

**Justyna Brzezicka, Radosław Wiśniewski**

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

---

## WYBRANE POSTAWY UCZESTNIKÓW RYNKU WOBEC BRAKÓW INFORMACYJNYCH NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

---

**Streszczenie:** Artykuł dotyczy wybranych postaw uczestników rynku wobec braków informacyjnych na rynku nieruchomości. Rynki nieruchomości w ostatnim czasie stają się „aktywnymi graczami” na skalę międzynarodową, co skłania do bacznej obserwacji zjawisk na nich zachodzących. Natomiast braki informacyjne uniemożliwiają sprawne funkcjonowanie rynków, na których informacja pełni funkcję sprawczą wielu procesów. Podmioty rynkowe pozbawione rzetelnej, pełnej i aktualnej informacji o cenach rynkowych nieruchomości przejawiają skłonność do ich poszukiwania oraz ulegania strategiom zastępczym, rekompensującym występujące braki informacyjne. Tezę artykułu stanowi pogląd dotyczący braków informacyjnych na rynku nieruchomości jako okoliczności sprzyjającej zaistnieniu zjawiska wpływu społecznego. Hipotezę badawczą sformułowano w następujący sposób: *konformizm informacyjny jest czynnikiem wpływającym na kształtowanie się cen nieruchomości*. Praca składa się z dwóch integralnych części: teoretycznej i badawczej. W części teoretycznej przybliżono zjawisko wpływu społecznego na rynku nieruchomości jako skutku braków informacyjnych. Rozwinięto również zagadnienie informacyjnego wpływu społecznego. Informacyjny wpływ społeczny ma miejsce wówczas, gdy podmioty, nie dysponując wiedzą, jak należy się zachować, jaką podjąć decyzje czy też jakie przyjąć stanowisko w spornej kwestii – polegają na wiedzy innych ludzi, zakładając, że inni wiedzą lepiej, co zrobić, lub ich wiedza jest pełniejsza. W związku z tym powielają zachowania, które zaobserwowali u innych. Ponadto w części teoretycznej wyjaśniono zagadnienie inklinacji egotystycznej i heurystyki dostępności oraz wskazano ich znaczenie w systemie rynku nieruchomości. Celem badania było sprawdzenie, czy uczestnicy rynku nieruchomości ulegają wpływowi konformizmu informacyjnego. Badanie przeprowadzono wśród studentów Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie oraz Wyższej Szkoły Ekonomii, Turystyki i Nauk Społecznych w Kielcach. Przedmiotem badania były ceny nieruchomości lokalowych w Olsztynie i Kielcach oraz trendy cenowe na rynkach tych miast. W zaplanowanym eksperymencie studenci pracowali w 6-osobowych zespołach (lider oraz 5 uczestników), każdy zespół miał za zadanie skłonić lidera do przyjęcia ceny nieruchomości oraz zaprognozowania trendu rynkowego zgodnie z przekonaniem grupy. W badaniu wykorzystano kwestionariusz ankiety. Podjęte badanie pozwoliło na realizację celu badawczego oraz potwierdzenie hipotezy badawczej pracy. Najważniejsze wnioski z pracy są następujące: braki informacyjne występujące na rynku nieruchomości stanowią chłonną przestrzeń do zaistnienia zjawiska konformizmu informacyjnego, a zjawisko to nie pozostaje bez znaczenia wobec poziomu cen na rynku nieruchomości i decyzji uczestników rynku. Uwzględniając specyfikę rynku nieruchomości, przy jednoczesnym zaistnieniu innych czynników o charakterze behawioralnym, pod wpływem grupy można dostrzec skłonności podmiotów rynkowych do podążania śladem grupy. Przeprowadzone badanie pokazuje,

że w systemie rynku nieruchomości występują także czynniki pozaekonomiczne (w tym o charakterze behawioralnym), a siła ich wpływu na funkcjonowanie systemu rynku nieruchomości jest znacząca. W sprzyjających warunkach konformizm informacyjny nie tylko może stanowić czynnik determinujący decyzje podmiotów na rynku nieruchomości, lecz również może znajdować przełożenie na ceny nieruchomości (ich postrzegany i spodziewany poziom) występujące na rynku.

**Słowa kluczowe:** rynek nieruchomości, braki informacyjne, konformizm, heurystyka dostępności, inklinacja egotystyczna.

DOI: 10.15611/e21.2014.2.07

## 1. Wstęp

Rynki nieruchomości (RN) nie są rynkami doskonałymi pod względem dostępu do informacji. Jednocześnie pełnią ważne funkcje w systemie gospodarczym i w życiu codziennym, które ogólnie można podzielić na dwie grupy – funkcje mieszkaniowe i funkcje inwestycyjne. Dwie wymienione wyżej funkcje predestynują rynki do efektywnego działania, jednak nie działają one w pełni efektywnie. Przejawem tego są anomalie rynkowe, a jedną z przyczyn – braki informacyjne.

Tezę artykułu stanowi pogląd dotyczący braków informacyjnych na rynku nieruchomości jako okoliczności sprzyjającej zaistnieniu zjawiska wpływu społecznego. Hipotezę badawczą sformułowano w następujący sposób: *konformizm informacyjny jest czynnikiem wpływającym na kształtowanie się cen nieruchomości*. Zastosowana w pracy metoda to teoretyczna analiza i kompilacja wcześniejszych badań w tym zakresie w oparciu o badanie literaturowe. Drugą część pracy stanowi część praktyczna zrealizowana w oparciu o badanie sondażowe odnoszące się do olsztyńskiego oraz kieleckiego rynku nieruchomości.

Praca rozszerza dotychczasowy dorobek wiedzy o nowe elementy dotyczące psychologicznych i socjologicznych przesłanek determinujących mechanizmy cenowe na RN. Zaproponowany obszar tematyczny w odniesieniu do polskiego rynku nieruchomości jest mało znany, lecz bardzo istotny ze względu na wspomniane funkcje rynku nieruchomości oraz „relatywnie wysoki poziom cen” występujący na tym rynku. W artykule przyjęto pewne niezbędne uproszczenia, aby wyeksponować treści istotne z punktu widzenia podjętych celów.

Cele artykułu można zdefiniować jako: 1) przybliżenie zjawiska konformizmu informacyjnego w systemie rynku nieruchomości (SRN), 2) wskazanie wybranych postaw uczestników rynku nieruchomości związanych z dostępem do informacji, 3) przedstawienie wyników badania odnoszącego się do zjawiska konformizmu informacyjnego na rynku nieruchomości. Celem badania było sprawdzenie, czy uczestnicy rynku nieruchomości ulegają wpływowi konformizmu informacyjnego.

