

**KOLEGJI ESLG**

Vendimarrja në investimet në Paluajtshmëri – rast  
studimi Republika e Kosovës

Master Diploma

Vanesa Fetahu

Prishtinë, 2021

# KOLEGJI ESLG

Vendimarrja në investimet në Paluajtshmëri – rast  
studimi Republika e Kosovës

Master Diploma

Student: Vanesa Fetahu  
Study Program: Menaxhimi i Patundshmërive dhe  
Infrastrukturës  
Mentor: Prof. Dr. Visar Hoxha

Prishtinë, 2021

## DEKLARATA E AUTORSISE

Me këtë nënshkrim konfirmoj se:

- Kjo tezë është vetëm rezultat i hulumtimit tim;
- Kjo tezë është përgatitur në përputhje me udhëzimet teknike për përgatitjen e tezave të ESLG dhe është rishikuar siç kërkohet nga mentori im dhe komiteti i tezës;
- Jam siguruar që veprat dhe pikëpamjet e autorëve të tjerë që kam përdorur në këtë tezë janë referuar ose cituar në përputhje me udhëzimet e Fakultetit;
- Unë jam e vetëdijshme se plagjiatura - paraqitja e veprës ose idesë origjinale të një tjetri, qoftë në formën e një citimi, parafrazimi ose paraqitjeje grafike, si vepër ose ide e imja - dënohet me ligj, LIGJI Nr. 04/L-065

PËR TË DREJTAT E AUTORIT DHE TË DREJTAT E PËRAFËRTA.

- Versioni elektronik i kësaj teze është aprovuar teknikisht dhe është i përshtatshëm dhe me këtë jap pëlqimin tim për Bibliotekën e Universitetit që ta publikojë atë në uebfaqe, në varësi të kushteve që lejojnë riprodhimin, shpërndarjen dhe bërjen publike të disponueshme dhe përkthimin për qëllime jo-komerciale dhe me kusht që autorësia e veprës origjinale të jepet në mënyrë të përshtatshme. Në rast se vetëm një pjesë e tezës riprodhohet ose shpërndahet, ajo duhet të akuzohet qartë. Leja për transferimin e mëtejshëm të të drejtave të fituara në përputhje me këtë pikë zbatohet edhe për transferimin e të drejtave në bibliotekat dhe depot dixhitale me qasje të lirë.
- Teza është korrigjuar nga Shemsi Haziri.

Prishtinë, 22.07.2021

Vanesa Fetahu

## **FALENDERIMET**

Deshiroj të shpreh mirënjohjen time ndaj Prof. Dr. Visar Hoxha per mbështetjen dhe konsultimin e vazhdueshem gjatë pergatitjes se temes se diplomes per studimet Master.

Po kështu, do të doja të falenderoja familjen time e cili ka qenë një mbështetës i fortë gjatë zbatimit të këtij projekti dhe që bëri gjithçka për të më ndihmuar të arrija këtë qëllim. Inkurajimi i tij profesional ishte thelbësor për realizimin e projektit.

Përfundimi i këtij studimi nuk do të ishte i mundur pa mbështetjen e vazhdueshme të familjes time të cilët më dhanë besim dhe ndihmë gjatë gjithë kohës.

Falënderime të veçanta për miqet e mi të cilët përmes lidhjeve të tyre më mbështetën për të arritur synimin dhe objektiven time dhe për të marrë të dhënat e nevojshme për të përfunduar projektin.

## **ABSTRAKT**

Qellimi kryesor i kësaj teze është të sigurojë një analizë krahasuese të teorisë dhe praktikës në procesin e vendimmarrjes në investimin e pasurive të patundshme në tregun e pasurive të patundshme të Republikës së Kosovës. Për më tepër, kjo tezë synon të studiojë dhe analizojë sesi paragjykimet njohëse dhe emocionale ndikojnë në vendimet e investitorëve gjatë procesit të investimit në pasuri të patundshme. Me qëllim të arritjes së qëllimit të tezës është realizuar një hulumtim cilësor. Kjo qasje kërkimore mundësoj të kuptojë dhe analizojë paragjykimet, metodat dhe qasjet më të rëndësishme në procesin e vendimmarrjes kur blen ose shet një pronë të patundshme. Ndër qasjet dhe llojet e ndryshme të vendimmarrjes të zbuluara, kjo tezë analizoi dhe studioi procesin e vendimmarrjes, tetë hapat më të rëndësishëm të procesit të vendimmarrjes dhe kushtet e vendimmarrjes. Një analizë sasiore është bërë me qëllim të krijimit të një pasqyre më të qartë mbi efektin e paragjykimeve njohëse dhe emocionale në procesin e vendimmarrjes së investimit të pasurive të patundshme në tregun e Kosovës. Rezultatet treguan se shumica e investitorëve aplikojnë pothuajse të njëjtën qasje vendimmarrëse duke zbatuar shumicën e hapave dhe kushteve të vendimit, megjithatë një vëmendje dhe rëndësi më të madhe iu dha disa hapave. Kjo rëndësi u përcaktua në karakteristikat e pasurive të patundshme, situatën dhe shkallën e rrezikut të investimit.

