopomorskim w okresie od 16.04 do 13.05.2014. Wśród zalet, jakie daje w ocenie klientów korzystanie z usług pośredników w obrocie nieruchomościami, znalazły się przede wszystkim (Ostrowska, 2014):

- oszczędność czasu (67,9% badanych),

- wygoda (62,5% badanych),
- doradztwo w sprawach formalno-prawnych (44,6% badanych),
- szeroki wybór ofert (43,5% badanych),
- wyższe bezpieczeństwo transakcji (39,3% badanych),
- lepsze wypromowanie oferty (25,6% badanych),
- pomoc w wyborze najlepszej oferty (23,8% badanych),
- pomoc w negocjacjach cenowych (19,6% badanych),
- pomoc przy wydaniu mieszkania (8,9% badanych),
- pomoc w uzyskaniu finansowania zakupu (3,6% badanych),
- oszczędność pieniędzy (3,6% badanych).

Oszczędność pieniędzy wskazało tylko 3,6% respondentów. Ograniczenie stanowiła możliwość wyboru 5 zalet spośród dostępnych, jednak rozstrzygając pomiędzy dostępnymi opcjami, ankietowani częściej wskazywali na obniżanie kosztów wyrażanych czasem, poczuciem bezpieczeństwa czy komfortem aniżeli pieniądzem. Analizując proces wyboru i zakupu nieruchomości, oszczędność czasu oraz wygoda mogą pojawiać się na wszystkich etapach. Podobnie doradztwo w sprawach formalno-prawnych, jak i wyższe bezpieczeństwo transakcji. Szeroki wybór ofert dotyczy etapu poszukiwań, jednak przesądzać może o skuteczności działań pośrednika. Kolejne zalety charakteryzujące się niższym procentem wyboru przez ankietowanych w rzeczywistości zawężają się do krótszego wycinka procesu, co w rezultacie w mniejszym stopniu przyczyniać się może do obniżenia kosztów transakcyjnych. Na przykład pomoc przy wydaniu mieszkania dotyczy tylko etapu finalizacji transakcji. Może to oznaczać, że im większa oszczędność kosztów transakcyjnych, tym wyższa ocena ankietowanych. Karolina Chrabąszcz (2010) wskazuje pomoc pośrednika w obrocie nieruchomościami jako działanie zwiększające możliwość uniknięcia oszustwa oraz uniknięcie ewentualnych strat. Z drugiej strony, jak podkreśla Chrabąszcz, na formach internetowych odnaleźć można wiele negatywnych ocen pracy pośredników. Z kolei Ostrowska (2014) wśród wad wymienionych przez osoby badane wskazuje:

- wysoką prowizję za usługę (79,8% badanych),
- nierzetelność prezentowanych ofert (41,7% badanych),
- nastawienie pośredników na sprzedaż ofert na zasadzie wyłączności (40,5% badanych),

- brak profesjonalizmu niektórych pośredników (32,7% badanych),
- utrudnione negocjacje cenowe (29,8% badanych),
- brak kultury niektórych pośredników (29,2% badanych),
- prezentowanie ofert niezgodnych z wymaganiami (26,8% badanych),
- konflikt interesów (23,8%),
- utrudniony kontakt z drugą stroną transakcji (13,1% badanych).

Prowizja stanowi koszt mierzalny wyrażony w pieniądzu i jest ceną usługi. Jeżeli usługa jest prawidłowo wykonana, to jak wskazuje analiza zalet może przynieść klientowi korzyści w postaci obniżenia kosztów transakcyjnych. W przypadku nierzetelności prezentowanych ofert czy to wynikających z niewłaściwej oceny sytuacji przez klienta, czy też z rzeczywistego zachowania pośrednika mogą one powodować wzrost kosztów transakcyjnych. Jeżeli klient nie ma zaufania do pośrednika, będzie podejmować działania zabezpieczające i sprawdzające. Niekiedy to, co stanowi zachętę do działań pośrednika, jak np. prezentowanie ofert na zasadzie wyłączności, ograniczanie wzajemnego kontaktu stron może powodować wydłużenie czasu poszukiwań nieruchomości spełniającej oczekiwania klienta. Może to w dalszej konsekwencji być odbierane jako konflikt stron. Analizując wady, można pokusić się o stwierdzenie, że podstawą zadowolenia klienta jest jego zaufanie do pośrednika.

Kodeks etyki zawodowej pośredników i zarządców nieruchomości (2013) zawiera między innymi określenie relacji z klientami. Zgodnie z tą częścią „pośrednik nieruchomości powstrzymuje się od natrętnego nakłaniania klientów do zamówienia usługi, a w kontaktach z klientami, osobami trzecimi oraz innymi pośrednikami zawsze ujawnia swój status, jako osoby działającej zawodowo”. Ponadto w relacjach z klientami pośrednik (Kodeks etyki zawodowej pośredników i zarządców nieruchomości, 2013):

1. „postępuje etycznie, uczciwie i rozważnie, dbając o to, aby nie narazić ich na szkody”;
2. „jest lojalny wobec swoich klientów i chroni ich interesy, zachowując zasadę poszanowania praw wszystkich zainteresowanych stron”;
3. „nie zataja przed klientem żadnych ofert oraz udziela jasnych, wyczerpujących i niewprowadzających w błąd informacji o przedmiocie pośrednictw”.

Brak zaufania jest jednym z czynników mających wpływ na powstawanie oraz zmianę kosztów transakcyjnych. Stąd zapisy kodeksu etyki zawodowej pośredników

i zarządców nieruchomości poruszają kwestię relacji, w tym budowania zaufania klienta do pośrednika, z którym zawiera on umowę.

Przechodząc dalej - strony transakcji bądź jedna ze stron w trakcie ustalania ceny, a niekiedy jej negocjacji, mogą skorzystać z wiedzy rzeczoznawcy majątkowego. Ze względu na cechy rynku nieruchomości, w tym jego niejednorodność, do przeprowadzenia transakcji kupna-sprzedaży czy wynajmu nieruchomości niezbędna jest fachowa wiedza (Śliwiński, 2011). W przypadku sektora publicznego udział rzeczoznawcy może być wymagany po to, aby nie było zastrzeżeń od strony formalno-merytorycznej co do wartości nabywanej bądź zbywanej nieruchomości (Bryx, 2006). Z usług rzeczoznawczy sprzedający może skorzystać już na etapie wstępnych decyzji, czyli zanim powstanie ostateczna oferta sprzedaży lub też w chwili negocjacji ceny. Nabywca natomiast może zlecić dokonanie ekspertyzy na końcowym etapie poszukiwań, ale przed finalizacją zakupu.

Działalność zawodowa rzeczoznawcy majątkowego polega na „wyborze właściwego podejścia oraz metody i techniki szacowania uwzględniając w szczególności cel wyceny, rodzaj i położenie nieruchomości, przeznaczenie w planie miejscowym, stan nieruchomości oraz dostępne dane o cenach, dochodach i cechach nieruchomości podobnych” (Ustawa o gospodarce nieruchomościami, 1997, art. 154 ust 1). Z powyższego przepisu wynika, że udział rzeczoznawcy może pełnić funkcję informacyjno-weryfikacyjną, ale i doradczą. Oznacza to, że korzystając z usług rzeczoznawczy, działającego zgodnie z *Ustawą o gospodarce nieruchomościami*, w tym przestrzegającego zasad etyki zawodowej, nabywca nieruchomości zapobiega sytuacji, w której naraża się na zakup za cenę nieadekwatną do wartości rynkowej nieruchomości. Służyć to może podniesieniu satysfakcji pozakupowej klienta w takim sensie, że zakup będzie uważany przez niego za uczciwy. Ponadto rzeczoznawca może, dokonując wyceny nieruchomości, wskazać na wady nieruchomości, których bez fachowej wiedzy można nie dostrzec. To z kolei może spowodować wycofanie się z transakcji i uniknięcie ewentualnych kosztów transakcyjnych związanych np. z dochodzeniem swoich praw na drodze sądowej lub próbą zniwelowania wad dużymi nakładami finansowymi i czasowymi.

W przeciwieństwie do usług pośrednika oraz rzeczoznawcy majątkowego, udział notariusza w obrocie nieruchomościami jest wymagany prawem. W przypadku transakcji kupna-sprzedaży nieruchomości dla ważności tej transakcji musi być ona zawarta w formie aktu notarialnego. Jak podkreśla Malec (2018), notariat jest zawodem zaufania publicznego.

Prawo natomiast zostało skonstruowane w taki sposób, aby notariusz nie był związany z żadną ze stron transakcji w sposób wpływający na nieuczciwość wobec drugiej strony transakcji. Notariusz pełni rolę gwaranta bezpieczeństwa w transakcjach na rynku nieruchomości, dokonując sprawdzenia stanu prawnego nieruchomości w księgach wieczystych, a także weryfikacji woli stron w porównaniu do zapisów umowy (Tymieniecka-Cichoń, 2018). Funkcja notariusza jest więc związana z etapem finalizacji zakupu, przy czym umowa może być zawierać dwa razy, tj. w formie umowy przedwstępnej i w formie umowy właściwej. Zgodnie z uchwałą Sądu Najwyższego z dnia 18 grudnia 2013 roku (Sygn. akt III CZP 82/13) „zadaniem notariusza jest również obniżanie lub eliminowanie ryzyka pojawienia się sporów rozstrzyganych przez sądy. A tym samym również obniżanie ryzyka powstawania kosztów transakcyjnych”. Co więcej, w Uchwale Sądu Najwyższego składu siedmiu sędziów z dnia 7 grudnia 2010 r. (Sygn. akt III CZP 86/10) podkreślono, że „notariusz prowadzi działania prewencyjne, oddziałując na kontrahentów w sposób zgodny z przepisami prawa i z zasadami współżycia społecznego. Notariusz może odmówić wykonywania czynności, gdy zachodzi nieprawidłowość w podejmowanej transakcji, co może stanowić ochronną barierę przed ewentualnymi oszustwami i ich skutkami w postaci kosztów”.

W rezultacie przymus zawierania umów nabycia praw do nieruchomości w formie aktu notarialnego służy zmniejszeniu ryzyka poniesienia szkody każdej ze stron transakcji. Oznacza to, że państwo stworzyło zabezpieczenie w postaci instytucji, której w procesie nabywania i zbywania praw nie można pominąć.

W procesie wyboru i zakupu nieruchomości funkcje instytucji są realizowane również poprzez zasady dokonywania wpisów w odpowiednich rejestrach. Informacje na temat nieruchomości są rozproszone i znajdują się w kilku rejestrach (Wilczek, 2011). Doganowski (2012) wskazuje na:

A. W przypadku weryfikacji stanu prawnego nieruchomości:

1. Księgi wieczyste – „ze względu na jawność nie można zasłaniać się nieznaną wpisów w księdze wieczystej” (Ustawa o księgach wieczystych i hipotece, 1982, art. 2). „Zgodnie z rękojmią wiary publicznej ksiąg wieczystych w sytuacji niezgodności wpisów ze stanem faktycznym rozstrzyga się na korzyść tego kto przez czynność prawną nabył nieruchomość” (Ustawa o księgach wieczystych i hipotece, 1982, art. 5 ustawy).

2. „Kataster nieruchomości inaczej ewidencja gruntów i budynków to system informacyjny zapewniający gromadzenie, aktualizację oraz udostępnianie, w sposób jednolity dla kraju, informacji o gruntach, budynkach i lokalach, ich właścicielach oraz o innych podmiotach władających lub gospodarujących tymi gruntami, budynkami lub lokalami” (Prawo geodezyjne i kartograficzne, 1989, art. 2 pkt. 8).

3. „Mapę zasadniczą, przez którą rozumie się wielkoskalowe opracowanie kartograficzne, zawierające informacje o przestrzennym usytuowaniu: punktów osnowy geodezyjnej, działek ewidencyjnych, budynków, konturów użytków gruntowych, konturów klasyfikacyjnych, sieci uzbrojenia terenu, budowli i urządzeń budowlanych oraz innych obiektów topograficznych, a także wybrane informacje opisowe dotyczące tych obiektów” (Prawo geodezyjne i kartograficzne, 1989, art. 2 pkt. 7).

- B. Weryfikując przeznaczenie nieruchomości – miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego.
- C. Poszukując informacji na temat osób zameldowanych – ewidencję ludności.

W wymienionych rejestrach osoba poszukująca nieruchomości może zweryfikować informacje pozyskane od właściciela nieruchomości osobiście bądź też przy udziale pośrednika czy notariusza. Informacje na temat nieruchomości w zakresie jej wielkości i przeznaczenia zwykle weryfikowane są na etapie poszukiwania we wczesnym zainteresowaniu nieruchomością. Informacje te mogą rozstrzygnąć o dalszym zainteresowaniu zakupem lub o rezygnacji. To znaczy, że w sytuacji, gdy klientowi np. nie odpowiadają plany otoczenia nieruchomości, to nie ponosi dalszych kosztów związanych z procesem zakupu tej nieruchomości. Uniknie również w ten sposób przyszłych kosztów związanych ze zniwelowaniem konsekwencji niechcianej inwestycji.

Weryfikacja informacji na temat ilości właścicieli i ilości osób zamieszkujących nieruchomość pozwalają na zmniejszenie ryzyka dochodzenia swoich praw na drodze sądowej. Niezweryfikowanie informacji może wiązać się z uiszczeniem zapłaty osobie, która nie jest jedynym właścicielem bądź też zakup nieruchomości z lokatorami.

Dostępność informacji w poszczególnych rejestrach umożliwia dotarcie do nich w każdym czasie. Natomiast obowiązek uiszczenia informacji powoduje, że ryzyko doświadczenia oszustwa zostaje zminimalizowane. Oznacza to, że instytucje w postaci

rejestrów mają na celu zabezpieczenie praw stron transakcji, co może mieć wpływ na obniżenie kosztów transakcyjnych występujących w procesie wyboru nieruchomości oraz nabycia lub zbycia praw do nieruchomości.

Czwarty etap wyboru i zakupu nieruchomości związany jest z oceną pozakupową. Na etapie tym nabywca, w zależności od poprawności przeprowadzenia transakcji, może ponosić koszty transakcyjne związane z niwelowaniem konsekwencji zaistniałych nieprawidłowości procesu. Wśród tych kosztów mogą się znaleźć np. koszty związane z dochodzeniem swoich praw na drodze sądowej, koszty negatywnych efektów zewnętrznych itp. Funkcję instytucji może tutaj stanowić prawnik czy sąd.

IV.4. Rola Systemu 1 oraz Systemu 2 w procesie wyboru nieruchomości a koszty transakcyjne

W trakcie wyboru nieruchomości analizie podlega wiele zmiennych, w tym między innymi: położenie, wielkość nieruchomości w m², nasłonecznienie, liczba pomieszczeń, piętro, na którym nieruchomość się znajduje (w przypadku mieszkania), otoczenie itp. Jak podkreśla Czechowska (2014) ze względu na złożoność transakcji na rynku nieruchomości jednostka może ulegać wpływom heurystyk, czyli uproszczonym metodom wnioskowania oraz narażona jest na popełnianie błędów poznawczych. Część błędów można uniknąć dzięki korzystaniu z instytucji opisanych w podrozdziale IV.3. Niekiedy jednak nawet przy ich zastosowaniu ostateczna ocena wyboru nie jest zadowalająca. Heurystyki i błędy są nierozzerwalnie związane z dwoma systemami, tj. Systemem 1 – intuicyjnym oraz Systemem 2 – racjonalnym.

Impuls do rozwinięcia się teorii dwóch systemów przyniósł artykuł poruszający kwestię pamięci, a opublikowany pod koniec lat 60. XX wieku. Model pamięci zaproponowany przez Atkinsona oraz Shiffrina (1968) zakładał istnienie trzech magazynów pamięci – pamięci sensorycznej, krótkotrwałej oraz długotrwałej. Informacje trafiają do pamięci sensorycznej stanowiącej bufor. Jeżeli jednostka zwróci uwagę na daną informację, czyli uzna ją w pewnym sensie za ważną, informacja taka trafi do pamięci krótkotrwałej. Magazyn pamięci krótkotrwałej przechowuje informacje dłużej niż pamięć sensoryczna. Informacje takie mogą zostać utracone lub też przekazane do magazynu pamięci długoterminowej i w razie konieczności skorzystania z nich wydobyte z powrotem do magazynu pamięci krótkoterminowej. Atkinson i Shiffrin zakładali, że proces

przenoszenia danych pomiędzy magazynami odbywa się w dużym stopniu w sposób kontrolowany przez jednostkę.

W oparciu o artykuł opublikowany w 1968 roku przez Atkinsona oraz Shiffrina została opracowana dwuprocessorowa teoria przetwarzania informacji. Jej autorzy Schneider i Shiffrin (1977) – przyjęli za podejściem prezentowanym w 1968 roku, że pamięć stanowi zbiór różnych informacji i powiązań, które integrują się ze sobą poprzez proces uczenia się. Większość z powiązań jest zwykle bierna i nieaktywna, stanowiąc jednocześnie magazyn pamięci długotrwałej. Zbiór aktualnie aktywnych elementów nazywany jest magazynem krótkoterminowym. System przetwarzania informacji poprzez przenoszenie ich do magazynu krótkoterminowego odbywa się w sposób kontrolowany. Procesy kontrolne obejmują decyzje wszelkiego rodzaju, ale również przeszukiwanie magazynu krótkoterminowego i długoterminowego. Samo przetwarzanie informacji może być inicjowane przez proces kontrolowany lub poprzez bodźce środowiskowe. Procesy automatyczne rozwijają się na skutek „treningu”. Oznacza to, że na skutek powtarzania danej sekwencji, w dalszej kolejności uwaga na dany bodziec może być uruchamiana automatycznie. Jak dalej podkreślają autorzy kontrolowane procesy mają ograniczenia (liczba przetwarzanych informacji jest ograniczona), jednak w przeciwieństwie do automatyzmów mogą być swobodnie tworzone i zmieniane oraz stosowane w nowych sytuacjach. Ponadto w sytuacjach o dużym zróżnicowaniu stosowanie automatyzmów nie jest możliwe. Oznacza to, że nawet jeżeli wykonujemy daną czynność czy podejmujemy decyzję po raz kolejny, ale dotychczasowe skojarzenia nie są kompatybilne, to zostaje wykluczona w takiej sytuacji reakcja uwagi automatycznej (Schneider i Chein, 2003).

W ślad za badaniami w zakresie działań na magazynach pamięciowych pojawiły się pytania i wątpliwości odnośnie świadomości podejmowania decyzji. Wyróżnienie, obok kontrolowanych procesów, również procesów schematycznych doprowadziło do pytania o racjonalność jednostek. Oznacza to, że mechanizm analizy bodźców odbiega od przyjętych przez główny nurt ekonomii założeń dotyczących racjonalnych wyborów. Jak prezentują Stanovich i West (2000) na kanwie dyskusji dotyczącej rozbieżności pomiędzy teorią a badaniami pojawiły się wyjaśnienia dotyczące tej luki. Według nich może być ona spowodowana błędami wydajności, ograniczeniami w obliczeniach, niewłaściwą normą stosowaną przez eksperymentatora oraz odmienną interpretacją zadania przez jednostkę. Teorie te zakładają, że jednostki mają niekiedy chwilowe niedyspozycje, jak to jest w przypadku błędów wydajności bądź w sposób subiektywny interpretują sytuację i stosują

alternatywne rozwiązania, co jednak nie powinno prowadzić do założeń, że człowiek nie jest racjonalny. Ponadto jednostki wykorzystują do podejmowania działań i decyzji dwa odrębne systemy – System 1 oraz System 2.

Kahneman i Frederick (2002) podkreślają, że wyróżnione systemy różnią się szybkością, sterowalnością i zawartością, na której działają. System 1, jak prezentują z kolei Stanovich i West (2000), opisywany jest jako system automatyczny, nieświadomy i niewymagający pojemności obliczeniowej. Działanie systemu opiera się w dużej mierze na przewidywaniu i reagowaniu automatycznym. System 2 wykonuje operacje oparte na kontrolowanym, świadomym przetwarzaniu. Analizy wymagają pojemności. System 1 uruchamiany jest w przypadku zadań umiejscowionych w kontekście, na podłożu już wcześniej znanym. Natomiast System 2 używany jest do problemów nowych, do których nie można zastosować wcześniej znanych oraz stosowanych wzorców.

Tabela 5 przedstawia porównanie Systemu 1 oraz Systemu 2 z uwzględnieniem charakterystyki procesu oraz treści podlegających przetwarzaniu. Analizując dane w niej zawarte, można pokusić się o stwierdzenie, że sposób podejmowania decyzji czy też wykonywania zadań oparty jest na wstępnym rozpoznaniu co do znajomości, czy też powtarzalności zagadnienia, z którym jednostka ma się zmierzyć.

Tabela 5. Porównanie Systemu 1 oraz Systemu 2

Wyszczególnienie	System 1	System 2
Charakterystyka procesu	Automatyczny	Kontrolowany
	Bez wysiłku	Z wysiłkiem
	Asocjacyjny	Dedukcyjny
	Szybki, zadania wykonuje równoległe	Wolny, wykonuje zadania po kolei
	Działający poza świadomością	Działający świadomie
	Wykonuje wyćwiczone zadania	Stosuje reguły
Treści ulegające przetwarzaniu	Afektywny	Neutralny
	Przyczynowy	Statystyczny
	Konkretny	Abstrakcyjny
	Działa na pierwowzorze	Działa na kategoriach

Zródło: Kahneman i Frederick (2002)

Według Kahnemana i Fredericka (2002) System 1 choć uznawany niekiedy za bardziej prymitywny nie powinien być oceniany jako mniej efektywny. Co więcej, operacje, które pierwotnie są bardzo skomplikowane, w miarę ich powtarzania są niejako przenoszone z operacji przeznaczonych do wykonania przez System 2 do grupy operacji

wykonywanych przy udziale Systemu 1. Początkowo jazda samochodem pochłania całą uwagę świeżego kierowcy. Z czasem jednak, gdy kierowca nabiera wprawy, przestaje analizować czynności i zaczyna stosować automatyzmy. Dochodzi do momentu, gdy czynność – jaką jest kierowanie samochodem – wykonywana jest przez System 1. Kahneman (2011) stawia wniosek, że systemy na bieżąco ze sobą współpracują w taki sposób, że w sytuacji gdy System 1 okazuje się być niewystarczającym, uruchomiony zostaje System 2. Podobnie Epstein (2003) wnosi, że systemy nie tylko działają równolegle, ale i oddziałują na siebie. Niekiedy jednak pojawiają się sytuacje konfliktowe. Wówczas to System 1 podpowiada w reakcji na bodziec odpowiedź bądź możliwe rozwiązanie, które może być przyhamowane przez System 2. W takiej sytuacji System 2 stanowić może kontrolę i ewentualną drogę do weryfikacji poprawności automatycznej reakcji (Kahneman, 2011). Podkreślenia wymaga fakt, że niekiedy zmiana nie jest możliwa bądź jest bardzo utrudniona. W badaniach dotyczących uprzedzeń weryfikacji poddano model zakładający automatyczne aktywowanie stereotypu w obecności członka grupy, której ten stereotyp dotyczył. Wyniki wskazują, że odpowiedzi odmienne do prezentowanych uprzedzeń wymagają wysiłku w postaci intencji i czasu. Ponadto wolicjonalne odpowiedzi, wraz z postawami, przedstawiają niekiedy niespójny obraz (Devine, 1989).

Podsumowując dotychczasowe rozważania, można postawić wniosek, że System 1 wykorzystywany do czynności dobrze znanych może zaoszczędzać czas oraz dawać przestrzeń na wykonywanie równolegle kilku zadań. Natomiast System 2 pozwala na dokonanie analizy w przypadku sytuacji zdarzających się jednokrotnie lub sporadycznie. Oba systemy obciążone są ryzykiem popełnienia błędów związanych z wydajnością czy też odmienną interpretacją. Oba systemy również prowadzić mogą do podejmowania najlepszych w danych warunkach rozwiązań i decyzji.

Wybór nieruchomości, ze względu na specyfikę dobra, jest obciążony dużą niepewnością. Zakładając, że nie dotyczy osób uczestniczących w sposób powtarzalny w obrocie nieruchomościami, jak np. pośredników można przyjąć, że dokonywany jest sporadycznie, niekiedy tylko jeden raz w życiu jednostki. Oznacza to, że powinien być to wybór dokonywany ze szczególną starannością, bez pośpiechu, po głębokiej analizie możliwych alternatyw, czyli przy wykorzystaniu racjonalnego Systemu 2. Niekiedy jednak sytuacja może powodować szybkie skojarzenie i uruchomienie intuicyjnego Systemu 1. Zatem decyzja o wyborze nieruchomości będzie skutkiem zarówno emocji, doświadczenia, jak i analizy posiadanych danych.

Na pierwszym etapie wyboru i zakupu nieruchomości, tj. na etapie wstępnych decyzji, jednostka analizując swoją obecną sytuację mieszkaniową, ustala kierunek zmian, które w jej ocenie będą satysfakcjonujące. To znaczy, że bazując na posiadanych doświadczeniach nabywca określa cechy poszukiwanej nieruchomości. Analiza, jakiej dokonuje, odbywa się przy pomocy Systemu 2, tj. świadomego i racjonalnego. Im będzie ona dokładniejsza, tym większe szanse na wybór i zakup zgodny z oczekiwaniami nabywcy. Dokładna analiza wymaga czasu i zaangażowania, co powoduje wzrost kosztów transakcyjnych. Z drugiej jednak strony im precyzyjniej zostaną określone wymagania na pierwszym etapie, tym będzie mniej ofert podlegających wstępnej weryfikacji w drugim etapie oraz niższe koszty transakcyjne niwelowania niewłaściwych wyborów na etapie pozakupowym.

Przechodząc do etapu drugiego, czyli aktywnego poszukiwania nieruchomości, konsument osobiście bądź też korzystając z pomocy pośrednika w obrocie nieruchomościami zapoznaje się z dostępnymi ofertami. Im dokładniej zostały ustalone cechy nieruchomości w pierwszym etapie wyboru, tym mniej ofert poddanych zostanie analizie na drugim etapie. Analiza polegająca na filtracji ofert pod kątem pożądanых cech nieruchomości oraz zmierzająca do odrzucania ofert niespełniających wymagań najczęściej odbywa się przy pomocy Systemu 2, czyli racjonalnego. Jeżeli klient uważa za niezbędne posiadanie co najmniej trzech pokoi, to w pierwszej kolejności odrzuci wszystkie mieszkania jedno i dwupokojowe. Dalsza analiza dostępnych ofert odbywa się przy użyciu obu systemów, tj. Systemu 1 – automatycznego oraz Systemu 2 – świadomego. Dane zawarte w opisach, jak wielkość czy położenie nieruchomości, wymagają uruchomienia Systemu 2. Jednak przeglądanie zdjęć załączonych do ofert często uruchamia nieświadomy System 1. Koszty transakcyjne ponoszone w etapie drugim to głównie koszty czasu poświęconego na przeszukiwanie ofert oraz na oglądanie wybranych nieruchomości, a także koszty związane z przejazdami i ewentualną weryfikacją prawną. Zaangażowanie Systemu 2 może przyczynić się do ograniczenia kosztów przejazdów oraz kosztów weryfikacji nieruchomości niespełniających oczekiwań jednostki. Natomiast automatyczny System 1 bazujący na wcześniejszych doświadczeniach może zwracać uwagę nabywcy na elementy, które nie są brane pod uwagę przez System 2, a są ważne w ocenie zakupu. Istnieją miejsca, które choć spełniają oczekiwania w sensie racjonalnym np. trzypokojowa nieruchomość, to nie spełniają oczekiwań w sensie emocjonalnym, jak np. uczucie jak u siebie w domu. Działanie Systemu 1 może uruchomić uproszczone wnioskowanie w oparciu o niektóre

cechy opisane po raz pierwszy przez Tversky'ego i Kahnemana (1973 a; 1974) i nazywane heurystyką reprezentatywności. Jednostka może oceniać oglądaną nieruchomość po kilku cechach, nie uwzględniając wszystkich posiadanych informacji. Sytuacja może mieć miejsce, gdy przeglądając ofertę, nabywca wybiera na podstawie zdjęć te nieruchomości, które podda dalszej weryfikacji, przy czym na decyzję ma wpływ np. jasna aranżacja wnętrza. Jeśli spośród wybranych trzypokojowych mieszkań po obejrzeniu zdjęć połowę mieszkań nabywca odrzuci, a drugą połowę pozostawi do dalszej weryfikacji, to czy będzie to oznaczać oszczędność czasu i innych kosztów?

Trzeci etap związany jest z finalizacją transakcji. Na etapie tym ustala się ostateczną cenę za nieruchomość oraz pozostałe warunki, jak dostępność nieruchomości czy terminy płatności. Analiza dokonywana za pomocą Systemu 2 pozwala na porównanie cen nieruchomości na rynku. Proces ten, choć czasochłonny i generujący koszty, może spowodować oszczędności uzyskane w zapłacie niższej ostatecznej ceny zakupu. W procesie wyboru i zakupu nieruchomości na etapie negocjacji ceny odnaleźć można również działanie Systemu 1. Tversky i Kahneman (1974) jako pierwsi opisali zjawisko związane z zakotwiczeniem i dostosowaniem nazywane heurystyką zakotwiczenia. Związane jest ono z szacowaniem wartości np. dóbr czy zjawisk. Kotwica, czyli wartość wyjściowa, stanowi bazę, która w kolejnych krokach jest korygowana i prowadzi do wyliczenia wartości ostatecznej. W zależności od wartości wyjściowej jednostka dokonuje innej wielkości korekt – dostosowanych do wartości wyjściowej.

W następstwie wykorzystywania heurystyki zakotwiczenia i dostosowania jednostka popełnia błędy poznawcze, co potwierdziły badania przeprowadzone przez Simonsona i Loewensteina (2006). W odniesieniu do rynku nieruchomości badacze przeprowadzili w Stanach Zjednoczonych badania na grupie 928 osób, które poszukiwały nieruchomości w nowym miejscu zamieszkania. Osoby, które przeprowadzały się z tańszych pod kątem cen nieruchomości miejscowości, wybierały tańsze nieruchomości, natomiast osoby, które przeprowadzały się z droższych pod kątem cen nieruchomości miejscowości, wybierały droższe nieruchomości. Oznaczać to może, że posiadane informacje wywierają wpływ na podejmowane decyzje w taki sposób, że stanowią dla jednostki punkt wyjścia (punkt odniesienia). Procesy te zachodzą w sposób nieświadomy, czyli przy udziale Systemu 1.

Northcraft i Neale (1987) w swoich badaniach poszukiwali odpowiedzi na pytanie czy zjawisko zakotwiczenia i dostosowania w odniesieniu do cen nieruchomości zachodzi u wszystkich badanych bez względu na fakt, czy przynależą do grupy ekspertów na rynku

nieruchomości, czy też nie. Celem badania było również wykazanie, że heurystyka zakotwiczenia występuje nawet wówczas, gdy badany ma dostęp do dużej ilości informacji. Pakiet informacyjny, który otrzymali badani był, w niektórych kwestiach bogatszy niż ma to miejsce w rzeczywistości, to znaczy, że zawierał informacje, które nie zawsze są łatwo dostępne. Eksperyment przeprowadzono dwukrotnie. W pierwszym badaniu udział wzięło 48 studentów oraz 21 ekspertów, w drugim natomiast grupę badaną stanowiło 54 studentów i 47 ekspertów.

W opisywanym eksperymencie Northcrafta i Neale'a zarówno badani nie będący ekspertami, jak i eksperci otrzymali kilka stron informacji, w tym na temat bliskości sklepów oraz parków i mieli możliwość obejrzenia nieruchomości. Dopiero na tej podstawie określali wartość nieruchomości. Pakiet informacji był, jak oceniono, szerszy niż to bywa w rzeczywistości, ponieważ w materiałach wskazano dane, do których poszukująca nieruchomości jednostka może nie mieć dostępu. Badacze manipulowali jedną zmienną, a mianowicie w przekazanych informacjach poszczególnym grupom wprowadzono różnice w cenie ofertowej. Wyniki wykazały, że zmienna „cena ofertowa” w znaczny sposób wpłynęła na szacunki podane przez badanych (tab. 6).

Tabela 6. Wyniki eksperymentu Northcrafta i Neale'a z zakotwiczeniem i dostosowaniem wartości nieruchomości

Rzeczywista cena nieruchomości w \$	Kwota wyceny nieruchomości, którą badani otrzymywali w materiałach informacyjnych w \$	Średnia wartość wyceny wskazanej przez studentów w \$	Odchylenie średniej wartości wyceny wskazanej przez studentów do rzeczywistej ceny nieruchomości	Średnia wartość wyceny wskazanej przez ekspertów w \$	Odchylenie średniej wartości wyceny wskazanej przez ekspertów do rzeczywistej ceny nieruchomości
Eksperyment I 74.900	65.900	63.571	- 11.329	67.811	- 7.089
	71.900	67.452	-	*	-
	77.900	70.423	-	*	-
	83.900	72.196	- 2.704	75.190	+ 290
Eksperyment II 134.900	119.900	116.833	- 18.067	114.204	- 20.696
	129.900	122.220	-12.680	126.772	- 8.128
	139.000	125.536	- 9.364	125.041	- 9.859
	149.900	144.454	+ 9.554	128.754	- 6.146

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Northcrafta i Neale'a (1987)

* ze względu na liczbę uczestników „ekspertów” biorących udział w Eksperymentcie I, badanym podano tylko dwie wyceny

Uzyskane w eksperymencie wyniki wykazały, że rozbieżności w wycenie w stosunku do rzeczywistej wyceny nieruchomości powstawały w grupie ekspertów, jak i osób, które nie są ekspertami (grupa studentów). Choć w eksperymencie przekazano badanym kompleksowy zbiór informacji, to w rezultacie opierali się oni głównie na kwocie wyceny nieruchomości, którą otrzymywali w materiałach informacyjnych. Potwierdza to stosowanie uproszczonych metod wnioskowania bez względu na posiadane doświadczenie i wiedzę. Oznacza to również, że niezależnie od poziomu znajomości rynku jednostka popełnia błędy poznawcze.

Jak podkreślają Northcraft i Neale - autorzy eksperymentu - szacunki wskazywane przez obie grupy badanych były wyznaczane przez ceny katalogowe podane w materiałach informacyjnych. Jednak jednostki, które nie były ekspertami wydawały się bardziej świadome roli, jaką cena katalogowa odgrywa w ich osądach, natomiast grupa ekspertów zaprzeczała stosowaniu przez nich ceny prezentowanej w materiałach informacyjnych jako bazy wyjściowej w procesie wyceny. Stąd, oprócz wniosków potwierdzających stosowanie heurystyki zakotwiczenia i dostosowania bez względu na doświadczenie i wiedzę, autorzy eksperymentu postawili wniosek o mniejszej skłonności w grupie ekspertów do przyznania się stosowania tej heurystyki oraz wydawania stroniczych osądów. Następnie postawili pytanie czy zaprzeczenie przez ekspertów stosowania ceny katalogowej jako bazy przy wycenie nieruchomości odzwierciedla brak świadomości wykorzystania tej ceny, czy też zaprzeczanie takie jest wyrazem niechęci do publicznego przyznania się w zakresie popełniania tego rodzaju błędów poznawczych?

Na etapie negocjacji kontraktu, oprócz heurystyki zakotwiczenia, strony transakcji mogą również ulec heurystyce dostępności. Polega ona na wnioskowaniu w oparciu o zdarzenia, które jednostka jest w stanie przywołać do pamięci (Tversky i Kahneman, 1974). W odniesieniu do rynku nieruchomości heurystyka dostępności może wystąpić w sytuacji, gdy jednostka wielokrotnie napotyka daną informację, np. o rosnących cenach na rynku mieszkań pierwotnych. W rezultacie traktuje rosnące ceny jako fakt i jest w stanie więcej zapłacić za nieruchomość.

Czwarty, czyli ostatni, etap poszukiwań i wyboru nieruchomości stanowi ocena dokonanego zakupu. Jednostka może posiłkować się tutaj zarówno Systemem 1, czyli emocjonalnym, jak i Systemem 2, czyli racjonalnym. W pierwszym przypadku nabywca będzie oceniać dokonany zakup bazując na doświadczeniach oraz emocjach z nimi związanymi. Może mieć tutaj znaczenie np. fakt lepszego niż w poprzednim miejscu

samopoczucia. W drugim przypadku liczyć się będzie analiza danych z procesu wyboru i zakupu takich jak: zapłacona cena, uzyskanie zakładanego metrażu, bezproblemowość przeprowadzonej transakcji, odpowiednia lokalizacja, ale również ocena ponoszonych kosztów bieżącego etapu. Na etapie pozakupowym klient może ponosić koszty egzekwowania kontraktu oraz rozwiązywania sporów, a także ewentualnej ochrony posiadanych praw własności przed osobami trzecimi. Im wyższe będą koszty egzekwowania kontraktu, tym niższe będzie zadowolenie nabywcy.

IV.5. Podsumowanie

Proces wyboru i zakupu nieruchomości wiąże się z dużym ryzykiem. Mają na to wpływ zarówno kapitałochłonność transakcji, jak i niedoskonałość rynku czy niedoskonałość jednostek. Koszty transakcyjne towarzyszą każdej wymianie. Ze względu na cechy rynku nieruchomości stanowią ważną kwestię i mają wpływ zarówno na przebieg procesu wyboru i zakupu, ale również na satysfakcję pozakupową.

Wybór i zakup nieruchomości można podzielić na cztery etapy. Z każdym z nich związane są odmienne koszty transakcyjne, które ostatecznie wywierają wpływ na satysfakcję pozakupową. W trakcie realizacji procesu wyboru i zakupu nieruchomości strony transakcji mogą korzystać z dostępnych na rynku instytucji, których zadaniem jest obniżanie kosztów transakcyjnych.

I tak na etapie poszukiwań nieruchomości jednostka ma możliwość skorzystania z usług i wiedzy pośrednika w obrocie nieruchomościami oraz rzeczoznawcy. Jako uczestnicy rynku nieruchomości wypełniają funkcje instytucji. Ponadto spisanie umowy w zakresie zbycia i nabycia praw nieruchomości każdorazowo przybiera formę aktu notarialnego. Stąd na etapie przeniesienia praw własności niezbędna jest obecność notariusza. Pośrednik, rzeczoznawca i notariusz działają w oparciu o przepisy prawa, jednak tylko obecność ostatniego z wymienionych jest prawem wymagana.

Z badań zaprezentowanych w niniejszym rozdziale wynika, że klienci dostrzegają zarówno zalety, jak i wady korzystania z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami. Ponadto, jak wskazuje Tyszka (2000), jednostki podejmujące decyzje popełniają w procesie tym błędy niezależnie od tego czy zajmują się wyborami takimi zawodowo, czy są to wybory dokonywane okazjonalnie. Oznacza to, że korzystając z pomocy osób trzecich będących profesjonalistami na rynku nieruchomości nie można wykluczyć całkowicie popełniania

błędów. Zatem z jednej strony korzystanie z ich usług wpływa na obniżenie kosztów transakcyjnych, z drugiej zaś strony należy pamiętać, że niezależnie od sprawowanej funkcji człowiek posiada ograniczone zdolności poznawcze.

Jednostka dokonuje wyborów korzystając z dwóch systemów. Systemu 1, tj. intuicyjnego oraz z Systemu 2, tj. racjonalnego. W zależności od rodzaju i częstotliwości podejmowanej decyzji jednostka kieruje się automatyzmami bądź też dokonuje świadomych analiz. Powstaje pytanie, jak sposób podejmowania wyborów wpływa na osiągnięty rezultat tego wyboru i satysfakcję pozakupową? Niezależnie od systemu jednostka może popełniać błędy poznawcze, które mają wpływ na ostateczny wynik procesu decyzyjnego. Jak podkreśla Forgas (1995), przeprowadzone badania sugerują, że jednostki wykazują tendencję do formułowania sądów w oparciu o własne emocje w sposób uproszczony i może mieć to konsekwencje w wielu dziedzinach życia. Przekłada się to między innymi na wybory konsumenckie. W przypadkach, gdy baza informacyjna jest rozbudowana i skomplikowana jednostka posługuje się w celu uproszczenia wniosku wybraną strategią przetwarzania, a posiadany afekt może torować drogę do podjęcia decyzji.

Analizując proces wyboru, powstające w trakcie trwania tego procesu koszty transakcyjne oraz sposoby ich obniżania należy uznać, że brak jest jednej drogi dającej gwarancję na osiągnięcie satysfakcjonującego nabywcę rezultatu. Jednak powstaje pytanie czy posługując się dostępnymi instytucjami oraz korzystając z dwóch systemów, nabywca może próbować minimalizować koszty i tym samym czynić dokonany wybór bardziej efektywnym?

V.1. Wprowadzenie

Jak wykazano w rozdziałach od I do IV proces wyboru oraz zakupu nieruchomości jest procesem złożonym, a jego przebieg przyczyniać się może do powstawania wysokich kosztów transakcyjnych. Niektórzy uczestnicy rynku nieruchomości, jak notariusz czy pośrednik w obrocie nieruchomościami, wypełniając funkcję instytucji na rynku nieruchomości, mogą przyczyniać się do ich obniżania.

Niniejsza dysertacja w zakresie badań empirycznych została zawężona do etapu decyzji potencjalnego nabywcy o dalszym zapoznawaniu się lub o odrzuceniu nieruchomości na podstawie obejrzonej oferty. Przyjęcie spośród dwóch równoważnych ofert droższej nieruchomości zaprezentowanej w sposób bardziej atrakcyjny, może powodować wzrost kosztów transakcyjnych. Ponadto odrzucenie lepszej nieruchomości na skutek elementów zawartych w ofercie niekiedy mogłoby świadczyć o dużej roli Systemu 1 w przebiegu tego procesu. Stąd udział pośrednika w obrocie nieruchomościami na etapie poszukiwania nieruchomości może mieć szczególne znaczenie dla obniżania kosztów transakcyjnych *ex ante*.

Celem rozdziału jest omówienie postawionych w rozprawie hipotez oraz problemów badawczych, zastosowanej metody oraz próby badawczej.

