

**Gabriela Kaliczak**

e-mail: gabriela.kaliczak@gmail.com

**Aleksandra Merena**

e-mail: ola.merena14@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## Student jako najemca – racjonalny czy nieracjonalny uczestnik rynku nieruchomości mieszkaniowych?

DOI: 10.15611/2023.25.3.05  
JEL Classification: R30, R39, D910

© 2023 Gabriela Kaliczak, Aleksandra Merena

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

**Cytuj jako:** Kaliczak, G. i Merena, A. (2023). Student jako najemca – racjonalny czy nieracjonalny uczestnik rynku nieruchomości mieszkaniowych? W: M. Swacha-Lech, I. Dittmann (red.), *Finanse* (s. 63-75). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Artykuł przedstawia problemy związane z podejmowaniem racjonalnych decyzji przez uczestników rynku nieruchomości i skupia się na grupie najemców. Jego celem jest sprawdzenie racjonalności grupy najemców, jakimi są studenci, na rynku nieruchomości. W pracy jako metody badawcze wykorzystano przegląd dostępnej literatury oraz badanie ankietowe, w którym wzięło udział 158 studentów z całej Polski, w tym 41,14% uczniów uczelni ekonomicznych. Wyniki badania pokazują, iż na racjonalność podejmowania decyzji ma wpływ zarówno większe doświadczenie z rynku najmu nieruchomości, jak i wykształcenie, ponieważ lepsze decyzje podejmują studenci uczelni ekonomicznych. Badanie pozwala również wyciągnąć wnioski, że niemal połowa ankietowanych przejawia zachowania całkowicie nieracjonalne zgodnie z założeniami autorek artykułu.

**Słowa kluczowe:** racjonalność, studenci, rynek nieruchomości, rynek najmu

### 1. Wstęp

Rynek nieruchomości jest rynkiem niedoskonałym, na co wpływa wiele czynników, między innymi: utrudniony dostęp do informacji, niejednorodność i różnorodność nieruchomości czy też brak swobody wejścia i wyjścia. Ten brak doskonałości przyczynia się do podejmowania przez uczestników tego rynku decyzji, które nie opierają się wyłącznie na czynnikach ekonomicznych, ale również na czynnikach psychologicznych. Do tej pory przeprowadzono stosunkowo mało badań, aby sprawdzić racjonalność podejmowanych decyzji przez osoby działające na rynku nieruchomości, a zwłaszcza takich uczestników, jakimi są najemcy nieruchomości mieszkaniowych.

Celem niniejszego artykułu jest uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy studenci jako najemcy są racjonalnymi uczestnikami rynku nieruchomości mieszkaniowych, oraz sprawdzenie, czy wiedza oraz doświadczenie mogą wpływać na bardziej świadome podejmowanie decyzji. Ten problem badawczy jest ważny i aktualny ze względu na to, że po zakończeniu edukacji w szkole średniej uczniowie często wyjeżdżają do dużych miast i mierzą się z pierwszym wynajmem mieszkania. Dodatkowo temat jest nowatorski, gdyż według najlepszej wiedzy autorek do tej pory takie badanie nie zostało przeprowadzone.

Ze względu na nieliczne źródła dotyczące zachowań studentów na rynku mieszkaniowym do osiągnięcia wyznaczonego celu zostało wykorzystane autorskie badanie, które ma poszerzyć dorobek nauki i wiedzy dla rynku nieruchomości.

## **2. Racjonalność i podejmowanie decyzji**

### **2.1. Wybrane zagadnienia dotyczące racjonalności**

Racjonalność należy do jednych z najważniejszych pojęć filozoficznych. Trudno sobie wyobrazić kwestię, która chociaż pośrednio nie angażowałaby tego pojęcia. Racjonalność jest warunkiem koniecznym wszelkich działań; jest wartością autonomiczną w cywilizacji, wiąże się z etyką także przez to, że działanie racjonalne wymaga siły charakteru i ma wielkie znaczenie społeczne. Przyznać racjonalność jakiemuś pogładowi, czynowi lub człowiekowi — to pozytywnie je ocenić (Tałasiewicz, 1995).

W literaturze można się spotkać z różnymi definicjami tego słowa. Co więcej, wyróżnić można wiele rodzajów racjonalności. Jednym z jej typów są racjonalność myślenia oraz racjonalność działania. Tę pierwszą charakteryzuje konsekwencja logiczna i empiryczne uzasadnienie, natomiast racjonalność działania opiera się na skuteczności bądź optymalizacji wyboru. Ma ona wydźwięk pozytywny, gdyż aby osiągnąć wyznaczony cel, należy działać racjonalnie (Szaniawski, 1983).

Można wyróżnić również inne definicje i podejścia do racjonalności. Kolejnym przykładem może być racjonalność zdroworozsądkowa, której według J. Życińskiego głównymi czynnikami — służącymi do jej określenia — są potoczne opinie pozbawione obiektywnego uzasadnienia, ukształtowane przez kulturę, tradycję, nawyki czy powszechną zgodę.

