

ZNACZENIE PŁCI I WIEKU W PROCESIE DECYZYJNYM NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Justyna Brzezicka✉, Radosław Wiśniewski

Katedra Gospodarki Nieruchomościami i Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
ul. Prawocheńskiego 15, 10-720 Olsztyn, **Polska**

ABSTRAKT

W artykule przedstawiono pozaekonomiczne podstawy podejmowania decyzji na rynku nieruchomości, ze szczególnym uwzględnieniem roli płci i wieku stron zawierających transakcje kupna-sprzedaży nieruchomości. W wyniku przeprowadzonych badań uzyskano odpowiedzi na pytania: jakie znaczenie w trakcie aktu zawierania transakcji kupna-sprzedaży na rynku nieruchomości ma fakt, że strony transakcji są tej samej czy różnej płci oraz w jakim są wieku. Stwierdzono, że osoby, które są dla siebie nawzajem atrakcyjne pod względem wieku i płci, będą prowadziły negocjacje oraz proces inwestycyjny w inny sposób niż wtedy gdyby nie miały miejsca podobne preferencje. Przedmiotem badań były nieruchomości gruntowe zabudowane domami jednorodzinnymi. Badanie przeprowadzono za pomocą formularza ankiety ograniczonego czasem udzielenia odpowiedzi przez ankietowanego na kolejne pytania. Wyniki określono na podstawie procentowych udziałów odpowiedzi w celu ustalenia ścieżek preferencji dotyczących „preferowanego typu właściciela”.

Słowa kluczowe: płeć, wiek, efekt płci, rynek nieruchomości

WSTĘP

Rynek nieruchomości jest rynkiem wysoce niedoskonałym (Bryx 2006, s. 47), specyficznym (Kulesza, Belej 2015, Cellmer i Szczepankowska 2014, s. 2), obarczonym brakami informacyjnymi oraz o małej transparentności (Widłak i in. 2013, s. 140). Na rynku nieruchomości nie występuje ponadto jednorodne miejsce i czas zawarcia transakcji (Belej i Cellmer 2014, s. 6), a przedmiotem obrotu nie jest towar, lecz prawo do niego. Sama nieruchomość jest dobrem ograniczonym i pozostającym w deficycie (Kucharska-Stasiak 2006, s. 18), przy czym każda eksponowana na sprzedaż nieruchomość jest inna od pozostałych (Zyga 2015), wysoce kapitałochłonna oraz o długim

terminie użytkowania (Kucharska-Stasiak 2006, s. 19). Te cechy czynią z rynku nieruchomości interesujący przedmiot badań behawioralnych, ze względu na możliwość uwidocznienia indywidualnych skłonności i preferencji podmiotów rynkowych (uczestników tego rynku) w zakresie decyzji inwestycyjnych dotyczących kupna i sprzedaży nieruchomości.

Celem pracy było ustalenie ścieżek preferencji kupna nieruchomości, a następnie sprawdzenie czy preferencje są zmienne w zależności od cech różnicujących, tj. płci i wieku oraz określenie „preferowanego typu właściciela” nieruchomości. Założono, że płeć oraz wiek mają wpływ na decyzje inwestycyjne uczestników rynku nieruchomości. Do osiągnięcia zamierzonego celu wykorzystano multimedialne

✉justyna.brzezicka@uwm.edu.pl

badanie ankietowe z ograniczonym czasem udzielenia odpowiedzi ankietowanemu na kolejne pytania. Ankietowani wcielali się w rolę kupujących.

Artykuł poszerza dorobek nauki i wiedzy o rynku nieruchomości w części dotyczącej pozaekonomicznych przyczyn podejmowania decyzji inwestycyjnych i jednocześnie podkreśla zasadność rozszerzenia zbioru czynników tradycyjnych związanych z przedmiotem obrotu rynkowego (nieruchomości) o elementy nietradycyjne związane z podmiotowymi determinantami decyzji uczestnika rynku (kupującego i sprzedającego).

DEFINIOWANIE POJĘĆ

Przedmiotem badań jest znaczenie płci i wieku w procesie decyzyjnym na rynku nieruchomości. W badaniach płeć jest rozumiana i traktowana jako płeć biologiczna (ang. *sex*) różnicująca ludzi na dwie kategorie – kobiety i mężczyźni – w aspekcie ich cech anatomicznych, hormonalnych oraz funkcji reprodukcyjnych (Zimbardo i Gerrig 2015, s. 454). Przedmiotem badań nie jest płeć psychologiczna nazywana czasem płcią społeczną (ang. *gender*); związana z przypisaniem ról każdej z płci, w zależności od kultury, (Brannon 2002) i odnosząca się do wyuczonych zachowań i postaw czy też związana z tożsamością płciową (ang. *gender identity*) przejawiającą się poczuciem kobiecości i męskości oraz świadomością i akceptacją własnej płci biologicznej (Zimbardo i Gerrig 2015, s. 454–456). Wiek jest definiowany tradycyjnie, jako liczba lat. Wyróżniono dwie grupy badanych: ludzi młodych, lecz pełnoletnich (18–25 lat), oraz ludzi w starszym wieku (26 lat i więcej). Atrakcyjność natomiast jest rozumiana jako atrakcyjność fizyczna, czyli uroda oraz atrakcyjność biologiczna/seksualna, ze względu na to, iż to właśnie wygląd w dużym stopniu decyduje o pierwszym wrażeniu (Wojciszke 2015, s. 301). W przeprowadzonych badaniach atrakcyjność jest opisywana przez dwie cechy – wiek i płeć, przy czym wiek stanowi cechę uzupełniającą wobec płci, która dla potrzeb prowadzonych badań ma znaczenie pierwszoplanowe. Za osobę atrakcyjną uznano osobę, która jest atrakcyjna pod względem wieku i płci.