V.2. Pytania i hipotezy badawcze

Odpowiedzi na część pytań badawczych postawionych we wprowadzeniu niniejszej dysertacji uzyskano poprzez analizę literatury. I tak koszty transakcyjne poszukiwania oraz wyboru i zakupu nieruchomości z uwagi na cechy rynku nieruchomości są wysokie. Można tutaj wymienić między innymi należące do kosztów *ex ante*: koszty czasu poświęconego na poszukiwanie ofert i na zapoznawanie się z ofertami, koszty negocjacji warunków umowy oraz zawierające się w kosztach *ex post*: koszty egzekwowania kontraktu czy koszty renegocjacji. Jeśli nabywca na skutek niedoskonałości rynku, w tym problemu asymetrii informacji, dokona niewłaściwego wyboru pojawić się mogą koszty związane z obniżaniem negatywnych konsekwencji tego wyboru, jak np. zwalczania skutków podmokłego terenu, na którym zlokalizowana jest nieruchomość. Na rynku nieruchomości istnieją instytucje obniżające koszty transakcyjne jak normy i wzorce zachowań. Funkcje instytucji spełniają między innymi określone uczestnicy obrotu. Wymienić tu możemy np. pośrednika w obrocie

nieruchomościami, który obniża koszty transakcyjne ex ante oraz notariusza ograniczających koszty transakcyjne ex post.

Badanie empiryczne, ze względu na złożoność procesu wyboru i zakupu nieruchomości, obejmuje dwa wybrane aspekty tego procesu. A mianowicie:

1. Wpływ prezentacji oferty na wybór, czyli możliwość odrzucenia przez potencjalnego nabywcę korzystniejszej oferty.
2. Określenie warunków sprzyjających obniżeniu kosztów transakcyjnych potencjalnego nabywcy przez pośrednika w obrocie nieruchomościami.

Mając na uwadze główne pytanie badawcze postawione w niniejszej dysertacji, tj. czy podczas podejmowania złożonej decyzji, jaką jest wybór nieruchomości, System 1 obniża koszty transakcyjne i powoduje dokonanie najkorzystniejszego wyboru, czy też działanie Systemu 1 musi być korygowane i uzupełniane przez System 2 lub udział pośrednika w obrocie nieruchomościami? – wyodrębniono do części empirycznej następujące pytania pomocnicze:

1. Czy System 1, w oparciu o załączone do oferty zdjęcia nieruchomości, może spowodować na etapie wstępnej selekcji odrzucenie korzystniejszej oferty?
2. Czy deklarowany sposób podejmowania decyzji zakupowych ma wpływ na wybór nieruchomości?
3. W jakim stopniu wybrane cechy nieruchomości mają wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?
4. Czy brak doświadczenia w zakresie dokonywanych transakcji na rynku nieruchomości ma wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?
5. Jaki poziom zaufania wobec pośredników deklarują osoby badane?
6. Czy a jeśli tak, to w jaki sposób posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości wpływa na poziom zaufania wobec pośredników w obrocie nieruchomościami?
7. Na jakim poziomie kształtuje się, wśród osób badanych, ocena korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika nieruchomości?

W celu uzyskania odpowiedzi na pierwsze pytanie badawcze grupie badanych zaprezentowano oferty dwóch nieruchomości różniących się ceną za m². Ponadto do opisu mieszkań zaprezentowanych grupie A oraz grupie B załączono zdjęcia mieszkań. Oferta 1 dla obu grup (A oraz B) zawierała identyczne zdjęcia. Oferta 2 w grupie A zawierała zdjęcia mieszkania nieumeblowanego (pustego). Natomiast w grupie B – mieszkanie było umeblowane jednak na zdjęciach panował nieład (bałagan). Grupa C otrzymała oferty bez

zdjęć (tab. 7). Szczegółowy opis zastosowanej metody badawczej przedstawiono w kolejnym podrozdziale.

W przypadku uzyskania statystycznie istotnych różnic pomiędzy grupami w tym zakresie można zakładać, że automatyczny System 1 przyczynia się do odrzucenia korzystniejszej oferty spośród dwóch różniących się formą prezentacji (załączone zdjęcia) oraz ceną za m². W przypadku, gdy osoba poszukująca nieruchomości odrzuci we wstępnej fazie selekcji ofertę odpowiadającą jej wymaganiom, to podda dalszej analizie ofertę mniej korzystną jednak zaprezentowaną w sposób dla niej bardziej atrakcyjny. W sytuacji takiej może po fizycznym obejrzeniu nieruchomości wrócić do ponownego przeglądania ofert i ponieść wyższe koszty ex ante, czyli zdobywania informacji bądź dokonać niekorzystnego wyboru, finalizując zakup droższej nieruchomości.

Tabela 7. Różnice w ofertach zaprezentowanych grupie badanych

Wyszczególnienie	Grupa A		Grupa B		Grupa C	
	Oferta 1	Oferta 2	Oferta 1	Oferta 2	Oferta 1	Oferta 2
Cena za m ²	7.500 zł/m ²	6.400 zł/m ²	7.500 zł/m ²	6.400 zł/m ²	7.500 zł/m ²	6.400 zł/m ²
Zdjęcia mieszkania	Mieszkanie 1	Mieszkanie 2	Mieszkanie 1	Mieszkanie 3	Brak zdjęć	Brak zdjęć

Źródło: opracowanie własne

W powiązaniu z pierwszym pytaniem badawczym w ankiecie umieszczono stwierdzenia: „urządzając własną przestrzeń, wybieram raczej ciepły styl niż nowoczesny, chłodny” oraz „czystość i porządek w domu jest dla mnie ważna” (tab. 8). Oba stwierdzenia interpretowane było głównie w stosunku do grupy B, w której to zastosowano przy wyborze ofert zdjęcie mieszkania urządzonego w nowoczesnym, chłodnym stylu z nieładem vs zdjęcie mieszkania urządzonego w ciepłym stylu z zachowanym porządkiem. Miało to pomóc weryfikacji, czy automatyczny System 1 może spowodować wybór droższej oferty ze względu na ciepły styl i/lub zachowany porządek widoczny na zdjęciach prezentowanego mieszkania.

Kolejne pytania badawcze mają na celu weryfikację czy System 2 oraz wybrane, dostępne na rynku nieruchomości instytucje, to jest pośrednik, mogą skorygować działanie Systemu 1. A dokładnie, jakie warunki sprzyjają takiej korekcie, a jakie działają na szkodę.

Ze względu na ograniczoność badania w odniesieniu do drugiego pytania badawczego w ankiecie skupiono się głównie na cechach związanych ze sposobem podejmowania decyzji zakupowych, w tym na dokonywaniu lub zaniechaniu dokładnej analizy oferty, wagi przywiązywanej do „pierwszego wrażenia” czy wspierania się opiniami osób trzecich (tab. 8). Zarówno dokładna analiza, jak i poszukiwanie informacji u osób trzecich sprzyjają zahamowaniu automatycznego Systemu 1 i włączeniu świadomego Systemu 2. W takiej sytuacji zwiększa się szansa, że jeśli w pierwszym etapie selekcji nastąpiło odrzucenie korzystniejszej oferty, to na skutek dyskusji i włączenia Systemu 2, przyszły nabywca dokona korekty wyboru. W konsekwencji skróci to czas poszukiwania odpowiedniej nieruchomości. Można więc zakładać, że sposób podejmowania decyzji ma znaczenie dla jej końcowego efektu oraz ma wpływ na wysokość ponoszonych kosztów transakcyjnych, w tym kosztów *ex ante*.

Trzecie pytanie badawcze dotyczące stopnia, w jakim wybrane cechy nieruchomości mają wpływ na przyjęcie bądź odrzucenie oferty, powiązane jest z pytaniami zawartymi w drugiej części ankiety. Pytania dotyczyły roku budowy budynku, w którym znajduje się nieruchomość oraz piętra, na którym położone jest mieszkanie (tab. 8). Przyjęto założenie, że w bloku 3-piętrowym brak jest windy, co powoduje, że mieszkanie położone na I piętrze jest atrakcyjniejsze od mieszkania położonego na II piętrze. Ponadto za atrakcyjniejsze uznano mieszkanie w budynku wybudowanym w 1998 roku niż w budynku z 1950 roku.

Czwarte pytanie badawcze dotyczące wpływu, jaki ma brak doświadczenia w zakresie transakcji dokonywanych na rynku nieruchomości na dokonywany wybór, powiązane jest z pytaniem o dokonywanie takiego wyboru przez osoby badane (tab. 8). Automatyczny System 1 wiązany jest z operacjami powtarzalnymi oraz wyuczonymi. Operacje powtarzalne natomiast powodują skracanie drogi wyboru poprzez pomijanie analizy stałych elementów danego procesu. Z jednej strony ów skrót przyczynia się do obniżania kosztów transakcyjnych *ex ante* czyli pozyskiwania i interpretacji danych powtarzających się w poprzednich procesach. Z drugiej zaś strony może powodować przeoczenie elementów ważnych i niepowtarzanych, jak cechy indywidualne nieruchomości. Natomiast pominięcie takie prowadzić może do potrzeby powtórnej selekcji ofert, czyli wzrostu kosztów transakcyjnych *ex ante*, a w razie popełnienia błędu, czyli finalizacji transakcji zakupu niewłaściwej nieruchomości, zwiększenia również kosztów *ex post*. Jednak czy można założyć, że brak doświadczenia w zakresie transakcji przekłada

się na uruchomienie analizy w trakcie procesu i w konsekwencji na obniżenie kosztów transakcyjnych?

W celu uzyskania odpowiedzi na pytania badawcze od piątego do siódmego w ankiecie umieszczono grupę stwierdzeń dotyczących zarówno zaufania wobec pośredników oraz korzyści, jakie przynosi korzystanie z pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Wśród stwierdzeń znalazły się np. „pośrednicy są uczciwi”, „pośrednik skraca czas poszukiwania nieruchomości” oraz „gdybym miał kupić nieruchomość, skorzystałbym z usług pośrednika” (tab. 8). Wysoki poziom zaufania wobec pośredników oraz dobra ocena działań podejmowanych przez pośrednika przekłada się po pierwsze na częstotliwość korzystania z pośrednictwa, po drugie na przyjmowanie ewentualnych sugestii i porad udzielanych przez pośrednika. I tak w przypadku, gdy potencjalny nabywca odrzuci w trakcie wstępnej selekcji korzystniejszą ofertę, pośrednik może poprzez zadawanie pytań lub wskazywanie informacji o tej nieruchomości, wpłynąć na ponowne uruchomienie analizy lub też na korektę decyzji. W ten sposób koszty transakcyjne dalszej weryfikacji mniej korzystnej oferty oraz procesu kolejnej selekcji ulegną obniżeniu.

W ślad za zdefiniowaniem pytań badawczych postawiono następujące hipotezy badawcze:

1. H_1 – System 1 w złożonych decyzjach dotyczących wyboru nieruchomości może spowodować mniej korzystny wybór.
2. H_2 – niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2.
3. H_3 – niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika.

W celu rozstrzygnięcia H_1 w każdej z grup badanych przedstawiono dwie oferty mieszkań (tab. 8). Badani mieli na ich podstawie zdecydować, którą nieruchomość chcieliby obejrzeć w rzeczywistości. Zmienną niezależną była forma prezentacji mieszkania, zmienną zależną natomiast wybrana oferta. Przyjęto jako główny wyznacznik racjonalność ekonomiczną, tzn. wybór pomiędzy dwoma zbliżonymi ofertami z różnymi cenami za metr kwadratowy, gdzie za mniej korzystną decyzję uznaje się wybór droższej oferty. W dokonanym przeglądzie literatury jednostka, dokonując wyboru, posługuje się dwoma systemami - Systemem 1, czyli automatycznym oraz Systemem 2, czyli świadomym. System 1 najczęściej wykorzystywany jest w decyzjach powtarzalnych czyli takich, w których jednostka posiada schemat postępowania. System 2 wykorzystywany jest głównie

w sytuacjach nowych wymagających dokonania analizy. Oba systemy ze sobą współpracują i wspomagają proces podejmowania decyzji naprzemiennie. Zatem w sytuacji, w której jednostka dokonuje wyboru niepowtarzalnego, analizując dane, posługuje się systemem świadomym. Dalej, dokonując wyboru pomiędzy dwoma ofertami różniącymi się ceną za m², wybiera tańszą ofertę bez względu na formę prezentacji ofert.

Biorąc pod uwagę fakt, że systemy ze sobą współpracują, uruchamiając się naprzemiennie, można założyć, że w sytuacji kiedy System 1 zainicjuje niekorzystny wybór, System 2 wprowadzi korektę (H₂ - niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2). W ankiecie dołączonej do badania zamieszczono pytania dotyczące sposobu podejmowania decyzji, doświadczenia w zakresie transakcji na rynku nieruchomości oraz wybranych cech nieruchomości. Obrany schemat dokonywania wyboru może powodować uruchomienie analiz, jak w przypadku dyskusji z osobami trzecimi. W odniesieniu do hipotezy H₂ kluczowe pytania zostały zawarte w punkcie 2 i 3 ankiety oraz w metryczce (tab. 8).

Trzecia i ostatnia hipoteza H₃ – niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika – odnosi się do korzystania z instytucji opisanych w rozdziale IV niniejszej pracy, z zawężeniem do funkcji realizowanych przez pośrednika nieruchomości. Jak wynika z przeglądu literatury, na rynku nieruchomości dostępne są normy prawne oraz normy zwyczajowe, które stanowią bufor ochronny dla stron transakcji. Jednocześnie funkcja ta realizowana jest między innymi przez pośrednika w obrocie nieruchomościami, rzeczoznawcę oraz notariusza. W celu zweryfikowania postawionej hipotezy zamieszczono w ankiecie pytania dotyczące zaufania do pośredników oraz oceny korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami (tab. 8). Miały one na celu ustalenie poziomu zaufania wobec pośrednika oraz dostrzegania przez osoby badane przydatności pośredników w procesie wyboru i zakupu nieruchomości. Przyjęto, że oba te czynniki mają wpływ na pomijanie/korzystanie z usług pośrednika oraz na rozważanie rozwiązań proponowanych przez pośrednika. Oznacza to, że jeżeli respondent jest świadomy roli, jaką pośrednik wypełnia na rynku nieruchomości oraz posiada zaufanie do pośrednika, to w efekcie zwiększa swoje szanse na obniżenie kosztów transakcyjnych w procesie wyboru i zakupu nieruchomości.

Tabela 8. Operacjonalizacja kwestionariusza ankiety w oparciu o konceptualizację problemu badawczego rozprawy

Hipoteza badawcza	Pytanie badawcze	Problem zawarty w pytaniu ankietowym/ w eksperymencie	Stwierdzenia
H ₁ System 1 w złożonych decyzjach dotyczących wyboru nieruchomości może spowodować mniej korzystny wybór.	Pytanie 1 Czy System 1, w oparciu o załączone do oferty zdjęcia nieruchomości, może spowodować na etapie wstępnej selekcji odrzucenie korzystniejszej oferty?	Eksperyment – wpływ załączonych do ofert zdjęć na odrzucenie lub przyjęcie oferty, którą osoba badana chciałaby poddać dalszej weryfikacji. Preferencje w zakresie wybranego stylu urządzenia nieruchomości oraz czystości w domu - stwierdzenia pkt 3 ankiety.	Eksperyment – wybór oferty oraz stwierdzenia (P_22) Urządzając własną przestrzeń, wybieram raczej ciepły styl niż nowoczesny chłodny. (P_23) Czystość i porządek w domu są dla mnie ważne.
H ₂ Niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2.	Pytanie 2 Czy deklarowany sposób podejmowania decyzji zakupowych ma wpływ na wybór nieruchomości?	Postrzegany przez badanych sposób podejmowania decyzji – stwierdzenia pkt 3 ankiety.	(P_20) Gdy podejmuję decyzję o zakupie o wysokiej wartości transakcji, wspieram się opiniami osób trzecich. (P_21) Jeżeli mi się coś bardzo podoba, nie zagłębiam się w opis oferty. (P_24) W trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie. (P_25) Dokonując zakupu zawsze analizuję dokładnie szczegóły oferty. (P_26) O dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie.
	Pytanie 3 W jakim stopniu wybrane cechy nieruchomości mają wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?	Wpływ istotnych dla osób badanych cech nieruchomości na przyjęcie lub odrzucenie oferty – stwierdzenia pkt 2 ankiety.	(P_18) Piętro, na którym znajduje się mieszkanie. (P_19) Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie.
	Pytanie 4 Czy brak doświadczenia w zakresie dokonywanych transakcji na rynku nieruchomości ma wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?	Wpływ braku doświadczenia na odrzucenie lub przyjęcie oferty, którą osoba badana chciałaby poddać dalszej weryfikacji – metryczka.	W swoim życiu dokonywałam/dokonywałem wyboru nieruchomości.
	Pytanie 5 Jaki poziom zaufania wobec pośredników deklarują osoby badane?	Ocena zaufania wobec pośrednika w obrocie nieruchomościami – stwierdzenia pkt 1 ankiety.	(P_8) Pośrednicy są uczciwi. (P_11) Pośrednik nie zataja wad nieruchomości. (P_12) Skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza.

Hipoteza badawcza	Pytanie badawcze	Problem zawarty w pytaniu ankietowym/ w eksperymencie	Stwierdzenia
H ₃ Niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika.	Pytanie 6 Czy a jeśli tak, to w jaki sposób posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości wpływa na poziom zaufania wobec pośredników w obrocie nieruchomościami?	Ocena wpływu posiadanego doświadczenia w obrocie nieruchomościami na korzystanie bądź niechęć do korzystania z usług pośredników – metryczka.	(P_13) Gdybym miał kupić nieruchomości, skorzystałbym z usług pośrednika. W swoim życiu dokonywałam/dokonywałem wyboru nieruchomości.
	Pytanie 7 Na jakim poziomie kształtuje się wśród osób badanych, ocena korzyści jakie niesie za sobą korzystanie z usług pośrednika nieruchomości?	Ocena przydatności udziału pośrednika w obrocie nieruchomościami – stwierdzenia pkt 3 ankiety.	(P_1) Pośrednik ułatwia uzyskanie kredytu na mieszkanie. (P_2) Pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza (P_3) Pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam/sama (P_4) Pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości. (P_5) Pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja. (P_6) Pośrednik skraca czas poszukiwania nieruchomości. (P_7) Pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty. (P_9) Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości. (P_10) Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu technicznego nieruchomości.

Źródło: opracowanie własne

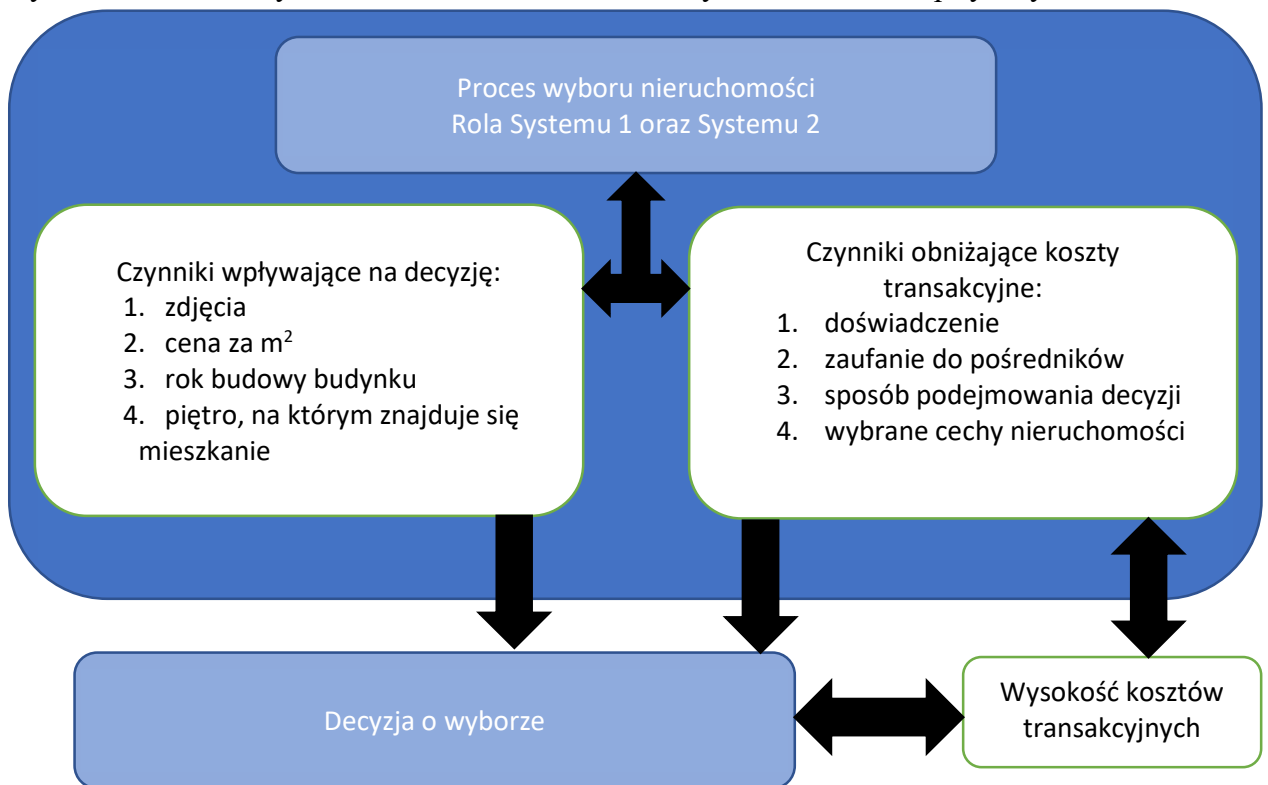
W oparciu o problemy i hipotezy badawcze skonstruowano model wyboru nieruchomości (rys. 4), stanowiący podstawę dla przeprowadzonych badań empirycznych.

W modelu uwzględniono następujące elementy:

1. czynniki wpływające na decyzję, takie jak zdjęcia załączone do ofert oraz elementy różnicujące oferty w zakresie części opisowej nieruchomości, jak cena za m², rok budowy budynku oraz piętro, na którym znajduje się budynek;

2. czynniki obniżające koszty transakcyjne, do których zaliczono doświadczenie, zaufanie do pośredników, sposób podejmowania decyzji oraz wybrane cechy nieruchomości;
3. wysokość kosztów transakcyjnych, która to może ulec obniżeniu lub – wręcz przeciwnie – podwyższeniu w procesie wyboru nieruchomości oraz wywierać wpływ na ostateczną decyzję o zakupie.

Rysunek 4. Model wyboru nieruchomości zastosowany w badaniach empirycznych



Źródło: opracowanie własne

Po sformułowaniu problemów i hipotez badawczych, oraz skonstruowaniu modelu wyboru nieruchomości, podjęta została decyzja o zastosowaniu konkretnych metod badawczych.

V.3. Metoda badań

W niniejszej pracy, aby w pełni zrealizować cel główny, odpowiedzieć na pytania badawcze, a także aby zweryfikować hipotezę główną i hipotezy cząstkowe, przeprowadzono badania empiryczne w postaci badań ankietowych połączonych z eksperymentem. Wybór metod badawczych podyktowany był przede wszystkim ich

adekwatnością do możliwości zgromadzenia wymaganych na potrzeby badań informacji. Nie bez znaczenia dla doboru metod były także ich zalety oraz opisane w literaturze doświadczenia z przeprowadzonych badań dotyczących procesu podejmowania decyzji o zakupie nieruchomości. O ile w przypadku takich danych jak liczba mieszkań oddanych do użytku bądź stawka za m² możliwa jest do zastosowania wprost analiza statystyczna, to w przypadku danych jakościowych ważny jest sposób ich pomiaru. Jak podkreśla Gawron (2011) ankieta pozwala na pozyskanie informacji w zakresie np. preferencji klientów. Sposób udzielania odpowiedzi przez respondentów zależy od konstrukcji ankiety, tj. może uwzględniać katalog odpowiedzi do wyboru bądź też puste pola do wypełnienia (Łobocki, 2004).

Ankieta jako narzędzie badawcze posiada zarówno zalety, jak i wady. Wśród tych pierwszych odnaleźć można między innymi łatwość zebrania dużej liczby danych w stosunkowo krótkim czasie, standaryzację, czyli ujednolicony sposób przeprowadzania badania, możliwość zminimalizowania roli ankietera, zachowanie anonimowości (Kisiel, 2000; Sołoma, 2002). Jednakowy sposób przeprowadzania badań, jak i zminimalizowanie roli ankietera eliminuje wpływ zmiennych niezależnych na wyniki badań oraz zmniejsza ryzyko popełniania błędów w trakcie zbierania danych. Zachowanie anonimowości może zwiększać natomiast poziom szczerości odpowiedzi udzielanych przez osoby badane. Wśród wad ankiet wymienić można między innymi: pozostawianie pytań bez odpowiedzi, w przypadku ograniczonego kontaktu badanego z ankieterem brak możliwości zadawania dodatkowych pytań wyjaśniających, w przypadku ankietowania bezpośredniego możliwość naprowadzania respondenta na odpowiedź, udzielanie nieszczerých odpowiedzi czy problemy ze zrozumieniem pytań przez respondentów (Kisiel, 2000; Sołoma, 2002; Shaughnessy, Zechmeister i Zechmeister, 2002).

Dobrym uzupełnieniem ankiety jest eksperyment. O ile ankieta pozwala na zebranie opinii respondentów, o tyle eksperyment umożliwia ocenę zachowania osób badanych. Ponadto pozwala wskazać związek pomiędzy tym zachowaniem a zmiennymi niezależnymi (Francuz i Mackiewicz, 2007). Jedną z podstawowych zalet eksperymentów jest możliwość oddziaływania na grupę w kontrolowany sposób, manipulacja bodźcem przy jednoczesnej kontroli pozostałych zmiennych. Pozwala to na zbadanie zależności przyczynowo-skutkowej. W przypadku eksperymentów laboratoryjnych największą ich wadą jest nienaturalność (Babbie, 2008).

Jak już wspomiano, na potrzeby niniejszej dysertacji badania własne zaprojektowano i przeprowadzono jako badania ankietowe połączone z eksperymentem. Ankiety zostały przekazane respondentom w wersji papierowej, tzn. że każda osoba badana otrzymała komplet dokumentów do samodzielnego wypełnienia. Anonimowość oraz zastosowanie powtarzających się pytań miały służyć podniesieniu oraz weryfikacji szczerości udzielanych odpowiedzi. Badania składały się z trzech etapów, w których badani zostali poproszeni o:

- I. podjęcie trzech decyzji (załącznik nr 1 do niniejszej rozprawy),
- II. wybór mieszkania, które chcieliby obejrzeć na podstawie przedstawionej oferty (załącznik nr 2 do niniejszej rozprawy),
- III. wypełnienie ankiety oraz metryczki (załącznik nr 3 do niniejszej rozprawy).

Na potrzeby badania grupa badanych została podzielona na trzy podgrupy – A, B oraz C, przy czym grupa C w przypadku wyboru oferty stanowiła grupę kontrolną. Pierwsza część badania wzorowana jest na eksperymencie przeprowadzonym przez Kahnemana i Tverskiego (1979), a powtarzanym m.in. przez Thaler (2016). Kahneman i Tversky (1979) prosili badanych o rozważenie dwóch problemów. Każdy uczestnik badania hipotetycznie otrzymywał dodatkową pulę pieniędzy w kwocie 1.000\$. Następnie miał zdecydować o wyborze:

- A. bierze udział w grze, w której może wygrać z 50% prawdopodobieństwem kolejny 1.000\$ lub nie wygrać nic;
- B. otrzymuje kolejne 500\$.

W wyborze tym badani w większości decydowali się na opcję B. Następnie ta sama grupa badanych otrzymała po 2.000\$ na osobę. Każdy uczestnik miał zdecydować, którą opcję wybiera:

- C. możliwa strata 1.000\$ z 50% prawdopodobieństwem lub nie stracić nic;
- D. pewna strata 500\$.

W drugim wyborze większość badanych dokonała wyboru opcji C. Oznacza to, że jednostka jest skłonna do ryzyka w sferze strat. Natomiast w sferze zysków wykazuje awersję to ryzyka.

Zatem, wzorując się na eksperymentach przeprowadzanych przez Kahnemana i Tverskiego (1979) oraz Thaler (2016), pierwsza część badania własnego miała na celu zweryfikowanie podejścia do ryzyka wśród osób badanych w zależności od tego czy ryzyko

to podejmowane jest w sferze zysków, czy strat – decyzja 1. W przypadku uzyskania wyników zbliżonych do pierwowzoru eksperymentu można zakładać, że badanie zostało przeprowadzone w sposób właściwy, tj. wyniki nie są obarczone błędami wynikającymi z nieprawidłowego zaplanowania i przeprowadzenia badań. Ponadto stosunek do ryzyka stanowi dodatkową zmienną niezależną w badaniu procesu podejmowania decyzji o wyborze lub odrzuceniu nieruchomości. Można założyć, że jeżeli grupy nie różniły się w zakresie stosunku do ryzyka, to zmienna ta nie miała wpływu na wynik badania.

Decyzja 2 oraz decyzja 3 służyły ocenie, czy udzielana odpowiedź zależna jest od wcześniej podejmowanych decyzji. Stąd, w zależności od badanej grupy (A, B lub C), kolejność prezentacji problemów do rozstrzygnięcia różniła się. W przypadku grup A i B różnica wprowadzona została w decyzji 3. W przypadku grupy C, w porównaniu do grupy A oraz B, została zmieniona kolejność podejmowanych decyzji przy jednoczesnym zachowaniu treści problemów decyzyjnych z grupy A (tab. 9).

Tabela 9. Porównanie wyborów dokonywanych przez badanych w I etapie badania

Decyzja	Grupa A	Grupa B	Grupa C
Decyzja 1 Problem 1	pewny zysk 100 zł lub 50% szans na zysk 200 zł oraz 50% szans na stratę 0 zł	pewny zysk 100 zł lub 50% szans na zysk 200 zł oraz 50% szans na stratę 0 zł	pewny zysk 100 zł lub 50% szans na zysk 200 zł oraz 50% szans na stratę 0 zł
Decyzja 1 Problem 2	pewna strata 100 zł lub 50% ryzyko straty 200 zł oraz 50% ryzyko straty 0 zł	pewna strata 100 zł lub 50% ryzyko straty 200 zł oraz 50% ryzyko straty 0 zł	pewna strata 100 zł lub 50% ryzyko straty 200 zł oraz 50% ryzyko straty 0 zł
Decyzja 2	wyбір notariusza nieznany notariusz koszt 3.500 lub polecany przez pośrednika koszt 4.500	wyбір notariusza nieznany notariusz koszt 3.500 lub polecany przez pośrednika koszt 4.500	podpisanie umowy przedwstępnej umowa cywilno-prawna bez dodatkowych kosztów, bez wpisu w księgę wieczystą lub umowa u notariusza – strata 2.200 w postaci opłaty notarialnej
Decyzja 3	podpisanie umowy przedwstępnej umowa cywilno-prawna bez dodatkowych kosztów, bez wpisu w księgę wieczystą lub umowa u notariusza – strata 2.200 w postaci opłaty notarialnej	podpisanie umowy przedwstępnej umowa cywilno-prawna bez dodatkowych kosztów, bez wpisu w księgę wieczystą lub umowa u notariusza – gwarancja za 2.200 (opłata notarialna)	wyбір notariusza nieznany notariusz koszt 3.500 lub polecany przez pośrednika koszt 4.500

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W sytuacji uzyskania wyników potwierdzających zależność odpowiedzi od wyborów dokonanych uprzednio można założyć, że badani mają świadomość poczucia bezpieczeństwa, jakie daje im korzystanie ze sposobów obniżania kosztów transakcyjnych. Jednocześnie, korzystając z jednego sposobu obniżenia kosztów transakcyjnych, minimalizują wydatki i rezygnują z kolejnych zabezpieczeń. To znaczy, jeśli zdecydują się na podpisanie umowy przedwstępnej u notariusza, to następnie wybiorą tańszego notariusza i na odwrót, jeśli wybiorą droższego notariusza, to umowę przedwstępną zdecydują się podpisać w formie umowy cywilno-prawnej. Wybór taki byłby wyborem świadomym, zatem uruchamiającym System 2. Dodatkowo decyzja dotycząca wyboru notariusza ma na celu weryfikację szczerości udzielanych odpowiedzi w ankiecie, w której umieszczono stwierdzenie „skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza”.

Druga część badania polegała na prezentacji dwóch ofert mieszkań i służyła weryfikacji hipotezy – System 1 w złożonych decyzjach dotyczących wyboru nieruchomości może spowodować mniej korzystny wybór (H_1). Badani mieli podjąć decyzję, którą nieruchomość chcieliby obejrzeć, przy czym w zależności od badanej grupy (A, B lub C) prezentowana oferta różniła się w zakresie zdjęć.

Wszystkie grupy, tj. A, B oraz C otrzymały identyczny opis ofert dwóch mieszkań:

Oferta 1

Polecam 3-pokojowe mieszkanie, 64 m², znajdujące się na II piętrze (budynek 3-piętrowy, rok budowy 1950). Spokojna dzielnica, atrakcyjna lokalizacja. Nieruchomość oddalona od Twojego miejsca zatrudnienia 900 m. Blisko położone sklepy oraz przystanki komunikacji miejskiej. Cena 480.000 zł, rynek wtórny, mieszkanie świeżo po remoncie, okna plastikowe. Niski czynsz w wysokości 350 zł, ogrzewanie miejskie. Dodatkowo do wykorzystania piwnica oraz możliwość wykupienia miejsca parkingowego.

Oferta 2

Polecam 3-pokojowe mieszkanie, 75 m², znajdujące się na I piętrze (budynek 3-piętrowy, rok budowy 1998). Spokojna dzielnica, atrakcyjna lokalizacja. Nieruchomość oddalona od Twojego miejsca zatrudnienia 800 m. Blisko położone sklepy oraz przystanki komunikacji miejskiej. Cena 480.000 zł, rynek wtórny, mieszkanie świeżo po remoncie, okna plastikowe. Niski czynsz w wysokości 350 zł, ogrzewanie miejskie. Dodatkowo do wykorzystania piwnica oraz możliwość wykupienia miejsca parkingowego.

Polecenie brzmiało: Wyobraź sobie, że posiadasz wolne środki, które możesz przeznaczyć na wkład własny umożliwiający zakup mieszkania. Masz również odpowiedni dochód, aby bank bez problemu udzielił Tobie kredytu na sfinansowanie brakującej kwoty. Jednym zdaniem jesteś w stanie wygospodarować fundusze na „własne M”.

Za chwilę obejrzyysz dwie oferty. Zdecyduj, którą z nich chciałabyś/chciałbyś obejrzeć w rzeczywistości, a z której zrezygnujesz na podstawie zaprezentowanych ofert.

Tabela 10. Porównanie ofert zaprezentowanych w eksperymencie

Wyszczególnienie	Oferta 1	Oferta 2
Typ oferty	mieszkanie na sprzedaż	mieszkanie na sprzedaż
Cena	480.000 zł	480.000 zł
Rynek	wtórny	wtórny
m ²	64	75
Cena za m ²	7.500 zł	6.400 zł
Liczba pokoi	3	3
Stan	odświeżone	odświeżone
Okna	plastikowe	plastikowe
Budynek rok budowy	1950	1998
Piętro	2/3	1/3
Pomieszczenia dodatkowe	Piwnica	Piwnica
Czynsz	350 zł	350 zł
Media	Ogrzewanie miejskie	Ogrzewanie miejskie
Parking	Możliwość wykupienia miejsca	Możliwość wykupienia miejsca
Lokalizacja – odległość od Twojego miejsca zatrudnienia	900 m	800 m

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Przedstawione do wyboru oferty różniły się metrażem, ceną za metr kwadratowy, wiekiem budynku oraz piętrzem na którym znajdowało się prezentowane mieszkanie. Oferta 1 zawierała wyższą cenę za metr kwadratowy mieszkania położonego w starszym budynku oraz na wyższym piętrze (tab. 10). Jednocześnie przyjęto, że pod kątem racjonalnej oceny oferta 2 była korzystniejsza.

Trzecia część badania zawierała metryczkę oraz stwierdzenia dotyczące:

- a) zaufania do pośredników oraz oceny korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami,
- b) wybranych cech nieruchomości,
- c) sposobu podejmowania decyzji zakupowych.

W metryczce zostały umieszczone pytania dotyczące doświadczenia w transakcjach na rynku nieruchomości, płci, wieku, obecnego zatrudnienia oraz studiów (tryb i kierunek) osób badanych.

Odpowiedzi zostały umieszczone na skali Likerta, co oznacza, że osoba badana dokonywała wyboru z zamkniętego katalogu dostępnych wskazań. Jak podkreśla Tarka (2015) wybór liczby stopni skali ma wpływ na rzetelność oraz trafność dokonywanego pomiaru. I tak optymalna liczba kategorii zawiera się pomiędzy 5 a 7 dostępnych wskazań. Zmniejszenie lub zwiększenie liczby możliwych odpowiedzi może negatywnie wpływać na uzyskiwane wyniki. W zakresie stosowania skali Likerta parzystej lub nieparzystej zdania badaczy są podzielone. Spagna (1984) uważa, że brak punktu środkowego na skali powoduje częstsze wykorzystanie możliwości sąsiadujących ze środkową opcją. Si oraz Cullen (1998) wskazują na różnice kulturowe, które należy brać pod uwagę, konstruując kwestionariusz. Natomiast zdaniem Walesiaka (1996) lepiej jest stosować nieparzystą liczbę kategorii, ponieważ zawierają one postawy neutralne (jak np. „ani się nie zgadzam, ani się zgadzam” czy „nie mam zdania”), które stanowią naturalną opcję. Jednak, jak podkreśla Kowal (1998), punkt środkowy mogą zakreślać osoby, które nie wiedzą co odpowiedzieć bądź osoby, które mają obojętny stosunek do stwierdzenia.

Uwzględniając powyższe, w ankiecie zastosowano parzystą liczbę możliwych odpowiedzi, zachowując jednocześnie możliwość neutralnego podejścia osób badanych. Na poczet analiz statystycznych odpowiedzi „ani się nie zgadzam, ani się zgadzam”, „zwracam uwagę, ale nie jest czynnikiem decydującym” oraz „trudno powiedzieć” otrzymały jednakową rangę 3. Jednocześnie przyjęto, że odpowiedź neutralna może mieć dwa źródła. A mianowicie – w nieznaności tematu („trudno powiedzieć”), oraz w neutralnym podejściu przy jednoczesnej znajomości zagadnienia („ani się nie zgadzam, ani się zgadzam” lub „zwracam uwagę, ale nie jest czynnikiem decydującym”).

W stwierdzeniach dotyczących zaufania do pośredników oraz deklarowanego sposobu podejmowania decyzji zakupowych respondenci mieli do wyboru odpowiedzi:

- a) „całkowicie się nie zgadzam”,
- b) „nie zgadzam się”,
- c) „ani się nie zgadzam, ani się zgadzam”,
- d) „zgadzam się”,
- e) „całkowicie zgadzam się”,

f) „trudno powiedzieć”.

W stwierdzeniach dotyczących wybranych cech nieruchomości osoby badane miały do wyboru odpowiedzi:

- a) „całkowicie nieistotne”,
- b) „nieistotne”,
- c) „zwracam uwagę ale nie jest czynnikiem decydującym”,
- d) „istotne”,
- e) „bardzo istotne”,
- f) „trudno powiedzieć”.

Analizy statystyczne zostały przeprowadzone przy użyciu programu *Statistica 13.3*. W celu weryfikacji hipotez scharakteryzowano zmienne oraz wykonano statystyki opisowe. Statystyki opisowe pozwalają na dokonanie ogólnej charakterystyki badanej grupy oraz wstępnego opisu zmiennych. Różnice oraz zależności obliczono w sposób adekwatny do charakteru zmiennych oraz postawionych pytań badawczych. Dla ustalenia istotności różnic przy $\alpha = 0,05$ zastosowane zostały następujące testy statystyczne:

1. Porównanie prób niezależnych (Stanisz, 2006):

- ✓ Ch-2 Pearsona wykorzystywany do badania istotności dla zmiennych jakościowych posiadającymi niewielką ilość grup kategoryalnych,
- ✓ Chi-2NW podobnie do Ch-2 Pearsona wykorzystywany do badania istotności dla zmiennych jakościowych, oparty na teorii największej wiarygodności,
- ✓ Ch-2 z poprawką Yatesa stosowany w przypadku badania istotności przy niewielkiej liczebności,
- ✓ dokładny test Fishera – stosowany dla tabel 2x2,
- ✓ test U Manna-Whitneya stosowany w przypadku zmiennej zależnej mierzonej na skali porządkowej.

Wybór testów statystycznych, a także forma ich prezentacji uwarunkowane były charakterem zmiennych, tj. skalą pomiarową zmiennej zależnej, ilością porównywanych grup oraz liczebnościami grup.

Dla ustalenia różnic według wieku oraz według płci, gdzie zmienna zależna ma charakter nominalny jak w przypadku decyzji podejmowanych w I części badania, zastosowano testy: Ch-2 Pearsona, Ch-2NW, Ch-2 z poprawką Yatesa oraz dokładny test Fishera. Na uwzględnienie w analizach zmiennych płeć oraz wiek miały wpływ oddziałujące

na różne sfery życia psychologiczne różnice międzypłciowe (Wojciszke, 2012) oraz różnice w decyzjach zakupowych wynikające z wieku (Tomaszewska i Ryciuk, 2018).

W przypadku testowania różnic w zakresie dokonanych wyborów w decyzjach (I część badania) w zależności od udzielonych odpowiedzi na pytania ankietowe (III część badania) zastosowano test Ch-2 Pearsona oraz test Chi-2NW. Z uwagi na liczbę kategorii zmiennej niezależnej przedstawionej na skali porządkowej nie zastosowano testu Ch-2 z poprawką Yatesa oraz dokładnego testu Fishera.

W II części badania, z uwagi na jakościowy (nominalny) charakter zmiennych zależnych oraz na liczbę grup, czyli kategorii zmiennej niezależnej zastosowano test Ch-2 Pearsona oraz test Chi-2NW. Podobnie testowanie różnic w wyborze oferty w zależności od udzielonych odpowiedzi na pytania ankietowe przeprowadzono przy wykorzystaniu tych testów. Natomiast do testowania różnic w wyborze oferty w zależności od decyzji podejmowanych w I części badania – zastosowano oprócz dwóch wymienionych testów, również test Ch-2 z poprawką Yatesa oraz dokładny test Fishera.

Testowanie istotności różnic w przypadku zmiennych zależnych umiejscowionych na skali porządkowej, tj. w przypadku ankiety stanowiącej III część badania, przeprowadzono za pomocą testu U Manna-Whitneya.

2. Porównanie prób zależnych:

- ✓ test McNemara.

W badaniu przyjęto, że każda osoba badana w przypadku decyzji 1 problem 1 oraz decyzji 1 problem 2 podejmuje tę samą decyzję dwukrotnie, to znaczy, że uczestniczy w dwóch zależnych próbach. Zamiast dystansu czasowego, jak np. dwukrotne rozwiązanie tego samego testu w odstępie półrocznym, zastosowano odmienną konstrukcję pytań, uzyskując tym samym efekt badania jak w próbach zależnych.