## 2. Wpływ społeczny w obliczu braków informacyjnych na rynku nieruchomości

Informacja ma ważne znaczenie w systemie rynku nieruchomości. Wiśniewski [2007, s. 11] traktuje informację jako czynnik sprawczy i element integrujący podsystemy rynku. Definiuje informację jako „kategorię określającą i odwzorowującą właściwości podmiotów i przedmiotów (...) oraz relacje między nimi, zachodzące w celu zestawienia ich charakterystyk warunkujących procesy systemowe” [Wiśniewski 2007, s. 11]. Jednocześnie należy zaznaczyć obecność braków informacyjnych jako immanentną cechę rynku nieruchomości. Kucharska-Stasiak [2006, s. 44] wskazuje na niedoskonałość rynku nieruchomości, której przyczyn należy poszukiwać w brakach informacyjnych. Brak informacyjny nie oznacza informacyjnej próżni, lecz wynika z niepełnej dostępnej informacji o rynku, opóźnień w dostępie do informacji związanych ze specyfiką rynku, szumów informacyjnych wynikających z natłoku informacji o niskiej wartości użytkowej czy też informacji o charakterze wtórnym. Czy na podstawie powyższych przesłanek można postawić pytanie o skutki braków informacyjnych w SRN?

Należy zaznaczyć, że rozważania prowadzone są w nurcie behawioralnym (implementacja założeń i rozwiązań proponowanych przez nauki behawioralne: ekonomię behawioralną i finanse behawioralne). Zdaniem autorów artykułu, uczestnicy rynku nieruchomości przejawiają cechy *człowieka rzeczywistego* [Brzezicka, Wiśniewski 2014; Brzezicka i in. 2013, s. 562-563]. Idea *człowieka rzeczywistego* stanowi odmienną propozycję do ogólnie znanego modelu *homo oeconomicus* – uczestnicy rynku w obliczu decyzji ekonomicznych nie dysponują pełną informacją i wiedzą o rynku, wykazują skłonność do ulegania emocjom i pokusom, a w ich zachowaniach nie przejawia się założenie pełnej racjonalności ekonomicznej, lecz racjonalności ograniczonej [Brzezicka, Wiśniewski 2012, s. 21-31]. Ponadto człowiek jest istotą społeczną. Jako jednostka przynależna do społeczeństwa w dużym stopniu potrafi czerpać korzyści wynikające z tej przynależności. Etzioni [2011, s. 282] zaznacza, że ludzie są „zwierzętami społecznymi” i są związani ze sobą w sposób nie do końca świadomy, ale głęboko wpływający na myślenie oraz działanie jednostki. „Istoty ludzkie jako jednostki są powiązane nie tylko ze sobą, ale też z systemem (...), niektóre zwierzęta przywiązują się do stada, ale związki te mają charakter bardzo podstawowy w porównaniu ze złożonymi formami przywiązania ludzi do działających w ich społeczeństwie systemów: pracy, przyjaźni, narodu i innych” [Baumeister 2011, s. 60]. W obliczu przyjętych założeń godne odnotowania wydają się być dwa spostrzeżenia.

Po pierwsze, informacja jest niezbędnym elementem rynku, umożliwiającym sprawne jego działanie. W obliczu braku informacji rynek nie działa tak, jak powinien: pojawiają się anomalie, a struktura systemu zostaje zaburzona. Z uwagi na integrującą funkcję informacji skutki jej braku mogą być widoczne w wielu płaszczyznach, na wielu poziomach i w wielu procesach rynkowych, również odłożone

w czasie, o tyle bardziej – o ile RN jest rynkiem dynamicznym i obciążonym dozą niepewności.

Po drugie, podmioty (uczestnicy rynku) nie pozostają bierne wobec zaistniałych braków, lecz poszukują strategii umożliwiającej „poradzenie sobie” z uświadomionymi brakami. Strategie te, w pewnych okolicznościach, mogą się odwoływać do zdolności poznawczych i psychologicznych podstaw podejmowania decyzji lub dotyczyć wpływu społecznego grupy, do której przynależą. Definicję wpływu społecznego przyjmuje się za Kenrick, Neuberg, Cialdini [Kenrick i in. 2002, s. 285]: wpływ społeczny rozumie się jako zmianę w zachowaniu jednostki spowodowaną prawdziwym lub wyobrażonym naciskiem ze strony innych osób. Należy zaznaczyć, że wymienione sposoby radzenia sobie z brakami informacyjnymi przez jednostki nie stanowią zamkniętego zbioru rozwiązań, a granica możliwych do podjęcia działań powinna być rozumiana jako płynna i zmienna.

### 3. Konformizm informacyjny na rynku nieruchomości

Jednym z obserwowanych przejawów wpływu społecznego na rynku nieruchomości jest konformizm, rozumiany jako „zmienianie naszego zachowania w taki sposób, aby było ono zgodne z reakcjami lub działaniami innych osób” [Kenrick i in. 2002, s. 285]. Konformizm może mieć miejsce bez wyraźnego nacisku społecznego – jest reakcją podmiotu w konkretnej, zaobserwowanej sytuacji. Przesłanki sprzyjające postawie konformistycznej to dostrzeżenie odmienności swojego zachowania na tle zachowań innych ludzi, brak działania w sytuacji aktywności innych lub aktywność, gdy inni nie podejmują działania.

Dostrzeżenie odmienności zachowań własnych uczestnika na tle zachowań innych uczestników rynku to ważna przesłanka tworzenia postaw na rynku nieruchomości. Zaobserwowana odrębność może stanowić podstawę do podejmowania decyzji o różnym charakterze. Chęć dostosowania się w takiej sytuacji sprzyja postawom konformistycznym. Podporządkowanie się „tłumowi” może być przejawem asekuranctwa – tłum wie lepiej ode mnie, bądź też zrozumienia własnych słabości poznawczych i decyzyjnych.

Brak działania w sytuacji aktywności innych jest przejawem postaw pasywnych. Brak interakcji na pojawiające się działania innych utwierdza działania tych pozostałych. „Nieprzyłączenie się” jest wbrew pozorom stanowiskiem, które potwierdza czyny innych. Pasywność może powodować ugruntowanie się postaw konformistycznych. Może też wywoływać efekt zatrzymania czy też zakończenia trwających postaw konformistycznych.

