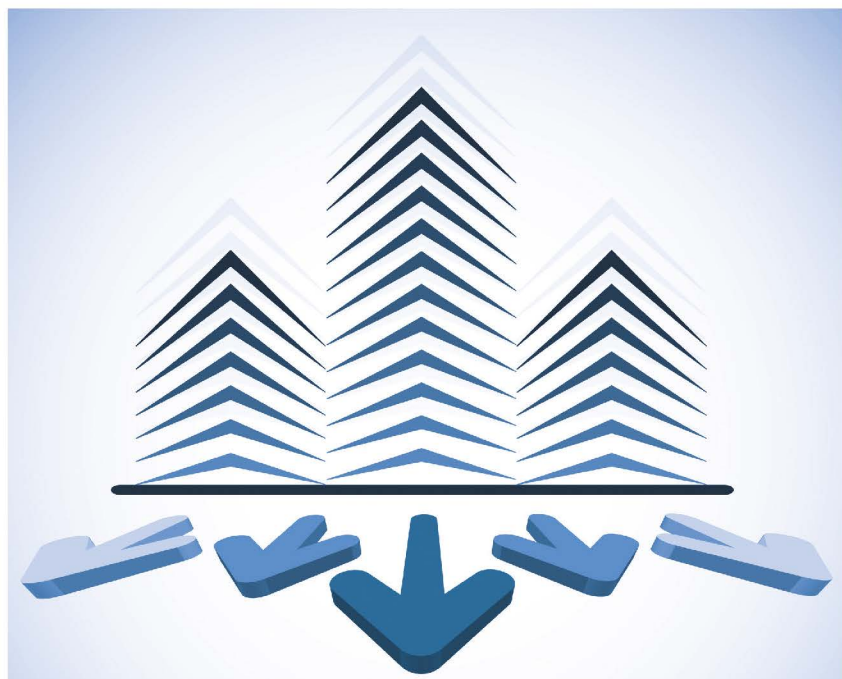


Ekonomia

Wybrane behawioralne aspekty wyceny nieruchomości

Piotr Jarecki



Wybrane behawioralne aspekty wyceny nieruchomości



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Ekonomia

Wybrane behawioralne aspekty wyceny nieruchomości

Piotr Jarecki

Piotr Jarecki – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Instytut Gospodarki Przestrzennej, Katedra Inwestycji i Nieruchomości
90-255 Łódź, ul. POW 3/5

RECENZENT

Radosław Wiśniewski

REDAKTOR INICJUJĄCY

Beata Koźniewska

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Aneta Tkaczyk

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Leonora Gralka

PROJEKT OKŁADKI

Agencja Reklamowa efectoro.pl

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/Trambo

© Copyright by Piotr Jarecki, Łódź 2020

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2020

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.09849.20.0.M

Ark. wyd. 9,0; ark. druk. 8,75

ISBN 978-83-8220-042-3

e-ISBN 978-83-8220-043-0

<https://doi.org/10.18778/8220-042-3>

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. 42 665 58 63

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1	
Ekonomiczne aspekty podejmowania decyzji	9
1.1. Człowiek w teorii ekonomii. <i>Homo oeconomicus</i>	9
1.2. Podstawowe zasady ekonomii	18
1.3. Modele ekonomiczne zachowań konsumentów	27
1.4. Analiza ryzyka i niepewności w procesie podejmowania decyzji	32
Rozdział 2	
Psychologiczne i behawioralne aspekty podejmowania decyzji	37
2.1. Świadomość a zachowanie (ludzki umysł)	37
2.2. Myślenie szybkie i wolne. Rola intuicji w procesie podejmowania decyzji	42
2.3. Problem racjonalności. Krytyka teorii <i>homo oeconomicus</i>	47
2.4. Nowe spojrzenie na ekonomię	52
2.5. Proces podejmowania decyzji w teorii ekonomii behawioralnej i psychologii ekonomicznej	54
2.6. Behawioralne podejście do procesów decyzyjnych	58
Rozdział 3	
Wycena nieruchomości w ujęciu normatywnym	65
3.1. Koncepcja wartości w procesie wyceny	65
3.2. Przejawy błędnego zrozumienia wartości rynkowej	72
3.3. Podejścia, metody i techniki w procesie wyceny	79
Rozdział 4	
Behawioralne aspekty funkcjonowania rynków nieruchomości	91
4.1. Behawioralny kontekst rynków nieruchomości	91
4.2. Behawioralne aspekty wyceny nieruchomości w świetle dotychczasowych badań	104
4.3. Behawioralne aspekty wyceny nieruchomości – <i>case study</i>	116
Zakończenie	127
Bibliografia	131
Spis tabel i rysunków	138

Wstęp

Znajomość wartości nieruchomości ułatwia transakcje na bezpośrednich i pośrednich rynkach inwestycyjnych. Podmioty gospodarcze potrzebują informacji o wartości swoich aktywów, natomiast inwestorzy instytucjonalni szukają danych o wartości nieruchomości w celu oceny wyników finansowych swoich funduszy inwestycyjnych. Często na podstawie oszacowanej wartości podejmowane są bardzo ważne decyzje inwestycyjne. Wszyscy uczestnicy rynku nieruchomości poszukują i potrzebują wiedzy o wartości nieruchomości.

Na wycenę nieruchomości należy spojrzeć holistycznie, uwzględniając aspekty ekonomiczne i pozaekonomiczne, które mogą mieć wpływ na proces i wynik procesu wyceny nieruchomości. Okazuje się bowiem, że w obszarze wyceny rośnie świadomość wpływu czynników behawioralnych, a analiza zostaje skoncentrowana na zachowaniach uczestników rynku, silnie uwarunkowanych aspektami psychologicznymi.

Niniejsza praca osadzona jest w nurcie ekonomii behawioralnej, której znaczenie w nurcie ekonomii stale rośnie. Ekonomia behawioralna stanowi nowoczesny nurt badań ekonomicznych, eksponujący podmiotowe podejście do rynku. Jest nauką eksperymentalną, skupiającą się na analizie procesu decyzyjnego i zachowań podmiotów przez odwołanie się do psychologicznych podstaw natury ludzkiej, do emocji i skłonności człowieka do ulegania pokusom. Pozwala zwrócić uwagę na zachowania trudne do zrozumienia w świetle głównego (klasycznego) nurtu ekonomii i je wyjaśnia.

Celem opracowania jest wskazanie istotności czynników behawioralnych w wycenie nieruchomości. Analiza zostanie skoncentrowana na zachowaniach rzeczoznawców majątkowych oraz na wpływie ich klientów na proces i wynik wyceny. Hipoteza badawcza zakłada, że rzeczoznawcy majątkowi nie przestrzegają modelu wyceny nieruchomości, który ma charakter normatywny. Wartość tego modelu jest zatem niewielka.

Praca składa się z czterech rozdziałów. Trzy rozdziały mają charakter teoretyczny, natomiast rozdział czwarty – empiryczny. Rozdział pierwszy dotyczy ekonomicznych aspektów podejmowania decyzji. W tej części pracy przedstawione zostały teorie i modele, które mają wpływ na proces podejmowania decyzji w ujęciu ekonomicznym. Zaprezentowano koncepcję *homo oeconomicus*

oraz podstawowe zasady determinujące proces podejmowania decyzji, problem racjonalności zachowań uczestników rynku, a także analizę ryzyka w procesie podejmowania decyzji.

W rozdziale drugim opisane zostały czynniki pozaekonomiczne, które okazują się istotne w procesie podejmowania decyzji. Rozdział ten podejmuje problematykę świadomości, sposobów myślenia, przedstawia krytykę teorii *homo oeconomicus*, pokazuje proces podejmowania decyzji z perspektywy ekonomii behawioralnej oraz psychologii ekonomicznej.

Rozdział trzeci poświęcono metodyce wyceny nieruchomości: zawiera omówienie kategorii wartości jako podstawy wyceny, przedstawia również model wyceny, który w większości państw został ściśle określony, przyjmując charakter normatywny. Rozdział ten oferuje syntetyczny przegląd podejść, metod oraz technik wyceny.

Ostatni rozdział pracy ma charakter empiryczny. Jego celem jest ujawnienie zachowań uczestników rynku nieruchomości wykraczających poza aspekty ekonomiczne. Zaprezentowano w nim przegląd dotychczasowych badań nad behawioralnymi aspektami wyceny nieruchomości, uwzględniający m.in. badania przeprowadzone w Wielkiej Brytanii, Stanach Zjednoczonych, Nowej Zelandii i w Malezji. W tym rozdziale zastosowana została metoda *case study*. Przedmiotem studium była wycena przeprowadzona przez firmę brytyjską na terenie Niemiec, która stała się powodem głośnego sporu sądowego: *Colliers International vs. Titan* (Wyrok sądowy 30/09/2014). Celem studium przypadku była próba wskazania czynników pozaekonomicznych, jakie mogły mieć wpływ na proces dochodzenia do wartości, a także na poziom wartości wycenianej nieruchomości komercyjnej.

W pracy wykorzystano dwie metody badań naukowych: metodę krytycznej analizy literatury przedmiotu (z obszaru ekonomii, metodologii ekonomii, historii myśli ekonomicznej, ekonomii behawioralnej i psychologii; głównie w języku angielskim) oraz metodę *case study* (podstawą były oryginalne materiały sądowe *Colliers International vs. Titan*).

Rozdział 1

Ekonomiczne aspekty podejmowania decyzji

To, co sprawia, że jest ona najbardziej fascynująca, to jej fundamentalne zasady. Są tak proste, że każdy jest w stanie je zrozumieć – jednak niewielu je rozumie.

(M. Friedman, *Kapitalizm i wolność*, Helion, Warszawa 2008, okładka książki)

1.1. Człowiek w teorii ekonomii. *Homo oeconomicus*

Dylematy ekonomiczne zaprzętały umysły ludzi od niepamiętnych czasów. Już na początku cywilizacji człowiek pierwotny parał się rozstrzygnięciem zagadnień ekonomicznych, które dotyczyły najprostszych aspektów jego życia – np. czy należy zająć się bezpiecznym zbieraniem ziaren traw i przekształceniem tego produktu w żywność, czy lepiej będzie wybrać się na polowanie, co jest bardziej ryzykownym przedsięwzięciem. To samo ekonomiczne myślenie dotyczyło rolników, rzemieślników czy kupców. Podejmowali oni decyzje o charakterze ekonomicznym jeszcze przed powstaniem samej ekonomii jako nauki (Szaleniec, 2004).

Ekonomię należy zaliczyć do nauk społecznych, ponieważ zajmuje się badaniem problemów, z którymi spotykają się całe społeczeństwa. Jednostki dążą do konsumowania coraz większej ilości dóbr i usług, doprowadzając do sytuacji, w której konsumpcja staje się większa niż produkcja, czego efektem jest niedobór. Potrzeby można uznać za nieograniczone i nienasycone, natomiast środki na ich zaspokojenie, czyli praca, ziemia, kapitał, wiedza, są ograniczone. Ekonomia służy do dzielenia ograniczonych zasobów między nieograniczone potrzeby. Wiąże się to m.in. z ograniczaniem indywidualnych potrzeb oraz z pobudzaniem gotowości do dostarczania zasobów. W historii ekonomii wskazuje się na cztery mechanizmy wykorzystywane do rozwiązywania problemów niedoboru. W pierwotnych społeczeństwach takim mechanizmem była przemoc. Później wraz z rozwojem kultury pojawiały się mechanizmy, które zostały oparte na tradycji (utarte sposoby alokacji

zasobów). Trzecim mechanizmem alokacji zasobów w okresie historycznym była władza instytucji rządowych i kościelnych. Czwartym jest rynek, który ostatecznie stał się głównym mechanizmem alokacyjnym (Landreth i Colander, 2005: 24–25).

Rozważania ekonomiczne znalazły się w kręgu zainteresowań już greckich filozofów i pisarzy. Należy jednak zauważyć, że myśliciele greccy nie traktowali ekonomii jako specyficznej dziedziny nauki, tylko postrzegali ją w kategoriach ogólniejszych, filozoficznych, związanych z takimi cechami, jak uczciwość, słuszność czy sprawiedliwość. Wskazuje się na wielu greckich filozofów, którzy mieli wpływ na kształtowanie się ekonomii jako nauki, zwłaszcza zaś na Hezjoda i Ksenofonta.

Najważniejszą pracą Hezjoda jest dzieło zatytułowane *Theogonia*, w którym autor opisuje narodziny bogów. Według Hezjoda deficyt dóbr nie jest efektem ograniczonych zasobów i nieograniczonych potrzeb i pragnień człowieka. Jest natomiast efektem nieszczęść, które zostały uwolnione w chwili otwarcia mitologicznej puszką Pandory. Drugim istotnym (z punktu widzenia rozwoju ekonomii) dziełem Hezjoda były *Prace i dni*. Zaprezentowane tam teorie ekonomiczne dotyczą efektywności na szczeblu gospodarstwa domowego i producenta, a zagadnienia te były rozważane przez następne pokolenia badaczy jeszcze przez kolejne dwa stulecia.

Dzieło Ksenofonta zaś, zatytułowane *Oikonomikos* (*Gospodarz*), należy traktować jak podręcznik zarządzania na szczeblu gospodarstwa domowego. Zawarte w nim treści dotyczą przede wszystkim zasad dysponowania majątkiem, jednakże można tam znaleźć też nieco przemysłów ekonomicznych. Ksenofont zauważył, że zarządzanie majątkiem jest zajęciem, które wymaga odpowiedniej wiedzy, tak jak w wypadku kowalstwa, medycyny czy stolarstwa. Kolejny grecki uczoney – Platon – sądził, że klasa panująca nie powinna posiadać prywatnej własności, a zamiast tego powinna włączyć się do wspólnej. Taka polityka miałaby na celu unikanie konfliktów na tle kwestii własności. Członkowie społeczeństwa nie byłiby skupieni na własnym dobrobycie, mieliby więc czas na istotniejsze sprawy. Uczeń Platona – Arystoteles – twierdził, że nie należy w żaden sposób ograniczać własności prywatnej. Koncentrował się na procesach wymiany towarów oraz na kwestiach związanych z pieniądzem. Według Arystotelesa potrzeby ludzkie są umiarkowane, natomiast pragnienia nie mają granic. Dlatego produkcja towarów mająca na celu zaspokojenie podstawowych potrzeb była słuszną, natomiast wszystko ponad to, czyli produkcja dążąca do zaspokajania pragnień, było niepotrzebne i złe. Problem konsumpcji mógł zostać rozwiązany także przez jej redukcję, będącą efektem zmiany ludzkiej natury (Landreth i Colander, 2005: 47–49).

Poglądy prezentowane przez greckich filozofów nie doprowadziły do powstania spójnej teorii ekonomicznej. Wiedza ekonomiczna stosowana była tam w praktyce jako wiedza o prowadzeniu gospodarstwa domowego. Podobnie jak Grecy, także Rzymianie mieli praktyczne podejście do zagadnień ekonomicznych. O zarządzaniu gospodarstwem wiejskim pisali tacy autorzy jak Katon Starszy (*O gospodarstwie wiejskim*), Warron (*Zasady nauki o rolnictwie*) i Columella (*O rzeczach wiejskich*) (Szaleniec, 2004). Również średniowieczna doktryna ekonomiczna

nie zajmowała się badaniem gospodarki. W tym czasie próbowano ustalić normy religijne, według których oceniana byłaby działalność gospodarza.

W społeczeństwie, w którym kapitał, ziemia i praca nie były przedmiotem obrotu rynkowego, ważną rolę odgrywały tradycja, zwyczaj i władza. W okresie średniowiecza tematyka ekonomiczna poruszana była przez teologów. Duchowieństwo postulowało przedkładanie „dóbr wyższego rzędu” nad dobra gospodarcze. Jednym z najważniejszych teologów tego okresu, których nurtowała ta problematyka, był św. Tomasz z Akwinu. Jego idee charakteryzowały się połączeniem religii z myślą Arystotelesa. Pisał:

Możemy powiedzieć, że być nagim jest dla człowieka prawem natury, dlatego, że natura nie dała mu odzieży, a wynalazła ją sztuka. W tym sensie uważa się, że własność wszelkich rzeczy [...] za prawo natury, mianowicie dlatego że cecha własności [...] nie została wprowadzona przez naturę, lecz wymyślona przez rozum ludzki na użytek życia ludzkiego (św. Tomasz z Akwinu, *Summa theologica*, I-II, 1951, Q 94, art. 5, cyt. za: Shalter, 1951: 47).

Święty Tomasz z Akwinu twierdził, że własność prywatna wedle prawa natury jest własnością wspólną. Jednocześnie nie jest sprzeczna z prawami natury. Z kolei wzrost własności prywatnej należy traktować jako uzupełnienie prawa natury, co jest efektem pożądanym.

Współczesny obraz ekonomii jako nauki powstał w okresie klasycyzmu. Ekonomia klasyczna była nauką zajmującą się gospodarką rynkową, w której najistotniejszą rolę odgrywał przemysł. Za prekursorów ekonomii klasycznej uważa się Williama Petty'ego, który żył i pracował w drugiej połowie XVII wieku, oraz Davida Hume'a, działającego w pierwszej połowie XVIII wieku. Wkład Petty'ego polegał na tym, że postulował on wyrażanie idei w kategoriach liczbowych, wagi i miar. Pisał także o tym, że należy akceptować wyłącznie dowody oparte w sposób widoczny na naturze. Wypowiadał się za zastosowaniem statystycznych technik mierzenia zjawisk społecznych. Zajmował się mierzeniem dochodu narodowego, eksportu, importu oraz zasobu narodowego. Natomiast David Hume poszukiwał związku między wolnością gospodarczą a wolnością sprzedawania swoich zasobów, siły roboczej, zawsze, wszędzie i za dowolną cenę. Uważał, że wzrost wolności gospodarczej jest równoznaczny ze wzrostem wolności politycznej. Za największego twórcę okresu klasycznego uznaje się jednak Adama Smitha, autora takich dzieł jak *Badania nad przyczynami bogactwa narodów* oraz *Teoria uczuć moralnych* (Landreth i Colander, 2005: 65–71). Według Smitha w ekonomii podstawowym podmiotem jest człowiek¹, który wraz z innymi ludźmi tworzy zbiorowość, społeczeństwo. Każdego człowieka charakteryzują pewne cechy, które determinują jego

1 Ekonomia behawioralna nie jest niczym nowym. Większość jej współczesnych teorii korzeniami sięga ekonomii klasycznej, a nawet okresu starożytnego. Ekonomści behawioralni, podobnie jak kiedyś m.in. Adam Smith, stawiają człowieka w centrum zainteresowania, nie pomijając jego wad i motywów działania oraz emocji, którymi się kieruje.

sposób zachowania. Adam Smith wyróżnił trzy charakterystyczne cechy człowieka i nazwał je naturą ludzką. Składają się na nią:

- 1) egoizm,
- 2) racjonalność działania,
- 3) skłonność do wymiany.

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 jakiś interes [...] (Smith, 1954, t. 1: 21).

Postawa egoistyczna prowadzi do przedkładania interesu własnego nad interes innych ludzi. Człowiek wchodzi w kontakty gospodarcze przede wszystkim w trosce o własny interes. Cechuje go przy tym racjonalność działania. Każda decyzja podejmowana jest po przeprowadzeniu rachunku opłacalności. Dbanie o własne dobro zachęca do wymiany:

nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do egoizmu i nie mówimy im o naszych własnych potrzebach, lecz o ich korzyściach (Smith, 1954, t. 1: 21–22).

Cechy przedstawione przez Smitha są uniwersalne dla wszystkich społeczności i dla każdej epoki. To człowiek, według Smitha, jest czynnikiem tworzącym gospodarkę, mając na uwadze to, że działa on w społeczeństwie.

Gdy (indywidualny przedsiębiorca) kieruje wytwórczością tak, by jej produkt posiadał możliwie najwyższą wartość, myśli o swoim własnym zarobku, a jednak w tym, jak i w wielu innych przypadkach, jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak, aby zdążył do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć. Społeczeństwo zaś, które wcale w tym nie bierze udziału, nie zawsze źle na tym wychodzi. Mając na celu swój własny interes, człowiek często popiera interesy społeczeństwa skuteczniej niż wtedy, gdy zamierza służyć im rzeczywiście. Nigdy nie zdarzyło mi się widzieć, aby wiele dobrego zdziałali ludzie, którzy udawali, że handlują dla dobra społecznego (Smith, 1954, t. 1: 46).

Smith prezentował atomistyczne podejście do funkcjonowania społeczeństwa. Zbiorowość jest pojęciem ilościowym, nie należy traktować jej jako odrębnej całości, nie dysponuje ona dobrem wspólnym jako specyficzną kategorią. Korzyść dla całej społeczności jest sumą korzyści poszczególnych jednostek, które w tym społeczeństwie funkcjonują. To, co jest dobre dla poszczególnych jednostek, nie musi być złe dla całej społeczności (Bartkowiak, 2013: 36–39). Motywy podejmowania działań są różne w różnych obszarach życia, natomiast w sferze ekonomicznej przeważa egoizm przejawiający się przez naturalne dążenie do poprawy jakości swojego życia. Prezentowane przez Adama Smitha cechy człowieka i natury ludzkiej stały się podstawą modelu człowieka racjonalnego – *homo oeconomicus*, czyli takiego, który podejmuje decyzje ekonomiczne z uwzględnieniem przede wszystkim własnego interesu. Sam model *homo oeconomicus* zaś jako konstrukcja teoretyczna został stworzony przez Johna Stuarta Milla (Kwaśnicki, 1998: 14–15).

Różnica między poglądami Smitha a Milla odnośnie do natury ludzkiej polega na tym, że Mill uważał, że poziom bogactwa nie może być najważniejszym kryterium postrzegania człowieka. Kierują nim także „inne namiętności i motywy” (Mill, 1882: 1023–1026). Człowiek ekonomiczny unika cierpienia, poszukuje szczęścia oraz dąży do zaspokajania swoich potrzeb.

Człowiek jest istotą, która z konieczności swej natury musi przedkładać większą ilość dóbr nad mniejszą we wszelkich przypadkach [...]. Nie znaczy to, iżby jakiś ekonomista myślał kiedykolwiek tak niedorzecznie by przyjmować, że ludzie rzeczywiście mają taką konstrukcję psychiczną, lecz dlatego, że jest to sposób, w jaki nauka musi postępować z konieczności (Kwarciński, 2005: 100).

Według J.S. Milla idea człowieka ekonomicznego może być traktowana jako pewien schematyczny model teoretyczny, przydatny w różnego rodzaju analizach, jednakże nie odwzorowuje on rzeczywistego obrazu ekonomicznych zachowań człowieka. Uważał on też, że ekonomia powinna się skupiać głównie na działaniach człowieka wynikających z motywów skierowanych na bogacenie się jednostek. Uwzględnił motywy pozaekonomiczne, ale uznał, że to jednak motywy ekonomiczne są dominujące. W późniejszych okresach dorobek reprezentantów ekonomii klasycznej wpłynął na powstawanie kolejnych, nieco zmodyfikowanych koncepcji *homo oeconomicus*. Teoria ta przedstawiana była przez wiele różnych szkół ekonomii. W niniejszej pracy przybliżone zostaną poglądy na teorię *homo oeconomicus* według takich kierunków ekonomicznych jak: nurt subiektywno-marginalistyczny, szkoła austriacka, szkoła anglo-amerykańska (neoklasyczna), szkoła lozańska (matematyczna), ekonomia instytucjonalna, keynesizm i monetaryzm.

Przedstawicielami kierunku subiektywno-marginalistycznego byli tacy ekonomiści jak Carl Menger, William Stanley Jevons oraz Léon Walras (Górski, 1984: 241). W ekonomii klasycznej przedmiotem badań był interes ogólny (prywatny). W centrum uwagi nurtu subiektywno-marginalistycznego jest człowiek, ale jako przedsiębiorca, jednostka gospodarująca. Podejmowana jest w nim tematyka uwzględniająca interes indywidualny. Podmiot gospodarujący, czyli człowiek, traktowany jest jako konsument lub postrzegany jest przez pryzmat tworzonego przez niego gospodarstwa domowego (Bartkowiak, 2013: 88–90). Teoria człowieka ekonomicznego w tym podejściu opiera się na atomistycznej koncepcji funkcjonowania poszczególnych jednostek na rynku, przy założeniu, że „najważniejszą zasadą ekonomii jest fakt, iż każdy agent motywowany jest przez interes własny” (Edgeworth, 1881: 16). W ramach tego nurtu powstały trzy kolejne szkoły ekonomii: austriacka (psychologiczna), anglo-amerykańska zwana także neoklasyczną oraz lozańska, czyli matematyczna (Grzesiuk, 2014: 254–257). Do najważniejszych przedstawicieli szkoły austriackiej zaliczają się m.in. Carl Menger, Ludwig von Mises oraz Friedrich von Hayek. Charakterystyczną cechą tego nurtu jest hipoteza o atomistycznej konstrukcji gospodarki, co w konsekwencji prowadzi do wyróżnienia indywidualizmu metodologicznego oraz subiektywizmu. Carl Menger pisał, że w badaniach ekonomicznych

każdy, kto dąży do zrozumienia teorii zjawisk gospodarki narodowej, powinien zacząć od rozpatrywania elementów, z jakich składa się gospodarka, a następnie powinien przejść do jednostkowych gospodarek w ramach narodu i dopiero wtedy zająć się badaniami prawa, na mocy którego jednostkowe gospodarki organizują elementy składowe (Menger, 2009: 93).

Teoria człowieka ekonomicznego została przez Carla Mengera zmodyfikowana, zgadzał się on tylko częściowo z założeniami Adama Smitha i innych przedstawicieli ekonomii klasycznej. Cechy wspólne modelu *homo oeconomicus* w ekonomii klasycznej oraz w ekonomii psychologicznej to uniwersalność teorii, maksymalizacja użyteczności determinowana przez ograniczenia budżetowe, stałe preferencje i racjonalna struktura preferencji. Menger wprowadził jednak parę dodatkowych elementów do pierwotnej koncepcji *homo oeconomicus*. Za dwa najważniejsze uznaje się czynnik czasu oraz proces pozyskiwania informacji i uczenia się jako efekt ograniczenia racjonalności człowieka. Nie zgadzał się on natomiast z kilkoma postulatami, które powstały w okresie klasycznym, m.in. według niego przedstawiciele ekonomii klasycznej nie brali pod uwagę tego, że informacja jest zasobem rzadkim. W klasycznej wersji modelu *homo oeconomicus* nie uwzględniono także ryzyka, braków w wiedzy poszczególnych aktorów na rynku oraz czasu potrzebnego na dostosowanie się rynku do zmiennych warunków.

Friedrich von Hayek z kolei uważał, że indywidualizm oparty na spontanicznych działaniach poszczególnych jednostek może przynieść lepsze efekty niż działania, które są planowane. Rozpowszechniana przez niego idea liberalizmu zakłada, że im mniejsza ingerencja państwa, tym lepsze efekty ekonomiczne poszczególnych jednostek. Należy to rozumieć w ten sposób, że jednostki poszukują najlepszych sposobów realizacji własnych interesów, w związku z tym podejmują działania prowadzące do osiągnięcia najlepszych wyników dla gospodarki. W pracach Hayeka pojawia się także krytyka założeń ekonomii klasycznej odnośnie do postrzegania jednostek przez pryzmat gustów lub preferencji. Nieskomplikowane koncepcje ekonomiczne są według F. von Hayeka wprawdzie nierealistyczne, ale dają możliwość formułowania ogólnych wniosków (Grzesiuk, 2014: 250–258). Ludwig von Mises, kolejny przedstawiciel austriackiej szkoły ekonomii, również porusza temat racjonalności w procesie podejmowania decyzji przez poszczególne jednostki. Von Mises uważał, że kolektywny byt nie istnieje, decyzje podejmowane są tylko i wyłącznie przez jednostki. Racjonalne działanie to takie, które prowadzi do osiągnięcia założonego celu. Cele natomiast definiowane są w sposób subiektywny, co oznacza, że nie muszą zawsze prowadzić do maksymalizacji użyteczności w rozumieniu ekonomicznym. Von Mises odrzuca koncepcję *homo oeconomicus* ze względu na jej fikcyjne i hipotetyczne wyobrażenia o człowieku działającym w gospodarce (von Mises, 2007: 260–261).

Drugą ze szkół, które rozwinęły się w ramach nurtu subiektywno-marginalistycznego, jest szkoła anglo-amerykańska, inaczej neoklasyczna. Reprezentujący ją Alfred Marshall zdecydował się na próbę rekonstrukcji poglądów przedstawicieli

ekonomii klasycznej. Marshall zgadza się z tym, że ekonomia powinna zajmować się badaniami zbiorowości gospodarczych i społecznych w kontekście zachowań poszczególnych jednostek, które należą do badanych zbiorowości. Zgadza się także z założeniem, że jednostki działające na rynku dokonują wyborów poprzez analizy kosztów i korzyści związanych z tymi wyborami, a dominującym motywem jest konkurencja i współzawodnictwo. Oznacza to, że działania są efektem zaplanowanego procesu, nie wynikają z egoistycznych bodźców. Podstawowa zaś różnica w jego poglądach sprowadza się do tego, że Marshall uważał, że głównym celem jednostek funkcjonujących w gospodarce nie jest maksymalizacja własnego bogactwa, tylko maksymalizacja swojej użyteczności, definiowanej jako przyjemność, radość wynikająca z faktu posiadania i korzystania z konkretnego dobra. Celem życia nie jest samo posiadanie bogactwa, ale czerpanie przyjemności z jego posiadania. Wśród najważniejszych elementów nurtu subiektywno-marginalistycznego należy wymienić koncepcję użyteczności, która jest podstawą podejmowania decyzji przez jednostki działające w gospodarce. Największą wadą tej koncepcji jest to, że bardzo trudno zweryfikować jej tezy w sposób doświadczalny.

Jeden z przedstawicieli lozańskiej szkoły ekonomii Vilfredo Pareto opracował teorię, która pozwalała przezwyciężyć tę trudność. Według tej koncepcji każda jednostka jest zdolna do porównania ze sobą dwóch różnych dóbr i do określenia, jaka kombinacja tych dóbr jest w stanie zagwarantować najwyższy poziom użyteczności. Nie uwzględniono w niej psychologicznych aspektów podejmowania decyzji, skupiono się natomiast na empirycznym podejściu do wyboru danego dobra. Teoria wyboru konsumenta opracowana przez Pareta opiera się na istnieniu punktu równowagi, który powstaje w momencie przecięcia się krzywej obojętności z krzywą ograniczenia budżetowego. Na podstawie tej koncepcji można budować modele zachowań poszczególnych jednostek funkcjonujących w gospodarce, pamiętając o tym, że szkoła matematyczna postuluje odejście od uwzględniania elementów pozaekonomicznych takich jak aspekty społeczne czy socjologiczne. Przedstawiciele tej szkoły, czyli m.in. Vilfredo Pareto i Léon Walras, proponowali stworzenie czystej ekonomii, która powinna mieć charakter nauki ścisłej, abstrakcyjnej oraz obiektywnej (Grzesiuk, 2014: 260–264). Działania jednostek postrzegane są jako efekt tylko i wyłącznie racjonalnych i możliwych do przewidzenia decyzji. Podejście czysto ekonomiczne prezentowane przez przedstawicieli ekonomii klasycznej i neoklasycznej traktuje człowieka jako jednostkę, która w działalności gospodarczej postępuje racjonalnie, mając za cel swój własny dobrobyt.

Kolejna ze szkół – ekonomia instytucjonalna, reprezentowana m.in. przez Thorsteina Veblena, opiera się na wieloaspektowości patrzenia na ludzkie życie i na życie całych społeczeństw. Nie tylko czynniki ekonomiczne wpływają na proces podejmowania decyzji. Jak pisze Veblen:

postępowanie jednostki jest nie tylko ograniczane i kierowane przez jej zwyczajowe relacje z innymi członkami społeczeństwa, ale relacje te, mające charakter instytucjonalny, zmieniają się wraz ze zmianą sytuacji (Veblen, 1909: 623).

Nurt instytucjonalny wyróżnia także działanie czynników pozaekonomicznych, czego efektem jest to, że nie zawsze podejmowane decyzje są racjonalne z ekonomicznego punktu widzenia. Problem polega na tym, że każdy czynnik wpływający w jakiś sposób na proces podejmowania decyzji w sferze ekonomicznej staje się czynnikiem ekonomicznym (Veblen, 1909: 620–634). Podobnie jak Adam Smith, Thorstein Veblen także opracował swój wzór natury ludzkiej. Według niego każdy człowiek posiada instynkty, które dzieli się na trzy grupy:

- 1) instynkt przetrwania,
- 2) instynkty dobre, przede wszystkim instynkt dobrej roboty i ciekawości,
- 3) instynkty złe – rywalizacji czy nienasyceń.

Człowiek rodzi się z różnymi instynktami, m.in. z instynktem rywalizacji czy z instynktem przetrwania. Ten pierwszy charakteryzuje się tym, że człowiek dąży do posiadania określonych dóbr. Instynkt rywalizacji jest wzmacniany przez instynkt nienasyceń, co skutkuje pojawianiem się pustej konsumpcji, której efektem jest marnotrawienie dóbr i zasobów (Bartkowiak, 2013: 138).

Zmiana podejścia ekonomistów do koncepcji człowieka funkcjonującego w gospodarce nadeszła wraz z początkiem lat 30. XX wieku. Wtedy to światowa gospodarka została dotknięta przez Wielki Kryzys. Atomistyczne ujmowanie gospodarki, czyli wnioskowanie na temat całej zbiorowości na podstawie zachowań jednostek, okazało się nie do końca prawdziwe. Oznaczało to, że efektywność jednostki oraz efektywność całej gospodarki nie są równoważne.

Angielski ekonomista John Maynard Keynes postulował odejście od analizowania zjawisk gospodarczych na poziomie mikroekonomicznym na rzecz badania zagregowanych wielkości na poziomie makroekonomicznym. W kręgu jego zainteresowań pojawiły się takie wielkości zbiorcze, jak dochód narodowy, inwestycje, konsumpcja czy oszczędności. W nurcie prezentowanym przez Keynesa odchodzi się od prezentowanego przez neoklasyczne szkoły ekonomii statycznego ujęcia gospodarki. Przyjmuje on także, że niestabilność gospodarki jest jej cechą nieodłączną. Teoria konsumpcji stworzona przez Keynesa uwzględnia czynniki psychologiczne i społeczne w procesie podejmowania decyzji, takie jak np. krańcowa skłonność do konsumpcji i do oszczędzania. Decyzje podejmowane przez podmioty na rynku są zależne od poziomu koniunktury gospodarki oraz od zamożności społeczeństwa. Istotną rolę odgrywa tutaj także stopień posiadanej wiedzy oraz trafności przewidywania. Uwzględniając te czynniki, jednostki funkcjonujące na rynku podejmują decyzje w warunkach ograniczonej racjonalności. John Maynard Keynes wskazywał także na czynniki związane z pojęciem tzw. zwierzęcej natury. Chodziło tu o zachowania jednostek oparte na emocjach czy wrażeniach oraz na innych nieracjonalnych bodźcach.

Podobnie jak kryzys gospodarczy na początku lat 30. XX wieku spowodował powstanie keynesizmu, tak po drugiej wojnie światowej w wyniku poprawy i stabilizacji koniunktury gospodarczej powstała teoria monetarystyczna prezentowana przez Miltona Friedmana. Problemem, jaki pojawił się w tym okresie, była inflacja

(Bartkowiak, 2013: 200). Monetarizm opiera się na dwóch szkołach ekonomii: klasycznej oraz lozańskiej. Opisuje działania człowieka w gospodarce za pomocą modeli matematyczno-deterministycznych, czego efektem jest opieranie analiz zjawisk ekonomicznych na istnieniu konstrukcji teoretycznych takich jak *homo oeconomicus*. Przedstawiciele nurtu zwanego monetaryzmem krytykowali teorie ekonomiczne tworzone m.in. przez Johna Maynarda Keynesa, głównie za brak podstaw mikroekonomicznych oraz za nieuwzględnianie modelu człowieka racjonalnego jako podstawy badań działań podejmowanych przez jednostkę w gospodarce.

Pytanie, które warto postawić, nie dotyczy tego, czy przyjęte założenia teorii są realistyczne, bo nigdy nie są, ale raczej tego, czy są wystarczająco dobrymi przybliżeniami prowadzącymi do założonego celu. Na to pytanie można odpowiedzieć, jedynie sprawdzając, czy dana teoria się sprawdza, a zatem, czy generuje wystarczająco dokładne przewidywania (Friedman, 1966: 15).

Model *homo oeconomicus* według Milтона Friedmana po części pokrywa się z modelem prezentowanym przez przedstawicieli ekonomii klasycznej. Wymiana na rynku jest podstawową przesłanką do podejmowania działań na rynku. Celem działania jednostki jest zaspokajanie potrzeb. Warunkiem koniecznym istnienia wolności politycznej jest brak przymusu gospodarczego. Proces podejmowania decyzji oparty jest na oczekiwanej wartości zmiennych ekonomicznych, które są określane na podstawie przeszłości i uczenia się na własnych błędach (Grzesiuk, 2014: 260–264).

Reasumując, paradygmat *homo oeconomicus* jest przedmiotem fundamentalnego sporu w teorii ekonomii. Model ten został wprowadzony już w połowie XVIII wieku i od tego czasu podlegał wielu różnym modyfikacjom. W ujęciu klasycznym stanowił założenie, które było niezbędne do formułowania teoretycznych uogólnień. Klasycy spierali się o to, czy to poziom bogactwa jest najważniejszym kryterium, przez którego pryzmat człowiek ekonomiczny postrzega świat, czy może kierują nim „inne namiętności i motywy” (Smith, Mill). W okresie rewolucji subiektywno-marginalistycznej człowiek ekonomiczny otrzymał nowe atrybuty, które miały podnieść jego wiarygodność. Austriacy dodali czynnik czasu oraz proces uczenia się jako zjawiska ograniczające racjonalność człowieka. Neoklasycy powrócili do koncepcji klasycznej, zmieniając cel jednostek funkcjonujących w gospodarce. Człowiek ekonomiczny nie dąży do maksymalizacji zysku, tylko do maksymalizacji swojej użyteczności. Ekonomiści instytucjonalni (m.in. Thorstein Veblen) zwracali uwagę na instynkt jako jedną z pobudek ludzkiego działania. Człowiek działa w społeczeństwie, jego działanie podlega wpływowi instytucji. Keynes podnosił znaczenie „zwierzęcych instynktów”: jednostki działają pod wpływem emocji, wrażeń oraz innych bodźców określanymi jako nieracjonalne, co może stanowić uzasadnienie dla pobudzania konsumpcji w okresie dekoniunktury. Według Milтона Friedmana paradygmat *homo oeconomicus* jest konstrukcją teoretyczną niezbędną przy prognozowaniu zjawisk gospodarczych. Powinien być oceniany pod kątem zdolności predykcyjnych, a nie przyjmowanych założeń.

Wskazane powyżej kierunki rozwoju modelu *homo oeconomicus* to jedynie fragment rozważań nad koncepcją człowieka ekonomicznego w teorii ekonomii. Ewolucja modelu *homo oeconomicus* trwa, a jego następna odsłona ujawnia się za sprawą ekonomii behawioralnej.

1.2. Podstawowe zasady ekonomii

Ekonomia jest nauką o decyzjach, jakie są podejmowane przez ludzi w codziennym biznesie ich życia (Marshall, 1952: 5)². Zajmuje się badaniem tej części indywidualnego i społecznego działania, która jest najściślej związana z wykorzystywaniem ograniczonych zasobów w celu poprawy jakości życia. Ekonomia jest więc po części studiowaniem bogactwa i po części studiowaniem człowieka (Marshall, 1952: 5)³. W ekonomii ortodoksyjnej przyjmuje się założenie o racjonalności działania poszczególnych jednostek i na tej podstawie tworzy się modele i prognozy. Jak pokazano w poprzednim podrozdziale, model *homo oeconomicus* jest przedmiotem sporów i ciągle toczącej się dyskusji. Od lat 30. XX wieku wraz z rozwojem nurtu neoklasycznego wyróżnia się w ekonomii dwa główne obszary badawcze:

- 1) mikroekonomię,
- 2) makroekonomię.

Pierwszy z nich – mikroekonomia, zajmuje się badaniem, w jaki sposób gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa podejmują decyzje oraz w jaki sposób ze sobą współdziałają na określonych rynkach. Drugi obszar – makroekonomia, bada, w jaki sposób decyzje podejmowane na szczeblu gospodarstw domowych i przedsiębiorstw wpływają na gospodarkę jako całość. Tak więc gospodarka, czyli wszystkie czynności, jakie się wiążą z procesami produkcji oraz wymiany handlowej, powinna być utożsamiana z grupą ludzi, którzy w codziennym życiu współpracują ze sobą na różne sposoby. Zgodnie z klasyczną teorią ekonomii opartą na założeniu pełnej racjonalności ludzie kierują się pewnymi zasadami, które determinują funkcjonowanie całych gospodarek. Podręcznik do mikroekonomii autorstwa dwóch znakomitych ekonomistów, Gregory'ego N. Mankiwa oraz Marka P. Taylora, wskazuje na dziesięć podstawowych zasad ekonomii (Mankiw i Taylor, 2009: 27–41). Cztery pierwsze dotyczą zachowania pojedynczych jednostek, trzy kolejne mówią o tym, jak relacje międzyludzkie znajdują swoje odzwierciedlenie w funkcjonowaniu gospodarki. Natomiast trzy ostatnie zasady odnoszą się do funkcjonowania gospodarki jako całości.

2 (oryg.) „Political economy or economy is a study of mankind in the ordinary business of life”.

3 (oryg.) „Economics is a study of wealth and a part of the study of man”.

Zasada 1: ludzie muszą stale dokonywać wyborów

Podstawę procesu podejmowania decyzji stanowi konieczność dokonywania wyborów. Ludzie dokonują wyborów, ponieważ są niepewni co do swojej przyszłości. Chęć pozyskania jakiegoś dobra wiąże się zazwyczaj z koniecznością rezygnacji z innego. Zasada ta często jest streszczana za pomocą popularnego wśród ekonomistów stwierdzenia, że „nie ma darmowych obiadów” („There ain't no such thing as a free lunch”). W sytuacji równowagi konkurencyjnej i przy założeniu o stałych kosztach skali dystrybucja dochodu jest funkcją krańcowej efektywności czynników produkcji oraz ich własności. Konsumenci i nabywcy reprezentujący stronę popytową płacą, natomiast producenci po stronie podażowej uzyskują krańcowy produkt. Korzyści są takie same jak wkłady. Produktywne zasoby wymieniane są na bazie wartości ich krańcowych produktów (de Jasay, 2009). Sama świadomość tego, że ludzie muszą dokonywać wyborów, nie pozwala na ustalenie, jakie decyzje podejmą. Ważne jest to, że im lepiej rozumiemy możliwe warianty postępowania, tym większe są szanse na podjęcie właściwej, najbardziej optymalnej dla konsumenta decyzji.

Zasada 2: kosztem jest to, z czego trzeba zrezygnować, żeby uzyskać coś innego

Podejmowanie decyzji wymaga porównania możliwych alternatyw. Porównuje się ze sobą różnego rodzaju koszty i korzyści, tak aby ustalić, który wybór z perspektywy konsumenta będzie wyborem najlepszym. Pojawia się tutaj sformułowanie „koszt alternatywny” lub „koszt utraconych możliwości”, definiowany jako wszystko to, z czego trzeba zrezygnować, żeby uzyskać coś innego, czyli wartość utraconych (poświęconych) korzyści. Przy podejmowaniu jakichkolwiek decyzji należy mieć na uwadze możliwości, z których rezygnujemy dla osiągnięcia założonego celu. Pojęcie kosztu alternatywnego odnosi się nie tylko do decyzji podejmowanych przez konsumentów. Koszt alternatywny ma przede wszystkim kluczowe znaczenie dla przedsiębiorstw prywatnych funkcjonujących w otwartej gospodarce rynkowej. Przedsiębiorstwa prywatne w swoich decyzjach inwestycyjnych kierują się prostą kalkulacją, wybierając projekty, które zapewniają najwyższe zyski przy uwzględnieniu innych zysków, możliwych do uzyskania z alternatywnych projektów inwestycyjnych (Księżyk i Lisowski, 2007: 53–68).

Zasada 3: racjonalni ludzie myślą w kategoriach kosztów krańcowych

Decyzje, jakie podejmujemy w codziennym życiu, nie zawsze należą do tych prostych. Zazwyczaj gdy decydujemy się na jedną z dostępnych opcji, musimy liczyć się z konsekwencjami jej wyboru. Każda decyzja niesie za sobą koszty i korzyści,

które w ekonomii określane są także mianem zmian krańcowych. Zgodnie z definicją zmiany krańcowe to niewielkie oraz stopniowe zmiany przyjętego planu działania. Ludzie podejmują najlepsze decyzje, kiedy myślą w kategoriach wielkości krańcowych, tzn. wtedy, gdy analizują dodatkowe korzyści i zestawiają je z dodatkowymi kosztami, jakie pociąga za sobą każda decyzja. Zasada ta odnosi się bezpośrednio do koncepcji użyteczności krańcowej, która była rozpatrywana przez dwa pokolenia ekonomistów (1870–1910). Znaczenie odkrycia użyteczności krańcowej dla ówczesnej generacji ekonomistów było równie doniosłe jak doniosłe dla ludzkości były odkrycie elektryczności, teoria ewolucji czy pierwszy lot. Teoria użyteczności krańcowej była koncepcją, która zmieniła wszystko, stanowiła nowy paradygmat ekonomii. Ludzie podejmują decyzje w oparciu o korzyści wynikające z każdorazowego podjęcia wyboru o konsumpcji kolejnej jednostki; ludzie kalkulują koszty w oparciu o koszty wynikające z konsumpcji każdej kolejnej jednostki (Tucker, 2018).

Zasada 4: ludzie reagują na bodźce

Ludzie kalkulują, podejmują decyzje na podstawie porównania kosztów oraz korzyści. Koszty oraz korzyści mogą ulec zmianie, co sprawia, że ludzie także zmieniają swoje zachowania. Ludzie reagują na bodźce. Ekonomia głównego nurtu, ortodoksyjna, przyjmuje założenie, że postępowanie ludzi na rynku tłumaczy bodźce natury ekonomicznej. Doskonałym przykładem są chociażby prawo popytu i podaży czy zachowanie konsumenta względem dóbr substytucyjnych i komplementarnych. Racjonalny konsument dysponujący ograniczonym budżetem wybiera spośród dostępnych dóbr. Jeżeli ceny określonych dóbr spadną względem cen innych dóbr, które tak samo zaspokajają potrzeby konsumenta, to pojawi się bodziec wpływający na wybór konsumenta. Zacznie on kupować więcej towarów, które są tańsze, ograniczając jednocześnie konsumpcję towarów droższych.

Zasada 5: handel może opłacać się wszystkim

Najistotniejsze korzyści wynikające z handlu polegają głównie na możliwości specjalizacji w jednej lub w kilku wybranych dziedzinach. W sytuacji wolnego handlu ludzie nie muszą wytwarzać wszystkich potrzebnych im produktów – mogą je nabyć lub wymienić (na zasadzie barteru). Pozwala im to na poświęcenie swojego czasu i zasobów na wytwarzanie tych usług oraz produktów, które zgodnie z teorią kosztów alternatywnych będą dla nich najkorzystniejsze. Alokacja ograniczonych zasobów tylko do wybranych gałęzi produkcji prowadzi do zmniejszenia jednostkowego kosztu wytworzenia, w efekcie czego wzrasta efektywność produkcji. Nie sposób w tym kontekście nie wspomnieć o teorii kosztów komparatywnych

David Ricardo⁴. Zdolności wytwórcze poszczególnych krajów są różne. Wynika to przede wszystkim z istnienia zróżnicowania w poziomie wyposażenia w czynniki produkcji, co istotnie wpływa na koszty produkcji poszczególnych dóbr. Różnice w kosztach produkcji są główną determinantą podejmowania wymiany handlowej. Do momentu powstania teorii Davida Ricarda powszechne było przekonanie (m.in. Adam Smith), że przewaga danego kraju była wynikiem możliwości produkcji określonych dóbr przy niższym poziomie kosztów (przewaga absolutna). Ricardo zauważył, że do osiągnięcia korzyści z handlu wystarczy, gdy jeden kraj wytwarza wszystkie produkty taniej, tworząc względne różnice w kosztach produkcji (teoria kosztów komparatywnych). Przewaga komparatywna wynika z porównania kosztów alternatywnych (Piekutowska, 2014: 227–235).