Ponadto w celu dodatkowej weryfikacji przyjętego na poczet badań modelu wyboru nieruchomości wykorzystano dwumianowy model logitowy. Modele logitowe należą do grupy modeli jakościowych, tzn. takich, w których zmienna objaśniana Y jest zmienną jakościową. Najczęściej zmienna ta przyjmuje dwie wartości: 0 lub 1 (Gruszczyński, 2010):

$$y_i = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}$$

W przeprowadzonym badaniu za zmienną objaśnianą Y przyjęto wybór oferty spośród dwóch dostępnych.

Forma prezentacji wyników uzyskanych w przeprowadzonych testach podyktowana była eksperymentalnym charakterem badań zarówno w zakresie tematyki, jak i formy przeprowadzonego badania. Jak podaje Elektroniczny Podręcznik Statystyki opublikowany przez StatSoft (2006) w przypadku „gdy wynik badania jest ważny, doradza się przeprowadzenie różnych testów nieparametrycznych, w celu stwierdzenia czy pojawiające się rozbieżności w wynikach są wynikiem użytego testu (...). Z drugiej strony, testy nieparametryczne charakteryzują się mniejszą mocą (wrażliwością) niż ich odpowiedniki parametryczne i w sytuacji, gdy bardzo ważnym jest wykrycie nawet bardzo małych wpływów, należy postępować bardzo uważnie przy wyborze statystyki testu.” Mając na względzie powyższe, w niniejszej rozprawie prezentowano wyniki uzyskane we wszystkich zastosowanych testach.

Ponadto ankieta zawierała 4 możliwe odpowiedzi w zakresie posiadanego doświadczenia, tj. brak doświadczenia, jednokrotny zakup nieruchomości w przeciągu życia, 2 lub więcej zakupów oraz udział w obrocie nieruchomościami. Na potrzeby analiz utworzono dwie grupy. Osoby nieposiadające doświadczenia zostały zakwalifikowane do pierwszej grupy, natomiast pozostałe do drugiej.

V.4. Opis próby badawczej

Badanie przeprowadzono w kwietniu 2019 roku. Stanowiło ono integralną część zajęć ćwiczeniowych na temat istoty kosztów transakcyjnych. Jego uczestnicy to grupa 232 osób, studentów studiów niestacjonarnych na kierunku Logistyka w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu. Przed przystąpieniem do badania uczestnicy zostali poinformowani, że biorą udział w badaniu, którego wyniki zostaną zaprezentowane w dysertacji. Po otrzymaniu materiałów (ankieta + eksperyment) w wersji papierowej badani indywidualnie udzielali odpowiedzi na zawarte w nich pytania. W badaniu została zachowana anonimowość, która oznacza, że ani badacze, ani osoby badane, ani też odbiorcy badania nie są w stanie powiązać udzielonych odpowiedzi z konkretnymi respondentami biorącymi udział w badaniu (Babbie, 2008). Udział w badaniu był dobrowolny, a osoby przeprowadzające ankietę oraz eksperyment na żadnym etapie badania nie wprowadzały badanych w błąd, tj. nie stosowały manipulacji.

Wśród uczestników badania 143 osoby były w wieku do 22 roku życia, w tym 50 osób do 20 roku życia. 77 badanych to osoby powyżej 22 roku życia, w tym 21 osób nie przekroczyło w dniu badania 30 roku życia. 12 osób nie wskazało swojego wieku (tab. 11).

94,22% badanej grupy, tj. 212 osób w czasie realizacji badania posiadało zatrudnienie, 13 osób było bezrobotnych, 7 osób nie podało informacji w tym zakresie.

Tabela 11. Liczebność uczestników badania w przedziałach wiekowych

Przedział wieku	Liczba uczestników badania w danym przedziale wieku	% ogółem
Do 20 lat	50	22,73
21 – 25 lat	127	57,73
26 – 30 lat	21	9,54
31 – 35 lat	13	5,91
36 – 40 lat	5	2,27
41 – 45 lat	4	1,82
Ogółem	220	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Wśród osób badanych zaledwie 1 osoba uczestniczyła zawodowo w obrocie nieruchomościami. 143 osoby, tj. 61,64% badanej grupy nigdy nie dokonywało wyboru nieruchomości, 60 osób dokonywało takiego wyboru raz w życiu, a 22 osoby dwa razy lub więcej (tab. 12).

Tabela 12. Statystyki opisowe dla danych w zakresie doświadczenia w zakupie nieruchomości wśród badanych

Klasa	Tabela licznosci: NIERUCHOMOSC (1 do 4)			
	Liczba	Skumulowana	Procent	Skumulowany procent
Nigdy	143	143	63,27	63,27
1 raz	60	203	26,55	89,82
Dwa razy i więcej	22	225	9,74	99,56
4	1	226	0,44	100,00
Razem	226			

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Uczestnicy badania zostali podzieleni na 3 podgrupy – A, B oraz C. Grupa A oraz grupa B miały zbliżoną pod kątem wielkości liczebność i liczyły kolejno 87 oraz 98 osób. Grupę C stanowiło 45 osób (tab. 13).

Tabela 13. Liczebność grup z podziałem na płeć

A		B		C	
87		98		45	
K	M	K	M	K	M
30	55	43	54	11	34

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W grupie A dwie osoby nie określiły płci, natomiast w grupie B jedna osoba nie wskazała płci. Łącznie w badaniu płeć wskazało 227 osób – 84 kobiety, tj. 37% ogółem i 143 mężczyzn, tj. 73% ogółem.

Założono, że wprowadzenie w formie wykładu na temat kosztów transakcyjnych stanowić będzie uruchomienie Systemu 2, czyli racjonalnego oraz spowoduje wzrost świadomości w zakresie kosztów towarzyszących transakcjom. Miało to spowodować poczucie odpowiedzialności podejmowanej decyzji. Wybór grupy badanej z jednej strony podyktowany był możliwością przeprowadzenia opisanego powyżej wstępu w formie wykładu, z drugiej zaś strony miał na uwadze zróżnicowanie w zakresie doświadczenia w wyborze nieruchomości, tzn. że w grupie znajdowały się osoby posiadające takie doświadczenie oraz osoby takiego doświadczenia nieposiadające. Ponadto, jak podkreśla Babbie (2008), w przypadku eksperymentów ważniejszym czynnikiem od reprezentatywności grupy jest podobieństwo grupy eksperymentalnej oraz kontrolnej. W celu weryfikacji postawionych hipotez badanych podzielono na 3 grupy, gdzie grupy A i B stanowiły grupy eksperymentalne, a grupa C grupę kontrolną.

V.5. Podsumowanie

W rozdziale V omówiono postawione w rozprawie pytania badawcze, hipotezy badawcze, zastosowaną metodę oraz próbę badawczą.

Badanie empiryczne składało się z 3 części i zostało skonstruowane w taki sposób, aby umożliwić weryfikację wszystkich postawionych w dysertacji hipotez badawczych. W pierwszej części badania zamieszczono pytania problemowe, w ramach drugiej części osoby badane dokonywały wyboru oferty nieruchomości. Natomiast na trzecią część składały się pytania ankietowe.

W części empirycznej zastosowano dwa narzędzia badawcze, tj. ankietę oraz eksperyment, a uzyskane dane poddano analizie statystycznej. Różnice oraz zależności obliczono w sposób adekwatny do charakteru zmiennych oraz postawionych pytań badawczych.

Rozdział VI. Dwa systemy a koszty transakcyjne w procesie wyboru nieruchomości

VI.1. Wprowadzenie

Rozdział VI zawiera wyniki badań własnych, tj. przeprowadzonego eksperymentu oraz badań ankietowych. Poszczególne podrozdziały odnoszą się do postawionych w dysertacji hipotez cząstkowych, tj.:

1. Podrozdział 2 służy weryfikacji H_1 – System 1 w złożonych decyzjach może spowodować mniej korzystny wybór.
2. W podrozdziale 3 poddano weryfikacji H_2 – niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2.
3. Podrozdział 4 służy estymacji modelu wyboru nieruchomości.
4. W podrozdziale 5 poddano weryfikacji H_3 – niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika.

VI.2. System 1 a złożone decyzje

Wybór oferty spośród dwóch dostępnych dokonywany w II części badania poprzedzony został weryfikacją zmiennej „skłonność do ryzyka” u osób badanych. Wybory dokonywane w ramach decyzji 1 dotyczą podejmowania ryzyka w sferze zysków i strat. Miało to służyć po pierwsze wykluczeniu wpływu zmiennej „skłonność do ryzyka” na dokonywanie wyboru oferty przez badanych z uwzględnieniem podziału na grupy A, B oraz C. Po drugie uzyskanie wyników zbliżonych do otrzymanych we wcześniejszych badaniach w zakresie podejmowania decyzji w sferze zysków i w sferze strat (Kahneman i Tversky, 1979; Thaler, 1980; Thaler, 2016) pozwolić miało na sprawdzenie, czy badanie zostało przeprowadzone w sposób właściwy.

Problem 1 dotyczył uzyskania mniejszego, jednak pewnego zysku lub większego zysku, ale obarczonego 50% ryzykiem odejścia z zerową wygraną. Natomiast problem 2 odnosił się do wyboru w zakresie uzyskania mniejszej, jednak pewnej straty lub większej straty, ale z 50% szansą odejścia z zerową przegraną. Zgodnie z wynikami uzyskiwanymi w badaniach Kahnemana i Tversky’ego (1979), a także Thalera (2016) jednostki wykazują awersję do ryzyka w sferze zysków i skłonność do ryzyka w sferze strat.

Tabela 14. Skłonność badanych do ryzyka w strefie zysków oraz w strefie strat w grupie ogółem oraz z uwzględnieniem podziału na grupy A, B i C

Decyzja	A		B		C		Grupa badanych ogółem	
	1	2	1	2	1	2	1	2
D1P1*	39	47	56	41	22	23	117	111
	45,35 %	54,65 %	57,73 %	42,27 %	48,89 %	51,11 %	51,32 %	48,68 %
D1P2**	37	50	38	59	18	26	93	135
	42,53 %	57,47 %	39,18 %	60,82 %	40,91 %	59,09 %	40,79 %	59,21 %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

* Decyzja 1, Problem 1; ** Decyzja 1 Problem 2

W grupie badanych ogółem 51,32% uczestników badania zdecydowało się na wybór niższej, ale pewnej wygranej w sferze zysków. Natomiast w sferze strat 59,21% badanych zamiast niższej, ale pewnej straty podjęło ryzyko wyższej przegranej jednak z szansą na zachowanie status quo. Najwyższą awersję do podejmowania ryzyka w sferze zysków wykazali badani w grupie B – 57,73%, najniższą natomiast w grupie A – 45,35% badanych. W sferze strat najwyższy odsetek awersji do ryzyka odnotowano w grupie A, gdzie 42,53% badanych zdecydowało się na pewną, ale niższą stratę, najniższy odsetek natomiast w grupie C – 40,79% (tab. 14).

Z uwagi na fakt, że w grupie A, w sferze zysków wyższy odsetek badanych wykazał skłonność do ryzyka niż niższy pewny zysk, w dalszej kolejności przeprowadzono analizę istotności różnic poszczególnych grup w stosunku do ogółem badanych.

Tabela 15. Istotność różnic w skłonności do ryzyka w sferze zysków w poszczególnych grupach do ogółem badanych przy $\alpha = 0,05$

Grupa	Wyszczególnienie	Chi-2 (df=1)	Wartość p
A	Ch-2 Pearsona	0,89	0,3457
	Chi-2 NW	0,89	0,3454
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,67	0,4142
	Dokładny test Fishera		0,3769
B	Ch-2 Pearsona	1,13	0,2888
	Chi-2 NW	1,13	0,2880
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,88	0,3476
	Dokładny test Fishera		0,3315
C	Ch-2 Pearsona	0,09	0,7660
	Chi-2 NW	0,09	0,7660
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,02	0,8930
	Dokładny test Fishera		0,8706

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Tabela 16. Istotność różnic w skłonności do ryzyka w sferze strat w poszczególnych grupach do ogółem badanych przy $\alpha = 0,05$

Grupa	Wyszczególnienie	Chi-2 (df=1)	Wartość p
A	Ch-2 Pearsona	0,08	0,7792
	Chi-2 NW	0,08	0,7794
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,02	0,8789
	Dokładny test Fishera		0,7989
B	Ch-2 Pearsona	0,07	0,7860
	Chi-2 NW	0,07	0,7858
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,02	0,8824
	Dokładny test Fishera		0,8060
C	Ch-2 Pearsona	0,00	0,9882
	Chi-2 NW	0,00	0,9882
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,02	0,8786
	Dokładny test Fishera		1,0000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w podejściu do ryzyka w sferze zysków (tab.15) oraz w sferze strat (tab.16) w grupach A, B i C w porównaniu do ogółem badanych.

Tabela 17. Skłonność do ryzyka w zależności od sfery – zysków lub strat (w os.)

Skłonność do ryzyka		Problem 2		Ogółem
		mniejsza pewna strata	niepewna większa strata	
Problem 1	mniejszy pewny zysk	47	69	116
	niepewny większy zysk	45	66	111
Ogółem		92	135	227

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Wyniki pokazują, że spośród 116 badanych, którzy zdecydowali się w problemie 1 na mniejszy, ale pewny zysk aż 69 osób w problemie 2 wybrało większą stratę, ale z 50% szansą odejścia z zerową przegraną. Oznacza to, że tylko 47 osób z tej grupy wykazało to samo podejście do ryzyka w sferze zysków i strat. Natomiast w grupie badanych, którzy w problemie 1 zdecydowali się na większy zysk, ale obarczony 50% ryzykiem odejścia z zerową wygraną aż 66 osób zdecydowało się na ryzyko w strefie strat, czyli wybrało większą stratę, ale z 50% szansą odejścia z zerową przegraną (tab. 17).

Wyniki testu McNemara wskazują na odrzucenie weryfikowanej hipotezy zerowej, co oznacza, że występują statystycznie istotne różnice między wyborem dokonywanym

w zakresie decyzji 1 problem 1, a wyborem dokonywanym w zakresie decyzji 1 problem 2. Badani wykazują odmienne podejście do ryzyka w zależności czy dotyczy ono sfery zysków, czy strat (tab. 18).

Tabela 18. Istotność różnic w skłonności do ryzyka w zależności od strefy, w której ryzyko to jest podejmowane przy $\alpha = 0,05$

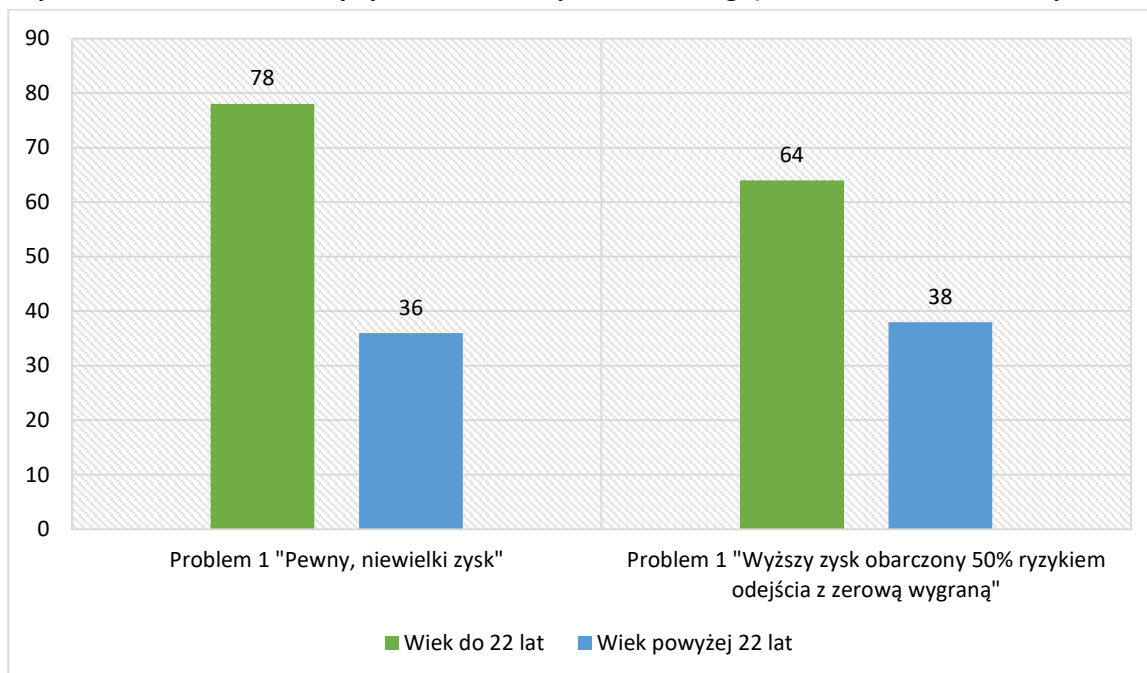
Wyszczególnienie	Chi-2	Wartość p
Test McNemara	4,64	0,0312

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Odpowiedzi udzielane przez badanych w ramach decyzji 1 analizowano pod kątem wieku. Ze względu na dużą rozpiętość wieku badanych, a jednocześnie nierównomierne rozłożenie wieku wśród badanych, ustalono dwa przedziały wiekowe, które wykorzystano w analizach. Pierwszy przedział obejmuje badanych poniżej, a drugi powyżej 22 lat.

Analizując podejście do ryzyka w sferze zysków w odniesieniu do wieku, w grupie wiekowej do 22 lat większość badanych zdecydowała się na pewny, ale niewielki zysk, natomiast w grupie wiekowej powyżej 22 lat badani częściej decydowali się na zysk wyższy, ale obciążony ryzykiem. Przy czym w grupie wiekowej powyżej 22 lat różnica w dokonanych wyborach wyniosła 2 osoby (wyk. 2).

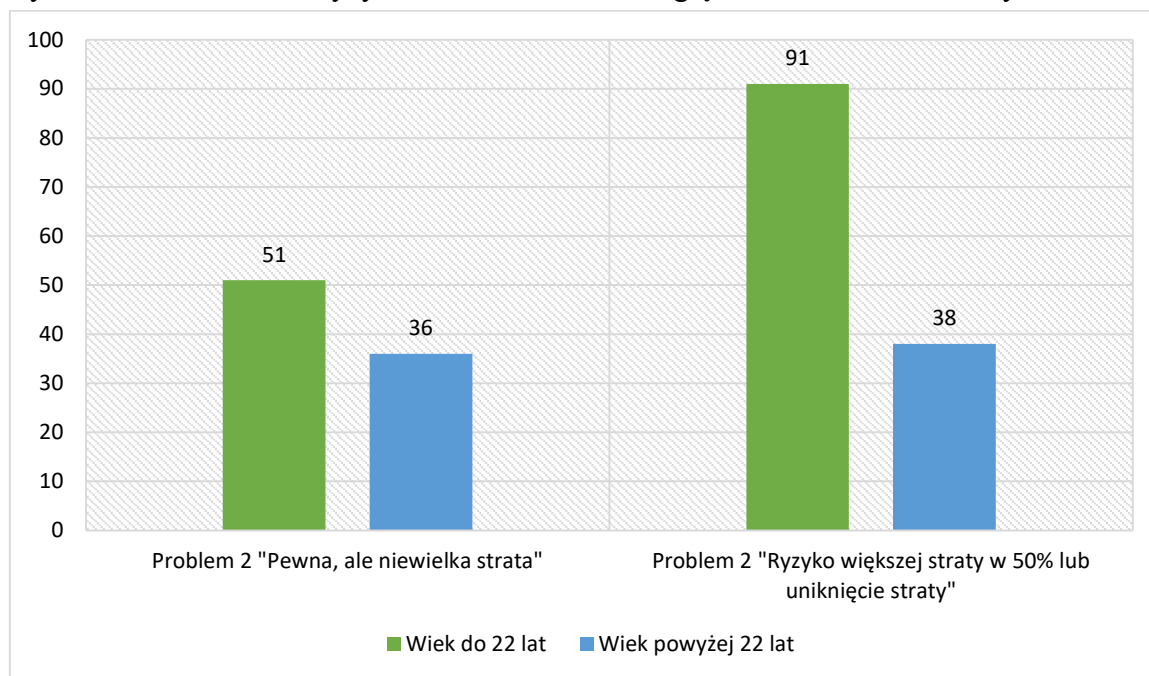
Wykres 2. Skłonność do ryzyka w strefie zysków z uwzględnieniem wieku badanych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Nieco inaczej kształtują się wyniki w odniesieniu do problemu 2. Zarówno w grupie wiekowej do 22 lat, jak i w grupie wiekowej powyżej 22 lat badani częściej zdecydowali się na ryzyko i wybierali większą stratę z 50% możliwością jej uniknięcia (wyk. 3).

Wykres 3. Skłonność do ryzyka w strefie strat z uwzględnieniem wieku badanych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W toku dalszych analiz poddano weryfikacji różnice w zakresie podejścia do ryzyka w sferze zysków (problem 1) oraz w sferze strat (problem 2) ze względu na wiek badanych.

Tabela 19. Istotność różnic w skłonności do ryzyka w zależności od strefy, w której ryzyko to jest podejmowane z uwzględnieniem wieku badanych przy $\alpha = 0,05$

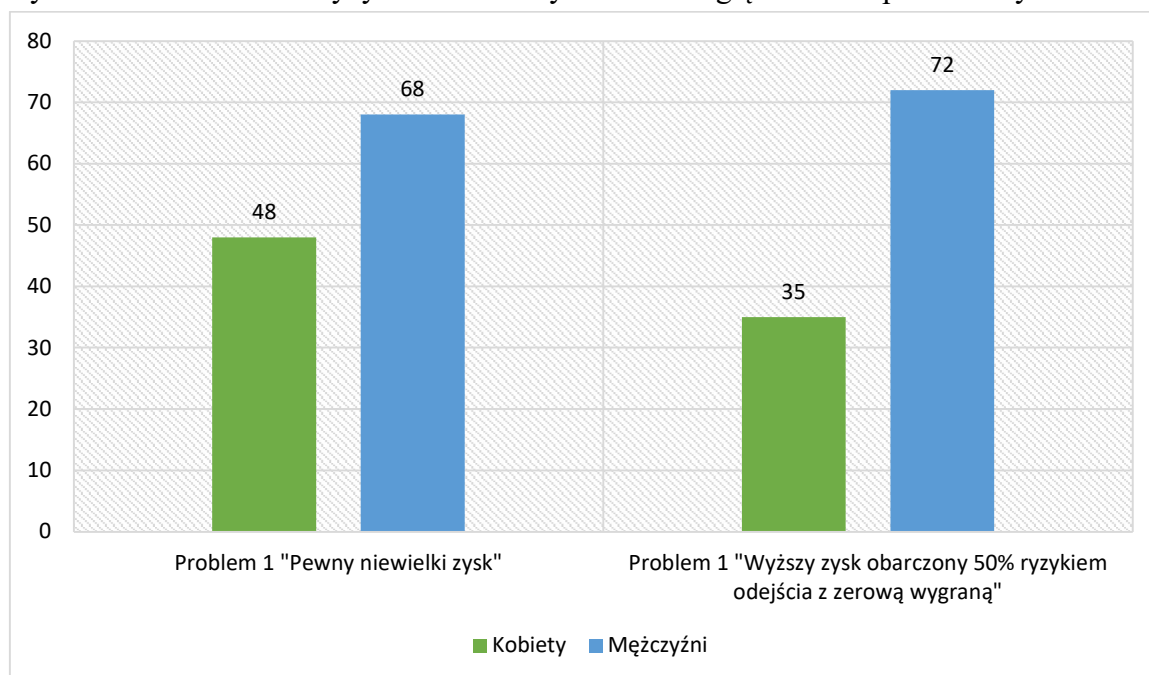
Decyzja 1	Wyszczególnienie	Chi-2 (df=1)	Wartość p
Problem 1	Ch-2 Pearsona	0,77	0,3802
	Chi-2 NW	0,77	0,3804
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,54	0,4630
	Dokładny test Fishera		0,3927
Problem 2	Ch-2 Pearsona	3,28	0,0702
	Chi-2 NW	3,26	0,0711
	Ch-2 z poprawką Yatesa	2,77	0,0960
	Dokładny test Fishera		0,0803

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W wyniku analiz nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w wyborze w zakresie decyzji 1 problem 1 oraz problem 2 w zależności od wieku (tab. 19).

Podobnie do wieku dokonano analizy wyboru w zakresie decyzji 1 problemu 1 oraz problemu 2 z uwzględnieniem płci badanych. Kobiety częściej niż mężczyźni decydowały się na wybór mniejszego, ale pewnego zysku, natomiast mężczyźni częściej wybierali większy zysk, ale obarczony 50% ryzykiem odejścia z zerową wygraną (wyk. 4).

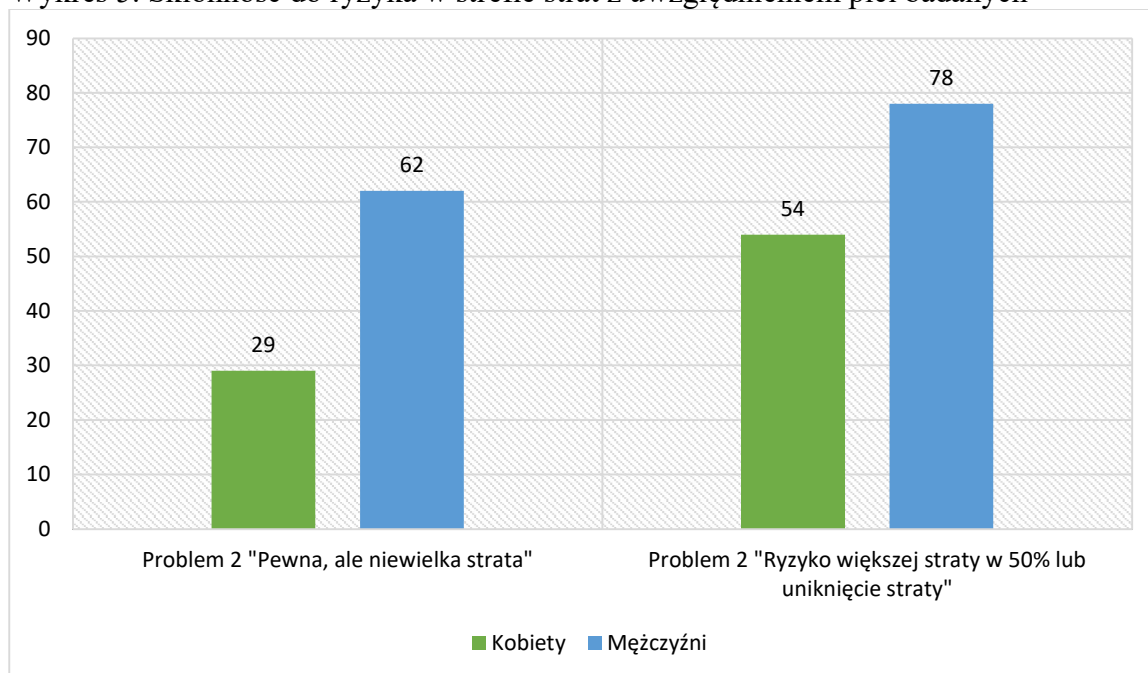
Wykres 4. Skłonność do ryzyka w strefie zysków z uwzględnieniem płci badanych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim.

W przypadku decyzji 1 problem 2 zarówno kobiety, jak i mężczyźni w obszarze strat częściej decydowali się na podejmowanie ryzyka i wybierali zamiast pewnej ale, niewielkiej straty opcję większego ryzyka z 50% szansą na jego uniknięcie (wyk. 5).

Wykres 5. Skłonność do ryzyka w strefie strat z uwzględnieniem płci badanych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Weryfikując uzyskane różnice w podejmowanych problemach zawartych w decyzji 1 ze względu na płeć, należy zauważyć, że nie stwierdzono różnic istotnych statystycznie ze względu na płeć badanych (tab. 20).

Tabela 20. Istotność różnic w skłonności do ryzyka w sferze zysków i w sferze strat w zależności od płci przy $\alpha = 0,05$

Decyzja 1	Wyszczególnienie	Chi-2 (df=1)	Wartość p
Problem 1	Ch-2 Pearsona	1,79	0,1809
	Chi-2 NW	1,80	0,1803
	Ch-2 z poprawką Yatesa	1,44	0,2304
	Dokładny test Fishera		0,2125
Problem 2	Ch-2 Pearsona	1,88	0,1699
	Chi-2 NW	1,90	0,1681
	Ch-2 z poprawką Yatesa	1,52	0,2180
	Dokładny test Fishera		0,2049

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Podsumowując – wyniki uzyskane w I części badania, podobnie do wyników prezentowanych przez Kahnemana i Tversky'ego (1979) oraz Thaler (1980), wykazały w grupie badanych wyższą skłonność do ryzyka w sferze strat niż w sferze zysków. Można zatem przyjąć założenie, że badanie zostało przeprowadzone w sposób prawidłowy. Jednocześnie uzyskane wyniki w poszczególnych grupach w porównaniu do wyników uzyskanych ogółem nie różniły się w sposób istotny statystycznie. Oznacza to, że na różnice

uzyskane w wynikach w zakresie wyborów ofert dokonanych w grupach A, B oraz C zmienna „skłonność do ryzyka” nie miała wpływu. Ponadto, z uwagi na uwzględnianie w dalszych analizach jako zmiennej grupującej cechy wiek oraz płeć, wykluczono występowanie różnic w skłonności do ryzyka pod kątem tych cech.

Przechodząc do analizy wyboru nieruchomości przez osoby badane na podstawie dwóch dostępnych ofert, przyjęto założenie, że oferta 2 jest ofertą lepszą. To znaczy mieszkanie jest tańsze, znajduje się w młodszym wieku budynku oraz na niższym piętrze niż mieszkanie z oferty 1. Ponadto grupa C otrzymała opis ofert bez zdjęć. Natomiast do ofert zaprezentowanych grupie A oraz grupie B dołączone zostały zdjęcia. Oferta 1 zawierała dla obu grup identyczne fotografie. Oferta 2 dla grupy A przedstawiała nieumeblowane mieszkanie, a dla grupy B mieszkanie, w którym panował nieład.

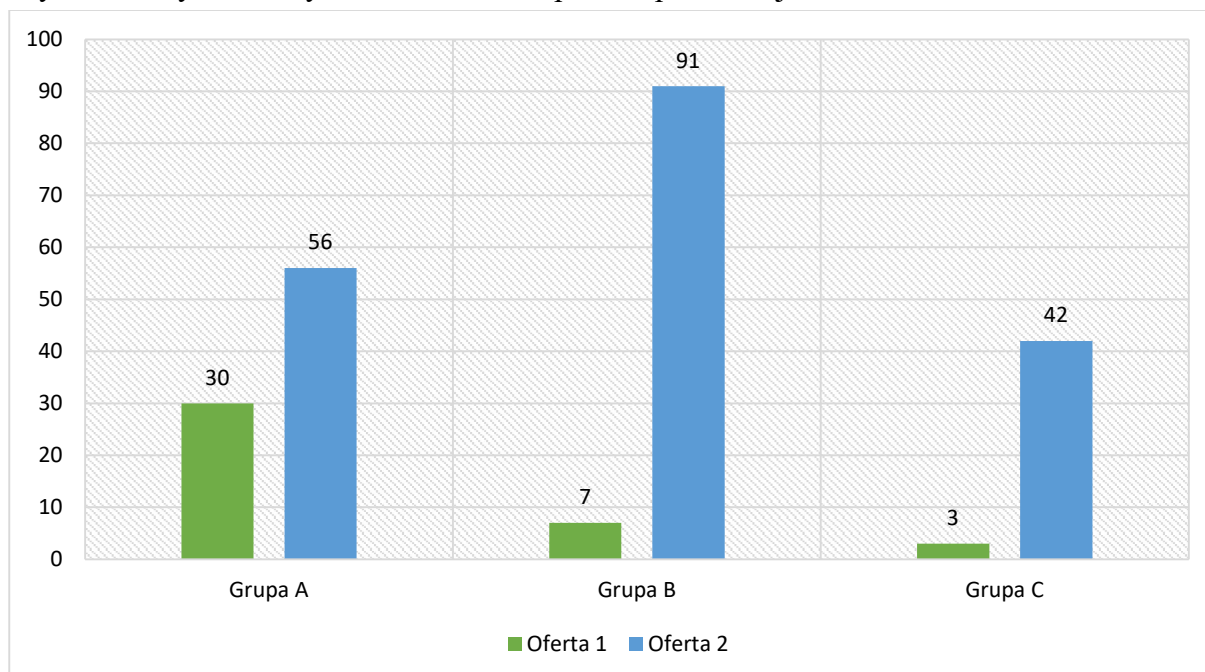
Tabela 21. Wybór ofert w zależności od sposobu prezentacji nieruchomości

A – puste mieszkanie 2		B – nieład w mieszkaniu 2		C – oferta bez zdjęć	
1	2	1	2	1	2
30	56	7	91	3	42

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W grupie A na 86 odpowiedzi 34,88% stanowiły wybór oferty 1 natomiast 65,12% badanych wybrało ofertę 2. W grupie B ofertę 1 wybrało 7,14% decydentów, natomiast ofertę 2 około 92,86% decydentów. W grupie C wyboru oferty 1 dokonało 6,67%, natomiast ofertę 2 wskazało 93,33%. Najwyższy odsetek wyboru oferty 1 wystąpił w grupie A gdzie, badanym zaprezentowano w ofercie 2 nieumeblowane mieszkanie (tab. 21 oraz wyk. 6).

Wykres 6. Wybór oferty w zależności od sposobu prezentacji nieruchomości



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Różnice w wyborach dokonanych przez osoby badane z uwzględnieniem podziału na grupy poddano analizie w zakresie istotności statystycznej (tab. 22).

Tabela 22. Istotność różnic w wyborze oferty w zależności od sposobu jej prezentacji przy $\alpha = 0,05$

Wyszczególnienie	Chi-2 (df=2)	Wartość p
Ch-2 Pearsona	28,98	$p < 0,0001$
Chi-2 NW	28,44	$p < 0,0001$

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Na podstawie otrzymanych wyników stwierdzono statystycznie istotne różnice w wyborze ofert w zależności od sposobu jej prezentacji (tab. 22). Oznacza to, że załączone do ofert zdjęcia miały wpływ na decyzje uczestników badania o rezygnacji z jednego mieszkania jako obiektu poddanego dalszej weryfikacji.

W odniesieniu do zdjęć zaprezentowanych grupie A oraz grupie B w ankiecie umieszczono stwierdzenia dotyczące preferowanego stylu urządzania mieszkania oraz wagi przywiązywanej do czystości i porządku w domu. Miało to na celu ustalenie preferencji badanych w tym zakresie oraz potwierdzenie bądź wykluczenie wpływu tych zmiennych

na dokonywany wybór. Mieszkanie zaprezentowane grupie B jako oferta 2 urządzone było w chłodnym stylu. Ponadto na dwóch zdjęciach panował nieład.

Tabela 23. Statystyki opisowe dla stwierdzeń dotyczących preferowanego stylu urządzania mieszkania oraz czystości w domu (Nważnych=229)

Statystyki opisowe - Stwierdzenia 22 oraz 23	Średnia	Moda	Liczność Mody	Min	Maks	Odch.std
22. Urządzając własną przestrzeń, wybieram raczej ciepły styl niż nowoczesny, chłodny.	2,9207	3	102	1	5	0,9231
23. Czystość i porządek w domu są dla mnie ważne.	4,1947	4	120	2	5	0,6974

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Stwierdzenie 23 „czystość i porządek w domu są dla mnie ważne” uzyskało wysoką średnią. Odpowiedzi „zgadzam się” udzieliło 120 badanych, „całkowicie się zgadzam” 77 badanych. Za ledwie 4 badanych wskazało, że się nie zgadza ze stwierdzeniem, natomiast 25 nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi (w tym 3 osoby udzieliły odpowiedzi „trudno powiedzieć”). Średnia uzyskana dla stwierdzenia 22 wyniosła 2,92. Najczęściej powtarzającą się odpowiedzią to „ani się nie zgadzam, ani się zgadzam”, której udzieliło 70 badanych, oraz „trudno powiedzieć” wskazane przez 32 badanych. Oznacza to, że wśród osób badanych styl urządzenia mieszkania nie przesądza o wyborze nieruchomości (tab. 23).

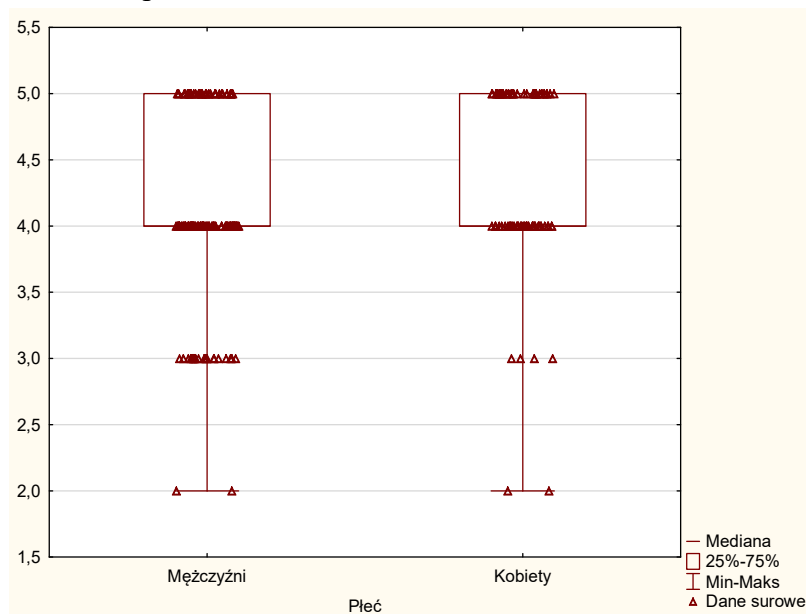
W dalszej kolejności zweryfikowano dla stwierdzeń dotyczących preferowanego stylu urządzania mieszkania oraz czystości w domu zależność udzielanych odpowiedzi od płci osób badanych (tab. 24).

Tabela 24. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących preferowanego stylu urządzenia mieszkania oraz porządku w domu względem zmiennej płci (Nważnych mężczyźni = 143; Nważnych kobiety = 84)

Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
22. Urządzając własną przestrzeń, wybieram raczej ciepły styl niż nowoczesny, chłodny.	-0,6363	0,5246	-0,6763	0,4989
23. Czystość i porządek w domu są dla mnie ważne.	-2,4505	0,0143	-2,7237	0,0065

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim
Zaznaczone statystyki p <,05000

Wykres 7. Rozkład wyników dla stwierdzenia „czystość i porządek w domu są dla mnie ważne” w zależności od płci



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W przypadku stwierdzenia „czystość i porządek w domu są dla mnie ważne” średnia uzyskana w grupie kobiet wyniosła 4,35, natomiast w grupie mężczyzn 4,11 (wyk. 7). Oznacza to, że kobiety przykładają większą wagę do porządku w domu niż mężczyźni. W odniesieniu do stwierdzenia „urządzając własną przestrzeń, wybieram raczej ciepły styl niż nowoczesny, chłodny” nie odnotowano różnic istotnych statystycznie w zależności od płci.

W dalszej kolejności poddano analizie korelację preferencji „czystości i porządku w domu” oraz wyboru oferty w ramach przeprowadzonego eksperymentu.

Tabela 25. Istotność różnic statystycznych w wyborze ofert w zależności od preferowania „czystości i porządku w domu” przy $\alpha = 0,05$

Stwierdzenie	Ch-2 Pearsona (df = 4)		Chi-2 NW (df = 4)	
	Ch-2	Wartość p	Ch-2	Wartość p
P_23 Czystość i porządek w domu są dla mnie ważne.	11,59	0,0089	10,29	0,0163

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W wyniku przeprowadzonych analiz w przypadku stwierdzenia P_23 „czystość i porządek w domu są dla mnie ważne” wykazano statystycznie istotne różnice w wyborze oferty w zależności od udzielonej odpowiedzi (tab. 25).

Spośród osób, które zaznaczyły przy stwierdzeniu „czystość i porządek w domu są dla mnie ważne” odpowiedzi „zgadzam się” lub „całkowicie się zgadzam”, 28 osób

(14,29%) zdecydowało się wybrać ofertę 1 oraz 168 osób (85,71%) dokonało wyboru oferty 2. Natomiast wśród osób, dla których porządek nie jest istotny bądź nie mają w tej kwestii zdania 10 osób (37,04%) wskazało jako swój wybór ofertę 1 oraz 17 osób (62,96%) ofertę 2 (tab. 26).

Tabela 26. Wybór oferty z uwzględnieniem wagi przywiązywanej do czystości i porządku w domu

Oferta	Nie zgadzam się	Ani się nie zgadzam, ani się zgadzam oraz trudno powiedzieć	Zgadzam się	Zdecydowanie zgadzam się	Ogółem
Oferta 1	1	9	13	15	38
%kolumny	25,00%	39,13%	10,92%	19,48%	
%wiersza	2,63%	23,68%	34,21%	39,47%	
% ogółu	0,45%	4,04%	5,83%	6,73%	17,04%
Oferta 2	3	14	106	62	185
%kolumny	75,00%	60,87%	89,08%	80,52%	
%wiersza	1,62%	7,57%	57,30%	33,51%	
% ogółu	1,35%	6,28%	47,53%	27,80%	82,96%
Ogółem	4	23	119	77	223
% ogółu	1,79%	10,31%	53,36%	34,53%	100,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W dalszej kolejności dokonano analizy istotności różnic wyboru oferty w zależności od udzielonej odpowiedzi na stwierdzenie „czystość i porządek w domu są dla mnie ważne” w poszczególnych grupach badanych tj. w grupie A, B i C.