Fjalët kyçe: Investime në Pasuri të Patundshme, Kërkime Cilësore, Vendimmarrje, Paragjykim njohës, Paragjykim Emocional

## **ABSTRACT - DECISION MAKING IN REAL ESTATE INVESTMENT – CASE STUDY – REPUBLIC OF KOSOVO**

The main objective of this thesis is to provide a comparative analysis of the theory and practice in the decision-making process in the real estate investment in the real estate market of the Republic of Kosovo. In addition, this thesis aims to study and analyze how cognitive and emotional biases affect investor decisions when being in process of investing in real estate. With the aim of achieving thesis objective a qualitative research was conducted. This research approach permits to understand and analyze the most important biases, methods, and approaches in the process of decision making when buying or selling a real estate. Among the different decision-making approaches and types discovered, this thesis analyzed and studied the decision-making process, the eight most important steps of decision-making process and the decision-making conditions. A quantitative analysis follows to develop a clearer picture on the effect of cognitive and emotional biases in the decision-making process of the real estate investment in the Kosovo market. The results showed that most of the investors apply almost the same decision-making approach by applying most of the decision steps and condition, however a higher attention and importance was given some of the steps. This importance was defined on the characteristics of the real estate, situation, and the risk scale of the investment.

Keywords: Real Estate Investment, Qualitative Research, Decision making, Cognitive Bias, Emotional Bias

## TABELA E PERMBAJTJES

1 KAPITULL I.....	1
1.1 PERKUFIZIMI I PROBLEMIT/TËMËS QË HULUMTOHET .....	1
1.1.1 Hyrje.....	1
1.2 METODOLOGJIA E HULUMTIMIT .....	5
1.3 PËRMBAJTJA E SHKURTËR E PUNIMIT TË DIPLOMËS .....	6
1.4 KONTRIBUTI SHKENCOR-PRAKTIK I HULUMTIMIT .....	7
1.5 BIBLIOGRAFIA .....	8
2 KAPITULLI II.....	8
2.1 SHQYRTIMI I LITERATURES.....	8
2.1.1 Hyrje.....	8
2.1.2 Pasuritë e paluajtshme si një klasë pasurie .....	9
2.2 VENDIMARRJA.....	9
2.2.2 Llojet e problemeve.....	10
2.3 TEORIA E PËRGJITHSHME E VENDIMARRJES .....	12
2.4 MODELET NORMATIVE.....	15
2.5 KARAKTERISTIKAT E PËRGJITHSHME TË VENDIMIT .....	18
2.6 LLOJET E VENDIMEVE.....	19
2.6.1 Vendimmarrja racionale .....	20
2.6.2 Racionaliteti i kufizuar .....	20
2.6.3 Vendimet Intuitive.....	21
2.6.4 Vendimet Operative .....	22
2.6.5 Vendimet Strategjike .....	23
2.6.6 Tete (8) hapat e vendimarrjes.....	24
2.7 IDENTIFIKIMI I PROBLEMIT .....	25
2.7.1 Identifikimi i Kritereve Vendimarrrese.....	26
2.7.2 Përcaktimi i matjes së kriteriumeve.....	27
2.7.3 Zhvillimi i alternativave .....	28
2.7.4 Analizimi i alternativave.....	28
2.7.5 Zgjedhja e nje alternative.....	27
2.7.6 Implementimi i vendimit.....	28
2.7.7 Evoluimi i efikasitetit te vendimit.....	28
3 KAPITULLI III.....	29