Opisane cechy stanowią naturalny i wrodzony element określający człowieka oraz jego miejsce

wśród innych ludzi (w rodzinie, w grupie, w pracy), ale również sposób zachowania, myślenia czy emocje. To spostrzeżenie pozwala na ekstrapolację znaczenia płci i wieku (ogólnie atrakcyjności) do innych dziedzin życia i aktywności ludzkiej – w tym do procesu inwestycyjnego. Efekt płci w procesie inwestycyjnym zdefiniowano w pracy jako skłonność do relatywnie większego zainteresowania inwestycjami, w których strony sprzedaży są dla siebie wzajemnie preferowane ze względu na płeć i atrakcyjność.

W pracy wykorzystano także pojęcie „preferowany typu właściciela”. Zdefiniowano go jako właściciela nieruchomości (sprzedającego), który ze względu na grupę wiekową i płeć staje się atrakcyjny z punktu widzenia kupującego. Preferencja ta jest zmienna właśnie ze względu na grupę wiekową i płeć, dlatego w dalszej części artykułu opracowano ścieżki preferencji, związane z „preferowanym typem właściciela” nieruchomości, w zależności od wieku i płci kupującego.

PRZEGLĄD LITERATURY

Badania literaturowe wskazują na liczne prace z zakresu roli płci w procesie inwestycyjnym. W polskim piśmiennictwie należy wyróżnić pracę m.in.: Czerwonki i Rzeszutka (2012), którzy badają stopnie racjonalności zachowania w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych u kobiet i mężczyzn w trzech grupach badawczych poprzez poszukiwanie ewentualnych przejawów nieracjonalności wynikających z zaistnienia inklinacji behawioralnych. Stola (2009) bada zależności między płcią a skłonnością do korzystania z kredytów bankowych oraz płcią a wyborem strategii inwestowania oszczędności (Stola 2010). Kicia (2008) bada znaczenie płci w podejmowaniu ryzyka giełdowego. W literaturze międzynarodowej dorobek naukowy w tym zakresie jest znacznie większy. Istnieje wiele prac związanych ze zróżnicowaniem postaw inwestycyjnych dotyczących: planów emerytalnych ze względu na płeć (np. Bernasek i Shwiff 2001, Clare 2004); postaw wobec oszczędzania (Fisher 2010); postaw związanych z ryzykiem (Gustafsson 1998, Harris i in. 2006, Charness i Gneezy 2012); czy też inwestowaniem na giełdzie (Barber i Odean 2001,

Bajtelsmit i Bernasek 1996). W nurt badań związanych z inwestowaniem i płcią biologiczną wpisują się najnowsze badania nad znaczeniem hormonów – testosteronu i kortyzolu, których podniesiony poziom w organizmie inwestora może powodować zwiększenie skłonności do ryzyka i optymizmu, przyczyniając się i prowadząc do destabilizacji rynku (Cueva in. 2015).

W przypadku wpływu płci na procesy zachodzące na rynku nieruchomości dorobek naukowy jest niewielki. Na gruncie polskim podobne badania – według wiedzy autorów artykułu – nie były dotychczas prowadzone. Seagraves i Gallimore (2013, s. 601) wskazują na zaistnienie efektu płci między mężczyznami i kobietami w oparciu o negocjacje dotyczące kupna-sprzedaży nieruchomości z udziałem pośredników w obrocie nieruchomościami. W sytuacji, gdy pośrednicy (ang. *agents*) byli kobietami i reprezentowali sprzedających (ang. *home-sellers*) dla swoich klientów uzyskiwali w cenach netto 6,5% więcej niż mężczyźni. Z kolei gdy pośrednicy reprezentowali kupujących, mężczyźni uzyskiwali ceny sprzedaży netto o 5,9% mniejsze niż kobiety (Seagraves i Gallimore 2013, s. 629). Odmienne wyniki prezentują Jud i Winkler (1998, s. 281), analizując zatrudnienie w sektorze usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Autorzy wskazują na znaczenie płci oraz zróżnicowanie zarobków ze względu na płeć – jako pośrednicy mężczyźni zarabiają średnio 1,5 razy więcej niż kobiety (badanie przeprowadzone na próbie ponad 700 000 osób zatrudnionych w sektorze usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami).