Aktywność, gdy inni nie podejmują działania, jest przejawem postaw aktywnych. Aktywność taka może wywoływać działania innych, a więc być czynnikiem sprawczym przyszłych postaw konformistycznych. Postawy takie mają przecież swój początek. Aktywność musi kiedyś powstać, aby dalej się rozwijać i trwać.

Natomiast konformizm informacyjny (informacyjny wpływ społeczny) ma miejsce wówczas, gdy podmioty nie dysponując wiedzą, jak należy się zachować, jaką podjąć decyzję czy też jakie przyjąć stanowisko w spornej kwestii – polegają na wiedzy innych ludzi, przy założeniu, że inni wiedzą lepiej, co zrobić, lub ich wiedza jest pełniejsza. Aronson, Wilson, Akert [Aronson i in. 2006, s. 211] definiują konformizm informacyjny jako „wpływ innych ludzi, który skłania nas do podporządkowania się, ponieważ widzimy w nich źródło wskazówek dotyczących naszego zachowania. Podporządkowujemy się, bo wierzymy, że cudza interpretacja niejasnych sytuacji jest słuszniejsza niż nasza i pomaga nam wybrać właściwy kierunek działania”. Ponadto zachowania innych ludzi dostarczają jednostce „społecznego dowodu słuszności” [Parka 2006, s. 51] i zapewniają poczucie bezpieczeństwa [Surowiecki 2010, s. 85] – gdy decyzja okaże się niesłuszna, pocieszeniem jest fakt, że inni postąpili tak samo [Belsky, Gilovich 2010, s. 205].

Rynki nieruchomości tworzone przez podmioty utożsamiane z modelem *człowieka rzeczywistego*, wraz ze zdefiniowanymi i potwierdzonymi brakami informacyjnymi, stanowią chłonną przestrzeń, w której konformizm informacyjny ma sprzyjające warunki do zaistnienia (powstawania i trwania). Thaler i Sunstein [2012, s. 292] podają przykłady z amerykańskiego rynku nieruchomości, który stał się miejscem ekspansji wpływów społecznych. W latach 1960-1997 ceny domów na amerykańskim rynku nieruchomości utrzymywały się na stabilnym poziomie. Wzrost był notowany od 1997 roku. W społeczeństwie utarło się przekonanie, że „naturą cen domów jest rosnać z biegiem czasu”. Po roku 2005 oczekiwany wzrost cen domów wynosił 9%, w rzeczywistości jednak 1/3 badanych oczekiwała jeszcze większych wzrostów. Obserwowane zjawiska „społecznego zarażania” stały się jedną z głównych przyczyn kreacji spekulacyjnej bańki cenowej na amerykańskim RN [Thaler, Sunstein 2012, s. 292].

Belsky i Gilovich [2010, s. 196] dowodzą, że w większości przypadków konformizm ma pozytywny wpływ na funkcjonowanie społeczeństw. Problem pojawia się w sytuacji, gdy ludzie podporządkowują się trendom wbrew sobie i rezygnują pod wpływem innych ludzi z mądrych decyzji finansowych na rzecz nierozważnych inwestycji. Bańki spekulacyjne – i te na giełdzie papierów wartościowych, i te na rynku nieruchomości – zdają się potwierdzać to spostrzeżenie. Surowiecki dodaje, że bańki są obrazem i podręcznikiem zbiorowego podejmowania decyzji, które się nie powiodły, ponieważ zabrakło niezależności, różnorodności i prywatnej oceny sytuacji [Surowiecki 2010, s. 278]. Pogląd ten podziela Sunstein [1996, s. 9], dowodząc, że „konformizm nie ograniczony przez sprzeciw może doprowadzić do niepokojących, szkodliwych, a czasem zdumiewających rezultatów”.

Dwie dodatkowe ważne charakterystyki dotyczące konformizmu informacyjnego w odniesieniu do rynku nieruchomości to trwałość oraz niepewność. Zdaniem takich autorów jak Zimmerdo i Leippe [2004, s. 85], wpływ społeczny może mieć charakter trwały (powtórzenie sytuacji problemowej po roku również powoduje zachowania konformistycznie tak jak w przypadku pierwszego problemu). Belsky

i Gilovich [2010, s. 194] podkreślają, że niezbędną okolicznością zaistnienia konformizmu informacyjnego jest niepewność – konformizm informacyjny jest skutkiem niepewności [Belsky, Gilovich 2010, s. 194]. W warunkach niepewnych reakcje innych ludzi stanowią informację na temat słuszności postępowania jednostki [Doliński 2005, s. 45]

Trwałość konformizmu oraz jego zaistnienie w warunkach niepewności wywierają znaczne skutki w systemie rynku nieruchomości: niepewność jest immanentną cechą rynku, wszystkie procesy rynkowe mają znamiona niepewnych, ze względu na brak pełnej informacji o rynku. I jednocześnie ten brak informacji skłania podmioty do ulegania konformizmowi informacyjnemu. Ma miejsce pewnego rodzaju triada elementów: braki informacyjne – niepewność – konformizm informacyjny, między którymi zachodzą sprzężenia zwrotne.

Z jednej strony procesy konformistyczne na rynku nieruchomości mają charakter trwałe, z drugiej strony ciągły. Trwałość zachowań konformistycznych w czasie koresponduje z trwałością jako cechą charakterystyczną nieruchomości będącej obiektem inwestycyjnym [Bryx 2008]. Ciągłość natomiast wywiera permanentny wpływ na stany rynkowe i powoduje zmianę zasobu informacyjnego rynku i skutki w SRN. Specyfika rynku nieruchomości powoduje, że procesy rynkowe rozłożone są w czasie (często jest to długi horyzont czasowy) – ciągłość i trwałość konformizmu wpasowują się naturalnie w specyfikę rynku nieruchomości.

Rozważania prowadzone w powyższych rozdziałach stanowią o realizacji pierwszego celu artykułu, którym było *przybliżenie zjawiska konformizmu informacyjnego w systemie rynku nieruchomości*.

#### **4. Wybrane postawy wobec braków informacyjnych**

Uczestnicy rynku nieruchomości, jako podmioty radzące sobie z brakami informacyjnymi w sposób twórczy i kreatywny, mogą przyjmować wiele postaw w sytuacji braku pewnej wiedzy o cenach rynkowych. Przejawem kreatywnego podejścia są inklinacje behawioralne, którym ulegają podmioty, m.in. heurystyka dostępności oraz inklinacja egotystyczna.