Przez wiele różnych typów i definicji racjonalności wokół tego pojęcia nagromadziło się wiele nieporozumień. Na potrzeby dalszych badań autorki artykułu stworzyły własną definicję racjonalności, która ma związek z nauką, gdyż zakłada, iż racjonalny uczestnik rynku najmu nieruchomości ma niezbędną wiedzę do uczestniczenia w nim. Drugim elementem, który został przyjęty jako cecha osoby racjonalnej, jest zgodność w sytuacjach praktycznych z wcześniej zaznaczonymi własnymi preferencjami. Osoba racjonalna według tych kryteriów nie wybrałaby droższego mieszkania, jeżeli we wcześniej zaznaczonych preferencjach cena była najważniejszym elementem.

## 2.2. Podejmowanie decyzji w ujęciu teoretycznym

Z podejmowaniem decyzji człowiek spotyka się na każdym kroku swojego życia. Jest to proces obejmujący grupę powiązanych operacji myślowych i często również obliczeniowych, która powinna zakończyć się rozwiązaniem problemu, czyli wyborem lepszego wariantu z przynajmniej dwóch możliwych rozwiązań do wyboru (Rebizant, 2021).

W ujęciu ekonomii klasycznej wykreowano *homo oeconomicus*, który działa wyłącznie we własnym interesie, dąży do konkretnego celu, ma wszystkie informacje z rynku oraz jest niepodatny na wpływy z otoczenia. Gdy spojrzeć jednak na prawdziwego człowieka, można zauważyć, iż jest to duże uproszczenie i nie oddaje w pełni rzeczywistości. Skupiając się na człowieku jako jednostce indywidualnej, zauważa się jednostkę, jaką przedstawia ekonomia behawioralna, czyli istotę rozumną i logiczną, ale podatną na otoczenie i emocje, nieświadomą swoich skłonności (Polowczyk, 2009). Ze względu na złożoność całego procesu decyzyjnego człowieka w rzeczywistości i jego obciążenie emocjami i czynnikami zewnętrznymi odrzuca się teorie o pełnej racjonalności na rzecz zaproponowanej przez H. Simona „racjonalności ograniczonej”. Przyczynia się do tego również trudny dostęp uczestników rynku nieruchomości do informacji, które często są wybrakowane lub zniekształcone. Co więcej, uczestnicy ci mają ograniczoną możliwość przetworzenia tych informacji, które już posiadają, dlatego korzystają z uproszczonych metod wnioskowania prowadzących do błędów poznawczych (Czechowska, 2014). W literaturze można się również spotkać z wyróżnieniem takich czynników, jak wiek oraz płeć, jako tych, które mogą mieć wpływ na decyzje najemcy (Brzezicka i Wiśniewski, 2018).

## 3. Metoda i grupa badawcza

### 3.1. Opis metody badawczej

Źródłem danych są wyniki ankiety przeprowadzonej *online* w formularzu Google, która została rozesłana głównie do studentów z Wrocławia, natomiast udostępniona była również studentom z innych miast – poprzez fora internetowe. Podzielono ją na trzy sekcje:

- metryczkę,
- część teoretyczną,
- część praktyczną.

Racjonalność została sprawdzona w dwóch płaszczyznach przyjętych przez autorki artykułu:

1. Podstawowej wiedzy z zakresu wynajmu nieruchomości.
2. Zgodności odpowiedzi ze swoimi preferencjami wskazanymi na początku ankiety.

W metryczce, oprócz wpisania podstawowych informacji o płci i wieku badanych, poproszono także o podanie wykształcenia, aby sprawdzić, czy studenci kierunków ekonomicznych mają większą wiedzę w zakresie rynku nieruchomości mieszkaniowych. Dodatkowo w tej sekcji ankietowani zostali zapytani o to, od ilu lat są najemcami mieszkań oraz ile lokali do tej pory wynajmowali. Pytanie to miało na celu sprawdzenie, czy większe doświadczenie na rynku najmu wpływa na wzrost wiedzy na jego temat, która to została sprawdzona w części drugiej.

Istotna w części pierwszej jest również tabela preferencji mieszkaniowej, składająca się z rubryk dotyczących: ceny za wynajem lokalu, lokalizacji, liczby pokoi, widoku za oknem, wyglądu lokalu, współlokatorów, wyposażenia mieszkania, liczby osób w jednym pokoju oraz opinii innych osób. Zadaniem studentów było ułożenie ich od najbardziej do najmniej istotnych podczas wyboru mieszkania, przypisując odpowiednie oceny w skali 1-9, gdzie 1 oznaczała czynnik najbardziej dla nich istotny, a 9 najmniej. Na tej podstawie w części trzeciej sprawdzono, czy wybory ankietowanych w pytaniach praktycznych zgadzają się z wcześniej zaznaczonymi preferencjami, co ma pokazać, czy grupa badawcza zachowuje się racjonalnie, czy nieracjonalnie na rynku nieruchomości mieszkaniowych.