3.1	METODOLOGJIA.....	29
3.1.1	Hyrja.....	29
3.2	HULUMTIMI CILESOR.....	32
3.3	INSTRUMENTI HULUMTUES.....	34
3.4	INTERVISTË GJYSMË E STRUKTURUAR.....	35
3.5	KOHA E HULUMTIMIT.....	35
3.6	KUFIZIMET E HULUMTIMIT.....	36
3.7	PYETJET HULUMTUESE.....	36
4	KAPITULLI IV.....	38
4.1	TË GJETURAT E HULUMTIMIT.....	38
4.1.1	Hyrje.....	38
4.2	QASJET E PËRGJITHSHME TË HULUMTIMIT.....	38
4.3	ANALIZA E GJETJEVE TË HULUMTIMIT.....	40
4.4	GJETJET	E
	PERGJITHESHME.....	40
4.4.1	Vlersimi i pergjitheshem dhe trendet e investimeve në patundshmeri.....	40
4.4.2	Si investitoret ne patundshmeri, gjykojn, marin vendime dhe sillen para rrezikut ne investime.....	42
4.5	SI GJYKOJNË, VENDOSIN DHE SILLEN INVESTITORET NË FAZEN E INVESTIMEVE.....	44
4.6	SI E VENDOSIN INVESTITORET VLEREN E INVESTIMI.....	48
4.7	CKA E NXITË VENDIMIN NË INVESTIM TË BLERJES OSE JO TË NJË PATUNDSHMERIE.....	53
4.8	LLOJET E VENDIMARREVE TË IDENTIFIKUARA.....	54
4.9	VENDIMARJA “KONTROLLUESE”.....	55
4.10	VENDIMARRJE “INSTIKTI”.....	55
4.11	VENDIMARRJA “PARIMORE”.....	56
4.12	KRITERET DHE TEKNIKAT ME TE RENDESISHME TË VENDIMARRJES GJATË INVESTIMEVE NË PATUNDSHMERI.....	57
4.13	METODAT DHE PRAKTIKAT E MENAXHIMIT TË RREZIKUT GJATË INVESTIMEVE NË PATUNDSHMERI.....	59
4.13.1	Identifikimi i rrezikut.....	61
4.13.2	Analizimi i rrezikut.....	61
4.13.3	Vleresimi i rrezikut.....	61
4.13.4	Trajtimi i rrezikut.....	62
4.13.5	Vleresimi i rrezikut.....	62
5	SPSS	ANALIZA
		60



5.1 TESTIMI I HIPOTEZAVE .....	70
5.2 Hyrje .....	70
5.3 DISKUTIMI .....	70
5.4 PERFUNDIM .....	73
6	
REKOMANDIMET.....	74
7 LITERATURA DHE BURIMET E KERKUARA.....	76
7.1 MONOGRAFIT DHE LIBRAT.....	76
7.2 ARTIKUJ DHE REVISTA SHKENCORE.....	76
7.3 BURIMET NGA INTERNETI.....	78
ANEKS.....	79
SHTOJCA 1.....	81
INTËRVISTË GJYSME E STRUKTURUAR E REALIZUAR ME POZITAT MENAGJERIALE TË KOMPANIVE.....	81
SHTOJCA 2.....	84
INTËRVISTË GJYSME E STRUKTURUAR E REALIZUAR ME INDIVIDET QE KANË REALIZUAR INVESTIME NË PATUNDSHMERI GJATË DY VITËVE TË FUNDIT....	84
SHTOJCA 3 .....	87
PYTËSI ME PYETJE TË HAPURA LIDHUR ME PROCESIN E VENDIMMARRJES.	87

## **INDEKSI I FIGURAVE**

Figura 1. Mënyra e funksionimit dhe menaxhimit .....	12
Figura 2. Procesi i vendimarrjes .....	14
Figura 3. Vendimarrja racionale vs. racionaliteti i kufizuar.....	21
Figura 4. Vendimarrja intuitive.....	22
Figura 5. Tetë (8) hapat e procesit të vendimarrjes.....	24
Figura 6. Vendimarrja intuitive marrja e vendimeve në bazë të përvojës, ndjenjave si dhe gjykimit të akumuluar.....	54

## **INDEKSI I GRAFIQEVE**

Grafika 1. Përgjigjet e bizneseve në pyetjen “Ju lutem vlerësoni aspektet që ndikojnë në vendimin tuaj për të investuar përmes blerjes apo shitjes” .....	44
Grafika 2. Përgjigjet e individëve në pyetjen “Ju lutem vlerësoni aspektet që ndikojnë në vendimin tuaj për të investuar përmes blerjes apo shitjes” .....	46
Grafika 3. Faktorët me ndikim në vendosjen e vlerës së pronës nga bizneset.....	47
Grafika 4. Përgjigjet e individëve në pyetjen “çka përcakton vlerën e investimit.....	48
Grafika 5. Paraqitja në përqindje e përgjigjeve nga kompanitë pëe pyetjen “Cilat elemente apo elementë aplikohen në zgjidhjen e një situatë të tillë- Kur një pronë pranon më shumë se një vlerësim/vlerë nga më shumë se një vlerësues” .....	50
Grafika 6. Paraqitja në përqindje e përgjigjeve nga individët për pyetjet “Cilat elemente apo elementë aplikohen në zgjidhjen e një situatë të tillë- Kur një pronë pranon më shumë se një vlerësim/vlerë nga më shumë se një vlerësues” .....	50
Grafika 7. Paraqitja në përqindje përgjigjeve mbi elementë faktorët që nxisin ose jo investimin.....	52
Grafika 8. Prezantimi i rëndësisë së hapave të vendimarrjes në pyetjen “Cilën fazë të vendimarrjes e konsideroni si më të rëndësishmen në këtë proces?” .....	56
Grafika 9. Përgjigjet në metodat e hulumtimit në treg nga të investuarit në pyetjen “Cilat metoda të hulumtimit aplikoni” .....	57