Heurystykę dostępności Zielonka [2011, s. 60] definiuje jako zależność między dostępnością w pamięci danego zdarzenia a prawdopodobieństwem jego zajścia. „Im łatwiejszy dostęp w pamięci człowieka do jakiegoś zdarzenia lub do określonej kategorii zdarzeń, tym bardziej prawdopodobne wydaje się jemu wystąpienie tego zdarzenia lub tym większa wydaje się liczebność (waga) zdarzeń określonych kategorii” [Zielonka 2011, s. 60]. W odniesieniu do rynku nieruchomości takim zdarzeniem może być odnotowany wzrost cen nieruchomości, powtarzany wielokrotnie przez media, i tzw. głos tłumu, aż do utrwalenia przeświadczenia o permanentnym i oczywistym wzroście cen.

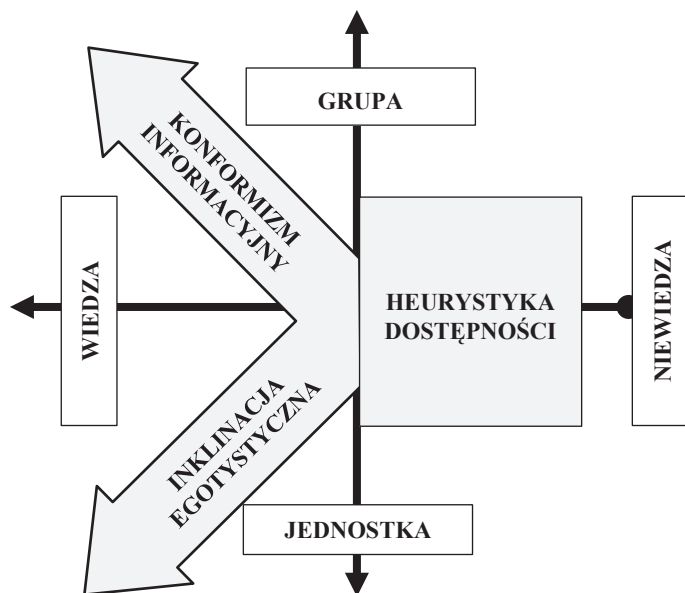
Inklinacja egotystyczna w ujęciu terminologicznym i psychologicznym odwołuje się do zjawiska egotyizmu, rozumianego jako nadmierne skupianie uwagi na sobie



**Tabela 1.** Wybrane postawy uczestników RN wobec braków informacyjnych

Nazwa postawy	Wiedza / / niewiedza jednostki	Wiedza / / niewiedza grupy	Motyw działania jednostki
Konformizm informacyjny	niewiedza	wiedza	<ul style="list-style-type: none"> <li>• jednostka nie ma pełnej informacji, więc polega na wiedzy innych</li> <li>• robi coś, bo robią to inni</li> <li>• zaufanie wobec/ do grupy</li> </ul>
Heurystyka dostępności	wiedza lub niewiedza	wiedza lub niewiedza	<ul style="list-style-type: none"> <li>• jednostka nie ma pełnej informacji, ale obserwując tendencje grupy, dochodzi do przekonania o własnej wiedzy</li> <li>• robi coś, bo robią to <i>wszyscy</i> i <i>wszyscy</i> mówią, że to robią</li> <li>• zaufanie wobec / do grupy – grupa zapewnia „bezpieczeństwo decyzyjne”</li> </ul>
Inklinacja egotystyczna	wiedza	niewiedza	<ul style="list-style-type: none"> <li>• oparcie decyzji na własnej wiedzy z przekonaniem, że wiedza ta jest pełniejsza niż wiedza grupy</li> <li>• zaufanie sobie</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

**Rys. 1.** Wybrane postawy uczestników RN wobec braków informacyjnych

Źródło: opracowanie własne.

[Wojciszke 2011]. Roubini i Mihm [2011, s. 64] opisują inklinację egotystyczną<sup>1</sup> jako „skłonność inwestorów do tego, aby przyczynić wzrostu swoich dochodów dopatrywać się w czasie boomu, nie w tym, że wraz z wieloma innymi naiwniakami pompują bańkę spekulacyjną, lecz w swojej wyjątkowej przenikliwości” [Roubini, Mihm 2011, s. 64].

Mazur wskazuje na znaczenie konformizmu w procesie kształtowania anomalnego poziomu cen jako czynnika nieodzownego szczególnie w fazie „gwałtownego wzrostu fali, gdy wydaje się, że wszyscy są absolutnie przekonani, że będzie dobrze” [2012, s. 281].

Wskazane postawy stają się widoczne w dłuższej perspektywie czasu, gdy jednocześnie obserwowane są inne zjawiska wpływające na zmianę stanu systemu (sprzyjające warunki makroekonomiczne, polityczne i prawne, inne czynniki o charakterze behawioralnym, np. działanie pod wpływem pokusy, chęć zysku, nieostrożne inwestowanie lub działania nieracjonalne). Postawy te, same w sobie, mają właściwość generowania tej zmiany, np. zmiana ceny na rynku nieruchomości (jej obserwowany ponadprzeciętny wzrost) staje się przestrzenią sprzyjającą zaistnieniu (uaktywnieniu się) tych postaw, a jednocześnie ich wystąpienie sprzyja dalszemu pogłębianiu zjawiska wzrostu ceny. Jest to sprzężenie zwrotne. Czas oraz dostrzegalna zmiana stanu systemu nie są jedynymi charakterystykami niezbędnymi do ich wystąpienia – niezbędna jest grupa czy też społeczność wpływająca na jednostkę, przy założeniu, że ta grupa tworzona jest przez aktywne jednostki będące kreatorami zmian. Warunek zbiorowości jest nieodzowny – tylko działania na poziomie zagregowanym mogą znajdować odzwierciedlenie w cenach, zachowania indywidualnych inwestorów pozostają niezauważone, ponieważ neutralizują się wzajemnie [Szyszka 2009, s. 83-84]. Inklinacje te można więc opisać jako obustronne relacje kauzalne zachodzące między podmiotami znajdującymi się w systemie rynku nieruchomości a systemem.