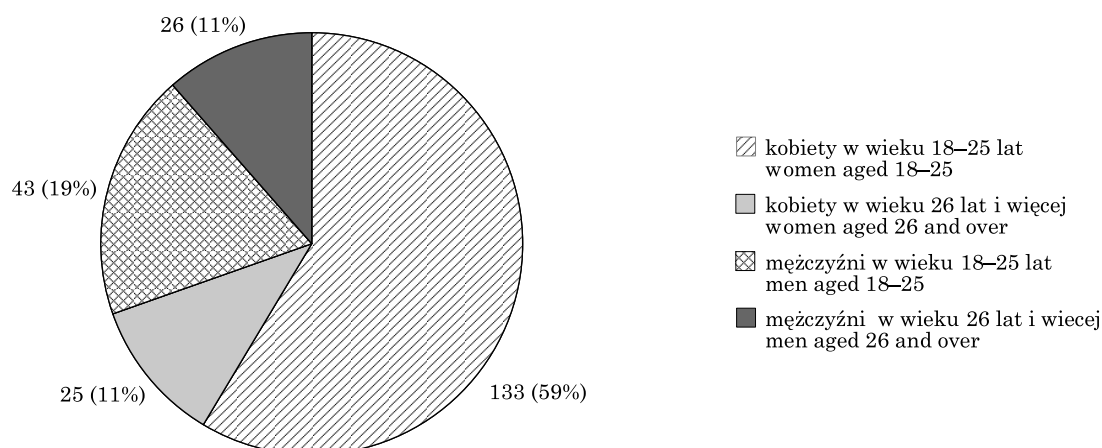
Seiler i in. (2012) badają znaczenie różnych czynników, w tym płci, w sytuacjach niemożności spłaty kredytów hipotecznych zaciągniętych na finansowanie domów w okresie recesji (tzw. *underwater house default*). Dotyczy to sytuacji, w której nie ma możliwości spłaty zaciągniętych zobowiązań na zakup domu, gdyż dom stracił na wartości do tego stopnia, że jest poniżej wartości kredytu. Autorzy potwierdzają, iż mężczyźni w wieku 35–40 o niższych dochodach są bardziej narażeni na ten typ niepowodzenia finansowego ze względu na niepowodzenia strategicznego planowania i życiowe (Seiler i in. 2012, s. 221).

Aktywność inwestycyjna kobiet i mężczyzn na rynku nieruchomości jest zależna, podobnie jak inne aspekty związane z rolą płci i wieku w życiu społeczno-gospodarczym, od wielu czynników, w tym od: rozwoju gospodarczego i kulturowego kraju, wzorców i przekazu tradycji, norm religijnych, przeszłości historycznej i innych. Na przykład badania Adegoke i in. (2016, s. 67) prowadzone w Nigerii wskazują, że status społeczny, normy i tradycje kulturowe, bezrobocie oraz nierówności strukturalne mają istotny wpływ na decyzje kobiet, podczas gdy plemiona oraz wiek nie mają istotnego wpływu na decyzje o posiadaniu domów przez kobiety. Z tym samym badaniem wynika, że prawa własności kobiet na przestrzeni lat na obszarze Afryki Subsaharyjskiej znacznie ograniczono. Inny przykład dotyczy Syrii, która obecnie stanowi miejsce konfliktu zbrojnego. Wojna domowa w Syrii powoduje, że rynek rozumiany tradycyjnie jako miejsce wolnej wymiany dóbr po określonej cenie, a w przypadku nieruchomości – praw do nich, został znacznie ograniczony. W przeszłości było inaczej. Marcus (1983, s. 146) potwierdza znaczną aktywność kobiet w obrocie nieruchomościami w mieście Aleppo w Syrii w XVIII w. Już wtedy rynek nieruchomości w tym kraju był rozwinięty – kobiety dysponowały prawem własności do nieruchomości, która stanowiła znaczącą część udziału w obrocie rynkowym (badania rynku z lat 1750–1751, mężczyźni 217 transakcji, kobiety 109 transakcji, w tym około 70% po stronie sprzedającej).

METODYKA BADAŃ

Wybór próby badawczej

Część badawczą pracy zrealizowano na podstawie badania ankietowego. Miało ono charakter pilotażowy. Badanie przeprowadzono w grupie 227 osób, studentów Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie oraz Staropolskiej Szkoły Wyższej w Kielcach, kobiet i mężczyzn w dwóch kategoriach wiekowych: 18–25 lat oraz 26 i więcej. Uczestnikami badania byli studenci kierunków związanych



Rys 1. Rozkład próby badawczej
Fig. 1. Distribution of the test sample
Źródło: opracowanie własne
Source: own study

z rynkiem nieruchomości oraz studiów podyplomowych w zakresie wyceny nieruchomości. W badaniu wykorzystano ankietę w formie prezentacji PowerPoint z ograniczonym czasowo przejściem slajdu, zaś odpowiedzi ankietowanych zebrano na kartach odpowiedzi. Bazę odpowiedzi ankietowanych podzielono na cztery części ze względu na odrębne grupy pod względem wieku i płci. Rozkład próby zaprezentowano na rysunku 1:

- grupa 1 – młodsze kobiety, wiek 18–25 lat,
- grupa 2 – starsze kobiety, wiek 26 lat i więcej,
- grupa 3 – młodzi mężczyźni, wiek 18–25 lat,
- grupa 4 – starsi mężczyźni, wiek 26 i więcej.

ETAPY BADANIA – ANKIETA

Badanie przeprowadzono w trzech etapach, przed każdym etapem postawiono odmienny cel.

Etap 1. Pierwszym etapem badań było ustalenie preferencji uczestnika rynku związanej z wybraną nieruchomością do zakupu. Ankietowanym przedstawiono dwa zdjęcia domów i poproszono o wybór tego, który jest ważniejszy z perspektywy ich preferencji.