W części badania sprawdzającej wiedzę ankietowanych znajdowało się 6 pytań o różnym poziomie szczegółowości. W pytaniach z jedną poprawną odpowiedzią system punktów ustalono jako 0-1, gdzie za poprawną odpowiedź był 1 punkt, a za błędną 0. Z kolei w pytaniach wielokrotnego wyboru suma wszystkich poprawnych odpowiedzi dawała łącznie 1 punkt, a za zaznaczenie błędnej odpowiedzi uczestnik dostawał 0 punktów, co skutkowało tym, że zaznaczenie jednej złej odpowiedzi nie wykluczało możliwości zdobycia maksymalnej liczby wszystkich punktów. Na podstawie uzyskanej sumy punktów ankietowany był kwalifikowany jako mający wiedzę lub jej nie mający. Progiem, który o tym decydował, było uzyskanie przynajmniej 50% punktów. Uznano, że powyżej tego progu ankietowany zostanie zakwalifikowany jako mający wiedzę i spełniający przyjęte kryteria racjonalności, jakimi są wiedza oraz zgodność dokonywanych wyborów z zadeklarowanymi preferencjami.

W kolejnym etapie badania dotyczącym sprawdzenia stałości preferencji zadawano 7 pytań jednokrotnego wyboru. Identycznie jak w części sprawdzającej wiedzę system przyznawania punktów był 0-1. Ankietowany dostawał 1 punkt, jeśli zaznaczona odpowiedź współgrała z preferencjami zadeklarowanymi wcześniej w części pierwszej według ustalonych kryteriów przedstawionych w tabeli 1. W przeciwnym razie ankietowany otrzymywał 0 punktów za odpowiedź.

Wynikiem końcowym tej części był wniosek, czy dany uczestnik ma wcześniej zadeklarowane preferencje, czy jednak zmieniały się one podczas poszczególnych pytań. Jeśli uzyskał co najmniej 50% z możliwych do uzyskania punktów, to przyjmowano, że miał on stałe preferencje. W razie uzyskania mniej niż połowy punktów uznawano, iż uczestnik ma zmienne preferencje, co może być skutkiem podejmowania decyzji między innymi pod wpływem błędów poznawczych lub emocji i uniemożliwia podjęcia racjonalnej decyzji.

Tabela 1. Kryteria przypisywania punktów w części 3. ankiety

<p><b>Przypadek 1</b></p> <p>Znalazłeś/-aś lokal, który Ci się bardzo spodobał i odpowiada twoim wymaganiom, ale jest drogi (przekracza o kilkadziesiąt złotych próg, który miałeś/-aś przeznaczony na wynajem). Następnego dnia jesteś umówiony/-a na oglądanie kilku innych mieszkań, które są tańsze od mieszkania, które oglądałeś/-aś dzisiaj, oraz mieszczą się w Twoim budżecie. Boisz się, że w tym czasie ktoś już wynajmie lokal, który Ci się spodobał. Co zrobisz w takiej sytuacji?</p>	
<p><b>Odpowiedź 1</b></p> <p>Podejmuję decyzję wynajęcia lokalu</p>	<p><b>Odpowiedź 2</b></p> <p>Powstrzymuję się i idę oglądać tańsze mieszkania następnego dnia, podejmując ryzyko, że ktoś zdąży wynająć ten lokal</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cena jest jedną z czterech najważniejszych cech</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cechy: lokalizacja, wygląd lokalu oraz liczba pokoi, są ważniejsze od ceny</li> <li>• Lokalizacja i wygląd lokalu są wśród czterech najważniejszych cech</li> </ul>
<p><b>Przypadek 2</b></p> <p>Masz dwie opcje do wyboru:</p> <p>Opcja 1: Pokój w akademiku dzielony z drugą osobą. Akademik znajduje się blisko uczelni, cena również jest niższa niż średnie na rynku. Koleżanka powiedziała Ci, że mieszkała w akademiku i ją okradli, a w łazienkach był grzyb na suficie. Co więcej, będziesz mieszkać z obcą osobą.</p> <p>Opcja 2: Pokój w mieszkaniu. Cena średnia rynkowa, ale pokój jest dość daleko od Twojej uczelni i nie ma bezpośredniego połączenia transportem miejskim. Oprócz Ciebie w mieszkaniu będą obcy ludzie, a w drzwiach do pokoju nie masz zamka.</p>	
<p><b>Odpowiedź 1</b></p> <p>Opcja 1: pokój w akademiku</p>	<p><b>Odpowiedź 2</b></p> <p>Opcja 2: pokój w mieszkaniu</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cena i lokalizacja są wśród czterech najważniejszych cech</li> <li>• Opinia innych jest mniej ważna od liczby osób w pokoju</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opinia innych jest ważniejsza od ceny, lokalizacji i liczby osób w pokoju</li> <li>• Opinia innych jest jedną z czterech najważniejszych cech</li> </ul>
<p><b>Przypadek 3</b></p> <p>Szukasz mieszkania wraz ze swoimi najlepszymi przyjaciółmi, którzy studiują na innej uczelni. Zdecydowali się na nowoczesne mieszkanie w centrum, blisko ich uczelni, natomiast transport do Twojej uczelni zajmowałby Ci 40 minut. W międzyczasie znalazłeś/-aś mieszkanie obok Twojej uczelni, które jest dodatkowo tańsze niż mieszkanie w centrum, natomiast musiał/-abyś mieszkać z obcymi ludźmi. Co wybierzesz w tej sytuacji?</p>	
<p><b>Odpowiedź 1</b></p> <p>Mieszkanie z Twoimi najlepszymi przyjaciółmi w droższym mieszkaniu daleko od uczelni</p>	<p><b>Odpowiedź 2</b></p> <p>Mieszkanie w tańszym mieszkaniu bliżej uczelni z obcymi ludźmi</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Współlokatorzy są ważniejsi od ceny i lokalizacji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokalizacja i cena są ważniejsze niż współlokatorzy</li> </ul>