Tabela 27. Wybór oferty w podziale na grupy (A, B i C) z uwzględnieniem wagi przywiązywanej do czystości i porządku w domu

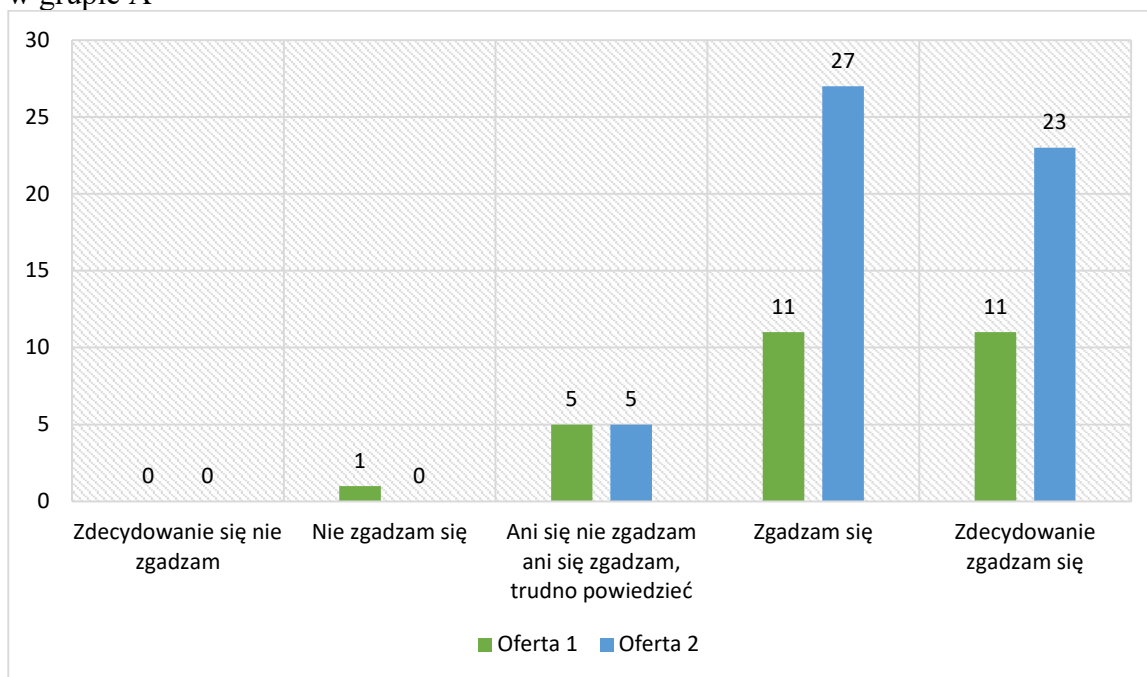
Wyszczególnienie	A		B		C	
	Porządek nieistotny	Porządek istotny	Porządek nieistotny	Porządek istotny	Porządek nieistotny	Porządek istotny
Oferta 1	54,55%	30,56%	12,50%	6,74%	37,50%	-
Oferta 2	45,45%	69,44%	87,50%	93,26%	62,50%	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W grupie A spośród osób, które zaznaczyły odpowiedź „zgadzam się/zdecydowanie się zgadzam” ze stwierdzeniem 23 "czystość i porządek w domu są dla mnie ważne", 50 osób (69,44%) wybrało ofertę 2, natomiast ofertę 1 wskazały 22 osoby (30,56%).

W przypadku osób, dla których czystość i porządek nie mają znaczenia lub nie mają w tej kwestii zdania 6 osób (54,55%) wybrało ofertę 1 oraz 5 osób (45,45%) wskazało na ofertę 2 (tab. 27, wyk. 8).

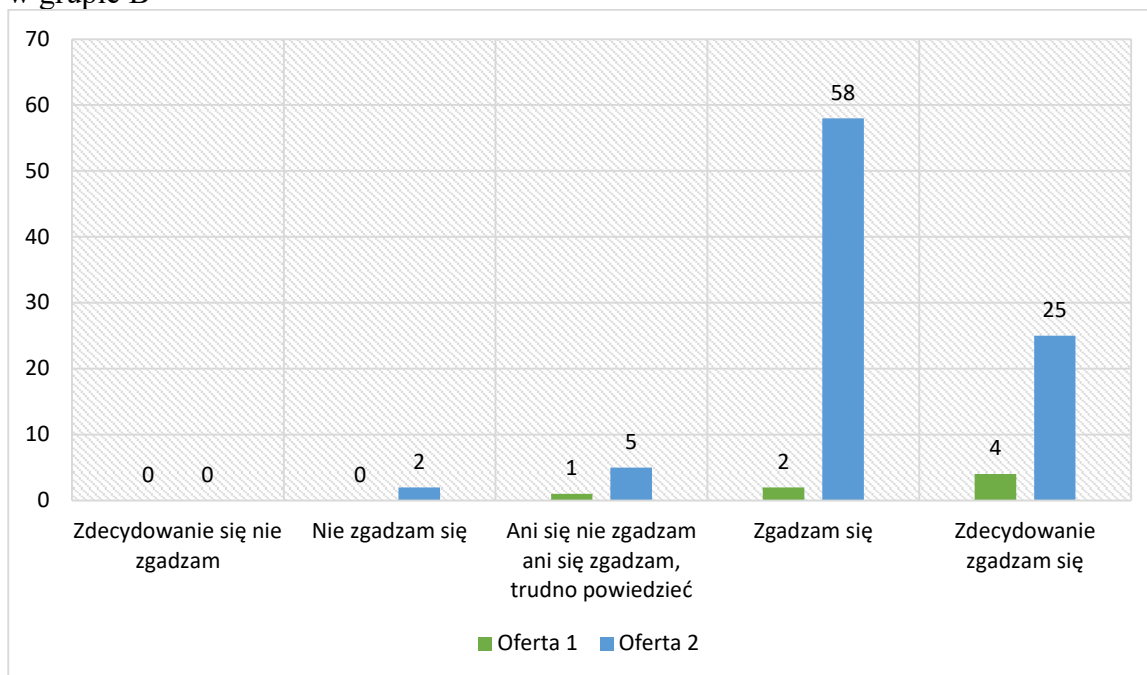
Wykres 8. Wybór oferty a waga przywiązywana do "czystości i porządku w domu" w grupie A



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

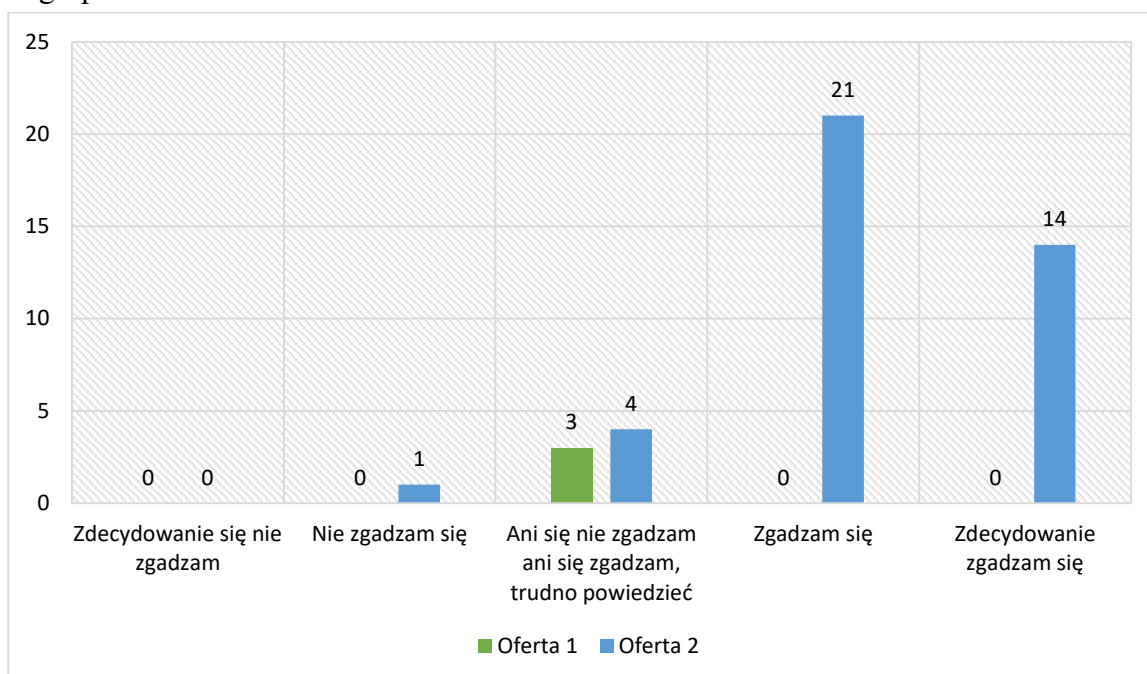
W grupie B spośród osób, które zaznaczyły odpowiedź „zgadzam się/zdecydowanie się zgadzam” ze stwierdzeniem 23 "czystość i porządek w domu są dla mnie ważne", 83 osoby (93,26%) wybrały ofertę 2, natomiast ofertę 1 wskazało 6 osób (6,74%). W przypadku osób, dla których czystość i porządek nie mają znaczenia lub nie mają w tej kwestii zdania 1 osoba (12,50%) wybrała ofertę 1 oraz 7 osób (87,50%) wskazało na ofertę 2 (tab. 27, wyk. 9).

Wykres 9. Wybór oferty a waga przywiązywana do "czystości i porządku w domu" w grupie B



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Wykres 10. Wybór oferty a waga przywiązywana do "czystości i porządku w domu" w grupie C



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W grupie C spośród osób, które zaznaczyły odpowiedź „zgadzam się/zdecydowanie się zgadzam” ze stwierdzeniem 23 "czystość i porządek w domu są dla mnie ważne",

35 osób (100%) wybrało ofertę 2, natomiast oferty 1 nie wskazał nikt. W przypadku osób, dla których czystość i porządek nie mają znaczenia lub nie mają w tej kwestii zdania 3 osoby (37,50%) wybrały ofertę 1 oraz 5 osób (62,50%) wskazało na ofertę 2 (tab. 27, wyk. 10).

Uzyskane wyniki w zakresie wyboru oferty w zależności od udzielonej odpowiedzi na stwierdzenie 23 "Czystość i porządek w domu są dla mnie ważne" pozwalają stwierdzić różnice istotne statystycznie tylko w odniesieniu do grupy C (tab. 28). Uwzględniając zatem fakt, że bodziec w postaci zdjęcia z nieładem stanowił załącznik do oferty zaprezentowanej grupie B, można postawić wniosek, że zmienna ta nie miała wpływu na podejmowaną decyzję. Z drugiej jednak strony, w każdej z analizowanych grup odsetek osób, które zdecydowały się na ofertę 2, a dla których porządek w domu jest istotny, był wyższy niż w przypadku wyboru oferty 1. Może to wskazywać na fakt, że określone preferencje, do których należą czystość i porządek w domu przekładają się na np. dokładniejszą analizę danych (tab. 27).

Tabela 28. Istotność różnic statystycznych w wyborze ofert w poszczególnych grupach w zależności od wagi przywiązywanej do „czystości i porządku w domu” przy $\alpha = 0,05$

Grupa	Wyszczególnienie	Chi-2 (df=3)	Wartość p
A	Ch-2 Pearsona	3,57	0,3123
	Chi-2 NW	3,72	0,2932
B	Ch-2 Pearsona	4,18	0,2426
	Chi-2 NW	4,07	0,2538
C	Ch-2 Pearsona	16,59	0,0009
	Chi-2 NW	12,20	0,0067

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Podsumowując rozważania dotyczące wyboru oferty w oparciu o załączone do niej zdjęcia nieruchomości, należy stwierdzić, że prezentacja oferty ma wpływ na podejmowaną decyzję. Oznacza to, że jednostka uwzględnia w procesie wyboru czynniki w sposób nieświadomy, a mogący mieć wpływ na odrzucenie tańszej oferty spośród dwóch porównywalnych.

VI.3. Dwa systemy – współdziałanie w złożonych decyzjach

W celu weryfikacji H_2 – „niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2” w ankiecie zawarto pytania dotyczące wybranych

cech nieruchomości, sposobu podejmowania decyzji zakupowych oraz doświadczenia osób badanych w zakresie transakcji dokonywanych na rynku nieruchomości.

Tabela 29. Statystyki opisowe dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości (Nważnych=229)

Statystyki opisowe - Stwierdzenia 14 do 19	Średnia	Moda	Liczność Mody	Min	Maks	Odch.std
14. Lokalizacja nieruchomości	4,4672	5	134	2	5	0,7102
15. Możliwość wykupienia miejsca parkingowego.	3,6288	4	85	1	5	1,0291
16. Odległość od miejsca pracy.	3,8734	4	97	1	5	0,8359
17. Liczba pomieszczeń.	4,2643	4	120	1	5	0,6917
18. Piętro, na którym znajduje się mieszkanie.	3,4273	4	82	1	5	1,0252
19. Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie.	3,7249	4	93	1	5	0,9264

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Najwyższą średnią uzyskało stwierdzenie 14, co oznacza, że dla badanych lokalizacja nieruchomości jest istotna. Tylko jedna osoba udzieliła odpowiedzi „trudno powiedzieć”, natomiast 22 osoby przyznały, że lokalizacja „nie jest czynnikiem decydującym”.

Wszystkie stwierdzenia dotyczące wybranych cech nieruchomości uzyskały średnią powyżej 3 pkt, co może wskazywać, że badani zwracają uwagę w ofertach na informacje dotyczące położenia nieruchomości, liczby pomieszczeń czy piętra, na którym znajduje się mieszkanie. We wszystkich stwierdzeniach moda wyniosła 4 „zgadzam się”, a w stwierdzeniu 14 wyniosła 5 „całkowicie się zgadzam” (tab. 29).

W toku dalszych analiz zweryfikowano występowanie różnic dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości w zależności od płci osoby badanej. Różnice istotne statystycznie wykazano dla stwierdzeń (tab. 30):

- Liczba pomieszczeń (P_17).
- Piętro, na którym znajduje się mieszkanie (P_18).

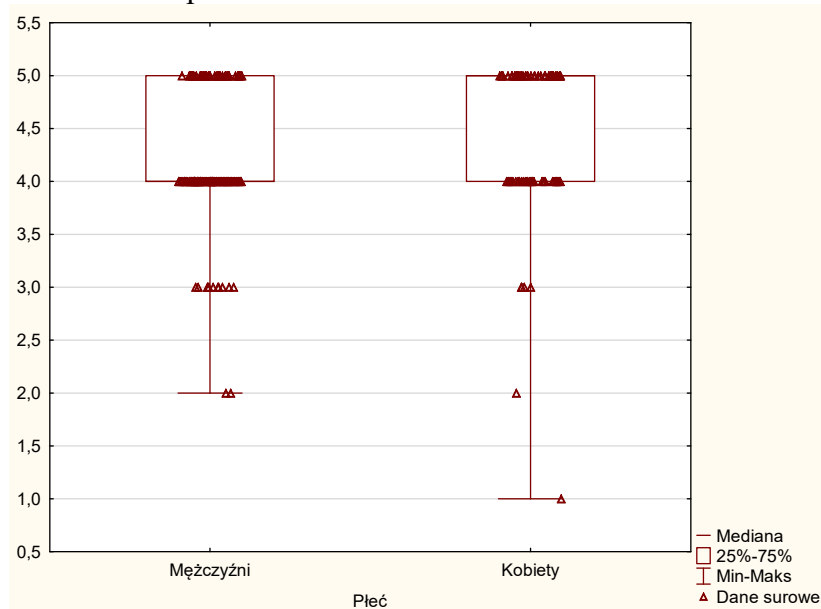
Tabela 30. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości względem zmiennej płeć (Nważnych mężczyźni = 143; Nważnych kobiety = 84)

Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
14. Lokalizacja nieruchomości	0,2480	0,8041	0,2833	0,7769
15. Możliwość wykupienia miejsca parkingowego.	1,5364	0,1244	1,6042	0,1087
16. Odległość od miejsca pracy.	-1,9530	0,0508	-2,0790	0,0376
17. Liczba pomieszczeń.	-2,3772	0,0174	-2,6709	0,0076
18. Piętro, na którym znajduje się mieszkanie.	-2,3716	0,0177	-2,4826	0,0130
19. Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie.	0,7086	0,4786	0,7482	0,4543

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim
Zaznaczone statystyki p <,05000

Średnia uzyskana w ramach odpowiedzi na stwierdzenie „na ile istotna jest dla Ciebie liczba pomieszczeń” w grupie kobiet wyniosła 4,40, natomiast w grupie mężczyzn 4,20 (wyk. 11).

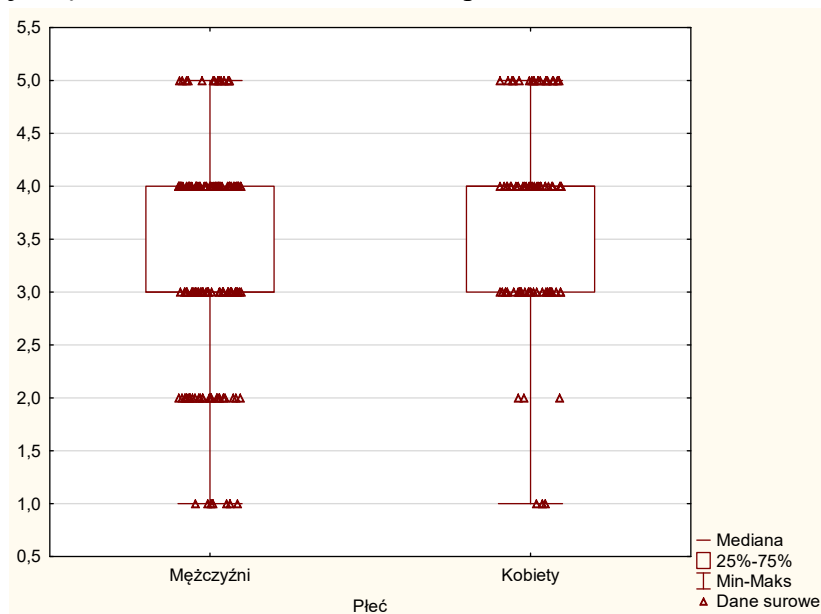
Wykres 11. Rozkład wyników dla stwierdzenia „na ile istotna jest dla Ciebie liczba pomieszczeń” w zależności od płci



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Średnia uzyskana w ramach odpowiedzi na stwierdzenie P_18 „piętro, na którym znajduje się mieszkanie” dla kobiet wyniosła 3,67, natomiast dla mężczyzn 3,30 (wyk. 12).

Wykres 12. Rozkład wyników dla stwierdzenia „na ile istotne jest dla Ciebie piętro, na którym znajduje się mieszkanie” w zależności od płci



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Zarówno w przypadku liczby pomieszczeń, jak i piętra, na którym znajduje się mieszkanie, wyższą średnią w odpowiedziach uzyskały kobiety niż mężczyźni, co oznacza, że kwestie te przy wyborze mieszkania mają większe znaczenie dla kobiet niż dla mężczyzn.

W dalszej kolejności zweryfikowano występowanie różnic dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości w zależności od wieku osoby badanej. Różnice istotne statystycznie wykazano dla stwierdzeń (tab. 31):

- Piętro, na którym znajduje się mieszkanie (P_18).
- Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie (P_19).

W przypadku stwierdzenia P_18 „piętro, na którym znajduje się mieszkanie” średnia uzyskana w grupie badanych do 22 roku życia wyniosła 3,30, natomiast w grupie badanych powyżej 22 roku życia – 3,71. W pierwszym przedziale wiekowym badani najczęściej wskazywali odpowiedź „zwracam uwagę ale nie jest czynnikiem decydującym”. Natomiast drugiej grupie wiekowej czynnik ten najczęściej wskazywany był jako istotny przy wyborze nieruchomości.

Tabela 31. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości względem zmiennej wiek (Nważnych wiek poniżej 22 lat = 143; Nważnych wiek powyżej 22 lat = 77)

Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
14. Lokalizacja nieruchomości	-1,1225	0,2616	-1,2868	0,1982
15. Możliwość wykupienia miejsca parkingowego.	-1,6511	0,0987	-1,7234	0,0848
16. Odległość od miejsca pracy.	0,9915	0,3214	1,0561	0,2909
17. Liczba pomieszczeń.	-0,1825	0,8552	-0,2046	0,8379
18. Piętro, na którym znajduje się mieszkanie.	-2,8380	0,0045	-2,9703	0,0030
19. Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie.	-3,1878	0,0014	-3,3589	0,0008

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim
Zaznaczone statystyki p <,05000

W przypadku stwierdzenia P_19 "wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie" średnia uzyskana w grupie badanych do 22 roku życia wyniosła 3,55, natomiast w grupie badanych powyżej 22 roku życia – 4,01. W obu grupach badani uznali czynnik jako istotny (najczęściej wskazywana odpowiedź). Jednak w grupie do 22 roku życia drugą w kolejności odpowiedzią była „zwracam uwagę ale nie jest czynnikiem decydującym”, natomiast w grupie wiekowej powyżej 22 roku życia drugą w kolejności udzielaną było „bardzo istotne”.

W ramach przeprowadzonych analiz zweryfikowano, czy posiadane doświadczenie w zakupie nieruchomości bądź brak takiego doświadczenia mają wpływ na odpowiedzi udzielane na stwierdzenia dotyczące wybranych cech nieruchomości. Jak już wcześniej wspomniano ankietę zawierała 4 możliwe odpowiedzi w zakresie posiadanego doświadczenia, jednak na potrzeby analiz utworzono dwie grupy. Osoby nieposiadające doświadczenia zostały zakwalifikowane do pierwszej grupy, natomiast pozostałe do drugiej.

Tabela 32. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości względem zmiennej doświadczenie w zakupie nieruchomości (Nważnych brak doświadczenia = 143; Nważnych 1 raz lub więcej = 83)

Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
14. Lokalizacja nieruchomości	0,9075	0,3642	1,0379	0,2993
15. Możliwość wykupienia miejsca parkingowego.	1,8319	0,0670	1,9119	0,0559
16. Odległość od miejsca pracy.	-0,3693	0,7119	-0,3930	0,6943
17. Liczba pomieszczeń.	2,0963	0,0361	2,3565	0,0184
18. Piętro, na którym znajduje się mieszkanie.	3,4061	0,0007	3,5673	0,0004
19. Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie.	3,2722	0,0011	3,4538	0,0006

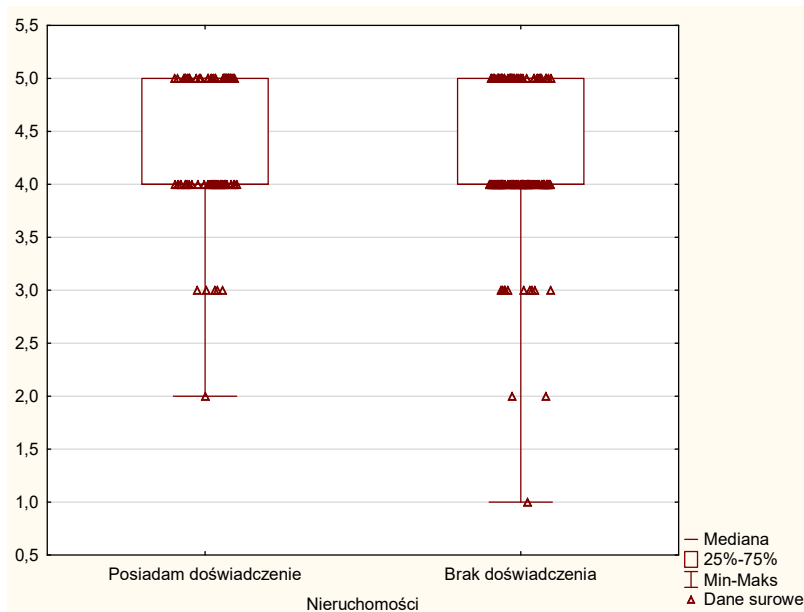
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim
Zaznaczone statystyki p <,05000

Istotne statystycznie różnice wykazano dla stwierdzeń (tab. 32):

- Liczba pomieszczeń (P_17).
- Piętro, na którym znajduje się mieszkanie (P_18).
- Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie (P_19).

W przypadku liczby pomieszczeń osoby, które nie miały wcześniej doświadczenia na rynku nieruchomości uzyskały średnią 4,20. Natomiast wśród osób posiadających takie doświadczenie średnia wyniosła 4,40 (wyk. 13).

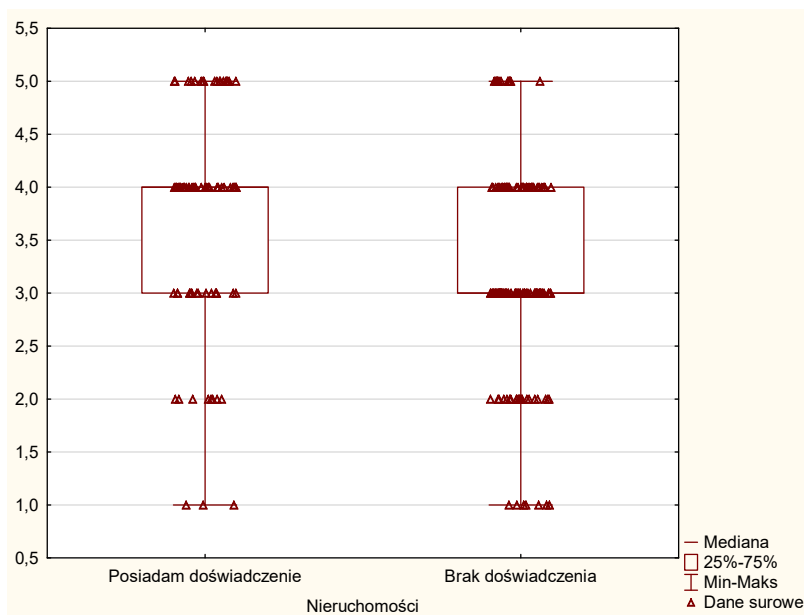
Wykres 13. Rozkład wyników dla stwierdzenia „na ile ważna jest dla Ciebie liczba pomieszczeń” w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W odniesieniu do stwierdzenia „na ile ważne jest dla Ciebie piętro, na którym znajduje się mieszkanie” osoby, które nie uczestniczyły wcześniej w obrocie nieruchomościami uzyskały średnią 3,26. Natomiast dla osób, które takie doświadczenie posiadały, średnia wyniosła 3,76 (wyk. 14).

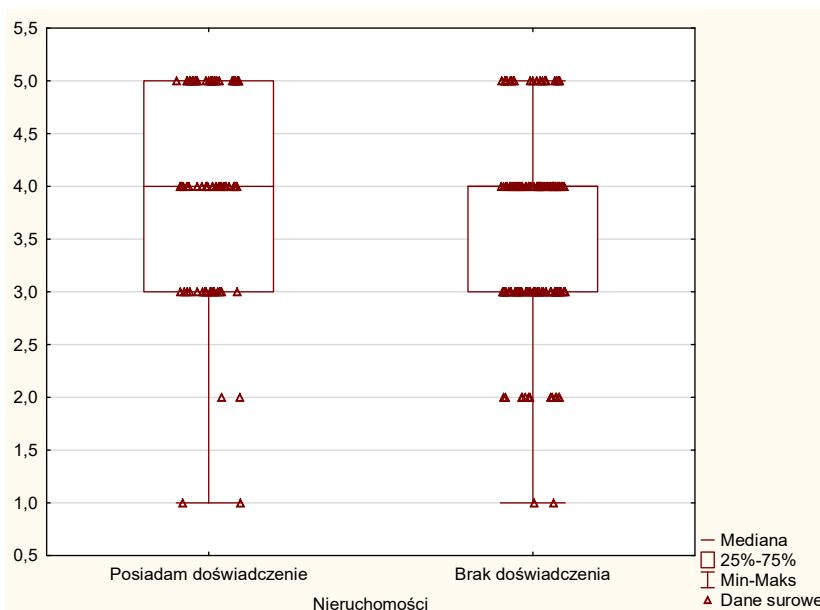
Wykres 14. Rozkład wyników dla stwierdzenia „na ile ważne jest dla Ciebie piętro, na którym znajduje się mieszkanie” w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W przypadku stwierdzenia „na ile ważny jest dla Ciebie wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie” osoby, które nie uczestniczyły wcześniej w obrocie nieruchomościami uzyskały średnią 3,57. Natomiast dla osób, które takie doświadczenie posiadały średnia wyniosła 3,99 (wyk. 15).

Wykres 15. Rozkład wyników dla stwierdzenia „na ile ważny jest dla Ciebie wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie” w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W celu ustalenia związku pomiędzy dokonany w ramach eksperymentu wyborem oferty oraz znaczeniem wybranych cech nieruchomości dalsze analizy przeprowadzono w odniesieniu do stwierdzeń P_18 „piętro, na którym znajduje się mieszkanie oraz P_19 „wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie”. Pozostałe cechy nieruchomości zawarte w ankiecie nie zostały zróżnicowane w ofertach (tab. 33).

Tabela 33. Stwierdzenia w ankiecie korespondujące z opisem ofert

Wyszczególnienie	Oferta 1	Oferta 2	Stwierdzenie „Oceń jak istotna/y jest dla Ciebie...”
Budynek rok budowy	1950	1998	Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie. (P_19)
Piętro	2/3	1/3	Piętro, na którym znajduje się mieszkanie. (P_18)
Parking	Możliwość wykupienia miejsca	Możliwość wykupienia miejsca	Możliwość wykupienia miejsca parkingowego. (P_15)

Wyszczególnienie	Oferta 1	Oferta 2	Stwierdzenie „Oceń jak istotna/y jest dla Ciebie...”
Lokalizacja – odległość od miejsca pracy	900 m	800 m	Lokalizacja nieruchomości. (P_14) Odległość od miejsca pracy. (P_16)
Liczba pomieszczeń	3 pokoje	3 pokoje	Liczba pomieszczeń. (P_17)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W wyniku analiz nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic w wyborze oferty w zależności od stopnia, w jakim dla osoby badanej ważne jest piętro, na którym położona jest nieruchomość oraz wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie (tab. 34). Oznaczać to może, że badani przeglądając oferty, nie kierowali się danymi zawartymi w opisie. Dalej może to świadczyć o braku dokonywania analizy w tym zakresie na etapie wstępnej selekcji oraz dokonaniem wyboru w oparciu o inne zmienne niezależne.

Tabela 34. Istotność różnic statystycznych w wyborze ofert z uwzględnieniem wybranych cech nieruchomości przy $\alpha = 0,05$

Stwierdzenie	Ch-2 Pearsona (df = 4)		Chi-2 NW (df = 4)	
	Ch-2	Wartość p	Ch-2	Wartość p
P_18 Piętro na którym znajduje się mieszkanie	2,99	0,5593	2,93	0,5696
P_19 Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie	5,93	0,2044	5,16	0,2713

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W odniesieniu do wybranych cech osób badanych mogących mieć wpływ na wybór nieruchomości w ankiecie umieszczono stwierdzenia dotyczące sposobu podejmowania decyzji zakupowych.

Najwyższą średnią uzyskało stwierdzenie 25 „dokonując zakupu ,zawsze analizuję dokładnie szczegóły oferty”, z którym zgodziło się 117 osób, natomiast całkowicie zgadza się 79 badanych (tab. 35).

Najniższą średnią uzyskało stwierdzenie 21 „jeżeli mi się coś bardzo podoba, nie zagłębiam się w opis oferty”. 126 badanych udzieliło odpowiedzi „nie zgadzam się” oraz 59 badanych „całkowicie się nie zgadzam” (tab. 35).

Tabela 35. Statystyki opisowe dla stwierdzeń dotyczących sposobu podejmowania decyzji zakupowych (Nważnych=229)

Statystyki opisowe - Stwierdzenia 20-21 oraz 24- 26	Średnia	Moda	Liczność Mody	Min	Maks	Odch.std
20. Gdy podejmuję decyzję o zakupie o wysokiej wartości transakcji, wspieram się opiniami osób trzecich.	3,8634	4	142	1	5	0,8004
21. Jeżeli mi się coś bardzo podoba, nie zagłębiam się w opis oferty.	2,0352	2	126	1	5	0,9162
24. W trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie.	3,1770	3	98	1	5	0,9115
25. Dokonując zakupu, zawsze analizuję dokładnie szczegóły oferty.	4,1627	4	117	1	5	0,7898
26. O dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie.	3,0529	3	93	1	5	0,9807

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W dalszej kolejności dokonano analizy istotności różnic statystycznych w wyborze oferty w zależności od deklaracji udzielonych w stwierdzeniach dotyczących sposobu podejmowania decyzji zakupowych (tab. 36).

Tabela 36. Istotność różnic statystycznych w wyborze ofert z uwzględnieniem sposobu podejmowania decyzji zakupowych przy $\alpha = 0,05$

Wyszczególnienie	Chi-2 Pearsona (df=4)		Chi-2 NW (df=4)	
	Chi-2	Wartość p	Chi-2	Wartość p
P_20 Gdy podejmuję decyzję o zakupie o wysokiej wartości transakcji wspieram się opiniami osób trzecich.	4,21	0,3785	3,67	0,4525
P_21 Jeżeli mi się coś bardzo podoba, nie zagłębiam się w opis oferty.	3,29	0,5107	3,10	0,5416
P_24 W trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie.	4,40	0,3548	4,96	0,2917
P_25 Dokonując zakupu, zawsze analizuję dokładnie szczegóły oferty.	2,40	0,6627	3,91	0,4190
P_26 O dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie.	6,52	0,1639	6,73	0,1506

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Uzyskane wyniki nie wykazały różnic istotnych statystycznie w wyborze oferty w zależności od deklarowanego sposobu podejmowania decyzji zakupowych.

W dalszej kolejności przeprowadzono analizy pod kątem różnic ze względu na płeć osób badanych dla stwierdzeń opisujących sposób podejmowania decyzji. Statystycznie istotne różnice wykazano dla stwierdzeń (tab. 37):

- W trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie (P_24).
- O dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie (P_26).

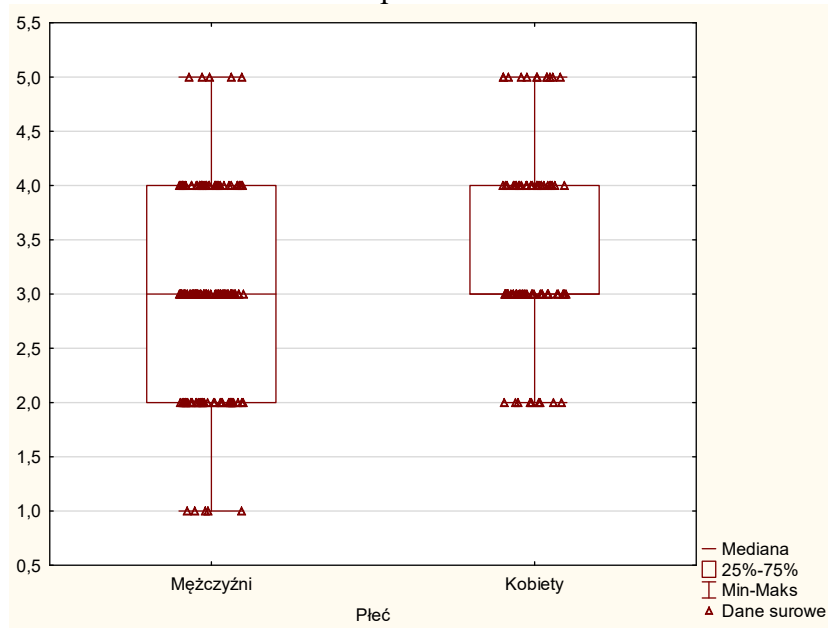
Tabela 37. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech badanych mających wpływ na wybór nieruchomości względem zmiennej płeć (Nważnych mężczyźni = 143; Nważnych kobiety = 84)

Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
20. Gdy podejmuję decyzję o zakupie o wysokiej wartości transakcji wspieram się opiniami osób trzecich.	-0,7577	0,4486	-0,8766	0,3807
21. Jeżeli mi się coś bardzo podoba, nie zagląbam się w opis oferty.	-0,1141	0,9092	-0,1267	0,8991
24. W trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie.	-3,3462	0,0008	-3,5460	0,0004
25. Dokonując zakupu zawsze analizuję dokładnie szczegóły oferty.	-0,0094	0,9925	-0,0104	0,9917
26. O dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie.	2,0482	0,0405	2,1534	0,0313

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim
Zaznaczone statystyki p <,05000

Dla stwierdzenia „w trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie” średnia z odpowiedzi dla kobiet wyniosła 3,48, natomiast dla mężczyzn wyniosła 3,00 (wyk. 16).

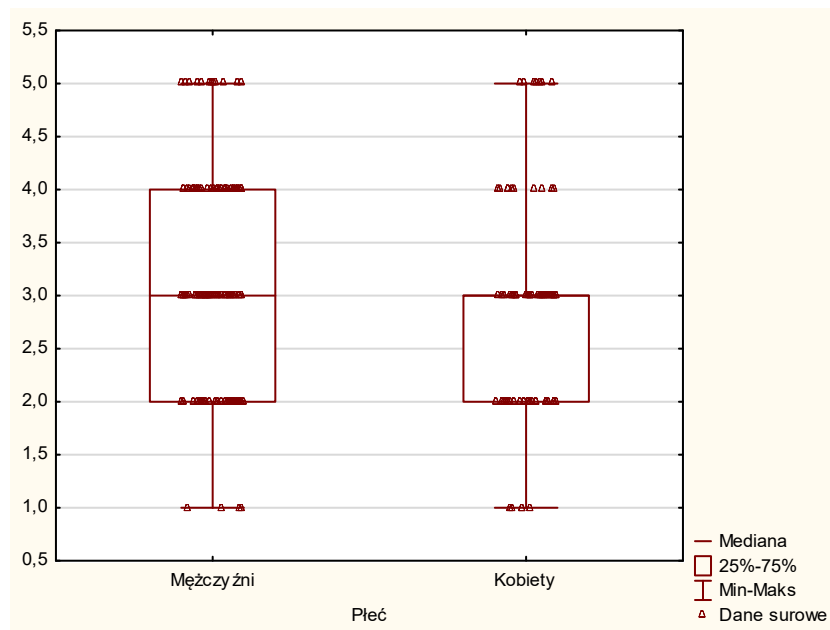
Wykres 16. Rozkład wyników dla stwierdzenia „w trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie” w zależności od płci



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Średnia uzyskana dla stwierdzenia „o dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie” w przypadku kobiet wynosi 2,88, natomiast w przypadku mężczyzn wynosi 3,15 (wyk. 17).

Wykres 17. Rozkład wyników dla stwierdzenia "o dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie" w zależności od płci



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W przypadku stwierdzenia „w trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie” średnie uzyskane przez kobiety były wyższe od średnich uzyskanych przez mężczyzn. Oznacza to, że kobiety częściej oceniały jako ważniejszy emocjonalny (intuicyjny) wymiar podejmowania decyzji zakupowych. Sytuacja jest odwrotna w przypadku stwierdzenia „o dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie”. Mężczyźni częściej się z nim zgadzali niż kobiety.

W odniesieniu do wieku osób badanych z uwzględnieniem dwóch przedziałów wiekowych, tj. osoby badane poniżej 22 roku życia oraz powyżej 22 roku życia, różnice statystycznie istotne stwierdzono w przypadku stwierdzenia P_24 „w trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie” (tab. 38).

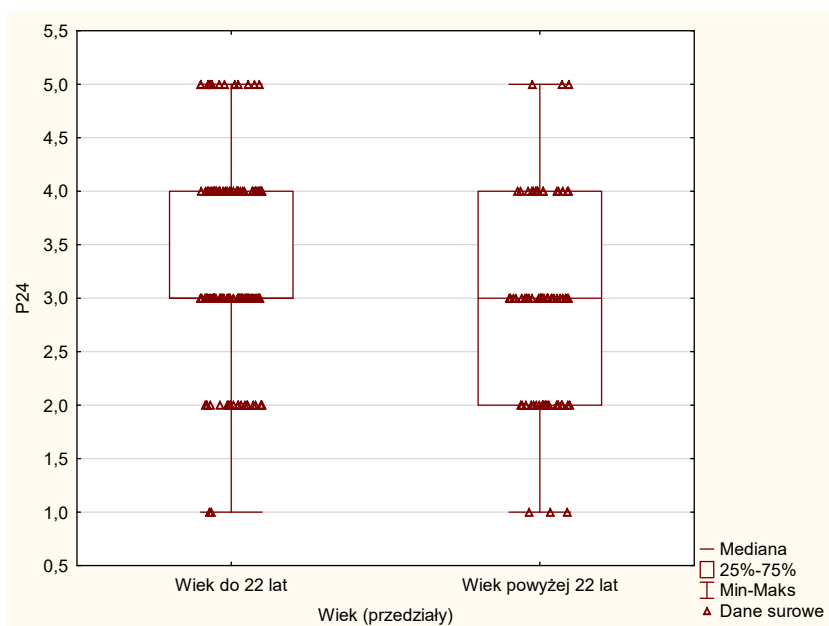
Tabela 38. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących sposobu podejmowania decyzji zakupowych względem zmiennej wiek (Nważnych wiek poniżej 22 lat = 143; Nważnych wiek powyżej 22 lat = 77)

Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
20. Gdy podejmuję decyzję o zakupie o wysokiej wartości transakcji, wspieram się opiniami osób trzecich.	-0,2654	0,7907	-0,3063	0,7593
21. Jeżeli mi się coś bardzo podoba, nie zagląbam się w opis oferty.	-0,6318	0,5275	-0,7016	0,4829
24. W trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie.	2,5540	0,0106	2,7132	0,0067
25. Dokonując zakupu, zawsze analizuję dokładnie szczegóły oferty.	-0,1266	0,8993	-0,1396	0,8890
26. O dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie.	0,5585	0,5765	0,5866	0,5575

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim
Zaznaczone statystyki p <,05000

Średnia uzyskana w ramach odpowiedzi na stwierdzenie P_24 „w trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie” przez badanych do 22 roku życia wyniosła 3,30, natomiast dla badanych powyżej 22 roku życia wyniosła 2,95 (wyk. 18). Oznacza to, że osoby młodsze częściej ulegają pierwszemu wrażeniu podczas zakupów niż osoby powyżej 22 roku życia.

Wykres 18. Rozkład wyników dla stwierdzenia „w trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie” w zależności od wieku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W dalszej kolejności analizowano wpływ braku doświadczenia na wybór oferty. Wśród osób, które nie posiadają doświadczenia w zakresie zakupu nieruchomości, 122 badanych zdecydowało się na ofertę 2, natomiast 21 badanych na ofertę 1. W przypadku osób, które uczestniczyły wcześniej w obrocie nieruchomościami 64 osoby wskazały jako swój wybór ofertę 2, natomiast ofertę 1 wybrało 16 osób (tab. 39).

Tabela 39. Wybór oferty w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości

Wyszczególnienie	Brak doświadczenia na rynku nieruchomości	Doświadczenie na rynku nieruchomości	Ogółem
Oferta 1 (wyższa cena za m ²)	21	16	37
Oferta 2 (niższa cena za m ²)	122	64	186
Ogółem	143	80	223

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W ujęciu procentowym, w odniesieniu do osób, które doświadczenia na rynku nieruchomości nie posiadają, 14,68% zdecydowało się na wybór oferty 1. Natomiast

w przypadku osób, które deklarowały posiadanie doświadczenia na rynku nieruchomości wyboru oferty 1 dokonało 20%.

Tabela 40. Istotność różnic statystycznych w wyborze ofert w zależności od posiadanego doświadczenia przy $\alpha = 0,05$

Wyszczególnienie	Chi-2 (df=3)	Wartość p
Chi-2 Pearsona	2,00	0,5715
Chi-2 NW	2,02	0,5682

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W przypadku wyboru oferty w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości lub braku takiego doświadczenia różnic istotnych statystycznie nie odnotowano (tab. 40). Oznacza to, że doświadczenie lub jego brak nie mają wpływu na dokonany wybór.