Etap 2. Zbadano, czy ze względu na wiek i płeć sprzedającego kupujący jest skłonny zmienić wcześniejszą decyzję dotyczącą wyboru domu. Dzięki temu sprawdzono znaczenie wieku i płci sprzedającego

poprzez poszukiwanie zmiany wykazanej wcześniej preferencji ze względu na atrakcyjność właściciela wyrażonej jako wiek i płeć. Prezentowanym wcześniejszym nieruchomościom przyporządkowano osoby właścicieli z informacją, że transakcja kupna-sprzedaży nieruchomości wiąże się z koniecznością 3-krotnego spotkania z właścicielem. Na kolejnych slajdach ankiety zaprezentowano dwa zdjęcia domów z wcześniejszego etapu badania w kompozycji ze zmiennymi, czterema właścicielami, co dało łącznie 12 kombinacji badawczych.

Etap 3. Na ostatnim etapie ustalono „preferowany typ właściciela” na rynku nieruchomości ze strony kupującego – zaprezentowano ponownie cztery zdjęcia właścicieli nieruchomości, prosząc ankietowanych by wskazali w kolejności, od której osoby byłoby najbardziej skłonni kupić nieruchomość.

WYBÓR ZDJĘĆ

Zdjęcia do badania (rys. 2) wybrano i zakupiono z dwóch banków zdjęć – Photogenica¹ oraz Fotolia². Kryteria doboru zdjęć były następujące:

¹ Photogenica. Bank zdjęć i klipów, <http://photogenica.pl/>, dostęp: 30.12.2015.

² Fotolia, <https://pl.fotolia.com/>, dostęp: 30.12.2015.

zdjęcie domu nr 1 picture of the house no. 1		zdjęcie domu nr 2 picture of the house no. 2	
			
właścicielka A – młoda kobieta owner A – young woman	właściciel B – młody mężczyzna owner B – young man	właścicielka C – starsza kobieta owner C – older woman	właściciel D – starszy mężczyzna owner D – older man
			

Rys. 2. Dobór zdjęć wykorzystanych w badaniu
Fig. 2. Selection of photographs used in the study
Źródło: Photogenica... 2015, Fotolia (2015)
Source: Photogenica... 2015, Fotolia (2015)

– W przypadku zdjęć domów wybrano zdjęcia o zbliżonej grafice – jasność, zielen w zagospodarowaniu posesji, wielkość domu w obszarze zdjęcia. Przyjęto, iż na wybór domu nie mają wpływu cena oraz tradycyjne czynniki, od których zależy wartość nieruchomości, tj. stan prawny, lokalizacja, wyposażenie w sieci infrastruktury technicznej, wiek budynku itp. Założono, iż cechy tradycyjne były jednakowe, tak by jedyne cechy różnicujące wynikały z preferencji uczestnika badania. Preferencje wobec nieruchomości nie były celem samym w sobie, lecz jedynie pośrednim etapem w zmienności preferencji wobec właścicieli. Nie wykonano wcześniej manipulacji dotyczącej preferowanego zdjęcia nieruchomości. W przypadku zdjęć właścicieli, wybrano cztery zdjęcia (po jednym w każdej grupie wieku i płci).

Wybrano zdjęcia na białym tle i osoby wyrażające jednakowe emocje (życzliwość i zainteresowanie). Nie wykonano wcześniej manipulacji dotyczącej preferowanego zdjęcia osoby w każdej z grup wieku i płci.