<p><b>Przypadek 4</b></p> <p>Zdecydowałeś/-aś się na mieszkanie ze swoimi najlepszymi przyjaciółmi. Po roku mieszkania razem okazuje się, że często organizują głośne imprezy, co przeszkadza Ci w nauce. Dodatkowo zaczęłeś dostrzegać, że Twoi przyjaciele mają kilka innych wad. Po roku skończyła się umowa, a przyjaciele zostają w tym mieszkaniu. Co robisz w tej sytuacji?</p>	
<p><b>Odpowiedź 1</b></p> <p>Zostajesz w mieszkaniu ze swoimi najlepszymi przyjaciółmi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Współlokatorzy oraz opinia innych są wśród czterech najważniejszych cech</li> </ul>	<p><b>Odpowiedź 2</b></p> <p>Szukasz nowego mieszkania</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cena lub lokalizacja są ważniejsze niż współlokatorzy oraz</li> <li>• Współlokatorzy są poza pierwszymi czterema najważniejszymi cechami</li> </ul>
<p><b>Przypadek 5</b></p> <p>Wynajmujesz mieszkanie, które Ci odpowiada pod względem ceny oraz lokalizacji. Twój współlokator nr I skarży się na współlokatora nr II np. że nie sprząta po sobie, za głośno słucha muzyki. Ty nie zauważyłeś/-aś takich zachowań, bo do tej pory większość czasu spędzałeś/-aś w domu rodzinnym, ze względu na małą ilość zajęć na uczelni. Przychodzi czas końca umowy, masz możliwość wypowiedzieć umowę lub ją przedłużyć. Dodatkowo wiesz, że będziesz od nowego semestru spędzać więcej czasu w mieszkaniu, a współlokator nr I wyprowadza się oraz współlokator nr II zostaje. Co robisz w takiej sytuacji?</p>	
<p><b>Odpowiedź 1</b></p> <p>Wypowiadasz umowę</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opinia innych jest jedną z czterech najważniejszych cech</li> </ul>	<p><b>Odpowiedź 2</b></p> <p>Przedłużasz umowę</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cena i lokalizacja są ważniejsze od opinii innych</li> </ul>
<p><b>Przypadek 6</b></p> <p>Wynajmujesz mieszkanie, wprowadziłeś/-aś różnego rodzaju udogodnienia dopasowane do własnych preferencji oraz odmalowałeś/-aś mieszkanie. W tym mieszkaniu występują cały czas różnego rodzaju usterki, które według umowy podlegają naprawie przez najemcę. Dodatkowo zapowiada się, że będziesz musiał/-a wymienić drzwi frontowe mieszkania, bo drewno, z którego są wykonane obecne, zaczyna puchnąć i z tego powodu się nie domykają. Masz możliwość wypowiedzenia umowy i znalezienia nowego mieszkania, ale z czynszem wyższym o 200 zł miesięcznie. Co wybierasz?</p>	
<p><b>Odpowiedź 1</b></p> <p>Zostajesz w tym mieszkaniu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wygląd lokalu i wyposażenie są ważniejsze od ceny</li> </ul>	<p><b>Odpowiedź 2</b></p> <p>Wypowiadasz umowę i szukasz nowego mieszkania</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cena jest jedną z czterech najważniejszych cech</li> </ul>
<p><b>Przypadek 7</b></p> <p>W mieście, w którym studiujesz, powstają dwa nowe akademiki. Jeden jest budowany przez firmę A, dla której jest to całkiem nowy rodzaj inwestycji, bo dopiero wchodzi na rynek. Drugi przez firmę B, która ma już akademiki w innych miastach, a ich średnia ocena to 3,9/5. W obu przypadkach nie różni się ani cena pokoi ani udogodnienia, które się w nich znajdują. Który akademik wybierzesz?</p>	
<p><b>Odpowiedź 1</b></p> <p>Pokój w akademiku firmy A</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opinia innych jest poza pierwszymi czterema najważniejszymi cechami</li> </ul>	<p><b>Odpowiedź 2</b></p> <p>Pokój w akademiku firmy B</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opinia innych jest jedną z czterech najważniejszych cech</li> </ul>

Analizując wnioski z części 2 i 3 tego badania, stworzono macierz (zob. tab. 2), która przedstawia wszystkie możliwe warianty odpowiedzi podsumowujących całe badanie.