VI.4. Wybór oferty a System 1 oraz System 2 – estymacja modelu logitowego

Celem zweryfikowania poprawności przyjętego na poczet badań modelu wyboru nieruchomości oszacowano trzy modele logitowe:

1. model dla grupy A,
2. model dla grupy B,
3. model dla połączonych grup A i B.

W każdym z tych modeli zmienną zależną był wybór oferty pierwszej z dwóch prezentowanych (w obu grupach było to to samo mieszkanie). Zestaw zmiennych wykorzystanych do budowy modeli zawiera tabela 41.

Tabela 41. Zestaw zmiennych wykorzystanych w budowie modeli logitowych

Zmienna	Opis
ZMIENNA ZALEŻNA	
OFERTA 1	wybór oferty pierwszej z dwóch prezentowanych
ZMIENNE NIEZALEŻNE	
P 14	ocena istotności lokalizacji nieruchomości
P 15	ocena istotności możliwości wykupienia miejsca parkingowego
P 16	ocena istotności odległości od miejsca pracy
P 17	ocena istotności liczby pomieszczeń
P 18	ocena istotności piętra, na którym znajduje się mieszkanie
P 19	ocena istotności wieku budynku, w którym znajduje się mieszkanie

Zmienna	Opis
P_20	ocena zgodności ze stwierdzeniem, że przy podejmowaniu decyzji o zakupie o wysokiej wartości transakcji, wspieram się opiniami osób trzecich
P_21	ocena zgodności ze stwierdzeniem, że jeżeli mi się coś podoba, nie zagląbam się w opis oferty
P_22	ocena zgodności ze stwierdzeniem, że urządzając własną przestrzeń wybieram raczej ciepły styl niż nowoczesny chłodny
P_23	ocena zgodności ze stwierdzeniem, że czystość i porządek w domu są dla mnie ważne
P_24	ocena zgodności ze stwierdzeniem, że w trakcie zakupów ważne jest dla mnie pierwsze wrażenie
P_25	ocena zgodności ze stwierdzeniem, że dokonując zakupu, zawsze analizuję szczegóły oferty
P_26	ocena zgodności ze stwierdzeniem, że o dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie
NIER_1	dokonywanie wyboru nieruchomości: nigdy
NIER_2	dokonywanie wyboru nieruchomości: 1 raz
NIER_3	dokonywanie wyboru nieruchomości: 2 razy i więcej
NIER_4	dokonywanie wyboru nieruchomości: uczestniczę w obrocie nieruchomościami
PLEC_1	pleć: kobieta
PLEC_2	pleć: męczyzna
ZATR_1	zatrudnienie: tak
ZATR_2	zatrudnienie: nie
WIEK_1	wiek do 22 lat
WIEK_2	wiek powyżej 22 lat
RODZAJST_1	rodzaj studiów: licencjackie
RODZAJST_2	rodzaj studiów: inżynierskie
RODZAJST_3	rodzaj studiów: magisterskie
GRUPA_1	prezentacja oferty dla grupy A
GRUPA_2	prezentacja oferty dla grupy B

Pogrubiением zaznaczono zmienne bazowe, które stanowią punkt odniesienia dla pozostałych zmiennych w grupie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwestionariusza ankietowego wykorzystanego w badaniu autorskim

W pierwszej kolejności oszacowano model dla grupy A. Wyniki estymacji modelu wskazują, że statystycznie istotnymi czynnikami wpływającymi na wybór oferty pierwszej w grupie A są (tab. 42):

- lokalizacja nieruchomości (P_14) – im wyższa ocena istotności przez respondenta, tym szansa wyboru oferty 1 jest mniejsza o 53,6%;
- zgodność ze stwierdzeniem, że w trakcie zakupów ważne jest dla mnie pierwsze wrażenie (P_24) – im wyższa ocena, tym szansa wyboru oferty pierwszej zwiększa się o 84,5%;

- zgodność ze stwierdzeniem, że dokonując zakupu, zawsze analizuję szczegóły oferty (P2_5) – im wyższa ocena, tym szansa wyboru oferty pierwszej zwiększa się o 90,5%;
- zgodność ze stwierdzeniem, że o dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie (P_26) – im wyższa ocena istotności przez respondenta, tym szansa wyboru oferty 1 jest mniejsza o 44,1%;
- posiadanie zatrudnienia (ZATR_1) – zmniejsza szanse wyboru oferty pierwszej o 85,0% w stosunku do nieposiadania zatrudnienia.

Tabela 42. Wyniki estymacji modelu decyzji dla grupy A

zmienna	ocena parametru	błąd standardowy	t-Student	efekt krańcowy	iloraz szans
const	1,673	1,561	1,072	-	-
P_14	-0,768	0,362	-2,118	-0,167	0,464
P_24	0,613	0,302	2,030	0,133	1,845
P_25	0,645	0,373	1,727	0,140	1,905
P_26	-0,582	0,255	-2,278	-0,126	0,559
ZATR_1	-1,898	0,937	-2,026	-0,442	0,150

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W dalszej kolejności poddano analizie grupę B. Wyniki estymacji modelu dla tej grupy wskazują, że statystycznie istotnymi czynnikami wpływającymi na wybór oferty pierwszej są (tab. 43):

- możliwość wykupienia miejsca parkingowego (P_15) – im wyższa ocena, tym szansa wyboru oferty pierwszej zwiększa się o 297,6%;
- zgodności ze stwierdzeniem, że czystość i porządek w domu są dla mnie ważne (P_23) – im wyższa ocena, tym szansa wyboru oferty pierwszej zwiększa się o 530,4%;
- zgodność ze stwierdzeniem, że w trakcie zakupów ważne jest dla mnie pierwsze wrażenie (P_24) – im wyższa ocena, tym szansa wyboru oferty pierwszej zmniejsza się o 75,5%;
- brak doświadczenia w wyborze nieruchomości (NIER_1) wiąże się ze spadkiem szans wyboru pierwszej oferty o 97,6%;
- pojedyncze doświadczenie w wyborze nieruchomości (NIER_2) wiąże się ze spadkiem szans wyboru pierwszej oferty o 99,6%;

- płeć: kobieta (PLEC_1) zwiększa szansę wyboru pierwszej oferty ponad 56,5-krotnie;
- posiadanie zatrudnienia (ZATR_1) – zmniejsza szanse wyboru oferty pierwszej o 94,5% w stosunku do nieposiadania zatrudnienia.

Tabela 43. Wyniki estymacji modelu decyzji dla grupy B

zmienna	ocena parametru	błąd standardowy	t-Student	efekt krańcowy	iloraz szans
const	-8,400	5,052	-1,663	-	-
P15	1,380	0,753	1,832	0,012	3,976
P23	1,841	0,976	1,887	0,017	6,304
P24	-1,405	0,616	-2,278	-0,013	0,245
NIER 1	-3,767	2,286	-1,648	-0,129	0,023
NIER 2	-5,593	2,995	-1,868	-0,026	0,004
PLEC 1	4,053	1,692	2,395	0,081	57,547
ZATR 1	-2,901	1,679	-1,728	-0,109	0,055

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W dalszej kolejności poddano estymacji model dla połączonych grup A i B.

Tabela 44. Wyniki estymacji modelu decyzji dla połączonych grup A i B

zmienna	ocena parametru	błąd standardowy	t-Student	efekt krańcowy	iloraz szans
const	-0,299	1,021	-0,293	-	-
NIER 1	-2,382	1,071	-2,223	-0,372	0,092
NIER 2	-2,723	1,130	-2,410	-0,240	0,066
NIER 3	-2,569	1,202	-2,138	-0,169	0,077
GRUPA 1	2,126	0,495	4,295	0,294	8,384

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Uzyskane wyniki wskazują, że statystycznie istotnymi czynnikami wpływającymi na wybór oferty pierwszej są (tab. 44):

- brak doświadczenia w wyborze nieruchomości (NIER_1) wiąże się ze spadkiem szans wyboru pierwszej oferty o 91,8%;
- pojedyncze doświadczenie w wyborze nieruchomości (NIER_2) wiąże się ze spadkiem szans wyboru pierwszej oferty o 93,4%;
- co najmniej 2 doświadczenia w wyborze nieruchomości (NIER_3) wiążą się ze spadkiem szans wyboru pierwszej oferty o 92,3%;

- prezentacja oferty dla grupy A zwiększa szansę wyboru pierwszej oferty ponad 7-krotnie.

VI.5. Wybór Systemu 1 a korzystanie z usług pośrednika

W celu zweryfikowania H_3 – niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika, w ankiecie zostały zamieszczone stwierdzenia dotyczące poziomu zaufania wobec pośredników oraz oceny korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika. Analizie poddano również wpływ doświadczenia na rynku nieruchomości na zaufanie wobec pośredników.

Dodatkowo w I części badania w ramach decyzji 2 badani zostali poproszeni o wybór notariusza, którego obecność jest wymagana przy zawarciu umowy kupna-sprzedaży nieruchomości przepisami prawa. Dostępne były 2 opcje, tj.:

- Notariusz 1. Koszt usługi wynosi 3.500 zł. Pośrednik nieruchomości nie zna tego notariusza.
- Notariusz 2. Koszt usługi wynosi 4.500 zł. Według pośrednika ten notariusz jest dobry.

W przypadku wyboru droższego notariusza jednak ocenianego jako „dobry” przez pośrednika można przyjąć założenie, że osoba dokonująca tego wyboru może przyjmować rady i podpowiedzi ze strony pośrednika również w pozostałych elementach procesu wyboru nieruchomości.

Tabela 45. Liczba oraz % wyborów notariusza w ramach decyzji 2

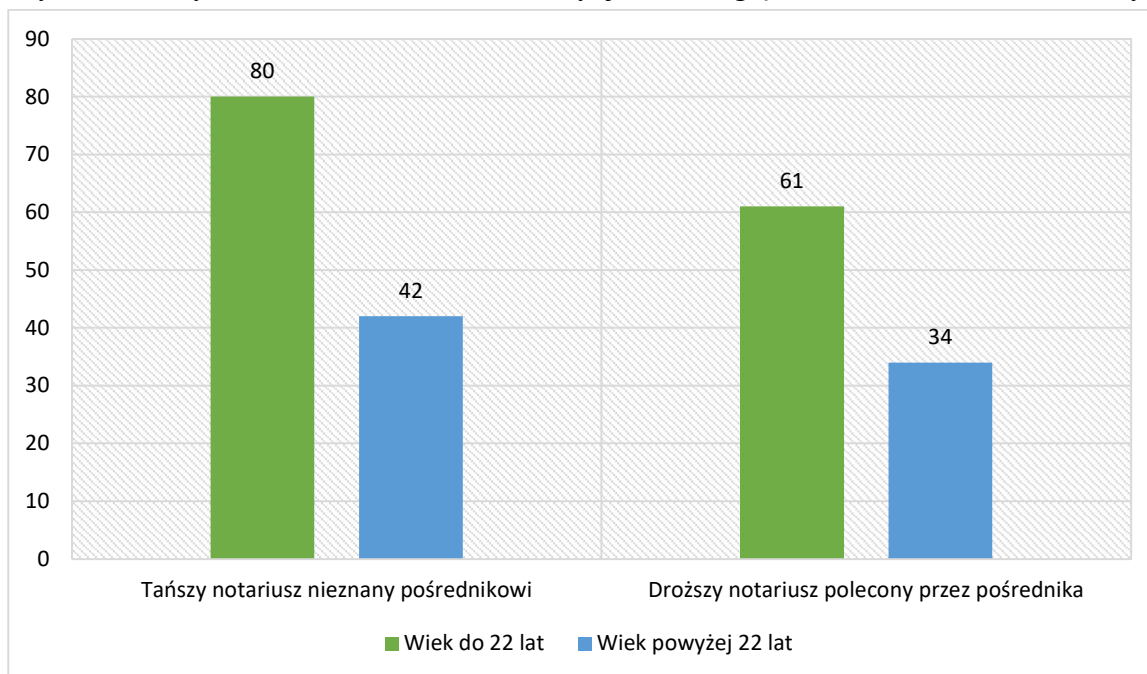
Wyszczególnienie	Liczba osób	% ogółem
Tańszy notariusz nieznanemu pośrednikowi	127	55,46
Droższy notariusz znanemu pośrednikowi	102	44,54
Ogółem	229	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W grupie badanej 55,46% osób wybrało tańszego nieznanego pośrednikowi notariusza (tab. 45). Może to świadczyć o tym, że badani uważają, że notariusz jako zawód zaufania publicznego uczciwie wykonuje swoje zadania i stąd nie warto ponosić wyższego kosztu bądź też nie mają zaufania do pośrednika jako instytucji polecającej.

W kolejnym kroku poddano weryfikacji różnice w wyborach notariusza z uwzględnieniem zmiennej wiek oraz płeć.

Wykres 19. Wybór notariusza w ramach decyzji 2 z uwzględnieniem wieku osób badanych

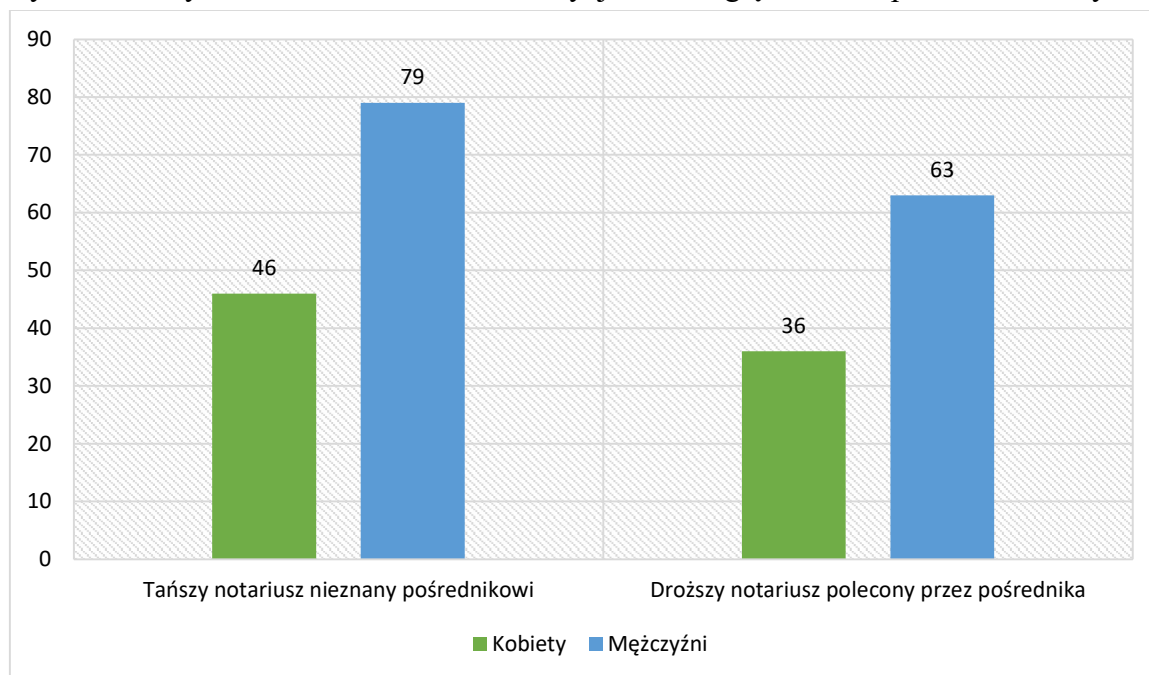


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W grupie badanych do 22 lat, jak i w grupie badanych powyżej 22 lat badani częściej decydowali się na wybór notariusza tańszego i przy tym nieznanego pośrednikowi (wyk. 19).

Rozpatrując wyniki uzyskane w zakresie decyzji 2, ze względu na płeć zarówno kobiety, jak i mężczyźni częściej decydowali się na wybór tańszego nieznanego pośrednikowi notariusza (wyk. 20).

Wykres 20. Wybór notariusza w ramach decyzji 2 z uwzględnieniem płci osób badanych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Dla zmiennych wiek oraz płeć nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w wyborze w zakresie decyzji 2 (tab. 46).

Tabela 46. Istotność różnic w wyborze notariusza w decyzji 2 ze względu na wiek oraz ze względu na płeć przy $\alpha = 0,05$

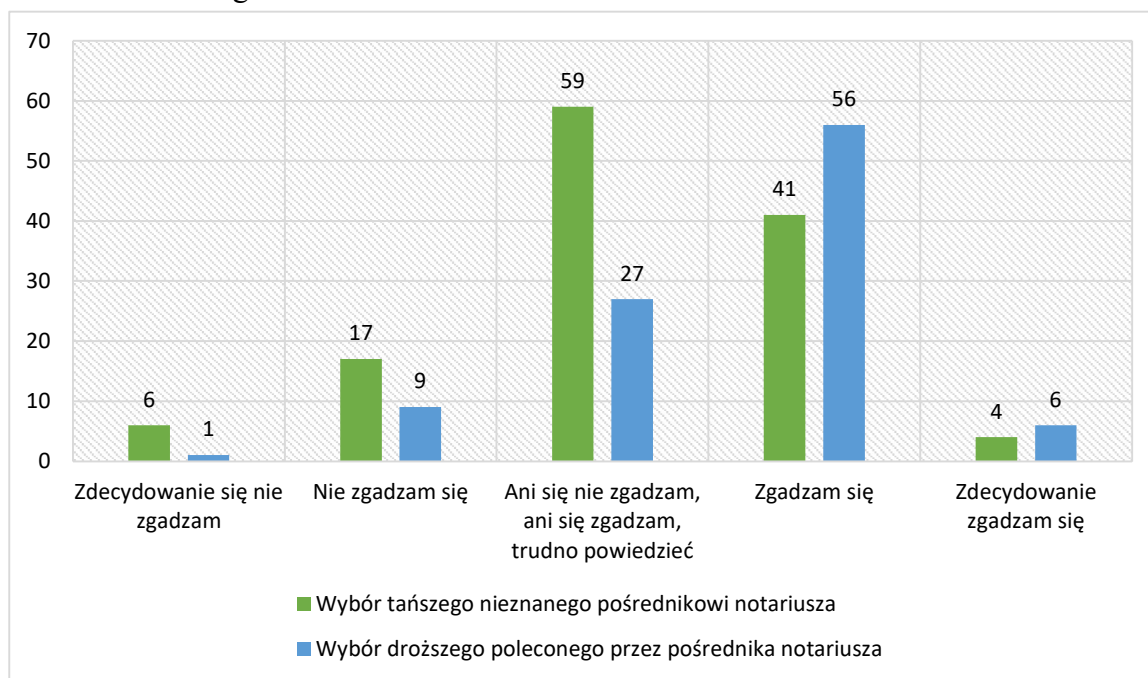
	Wyszczególnienie	Chi-2 (df=1)	Wartość p
Wiek	Ch-2 Pearsona	0,04	0,8346
	Chi-2 NW	0,04	0,8346
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,00	0,9478
	Dokładny test Fishera		0,8863
Płeć	Ch-2 Pearsona	0,00	0,9463
	Chi-2 NW	0,00	0,9463
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,01	0,9424
	Dokładny test Fishera		1,0000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W odniesieniu do decyzji 2 w ramach ankiety poproszono uczestników badania o zaznaczenie, na ile zgadzają się bądź nie zgadzają się ze stwierdzeniem, że pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza. Uzyskane wyniki wskazują, że badani, którzy zgodzili się ze stwierdzeniem „pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza”, w ramach decyzji 2 najczęściej dokonywali wyboru droższego, ale poleconego przez pośrednika

notariusza. Natomiast badani, którzy nie mieli zdania w kwestii, czy pośrednik ułatwia taki wybór najczęściej wskazywali na tańszego nieznanego pośrednikowi notariusza (wyk. 21).

Wykres 21. Wybór notariusza w decyzji 2 a zgodność ze stwierdzeniem "pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza"



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Przeprowadzone analizy pozwalają stwierdzić statystycznie istotne różnice w wyborze notariusza w zakresie decyzji 2 w zależności od udzielonej odpowiedzi na stwierdzenie 2 „pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza” (tab. 47).

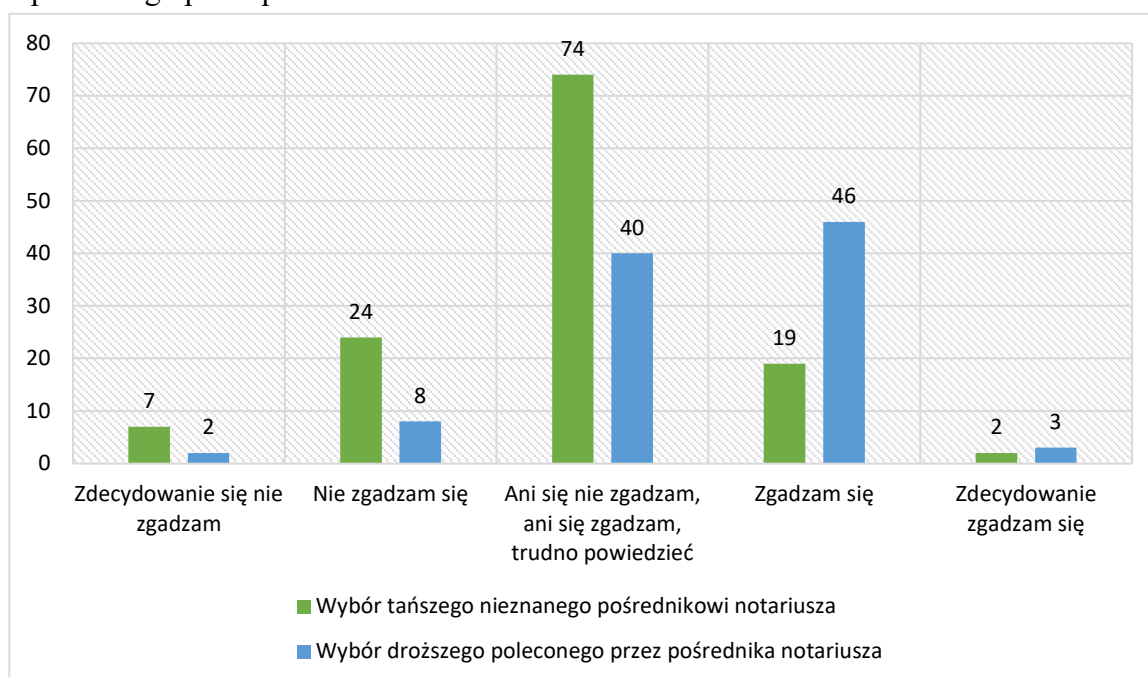
Tabela 47. Istotność różnic w wyborze notariusza w decyzji 2 w zależności od zgodności ze stwierdzeniem "pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza" przy $\alpha = 0,05$

Wyszczególnienie	Chi-2 (df=4)	Wartość p
Ch-2 Pearsona	17,46	0,0016
Chi-2 NW	17,92	0,0013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Podobnie jak to miało miejsce ze stwierdzeniem 2, w ramach ankiety, poproszono uczestników badania o zaznaczenie, na ile zgadzają się bądź nie zgadzają się ze stwierdzeniem 12 „skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza”.

Wykres 22. Wybór notariusza w decyzji 2 a zgodność ze stwierdzeniem "skorzystałbym z polecanego przez pośrednika notariusza"



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Z uzyskanych danych wynika, że badani, którzy zgodzili się ze stwierdzeniem, że skorzystaliby z notariusza poleconego przez pośrednika, w ramach decyzji 2 najczęściej dokonywali wyboru droższego, ale poleconego przez pośrednika notariusza. Natomiast badani, którzy nie mieli zdania w kwestii, czy pośrednik ułatwia taki wybór najczęściej wskazywali na tańszego nieznanego pośrednikowi notariusza (wyk. 22).

W wyniku analiz stwierdzono statystycznie istotne różnice w wyborze notariusza w zakresie decyzji 2 w zależności od odpowiedzi wskazanej w stwierdzeniu 12 „skorzystałbym, z polecanego przez pośrednika notariusza” (tab. 48).

Tabela 48. Istotność różnic w wyborze notariusza w decyzji 2 w zależności od zgodności ze stwierdzeniem " skorzystałbym z polecanego przez pośrednika notariusza" przy $\alpha = 0,05$

Wyszczególnienie	Chi-2 (df=4)	Wartość p
Ch-2 Pearsona	29,52	$p < 0,0001$
Chi-2 NW	30,13	$p < 0,0001$

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Ostatnia, 3 decyzja podejmowana w ramach I części badania dotyczyła podpisania umowy przedwstępnej. Badani w ramach wyboru mogli wskazać umowę:

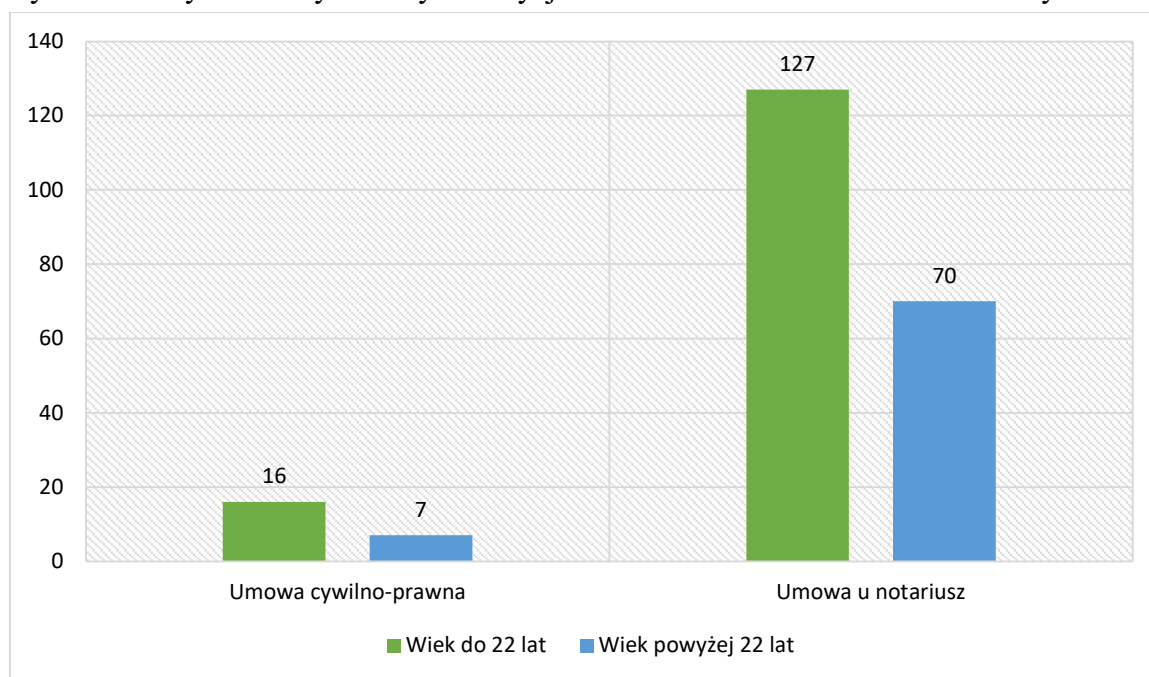
- w formie umowy cywilno-prawnej, bez dodatkowych kosztów,

- w formie aktu notarialnego, którego zawarcie wiąże się z kosztem 2.200, jednak stanowi formę zabezpieczenia.

Z jednej strony wybór ten miał pozwolić uzyskać informację, czy badani skłonni są ponieść wyższe koszty bieżące, kupując w ten sposób rodzaj gwarancji (zabezpieczenia) obniżającego koszty egzekwowania umowy. Ponadto w odniesieniu do decyzji 2 oraz decyzji 3 zastosowano różną kolejność ich prezentacji w zależności od grupy (A, B oraz C). Miało to na celu zweryfikowanie, czy udzielana odpowiedź zależna jest od wcześniej podejmowanych decyzji oraz czy korzystając z jednego sposobu obniżenia kosztów transakcyjnych, minimalizują wydatki i rezygnują z kolejnych zabezpieczeń.

Podobnie jak w przypadku decyzji 2, również odpowiedzi udzielone w ramach decyzji 3 rozpatrywano pod kątem różnic ze względu na wiek oraz płeć osób badanych. Niezależnie od wieku badani częściej wskazywali wybór umowy w formie aktu notarialnego (wyk. 23).

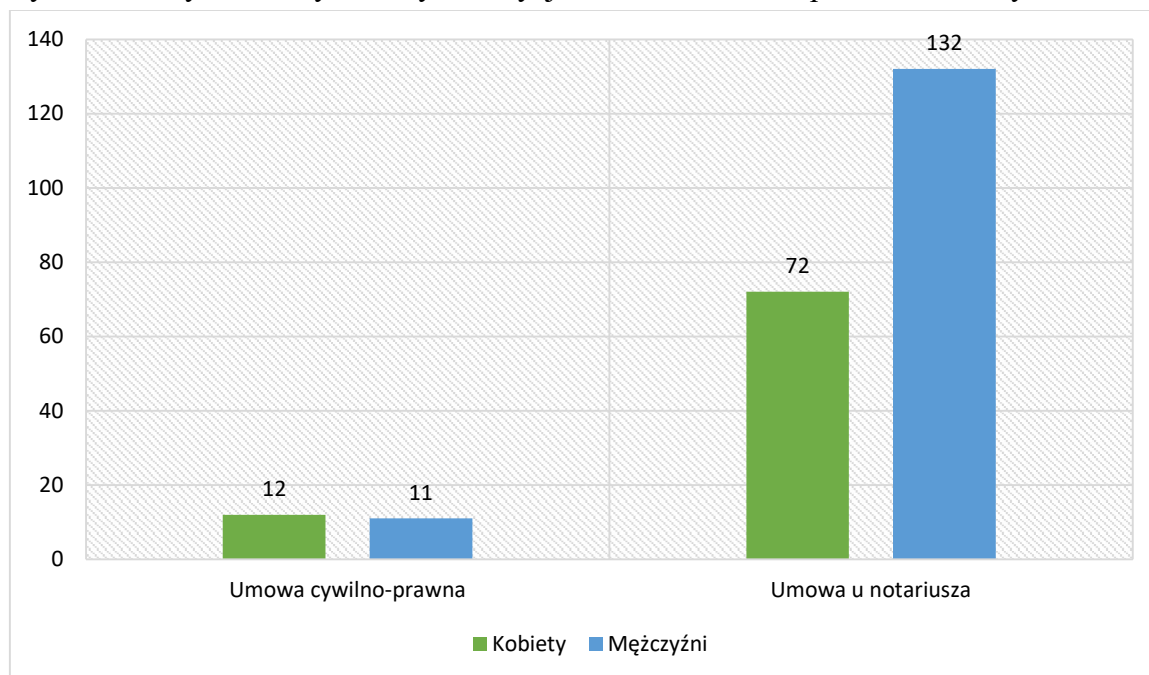
Wykres 23. Wybór formy umowy w decyzji 3 w zależności od wieku osób badanych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Niezależnie od płci badani częściej wskazywali wybór umowy w formie aktu notarialnego (wyk. 24).

Wykres 24. Wybór formy umowy w decyzji 3 w zależności od płci osób badanych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Jednocześnie nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic ze względu na wiek oraz ze względu na płeć osób badanych w wyborach dokonywanych w zakresie decyzji 3 (tab. 49).

Tabela 49. Istotność różnic w wyborze formy umowy w decyzji 3 ze względu na wiek oraz ze względu na płeć osób badanych przy $\alpha = 0,05$

Zmienna	Wyszczególnienie	Chi-2 (df=1)	Wartość p
Wiek	Ch-2 Pearsona	0,24	0,6276
	Chi-2 NW	0,24	0,6242
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,06	0,7994
	Dokładny test Fishera		0,8178
Płeć	Ch-2 Pearsona	2,53	0,1120
	Chi-2 NW	2,44	0,1181
	Ch-2 z poprawką Yatesa	1,85	0,1733
	Dokładny test Fishera		0,1179

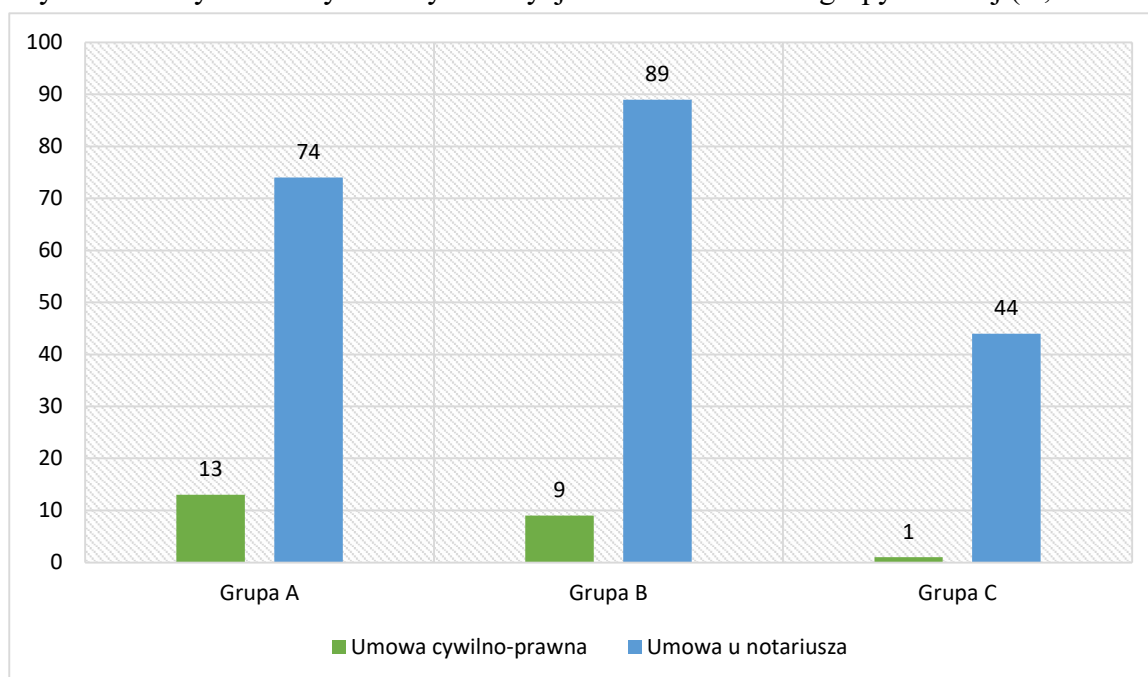
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Jak już wspomniano powyżej, w zakresie decyzji 2 oraz decyzji 3 została zmieniona kolejność ich prezentacji w grupach. To znaczy, że badani z grupy A oraz z grupy B najpierw dokonywali wyboru notariusza (decyzja 2), a następnie decydowali o formie podpisania umowy przedwstępnej (decyzja 3). Natomiast w grupie C w pierwszej kolejności badani

decydowali o formie umowy przedwstępnej (decyzja 3), a następnie dokonywali wyboru notariusza (decyzja 2).

Przeprowadzono analizę wyników dla decyzji 2 oraz 3. Dla decyzji 2 nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w wyborze w zależności od kolejności prezentacji decyzji.

Wykres 25. Wybór formy umowy w decyzji 3 w zależności od grupy badanej (A, B lub C)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

We wszystkich grupach badani częściej zdecydowali się na zawarcie umowy przedwstępnej w formie aktu notarialnego. W grupie A wybór ten stanowił 85,06%, w grupie B wyniósł 90,82%, natomiast w grupie C stanowił 97,78% (wyk. 25).

W grupie A oraz w grupie B decyzję 3 poprzedzała decyzja odnośnie wyboru notariusza tańszego i nieznanego pośrednikowi lub droższego, ale poleconego przez pośrednika. W grupie C decyzja 3 została podjęta wcześniej, tj. przed wyborem notariusza. Mogło to spowodować, że badani częściej zdecydowali się na umowę przedwstępną w formie aktu notarialnego, traktując tą formę jako zabezpieczenie transakcji. W przypadku grupy A oraz B poczucie zabezpieczenia mógł dawać fakt zawierania umowy właściwej przed notariuszem.

Tabela 50. Istotność różnic w wyborze formy umowy w decyzji 3 w zależności od kolejności prezentowania decyzji przy $\alpha = 0,05$

Wyszczególnienie	Chi-2 (df=2)	Wartość p
Ch-2 Pearsona	5,46	0,0653
Chi-2 NW	6,44	0,0399

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W zakresie istotności różnic wyniki jednego z wybranych testów, tj. Chi-2 NW, przy przyjętym poziomie istotności ($\alpha = 0,05$), wskazują na odrzucenie weryfikowanej hipotezy zerowej. Oznacza to, że nie można na tym etapie badań jednoznacznie zweryfikować istotności różnic w zakresie kolejności podejmowania decyzji i wpływu tej kolejności na uzyskane wyniki (tab. 50).

Tabela 51. Wybór notariusza oraz formy umowy w zależności od kolejności prezentacji decyzji

Decyzja	A		B		C	
	1	2	1	2	1	2
D2*	46	38	49	49	32	13
	54,76 %	45,24 %	50,00 %	50,00 %	71,11 %	28,89 %
D3**	13	74	9	89	1	43
	14,94 %	85,06 %	9,18 %	90,82 %	2,73 %	97,73 %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

* Decyzja 2; **Decyzja 3

W przypadku decyzji 2, tj. wybór notariusza do umowy kupna-sprzedaży w grupie C, w porównaniu do grupy A oraz B większość badanych (71,11%) zdecydowana była zatrudnić tańszego notariusza, a tylko 28,89% wybrała notariusza droższego, ale polecanego przez pośrednika nieruchomości. Dla grupy tej przed zaprezentowaniem decyzji w zakresie wyboru notariusza, badani podejmowali decyzję w zakresie formy, w której zostanie podpisana umowa przedwstępna. 97,73% badanych zdecydowało się na podpisanie umowy w formie aktu prawnego dającego większy stopień bezpieczeństwa niż to jest w przypadku umowy cywilno-prawnej (tab. 51). Może to oznaczać, że dodatkowo poniesiony koszt na akt notarialny w wysokości 2.200 zł skłonił decydentów do wybrania tańszego notariusza lub też zabezpieczenie umowy kupna-sprzedaży poprzez umowę przedwstępną obniżyło poczucie ryzyka przy zawarciu ostatecznej umowy kupna-sprzedaży.

Tabela 52. Istotność różnic w wyborze notariusza w decyzji 2 w poszczególnych grupach do badanych ogółem przy $\alpha = 0,05$

Grupa	Wyszczególnienie	Chi-2 (df=1)	Wartość p
A	Ch-2 Pearsona	0,01	0,9125
	Chi-2 NW	0,01	0,9126
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,00	0,9853
	Dokładny test Fishera		1,0000
B	Ch-2 Pearsona	0,82	0,3644
	Chi-2 NW	0,82	0,3647
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,62	0,4319
	Dokładny test Fishera		0,3976
C	Ch-2 Pearsona	2,78	0,0955
	Chi-2 NW	2,86	0,0911
	Ch-2 z poprawką Yatesa	2,26	0,1331
	Dokładny test Fishera		0,1019

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Jednocześnie nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w wyborze notariusza (tab. 52) oraz w wyborze formy zawarcia umowy przedwstępnej (tab. 53) w grupach A, B i C w porównaniu do ogółem badanych. Oznacza to, że grupy nie różniły się w sposób statystycznie istotny pod kątem wyborów dokonywanych w grupie A, B, C.

Tabela 53. Istotność różnic w wyborze formy umowy w decyzji 3 w poszczególnych grupach do badanych ogółem przy $\alpha = 0,05$

Grupa	Wyszczególnienie	Chi-2 (df=1)	Wartość p
A	Ch-2 Pearsona	1,60	0,2062
	Chi-2 NW	1,52	0,2176
	Ch-2 z poprawką Yatesa	1,14	0,2866
	Dokładny test Fishera		0,2338
B	Ch-2 Pearsona	0,04	0,8377
	Chi-2 NW	0,04	0,8377
	Ch-2 z poprawką Yatesa	0,00	0,9990
	Dokładny test Fishera		1,0000
C	Ch-2 Pearsona	2,82	0,0932
	Chi-2 NW	3,72	0,0539
	Ch-2 z poprawką Yatesa	1,93	0,1648
	Dokładny test Fishera		0,1436

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Oprócz wyborów dokonywanych w decyzji 2 oraz w decyzji 3 w celu zweryfikowania hipotezy H_2 poproszono badanych o udzielenie odpowiedzi na pytania dotyczące pośredników. Miało to na celu ocenę poziomu zaufania wobec pośredników oraz ocenę przydatności udziału pośrednika w obrocie nieruchomościami. W przypadku

uzyskania wysokich wyników w tym zakresie można założyć, że badani są świadomi korzyści, jakie przynosi korzystanie z usług pośrednika. W takim przypadku również pośrednik może przyczynić się do obniżenia kosztów transakcyjnych wyboru i zakupu nieruchomości.

Tabela 54. Statystyki opisowe dla stwierdzeń dotyczących poziomu zaufania wobec pośredników oraz korzyści jakie przynosi korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami (Nważnych=229)

Statystyki opisowe - stwierdzenia 1 do 13	Średnia	Moda	Liczność Mody	Min	Maks	Odch.std
1. Pośrednik ułatwia uzyskanie kredytu na mieszkanie.	3,1667	3	98	1	5	0,8995
2. Pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza	3,3406	4	98	1	5	0,8518
3. Pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam/sama	3,8428	4	133	1	5	0,8694
4. Pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości.	3,7149	4	144	1	5	0,8512
5. Pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja.	3,4105	4	91	1	5	0,9492
6. Pośrednik skraca czas poszukiwania nieruchomości.	3,6754	4	115	1	5	0,8855
7. Pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty.	3,6504	4	111	1	5	0,8879
8. Pośrednicy są uczciwi.	2,7686	3	170	1	5	0,6238
9. Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości.	3,7456	4	134	1	5	0,7604
10. Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu technicznego nieruchomości.	3,5507	4	125	1	5	0,8097
11. Pośrednik nie zataja wad nieruchomości.	2,7642	3	146	1	5	0,7110
12. Skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza.	3,1053	3	116	1	5	0,8169
13. Gdybym miał kupić nieruchomości, skorzystałbym z usług pośrednika.	3,1179	3	113	1	5	0,8930

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Najniższą średnią, tj. 2,76 w stwierdzeniach dotyczących pośredników uzyskało stwierdzenie nr 11 – „pośrednik nie zataja wad nieruchomości”, a następnie, tj. 2,77 stwierdzenie nr 8 – „pośrednicy są uczciwi”. Oznaczać to może, że badani nie mają zaufania do pośredników nieruchomości. Ponadto zarówno w stwierdzeniu 11, jak i stwierdzeniu 8 badani najczęściej zaznaczali odpowiedzi neutralne (tab. 54). W stwierdzeniu 11 „ani się nie zgadzam, ani się zgadzam” zaznaczyło 89 osób, a „trudno powiedzieć” 57 osób. Natomiast

w stwierdzeniu 8 „ani się nie zgadzam, ani się zgadzam” wskazało 116 osób, a „trudno powiedzieć” 54 osoby.