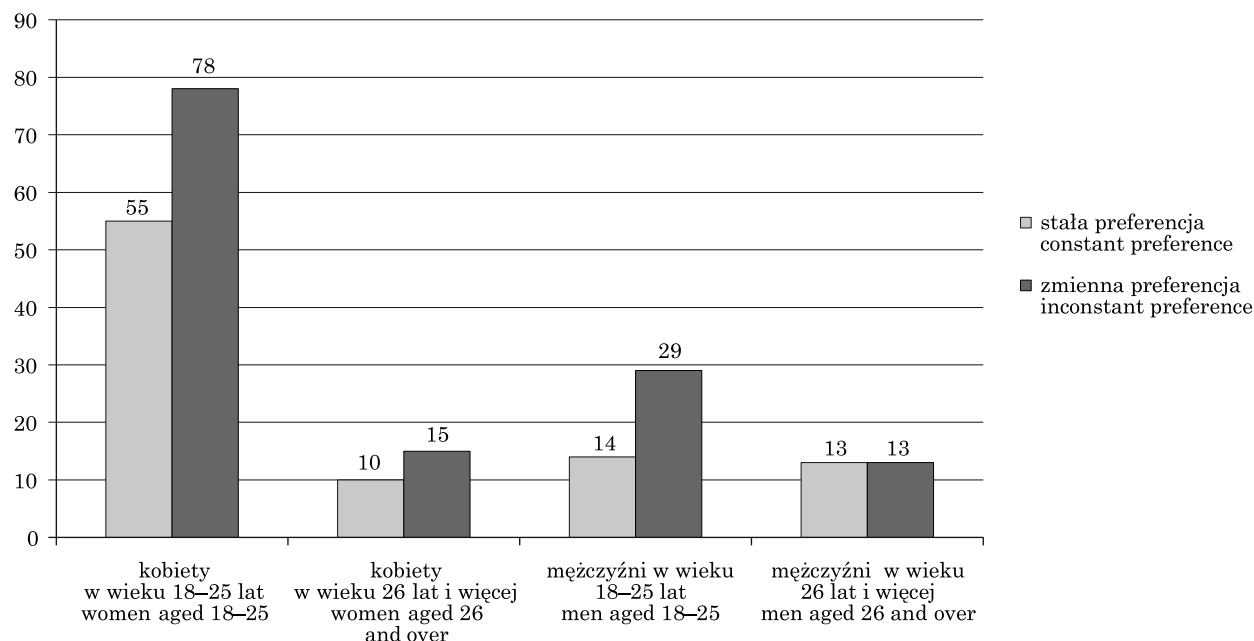
WYNIKI BADAŃ

Celem badań było sprawdzenie wystąpienia zmienności preferencji ankietowanych potencjalnych nabywców nieruchomości ze względu na płeć i wiek. Przyjęto założenie, że zmiana preferencji jest kryterium weryfikującym wystąpienie efektu płci z uwzględnieniem wieku, gdyż nie wskazano innych cech różnicujących decyzje i determinujących zmianę wyboru domu. Założenie to opiera się na implementacji

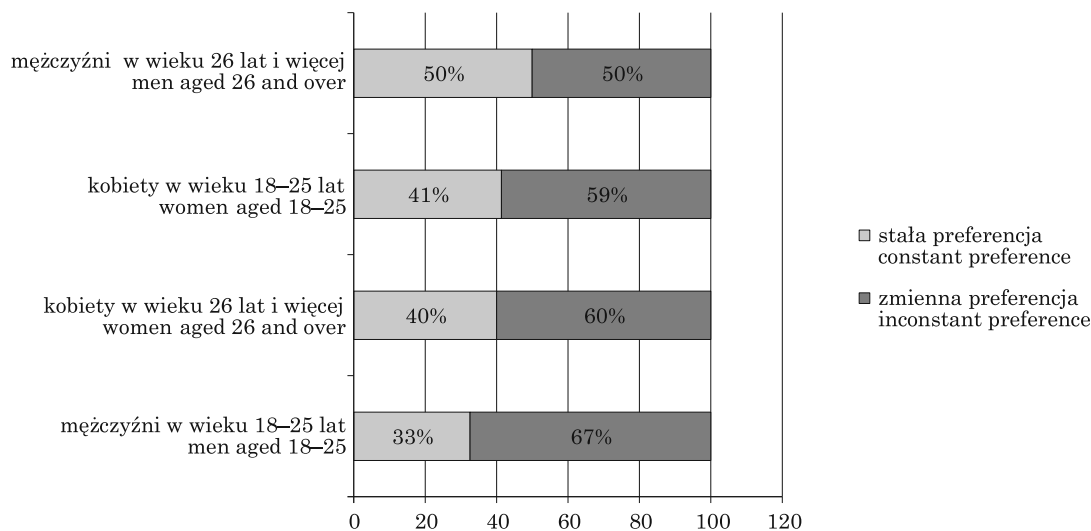
postulatu przechodniości zaczerpniętego z teorii oczekiwanej użyteczności (opracowano na podstawie Tyszki 2010). Przechodniość przejawia się istnieniem stałej hierarchii w wyborze decydenta. Postulat ten oznacza, że wybory decydenta będą układały się zgodnie z tym trwałym porządkiem. Jest on rozpatrywany wspólnie z postulatem kompletności, tj. decydent umie wskazać dobro, które preferuje. Wybory na rynku nieruchomości dotyczące kupna nieruchomości są wyborami złożonymi, wielokryterialnymi, które nie zawsze spełniają kryterium przechodniości. Etap 1 pozwala na określenie preferencji uczestnika badania ze zrealizowaniem postulatu kompletności. Etap 2 pokazuje czy preferencja dotycząca wyboru domu jest ukształtowana w sposób trwały i niezmienny, czy jednak podlega zmianie ze względu na osobę właściciela (postulat przechodniości). Wyniki badań wskazują jednoznacznie na silną labilność (zmiennosc sądów) decydentów w zakresie wyboru nieruchomości,

uzależnioną od osoby właściciela (rys. 3 i rys. 4). Zgodnie z nimi preferencje zmieniło od 50% do 67% badanych w zależności od grupy wieku i płci.

W kolejnym kroku badań ustalono najbardziej preferowany typ właściciela z punktu widzenia kupującego oraz ścieżki preferencji dotyczące typu właściciela – dla każdej z badanych grup określono typy właścicieli w kolejności od najbardziej do najmniej preferowanego sprzedającego. Wyniki zebrano w tabeli 1 i przedstawiono na rysunku 5. Typy właścicieli określano całościowo, nie zaś na podstawie wyników procentowych najczęściej udzielanych odpowiedzi według kolumn, np. w grupie młodych kobiet określono następującą kolejność typów właścicieli – B, D, C, A. Dwa ostatnie typy ustalono poprzez analizę łączną nie zaś separatywną – na trzecim miejscu znalazł się typ C (28%), pomimo iż typ A otrzymał 29% odpowiedzi, jednak typ A był wyraźnie dominujący na czwartym (ostatnim) miejscu (37%), stąd przyjęta kolejność.