## **INDEKSI I TABELAVE**

Tabela 1. Llojet e vendimeve.....	23
Tabela 2. Mënyra e gjykimit.....	42
Tabela 3. Llojet e vendimarrjes.....	53
Tabela 4. Testimi në one-sample statistics.....	61
Tabela 5. Testimi në one-sample statistics.....	61
Tabela 6. Testimi one-sample efect sizes .....	62
Tabela 7. Tabela e regresionit të lokacionit dhe sipërfaqes.....	63
Tabela 8. Tabela e koeficientëve të sipërfaqes dhe lokacionit .....	63
Tabela 9. Parashikuesit konstant të instiktit, emocionet, njohuritë dhe investimet.....	64
Tabela 10. Vërtetimi i hipotezave përmes tabelës Anova .....	64
Tabela 11. Koeficientët e variablave pëe vendimin e blerjeve .....	65
Tabela 12. Tabela model summary .....	66
Tabela 13. Variablat në tabelën Anova.....	66
Tabela 14. Variablat e mosinvestimit dhe paluajtshmërisë .....	67

## **LISTA E SHKURTESAVE**

RKS - Republika e Kosovës

SPSS - Statistical Package for the Social Sciences

Sig - Significanca

Std – Standardizim

$\mu$  - Mikro

t – Test

ANOVA – Analiza e Variancës

# **1 KAPITULL I**

## **1.1 PËRKUFIZIMI I PROBLEMIT/ TEMËS QË HULUMTOHET**

### **1.1.1 Hyrje**

Investimi në patundshmeri është kompleks dhe kërkon konsiderimin e faktoreve të shumtë ekonomik, financiar dhe të atyre nderlidhese me investimin.

Si rrjedhoje e casjes në menaxhmin dhe investimet në patundëshmeri, gjatë dekadave të fundit pasuritë e patundshme janë bërë gjithnjë e më të rëndësishme në të gjithë botën.

Rrjedhimisht, trendet e profesionalizimit në menaxhimin e investimeve në patundëshmeri kanë treguar ndryshime mirëpo duke mos harruar të potencojme se për një pjese të konsideruar të popullsisë që nuk janë të përfshirë drejtperdrejt në procesin e investimeve, menyra e menaxhimit të investimeve qëndron të jetë tërësisht e pa njohur.

Mungesa e njohurive të përgjithshme përfshirë dhe njohurive pothuajse bazike në temën dhe fushën e investimeve në patundshmeri, krijon pyetje dhe paqartësi mbi vendimet e investitoreve për një investim specifik krahas investimit tjetër, duke mos pasur parasysh dallimet dhe ndryshimet e identifikuar nga profesionistët në fushën e investimeve.

Nisur nga kjo, kriteret e investimit për sa i përket rrezikut dhe kthimit duket se janë të qarta, por prapë i gjithë procesi i vendimit është relativisht i pa njohur dhe vështirë i justifikueshëm për të gjitha ata që nuk janë direkt të përfshirë në këtë proces.

Panjuhurite në procesin e vendimarrjes të krijuara nga situata jo shumë mirë të sqaruara dhe investiguara dhe nga elemente dhe faktore të tjera nderlidhese me ndikim në këtë status të përkohshëm janë si rrjedhoje e një numri të konsideruar elementesh të cilat do të jenë me gjeresisht të elaboruara dhe trajtuara si pjese e këtij punimi hulumtues mbi një temë relativisht komplekse por në të njëjtën kohë shumë interesante dhe me potencial për zgjerim dhe hulumtim.

Konceptet themelore të menaxhimit të portofolit dhe aplikimet e tyre në pasuri të palujtshme janë vetëm disa nga aspektet e shqyrtuara në kuadrin e këtij hulumtimi. Kjo për faktin se ky punim do të studiojë dhe analizojë metodat dhe konceptet me ndikim të drejtperdrejtë në vendimarrje dhe procesin e përgjithshëm të vendimarrjes në investimit në palujtshmeri. Përveç kësaj, karakteristika dhe elemente të tjera të vendimarrjes dhe procesit të përgjithshëm të vendimarrjes janë aspekte të tjera të

trajtuara ne kuader te ketij punimi hulumtues i cili ka per qellim trajtimin dhe vleresimin e faktoreve me ndikim ne procesin e vendimmarrjes si proces vertete kompleks dhe relativisht i pa njohurë per nje pjese te konsideruar te audiences potenciale.