Zasada 6: rynki stanowią zwykle dobrą formę organizacji aktywności gospodarczej

Na wolnym rynku działa niezliczona liczba podmiotów – sprzedawców i konsumentów, którzy samodzielnie podejmują decyzje i kierują się zazwyczaj własnym dobrobytem. Nie prowadzi to jednak do chaosu, wręcz przeciwnie, okazuje się, że taka organizacja aktywności gospodarczej sprzyja ogólnemu dobrobytowi ekonomicznemu. Jest to tzw. zasada niewidzialnej ręki, która została opisana przez Adama Smitha, a w bardzo interesujący sposób naświetlona przez Milтона Friedmana. Friedman tłumaczy zasadę „niewidzialnej ręki” na podstawie zwykłego ołówka, argumentując, że nie ma na świecie osoby, która byłaby w stanie samodzielnie go wyprodukować. Ekonomista wskazuje po kolei wszystkie komponenty, z których składa się ołówek, zwracając uwagę na źródła ich pochodzenia, narzędzia, jakie były potrzebne do pozyskania materiałów, a nawet surowce niezbędne do skonstruowania tychże narzędzi. Stworzenie ołówka wymagało kooperacji tysięcy obcych sobie ludzi z całego świata. Celem większości z nich nie było stworzenie ołówka, większość z nich nie wiedziała nawet, jaki będzie finalny efekt ich pracy. Wszystkich tych ludzi łączyło wszakże to, że kierowali się oni własnym dobrobytem. Efektem ich starań w drodze do własnego dobrobytu był finalny produkt w postaci ołówka.

Zasada 7: czasami państwo może usprawnić funkcjonowanie rynku

Zgodnie ze wskazaną powyżej zasadą „niewidzialnej ręki” rynek stanowi dobrą organizację aktywności gospodarczej. Konkluzja ta zmusza do zastanowienia się nad zakresem funkcjonowania aparatu państwowego w przestrzeni gospodarczej.

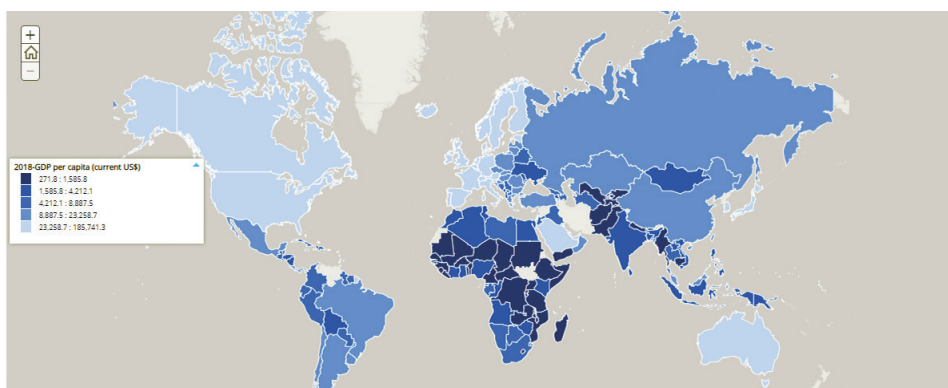
4 Ogólne zarysy teorii kosztów komparatywnych zostały przedstawione także przez R. Torrensa dwa lata przed opublikowaniem dzieła D. Ricarda.

Według jednej z koncepcji (libertarianizmu) państwo potrzebne jest do ochrony mechanizmu rynkowego. Do prawidłowego działania rynku niezbędne są zapewnienie i ochrona prawa własności. I tak ochrona praw do rzeczy, które są wytwarzane przez ludzi, powinna być gwarantowana i egzekwowana przez sądy i policję, natomiast pozostałe obszary życia powinny być pozostawione bez opieki rządu.

Inna koncepcja podaje w wątpliwość możliwości funkcjonowania wolnego rynku. Wskazuje się, że w większości wypadków rzeczywiście jest on najlepszym rozwiązaniem, jednak istnieje kilka istotnych wyjątków od tej reguły. Ekonomiści powołują się tutaj na termin „zawodność rynku”. Zawodność rynku może wynikać m.in. z efektu zewnętrznego. Polega to na takiej działalności poszczególnych jednostek, która wpływa negatywnie na dobrobyt pozostałych jednostek np. przez zanieczyszczanie środowiska. Wskazuje się jeszcze na kwestie związane z ograniczaniem działalności jednostek lub przedsiębiorstw dążących do wywierania nadmiernego wpływu na ceny, a także na problem nierówności i pomocy dla najbiedniejszych.

Zasada 8: poziom życia zależy od ilości wytwarzanych dóbr i usług

Zgodnie z teorią ekonomii czynnikiem, który determinuje zróżnicowanie poziomu życia ludzi w poszczególnych krajach, jest produktywność. Przez pojęcie produktywności należy rozumieć przeciętną ilość dóbr i usług, jaka może zostać wytworzona przez pracownika lub czynnik produkcji w ciągu określonej jednostki czasu. Bieda lub bogactwo są efektem tego, ile poszczególne gospodarki są w stanie wypracować z użyciem określonej ilości zasobów. Poziom i jakość życia w gospodarkach o wyższym poziomie PKB *per capita* jest zazwyczaj wyższy niż w tych gospodarkach, gdzie wartość rynkowa dóbr i usług wytworzonych w ciągu roku w przeliczeniu na osobę jest niższa.



Rysunek 1.1. PKB *per capita* na świecie

Źródło: data.worldbank.org (dostęp: 29.05.2020).

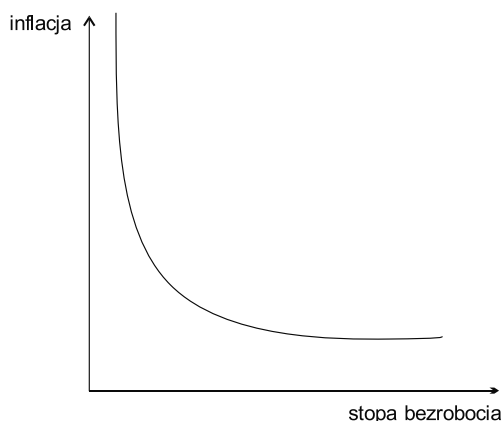
Na rysunku 1.1 przedstawiono poziom PKB *per capita* w różnych krajach na świecie. Kraje posiadające najwyższy poziom PKB *per capita* – oznaczone jaśniejszym odcieniem niebieskiego – są również krajami, które oferują swoim mieszkańcom wysoki poziom życia.

Zasada 9: ceny rosną, gdy państwo drukuje zbyt dużo pieniędzy

Zjawisko inflacji, rozumiane jako ogólny wzrost cen, powodowane jest głównie przez zwiększanie ilości pieniądza w gospodarce. W momencie gdy państwo wprowadza do obiegu duże ilości waluty krajowej – jej wartość spada. „Inflacja jest zawsze i wszędzie zjawiskiem pieniężnym” (M. Friedman, cyt. za: Mankiw i Taylor, 2016: 217).

Zasada 10: w krótkim okresie społeczeństwo musi wybierać między inflacją a bezrobociem

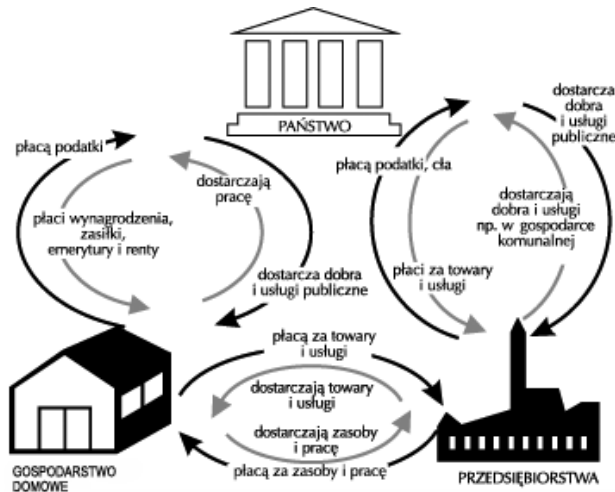
Ostatnia z dziesięciu podstawowych zasad ekonomii dotyczy relacji, którą obrazuje krzywa Philipsa. Krzywa ta przedstawia krótkookresową zależność między bezrobociem a inflacją – zależność ta ma charakter odwrotny (rys. 1.2). Oznacza to, że w krótkim okresie rząd za pomocą inflacji może sterować poziomem bezrobocia w kraju. Zwiększenie inflacji powoduje spadek bezrobocia.



Rysunek 1.2. Krzywa Philipsa
Źródło: opracowanie własne.

Należy zaznaczyć, że ta zależność ma charakter wyłącznie krótkookresowy. W dłuższym horyzoncie czasowym bezrobocie dąży do swojego naturalnego poziomu, bez względu na poziom inflacji.

Na gospodarkę składają się miliony ludzi, których łączą ze sobą różnego rodzaju relacje. Ludzie ci wykonują różne czynności, różne są także motywacje ich działania. Jest to niezwykle skomplikowany system i nie jest możliwe, aby dostrzec i przeanalizować wszystkie zależności. Dlatego też ekonomiści muszą się posługiwać pewnymi uproszczeniami. W tym celu opracowuje się różnego rodzaju modele (model – uproszczony obraz rzeczywistości), które mają służyć do przedstawienia uproszczonego obrazu rzeczywistości. Jednym z takich modeli jest tzw. model ruchu okrężnego.



Rysunek 1.3. Ruch okrężny w gospodarce

Źródło: legacy.matrix.msu.edu (dostęp: 29.05.2020) – na podstawie „Applied Economics of Junior Achievement” 1990.

Rysunek 1.3 w sposób uproszczony prezentuje przepływ środków pieniężnych oraz zasobów rzeczowych w przykładowej gospodarce rynkowej z uwzględnieniem funkcjonowania aparatu państwowego.

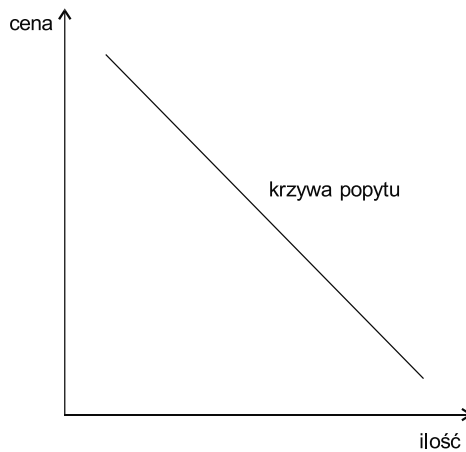
Ludzie w pewnych sytuacjach zachowują się bardzo przewidywalnie. Jedną z najprostszych, najbardziej oczywistych i najstarszych reguł ekonomii, która odzwierciedla powyższe stwierdzenie, jest fakt, że ludzie kupują więcej, gdy cena jest niższa, i mniej, gdy cena wzrasta. Tej samej regule podlegają producenci dóbr. Wzrost cen zachęca ich do aktywniejszej pracy, zwiększenia produkcji. Analogicznie, gdy ceny spadają, motywacja do produkcji także słabnie. O tych prawidłowościach mówią prawo popytu i podaży (Sowell, 2017: 38). W obrębie tych praw występują także odstępstwa, tzw. paradoksy rynkowe, które z kolei wskazują na inne zachowania obserwowane w procesie podejmowania decyzji. Zaczynając jednak od standardowego popytu, wskazane zostaną te czynniki, które najogólniej determinują proces podejmowania decyzji, a następnie czynniki specyficzne i ich skutki.

„Popyt na dane dobro jest to ilość tego dobra, jaką nabywcy są w stanie nabyć po określonej cenie i w określonym czasie” (Milewski i Kwiatkowski, 2013: 46).

Wyróżnia się kilka rodzajów popytu. Popyt efektywny to taki, w którym chęć nabycia danego dobra poparta jest możliwościami finansowymi konsumenta. To oznacza, że dana jednostka działająca na rynku chce kupić dane dobro i jednocześnie stać ją na ten zakup. Oprócz popytu efektywnego wyróżnia się popyt potencjalny, czyli taki, w którym chęć nabycia danego dobra nie jest poparta możliwościami finansowymi konsumenta. Oznacza to, że jednostka działająca na rynku chce kupić dane dobro, ale nie stać jej na ten zakup.

Odnosząc się tutaj do sytuacji na rynku nieruchomości w Polsce, można podać przykład popytu potencjalnego. Duża część społeczeństwa marzy o własnym mieszkaniu, natomiast jej możliwości finansowe nie pozwalają na jego zakup. Popyt można podzielić ze względu na motywację konsumentów. Według tej kategorii popyt dzielimy na funkcjonalny, niefunkcjonalny oraz spekulacyjny. Popyt funkcjonalny zależy od cech jakościowych wybieranych dóbr, m.in. od stopnia ich wartości użytkowej, użyteczności. Konsumenti podejmują decyzję, opierając się na funkcjonalności danego dobra: im większa użyteczność, im bardziej dane dobro jest potrzebne, tym większy na nie popyt. Popyt niefunkcjonalny zależy od działania czynników pozaekonomicznych, efektów zewnętrznych, które wpływają na użyteczność, np. od mody. Użyteczność poszczególnych dóbr jest zmienna i może zależeć od zachowań innych konsumentów. Popyt spekulacyjny jest wyrazem oczekiwań co do przyszłego wzrostu cen oraz dochodów. W obrębie prawa popytu występują także wspomniane już tzw. paradoksy rynkowe. Są to sytuacje, w których model zachowania konsumenta jest odmienny od modelu normatywnego opisywanego przez standardowe relacje między ceną a ilością dobra nabywanego. Można tutaj wyróżnić m.in. następujące zachowania: efekt owczego pędu, efekt veblenowski oraz efekt snobizmu.

W wypadku pierwszego zachowania konsumenci kupują dane dobra dlatego, że inni konsumenci je kupują. Jest to związane z chęcią utożsamienia się z resztą społeczeństwa. Efekt veblenowski opisuje zachowania, które dotyczą kupowania dóbr luksusowych, natomiast efekt snobizmu jest efektem odwrotnym do efektu owczego pędu – popyt na konkretne dobro maleje dlatego, że inni konsumenci je kupują, i jest to związane z potrzebą wyróżnienia się spośród społeczeństwa. Wymienia się jeszcze popyt spekulacyjny, czyli taki, który łączy się z motywacją konsumentów. Odnosi się on do oczekiwań co do niepewnej przyszłości. Konsumenti kupują więcej w obawie przed wzrostem cen. Popyt zależy od wielu czynników, pierwszym i jednym z najważniejszych jest cena, która jest czynnikiem czysto ekonomicznym. Cena danego dobra wyznacza ilość dobra, jaka zostanie nabyta przez konsumenta na rynku. Oprócz ceny wyróżnia się też czynniki pozacenowe, które kształtują popyt, takie jak: dochody nabywców, ceny dóbr komplementarnych i substytucyjnych, oczekiwane zmiany na rynku, gusta i preferencje, a nawet zmiana struktury i liczby ludności (Milewski i Kwiatkowski, 2013: 46–49). Te wszystkie czynniki mają wpływ na decyzje podejmowane przez konsumentów przy założeniu racjonalnego działania.



Rysunek 1.4. Krzywa popytu

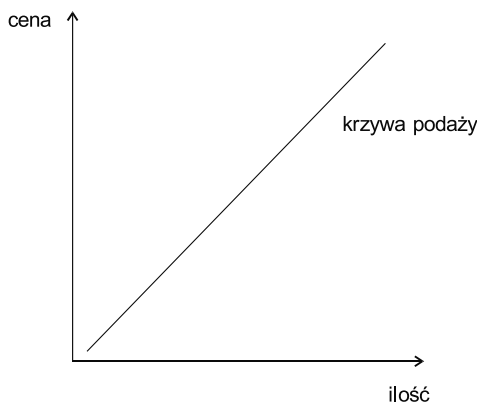
Źródło: opracowanie własne.

Relacja między popytem na dane dobro a ceną na to dobro cechuje się zależnością odwrotną (rys. 1.4). Wzrost ceny prowadzi do spadku popytu, natomiast spadek ceny determinuje wzrost popytu. Zmiana ceny determinuje podwójny efekt: substytucyjny oraz dochodowy. Efekt substytucyjny polega na tym, że konsument, obserwując wzrost ceny danego dobra, stara się zastąpić je innym dobrem, relatywnie tańszym. Efekt dochodowy wywoływany jest natomiast przez spadek siły nabywczej konsumenta spowodowany wzrostem ceny danego dobra. Skutkuje to spadkiem ilości kupowanego dobra w wypadku dóbr normalnych – wraz ze wzrostem dochodu rośnie konsumpcja. W wypadku dóbr podrzędnych wzrost dochodu determinuje spadek popytu (Milewski i Kwiatkowski, 2013: 46–49).

Dotychczasowe rozważania dotyczyły strony popytowej, druga zaś strona rynku, która odnosi się do zachowania nie konsumentów, ale sprzedawców, określana jest mianem strony podażowej. Zgodnie z definicją prawa podaży: „jeżeli inne czynniki są stałe, ilość oferowana dobra zwiększa się, gdy cena tego dobra rośnie”. Istotne jest, aby w tym miejscu wyjaśnić, co kryje się pod pojęciem ilości oferowanej. Jest to bowiem „ilość dobra lub usługi, jaką sprzedawcy chcą i są w stanie sprzedać przy danej cenie”. Ilość oferowana może być często mylnie utożsamiana z pojęciem zasobu, np. podaź i zasób na rynku nieruchomości to nie to samo. Różnica polega na tym, że w zasobie zawiera się także podaź, natomiast podaź jest mniejsza od zasobu.

Podaź nieruchomości to liczba nieruchomości dostępnych na danym rynku i w danym czasie do sprzedaży, ale również do wynajęcia (wyzierzawienia, oddania w użytkowanie, trwały zarząd itp.) po różnych cenach przy założeniu, że koszty pracy i produkcji pozostaną niezmiennie (Stasiak, 2016: 79–80).

Zasób to także te nieruchomości, które nie są dostępne na danym rynku i w danym czasie do sprzedaży (są to zazwyczaj nieruchomości zajmowane przez właściciela).



Rysunek 1.5. Krzywa podaży
Źródło: opracowanie własne.

Wykres krzywej podaży zamieszczony na rysunku 1.5 pokazuje zależność między ilością oferowaną danego dobra a jego ceną. Zgodnie z prawem podaży wraz ze wzrostem ceny danego dobra następuje wzrost ilości oferowanej danego dobra, co przedstawiono za pomocą dodatnio nachylonej krzywej podaży.

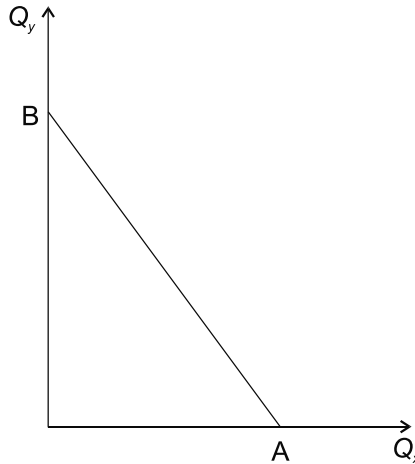
1.3. Modele ekonomiczne zachowań konsumentów

Modele zachowań konsumentów zajmują się opisywaniem zachowań konsumentów w oparciu o ich gusta i preferencje. Wskazują one to, co konsumenci mogą osiągnąć przy własnych dochodach i przy cenach poszczególnych produktów. Modele opisują zachowania poszczególnych jednostek, a zarazem pozwalają na pewne przewidywania co do ich reakcji na zmiany zachodzące na rynku. Model opisujący popyt konsumenta obejmuje cztery elementy, które charakteryzują jednostkę działającą na rynku, takie jak:

- 1) dochód konsumenta,
- 2) cechy poszczególnych dóbr,
- 3) gusty konsumenta (koszyki dóbr),
- 4) założenie behawioralne (konsument kieruje się przede wszystkim własnym dobrem) (Begg i in., 2013: 134–137).

Ceny poszczególnych dóbr oraz dochód osiągnięty przez konsumenta opisują różne koszyki dóbr dostępnych dla konsumenta, tworząc ograniczenie budżetowe. Wskazuje ono na to, jaką maksymalnie ilość danego dobra możemy kupić przy określonej ilości nabywania innych dóbr. Na przykład w założonym budżecie pieniędzy wydawane są na różne dobra w różnych ilościach i wzrost ilości nabycia

jednego dobra musi skutkować spadkiem nabycia innego dobra. Ograniczenie budżetowe wykreślane jest za pomocą linii ograniczenia budżetowego – linia ta przedstawia maksymalne kombinacje ilości dwóch dóbr, jakie mogą zostać nabyte przez konsumenta przy danych cenach i przy danym dochodzie (rys. 1.6).



Rysunek 1.6. Linia ograniczenia budżetowego

Źródło: opracowanie własne.

Nachylenie linii budżetowej zależy od relacji cen dwóch dóbr. Wyraża się je wzorem:

$$\text{Nachylenie linii budżetowej} = \frac{Q_x}{Q_y}$$

gdzie:

Q_x – cena dobra mierzona na osi poziomej,

Q_y – cena dobra mierzona na osi pionowej.

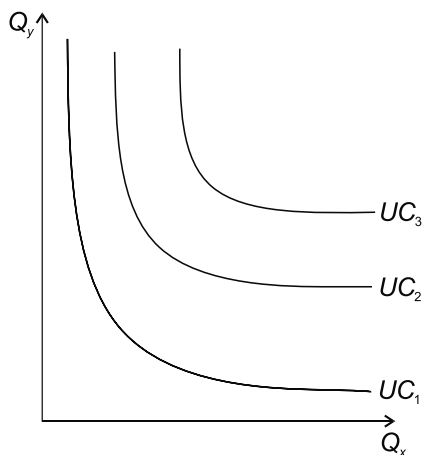
Punkty znajdujące się na linii wyczerpują w całości budżet konsumenta; wskazują, jaką ilość danego dobra może kupić konsument, rezygnując całkowicie z drugiego dobra. Natomiast punkty, które leżą nad linią konsumenta, są nieosiągalne przy danych założeniach odnośnie do budżetu i cen. Punkty leżące poniżej linii ograniczenia budżetowego z kolei dają możliwość zwiększenia konsumpcji. Linia budżetowa przedstawia warunki rynkowe, czyli zależność między ceną danego dobra a dochodem konsumenta.

Teoria wyboru konsumenta uwzględnia także gusta konsumentów. Przyjmuje się tutaj trzy założenia:

- 1) konsument szereguje koszyki dóbr według poziomu użyteczności, satysfakcji, jaką te dobra przynoszą. Wybiera taką kombinację koszyków dóbr, która jest korzystniejsza z jego punktu widzenia. Przy założeniu wewnętrznej

- zgodności takich kombinacji np. dobro A jest lepsze niż dobro B, dobro B jest lepsze niż dobro C, zatem dobro A jest dużo lepsze niż dobro C;
- 2) konsument dąży do maksymalizacji swojej użyteczności, woli mieć więcej niż mniej. Jeżeli kombinacja A składa się z dóbr x i y oraz jeżeli kombinacja B składa się z dóbr x i y , to w wypadku gdy kombinacja A zawiera tyle samo x co kombinacja B, natomiast w kombinacji A jest więcej dóbr oznaczonych y niż w B i jeżeli konsument tak samo wysoko ceni dobro x i y , to powinien wybrać kombinację A. Konsument wybierze możliwie najlepszy w danym budżecie koszyk dóbr;
 - 3) zdroworozsądkowe rozumowanie dotyczące gustów i preferencji. To założenie definiowane jest przez malejącą krańcową stopę substytucji. Jednostki jednego dobra można pozyskiwać kosztem zmniejszania ilości drugiego dobra, zachowując stałą sumę użyteczności (Begg i in., 2013: 134–135).

Sposób analizy gustów został oparty na założeniu, że użyteczność można zmierzyć i uszeregować. W tej kategorii pojawia się pojęcie użyteczności krańcowej dobra, czyli takiej, w której przyrost użyteczności uzyskiwany jest przez zwiększenie konsumpcji określonego dobra o jego jednostkę przy zachowaniu konsumpcji pozostałych dóbr. Z punktu drugiego wynika, że konsumenci wolą mieć więcej niż mniej, a wprowadzenie większej ilości danego dobra zwiększa jego użyteczność. Aby jednak utrzymać sumę użyteczności na stałym poziomie, konsument musiałby zmniejszyć ilość drugiego dobra znajdującego się w koszyku. Wprowadza się tutaj pojęcie krańcowej stopy substytucji, oznacza zaś ona pewną ilość dobra x , z której konsument musi zrezygnować, aby zwiększyć konsumpcję dobra y . Gusty i preferencje nabywców mogą zostać przedstawione za pomocą krzywej obojętności, która jest w stanie zobrazować wszystkie kombinacje dwóch dóbr dające konsumentowi stałą sumę całkowitej użyteczności (rys. 1.7).



Rysunek 1.7. Krzywe obojętności
Źródło: opracowanie własne.

gdzie:

Q_y – ilość dobra y ,

Q_x – ilość dobra x ,

UC_1, UC_2, UC_3 – użyteczność danych kombinacji dóbr

Krzywa obojętności powstaje w momencie połączenia wszystkich punktów, które są jednakowo dobrze oceniane przez konsumenta. Krzywe te mają nachylenie ujemne i stają się bardziej płaskie w miarę przesuwania się w prawo, co jest efektem założenia o malejącej krańcowej stopie substytucji (Begg i in., 2013: 134–137). Oprócz teorii wyboru konsumenta opracowanej m.in. przez Vilfreda Pareta oraz Francisca Edgewortha powstało też wiele innych teorii opisujących działanie konsumenta na rynku. Poniżej przedstawiono kilka z nich: model konsumpcji według Keynesa, model cyklu życia Modiglianiego, model dochodu permanentnego Friedmana i teorię wyboru międzyokresowego Fishera.

W modelu konsumpcji Keynesa największą częścią wydatków ponoszonych przez konsumentów są wydatki konsumpcyjne, czyli takie, które ponoszone są przez gospodarstwa domowe na dobra trwałe, dobra nietrwałe oraz usługi. Według Keynesa konsumenci charakteryzują się stałą skłonnością do konsumpcji. Wzrost zarobku przekłada się na nieznaczny wzrost konsumpcji, ponieważ część nadwyżki zostaje odłożona w postaci oszczędności. Stopa oszczędności rośnie wraz z dochodami. Teoria konsumpcji prezentowana przez Keynesa wskazuje na trzy cechy funkcji konsumpcji:

- 1) wielkość konsumpcji zależy wyłącznie od dochodu rozporządzalnego – znaczenie przyszłego dochodu, a także stopy procentowej było przez Keynesa pomijane,
- 2) krańcowa skłonność do konsumpcji mieści się w przedziale (0,1) – tylko część dodatkowej jednostki dochodu konsument przeznaczają na konsumpcję, reszta jest oszczędzana,
- 3) przeciętna skłonność do konsumpcji maleje wraz ze wzrostem dochodu – bogatsi konsumenci są w stanie zaoszczędzić większą część swojego dochodu (Świsłowska, 2005/2006).

Według badań przeprowadzanych w krótkim okresie zaprezentowana przez Keynesa teoria konsumpcji dobrze odzwierciedla zachowania konsumentów. Natomiast późniejsze badania, przeprowadzone dla dłuższego okresu, wskazały na to, że przeciętna skłonność do konsumpcji jest stała oraz że istnieje słaba zależność między dochodem rozporządzalnym a wielkością konsumpcji. Model konsumpcji Keynesa pokrywał się zatem z rzeczywistą wielkością konsumpcji jedynie w krótkim okresie (Szaleniec, 2009; Świsłowska, 2005/2006).

Autor kolejnego modelu, amerykański ekonomista Franco Modigliani, zaprezentował interesującą teorię dotyczącą kształtowania się oszczędności i co za tym idzie – podejmowania decyzji ekonomicznych opartych na założeniu pełnej racjonalności. Modigliani określił swój model mianem modelu cyklu życia. Polega on na tym, że jednostki w gospodarce w ciągu całego życia dążą do stałego poziomu konsumpcji.

Konsumenci w młodym wieku charakteryzują się na ogół niskim poziomem zarobków, co prowadzi do zaciągania kredytów, przez co koszty życia są wyższe niż zarobki. Można powiedzieć, że ich oszczędności są wtedy ujemne. Konsumenci w średnim wieku osiągają wyższe dochody, spłacają zobowiązania kredytowe oraz oszczędzają pieniądze na starość, a ich poziom oszczędności można opisać jako dodatni i wysoki. Natomiast konsumenci w podeszłym wieku żyją z pieniędzy zaoszczędzonych w poprzednich latach, co oznacza, że ich oszczędności znowu są ujemne (Szaleniec, 2009). Według przeprowadzonych badań konsumpcja wykazuje mniejsze krótkookresowe wahania niż dochód. Konsumenci przesuwają zarobione środki z okresów, w których dochód był wyższy, do okresów, gdzie dochód był niższy, w celu utrzymania konsumpcji na stałym poziomie (Świsłowska, 2005/2006: 1–2).

W modelu dochodu permanentnego M. Friedmana całkowity dochód, jaki osiąga konsument, podzielony jest na dwie części:

- 1) dochód permanentny (stały, przewidywalny),
- 2) dochód nieoczekiwany (tymczasowy).

Wzrost konsumpcji stymulowany jest przez wzrost dochodu stałego, a dochód nieoczekiwany nie wpływa znacząco na wielkość konsumpcji, tylko na wzrost oszczędności. Friedman przyjmował, że stosunek konsumpcji do dochodu permanentnego jest w przybliżeniu proporcjonalny. Model Friedmana można traktować jako uzupełnienie modelu cyklu życia Modiglianiego. Założenie, że dochód permanentny jest w przybliżeniu proporcjonalny do wielkości konsumpcji, będzie spójne z modelem cyklu życia, jeżeli dochód tymczasowy potraktowany zostanie jako zmiany majątku X , natomiast dochód stały jako zmiana dochodu Y . W takiej sytuacji krańcowa skłonność do konsumpcji od dochodu tymczasowego będzie niska, natomiast krańcowa skłonność do konsumpcji od dochodu stałego będzie wysoka (Świsłowska, 2005/2006: 1–2).

Kolejna teoria – wyboru międzyokresowego Fishera – opiera się na założeniu, że jednostka działająca na rynku jest przewidująca oraz stara się dokonywać wyboru dóbr i usług w taki sposób, żeby w ciągu całego życia maksymalizować konsumpcję obecną oraz przyszłą. Życie konsumenta dzieli się na dwa podokresy: teraźniejszość oraz przyszłość. Wyjściowo przyjmuje się, że konsument osiąga dochód o wysokości Y_1 , a na cele konsumpcyjne przeznaczają C_1 . Natomiast w okresie drugim konsument osiąga dochód Y_2 , a na cele konsumpcyjne przeznaczają środki pieniężne o wysokości C_2 . Model Fishera zakłada, że konsument nie posiada żadnych aktywów i nie ma w planach pozostawienia spadku oraz że wybór ograniczony jest przez międzyokresowe ograniczenie budżetowe, czyli całkowite zasoby dostępne obecnie i w przyszłości.

$$Y_1 = C_1 + S$$

Gdy konsumpcja w okresie pierwszym jest mniejsza od dochodu ($C_1 < Y_1$), oznacza to, że w okresie drugim oszczędności będą dodatnie ($S > 0$), natomiast gdy

w okresie drugim oszczędności powiększają dochód konsumenta, wielkość konsumpcji będzie wyższa niż dochód ($(C_2 > Y_2)C_1 = Y_1 - S$).

$$C_2 = Y_2 + (1 + r) \times S$$

gdzie:

r – realna stopa procentowa,

S – oszczędności, kredyty,

Y_1, Y_2 – dochód w okresie 1 i 2 (Zalega, 2012: 192–194).

Teoria wyboru międzyokresowego cechuje się dużym podobieństwem do teorii prezentowanych m.in. przez Friedmana oraz Modiglianiego. Podobieństwa między tymi teoriami są wynikiem przede wszystkim przyjęcia założenia o racjonalności podejmowania decyzji przez podmioty takie jak gospodarstwa domowe. Podobieństwa dotyczą także kwestii gromadzenia oszczędności (celowy charakter). Różnica polega na tym, że autor tej teorii, I. Fisher, uwzględnia też wpływ, jaki ma dochód bieżący na konsumpcję. Uważał on, że wraz ze spadkiem dochodów w gospodarstwach domowych zmieniają one swoje preferencje. Kierują się w stronę konsumpcji bieżącej, a nie tej, która wydarzy się w przyszłości. Taki stan rzeczy zaś jest efektem konieczności zapewniania ciągłości życia oraz pozaekonomicznych aspektów podejmowania decyzji, które w tym wypadku odnoszą się do pewnej krótkowzroczności gospodarstw domowych. Teoria wyboru międzyokresowego wskazuje na to, że konsumpcja i dochód nie są proporcjonalne oraz że nie można wyjaśnić stopy oszczędności za pomocą dochodu bieżącego (Zalega, 2012: 192).

1.4. Analiza ryzyka i niepewności w procesie podejmowania decyzji

Ewolucja myśli ekonomicznej pociągnęła za sobą także ewolucję w rozumieniu pojęcia ryzyka oraz niepewności (Klimczak, 2008: 64–69). Terminy te są często używane zamiennie, mimo że ich rozumienie nie jest jednakowe ani równoznaczne (Dudziak i Szpakowska, 2013: 118–129). Temat ryzyka poruszany był już przez największych przedstawicieli ekonomii. To między innymi Adam Smith oraz David Ricardo w swoich dziełach wskazywali na rolę, jaką odgrywa w niej ryzyko. Jednostka działająca w gospodarce ponosiła ryzyko w celu zwiększenia swojego wynagrodzenia za wykonaną pracę; ryzyko uznawane było za element naturalnego i sprawiedliwego zysku. Adam Smith opierał się na zjawisku ryzyka w badaniach nad zyskiem przedsiębiorcy (Klimczak, 2008: 64–69). Pomimo że przedstawiciele ekonomii klasycznej uwzględniali zjawisko ryzyka w swoich badaniach, nie została w owym czasie przeprowadzona analiza samego ryzyka w różnych jego odmianach, nie badano także wpływu ryzyka na uczestników rynku. W ekonomii

klasycznej zjawisko ryzyka traktowane było raczej jako składnik kosztów działalności gospodarczej. Jedną z pierwszych prac dotyczących ryzyka w ujęciu ekonomicznym było *Risk, uncertainty and profit* Franka H. Knighta, analizujące jego wpływ na świat klasycznej ekonomii. Knight definiuje ryzyko jako „mierzalną niepewność”. Ryzyko występuje wtedy, gdy podmiot działający na rynku jest w stanie określić prawdopodobieństwo wystąpienia poszczególnych zdarzeń na rynku, niepewność natomiast wiąże się według tego autora z brakiem możliwości podjęcia racjonalnej decyzji ze względu na niewystarczającą informację o przyszłych wydarzeniach. Inną definicję ryzyka znajdujemy w pracach Kennetha J. Arrowa. Ryzyko stanowi dla niego jeden z wymiarów niepewności. Arrow często zamiennie używał tych pojęć. Traktował je jako oddające stan umysłu danej osoby, jednocześnie rezygnując z poszukiwania korelacji między stanem umysłu a prawdopodobieństwem (Klimczak, 2008: 64–69). Z kolei według współczesnej ekonomii ryzyko to:

prawdopodobieństwo, że podmiot gospodarczy poniesie straty w następstwie podjęcia danej decyzji ekonomicznej. Także takie działanie czy przedsięwzięcie, w którym nie wszystkie zmienne są oszacowane lub nie dadzą się oszacować na bazie rachunku prawdopodobieństwa. Ryzyko różni się od niepewności tym, że dotyczy zjawisk powtarzalnych, które można w pewnej mierze skalkulować (Begg i in., 2013: 399).

Ciekawe podejście do zjawiska niepewności prezentował także Ludwig von Mises w dziele *Działanie ludzkie. Traktat o ekonomii*. Według niego niepewność towarzyszy człowiekowi w każdej chwili jego życia:

Niepewność i przyszłość zawiera się w samym pojęciu działania. Te dwa fakty – że człowiek działa oraz że przyszłość jest niepewna – nie są od siebie niezależne, lecz stanowią dwa różne aspekty tego samego zagadnienia (von Mises, 2007: 91).

Jest to też pewien stan umysłu, kiedy to człowiek nie posiada pełnej informacji i bazuje na domysłach, które z natury wiążą się z dużym ryzykiem. „Każde działanie odnosi się do nieznannej przyszłości i w tym sensie opiera się na obarczonych ryzykiem domysłach” (von Mises, 2007: 91). Zależności oraz różnice, jeśli chodzi o ekonomiczne rozumienie ryzyka i niepewności, można przedstawiać na wiele sposobów (tab. 1.1).

Tabela 1.1. Ryzyko a niepewność

Ryzyko	Niepewność
1	2
Uświadomiona sobie przez podmioty gospodarcze część niepewności	Przypadkowość zdarzenia wynikająca z nieprzewidzianych zachowań czy przebiegów zjawisk
Charakter wymierny, obiektywny, empiryczny	Charakter niewymierny, subiektywny, podświadomy

Tabela 1.1 (cd.)

1	2
A posteriori – odnosi się do poznania, powstałego na doświadczeniu rozumowania o czymś drogą indukcji	A priori – odnosi się do poznania czystego, niezakłóconego wiedzą z innych podobnych doświadczeń
Niepewne zdarzenie, ale o znanym prawdopodobieństwie wystąpienia	Nieprzewidywalne lub mało prawdopodobne zdarzenie
Niepewne zdarzenie, którego skutki można wcześniej oszacować	Przypadkowe zdarzenie, którego skutki nie są możliwe do wcześniejszego oszacowania
Mierzalna niepewność osiągnięcia zakładanych celów	Nieprzewidywalność nieosiągnięcia zakładanych celów
Łączy się z premią za jego podjęcie	Brak premii za działanie w stanie niepewności

Źródło: M. Dudziak, E. Szpakowska, *Zarządzanie ryzykiem i niepewność w działalności gospodarczej. Podejmowanie decyzji biznesowych*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, R. 11, nr 1 (1), s. 119.

Niepewność jest terminem, który opisuje pewien stan umysłu. Pojawia się w momencie, gdy skutków obecnych działań nie da się przewidzieć z absolutną pewnością (Janasz, 2009: 88). Niepewności nie można zmierzyć ani jednoznacznie określić. Ryzyko, w przeciwieństwie do niepewności, jest identyfikowalne i mierzalne, dodatkowo ryzykiem można zarządzać (Dudziak i Szpakowska, 2013: 119). Istotną różnicą między ryzykiem a niepewnością jest zabarwienie emocjonalne. Ryzyko zazwyczaj jest negatywnie odbierane, kojarzy się z możliwością straty, stanowi pewne prawdopodobieństwo niepowodzenia bądź wystąpienia scenariusza odmiennego od zakładanego⁵ Natomiast pojęcie niepewności nie wywołuje tak silnych negatywnych odczuć. Niepewność wskazuje jedynie na to, że spodziewane zjawisko być może nie nastąpi, czyli że mamy do czynienia z zagrożeniem (Klimczak, 2008: 64–69). Każda jednostka działająca w gospodarce pozostaje pod wpływem ryzyka i niepewności, ponieważ, jak wspomniał von Mises, każde działanie związane jest z niezajomością przyszłości, a to z kolei sprawia, że każda decyzja podjęta przez człowieka rodzi pewne ryzyko i wywołuje stan psychiczny zwany niepewnością. Problem postrzegania ryzyka przez konsumenta badany był przez wiele różnych środowisk naukowych. Za podstawę oraz punkt wyjścia w tej materii przyjmuje się jednak koncepcję zaprezentowaną przez R.A. Bauera.

Ryzyko jest funkcją niepewności w odniesieniu do efektów podjętych decyzji i działań oraz konsekwencji niewłaściwego wyboru (Wiśniewska-Szalek i Banaszak, 2004: 32). Działanie konsumenta jest ryzykowne dlatego, że może wywołać konsekwencje, które nie były możliwe do przewidzenia, a część tych konsekwencji

⁵ Ryzyko w ujęciu biznesowym stanowi informację dla inwestorów na temat rentowności poszczególnych przedsięwzięć.

może się okazać niepożądana. W tym wypadku ryzyko konsumenta to prawdopodobieństwo wystąpienia negatywnych konsekwencji będące efektem podjętej decyzji. Ryzyko jest istotne w tym stopniu, w jakim jest postrzegane przez konsumenta. Jednostka działająca na rynku może poradzić sobie z ryzykiem, ale tylko wtedy, gdy jest w stanie je dostrzec, natomiast sposób i skala reakcji konsumenta na zaistniałe ryzyko zależą od stopnia jego tolerancji wobec ryzyka i od poziomu samego ryzyka (Schiffman i Kanuk, 1994: 562). Na podstawie różnych badań dotyczących kwestii ryzyka oraz niepewności powstały różne klasyfikacje ryzyka konsumentów związanego z kupowaniem. L. Kaplan oraz J. Jacob wyróżnili pięć rodzajów ryzyka: fizyczne, funkcjonalne, finansowe, społeczne i psychologiczne (Maciejewski, 2010: 52) (por. tab. 1.2).

Tabela 1.2. Analiza ryzyka

Rodzaj ryzyka	Wątpliwości konsumentów
Fizyczne	Czy produkt jest bezpieczny? Czy stwarza zagrożenie dla innych? Czy jest szkodliwy dla środowiska?
Funkcjonalne	Czy produkt spełnia funkcje, których się od niego oczekuje? Jak długo działa sprawnie? Czy działa lepiej, czy gorzej od produktów konkurencji?
Finansowe	Czy produkt jest wart żądanej ceny? Czy zakup jest związany z najlepszym wykorzystaniem zasobów finansowych?
Spoleczne	Czy moja rodzina i znajomi popierają decyzję o zakupie produktu? Czy produkt podoba się tym, na których opinii mi zależy? Czy podobne produkty są użytkowane przez osoby, z którymi się identyfikuję?
Psychologiczne	Czy posiadany przeze mnie produkt imponuje innym? Czy użytkowanie produktu sprawia mi zadowolenie?

Źródło: G. Maciejewski, *Ryzyko w decyzjach nabywczych konsumentów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2010, s. 55.

Oprócz wskazanych wyżej rodzajów ryzyka zidentyfikowano też dwie dodatkowe kategorie: ryzyko straty czasu w momencie niepowodzenia (J.P. Peter, M.J. Ryan, T. Roselius) oraz ryzyko utraconych możliwości (W.G. Zikmund,

J.E. Scott). Ryzyko straty czasu odnosi się do sytuacji, kiedy konsument poświęca znaczną dla niego ilość czasu np. na zakup lub użytkowanie danego towaru i okazuje się, że wystąpiła sytuacja, która powoduje, że uzyskany efekt jest niezadowalający (np. towar jest wadliwy). Konsument musi wtedy szukać innego sposobu, żeby zaspokoić swoje potrzeby. Ryzyko utraconych możliwości zaś pojawia się w momencie, kiedy konsument wydał środki na zaspokojenie swoich potrzeb i nie ma już pieniędzy na zaspokajanie tych samych potrzeb, ale w inny sposób.

Ryzyko ponoszone przez konsumenta jest więc wartością zagregowaną i można ją przedstawić w następujący sposób:

$$R_k = R_{ph} + R_p + R_f + R_s + R_{ps} + R_t + R_{oc}$$

gdzie:

R_k – całkowite postrzegane przez konsumenta ryzyko,

R_{ph} – ryzyko fizyczne,

R_p – ryzyko funkcjonalne,

R_f – ryzyko finansowe,

R_s – ryzyko społeczne,

R_{ps} – ryzyko psychologiczne,

R_t – ryzyko straty czasu,

R_{oc} – ryzyko utraconych możliwości.

Ciekawy podział zjawiska ryzyka został zaprezentowany przez J.R. Bettmana. Wyróżnił on cztery kategorie ryzyka konsumenta, czyli ryzyko: nieodłączne, właściwe, oczekiwane i doświadczalne (Bettman, 1973: 183). Ryzyko nieodłączne dotyczy ogólnych odczuć konsumenta wobec danej kategorii produktów, a ryzyko właściwe – obaw konsumenta wybierającego konkretną markę spośród danej kategorii. Ryzyko oczekiwane prezentuje poziom ryzyka związany z podjęciem danej decyzji, który został wcześniej oszacowany przez konsumenta, natomiast ryzyko doświadczalne przedstawia finalne efekty procesu pozyskiwania informacji, a także efekty zmniejszenia ryzyka w stosunku do ryzyka oczekiwanego (Maciejewski, 2010: 54–57).

Rozdział 2

Psychologiczne i behawioralne aspekty podejmowania decyzji

2.1. Świadomość a zachowanie (ludzki umysł)

Mózg uważany jest za najbardziej skomplikowany układ, jaki został stworzony w drodze ewolucji. Metody stosowane w pracach nad badaniem tego organu wykorzystywane są w prawie wszystkich innych dziedzinach nauk przyrodniczych. Mózg stał się nie tylko obiektem badań interdyscyplinarnych, łączących nauki inżynieryjne z naukami przyrodniczymi, ale też przedmiotem zainteresowania międzynarodowej polityki.

Ostatnich 10 lat XX wieku ogłoszono Dekadą Mózgu. Spośród wszystkich części ludzkiego ciała mózg jest tą, o której funkcjonowaniu wiemy najmniej – na mapach nieznanego zajmuje największe miejsce. W atmosferze towarzyszącej wkraczaniu w nowe tysiąclecie przedstawiciele wszystkich dziedzin nauki zaczęli interesować się mózgiem: jeśli uda nam się lepiej zrozumieć mózg – wtedy lepiej zrozumiemy siebie [...]. Chcemy zrozumieć naturę nie tylko wokół nas, ale i nas samych (Pöppel i Edingshaus, 2005: 31–32).

Ogłoszenie ostatniego dziesięciolecia XX wieku dekadą mózgu miało na celu wezwanie naukowców z różnych dziedzin nauk powiązanych z budową i funkcjonowaniem tego organu do podjęcia badań w tym zakresie. Istotność badań mózgu podkreślał także australijski neurofizjolog, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie medycyny sir John Eccles. Badania nad mózgiem uważał za podstawowy problem, z jakim mierzy się ludzka cywilizacja. Kiedy człowiek zdał sobie sprawę z tego, że jest istotą myślącą, zaczął dociekać, kim naprawdę jest. Eccles uważa, że rozważania nad budową i działaniem mózgu mają wyższą rangę niż szukanie odpowiedzi na pytanie, jak powstał wszechświat. Powstawanie kosmosu bez ludzkiego mózgu byłoby wydarzeniem odbywającym się bez jakiegokolwiek świadomości o doniosłości tego wydarzenia, ponieważ brak istnienia świadomości uniemożliwiłby obserwację tego zjawiska. Dogłębne poznanie ludzkiego mózgu

doprowadzi do lepszego zrozumienia człowieka oraz otaczającego go świata (Pöppel i Edingshaus, 2005: 32–33). Historia badań mózgu rozpoczyna się w XVII wieku p.n.e. Pierwsza wzmianka na ten temat pojawia się w staroegipskim papirusie, określanym dzisiaj jako najstarszy skrypt chirurgii. Zawarty jest w nim pierwszy znany opis mózgu. Przy czym podejrzewa się, że jest to odpis jeszcze starszego tekstu, spisane nawet 3000 lat p.n.e. Pierwsze znane badania mózgu datuje się na 300 rok p.n.e. Ich autorami byli greccy lekarze Herofilos z Chalcedonu oraz Erasistratos z Keos. Opisali oni wówczas mózg i mózdzek oraz komory mózgu i opony mózgowie. Ówczesni badacze wskazali na powiązania nerwów z mózgiem oraz z rdzeniem kręgowym, dokonali także rozróżnienia w kategoriach nerwów ruchowych i czuciowych. Nie byli jednak świadomi doniosłości swych odkryć – Egipcjanie, podobnie jak Hebrajczycy oraz mieszkańcy starożytnej Mezopotamii, uważali, że uczucia oraz inteligencja znajdują się w sercu, a nie w mózgu. Dopiero badania Herofilosa pozwoliły na zrozumienie roli mózgu oraz na przeniesienie siedziby duszy z serca do mózgu.