Wspomniane postawy pokazują jedynie niewielką część skomplikowanych zachowań podmiotów na RN wobec braków informacyjnych i stanowią wybiórczą ich reprezentację. Wskazane efekty, choć różnią się w swojej istocie, to jednak przejawiają pewne homologie. Zaprezentowane postawy konstytuują zachowania uczestników w przypadku braków informacyjnych na rynku, lecz płaszczyzną podobieństwa są również relacje zachodzące między wiedzą i niewiedzą jednostki a wiedzą i niewiedzą tłumu. Wiedzę należy tu utożsamiać z informacją (założenie, że podmiot, mając informację, potrafi ją przetworzyć na wiedzę i wykorzystać do podjęcia decyzji). Wskazane związki zaprezentowano w tab. 1 oraz na rys. 1. Przedstawienie *wybranych postaw uczestników rynku nieruchomości związanych z dostępem do informacji* było drugim celem niniejszej pracy. Cel uznaje się za zrealizowany.

---

<sup>1</sup> Zagadnienie inklinacji egotystycznej zostało opracowane przez Roubini, Mihm [2011] na podstawie pracy [Daniel i in. 1998, s. 1839-1885]. Daniel, Hirshleifer, Subramanyam posługują się terminem „self-attribution bias” do opisanego inklinacji egotystycznej.



## 5. Część badawcza

### 5.1. Założenia do badania

W celu sprawdzenia, czy uczestnicy rynku nieruchomości ulegają wpływowi konformizmu informacyjnego, wykonano eksperyment. Na egzaminie semestralnym poproszono studentów o wzięcie udziału w sondażu. Grupa badanych składała się ze studentów studiów magisterskich uzupełniających w dyscyplinie gospodarka przestrzenna na Wydziale Geodezji i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie oraz na kierunku gospodarka przestrzenna na Wydziale Ekonomicznym Wyższej Szkoły Ekonomii, Turystyki i Nauk Społecznych w Kielcach. Przedmiotem badania były ceny nieruchomości lokalowych w Olsztynie i Kielcach oraz trendy cenowe – zagadnienia te są poruszane w toku studiów; potraktowano studentów jako osoby zaznajomione z warunkami rynkowymi na rynku nieruchomości. Założenia do eksperymentu były następujące:

- Na potrzeby egzaminu studenci zostali podzieleni na 6-osobowe zespoły, w każdej drużynie został wskazany jeden kierownik (lider). W tak wyznaczonych zespołach studenci zmierzli się z badaniem dotyczącym konformizmu. Według Ascha [Aronson 2006, s. 229] grupa 6-osobowa jest optymalna pod względem liczności do badania konformizmu. Gdy w grupie znajdują się 4 osoby mające inne zdanie niż badana jednostka, odsetek błędnych odpowiedzi (czyli tych proponowanych przez grupę, niezgodnych ze zdaniem jednostki) przekracza 30% udzielanych odpowiedzi. Zwiększanie liczby osób w grupie ma nieznaczny wpływ na konformizm (wyniki dotyczyły tzw. eksperymentu Ascha).
- Poproszono kierowników zespołów o udzielenie dwóch informacji: 1) aby określili średnią wartość 1m<sup>2</sup> nieruchomości lokalowej na rynku olsztyńskim/kielckim (cena w dniu badania, czerwiec 2013); 2) aby zdecydowali, czy do końca roku kalendarzowego ceny będą rosły, czy malały. Kwestionariusz ankiety stanowi załącznik 1 do artykułu.
- Drużyny znały rzeczywisty cel badania oraz rzeczywistą cenę rynkową nieruchomości. Kierowników poinformowano, że badanie ma na celu ustalenie obiektywnej metody prognozowania ceny nieruchomości w oparciu o gusta i preferencje uczestników rynku nieruchomości (niezgodnie z prawdą). Jednocześnie, poza wiedzą kierownika, poproszono pozostałe osoby w grupach, aby wpłynęły na opinię kierownika, wskazując wyższą / niższą cenę niż rzeczywista cena rynkowa oraz założoną z góry odpowiedź dotyczącą trendu cenowego (wzrost cen/spadek cen w ciągu następnego półrocza). W badaniu spełniono warunek jedności grupy [Tyszka 2000, s. 53] – wszyscy członkowie drużyny przyjmowali takie samo stanowisko.
- Rzeczywista cena w czerwcu 2013 r. na rynku olsztyńskim (ustalona metodami eksperckimi) wynosiła 4500 zł. Część grup poproszono o wpłynięcie na kierownika tak, że cena jest niższa niż 3500 zł/m<sup>2</sup> (oraz że tendencja jest malejąca),

drugą część grup poproszono o wpłynięcie na kierownika tak, że cena jest wyższa niż 5500 zł/m<sup>2</sup> (a ceny wzrastają). Cena rynkowa na rynku kieleckim wynosiła 4000 zł/m<sup>2</sup> – poproszono członków drużyn, aby wpłynęli na kierowników, że cena przekracza 5000 zł, a trend jest rosnący.

## 5.2. Ograniczenia w badaniu

Zaproponowane badanie jest pierwszym, według wiedzy autorów, tego typu eksperymentem, w związku z tym nie jest pozbawione ograniczeń i uchybień metodycznych. Na szczególną uwagę zasługują poniższe kwestie:

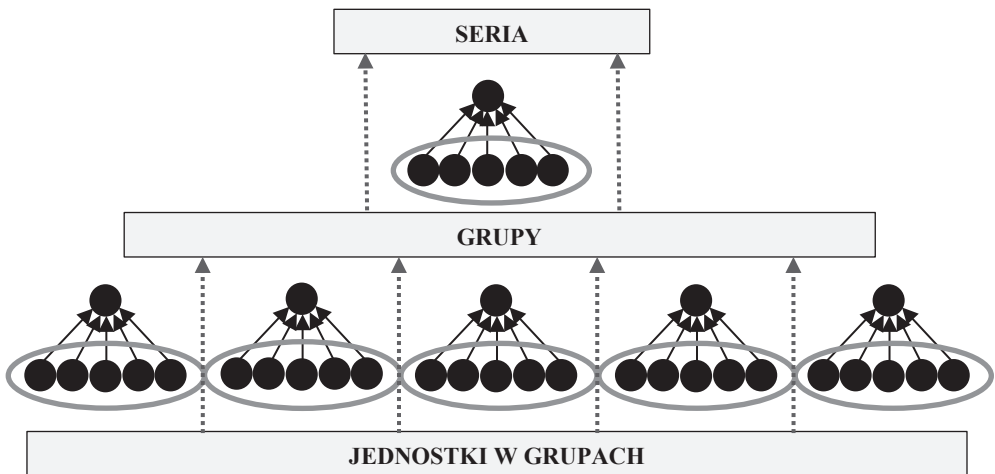
- Eliminacja błędu zakotwiczenia. Eksperyment może być obciążony tzw. błędem kotwiczenia ze względu na wskazane pułapy ceny. Uczestnicy badania mogą uzależnić własną odpowiedź od wskazanej im kwoty na zasadzie kotwicy, bardziej niż od informacyjnego wpływu społecznego. Tyszka [2010, s. 280] podkreśla, że błąd kotwiczenia dotyczy w równym stopniu decyzji podejmowanych indywidualnie, jak też grupowo.
- Podobne badanie nie miało miejsca na innych rynkach nieruchomości (nie ma punktu odniesienia do badania).
- Eksperyment bada nie tylko zjawisko konformizmu informacyjnego, ale również może być zastosowywany do badania konformizmu normatywnego (przynęta ulegania wpływowi grupy jest obawa przed wykluczeniem z grupy).
- Trudny do oszacowania jest także stopień konformizmu (czy kierownicy ulegali wpływowi grupy, czy wyrażali w ten sposób swoje zdanie, które było zgodne z opinią drużyny).
- Badanie może mieć charakter aplikacyjny i stanowić punkt wyjścia do dalszych badań nad konformizmem informacyjnym i do budowy modelu rynku przy założeniu zaistnienia wpływu społecznego.

