

CENY MIESZKAŃ
NA RYNKU PIERWOTNYM
W OSTATNICH 7–8 LATACH W WARSZAWIE,
GDAŃSKU, KRAKOWIE, WROCŁAWIU I POZNANIU
NIEUSTANNIE ROSNĄ. ANALITYCY RYNKU NIERUCHOMOŚCI
JUŻ OD DAWNA OSTRZEGAJĄ, ŻE KONIUNKTURA JEST PRZEGRZANA,
ŻE CENY POWINNY SPAŚĆ, ALE NIE SPADAJĄ TYLKO CIĄGŁE ROSNĄ. DLACZEGO?

KUPUJ DOM TYLKO LATEM

Klasyczna ekonomia, z jej teorią popytu i podaży, nie potrafi w pełni wyjaśnić, dlaczego na polskim rynku nieruchomości jeszcze nie doszło do załamania. Każdy rozsądny wie, że powinno tak być już dawno. Dlaczego tego nie ma, wyjaśnia ekonomia behawioralna. To bardzo młoda specjalność ekonomii. Nic dziwnego, że zajmują się nią młodzi naukowcy na UWM np. **dr Justyna Brzezicka** z Katedry Analiz Przestrzennych i Rynku Nieruchomości w Instytucie Gospodarki Przestrzennej i Geografii Wydziału Geoinżynierii.

Ekonomiści uważają człowieka wydającego pieniądze za *homo oeconomicusa*, czyli osobnika, który zawsze postępuje racjonalnie i dokonuje wyboru przynoszącego mu największy zysk. Handlowa praktyka przez całe tysiąclecia pokazywała jednak, że człowiek nawet najważniejsze pieniądze świata, czyli swoje, wydaje często nieracjonalnie, czasem impulsywnie, wręcz głupio. Teorie ekonomiczne w swoich modelach opartych na założeniu pełnej racjonalności – przesłanek psychologicznych i braku logiki w myśleniu nie uwzględniają. Nie są więc w stanie wytłumaczyć różnych anomalii ekonomicznych.

Dlaczego ludzie wydają swoje pieniądze w sposób nieracjonalny? To pytanie w latach 50. XX wieku doprowadziło do powstania nowej specjalności w naukach ekonomicznych – ekonomii behawioralnej. Za jej ojca uważa się prof. Herberta Simona – noblistę z 1978 r. w dziedzinie ekonomii. Jego myśl rozwijali następnie przedstawiciele tzw. „nowej ekonomii behawioralnej” – Daniel Kahneman, Amos Tverski, Richard Thaler. Daniel Kahneman wraz z Amosem Tverskim opracował teorię perspektywy, opisującą procesy decyzyjne w warunkach niepewności, jedną z najważniejszych teorii ekonomii behawioralnej. Daniel Kahneman za zastosowanie narzędzi psychologii w badaniach ekonomicznych otrzymał w 2002 Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii. Richard Thaler, badający anomalie rynkowe, w 2017 r. za swe osiągnięcia naukowe również dostał Nobla w dziedzinie ekonomii. Kilka dni po tym wydarzeniu dr Justyna Brzezicka obroniła swą pracę doktorską pt. „Behawioralne aspekty baniek spekulacyjnych na rynku nieruchomości”.

– Ekonomia behawioralna skupia się na włączaniu do analizy decyzji ekonomicznych

uwarunkowań psychologicznych, takich jak np. emocje, pokusy, pragnienia, błędy poznawcze, niepewność. Behawioryści zwrócili uwagę na to, że te czynniki i efekty behawioralne mają wielki wpływ na podejmowane decyzje inwestycyjne. Ja m.in. zajmuję się badaniem, jaki wpływ te efekty mają na ceny nieruchomości – wyjaśnia dr Justyna Brzezicka. Dla ekonomisty – behawiorysty cena nieruchomości to zaledwie jeden z czynników jej wartości. Ważne jest np. pierwsze wrażenie. Jeśli jest korzystne, to nabywca łatwiej zgodzi się na wyższą cenę danej nieruchomości. Wpływ na cenę może mieć także jakiś chwilowy nieoczekiwany impuls, a nawet nastrój, w którym przystępujemy do negocjacji cenowych. Dobry, radosny nastrój nabywcy skłania go do mniej ostrożnych negocjacji cenowych – wtajemnicza dr Brzezicka.

– Duże znaczenie ma cena ofertowa. Będzie stanowił dla klienta punkt odniesienia. Jeśli pierwsza nieruchomość, z którą się zetknie, będzie droga – to każda kolejna w odniesieniu do niej będzie mu się wydawać tańsza. Działają tu heurystyka zakotwiczenia i dostosowania oraz efekt pierwszeństwa. Profesjonalista, rzeczoznawca na rynku nieruchomości, nie da się zwieść tym prostym trickiem. Rzeczoznawcy mają swoje narzędzia i warsztat badawczy, wykonując wycenę nieruchomości, porównują ceny transakcyjne nieruchomości na danym obszarze, nie zaś ceny ofertowe. Jak wskazują badania naukowe także profesjonalści mogą ulegać behawioralnym inklinacjom – tłumaczy dr Brzezicka.

Wpływ na cenę nieruchomości mogą mieć także efekty kalendarzowe. Na rynku kapita-

lowym znany jest szczególnie efekt stycznia. W styczniu średnie stopy zwrotu z inwestycji są dodatnie i często są to najwyższe stopy zwrotu ze wszystkich miesięcy w roku. Na rynku nieruchomości efekty kalendarzowe są szczególnie widoczne w okresie letnim – ze względu na sezon urlopowy zmniejsza się aktywność rynku oraz w 4. kwartale roku. Przed końcem roku obserwuje się relatywnie wyższe ceny i większy wolumen zawieranych transakcji niż w innych okresach roku. Chociaż trzeba dodać, że w 4. kwartale 2021 r. ta prawidłowość się nie potwierdziła i pierwszy raz od wielu lat zaobserwowano w 4. kwartale roku spadek sprzedaży mieszkań w ujęciu rok do roku.

Kolejnym zjawiskiem, które współdecyduje o ocenie nieruchomości jest kaskada informacyjna. Kaskada jest przejawem zachowań stadnych. Zachodzi wtedy, gdy uczestnik rynku robi to, co robią inni, nawet jeśli jego prywatne informacje sugerują odmienne zachowanie. W pewnych okolicznościach inwestorzy ignorują własne informacje i wiedzę i naśladują zachowania innych uczestników rynku. Na to wszystko wpływać mogą jeszcze błędy poznawcze, które nakładają się na optykę kupującego. Wszystkie te czynniki – to czynniki pozaekonomiczne, psychologiczne i na ich gruncie możemy tłumaczyć różne anomalie rynkowe, jak chociażby bańkę spekulacyjną na rynku nieruchomości, o której bardzo dużo w ostatnich miesiącach mówi się w mediach.

Badania anomalii na rynku nieruchomości, które prowadzi dr Brzezicka to badania podstawowe i przekładają się na artykuły w czasopiśmie naukowych. Ich wyniki na pewno jednak chętnie chcieliby poznać ludzie zajmujący się obrotem nieruchomościami, deweloperzy, władze miast i gmin. Aktualnie dr Brzezicka wraz z dr Mateuszem Tomalem z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie przygotowuje specjalny numer czasopisma „Housing, Theory and Society” poświęcony czynnikom behawioralnym na rynku nieruchomości. Na pewno niejedynemu pośrednik w obrocie nieruchomościami przeczyta go od deski do deski.



Fot. J. Pajęk

Lech Kryształowicz