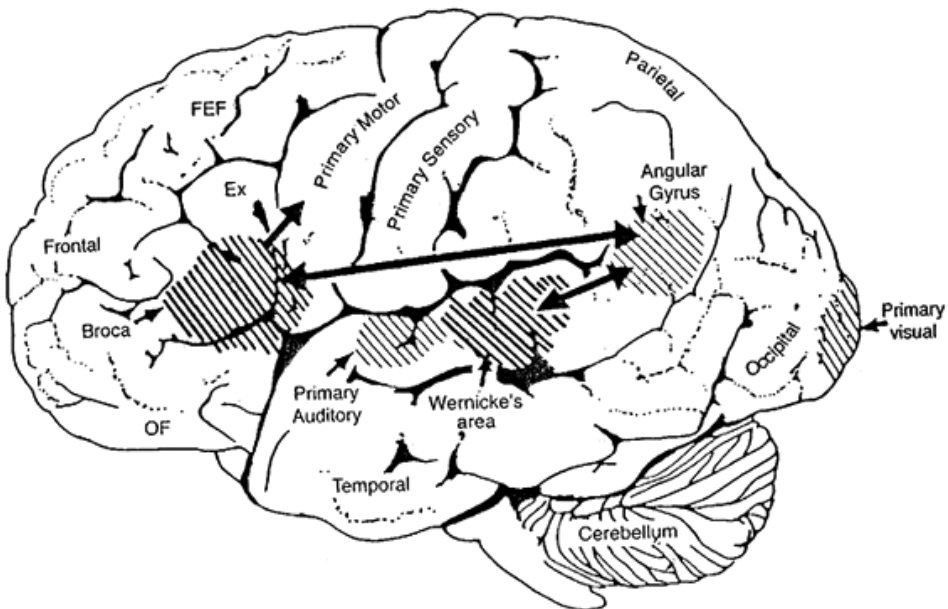
Nadzieja na odkrycie tożsamości człowieka oraz na zgłębianie sekretów ludzkiej egzystencji od zawsze była motorem napędowym do prowadzenia tego typu badań. Brak mózgu, a zarazem brak świadomości prowadziłyby do braku związku ze światem oraz z innymi ludźmi. Takie kategorie jak świadomość, osobowość, doświadczanie i doznawanie nie istniałyby, gdyby nie funkcjonujący układ nerwowy.

Każdy z nas ma w głowie swój mały, jedyny w swoim rodzaju, tajemniczy kosmos, złożony, nieprzenikniony, lecz o spójnej strukturze i utrzymywany w porządku przez fizyczne prawa natury [...] wszystko co dzieje się w naszej głowie ma wymiary kosmiczne (Pöppel i Edingshaus, 2005: 35).

Uproszczony model funkcjonowania mózgu zaprezentowany został przez J.Z. Younga w XX wieku. Działanie mózgu porównuje on do biura, w którym pracuje od dziesięciu do piętnastu miliardów telefonujących sekretarek i każde stanowisko pracy wyposażone jest w telefon umożliwiający realizowanie połączeń liniami wewnętrznymi i zewnętrznymi w bardzo krótkim czasie. Analogicznie w mózgu występują miliardy komórek nerwowych, które połączone są z tysiącami innych komórek, tworząc razem ogromną sieć nieustannie transferującą informacje (Pöppel i Edingshaus, 2005: 7). Miliardy komórek nerwowych są połączone ze sobą drogami przewodzenia, których długość szacuje się na mniej więcej milion kilometrów. Podobnie jak wszechświat, ludzki mózg jest nieprzenikniony i tajemniczy (Pöppel i Edingshaus, 2005: 33–35). Umysł człowieka powstał po to, żeby kierować jego ciałem, jednak sposób, w jaki włókna nerwowe znajdują drogę oraz w jaki powstają odległe połączenia w mózgu, nie został dotychczas wyjaśniony. Wiadomo, że już w czwartym tygodniu od zapłodnienia można zaobserwować pojedynczą warstwę komórek, która stopniowo się pogrubia, tworząc płytkę nerwową, a z niej finalnie powstaje mózg. Już po urodzeniu w mózgu człowieka istnieją połączenia nerwowe, które z biegiem czasu rozwijają się w bardzo gęstą sieć. Pierwsze lata życia są niezwykle istotne dla rozwoju, bo to właśnie w tym okresie rozstrzyga się

sposób zachowania i doznawania. Po urodzeniu nie powstają już nowe komórki nerwowe. Podczas zdobywania doświadczeń w ciągu życia między komórkami powstają nowe połączenia. Na zachowanie człowieka oraz na jego odczucia wpływa funkcjonowanie chemicznych przekaźników w mózgu. Bezpośrednia wymiana między układem nerwowym a hormonalnym odbywa się w przysadce mózgowej, podwzgórzu oraz w międzymózgowiu. Różne bodźce z otoczenia wywołują określone procesy chemiczne, które odpowiadają za powstawanie uczuć. Określone zachowanie lub uczucie może być wywoływane działaniem różnych przekaźników, często więcej niż jednego (Pöppel i Edingshaus, 2005: 35–40).

Teoria, która opisuje powiązania między budową mózgu a zachowaniem, została opracowana przez Paula Brocę, antropologa i chirurga, który prowadził badania w drugiej połowie XIX wieku we Francji. Udowodnił on, że istnieje związek między funkcjonowaniem mózgu a jego anatomią. Broca opisał przypadek swojego pacjenta, który miał problem z mową. Po jego śmierci Broca przeprowadził sekcję zwłok i odkrył, który element mózgu był uszkodzony. W ciągu swojej kariery przebadał on wielu pacjentów z podobnymi objawami i na tej podstawie powstała tzw. teoria lokalizacji funkcji psychicznych w mózgu (Pöppel i Edingshaus, 2005: 43).



Rysunek 2.1. Lokalizacja funkcji psychicznych w mózgu

Źródło: R. Joseph, *The evolution of sex differences in language, sexuality and visual-spatial skills*, „Archives of Sexual Behavior” 2000, no. 29 (1), s. 53.

Opisywana część mózgu odpowiedzialna za mowę nosi nazwę obszaru Broca (*Broca's Area*).

Obecnie relacja między zachowaniem a budową anatomiczną jest obiektem badań psychologii biologicznej. Biopsychologia zajmuje się fizjologicznymi, ewolucyjnymi oraz rozwojowymi aspektami mechanizmów sterujących zachowaniami i odpowiadających za przeżycia psychiczne. Psychologia biologiczna wyjaśnia zachowania na cztery podane poniżej sposoby:

- 1) fizjologiczne – zachowanie związane jest z działaniem mózgu oraz innych narządów. Wyróżnia się tutaj takie czynniki, jak reakcje chemiczne oraz oddziaływanie hormonów albo funkcjonowanie dróg nerwowych, dzięki którym mózg steruje skurczami mięśni;
- 2) ontogenetyczne – zachowanie związane z wpływem, jaki miały geny, przebyte doświadczenia, a nawet sposób odżywiania. Istotne są także relacje między tymi czynnikami;
- 3) ewolucyjne – zachowanie rozpatrywane jest w perspektywie ewolucyjnej, jak np. zjawisko „gęsiej skórki” (pojawiło się u ludzi pierwotnych, pełniąc wtedy określone funkcje);
- 4) funkcjonalne – tłumaczą, jak powstały i dlaczego występują dane wzorce zachowań (np. rozprzestrzenianie się genów w obrębie danej populacji, czyli tzw. dryf genetyczny) (Kalat, 2016: 2–3).

Największym wyzwaniem, przed jakim staje biopsychologia, jest tzw. problem psychofizyczny. Dotyczy relacji między umysłem a mózgiem bądź między ciałem a umysłem. Jednym z najpopularniejszych poglądów w tej kwestii jest dualizm, wedle którego umysł i ciało istnieją niezależnie od siebie. Są specyficznymi odmianami substancji, które na siebie oddziałują. Problem teorii dualistycznej polega na tym, że jest ona sprzeczna z prawami zachowania energii i masy. Jeżeli umysł nie jest zbudowany z energii i masy, oznacza to, że nie może oddziaływać na przedmioty materialne, w tym na ciało.

Drugim popularnym poglądem odnośnie do problemu psychofizycznego jest monizm. Zgodnie z tą doktryną wszechświat składa się tylko z jednego typu substancji. W obrębie monizmu wyróżnia się:

- materializm – wszystko, co nas otacza, ma charakter wyłącznie materialny lub fizyczny; eliminuje się zdarzenia umysłowe – kwestie przekonań i przeżyć są całkowicie błędne,
- mentalizm – wszystko istnieje wyłącznie w umyśle, świat istnieje w umyśle Boga; w ujęciu realnym przyjmuje się, że istnieje tylko umysł,
- teorię identyczności – świat ma charakter materialny i umysłowy, mimo to zbudowany jest z jednego rodzaju substancji; procesy umysłowe oraz funkcjonowanie mózgu są identyczne, jednakże charakteryzowane są za pomocą różnych definicji.

Jak dotąd nie udało się udowodnić prawdziwości żadnej z wymienionych teorii. Ale też trudno znaleźć argumenty, które w sposób jednoznaczny przeczyłyby postawionym tezom. Przedstawione stanowiska, szczególnie ujęcie monistyczne, stanowią inspirację do podejmowania badań naukowych. Jednakże nawet

akceptacja któregoś ze stanowisk nie oznacza rozwiązania problemu psychofizycznego. Jest to jedynie wyrażenie tego zagadnienia w inny sposób (Kalat, 2016: 6–10). Świadomość jest zjawiskiem bardzo problematycznym, jeżeli chodzi o sposób jej definiowania. Można ją określać jako cechę charakterystyczną różnych zjawisk i procesów psychicznych, objawiającą się przytłoczonym przeżywaniem treści przedmiotowych. To postrzeganie własnych przeżyć oraz odczuwanie własnego istnienia (Kamienik, 2006).

Jakkolwiek skomplikowane są biologiczne i nerwowe procesy zachodzące za kulisami, to moja świadomość jest ową sceną, na której rozgrywają się wszystkie moje przeżycia i myśli, sceną odczuwania pragnień i powstawania zmysłów (Blackburn, 2004: 557).

Według Johna Searle'a procesy i stany świadomości, pomimo swej różnorodności, opierają się na trzech głównych założeniach:

- 1) zachodzą wewnątrz mózgu,
- 2) mają jakościowy charakter (każdemu ze stanów świadomości odpowiada charakterystyczny sposób jego odczuwania),
- 3) cechuje je subiektywizm (są doświadczane przez podmioty) (Searle, 1999: 90–91).

Searle pisze, że powyższe cechy świadomości są nieodzowne i każdy sposób definiowania tego zjawiska pomijający owe cechy opisuje zupełnie coś innego. Współczesna nauka wskazuje na to, że wszystkie stany świadomości wynikają z procesów zachodzących w mózgu. John Searle dodaje do tego stwierdzenie, że „procesy w mózgu rzeczywiście są przyczyną świadomości” (Searle, 1999: 79). Konsekwentnie odrzucając zatem dualizm oraz materializm, Searle proponuje następujące stanowisko odnośnie do kwestii świadomości:

zjawiska mentalne są wywoływane przez procesy neurofizjologiczne zachodzące w mózgu, one same zaś są własnościami mózgu [...] zdarzenia i procesy mentalne stanowią część naszej biologicznej historii naturalnej, podobnie jak procesy trawienia, mitoza, mejoza [...] (Searle, 1998: 15).

Głosi zatem tzw. naturalizm biologiczny, w którym świadomość jest „naturalizowana”. Wynika to z tego, że rozum, umysł rozumiany jest jako część natury. Zjawiska związane z mentalnością wyjaśniane są w sposób biologiczny. Naturalizm biologiczny przyjmuje następujące założenia:

- Świadomość składa się z jakościowych, wewnętrznych, subiektywnych stanów i procesów. Ma więc ontologię pierwszoosobową.
- Ze względu na ontologię pierwszoosobową świadomość nie jest redukowalna do zjawisk trzecioosobowych w taki sposób, w jaki zwykle się tego dokonuje w wypadku innych zjawisk naturalnych, takich jak stan skupienia substancji czy temperatura.
- Świadomość jest przede wszystkim zjawiskiem biologicznym. Procesy świadomości są procesami biologicznymi.

- Procesy świadomości są wynikiem niższego rzędu procesów neuronalnych w mózgu.
- Świadomość składa się z procesów wyższego rzędu zachodzących w mózgu.
- Zgodnie z naszą dotychczasową wiedzą nie istnieje przyczyna, dla której nie moglibyśmy zbudować sztucznego mózgu, który także tworzyłby i podtrzymywałby świadomość (Searle, 1999: 90–91).

Pomimo poczynienia powyższych założeń John Searle zauważył, że zdefiniowanie świadomości jest bardzo problematyczne. Nie jest ona takim samym przedmiotem obserwacji jak obiekty, które postrzegamy.

Jeśli spróbujesz opisać swoją świadomość, zauważysz, że to, co opisujesz, to przede wszystkim obiekty i zdarzenia w twoim bezpośrednim sąsiedztwie. Kiedy już opiszesz swoje wewnętrzne doznania cielesne, nastroje, emocje i myśli, opisujesz zawartość swojej świadomości poprzez charakteryzowanie rzeczy, które świadomie postrzegasz (Searle, 1998: 111).

Problem ze zdefiniowaniem świadomości polega na tym, że nie można jej obserwować tak jak np. obserwuje się góry lub oceany, ponieważ obserwatorem jest obiekt, który sam jest aktem obserwacji. Nie można oddzielić ich od siebie (Kamienik, 2006: 8). David Chalmers w kontekście rozumienia świadomości wyróżnia łatwy i trudny problem. Problem łatwy dotyczy zjawisk takich jak przytomność, sen, skupianie uwagi. Trudny problem zajmuje się natomiast kwestią kojarzenia aktywności mózgowej ze świadomością. Pytanie, jakie postawił sobie badacz, brzmiało następująco: „Dlaczego całe to przetwarzanie informacji nie przebiega «po ciemku», nie wywołując jakichkolwiek subiektywnych odczuć?” (Chalmers, 2007: 203). Tylko niewielka część prac nad badaniami mózgu dotyczy trudnego problemu świadomości. Brakuje bowiem precyzyjnych hipotez do przetestowania, naukowcy nie wiedzą, w jaki sposób prowadzić badania. Nauka jest obiektywna, świadomość z kolei jest subiektywna. Trudność stanowi włączenie świadomości do naukowego postrzegania świata. Chalmers proponuje hipotezę, wedle której świadomość to podstawowa, fundamentalna właściwość materii. Jest niewytłumaczalną wartością pierwotną, należy przyjąć, że po prostu istnieje. Chalmers zakłada także, że wraz z rozwojem i postępowaniem nauki kwestia świadomości zostanie kiedyś przybliżona (Kalat, 2016: 5–7).

2.2. Myślenie szybkie i wolne. Rola intuicji w procesie podejmowania decyzji

Sposób, w jaki człowiek podejmuje decyzje w swoim życiu, wzbudza ogromne zainteresowanie badaczy z całego świata. Wiele lat badań i eksperymentów doprowadziło do wyznaczenia dwóch systemów myślowych, jakie biorą udział w procesie

postrzegania i podejmowania decyzji. Wskazane dwa tryby myślenia określane są jako „system pierwszy” oraz „system drugi”.

Pierwszy z nich dotyczy decyzji podejmowanych w sposób automatyczny, nie-wymagający wysiłku lub wymagający go w bardzo niewielkim stopniu. Objawia się także brakiem poczucia kontroli nad wykonywanymi czynnościami. System drugi zaś zajmuje się rozdzielaniem uwagi między działaniami, które wymagają już pewnego wysiłku umysłowego. Działanie tego systemu jest często związane z odczuciem koncentracji, skupienia. Funkcjonowanie drugiego trybu objawia się poczuciem świadomego działania i kontroli. Działanie systemu drugiego można utożsamić z momentem, w którym np. zastanawiamy się nad sobą, w sposób świadomy, rozumujący, mając przekonanie o posiadaniu kontroli. Kiedy decydujemy, co i jak zrobić.

Mogłoby się wydawać, że to właśnie system drugi jest tym ważniejszym i że to on sprawuje kontrolę. Tak naprawdę jednak to system pierwszy konstruuje wrażenia oraz emocje, które stają się później podstawą tworzenia przekonań i podejmowania decyzji przez system drugi. Idee, jakie generowane są automatycznie przez system pierwszy, są bardzo złożone i skomplikowane. Dopiero system drugi konstruuje myśli w sposób uporządkowany. Dzieje się to powoli, krok po kroku.

Przykłady działania systemu pierwszego to:

- odwrócenie głowy w kierunku źródła dźwięku,
- wykrywanie emocji w głosie,
- rozumienie najprostszych zdań,
- odpowiadanie na bardzo proste pytania, np. ile to jest dwa razy dwa (Kahneman, 2012: 31).

Tego typu zdarzenia odbierane są w sposób automatyczny, często bez żadnego wysiłku. System pierwszy odpowiada także za wrodzone zdolności. Po narodzinach jesteśmy gotowi do postrzegania otaczającego świata, jesteśmy w stanie skupiać uwagę czy rozpoznawać przedmioty. System pierwszy zawiera wyuczone umiejętności oraz skojarzenia. Niektóre umiejętności opanowują wyłącznie specjaliści w danej dziedzinie, jak np. pewne posunięcia szachowe. Dodatkowo działanie tego systemu odbywa się często mimowolnie. Trudno jest powstrzymać się od zrozumienia zdania wypowiedzianego w znanym nam języku czy nie odwrócić się w stronę nieoczekiwanego dźwięku.

Przykład odwracania głowy w stronę nieoczekiwanego dźwięku wskazuje na sposób działania obu systemów. Reakcja systemu pierwszego prowadzi do natychmiastowej mobilizacji systemu drugiego, który możemy już kontrolować.

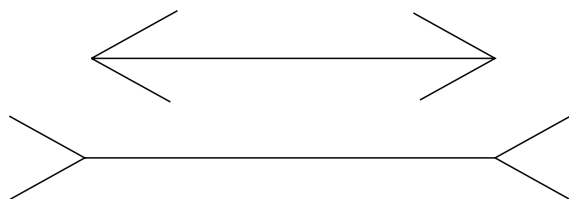
System drugi działa w bardzo zróżnicowany sposób. Jego charakterystyczną cechą jest to, że wymaga on ciągłej uwagi. Przykłady działania systemu drugiego to:

- oczekiwanie na jakiś głośny dźwięk, np. wystrzał z pistoletu startowego, wybuch,
- zliczanie, ile razy w danym tekście występuje konkretna litera,

- dyktowanie własnego numeru telefonu,
- wypełnianie ankiety (Kahneman, 2012: 32–33).

W każdej z wyżej wymienionych sytuacji wymagana jest koncentracja, przy braku skupienia powierzone zadanie nie zostanie wykonane prawidłowo lub zakończy się niepowodzeniem.

System drugi może wpływać także na działanie systemu pierwszego poprzez programowanie takich funkcji, jak pamięć czy uwaga. Przykładem może być nastawienie pamięci na szukanie tytułów książek zaczynających się na literę K. Normalnie nie dzieje się to automatycznie, w ten sposób system drugi wpływa na funkcjonowanie systemu pierwszego, który automatycznie zwraca uwagę na tytuły książek zaczynające się na literę K. Czynności, za które odpowiedzialny jest system drugi, wymagają odpowiedniego wysiłku psychicznego, co z kolei sprawia, że wykonywanie kilku takich czynności na raz koliduje ze sobą. Pomiędzy systemami także można zauważyć występowanie pewnych konfliktów, których efektem mogą być złudzenia (Kahneman, 2012: 34). Na rysunku 2.2 zaprezentowano różnicę między wrażeniem a przekonaniem.



Rysunek 2.2. Złudzenie Müllera-Lyera

Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 2.2 dotyczy słynnego zjawiska zwanego złudzeniem Müllera-Lyera. Polega ono na tym, że dolna linia wydaje się dłuższa niż linia górna, chociaż w rzeczywistości obie linie są tej samej długości. W tym wypadku po dokonaniu pomiaru uzyskuje się przekonanie o równej długości linii. Mimo to, za sprawą systemu pierwszego, nadal odnosi się wrażenie, że jedna linia jest dłuższa. Przykład ten dotyczy złudzenia wzrokowego. Można wyróżnić także złudzenie kognitywne, które odnosi się do procesów myślowych. Takie złudzenie polega na odbieraniu i interpretacji różnych bodźców ze środowiska. Na przykład gdy rzeczoznawca majątkowy będzie wyceniał nieruchomość, która bardzo mu się podoba (ale nie ma zamiaru jej kupić), może nieświadomie, za pośrednictwem systemu pierwszego, zawyżyć wartość takiej nieruchomości – ponieważ po części będzie się kierował własnymi odczuciami, subiektywnym wrażeniem. Można wymienić bardzo dużo rozmaitych złudzeń kognitywnych oraz błędów poznawczych (Kahneman, 2012: 39–40). Poniżej przedstawiono część skrzywień poznawczych, które mogą okazać się istotne dla grupy zawodowej, jaką są rzeczoznawcy majątkowi.

Prawo małych liczb

Złudzenie poznawcze określane jako prawo małych liczb polega na tym, że ludzie większą wagę przykładają do samej treści komunikatów, pomijając lub przykładając mniejszą wagę do miarodajności danego komunikatu. W ten sposób obraz rzeczywistości się upraszcza i wydaje się bardziej spójny, aniżeli uzasadniają to dane empiryczne. Prawo małych liczb to inaczej wyciąganie pochopnych wniosków. Należy zachować pewną ostrożność, wnioskując na podstawie danych statystycznych zebranych na małej próbie. W małych próbach prawdopodobieństwo wystąpienia skrajnych rezultatów jest dużo wyższe niż w próbach dużych.

Efekt zakotwiczenia

To zjawisko pojawia się w momencie odnoszenia konkretnej wartości liczbowej do innej niewiadomej wielkości, gdy próbuje się potem oszacować tę niewiadomą wielkość. Można przywołać tutaj przykład ceny ofertowej przy sprzedaży nieruchomości. Wyższa cena ofertowa sprawia, że dana nieruchomość wydaje się bardziej wartościowa; natomiast gdy cena jest niższa, nieruchomość wydaje się mniej wartościowa. Cena ofertowa w tym wypadku jest kotwicą, która może prowadzić do oszacowania wartości nieruchomości.

Heurystyka dostępności

Została zdefiniowana jako proces polegający na ocenianiu częstości występowania danego zjawiska na podstawie skojarzeń wywoływanych przez dostępność informacji na temat tego zjawiska. Poniżej zaprezentowano dwa ciągi wyrazów, z których może powstać pewna liczba słów.

XUZONLCJM

TAPCERHOB

Bez większego zastanowienia można stwierdzić, że jeden ciąg wyrazów daje dużo więcej możliwości tworzenia słów niż drugi. Heurystyka dostępności, podobnie jak inne heurystyki, które dotyczą osądów, prowadzi do zastąpienia jednego pytania innym. W powyższym przykładzie, próbując oszacować liczbę wyrazów, szacuje się łatwość, z jaką wyrazy przychodzą na myśl (Kahneman, 2012: 147–186).

Heurystyka reprezentatywności

Polega ona na szybkim ustalaniu faktów odnośnie do jakiegoś zjawiska, obiektu czy osoby. Objawia się to także pomijaniem danych statystycznych. Tego typu wnioskowanie na podstawie tylko kilku atrybutów lub wrywkowych obserwacji często prowadzi do błędnych osądów. Heurystyka reprezentatywności skutkuje pomijaniem ważnych faktów, koncentrowaniem uwagi na szeroko omawianych przypadkach oraz bezkrytycznym traktowaniem małych prób (prawo małych liczb) (Polański, 2013: 3).

Badania nad heurystykami oraz błędami poznawczymi są przedmiotem sporu w środowisku naukowym zajmującym się procesem podejmowania decyzji. Grupa badaczy związana z badaniem naturalistycznych modeli podejmowania decyzji (*naturalistic decision making*) prezentuje krytyczne stanowisko wobec badań nad heurystykami i błędami poznawczymi. Swoje przekonania argumentuje tym, że taki model opiera się na sztucznych eksperymentach, zamiast badać zachowania ludzi zajmujących się ważnymi rzeczami. Sceptycznie podchodzi także do zastępowania ludzkich osądów różnymi algorytmami. Naturalistyczny pogląd na proces podejmowania decyzji traktuje zjawisko intuicji jako czynnik decydujący. Herbert Simon zdefiniował intuicję jako sytuację, która

dostarcza wskazówki; wskazówka daje ekspertowi dostęp do przechowywanych w pamięci informacji, informacje dostarczają odpowiedzi. Intuicja to ni mniej, ni więcej, tylko akt rozpoznania (Kahneman, 2012: 316).

Kluczem do zrozumienia tego zjawiska może być opracowana przez Gary'ego Kleina teoria podejmowania decyzji oparta na przywoływaniu z pamięci analogicznych przypadków. Teoria ta, zwana także modelem RPD (*recognition-primed decision*), opisuje procesy decyzyjne z użyciem przykładów pracy pewnych grup zawodowych, np. strażaków lub szachistów. Działanie intuicji dotyczy funkcjonowania obu systemów. W pierwszej fazie uruchamiany jest system pierwszy, który odpowiada za pamięć skojarzeniową. W tym momencie umysł wyszukuje automatycznie wszystkie sytuacje dostarczające wiedzy oraz umiejętności, które będą pomocne w procesie podejmowania decyzji. W drugiej fazie, rozumowania, umysł po wyszukaniu odpowiednich informacji sprawdza plan działania poprzez dokonywanie symulacji. Skutkuje to już uruchomieniem systemu drugiego, który pozwala na podjęcie lub niepodjęcie decyzji w oparciu o efekt pracy systemu pierwszego. Umiejętności lub wiedza wykorzystywane w fazie pierwszej przechowywane są w pamięci. Niektóre rodzaje intuicji przyswajane są szybko oraz z dużą łatwością. Odnosi się to do podstawowych zachowań, np. kiedy należy reagować lękiem.

Uczenie się reakcji emocjonalnych zostało w ciekawy sposób przedstawione w eksperymentach Pawłowa (psy nauczone kojarzyć dźwięk dzwonka ze zbliżającym się jedzeniem). W taki sam doświadczalny sposób człowiek może nauczyć się

lęku. Dużo bardziej problematyczne i czasochłonne jest opanowanie innych rodzajów intuicji, zwanych „wiedzą fachową”. Na ten rodzaj wiedzy składają się drobne umiejętności składowe. Można to przedstawić na przykładzie nauki czytania: łączenie liter i sylab w słowa wymaga znajomości tysięcy kombinacji. Wraz ze zdobywaniem doświadczenia rozpoznawanie liter i czytanie kosztuje coraz mniej wysiłku.

Intuicją kierują się także różne grupy zawodowe, które przez zdobywanie doświadczenia podejmują decyzje coraz płynniej oraz trafniej. Kierowanie się intuicją, szczególnie jeżeli chodzi o zjawisko związane z tzw. wiedzą fachową, łączy się z pewnym ryzykiem. Problem pojawia się w momencie, kiedy należy zaufać profesjonalście, który jest przekonany o prawdziwości swego osądu. Pewność własnych przekonań jest wynikiem dwóch czynników: spójności poznawczej oraz łatwości. Procesy związane ze skojarzeniami prowadzą do wytlumiania wątpliwości oraz przywodzą na myśl informacje, które są zgodne z historią przeważającą w danej chwili. Dodatkowo uwzględniając zasadę „istnieje tylko to, co widzisz”, można łatwo osiągnąć pewność osądów, tylko z powodu ignorowania innych informacji.

Podsumowując, można stwierdzić, że intuicja jest bardzo przydatnym i ułatwiającym pracę narzędziem umysłowym. Wymaga bardzo dużego wysiłku psychicznego, a sam proces nabywania pewnych rodzajów intuicji jest czasochłonny. Jednocześnie zbyt wielka pewność siebie spowodowana kierowaniem się tylko intuicją i ignorowaniem innych czynników może doprowadzić do popełniania istotnych błędów (Kahneman, 2012: 312–322).

2.3. Problem racjonalności. Krytyka teorii *homo oeconomicus*

Pojęcie racjonalności postrzegane jest przez pryzmat różnych nauk, takich jak np. socjologia, psychologia lub ekonomia. Jest to kategoria niejednoznaczna oraz charakteryzująca się dużym poziomem subiektywizmu. Najprościej można ją zdefiniować jako „zachowanie spełniające dwa warunki, z których jednym jest konsekwencja, drugim zaś realizacja pewnych celów” (Bullock i in., 1999: 514). Można to rozumieć jako dążenie do powtarzania pewnych czynności w niezmiennych okolicznościach. W pracy przedstawione zostaną dwa podejścia do kwestii racjonalności: ekonomiczne oraz psychologiczne. Istota racjonalności w ujęciu ekonomicznym polega na realizowaniu określonych założeń przez dążenie do maksymalizacji stopnia realizacji danego celu przy jednoczesnej minimalizacji ponoszonych nakładów. W teorii ekonomii terminem „racjonalny” określa się jednostki, które są w stanie wskazać swoje potrzeby oraz dokonać wyboru zgodnego ze swoim systemem wartości, mając na celu

maksymalizację użyteczności własnej, maksymalizację stopnia swojego zadowolenia (Chojnacka, 2014: 36). Wprowadzenie pojęcia racjonalności do współczesnej teorii finansów i ekonomii przypisuje się laureatowi Nagrody Nobla – Miltonowi Friedmanowi. Jednostki postępują racjonalnie, gdy podejmowane decyzje są kongruentne z zasadami teorii użyteczności oraz formułują precyzyjne przewidywania co do przyszłości. W teorii ekonomii racjonalny inwestor to taki, który zawsze dąży do maksymalizacji użyteczności własnej oraz nie ulega wpływowi emocji. Kieruje się wyłącznie informacjami wynikającymi z analizy finansowej. Takie założenia przedstawiają idealny model podejmowania decyzji np. na rynkach kapitałowych.

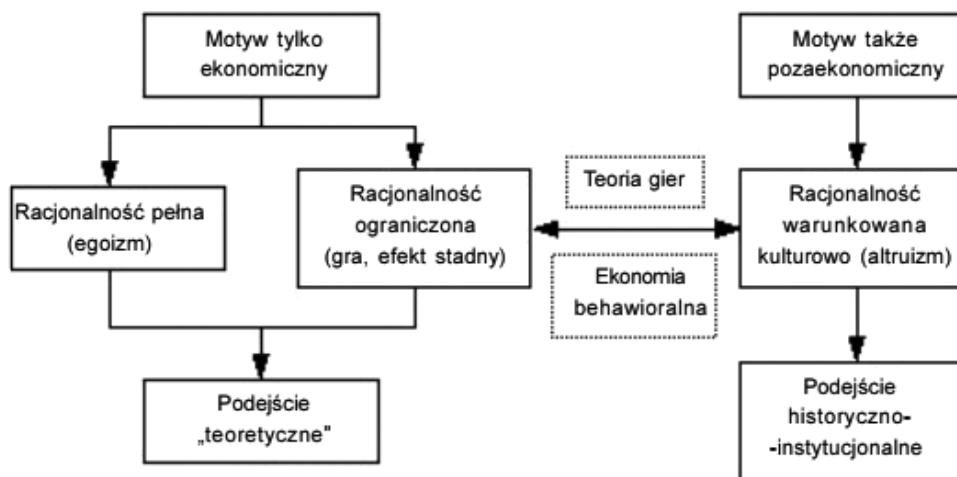
W ujęciu ekonomicznym model racjonalnego inwestora odzwierciedla rzeczywiste zachowania ludzi (Zaleśkiewicz, 2003: 9–10). Racjonalność może być analizowana w ujęciu mikroekonomicznym oraz w ujęciu makroekonomicznym. Pierwsze dotyczy racjonalności podmiotów gospodarujących, natomiast ujęcie drugie, czyli makroekonomiczne, odnosi się do racjonalności systemu społeczno-gospodarczego. Można analizować ją także w podziale na racjonalność formalną i materialną. Racjonalność formalna odnosi się do maksymalizacji funkcji celu oraz uporządkowanego zbioru preferencji. Ujęcie materialne objawia się maksymalizacją konkretnej funkcji celu oraz preferencjami egoistycznym i altruistycznym (Kwarciniński, 2009: 145–155). Należy pamiętać o tym, że kwestia racjonalności odnosi się do działania jednostek, a nie grup społecznych, ponieważ „działanie jest zawsze działaniem pojedynczych ludzi” (von Mises, 2007: 123).

Rynek będzie funkcjonował tak jakby był racjonalny nie tylko wtedy, kiedy gospodarstwa domowe są racjonalne, ale także i wtedy, kiedy są one inercyjne, impulsywne albo w jakikolwiek inny sposób nieracjonalne (Becker, 1990: 279).

Psychologiczne ujęcie kwestii racjonalności wskazuje na to, że

ludzie, wraz z charakteryzującymi ich umysłowymi stanami lub procesami oraz podejmowanymi przez nich działaniami, są racjonalni, gdy spełniają określone standardy poznawcze (Over, 2004: 4).

Sama kwestia racjonalności w słowniku psychologicznym została ujęta jako „stan odznaczający się rozsądkiem, wolą akceptowania tego, co jest dobrze uzasadnione” (Reber i Reber, 2005: 637). W ramach nauk psychologicznych można wyróżnić kilka rodzajów racjonalności, np. racjonalność epistemiczną (dotyczy konkretyzowania racjonalnych przekonań oraz wyciągania wniosków zgodnych z zasadami logiki) czy racjonalność działania, którą dodatkowo dzieli się na racjonalność teoretyczną i praktyczną (Zaleśkiewicz, 2003: 84–86). Według R. Bartkowiaka wyróżnia się dwa podejścia do kwestii racjonalnego gospodarowania: podejście ekonomiczne oraz podejście pozaekonomiczne (rys. 2.3).



Rysunek 2.3. Motywy podejmowania decyzji gospodarczych oraz racjonalności gospodarowania

Źródło: R. Bartkowiak, *Współczesne teorie ekonomiczne*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G. Ekonomika Rolnictwa” 2010, t. 97, z. 2, s. 20.

Różnica między czynnikami ekonomicznymi a pozaekonomicznymi jest niewielka, ponieważ motywy pozaekonomiczne mają bezpośredni wpływ na decyzje gospodarcze, które można uznać za motywy ekonomiczne (Chojnacka, 2014: 37). Ekonomiczne podejście do kwestii racjonalności (w ujęciu teorii klasycznej) przedstawione zostało za pomocą modelu *homo oeconomicus*, w którym podstawową ideą działalności człowieka jest jego wola działania i maksymalizowania użyteczności własnej przez dokonywanie racjonalnych wyborów. Krytyka modelu *homo oeconomicus* w ujęciu klasycznym oraz neoklasycznym pojawiała się na gruncie takich nurtów, jak ekonomia instytucjonalna, behawioralna oraz społeczna. Klasyczne ujęcie człowieka ekonomicznego okazuje się pojęciem nieaktualnym oraz niewystarczającym. Nie odzwierciedla dokonywania rzeczywistych wyborów przez jednostkę działającą na rynku. Słowa krytyki dotyczą także ograniczonej racjonalności człowieka w tym modelu, czyli jej braku. Zachowanie jednostek działających na rynku nosi znamiona zachowań adaptacyjnych, a nie jak w wypadku *homo oeconomicus* – zachowań optymalizujących. Ze względu na istnienie kognitywnych barier przeszkadzających w podejmowaniu decyzji człowiek nie zawsze postępuje racjonalnie. Poza tym człowiek dąży raczej do osiągnięcia satysfakcji aniżeli do maksymalizacji zysków, użyteczności jako kategorii ekonomicznej.

W miejsce teorii *homo oeconomicus* zaproponowano wiele różnych koncepcji, w tym *homo sociologicus* czy *homo socio-oeconomicus*. Idea *homo sociologicus* uformowała się na gruncie ekonomii instytucjonalnej. Jej powstanie zostało zainicjowane przez dostrzeżenie roli socjologii oraz psychologii jako nauk wspomagających ekonomię. Zachowanie człowieka według tej teorii limitowane jest strukturą

społeczną, charakteryzującą się pewnymi normami oraz wzorcami, a także rolami społecznymi. *Homo sociologicus* jest więc jednostką niekierującą się egoizmem, ponieważ działając dla własnego dobra, wpływa na dobro ogółu. Dzieje się tak dlatego, że człowiek uzewnętrznia podstawowe reguły, jakimi kieruje się dane społeczeństwo. Decyzje podejmowane przez jednostki działające na rynku nie zawsze zawierają się w sztywnych ramach racjonalności w kategoriach ekonomicznych. Potwierdzeniem znaczenia tej teorii jest np. paradoks Veblena lub efekt snobizmu opisany przez Harveya Leibensteina, gdzie obserwuje się zachowania, które nie mogą zostać wytłumaczone racjonalnie w kategoriach ekonomicznych. W teorii *homo oeconomicus* jednostka ograniczona jest czynnikami twardymi, takimi jak np. kapitał. Bariery w teorii *homo sociologicus* są natomiast czynniki miękkie, np. zwyczajowe, wynikające z norm i wartości. Obydwie koncepcje są w pewnym stopniu ograniczone. Teoria *homo oeconomicus* opiera się na indywidualnych potrzebach i celach. Teoria człowieka społecznego natomiast odwołuje się do norm, wartości oraz reguł. Porządek społeczny bazuje na kooperacji i normatywnym konsensusie (Wojcieszka, 2014: 240–248). Poniżej zaprezentowano tabelę opracowaną przez I. Bittnera, która wskazuje na najważniejsze różnice między teorią człowieka ekonomicznego a teorią człowieka społecznego (tab. 2.1).

Tabela 2.1. Różnice między modelami *homo oeconomicus* a *homo sociologicus*

Wymiary	<i>Homo oeconomicus</i>	<i>Homo sociologicus</i>
Podmiot	jednostka	grupa, wspólnota
Motywacja	interes własny	wartości
Kryteria ocen	racjonalność kalkulacyjna	wielość racjonalności, nieracjonalność, irracjonalność
Zasada działania	wolny wybór, ograniczenia twarde	wolny wybór, ograniczenia miękkie
Przestrzeń działania	rynek, sfera prywatna	społeczeństwo, sfera publiczna
Zasada organizacji przestrzeni społecznej	interakcje jednostek według preferencji i racjonalności proceduralnej	wpływ polityki, według kryteriów racjonalności substancjalnej
Cele analizy	przewidywanie	wyjaśnianie, opis, interpretacja
Metody	formalne, matematyczne	empiryczne, jakościowe
Metodologia	redukcjonizm, indywidualizm	holizm, organicyzm
Tradycja intelektualna	Smith, Marshall, Keynes, Samuelson	Marks, Durkheim, Weber, Parsons

Źródło: I. Bittner, *Homo oeconomicus*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 2009, s. 30–31.

Trzecia z wymienionych wcześniej koncepcji, *homo socio-oeconomicus*, jest efektem połączenia dwóch poprzednich teorii: *homo oeconomicus* oraz *homo sociologicus*. Geneza powstania człowieka społeczno-ekonomicznego jest związana z rozwojem społeczeństwa informacyjnego, które ukształtowało się poprzez powstanie i rozwój masowych środków przekazu (Wojcieszka, 2014: 243). Alfred Marshall potwierdza tezę, że rozwój metod komunikacji zmienia sposób postrzegania człowieka ekonomicznego i prowadzi do pewnych przekształceń i ewolucji w sposobie rozumienia tej teorii.

Rosnące znaczenie przekazu telegraficznego, prasowego i innych środków komunikacji prowadzi do zwiększania możliwości zbiorowego działania na rzecz dobra publicznego¹ (O'Boyle, 2007: 328–329).

Teoria *homo oeconomicus* przedstawia człowieka jako totalnie indywidualny byt, koncepcja *homo socio-oeconomicus* natomiast traktowana jest jako fuzja indywidualizmu i charakteru społecznego, uwzględniająca ważne ekonomiczne aktywności, tj. konsumpcję oraz pracę.

W dobie rozwoju komunikacji elektronicznej człowiek ekonomiczny jest już nie tylko indywidualnie gospodarującą jednostką, jest także częścią społeczeństwa – osobą² (O'Boyle, 2007: 328–329).

O'Boyle głosił potrzebę odejścia od indywidualizmu na rzecz personalizmu, wskazywał na istotną rolę natury ludzkiej, której nie da się przedstawić za pomocą prostego modelu, jakim jest *homo oeconomicus* (Wojcieszka, 2014: 24). Dwutorowość koncepcji *homo socio-oeconomicus* przejawia się pełnieniem dwóch wcześniej wspomnianych funkcji: konsumenta i pracownika. Człowiek nie jest istotą, która dąży wyłącznie do maksymalizacji użyteczności własnej. Wchodzi także w relacje międzyludzkie tworzące pewną wspólnotę. Zachowanie człowieka w tej teorii jest dużo trudniejsze do przewidzenia, co odwzorowuje rzeczywistość (Michalski, 2011: 145–146).

Podsumowując, kwestia racjonalności jest zjawiskiem bardzo problematycznym zarówno pod względem definicyjnym, jak i normatywnym. Jest związana z funkcjonowaniem poszczególnych jednostek, z ich potrzebami, emocjami oraz wiedzą, jaką posiadają. Zachowania racjonalne w ujęciu ekonomicznym prezentowane przez model *homo oeconomicus* są nierealistyczne, ponieważ nie uwzględniają czynników pozaekonomicznych, jakie wpływają na proces podejmowania decyzji. Taki model nie odzwierciedla rzeczywistości. Nie należy go jednak całkowicie odrzucać, gdyż pomimo swoich wad nadal pełni istotne funkcje.

1 „The growing power of the telegraph, the press, and other means of communication are ever widening the scope of collective action for the public good” (tłum. własne).

2 „The economic agent in the electronic stage is both an individual being and a social being, no longer just an individual but a person” (tłum. własne).

Własny interes nie jest krótkowzrocznym egoizmem. Jest tym wszystkim, co wzbudza zainteresowanie uczestników wymiany, tym wszystkim, co cenią, jest każdym z celów, do którego dążą. Naukowiec pragnący posunąć do przodu własną dziedzinę, misjonarz pragnący nawrócić pogan na prawdziwą wiarę, filantrop pragnący nieść ulgę potrzebującym – wszyscy oni zabiegają o własne interesy, takie jakimi je widzą i jak je oceniają według własnych wartości (Friedman i Friedman, 2001: 24–25).

Koncepcje takie jak *homo sociologicus* oraz *homo socio-oeconomicus* uwzględniają obraz rzeczywistości w dużo większym stopniu. Są lepiej dostosowane do realiów panujących obecnie. Przez to, że biorą pod uwagę czynniki pozaekonomiczne, lepiej odzwierciedlają rzeczywistość.

2.4. Nowe spojrzenie na ekonomię

Ekonomia jest nauką społeczną, nie zajmuje się liczbami, zjawiskami chemicznymi i fizycznymi. Nie jest też odnogą nauk przyrodniczych. Ekonomia skupia się na analizowaniu zachowań ludzi w ich codziennym życiu. „Ekonomia to *de facto* analiza ludzi przeprowadzana przez ludzi” (Wolf, 2018: 20–21). To sprawia, że jest niezwykle istotnym, ale także bardzo trudnym obszarem wiedzy. Wiedza na temat tego, w jaki sposób funkcjonuje gospodarka oraz w jaki sposób powinna funkcjonować, kształtuje nasze poznanie odnośnie do tego, jak się zachowujemy i jakie są zagregowane efekty naszych zachowań. Ekonomia pozwala na kształtowanie naszego zachowania przez stworzenie wzorca zachowania właściwego – modelu *homo oeconomicus*. Największą trudność w ekonomii stanowi brak możliwości badania jasno wyznaczonego obszaru zachowania człowieka. To, co ekonomiści rozumieją pod paradygmatem *homo oeconomicus*, jest tylko fragmentem, pewnym wycinkiem z życia człowieka, stanowi zaledwie część całości ludzkich zachowań.

Ekonomia zakłada możliwość rozdzielenia zachowań oraz celów ekonomicznych od innych form ludzkich zachowań. Jest to zbyt duże uproszczenie, jednak nie powinno być to traktowane jako zarzut. Uproszczenia są niekiedy konieczne, zwłaszcza wtedy, gdy pozwalają na poszerzenie naszego zrozumienia. Praktyka gospodarcza pokazuje, że aparat w ekonomii neoklasycznej, nazywanej ekonomią głównego nurtu, wspiera się na niepewnych podstawach. Nie koresponduje z ludzkimi zachowaniami i nie pozwala w pełni zrozumieć kluczowych zjawisk ekonomicznych, takich jak bańki cenowe i kryzysy gospodarcze (Wolf, 2018: 20–21).

Ekonomia neoklasyczna stała się czymś w rodzaju już świeckiej religii. Rozwiązania nie należy szukać w zastąpieniu jej nowymi wierzeniami, ale z pewnością powinniśmy między innymi zwrócić uwagę na inne tradycje myślenia (Wolf, 2018: 20–21).

Zrozumienie, w jaki sposób funkcjonuje gospodarka, wymaga zwrócenia uwagi na schematy myślowe, które stanowią motor napędowy ludzkiej inwencji i uczuć.

Trzeba spojrzeć na „zwierzęce instynkty”, które tkwią w każdym z nas. Niemożliwe jest zrozumienie gospodarki bez uświadomienia sobie, że przyczyny decyzji, jakie podejmujemy, w dużym stopniu mają podłoże psychiczne.

Podstawą ekonomii politycznej i ogólnie rzecz biorąc wszystkich nauk społecznych jest niewątpliwie psychologia. Być może nadejdzie taki dzień, kiedy będziemy w stanie wyprowadzić prawa nauk społecznych z zasad psychologii (Pareto, 1906/2013: 21).

Być może dzień, o którym pisał Vilfredo Pareto, właśnie nadszedł. Nierealistyczność założeń ekonomii neoklasycznej oraz pytania pozostawione bez odpowiedzi stanowiły istotny bodziec do poszerzania horyzontów i do poszukiwania alternatywnych teorii. Przełomowa bez wątpienia jest koncepcja zaprezentowana przez Herberta Simona w 1956 roku.