## 5.3. Prezentacja wyników

W badaniu wzięło udział łącznie 15 grup studentów, podzielonych na 3 serie po 5 grup. W każdej grupie (zespolu) było 6 osób (lider i 5 członków grupy). Strukturę hierarchiczną przyjętą w badaniu zaprezentowano na rys. 2.

Odpowiedzi udzielone przez kierowników przedstawiono w tab. 2. Czcionką niepogrubioną zaznaczono odpowiedzi kierowników, którzy nie ulegli konformizmowi (grupy nie skłoniły kierowników do zawyżenia/zaniżenia ceny i wskazania przyjętej tendencji odnośnie do cen w następnym półroczu). Czcionką pogrubioną oznaczono odpowiedzi, w których wystąpiła „zgodność” między drużynami i kierownikami (kierownicy ulegli konformizmowi). Zgodność, czyli zachowanie pod wpływem konformizmu, rozumie się jako wskazanie przez kierowników ceny zawierającej się w przedziale:

- a) dla serii 1 i 3:
- średnia cena rynkowa < cena wskazana przez kierownika  $\leq$  cena podana grupie, lub:
  - cena wskazana przez kierownika > cena podana w grupie;
- b) dla serii 2:
- średnia cena rynkowa > cena wskazana przez kierownika  $\geq$  cena podana grupie, lub:
  - cena wskazana przez kierownika < cena podana w grupie;
- c) dla pytania dotyczącego trendu – zgodność ma miejsce wtedy, gdy odpowiedź kierownika jest zgodna z podpowiedzią grupy (dla serii 1 i 3 – odpowiedź dotycząca spodziewanego wzrostu ceny; dla serii 2 – odpowiedź dotycząca spodziewanego spadku ceny).



Rys. 2. Układ hierarchiczny informacyjnego wpływu społecznego przyjęty w badaniu

Źródło: opracowanie własne.

Badanie pozwoliło na odnotowanie kilku spostrzeżeń dotyczących: 1) kształtowania się poziomu cen oraz spodziewanych trendów rynkowych przy uwzględnieniu czynnika wpływu społecznego, 2) odniesienia postawionego w teorii problemu do praktycznego zastosowania na rynku nieruchomości, 3) przyczyn obserwowanych poziomów cen i spodziewanych trendów rynkowych, 4) systematycznego błędu zakotwiczenia, który wystąpił w przeprowadzonym badaniu.

Po pierwsze, w przypadku pytania dotyczącego ceny nieruchomości 13 z 15 odpowiedzi spełniło warunek zgodności – ponad 85% odpowiedzi było udzielanych pod wpływem konformizmu. W przypadku pytania o trend rynkowy warunek zgodności spełniło 11 z 15 kierowników, co stanowi ponad 70% odpowiedzi. Trendy rynkowe nie są znane *a priori*, stanowią przedmiot prognozowania. W sprzyjających

**Tabela 2.** Wyniki badania – pytanie o cenę i o trend cenowy

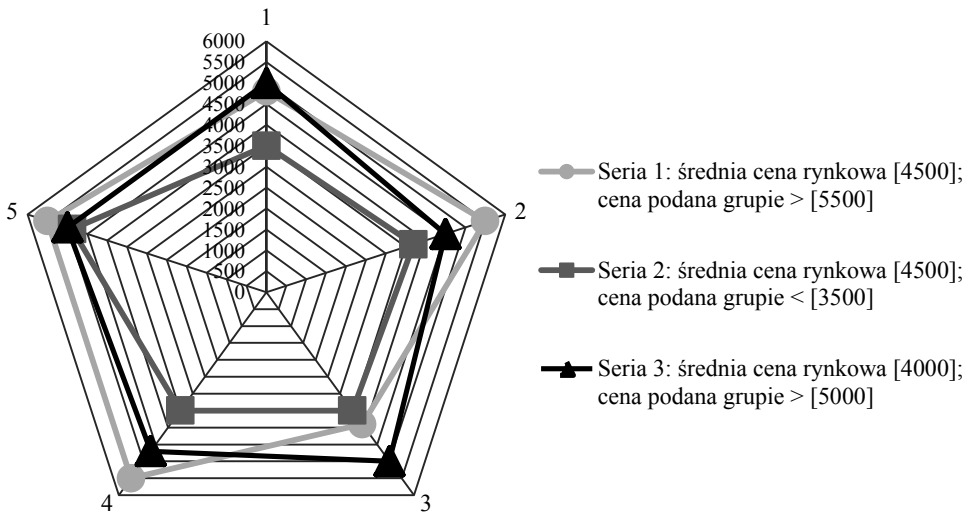
Seria	Lp.	Średnia cena rynkowa (zł/m <sup>2</sup> )	Cena podana grupie (zł/m <sup>2</sup> )	Cena wskazana przez kierownika grupy (zł/m <sup>2</sup> )	Trend podany grupie	Trend wskazany przez kierownika
Seria 1	1	4500	> 5500	<b>4800</b>	ceny będą rosły	ceny będą malały
	2	4500	> 5500	<b>5500</b>	ceny będą rosły	ceny będą rosły
	3	4500	> 5500	3900	ceny będą rosły	ceny będą rosły
	4	4500	> 5500	<b>5500</b>	ceny będą rosły	ceny będą malały
	5	4500	> 5500	<b>5500</b>	ceny będą rosły	ceny będą rosły
Seria 2	1	4500	< 3500	<b>3500</b>	ceny będą malały	ceny będą malały
	2	4500	< 3500	3700	ceny będą malały	ceny będą malały
	3	4500	< 3500	<b>3500</b>	ceny będą malały	ceny będą malały
	4	4500	< 3500	<b>3500</b>	ceny będą malały	ceny będą malały
	5	4500	< 3500	4880	ceny będą malały	ceny będą malały
Seria 3	1	4000	> 5000	<b>5000</b>	ceny będą rosły	ceny będą malały
	2	4000	> 5000	<b>4500</b>	ceny będą rosły	ceny będą malały
	3	4000	> 5000	<b>5000</b>	ceny będą rosły	ceny będą rosły
	4	4000	> 5000	<b>4700</b>	ceny będą rosły	ceny będą rosły
	5	4000	> 5000	<b>5000</b>	ceny będą rosły	ceny będą rosły