Najwyższą średnią, tj. 3,84 uzyskało stwierdzenie nr 3 „pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam(a)” oraz nr 9 „pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości”, dla którego średnia wyniosła 3,74. Ponadto zarówno w stwierdzeniu 3 jak i stwierdzeniu 9 badani najczęściej zaznaczali odpowiedź „zgadzam się” (tab. 54).

Następnie dokonano analizy stwierdzeń dotyczących poziomu zaufania wobec pośredników oraz korzyści jakie przynosi korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami względem zmiennej wiek osób badanych (tab. 55).

Tabela 55. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących poziomu zaufania wobec pośredników oraz oceny korzyści jakie przynosi korzystanie z usług pośrednika nieruchomościami przez osoby badane względem zmiennej wiek (Nważnych wiek poniżej 22 lat = 143; Nważnych wiek powyżej 22 lat = 77)

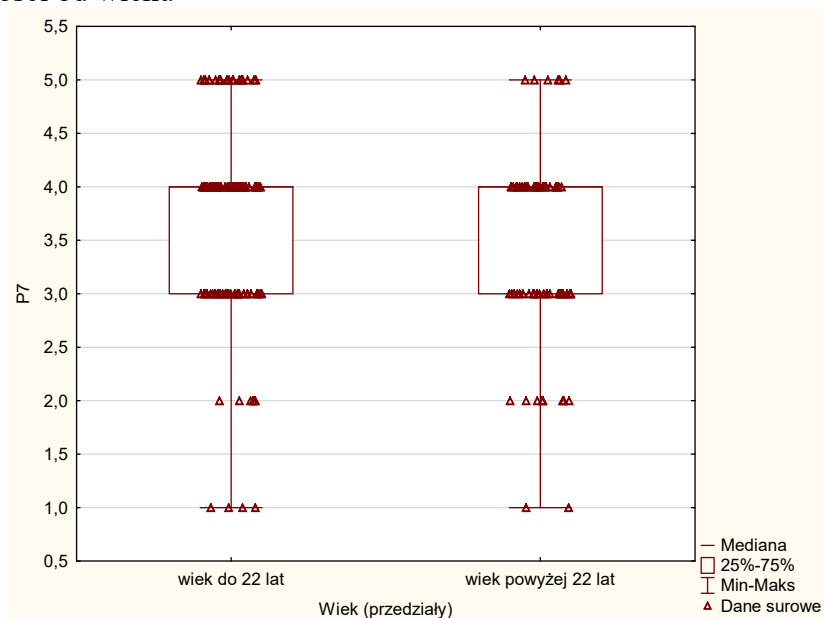
Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
1. Pośrednik ułatwia uzyskanie kredytu na mieszkanie.	-1,4797	0,1390	-1,5724	0,1159
2. Pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza	0,5818	0,5607	0,6254	0,5317
3. Pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam/sama.	-0,5096	0,6103	-0,5706	0,5683
4. Pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości.	1,2988	0,1940	1,5008	0,1334
5. Pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja.	1,3568	0,1748	1,4292	0,1529
6. Pośrednik skraca czas poszukiwania nieruchomości.	1,7900	0,0735	1,9358	0,0529
7. Pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty.	2,4518	0,0142	2,6414	0,0083
8. Pośrednicy są uczciwi.	-0,1377	0,8905	-0,1795	0,8575
9. Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości.	0,5249	0,5997	0,5945	0,5522

Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
10. Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu technicznego nieruchomości.	1,3322	0,1828	1,4781	0,1394
11. Pośrednik nie zataja wad nieruchomości.	0,3820	0,7025	0,4491	0,6533
12. Skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza.	1,0196	0,3079	1,1157	0,2646
13. Gdybym miał kupić nieruchomości, skorzystałbym z usług pośrednika.	-0,8339	0,4044	-0,8980	0,3692

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim
Zaznaczone statystyki p <,05000

W zakresie stwierdzeń dotyczących poziomu zaufania wobec pośredników jaki mają osoby badane oraz poziomu, na którym kształtuje się ocena korzyści jakie przynosi korzystanie z usług pośrednika nieruchomościami względem cechy wiek osoby badanej różnice statystycznie istotne stwierdzono tylko w odniesieniu do P_7 „pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty”.

Wykres 26. Rozkład wyników dla stwierdzenia „pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty" w zależności od wieku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Średnia uzyskana w ramach odpowiedzi na stwierdzenie P_7 „pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty” przez badanych poniżej 22 roku życia wyniosła 3,74, natomiast dla badanych powyżej 22 roku życia wyniosła 3,43 (wyk. 26).

Następnie dokonano analizy stwierdzeń dotyczących poziomu zaufania wobec pośredników oraz korzyści jakie przynosi korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami względem cechy płeć osób badanych.

Tabela 56. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących poziomu zaufania wobec pośredników oraz oceny korzyści jakie przynosi korzystanie z usług pośrednika nieruchomościami przez osoby badane względem zmiennej płeć (Nważnych mężczyźni = 143; Nważnych kobiety = 84)

Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
1. Pośrednik ułatwia uzyskanie kredytu na mieszkanie.	0,5884	0,5563	0,6251	0,5319
2. Pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza	-1,1691	0,2424	-1,2580	0,2084
3. Pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam/sama	-2,6668	0,0077	-2,9938	0,0028
4. Pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości.	-3,6967	0,0002	-4,2802	0,0000
5. Pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja.	-2,9975	0,0027	-3,1618	0,0016
6. Pośrednik skraca czas poszukiwania nieruchomości.	0,0813	0,9352	0,0881	0,9298
7. Pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty.	-3,2545	0,0011	-3,5184	0,0004
8. Pośrednicy są uczciwi.	-0,1371	0,8909	-0,1785	0,8583
9. Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości.	1,1122	0,2661	1,2585	0,2082
10. Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu technicznego nieruchomości.	0,8734	0,3824	0,9712	0,3314
11. Pośrednik nie zataja wad nieruchomości.	0,3443	0,7306	0,4039	0,6863
12. Skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza.	-0,5318	0,5948	-0,5797	0,5621
13. Gdybym miał kupić nieruchomości, skorzystałbym z usług pośrednika.	0,2826	0,7775	0,3042	0,7610

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim
Zaznaczone statystyki p <,05000

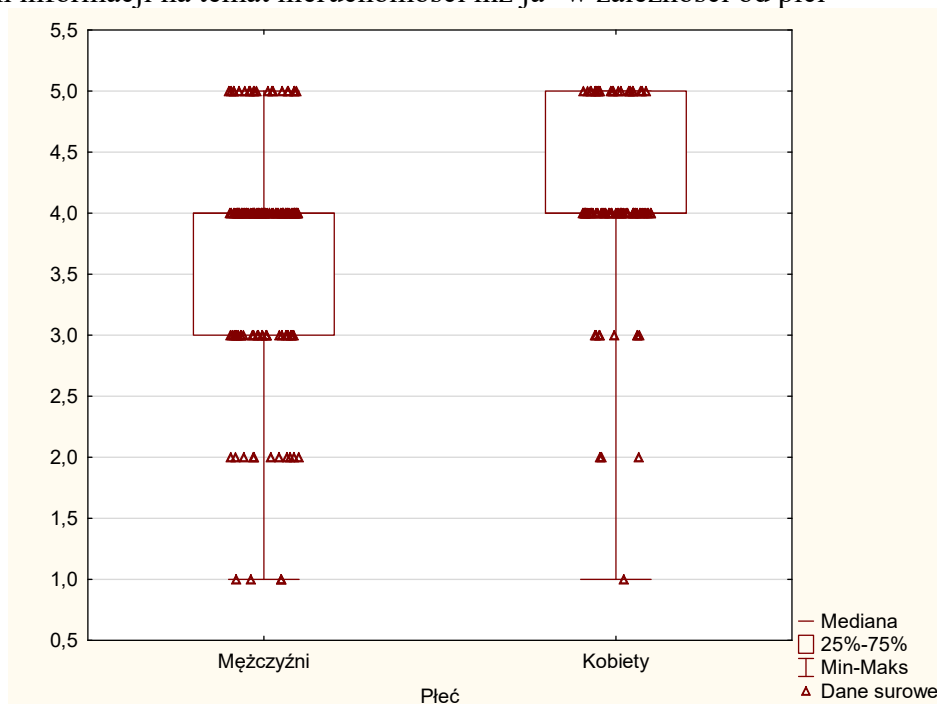
Istotnie statystycznie różnice ze względu na płeć osoby badanej wykazano dla stwierdzeń (tab. 56):

- Pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam/sama (P_3).
- Pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości (P_4).
- Pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja (P_5).
- Pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty (P_7).

W dalszych krokach dokonano analizy średnich uzyskanych w stwierdzeniach, co do których wykazano statystycznie istotne różnice.

Średnia uzyskana w ramach odpowiedzi na stwierdzenie P_3 „pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam/sama” przez kobiety wyniosła 4,06, natomiast przez mężczyzn 3,72 (wyk. 27). Może to oznaczać, że kobiety wyżej niż mężczyźni cenią pomoc pośrednika w uzyskiwaniu wszystkich bądź części informacji o potencjalnej nieruchomości do zakupu. Przekładać się to może ostatecznie na obniżanie kosztów transakcyjnych, a także na mniejsze ryzyko ewentualnych niekorzystnych wyborów.

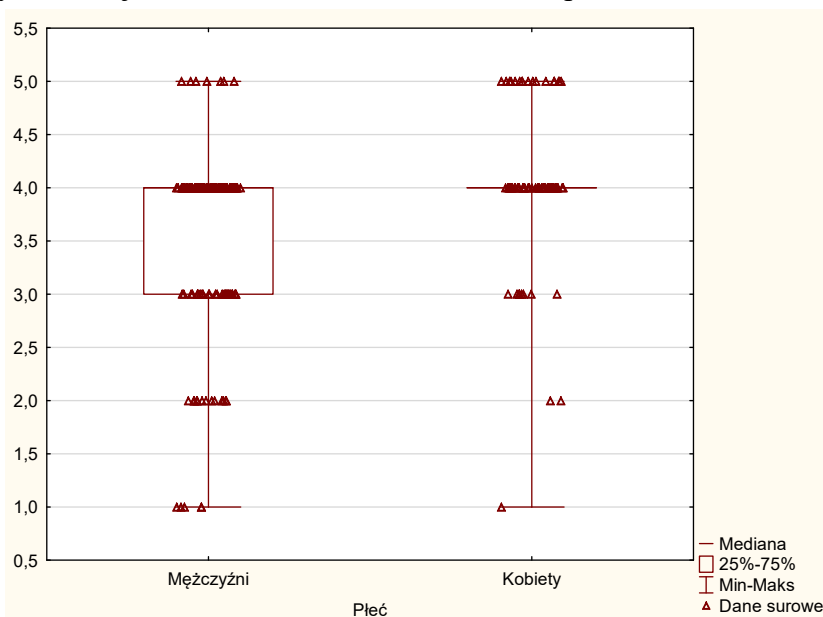
Wykres 27. Rozkład wyników dla stwierdzenia "pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja" w zależności od płci



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Jeszcze większą różnicę w średnich uzyskanych względem cechy płeć niż w przypadku stwierdzenia P_3 wykazały analizy dla stwierdzenia P_4 „pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości”. W grupie kobiet średnia wyniosła 4,01, natomiast w grupie mężczyzn 3,54 (wyk. 28). Podobnie jak w przypadku stwierdzenia P_3 przekładać się to może ostatecznie na obniżanie kosztów transakcyjnych pozyskiwania oraz weryfikacji informacji.

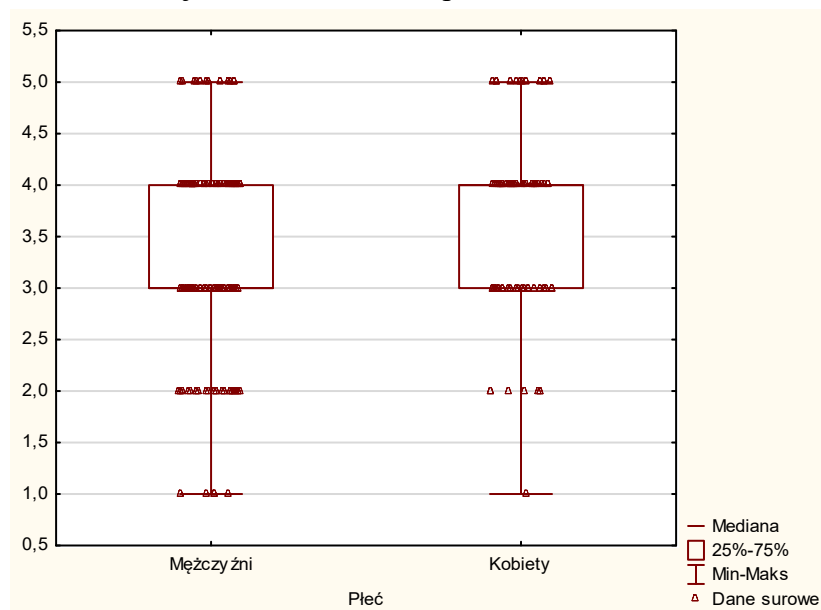
Wykres 28. Rozkład wyników dla stwierdzenia „pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości” w zależności od płci



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Średnia uzyskana w ramach odpowiedzi na stwierdzenie P_5 „pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja” przez kobiety wyniosła 3,67, natomiast przez mężczyzn 3,26 (wyk. 29). Oznacza to, że kobiety wyżej oceniają pomoc pośrednika na etapie ustalania ceny niż mężczyźni. W rezultacie może to przyczynić się do obniżenia kosztów transakcyjnych negocjacji w grupie kobiet w porównaniu do grupy mężczyzn.

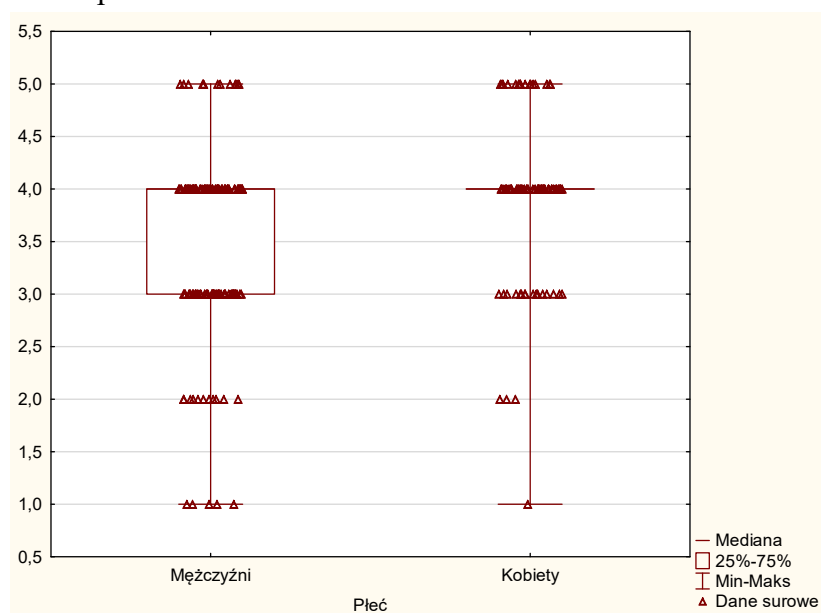
Wykres 29. Rozkład wyników dla stwierdzenia „pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja” w zależności od płci



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Średnia uzyskana w ramach odpowiedzi na stwierdzenie P_7 „pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty” w grupie kobiet wyniosła 3,90, natomiast w grupie mężczyzn 3,49 (wyk. 30). Oznacza to, że kobiety wyżej oceniają pomoc pośrednika w znalezieniu oferty niż mężczyźni. W rezultacie może to mieć wpływ na niższe koszty ponoszone na etapie selekcji przez kobiety niż przez mężczyzn.

Wykres 30. Rozkład wyników dla stwierdzenia „pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty” w zależności od płci



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Wyniki analiz w zakresie stwierdzeń dotyczących zaufania jakie badani prezentują wobec pośredników nieruchomości oraz oceny korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami wykazały, że spośród 13 stwierdzeń 4 wykazują statystycznie istotne różnice w zależności od płci. Kobiety częściej niż mężczyźni wskazywały, że pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości, ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości, jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości oraz pomaga w znalezieniu najlepszej oferty. Może to przyczyniać się do obniżenia w procesie poszukiwania nieruchomości kosztów transakcyjnych w grupie kobiet w porównaniu do grupy mężczyzn.

Natomiast analizy w zakresie wpływu doświadczenia na rynku nieruchomości na poziom zaufania jakie badani prezentują wobec pośredników nieruchomości oraz oceny korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami wykazały, że spośród 13 stwierdzeń tylko 1 wykazuje statystycznie istotne różnice w tym zakresie, tj. P_4. „pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości” (tab. 57).

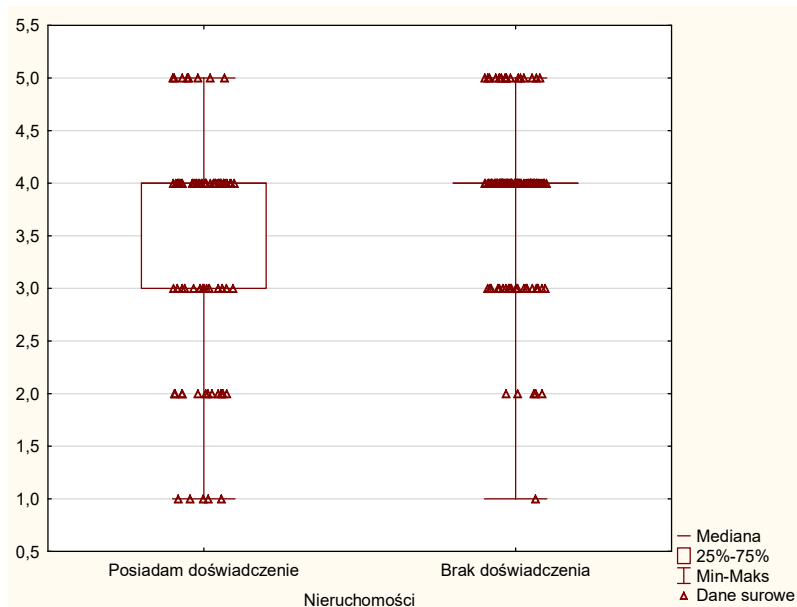
Tabela 57. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących zaufania wobec pośredników nieruchomości oraz oceny korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami względem zmiennej doświadczenie w zakupie nieruchomości (Nważnych brak doświadczenia = 143; Nważnych 1 raz lub więcej = 83)

Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
1. Pośrednik ułatwia uzyskanie kredytu na mieszkanie.	-0,0531	0,9577	-0,0564	0,9550
2. Pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza	-0,1330	0,8942	-0,1430	0,8863
3. Pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam/sama	-0,7693	0,4417	-0,8649	0,3871
4. Pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości.	-2,3794	0,0173	-2,7515	0,0059
5. Pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja.	-1,2462	0,2127	-1,3153	0,1884
6. Pośrednik skraca czas poszukiwania nieruchomości.	-0,9257	0,3546	-1,0047	0,3151

Stwierdzenie	Wartość testu U Manna-Whitneya Z	p	Skorygowana wartość testu U Manna-Whitneya Z	p
7. Pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty.	-1,4530	0,1462	-1,5696	0,1165
8. Pośrednicy są uczciwi.	-0,6595	0,5096	-0,8572	0,3913
9. Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości.	0,2117	0,8323	0,2393	0,8109
10. Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu technicznego nieruchomości.	0,0942	0,9250	0,1046	0,9167
11. Pośrednik nie zataja wad nieruchomości.	-0,3145	0,7532	-0,3696	0,7117
12. Skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza.	-0,1337	0,8936	-0,1456	0,8842
13. Gdybym miał kupić nieruchomości, skorzystałbym z usług pośrednika.	-0,4453	0,6561	-0,4798	0,6314

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim
Zaznaczone statystyki p <,05000

Wykres 31. Rozkład wyników dla stwierdzenia "pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości" w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Średnia z odpowiedzi w ramach stwierdzenia „pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości” osób nieposiadających doświadczenia w zakresie zakupu nieruchomości wyniosła 3,86. Natomiast w grupie osób, które dokonywały

wcześniej zakupu nieruchomości średnia wyniosła 3,46 (wyk. 31). Oznacza to, że osoby, które nie posiadają doświadczenia na rynku nieruchomości wyżej oceniają pomoc, jaką mogą uzyskać w znalezieniu dobrej lokalizacji niż osoby, które takie doświadczenie posiadają.

VI.6. Dyskusja wyników

Wyniki uzyskane w przeprowadzonym, na poczet niniejszej rozprawy badaniu empirycznym pozwalają na wyciągnięcie wstępnych wniosków w zakresie postawionych hipotez i pytań badawczych.

Zastosowana metoda badawcza zakładała w I etapie analizę podejścia do ryzyka i miała ona na celu weryfikację zmiennej „skłonność do ryzyka”. Analiza porównawcza wyborów w ramach problemu 1 oraz problemu 2 dokonanych przez badanych w decyzji 1 wykazała, że badani stosują statystycznie istotne różne podejście do ryzyka w sferze zysków i ryzyka w sferze strat. Potwierdza to wyniki uzyskane przez Kahnemana i Tversky’ego (1979) oraz Thaler (2016). Można zatem przyjąć, że grupa badana nie różni się w zakresie cechy „skłonność do ryzyka” od ogółu populacji. Ponadto badanie zostało przeprowadzone w sposób właściwy.

Analizując odpowiedzi na decyzję 1 problem 1 oraz decyzję 1 problem 2 ze względu na wiek nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w wyborze tych decyzji w zależności od wieku. Jednak uzyskane wyniki wskazują, że w grupie wiekowej do 22 lat, dokonując wyboru w zakresie uzyskania niższego, ale pewnego zysku bądź wyższego, ale obarczonego 50% ryzykiem zysku, badani zdecydowanie częściej wybierali pewny, ale niewielki zysk. Natomiast przechodząc do obszaru strat, badani w wieku do 22 lat dokonując wyboru pomiędzy pewną, ale niewielką stratą a większą, ale dającą 50% szansę na jej uniknięcie stratą, zdecydowanie częściej wybierali ryzyko. W grupie badanych powyżej 22 lat nie odnotowano takiej zależności.

Dokonując analizy wyników w zakresie decyzji 1 problem 1 oraz decyzji 1 problem 2 z uwzględnianiem płci osób badanych, nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w wyborze tych decyzji. Jednak zaobserwowano, że zarówno w grupie kobiet, jak i mężczyzn więcej osób zdecydowało się na podjęcie ryzyka w sferze strat, czyli w problemie 2 niż w sferze zysków, czyli w problemie 1. Ponadto wyniki wskazują,

że mężczyźni podejmowali ryzyko zarówno jeżeli chodziło o zyski, jak i o straty, zaś kobiety w sferze zysków chętniej wybierały pewny, ale niewielki zysk.

W odniesieniu do H_1 – System 1 w złożonych decyzjach dotyczących wyboru nieruchomości może spowodować mniej korzystny wybór, postawiono następujące pytanie badawcze:

- Czy System 1 w oparciu o załączone do oferty zdjęcia nieruchomości może spowodować na etapie wstępnej selekcji odrzucenie korzystniejszej oferty?

Wyniki przeprowadzonego eksperymentu pozwalają postawić wniosek, że prezentacja oferty ma wpływ na dokonywaną selekcję (tab. 58). Co więcej, przyczynia się do odrzucenia lepszej i przyjęcia mniej korzystnej z dwóch dostępnych ofert.

Tabela 58. Wyniki uzyskane w badaniu w odniesieniu do H_1 – System 1 w złożonych decyzjach dotyczących wyboru nieruchomości może spowodować mniej korzystny wybór

Hipoteza badawcza	Pytanie badawcze	Stwierdzenia	Wynik przeprowadzonego badania
H_1 System 1 w złożonych decyzjach dotyczących wyboru nieruchomości może spowodować mniej korzystny wybór.	Pytanie 1 Czy System 1, w oparciu o załączone do oferty zdjęcia nieruchomości, może spowodować na etapie wstępnej selekcji odrzucenie korzystniejszej oferty?	Eksperyment – wybór oferty.	Eksperyment Prezentacja oferty ma wpływ na wybór na etapie selekcji ofert. Może przyczynić się do odrzucenia korzystniejszej oferty. Sposób prezentacji oferty w grupie A zwiększa szansę na wybór oferty 1
		(P_22) Urządzając własną przestrzeń, wybieram raczej ciepły styl niż nowoczesny chłodny.	(P_22) Nie stwierdzono wpływu preferencji w zakresie stylu urządzenia mieszkania na wybór oferty.
		(P_23) Czystość i porządek w domu są dla mnie ważne.	(P_23) Nie stwierdzono wpływu zamieszczenia w ofercie zdjęć z bałaganem na wybór oferty w grupie B. Stwierdzono wzrost szans na wybór oferty 1 wraz ze wzrostem oceny ważności czystości i porządku w domu w grupie B.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Poza wyborem ofert dokonywanym przez badanych w ramach eksperymentu, w odniesieniu do H₁ – System 1 w złożonych decyzjach dotyczących wyboru nieruchomości może spowodować mniej korzystny wybór, zamieszczono w ankiecie dwa stwierdzenia. W przypadku P_22 „urządzając własną przestrzeń, wybieram raczej ciepły styl niż nowoczesny chłodny”, nie stwierdzono wpływu preferencji na dokonaną selekcję ofert. Natomiast w zakresie stwierdzenia P_23 „czystość i porządek w domu są dla mnie ważne”, odnotowano różnice w grupie C, tj. w grupie, w której do ofert nie załączono zdjęć. Może to świadczyć o tym, że osoby preferujące porządek w domu cechują się większym uporządkowaniem w zakresie analizy dostępnych danych, a wpływ tej cechy został uwypuklony w sytuacji, w której brak było bodźca w postaci zdjęć. Odwracając interpretację, załączone do ofert w grupie A oraz w grupie B zdjęcia stanowiły na tyle silny bodziec, że zakłóciły skłonność do porządkowania danych u osób taką cechą posiadających.

Analizując stwierdzenie P_22 oraz P_23 stwierdzono różnice ze względu na płeć w preferowaniu czystości i porządku w domu (tab. 59).

Tabela 59. Różnice w preferowaniu porządku w domu zależności od płci

WYBRANE CECHY OSÓB BADANYCH MAJĄCE WPŁYW NA WYBÓR	
Czystość i porządek w domu są dla mnie ważne (P 23).	Kobiety wyżej oceniały tę cechę niż mężczyźni.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W odniesieniu do H₂ – niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2, postawiono pytania badawcze:

- Czy deklarowany sposób podejmowania decyzji zakupowych ma wpływ na wybór nieruchomości?
- W jakim stopniu wybrane cechy nieruchomości mają wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?
- Czy brak doświadczenia w zakresie dokonywanych transakcji na rynku nieruchomości ma wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?

Wyniki przeprowadzonych badań i analiz, w odniesieniu do badanego zakresu, pozwalają postawić wniosek, że System 2 nie koryguje Systemu 1 w trakcie wstępnej selekcji (tab. 60).

Tabela 60. Wyniki uzyskane w badaniu w odniesieniu do H₂ – Niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2

Hipoteza badawcza	Pytanie badawcze	Stwierdzenia	Wynik przeprowadzonego badania
H ₂ niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2.	Pytanie 2 Czy deklarowany sposób podejmowania decyzji zakupowych ma wpływ na wybór nieruchomości?	(P_20) Gdy podejmuję decyzję o zakupie o wysokiej wartości transakcji, wspieram się opiniami osób trzecich	Nie stwierdzono różnic statystycznie istotnych w wyborze oferty w zależności od deklarowanego sposobu podejmowania decyzji zakupowych.
		(P_21) Jeżeli mi się coś bardzo podoba, nie zagłębiam się w opis oferty.	
		(P_24) W trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie.	
		(P_25) Dokonując zakupu, zawsze analizuję dokładnie szczegóły oferty.	
		(P_26) O dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie.	
	Pytanie 3 W jakim stopniu wybrane cechy nieruchomości mają wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?	(P_18) Piętro, na którym znajduje się mieszkanie.	Nie stwierdzono wpływu oceny istotności w zakresie piętra na dokonany wybór spośród dwóch dostępnych ofert
		(P_19) Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie.	Nie stwierdzono wpływu oceny istotności w zakresie wieku budynku na dokonany wybór spośród dwóch dostępnych ofert
Pytanie 4 Czy brak doświadczenia w zakresie dokonywanych transakcji na rynku nieruchomości ma wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?	W swoim życiu dokonywałam/dokonywałam wyboru nieruchomości.	Brak doświadczenia nie ma wpływu na dokonaną selekcję spośród dwóch dostępnych ofert	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Poszukując odpowiedzi na pytanie badawcze – czy deklarowany sposób podejmowania decyzji zakupowych ma wpływ na wybór nieruchomości, przeprowadzono analizę 5 stwierdzeń odnoszących się do sposobu podejmowania decyzji o zakupie. Badani najwyżej ocenili (P_25) „dokonując zakupu, zawsze analizuję dokładnie szczegóły oferty”. Najniżej natomiast (P_21) „jeżeli mi się coś bardzo podoba, nie zagłębiam się w opis oferty”. Pomimo to nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w wyborze ofert

z uwzględnieniem deklarowanego sposobu podejmowania decyzji o zakupie. W przypadku dokładnej analizy ofert, można było się spodziewać odrzucenia oferty 1 oraz wyboru korzystniejszej oferty 2.

W celu pogłębienia analizy dokonano oceny wpływu zmiennych płeć oraz wiek w odniesieniu do deklarowanego sposobu podejmowania decyzji zakupowych.

Tabela 61. Różnice w deklarowanym sposobie podejmowania decyzji zakupowych ze względu na wiek oraz płeć osób badanych

DEKLAROWANY SPOSÓB PODEJMOWANIA DECYZJI ZAKUPOWYCH	
W trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie (P_24).	Kobiety deklarują przywiązywanie większej uwagi niż mężczyźni do pierwszego wrażenia w trakcie zakupów, tj. podkreślają emocjonalny charakter dokonywanych wyborów zakupowych. Osoby poniżej 22 roku życia deklarują częstsze dokonywanie wyborów pod wpływem pierwszego wrażenia niż osoby powyżej 22 roku życia.
O dokonaniu zakupu, decyduję samodzielnie (P_26).	Mężczyźni wyżej oceniają samodzielność w podejmowaniu decyzji niż kobiety.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

I tak, ze względu na zmienną płeć różnice statystycznie istotne uzyskano dla dwóch stwierdzeń. Kobiety częściej przyznawały się do emocjonalnego (intuicyjnego) wymiaru podejmowania decyzji zakupowych i uzyskały wyższą średnią niż mężczyźni w ocenie stwierdzenia „w trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie”. Natomiast mężczyźni częściej deklarowali „samodzielne podejmowanie decyzji”. Może to oznaczać, że kobiety częściej ulegają impulsom, zaś mężczyźni rzadziej korzystają z porad w decyzjach zakupowych (tab. 61).

W przypadku wieku osób badanych statystycznie istotne różnice uzyskano dla stwierdzenia „w trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie”. W grupie badanych do 22 roku życia „pierwsze wrażenie” częściej jest brane pod uwagę niż w grupie osób powyżej 22 roku życia (tab. 61).

W odniesieniu do pytania badawczego „w jakim stopniu wybrane cechy nieruchomości mają wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji?” dla badanych niezwykle istotna okazała się lokalizacja nieruchomości (P_14), a następnie liczba pomieszczeń (P_17). Są to cechy, na które badani szczególnie zwracają uwagę w trakcie wyboru nieruchomości. Cechy te mogą zatem sprzyjać uruchomieniu Systemu 2. Natomiast wątpliwości budzi fakt, że w przypadku stwierdzeń: piętro (P_18) oraz wiek budynku

(P_19), w którym znajduje się mieszkanie, pomimo deklaracji badanych o przywiązywaniu wagi do tych parametrów, nie miały one wpływu na wybór spośród dwóch zaprezentowanych ofert. Może to świadczyć o tym, że dla badanych wybór pomiędzy 1 a 2 piętrem, a także pomiędzy budynkiem z 1950 a 1998 roku nie stanowiły różnicy lub też o tym, że System 2 nie koryguje działania Systemu 1.

Z uwagi na powyższe wątpliwości dokonano analizy stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości względem płci, wieku oraz posiadanego na rynku nieruchomości doświadczenia. Różnice ze względu na płeć wykazano dla stwierdzeń dotyczących liczby pomieszczeń (P_17) oraz piętra, na którym się znajduje mieszkanie (P_18), ze względu na wiek osób badanych dla stwierdzeń piętro, na którym znajduje się mieszkanie (P_18) oraz wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie (P_19). Natomiast różnice ze względu na posiadane doświadczenie wykazano dla liczby pomieszczeń (P_17), piętra (P_18) oraz wieku budynku, w którym znajduje się mieszkanie (P_19). Wyższe średnie w wymienionych powyżej stwierdzeniach uzyskane zostały z uwzględnieniem płci badanych - przez kobiety, ze względu na wiek – przez osoby powyżej 22 roku życia oraz z uwzględnieniem doświadczenia – przez osoby takie doświadczenie posiadające (tab. 62).

Tabela 62. Różnice ze względu na wiek, płeć oraz na posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości w odniesieniu do wybranych cech nieruchomości

WYBRANE CECHY NIERUCHOMOŚCI	
Liczba pomieszczeń (P_17).	Kobiety wyżej oceniały ważność liczby posiadanych pomieszczeń niż mężczyźni. Osoby posiadające doświadczenie w obrocie nieruchomościami wyżej oceniały ważność liczby posiadanych pomieszczeń niż osoby, które wcześniej nie dokonywały wyboru nieruchomości.
Piętro, na którym znajduje się mieszkanie (P_18).	Piętro, na którym znajduje się mieszkanie było wyżej oceniane jako istotna kwestia przy wyborze przez kobiety niż przez mężczyzn. Osoby z grupy wiekowej powyżej 22 roku życia wyżej oceniały istotność piętra, na którym znajduje się mieszkanie niż osoby młodsze. Piętro, na którym znajduje się mieszkanie było wyżej oceniane jako istotna kwestia przy wyborze nieruchomości przez osoby posiadające doświadczenie w wyborze nieruchomości niż przez osoby takiego doświadczenia nieposiadające.
Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie (P_19).	Dla osób z grupy wiekowej powyżej 22 roku życia wiek budynku był bardziej istotny niż dla osób młodszych wiekowo. Osoby posiadające doświadczenie w obrocie nieruchomościami wyżej oceniały ważność wieku budynku, w którym znajduje się mieszkanie niż osoby, które wcześniej nie dokonywały wyboru nieruchomości.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W odniesieniu do pytania badawczego „czy brak doświadczenia w zakresie dokonywanych transakcji na rynku nieruchomości ma wpływ na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert?” w wyborze ofert w zależności od posiadanego doświadczenia różnic istotnych statystycznie nie odnotowano. Oznacza to, że doświadczenie lub jego brak nie mają wpływu na dokonany wybór.

Następnie dokonano estymacji modelu logitowego uwzględniającego w wyborze nieruchomości System 1 oraz System 2. Część korelacji wynikających z dokonanych analiz nie została poddana dalszej weryfikacji np. lokalizacja nieruchomości (P_14), której rozróżnienia nie było w ofertach.

Tabela 63. Wybrane czynniki wpływające na wybór oferty 1 w grupie A oraz w grupie B

Zmienna	Grupa A	Grupa B	Grupa A + grupa B
Lokalizacja nieruchomości (P_14)	Korelacja ujemna		
Czystość i porządek w domu jest dla mnie ważna (P_23)		Korelacja dodatnia Wpływ Systemu 1	
W trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie (P_24)	Korelacja dodatnia	Korelacja ujemna	
Dokonując zakupu zawsze analizuję dokładnie szczegóły oferty (P_25)	Korelacja dodatnia		
O dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie (P_26)	Korelacja ujemna		
Brak doświadczenia na rynku nieruchomości		Korelacja ujemna	
Posiadanie doświadczenia na rynku nieruchomości			
Posiadanie zatrudnienia	Korelacja ujemna Wpływ Systemu 2		
Płeć: Kobieta		Korelacja dodatnia Wpływ Systemu 1	
Forma prezentacji			Korelacja dodatnia - dla grupy A Wpływ Systemu 1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Estymacja modeli logitowych potwierdziła, że sposób prezentacji ofert ma wpływ na dokonywaną selekcję. Sposób prezentacji dla grupy A zwiększa szansę na wybór oferty 1. Oznacza to, że System 1 przyczynia się do podejmowania nieświadomych decyzji. W efekcie jednostka może dokonać wyboru mniej korzystnej oferty. Ponadto szansa

na wybór oferty 1 maleje w przypadku osób, które deklarują samodzielne podejmowanie decyzji (tab. 63).

W grupie B, w której do oferty 2 załączono zdjęcia, na których panował nieład wraz z większą wagą przywiązywaną do porządku i czystości w domu, częstotliwość wyboru oferty 1 wzrastała. Może to świadczyć o uruchamianiu Systemu 1. Tym samym System 1 przyczynia się do wyboru mniej korzystnej, jednak prezentującej porządek na zdjęciach, oferty 1. Biorąc pod uwagę fakt, że analiza danych ze względu na płeć wykazała większą skłonność do przywiązywania wagi do porządku i czystości w domu w grupie kobiet, może to tłumaczyć wpływ na wzrost szansy wyboru oferty 1 w przypadku kobiet.

W odniesieniu do zmiennej „doświadczenie na rynku nieruchomości” uzyskane wyniki w ramach szacowania modeli logitowych dla grupy B oraz dla grup łączonych, tj. A i B przyniosły korelację ujemną bez względu na posiadane doświadczenie lub jego brak. Oznacza to, że zmienna ta nie ma wpływu na wzrost szans wyboru oferty 1.

Dodatkowym czynnikiem powodującym zmniejszenie szans na wybór oferty 1 w modelu dla grupy A oraz dla grupy B okazało się być posiadanie zatrudnienia. Może to oznaczać, że osoby, które pracują w większym stopniu przywiązują wagę do ceny niż osoby, które nie pracują.

Uzyskane wyniki pozwalają na przyjęcie H_3 to znaczy, że niekorzystne decyzje spowodowane użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika nieruchomości. W celu weryfikacji H_3 postawiono pytania badawcze:

- Jaki poziom zaufania wobec pośredników deklarują osoby badane?
- Czy a jeśli tak, to w jaki sposób posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości wpływa na poziom zaufania wobec pośredników w obrocie nieruchomościami?
- Na jakim poziomie kształtuje się, wśród osób badanych, ocena korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika nieruchomości?

Poszukując odpowiedzi na tak zadane pytania w I części badania, poproszono badanych o podjęcie dwóch decyzji (2 oraz 3), natomiast w III części badania zamieszczono stwierdzenia dotyczące poziomu zaufania do pośredników oraz oceny korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika nieruchomości.

W zakresie decyzji 2 badani dokonywali wyboru notariusza spośród dwóch dostępnych opcji, tj. notariusz tańszy, ale nieznanego pośrednikowi lub droższy, ale polecany

przez pośrednika. Nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w wyborze w zależności od wieku ani też w zależności od płci osoby badanej. 56% badanych zdecydowało się na wybór pierwszej opcji, czyli na tańszego i nieznanego pośrednikowi notariusza. Ponadto wśród osób, które dokonały wyboru pierwszej opcji 59 osób na pytanie „czy pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza” oraz 74 osoby na pytanie „skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza” nie miały skonkretyzowanego zdania. W przypadku obu wymienionych stwierdzeń analizy wykazały statystycznie istotne różnice w wyborze dokonany w zakresie decyzji 2 w zależności od odpowiedzi udzielonej w omawianych stwierdzeniach. Badani, którzy zgodzili się ze stwierdzeniem „pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza” oraz „skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza” w ramach decyzji 2 najczęściej wskazywali wybór droższego, ale poleconego przez pośrednika notariusza. Może to wskazywać na świadome i przemyślane udzielanie odpowiedzi.

W ramach decyzji 3 badani zostali poproszeni o dokonanie wyboru formy zawarcia umowy przedwstępnej, tj. w formie bezkosztowej, niedającej zabezpieczenia umowy cywilnoprawnej lub w formie aktu notarialnego, który zabezpiecza strony i kosztuje 2.200. Niezależnie od wieku i płci badani zdecydowanie częściej wskazywali na zawarcie umowy w formie aktu notarialnego. W przypadku grupy C w ramach eksperymentu została zmieniona, w porównaniu do grup A oraz B, kolejność prezentacji decyzji 2 oraz decyzji 3. Nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w zależności od kolejności podejmowania decyzji, jednak w grupie C w porównaniu do pozostałych grup badani częściej decydowali się na zawarcie umowy u notariusza. Można to interpretować dwojako. A mianowicie, jeżeli osoba badana w pierwszej kolejności decydowała o wyborze notariusza (tańszy lub droższy) i dokonała wyboru droższego notariusza, to mogło to dawać poczucie formy zabezpieczenia i w dalszej konsekwencji wybór umowy przedwstępnej w formie umowy cywilnoprawnej bądź też badany nie chciał kolejny raz ponosić wyższych kosztów.

W celu uzyskania odpowiedzi na pytanie badawcze „jaki poziom zaufania wobec pośredników mają osoby badane”, poza powyżej omówionymi decyzjami, w ankiecie umieszczono pytania dotyczące zaufania wobec pośredników. Stwierdzenia dotyczące uczciwości oraz niezatajania wad przez pośredników zostały bardzo nisko ocenione przez osoby badane, tj. na poziomie 2,76 pkt. Oznacza to, że badani wykazali niski pułap zaufania wobec pośredników oraz uważali, że pośrednik, aby osiągnąć swój cel, może zataić ważne dla nabywcy informacje, ewentualnie nie mieli w tym zakresie zdania (tab. 62).