Simon, laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla z 1978 roku, miał rozległą wiedzę w wielu różnych dziedzinach, m.in. z ekonomii, socjologii oraz psychologii. Simona uważa się także za współtwórcę pierwszych języków programowania. Sądził on, że we wszelkiego typu analizach odnoszących się do ludzkiego działania nie powinno się pomijać takich – kluczowych według niego – elementów, jak kształtowanie się ludzkich zdolności poznawczych oraz nieświadome procesy myślowe (Wojciechowska i in., 2017: 67). Jednostki dysponują tylko niepełną informacją i nie są w stanie przetwarzać posiadanej wiedzy w sposób nieograniczony. Nie pozwala im to na maksymalizację użyteczności, mogą co najwyżej osiągać jedynie wystarczająco satysfakcjonujący poziom użyteczności. Koncepcja przedstawiona przez Simona nazwana jest teorią racjonalności ograniczonej i stanowi ona fundamenty ekonomii behawioralnej, psychologii ekonomicznej. Drugim, nie mniej ważnym kamieniem milowym w rozwoju alternatywnych teorii ekonomicznych były bez wątpienia m.in. teksty Daniela Kahnemana (Nagroda Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w 2002 r.), Amosa Tversky'ego *Prospect theory. An analysis decisions under risk* (teoria perspektywy) oraz Richarda Thaler'a (Nagroda Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w 2017 r.) *Toward a positive theory of consumer choice*. Zwłaszcza wskazani powyżej autorzy przyczynili się do rozszerzenia możliwości wyjaśniających teorii ekonomicznych. Stało się to możliwe dzięki włączeniu do teorii ekonomicznych psychologicznych podstaw zachowań ludzi. Przedstawiciele ekonomii behawioralnej oraz psychologii ekonomicznej (istnieją także inne szkoły łączące ekonomię z psychologią, np. ekonomia eksperymentalna) dążyli do rozluźnienia restrykcyjnych założeń klasycznego paradygmatu *homo oeconomicus*, próbując wyjaśnić kwestie i rozstrzygnąć pytania, na które klasyczna teoria nie знаła odpowiedzi.

Ekonomia behawioralna, w opinii jej twórców, to powrót do prac pierwszych ekonomistów. Psychologiczne podstawy ludzkich zachowań stanowiły fundament rozważań zawartych w *Teorii uczuć moralnych*. Już Adam Smith pisał o awersji do strat, ignorowaniu kosztów niejawnych czy o roli poczucia sprawiedliwości w zachowaniach ekonomicznych (Solek, 2010: 21–33).

2.5. Proces podejmowania decyzji w teorii ekonomii behawioralnej i psychologii ekonomicznej

Ekonomia oraz psychologia są pokrewnymi dziedzinami nauki. W obu przedmiocie zainteresowania jest człowiek oraz podejmowane przez niego decyzje. Połączenie tych dwóch nauk pozwala na dokładniejsze zrozumienie oraz wyjaśnienie procesu decyzyjnego.

Ujęcie ekonomiczne przedstawia formalne, normatywne modele opisujące zachowania będące podstawą racjonalnego dokonywania wyborów. Natomiast koncepcje psychologiczne związane z tematyką ekonomiczną wyrażają się przez opisywanie rzeczywistych zachowań oraz ich konfrontowanie z założeniami ekonomicznymi. Wyróżnia się kilka ujęć psychologicznych na gruncie ekonomii. W pracy przedstawione zostaną dwa: ekonomia behawioralna oraz psychologia ekonomiczna. Różnica między nimi sprowadza się do kilku kwestii. Pomocnym uproszczeniem może być wskazanie na wykształcenie i zainteresowania badaczy: psychologią ekonomiczną zajmują się psychologowie zainteresowani ekonomią, natomiast ekonomią behawioralną zajmują się ekonomiści zainteresowani psychologią. Różnice objawiają się także w sposobie postępowania. Ekonomiści behawioralni doszukują się różnic między normatywnym a opisowym modelem zachowań, dążąc do stworzenia nowego, alternatywnego modelu postępowania. Celem jest stworzenie całkowicie nowej teorii lub uzupełnienie teorii klasycznej o nowe elementy (Zaleśkiewicz, 2011: 28–30). Ekonomia behawioralna jest definiowana jako dziedzina, która

zajmuje się analizowaniem zachowań człowieka w sprawach ekonomicznych. Poprzez analizę mechanizmów społeczno-psychologicznych leżących u podstaw zachowań ekonomicznych zajmuje się ona tworzeniem modelu „człowieka rzeczywistego” a nie „człowieka ekonomicznego”. Ekonomia behawioralna zmierza do wzbogacenia ekonomii poprzez nadanie modelom ekonomicznym bardziej realistycznego wymiaru i przez to zwiększenie ich trafności. Takie podejście jest z konieczności interdyscyplinarne, zapożycza dane z nauk społecznych i nauk behawioralnych, a następnie znajduje ich zastosowanie w ekonomii (Tyszka, 2004: 26).

Psychologia ekonomiczna konfrontuje koncepcje ekonomiczne z rzeczywistymi zachowaniami ludzi i na tej podstawie tworzy własne teorie (Zaleśkiewicz, 2011: 62). Może być postrzegana jako:

- 1) psychologiczne podstawy ekonomii,
- 2) dziedzina psychologii stosowanej,
- 3) samodzielna dziedzina badań (Tyszka, 2004: 27).

Ujęcie pierwsze rozumiane jest jako psychologiczne uzupełnianie teorii ekonomicznych. Koncepcje ekonomiczne oparte są na modelu zachowań jednostki, ale głównym celem jest opisywanie pewnych zbiorowości, grup złożonych z jednostek. Ekonomiczna analiza zachowania samej jednostki opiera się na założeniu pełnej racjonalności jej działania. Tym, co odróżnia podejście psychologiczne i ekonomiczne, jest kwestia

racjonalności. Psychologia ekonomiczna, choć wysuwa pod jej adresem wiele zarzutów, nie kłóci się z tą koncepcją. Badacze psychologii ekonomicznej postulują skupianie się raczej na konsekwencjach, a nie na aksjomatach racjonalności. Oznacza to poszukiwanie właściwości zachowań racjonalnych oraz nieracjonalnych, przy jednoczesnym pozostawieniu kwestii samej racjonalności na uboczu. Należy skoncentrować się na zagadnieniach związanych z aktywnością ekonomiczną. Psychologia jest wykorzystywana do opisywania określonych zachowań konsumentów oraz do zbierania danych, które mogą służyć jako miary zachowań ekonomicznych (Tyszka, 2004: 27).

Drugi sposób rozumienia psychologii ekonomicznej przejawia się wykorzystaniem badań psychologicznych do interpretacji zachowań ekonomicznych. Zachowania jednostek gospodarujących na rynku są obiektem badań nauk psychologicznych. Psychologia ekonomiczna dąży do rozwiązywania nowych problemów mających charakter praktyczny.

Trzeci zaś sposób jej definiowania wiąże się z traktowaniem psychologii ekonomicznej jako autonomicznej nauki łączącej w sobie elementy ekonomii i psychologii. W tym ujęciu formułowane teorie wiążą ze sobą obie dyscypliny. Głównym obszarem działań jest analiza zachowań podmiotów działających na rynku (jednostek i gospodarstw domowych) oraz decyzji podejmowanych w sektorze publicznym i w biznesie (Tyszka, 2004: 27–28). Wspólną cechą ekonomii oraz psychologii ekonomicznej i ekonomii behawioralnej jest to, że te dziedziny wiedzy należą do kategorii nauk społecznych. Różnice między nimi polegają na stosowanej metodologii badań oraz na sposobie konstruowania modeli teoretycznych (Tyszka, 2004: 30–32). Poniżej przedstawiono podstawowe założenia ekonomiczne przyjęte w ekonomii klasycznej oraz skonfrontowano je z wynikami badań psychologii ekonomicznej.

1. Ludzie racjonalnie dokonują ocen lub wyborów ekonomicznych

Założenie to dotyczy racjonalności działania człowieka. Wyniki badań psychologii ekonomicznej wskazują jednak na brak racjonalności działania w niektórych sytuacjach. Człowiek nie zawsze postępuje racjonalnie (w rozumieniu ekonomicznym), nie zawsze podejmuje optymalne decyzje. Wskazują na to np. paradoksy popytu oraz podaży.

2. Podejmując decyzję, ludzie maksymalizują oczekiwaną wartość

Oznacza to, że człowiek zawsze dokonuje optymalnego wyboru pod względem relacji aspektów pozytywnych i negatywnych. Ta teoria została skrytykowana już w latach 50. XX wieku przez Herberta Simona, który twierdził, że ludzie dążą do rozwiązań satysfakcjonujących, a nie racjonalnych.

3. Ludzie kierują się egoistycznymi motywami i ignorują wyniki uzyskiwane przez innych uczestników interakcji ekonomicznej

Trzecie założenie odnosi się do teorii ekonomicznych prezentowanych przez Adama Smitha, autora dzieła *Badania nad przyczynami i naturą bogactwa narodów*. Smith scharakteryzował naturę ludzką i uznał, że podstawowym motywem działania człowieka jest własny egoizm. Najważniejszym celem ludzi prowadzących działalność gospodarczą jest bogacenie się. Wiąże się to z dbałością tylko i wyłącznie o własne interesy i potrzeby oraz ignorowaniem innych ludzi. Obserwacje i badania codziennych zachowań wskazują, że podmioty gospodarujące na rynku nie kierują się tylko i wyłącznie własnym dobrem. Często zdarza się tak, że konsumenci rezygnują z własnych korzyści na rzecz innych jednostek. Można wyróżnić tutaj działania altruistyczne, sprawiedliwy podział dóbr czy zasadę wzajemności.

4. Ludzie w sposób racjonalny kalkulują prawdopodobieństwa

Prawie każda decyzja wiąże się z ryzykiem. Jest to wynikiem bardzo wielu zmiennych, których nie sposób przewidzieć. Klasyczna teoria ekonomii przyjmuje, że jednostki działające na rynku są w stanie poprawnie oszacować ryzyko związane z daną inwestycją. Badania prowadzone przez psychologów zajmujących się ekonomią nie przedstawiają tak optymistycznego obrazu. Poprawne szacowanie prawdopodobieństwa przysparza wielu problemów. Ludzie często ulegają błędom poznawczym, kierują się zasadami heurystycznymi, co prowadzi do błędnych osądów (Zaleskiewicz, 2011: 33–42).

5. Ludzie ujawniają stałe preferencje, gdy dokonują wyborów między opcjami o odroczonej skutkach

Założenie to odnosi się do wyborów łączących się z wydawaniem pieniędzy, których efekty nie ujawniają się w danym momencie, tylko są rozłożone w czasie. Rozważania często dotyczą zakupu natychmiastowego, ale obarczonego niższą jakością produktu, lub zakupu produktu lepszej jakości, ale za to droższego. Chodzi tutaj także o zaciąganie kredytów lub oszczędzanie. Klasyczny model ekonomiczny wskazuje na to, że takie decyzje podejmowane są w sposób racjonalny, konsumenci mają stałe preferencje. Badania empiryczne dowodzą jednak, że w rzeczywistości zachowania konsumentów są inne – przy dokonywaniu podobnych wyborów preferencje konsumentów ulegają zmianie. Spowodowane jest to sposobem wartościowania odroczonej efektów. Konsumenci przypisują nadmierną wartość dobrom, które mogą otrzymać natychmiast, co prowadzi do impulsywnego działania.

6. Wszystkie źródła dochodów są zamienne

Pieniądz może być wyrażany w różnych formach, takich jak np. monety, banknoty, akcje, obligacje, czeki, złoto. W naukach ekonomicznych pieniądz jest zamienny i tak powinien być postrzegany przez jednostki operujące na rynku. Dodatkowo teorie ekonomii wskazują na to, że źródła pozyskiwania kapitału powinny być dla konsumenta obojętne (jeśli chodzi o posługiwanie się kapitałem). Psychologia ekonomiczna mówi o różnicach między modelem ekonomicznym a rzeczywistymi zachowaniami ludzi. Konsumenty wolą dostawać wynagrodzenie w formie pieniężnej aniżeli np. w postaci akcji. Kapitał zgromadzony w wyniku ciężkiej pracy może zostać spożytkowany inaczej niż kapitał zdobyty np. za sprawą wygranej na loterii.

Pomimo formułowania przez nauki ekonomiczne precyzyjnych normatywnych modeli zachowania ich wartość opisowa jest relatywnie niska. Rzeczywiste zachowania konsumentów na rynkach nie zawsze pokrywają się z teorią. Dlatego niezbędne było wypracowanie podejścia charakteryzującego się wyższym poziomem wartości opisowej. Doprowadziło to do powstania dziedziny, jaką jest psychologia ekonomiczna. Należy ją rozumieć jako uzupełnienie teorii ekonomicznych (Zaleśkiewicz, 2011: 42–47).

Tabela 2.2. Różnice między ekonomią a psychologią ekonomiczną

Ekonomia	Psychologia ekonomiczna
Dedukcja oparta na założeniach o racjonalności decyzji i zachowań	Wnioskowanie indukcyjne Hipotezy stawiane na podstawie obserwacji Koncentracja na wyjaśnianiu zachowań
Język matematyczny, szczegółowe modele, analizy ekonometryczne	Metody eksperymentalne i statystyczne, skale pomiarowe
Dane obiektywne i wskaźniki oparte na danych obiektywnych	Dane obserwacyjne i subiektywne, dotyczące także emocji i uczuć
Zainteresowanie zjawiskami w skali globalnej (skali makro) i raczej rezultatami niż procesami	Zainteresowane ogólnym prawami zachowania i różnicami indywidualnymi
Założenia dotyczące zachowania ludzi są opisywane zgodnie z zasadą „jak gdyby” i niekoniecznie są prawdziwe	Założenia dotyczące zachowania ludzi muszą być realistyczne (zgodne z wiedzą psychologiczną)
Koncepcje psychologiczne są przekładane na język ekonomii w taki sposób, aby były spójne z postulatem racjonalności	Zazwyczaj ignoruje się zmienne kontekstowe strukturalne i systemowe

Źródło: T. Zaleśkiewicz, *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 14.

Psychologia ekonomiczna pomaga spojrzeć na ekonomię w inny sposób, koncentruje się w większym stopniu na podejściu opisowym. Badania mają charakter empiryczny. Wielu ekonomistów dostrzega potrzebę łączenia tych dwóch podejść ze względu na brak spójności modeli ekonomicznych z realnymi zachowaniami ludzi na rynku. Według Tadeusza Tyszki psychologia ekonomiczna nie jest źródłem krytyki w stosunku do ekonomii. Stanowi dla niej pewne wyzwanie, jako że badania psychologiczne są źródłem dokładniejszych opisów i wyjaśnień zachowań ekonomicznych. Psychologia ekonomiczna za pomocą zmiennych niepsychologicznych oraz modeli ekonomicznych dostarcza wiedzy odnośnie do zachowań ekonomicznych. Powinna być traktowana jako osobna nauka, oddzielona od psychologii. Badania z tej dziedziny wymagają znajomości paradygmatu badań ekonomicznych (Tyszka, 2004: 28).

2.6. Behawioralne podejście do procesów decyzyjnych

Jak wskazano w poprzednich podrozdziałach, nieodłącznym elementem wszystkich procesów kognitywnych są pewne odstępstwa od formalnej racjonalności. Odstępstwa te prowadzą do błędów oraz do zaburzeń w ocenie rzeczywistości. Zaburzenia i błędy stanowią podstawę tworzenia preferencji, formowania się motywacji do działania, podejmowania decyzji. Decyzje te nie zawsze odpowiadają modelowi normatywnemu. Podejście behawioralne skupia się na procesie podejmowania decyzji w warunkach ryzyka, a za przełomową w tej dziedzinie uznaje się ogłoszoną w 1977 roku przez D. Kahnemana i A. Tversky'ego deskryptywną teorię perspektywy.

Przyjęta przez neoklasyczną szkołę ekonomii normatywna teoria podejmowania decyzji opiera się na założeniu maksymalizacji użyteczności, która prezentowana jest w sposób matematyczny. Klasyczna teoria maksymalizacji użyteczności powstała w XVII wieku. Została stworzona przez Pascala w odpowiedzi na prośbę jego przyjaciela Antoine'a Gombauda (Chevalier de Méré) – chodziło mu o opracowanie strategii dla gry hazardowej, która pozwoliłaby na uzyskiwanie małych zysków w dłuższej perspektywie czasowej. Pascal sformułował zasadę oczekiwanej wartości, która jest sumą iloczynów prawdopodobieństw wystąpienia określonych zdarzeń oraz wartości przypisanej tym zdarzeniom (Dreżewska i Strukowska-Kozieln, 2013: 67–83). Założenie to zostało zmodyfikowane już w 1738 roku przez D. Bernoullego. Bernoulli próbował wyjaśnić, dlaczego ludzie niechętnie podejmują ryzyko, a co ważniejsze, dlaczego chęć podejmowania ryzyka zależy także od stanu posiadania. Wykorzystał do tego przykład określany paradoksem petersburskim. Polegał on na grze, w której rzuca się monetą. W sytuacji wypadnięcia

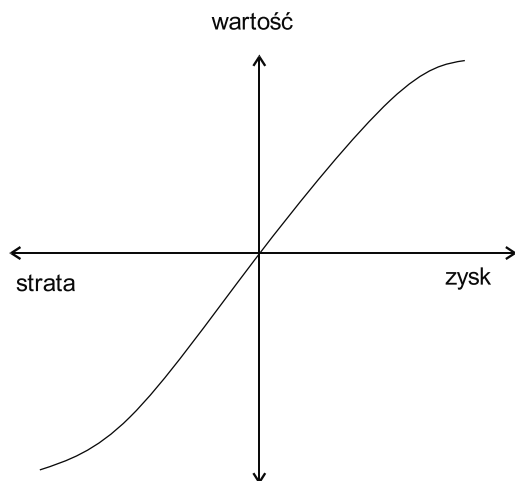
reszki w pierwszym rzucie gracz dostaje 2 jednostki i oznacza to koniec gry. W sytuacji, gdy wypadnie orzeł, a reszka pojawi się przy n -tym rzucie, to również oznacza koniec gry, a gracz otrzymuje jednostki zgodnie ze wzorem 2^n . Wartość nagrody pozostaje nieznaną. Wartość oczekiwana w tym wypadku będzie dążyć do nieskończoności. Ale jak pisał autor badania:

mimo iż standardowe obliczenia pokazują, że wartość oczekiwana [...] jest nieskończenie duża, należy uznać, że każdy w miarę rozsądny człowiek z wielkim zadowoleniem sprzedałby tę szansę za 20 dukatów (Orlik, 2017: 57–59).

Model Bernoullego został przyjęty przez ekonomistów O. Morgensterna i J. Neumanna, a później rozszerzony przez Kahnemana i Tversky'ego – twórców deskryptywnej teorii podejmowania decyzji w warunkach ryzyka (Orlik, 2017: 58–59).

Teoria perspektywy prezentuje zachowania ludzi w warunkach ryzyka. Wyjaśnia w prosty sposób zachowania, które nie mogły zostać wyjaśnione przez standardowy model człowieka racjonalnego. Zgodnie z deskryptywnym modelem ludzie podejmują decyzje, biorąc pod uwagę nie tylko skutki tych decyzji względem posiadanego majątku, ale też aktualny punkt odniesienia, rozumiany jako zysk lub strata. Decydenci chętnie ryzykują w sferze strat, lecz gdy obracają się w sferze zysków, chęć podjęcia ryzyka jest niższa (Wojciechowska i in., 2017: 67).

Funkcja przedstawiona na rysunku 2.4 obrazuje teorię perspektywy. Funkcja ta jest wklęsła w dziedzinie zysków i wypukła w dziedzinie strat.



Rysunek 2.4. Teoria perspektywy

Źródło: opracowanie własne na podstawie D. Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Warszawa 2012, s. 375.

Teoria perspektywy posługuje się obiektywnymi czynnikami, takimi jak np. pieniądze. Pokazuje istnienie zmniejszającej się wartości krańcowej zysków i strat,

obrazując jednocześnie różnicę w spadkach, jaka występuje między nimi, i sugerując, że ludzie dużo mocniej odczuwają straty niż zyski. Przedstawiona na rysunku 2.4 funkcja pokazuje, że utrata pewnej kwoty jest znacznie mocniej odczuwalna i bolesna niż zysk w postaci takiej samej kwoty (Young i Hülsmann (red.), 2018: 133–149).

Zgodnie z teorią perspektywy dane dobro ma inną wartość w momencie, gdy stanie się własnością i punktem referencyjnym. W ekonomii behawioralnej zjawisko to określane jest mianem „efektu posiadania”. Człowiek bardziej ceni sobie dobro, które już posiada. Gdyby doszło do jego sprzedaży, subiektywna wartość takiego dobra byłaby znacznie wyższa niż cena, za jaką ta sama osoba byłaby skłonna takie dobro nabyć, nie będąc wcześniej w jego posiadaniu.

Kolejnym efektem związanym z teorią perspektywy jest tzw. dominacja zdarzeń negatywnych. Efekt ten bezpośrednio wiąże się z wypracowaną w drodze ewolucji reakcją na bodźce negatywne (jedną z najstarszych części ludzkiego mózgu jest ciało migdałowate – odpowiada ono za reakcję na niebezpieczeństwo). Badania przeprowadzone m.in. przez J. van Berkuma udowadniają, że reakcja na informacje sprzeczne z naszymi poglądami jest znacznie szybsza niż reakcja na informacje zgodne z naszymi przekonaniami.

Awersja do strat przejawia się także przez efekt *status quo*. Samo sformułowanie wywodzi się z języka łacińskiego, gdzie oznacza ‘obecny, niezmienny’. Stosowane jest w psychologii, naukach społecznych, a także w naukach prawnych. W teorii ekonomii behawioralnej *status quo* oznacza określoną preferencję – prawdopodobieństwo strat oraz zysków jest na tym samym poziomie, jedna lub druga możliwość maksymalizuje użyteczność decydenta. Jakakolwiek zmiana wiąże się z wyborem gorszej opcji niż obecna.

Z teorią perspektywy łączą się także m.in. efekty kontrolowalności (ludzie łatwiej akceptują ryzyko, które wydaje się im bardziej kontrolowalne), efekty dyspozycji (niechęć do rezygnacji z przedsięwzięcia, które generuje straty) czy zjawisko kadrowania, polegające na pozytywnej ocenie jednej z możliwych do wyboru opcji, biorąc pod uwagę głównie to, w jaki sposób ta opcja kształtuje się na tle innych dostępnych opcji (Orlik, 2017: 62–65).

Mentalne księgowanie, określane także mianem księgowania psychologicznego oraz rachunkowości umysłowej, to zjawisko badane m.in. przez D. Kahnemana i A. Tversky’ego oraz przez R. Thaler. Stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób ludzie myślą o pieniądzach.

R. Thaler, omawiając zjawisko rachunkowości umysłowej, zaczyna od przedstawienia podstaw ekonomicznej teorii konsumenta. Zalicza się do nich teoria kosztu alternatywnego wskazana w poprzednim rozdziale jako jedna z elementarnych zasad ekonomii. W książce *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej* Thaler podaje przykład biletu na mecz. Bilet ten można wykorzystać lub sprzedać za 1000 dolarów amerykańskich. Kosztem pójścia na mecz są wszystkie możliwości wykorzystania 1000 dolarów. Każdy inny niż pójście na mecz sposób w tym

wypadku określany jest mianem kosztu alternatywnego. Kosztem alternatywnym są wszystkie inne rzeczy, jakie można zrobić za 1000 dolarów. Racjonalny konsument, *homo oeconomicus*, spośród wszystkich dostępnych możliwości zawsze wybiera tę najlepszą. Czy jest to jednak możliwe w rzeczywistym świecie? W jaki sposób konsument mógłby wiedzieć, który z niezliczonej liczby sposobów wykorzystania dostępnej kwoty byłby dla niego najlepszy? Problem jest zbyt skomplikowany.

Idea księgowania mentalnego opiera się na założeniu, że ludzie tworzą w swoich umysłach wydzielone konta, na których zapisują transakcje i przepływy pieniężne. Wskazane operacje finansowe nie przechodzą na konto zbiorcze, traktowane są oddzielnie. Księgowanie mentalne jest heurystyką, uproszczeniem, które pozwala na uniknięcie konieczności prowadzenia dokładnych analiz finansowych i oceny majątku jako całości. Jako że zyski i straty dla każdej operacji finansowej traktowane są w ramach osobnego konta, każda transakcja osobno podlega wpływowi teorii perspektywy, np. w sytuacji wzrostu kosztów za nocleg w hotelu o 100 zł i wzrostu kosztów za parking o 10 zł subiektywne odczucie wzrostu kosztów ujętych osobno będzie znacznie wyższe niż w wypadku jednorazowego wzrostu rachunku o 110 zł.

Kolejnym ciekawym przykładem mentalnego księgowania są badania przeprowadzone w latach 90. XX wieku dotyczące nowojorskich taksówkarzy. Badani kierowcy byli zobligowani do zapłaty stałej kwoty za wynajem taksówki na 12 godzin, natomiast cały zgromadzony w tym czasie dochód mogli zachować dla siebie. Decyzja o tym, jak długo będą jeździć każdego dnia, należała do nich. Zgodnie ze strategią maksymalizacji zysku taksówkarze najdłużej jeździć będą w dniach, w których osiągają największe zyski, np. w dniu ważnego wydarzenia w mieście, natomiast w wypadku mniejszego zapotrzebowania na ich usługi będą oni wcześniej kończyć pracę. Postępowanie kierowców było wszakże odmienne. Badani taksówkarze ustalili docelowy poziom zarobków na każdy dzień i każda kwota poniżej ustalonego pułapu oznaczała dla nich stratę. W dobre dni założony cel osiągany był wcześniej, co sprawiało, że wcześniej też kończono pracę, natomiast w gorsze dni taksówkarze pracowali dłużej (Thaler i Mullainathan, 2018). W mentalnym księgowaniu równa kwota pieniędzy odłożona na dwóch różnych kontach ma różne wartości. W obrębie zjawiska mentalnego księgowania wyróżnia się efekt tzw. hedonicznego kadrowania, które opisuje, w jaki sposób ludzie maksymalizują szczęście zgodnie z teorią perspektywy. Hedoniczne kadrowanie pozwala odpowiedzieć na następujące pytanie: „Kto jest bardziej szczęśliwy? Człowiek, który dwukrotnie wygrywa na loterii, najpierw otrzymując nagrodę w wysokości 50 dolarów, a następnie w wysokości 25 dolarów, czy człowiek, który wygrywa na loterii 75 dolarów?”. Zgodnie z teorią perspektywy osoba, który wygrywa dwukrotnie, osiąga maksymalizację szczęścia, ponieważ jej wygrana dotyczy bardziej stromej części funkcji.

Z mentalnym księgowaniem wiąże się jeszcze jeden efekt – inwestowanie na koszt firmy (*house money effect*). Polega on na postrzeganiu ryzyka inwestycji w sytuacji, gdy poprzednia inwestycja zakończyła się sukcesem. Przejawem efektu

inwestowania na koszt firmy jest zmiana percepcji ryzyka, co skutkuje większą chęcią do ryzykowania. Zjawiskiem odwrotnym jest tzw. efekt ukąszenia węża (*snake bite effect*) – inwestycja, która kończy się niepowodzeniem, zniechęca inwestora do dalszego podejmowania ryzyka (Thaler i Mullainathan, 2018: 66–68).

Dyskontowanie hiperboliczne, odkryte przez psychologa Richarda Herrnsteina, odnosi się do tendencji, jaką przejawiają ludzie w sytuacji, gdy stają przed dylematem natychmiastowego otrzymania mniejszej nagrody lub nagrody większej, ale odłożonej w czasie. Ludzie postępują mniej impulsywnie, gdy mają możliwość otrzymania większej nagrody w zamian za odczekanie określonego okresu niż w wypadku otrzymania mniejszej nagrody od razu. Innymi słowy, zgodnie z teorią dyskontowania hiperbolicznego ludzie zazwyczaj unikają oczekiwania. Wyżej cenią sobie dobra, które mogą spożytkować od razu, niż te, na które muszą czekać.

Podjęcie neoklasyczne zakłada, że ludzie dyskontują przyszłą nagrodę o stały procent z każdą jednostką, na którą muszą czekać. W sytuacji, gdy stopa procentowa wynosi 10% w skali roku, użyteczność dla 100 dolarów dzisiaj i 110 dolarów za rok powinna być na tym samym poziomie. Ta sama osoba powinna także tak samo preferować 100 dolarów, które pojawi się za rok, i 110 dolarów, które pojawi się za dwa lata. Zgodnie z poglądem przyjętym przez neoklasyków (dyskontowanie wykładnicze) do czynników determinujących, jaką decyzję podejmą konsumenci, należą przede wszystkim czas oczekiwania oraz wysokość stopy dyskontowej (*const*). Dyskontowanie wykładnicze jest powszechnie stosowane w ekonomii, pojawia się m.in. w wycenie nieruchomości w podejściu dochodowym. Pomimo jego popularności wiele dowodów świadczy o tym, że nie tłumaczy ono w sposób wystarczający wyborów dokonywanych przez ludzi. Wiele osób preferuje otrzymanie 100 dolarów dzisiaj niż 110 dolarów jutro, jednak niewiele osób woli otrzymać 100 dolarów za 30 dni niż 110 dolarów za 31 dni. Oznacza to, że ludzie woleliby otrzymać 10 dolarów, czekając jeden dzień, jeżeli wydarzyłoby się to za miesiąc, a nie dzisiaj. Sytuacja się odwraca, jeśli konsumenci mogliby odebrać nagrodę od razu lub za jeden dzień. Generalny wniosek jest taki, że stopa procentowa, z jaką ludzie dyskontują nagrodę, która pojawi się w przyszłości, zależy od czasu oczekiwania.

Wyróżnia się wiele powodów, dla których ludzie bardziej cenią mniejszą nagrodę otrzymywaną od razu niż większą, ale odroczoną w czasie, m.in. **efekt nagrody i kary** oraz **efekt wielkości wypłaty** (Zielonka, 2017: 120–121).

W jednym ze swoich badań Richard Thaler poprosił badaną osobę o wyobrażenie sobie, że wygrała na loterii pewną kwotę pieniędzy – kwotę *X*. Nagroda mogła zostać wypłacona od razu bądź za jakiś czas. Zadaniem badanej osoby było wskazanie kwoty *Y*, o którą należałoby zwiększyć wygraną *X*, aby otrzymanie nagrody odroczonej w czasie było tak samo atrakcyjne jak otrzymanie nagrody bezzwłocznie. Autor badania przygotował także drugą wersję, w której zadaniem badanego było określenie kwoty mandatu odroczonego w czasie, który byłby tak

samo nieprzyjemny jak mandat opłacony od razu. Wynik eksperymentu był następujący: wartość zysku z przypadku pierwszego rosła wraz z odroczeniem znacznie szybciej niż wartość bezwzględna strat, co oznacza, że nagroda jest dyskontowana dużo silniej niż strata. Podobny eksperyment przeprowadzony został przez G. Loewensteina. Dotyczył on równoważności wypłat. Badani byli obojętni w stosunku do otrzymania 10 dolarów od razu lub 21 dolarów za rok, natomiast w wypadku strat badani wykazywali obojętność pomiędzy stratą 10 dolarów od razu a stratą 15 dolarów za rok. Badanie to także potwierdza, że nagroda dyskontowana jest silniej niż kara (**efekt nagrody i kary**).

Dla procesu dyskontowania hiperbolicznego nie bez znaczenia pozostaje także kwestia wielkości otrzymywanej wypłaty bądź kary. Przeprowadzone badania wskazują na to, że mniejsze kwoty tracą na wartości szybciej niż większe, np. odroczone w czasie o 10 lat nagroda w wysokości 50 000 dolarów jest tak samo atrakcyjna jak otrzymane natychmiast 27 000 dolarów (**efekt wielkości wypłaty**).

Rozdział 3

Wycena nieruchomości w ujęciu normatywnym

3.1. Koncepcja wartości w procesie wyceny

Wartość uznawana jest za jedną z podstawowych kategorii w teorii ekonomii, aczkolwiek nawet w drodze ewolucji tej dziedziny nauki nie powstał jednoznaczny pogląd odnośnie do jej definiowania. Wielokrotnie próbowano ją określić, jednak wraz z biegiem czasu sposób, w jaki interpretowano i określano wartość, ulegał ciągłym zmianom (Fiedorowicz i Fiedorowicz, 2012: 146). Jest to kategoria bardzo trudna i problematyczna, do tego dość abstrakcyjna w stosunku do rzeczywistości. Trudności pojawiają się nie tylko w ujęciu teoretycznym, ale także w sferze aplikacyjnej, a i sam proces szacowania wartości bywa często problematyczny. Wartość jest kategorią ekonomiczną, jednak była rozważana nie tylko przez ekonomistów. Wcześniej stanowiła również przedmiot rozważań filozofów, takich jak np. Ksenofont, Sokrates czy Arystoteles (Kucharska-Stasiak, 2012: 5). W ujęciu ekonomicznym wartość wyraża się przez relacje zachodzące między właścicielem dobra ekonomicznego a samym dobrem, czyli przez relacje ekonomiczne zachodzące między przedmiotem a podmiotem. Zależność między nimi nie jest prosta, w pewnej mierze wpływa na nią znaczenie, jakie użytkownik danego dobra mu przypisuje. Dlatego też wartość jako kategoria ekonomiczna określana jest w sposób subiektywny i zmienny. Wynika to ze zmian preferencji użytkowników dóbr oraz zmian wartości dobra w czasie.

Obiektywizacja wartości ekonomicznej dla dobra jest zabiegiem, który polega na tym, aby wyznaczyć wartość tego dobra niezależnie od subiektywnego osądu wyrażanego przez poszczególnych użytkowników danego dobra (Fiedorowicz i Fiedorowicz, 2012: 146).

Przy wyznaczaniu wartości istotne jest uwzględnienie tych cech danego dobra, które są niezmiennie w czasie i obiektywne (niezależne od użytkowników). Wartość często rozumiana jest tylko w kategoriach ekonomicznych. Ta kategoria jest

wszakże szersza niż samo pojęcie wartości ekonomicznej. Można ją rozpatrywać w ujęciach ekonomicznych oraz pozaekonomicznych. Szersze, całościowe znaczenie dotyczy sądu o faktach oraz sądu o wartości. Pierwszy sąd odnosi się do samego faktu istnienia takiej kategorii jak wartość. Drugi sąd natomiast dotyczy oceny istnienia tego faktu. Można to przedstawić na przykładzie budowy domu: pierwszy sąd wskazuje na zaistnienie wartości, jaką jest sama budowa, a drugi sąd mówi o tym, że dom ma pięć okien, co wpływa pośrednio na wartość tego domu. Koncepcja wartości ekonomicznej w ciągu wieków ulegała wielu zmianom i nadal pozostaje pojęciem niejednoznacznym. Odnosi się zarówno do usług, rzeczy, jak i do pracy. Wartość ekonomiczna może służyć jako podstawa określania ceny rynkowej, tworząc w ten sposób kategorię wartości rynkowej. Może też odnosić się do wartości odtworzeniowej, której efektem jest kategoria wartości odtworzeniowej. Może się ponadto opierać na użyteczności pewnego dobra, czego efektem jest wartość użytkowa. Świadczy to o występowaniu różnych rodzajów wartości.

Wartość jako kategoria ekonomiczna ma bardzo długą historię. Pierwsze wzmianki na ten temat pojawiły się już w starożytności. Wtedy wyróżniano kategorię wartości sprawiedliwej. Była to wartość, która powstawała w procesie negocjacji między kupującym a sprzedającym. Była równoznaczna z ceną wymiany. Relacje między cenami dóbr były pochodną potrzeb zgłaszanych przez konsumentów, stąd twierdzenie, że wyznacznikiem wartości są potrzeby społeczeństwa (Fiedorowicz i Fiedorowicz, 2012: 147–148).

Ze zaś potrzeba jest tym, co ich łączy jakby w jedną całość, to wynika stąd, iż jeśli się nawzajem nie potrzebują, tj. żaden z nich lub przynajmniej jeden z nich drugiego nie potrzebuje, to nie dochodzi do wymiany; wymiana bowiem następuje dopiero wtedy, kiedy ktoś potrzebuje czegoś, co drugi ma, np. jeśli potrzebuje wina, zezwalając w zamian za nie na wywóz zboża (Arystoteles, 1982: 180).

Twierdzenia dotyczące wartości, rozwijane m.in. przez Arystotelesa, można uznać za podstawy obecnego ujęcia tej kategorii.

W średniowieczu pojęcie wartości nie miało szczególnego znaczenia. Było w powszechnym użyciu, a zostało określone w starożytności oraz w okresie patrystycznym przez Ojców Kościoła. Uważali oni, że wartości dzieli się na dwa rodzaje: dla dóbr wspólnych oraz dóbr prywatnych. Poglądy patrystyczne postulowały umiar w gromadzeniu dóbr prywatnych, ponieważ przedstawiciele tego nurtu uważali, że prowadzi to do uszczuplania dóbr wspólnych. Święty Tomasz z Akwinu prezentował nieco odmienne podejście do kwestii wartości. Sądził on, że aby wymiana między uczestnikami rynku była sprawiedliwa, musi nastąpić określenie wartości przedmiotu będącego obiektem wymiany. Żeby zaś porównanie było możliwe, wymieniane dobra muszą posiadać cenę. Dlatego też pojawiło się pojęcie ceny sprawiedliwej, czyli takiej, która odzwierciedla wartość danego dobra. W średniowieczu wyznaczanie wartości opierało się na kosztach wytworzenia, składowania, transportu takiego dobra oraz na składnikach niematerialnych, takich jak godność, przynależność społeczna, potrzeba.

Kolejne definicje wartości pojawiły się w merkantylizmie oraz w fizjokratyzmie. Merkantylizm doprowadził do poszerzenia kategorii wartości o kwestię użyteczności. Wartość i cena dobra rosną wraz ze wzrostem jego użyteczności. W wypadku wystąpienia zbyt dużej ilości dóbr w stosunku do potrzeb ich cena i wartość maleją. Według merkantylistów najwyższy poziom użyteczności prezentuje pieniądź. Fizjokratyzm z kolei rozróżnia dwa rodzaje wartości: użytkową i sprzedaży dóbr. Wartość, po jakiej dane dobro jest sprzedawane, powinna być sumą zysku oraz kosztów produkcji. Uzyskiwanie dobrej ceny odbywa się przez odpowiedni poziom produkcji, a następnie wymianę wyprodukowanych dóbr. Według przedstawicieli nurtu fizjokratyzmu początkowym źródłem pochodzenia wartości, czyli bogactwa, jest ziemia (Fiedorowicz i Fiedorowicz, 2012: 148–150).

Pojęcie wartości omawiane było także przez czołowych ekonomistów okresu klasycznego. Adam Smith zajmował się relacją, jaka występuje między dwiema kategoriami wartości dla danego dobra: wartości użytkowej i wartości wymiernej. Według Smitha te dwie kategorie nie są ze sobą w pełni skorelowane. Zdarzają się sytuacje, w których dane dobro ma niską wymiennność, ale wysoką użyteczność, i odwrotnie. Dotyczy to słynnego przykładu porównywania wody oraz diamentów. Teoria wartości została rozwinięta również przez Davida Ricarda. Według niego o wartości danego dobra świadczy nie tylko ilość pracy potrzebnej do wytworzenia tego dobra, ale też kwalifikacje potrzebne do wykonania tej pracy. Dodatkowo na wzrost wartości dobra wpływa jego atrakcyjność użytkowa, która jest kształtowana przez konsumenta. Do czynników oddziałujących na wartość zaliczana była także rzadkość występowania danego dobra.

Podsumowując, wartość dobra określana jest przez wartość użytkową pracy, jaka potrzebna jest do wykonania danego dobra. Wartość użytkowa pracy jest z kolei efektem działania praw popytu oraz podaży na rynku pracy. Kolejny ekonomista, John Stuart Mill, uzupełnił koncepcję wartościowania pracy o tzw. przykrość wynikającą z przymusu (potrzeby bytowe) (Fiedorowicz i Fiedorowicz, 2012: 150–151). Carl Menger wyróżniał subiektywny i obiektywny aspekt wartości. Aspekt obiektywny odnosił się do powszechnej uznawalności kategorii, jaką jest wartość. Wartość dóbr produkcyjnych jest zależna od wartości, jaką cechują się dobra konsumpcyjne używane do produkcji tych dóbr. Alfred Marshall uważał, że wartość to stosunek między dwoma dobrami wymienianymi w tym samym czasie. Karol Marks z kolei opierał swoją teorię wartości na kategorii ludzkiej pracy. Dane dobro przedstawia wartość dlatego, że wartość przedstawia praca ludzka, jaka była potrzebna do wykonania tego dobra (Kucharska-Stasiak, 2006: 118–119).

Zaprezentowane powyżej poglądy odnośnie do kategorii wartości kształtowały się na przestrzeni setek lat. Pomimo że kwestia wartości zajmowała umysły najwybitniejszych filozofów oraz ekonomistów przez wiele pokoleń, nie udało się znaleźć jednej definicji wartości. Na podstawie powyższych rozważań można wskazać, że: „Wartość jest definiowana poprzez przejawy jej występowania” (Kucharska-Stasiak, 2006: 119). Nie należy jej rozumieć w kategoriach rzeczy materialnych

i konkretnych, ponieważ nie jest zawarta w istocie usługi, dobra lub danego towaru. Ze względu na swoją złożoność i wielowątkowość uniemożliwia wyzbycie się elementów subiektywnych. Zachowanie pełnego obiektywizmu w procesie szacowania wartości jest niemożliwe, gdyż wycena jest subiektywnym sądem o wartości (Kucharska-Stasiak, 2006: 122).

Rynek nieruchomości jest rynkiem, na którym kategoria wartości odgrywa bardzo istotną rolę. Jest celem w procesach wyceny nieruchomości. Znajomość wartości danej nieruchomości pozwala na:

- transfer praw do nieruchomości, czyli kupno-sprzedaż, ale również oddanie nieruchomości w najem czy dzierżawę lub zamianę nieruchomości,
- określenie i pozyskanie źródeł finansowania przedsięwzięć,
- obliczanie wysokości odszkodowań, np. przy wywłaszczeniach, a także gdy występuje spadek wartości nieruchomości spowodowany zmianami w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego,
- naliczanie opłat i podatków, np. opłat za użytkowanie wieczyste gruntu, opłat adiacenckich, podatków od darowizny czy spadku, podatków majątkowych,
- prowadzenie doradztwa inwestycyjnego,
- podejmowanie innych decyzji dotyczących nieruchomości, takich jak np. wniesienie nieruchomości w formie aportu, w procesach prywatyzacji przedsiębiorstw, do celów ewidencyjnych (Kucharska-Stasiak, 2006: 123).

Wielość celów wyceny oraz rodzajów nieruchomości prowadzi do wyróżniania kilku rodzajów wartości na tym rynku, m.in.: czynszowej, użytkowej, rynkowej, katastralnej, ubezpieczeniowej, wymiennej, indywidualnej, odtworzeniowej. Ale to wartość rynkowa stanowi jeden z najważniejszych przejawów wartości ekonomicznej na rynku nieruchomości. Dąży do odwzorowania dominujących na wolnym rynku zachowań uczestników tego rynku, jest podstawą szacunków przy transakcjach kupna lub sprzedaży, na potrzeby spadków lub darowizn czy przy ustalaniu wysokości kredytu pod zabezpieczenie hipoteczne. Chociaż wartość rynkową uznaje się za kategorię, która dąży do odwzorowania zachowania uczestników rynku, to zrozumienie istoty wartości nieruchomości wiąże się jednak z odrzuceniem postulatów pełnej obiektywizacji rynku. Sam proces wyceny dąży do obiektywizacji, jednakże nie należy zapominać, że również on jest obciążony subiektywizmem (Tkocz-Wolny, 2012: 305). Wartość rynkowa nieruchomości w polskim ustawodawstwie zdefiniowana została w ustawie o gospodarce nieruchomościami z 1997 roku. Jej brzmienie jest następujące:

Art. 151.1. Wartość rynkową nieruchomości stanowi szacunkowa kwota, jaką w dniu wyceny można uzyskać za nieruchomość w transakcji sprzedaży zawieranej na warunkach rynkowych pomiędzy kupującym a sprzedającym, którzy mają stanowczy zamiar zawarcia umowy, działają z rozeznaniem i postępują rozważnie oraz nie znajdują się w sytuacji przymusowej (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, art. 151.1).

Powyższa definicja wartości rynkowej ma typowo prawny charakter. Biorąc pod uwagę dotychczasowe rozważania o kategorii wartości, a w szczególności odnośnie

do jej ekonomicznych korzeni, należy stwierdzić, że przywołana definicja nie wyjaśnia dostatecznie wartości jako kategorii ekonomicznej. Przede wszystkim pomija takie jej cechy, jak:

- subiektywizm – rzeczy same w sobie nie posiadają wartości, jest im ona nadawana dopiero przez ludzi,
- względność – wartość określana jest w odniesieniu do innych dóbr przez ocenę ich użyteczności względem siebie; wartość jest wyrażoną ilościowo wartością innych dóbr,
- dynamiczność – wartość ulega ciągłym zmianom, ponieważ zmieniają się wartości subiektywne, których zmiana musi prowadzić do zmiany wartości obiektywnej (Kucharska-Stasiak, 2016: 163).

Ponadto w przywołanej definicji brakuje bardzo istotnego sformułowania: „oraz upłynął odpowiedni okres eksponowania nieruchomości na rynku”¹, które obecnie znajduje się zarówno w międzynarodowych, jak i europejskich standardach wyceny.

W Europejskich Standardach Wyceny wartość nieruchomości to:

Szacunkowa kwota, jaką w dniu wyceny można uzyskać za nieruchomość w transakcji sprzedaży zawieranej na warunkach rynkowych pomiędzy kupującym a sprzedającym, którzy mają stanowczy zamiar zawarcia umowy, działają z rozeznaniem i postępują rozważnie, nie znajdują się w sytuacji przymusowej oraz zakładając, że upłynął odpowiedni czas eksponowania nieruchomości na rynku (Europejskie Standardy Wyceny [EWS], 2016: 15).

Każdy element definicji zawartej w Europejskich Standardach Wyceny ma swoją własną interpretację:

- „szacunkowa kwota” – odnosi się do ceny wyrażonej w pieniądzu, jaka powinna być zapłacona w transakcji rynkowej między niezależnymi stronami. Określana jest jako najlepsza cena rozsądnie osiągalna przez sprzedającego i najkorzystniejsza cena rozsądnie osiągalna przez kupującego. Wartość rynkowa to najbardziej prawdopodobna cena możliwa do osiągnięcia na rynku w dniu wyceny zgodnie z definicją wartości rynkowej. Szacunek ten wyklucza kwoty podwyższone lub obniżone na skutek szczególnych warunków lub okoliczności, takich jak np. nietypowe finansowanie, ustalenia dotyczące sprzedaży lub wynajmu, zezwolenia (jakikolwiek elementy posiadające wartość szczególną);
- „nieruchomość” – rozumiana jako tytuł prawny do nieruchomości, która podlega analizie wraz ze swymi prawnymi, fizycznymi, ekonomicznymi i innymi atrybutami, w kontekście związanych z nią szans oraz zagrożeń;
- „można uzyskać” – odnosi się do faktu, że wartość definiowana jest raczej jako szacunkowa kwota, a nie jako uprzednio określona lub faktyczna cena sprzedaży. Wartość jest ceną, której rynek spodziewa się w wyniku transakcji

1 Brak tego sformułowania jest efektem błędu podczas tłumaczenia.

na konkretnie określony dzień wyceny, przy spełnieniu określonych warunków. Słowo „można” wskazuje na rozsądne oczekiwania co do ceny. Kupujący ani sprzedający nie działają pod przymusem;

- „w dniu wyceny” – wartość rynkowa nieruchomości powinna być określana na konkretny dzień, ze względu na możliwość wystąpienia czynników, które w krótkim horyzoncie czasowym mogą wpłynąć na wartość tej nieruchomości;
- „strony mają stanowczy zamiar zawarcia umowy” – oznacza to, że do transakcji dochodzi tylko wtedy, gdy jest ona korzystna dla obu stron. Nabywca jest zmotywowany, lecz nie przymuszony do zakupu. Kupujący nie jest ani nadgorliwy, ani zmuszony do zakupu za wszelką cenę;
- „strony są od siebie niezależne” – transakcja dotyczy stron, między którymi nie istnieje żaden szczególny ani konkretny związek, jaki mógłby wpłynąć na to, że poziom ceny będzie odbiegał od typowego na rynku;
- „działają z rozeznaniem i postępują rozważnie” – obie strony transakcji dążą do maksymalizacji zysków i minimalizacji strat, postępują racjonalnie;
- „nie znajdują się w sytuacji przymusowej” – to sformułowanie oznacza, że żadna ze stron nie działa pod przymusem, obie strony z własnej woli chcą doprowadzić do zawarcia transakcji;
- „upłynął odpowiedni czas eksponowania nieruchomości na rynku” – sprzedawana nieruchomość była eksponowana na rynku na tyle długo, żeby okres ekspozycji nie wpłynął negatywnie na cenę, jaką można za tę nieruchomość uzyskać na rynku. Czas ekspozycji rynkowej musi być na tyle długi, żeby informacja o sprzedaży nieruchomości trafiła do określonej liczby domniemanych nabywców (Kucharska-Stasiak, 2006: 123–124; ESW, 2016: 23–31).