Rys. 3. Stałość vs zmiennosc preferencji [szt.]
Fig. 3. Consistency vs inconsistency of preference [no.]
Źródło: opracowanie własne
Source: own study



Rys. 4. Stałość vs zmienność preferencji [%]

Fig 4. Consistency vs inconsistency of preference [%]

Źródło: opracowanie własne

Source: own study

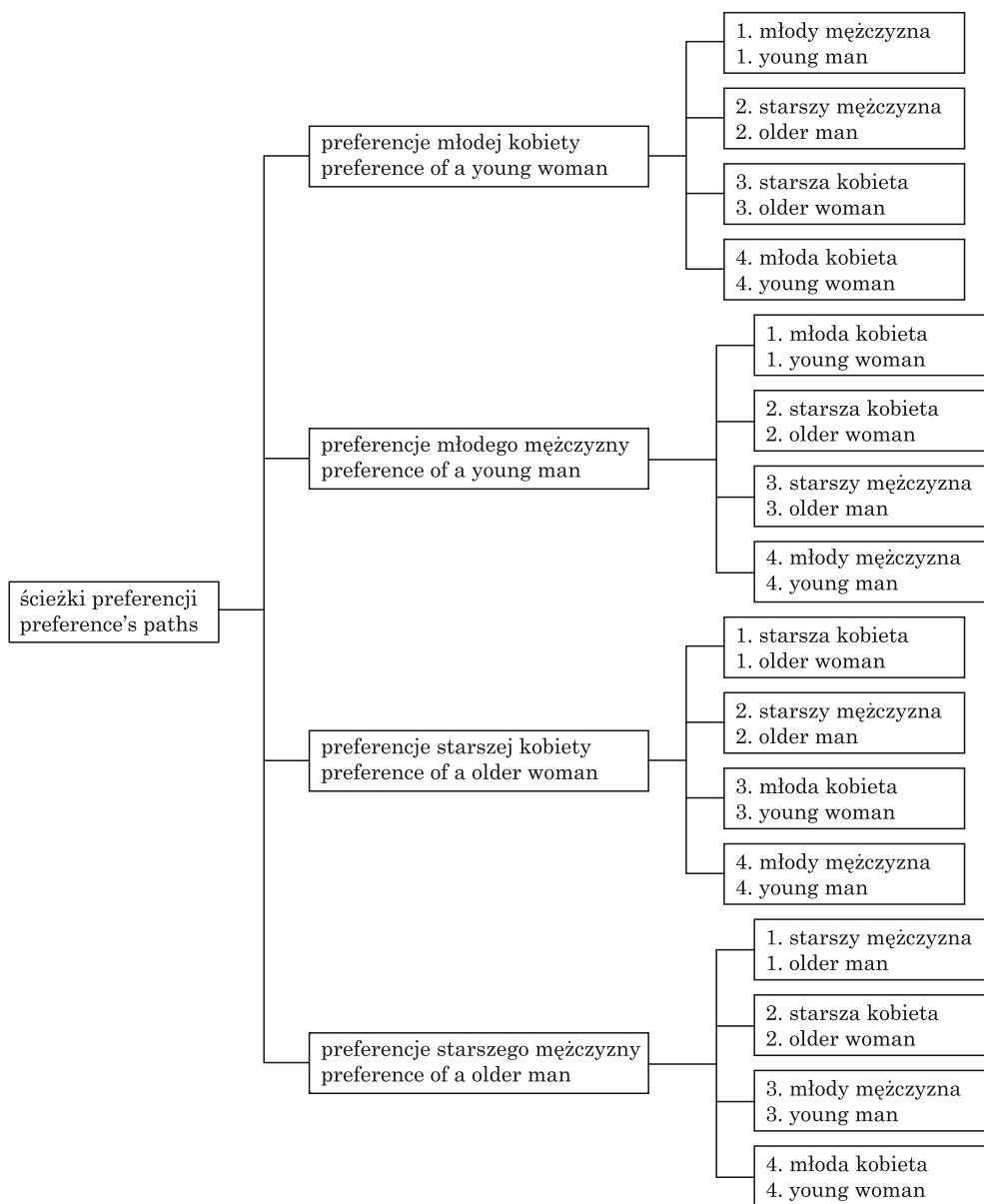
Tabela 1. Ścieżki preferencji dotyczące typu właściciela w każdej z badanych grup

Table 1. Preference's paths of "owner type" in each of the studied groups

Odpowiedzi – kobiety 18–25 lat [%]						Suma [%]	Odpowiedzi – kobiety 26 lat i więcej [%]						Suma [%]
Responses – women aged 18–25 [%]						Sum [%]	Responses – women aged 26 and over [%]						Sum [%]
A	14	20	29	37	100	A	32	16	36	16	100		
B	35	28	18	19	100	B	16	32	8	44	100		
C	33	23	28	17	100	C	36	24	32	8	100		
D	18	29	25	28	100	D	16	28	24	32	100		
Suma [%]	100	100	100	100	x	Suma [%]	100	100	100	100	x		
Sum [%]	100	100	100	100	x	Sum [%]	100	100	100	100	x		
Pref.	B	D	C	A		Pref.	C	D	A	B			
Pref.	B	D	C	A		Pref.	C	D	A	B			
Odpowiedzi – mężczyźni 18–25 lat [%]						Suma [%]	Odpowiedzi – mężczyźni 26 lat i więcej [%]						Suma [%]
Responses – men aged 18–25 [%]						Sum [%]	Responses – men aged 26 and over [%]						Sum [%]
A	65	19	9	7	100	A	38	4	23	35	100		
B	7	30	21	42	100	B	12	31	38	19	100		
C	9	37	44	9	100	C	4	50	23	23	100		
D	19	14	26	42	100	D	46	15	15	23	100		
Suma [%]	100	100	100	100	x	Suma [%]	100	100	100	100	x		
Sum [%]	100	100	100	100	x	Sum [%]	100	100	100	100	x		
Pref.	A	C	D	B		Pref.	D	C	B	A			
Pref.	A	C	D	B		Pref.	D	C	B	A			