Źródło: opracowanie własne.

warunkach konformizm informacyjny może stać się instrumentem silnego wpływu na decyzję podmiotów na rynku nieruchomości.

Po drugie, wpływ grupy szczególnie uwidacznia się w pytaniu o cenę w serii 1 i serii 2 (rys. 3). W tych seriach średnia cena rynkowa była jednakowa i wynosiła 4500 zł/m<sup>2</sup>, jednak informacja przekazana grupom była odmienna. Zauważa się tendencję wskazywania niższej ceny przez kierowników grup z serii 2 wobec kierowników grup serii 1. Średnia cena uzyskiwana w serii 1 wynosi 5040 zł/m<sup>2</sup>, natomiast w serii 2 – 3816 zł/m<sup>2</sup>. W obu seriach jedna odpowiedź nie była zgodna z opinią grupy, a 4 były zgodne. Różnica w postrzeganiu ceny wynosiła 1224 zł. Oznacza to, że we wstępnym szacunku ceny mieszkania o powierzchni 30 m<sup>2</sup> różnica ta wynosi 36 720 zł, a w przypadku mieszkania o powierzchni 45 m<sup>2</sup> przekracza 55 000 zł. W wyniku tego spostrzeżenia należy podkreślić, że konformizm informacyjny nie tylko może stanowić czynnik determinujący decyzje podmiotów na rynku, lecz również może znajdować przełożenie na ceny nieruchomości (ich postrzegany i spodziewany poziom) występujące na rynku.

Po trzecie, godne przemyślenia są przyczyny tego, że tak dużo odpowiedzi nosi znamiona konformistycznych. Hamer [2005, s. 63] wymienia szereg przyczyn sprzyjających konformizmowi. Podporządkowujemy się łatwiej informacyjnemu wpływowi społecznemu w warunkach: niejasnej sytuacji, gdy inni są ekspertami, gdy ich wygląd budzi nasz respekt, badany ma niskie poczucie własnej wartości,



Rys. 3. Wyniki badania – pytanie o cenę

Źródło: opracowanie własne.

sytuacja jest kryzysowa. W przeprowadzonym badaniu te warunki nie były spełnione. Należy dodać, że między członkami grupy oraz kierownikami były więzi i relacje przyjacielskie – studenci sami dobierali się w zespoły. To może stanowić próbę wyjaśnienia tak dużego odsetka zgodności odpowiedzi kierowników i drużyn. Okoliczność ta nie musi natomiast być czynnikiem negatywnym. Uczestnicy rynku często podejmują decyzje dotyczące kupna/sprzedaży nieruchomości lub innej inwestycji rynkowej po przedyskutowaniu decyzji z innymi członkami rodziny lub przyjaciółmi – to rodziny, a w następnej kolejności grupy przyjacielskie stanowią pierwotne grupy społeczne, w których funkcjonują jednostki.

Po czwarte, warty odnotowania jest także fakt popełniania przez kierowników i grupy błędu zakotwiczenia. Badanie to potwierdza uwagi Tyszki [2010, s. 280] dotyczące błędu kotwiczenia występującego wobec decyzji podejmowanych zarówno indywidualnie, jak i grupowo. Odpowiedzi 9 spośród 15 grup (60%) wskazują na kwotę, która została im przekazana (tab. 1). Jest to ciekawe i ważne spostrzeżenie, pokazuje bowiem łatwość przekazania i zakotwiczenia informacji w głowach uczestników rynku. Nie tylko kierownicy, ale także zespoły popełniły ten błąd. Jest to błąd systematyczny. Żaden z kierowników nie udzielił odpowiedzi wyższej niż 5500 zł (dla serii 1), niższej niż 3500 zł (dla serii 2) i wyższej niż 5000 zł (dla serii 3). Percepcja ceny jest ściśle związana z rodzajem przekazanej informacji.

Powyższe spostrzeżenia pozwalają na potwierdzenie realizacji trzeciego celu artykułu, dotyczącego ulegania przez uczestników rynku informacyjnemu wpływowi społecznemu.

## 6. Podsumowanie i wnioski

Powyższe analizy pozwalają na podkreślenie dwóch wniosków dotyczących mechanizmów funkcjonowania rynku nieruchomości oraz czynników o charakterze pozaekonomicznym kształtujących decyzje uczestników tego rynku.

Po pierwsze, braki informacyjne w systemie rynku nieruchomości stanowią przestrzeń do zaistnienia i rozwoju zjawiska wpływu społecznego wyrażonego przez konformizm informacyjny. Ze względu na specyfikę rynku nieruchomości, przy jednoczesnym zaistnieniu innych czynników o charakterze behawioralnym, pod wpływem grupy widoczne stają się skłonności podmiotów rynkowych do podążania śladem grupy. Może to prowadzić do niebezpiecznych zjawisk społecznych i gospodarczych w skali makro, ale także niesie ze sobą skutki dla systemu rynku nieruchomości w postaci anomalnych zjawisk, np. niekontrolowanych przez rynek wzrostów i spadków ceny.

Po drugie, przeprowadzone badanie pokazuje, że w systemie rynku nieruchomości występują także czynniki pozaekonomiczne, a siła ich wpływu jest znacząca (z pewnością zmienna w zależności od okoliczności, rynku i czynnika). Badanie to stanowi pewnego rodzaju demonstrację siły podmiotowej strony rynku i dostarcza cennych informacji o działaniu rynków, motywach jednostek i ich zachowaniach w grupie. Badanie ma charakter aplikacyjny, może stanowić punkt wyjścia do dalszych badań w tym zakresie.