Vendimi si akt i vecantë dhe në të njejtën kohe me një peshe të madhe të pergjigjesie në procesin e pergjitheshem të vendimmarrjes është teme tjetër e trajtuar në kuader të punimit, permes se cilit trajtim do të analizohen aspektet të ndryshme me ndikim dhe percaktues në procesin e vendimmaarrjes në investimeve. Vendimet shihen si akte percaktuese dhe determinuese ne situatat kur vendimmarrja eshte akt i nevojshem per t'u ndermarrur me qellim te arritjes se nje zgjidheje domethenese. Per rastin e studimi te perzgjedhur per kete teme hulumtimi, vendimi konsiderohet nje pergjigjesi dhe veprim qe kerkone pervojen dhe ekspertizen e pergjitheshme per te shkuar tek nje vendim qe vleresohet dhe konsiderohet te jete i duhuri dhe me rezultat pozitiv per vendimmarresin. Vendimi ne pergjithesi perceptohet edhe si pergjegjesi e cila jo cdo here mund te menaxhohet apo trajtohet nga nivele jo te larta menaxheriale brenda nje organizate. Ne anen tjetër, vendimi ne situatë individuale rrethohet dhe percillet me shume pasiguri dhe tension nga ana e vendimmarresit.

Per me shume, fazat e procesit të vendimmarrjes janë aspektet tjera të trajtuara në aspektin teorik mirëpo patjetër edhe atë praktik, duke konsideruar rolin dhe rendesinë e vendimmarrjes në të berit biznes. Sigurisht, per të bere një analize me të detajuar, ka qenë e rendesishme të prezantohen, analizohen dhe permbledden teori të ndryshme mbi vendimmarrjen, duke filluar nga nevoja per një vendim, qe në realitet edhe një akt deri tek procesi i vendimmarrjes qe pastaj ka ndikim të gjere në vendimmarrjen si tersi.

Per me shume, permes analizimit të procesit te vendimmarrjes, është japur mundesia e krahasimit dhe shqyrtimit të metodave të ndryshme të aplikuara në sektore dhe industri të ndryshme, perfshire ketu periudhat kohore dhe ndikimin e tyre jo te drejtperdrejtë tek një vendimmarres. Në anën tjetër, vendimarrja si akt mirëpo edhe si porces, perjeton ndryshime bazike qe kryesisht janë të ndikuara nga faktore nderlidhes dhe elemente tjera perberese.

Per të sqaruar tutje, ndryshimi vjen si i pergjitheshem pasiqe faktoret nderlidhes sic mund të jenë investitori, shitësi, eksperienca, indeksi matës i vleres se patundëshmerise e të tjere qe ndikojnë në një menyre ose tjetër në reflektim të ndryshem në vendimmarrje.

Andaj, edhe në një diskutim të gjere, cdohere vendimarrja shqyrtohet nga aspekti i faktoreve dhe indikatorit ndikues, duke lenë cdohere hapsire dhe pasiguri në një formule të vetme investimi.

Patjetër, ndryshimet e shpejta globale si në aspektin e investimeve po patjetër edhe atyre lokale në rritjen dhe zgjerimin e qendrave të mëdha investuese janë elementë dhe faktore përberes në mungesën e një forme të qendrueshme të procesit të vendimmarrjes.

Gjithsesi, duke qenë në një pozicion të tillë, aspekti teorik i literaturës dhe punimeve hulumtuese dhe studiuere janë baza e parë e peshimit të vendimit, vazhduar pastaj me nevojën dhe përvojën si dhe vlerën që sjelle investimi pas momentit të blerjes dhe posedimit.

Apakt tjetër me rëndësi i trajtuar në kuadrin të këtij punimi hulumtues është edhe rëndësia e informacionit.

Në procesin e rritjes së rëndësive të investimeve në patundshmeri, çështja në informata të sakta, të plota dhe të qarta është një ndër kushtet përcaktuese në arritjen e objektivave, qëllimeve në investim. Në të njëjtën kohë, çështja në informata të sakta, të plota dhe të qarta është hap lehtësues dhe tejte i rëndësishëm për personat që janë të përfshirë në procesin e marrjes së vendimeve pasi si të tilla na mundësojnë realizimin e një vendimi më të qendrueshëm. Qendrueshmëria e vendimit ka marrë një rëndësi të madhe tek informatat në dispozicion por edhe në informatat që nuk janë në dispozicionin e personave të përfshirë në procesin e marrjes së vendimeve pasi që ato të tilla kanë rol dhe rëndësi të theksuar në këtë proces. Realizimi i vendimeve të cilin do të ishte kryesisht i bazuar dhe i përkushtuar në elemente të rëndësishme.