Źródło: opracowanie własne

Source: own study



Rys. 5. Ścieżki preferencji dotyczące typu właściciela dla w każdej z badanych grup

Fig. 5. Preference's paths of owner type in each of the studied groups

Źródło: opracowanie własne

Source: own study

W wyniku przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. W grupie młodych kobiet oraz młodych mężczyzn **potwierdzono wystąpienie efektu płci** – młode kobiety w największym stopniu preferują kupno nieruchomości od mężczyzn, następnie od kobiet, zaś

młodzi mężczyźni w pierwszej kolejności wybierają kupno domu od kobiet, następnie od mężczyzn.

2. W grupie młodych kobiet oraz młodych mężczyzn **potwierdzono znaczenie młodego wieku** jako determinanty wyboru nieruchomości – zarówno młode kobiety, jak i młodzi mężczyźni wybierają

w pierwszej kolejności kupno od osób młodych w zgodzie z efektem płci (kobiety od młodych mężczyzn, mężczyźni od młodych kobiet).

3. W grupie młodych kobiet i młodych mężczyzn zauważono, że **typem właściciela najmniej preferowanym są osoby z tej samej grupy płci i wieku.**
4. W grupie starszych kobiet i starszych mężczyzn **nie potwierdzono efektu płci** – starsze kobiety w największym stopniu preferują kupno nieruchomości od kobiet, następnie od mężczyzn, zaś starsi mężczyźni w pierwszej kolejności wybierają kupno domu od mężczyzn, następnie od kobiet.
5. W grupie starszych kobiet i starszych mężczyzn **potwierdzono znaczenie starszego wieku** jako determinanty wyboru nieruchomości – zarówno starsze kobiety, jak i starsi mężczyźni wybierają w pierwszej kolejności kupno od osób starszych bez zachowania efektu płci (kobiety od starszych kobiet, mężczyźni od starszych mężczyzn).
6. W grupie starszych kobiet i starszych mężczyzn zauważono, że typem właściciela najmniej preferowanym są osoby młode według efektu płci (starsze kobiety nie chcą kupować nieruchomości od młodych mężczyzn, a starsi mężczyźni – od młodych kobiet).
7. Wszystkie grupy wiekowe w najmniejszym stopniu chcą kupować nieruchomości od osób młodych. Przyczyna jest nieznaną, gdyż nie stanowiła przedmiotu badań – wydaje się, że jest niezależna od samego wieku, lecz związana z przypisaniem pewnych cech osobom młodym, np. nieodpowiedzialności lub nieuczciwości, która wyjaśnia posiadanie domu w tak młodym wieku.
8. W badaniu dostrzeżono również **symetrię wyników w zakresie ścieżek preferencji.** W grupie młodych kobiet i młodych mężczyzn następuje jednakowe przyporządkowanie typu właściciela do grupy wieku, lecz odwrotne do płci. Podobna symetria występuje również w grupach osób starszych.

DYSKUSJA I PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania dają spójny obraz roli płci i wieku w procesie decyzyjnym kupna nieruchomości w czterech analizowanych grupach wieku i płci.

W każdej z grup potwierdzono znaczącą zmienną preferencję dotyczącą wyboru domu jednorodzinnego w zależności od osoby właściciela. Warto przypomnieć, iż w opisanym procesie transakcyjnym wystąpiła konieczność 3-krotnego spotkania z właścicielem. Wydawać by się mogło, że spotkanie z właścicielem nie powinno warunkować decyzji, gdyż nie wpływa na koszty zakupu domu. W badaniu wykazano, że osoba właściciela ma znaczenie w procesie kupna-sprzedaży nieruchomości. W każdej z grup ustalono ponadto ścieżki preferencji dotyczące „typu właściciela”.

Badanie miało charakter pilotażowy. Kierunki dalszych prac związanych z efektem płci na rynku nieruchomości będą przede wszystkim dotyczyły uwzględnienia badania preferencji na poziomie wyboru zdjęć wykorzystanych w badaniu poprzez zmianę ustalonych kryteriów ich doboru, uwzględnienia innych grup wiekowych oraz uczestnictwa w badaniu pośredników w obrocie na rynku nieruchomości.

PIŚMIENNICTWO

- Adegoke, B., F., Adegoke, O., J., Oyedele, J., B. (2016). Factors influencing women participation in home ownership in Nigeria. *Property Management* 34(1), 67–78.
- Bajtelsmit, V., L., Bernasek, A. (1996). Why do women invest differently than men? *Financial Counseling and Planning*, <http://ssrn.com/abstract=22381ubhttp://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2238>, dostęp: 18.04.2016.
- Barber, B., M., Odean, T. (2001). Boys will be boys. *Gender, overconfidence, and common stock investment. Quarterly Journal of Economics* 116(1), 261–292.
- Belej, M., Cellmer, R. (2014). The effect of macroeconomic factors on changes in real estate prices on unstable markets – response and interaction. *Acta Sci. Pol. Oeconomia* 13(2), 5–16.
- Bernasek, A., Shwiff, S. (2001). Gender, risk, and retirement. *Journal of Economic issues* 35(2), 345–356.
- Brannon, L. (2002). *Psychologia rodzaju. (Type psychology)*. GWP, Gdańsk.
- Bryx, M. (2006). *Rynek nieruchomości: system i funkcjonowanie (The real estate market: system and function)*. Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
- Cellmer, R., Szczepankowska, K. (2014). Simulation modeling in a real estate market. 9th International