## Literatura

- Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M., *Psychologia społeczna*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2006.
- Baumeister R.F., *Zwierzę kulturowe. Między naturą a kulturą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Belsky G., Gilovich T., *Dlaczego mądrzy ludzie popełniają głupstwa finansowe?*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2010.
- Brzezicka J., Wiśniewski R., *Behawioralne aspekty rynku nieruchomości*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości” 2012, nr 20 (2).
- Brzezicka J., Wiśniewski R., *Homo oeconomicus and behavioral economics* (praca w recenzji w „Contemporary Economics”) 2014.
- Brzezicka J., Radzewicz A., Kuryj-Wysocka O., Wiśniewski R., *Badanie efektu pewności i izolacji na rynku nieruchomości w kontekście teorii perspektywy*, „Studia Ekonomiczne” 2013, nr 4.
- Bryx M., *Rynek nieruchomości: system i funkcjonowanie*, Poltext, Warszawa 2008.
- Daniel K., Hirshleifer D., Subramanyam A., *Investor psychology and security market under- and over-reactions*, „Journal of Finance” 1998, no. 53.
- Doliński D., *Techniki wpływu społecznego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Etzioni A., *Behavioural Economics: Next Steps*, „Journal of Consumer Policy” 2011, no. 34.
- Hamer H., *Psychologia społeczna. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2005.
- Kenrick D.T., Neuberg S.L., Cialdini R.B., *Psychologia społeczna. Rozwiązane tajemnice*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002.



- Kucharska-Stasiak E., *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Mazur K., *Mechanizmy banków spekulacyjnych – spojrzenie psychologiczne i ekonomiczne*, „Ogrody Nauk i Sztuk” 2012, nr 2.
- Parka C., *Wpływ społeczny. Elementy psychologii społecznej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Gospodarki Euroregionalnej im. Alcide De Gasperi, Józefów 2006.
- Roubini N., Mihm S., *Ekonomia kryzysu*, Oficyna Wolters Kluwer bussines, Warszawa 2011.
- Sunstein C.R., *Sprzeciw w życiu społeczeństw*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 1996.
- Surowiecki J., *Mądrość tłumu. Większość ma rację w ekonomii, biznesie i polityce*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2010.
- Szyska A., *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Thaler R.H., Sunstein C.R., *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Zysk i S-ka, Poznań 2012.
- Tyszka T., *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2000.
- Tyszka T., *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010.
- Wiśniewski R., *Wielowymiarowe prognozowanie wartości nieruchomości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2007.
- Wojciszke B., *Psychologia społeczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2011.
- Zielonka P., *Gielda i psychologia. Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2011.
- Zimberdo P.G., Leippe M. R., *Psychologia zmiany postaw i wpływu społecznego*, Zysk i S-ka, Poznań 2004.

## Załącznik

### Ekspertyza – kierownik

Badanie ma na celu opracowanie obiektywnej metody prognozowania ceny nieruchomości w oparciu o gusty i preferencje uczestników rynku nieruchomości. Po przedyskutowaniu tej kwestii w grupie przez co najmniej 5 minut proszę o udzielenie pisemnej odpowiedzi na dwa pytania:

1. Jaka jest średnia cena 1m<sup>2</sup> nieruchomości lokalowej o powierzchni 50 m<sup>2</sup> na rynku olsztyńskim w czerwcu 2013 r:

Cena 1m <sup>2</sup> nieruchomości lokalowej o powierzchni 50 m <sup>2</sup>	zł/m <sup>2</sup> .....
--	----------------------------

2. Czy do końca roku kalendarzowego ceny będą rosły czy malały – wskaż jedną odpowiedź znakiem „X”:

Będą rosły	
Będą malały	

## SELECTED ATTITUDES OF MARKET PARTICIPANTS WITH RESPECT TO INFORMATION GAPS IN REAL ESTATE MARKET

**Summary:** The present article deals with selected attitudes of market participants with respect to information gaps in real estate market. Real estate markets have recently become “active players” on an international scale. This situation leads to a careful observation of phenomena that occur on real estate markets. Nonetheless, information gaps prevent the smooth functioning of the markets in which information serves as a source of many processes. The lack of reliable, complete and current information about real estate prices makes market entities prone to search for the prices and succumb to substitute strategies that compensate the information gaps. The thesis of the present article concentrates on information gaps in the real estate market as favourable conditions for occurring the phenomenon of social influence. The hypothesis was formulated as follows: informational conformity as a factor affecting real estate price. The paper consists of two integral parts: theoretical and practical. The theoretical part concentrates on the phenomenon of social influence on real estate market which results from information gaps. Furthermore, the concept of social influence has been explained in detail. The phenomenon of social influence is defined as a situation in which entities lack proper knowledge how to react, what decision to take or what position to adopt in a particular contention, thus those entities depend on other people’s knowledge assuming that they know how to behave or that their knowledge is more accurate. As a result, the afore-mentioned entities copy behaviour noticed in others. Moreover, in the theoretical part the concepts of self-attribution bias and heuristic availability have been presented as well as their importance in the system of real estate market. The aim of the practical part was to verify whether the participants of real estate market were influenced by informational conformity. The research was conducted among the students of the University of Warmia and Mazury in Olsztyn and Kielce School of Economics, Tourism and Social Sciences. The subject matter was to verify prices of commercial and residential properties in Olsztyn and Kielce and price trends in those markets. In a planned experiment students worked in groups of six (one leader and five participants). Each team was to persuade a leader to accept the price of a particular property and to design a market trend according to the belief of the group. An opinion survey was used as a tool of research. The undertaken study allowed to achieve the research aim and confirm the research hypothesis. The most important conclusions are as follows: information gaps in real estate market contribute to emerging the phenomenon of informational conformity, which is not indifferent to real estate prices and decisions of market participants. Taking into consideration the specificity of the real estate market and the occurrence of other behavioural factors, a tendency among entities to follow the footsteps of the group is observable. The study shows that there are also non-economic factors (including behavioral) in the real estate market and the force of their impact on the functioning of the real estate market is significant. Under favourable conditions, informational conformity can be a factor determining not only the decisions of entities in real estate market, but also may be reflected in the price of the property (the perceived and expected) appearing in the market.

**Keywords:** real estate market, information gaps, conformity, heuristic availability, self-attribution bias.