Ponadto Europejskie Standardy Wyceny zawierają także definicję czynszu rynkowego. Jest to:

Szacunkowa kwota, za którą nieruchomość zostanie wynajęta/wydzierżawiona w dacie wyceny przy założeniu istnienia niezależnych od siebie: chętnego wynajmującego/wydzierżawiającego oraz chętnego najemcy/dzierżawcy, godzących się na warunki istniejącej lub domniemanej umowy, a także upłynął odpowiedni czas eksponowania nieruchomości na rynku, a strony działały z rozeznaniem, rozważą i bez przymusu (EWS, 2016: 18).

Kategoria wartości nieruchomości ma charakter ekonomiczny i w tym kontekście powinna być także interpretowana². Wartość nieruchomości jest supozycją

2 Literatura dotycząca metodyki wyceny w niewielkim tylko stopniu skupia się na kwestii wartości. W 2004 r. kategoria wartości stanowiła 1,65% cyklu dydaktycznego wymaganego przez ustawodawcę jako minimum programowe dla kandydatów na rzeczoznawców majątkowych. W 2010 r. zwiększono ją do 2%, pomijając jednocześnie subiektywne i obiektywne aspekty wartości, zastępując je definicjami rodzajów wartości. W 2010 r. wiedza z dziedziny ekonomii w procesie dydaktycznym stanowiła tylko 12% minimum programowego. Powodem problemów w zakresie rozumienia istoty wartości jest także rozbieżność instytucjonalne środowiska czy silny nacisk ze strony otoczenia prawniczego. Problem polega na tym, że

ceny, wskazywaną na dzień wyceny, jaka może zostać osiągnięta przy sprzedaży danej nieruchomości przy założeniu swobody i racjonalności działania obu stron transakcji. Interpretacja wartości w procesie wyceny nieruchomości powinna się opierać na najkorzystniejszym sposobie wykorzystania danej nieruchomości. Rzeczoznawca majątkowy powinien brać pod uwagę nie tylko obecne wykorzystanie danej nieruchomości, ale także potencjał, jaki jest w niej zawarty. Kategoria wartości rynkowej stanowi pewną podstawę, powinna odzwierciedlać sytuację występującą na rynku. Nie jest wszakże jedyną wartością, jaka jest poszukiwana na rynku nieruchomości. Istotne są też inne kategorie wartości, takie jak np.:

- wartość odtworzeniowa, którą określa się przez nakłady finansowe potrzebne na zakup nieruchomości gruntowej oraz wybudowanie budynków i budowli. Według ustawy o gospodarce nieruchomościami z 1997 r. wartość odtworzeniowa jest definiowana jako wartość „równa kosztom jej odtworzenia, z uwzględnieniem stopnia zużycia” (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, art. 151.1 pkt 2 podpunkt 2). W obrębie wartości odtworzeniowej wyróżnia się:
 - a) koszt odtworzenia brutto, w którym podstawą wyznaczenia wartości są koszty odtworzenia wycenianego obiektu z uwzględnieniem tej samej technologii i materiałów,
 - b) koszt zastąpienia brutto, gdzie podstawą wyznaczenia wartości są koszty odtworzenia wycenianego obiektu z uwzględnieniem współczesnych technologii oraz materiałów. Może być wyznaczana przy założeniu innej kubatury;
- wartość katastralna – jej ustalenie nastąpi w powszechnej taksacji, stanowiąc podstawę do naliczania podatków od nieruchomości. Powinna być ona zbliżona do wartości rynkowej. „Wartość katastralną nieruchomości stanowi wartość ustalona w procesie powszechnej taksacji nieruchomości” (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, art. 151.1 pkt 2 podpunkt 3);
- wartość użytkowa, czyli wartość, jaką ma nieruchomość dla danego użytkownika, przy uwzględnieniu konkretnego sposobu użytkowania; nie musi zakładać najkorzystniejszego sposobu;
- wartość indywidualna, czyli wartość, jaką przedstawia nieruchomość dla konkretnego inwestora, który ma zamiar wykorzystania tej nieruchomości w celach inwestycyjnych; może być wyższa lub niższa niż wartość rynkowa (Kucharska-Stasiak, 2006: 127–129);
- wartość ubezpieczeniowa: „to kwota pieniężna stanowiąca górną granicę odpowiedzialności ubezpieczyciela za szkody powstałe na nieruchomości z przyczyn

przepisy prawa mogą być tylko ramą dla kategorii wartości, ponieważ jest to obszar czysto ekonomiczny. Te rozbieżności prowadzą w konsekwencji do nieprawidłowo określonej wartości, często nieuwzględniającej najlepszego sposobu wykorzystania nieruchomości, oraz do niezrozumienia istoty założeń przyjmowanych do wyceny (Kucharska-Stasiak, 2012: 17).

wyszczególnionych w umowie ubezpieczeniowej, dla poszczególnych przedmiotów ubezpieczenia” (Powszechne Krajowe Standardy Wyceny, 2009);

- wartość dla wymuszonej sprzedaży: „to kwota pieniężna, którą można otrzymać z tytułu sprzedaży nieruchomości w okolicznościach, w których sprzedający znajduje się pod presją konieczności jej sprzedaży” (Powszechne Krajowe Standardy Wyceny, 2009).

3.2. Przejawy błędnego zrozumienia wartości rynkowej

Źródłem nieprawidłowego zrozumienia kategorii wartości są także tzw. mity o wartości rynkowej. W literaturze przedmiotu tematyką błędnego postrzegania kategorii wartości rynkowej zajmuje się m.in. Ewa Kucharska-Stasiak, która wskazuje na istnienie trzech obszarów przekonań stanowiących podstawę powstawania mitów na ich temat (i wymienia 15 takich mitów) (Kucharska-Stasiak, 2018a: 112–120). Obszary przekonań, w których obrębie należy upatrywać źródeł błędnego postrzegania kategorii wartości, są następujące:

- 1) sposób interpretacji wartości,
- 2) proces dochodzenia do wartości nieruchomości,
- 3) interpretacja wyniku.

W obszarze pierwszym wyróżnić można następujące stwierdzenia:

1. Kategoria wartości nieruchomości jest kategorią prawną

Kategoria wartości rynkowej definiowana jest w międzynarodowych, europejskich i krajowych dokumentach oraz w aktach prawnych – m.in. w Międzynarodowych Standardach Wyceny (RICS), w Europejskich Standardach Wyceny (TEGOVA), w Ustawie o gospodarce nieruchomościami. W polskim środowisku rzeczoznawców majątkowych panuje przekonanie, że wartość rynkowa jest kategorią prawną. Jest to stanowczo zbyt duże uproszczenie. Ograniczenie kategorii wartości rynkowej tylko do ram prawnych nie pozwala na poznanie jej istoty i może prowadzić do błędnego jej postrzegania. Współczesne rozumienie wartości jest efektem wielowiekowego dorobku myśli ekonomicznej i ścierania się rozlicznych poglądów. Prawo stanowi ramy dla wyceny nieruchomości, natomiast dochodzenie do wartości oraz wartość nieruchomości to obszary ekonomii.

Traktowanie wartości rynkowej tylko jako kategorii prawnej prowadzi do jej postrzegania wyłącznie w ramach zdefiniowanych przez przepisy prawa. Postrzeganie

wartości kształtowane jest przez instytucje, które to prawo stanowią, zmieniają oraz egzekwują. Instytucje, o których mowa, tworzą normatywny model wyceny. Hipoteza niniejszej pracy decyduje o tym, że normatywny model wyceny nieruchomości nie jest przestrzegany. Odejście od tego modelu jest efektem m.in. czynników behawioralnych, które odnoszą się do rzeczoznawców majątkowych oraz do środowiska biznesowego, w którym rzeczoznawcy pracują (zleceniodawcy).

2. Tyle jest warta nieruchomość, ile skłonny jest za nią zapłacić nabywca

Współczesna teoria ekonomii wyróżnia dwa główne podejścia do kategorii wartości. W ekonomii klasycznej dominowała tzw. teoria oparta na kosztach. Zmiana klasycznego postrzegania wartości była efektem tzw. rewolucji subiektywno-marginalistycznej, w której to wartość produktu wyznaczana jest nie jako pochodna kosztów, ale jako użyteczność, rozumiana jako zdolność danego produktu do zaspokajania potrzeb konsumenta (malejąca krańcowa stopa użyteczności). Stwierdzenie, że nieruchomość jest warta tyle, za ile została sprzedana, odnosi się do teorii subiektywistycznej, która nie oddaje istoty wartości rynkowej. Wartość przestaje być wartością subiektywną, jeżeli zaczyna odwzorowywać zbiorowe postrzeganie uczestników rynku, obiektywizując je. Wartość rynkowa ma na celu obiektywizację zachowań uczestników rynku, nie może zależeć od sądu jednostki. Wartość, która zależy od jednostki, na gruncie metodyki wyceny określana jest mianem wartości indywidualnej lub inwestycyjnej.

Rzeczoznawca majątkowy jest niezależnym ekspertem. Ta niezależność może zostać jednak zakłócona przez różne czynniki, takie jak choćby znajomość ceny, za jaką sprzedający najchętniej sprzedałby nieruchomość lub ceny, za jaką nabywca najchętniej by taką nieruchomość nabył. Badania nad behawioralnymi aspektami wyceny wskazują, że znajomość informacji o możliwej cenie sprzedaży podczas wyceny nieruchomości nie pozostaje bez wpływu na proces i wynik oszacowania (odejście od normatywnego modelu w celu dostosowania wartości – nierzadko podświadomie).

3. Wartość rynkowa jest wartością w pełni obiektywizującą rynek

Wartość rynkowa jako kategoria ekonomiczna określana jest przez rzeczoznawcę majątkowego w procesie wyceny nieruchomości. Stosowany przez wyceniającego aparat obliczeniowy boryka się z problemem wyizolowania określonego zjawiska ekonomicznego oraz z jego powtarzalnością. Trudność odwzorowania danych rynkowych oraz zachowań uczestników rynku nieruchomości wynika też z konieczności dokonywania przez wyceniającego oceny badanych zjawisk. Nie bez

znaczenia pozostaje tutaj także fakt, że rzeczoznawca majątkowy nie jest wolny od subiektywizmu. Rzeczoznawca majątkowy nie jest ekonomem, jest człowiekiem³. Wycena nieruchomości jest subiektywną opinią o wartości.

Wycena nieruchomości, pomimo że jest procesem znormalizowanym, nie jest wolna od wpływu czynników nieuwzględnionych w modelu.

Wartość rynkowa jest kategorią obiektywizującą rynek, natomiast proces, w którego wyniku wartość zostaje określona, nie jest wolny od wpływu czynników subiektywnych. Czynniki te mogą być wywoływane przez zachowania rzeczoznawców majątkowych oraz ich klientów.

4. Na dzień wyceny nieruchomość posiada tylko jedną wartość rynkową bez względu na cel wyceny

Zgodnie z art. 154.1 ustawy o gospodarce nieruchomościami:

wyboru właściwego podejścia oraz metody i techniki szacowania nieruchomości dokonuje rzeczoznawca majątkowy, 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.

Rzeczoznawca majątkowy określa wartość rynkową z uwzględnieniem m.in. celu wyceny. Każdy z celów wyceny może wymagać od rzeczoznawcy majątkowego przyjęcia innych założeń do wyceny, co z kolei może mieć wpływ na wynik wyceny. Ta sama nieruchomość wyceniana w tym samym czasie przez tego samego rzeczoznawcę przy różnych celach wyceny może mieć różne wartości (różne założenia dotyczące np. poziomu ryzyka, poziomu cen rynkowych).

Wartość rynkowa jest kategorią obiektywizującą rynek, ale nie jest kategorią bezwzględną. Pomijając powyższe rozważania na temat różnicy w wartości rynkowej w wypadku wyceny tej samej nieruchomości, ale do innych celów, należy zwrócić także uwagę na fakt, że ta sama nieruchomość wyceniana w tym samym dniu do tego samego celu, ale przez różnych rzeczoznawców, może mieć różne wartości rynkowe i nie musi to być wynikiem błędu. Rzeczoznawcy majątkowi, tak jak wszyscy, mają ograniczone zdolności przetwarzania informacji, stosują heurystyki i ulegają wpływom otoczenia zewnętrznego. Proces wyceny, w którego wyniku dokonuje się oszacowania wartości, jest naznaczony subiektywizmem. Każdy rzeczoznawca inaczej przetwarza posiadane informacje, co może skutkować różnymi poziomami wyceny.

3 Podział na ludzi i na ekonomów zaprezentowany został przez R. Thaler'a w książce *Impuls*. Celem Thaler'a było wskazanie na odmiennosć zachowania człowieka od przyjętego na gruncie ekonomii paradygmatu *homo oeconomicus*.

W obszarze drugim, dotyczącym procesu dochodzenia do wartości, wskazuje się następujące mity:

5. O wyborze podejścia do wyceny decyduje funkcja, jaką pełni nieruchomość

Zgodnie z art. 154.1 ustawy o gospodarce nieruchomościami

o wyborze podejścia do wyceny decyduje rzeczoznawca majątkowy, uwzględniając: cel wyceny, rodzaj i położenie nieruchomości, przeznaczenie w planie, stan nieruchomości oraz dostępne dane o cenach, dochodach i cechach nieruchomości podobnych.

Nie uwzględnia się tutaj funkcji, jaką pełni nieruchomość. Sama funkcja nieruchomości nie powinna determinować sposobu wyceny. Bardzo ważne jest uwzględnienie w wycenie motywacji inwestorów, a także kultury panującej na danym rynku. Oznacza to, że np. wartość rynkowa nieruchomości mieszkaniowej w zależności od preferencji typowego nabywcy na danym rynku może być określana za pomocą podejścia porównawczego lub dochodowego. Jeżeli na danym rynku typowy nabywca kupuje mieszkanie w celu zaspokajania własnych potrzeb mieszkaniowych, zastosowane zostanie podejście porównawcze. Jeżeli na danym rynku typowy nabywca kupuje mieszkanie w celu osiągnięcia dochodów (wynajem), wtedy bardziej odpowiednie może być podejście dochodowe.

Badania nad behawioralnymi aspektami wyceny nieruchomości wskazują na istnienie presji ze strony klienta (*client feedback*). Klienci przez sugerowanie podejścia, metody oraz techniki w wycenie starają się wpływać na rzeczoznawców i na ostateczny wynik wyceny.

6. Fakt zastosowania podejścia porównawczego i dochodowego jest równoznaczny z dojściem do wartości rynkowej

Stosowanie podejścia dochodowego lub porównawczego nie ogranicza się tylko do określania wartości rynkowej. Z zastosowaniem tych podejść możliwe jest także określenie wartości nierynkowych, np. wartości indywidualnej. Oznacza to również, że samo zastosowanie omawianych podejść nie jest warunkiem wystarczającym do otrzymania wartości rynkowej. Wymagany jest tutaj odpowiedni wkład liczbowy, który musi odwzorowywać zbiorowe zachowania uczestników rynku, co jest tożsame ze stwierdzeniem, że nie wszystkie dane rynkowe mogą stanowić dowód przyjęty do określenia wartości. Potwierdzeniem tego stwierdzenia jest chociażby art. 152.3 ustawy o gospodarce nieruchomościami:

Przy zastosowaniu podejścia porównawczego lub dochodowego określa się wartość rynkową nieruchomości. Jeżeli istniejące uwarunkowania nie pozwalają na zastosowanie podejścia porównawczego lub dochodowego, wartość rynkową nieruchomości określa się w podejściu mieszanym. Przy zastosowaniu podejścia kosztowego określa się wartość odtworzeniową nieruchomości.

Wynik wyceny nie jest determinowany przez zastosowane podejście, tylko przez dane, które stanowią podstawę określenia wartości rynkowej.

7. Model wyceny nieruchomości jest modelem popytowo-podażowym

Ceny na rynku nieruchomości kształtowane są przez oddziaływanie na siebie strony popytowej i strony podażowej. Ze względu na niski poziom elastyczności reakcja popytu i podaży na zmianę ceny nie jest wprost proporcjonalna. Wzrost podaży wywoła spadek wartości, ale nie proporcjonalny (mniejszy). Analogicznie wzrost popytu wpłynie na nieproporcjonalny wzrost wartości (mniejszy). W krótkim okresie podaż na rynku nieruchomości jest stała. Oznacza to, że im krótszy okres, tym większe znaczenie przypisuje się stronie popytowej. Na wartość nieruchomości największy wpływ ma strona popytowa, a uwaga skupia się na inwestorze tworzącym popyt. Model wyceny nieruchomości jest modelem inwestorskim.

8. Wartość rynkowa odwzorowuje zmiany zachodzące na rynku w przyszłości

Jedną z podstawowych zasad wyceny jest zasada antycypacji, która mówi o tym, że inwestor kupuje przyszłość. Wartość powinna odwzorowywać akceptację wartości użytkowych lub zdolności do generowania dochodów w przyszłości. Nie oznacza to jednak, że wartość rynkowa musi odwzorować zmiany zachodzące na rynku w przyszłości. Zgodnie z metodyką obowiązującą w Polsce, przyjętą na wzór metodyki brytyjskiej, przyszłość oceniana jest na podstawie aktualnego stanu rynku. Rzeczoznawca korzysta z danych z niedalekiej przeszłości, dane te stanowią świadectwo oczekiwań uczestników rynku dotyczących przyszłości. Wartość rynkowa odwzorowuje dzisiejsze oczekiwania inwestorów na rynku nieruchomości co do przyszłości⁴.

4 Inną koncepcję zasady antycypacji prezentuje metodyka amerykańska, w której na podstawie ekstrapolacji odwzorowuje się zmiany, jakie mogą zachodzić w przyszłości na rynku.

9. Wartość rynkowa to wartość średnia

Wartość rynkowa, rozumiana jako najbardziej prawdopodobna cena, utożsamiana jest często ze średnią ceną zaobserwowaną na danym rynku w danym czasie, jednakże takie postrzeganie należy uznać za błędne. Wartość nie może być ceną średnią, ponieważ rozkład cen jednostkowych podobnych nieruchomości nie jest symetryczny, jest lewo- lub prawostronny, a ponadto postrzeganie wartości rynkowej jako ceny średniej jest także niezgodne z jej elementami definicyjnymi, tj. strony są niezależne, nie działają pod przymusem, mają stanowczy zamiar zawarcia transakcji, postępują rozważnie i z rozeznanie. Warunki brzegowe zawarte w definicji determinują konieczność oczyszczenia informacji rynkowych o wielkości skrajne, które mogą odzorowywać okazje rynkowe lub zachowania nieracjonalne.

10. Wartość rynkowa to cena, za jaką nieruchomość będzie sprzedana

Wartość rynkowa stanowi najbardziej prawdopodobną cenę, za jaką nieruchomości może zostać sprzedana. Wartość jest hipotezą ceny przy założeniu, że upłynął okres potrzebny do jej prezentacji na rynku i do negocjacji ceny, co oznacza, że wartość określona jest na dany dzień oraz że dzień wyceny odpowiada dniowi realizacji celu wyceny. Cena z kolei jest faktem historycznym, kategorią *ex post*, oznacza kwotę rzeczywiście płaconą za dobro. W praktyce wyceny różnice między oszacowaną wartością a ceną mogą wynikać także z opóźnień realizacji celu wyceny, np. określona na dzień wyceny wartość na potrzeby sprzedaży nie uwzględnia zmian w wartości, jakie mogą nastąpić od momentu wyceny do faktycznego momentu dokonania transakcji.

Określona przez rzeczoznawcę majątkowego wartość nieruchomości stanowi pewną kotwicę i mogą wokół niej powstawać ewentualne konflikty między wykonawcą a odbiorcą wyceny, w wyniku czego pomijane mogą być czynniki determinujące poziom wartości – dane wejściowe.

11. Wartość rynkowa jako najbardziej prawdopodobna cena to cena najniższa

Często spotykane przekonanie na temat wartości rynkowej głosi, że wartość rynkowa to cena najniższa. Wynika ono z założenia, że przy najniższym poziomie cen popyt na nieruchomości jest najwyższy, co implikuje największą liczbę zawartych transakcji. Przytoczona argumentacja dla wartości rynkowej jako najniższej ceny zawiera jednak istotne uchybienie, które sprawia, że jest ona fałszywa. Przy niskich cenach na rynku ujawnia się bariera podaży. Spadek cen ożywia popyt, ale hamuje podaż.

12. Wartość rynkowa jako najbardziej prawdopodobna cena to cena najwyższa

Wartość rynkowa nieruchomości określana jest przy założeniu optymalnego sposobu wykorzystania, który rozumiany jest jako najbardziej prawdopodobne wykorzystanie nieruchomości, fizycznie możliwe, odpowiednio uzasadnione, prawnie dopuszczalne, finansowo wykonalne i dające najwyższą wartość wycenianego składnika mienia. Założenie to odnosi się do wyceny nieruchomości dokonywanej z uwzględnieniem dnia wyceny oraz ograniczeń prawnych (np. prawo budowlane), które często stoją w opozycji do odwzorowania maksymalnego potencjału nieruchomości, jaki mógłby się pojawić na nieruchomości w przeszłości.

Wartością, która w pełni odzwierciedla rynkowo uzasadniony potencjał nieruchomości, jest wartość nadziei (*hope value*). Wartość nadziei (wartość przyszła) jest to kategoria, która uwzględnia wzrost wartości,

za jaką rynek jest gotów zapłacić, mając nadzieję na wyższą wartość użytkową lub możliwość rozbudowy w przyszłości, w porównaniu do bieżących możliwości zgodnych z planem zagospodarowania przestrzennego, istniejących ograniczeń infrastrukturalnych lub występujących w danym momencie innych ograniczeń. Wartość ta odzwierciedla wycenę prawdopodobieństwa, wyznaczonego przez rynek dla osiągnięcia takiej wyższej wartości użytkowej lub możliwości rozbudowy, prawdopodobnych kosztów realizacji takich celów, czas potrzebny na ich realizację oraz wszelkie inne czynniki związane z taką realizacją (Europejskie Standardy Wyceny, 2012, art. 5.4.4).

13. Każda nieruchomość dla aktualnego użytkowania posiada wartość rynkową

Niezbędnym i jednym z najważniejszych elementów procesu wyceny nieruchomości jest analiza najkorzystniejszego sposobu jej użytkowania. W wypadku znakomitej większości nieruchomości najkorzystniejszy sposób użytkowania (*highest and best use*) jest tożsamy z aktualnym sposobem użytkowania i wtedy stwierdzenie, że dana nieruchomość dla aktualnego użytkowania posiada wartość rynkową, jest prawdziwe. Jednakże nie dla każdego sposobu użytkowania występuje popyt na nieruchomość, np. nieruchomości przemysłowe często nabywane są w innych celach niż te, do których zostały stworzone. Oznacza to, że przyjęcie w procesie wyceny założenia o aktualnym sposobie użytkowania nie zawsze prowadzi będzie do określania wartości rynkowej nieruchomości.

14. Posługiwanie się metodami statystycznymi lub zautomatyzowanymi modelami wyceny stanowi poprawną formę wyceny

Automatyczne modele wyceny (AMW) wykorzystywane są w celu przeprowadzenia szybkiej i taniej wyceny nieruchomości. W ostatnich latach ich popularność zdecydowanie rośnie, a w niektórych krajach stały się one metodą preferowaną przy wycenie mieszkań oraz domów. Zgodnie z Europejskimi Standardami Wyceny (ESW) wyceny z zastosowaniem automatycznych modeli wyceny są nie do przyjęcia, bowiem wyceniane nieruchomości na ogół nie były oglądane. Tego typu wyceny nie są akceptowane, nawet jeżeli proces wyceny wspomagany był przez rzeczoznawcę. ESW zakładają jednak zastosowanie AMW wtedy, gdy wyceniana nieruchomość została obejrzana przez rzeczoznawcę oraz gdy proces wyceny jest przez rzeczoznawcę wspomagany (ESW, 2016: 344). AMW nie obserwują przedmiotu wyceny, jego warunków, zagrożeń, użyteczności działki, warunków ruchu ulicznego itd., przez co wynik tak przeprowadzonej wyceny jest raczej średnią ceną transakcyjną, a nie wartością rynkową.

W obszarze dotyczącym interpretacji wartości, czyli trzecim, wymienia się następujący mit:

15. Wynik wyceny jest wartością precyzyjnie określoną, jest wartością pewną

Nieodłącznym elementem procesu wyceny nieruchomości jest niepewność. W literaturze przedmiotu niepewność uznawana jest za jeden z czynników prowadzących do powstawania różnic w oszacowanych wartościach, a determinowana jest m.in. przez niepewność danych wejściowych czy wpływ środowiska zewnętrznego.

Subiektywizm i niepewność wyceny budowane są m.in. przez odchodzenie od normatywnego modelu wyceny, spowodowane wpływem czynników behawioralnych na proces i wynik wyceny.

3.3. Podejścia, metody i techniki w procesie wyceny

Teoria wyceny jest mocno osadzona na gruncie nauk ekonomicznych. Historia myśli ekonomicznej wskazuje nie tylko na próby definiowania takich kategorii, jak wartość czy cena, ale też wskazuje poszukiwania dotyczące sposobu dochodzenia

do wartości. Teorie Adama Smitha przyczyniły się do powstania teorii wyceny opartej na kosztach produkcji. Teoria renty gruntowej Davida Ricarda stanowiła podstawę koncepcji najkorzystniejszego użytkowania gruntu oraz metodologii wyceny w wypadku zastosowania technik pozostałościowych. Metodologia wyceny nieruchomości w historii myśli ekonomicznej rozwijana była także przez Alfreda Marshalla. Dzięki niemu wyróżnione zostały trzy podejścia do szacowania wartości nieruchomości: porównawcze, dochodowe i kosztowe. Marshall miał duży wkład w powstawanie podejścia dochodowego, przedstawił wartość nieruchomości jako aktualną wartość przyszłych dochodów, które będą generowane na tej nieruchomości. Wszystkie trzy podejścia opierają się na teoriach ekonomicznych, na podstawie których sformułowane zostały tzw. zasady wyceny (Wycena Nieruchomości, 2000: 62–63):

- 1) antycypacji – zasada ta odnosi się do wyceny w podejściu dochodowym oraz porównawczym. Wartość nieruchomości zależy od korzyści, jakie będzie można osiągnąć z tej nieruchomości w przyszłości;
- 2) popytu i podaży – cena, jaką można uzyskać za nieruchomość wycenianą, zależy od relacji między popytem a podażą. Proces wyceny powinien odwzorowywać sytuację rynkową;
- 3) zmiany – polega na próbie odwzorowania obecnych i przyszłych zmian na rynku, jakie będą miały wpływ na wartości nieruchomości w dniu wyceny;
- 4) konkurencji – konkurencja ma przełożenie na popyt na dane towary i usługi, co pośrednio wpływa także na ich wartość. Wycena nieruchomości, szczególnie w podejściu dochodowym, powinna uwzględniać zjawisko konkurencji. Między innymi to konkurencja będzie miała wpływ na zmiany w dochodzie generowanym przez nieruchomość, a także na płacone ceny;
- 5) substytucji – w teorii ekonomii substytucja odnosi się do zastąpienia jednego dobra innym, gdy obydwa dobra mają podobne przeznaczenie. Największy popyt pojawia się na dobra, które są najtańsze. Przyjmuje się tutaj założenie o racjonalności zachowania uczestników rynku. Nabywca na rynku nieruchomości zazwyczaj nie zapłaci za nieruchomość więcej, niż wynoszą ceny nieruchomości podobnych;
- 6) kosztu alternatywnego – odnosi się do wartości możliwej do uzyskania z konkretnych zasobów, biorąc pod uwagę najlepsze alternatywne wykorzystanie. Przejawia się to przez wybór tego typu inwestycji, który prognozuje najlepszą stopę zwrotu przy jak najniższym poziomie ryzyka. Zasada ta znajduje zastosowanie przy wyprowadzaniu stopy dyskontowej;
- 7) równowagi – geneza i utrzymanie wartości związane są z sytuacją równowagi między elementami przeciwnymi oraz kontrastującymi ze sobą. W obrębie wyceny nieruchomości wyróżnia się równowagę wewnętrzną, rozumianą jako relacja między wartością gruntu a wartością zabudowań, oraz równowagę zewnętrzną, wyrażoną przez poziom inwestycji w nieruchomości w porównaniu z nieruchomościami podobnymi;

- 8) malejących krańcowych przychodów – w odniesieniu do nieruchomości oznacza, że wartość „części składowej nieruchomości zależy od tego, w jakim stopniu ma ona udział w wartości całości, albo w jakim stopniu jej brak powoduje stratę dla całości” (Kucharska-Stasiak, 2006: 139–140);
- 9) zgodności – oznacza, że „wartość nieruchomości powstaje i utrzymuje się wtedy, gdy cechy danej nieruchomości dostosowane są do wymagań rynku” (Kucharska-Stasiak, 2006: 140);
- 10) czynników zewnętrznych – odnosi się do czynników, jakie mogą wpływać na wartość wycenianej nieruchomości. Wartość jest pochodną nie tylko wartości innych dóbr podobnych, ale także czynników zewnętrznych obejmujących otoczenie oraz sąsiedztwo wycenianej nieruchomości czy czynników związanych np. z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego, regulacjami prawnymi, dochodami ludności (Kucharska-Stasiak, 2006: 134–140).

Podstawy prawne dotyczące metodyki wyceny nieruchomości zostały w Polsce uregulowane w następujących przepisach prawnych:

- w Ustawie o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 r.,
- w Rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego,
- w Standardach zawodowych rzeczoznawców majątkowych.

Podstawowym aktem prawnym regulującym proces wyceny nieruchomości w Polsce jest Ustawa o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 r. – jej dział IV zatytułowany „Wycena Nieruchomości” odnosi się do metodyki wyceny. Przepisy ustawy dotyczą

wszystkich nieruchomości, bez względu na ich rodzaj, położenie i przeznaczenie, a także bez względu na podmiot własności i cel wyceny, z wyłączeniem określania wartości nieruchomości w związku z realizacją ustawy o scalaniu i wymianie gruntów (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, art. 149).

Wycena nieruchomości rozumiana jest jako proces prowadzący do ustalenia wartości wycenianej nieruchomości. Ustawa wyróżnia kilka rodzajów wartości:

- 1) wartość rynkową,
- 2) wartość odtworzeniową,
- 3) wartość katastralną,
- 4) oraz inne rodzaje wartości przewidziane w odrębnych przepisach (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, art. 150).

Wartość rynkowa wyznaczana jest dla tych nieruchomości, które mogą być obiektem obrotu rynkowego. Wartość odtworzeniowa ustalana jest dla tych nieruchomości, które nie mogą być obiektem obrotu rynkowego oraz w przypadkach, gdy taka sytuacja wymagana jest przez przepisy szczególne. Wartość katastralna związana jest z ustalaniem wartości nieruchomości w celach naliczania podatku od wartości (nie obowiązuje jeszcze w Polsce, gdyż podatek od nieruchomości naliczany jest od jej powierzchni).

Według uregulowań prawnych wyceny nieruchomości dokonuje się, stosując następujące podejścia:

- porównawcze,
- dochodowe,
- kosztowe.

Ustawa o gospodarce nieruchomościami przewiduje także zastosowanie czwartego podejścia, jakim jest podejście mieszane, łączące elementy pozostałych podejść. Podejście mieszane stosuje się wtedy, gdy niemożliwe jest zastosowanie podejścia porównawczego lub dochodowego. Podejście kosztowe prowadzi do określenia odtworzeniowej wartości nieruchomości.

W obrębie podejść wyróżnia się także metody oraz techniki. W tabeli 3.1 zaprezentowano klasyfikację podejść, metod oraz technik wyceny nieruchomości według ustawy o gospodarce nieruchomościami z 1997 r. oraz według Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości oraz sporządzania operatu szacunkowego.

Tabela 3.1. Podejścia, metody i techniki w wycenie nieruchomości

Podejścia	Metody	Techniki
Porównawcze	Porównywanie parami	–
	Korygowanie ceny średniej	–
	Analiza statystyczna rynku	–
Dochodowe	Metoda inwestycyjna	Technika kapitalizacji prostej Technika dyskontowania strumieni dochodów
	Metoda zysków	Technika kapitalizacji prostej Technika dyskontowania strumieni dochodów
Mieszane	Metoda pozostałościowa	–
	Metoda kosztów likwidacji	Szczegółowa, elementów scalonych, wskaźnikowa
	Metoda wskaźników szacunkowych gruntów	–
Kosztowe	Metoda kosztów odtworzenia	Szczegółowa, elementów scalonych, wskaźnikowa
	Metoda kosztów zastąpienia	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości oraz sporządzania operatu szacunkowego oraz ustawy o gospodarce nieruchomościami z 1997 r.

Podejście porównawcze polega na określaniu wartości rynkowej danej nieruchomości przez analizę porównawczą nieruchomości podobnych, które niedawno zostały sprzedane na rynku. Ceny nieruchomości podobnych są korygowane ze względu na różnice w cechach występujących między danymi nieruchomościami; dodatkowo uwzględnia się także zmianę poziomu cen wynikającą z upływu czasu (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, art. 153.1). Przez nieruchomość podobną należy rozumieć

nieruchomość, która jest porównywalna z nieruchomością stanowiącą przedmiot wyceny, ze względu na położenie, stan prawny, przeznaczenie, sposób korzystania oraz inne cechy wpływające na jej wartość (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, art. 4 pkt 16).

Podejście porównawcze stosuje się w wypadku posiadania informacji na temat transakcyjnych cen nieruchomości podobnych, warunków dokonania transakcji oraz cech nieruchomości, które mają wpływ na zróżnicowanie cen. Informacje odnośnie do cen transakcyjnych nie powinny być starsze niż dwa lata od daty wyceny. Istnieje możliwość wykorzystania starszych danych, jednak wymaga to szczegółowego uzasadnienia. Wycena w podejściu porównawczym wymaga określenia właściwego segmentu rynku nieruchomości podobnych, uwzględniając przedmiot, zakres i cel wyceny, a także dostępność danych. Analiza rynku nieruchomości ma za zadanie wyznaczenie istotnych dla danego rynku cech rynkowych nieruchomości, tzw. atrybutów. Na tej podstawie rzeczoznawca majątkowy określa wpływ danej cechy na zróżnicowanie cen transakcyjnych. Cechy rynkowe związane są z właściwościami nieruchomości, takimi jak: lokalizacja, cechy fizyczne, techniczno-użytkowe, prawne.

W podejściu porównawczym wyróżnia się trzy metody szacowania nieruchomości: metodę porównywania parami, metodę korygowania ceny średniej oraz metodę analizy statystycznej rynku.

Metoda porównywania parami polega na porównywaniu nieruchomości wycenianej z nieruchomościami podobnymi. Wymaga znajomości cech nieruchomości oraz cen transakcyjnych. Wartość nieruchomości wycenianej jest określana przez korygowanie cen transakcyjnych z uwzględnieniem różnic w cechach między nieruchomością wycenianą a nieruchomościami podobnymi.

W **metodzie korygowania ceny średniej** wartość nieruchomości wycenianej określa się przez korektę średniej ceny nieruchomości podobnych za pomocą współczynników korygujących. Ta metoda wymaga znajomości cen transakcyjnych oraz cech przynajmniej kilkunastu nieruchomości podobnych (PFRZM, Nota interpretacyjna. Zastosowanie podejścia dochodowego).

Metoda analizy statystycznej rynku polega na przyjęciu zbioru cen transakcyjnych potrzebnych do określenia wartości nieruchomości reprezentatywnych. Wartość nieruchomości ustalana jest z zastosowaniem metod analizy statystycznej (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego, art. 5).

Kolejnym z wymienionych w ustawie podejść jest **podejście dochodowe**. Jest ono stosowane w wycenie nieruchomości w wypadku szacowania wartości nieruchomości generującej określony dochód bądź stwarzającej warunki do generowania dochodu, zakładając, że to dochód będzie podstawowym czynnikiem wartościującym daną nieruchomość. Za dochód generowany przez nieruchomość uznaje się wpływy czynszowe, wpływy pozaczynszowe (z tytułu reklam). W obrębie podejścia dochodowego wyróżnia się dwie metody wyceny: inwestycyjną i zysków.

W **metodzie inwestycyjnej** wpływy czynszowe oraz wpływy pozaczynszowe są podstawą obliczania dochodu z nieruchomości. Ta metoda służy do wyceniania nieruchomości biurowych, magazynowych, handlowych itp. Wpływy, jakie generują te nieruchomości, związane są z gruntem i z jego częściami składowymi.

W **metodzie zysków** podstawę obliczania dochodu stanowi część dochodu z działalności gospodarczej, jaka może być prowadzona na wycenianej nieruchomości. Dochód ten utożsamia się z dochodem czynszowym generowanym przez nieruchomość. Stosuje się ją w wypadku nieruchomości, których specjalistyczny charakter determinuje rodzaj prowadzonej działalności. Dotyczy to takich nieruchomości jak np. stacje benzynowe, kina, hotele. Wpływy, jakie generują nieruchomości, zależą od charakteru prowadzonej działalności oraz od sposobu zarządzania.

Zazwyczaj stosuje się jedną z podanych powyżej metod, jednak przewiduje się też zastosowanie obu jednocześnie. Wtedy wartość nieruchomości stanowi sumę dochodów liczonych za pomocą dwóch metod (PFRZM, Nota interpretacyjna. Zastosowanie podejścia dochodowego). W metodzie inwestycyjnej i w metodzie zysków stosuje się technikę kapitalizacji prostej lub technikę dyskontowania strumieni pieniężnych.

Technika kapitalizacji prostej to technika, w której wartość nieruchomości określana jest przez

iloczyn stałego strumienia dochodu rocznego możliwego do uzyskania z wycenianej nieruchomości i współczynnika kapitalizacji lub iloraz strumienia stałego dochodu rocznego i stopy kapitalizacji (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego, § 9 ust. 1).

Wartość nieruchomości w metodzie kapitalizacji prostej oblicza się za pomocą wzoru:

$$W = DON \times W_{kp}$$

$$W = DON/R$$

gdzie:

- W – wartość nieruchomości,
- DON – dochód operacyjny netto,
- W_{kp} – współczynnik kapitalizacji,
- R – stopa kapitalizacji.

Współczynnik kapitalizacji wskazuje na okres, w jakim powinien nastąpić zwrot kapitału zainwestowanego w zakup nieruchomości podobnych do nieruchomości wycenianej. Jest obliczany na podstawie dochodów, jakie są możliwe do uzyskania z nieruchomości podobnych. Wysokość tego współczynnika ustalana jest na podstawie badania rynku. Przedstawiany jest jako relacja między cenami transakcyjnymi, jakie można uzyskać na nieruchomości, a dochodami, jakie mogą być generowane przez te nieruchomości.

Drugą techniką wykorzystywaną podczas szacowania nieruchomości generującej dochód jest **technika dyskontowania strumieni dochodów**. Technika ta pozwala określić wartość nieruchomości jako:

sumę zdyskontowanych strumieni zmiennych dochodów przewidywanych do uzyskania z nieruchomości wycenianej, w poszczególnych latach przyjętego okresu prognozy, powiększoną o zdyskontowaną wartość rezydualną nieruchomości. Wartość rezydualna przedstawia wartość nieruchomości po upływie ostatniego okresu prognozy przyjętego do dyskontowania strumieni dochodów (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego, § 10, pkt 1).

Wartość nieruchomości obliczana jest na podstawie wzoru:

$$W = DON_1/(1 + r_d) + DON_2/(1 + r_d)^2 + \dots + DON_n/(1 + r_d)^n + RV/(1 + r_d)^n$$

$$RV = DON_n/R$$

gdzie:

- W – wartość nieruchomości,
- DON – dochód operacyjny netto w danym roku n ,
- r_d – stopa dyskontowa,
- n – okres prognozy,
- RV – wartość rezydualna.

Procesu dyskontowania dokonuje się na dzień określania wartości nieruchomości z użyciem stopy dyskontowej. Stopa dyskontowa uwzględnia stopę zwrotu z nieruchomości podobnych oraz poziom ryzyka związanego z inwestowaniem w nieruchomości wycenianą. W sytuacji braku danych rynkowych potrzebnych do wyznaczenia stopy dyskontowej wyznacza się ją na podstawie rentowności długoterminowych lokat na rynku kapitałowym o niskim poziomie ryzyka. Wymagany zwrot z nieruchomości porównuje się z efektywnym dochodem z obligacji długoterminowych ze względu na to, że spośród dostępnych instrumentów finansowych (np. weksle skarbowe, akcje) to inwestycje w obligacje długoterminowe stanowią bliższy substytut inwestowania w nieruchomości. W wypadku braku danych niezbędnych do wyznaczenia stopy kapitalizacji wyznacza się ją na podstawie stopy dyskontowej, uwzględniając przewidywane zmiany w poziomie dochodów z nieruchomości podobnych.

$$R = r - g$$

gdzie:

R – stopa kapitalizacji,

r – stopa dyskontowa,

g – oczekiwana roczna stopa wzrostu wartości czynszów.

Proces określania dochodu, jaki może być generowany przez daną nieruchomość, przebiega wieloetapowo. Wyróżnia się trzy etapy obliczania dochodu generowanego przez nieruchomość:

- Etap pierwszy polega na wyznaczeniu potencjalnego dochodu brutto (*PDB*). Potencjalny dochód brutto wskazuje na maksymalne wpływy, jakie można uzyskać z nieruchomości, przyjmując jej pełne wynajęcie w ciągu całego roku.
- Etap drugi polega na wyznaczeniu efektywnego dochodu brutto (*EDB*). Efektywny dochód brutto uwzględnia straty, jakie mogą wystąpić w dochodach; jest różnicą między potencjalnym dochodem a stratami.
- Etap trzeci prowadzi do wyznaczenia dochodu netto jako różnicy między efektywnym dochodem brutto a kosztami związanymi z utrzymaniem nieruchomości (Kucharska-Stasiak, 2006: 145).

Możliwe jest także zastosowanie innego sposobu, polegającego na przyjęciu wartości czynszu brutto. Uznaje się jednak, że zastosowanie tej metody może prowadzić do błędnego oszacowania dochodu. W wypadku stosowania tej metody konieczne jest, aby nieruchomość wyceniana i nieruchomość stanowiąca podstawę wyznaczania stopy kapitalizacji były podobne pod względem stanu technicznego, wieku, zabudowy, lokalizacji itp. Dochód, jaki można osiągnąć z nieruchomości, zależy od kilku czynników związanych nie tylko z cechami fizycznymi danej nieruchomości, ale też ze stanem rynku: od jego aktywności, miejsca w cyklu rynku nieruchomości, poziomu rozwoju gospodarczego. Dochód z nieruchomości jest kapitalizowany za pomocą rynkowej stopy kapitalizacji.

Uznaje się, że stopa kapitalizacji wskazuje na rentowność inwestowania w nieruchomość. Jest obliczana przez porównanie dwóch czynników: rocznego dochodu generowanego przez nieruchomość oraz ceny, która została zapłacona za nieruchomość. Przedstawiana jest za pomocą wzoru:

$$R = \frac{D}{C}$$

gdzie:

R – stopa kapitalizacji,

D – roczny dochód,

C – cena osiągnięta w transakcji.

Trzeba pamiętać, że stopa kapitalizacji nie jest dokładną miarą, ponieważ nie uwzględnia aprecjacji ani deprecjacji nieruchomości. Zmienia się wraz ze zmianą stóp procentowych z rynku kredytowego, rynku obligacji oraz akcji (Kucharska-Stasiak, 2006: 146).

Trzecim podejściem do wyceny nieruchomości według ustawy o gospodarce nieruchomościami z 1997 roku jest **podejście kosztowe**. Polega ono na

określaniu wartości nieruchomości przy założeniu, że wartość ta odpowiada kosztom jej odtworzenia, pomniejszonym o wartość zużycia nieruchomości. Przy podejściu tym określa się oddzielnie koszt nabycia gruntu i koszt odtworzenia jego części składowych (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, art. 153 pkt 3).

W tym podejściu wyróżnia się metodę kosztów odtworzenia oraz metodę kosztów zastąpienia.

Metoda kosztów odtworzenia polega na określaniu wartości odtworzeniowej nieruchomości: wartości gruntu oraz wartości części składowych tego gruntu. Koszty odtworzenia muszą uwzględniać zastosowaną technologię oraz materiały, które zostały użyte przy budowie nieruchomości wycenianej z uwzględnieniem stopnia jej zużycia. Natomiast wartość gruntu obliczana jest na podstawie wartości rynkowej gruntów podobnych.

Metoda kosztów zastąpienia polega na określeniu kosztów zastąpienia części składowych gruntu: budynków i budowli spełniających te same funkcje. Metoda kosztów zastąpienia uwzględnia zastosowanie współczesnych technologii oraz materiałów.

W obrębie podejścia kosztowego stosuje się następujące techniki szacowania wartości nieruchomości:

- **Technikę szczegółowych kosztów odtworzenia lub zastąpienia** – polega ona na określaniu kosztów odtworzenia lub zastąpienia wycenianej nieruchomości na podstawie ilości robót budowlanych niezbędnych do odtworzenia lub zastąpienia nieruchomości oraz na podstawie cen jednostkowych tych robót. Koszty odtworzenia oblicza się za pomocą wzoru:

$$KO = \sum_{k=1}^n V_k \times C_{jk}$$

gdzie:

KO – koszty odtworzenia,

V_k – ilość roboty k w jednostkach technicznych,

C_{jk} – cena jednostkowa roboty w zł/jednostkę odniesienia.

- **Technikę wskaźnikową** – koszty odtworzenia lub zastąpienia określane są jako iloczyn ceny wskaźnikowej oraz liczby jednostek odniesienia, dla których cena została ustalona (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego). Może zostać zastosowana w wypadku porównywalności obiektu wycenianego z innymi obiektami o znanych cenach wskaźnikowych. Koszty odtworzenia lub zastąpienia oblicza się na podstawie wzoru:

$$KO = P \times C_{1\text{m}^2} \text{ lub } KO = K \times C_{1\text{m}^3}$$

gdzie:

- KO – koszty odtworzenia,
- P – powierzchnia użytkowa,
- K – kubatura budynku,
- $C_{1\text{m}^2}$ – cena 1 m² powierzchni użytkowej,
- $C_{1\text{m}^3}$ – cena 1 m³ kubatury.

- **Technikę elementów scalonych** – koszty związane z odtworzeniem lub zastąpieniem nieruchomości obliczane są na podstawie ilości scalonych elementów robót budowlanych potrzebnych do odtworzenia lub zastąpienia nieruchomości oraz na podstawie cen tych elementów. Koszty odtworzenia oblicza się za pomocą wzoru:

$$KO = \sum_{i=1}^n E_i \times c_{Ei}$$

gdzie:

- KO – koszty odtworzenia,
- E_i – oznacza liczbę jednostek obmiaru scalonego elementu,
- c_{Ei} – cena jednostkowa materiałów i robocizny tego elementu (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego).