Mungesa e një sistemi të mirëfillt, që brenda vetes përmbanë të dhëna të plota mbi parametrat e përgjithshëm dhe ato specifike vlerësohet si mungesi dhe domosdoshmeri në procesin e investimeve në paluajtshmeri. Si mungesi e identifikuar në procesin e vendimmarrjes, kërkon investimet e nevojshme si dhe përkushtimin e nevojshëm për të mundësuar trajtimin e duhur. Trajtimi i duhur do të mundësojë evitimin e kësaj mungësie nga procesi i përgjithshëm i vendimmarrjes dhe në të njëjtën kohë do të lehtësojë procesin si tërësi duke i mundësuar në anën tjetër trajtimin dhe aplikimin e proceseve dhe hapave të përgjithshëm si mundësi më e mirë e një investimi stabil dhe të sigurtë.

Duke analizuar se cilat mund të jenë format e një trajtimi të tillë, por edhe në të njëjtën kohë duke analizuar se kush janë organet që duhet të bëjnë zgjidhjen dhe trajtimin e kësaj mungësie në këtë proces mjaft të ndjeshëm dhe kompleks, është kuptuar se trajtimi kërkon përfshirjen e një numri të madh të përfshirë në procesin e përgjithshëm.

Ajo që e bën problemin më të vështirë për t'u zgjidhur është se akoma nuk ka sisteme të unifikuar informacioni mbi pasuritë e paluajtshme, ndërsa mbledhja dhe përpunimi i bazës së të dhënave vetjake po bëhet një fenomen universal. Një mungesi e tillë sigurisht

qe ka rol të drejtperdrejt në procesin e vendimmarrjes duke detyruar investuesit të gjenden në situata të pa sigurta mbi rrezikun e investimit në një pronë të caktuar.

Hulumtimi i tregut të Republikës së Kosovës, patjetër qe do të pasqyroj një realitet komplet të ndryshem nga tregjet e medha botërore kjo per faktin se Kosova si shtet ka shume pak ekperience si nga aspekti i investimeve private dhe atyre të organizatave dhe kryesisht besohet qe investimet bazohen në elementë jo shume të qendrushme mirëpo qe arsytohen me zhvillimin jo edhe tejet dinamik të tregut brenda Kosovës. Ne situaten kur ne themi se tregu i Republikës së Kosovës eshte i ri dhe me mungese te pervojes apo experiences ne investimet ne patundshmeri ne pergjithesojme situaten per arsye te faktit se si treg ka me pak se 20 vite qe ka dalur nga nje lufte. Para kesaj periudhe, casja e qytetareve te RKS ne investime ten je niveli cfare jane ato globale ka qene shume me e limituar dhe pervojat dhe njohurite e nevojshme qe do te mundesonin trajtimin e investimeve pa rreziqe dhe risqe te medha do te ishte tjeter. Andaj, edhe kjo konsiderohet nje tjeter veshteresi dhe mangesi ne identifikimin e procesit te vendimmarrjes ne investimet ne patundshmeri te Republikës së Kosovës me fokus dhe synim te trajtimit te dy grupeve te ndryshme te perfshire ne proces, mirepo edhe ne te njejten kohe me dy role te ndryshme ne kete proces sic jane roli i bleresit dhe i shitesit.

Qellimi i këtij hulumtimi është të ofroj një analize krahasuese të teorise dhe praktikës në procesin e vendim-marrjes në investimet në palujtshmeri në sektorin privat të Republikës së Kosovës.

Punimi do të analizojë se cilat modele të vendimeve janë në dispozicion për të mundësuar dhe lehtësuar procesin e vendimmarrjes dhe menaxhimit të pasurive të patundshme.

Per me shume, permes këtij hulumtimi lexuesi do të njoftohet me konceptet themelore të vendimmarrjes, menaxhimit dhe aplikimet të tyre. Në të njëjtën kohe, punimi do të shqyrtojë nëse modelet e vendimeve teorike (normative) dhe vendimet praktike të jetës reale në menaxhimin e investimeve në palujtshmeri përputhen në tregun e Republikës së Kosovës.

Krahas analizimit të procesit të vendim-marrjes dhe menaxhimit të investimeve në patundshmeri, permes këtij hulumtimi do të analizohet dhe shtjellohet gjithashtu edhe vendimi strategjik i investimit të pasurive të palujtshme. Kjo per arsye se është si një element i rëndesishem në procesin e investimeve kapitale duke pasur parasysh se investimet në patundshmeri permbajnë në vetë elemente komplekse qe edhe me tutje vështersojnë vendimmarrjen.