**Tabela 2.** Macierz wyników końcowych

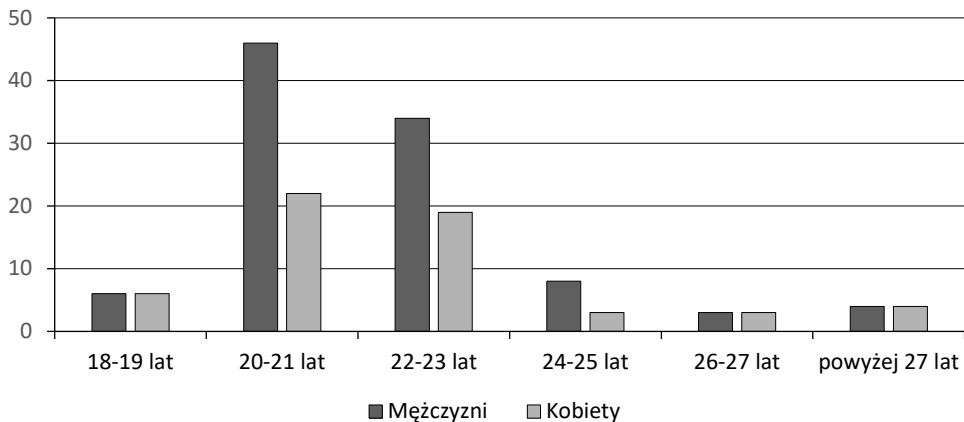
		Preferencje	
		zmienne	stałe
Wiedza	brak	nieracjonalny	częściowo racjonalny, ze względu na stałość preferencji
	posiada	częściowo racjonalny, ze względu na posiadaną wiedzę	racjonalny

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie tej macierzy wyłoniono cztery możliwe wyniki racjonalności najemcy. Badany mógł być racjonalnym uczestnikiem rynku nieruchomości, nieracjonalnym, częściowo racjonalnym ze względu na posiadaną wiedzę lub częściowo racjonalnym ze względu na stałe preferencje.

### 3.2. Grupa badawcza

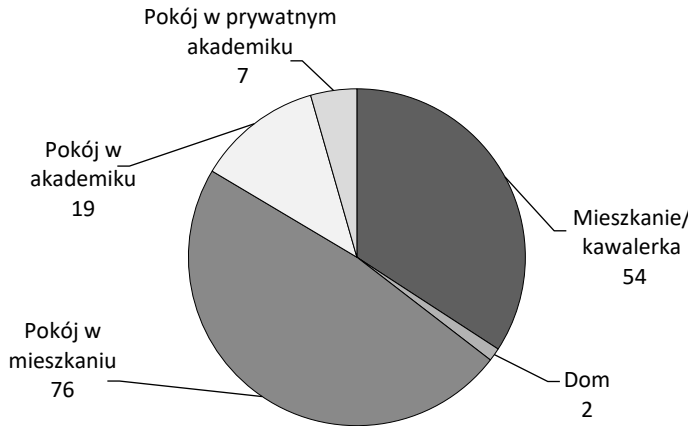
W odpowiedzi na ankietę w badaniu otrzymano 158 odpowiedzi. Jedna osoba miała możliwość jej wypełnienia tylko raz, co świadczy o tym, że wzięto w nim udział 158 studentów z całej Polski. Wśród nich znajdują się kobiety i mężczyźni w sześciu kategoriach wiekowych: 18-19 lat, 20-21 lat, 22-23 lat, 24-25 lat, 26-27 lat oraz powyżej 27. roku życia. Większość badanej grupy stanowiły kobiety od 20. do 23. roku życia. Charakterystykę próby odpowiadających przedstawia wykres na rysunku 1. Sposób doboru próby nie pozwala na uogólnienie wyników na całą populację.



**Rysunek 1.** Płeć i wiek badanych – rozkład dla całej grupy

Źródło: opracowanie własne.

W badaniu brali udział studenci uczelni: ekonomicznych, technicznych, medycznych, humanistyczno-społecznych, informatycznych, którzy przynajmniej od roku są najemcami różnych rodzajów nieruchomości mieszkaniowych (rys. 2).



**Rysunek 2.** Rodzaj wynajmowanego lokalu – rozkład dla całej grupy

Źródło: opracowanie własne.

Ankietowani zostali również zapytani o to, z kim wynajmują daną nieruchomość. Większość, bo aż 81 osób odpowiedziało, że są najemcami wraz z przyjaciółmi lub partnerem, następną najczęściej wybieraną odpowiedzią był wynajem z obcymi ludźmi – 28 osób, lub ze znajomymi – 26. Na końcu była wybierana opcja „samemu”, ponieważ zaznaczyły ją tylko 22 osoby.