Ostatnim podejściem w metodyce wyceny jest **podejście mieszane**. Stosuje się je, gdy nie ma możliwości zastosowania podejścia porównawczego lub dochodowego. Polega ono na łączeniu poszczególnych elementów poprzednich podejść. W obrębie podejścia mieszanego wyróżnia się trzy metody:

- **Metodę pozostałościową** – gdy na wycenianej nieruchomości mają być prowadzone pewne roboty rozwojowe, np. budowa, przebudowa, remont, rozbudowa. Wartość określana jest przez różnicę między wartością nieruchomości zabudowanej a nakładami na te roboty wraz z zyskiem dewelopera. Wartość nieruchomości w tej metodzie obliczana jest na podstawie wzoru:

$$WR = WK - (KR + ZI)$$

gdzie:

- WR – wartość rynkowa nieruchomości,
- WK – wartość nieruchomości po zrealizowaniu rozwoju,
- KR – koszty rynkowe związane z rozwojem nieruchomości,
- ZI – zysk dewelopera uzyskiwany na rynku dla podobnych inwestycji.

Metodę pozostałościową można zastosować, tylko jeżeli:

- nie ma możliwości zastosowania podejścia porównawczego lub dochodowego,
- znane są zakres i rodzaj robót budowlanych, jakie mają zostać wykonane na wycenianej nieruchomości,
- proces wyceny uwzględnia sytuację na rynku nieruchomości.

Zastosowanie tej metody wymaga szczegółowego uzasadnienia.

- **Metodę kosztów likwidacji** – wartość nieruchomości wyznaczana jest jako różnica między kosztem zakupu gruntu a kosztem likwidacji części składowych znajdujących się na tym gruncie. Dodatkowo wartość nieruchomości jest skorygowana o wartość materiałów budowlanych odzyskanych w procesie rozbiórki. Metoda stosowana jest tylko w sytuacji, gdy na gruncie przewidziana jest rozbiórka części składowych. Koszty likwidacji ustalane są z użyciem technik: szczegółowej, elementów scalonych oraz wskaźnikowej. Ta technika wymaga specjalnego uzasadnienia w operacie szacunkowym. Wartość w tej technice wyznaczana jest za pomocą wzoru:

$$W_n = W_g + \sum_{i=1}^n W_{Mi} \times (1 - (S_{ZMi} \div 100)) - K_{RO}$$

gdzie:

$$W_M = Y_i \times C_{jmi} \times V_i$$

Y_i – ilość materiałów możliwych do odzyskania,

C_{jmi} – cena jednostkowa materiału,

V_i – stopień odzysku materiałów,

S_{ZMi} – stopień zużycia i -tego materiału,

K_{RO} – koszt rozbiórki obiektu.

- **Metodę wskaźników szacunkowych gruntu** – stosowana w wypadku określania wartości nieruchomości, które przeznaczone są na cele rolne lub leśne i jeżeli nie jest możliwe zastosowanie innych metod z powodu braku analogicznych transakcji rynkowych. Wartość gruntu szacowana jest na podstawie iloczynu jednej decytony żyta lub jednego metra sześciennego drewna i wskaźnika szacunkowego dla jednego hektara gruntu. Cena żyta ustalana jest na podstawie danych rynkowych, natomiast cena drewna przyjmowana jest z rynku lokalnego lub z nadleśnictwa właściwego dla położenia nieruchomości lub z nadleśnictw sąsiednich. Dodatkowo cenę drewna koryguje się o koszty jego pozyskania oraz o koszty transportu. Klasy gruntów przyjmowane są na podstawie informacji z katastru nieruchomości; typy siedliskowe lasów z kolei przyjmowane są na podstawie planów urządzenia lasów. Podatek od nieruchomości przyjmowany jest zgodnie z przepisami o podatku rolnym. Zastosowanie metody wskaźników szacunkowych gruntów uwzględnia:

- w wypadku nieruchomości, które przeznaczone są na cele rolne: położenie w stosunku do dróg głównych i dojazdowych, erozję gleb, kulturę rolną, poziom zanieczyszczeń środowiska, urządzenia melioracyjne, poziom trudności uprawy, infrastrukturę utrudniającą agrotechnikę itp.,
- w wypadku nieruchomości, które przeznaczone są na cele leśne: poziom degradacji siedliska leśnego, negatywne oddziaływanie przemysłu na drzewostan, występowanie szkodników, jakość i rodzaje dróg dojazdowych, walory rekreacyjne itp. (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego).

Reasumując, wycena nieruchomości rozumiana jest na dwa sposoby. Po pierwsze, jest to proces, w którego wyniku dokonuje się oszacowania wartości nieruchomości. Po drugie, jest to wynik tego procesu, czyli wartość. Wynik wyceny nieruchomości nie jest kategorią prawną, nie jest też kategorią techniczną, tylko *stricte* ekonomiczną. Na gruncie wyceny nieruchomości ścierają się najważniejsze teorie ekonomiczne: teoria wartości oraz teoria wartościowania. Wartość jest jedną z najważniejszych oraz najtrudniejszych koncepcji w ekonomii. Kategoria ta stanowiła przedmiot dyskusji jeszcze przed powstaniem ekonomii jako nauki. Rozważana była już w czasach starożytnych, a zajmowali się nią m.in. Ksenofont czy Arystoteles. W okresie patrystycznym była przedmiotem zainteresowania m.in. św. Tomasza z Akwinu. W teorii ekonomii klasycznej, reprezentowanej m.in. przez Adama Smitha oraz Davida Ricarda, źródeł wartości upatrywano w kosztach (laborystyczna teoria wartości), natomiast wraz z rewolucją subiektywno-marginalistyczną koncepcja wartości uległa zmianie, zaczęto postrzegać ją przez pryzmat użyteczności. Filozoficzne dywagacje na temat wartości zaczęły tracić na znaczeniu na początku XX wieku. W centrum uwagi ekonomistów znalazł się wtedy proces dochodzenia do wartości, a nie sama koncepcja wartości. W okresie neoklasycznym powstała, aktualna do dzisiaj, teoria wartościowania opracowana przez Alfreda Marshalla, zgodnie z którą wyróżnia się trzy zasadnicze podejścia do wyceny: podejście porównawcze, podejście dochodowe i podejście kosztowe.

Definicja i interpretacja wartości nieruchomości została ujednoliconą w skali międzynarodowej. Pomimo wspólnych ekonomicznych korzeni koncepcja wyceny (proces dochodzenia do wartości) jest w poszczególnych krajach zróżnicowana, co doprowadziło do wyróżnienia trzech głównych szkół wyceny nieruchomości: brytyjskiej, amerykańskiej i niemieckiej.

Rozdział 4

Behawioralne aspekty funkcjonowania rynków nieruchomości

4.1. Behawioralny kontekst rynków nieruchomości

Współczesne analizy i badania, które odnoszą się do zachowania uczestników rynku nieruchomości oraz do funkcjonowania samego rynku nieruchomości, opierają się głównie na szeroko rozumianych teoriach ekonomicznych. Rzadko kiedy istotną rolę przypisuje się elementom pozaekonomicznym, które są pochodną takich nauk, jak psychologia czy socjologia (Brzezicka i Wiśniewski, 2012: 21). Ale jak pokazują badania z zakresu psychologii ekonomicznej czy ekonomii behawioralnej, znaczenie czynników pozaekonomicznych nie może być lekceważone. Mają one bardzo silny wpływ na to, w jaki sposób podmioty, które znajdują się na rynku, postrzegają sytuację rynkową i otoczenie, w jakim się znajdują. Sposób postrzegania stanowi bezpośrednią podstawę procesu decyzyjnego. Decyzje podejmowane przez uczestników rynku są obciążone ryzykiem, wymagają także wnikliwej analizy sytuacji rynkowej opartej na dostępnych informacjach. Rynek nieruchomości jest rynkiem specyficznym, a jego główne cechy to np. niska efektywność oraz mała płynność. Dlatego też skutki decyzji podejmowanych na tym rynku są trudne do przewidzenia. Uczestnicy rynku nieruchomości mają utrudnione zadanie, ich decyzje w dużej mierze zagrożone są występowaniem skrótów myślowych w postaci heurystyk, które mogą doprowadzić do błędów poznawczych. Zrozumienie zachowania uczestników rynku nieruchomości wymaga zrozumienia jego specyfiki.

Rynek w rozumieniu kategorii ekonomicznej definiowany jest jako

ogół stosunków wymiennych między sprzedającymi, reprezentującymi podaż, a kupującymi, zgłaszającymi zapotrzebowanie (popyt) na towary i usługi, znajdujące potwierdzenie w sile nabywczej (Brzezicka i Wiśniewski, 2012: 38).

Podejście ekonomiczne wychodzi poza postrzeganie rynku jako pewnej przestrzeni, miejsca, gdzie można dokonać zakupu lub sprzedaży. Jego funkcjonowanie nie ogranicza się jednak tylko do zawierania transakcji, ale obejmuje także sam zamiar uczestnictwa bądź przystąpienie do negocjacji. Oznacza to, że dotyczy nie tylko stosunków pomiędzy poszczególnymi podmiotami, tj. kupującymi i sprzedającymi, ale też relacji w obrębie kupujących i sprzedających, tworząc tzw. stosunki równoległe. Wpływają one na rynek przez konfrontację oraz procesy konkurencyjne. Podmiotami na rynku są gospodarstwa domowe, instytucje bankowe, przedsiębiorstwa oraz państwo. Pełnią one funkcje zarówno nabywców tworzących popyt, jak i sprzedawców, którzy kreują podaż na towary czy usługi. Procesy konkurencyjne oraz stosunki negocjacyjne dotyczą i sprzedawców, i kupujących, w czego efekcie mają bezpośredni wpływ na ceny dóbr czy usług, co z kolei jest decydujące dla funkcjonowania całego mechanizmu rynkowego. Możemy wyróżnić także inne klasyfikacje rynków, np. ich podział na rynki formalne oraz rynki nieformalne. Rynek formalny przejawia się występowaniem różnych instytucji, które organizują oraz regulują obrót towarami na określonych warunkach oraz w określonych miejscach (np. Giełda Papierów Wartościowych). Rynki nieformalne można zdefiniować jako pozbawione instytucji organizujących (Brzezicka i Wiśniewski, 2012: 39–40). Kolejnym sposobem klasyfikacji rynków jest wskazanie na kryteria przedmiotowe, podmiotowe oraz geograficzne. Zastosowanie kryterium przedmiotowego pozwala klasyfikować rynek pod względem produktów, takich jak usługi, praca oraz pieniąż. Klasyfikacja podmiotowa traktuje o rynkach zbytu lub skupu oraz o rynkach hurtowych i detalicznych. Kryterium geograficzne prowadzi do wyróżnienia rynków lokalnych, regionalnych, krajowych, zagranicznych oraz międzynarodowych. Klasyfikacja pod względem przedmiotowym pozwala na wyróżnienie rynku związanego z produktami i usługami, a zatem w jej obrębie także m.in. rynku nieruchomości. Inne zawężają pojęcie rynku nieruchomości np. do rynku lokalnego, rynku nieruchomości biurowych, rynku usług wyceny nieruchomości. Reasumując, rynek jest zbiorem pewnych mechanizmów, za pomocą których dochodzi do kontaktu między producentem danego dobra a konsumentem (<https://www.eit-centrum.waw.pl/rodzaje-ryнку-kryteria-i-podział-ryнку/>). Można go zdefiniować jako „umowę, dzięki której kupujący i sprzedający spotykają się, by ustalić cenę, za którą dojdzie do wymiany danej własności” (Kucharska-Stasiak, 2006: 40; zob. też Ring i Dasso, 1989; Harvey, 1992: 19–25).

Jedną z charakterystycznych cech rynku nieruchomości jest jego wewnętrzna niejednorodność, co sprawia, że w jego obrębie można wyróżnić rynek lokat oraz rynek najmu. Na rynku lokat dokonuje się transferu praw własności oraz praw zbliżonych do prawa własności, rynek najmu z kolei dotyczy zawierania umów, w których określa się wzajemne prawa oraz obowiązki związane z władaniem nieruchomościami (Bryx, 2008: 43). Specyfika rynku nieruchomości jest także pochodną cech, jakimi charakteryzują się same nieruchomości. Według niektórych badaczy do najważniejszych cech nieruchomości należą:

- nieprzenaszalność nieruchomości – ze względu na stałość w miejscu nieruchomości nie jest ona przedmiotem obrotu rynkowego. Na rynku sprzedawane są tylko prawa do nieruchomości;
- występowanie różnych praw do nieruchomości. Mnogość tych praw powoduje, że nieruchomość generuje dochód nie tylko w procesie sprzedaży prawa własności do niej, ale także w wypadku obrotu innymi prawami związanymi z tą nieruchomością, np. prawem najmu czy dzierżawy (Bryx, 2008: 43).

Elementów składowych nieruchomości zwyczajnie nie można wyprodukować w miejscu, w którym koszty budowy są niskie, tylko po to, żeby później sprzedać je na innym rynku za wyższą cenę. Można zwiększać jej wartość tylko przez inwestycje, modernizacje, remonty oraz przebudowę. Przekształcanie nieruchomości może nawet doprowadzić do całkowitej zmiany jej charakteru i uzyskania zupełnie nowego obiektu. Przedmiotem obrotu na rynku nieruchomości nie są same nieruchomości, tylko prawa do nich, m.in. takie jak własność, użytkowanie wieczyste, ograniczone prawa rzeczowe, hipoteka. Powyższe cechy oddziałują na rynek w sposób pośredni, a specyfika tego rynku wynika ze specyficznych cech nieruchomości oraz praw. Nie należy jednak zapominać, że rynek nieruchomości, pomimo swojej odmienności, opiera się na takich samych mechanizmach działania jak inne rynki (Bryx, 2008: 44).

Niektóre cechy nieruchomości mają bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku nieruchomości, w szczególności dotyczy to tych cech (lokalny charakter, wysokie bariery wejścia, długi okres użytkowania, indywidualny charakter nieruchomości), których efektem są nietypowe zachowania uczestników rynku. Ich wpływ skutkuje tym, że:

- rynek nieruchomości jest rynkiem lokalnym, w pewnym stopniu ograniczonym, co wynika z faktu, że nieruchomości nie mogą zostać przeniesione na inny rynek, np. tam, gdzie obserwuje się wyższe ceny. Globalizacja na rynku nieruchomości też wygląda inaczej niż w wypadku innych rynków. Ze względu na ograniczoność terytorialną globalizacja dotyczy przepływu kapitałów, które wiążą się z inwestowaniem w nieruchomości. Same przepływy są w niewielkim stopniu ograniczone, jednakże stałość nieruchomości w miejscu sprawia, że globalizacja jako „proces likwidacji barier granicznych dla działania rynku, w którego konsekwencji następuje proces integrowania się gospodarki światowej” (Szymański, 2004: 37), na rynku nieruchomości jako takim nie istnieje;
- globalizacja finansowania rynku nieruchomości wpływa na osiągnięcie wyznaczonych celów, jednakże nie zmienia popytu na nieruchomości, prowadzi jedynie do ułatwienia dokonywania transakcji;
- decyzje podejmowane na rynku nieruchomości mają specjalne znaczenie ze względu na to, że ceny nieruchomości są wysokie, a okres użytkowania relatywnie długi. Te cechy wpływają na proces decyzyjny na rynku nieruchomości. Ze względu na wysoką kapitałochłonność oraz trwałość w czasie decyzje podejmowane na rynku nieruchomości powinny być bardziej

przemysłane. Uwzględnia się obiektywne oraz subiektywne odczucia nabywców, jednakże uczestnicy rynku są pod wpływem presji działań marketingowych oraz mody. Teoretycznie powinno to prowadzić do optymalizacji między obiektywnymi i subiektywnymi odczuciami a możliwościami finansowymi;

- indywidualność nieruchomości pogłębia subiektywność dokonywanych ocen. Nie ma dwóch takich samych nieruchomości, każda nieruchomość stanowi inny wycinek powierzchni ziemi. Nabywcy, inwestorzy czy najemcy zazwyczaj najbardziej zainteresowani są jednak powierzchnią zabudowaną, czyli budynkami. Obiekty, które powstają na zamówienie inwestora, charakteryzują się indywidualnością, uwzględniają konkretne potrzeby i życzenia danego inwestora. Stanowi to źródło problemu ze zbyciem takiej nieruchomości, ponieważ należy znaleźć nabywcę o podobnych gustach oraz potrzebach. Oczywiście indywidualizm musi zostać ograniczony przez chociażby proces budowy (konstrukcja, układ, zewnętrzny wygląd) (Bryx, 2008: 45–46).

Rynek nieruchomości ze względu na swoje charakterystyczne cechy i sposób funkcjonowania nie dostarcza informacji, które w sposób jednoznaczny mogłyby wspomagać proces podejmowania decyzji. Ryzyko popełnienia błędów jest większe, skala błędów także jest znaczna, co wpływa negatywnie na działania inwestorów, deweloperów, rzeczoznawców majątkowych oraz innych uczestników tego rynku (Bryx, 2008: 45–46). Jednym z największych utrudnień przy podejmowaniu decyzji na rynku nieruchomości jest jego niska przejrzystość:

rynek nieruchomości jest rynkiem, który cechuje brak przejrzystej informacji o rynku, co powoduje, że większość uczestników rynku nie ma wystarczających danych dotyczących cen nieruchomości w momencie podjęcia decyzji kupna-sprzedaży, ich zdobycie jest bowiem pracochłonne i wymaga znajomości rynku (Kucharska-Stasiak, 2006: 48–49).

Między innymi to właśnie brak dostępu do informacji w procesie podejmowania decyzji może prowadzić do uproszczonych metod wnioskowania, których efektem są z kolei błędy poznawcze.

Najczęściej spotykane heurystyki i błędy poznawcze wśród uczestników tego rynku to:

- **heurystyka dostępności** – chodzi o wrażenie, że prawdopodobieństwo wystąpienia jakiegoś zdarzenia jest tym wyższe, im łatwiej jest je skojarzyć oraz im jest ono mocniej nacechowane emocjonalnie. Inwestorzy opierają swoje wnioski na przeszłych zdarzeniach, które najłatwiej im przywołać w pamięci i z którymi wiążą się najbardziej wyraźne odczucia;
- **heurystyka reprezentatywności** – polega na wnioskowaniu na podstawie tylko kilku atrybutów lub wrywkowych obserwacji. Na rynku nieruchomości można odnieść to do sytuacji, w której inwestorzy podejmują decyzję, opierając się na małych próbach lub na pojedynczych zdarzeniach;

- **heurystyka zakotwiczenia** – polega na odnoszeniu konkretnej wartości liczbowej do innej nieznannej wielkości i dążeniu potem do oszacowania nieznannej wielkości. Można odnieść to do wpływu cen ofertowych przy sprzedaży nieruchomości: wyższa cena ofertowa może wywołać wrażenie większej wartości takiej nieruchomości, co niekoniecznie musi być prawdą.

Dodatkowo można wskazać jeszcze na **heurystykę afektu**, która jest związana z nastrojem i jego wpływem na decyzje i zachowania. Heurystyka afektu odnosi się do emocjonalnego nacechowania informacji, które później trafiają do człowieka i wywierają wpływ na to, w jaki sposób dana jednostka się zachowuje, myśli oraz ocenia. Taki rodzaj informacji może zachęcić inwestora do podejmowania działań inwestycyjnych lub wręcz przeciwnie – może go zniechęcić do wydawania pieniędzy.

Do efektów działania czynników pozaekonomicznych, takich jak emocje lub skróty myślowe, należy też zaliczyć powstawanie błędów poznawczych. Największym jednak zagrożeniem wynikającym z błędów poznawczych jest fakt, że popełniane są one często bez udziału świadomości (Czechowska, 2014: 17–18).

Dotychczasowe rozważania nad behawioralnymi aspektami rynków nieruchomości obejmują trzy obszary badawcze (Wojciechowska i in., 2017: 83):

- 1) obszar podejmowania decyzji inwestycyjnych,
- 2) powstawania baniek cenowych,
- 3) procesu wyceny nieruchomości.

Trudność podejmowania decyzji przez uczestników rynku nieruchomości jest spowodowana takimi cechami rynku, jak np. mała przejrzystość oraz niska efektywność. Przed podjęciem jakiegokolwiek decyzji uczestnicy tego rynku zajmują się przede wszystkim poszukiwaniem informacji. Badania dotyczące podejmowania decyzji inwestycyjnych na rynku nieruchomości mieszkaniowych były prowadzone m.in. przez Karen M. Gibler oraz Susan L. Nelson (2003: 60). Autorki na podstawie przeprowadzonych wśród nabywców nieruchomości badań ankietowych wskazują na istnienie trzech głównych elementów procesu podejmowania decyzji przez konsumentów na rynku nieruchomości. Są to:

- 1) wyszukiwanie informacji,
- 2) ocena alternatyw,
- 3) zasady podejmowania decyzji.

Uczestnicy rynku nieruchomości poszukują informacji, ponieważ są im one niezbędne w procesie podejmowania racjonalnych decyzji oraz w jak najlepszym zaspokojeniu swoich potrzeb. Wyróżnia się dwie teoretyczne perspektywy poszukiwania informacji:

- 1) podejście ekonomiczne,
- 2) podejście psychologiczne (informacyjne).

Podejście ekonomiczne dotyczy kosztów i korzyści. Uczestnicy rynku poszukują informacji do momentu, gdy krańcowa korzyść z otrzymywania dodatkowych informacji przekracza koszt krańcowy ich pozyskania. Podejście psychologiczne z kolei polega na analizie procesów kognitywnych, które polegają na zbieraniu

informacji oraz przetwarzaniu gromadzonych danych. Następnie na podstawie odczuć związanych z posiadanymi informacjami dokonuje się wyborów.

Poczyniono kilka ciekawych obserwacji odnośnie do poszczególnych cech i ich wpływu na podejmowanie decyzji na rynku nieruchomości:

- **poziom posiadanej wiedzy** – z jednej strony poziom posiadanej wiedzy może zmniejszyć liczbę dalszych wyszukiwań (konsumentci mogą mieć złudne wrażenie wysokiej wartości posiadanej już wiedzy, co prowadzi do zbytnej pewności siebie i ignorowania faktów), pozwalając konsumentowi w większym stopniu polegać na zdobytych informacjach, z drugiej zaś strony może również zachęcać do wyszukiwania, umożliwiając skuteczniejsze wykorzystanie nowo pozyskanych informacji;
- **pewność siebie** – większa pewność siebie w kwestii zdolności do oceniania produktów zwykle przekłada się na mniejszą chęć do pozyskiwania kolejnych danych. Oznacza to, że w niektórych wypadkach można zaobserwować odwrotną zależność między wiedzą a ilością poszukiwań zewnętrznych. Wzrost dynamiki poziomu wiedzy nie zawsze prowadzi do wzrostu dynamiki poszukiwań zewnętrznych;
- **niewielka liczba transakcji** – nieruchomość jest dobrem, które relatywnie rzadko staje się przedmiotem obrotu na rynku, dlatego konsumenci sporadycznie polegają tylko i wyłącznie na posiadanych już informacjach. Dążą oni zazwyczaj do poszukiwania nowych zewnętrznych źródeł informacji, pomocnych przy podjęciu decyzji o zakupie. Im rzadziej konsumenci mają do czynienia z określonym zjawiskiem, tym bardziej potrzebują nowych informacji;
- **poziom doświadczenia** – na cały proces gromadzenia danych wpływa także doświadczenie, pozwala ono bowiem na określenie wymiarów, które były użyteczne w przeszłości, w celu ich porównywania z obecnymi alternatywami. Informacje zdobyte podczas podejmowania różnych decyzji w ciągu życia pozwalają na określenie pewnych pożądanych cech, które mogą być pomocne podczas kolejnych wyborów;
- **opinie i postawy uczestników rynku** – istotny wpływ na etap poszukiwania informacji mają także opinie i postawy, jakie są prezentowane przez poszczególne jednostki. Niektórzy przywiązują większą wagę do procesu poszukiwania informacji, chcą sprawdzić więcej nieruchomości przed podjęciem decyzji, są bardziej ostrożni w tym, co robią. Decydują się np. na obejrzenie większej liczby domów przed zakupem, co wiąże się z dłuższym czasem poszukiwania odpowiedniej nieruchomości. Nie dotyczy to wszystkich konsumentów, niektórzy z nich nie przywiązują dużej wagi do zbierania informacji, chcą jak najszybciej dokonać zakupu lub sprzedaży, zależy im bardziej na czasie niż na dokładności;
- **cechy demograficzne** – wpływ na zachowanie podczas poszukiwania informacji na rynku mają cechy demograficzne, takie jak np. wiek konsumentów.

W wypadku wieku należy zauważyć, że jest on negatywnie skorelowany z ilością wyszukiwanych informacji. Tłumaczy się to tym, że doświadczenie zgromadzone w ciągu życia może powodować mniejsze pragnienie uzyskiwania dodatkowych informacji;

- **poziom wykształcenia** – lepiej wykształceni konsumenci zazwyczaj w większym stopniu poszukują informacji, co tłumaczy się ich większą zdolnością do zbierania i analizowania danych.

Oczywiście nie należy zapominać o pewnych ograniczeniach sytuacyjnych, jeśli chodzi o zewnętrzne wyszukiwanie informacji. Dotyczą one przede wszystkim ilości, dostępności informacji rynkowych oraz wpływu presji czasu. Ograniczenia czasowe mają swoje odzwierciedlenie w decyzjach dotyczących zakupu nieruchomości w sytuacjach, gdy np. pracownik musi znaleźć lokum w innym mieście przed rozpoczęciem pracy. Między innymi czas oraz dostępność informacji limitują zakres poszukiwania informacji o nieruchomościach.

Brak dostępu do informacji jest odczuwalny dla wielu nabywców na tym rynku, ponieważ uniemożliwia im podjęcie w pełni świadomej decyzji. Zaobserwowano też, że nawet po podjęciu decyzji o zakupie danej nieruchomości niektórzy konsumenci pragną dostępu do większej ilości informacji odnośnie do sytuacji rynkowej. Potrzeba zewnętrznego wyszukiwania informacji jest determinowana przez różnorodność, rodzaj, cechy oraz cenę produktu. Jeżeli konsumenci dostrzegają kilka różnic między różnymi dostępnymi opcjami, prawdopodobnie będą mieli mniejszą liczbę porównań i mniejszą liczbę opcji do wyboru – np. innowacyjne produkty, tj. inteligentne domy, wymagają od konsumentów poszukiwania nowych informacji w celu ewaluacji i porównań. Drugi etap modelowania zachowania konsumentów polega na wykorzystywaniu informacji do oceny alternatywnych możliwości. Znalezienie wszystkich dostępnych alternatyw na rynku jest zwykle niemożliwe, dlatego właśnie konsument musi określić pewne granice swoich poszukiwań. Model opisujący proces indywidualnego podejmowania decyzji na rynku nieruchomości składa się zwykle z dwóch lub trzech etapów:

- 1) decyzja o zmianie lokalizacji,
- 2) wybór miejsca docelowego,
- 3) wybór konkretnego budynku.

Konsument musi określić pewne kryteria, jakie będą wykorzystywane w ocenie alternatyw (niektóre z nich będą ważniejsze niż inne). Osoby zajmujące się badaniem rynku nieruchomości podjęły próbę identyfikacji jego najistotniejszych atrybutów. W tym celu zwrócono się do nabywców domów, najemców oraz zarządców. Wyniki badań były zróżnicowane do tego stopnia, że pojawił się problem w identyfikacji tych atrybutów, które można wykorzystać do określania wartości nieruchomości na wszystkich rynkach. Świadczy to o potrzebie lepszego zrozumienia rynków lokalnych oraz cech, jakimi charakteryzują się konsumenci. Istotne cechy, które mają realny wpływ na proces wyboru różnych wariantów, to tzw. czynniki determinujące. Są one zależne od wpływu otoczenia (sytuacji), podobieństwa między

wyborami oraz od motywacji i wiedzy konsumenta. Na przykład właściciel nieruchomości mieszkaniowej, który podejmuje decyzję o zakupie kolejnego domu, kieruje się innymi kryteriami niż nabywca nieposiadający żadnej nieruchomości, a jej zakup determinuje posiadanie rodziny. Kupujący ocenia atrybuty nieruchomości w różny sposób, zależy to od pewnych cech lub celów, np. od przeznaczenia (czy kupuje nieruchomość dla siebie, dla swoich rodziców, czy na wynajem).

Modelowanie wyborów dotyczy także zasad podejmowania decyzji. Konsumenti zazwyczaj mają ograniczoną zdolność do określania optymalnego wyboru, który byłby oparty na wszystkich istotnych cechach. Mogą natomiast stosować uproszczone metody porównywania rozwiązań alternatywnych z ograniczoną liczbą determinujących cech. Jedną z takich metod jest stosowanie niezależnych zasad podejmowania decyzji. Użycie tej metody polega na stosowaniu ograniczeń tak, aby kwalifikować produkty według poszczególnych atrybutów (np. przedział cenowy, miasto, dzielnica, powierzchnia). Jeżeli jakaś nieruchomość nie spełnia minimalnych wymagań niezbędnych dla jednego z ważnych atrybutów, nie jest ona brana pod uwagę w procesie decyzyjnym, nawet pomimo atrakcyjności pod względem innych standardów. Kierując się tą zasadą, konsument ustala minimalne dopuszczalne poziomy we wszystkich ważnych atrybutach i eliminuje rozwiązania, które ich nie spełniają. Jeżeli tylko jedna nieruchomość spełnia wszystkie minimalne wymagania, to zostaje wybrana przez konsumenta. Jeżeli takich nieruchomości jest kilka, następuje modyfikacja kryteriów, są one zaostrzane. Natomiast gdy kryteria ustalone przez konsumenta są zbyt wysokie i nie może on znaleźć odpowiedniej nieruchomości, należy je zmienić (Gibler i Nelson, 2003: 64–69).

To, w jaki sposób konsument podejmuje decyzję inwestycyjną, zależy także od wpływu, jaki wywiera na niego otoczenie. Rynek nieruchomości jest rynkiem niedoskonałym, mało transparentnym. Decyzje inwestycyjne podejmowane są na podstawie szczątkowych informacji. W takim środowisku decyzyjnym duże znaczenie ma wpływ społeczny, rozumiany jako konformizm informacyjny. Polega on na dostosowywaniu naszego zachowania, tak aby było zgodne z działaniami innych osób. W wypadku uczestników rynku nieruchomości konformizm informacyjny przejawia się przez naśladowanie innych uczestników tego rynku w sytuacji, gdy sami nie posiadamy wiedzy, jak należy się zachować oraz jaką podjąć decyzję (Brzezicka i Wiśniewski, 2014: 108–111). Są to zachowania stadne, których skutkami mogą być bańki cenowe.

Ciekawym aspektem badań prowadzonych nad zachowaniami uczestników rynku nieruchomości jest sezonowość, czyli tzw. efekt kalendarza (*calendar effect*). Początkowo efekt kalendarza, określane jako „tendencja do różnych, powtarzalnych zachowań rynku w określonych porach czasu” (<https://www.skarbiec.pl/slownik-inwestycyjny/efekt-kalendarza>), był przedmiotem badań finansów behawioralnych w kontekście funkcjonowania rynków kapitałowych. Zauważono, że stopy zwrotu z poszczególnych aktywów widocznie fluktuują nie tylko w skali cykli koniunkturalnych, ale także w skali sezonu (Brzezicka i Wiśniewski, 2013: 14).

Występowanie efektu kalendarzowego zostało potwierdzone również na rynku nieruchomości. Przejawia się on przez występowanie powtarzalnych oraz systematycznych prawidłowości w rozkładzie cen transakcyjnych lub/i wolumenie zawieranych transakcji w zależności od okresu w roku. Sezonowość rynku nieruchomości była przedmiotem badań m.in. J. Brzezickiej oraz R. Wiśniewskiego, którzy przeprowadzili ilościową analizę danych transakcyjnych uzyskanych na rynku lokalnym w latach 2004–2011 w celu określenia udziału liczby transakcji zawieranych w poszczególnych miesiącach w roku w liczbie wszystkich transakcji zawieranych w ciągu roku. Na podstawie otrzymanych wyników badaczom udało się wyodrębnić następujące efekty kalendarzowe:

- efekt stycznia – przełom roku, intensyfikacja zawieranych transakcji,
- efekty wiosenne – w pierwszej połowie roku, najwięcej zawartych transakcji zaobserwowano na przełomie marca i kwietnia,
- efekt lipca – lipiec jako miesiąc pasywny pod względem liczby zawieranych transakcji,
- efekt października – październik jako miesiąc o dominującym wolumenie transakcji w II połowie roku. W listopadzie natomiast odnotowano najmniejszy wolumen w II połowie roku (Brzezicka, 2013: 26–31).

Podsumowując, można stwierdzić, że znaczna część badań rynku nieruchomości dotyczy konsekwencji decyzji podejmowanych przez uczestników tego rynku. Analizowanie rynku jest próbą przewidywania zapotrzebowania, jakie zostanie zgłoszone przez konsumentów na rynku nieruchomości. Analizowanie inwestycji na rynku nieruchomości dotyczy m.in. takich aspektów, jak wymagana i oczekiwana stopa zwrotu. Badania zachowania uczestników rynku nieruchomości powinny polegać na próbie zrozumienia złożoności istoty ludzkiej, na zrozumieniu przesłanek jej działania i podejmowania decyzji. Decyzje podejmowane przez człowieka, uczestnika rynku, zależą po części od jego osobowości, postawy czy wpływu otaczającej go kultury oraz społeczeństwa. W celu lepszego zrozumienia działania rynku nieruchomości należy skupić się także na badaniu zachowania konsumentów oraz na przyczynach poszczególnych wyborów, gdyż pozwoli to na lepsze wyjaśnianie decyzji podejmowanych na tym rynku (Gibler i Nelson, 2003: 20–21).

Kolejnym przejawem behawioralnych aspektów funkcjonowania rynków nieruchomości jest powstawanie tzw. baniek cenowych. Rynek nieruchomości podlega istotnym ruchom falowym, które występują z nieregularną częstotliwością. Zaobserwowane fale powtarzają się na poziomie działalności deweloperskiej, stawek czynszów czy poziomów pustostanów. Niemniej jednak długość trwania oraz amplituda owych wahań mogą być różne. Rynek nieruchomości jest rynkiem, który rozwija się cyklicznie. Niezależnie od wahań cyklicznych na rynku nieruchomości występują gwałtowne wzrosty cen, które w literaturze przedmiotu określane są mianem baniek cenowych (Wojciechowska i in., 2017: 97). Pojęcie bańki cenowej dotychczas nie doczekało się jednoznacznej definicji.

W literaturze przedmiotu wskazuje się na różne ujęcia tego zjawiska. Charles Kindleberger definiuje bańkę cenową jako:

gwałtowny i ciągły wzrost cen aktywów, który kreuje oczekiwania dalszego ich wzrostu, przyciągając tym samym nowych inwestorów, zainteresowanych zyskami kapitałowymi.

Natomiast Peter Garber wskazuje, że:

bańka cenowa to pewien zakres zmian cen aktywów, który nie jest możliwy do wyjaśnienia w oparciu o czynniki fundamentalne dla danej kategorii aktywów (Żelazowski, 2007: 139).

Rozumiana jest więc jako samonapędzający się mechanizm, w którym obserwowany wzrost cen nie jest efektem czynników czysto ekonomicznych, ale psychologicznych, identyfikowanych jako oczekiwania co do przyszłego dalszego wzrostu cen (Żelazowski, 2007: 139). Bańka cenowa występuje na rynku w sytuacji, gdy ceny określonego rodzaju aktywów są wyższe niż ich wartość fundamentalna.

Rynki nieruchomości charakteryzują się niemal identyczną zmiennością cen, co giełda. Ceny gruntów rolnych, a także nieruchomości komercyjnych, podobnie jak ceny domów i mieszkań, przechodzą co i raz przez potężne bańki, zupełnie jakby ludzie nie wyciągali żadnych wniosków z poprzedniej takiej sytuacji (Akerlof i Shiller, 2010: 195).

Jedna z ostatnich baniek cenowych na rynkach nieruchomości wystąpiła na przełomie XX i XXI wieku. Pod koniec lat 90. XX wieku i na początku XXI wieku w Stanach Zjednoczonych zapanowało powszechne przekonanie o tym, że inwestycje w nieruchomości, a szczególnie w domy oraz w mieszkania, są jedną z najlepszych możliwości lokowania swoich oszczędności. Nieatrakcyjność innych konkurencyjnych względem rynku nieruchomości form inwestowania spowodowana spadkiem zaufania do rynku papierów wartościowych (pęknięcie bańki internetowej w 2000 r.), obniżenie stawek podatku dochodowego, obniżenie stóp procentowych (System Rezerwy Federalnej obniżył stopy procentowe do najniższego poziomu zanotowanego od II wojny światowej), a także wysoki udział osób młodych w ogólnej liczbie ludności (Kucharska-Stasiak, 2018b: 493–514) sprawiły, że ówczesne przekonanie było na tyle silne, że skala inwestycji w nieruchomości znacznie wzrosła nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale też przeniosła się na wiele innych krajów. Gwałtowny wzrost popytu na nieruchomości doprowadził do wzrostu ich cen, który podbudowywał tylko inwestycyjną ekstazę, utrzymując inwestorów w przekonaniu o słuszności ich decyzji. Był to jeden z największych wzrostów cen na rynku nieruchomości mieszkaniowych w historii Stanów Zjednoczonych. Z wielką siłą doszły wtedy do głosu czynniki pozaekonomiczne, czyli tzw. zwierzęce instynkty. Podobne nastroje udzielały się inwestorom w innych krajach.

Dobrym przykładem jest wzrost cen nieruchomości w Japonii wywołany umową Plaza Accord¹, w której efekcie doszło do szybkiego umocnienia się jena. Aprecjacja jena spowodowała z kolei osłabienie konkurencyjności japońskiego eksportu, co wywołało reakcję Banku Centralnego Japonii w postaci obniżenia stóp procentowych. Administracyjne obniżenie ceny pieniądza doprowadziło do sytuacji, w której Japonia, zajmująca 3% powierzchni światowego lądu, stanowiła około 60% wartości światowego rynku nieruchomości (ogrody Pałacu Cesarskiego w centrum Tokio przedstawiały wartość wyższą niż wszystkie nieruchomości stanu Kalifornia). W obawie przed dalszym wzrostem cen Bank Centralny Japonii podwyższył stopy procentowe oraz podniósł podatek od zysków osiąganych ze sprzedaży nieruchomości. W 1990 roku pękła bańka cenowa w Japonii (Bogdanowicz, 2011: 43–45). Wzrost cen w Japonii uznawany jest za jeden z głównych elementów ukrytych za cyklem światowym z lat 1985–1994. Wynikało to przede wszystkim z udziału Japonii w odpływach kapitału wśród krajów G-7. W 1989 roku ponad połowa BIZ (bezpośrednie inwestycje zagraniczne) pochodziła z Japonii (Renaud, 2005: 3–4).

Ówczesny boom był kołem zamachowym dla wielu gospodarek. Ceny w Stanach Zjednoczonych rosły do 2006 roku, w którym to osiągnęły szczyt, a przez cały ten czas zdążyły wzrosnąć dwukrotnie. Na koniec boom pozostawił po sobie niespotykany od końca lat 30. XX wieku kryzys rynku nieruchomości, a także globalny kryzys finansowy. Globalny kryzys finansowy, którego apogeum przypadło na lata 2007–2009, był wielkim zaskoczeniem zarówno dla społeczeństwa, jak i dla wielu ekonomistów. Tylko nieliczni byli w stanie przewidzieć nieuchronnie nadciągającą klęskę, w tym m.in. Robert Shiller i George Akerlof, autorzy książki *Zwierzęce instynkty*. Jedną z hipotez, która mówi o przyczynach bańki cenowej na rynku nieruchomości, jest założenie o naiwnym bądź intuicyjnym przekonaniu na temat rynku nieruchomości, budowanym w oparciu o wartość bieżącą.

Ludzie inwestujący na rynku nieruchomości w okresie jego największego boomu w Stanach Zjednoczonych nabyli silnego przekonania, że ceny nieruchomości będą ciągle szły w górę, a ryzyko wystąpienia scenariusza odmiennego od założonego jest znikome.

Oczekiwanie dużych podwyżek cen może mieć silny wpływ na popyt, jeśli ludzie uważają, że ceny mieszkań prawdopodobnie nie spadną, a na pewno nie spadną na długo, a zatem istnieje niewielkie ryzyko związane z inwestycją w dom (Case i Shiller, 2004: 299).

Koronnym argumentem podbudowującym pewność siebie inwestorów i ich przekonanie o nieustannym wzroście cen nieruchomości było stwierdzenie, że zasób ziemi jest ograniczony, a presja wzrostu liczby ludności i wzrostu gospodarczego

1 Umowa podpisana we wrześniu 1985 r. przez Stany Zjednoczone, Francję, Niemcy, Japonię i Wielką Brytanię, której celem było osłabienie kursu dolara poprzez krajowe interwencje walutowe.

będzie wymuszać coraz to szybsze podnoszenie się cen nieruchomości. Co ciekawe, ludzie nie zawsze myślą w ten sposób, tego rodzaju argumenty nie są podnoszone w sytuacji, gdy tempo wzrostu cen nieruchomości jest podobne do tempa wzrostu gospodarczego lub gdy ceny nieruchomości nie rosną przez kilka lat. Ceny np. domów nie zawsze rosną (*vide* rynek japoński). Ceny nieruchomości gruntowych niezabudowanych w okresie od 1991 do 2006 roku w ujęciu realnym spadły o 68% (Akerlof i Shiller, 2010: 197–202). Nieruchomości traktuje się często jako szczególnie dochodowe aktywa, którymi w rzeczywistości nie są. Jest to spowodowane tzw. iluzją pieniądza. Ludzie, którzy obserwują ceny nieruchomości, opierają swoje sądy na tzw. wycenie wartości bieżącej. Atrakcyjność lokat nieruchomościowych postrzegana jest przez pryzmat porównywania ze sobą cen nieruchomości z dwóch różnych okresów bez uwzględniania inflacji, wzrostu gospodarczego (np. „Ten dom w 2010 roku kosztował 250 000 zł, a w 2019 roku został sprzedany za 300 000 zł”). Nie bierze się pod uwagę tego, jak zmieniły się ceny dóbr konsumpcyjnych w tym czasie (np. o ile podrożały chleb lub mleko). Takie podejście do nieruchomości buduje poczucie ich niezwyklej atrakcyjności inwestycyjnej, które pobudza popyt spekulacyjny.

Jednakże samo pobudzenie popytu spekulacyjnego nie tworzy środowiska wystarczającego do występowania kryzysów na miarę tego z roku 2008. Po części przyczyn tego zjawiska należy upatrywać także w ewolucji instytucji ekonomicznych związanych z rynkiem nieruchomości. W reakcji na ożywienie na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych pojawiły się opinie o konieczności obniżenia wymagań kredytowych, tak aby społeczność mogła skorzystać z hossy na rynku nieruchomości i nabyć lub wynająć niedostępne wcześniej mieszkania. Spotkało się to z natychmiastową reakcją Departamentu Budownictwa i Rozwoju Miast, której skutkiem było podniesienie zakresu możliwych do udzielenia przez Fannie Mae i Freddie Mac pożyczek. Panująca atmosfera sprzyjała zaciąganiu kredytów przez osoby, które nie miały wystarczającej zdolności finansowej. Rozluźnienie standardów spowodowało, że instytucje finansowe udzielały pożyczek bez pewności, że zostaną one spłacone, nie myśląc o konsekwencjach (Akerlof i Shiller, 2010: 197–202). Źródłem

behawioralnych zachowań prowadzących do powstania bańki cenowej są zatem nie tylko zachowania inwestorów, ale także uczestników otoczenia rynkowego, m.in. kredytodawców i deweloperów (Wojciechowska i in., 2017: 103).

Richard H. Thaler i Cass R. Sunstein, autorzy głośnej ostatnio książki *Impuls*, wskazują, że kluczem do zrozumienia przyczyn kryzysu finansowego z roku 2008 są trzy cechy ludzi: ograniczona racjonalność, ograniczona samokontrola i wpływy społeczne. Rynek nieruchomości jest bardzo mocno związany z rynkiem finansowym. Ludzie kupujący własne domy lub mieszkania bardzo często posiłkują się finansowaniem za pomocą kredytu hipotecznego. Jednym z często pomijanych aspektów kryzysu gospodarczego jest fakt, że świat finansów stał się o wiele bardziej

skomplikowany. Swego czasu kredyty hipoteczne były dużo prostsze, klienci mogli wybierać spośród ofert różnych banków, a najlepszą ofertą była ta, w której rata miesięczna była najniższa (proste trzydziestoletnie kredyty o stałym oprocentowaniu). Dostępna obecnie oferta kredytów hipotecznych jest tak różnorodna i skomplikowana, że nawet eksperci mają problem z oceną argumentów za i przeciw, przyglądając się poszczególnym rozwiązaniom, a kryterium raty miesięcznej jest często zwodnicze. Pożyczkobiorcy nierzadko nie rozumieją warunków kredytów, które zaciągają. Co więcej, nie tylko pożyczkobiorcy mają problem z odnalezieniem się we współczesnym systemie finansowym – także inwestorzy udostępniający swój kapitał instytucjom finansowym nie do końca wiedzą, co i na jakich warunkach kupują (Thaler i Sunstein, 2017: 290). Uczestnicy rynków finansowych nie są ekonomicznie, są ludźmi. Ludzie gubią się w skomplikowanym systemie finansowym i nie zawsze są w stanie podejmować racjonalne z punktu widzenia użyteczności decyzje. Oznacza to, że cechuje ich **ograniczona racjonalność**.

Ludzie ulegają pokusom. Kiedy wkracza karta deserów, często się uginamy. A zaraz potem dowiadujemy się, że jesteśmy grubi. Podczas boomu na rynku nieruchomości nieodpartą pokusą było refinansowanie kredytu hipotecznego zamiast jego spłacania. Kredytobiorcy korzystali z usług brokerów, którzy wszystko ułatwiali, stopy procentowe spadały, ceny domów rosły. Refinansowanie kredytu wydawało się wówczas niesamowicie korzystnym rozwiązaniem, pokusą, której nie sposób się było oprzeć. Tragiczne dla wielu skutki **braku samokontroli** uwidoczniły się, gdy ceny nieruchomości spadły, a oprocentowanie kredytów wzrosło. Na przekór ogólnemu przekonaniu ceny nieruchomości nie zawsze rosną. Zgodnie z historycznymi danymi ceny domów w Stanach Zjednoczonych od 1997 do 2004 roku wykazywały się znacznymi fluktuacjami, natomiast od roku 1960 do 1997 były względnie stabilne. Ale społeczeństwo, które w większości opiera się na wartości bieżącej podczas procesu inwestowania na rynku nieruchomości, wytworzyło sobie absolutnie nierealne wyobrażenie o zakupie domu i o wyborze kredytu hipotecznego. Badania przeprowadzone przez Shillera i Case'a w 2005 roku wskazują, że średni roczny oczekiwany wzrost cen mieszkań wśród mieszkańców Stanów Zjednoczonych wynosił 9%. Przewidywania społeczeństwa opierały się na dwóch kluczowych założeniach: ceny nieruchomości rosną, inni ludzie optymistycznie patrzą na rynek nieruchomości i kupują. Nie bez znaczenia była także rola mediów. Pod koniec lat 90. XX wieku oraz na początku wieku XXI szeroko propagowany był pogląd o dalszej kontynuacji wzrostu cen na rynku nieruchomości. W takim tonie wypowiadali się eksperci goszczący w programach publicystycznych oraz w radiu. Jeżeli eksperci potwierdzają to, co wiedzą wszyscy, to postrzeganie ryzyka pewnych transakcji wydawać się będzie zupełnie inne (nieszkodliwe). Odwzorowujące wpływy społeczne kreowanie przez media i przez ekspertów pewnych transakcji jako nieszkodliwych doprowadziło do tragedii wielu ludzi (Thaler i Sunstein, 2017: 290).

4.2. Behawioralne aspekty wyceny nieruchomości w świetle dotychczasowych badań

Wycena nieruchomości jest integralną częścią rynku nieruchomości. Rola wycen w sektorze kredytów komercyjnych i mieszkaniowych jest oczywista, ponieważ działają one jako środek kontroli ryzyka w systemie adekwatności kapitałowej prowadzonej przez instytucje finansowe.