Me qellim qe analiza dhe të gjeturat e këtij hulumtimit të jenë të vlefshme dhe me mundesi aplikimi në fushen e investimeve kapitale në patundëshmeri, hulumtimi do të përqendrohet në pyetjen e përgjithshme hulumtuese si dhe në dy objektiva kryesore qe kanë për qëllim identifikimin e metodave efektive të mbledhjes dhe shfytëzimit të të dhënave me ndikim në procesin e vendimmarrjes.

Pyetja e përgjithshme hulumtuese:

- Cilat janë mënyrat se si investitorët gjykojnë, marrin vendime dhe sillen para rrezikut për investime në patundshmeri?

Synimet kryesore të hulumtimit:

- Cilët janë elementet, faktorët dhe arsyet që ndikojnë për të dërguar praktikuesit e pasurive të palujtshme tek vendimarrja?
- Cilat janë metodat, praktikat dhe mënyrat e menaxhimit të rrezikut, i perceptuar si rrezik dhe mundesi mirepo në koncept pa form, subjektiv dhe i papërcaktueshëm?
- Sa ndikohen investitorët në tregun e palujtshëmëve nga paragjykimet njohëse dhe emocionale?

## **1.2 METODOLOGJIA E HULUMTIMIT**

Me qëllim të arritjes së synimeve të përcaktuara të hulumtimit dhe mbledhjes së të dhënave relevante që do të ndihmojnë në analizimin e tyre, metodologjia e hulumtimit do të jetë kombinim i të dhënave primare dhe sekondare. Kombinimi i me shumë se një metode të hulumtimit konsiderohet të jetë çësja e duhur në realizimin e një hulumtimi të suksesshëm dhe në të njëjtën kohë informative. Për me shumë, kombinimi i me shumë se një metode të hulumtimit do të na jap mundesi të kemi një pasqyrë me të qartë mbi temën e punimit hulumtues dhe mund të na krijoj teori mbi elementeve ndërlidhëse dhe me një ndikim relativisht të ndikuar në temën hulumtuese mbi procesin e vendimmarrjes në investimet në patundshmeri.

Publikimet akademike dhe shkencore do të shfytëzohen për të paraqitur konvencionet e ndryshme lidhur me vendim-marrjen në investimet në palujtshmeri të njohëseve dhe autoreve botrorë, përderisa të dhënat primare do të sigurohen nga një hulumtim në terren, i cili do të organizohet gjatë kohës së realizimit të këtij hulumtimi. Në të njëjtën kohë, kjo çësje do të mundesojë krahasimin e asaj që është bërë më parë, dhe çfarë bëri dhe nuk funksionoi për studiuesit e tjerë. Do të jetë një mundesi e mirë për të aplikuar të menduarit dhe vlerësimin kritik në hulumtimin e realizuar. Për me shumë, do

te jete mundesi e mire per te siguruar prova dhe gjetje qe do te mbeshtesnin gjetjet nga hulumtimi i realizuar.

Mbledhja e të dhenave në teren do të realizohet në formen e hulumtimeve kualitative dhe asaj kuantitative. Mbledhja e te dhenave kualitative dhe kuantitative, njohur ndryshe edhe si metode cilesore dhe sasiore do të realizohet permes ekzekutimit te nje numri te konsideruar te intervistave të personalizuara me praktikues të investimeve kapitale në patundshmeri si teme e perzgjedhur per hulumtim, e cila metodologji do të ndihmoj per të kuptuat me shume mbi objektivat e percaktuara.

Grupi tjetër i te intervistuarëve do te jene personal individual, jo biznese qe kane pasur ne dy vitet e fundit nje investim ne patundshmeri ne tregun e Kosoves. Dallimi ne mes te gurpes se pare te te intervistuarëve dhe atyre te grupes se dyte do te jete praktikimi i biznesit dhe jo praktikimi i biznesit dhe do te na mundesoj identifikimin e shume elementeve domethenese ne procesin e vendimmarrjes si dhe do te na pasqyroj nje liste te gjate te elementeve dhe faktoreve me ndikim te drejt per drejte dhe jo domosdoshmerishte te drejte per drejte ne kete proces.

Per me shume, permes kesaj casje do të mundesohet mbledhja dhe grumbullimi i informatave të detajuara mbi faktoret percaktues në procesin e vendim-marrjes per investimet në palujtshmeri duke analaizuar elementët sic janë kthimi në investim, rreziku në

### **1.3 PËRMBAJTJA E SHKURTËR E PUNIMIT TË DIPLOMËS**

Punimi i diplomes mbi temen Vendimmarrja në Investimet në Palujtshmeri – Rast Studimi Republika e Kosoves organizohet në pese (5) kapituj.