Kolejne pytania miały sprawdzić doświadczenie uczestników badania na rynku najmu nieruchomości, dlatego odpowiedzieli oni na pytania dotyczące liczby nieruchomości, które wynajmowali, oraz liczby lat, w których są najemcami. 139 osób zaznaczyło, że są najemcami krócej niż 4 lata, a tylko 19 osób, że wynajmują 4 lata lub dłużej. Podobne wyniki zostały uzyskane w pytaniu o liczbę lokali, gdzie 144 osób zaznaczyło, że do tej pory było najemcami mniej niż 4 lokali, 11 osób wynajmowało do tej pory 4 nieruchomości, a 3 osoby wynajmowały przynajmniej 5 nieruchomości.

## 4. Wyniki

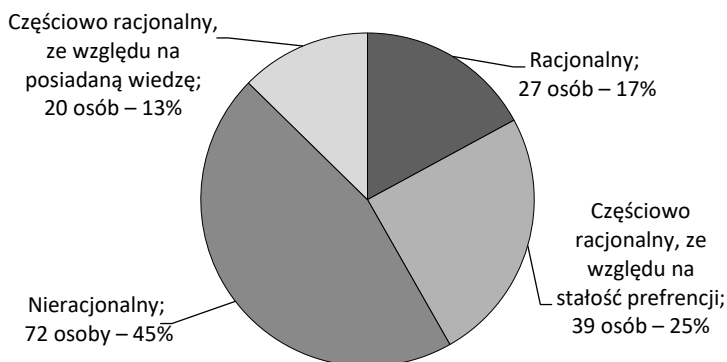
### 4.1. Wyniki ogółem

Rozkład wyników oceny racjonalności najemców został przedstawiony na wykresie na rysunku 3.

Wyniki badania pokazują, że zdecydowaną większość wśród ankietowanych studentów stanowią osoby nieracjonalne – aż 45%, które nie posiadają wiedzy ogólnej z zakresu najmu nieruchomości, jak również nie odpowiadają na pytania praktyczne



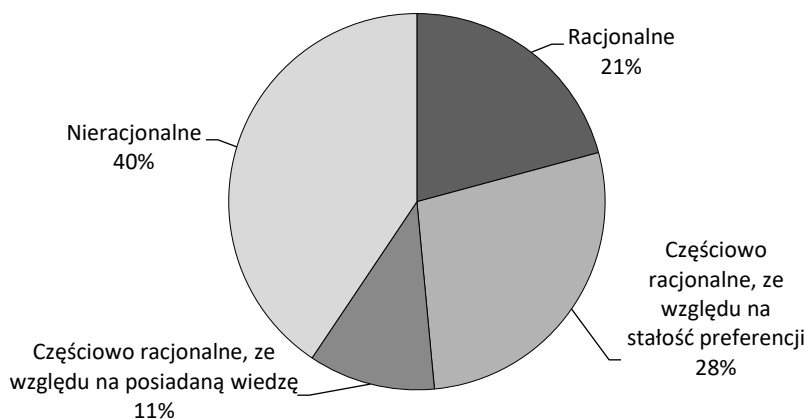
zgodnie ze swoimi wcześniej określonymi preferencjami. Drugą pod względem liczebności grupą są osoby, które również nie mają wiedzy, natomiast cechują się stałością swoich preferencji – 25%. 25 studentów, czyli 17% ankietowanych, według założeń przeprowadzonego badania można nazwać racjonalnymi. Należy również dodać, że ponad połowa z nich, a dokładnie 13 badanych, jest studentami uczelni ekonomicznych. Najmniej liczną grupą są osoby, które mają wiedzę, natomiast w praktyce nie stosują się do własnych preferencji. Pokazuje to, że znajomość rynku najmu nieruchomości mieszkaniowych nie zawsze przyczynia się do podejmowania racjonalnych decyzji.



**Rysunek 3.** Ocena racjonalności respondentów – podział na klasy

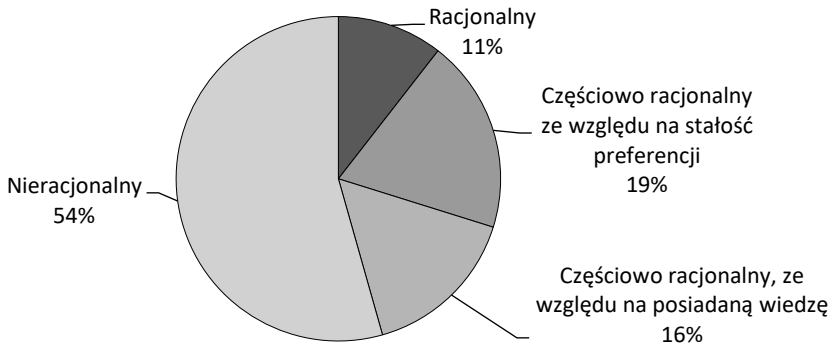
Źródło: opracowanie własne.

Wyniki uwzględniające płeć ankietowanych przedstawiono na wykresach na rysunkach 4 i 5.



**Rysunek 4.** Ocena racjonalności kobiet – podział na klasy

Źródło: opracowanie własne.