Wyceny ułatwiają także transakcje na bezpośrednich i pośrednich rynkach inwestycyjnych, biorąc pod uwagę unikalne cechy nieruchomości w porównaniu z innymi aktywami finansowymi. Podmioty gospodarcze potrzebują regularnie wyceny swoich aktywów do sprawozdawczości finansowej, podczas gdy inwestorzy instytucjonalni szukają wyceny w celu oceny wyników swoich funduszy inwestycyjnych. Dlatego wyceny nieruchomości wpływają niekiedy na decyzje użytkowników, inwestorów i deweloperów na rynku nieruchomości. Oznacza to, że wycena nieruchomości odgrywa bardzo ważną rolę na rynku nieruchomości. Potrzeby w zakresie doradztwa związanego z rynkiem nieruchomości (szacowanie wartości) są również oczywiste ze względu na heterogeniczny charakter własności i cech rynkowych, takich jak niewielka liczba transakcji i brak informacji o cenach. Biorąc pod uwagę różne zastosowania, dla których wymagana jest wycena, oraz decyzje, które mogą być wydawane na podstawie oszacowanej wartości, uważa się, że należy zwrócić większą uwagę na proces wyceny nieruchomości. Znaczenie wartości na rynku oraz złożoność samego procesu wyceny spowodowały, że proces ten został znormalizowany. Służą temu standardy zawodowe, noty interpretacyjne oraz regulacje prawne. Pomimo normalizacji obszar wyceny nieruchomości nie jest obszarem wyłączonym spod wpływu czynników behawioralnych. Behawioryzm w wycenie nieruchomości przejawia się przez stosowanie uproszczonych form wnioskowania (heurystyk). Ich stosowanie może prowadzić do błędów poznawczych, a popełniane są one często bez udziału świadomości. Wynikają z automatyzacji pewnych procesów myślowych. Znaczenie wyceny nieruchomości rozumianej jako proces dochodzenia do wartości oraz jej wynik, a także świadomość wpływu czynników behawioralnych zrodziły potrzebę spojrzenia na wycenę także przez pryzmat takich dziedzin, jak psychologia ekonomiczna czy ekonomia behawioralna. Efektem włączenia rozważań z zakresu ekonomii behawioralnej i psychologii ekonomicznej są rozważania poświęcone behawioralnym aspektom wyceny nieruchomości.

Specyficzne cechy rynku nieruchomości, takie jak jego wyjątkowo wysoka niedoskonałość spowodowana małą przejrzystością i małą płynnością oraz niski poziom efektywności powodują, że ceny transakcyjne nie odwzorowują w pełni i wystarczająco szybko wszystkich zmian zachodzących na rynku czy cech samej nieruchomości, takich jak stałość w miejscu i różnorodność, przez co stanowią źródło naturalnych problemów w procesie określania wartości. Otoczenie

działania rzeczoznawców majątkowych składa się z bardzo dużej liczby informacji odnośnie do sytuacji rynkowej (np. informacje o sprzedaży, dochody z najmu, dane o wydatkach związanych z eksploatacją, informacje dotyczące rynku pracy, stóp kapitalizacji, cen transakcyjnych). Często zdarza się, że te dane są niekompletne oraz niedokładne, co przyczynia się do złożoności tego środowiska. Zazwyczaj rzeczoznawca majątkowy pracuje nad kilkoma wycenami jednocześnie, które są na różnych etapach zaawansowania. Dodatkowo pojawiają się także informacje zwrotne z rynku w formie cen transakcyjnych, opinii innych ekspertów oraz wpływu klientów. Oznacza to, że rzeczoznawca działa w bardzo bogatym i złożonym środowisku informacyjnym.

Ze względu na ograniczone możliwości magazynowania i korzystania z krótkotrwałej pamięci ludzie rozwijają skróty myślowe (siłą rzeczy uproszczone) w celu rozwiązywania złożonych problemów. Tego typu zachowania są powszechnie znane jako heurystyki. Chociaż zachowania heurystyczne są wydajnym sposobem przetwarzania informacji (np. mistrzowie szachowi przewidujący ruchy przeciwnika), mogą prowadzić do błędów myślowych. Na przykład doświadczony rzeczoznawca zajmujący się wyceną nieruchomości mieszkaniowych zlokalizowanych w znanym mu otoczeniu może pominąć niektóre etapy procesu wyceny normatywnej, takie jak analizy rynku, sposoby najlepszego wykorzystania nieruchomości (*highest and best use*), i przejść bezpośrednio do porównania cen transakcyjnych nieruchomości podobnych. Dopiero gdy w porównywanych danych dotyczących sprzedaży pojawiają się nietypowe obserwacje i wątpliwości, rzeczoznawca wraca do poprzednich, pominiętych etapów procesu wyceny. Pewne odejście od normatywnego modelu wyceny niekoniecznie należy uznawać za błąd. W rzeczywistości jest ono wynikiem gromadzenia doświadczeń i wiedzy fachowej. Początkujący rzeczoznawca podczas wyceny np. nieruchomości mieszkaniowej przeprowadza ją dokładnie według wskazań normatywnego modelu wyceny. Takie podejście do wyceny, powolne i systematyczne, nie będzie konkurencyjne w środowisku biznesowym. Doświadczenie i wiedza rzeczoznawcy prowadzą do opracowywania najefektywniejszych metod wyceny lub heurystyk, które upraszczają proces szacowania wartości. Może to też prowadzić do efektu zwanego nadmierną pewnością siebie, co z kolei skutkuje pomijaniem istotnych faktów i błędnym osądem (Achu i in., 2015: 40–45). Proces wyceny nieruchomości opiera się na wykorzystaniu normatywnego modelu wyceny, który wskazuje, w jaki sposób, krok po kroku, rzeczoznawca majątkowy powinien ustalić wartość wycenianej nieruchomości (jak być powinno). Badania naukowe dotyczące behawioralnych aspektów wyceny nieruchomości wskazują jednak na to, że normatywny model wyceny nieruchomości nie jest przestrzegany w procesie wyceny. Normatywny model jest jak książka kucharska. Rzeczoznawcy majątkowi, podobnie jak szefowie kuchni, zdają się nie zawsze systematycznie podążać za danym przepisem (Diaz i Hansz, 2002: 4).

Kwestia wiarygodności i jakości wyceny została podniesiona przez wielu naukowców i praktyków. Kluczem do rozpoczęcia pracy nad pozaekonomicznymi

aspektami wyceny nieruchomości były stopień dokładności wyceny (zdolność do przewidywania przyszłej prawdopodobnej ceny sprzedaży) oraz poziom odchylenia między wycenami tej samej nieruchomości dokonywanymi przez różnych rzeczoznawców dla tego samego celu. Badania miały zmierzyć zdolność do przewidzenia ceny sprzedaży oraz wskazać powody występowania różnicy w wartości między dwiema lub większą liczbą wycen przeprowadzonych dla tej samej nieruchomości w podobnym okresie i dla tego samego celu. Pomimo że pewien stopień rozbieżności w wynikach był oczekiwany, pojawiły się obawy odnoszące się do marginesu błędu, który może być dopuszczalny w praktyce (Achu i in., 2015: 40). Rozważania te mają znaczenie nie tylko akademickie, ale też aplikacyjne. Znalazły one odzworowanie w orzeczeniach brytyjskich sądów.

Pojęcie marginesu błędu po raz pierwszy zostało użyte w 1977 roku przez angielski sąd. Sędzia uznał wówczas, że poszczególne wyceny tej samej nieruchomości realizowane w podobnym okresie powinny mieścić się w przedziale 10–15%. Kolejne wskazanie na margines błędu w wycenie pojawiło się w roku 1978, kiedy to inny sędzia zasugerował, żeby ta rozpiętość została przyjęta na poziomie 15%, jednocześnie dopuszczając wyższe poziomy w szczególnych przypadkach. Ta decyzja podyktowana była uwzględnieniem w wycenach elementu spekulacji. Wysokość ustalonego marginesu błędu powinna zależeć przede wszystkim od charakteru danej nieruchomości oraz od sytuacji rynkowej. W wypadku nieruchomości mieszkaniowych margines błędu jest mniejszy – akceptowalny poziom rozbieżności poszczególnych wycen tej samej nieruchomości dla tego samego celu to 5%. W wypadku nieruchomości nietypowych lub dla wycen nieruchomości zlokalizowanych na mało aktywnych (niewielka liczba transakcji w badanym okresie) lub zmiennych rynkach wynosi on 15%.

Badania akademickie doprowadziły do zakwestionowania instytucji marginesu błędu w wycenie w procesie oceny wiarygodności wyceny. Wykorzystywanie kategorii marginesu błędu jest działaniem pozbawionym podstaw empirycznych, często stoi także w opozycji do dowodów rynkowych. Oszacowana wartość może znajdować się w akceptowalnym przedziale nawet pomimo zastosowania nieprawidłowej metody, ale też nawet w wypadku bezbłędnego zastosowania normatywnego modelu wyceny poszczególne wartości mogą znajdować się od siebie dalej niż wskazane 10–15%. W roku 1992 sprawa marginesu błędu została ponownie zakwestionowana przez kolejnego sędziego. Uznano wtedy, że oszacowaną przez rzeczoznawcę majątkowego wartość należy oceniać pod kątem przyjętych do wyceny danych wejściowych, a nie przez pryzmat wyniku wyceny. Wartość sama w sobie ma za zadanie obiektywizować rynek, jednak obarczona jest pewnym subiektywizmem wynikającym ze sposobu przetwarzania posiadanych danych przez rzeczoznawcę majątkowego. Analogicznie rzecz biorąc, oszacowana przez rzeczoznawcę wartość także podlega subiektywnej ocenie przez podmioty mające za zadanie określenie stopnia jej dokładności (Kucharska-Stasiak, 2016: 242–243).

Szeroko rozumiane badania behawioralnych aspektów wyceny nieruchomości zostały podjęte dopiero w latach 90. XX wieku. Po raz pierwszy opis normatywnego modelu wyceny został uzupełniony o zachowania rzeczoznawców majątkowych w 1972 roku w Stanach Zjednoczonych. W latach 80. XX wieku Julian Diaz III włączył elementy psychologii poznawczej do opisu normatywnego modelu wyceny (Kucharska-Stasiak, 2014: 252–253). Wykazał on, że model wyceny wykorzystywany przez rzeczoznawców majątkowych w praktyce w znacznej mierze różni się od normatywnego modelu wyceny (*departures from normative models*)². Różnice pojawiają się m.in. w podejściu porównawczym przy wyborze nieruchomości podobnych (*comparable sale selection process*). Początkowo Diaz badał praktyczne wykorzystywanie normatywnego modelu wyceny w środowisku biznesowym, gdy rzeczoznawcy majątkowi pracowali w znanym im środowisku informacyjnym bądź w środowisku, które było dla nich obce (np. wyceny wyjazdowe realizowane na rynku innym niż ten, na którym rzeczoznawca pracuje na co dzień). Autor badania przyjął i potwierdził hipotezę badawczą, że rzeczoznawcy majątkowi odchodzą od normatywnego modelu wyceny zarówno w znanym, jak i w obcym im środowisku informacyjnym.

Diaz sformułował pięciostopniowy deskryptywny model wyceny nieruchomości na rynku mieszkaniowym: (1) cel wyceny, (2) opis przedmiotu wyceny, (3) wybór nieruchomości podobnych, (4) podejście, metoda, technika, (5) wynik wyceny i jego interpretacja³, i na podstawie śledzenia zachowania doświadczonych rzeczoznawców majątkowych w warunkach eksperymentalnych (*proces tracing methodology in experimental setting*) zauważył, że pomijają oni pewne etapy procesu. Model normatywny sugeruje podejście od ogółu do szczegółu⁴ (tj. np. analiza rynku lokalnego, analiza sąsiedztwa) w zakresie zbierania danych do wyceny, natomiast wśród rzeczoznawców zaobserwowano podejście typu od szczegółu do ogółu (tj. np. analiza sąsiedztwa, analiza rynku lokalnego, gdy zajdzie taka potrzeba, czyli gdy pojawią się wątpliwości) (Diaz i Hansz, 2002: 10–14).

Diaz porównał także zachowania doświadczonych i początkujących rzeczoznawców majątkowych. Okazało się, że doświadczeni rzeczoznawcy w inny sposób przeprowadzają analizę rynku poprzedzającą wybór nieruchomości podobnych (*screening strategies*) – pomijają oni pewne elementy procesu, rozważają mniej danych (skupiają się na kluczowych atrybutach) i bardziej się w nich kotwiczą.

2 Normatywny proces wyceny opiera się na dedukcji. Uczestnicy eksperymentów przeprowadzanych przez Diaza używali efektywniejszych metod, opartych często na podejściu indukcyjnym.

3 (1) *Appraisal objective*, (2) *description of the subject site and improvements*, (3) *comparable sales selection*, (4) *sales comparison approach*, (5) *reconciliation or final value judgement*.

4 Zgodnie z § 3 pkt 3 Rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego „określanie wartości nieruchomości poprzedza się analizą rynku nieruchomości, w szczególności w zakresie uzyskiwanych cen stawek czynszów oraz warunków zawarcia transakcji” – podejście od ogółu do szczegółu.

Początkujący rzeczoznawcy spędzają znacznie więcej czasu nad jedną wyceną, analizują więcej danych, bardzo szczegółowo i dokładnie przechodząc przez każdy z etapów procesu wyceny. Diaz wskazywał, że doświadczeni rzeczoznawcy rozwijają swoją efektywność przez stosowanie uproszczonych form wnioskowania, co niekiedy może prowadzić do błędów poznawczych, oraz że stosowanie uproszczonych form wnioskowania z czasem może stać się regułą w procesie wyceny (Diaz, 1990: 533–540).

Badania w zakresie analizy rynku i wyboru nieruchomości podobnych (*comparable sale selection process*) kontynuowane były także przez Wolvertona. Wolverton badał, jaki wpływ na proces wyboru nieruchomości podobnych może mieć świadomość ceny, za jaką nieruchomość prawdopodobnie zostanie sprzedana (*pending sales price*). Przed grupą kontrolną postawiono zadanie wyceny nieruchomości z prośbą o wybór 3 transakcji najbardziej podobnych do przedmiotu wyceny nieruchomości z 15 możliwych. Grupa eksperymentalna otrzymała takie samo zadanie z dodatkową informacją w postaci hipotetycznej ceny transakcyjnej. Wolverton stworzył także trzecią grupę badawczą, której zadanie było takie samo jak w wypadku grup poprzednich, jednak dodatkową informacją była cena ofertowa. Dane, jakie otrzymały poszczególne grupy, tj. grupa z dodatkową informacją w postaci ceny sprzedaży w toku oraz grupa z ceną ofertową, ułożone zostały w specyficzny sposób – transakcje z cenami najbardziej zbliżonymi do podanej w pierwszej grupie ceny sprzedaży w toku oraz do ceny ofertowej były jednocześnie transakcjami dotyczącymi nieruchomości o najmniej zbliżonych cechach fizycznych do przedmiotu wyceny. Wyniki przeprowadzonego eksperymentu potwierdziły przyjętą przez Wolvertona hipotezę, że znajomość ceny sprzedaży w toku bądź ceny ofertowej (heurystyka zakotwiczenia) istotnie wpływa na proces doboru nieruchomości podobnych do wyceny (Wolverton, 1996). Znajomość ceny nieruchomości już w trakcie procesu wyceny jest powszechnym zjawiskiem. Rzeczoznawcy majątkowi wykonujący zlecenie na rzecz banków w materiałach wejściowych do wyceny, oprócz różnego rodzaju informacji z katastru prawnego oraz geodezyjnego, otrzymują także często umowę przedwstępną, w której widnieje cena sprzedaży⁵.

Badania przeprowadzone przez Wolvertona w 1996 roku zostały w roku 1997 rozszerzone. Wolverton i Gallimore poszukiwali różnic w procesie wyboru nieruchomości podobnych wśród rzeczoznawców majątkowych w Wielkiej Brytanii i w Stanach Zjednoczonych (*controlled experiment*). W obu wypadkach rzeczoznawcy byli podatni na heurystykę zakotwiczenia w postaci ceny lub wcześniej oszacowanej wartości, jednakże wskazano na różną siłę oddziaływania heurystyki zakotwiczenia, którą autorzy badania tłumaczą różnicami w kulturze wyceny. Różnice kulturowe objawiają się głównie w zakresie transparentności rynków nieruchomości w postaci dostępu do danych w poszczególnych krajach – w porównaniu

5 Obserwacja własna autora.

z amerykańskimi bazami nieruchomości, np. MLS (*Multiple Listing Services*), bazy danych w Wielkiej Brytanii są znacznie uboższe – oraz uwarunkowań instytucjonalnych w wycenie (np. banki w Wielkiej Brytanii/kredytodawcy nie mogą ujawniać ceny sprzedaży w toku rzeczoznawcom; *pending sale price*). Zdobycie takiej wiedzy wiąże się z silniejszym jej oddziaływaniem. W Stanach Zjednoczonych rzeczoznawcy majątkowi często korzystają z gotowego wzoru raportu z wyceny (*The Uniform Residential Appraisal Report*), który częściowo determinuje proces wyceny nieruchomości przez konieczność wypełnienia podanych pól, i jak pokazują przeprowadzone badania – mają one istotny wpływ na proces wyboru nieruchomości podobnych. Rzeczoznawcy majątkowi z Wielkiej Brytanii (mniejszy dostęp do danych niż w USA i brak legalnego dostępu do informacji o cenie sprzedaży w toku – poufność danych) wykazują mniejszą podatność na kotwiczenie się w cenie sprzedaży nieruchomości w procesie wyboru nieruchomości podobnych, jednak wykazują nieco silniejszą tendencję w zakresie wpływu znajomości ceny sprzedaży na szacowaną wartość. Wynika to z tego, że brytyjscy rzeczoznawcy gromadzili i badali mniejsze bazy danych nieruchomości podobnych, nie rozszerzali rynku znacznie ponad 4 transakcje, nawet gdy mieli do czynienia z informacją dodatkową w postaci podanej ceny sprzedaży lub ceny ofertowej (Gallimore i Wolverton, 1997: 261–273).

Badania przeprowadzone przez Diaza i Hansza w 1997 roku (Atlanta, stan Georgia, USA) dotyczyły skłonności rzeczoznawców majątkowych zajmujących się rynkiem komercyjnym do kotwiczenia się oraz korekt wyceny względem kotwicy (wcześniej oszacowana wartość, cena sprzedaży), gdy obracają się w znajomym środowisku informacyjnym lub gdy pracują w środowisku informacyjnym, które jest im obce. W badaniu ujawniono istotne różnice w grupie kontrolnej i w grupie eksperymentalnej w zakresie sugerowania się wcześniej oszacowaną wartością tej samej nieruchomości (rzeczoznawcy majątkowi mieli za zadanie oszacować wartość nieruchomości, znając oszacowaną przez innego rzeczoznawcę wartość tej samej nieruchomości). Większy wpływ dodatkowej informacji zaobserwowano wśród rzeczoznawców, dla których dany rynek był rynkiem obcym. Rzeczoznawcy majątkowi są bardziej skłonni do polegania na opinii o wartości innych rzeczoznawców, gdy znajdują się w środowisku większej niepewności (Diaz, 1997: 57–66).

Podobne badania przeprowadzili Wolverton oraz Diaz w 1998 roku. Badacze zebrali grupę 30 rzeczoznawców majątkowych zajmujących się rynkiem komercyjnym. Badani zostali poproszeni o wycenę kompleksu apartamentów w obcym dla nich środowisku informacyjnym (Phoenix, Arizona). Po sześciu miesiącach rzeczoznawcy zostali poproszeni o ponowną wycenę tej samej nieruchomości, z tą różnicą, że w drugim zestawie danych, które otrzymali, była informacja odnosząca się do zmieniających się warunków gospodarczych na danym rynku. Grupa kontrolna została poproszona tylko o wycenę drugiego przypadku, natomiast grupa eksperymentalna wyceniała nieruchomość dwukrotnie (pierwszy i drugi przypadek). Grupa eksperymentalna wyraźnie bazowała na wcześniej oszacowanej

wartości, tylko w niewielkim stopniu dostosowując wycenę do zmiany warunków gospodarczych. Wyróżniony efekt określono mianem efektu wygładzania (*smoothing appraisal*) (Diaz i Wolverton, 1998: 349–358). Polega on na tym, że rzeczoznawcy wyceniający nieruchomość, która była już przedmiotem ich wyceny, często opierali się na poprzednio szacowanych wartościach, co skutkowało odstępstwem od wartości, jaka zostałaby ustalona wyłącznie na podstawie danych rynkowych.

Badania przeprowadzone przez Gallimore'a wskazują na to, że rzeczoznawcy ulegają także heurystyce dostępności, czyli nowości (Gallimore i Wolverton, 1997: 252). Podczas wyceny duże znaczenie w doborze danych do porównań miała kolejność podawanych informacji. Badania w zakresie heurystyki dostępności prowadzone były także przez Einhorna i Hogartha. W 1985 roku udowodnili oni, że sposób postrzegania nowych danych zależy od kolejności i trybu ich prezentacji. W wypadku sekwencyjnej analizy danych większy nacisk kładzie się na dane najnowsze, natomiast tryb ich prezentacji, tj. kolejno lub jednocześnie, może skutkować dostosowywaniem wyniku wyceny. Wskazano także na podatność na heurystykę zakotwiczenia, polegającą na dokonywaniu wstępnych osądów wartości nieruchomości we wczesnej fazie wyceny, a następnie na poszukiwaniu dowodów potwierdzających przyjęte założenie. Dowiedziono także, że na decyzje podejmowane przez rzeczoznawców w procesie wyboru nieruchomości podobnych wpływ miała informacja o cenie sprzedaży będącej w toku (Gallimore i Wolverton, 1997: 252–253).

Jedno z bardziej znanych badań w zakresie heurystyki zakotwiczenia w wycenie nieruchomości zostało zrealizowane przez Northcrafta i Neala w 1987 roku. W przeprowadzonym eksperymencie autorzy badali wpływ heurystyki zakotwiczenia w postaci podanej, oczekiwanej przez klienta wyceny wartości domu jednorodzinnego. Uczestnicy badania (eksperti oraz kandydaci na ekspertów; w roli ekspertów występowali pośrednicy w obrocie nieruchomościami, a w roli kandydatów na ekspertów – studenci) otrzymali 10-stronicowy konspekt zawierający wszystkie potrzebne do wyceny dane, z tą jedną różnicą, że część badanych otrzymała w swoich konspektach informację o cenie wywoławczej (kotwicę), a część nie. Cena wywoławcza podana była w czterech różnych wariantach. Zadaniem uczestników badania było wskazanie wartości nieruchomości, odpowiedniej ceny wywoławczej, prawdopodobnej ceny transakcyjnej i minimalnej ceny, przy której właściciel zdecydowałby się na sprzedaż. Wynik badania potwierdził wpływ zakotwiczenia we wszystkich podanych wariantach, zarówno wśród ekspertów, jak i wśród kandydatów. Istotną wadę opisywanego badania stanowiło to, że badanymi ekspertami nie byli rzeczoznawcy, tylko studenci i pośrednicy w obrocie nieruchomościami (Tidwell, 2011: 19–21).

Źródłem behawioryzmu w wycenie nieruchomości jest nie tylko zachowanie rzeczoznawcy majątkowego. Również środowisko, w którym działa, może mieć wpływ na proces szacowania wartości (*client valuation feedback*) przez sugerowanie poziomu wartości, zmuszanie do korekt czy wymuszanie zastosowania

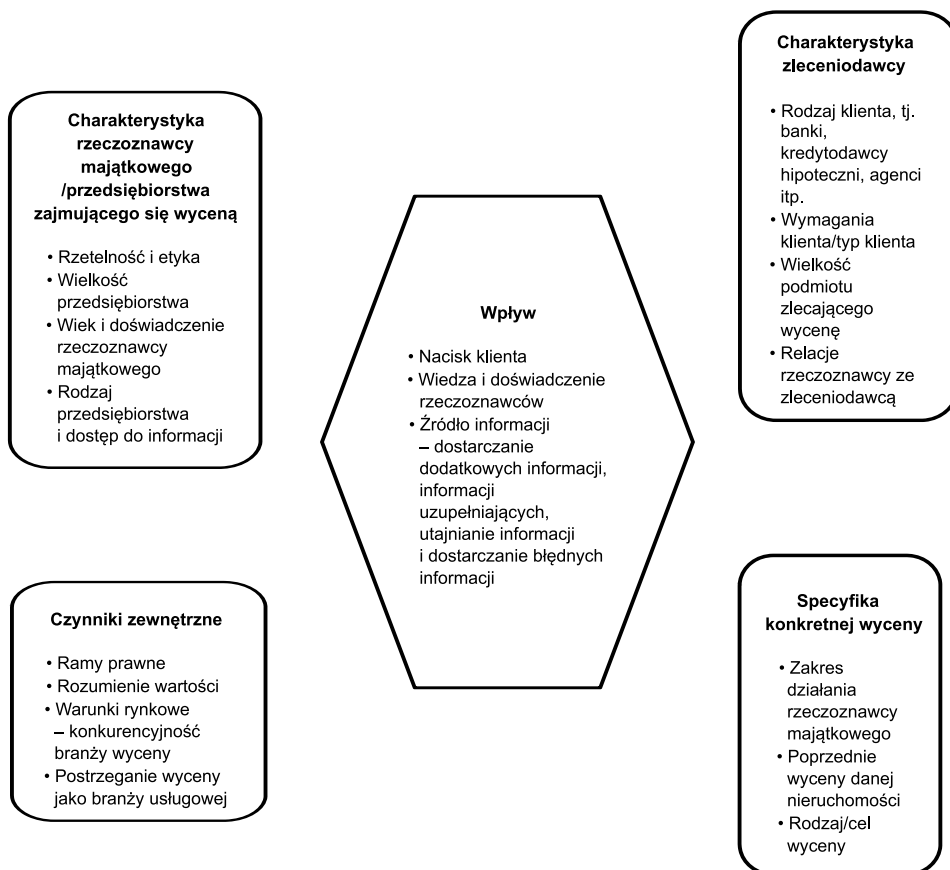
konkretnej metody w wycenie. Początkowe badania prowadzone w tym obszarze miały na celu ujawnienie istnienia wpływu klienta na proces wyceny nieruchomości. W ostatnich latach badania te przyjęły jednak bardziej holistyczne podejście, skupiając się na zrozumieniu danego zjawiska w wycenie nieruchomości. Pierwsze badania ankietowe przeprowadzone w 1997 roku na grupie badawczej rzeczoznawców majątkowych ze Stanów Zjednoczonych zajmujących się wycenami zarówno na rynku mieszkaniowym, jak i na rynku komercyjnym wykazały, że około 90% badanych rzeczoznawców doświadczyło presji ze strony klienta, który domagał się zmiany oszacowanej wartości na bardziej dla niego korzystną (Kinnard i in., 1997: 233–244). Podobne wyniki, potwierdzające presję ze strony odbiorcy wyceny wywieraną na rzeczoznawcy, uzyskano w badaniach przeprowadzonych w Singapurze oraz w Nigerii w 2002 oraz 2007 roku (Achu, 2011: 6). Badania ankietowe przeprowadzone przez Kinnarda i Wolvertona w 1997 roku, a także Gallimore'a w 1999 roku miały na celu zbadanie wpływu informacji zwrotnej w postaci opinii klienta o oszacowanej przez rzeczoznawcę wartości na proces i wynik wyceny. Kinnard zajmował się badaniem sposobu postrzegania wpływu klienta przez rzeczoznawców majątkowych działających na rynku komercyjnym. Badanie dotyczyło charakteru wpływu klienta oraz częstotliwości występowania tego zjawiska. Autorzy badania opracowali scenariusz, w którym hipotetyczny klient (w tym wypadku kredytodawca) zażądał korekty oszacowanej wartości. W 41% obserwacji rzeczoznawcy majątkowi zmienili swoją poprzednią opinię. Kinnard zauważa, że decyzja rzeczoznawcy o dostosowaniu się do wymogów klienta była podyktowana przede wszystkim znaczeniem oraz wielkością klienta, a nie wielkością wnioskowanej korekty. Konkluzją z opisywanego badania jest stwierdzenie, że rzeczoznawcy znajdują się pod presją otoczenia, które próbuje przekonywać ich do dostosowania wyniku wyceny do ich potrzeb, co stoi w sprzeczności z ideą wartości rynkowej jako kategorii obiektywizującej rynek (Kinnard i in., 1997: 233–244).

Kolejne dwa badania, przeprowadzone przez Gallimore'a i Wolvertona w 1999 i w 2000 roku, sugerują, że opinia klienta (*client feedback*) o oszacowanej wartości (badania przeprowadzone dla wycen przygotowywanych w celu zabezpieczenia wiarygodności) wpływa na to, w jaki sposób rzeczoznawcy majątkowi postrzegają swoją rolę w wycenach. Pogląd o ich roli polegającej na dostarczaniu niezależnej opinii o wartości przekształca się w pogląd o tym, że dostarczają oni tylko potwierdzenia oczekiwanej przez klienta ceny sprzedaży (zabezpieczenia dla banku) (Gallimore i Hansz, 2000: 602–612).

Hansz i Diaz w 2001 roku badali reakcję rzeczoznawców majątkowych na inną formę presji klienta w wycenie nieruchomości. Przeprowadzony przez badaczy eksperyment polegał na tym, że rzeczoznawcy majątkowi po dokonaniu wyceny nieruchomości otrzymywali informację o tym, czy ich wycena była zbyt niska, czy zbyt wysoka. W pierwszej grupie rzeczoznawcy otrzymali informację, że ich wycena była zbyt niska. Poproszono ich następnie o ponowną wycenę tej samej nieruchomości, w wyniku czego wartość drugiego oszacowania była znacznie

wyższa. Druga grupa otrzymała informację odwrotną, ich wyceny były zbyt wysokie. W tym wypadku korekta była znacznie niższa niż w grupie pierwszej, gdzie informacją zwrotną była zbyt niska wartość. Wyniki tego badania wskazują, że rzeczoznawcy byli bardziej skłonni do korekty swoich wycen w „górze” aniżeli w „dół” w efekcie presji klienta (Achu, 2011: 6–7).

Badania przeprowadzone w Wielkiej Brytanii, Stanach Zjednoczonych oraz w Nowej Zelandii potwierdzają, że środowisko, w którym pracuje rzeczoznawca, ma wpływ na wynik jego szacunku. W obrębie środowiska pracy wskazano na występowanie trzech sprzężeń zwrotnych dotyczących: jawnego nacisku klienta, wzmocnienia przejawiającego się w nagradzaniu rzeczoznawcy za opinię odwzorowującą zamiar klienta i ocenianiu rzeczoznawcy pod względem jego dostosowania się do wymagań klienta (Kucharska-Stasiak, 2014: 252–253).



Rysunek 4.1. Wpływ środowiska zewnętrznego na rzeczoznawcę majątkowego

Źródło: D. Levy, E. Schuck, *Client influence on reported values*, Cutting Edge Conference RICS, London 1998, s. 21 (tłum. własne).

Levy i Schuck za pomocą modelu deskryptywnego przedstawili pełniejszy obraz wpływu klienta na proces i wynik wyceny. Model zaprezentowany na rysunku 4.1 odnosi się do czterech kluczowych czynników: (1) charakterystyki rzeczoznawcy majątkowego i przedsiębiorstwa, w którym pracuje, (2) charakterystyki klienta zamawiającego wycenę, (3) czynników zewnętrznych, (4) specyfiki konkretnej wyceny. Centralnym elementem modelu są rodzaje wpływów, z jakimi mają do czynienia rzeczoznawcy majątkowi. Jednym z wniosków badań prowadzonych przez Levy'ego i Schucka jest ustalenie, w jaki sposób zamawiający starają się manipulować danymi, które zostaną przyjęte przez rzeczoznawcę majątkowego do wyceny. Przykładem takich zachowań jest podkreślanie pozytywnych atrybutów nieruchomości, nieujawnianie wad nieruchomości czy dostarczanie rzeczoznawcy informacji o innych transakcjach (często niepodobnych lub z innych rynków) w celu uzyskania oczekiwanej przez klienta wartości. Autorzy modelu podkreślają także inne, często pomijane czynniki, które mogą wpływać na relacje między rzeczoznawcą a zleceniodawcą, tj. wiek, doświadczenie oraz osobowość rzeczoznawcy. Levy i Schuck wskazują, że starsi, bardziej doświadczeni rzeczoznawcy są w większym stopniu narażeni na wpływ ze strony klienta, cechuje ich również wyższa niż u mniej doświadczonych rzeczoznawców tendencja do polegania na subiektywnym osądzie. Jako receptę na owe zakłócenia procesu wyceny wskazuje się m.in. potrzebę poprawy dostępności obszernej baz danych zawierających najnowsze informacje (Levy i Schuck, 1998: 21).

Crosby, Hughes i Murdoch w 2004 roku przeprowadzili badanie ankietowe wśród rzeczoznawców majątkowych zajmujących się rynkiem nieruchomości komercyjnych oraz wśród kredytodawców w Wielkiej Brytanii. Autorzy badali zaangażowanie zainteresowanych stron w proces wyceny nieruchomości, tj. pożyczkobiorców, brokerów (pośredników), i ich ewentualny wpływ na wyceny realizowane dla celów zabezpieczenia wierzytelności. Autorzy badania ujawnili wpływ kredytobiorców i pośredników na proces wyboru rzeczoznawcy majątkowego, do którego trafi zlecenie wyceny określonej nieruchomości. Bank przygotował listę rzeczoznawców majątkowych, spośród których dokonywano wyboru rzeczoznawcy do realizacji konkretnej wyceny. W niektórych wypadkach pożyczkobiorcy mogli skorzystać z usług rzeczoznawcy spoza rzeczowej listy, jednak musiał być on znany bankowi (wcześniejsza współpraca). Pomimo że lista panelowa⁶ wydaje się dyktować warunki wyboru rzeczoznawcy majątkowego, ostateczna decyzja zawsze należy do pożyczkodawcy, co sprawia, że w tym obszarze pojawia się możliwość dla pożyczkobiorcy oraz brokera na wpłynięcie na decyzję banku (Levy i Schuck, 1998: 7–8).

Późniejsze badania prowadzone w formie wywiadów przez Levy'ego i Schucka skupiały się na analizie wpływu klientów, którzy mają wiedzę oraz doświadczenie w zakresie funkcjonowania rynku nieruchomości oraz metodyki wyceny nieruchomości (*sophisticated clients*)⁷. Podobnie jak w poprzednich pracach badano przede

6 Lista rzeczoznawców proponowanych przez bank.

7 Wybrani respondenci byli zaangażowani w zarządzanie portfelami inwestycyjnymi nieruchomości w Nowej Zelandii.

wszystkim możliwe sposoby oddziaływania odbiorców wycen na rzeczoznawców, zarówno w zakresie wyniku wyceny, jak i procesu dochodzenia do wartości. Ankietowani odbiorcy wycen wskazywali, że głównym bodźcem do ewentualnego wpływania na wynik wyceny była dbałość o wiarygodność i dokładność wyceny. Respondenci zgodzili się jednak, że zdarza się, że motywacja wpływania na wycenę podyktowana jest pobudkami czysto osobistymi, np. w wypadku wynagrodzenia (premi) opartego na wynikach (Levy i Schuck, 2005: 182–201).

Amidu i Aluko w 2007 roku badali, w jaki sposób rzeczoznawcy majątkowi z Nigerii odnoszą się do zaprezentowanego przez Levy'ego i Schucka modelu (rys. 4.1). Autorzy przygotowali badanie ankietowe, w którym poprosili rzeczoznawców o ocenę (w pięciostopniowej skali Likerta), które z czynników zaprezentowanych przez Levy'ego i Schucka ich zdaniem najmocniej wpływają na proces wyceny nieruchomości. Respondenci wskazali na uczciwość rzeczoznawcy/przedsiębiorstwa, znaczenie wyniku wyceny (cel) oraz wielkość klienta (Achu, 2013: 2).

Chen i Yu porównywali wpływ klienta na proces wyceny nieruchomości w Tajwanie i w Singapurze. Na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego autorzy wskazali, że różne struktury rynkowe oraz stosowane w danym kraju praktyki biznesowe mają istotny wpływ na czynniki, które będą determinować stopień ingerencji odbiorców wycen w pracę rzeczoznawców majątkowych. Z przeprowadzonych badań wynika, że rzeczoznawcy pracujący na rynku tajwańskim uważają, że o sile wpływu klienta na proces i wynik wyceny mogą decydować w większym stopniu indywidualne cechy rzeczoznawcy niż to, w jakiej firmie wyceniającej dany rzeczoznawca pracuje. Zupełnie odwrotnie sytuacja wygląda w Singapurze, gdzie badani rzeczoznawcy kładą większy nacisk na znaczenie firmy, w której pracuje rzeczoznawca (wpływ przełożonych). Wynika to z tego, że odbiorcy wycen na rynku tajwańskim najchętniej podejmują współpracę ze znanym im rzeczoznawcą – podejście klient–rzeczoznawca. Odbiorcy wycen z Singapuru zaś zazwyczaj angażują większą firmę, a nie indywidualnie pracujących rzeczoznawców (Achu, 2013: 2).

W tabeli 4.1 zaprezentowano kilka badań oraz wniosków dotyczących behawioralnych aspektów wyceny nieruchomości.

Tabela 4.1. Przegląd wybranych badań

Temat badania	Autor/data	Wnioski
1	2	3
<i>Departure form normative models</i> (odejście od modelu normatywnego)	Diaz (1990)	Rzeczoznawcy majątkowi zajmujący się rynkiem nieruchomości mieszkaniowych nie przestrzegają w pełni normatywnego modelu wyceny nieruchomości

1	2	3
<i>Comparable sale selection</i> (wybór nieruchomości podobnych)	Diaz (1990)	Wyszukiwanie informacji rynkowych w procesie wyceny nieruchomości różni się wśród doświadczonych rzeczoznawców i początkujących rzeczoznawców. Początkujący rzeczoznawcy zazwyczaj zbierają więcej danych rynkowych niż doświadczeni rzeczoznawcy
<i>Comparable sale selection</i> (wybór nieruchomości podobnych)	Wolverton (1996)	Wiedza na temat danych rynkowych zdobyta w procesie wyceny wpływa na proces wyszukiwania danych oraz na wybór danych potrzebnych do porównań w następnych wycenach
<i>Bias in valuation (anchoring)</i> (heurystyki w wycenie)	Northcraft i Neale (1987)	Uczestnicy rynku nieruchomości są pod wpływem wiedzy o realnych cenach nieruchomości
<i>Bias in valuations (anchoring)</i> (heurystyki w wycenie)	Diaz i Hansz (1997)	Znaleziono dowody wskazujące na to, że eksperci zajmujący się oceną handlową działający w obszarach niepewności geograficznej polegają na wcześniejszych wyrokach anonimowych ekspertów
<i>Bias in valuations (anchoring)</i> (heurystyki w wycenie)	Diaz i Wolverton (1999)	Ekspertsi dokonują niedostatecznych korekt czasowych przy ponownej ocenie lub aktualizacji orzeczenia o wcześniejszej wartości. Zakotwiczenie na wcześniejszej ocenie wartości przyczynia się do wygładzania oceny
<i>Client valuation feedback</i> (wpływ klienta)	Kinnard i in. (1997)	Badanie rzeczoznawców wykazało, że opinia klientów o wycenie ma znaczący wpływ na percepcję roli rzeczoznawcy
<i>Client valuation feedback</i> (wpływ klienta)	Levy i Schuck (1999)	Wywiady z rzeczoznawcami z Nowej Zelandii potwierdzają istnienie presji ze strony klienta w środowisku biznesowym

Źródło: K. Wang, M.L. Wolverton (red.), *Real estate valuation theory*, Wolters Kluwer Publishing, Springer US, 2002, series „Research Issues in Real Estate”, vol. 8, s. 11–12.

Podsumowując, dotychczasowe badania dotyczące behawioralnych aspektów wyceny nieruchomości wskazują na to, że rzeczoznawcy majątkowi w praktyce odchodzą od normatywnego modelu wyceny. Przeprowadzone badania dowodzą m.in., że:

- Odejście od normatywnego modelu wyceny nieruchomości najczęściej obserwowane jest wśród doświadczonych rzeczoznawców majątkowych. Doświadczenie i zdobyta wiedza wpływają na to, że dużo częściej rozwijają oni skróty myślowe, co może prowadzić do błędów myślowych. Początkujący rzeczoznawcy zazwyczaj przeprowadzają swoje wyceny, dokładnie odwzorowując normatywny model wyceny.
- Istotnym czynnikiem determinującym zachowanie rzeczoznawców majątkowych jest otoczenie, w którym się znajdują. Rzeczoznawcy działający poza znanym obszarem są dużo bardziej podatni na różnego rodzaju zakotwiczenia.
- Wiedza na temat oczekiwanej ceny nieruchomości wycenianej wpływa na proces wyboru nieruchomości podobnych do porównań.
- Rzeczoznawca majątkowy znajduje się pod presją otoczenia, w którym pracuje klient, co może mieć wpływ na proces i wynik wyceny nieruchomości (Wang i Wolverton (red.), 2002: 21).

4.3. Behawioralne aspekty wyceny nieruchomości – *case study*⁸

Czwarty rozdział pracy dotyczy behawioralnych aspektów wyceny nieruchomości, które zostaną zaprezentowane na przykładzie wyceny nieruchomości zlokalizowanej w Niemczech w Norymberdze. Przedmiot wyceny, czyli opisywana nieruchomość, jest także przyczyną sporu między dwoma przedsiębiorstwami działającymi na rynku nieruchomości – Colliers International oraz Titan Europe 2006. Badanie zostało przeprowadzone z użyciem metody *case study* (studium przypadku), która polega na interdyscyplinarnym opisie wskazanego zjawiska odnoszącego się do wybranej dyscypliny naukowej. Definicja studium przypadku stosowana w naukach o zarządzaniu brzmi następująco:

szczegółowy opis, zazwyczaj rzeczywistego zjawiska gospodarczego, np. organizacji procesu zarządzania, jego elementów lub otoczenia organizacji, w celu sformułowania wniosków o przyczynach i rezultatach jego przebiegu (Grzegorzczak, 2009: 10).

⁸ Niniejsze badanie zostało opublikowane w kwartalniku „Rzeczoznawca Majątkowy” 2018, nr 1 (97).

Metoda badawcza *case study* ma charakter empiryczny, co oznacza, że odnosi się do zjawisk zachodzących w rzeczywistości. Pozwala odpowiedzieć na pytania odnoszące się do miejsca, przyczyny i przebiegu danego wydarzenia. Do tego typu badań wykorzystuje się różne techniki oraz narzędzia służące do zbierania i analizowania danych. Gromadzenia i analizy danych można dokonywać za pomocą wywiadów, ankiet, dokumentacji, źródeł prasowych i internetowych, bazy danych itp. Na podstawie zebranych danych przeprowadza się dokładną analizę badanego przypadku, wskazuje się na jego specyfikę oraz oddziaływania, jakie może mieć na inne elementy otoczenia.

Paradygmat nauk o zarządzaniu pozwala na wyróżnienie dwóch rodzajów metod (w obrębie studium przypadku) służących rozwiązywaniu problemów naukowych. Pierwszy z nich to pojedyncze, drugi to wielokrotne studium przypadku. Pojedyncze studium przypadku stosowane jest wtedy, gdy mamy do czynienia z długotrwałym i typowym zjawiskiem lub gdy jest ono odkrywcze lub wyjątkowe. Wielokrotne studium wykorzystuje się do poprawy istniejącej teorii lub jej testowania. Dodatkowo można wyróżnić jeszcze trzy cele, jakie są stawiane przed studium przypadku: teoriiotwórczy, testujący teorię i praktyczny. Cel teoriiotwórczy dotyczy rozwijania istniejących już teorii oraz wyjaśniania niejasnych zjawisk. W drugim dąży się do wskazania na warunki, które pozwalają na potwierdzenie lub odrzucenie danej teorii. Cel trzeci, czyli praktyczny, ma służyć zrozumieniu przebiegu danego procesu w określonych warunkach (Grzegorzczak, 2009: 10–11). W niniejszej pracy użyta zostanie metoda pojedynczego studium przypadku, głównie ze względu na czas trwania opisywanej historii.

Istotą przeprowadzania badania jest zrozumienie przebiegu procesu wyceny nieruchomości oraz próba wyjaśnienia przyczyn podejmowanych decyzji. Za materiały badawcze posłużą źródła internetowe oraz wyrok sądowy w sprawie między Colliers International a Titan Europe z 30 września 2014 roku. Celem niniejszego *case study* jest zbadanie hipotezy badawczej odnoszącej się do behawioralnych aspektów wyceny nieruchomości. Hipoteza wskazuje na to, że normatywny model wyceny nieruchomości nie jest przestrzegany przez rzeczoznawców majątkowych dokonujących wyceny.

Sprawa sądowa dotyczy wyceny nieruchomości przeprowadzonej przez firmę Colliers International w grudniu 2005 roku. Obiektem wyceny była duża nieruchomość komercyjna zlokalizowana w Norymberdze w Niemczech. Obiekt zajmowany był przez firmę Quelle, wówczas największą niemiecką firmę wysyłkową, na podstawie 15-letniej umowy najmu wygasającej dopiero w roku 2016. Powierzchnię obiektu szacowano na 242 000 m². Wykorzystywana była ona głównie w celach magazynowych, biurowych i handlowych. W listopadzie 2005 roku spółka Credit Suisse zleciła firmie Colliers International wycenę tej nieruchomości w celach zabezpieczenia wierzytelności. Wycena została sporządzona na dzień 15 grudnia 2005 roku, a oszacowana wartość kształtowała się na poziomie 135 mln euro. W dniu 22 grudnia 2005 roku nieruchomość została obciążona hipoteką

w wysokości 110 mln euro udzieloną przez Credit Suisse na rzecz ówczesnego właściciela nieruchomości, Valbonne Real Estate BV. Hipoteka została następnie poddana sekurytyzacji. Emitentem papierów wartościowych zabezpieczonych na opisywanej nieruchomości został Titan Europe (Titan operował papierami wartościowymi zabezpieczonymi na 18 różnych nieruchomościach o łącznej wartości ok. 1 bln euro). W dniu 27 czerwca 2006 roku proces sekurytyzacji został zakończony. Trzy lata później, w 2009 roku, ówczesny najemca, Quelle, na skutek kryzysu światowego stał się niewypłacalny, co wiązało się z koniecznością rozwiązania umowy najmu. Wobec braku najemcy właściciel nieruchomości, Valbonne, także stał się niewypłacalny. Nieruchomość została sprzedana w 2013 roku za kwotę 22,5 mln euro. W 2012 roku Titan Europe wszczął postępowanie sądowe przeciwko Colliers International, twierdząc, że wskazana przez Colliers w 2005 roku wartość nieruchomości została przygotowana niedbale, czego skutkiem było jej przeszacowanie, przez co Titan jako emitent papierów wartościowych poniósł stratę. Jednym z elementów sprawy sądowej była kwestia, czy Titan jako emitent papierów wartościowych może występować w roli poszkodowanego, bowiem to nie Titan, ale nabywcy papierów wartościowych byli wówczas właścicielami nieruchomości i to oni ponieśli stratę w związku ze sprzedażą nieruchomości. Sąd apelacyjny ustalił, że Titan może ubiegać się o odszkodowanie w tej sprawie. Według Titana wartość nieruchomości w grudniu 2005 roku kształtowała się na poziomie 76,6 mln euro, a nie jak wskazał Colliers International – 135 mln euro. W związku z tym Titan wystąpił z roszczeniem przeciwko Colliers, żądając odszkodowania w wysokości 58,4 mln euro (Wyrok sądowy z 30 września 2014 r., Colliers International vs. Titan, <http://www.editoralassets.egi.co.uk/>).