Tabela 64. Podsumowanie wyników uzyskanych w badaniu w odniesieniu do H₃ – niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika

Hipoteza badawcza	Pytanie badawcze	Stwierdzenia	Wynik przeprowadzonego badania
H ₃ niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika.	Pytanie 5 Jaki poziom zaufania wobec pośredników deklarują osoby badane?	(P_8) Pośrednicy są uczciwi.	Osoby badane wykazały się niskim poziomem zaufania wobec pośredników bądź nie miały zdania w tym zakresie – stwierdzenie 8 ocena 2,77 oraz 11 ocena 2,76. Najczęściej zaznaczana odpowiedź we wszystkich stwierdzeniach to „ani się nie zgadzam, ani się zgadzam” oraz „trudno powiedzieć”.
		(P_11) Pośrednik nie zataja wad nieruchomości.	
		(P_12) Skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza.	
		(P_13) Gdybym miał kupić nieruchomości, skorzystałbym z usług pośrednika.	
	Pytanie 6 Czy a jeśli tak, to w jaki sposób posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości wpływa na poziom zaufania wobec pośredników w obrocie nieruchomościami?	W swoim życiu dokonywałam/dokonywałem wyboru nieruchomości.	Osoby posiadające doświadczenie na rynku nieruchomości niżej oceniają pomoc pośrednika w znalezieniu dobrej lokalizacji niż osoby takiego doświadczenia nieposiadające. W odniesieniu do pozostałych stwierdzeń brak jest różnic ze względu na posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości.
	Pytanie 7 Na jakim poziomie kształtuje, wśród osób badanych, ocena korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika nieruchomości?	(P_1) Pośrednik ułatwia uzyskanie kredytu na mieszkanie.	Badani dobrze oceniali możliwość uzyskiwania większej liczby informacji przez pośrednika niż indywidualnie oraz uzyskiwanie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości. Najczęściej zaznaczana odpowiedź we wszystkich stwierdzeniach to „zgadzam się”.
		(P_2) Pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza.	
		(P_3) Pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam/sama.	
		(P_4) Pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości.	
		(P_5) Pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja.	

Hipoteza badawcza	Pytanie badawcze	Stwierdzenia	Wynik przeprowadzonego badania
		(P_6) Pośrednik skraca czas poszukiwania nieruchomości.	
		(P_7) Pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty.	
		(P_9) Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości.	
		(P_10) Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu technicznego nieruchomości.	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

W celu weryfikacji odpowiedzi na pytanie badawcze „czy a jeśli tak, to w jaki sposób posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości wpływa na poziom zaufania wobec pośredników w obrocie nieruchomościami” umieszczono w ankiecie pytanie o posiadane doświadczenie. W wyniku analiz różnice statystycznie istotne uzyskano wyłącznie w stwierdzeniu dotyczącym pomocy pośrednika w znalezieniu dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości. Osoby nieposiadające doświadczenia na rynku nieruchomości wyżej oceniły pomoc niż osoby posiadające takie doświadczenie. W przypadku pozostałych stwierdzeń różnic statystycznie istotnych nie odnotowano. Oznacza to, że doświadczenia na rynku nieruchomości nie wpływają na ocenę świadczonych usług przez pośrednika. W związku z niskimi ocenami zaufania wobec pośredników należy uznać to za zjawisko niekorzystne.

W odniesieniu do ostatniego z pytań badawczych, a dotyczącego poziomu na jakim kształtuje się, wśród osób badanych, ocena korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z pośrednika nieruchomości, w zakresie pozyskiwania informacji badani dobrze oceniali możliwość uzyskiwania większej liczby informacji przez pośrednika niż indywidualnie oraz uzyskiwanie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości (tab. 62). Najniżej w tej grupie pytań badani ocenili ułatwienie przez pośrednika uzyskania kredytu. Tak jak w przypadku pozostałych stwierdzeń, również w odniesieniu do stwierdzeń dotyczących zaufania wobec pośrednika oraz poziomu na jakim kształtuje się ocena korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika, dokonano analizy tych stwierdzeń względem cechy wiek, płeć oraz doświadczenie na rynku nieruchomości.

Tabela 65. Różnice w odniesieniu do poziomu zaufania wobec pośrednika oraz oceny korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami ze względu na wiek, płeć oraz na posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości

ZAUFIANIE WOBEC POŚREDNIKA	
Pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam/sama (P_3).	Kobiety wyżej oceniały możliwość uzyskania istotnych informacji na temat nieruchomości przez pośrednika niż mężczyźni.
Pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości (P_4).	Kobiety wyżej oceniały możliwość znalezienia dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości przez pośrednika niż mężczyźni. Osoby nieposiadające doświadczenia w obrocie nieruchomościami wyżej oceniały możliwość ułatwienia znalezienia dobrej lokalizacji nieruchomości niż osoby, które takie doświadczenie posiadały.
Pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja (P_5).	Kobiety wyżej oceniały możliwość wynegocjowania lepszej ceny nieruchomości przez pośrednika niż mężczyźni.
Pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty (P_7).	Kobiety wyżej oceniały możliwość uzyskania pomocy w znalezieniu najlepszej oferty przez pośrednika niż mężczyźni. Osoby poniżej 22 roku życia wyżej oceniały pomoc pośrednika w znalezieniu najlepszej oferty niż osoby z grupy powyżej 22 roku życia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Podsumowując rozważania dotyczące postawionych w niniejszej dysertacji hipotez badawczych, na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych należy:

- H₁ potwierdzić - System 1 bierze udział w procesie wstępnej selekcji nieruchomości i przyczynia się do odrzucenia tańszej oraz przyjęcia droższej oferty.
- H₂ odrzucić – System 2 nie koryguje, w badanym zakresie, niekorzystnego wyboru spowodowanego użyciem Systemu 1.
- H₃ potwierdzić - niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika. Biorąc pod uwagę niski poziom zaufania wobec pośredników oraz dobrą ocenę korzyści jaką niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika, należy uznać, że badani doceniają obniżanie kosztów transakcyjnych przez pośredników, jednak mogą ponosić dodatkowe koszty na weryfikację informacji wskazywanych przez pośredników.

VI.7. Podsumowanie

Rozdział VI służył przedstawieniu wyników przeprowadzonego badania empirycznego. Zebrane w badaniu dane poddano analizie statystycznej. Różnice oraz zależności obliczono w sposób adekwatny do charakteru zmiennych oraz postawionych pytań badawczych. Uzyskane wyniki zinterpretowano. Ostatni podrozdział zawiera dyskusję wyników.

Głównym celem niniejszej pracy było określenie roli Systemu 1 oraz Systemu 2 podczas podejmowania decyzji o zakupie nieruchomości w kontekście obniżania kosztów transakcyjnych zakupu. Realizując tak przyjęty cel dodatkowo sformułowano hipotezę główną, zgodnie z którą podejmując złożone decyzje nabywcy nieruchomości wykazują skłonność do obniżania kosztów transakcyjnych w oparciu o uruchamianie Systemu 1 (zamiast Systemu 2), co w konsekwencji prowadzi do wyboru mniej korzystnej oferty. Przedstawiono również hipotezy cząstkowe oraz postawiono pytania badawcze, na które odpowiedzi poszukiwano wykorzystując metodę analizy i krytyki piśmiennictwa oraz metody statystyczne. Dla realizacji celu, weryfikacji hipotez oraz odpowiedzi na pytania badawcze, dysertację podzielono na dwie główne części – teoretyczną oraz empiryczną.

Części teoretycznej zostały przyporządkowane pierwsze cztery rozdziały pracy. Rozdział I stanowił analizę piśmiennictwa pod kątem ujmowania wpływu czynników pozaekonomicznych, w tym psychologicznych, przez przedstawicieli różnych nurtów w historii myśli ekonomicznej. Odpowiadając zatem na pierwsze pytanie badawcze, należy stwierdzić, że w przeglądzie myśli teorii ekonomicznych odnaleźć można zarówno tendencje zmierzające do odrzucania, jak i do akceptowania czynników psychologicznych jako biorących udział w procesie dokonywania wyborów ekonomicznych. Co warto podkreślić, w przypadku akceptacji dostrzegano, że natura ludzka może mieć wpływ zarówno na proces podejmowania decyzji, jak i na ostateczny jej rezultat.

Rozdział II odpowiada na kolejne dwa pytania badawcze a mianowicie - jaka jest istota kosztów transakcyjnych oraz jakie mogą być konsekwencje wysokich kosztów transakcyjnych? Koszty transakcyjne związane są z prawami własności. Z jednej strony zatem mamy ograniczoność dóbr, z drugiej zaś naturę człowieka, którego chęci posiadania są nieograniczone. Jednocześnie zbywanie, nabywanie, ale i użytkowanie dóbr ma wpływ na powstawanie kosztów transakcyjnych. Są one związane ze zdobywaniem i przetwarzaniem informacji, negocjowaniem kontraktów oraz egzekwowaniem umów. Wysokie koszty transakcyjne prowadzić mogą do ograniczenia aktywności ekonomicznej, a także do obniżania satysfakcji z przeprowadzonej transakcji, zarówno po stronie nabywców, jak i po stronie sprzedających.

Analizę literatury pod kątem uzyskania odpowiedzi na kolejne, czwarte pytanie badawcze przeprowadzono w rozdziale III niniejszej dysertacji. Struktura rynku

nieruchomości – jego różnorodność, na którą składają się dobra substytucyjne i komplementarne, indywidualne preferencje nabywców, występowanie efektów zewnętrznych – sprzyja powstawaniu kosztów transakcyjnych. Na ich wysokość dodatkowo wpływa towarzysząca wymianie asymetria informacji, ograniczone zdolności poznawcze uczestników rynku oraz zachowania oportunistyczne. Natomiast wysokie koszty pozyskania informacji, nieuczciwość kontrahentów czy ujmowanie w kryteriach wyboru tylko niektórych czynników mogą prowadzić do rezygnacji z finalizacji lub braku satysfakcji po zrealizowanej transakcji.

Ostatni z części teoretycznej – IV rozdział prowadzi do odpowiedzi na piąte i szóste pytanie badawcze. Z każdym z etapów procesu wyboru i zakupu nieruchomości związane są określone koszty transakcyjne. Na przykład na etapie wstępnej selekcji nieruchomości dużą rolę odgrywa pozyskiwanie informacji na temat dostępnych ofert czy analiza i weryfikacja danych. Są to czynności bardzo czasochłonne, a uwzględniając asymetrię informacji, nie zawsze przynoszące satysfakcjonujący skutek. Stąd uczestnicy rynku dążą do obniżania kosztów transakcyjnych poprzez korzystanie z instytucji. Funkcje instytucji pełnią np. pośrednicy w obrocie nieruchomościami. Jednocześnie jednostka dokonuje wyborów korzystając z dwóch systemów – automatycznego i świadomego. System 1, czyli automatyczny służy wyborom i decyzjom podejmowanym w oparciu o uproszczone metody wnioskowania. Stanowi zatem, w niektórych sytuacjach, sposób obniżania kosztów transakcyjnych.

Kolejny, V rozdział tworzy wstęp do empirycznej części dysertacji. Zawarto w nim opis zastosowanej metody, omówiono postawione w rozprawie pytania i hipotezy badawcze oraz scharakteryzowano próbę badawczą.

W rozdziale VI zaprezentowano wyniki badania empirycznego, które składało się z 3 części i zostało skonstruowane w taki sposób, aby umożliwić weryfikację postawionych w dysertacji hipotez badawczych. Zastosowane narzędzia badawcze to ankieta oraz eksperyment. Zebrane dane poddano analizie statystycznej. Różnice oraz zależności obliczono w sposób adekwatny do charakteru zmiennych oraz postawionych pytań badawczych.

Uzyskane wyniki z badania empirycznego pozwalają na przyjęcie następujących wniosków:

1. System 1 w oparciu o załączone do oferty zdjęcia nieruchomości może spowodować na etapie wstępnej selekcji odrzucenie korzystniejszej oferty. W rezultacie

przyszły nabywca dokonuje mniej korzystnego wyboru (niższa satysfakcja pozakupowa), rezygnuje z zakupu lub po obejrzeniu nieruchomości wraca do etapu wstępnej selekcji i tym samym ponosi wyższe koszty transakcyjne ex ante.

2. Nie wykazano, aby w badanym zakresie deklarowany sposób podejmowania decyzji zakupowych miał wpływ na wybór nieruchomości. Jednak wykazano, że szansa wyboru oferty 1, czyli mniej korzystnej, maleje w przypadku osób, które o dokonaniu zakupu decydują samodzielnie. Dalej może to świadczyć o tym, że osoby takie uruchamiają System 2 i poddają ofertę bardziej szczegółowej analizie niż osoby, które w decyzjach wspomagają się opiniami osób trzecich.

3. Nie stwierdzono wpływu wybranych cech nieruchomości na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert.

4. Nie stwierdzono wpływu braku doświadczenia w zakresie dokonywanych transakcji na rynku nieruchomości na wybór nieruchomości na etapie wstępnej selekcji ofert.

5. Osoby badane deklarowały niski poziom zaufania wobec pośredników lub nie miały w tym zakresie zdania. Oznacza to, że pomimo dostrzegania korzyści, badani mogą korzystać z usług pośrednika w ograniczonym zakresie bądź też weryfikować uzyskane od pośrednika informacje. W konsekwencji przyczyniać się to może do wzrostu kosztów transakcyjnych.

6. Posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości nie wpływa na poziom zaufania wobec pośredników w obrocie nieruchomościami. Jednak w przypadku pomocy pośrednika w znalezieniu dobrej lokalizacji nieruchomości osoby posiadające doświadczenie niżej oceniły tę pomoc niż osoby takiego doświadczenia nieposiadające.

7. Osoby badane na dobrym poziomie oceniały korzyści, jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośredników w obrocie nieruchomościami. Oznacza to, że badani dostrzegają możliwość obniżenia, przez pośrednika, kosztów transakcyjnych ex ante, jak np. czasu poświęcanego na poszukiwanie ofert spełniających ich oczekiwania.

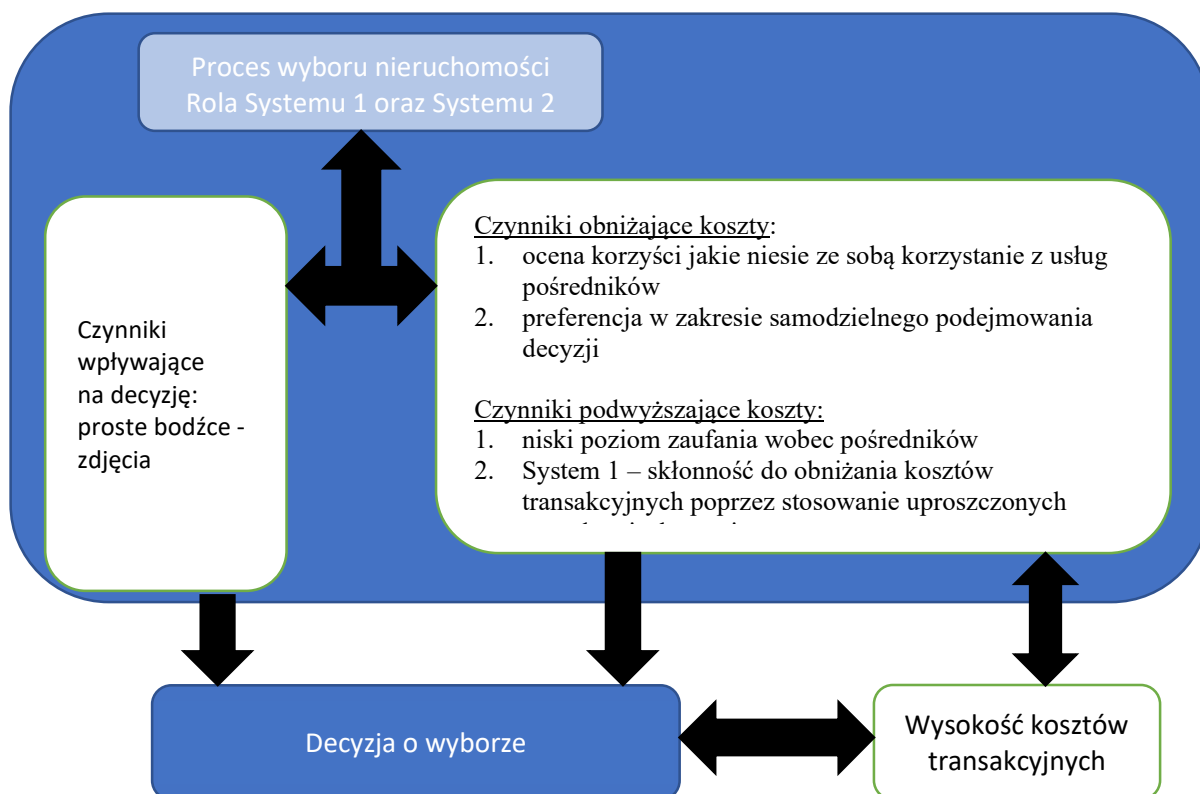
Powyższe wnioski pozwalają w dalszej kolejności na weryfikację hipotez – cząstkowych oraz głównej. I tak w odniesieniu do H_1 – System 1 w złożonych decyzjach dotyczących wyboru nieruchomości może spowodować mniej korzystny wybór oraz do H_3 – niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika, hipotezy należy potwierdzić. Natomiast w przypadku H_2 – niekorzystny

wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2, hipotezę na tym etapie badań należy odrzucić.

Analiza literatury wykazała, że System 1, czyli intuicyjny jest uruchamiany w podejmowaniu nieskomplikowanych lub schematycznych, czyli powtarzalnych decyzji. Natomiast w wyborach, w których potrzebna jest interpretacja wielu danych proces ich podejmowania wspomagany jest przez System 2, czyli racjonalny. Oznacza to, że jednostka korzysta z obu systemów. Co więcej, kiedy wymaga tego sytuacja, systemy działają naprzemiennie. Wybór nieruchomości związany jest z potrzebą przeprowadzenia analizy dużej liczby danych, co wskazuje na potrzebę użycia Systemu 2, względnie obu systemów. Jak wynika z przeprowadzonych badań, w trakcie wyboru nieruchomości nabywca w zależności od sposobu prezentacji oferty posługuje się Systemem 1 lub Systemem 2. Ponadto System 2 nie we wszystkich opisywanych przypadkach dokonuje korekty w kierunku korzystniejszego wyboru. Potwierdzają to wyniki uzyskane dla grupy A w przedmiotowym badaniu. Załączone do badania zdjęcia spowodowały wybór droższej i mniej atrakcyjnej, z punktu widzenia ekonomicznej racjonalności, oferty. Dalej oznacza to, że System 1 w złożonych decyzjach, do jakich należy wybór nieruchomości, może wprowadzać w błąd. Natomiast System 2 nie zawsze niweluje skutki działania Systemu 1.

Biorąc pod uwagę fakt, że wysokie koszty transakcyjne towarzyszą każdemu etapowi podejmowania decyzji na rynku nieruchomości i mogą przyczyniać się do zaniechania aktywności, część nabywców decyduje się na skorzystanie z usług pośrednika. Badani na dobrym poziomie oceniali korzyści, jakie przynosi udział pośrednika w procesie wyboru i zakupu nieruchomości. Stąd bez wątplenia niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika. Weryfikując warunki sprzyjające obniżeniu kosztów transakcyjnych potencjalnego nabywcy przez pośrednika w obrocie nieruchomościami, należy stwierdzić, że problem stanowi poziom zaufania wobec pośredników. A mianowicie deklarowany niski poziom zaufania powodować może podejmowanie dodatkowych czynności, które to z kolei prowadzą do wzrostu kosztów transakcyjnych (rys. 5).

Rysunek 5. Proces wyboru nieruchomości a koszty transakcyjne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych w badaniu autorskim

Badanie zawierało ograniczenia. Zostało przeprowadzone na grupie 232 studentów, w tym 61% stanowiły osoby poniżej 22 roku życia. Choć osoby w młodym wieku często poszukują nieruchomości pod wynajem lub zakup, to powtórzenie badań na grupie reprezentatywnej dla wybranego województwa bądź całej Polski mogłoby pozwolić na dokonanie dokładniejszych analiz. Ponadto liczebność grupy, która stanowiła przy wyborze ofert grupę kontrolną (grupa C), była mniejsza aniżeli liczebność pozostałych dwóch grup (grupy A oraz B). Ze względu na złożoność procesu wyboru nieruchomości analizie wyboru ofert został poddany tylko etap wstępny, tj. wyboru ofert, które badani chcieliby obejrzeć w rzeczywistości. Badani nie mogli zadawać pytań. W grupie A jedna oferta zawierała zdjęcia mieszkania umeblowanego, druga zaś zdjęcia mieszkania nieumeblowanego, co badani mogli odbierać jako zakup z meblami oraz zakup bez mebli.

Wyniki uzyskane w badaniu wymagają dalszego doprecyzowania, czyli na przykład przeanalizowania tego, dlaczego osoby posiadające doświadczenie na rynku nieruchomości niżej oceniły twierdzenie P_3 „pośrednik jest w stanie uzyskać więcej informacji na temat

nieruchomości niż ja sam/sama”. Oznacza to, że po zakończeniu badania przez osoby badane oraz po analizie udzielonych odpowiedzi badacz powinien zadać dodatkowe pytania, jak np. „jak oceniasz swoje doświadczenia na rynku nieruchomości”. Uzyskane w ten sposób informacje mogłyby wyjaśnić pojawiający się brak zaufania wobec innych uczestników rynku nieruchomości jak np. pośredników w obrocie nieruchomościami.

Ponadto w badaniu założono, że w bloku 3-piętrowym brak jest windy co powoduje, że mieszkanie położone na I piętrze jest atrakcyjniejsze od mieszkania położonego na II piętrze. Jako atrakcyjniejsze uznano mieszkanie w budynku wybudowanym w 1998 roku niż w budynku z 1950 roku. Tym samym nie uwzględniono rzeczywistych preferencji osób badanych. Choć, założenia przyjęto w oparciu o analizę ofert prezentowanych w Internecie, to w kolejnych badaniach warto uwzględnić w ankiecie pytania doprecyzowujące tę kwestię.

Wyniki badań przeprowadzonych na rzecz niniejszej dysertacji, przyczyniają się do pogłębienia wiedzy w zakresie:

- znajomości mechanizmów wpływających na wybory dokonywane na rynku nieruchomości,
- kosztów transakcyjnych powstających w procesie wyboru nieruchomości oraz czynników wpływających na ich podwyższanie i obniżanie.

Badania warto powtórzyć na grupie osób poszukujących nieruchomości, poszerzając analizę o pozostałe etapy procesu wyboru i zakupu nieruchomości. Pozwoli to na dalszą identyfikację czynników powodujących podwyższanie oraz obniżanie kosztów transakcyjnych. Szczególnego doprecyzowania wymaga tutaj możliwość korygowania niekorzystnych wyborów spowodowanych użyciem Systemu 1 przez działanie Systemu 2. Podejmowanie badań z poruszonego w niniejszej dysertacji zakresu oraz ich publikacja mogą wpłynąć na wzrost świadomości uczestników rynku nieruchomości w prezentowanym zakresie.

Rozważania w niniejszej dysertacji można podsumować słowami Kahnemana i Tversky’ego (1973 b, str. 48) – „W dokonywaniu przewidywań i osądów w warunkach niepewności, ludzie nie wydają się kierować rachunkiem zmian lub statystyczną teorią przewidywań. Zamiast tego, polegają na ograniczonej liczbie heurystyk, które czasami prowadzą do poważnych i systematycznych błędów”.

Pozycje książkowe

1. Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2010). *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki ma to wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?* Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka.
2. Arystoteles. (2003). *Polityka*. In *Arystoteles, Dzieła wszystkie*. (L. Piotrowicz, Trans., Vol. I). Warszawa. Retrieved sierpień 2, 2017, from <http://libertarianin.org/Ebooks/Arystoteles%20-%20Polityka.pdf>
3. Babbie, E. (2008). *Podstawy badań społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
4. Balcerowicz, L. (1993). *Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej*. Warszawa: SGH.
5. Bartkowiak, R. (2008). *Historia myśli ekonomicznej* (II ed.). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
6. Begg, D., Fischer, S., & Dornbusch, R. (1992). *Ekonomia* (Vol. 2). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
7. Begg, D., Vernasca, G., Fischer, S., & Dornbusch, R. (2014). *Mikroekonomia*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
8. Bensaïd, D. (2010). *Wywłaszczeni. Marks, własność i komunizm*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
9. Blaug, M. (2000). *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Warszawa 2000: Wydawnictwo Naukowe PWN.
10. Bochenek, M. (2016 b). *Historia rozwoju ekonomii. Od starożytności do szkoły klasycznej*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
11. Bochenek, M. (2016 c). *Historia rozwoju ekonomii. Kierunek subiektywno-marginalny i jego szkoły*. (Vol. 3). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
12. Bochenek, M. (2016 d). *Historia rozwoju ekonomii. Od neomarksizmu do początków ekonometrii*. (Vol. 4). Toruń, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
13. Bochenek, M. (2016 e). *Historia rozwoju ekonomii. Od keynesizmu do syntezy neoklasycznej*. (Vol. 5). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
14. Bochenek, M. (2016 f). *Historia rozwoju ekonomii. Współczesne szkoły ekonomiczne*. (Vol. 6). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
15. Bryx, M. (2006). *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*. Warszawa: Poltext.
16. Buchanan, J. M. (1993). *Property As a Guarantor of Liberty*. Edward Elgar Publishing.
17. Buchanan, J. M. (2014). *Fiscal theory and political economy: Selected essays*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press.

18. Canto, V. A., Joines, D. H., & Laffer, A. B. (1983). *Foundations of Supply-Side Economics: Theory and Evidence*. New York: Academic Press.
19. Cialdini, R. B. (2007). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne sp. z o.o.
20. Coase, R. H. (2013). *Firma, rynek i prawo*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer business.
21. Cooter, R., & Ulen, T. (2011). *Ekonomiczna analiza prawa*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
22. Dawkins, R. (2012). *Samolubny gen*. Warszawa: Prószyński Media.
23. Doganowski, R. (2012). *Obrót nieruchomościami w teorii i w praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
24. Dowgiałło, Z. (Ed.). (2004). *Nowy słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*. (VIII ed.). Szczecin: Wydawnictwo Znicz.
25. Epstein, S. (2003). Cognitive-Experiential Self-Theory of Personality. W: T. Millon, & M. J. Lerner (Eds.), *Handbook of psychology. Personality and social psychology*. (Vol. V, pp. 159-184). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
26. Foryś, I. (Ed.). (2009). *Obrót nieruchomościami*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
27. Francuz, P., & Mackiewicz, R. (2007). *Liczy nie wiedzą skąd pochodzą. Przewodnik po metodologii i statystyce nie tylko dla psychologów*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
28. Fraser, W. D. (1993). *Principles of Property Investment and Pricing*. London: Macmillan International Higher Education.
29. Frey, B. S., & Eichenberger, R. (2004). *The New Democratic Federalism For Europe Functional, Overlapping and Competing Jurisdictions*. Edward Elgar Pub.
30. Furubotn, E. G., & Richter, R. (2005). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
31. Gajewski, S. (1997). *Zachowanie się konsumenta a współczesny marketing*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
32. Gawron, H. (2011). *Analiza rynku nieruchomości* (drugie ed.). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
33. Gerrig, R. J., & Zimbardo, P. G. (2006). *Psychologia i życie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
34. Głuszak, M. (2019). *Efekty zewnętrzne jako przyczyna zawodności rynku nieruchomości*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
35. Gorazda, M. (2014). *Filozofia ekonomii*. Kraków : Copernicus Center Press Sp. z o.o.
36. Gruszczyński, M. (Ed.). (2010). *Mikroekonometria. Modele i metody analizy danych indywidualnych*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
37. Hardt, Ł. (2009). *Ekonomia kosztów transakcyjnych - geneza i kierunki rozwoju*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
38. Hayek, F. A. (2002). *Nadużycie rozumu*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Volumen.
39. Hobbes, T. (2009). *Lewiatan czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego*. Warszawa: 2005.

40. Hume, D. (2013). *Eseje z dziedziny moralności, polityki i literatury*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
41. Kahneman, D. (2011). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Poznań: Media Rodzina Sp. z o.o.
42. Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment. W: T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman, *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. (pp. 49-81). New York: Cambridge University Press.
43. Keynes, J. M. (2003). *Ogólna teoria zatrudnienia procentu i pieniądza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
44. Kieźel, E. (Ed.). (2000). *Rynkowe zachowania konsumentów*. (II ed.). Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
45. Kisiel, P. (2000). *Spoleczne aspekty badań marketingowych: wybrane problemy*. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
46. Kotlińska, J. (2016). *Nieruchomości komunalne jako dobra publiczne i rynkowe w Polsce. Możliwości, przyczyny, uwarunkowania i dochody ze sprzedaży nieruchomości komunalnych*. Bydgoszcz: Wydawnictwo KPSW.
47. Kowal, J. (1998). *Metody statystyczne w badaniach sondażowych rynku*. Warszawa: PWN.
48. Kowalczyk-Rólczyńska, P. (2015). Rynek nieruchomości. Wprowadzenie. W: D. Ostrowska, P. Kowalczyk-Rólczyńska, P. Jamróz, A. Staniszevska, E. Spigarska, & M. Staśkiel, *Rynek nieruchomości w Polsce. Teoria i praktyka*. (pp. 11-40). Warszawa: Wolters Kluwer.
49. Krasiński, Z., Piasny, J., & Szulce, H. (1984). *Ekonomika konsumpcji*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
50. Krugman, P., & Wells, R. (2013). *Mikroekonomia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
51. Ksenofont. (1857). *Ekonomik*. (A. Bronikowski, Trans.) Poznań: Księgarnia Jana Konstantego Żupańskiego.
52. Kucharska-Stasiak, E. (2005). *Nieruchomość a rynek*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
53. Kucharska-Stasiak, E. (2006). *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
54. Kucharska-Stasiak, E. (2016). *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
55. Landreth, H., & Colander, D. C. (2005). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
56. Łagosz, M. (2012). *Marks. Praca i Czas. Wartość czasu w ekonomii i moralności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
57. Łobocki, M. (2004). *Wprowadzenie do metodologii badań pedagogicznych*. Kraków: Oficyna wydawnicza "Impuls".
58. Malthus, T. R. (1925). *Rozprawa o prawie ludności i jego oddziaływaniu na przyszły postęp społeczeństwa*. (wraz z uwagami na temat spekulacji pp. Godwina, Condorceta i innych pisarzy). (K. Stein., Trans.) Kraków: Biblioteka Wyższej Szkoły Handlowej.

59. Mandeville, B. (1957). *Bajka o pszczołach*. (W. Chwalewik, Trans.) Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN. Retrieved sierpień 3, 2017, from <http://coin.wne.uw.edu.pl/mbrzezinski/teaching/HE1/Teksty/MandevilleUl.pdf>
60. Mankiw, N., & Taylor, M. P. (2009). *Mikroekonomia*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
61. Marks, K. (1960). Artykuł trzeci: Debaty nad ustawą o kradzieży drzewa. W: K. Marks, & F. Engels, *Obrady szóstego Landtagu reńskiego* (Vol. 1).
62. Marks, K., & Engels, F. (2007). *Manifest Partii Komunistycznej*. Warszawa: Studenckie Koło Filozofii Marksistowskiej (Uniwersytet Warszawski).
63. Menger, C. (2007). *Principles of Economics*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
64. Mill, J. S. (1909). *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*. London: Longmans, Green and Co. Retrieved sierpień 3, 2017, from <http://www.econlib.org/library/Mill/mlPCover.html>
65. Mill, J. S. (2012). *Utylitaryzm. O wolności*. (A. Kurlandzka, Trans.) Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
66. Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1985). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, USA: Belknap Press of Harvard University Press.
67. Nęcka, E., Orzechowski, J., & Szymura, B. (2006). *Psychologia poznawcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
68. North, D. C. (1966). *The Economic Growth of the United States from 1790 to 1860*. (2 ed.). New York: W. W. Norton & Company.
69. North, D. C., & Thomas, R. P. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. New York: Cambridge University Press.
70. Nowicki, P., & Sikora, T. (2010). Czynniki kształtujące satysfakcję klienta oraz korzyści z pomiaru satysfakcji klienta w procesie doskonalenia jakości. W: T. Sikora (Ed.), *Zarządzanie jakością–doskonalenie organizacji*. (Vol. 1, pp. 202-213). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
71. Okun, A. M. (1991). *Ceny i ilości. Analiza makroekonomiczna*. (Z. Wiankowska, Trans.) Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
72. Orlik, K. (2017). *Makroekonomia behawioralna. Jak wyjaśniać zjawiska makroekonomiczne z wykorzystaniem ekonomii behawioralnej*. Warszawa: CEDEWU.
73. Pejovich, S. (1990). *The Economics of Property Rights. Towards a Theory of Comparative Systems*. Dordrecht, Boston, London: Kluwer Academic Publishers.
74. Phelps, E. S. (1994). *Structural Slumps: The Modern-Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
75. Platje, J., & Paradowska, M. (2007). *Mikro- i makroekonomia dla logistyków*. Wrocław: CL Consulting i Logistyka Oficyna Wydawnicza "NDiO".
76. Platon. (2003). *Państwo*. (W. Witwicki, Trans.) Kęty: Wydawnictwo Antyk.
77. Płaza, S., Margielewski, L., & Celichowski, G. (2005). *Wstęp do tribologii i tribochemii*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
78. Ricardo, D. (1929). *Zasady ekonomii politycznej i podatkowania*. (M. Bornstein-Łychowska, Trans.) Kraków: Biblioteka Wyższej Szkoły Handlowej. Retrieved Sierpień 22, 2017, from <http://rcin.org.pl/ifis>

79. Romanow, Z. B. (1997). *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
80. Rudnicki, S. (1999). *Sąsiedztwo nieruchomości*. Kraków: Wydawniczy Zakamycze Kantor Wydawniczy.
81. Schultz, D. P., & Schultz, S. E. (2008). *Historia współczesnej psychologii*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
82. Sedláček, T. (2012). *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
83. Shaughnessy, J. J., Zechmeister, E. B., & Zechmeister, J. S. (2002). *Metody badawcze w psychologii*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
84. Smith, A. (2005). *The Theory of Moral Sentiments. Brasil*, Sao Paulo: MetaLibri.
85. Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. (Vol. II). (A. Prejbisz, & B. Jasińska, Trans.) Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
86. Smith, A. (2012). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. (Vol. I). (S. Wolff, & O. Einfeld, Trans.) Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
87. Sołoma, L. (2002). *Metody i techniki badań socjologicznych : wybrane zagadnienia*. Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego .
88. Spencer, H. (1877). *The Principles od Sociology*. Londyn: Williams and Norgate.
89. Stanisz, A. (2006). *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem Statistica Pl na przykładach medycyny* (Vol. 1. Statystyki podstawowe). Kraków: Statsoft Polska.
90. Staniszevska, A. (2015). Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami. W: D. Ostrowska, P. Kowalczyk-Rólczyńska, P. Jamróz, A. Staniszevska, E. Spigarska, & M. Staśkiel, *Rynek nieruchomości w Polsce. Teoria i praktyka*. (pp. 124-141). Warszawa: Wolters Kluwer.
91. Stankiewicz, W. (1998). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
92. Stankiewicz, W. (2012). *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*. (III uzupełnione ed.). Warszawa: Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji.
93. StatSoft. (2006). *Elektroniczny Podręcznik Statystyki*. PL. Kraków. Retrieved from <http://www.statsoft.pl/textbook/stathome.html>.
94. Stigler, G. J. (1966). *The Theory of Price*. New York: Macmillan Library Reference.
95. Strączkowski, Ł. (2013). Motywy zakupu mieszkań w świetle badań na rynku mieszkaniowym. W: M. Bryx (Ed.), *Rynek Nieruchomości. Finansowanie rozwoju miast*. (pp. 141-154). Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
96. Szymaniec, P. (2010). *Koncepcja praw naturalnych Davida Hume'a*. Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. E-monografie nr 5. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa.
97. Szyszka, A. (2009). *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
98. Thaler, R. (2016). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York City: W. W. Norton & Company.
99. Tyszka, T. (2000). *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

100. Tyszka, T. (2010). *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar Sp. z o.o.
101. Varian, H. L. (2013). *Mikroekonomia. Kurs średni - ujęcie nowoczesne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
102. Veblen, T. (1971). *Teoria klasy próżniaczej*. (J. Zagórska, & K. Zagórski, Trans.) Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
103. Walesiak, M. (1996). *Metody analizy danych marketingowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
104. Wilkin, J. (2016). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
105. Williamson, O. E. (1998a). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
106. Wojewódzka-Król, K., & Załoga, E. (Eds.). (2016). *Transport. Nowe wyzwania* (6 ed.). Warszawa: PWN.
107. Wrzosek, W. (1998). *Funkcjonowanie rynku*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
108. Zalega, T. (2012). *Konsumpcja. Determinanty, teorie, modele*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
109. Zielonka, P. (2019 a). *Giełda i psychologia. Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*. (V ed.). Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.

Czasopisma

1. Akerlof, G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), pp. 488-500.
2. Alchian, A. A., & Demsetz, H. (1973). The Property Right Paradigm. *The Journal of Economic History*, 33(1), pp. 16-27. Retrieved listopad 2, 2017, from <http://www.jstor.org/stable/2117138?origin=JSTOR-pdf>
3. Njo, A., I. Made, N. and Irwanto, A. (2019), Dual process of dual motives in real estate market Indonesia, *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 12(1), pp. 25-42. <https://doi.org/10.1108/IJHMA-05-2017-0049>
4. Atkinson, R. C., & Shiffrin, R. (1968). Human Memory: A Proposed System and its Control Processes. *Psychology of Learning and Motivation*, 2, pp. 89-195. doi:10.1016/S0079-7421(08)60422-3
5. Belniak, S. (2008). Makroekonomiczne uwarunkowania rynku mieszkaniowego w Polsce. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, (792), pp. 5-18.
6. Biegalski, A. (2009). Rational-choice economics - koncepcyjna podstawa chicagowskiej szkoły ekonomicznej analizy prawa w rozważaniach sędziego R.A. Posnera. *Studia Prawnoustrojowe*, pp. 141-165. Retrieved sierpień 15, 2017, from http://bazhum.muzhp.pl/media//files/Studia_Prawnoustrojowe/Studia_Prawnoustrojowe-r2009-t-n9/Studia_Prawnoustrojowe-r2009-t-n9-s141-165/Studia_Prawnoustrojowe-r2009-t-n9-s141-165.pdf
7. Bielniak, S. (2002). Efekt synergiczny lokalizacji obiektów w sąsiedztwie. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, (582), pp. 123-132.

8. Blanchard, O., & Katz, L. F. (1997). What We Know and Do Not Know About the Natural Rate of Unemployment. *The Journal of Economic Perspectives*, 11(1), pp. 51-72. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/2138251>
9. Błasiak, W., Godlewska, M., Rosiek, R., & Wcisło, D. (2015). Od Daniela Kahnemana do dydaktyki kognitywnej. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, 26(1), pp. 23-34.
doi:10.25944/znmwse.2015.01.2334
10. Bochenek, M. (2016 a). Ewolucja poglądów na temat wartości od Starożytności do Współczesności. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (259), pp. 19-27.
11. Bochenek, M. (2018). Jubileusze ważnych wydarzeń ekonomicznych w 2017 roku. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (349), pp. 7-16.
12. Borowski, K. (2015). Czynniki podażowe i popytowe na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce. *Studia prawno-ekonomiczne*, XCVI, pp. 183–195.
13. Brzezicka, J., & Wiśniewski, R. (2014). Wybrane postawy uczestników rynku wobec braków informacyjnych na rynku nieruchomości. *Ekonomia XXI wieku*, 2, pp. 106-121.
14. Brzezicka, J., & Wiśniewski, R. (2018). Znaczenie płci i wieku w procesie decyzyjnym na rynku nieruchomości. *Acta Scientiarum Polonorum Administratio Locorum*, 17(2), pp. 119-129.
15. Burgiel, A. (2016). Społecznie zdeterminowana konsumpcja jako przedmiot badań w ekonomii. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (303), pp. 36-51.
16. Chojnacka, K. (2014). Racjonalność decyzji w teorii ekonomii - kilka refleksji dotyczących wyboru. (U. Zagóra-Jonszta, & R. Pęciak, Eds.) *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, (180), pp. 35-45.
17. Chrabąszcz, K. (2010). Porednik w obrocie nieruchomościami jako podmiot rynkowy. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, 1(15), pp. 19-30.
18. Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), pp. 386–405.
doi:10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x
19. Coase, R. H. (1959). The Federal Communications Commission. *The Journal of Law and Economics*, 2, pp. 1-40.
20. Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
21. Czechowska, K. (2014). Wybrane uwarunkowania podejmowania decyzji inwestycyjnych na rynku nieruchomości - ujęcie behawioralne. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 1(36), pp. 13-25.
22. Dachis, B., Durantou, G., & Turner, M. A. (2011). The effects of land transfer taxes on real estate markets: evidence from a natural experiment in Toronto. *Journal of Economic Geography*, pp. 1-28.
23. Danowska-Prokop, B. (2014). Od liberalnej do keynesowskiej wizji państwa. (U. Zagóra-Jonszta, Ed.) *Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne. Kategorie i teorie ekonomiczne oraz polityka gospodarcza*, (176), pp. 42-55.

24. Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), pp. 347-359.
25. Demsetz, H. (1968). The Cost of Transacting. *Quarterly Journal of Economics*, 82(1), pp. 33-53. doi:10.2307/1882244
26. Devine, P. G. (1989). Stereotypes and Prejudice: Their Automatic and Controlled Components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(1), pp. 5-18.
27. Dzionek-Kozłowska, J. (2006). System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla. *Dzieje Najnowsze*(38/2), pp. 113-121.
28. Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of Management Review*, 14(1), pp. 57-74. Retrieved sierpień 27, 2018, from <https://www2.bc.edu/candace-jones/m851/Feb12/Eisenhardt%20Agency%20Theory%20AMR.pdf>
29. Forgas, J. P. (1995). Mood and Judgment: The Affect Infusion Model (AIM). *Psychological bulletin*, 117(1), pp. 39-66.
30. Furubotn, E. G., & Pejovich, S. (1972). Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. *Journal of Economic Literature*, 10(4), pp. 1137-1162.
31. Gaca, R. (2009). Reguły decyzyjne w procesie nabywania nieruchomości. *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 17(2), pp. 57-63.
32. Godłów-Legędź, J. (2016). System naturalnej wolności Adama Smitha. *Studia Ekonomiczne*, (1 (LXXXVIII)), pp. 47-70.
33. Gwoździcka-Piotrowska, M. (2008). Wybrane aspekty wolności gospodarczej. *Przegląd Naukowo-Metodyczny. Edukacja dla Bezpieczeństwa*, (2), pp. 88-91.
34. Hayek, F. A. (1940). Socialist Calculation: The Competitive 'Solution'. *Economica*, 7(26), pp. 125-149.
35. Hodgson, G. M. (2015). Much of the "Economics of Property Rights". Devalues Property and Legal Rights. *Journal of Institutional Economics*, 11(4), pp. 683-709. doi:<https://doi.org/10.1017/S1744137414000630>
36. Holcombe, R. G. (1997). A Theory of the Theory of Public Goods. *Review of Austrian Economics*, 10(1), pp. 1-22.
37. Janik, M. (2014). Austriacka szkoła ekonomii i jej przedstawiciele. *Roczniki ekonomii i zarządzania*, 6(42)(2), pp. 43-75.
38. Jarmakowski, T. (2009). Styl atrybucji, poczucie kontroli i płeć a podatność na powstawanie syndromu wyuczonej bezradności. *Folia Psychologica*, (13), pp. 55-73.
39. Jendrzyczak, M. (2015). Idee sprawiedliwości oraz własności w interpretacji Platona i Arystotelesa. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (236), pp. 9-20
40. Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), pp. 305-360. Retrieved sierpień 27, 2018, from <https://www2.bc.edu/thomas-chemmanur/phdfincorp/MF891%20papers/Jensen%20and%20Meckling%201976.pdf>
41. Kahneman, D., & Tversky, A. (1973 a). Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), pp. 207-232.
42. Kahneman, D., & Tversky, A. (1973 b). On the psychology of prediction. *Psychological review*, 80(4), pp. 273-251.

43. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), pp. 263-292.
44. Kaleta, M. (2019). Decyzje konsumentów a założenia ekonomii behawioralnej. *Catallaxy*, 4(1), pp. 5-12. doi:10.24136/cxy.2019.006.
45. Kapferer, J.-N. (1996). Managing luxury brands. *The Journal of Brand Management*, 4(4), pp. 251-260.
46. Karpacz, J., & Podkówka-Sędek, J. (2014). Pasywny i aktywny oportunizm w relacjach międzyorganizacyjnych. *Prace Naukowe WWSZiP. Zarządzanie Strategiczne. Rozwój koncepcji i metod*, 27(2), pp. 279-290.
47. Krajewska, M., & Gaca, R. (2007). Preferencje nabywców nieruchomości na wybranych rynkach rodzajowych. *Studia i materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 15(3-4), pp. 35-42.
48. Kucharska-Stasiak, E. (2006 a). Ryzyko inwestowania na rynku nieruchomości. *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 14(1), pp. 107-120.
49. Kwaśnicki, W. (1998). Ekonomia klasyczna – spojrzenie z innej perspektywy. *Ekonomista*, (5-6), pp. 603-627.
50. Kwaśnicki, W. (2001). Ekonomia ewolucyjna – w poszukiwaniu alternatywnego wyjaśnienia rzeczywistości społeczno-gospodarczej. *Czy Ekonomia nadąży z Wyjaśnieniem Rzeczywistości*, Sesja I. Z. 9 (pp. 1-17). Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Retrieved grudzień 3, 2017, from <http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/todownload/KongresEk2001.pdf>
51. Levitt, S. D., & Syverson, C. (2008). Market distortions when agents are better informed: the value of information in real estate transactions. *The Review of Economics and Statistics*, XC(4), pp. 599-611.
52. Lis, P. (2017). Predykcja wahań cyklicznych zmiennych ekonomicznych jako wyzwanie współczesnej ekonomii. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 5(11). pp. 146-158. doi:10.18559/SOEP.2017.11.10
53. Majewska, B. (2014). Behawioralne uwarunkowania podejmowania decyzji inwestycyjnych na rynku nieruchomości mieszkaniowych. *Zarządzanie i Finanse*, 12(4), pp. 263-274.
54. Makuch, M. A. (2012). Decyzje pomiotów gospodarczych w ujęciu ekonomii behawioralnej. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, (27), pp. 125-148.
55. Malec, N. (2018). Notariusz jako gwarant bezpieczeństwa obrotu nieruchomościami. *Modern Management Review*, 25(1), pp. 117-130. doi:10.7862/rz.2018.mmr.8
56. Markowska, E. (2016). Milton Friedman - laureat Nagrody Nobla. *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne*, (3), pp. 95-103.
57. Matuszewicz, M. (2012). Strefa euro a globalny kryzys finansowy XXI wieku. *Studia BAS*, (3), pp. 9-28.
58. Mazur-Dudzińska, A. (2014). Analiza dynamiki zmian na rynku transakcji kupna-sprzedaży nieruchomości w Polsce. *Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych*, XV(3), pp. 228-237.
59. Mulawa, K. T. (2014). Podwójny problem agencji na przykładzie odpowiedzialności zawodowej pośrednika w obrocie nieruchomościami w Polsce. *Ekonomia XXI wieku*, 1(1), pp. 42-57. doi:10.15611/e21.2014.1.03
60. Muth, J. F. (1961). Rational Expectations and the Theory of Price Movements. *Econometrica*, 29(3), pp. 315-335.

61. Northcraft, G. B., & Neale, M. A. (1987). Experts, amateurs, and real estate: An anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39(1), pp. 84-97. doi:10.1016/0749-5978(87)90046-X
62. Ostrowska, I. (2014). Analiza zalet i wad korzystania z usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami na podstawie opinii klientów. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy zarządzania, finansów i marketingu*, (823), pp. 161-170.
63. Petkova, K., & Weichenrieder, A. J. (2017). Price and Quantity Effects of the German Real. Retrieved maj 18, 2018, from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/168305/1/VfS-2017-pid-4120.pdf>
64. Pęciak, R. (2006). Idea własności w systemie fizjokratycznym. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (260), pp. 78-88.
65. Pęciak, R. (2016). Rozważania dotyczące genezy maksymy laissez-faire, laissez-passer. *Współczesne Problemy Ekonomiczne*, (13), pp. 123-131.
66. Plichta, J. (2009). Koszty transakcyjne na rynku nieruchomości – zarys problemu. *Świat Nieruchomości*, 2(68), pp. 20-25.
67. Polowczyk, J. (2010). Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha. *Ekonomista*, (4), pp. 493-522.
68. Pomaskow, J. (2016). Twierdzenie Coase'a a narodziny ekonomicznej analizy prawa. (U. Zagóra-Jonsza, & R. Pęciak, Eds.) *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (259), pp. 98-107.
69. Próchnicki, L. (2007). Szkoła racjonalnych oczekiwań : teoretyczne i praktyczne implikacje nowej ekonomii klasycznej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Katedry Makroekonomii*, (12), pp. 5-32.
70. Próchnicki, L. (2011). Nowa Szkoła Keynesowska–teoretyczne i polityczne implikacje. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, 19, pp. 67-89.
71. Reksa, Ł. (2007). Kryzysy na rynkach nieruchomości a kryzysy bankowe. *Studia i materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 15(1-2), pp. 115-125.
72. Rubaszek, M., & Czerniak, A. (2017). Preferencje Polaków dotyczące struktury własnościowej mieszkań: opis wyników ankiety. *Bank i Kredyt*, 48(2), pp. 197-234.
73. Samuelson, P. A. (1954). The Pure Theory of Public Expenditure. *The Review of Economics and Statistics*, 36(4), pp. 387-389.
74. Schneider, W., & Chein, J. M. (2003). Controlled & automatic processing: behavior, theory, and biological mechanisms. *Cognitive Science*, (27), pp. 525–559. doi:10.1016/S0364-0213(03)00011-9
75. Schneider, W., & Shiffrin, R. M. (1977). Controlled and automatic human information processing: I. Detection, search, and attention. *Psychological Review*, 84(1), pp. 1-66. doi:10.1037/0033-295X.84.1.1
76. Scitovsky, T. (1940). A Study of Interest and Capital. *Economica*, 7(27), pp. 293-317. doi:10.2307/2549745
77. Si, S., & Cullen, J. (1998). Response categories and potential cultural bias: Effects of an explicit middle point in cross-cultural surveys. *International Journal of Organizational Analysis*, 6(3), pp. 218-230. doi:10.1108/eb028885
78. Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), pp. 99-118.

79. Simon, H. A. (1990). Invariants of Human Behavior. *Annual Review of Psychology*, 41, pp. 1-19. doi:10.1146/annurev.ps.41.020190.000245
80. Simonsohn, U., & Loewenstein, G. (2006). Mistake #37: The Effect of Previously Encountered Prices on Current Housing Demand. *Economic Journal*, 116(508), pp. 175-199.
81. Spagna, G. J. (1984). Questionnaires: which approach do you use? *Journal of Advertising Research*, 24(1), pp. 67-70.
82. Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, (23), pp. 645-726.
83. Strączkowski, Ł. (2009). Motywy zakupu mieszkań w świetle badań nabywców na lokalnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu. *Studia i materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 17(2), pp. 45-55.
84. Surowka, M. (2017). Źródła finansowania budownictwa mieszkaniowego w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (485), pp. 440-452. doi:10.15611/pn.2017.485.35
85. Szarzec, K. (2014). Model homo oeconomicus w teorii makroekonomii głównego nurtu. (U. Zagóra-Jonszta, & R. Pęciak, Eds.) *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, (180), pp. 195-204.
86. Szewc-Rogalska, A. (2015). Oportunizm podmiotów i instytucji jako stymulator ryzyka systemowego. *Nauki o finansach*, 1(22), pp. 91-100. doi:10.15611/nof.2015.1.06
87. Szmitka, S. (2012). Teoretyczne uwarunkowania wyższości własności prywatnej nad publiczną. *Warmińsko-Mazurski Kwartalnik Naukowy, Nauki Społeczne*, (4), pp. 121-136.
88. Śliwiński, Ł. (2011). Wartość nieruchomości. *Acta Scientifica Academiae Ostroviensis*, pp. 115-121.
89. Tarka, P. (2015). Własności 5- i 7-stopniowej skali Likerta w kontekście normalizacji zmiennych metodą Kaufmana i Rousseeuwa. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. (385), pp. 286-295. doi:10.15611/pn.2015.385.31
90. Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of economic behavior & organization*, 1(1), pp. 39-60.
91. Tobin, J. (1958). Liquidity Preference as Behavior Towards Risk. *The Review of Economic Studies*, 25(2), pp. 65-86.
92. Tomaszewska, E. J., & RYCIUK, I. (2018). „Wpływ wieku na decyzje zakupowe konsumentów – ujęcie międzynarodowe”. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 6(6), 129-140.
93. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, (185), pp. 1124-1131.
94. Tyc, W. (2016). Mikroekonomiczne optimum alokacji praw własności - próba konceptualizacji. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*. (260), pp. 147-156.
95. Tymieniecka-Cichoń, A. (2018). Bezpieczeństwo obrotu na rynku nieruchomości z perspektywy podmiotów profesjonalnych. *Edukacja dla bezpieczeństwa*, 38(1), pp. 283-292.

96. Ulph, D. (2014). Keeping up with the Joneses: Who loses out? *Economics Letters*, pp. 400-403. doi:10.1016/j.econlet.2014.10.029
97. Waweru, N. M., Mwangi, G. G., & Parkinson, J. M. (2014). Behavioural factors influencing investment decisions in the Kenyan property market. *Afro-Asian Journal of Finance and Accounting*, 4(1), pp. 26-49.
98. Wilczek, M. T. (2011). Księga wieczysta i kataster nieruchomości jako źródła informacji o nieruchomościach w wybranych krajach europejskich. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (74), pp. 193-202.
99. Wilczek, M. T. (2013). Wybrane czynniki popytowe kształtujące decyzje inwestora na rynku nieruchomości mieszkaniowych i źródła informacji o nich. *Studia Ekonomiczne*, (155), pp. 175-188.
100. Wojciszke, B. (2012). Psychologiczne różnice płci. *Wszechświat*, 113(1-3), pp. 13-18.
101. Zagóra-Jonszta, U. (2014). Rozważania wokół wartości-od Marksa do czasów współczesnych. *Studia Ekonomiczne*, (176), pp. 13-21.
102. Zumbro, T. (2014). The Relationship Between Homeownership and Life Satisfaction in Germany. *Housing Studies*, 29 (3), 319-338, doi: 10.1080/02673037.2013.773583
103. Zygan, M. (2013). Ekonomia behawioralna-wprowadzenie do problematyki. *Studia i prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, 2(32), pp. 9-22.
104. Zygan, M. (2014). Zaufanie a koszty transakcyjne. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, (1), pp. 49-55.
105. Żróbek-Różańska, A. (2016). Proces decyzyjny na rynku nieruchomości na przykładzie zakupu działki pod budowę własnego domu. *Świat Nieruchomości*, 1(95), pp. 11-15.

Akty prawne

1. *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks Cywilny* (Dz.U.2018.0.1025 tekst jednolity).
2. *Ustawa z dnia 6 lipca 1982 roku o księgach wieczystych i hipotece* (Dz.U.2018 poz. 1916 tekst jednolity).
3. *Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych* (Dz.U.2019.785 tekst jednolity)
4. *Ustawa z dnia 28 lipca 1983 roku o podatku od spadków i darowizn* (Dz.U.2018.0.644 tekst jednolity).
5. *Ustawa z dnia 17 maja 1989 roku Prawo geodezyjne i kartograficzne* (Dz.U.2017.0.2101 tekst jednolity).
6. *Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych* (Dz.U.2018 poz. 1445, 1588, 1669, 1693, 1722, 2073 tekst jednolity).
7. *Ustawa z dnia 9 września 2000 roku o podatku od czynności cywilnoprawnych* (Dz.U.2017.0.1150 tekst jednolity).
8. *Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 roku o spółdzielniach mieszkaniowych* (Dz.U.2018.0.845 tekst jednolity).

9. *Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami* (Dz.U.2020 poz. 65, 284 tekst jednolity).
10. *Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług* (Dz. U. z 2020 r. poz. 106, 568, 1065, 1106, 1747, 2320, 2419 tekst jednolity)
11. *Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 18 grudnia 2013 roku* (Sygn. akt III CZP 82/13) dostęp z dnia 25.01.2020, pobrano ze strony:
<http://www.sn.pl/sites/orzecznictwo/Orzeczenia2/III%20CZP%2082-13.pdf>
12. *Uchwała Sądu Najwyższego składu siedmiu sędziów z dnia 7 grudnia 2010 r.*, (Sygn. akt III CZP 86/10), dostęp z dnia 25.01.2020, pobrano ze strony:
<http://sn.pl/Sites/orzecznictwo/Orzeczenia1/III%20CZP%2086-10.pdf>
13. *Rozporządzenie ministra sprawiedliwości z 28 czerwca 2004 r. w sprawie maksymalnych stawek taksy notarialnej* - Dz.U. nr 148, poz. 1564 ze zm.

Źródła internetowe

1. Global Property Guide <https://www.globalpropertyguide.com/transaction-costs>
2. Polska Federacja Rynku Nieruchomości <http://pfrn.pl/page/1774> Kodeks etyki zawodowej pośredników i zarządców nieruchomości opublikowany w 2013 roku ze zm.
3. Portal nieruchomości <https://www.freedom-nieruchomosci.pl/blog/baza-wiedzy-o-nieruchomosciach/ile-wynosi-prowizja-biura-nieruchomosci-na-wylacznosci/>
4. Rzeczpospolita <https://www.rp.pl/artukul/953102-Jaka-prowizje-wezmie-posrednik.html>
5. <https://serwisy.gazetaprawna.pl/nieruchomosci/artykuly/1473991,nieruchomosci-dzialki-rekreacyjne-popyt-analiza-koronawirus.html>
6. <https://wgospodarce.pl/analizy/79235-polacy-szukaja-ogrodow-tarasow-i-balkonow>

Inne źródła

1. Departament Analiz Ekonomicznych NBP. (2017). *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2016 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski.
2. Departament Analiz Ekonomicznych NBP. (2019). *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2018 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski.
3. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. (2014). *Raport z badania rynku budownictwa mieszkaniowego - rynek pierwotny.* Warszawa.
4. Łaszek, J. (2006). Rynek nieruchomości mieszkaniowych i jego specyfika jako czynniki determinujące ryzyko kredytowania hipotecznego. *Materiały i Studia* (203). Narodowy Bank Polski. Retrieved from <http://www.nbp.pl/>

Spis tabel

Tabela 1. Cele oraz pytania badawcze w odniesieniu do poszczególnych rozdziałów rozprawy.....	17
Tabela 2. Podział dóbr według kryterium rywalizacji oraz wykluczenia	58
Tabela 3. Cechy struktur rynkowych.....	64
Tabela 4. Struktura rynku nieruchomości.....	68
Tabela 5. Porównanie Systemu 1 oraz Systemu 2	102
Tabela 6. Wyniki eksperymentu Northerafta i Neale'a z zakotwiczeniem i dostosowaniem wartości nieruchomości	106
Tabela 7. Różnice w ofertach zaprezentowanych grupie badanych	112
Tabela 8. Operacjonalizacja kwestionariusza ankiety w oparciu o konceptualizację problemu badawczego rozprawy.....	116
Tabela 9. Porównanie wyborów dokonywanych przez badanych w I etapie badania.....	121
Tabela 10. Porównanie ofert zaprezentowanych w eksperymencie.....	123
Tabela 11. Liczebność uczestników badania w przedziałach wiekowych.....	128
Tabela 12. Statystyki opisowe dla danych w zakresie doświadczenia w zakupie nieruchomości wśród badanych	128
Tabela 13. Liczebność grup z podziałem na płeć.....	128
Tabela 14. Skłonność badanych do ryzyka w strefie zysków oraz w strefie strat w grupie ogółem oraz z uwzględnieniem podziału na grupy A, B i C	131
Tabela 15. Istotność różnic w skłonności do ryzyka w sferze zysków w poszczególnych grupach do ogółem badanych przy $\alpha = 0,05$	131
Tabela 16. Istotność różnic w skłonności do ryzyka w sferze strat w poszczególnych grupach do ogółem badanych przy $\alpha = 0,05$	132
Tabela 17. Skłonność do ryzyka w zależności od sfery – zysków lub strat (w os.).....	132
Tabela 18. Istotność różnic w skłonności do ryzyka w zależności od strefy, w której ryzyko to jest podejmowane przy $\alpha = 0,05$	133
Tabela 19. Istotność różnic w skłonności do ryzyka w zależności od strefy, w której ryzyko to jest podejmowane z uwzględnieniem wieku badanych przy $\alpha = 0,05$	134
Tabela 20. Istotność różnic w skłonności do ryzyka w sferze zysków i w sferze strat w zależności od płci przy $\alpha = 0,05$	136
Tabela 21. Wybór ofert w zależności od sposobu prezentacji nieruchomości	137

Tabela 22. Istotność różnic w wyborze oferty w zależności od sposobu jej prezentacji przy $\alpha = 0,05$	138
Tabela 23. Statystyki opisowe dla stwierdzeń dotyczących preferowanego stylu urządzania mieszkania oraz czystości w domu (Nważnych=229).....	139
Tabela 24. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących preferowanego stylu urządzania mieszkania oraz porządku w domu względem zmiennej płeć (Nważnych mężczyźni = 143; Nważnych kobiety = 84)	139
Tabela 25. Istotność różnic statystycznych w wyborze ofert w zależności od preferowania „czystości i porządku w domu” przy $\alpha = 0,05$	140
Tabela 26. Wybór oferty z uwzględnieniem wagi przywiązywanej do czystości i porządku w domu.....	141
Tabela 27. Wybór oferty w podziale na grupy (A, B i C) z uwzględnieniem wagi przywiązywanej do czystości i porządku w domu.....	141
Tabela 28. Istotność różnic statystycznych w wyborze ofert w poszczególnych grupach w zależności od wagi przywiązywanej do „czystości i porządku w domu” przy $\alpha = 0,05$	144
Tabela 29. Statystyki opisowe dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości (Nważnych=229).....	145
Tabela 30. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości względem zmiennej płeć (Nważnych mężczyźni = 143; Nważnych kobiety = 84).....	146
Tabela 31. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości względem zmiennej wiek (Nważnych wiek poniżej 22 lat = 143; Nważnych wiek powyżej 22 lat = 77).....	148
Tabela 32. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech nieruchomości względem zmiennej doświadczenie w zakupie nieruchomości (Nważnych brak doświadczenia = 143; Nważnych 1 raz lub więcej = 83).....	149
Tabela 33. Stwierdzenia w ankiecie korespondujące z opisem ofert	151
Tabela 34. Istotność różnic statystycznych w wyborze ofert z uwzględnieniem wybranych cech nieruchomości przy $\alpha = 0,05$	152
Tabela 35. Statystyki opisowe dla stwierdzeń dotyczących sposobu podejmowania decyzji zakupowych (Nważnych=229).....	153

Tabela 36. Istotność różnic statystycznych w wyborze ofert z uwzględnieniem sposobu podejmowania decyzji zakupowych przy $\alpha = 0,05$	153
Tabela 37. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących wybranych cech badanych mających wpływ na wybór nieruchomości względem zmiennej płeć (Nważnych mężczyźni = 143; Nważnych kobiety = 84)	154
Tabela 38. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących sposobu podejmowania decyzji zakupowych względem zmiennej wiek (Nważnych wiek poniżej 22 lat = 143; Nważnych wiek powyżej 22 lat = 77)	156
Tabela 39. Wybór oferty w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości.....	157
Tabela 40. Istotność różnic statystycznych w wyborze ofert w zależności od posiadanego doświadczenia przy $\alpha = 0,05$	158
Tabela 41. Zestaw zmiennych wykorzystanych w budowie modeli logitowych.....	158
Tabela 42. Wyniki estymacji modelu decyzji dla grupy A	160
Tabela 43. Wyniki estymacji modelu decyzji dla grupy B.....	161
Tabela 44. Wyniki estymacji modelu decyzji dla połączonych grup A i B.....	161
Tabela 45. Liczba oraz % wyborów notariusza w ramach decyzji 2.....	162
Tabela 46. Istotność różnic w wyborze notariusza w decyzji 2 ze względu na wiek oraz ze względu na płeć przy $\alpha = 0,05$	164
Tabela 47. Istotność różnic w wyborze notariusza w decyzji 2 w zależności od zgodności ze stwierdzeniem "pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza" przy $\alpha = 0,05$	165
Tabela 48. Istotność różnic w wyborze notariusza w decyzji 2 w zależności od zgodności ze stwierdzeniem " skorzystałbym z polecanego przez pośrednika notariusza" przy $\alpha = 0,05$	166
Tabela 49. Istotność różnic w wyborze formy umowy w decyzji 3 ze względu na wiek oraz ze względu na płeć osób badanych przy $\alpha = 0,05$	168
Tabela 50. Istotność różnic w wyborze formy umowy w decyzji 3 w zależności od kolejności prezentowania decyzji przy $\alpha = 0,05$	170
Tabela 51. Wybór notariusza oraz formy umowy w zależności od kolejności prezentacji decyzji.....	170
Tabela 52. Istotność różnic w wyborze notariusza w decyzji 2 w poszczególnych grupach do badanych ogółem przy $\alpha = 0,05$	171

Tabela 53. Istotność różnic w wyborze formy umowy w decyzji 3 w poszczególnych grupach do badanych ogółem przy $\alpha = 0,05$	171
Tabela 54. Statystyki opisowe dla stwierdzeń dotyczących poziomu zaufania wobec pośredników oraz korzyści jakie przynosi korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami (Nważnych=229).....	172
Tabela 55. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących poziomu zaufania wobec pośredników oraz oceny korzyści jakie przynosi korzystanie z usług pośrednika nieruchomościami przez osoby badane względem zmiennej wiek (Nważnych wiek poniżej 22 lat = 143; Nważnych wiek powyżej 22 lat = 77).....	173
Tabela 56. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących poziomu zaufania wobec pośredników oraz oceny korzyści jakie przynosi korzystanie z usług pośrednika nieruchomościami przez osoby badane względem zmiennej płeć (Nważnych mężczyźni = 143; Nważnych kobiety = 84)	175
Tabela 57. Test U Manna-Whitneya (z poprawką na ciągłość) dla stwierdzeń dotyczących zaufania wobec pośredników nieruchomości oraz oceny korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami względem zmiennej doświadczenie w zakupie nieruchomości (Nważnych brak doświadczenia = 143; Nważnych 1 raz lub więcej = 83).....	179
Tabela 58. Wyniki uzyskane w badaniu w odniesieniu do H_1 – System 1 w złożonych decyzjach dotyczących wyboru nieruchomości może spowodować mniej korzystny wybór.....	182
Tabela 59. Różnice w preferowaniu porządku w domu zależności od płci.....	183
Tabela 60. Wyniki uzyskane w badaniu w odniesieniu do H_2 – Niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować działanie Systemu 2	184
Tabela 61. Różnice w deklarowanym sposobie podejmowania decyzji zakupowych ze względu na wiek oraz płeć osób badanych.....	185
Tabela 62. Różnice ze względu na wiek, płeć oraz na posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości w odniesieniu do wybranych cech nieruchomości	186
Tabela 63. Wybrane czynniki wpływające na wybór oferty 1 w grupie A oraz w grupie B.....	187

Tabela 64. Podsumowanie wyników uzyskanych w badaniu w odniesieniu do H ₃ – niekorzystny wybór spowodowany użyciem Systemu 1 może skorygować korzystanie z usług pośrednika.....	190
Tabela 65. Różnice w odniesieniu do poziomu zaufania wobec pośrednika oraz oceny korzyści jakie niesie ze sobą korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami ze względu na wiek, płeć oraz na posiadane doświadczenie na rynku nieruchomości.....	192

Spis wykresów

Wykres 1. Cele zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym w II półroczu 2018 r. oraz na rynku wtórnym w I półroczu 2019 roku (w%)	74
Wykres 2. Skłonność do ryzyka w strefie zysków z uwzględnieniem wieku badanych...	133
Wykres 3. Skłonność do ryzyka w strefie strat z uwzględnieniem wieku badanych	134
Wykres 4. Skłonność do ryzyka w strefie zysków z uwzględnieniem płci badanych.....	135
Wykres 5. Skłonność do ryzyka w strefie strat z uwzględnieniem płci badanych.....	136
Wykres 6. Wybór oferty w zależności od sposobu prezentacji nieruchomości	138
Wykres 7. Rozkład wyników dla stwierdzenia „czystość i porządek w domu są dla mnie ważne” w zależności od płci.....	140
Wykres 8. Wybór oferty a waga przywiązywana do "czystości i porządku w domu" w grupie A	142
Wykres 9. Wybór oferty a waga przywiązywana do "czystości i porządku w domu" w grupie B.....	143
Wykres 10. Wybór oferty a waga przywiązywana do "czystości i porządku w domu" w grupie C.....	143
Wykres 11. Rozkład wyników dla stwierdzenia „na ile istotna jest dla Ciebie liczba pomieszczeń” w zależności od płci	146
Wykres 12. Rozkład wyników dla stwierdzenia „na ile istotne jest dla Ciebie piętro, na którym znajduje się mieszkanie” w zależności od płci.....	147
Wykres 13. Rozkład wyników dla stwierdzenia „na ile ważna jest dla Ciebie liczba pomieszczeń” w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości.....	150
Wykres 14. Rozkład wyników dla stwierdzenia „na ile ważne jest dla Ciebie piętro, na którym znajduje się mieszkanie” w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości.....	150
Wykres 15. Rozkład wyników dla stwierdzenia „na ile ważny jest dla Ciebie wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie” w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości	151
Wykres 16. Rozkład wyników dla stwierdzenia „w trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie” w zależności od płci.....	155
Wykres 17. Rozkład wyników dla stwierdzenia "o dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie" w zależności od płci	155

Wykres 18. Rozkład wyników dla stwierdzenia „w trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie” w zależności od wieku.....	157
Wykres 19. Wybór notariusza w ramach decyzji 2 z uwzględnieniem wieku osób badanych.....	163
Wykres 20. Wybór notariusza w ramach decyzji 2 z uwzględnieniem płci osób badanych.....	164
Wykres 21. Wybór notariusza w decyzji 2 a zgodność ze stwierdzeniem "pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza"	165
Wykres 22. Wybór notariusza w decyzji 2 a zgodność ze stwierdzeniem "skorzystałbym z polecanego przez pośrednika notariusza"	166
Wykres 23. Wybór formy umowy w decyzji 3 w zależności od wieku osób badanych ...	167
Wykres 24. Wybór formy umowy w decyzji 3 w zależności od płci osób badanych.....	168
Wykres 25. Wybór formy umowy w decyzji 3 w zależności od grupy badanej (A, B lub C)	169
Wykres 26. Rozkład wyników dla stwierdzenia „pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty" w zależności od wieku.....	174
Wykres 27. Rozkład wyników dla stwierdzenia "pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja" w zależności od płci.....	176
Wykres 28. Rozkład wyników dla stwierdzenia „pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości” w zależności od płci	177
Wykres 29. Rozkład wyników dla stwierdzenia „pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja” w zależności od płci	178
Wykres 30. Rozkład wyników dla stwierdzenia „pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty” w zależności od płci.....	178
Wykres 31. Rozkład wyników dla stwierdzenia "pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości" w zależności od posiadanego doświadczenia na rynku nieruchomości	180

Spis rysunków

Rysunek 1. Piramida Maslowa w kontekście posiadania nieruchomości na własność	75
Rysunek 2. Motywy zakupu mieszkań w podziale na grupy wiekowe nabywców.....	78
Rysunek 3. Prezentacja i odbiór oferty na rynku mieszkań przez jednostkę	84
Rysunek 4. Model wyboru nieruchomości zastosowany w badaniach empirycznych.....	118
Rysunek 5. Proces wyboru nieruchomości a koszty transakcyjne	198

Grupa A.

Decyzja 1

Problem 1. Wyobraź sobie że posiadasz o 300 zł więcej niż rzeczywiście masz w tym momencie w portfelu. Zaproponowano Tobie dokonanie następującego wyboru:

- A. 100 zł pewnego zysku, albo
- B. 50% szansy żeby zyskać PLN 200 a
50% szansy żeby stracić PLN 0.

Którą opcję wybierasz?

Problem 2. Wyobraź sobie że posiadasz o 500 zł więcej niż rzeczywiście masz w tym momencie w portfelu. Zaproponowano Tobie dokonanie następującego wyboru:

- A. 100 zł pewnej straty, albo
- B. 50% szansy żeby stracić PLN 200 a
50% szansy żeby stracić PLN 0.

Którą opcję wybierasz?

Decyzja 2.

Wybór notariusza do umowy kupna-sprzedaży.

Korzystasz z usług pośrednika nieruchomości. W celu podpisania umowy kupna-sprzedaży, masz następujący wybór wśród notariuszy:

- Notariusz 1. Koszt usługi wynosi 3.500 zł. Pośrednik nieruchomości nie zna tego notariusza.
- Notariusz 2. Koszt usługi wynosi 4.500 zł. Według pośrednika ten notariusz jest dobry.

Którego notariusza wybierasz?

Decyzja 3.

Podpisanie umowy przedwstępnej.

Kupując mieszkanie, trzeba podpisać umowę przedwstępną w celu zabezpieczenia transakcji. W momencie podpisania umowy przedwstępnej, jako kupujący musisz zapłacić zadatek bezzwrotny wysokości 10% wartości transakcji (w tym przypadku 48 000 zł). W przypadku rezygnacji z transakcji przez Ciebie, zadatek przepadnie. W przypadku rezygnacji przez sprzedającego, otrzymasz podwójną kwotę (96 000 zł). Celem zadatku jest zapobieganie wycofania się z transakcji jednego z kontrahentów, ponieważ może to spowodować poważne straty dla drugiego kontrahenta.

Umowę przedwstępną można podpisać w formie:

Opcja 1. Umowy cywilno-prawnej.

Opcja 2. Umowy u notariusza.

Podpisując umowę cywilno-prawną, nie ponosisz dodatkowych kosztów.

Umowa podpisana u notariusza powoduje że stracisz dodatkowe 2.200 zł, ponieważ tyle wynosi opłata notarialna.

Notariusz wprowadzi wzmiankę na temat transakcji do księgi wieczystej. Zaletą podpisania umowy u notariusza jest fakt, że w przypadku oszustwa sprzedającego, łatwiej jest wyegzekwować postanowienia tej umowy w sądzie.

Którą opcję wybierasz?

GRUPA B

Decyzja 1

Problem 1. Wyobraź sobie że posiadasz o 300 zł więcej niż rzeczywiście masz w tym momencie w portfelu. Zaproponowano Tobie dokonanie następującego wyboru:

- A. 100 zł pewnego zysku, albo
- B. 50% szansy żeby zyskać PLN 200 a
50% szansy żeby stracić PLN 0.

Którą opcję wybierasz?

Problem 2. Wyobraź sobie że posiadasz o 500 zł więcej niż rzeczywiście masz w tym momencie w portfelu. Zaproponowano Tobie dokonanie następującego wyboru:

- A. 100 zł pewnej straty, albo
- B. 50% szansy żeby stracić PLN 200 a
50% szansy żeby stracić PLN 0.

Którą opcję wybierasz?

Decyzja 2.

Wybór notariusza do umowy kupna-sprzedaży.

Korzystasz z usług pośrednika nieruchomości. W celu podpisania umowy kupna-sprzedaży, masz następujący wybór wśród notariuszy:

Notariusz 1. Koszt usługi wynosi 3.500 zł. Pośrednik nieruchomości nie zna tego notariusza.

Notariusz 2. Koszt usługi wynosi 4.500 zł. Według pośrednika ten notariusz jest dobry.

Którego notariusza wybierasz?

Decyzja 3.

Podpisanie umowy przedwstępnej.

Kupując mieszkanie, trzeba podpisać umowę przedwstępną w celu zabezpieczenia transakcji. W momencie podpisania umowy przedwstępnej, jako kupujący musisz zapłacić zadatek bezzwrotny wysokości 10% wartości transakcji (w tym przypadku 48 000 zł). W przypadku rezygnacji z transakcji przez Ciebie, zadatek przepadnie. W przypadku rezygnacji przez sprzedającego, otrzymasz podwójną kwotę (96 000 zł). Celem zadatku jest zapobieganie wycofania się z transakcji jednego z kontrahentów, ponieważ może to spowodować poważne straty dla drugiego kontrahenta.

Umowę przedwstępną można podpisać w formie:

1. Umowy cywilno-prawnej.
2. Umowy u notariusza.

Podpisując umowę w formie cywilno-prawnej, nie ponosisz dodatkowych kosztów.

Umowa podpisana u notariusza jest swoim rodzaju gwarancją.

Za 2.200 zł (opłata notarialna) zapewniasz sobie pewność że sprzedający nie ma możliwości sprzedaży nieruchomości komuś innemu (ponieważ notariusz wprowadzi wzmiankę w księdze wieczystej na temat transakcji kupna-sprzedaży).

Zaletą podpisania umowy u notariusza jest fakt, że w przypadku oszustwa sprzedającego, łatwiej jest wyegzekwować postanowienia tej umowy w sądzie.

Którą opcję wybierasz?

Grupa C.

Decyzja 1

Problem 1. Wyobraź sobie że posiadasz o 300 zł więcej niż rzeczywiście masz w tym momencie w portfelu. Zaproponowano Tobie dokonanie następującego wyboru:

- A. 100 zł pewnego zysku, albo
- B. 50% szansy żeby zyskać PLN 200 a
50% szansy żeby stracić PLN 0.

Którą opcję wybierasz?

Problem 2. Wyobraź sobie że posiadasz o 500 zł więcej niż rzeczywiście masz w tym momencie w portfelu. Zaproponowano Tobie dokonanie następującego wyboru:

- A. 100 zł pewnej straty, albo
- B. 50% szansy żeby stracić PLN 200 a
50% szansy żeby stracić PLN 0.

Którą opcję wybierasz?

Decyzja 2.

Podpisanie umowy przedwstępnej.

Kupując mieszkanie, trzeba podpisać umowę przedwstępną w celu zabezpieczenia transakcji. W momencie podpisania umowy przedwstępnej, jako kupujący musisz zapłacić zadatek bezzwrotny wysokości 10% wartości transakcji (w tym przypadku 48 000 zł). W przypadku rezygnacji z transakcji przez Ciebie, zadatek przepadnie. W przypadku rezygnacji przez sprzedającego, otrzymasz podwójną kwotę (96 000 zł). Celem zadatku jest zapobieganie wycofania się z transakcji jednego z kontrahentów, ponieważ może to spowodować poważne straty dla drugiego kontrahenta.

Umowę przedwstępną można podpisać w formie:

Opcja 1. Umowy cywilno-prawnej.

Opcja 2. Umowy u notariusza.

Podpisując umowę cywilno-prawną, nie ponosisz dodatkowych kosztów.

Umowa podpisana u notariusza powoduje że stracisz dodatkowe 2.200 zł, ponieważ tyle wynosi opłata notarialna.

Notariusz wprowadzi wzmiankę na temat transakcji do księgi wieczystej. Zaletą podpisania umowy u notariusza jest fakt, że w przypadku oszustwa sprzedającego, łatwiej jest wyegzekwować postanowienia tej umowy w sądzie.

Którą opcję wybierasz?

Decyzja 3.

Wybór notariusza do umowy kupna-sprzedaży.

Korzystasz z usług pośrednika nieruchomości. W celu podpisania umowy kupna-sprzedaży, masz następujący wybór wśród notariuszy:

Notariusz 1. Koszt usługi wynosi 3.500 zł. Pośrednik nieruchomości nie zna tego notariusza.

Notariusz 2. Koszt usługi wynosi 4.500 zł. Według pośrednika ten notariusz jest dobry.

Którego notariusza wybierasz?

Wyobraź sobie że posiadasz wolne środki, które możesz przeznaczyć na wkład własny umożliwiający zakup mieszkania. Masz również odpowiedni dochód aby bank bez problemu udzielił Tobie kredytu na sfinansowanie brakującej kwoty. Jednym zdaniem jesteś w stanie wygospodarować fundusze na „własne M”.

Za chwilę obejrzysz dwie oferty. Zdecyduj, którą z nich chciałabyś/chciałbyś obejrzeć w rzeczywistości, a z której zrezygnujesz na podstawie zaprezentowanych ofert. Przy wybranej ofercie postaw w kratce krzyżyk.

Oferta 1

Polecam 3-pokojowe mieszkanie, 64 m², znajdujące się na II piętrze (budynek 3-piętrowy, rok budowy 1950). Spokojna dzielnica, atrakcyjna lokalizacja. Nieruchomość oddalona od Twojego miejsca zatrudnienia 900 m. Blisko położone sklepy oraz przystanki komunikacji miejskiej. Cena 480.000 zł, rynek wtórny, mieszkanie świeżo po remoncie, okna plastikowe. Niski czynsz w wysokości 350 zł, ogrzewanie miejskie. Dodatkowo do wykorzystania piwnica oraz możliwość wykupienia miejsca parkingowego.

Wybieram ofertę 1

Oferta 2

Polecam 3-pokojowe mieszkanie, 75 m², znajdujące się na I piętrze (budynek 3-piętrowy, rok budowy 1998). Spokojna dzielnica, atrakcyjna lokalizacja. Nieruchomość oddalona od Twojego miejsca zatrudnienia 800 m. Blisko położone sklepy oraz przystanki komunikacji miejskiej. Cena 480.000 zł, rynek wtórny, mieszkanie świeżo po remoncie, okna plastikowe. Niski czynsz w wysokości 350 zł, ogrzewanie miejskie. Dodatkowo do wykorzystania piwnica oraz możliwość wykupienia miejsca parkingowego.

Wybieram ofertę 2

Oferta 1 (mieszkanie 1) – Grupa A oraz Grupa B



Grupa A Oferta 2 (mieszkanie 2)



Grupa B Oferta 2 (mieszkanie 3)



1. Proszę ocenić, jak zgadza się Pan/Pani z następującymi stwierdzeniami, dotyczącymi korzyści skorzystania z usług pośrednika nieruchomości

Stwierdzenie	Całkowicie nie zgadzam się	Nie zgadzam się	Ani się nie zgadzam, ani się zgadzam	Zgadzam się	Całkowicie zgadzam się	Trudno powiedzieć
a. Pośrednik ułatwia uzyskanie kredytu na mieszkanie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Pośrednik ułatwia znalezienie dobrego notariusza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Pośrednik jest w stanie uzyskać więcej istotnych informacji na temat nieruchomości niż ja sam/sama	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Pośrednik ułatwia znalezienie dobrej lokalizacji wymarzonej nieruchomości.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Pośrednik jest w stanie wynegocjować lepszą cenę nieruchomości niż ja.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Pośrednik skraca czas poszukiwania nieruchomości.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. Pośrednik pomaga w znalezieniu najlepszej oferty.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h. Pośrednicy są uczciwi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu prawnego nieruchomości.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j. Pośrednik ułatwia uzyskanie informacji na temat stanu technicznego nieruchomości.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k. Pośrednik nie zataja wad nieruchomości.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l. Skorzystałbym z poleconego przez pośrednika notariusza.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
m. Gdybym miał kupić nieruchomości, skorzystałbym z usług pośrednika.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Proszę ocenić, jak istotne są następujące sprawy przy wyborze Pani/Pana wymarzonego mieszkania (nieruchomości).

	Całkowicie nieistotne	Nieistotne	Zwracam uwagę, ale nie jest czynnikiem decydującym	Istotne	Bardzo istotne	Trudno powiedzieć
a. Lokalizacja nieruchomości	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Możliwość wykupienia miejsca parkingowego.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Odległość od miejsca pracy.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Całkowicie nieistotne	Nieistotne	Zwracam uwagę, ale nie jest czynnikiem decydującym	Istotne	Bardzo istotne	Trudno powiedzieć
d. Liczba pomieszczeń.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Piętro, na którym znajduje się mieszkanie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Proszę ocenić, jak zgadza się Pan/Pani z następującymi stwierdzeniami.

Stwierdzenie	Całkowicie nie zgadzam się	Nie zgadzam się	Ani się nie zgadzam, ani się zgadzam	Zgadzam się	Całkowicie zgadzam się	Trudno powiedzieć
a. Gdy podejmuję decyzję o zakupie o wysokiej wartości transakcji, wspieram się opiniami osób trzecich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Jeżeli mi się coś bardzo podoba, nie zagłębiam się w opis oferty.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Urządzając własną przestrzeń, wybieram raczej ciepły styl niż nowoczesny, chłodny.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Czystość i porządek w domu są dla mnie ważne.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. W trakcie zakupów najważniejsze jest dla mnie pierwsze wrażenie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Dokonując zakupu, zawsze analizuję dokładnie szczegóły oferty.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. O dokonaniu zakupu decyduję samodzielnie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Metryczka

W swoim życiu dokonywałam/dokonywałem wyboru nieruchomości	Nigdy		
	1 raz		
	Dwa razy i więcej		
	Uczestniczę w obrocie nieruchomościami		
Płeć	Kobieta		Mężczyzna
Obecne jestem zatrudniona(na)	Tak		Nie
Tryb studiów	Stacjonarny		Niestacjonarny
Wiek			LAT
Rodzaj studiów	Studia licencjackie		
	Studia inżynierskie		
	Studia magisterskie		
	Studia magisterskie + podyplomowe		
Proszę wskazać kierunek studiów			