**Rysunek 5.** Ocena racjonalności mężczyzn – podział na klasy

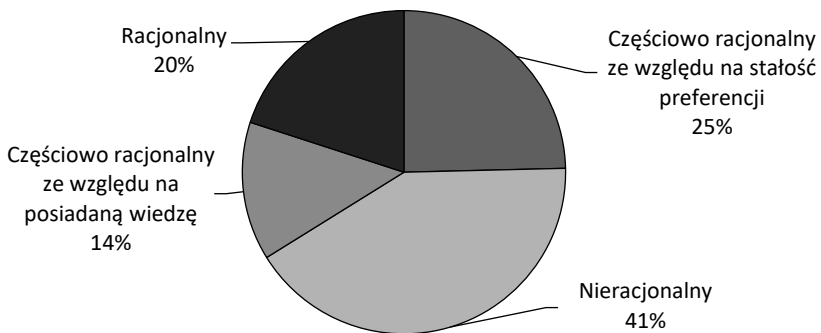
Źródło: opracowanie własne.

Łatwo zauważyć, że w grupie kobiet w stosunku do grupy mężczyzn znalazło się więcej osób racjonalnych lub częściowo racjonalnych. Obie grupy cechowały się częściej stałymi preferencjami niż posiadaną wiedzą. Najbardziej jest to widoczne u kobiet, w przypadku których częściowa racjonalność ze względu na posiadaną wiedzę była aż o 17 p.p. niższa niż w przypadku części dotyczącej preferencji.

Biorąc pod uwagę kryterium, jakim jest wiek we wszystkich grupach, należy stwierdzić, że istotnie dominuje postawa nieracjonalna. Z tych wyników można wywnioskować, że wiek badanych nie wpływał znacznie na posiadane informacje dotyczące praw i regulacji obowiązujących na rynku nieruchomości mieszkaniowych.

#### 4.2. Wyniki badania studentów z wykształceniem ekonomicznym

Można zauważyć, że rozkład wyników badania przeprowadzonego wśród studentów kierunków ekonomicznych prezentuje się bardzo podobnie jak w przypadku ogółu badanych. Wyniki przedstawia wykres na rysunku 6.



**Rysunek 6.** Ocena wyników studentów kierunków ekonomicznych – podział na klasy

Źródło: opracowanie własne.

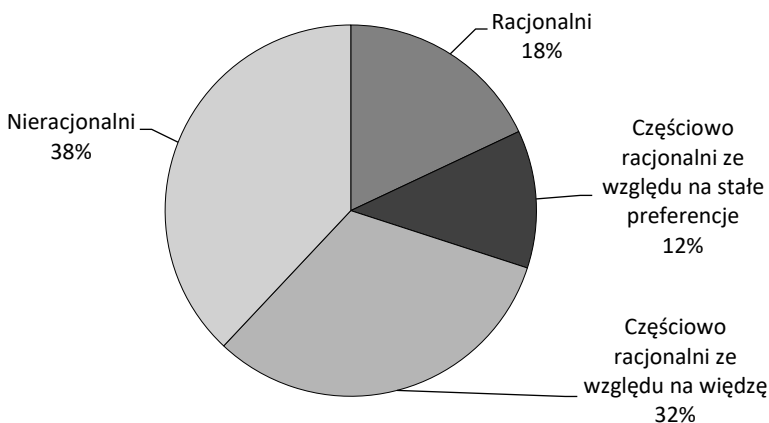
Należy wziąć pod uwagę, iż duża część, bo aż 41, czyli 26% wszystkich ankietowanych, to studenci uczelni ekonomicznych, dlatego wyniki mogą kształtować się w ten sposób.

Natomiast porównując udział osób racjonalnych pośród studentów, które studiuje na uczelniach ekonomicznych, oraz tych kształcących się w innych kierunkach, można dojść do wniosku, że według założeń niniejszego badania częściej osoby racjonalne na rynku najmu nieruchomości występują wśród studentów z wykształceniem ekonomicznym. 20% badanych studentów uczelni ekonomicznych to osoby racjonalne, a sumując wraz z osobami o zmiennych preferencjach, ale które poprawnie odpowiedziały na pytania teoretyczne, stwierdzono, że 34% studentów uczelni ekonomicznych ma wiedzę na temat tego rynku. Inaczej się to kształtuje w przypadku ankietowanych, którzy kształcą się w innych kierunkach. Tylko 12, czyli 10%, z nich potrafiło jednocześnie poprawnie odpowiedzieć na pytania teoretyczne w przeprowadzonym badaniu, jak również zaznaczały odpowiedzi zgodnie ze swoimi preferencjami. Natomiast wśród studentów uczelni pozaeconomicznych – 26, czyli 22% z nich, potrafiło pozytywnie odpowiedzieć na pytania zadane w części teoretycznej.

To potwierdza, iż studenci z wykształceniem ekonomicznym na rynku najmu nieruchomości, według przypuszczeń autorek badania, częściej zachowują się racjonalnie niż uczniowie innych uczelni. Dodatkowo cechują się większą wiedzą w tej dziedzinie.