- Conference “Environmental Engineering” Vilnius Gediminas Technical University, May 22–23, www.enviro.vgtu.lt. <http://dx.doi.org/10.3846/enviro.2014.113>, dostęp: 18.04.2016.
- Charness, G., Gneezy, U. (2012). Strong evidence for gender differences in risk taking. *Journal of Economic Behavior & Organization* 83(1), 50–58.
- Clare, R. (2004). Why can't a woman be more like a man – gender differences in retirement savings, Association of Superannuation Funds of Australia.
- Cueva, C., Roberts, R., E., Spencer, T., Rani, N., Tempest, M., Tobler, P., N., Herber J., Rustichini, A. (2015). Cortisol and testosterone increase financial risk taking and may destabilize markets. *Scientific reports* 5, 11206, 1–16.
- Czerwonka, M., Rzeszutek, M. (2012). Przejawy i uwarunkowania różnic międzypłciowych w zachowaniach inwestycyjnych z punktu widzenia finansów behawioralnych (The indications and determinants of gender differences in investment behaviours from the perspective of behavioural finance). *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów* 122, 116–129.
- Fisher, P., J. (2010). Gender differences in personal saving behaviors. *Journal of Financial Counseling and Planning* 21(1), 14.
- Gustafsson, P., E. (1998). Gender differences in risk perception. *Theoretical and methodological perspectives. Risk analysis* 18(6), 805–811.
- Harris, C., R., Jenkins, M., Glaser, D. (2006). Gender differences in risk assessment: why do women take fewer risks than men? *Judgment and Decision Making* 1(1), 48–63.
- Jud, G., D., Winkler, D., T. (1998). The earnings of real estate salespersons and others in the financial services industry. *The Journal of Real Estate Finance and Economics* 17(3), 279–291.
- Kicia, M. (2008). Płeć a tolerancja ryzyka w inwestycjach giełdowych (Gender and risk tolerance in stock market investments). *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Zarządzanie finansami firm: teoria i praktyka*, 1200, 272–277.
- Kucharska-Stasiak, E. (2006). *Nieruchomość w gospodarce rynkowej (Real estate in a market economy)*. PWN, Warszawa.
- Kulesza, S., Belej, M. (2015). Local real estate markets in Poland as a network of damped harmonic oscillators. *Acta Physica Polonica A*, 127(3–A), 99–102.
- Marcus, A. (1983). Men, women and property. Dealers in real estate in 18th century Aleppo. *Journal of the Economic and Social History of the Orient/Journal de l'histoire economique et sociale de l'Orient* 26(2), 137–163.
- Photogenica. Bank zdjęć i klipów (Photogenica. Bank of photos and clips), <http://photogenica.pl/>, dostęp: 30.12.2015.
- Seagraves, P., Gallimore, P. (2013). The Gender gap in real estate sales. Negotiation skill or agent selection? *Real Estate Economics* 41(3), 600–631.
- Seiler, M., J., Seiler, V., L., Lane, M., A., Harrison, D., M. (2012). Fear, shame and guilt: economic and behavioral motivations for strategic default. *Real Estate Economics* 40(s1), 199–233.
- Stola, E. (2009). Płeć a skłonność do korzystania z kredytów bankowych (Sex vs. propensity for rise bank's credits). *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 78, 59–68.
- Stola, E. (2010). Płeć a wybór strategii inwestowania oszczędności (Sex vs. choice of a investment strategy). *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu* 140, 349–356.
- Tyszka, T. (2010). Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna (Decisions. Psychological and economic perspective). Wydawnictwo naukowe Scholar, Warszawa.
- Widłak, M., Augustyniak, H., Łaszek, J., Olszewski, K. (2013). Analiza sektora nieruchomości w Polsce – monitoring cen (An analysis of the real estate sector in Poland – a monitoring of price). *Bezpieczny Bank* 4(53), 124–203.
- Zyga, J. (2015). Search for dissimilarity factors for nominally indiscernible facilities. *Real Estate Management and Valuation* 23(3), 65–72.
- Zimbardo, P., H., Gerrig, R., J. (2015). *Psychologia i życie (Psychology and life)*. Wyd. IV. PWN, Warszawa.
- Wojciszke, B. (2015). *Psychologia społeczna (Social psychology)*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

SIGNIFICANCE OF GENDER AND AGE IN THE DECISION – MAKING PROCESS ON THE REAL ESTATE MARKET

ABSTRACT

The subject matter of the article is connected with the non-economic basics of decision-making process on the real estate market, including gender and age of the parties to the transaction and their role in shaping the real estate prices. The effect of the conducted study was an answer to the question: of what significance, during transaction making on the real estate market, is the fact that the parties are of the same (or different) sex as well as of what age they are. It was found that people being attractive to each other in terms of age or gender will negotiate and conduct an investment process in a different manner than if there were no similar preferences. The subject of the study was land properties built-up with single-family houses. The study was carried out using a questionnaire form limited by the time allotted to the respondents for answering subsequent questions. The results were determined basing on the percentage of given answers in order to define the preference paths of a preferred owner type.

Key words: sex, age, male – female effect, real estate market