Tabela 4.2 przedstawia wyceny oraz transakcje sprzedaży nieruchomości będącej przedmiotem opisywanego sporu.

Tabela 4.2. Wyceny i sprzedaże nieruchomości

Sprzedaż/wycena	Wartość/cena sprzedaży (mln euro)	Data	Zleceniodawca (nabywca)/ wykonawca
1	2	3	4
Sprzedaż	102	26.10.2001	Thesaurus (nabywca)
Sprzedaż	91,8	27.07.2003	Valbonne (nabywca)
Wycena	114,7	wrzesień 2003	Weatherall (wykonawca)
Wycena	125,4	styczeń 2005	Weatherall/Homburg Invest (wykonawca/zleceniodawca)
Wycena	134,5	5.03.2005	Meeüs Bedrijfshuisvesting B.V./Homburg

1	2	3	4
Sprzedaż	127	1.06.2005	Homco Realty Fund
Wycena	135	grudzień 2005	Colliers Europe
Wycena	76,6 (wartość na rok 2005)	2010	Titan Europe
Wycena	81,1 (wartość na rok 2005)	2010	Widmann
Wycena	12,5	2010	Jones Lang La Salle
Sprzedaż	22,5	2013	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji sprawy sądowej Titan vs. Colliers z 2014 roku.

Pierwsze postępowanie sądowe rozpoczęło się 26 czerwca 2012 roku. W pierwszej instancji sąd wskazał, że wartość nieruchomości w 2005 roku kształtowała się na poziomie 103 mln euro. Wycena przeprowadzona przez Colliers International w 2005 roku była więc o ponad 15% wyższa niż kalkulacja przeprowadzona przez sąd. W związku z tym przyznane zostało zadośćuczynienie w wysokości 32 mln euro na rzecz Titan Europe. Kwota ta stanowiła różnicę między wartością nieruchomości wskazaną przez Colliers International a wartością określoną w toku postępowania sądowego. Firma Colliers odwołała się od wyroku. Ponownie sprawa została rozpatrzona przez sąd apelacyjny w 2015 roku. Dla wyniku postępowań istotna była różnica między wyceną a wyceną. Stanowiła ona o przyjęciu lub o odrzuceniu danej wyceny. Skutkiem postępowania odwoławczego było odrzucenie wyroku sądu pierwszej instancji. Wskazano, że wartość nieruchomości w 2005 roku kształtowała się na poziomie nie 103 mln euro, a 118 mln euro. W drugiej sprawie sąd apelacyjny uwzględnił w swoich szacunkach także informacje o poprzedniej sprzedaży nieruchomości, do której doszło 6 miesięcy przed wyceną Colliers, oraz tendencje rynkowe. Zaprezentowana przez sąd apelacyjny wartość opiewała na 118 mln euro, co stanowiło 14% różnicy w porównaniu z wartością oszacowaną przez sąd pierwszej instancji, czyli była na pograniczu marginesu błędu. Mimo że wartość mieściła się w przedziale 15%, została ona odrzucona (Wyrok sądowy z 30 września 2014 r., Colliers International vs. Titan, <http://www.editoralassets.egi.co.uk/>). Za dyskusyjne uznano:

- podstawę odniesienia – przez pryzmat oszacowanej przez sąd wartości oceniano poziom dokładności innej wyceny, nie mając pewności co do słuszności poziomu tej pierwszej wartości, oraz
- samo pojęcie marginesu błędu – pojęcie to zostało zakwestionowane w badaniach akademickich, uznano bowiem, że wykorzystywanie kategorii marginesu błędu jest działaniem pozbawionym podstaw empirycznych, często stoi

także w opozycji do dowodów rynkowych. Oszacowana wartość może znajdować się w akceptowalnym przedziale nawet mimo zastosowania nieprawidłowej metody. Analogicznie nawet w wypadku bezbłędnego zastosowania normatywnego modelu wyceny poszczególne wartości mogą znajdować się od siebie dalej niż wskazane 10–15%. Pojęcie marginesu błędu zostało również zakwestionowane przez sąd (w 1992 r.). Uznano, że oszacowaną przez rzeczoznawcę majątkowego wartość należy oceniać pod kątem przyjętych do wyceny materiałów wejściowych i przyjętych założeń do wyceny, a nie przez pryzmat wyniku wyceny. Wartość sama w sobie ma za zadanie obiektywizować rynek, jednak obarczona jest pewnym subiektywizmem wynikającym ze sposobu przetwarzania posiadanych danych przez rzeczoznawcę majątkowego. Analogicznie rzecz biorąc, oszacowana przez rzeczoznawcę wartość także podlega subiektywnej ocenie przez podmioty mające za zadanie określenie stopnia jej dokładności (Kucharska-Stasiak, 2016: 242–243).

Przypadek tej wyceny kryje wiele aspektów, które w mniejszym lub większym stopniu mogły wpłynąć na proces i wynik wyceny. Informacje, jakie zawarte zostały w dokumentacji sprawy sądowej z 2014 roku, pozwalają na wyciągnięcie kilku wniosków dotyczących zachowań rzeczoznawców majątkowych. Zachowania te w pewnym stopniu mogą być efektem myślenia heurystycznego, które mogło doprowadzić do błędów poznawczych. Wyceniana nieruchomość będąca przedmiotem analizowanego sporu sądowego ma skomplikowaną sytuację prawną, ekonomiczną oraz przestrzenną, co wpływa na stopień trudności w procesie określania wartości. To z kolei zwiększa prawdopodobieństwo wpływu heurystyk oraz popełniania błędów poznawczych. Rzeczoznawcy reprezentujący zarówno Titan Europe, jak i Colliers International podczas wyceny nieruchomości w Norymberdze brali niewątpliwie pod uwagę poprzednie wyceny oraz sprzedaże tej nieruchomości, co stanowiło także jeden z powodów konfliktów między stronami. Titan uważał, że niektóre sprzedaże i wyceny nie miały dobrego odzwierciedlenia w ówczesnym stanie rynku, prowadząc do zawyżenia wartości nieruchomości i dlatego nie mogły być traktowane jako dowód w sprawie.

Powstaje pytanie, czy i w jakim stopniu zakotwiczenie wpłynęło na oszacowaną wartość oraz czy elementy stanowiące kotwice (poprzednie sprzedaże i wyceny tej nieruchomości) zostały prawidłowo określone, zgodnie ze sztuką wyceny i czy dobrze odwzorowują rynek nieruchomości. W celu wyjaśnienia tej kwestii podjęta została próba oceny możliwości przeobrażenia się heurystyki zakotwiczenia w błąd kognitywny.

Przedmiotem rozważań może być wycena nieruchomości dokonana we wrześniu 2003 roku. Nieruchomość została wyceniona przez firmę Weatherall (holenderska firma zajmująca się wyceną nieruchomości) na zlecenie instytucji finansowej Berlin Hyp z Monachium. Celem wyceny było dostarczenie aktualnego poglądu na wartość dla celów zabezpieczenia wierzytelności na tej nieruchomości w przyszłości. W tym wypadku na potrzeby zabezpieczenia wierzytelności ustalona

została wartość rynkowa, a nie wartość hipoteczna. Z założenia wartość bankowo-hipoteczna jest niższa niż wartość rynkowa ze względu na konieczność uwzględnienia ryzyk ponoszonych przez kredytodawcę w całym okresie spłaty kredytu⁹. Wartość rynkowa nieruchomości została określona na 114,7 mln euro, następnie w roku 2004 na nieruchomości ustanowiono hipotekę w wysokości 96 mln euro. Materiały sądowe wskazują, że w tym wypadku wartość bankowo-hipoteczna (niezbędna dla hipoteki) określana była z uwzględnieniem informacji o wartości rynkowej oszacowanej we wrześniu 2003 roku w wysokości 114,7 mln euro. Oznacza to, że poziom wartości rynkowej stał się kotwicą na etapie określenia wartości, bez uwzględnienia specyfiki określania wartości bankowo-hipotecznej. Titan Europe zwrócił jeszcze uwagę na fakt, że nieruchomość została zabezpieczona kwotą bardzo zbliżoną do kwoty sprzedaży nieruchomości z 2003 roku (91,8 mln euro) i że różnica między ceną sprzedaży a oszacowaną wartością kształtuje się na poziomie 23 mln euro (miesiąc różnicy). Można przypuszczać, że na tym etapie wyceny wystąpiły dwie kotwice, które stworzyły swego rodzaju przedział, w jakim powinna znajdować się wycena dla banków. W styczniu 2005 roku nieruchomość została wyceniona na 125 mln euro. Według Titana wartość ta stanowiła tylko aktualizację wyceny wykonanej przez Weatherall we wrześniu 2003 roku. Świadczy o tym długość dokumentu prezentującego wartość rynkową, liczącego tylko 9 stron. Nie zawierał on kilku istotnych elementów, takich jak analizy porównywanych nieruchomości lub analizy stawek czynszów. Colliers International wskazywał na to, że kolejna wycena tego samego obiektu przeprowadzona przez tego samego rzeczoznawcę stanowiła dowód na jej dokładność, ze względu na wyższy poziom wiedzy na temat konkretnej nieruchomości. Sytuacja ta znajduje swoje odzwierciedlenie w wynikach badań prowadzonych nad behawioralnymi aspektami wyceny nieruchomości, które jednak wskazują na większe prawdopodobieństwo występowania heurystyk i błędów poznawczych u rzeczoznawców majątkowych działających w znanym im środowisku. Znajomość otoczenia wyceny może bowiem w pewnym stopniu determinować pominięcie niektórych etapów procesu wyceny, co nie pozostaje bez wpływu na wynik wyceny (Diaz i Hansz, 2002).

Kolejna wycena odbyła się w marcu 2005 roku. Została sporządzona na zlecenie Homburg Invest. Wartość nieruchomości kształtowała się na poziomie 134,5 mln euro. Tym razem nieruchomość została wyceniona przez niderlandzką spółkę Meeus Bedrijfshuisvesting B.V. Wycena ta została przedstawiona jako materiał w sprawie w przeddzień postępowania, dlatego nie została skomentowana przez ekspertów. Dnia 1 czerwca 2005 roku nieruchomość została sprzedana za 127 mln euro, a jej nabywcą został Homco Realty Fund (Limited Partnership,

9 Wartość rynkowa określana jest na dany dzień – dzień wyceny. Zakłada się, że w tym dniu realizowany jest cel, dla którego wyceniana jest nieruchomość. Wartość bankowo-hipoteczna ustalana jest w danym dniu, ale nie na dany dzień. Ma ona charakter wartości długotrwałej, możliwej do odzyskania w okresie spłaty kredytu.

której właścicielem jest Homburg Invest). Istotne jest to, że umowa sprzedaży zawierała także gwarancję podpisania nowej umowy najmu ze strony Quelle¹⁰, co wpływało na obniżenie ryzyka osiągnięcia dochodu, pozytywnie oddziałując na poziom wartości.

Oszacowana przez Colliers International w grudniu 2005 roku wartość rynkowa (na zlecenie instytucji Credit Suisse w celu sekurytyzacji) wydaje się wysoce prawdopodobna – poprzednie wartości i sprzedaże stanowią kotwice, które kreują nasze pozytywne odczucie. Jednakże w 2010 roku ta sama nieruchomość została wyceniona przez Jones Lang Lasalle na 12,47 mln euro, po czym w 2013 roku sprzedano ją za równowartość 22,5 mln euro. Uzasadnienia wystąpienia tak dużej rozbieżności między wyceną a ceną sprzedaży można upatrywać także po części w kryzysie gospodarczym lat 2007–2009.

Świadectwo występowania heurystyki zakotwiczenia pojawia się także w sądowej interpretacji dowodów. W 2015 roku sąd apelacyjny, odrzucając wyrok sądu pierwszej instancji, powołał się m.in. na ówczesne tendencje rynkowe (wzrost) oraz na poprzednią sprzedaż nieruchomości z dnia 1 czerwca. Stanowi ona pewne uwiarygodnienie stanowiska Colliers, ponieważ różnica między oszacowaną wartością a sprzedażą wynosiła tylko 8 mln euro. Powołanie się przez sąd na poprzednią sprzedaż może być także zinterpretowane jako kolejny przykład heurystyki zakotwiczenia.

Materiały sądowe wskazują na różnicę w podejściu do dowodów rynkowych w postaci wycen i cen sprzedaży. Wyraźnie widać, że w wypadku wyceny Colliers International odegrały one kluczową rolę w szacowaniu wartości. Titan interpretował dowody z dużo większą ostrożnością i w sposób sceptyczny, co z kolei doprowadziło w wycenie do pewnego odejścia od poprzednich transakcji i wycen. W toku postępowania sądowego przywołano wypowiedź jednego z ekspertów na temat wyceny Titan Europe. Stwierdził on, że:

To odważny rzeczoznawca, jeśli doszedł do wniosku, że dowody na istnienie otwartego rynku należy odłożyć na bok, ponieważ nie pasują one do jego poglądów na ten rynek (Wyrok sądowy z 30 września 2014 r., Colliers International vs. Titan, <http://www.editoralassets.egi.co.uk/>).

Podobna sytuacja dotyczy oceny siły ówczesnego najemcy. Obydwie wyceny stanowiące o przedmiocie sporu (wycena Titan na 76,6 mln euro oraz wycena Colliers na 135 mln euro)¹¹ zostały zrealizowane z założeniem o zachowaniu ciągłości najmu. Wycena Titan Europe zakładała jednak możliwość straty najemcy

10 Dokładne dane dotyczące tej sprzedaży nie zostały ujawnione. Quelle nie podpisało nowej umowy najmu. Uznano, że przyrzeczenie zawarcia umowy najmu stanowiło bardzo istotny czynnik wartościujący.

11 W dokumentacji sprawy sądowej przedstawione zostały także oszacowane wartości dla sytuacji, w której nieruchomość pozostałaby bez najemcy: 34 mln euro dla Titana i 102,35 mln euro dla Colliers.

(uwzględnia ryzyko utraty dochodów), co według sądu jest jednym z powodów różnicy między wartościami.

Przyjęte do wyceny założenia w obu wypadkach kreowane były przez odmienne wyobrażenia o rynku, które w wypadku Colliers były dużo bardziej optymistyczne. Ten obraz został dodatkowo podbudowany przez poprzednie wyceny oraz sprzedaż tej nieruchomości (rzadko kiedy poniżej 100 mln euro). W takiej sytuacji odczucie o prawdopodobieństwie wystąpienia negatywnych zmian wydaje się niskie, a wartość kreowana może być na fali pewnego optymizmu. Przy okazji takich zachowań ujawnia się heurystyka dostępności oraz reprezentatywności. Heurystyka dostępności może doprowadzić do oceny sytuacji na podstawie pewnych łatwo przywoływanych z pamięci i emocjonalnie zabarwionych informacji (poprzednie wyceny i sprzedaże, pozytywne tendencje rynkowe). Heurystyka reprezentatywności z kolei polega na ocenie sytuacji na podstawie kilku obserwacji. Spór między Titan Europe a Colliers International dotyczył poniekąd oceny poprawności poprzednich wycen oraz oceny uzyskanych cen rynkowych. Niektóre z tych dowodów zostały odrzucone. Reprezentatywność próby została zmniejszona. Rodzi to pewien obszar dla występowania heurystyki reprezentatywności. Należy zwrócić także uwagę na fakt, że Titan realizował swoją wycenę w 2010 roku, dokonując oceny dowodów rynkowych pochodzących z przeszłości, w innej sytuacji gospodarczej, a jego celem było uzyskanie jak największego odszkodowania.

Przedmiotem dociekań w postępowaniach sądowych stały się różnice w poziomach cen transakcyjnych i wartości przedmiotowej nieruchomości. Obiektem zainteresowania pod kątem presji otoczenia w wypadku niniejszej wyceny jest transakcja zabezpieczenia wierzytelności na nieruchomości będącej przedmiotem sporu. W sierpniu 2003 roku nieruchomość została sprzedana za kwotę 91,8 mln euro, we wrześniu tego samego roku została wyceniona na 114,7 mln euro, żeby w styczniu 2004 roku zabezpieczyć ją kredytem w wysokości przewyższającej cenę sprzedaży, będącej jednak poniżej wartości rynkowej. Titan wskazuje, że wzrost wartości nieruchomości w tak krótkim okresie wydaje się mało wiarygodny. Uwagę sędziów zwróciła możliwość wystąpienia, oprócz uproszczonych sposobów rozwiązywania problemów, także presji zlecniodawców wycen na zachowania rzeczoznawców majątkowych. W opisywanym przypadku siła wpływu na rzeczoznawców majątkowych z firmy Weatherall była bardzo wysoka. Wycena została zlecona przez duże instytucje finansowe, odnosiła się do drogiej nieruchomości i mogła wpłynąć na reputację Weatherallu, podmiotu wykonującego wycenę, i w efekcie na jego dalsze zlecenia. Uzasadnione będzie zatem przypuszczenie, że w tym wypadku mogło dojść do pewnego dostosowania wartości nieruchomości do wymagań klienta w taki sposób, aby zwiększyć poziom bezpieczeństwa instytucji zabezpieczających nieruchomość kredytem. Takie zachowania potwierdzają liczne badania, prowadzone m.in. przez Fletchera oraz Diskina (1994). Kredytobiorcy są zmotywowani do osiągnięcia jak najkorzystniejszego dla nich współczynnika LTV (*loan to value*), z kolei kredytodawcy wywierają presję na rzeczoznawców przez

pewne zachęty (propozycja dalszej współpracy) lub nawet sugestie o zabarwieniu pejoratywnym (perspektywa podważenia wyceny, brak chęci dalszej współpracy) w celu osiągnięcia korzystnej dla nich wyceny nieruchomości.

Na wpływ presji otoczenia na wynik wyceny, w tym wypadku wpływ kredytodawcy, wskazuje także kolejna wycena, przeprowadzona na zlecenie Credit Suisse w 2005 roku, co zostało opisane w dokumentacji sprawy sądowej (Wyrok sądowy z 30 września 2014 r., *Colliers International vs. Titan*, <http://www.editoralassets.egi.co.uk/>). Kredytodawca prosił o wstępne oszacowanie wartości nieruchomości. Wartość ta została określona na 140 mln euro, a informacja następnie została przesłana do Credit Suisse. Dla kredytodawcy wartość ta musiała być satysfakcjonująca, gdyż po jej otrzymaniu przesłał propozycję realizacji zlecenia firmie Colliers, proponując 100 tys. euro bez podatku VAT za usługę wraz z pewnymi zaleceniami co do wyniku wyceny:

Naprawdę potrzebujemy każdego eurocenta wartości 140 mln euro, proszę dać mi znać jak najszybciej, jeśli napotkasz jakiegokolwiek problemy. Z niecierpliwością czekamy na współpracę przy kolejnym porozumieniu (Wyrok sądowy z 30 września 2014 r., *Colliers International vs. Titan*, <http://www.editoralassets.egi.co.uk/>).

Ten cytat jest doskonałym przykładem na to, że rzeczoznawcy majątkowi działają w środowisku biznesowym i to sprawia, że muszą się oni dostosowywać do wymagań, jakie stawiane są przez klientów na tym rynku, co niestety czasami stoi w opozycji do zachowania obiektywizmu i niezależności. Cytat ten jednocześnie stanowi także przykład heurystyki zakotwiczenia, w której to rzeczoznawca majątkowy, mając na uwadze oczekiwaną przez klienta wartość, może (nawet nieświadomie) dążyć do jej określenia na oczekiwanym poziomie. Sytuacja ta potwierdza wyniki eksperymentu przeprowadzonego przez amerykańskich psychologów Nortcrafta i Neala.

W omawianym studium przypadku różnica między wycenami Titan Europe i Colliers sięgała prawie 60 mln euro. Obie strony przedstawiły powody tak dużej różnicy. Colliers uważał, że wartość nieruchomości w wycenie przeprowadzonej przez Titana została niedoszacowana. Rzeczoznawca zatrudniony przez Titan Europe nie miał doświadczenia w wycenie nieruchomości w Niemczech. Colliers uważał, że brak doświadczenia przekładał się na nieświadomość warunków rynkowych oraz na brak umiejętności niezbędnych przy tego rodzaju projekcie. Wskazał ponadto, że wycena przeprowadzona przez Titan Europe nie odwzorowywała rynku i zaniżała wartość nieruchomości. Dodatkowo pojawiła się pewna niejasność. W 2010 roku ten sam rzeczoznawca majątkowy wskazywał, że nieruchomość w Norymberdze była warta nie 76,6 mln euro, a 61 mln euro. Colliers podkreślał też, że ta sama nieruchomość została wyceniona jeszcze przez firmę Widmann (na zlecenie Titana) w tym samym czasie, a jej wartość została oszacowana na 81,1 mln euro. W związku z tym nasuwa się pytanie, dlaczego Titan wybrał wersję wyceny, w której wartość nieruchomości wynosiła 76,6 mln euro. Z drugiej strony Titan Europe ujawnił,

że jeden z ekspertów powołanych przez Colliers był wcześniej pracownikiem innej firmy zajmującej się rynkiem nieruchomości, która uczestniczyła w tym czasie w bardzo podobnej sprawie sądowej. Titan twierdził, że rzeczoznawca pracujący dla firmy Colliers mógł podejmować działania, które pozwoliłyby mu na ratowanie własnej reputacji, dokonując wyceny w podobny sposób jak w poprzednim przypadku (efekt wygładzania szacunku). W opinii sądu ekspert powołany przez Colliers przez swoje powiązania tracił na wiarygodności.

Sąd przyznał, że powodem wystąpienia tak dużej różnicy w wycenach były nie tylko czynniki ekonomiczne, ale także aspekty pozaekonomiczne mające wpływ na zachowania rzeczoznawców, takie jak uleganie wpływowi klienta, błędy poznawcze lub nawet dążenie do budowy i utrzymania jak najlepszej reputacji.

Zakończenie

Przedmiotem rozważań w pracy były behawioralne aspekty wyceny nieruchomości. Celem było wskazanie istotności wpływu czynników behawioralnych na proces i wynik wyceny nieruchomości. Hipoteza badawcza zakładała, że rzeczoznawcy majątkowi nie przestrzegają normatywnego modelu wyceny nieruchomości. Podobnie jak inni uczestnicy rynku podlegają oddziaływaniu czynników behawioralnych: stosują heurystyki i odczuwają wpływ środowiska zarówno w trakcie przebiegu procesu dochodzenia do wartości, jak i szacowania poziomu wartości. Do najczęściej stosowanych heurystyk należą heurystyka zakotwiczenia oraz dostosowania. Wpływ środowiska, w jakim pracuje rzeczoznawca, w tym klientów zlecających wycenę, widoczny jest także na etapie wyboru podejścia, metody i techniki wyceny, widoczny jest także na etapie kształtowania poziomu wartości.

Realizacja celu pracy wymagała przedstawienia czynników ekonomicznych oraz czynników behawioralnych, jakie mają wpływ na podejmowanie decyzji przez uczestników rynku, omówienia metodyki wyceny wraz z interpretacją kategorii wartości, a także opisu zachowań charakteryzujących uczestników rynku nieruchomości. Analiza literatury przedmiotu wymagała wsparcia się dowodem empirycznym dla zobrazowania występowania behawioryzmu w procesie wyceny nieruchomości.

W pierwszej części pracy przedstawiono czynniki ekonomiczne, jakie mają wpływ na proces podejmowania decyzji na rynku. Przedstawione zostały historia, założenia oraz różne interpretacje modelu *homo oeconomicus*. Decyzje podejmowane przez uczestników rynku w dużej mierze zależą od czynników ekonomicznych panujących na rynku oraz od chęci maksymalizacji użyteczności własnej przez poszczególne jednostki. Przy czym owa maksymalizacja użyteczności własnej nie zawsze rozumiana jest w sposób jednoznaczny. Dla każdego uczestnika rynku oznacza coś innego i jest inaczej interpretowana. Ekonomiczne aspekty podejmowania decyzji na rynku mają swoje podłoże behawioralne.

Drugi rozdział pracy wskazywał na pozaekonomiczne aspekty podejmowania decyzji na rynku. Opisane zostały aspekty związane z funkcjonowaniem ludzkiego umysłu oraz sposób, w jaki ludzie postrzegają otaczającą rzeczywistość. Poruszone zostały kwestie intuicji, świadomości oraz racjonalności. Na podstawie tego fragmentu pracy można stwierdzić, że czynniki behawioralne odgrywają bardzo

istotną rolę w procesie podejmowania decyzji. Ich wpływ stanowi podstawę naszego zachowania i decyzji, jakie podejmujemy.

Rozdział trzeci dotyczył kwestii związanych z kategorią wartości oraz z metodyką wyceny nieruchomości. Wskazywał na rolę, jaką odgrywa kategoria wartości w całym procesie wyceny nieruchomości. Rozumienie wartości determinuje w dużym stopniu jakość przeprowadzanych wycen. Zrozumienie istoty wartości wiąże się ze zrozumieniem najlepszego sposobu wykorzystania danej nieruchomości.

W czwartym rozdziale przedstawiono typowe i nietypowe zachowania, jakie cechują uczestników rynku nieruchomości, oraz powód ich występowania. Wskazano także na dotychczasowe badania związane z behawioralnymi aspektami wyceny nieruchomości i na ich wyniki oraz konkluzje:

- Odejście od normatywnego modelu wyceny nieruchomości najczęściej obserwowane jest wśród doświadczonych rzeczoznawców majątkowych. Doświadczenie i zdobyta wiedza wpływają na to, że dużo częściej rozwijają oni skróty myślowe, co może prowadzić do błędów myślowych. Początkujący rzeczoznawcy zazwyczaj przeprowadzają swoje wyceny, dokładnie odwzorowując normatywny model wyceny.
- Istotnym czynnikiem determinującym zachowanie rzeczoznawców majątkowych jest otoczenie, w którym się znajdują. Rzeczoznawcy działający poza znanym obszarem są dużo bardziej podatni na różnego rodzaju zakotwiczenia.
- Wiedza na temat oczekiwanej ceny nieruchomości wycenianej wpływa na proces wyboru nieruchomości podobnych do porównań.
- Rzeczoznawca majątkowy znajduje się pod presją otoczenia, w którym pracuje klient, co może mieć wpływ na proces i wynik wyceny nieruchomości.

W ostatniej części czwartego rozdziału przedstawiony został przykład wyceny nieruchomości logistycznej w Norymberdze. Na podstawie wyroku sądowego wskazano na kilka możliwych behawioralnych aspektów przeprowadzanych wycen.

Podsumowując, można stwierdzić, że decyzje podejmowane przez uczestników rynku nieruchomości zależą od czynników ekonomicznych oraz pozaekonomicznych. Bardzo trudno jest wskazać, które z tych czynników mają większy wpływ na podejmowane decyzje. Jest to zależne od sytuacji, w jakiej znajduje się dana jednostka. Dobre zrozumienie funkcjonowania rynku nieruchomości i jego uczestników jest determinowane przez uwzględnianie obu rodzajów czynników.

Niniejsza praca ujawnia rolę aspektów pozaekonomicznych w procesie wyceny nieruchomości, pokazuje, że jest ona bardzo istotna. Potwierdza się także hipoteza, że rzeczoznawcy majątkowi nie przestrzegają normatywnego modelu wyceny. Działają oni w bardzo bogatym środowisku informacyjnym, znajdują się pod wpływem emocji, dążą do maksymalizacji własnej satysfakcji lub użyteczności. Są podatni na heurystyki i ulegają błędom myślenia. Nie należy jednak podchodzić do tego w sposób krytyczny, heurystyki i błędy myślowe są nie do uniknięcia. Nie chroni przed nimi nawet specjalistyczna wiedza z tego zakresu. Dotyczą każdego z nas.

Występowanie heurystyk w wycenie nieruchomości nakazuje jednak ich analizę, ujawnianie i dążenie do ich złagodzenia. Przykładem takiego działania jest raport Carsberga (2002), który został przygotowany na zlecenie RICS w celu pobudzenia badań nad procesem wyceny z uwzględnieniem kwestii behawioralnych. Zawarto w nim 18 zaleceń odnoszących się do procesu wyceny nieruchomości inwestycyjnych, które w dużej mierze skupiają się na relacji między klientem a rzeczoznawcą majątkowym. Do najważniejszych zaleceń, które mają wpływ na wyniki wyceny nieruchomości, zaliczyć należy m.in.: wymóg zawarcia w dokumencie wyceny powiązań rzeczoznawcy z jego klientem, wskazanie w dokumencie na długość trwania współpracy rzeczoznawcy z klientem, rotację personelu sporządzającego wyceny dla strony trzeciej, badanie wpływu oraz nacisku na rzeczoznawców majątkowych w procesie poszukiwania wartości dla celów zabezpieczenia wiarytelności kredytodawców. Wskazuje to na pole niezbędnych działań ze strony organizacji zawodowych. Od ich wyniku zależeć będzie obiektywizm wyceny, co wpłynie na poprawę reputacji zawodu rzeczoznawcy majątkowego.

Metodycy wyceny proponują przejście od normatywnego modelu wyceny do modelu deskryptywnego.

Bibliografia

- Achu K. (2011), *Do clients influence valuations carried out for financial reporting purposes? Some evidence from Malaysia*, Conference Paper, Universiti Teknologi Malaysia, s. 47–62.
- Achu K. (2013), *Client influence on property valuation: a literature review*, „International Journal of Real Estate Studies”, no. 2 (8), s. 24–47.
- Achu K., Chin L.W., Burhan B., Nordin M.F. (2015), *Factor affecting client influence on property valuation in Malaysia: do client size and size of value adjustment matter*, „Jurnal Teknologi”, no. 10 (75), s. 39–49.
- Akerlof G., Shiller C. (2010), *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?*, przeł. J. Jannasz, Studio Emka, Warszawa.
- Arystoteles (1982), *Etyka nikomachejska*, przeł., oprac. i wstępem poprzedziła D. Gromska, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Bartkowiak R. (2013), *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Becker G.S. (1990), *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, przeł. H. Hagemerejowa, K. Hagemerej, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (2013), *Mikroekonomia*, przeł. B. Czarny i in., Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Bettman R. (1973), *Perceived risk and its components: a model and empirical test*, „Journal of Marketing Research”, no. 2 (10), s. 184–190.
- Bittner I. (2009), *Homo oeconomicus*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź.
- Blackburn S. (2004), *Oksfordzki słownik filozoficzny*, red. J. Woleński, przeł. C. Cieśliński, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Bogdanowicz D. (2011), *Japoński kryzys z lat 90. z perspektywy austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego*, praca licencjacka, Wydział Ekonomii, Katedra Makroekonomii i Badań nad Gospodarką Narodową, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
- Bryx M. (2008), *Funkcjonowanie rynku nieruchomości*, Poltext, Warszawa.
- Brzezicka J. (2013), *Sezonowość rynku nieruchomości*, „Świat Nieruchomości”, nr 2 (84), s. 26–31.

- Brzezicka J., Wiśniewski R. (2012), *Behawioralne aspekty rynku nieruchomości*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, nr 2 (20), s. 21–31.
- Brzezicka J., Wiśniewski R. (2013), *Calendar effects on the real estate market*, „Real Estate Management and Valuation”, no. 2 (21), s. 13–21.
- Brzezicka J., Wiśniewski R. (2014), *Wybrane postawy uczestników rynku wobec braków informacyjnych na rynku nieruchomości*, „Ekonomia XXI Wieku”, nr 2 (2), s. 108–111.
- Bullock A., Stallybrass O., Trombley S. (1999), *Słownik pojęć współczesnych*, przeł. M. Adamiec i in., Książnica, Wrocław.
- Case K.E., Shiller R.J. (2004), *Is there a bubble in the housing market?*, Cowles Foundation for Research in Economics Yale University Paper No. 1089.
- Chalmers D. (2007), *Świadomy umysł. W poszukiwaniu teorii fundamentalnej*, przeł. M. Miłkowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Chojnacka K. (2014), *Racjonalność decyzji w teorii ekonomii – kilka refleksji dotyczących wyboru*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 180, s. 35–45.
- Czechowska K. (2014), *Wybrane uwarunkowania podejmowania decyzji inwestycyjnych na rynku nieruchomości*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Nauk Ekonomicznych Wydziału Zarządzania”, nr 36 (1), s. 13–25.
- Diaz III J. (1990), *The process of selecting comparable sales*, „The Appraisal Journal”, no. 4 (58), s. 533–540.
- Diaz III J. (1997), *An investigation into impact of previous expert value estimates on appraisal judgement*, „Journal of Real Estate Research”, no. 13 (1), s. 57–66.
- Diaz III J., Hansz A.J. (2002), *Behavioral research into the real estate valuation process: progress toward a descriptive model*, „Real Estate Valuation Theory Research Issues in Real Estate” vol. 8, Appraisal Institute and American Real Estate Society (ARES), s. 3–29.
- Diaz III J., Wolverton M.L. (1998), *A longitudinal examination of the appraisal smoothing hypothesis*, „Real Estate Economics”, no. 2 (26), s. 349–358.
- Dreżewska J., Strukowska-Kozień O. (2013), *Podjęmowanie decyzji obarczonych ryzykiem – ujęcie teorii perspektywy*, „Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie”, nr 27, s. 67–83.
- Dudziak M., Szpakowska E. (2013), *Zarządzanie ryzykiem i niepewność w działalności gospodarczej. Podjęmowanie decyzji biznesowych*, „Zarządzanie i Finance”, nr 1 (1), s. 118–129.
- Edgeworth F.Y. (1881), *Mathematical psychics: an essay on the application of mathematics to the moral sciences*, C. Kegan Paul & Co, London.
- Fiedorowicz K., Fiedorowicz J. (2012), *Kształtowanie się kategorii wartości ekonomicznej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, nr 95, s. 145–154.

- Fletcher S., Diskin B.A. (1994), *Agency relationships in appraising for institutional asset manager*, „The Appraisal Journal”, no. 1 (62), s. 103–112.
- Friedman M. (1966), *Methodology of positive economics*, [w:] M. Friedman, *Essays in positive economics*, University of Chicago Press, Chicago, s. 3–43.
- Friedman M. (2008), *Kapitalizm i wolność*, przeł. M. Lasota, M. Kondratowicz, Helion, Warszawa.
- Friedman M., Friedman R. (2001), *Wolny wybór*, przeł. J. Kwaśniewski, Aspekt, Sosnowiec.
- Gallimore P., Wolverton M.L. (1997), *Price-knowledge-induced bias: a cross-cultural comparison*, „Journal of Property Valuation and Investment”, no. 3 (15), s. 150–175.
- Gallimore P., Hansz A., Gray A. (2000), *Decision making in small property companies*, „Journal of Property Valuation and Investment”, no. 6 (18), s. 602–613.
- Gibler K.M., Nelson S.L. (1998), *Consumer behavior applications to real estate*, Paper presented at the American Real Estate Society Meeting April, s. 381–393.
- Gibler K.M., Nelson S.L. (2003), *Consumer behavior applications to real estate*, „Journal of Real Estate Practice and Education”, no. 1 (6), s. 63–84.
- Górski J. (1984), *Zarys historii ekonomii politycznej*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa.
- Grzegorzczak W. (2009), *Wybrane problemy zarządzania i finansów. Studia przypadków*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Grzesiuk K. (2014), *Powstanie i ewolucja modelu Homo Oeconomicus*, „Roczniki Ekonomii i Zarządzania”, nr 42 (6), s. 254–257.
- Harvey J. (1992), *Urban land economics*, Macmillan Education, Hong Kong.
- Janasz K. (2009), *Ryzyko i niepewność w gospodarce – wybrane aspekty teoretyczne*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 14, s. 87–98.
- Jasay de A. (2009), *How to get a free lunch? Just apply for it*, Political Economy, Concisely: Essays on Policy that does not work and Markets that do, www.libertyfound.org (dostęp: 2.02.2020).
- Kahneman D. (2012), *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, przeł. P. Szymczak, Media Rodzina, Poznań.
- Kalat J.W. (2016), *Biologiczne podstawy psychologii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kamienik K. (2006), *Johna Searle’a koncepcja świadomości*, 4.12.2006, <https://docplayer.pl/11197632-I-swiadomosc-jako-problem-filozoficzny.html> (dostęp: 23.03.2017).
- Kinnard W.N., Lenk M.M., Worzala E.M. (1997), *Client pressure in the commercial appraisal industry: how prevalent is it?*, „Journal of Property Valuation and Investment”, no. 3 (15), s. 233–244.
- Klimczak K.M. (2008), *Ryzyko w teorii ekonomii*, „Master of Business Administration”, nr 6, s. 64–69.
- Księżyk M., Lisowski R. (2007), *Wpływ kosztów alternatywnych na podejmowanie decyzji inwestycyjnych w przedsiębiorstwach prywatnych*, „Ekonomia Menedżerska”, nr 1, s. 53–68.

- Kucharska-Stasiak E. (2006), *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kucharska-Stasiak E. (2012), *Wycena bez wartości – przyczyny i skutki*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, nr 2 (20), s. 5–20.
- Kucharska-Stasiak E. (2014), *Behawioralne aspekty w wycenie nieruchomości*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 4 (12), s. 247–261.
- Kucharska-Stasiak E. (2016), *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kucharska-Stasiak E. (2018a), *15 myths about market value*, „Real Estate Management and Valuation”, no. 3 (26), s. 113–121.
- Kucharska-Stasiak E. (2018b), *Dysfunkcje na rynku nieruchomości w warunkach kryzysu gospodarczego*, „Bank i Kredyt”, nr 49 (5), s. 493–514.
- Kwarciński T. (2005), *Niewidzialna doktryna Adama Smitha*, „Zeszyty Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego”, nr 1 (189), s. 96–101.
- Kwarciński T. (2009), *Racjonalność ekonomiczna i zasady moralne*, [w:] *Człowiek i jego decyzje*, red. K.A. Kłosiński, A. Biela, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin, s. 145–155.
- Kwaśnicki W. (1998), *Ekonomia klasyczna – spojrzenie z innej perspektywy*, „Ekonomista”, nr 5–6, s. 1–22.
- Landreth H., Colander D. (2005), *Historia myśli ekonomicznej*, przeł. A. Szeworski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Levy D., Schuck E. (1998), *Client influence on reported values*, Cutting Edge Conference RICS, London.
- Levy D., Schuck E. (2005), *The influence of clients on valuations: the client’s perspective*, „Journal of Property Investment & Finance”, no. 2 (23), s. 182–201.
- Maciejewski G. (2010), *Ryzyko w decyzjach nabywczych konsumentów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Mankiw N.G., Taylor M.P. (2009), *Mikroekonomia*, przeł. J. Sawicki, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Marshall A. (1952), *Principles of economics*, 8 ed., Macmillan & Co Ltd., London.
- Menger C. (2009), *Investigations into the method of social sciences*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama.
- Michalski M.A. (2011), *Kim jest postmodernistyczny homo oeconomicus, czyli pytanie o współczesne relacje pomiędzy rodziną a rynkiem*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, nr 1 (14), s. 139–154.
- Mill J.S. (1882), *A system of logic, ratiocinative and inductive*, Harper & Brothers Publishers, New York.
- Mises von L. (2007), *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, przeł. W. Falkowski, Fundacja Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa.
- Muth J.F. (1961), *Rational expectations and the theory of price movements*, „Econometrica”, vol. 29, s. 315–335.

- O'Boyle E.J. (2007), *Requiem for a homo oeconomicus*, „Journal of Markets & Morality”, no. 2 (10), s. 321–337.
- Orlik K. (2017), *Makroekonomia behawioralna*, CeDeWu, Warszawa.
- Over D. (2004), *Rationality and the normative descriptive distinction*, [w:] *Blackwell handbook of judgment and decision making*, red. D.J. Koehler, N. Harvey, Blackwell Publishing, Malden, MA, s. 3–18.
- Pareto V. (2013), *The foundation of political economy*, Kelley, New York.
- Piekutowska A. (2014), *Handel zagraniczny jako źródło zwiększenia efektywności gospodarowania*, „Studia Ekonomiczne”, nr 180, s. 227–235.
- Polański G. (2013), *Heurystyki wydawania sądów społecznych w mediach*, Katedra Technologii i Mediów Edukacyjnych, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Kraków, s. 324–331.
- Pöppel E., Edingshaus A. (2005), *Mózg – tajemniczy kosmos*, przeł. M. Skalska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Reber A.S., Reber E.S. (2015), *Słownik psychologii*, przeł. B. Janasiewicz-Kruszyńska, Scholar, Warszawa.
- Renaud B. (2005), *Światowy cykl nieruchomości 1985–1994 – przyczyny i skutki*, Bank Światowy.
- Ring A.A., Dasso J. (1989), *Rodzaje rynku, kryteria i podział rynku* [*Real estate, principles and practices*], Prentice Hall, Englewood Cliffs, <https://www.eit-centrum.waw.pl/rodzaje-ryнку-kryteria-i-podział-ryнку/> (dostęp: 18.06.2017).
- Schiffman L.G., Kanuk L.L. (1994), *Consumer behavior*, Prentice Hall, New Jersey.
- Searle J.R. (1998), *Umysł na nowo odkryty*, przeł. T. Baszniak, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Searle J.R. (1999), *Umysł, język, społeczeństwo. Filozofia i rzeczywistość*, przeł. D. Cieśla, WAB, Warszawa.
- Shalter R. (1951), *Private property*, Rutgers University Press, New Brunswick.
- Smith A. (1954), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, przeł. A. Prejbisz, B. Jasińska, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Solek A. (2010), *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” nr 8, s. 21–34.
- Sowell T. (2017), *Ekonomia dla każdego*, Fijor Publishing, Warszawa.
- Stasiak E.K. (2016), *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szalaniec M. (2004), *Historia ekonomii w pigułce*, 30.01.2004, https://www.nbportal.pl/wiedza/artykuly/historia-mysli-ekonomicznej/historia_ekonomii_w_pigulce (dostęp: 8.08.2019).
- Szalaniec M. (2009), *Teoria cyklu życia*, 30.05.2009, www.nbportal.pl (dostęp: 8.08.2019).
- Szymański W. (2004), *Interesy i sprzeczności. Globalizacja*, Difin, Warszawa.

- Świsłowska D. (2005/2006), *Konsumpcja*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, <http://coin.wne.uw.edu.pl/~apugacewicz/konsumpcja.pdf> (dostęp: 20.02.2020).
- Thaler R.H., Mullainathan S. (2018), *Ekonomia behawioralna*, 6.08.2018, <https://mises.pl/blog/2018/08/06/thaler-mullainathan-ekonomia-behawioralna/> (dostęp: 20.02.2020).
- Thaler R.H., Sunstein C.R. (2017), *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Tidwell O.A. (2011), *An investigation into appraisal bias: the role of decision support tools in debiasing valuation judgements*, Dissertation, Georgia State University.
- Tkocz-Wolny K. (2012), *Istota wartości nieruchomości inwestycyjnych*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 126, s. 303–316.
- św. Tomasz z Akwinu (1951), *Summa theologiae*, I–II, Q 94, art. 5, za: R. Shalter, *Private property*, Rutgers University Press, New Brunswick (*Suma teologiczna*, t. 13, przeł. A. Szeworski, Katolicki Ośrodek Wydawniczy „Veritas”, Londyn).
- Tucker J. (2018), *By być szczęśliwym, trzeba rozumieć użyteczność krańcową*, 17.09.2018, Instytut Misesa, <https://mises.pl/blog/2018/09/17/tucker-by-byc-szczesliwym-trzeba-rozumiec-uzytecznosc-krancowa/> (dostęp: 20.02.2020).
- Tyszka T. (2004), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot.
- Veblen T. (1990), *The limitations of marginal utility*, „Journal of Political Economy”, no. 17 (9), s. 620–629.
- Wang K., Wolverton M.L. (red.) (2002), *Real estate valuation theory*, Wolters Kluwer Publishing, Springer US, series „Research Issues in Real Estate”, vol. 8.
- Wiśniewska-Szałek A., Banaszak A. (2004), *Postrzeganie ryzyka przez konsumentów*, [w:] *Psychologia a rynek. Zachowania konsumentów*, red. W.J. Paluchowski, G. Bartkowiak, Rys, Poznań.
- Wojciechowska R., Kucharska-Stasiak E., Wrońska-Bukalska E. (2017), *Psychologia na usługach ekonomii*, Texter, Warszawa.
- Wojcieszka L. (2014), *Współczesna koncepcja homo socio-oeconomicus*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 180, s. 240–248.
- Wolf M. (2018), *Przedmowa*, [do:] *Pomyśleć ekonomię od nowa*, red. S. Young, J.G. Hülsmann, przeł. A. Piekarska, Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox, Poznań, s. 20–21.
- Wolverton M.L. (1996), *Investigation into price knowledge induced comparable sale selection bias*, Dissertation, Georgia State University.
- Young S., Hülsmann J.G. (red.) (2018), *Pomyśleć ekonomię od nowa*, przeł. A. Piekarska, Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox, Poznań.
- Zalega T. (2012), *Konsumpcja. Determinanty, modele, teorie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Zaleskiewicz T. (2003), *Psychologia inwestora giełdowego*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.

- Zaleśkiewicz T. (2011), *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zaleśkiewicz T. (2015), *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zielonka P. (2017), *Giełda i psychologia*, CeDeWu, Warszawa.
- Żelazowski K. (2007), *Zjawisko bańki cenowej w kontekście zmian na polskim rynku mieszkaniowym*, „Towarzystwo Naukowe Nieruchomości” z. 15, cz. 1 i 2, s. 139–148.

Dokumenty i opracowania prawne

- Colliers International vs. Titan, Wyrok sądowy 30/09/2014, www.editoralassets.egi.co.uk
- Międzynarodowe Standardy Wyceny (2005), wydanie pol., Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, Warszawa.
- EWS (2016) – Europejskie Standardy Wyceny TEGOVA, edycja 8.
- Nota interpretacyjna, zastosowanie podejścia dochodowego, PFRZM.
- Nota interpretacyjna, zastosowanie podejścia porównawczego, PFRZM.
- Powszechne Krajowe Standardy Wyceny (2009), *Krajowy Standard Wyceny Podstawowy. Inne Rodzaje Wartości*, PFSRM z dnia 7 kwietnia 2009.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości oraz sporządzania operatu szacunkowego (Dz.U. z 2004 r., poz. 2109).
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2016 r., poz. 2147).
- Wycena nieruchomości (2000), wydanie polskie, PFSRMN, Warszawa.

Źródła internetowe

- <https://www.skarbiec.pl/slownik-inwestycyjny/efekt-kalendarza>
- www.editoralassets.egi.co.uk
- www.eit-centrum.waw.pl
- www.kognitywistyka.pl
- www.mfiles.pl
- www.mises.pl/blog/2018/08/06/thaler-mullainathan-ekonomia-behawioralna/
- www.nbp.pl

Spis tabel i rysunków

Tabela 1.1. Ryzyko a niepewność	33
Tabela 1.2. Analiza ryzyka	35
Tabela 2.1. Różnice między modelami <i>homo oeconomicus</i> a <i>homo sociologicus</i>	50
Tabela 2.2. Różnice między ekonomią a psychologią ekonomiczną	57
Tabela 3.1. Podejścia, metody i techniki w wycenie nieruchomości	82
Tabela 4.1. Przegląd wybranych badań	114
Tabela 4.2. Wyceny i sprzedaże nieruchomości	118
Rysunek 1.1. PKB <i>per capita</i> na świecie	22
Rysunek 1.2. Krzywa Philippsa	23
Rysunek 1.3. Ruch okrężny w gospodarce	24
Rysunek 1.4. Krzywa popytu	26
Rysunek 1.5. Krzywa podaży	27
Rysunek 1.6. Linia ograniczenia budżetowego	28
Rysunek 1.7. Krzywe obojętności	29
Rysunek 2.1. Lokalizacja funkcji psychicznych w mózgu	39
Rysunek 2.2. Złudzenie Müllera-Lyera	44
Rysunek 2.3. Motywy podejmowania decyzji gospodarczych oraz racjonalności gospodarowania	49
Rysunek 2.4. Teoria perspektywy	59
Rysunek 4.1. Wpływ środowiska zewnętrznego na rzeczoznawcę majątkowego	112