### 4.3. Wyniki z uwzględnieniem liczby lat na rynku najmu nieruchomości

Celem było sprawdzenie, czy większe doświadczenie w najmie mieszkań wpływa na poziom wiedzy teoretycznej oraz racjonalne decyzje na tym rynku. Aby to zrobić, przeanalizowane zostały wyniki najemców z co najmniej 3-letnim stażem. Chciano



**Rysunek 7.** Ocena wyników respondentów będących najemcami od co najmniej 3 lat – podział na klasy

Źródło: opracowanie własne.

dowiedzieć się, czy więcej badanych w tej grupie będzie osobami racjonalnymi w porównaniu z wynikami ogólnymi. Wśród badanych znalazło się 50 takich studentów, a wyniki zostały przedstawione na wykresie na rysunku 7.

Wyniki pokazują, że doświadczenie nie wpływa znacząco na częstsze podejmowanie racjonalnych decyzji – 18% studentów, którzy są najemcami od co najmniej 3 lat, można nazwać racjonalnymi, podczas gdy odnośnie do studentów z mniejszym stażem na rynku uzyskano wynik na poziomie 14,81%. Natomiast występuje zauważalna różnica w poziomie wiedzy osób zaznajomionych z wiedzą na temat najmu mieszkań. Połowa z nich potrafiła poprawnie odpowiedzieć na pytania teoretyczne. Jest to wynik znacznie lepszy niż w przypadku studentów z mniejszym doświadczeniem, którzy są najemcami mieszkań od maksymalnie 2 lat – wśród nich tylko 20,37% osób ma potrzebną wiedzę.

## 5. Podsumowanie

Choć studenci są ważną grupą na rynku najmu nieruchomości, ich podejście do wynajmu nie zawsze jest oparte na pełnej racjonalności. Często decydują się oni na wybory, które mogą generować problemy lub dyskomfort w dłuższej perspektywie czasowej, nierzadko spowodowane brakiem potrzebnej wiedzy z tej dziedziny. Analizując wyniki, stwierdzono, że jest to największy problem wśród badanych studentów. Tylko niemal 30% z nich ma potrzebną wiedzę z zakresu rynku najmu mieszkań, gdy od co najmniej roku są jego uczestnikami. Godne uwagi jest, iż z badania można wywnioskować, że dłuższe doświadczenie w najmie mieszkań sprzyja pogłębianiu wiedzy na jego temat, gdyż połowa respondentów będąca najemcami od co najmniej 3 lat potrafiła poprawnie odpowiedzieć na pytania teoretyczne odnoszące się do tego rynku. Pozytywnie również wyglądają wyniki studentów kierunków ekonomicznych, którzy wykazali się większą racjonalnością niż studenci innych uczelni, co świadczy o tym, że wiedza z zakresu ekonomii jest istotna w przypadku rynku najmu mieszkań.

Po przeprowadzeniu powyższego badania można dojść do wniosku, iż studenci powinni bardziej zagłębić się w tematy związane z rynkiem nieruchomości, by w przyszłości ograniczyć popełnianie błędów oraz podejmować lepsze, racjonalne decyzje z nim związane.

## Literatura

- Brzezicka, J. i Wiśniewski, R. (2018). Znaczenie płci i wieku w procesie decyzyjnym na rynku nieruchomości. *Acta Scientiarum Polonorum. Administratio Locorum*, (17), 119-129.
- Czechowska, K. (2014). Wybrane uwarunkowania podejmowania decyzji inwestycyjnych na rynku nieruchomości – ujęcie behawioralne. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 36(1), 13-25.

- Czerwonka, M. i Rzeszutek, M. (2012). Przejawy i uwarunkowania różnic międzypięciowych w zachowaniach inwestycyjnych z punktu widzenia finansów behawioralnych. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów / Szkoła Główna Handlowa*, (122), 116-129.
- Górski, M. (2016). *Obrót nieruchomościami*. Difin.
- Polowczyk, J. (2009). Podstawy ekonomii behawioralnej. *Przegląd Organizacji*, (12), 3-7.
- Rebizant, W. (2021). *Metody podejmowania decyzji*. Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej.
- Szaniawski, K. (1983). Racjonalność jako wartość. *Studia Filozoficzne*, (5-6).
- Tałasiewicz, M. (1995). O pojęciu „racjonalności” (I). *Filozofia Nauki*.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93)

## **Student as a Tenant – Rational or Irrational Participant of the Residential Real Estate Market**

**Abstract:** The article presents problems related to making rational decisions by real estate market participants and focuses on the group of tenants. The aim of the article is to check the rationality of a group of tenants, i.e. students, on the real estate market. The research methods used in the work were a review of available literature and a survey in which 158 students from all over Poland took part, including 41.14% of students of economic universities. The research results show that the rationality of decision-making is influenced by both greater experience in the real estate rental market and education, because better decisions are made by students of economic universities. The study also allows us to draw the conclusion that almost half of the respondents exhibit completely irrational behaviour, in line with the assumptions of the authors of the article.

**Keywords:** rationality, students, real estate market, rental market