- Hyrja, per të vazhduar me pjeset tjera percjellese;
- Shqyrtimi i literaturës (publikimeve akademike dhe shkencore),
- Metodologjia e Studimit,
- Analiza, Gjetjet dhe Interpretimi i të Gjeturave
- Permbledhje dhe Rekomandimet.

Në kapitullin e pare I. Hyrja do të shtjellohet në forme të zgjeruar teoria mbi vendimmarrjen dhe investimet në palujtshmeri duke prezantuar dhe analizuar metodat

në aplikim nga praktikues të investimeve në patudshmeri. Gjithashtu, në menyre me të detajuar do të diskutohen dhe analizohen elementet, faktoret dhe praktikat nderlidhese me vendim-marrjen si një akt tëjet i rëndesishem në të berit biznes. Vendimarrja do të analizohet dhe shtjellohet në forme të detajuar nga kendveshtimi i faktoreve të njohur dhe të pa njohur qe shtynë investitorin të vendose në investimet në palujtshmeri.

Në kapitullin e dytë, II. Shqyrtimi i lliteraturës (publikimeve akademike dhe shkencore); do të behet një analize mbi gjendjen aktuale të faktoreve të percaktuar per hulumtim, duke prezantuar kendveshtrime dhe mendime të autoreve të ndyshem mbi rendesinë, ndikimin dhe rolin e personalitetit. Sigurisht, gjetjet nga hulumtimet shkencore do të perqendrohen në dhenjën e kenveshtrimeve dhe kundethenjëve të publikueseve dhe autoreve vendos si dhe nderkombetare me qellim të krijimit të një ideje të qartë mbi temen e perzgjedhur per hulumtim.

Në kapitullin e tretë, III. Metodologjia e Studimit do të prezantohet në forme me të zgjeruar metodologjia e hulumtimit duke shtjelluar detajet nga qasja e hulumtimit e aplikuar si metode e qendrushme per nxjerrjen dhe gjenerimin e të dhenave të vlefshme qe kanë per qellim nxjerrjen dhe prezantimin e rekomandimeve të duhura në permbushjen e objektivave të hulumtimit.

Në kapitullin e katërt IV. Analiza, Gjetjet dhe Interpretimi i të Gjeturave do të prezantohen në forme të detajuar të gjeturat e hulumtimit nga intervistat e realizuara me praktikuesit e investimeve në palujtshmeri si perfaqesues individual apo të biznësit dhe do behet interpertimi dhe analizimi i tyre, nga një kendveshtrim objektiv dhe studimor.

Në kapitullin e fundit, V. Permbledhje dhe Rekomandimet, në kuader të kesaj pjese të punimit do të behet një permbledhje e pergjitheshme e hulumtimit. Në të njejtën kohë, autori do të prezantoj rekomandimet e bazuara në të gjeturat e studimit, të cilat do të jenë baze e qendrushme per praktikuesit e investimeve në patundëshmeri dhe të cilat do të trajtohen si pike reference e bazuar në hulumtimin dhe studimin e realizuar me detaje dhe informata nga tregu studiuës.

#### **1.4 KONTRIBUTI SHKENCOR-PRAKTIK I HULUMTIMIT**

Të gjeturat e këtij studimi do të kenë rendesi të madhe shkencore dhe praktike per dizajnimin dhe percaktimin e faktoreve kryesor me ndikimin në dizajnimin e procesit të vendimmarrjes në palujtshmeri.

Fillimisht, studimi do të prezantoj elementë të rëndesishme nderlidhese me rendesinë e identifikimit, njohjes dhe aplikimit të faktoreve me ndikim, duke sqaruar në forme të detajuar rolin e vendim-marrjes dhe ndikimin e rrezikut në të berit biznës. Elementët e

paracaktuara për hulumtim, do të analizohen dhe prezantohen në situata dhe rrethana të vecanta me qëllim të paraqitjes së ndikimit të secilit element në identifikimin, njohjen dhe manxhimin e në investimet në palujtshmeri.

Me pastaj, rekomandimet mbi praktikën e sugjeruara nga autorë dhe publikues të shumtë akademik do të prezantohen me qëllim të ndryshimit të gjendjes së evidentuar që do të sigurojë ndryshime pozitive nga praktikën ekzistuese. Krahas rekomandimeve të bazuara në shtet dhe publikues të ndryshëm në temën dhe rreth temës së vendimmarrjes në do të ndajmë me lexuesin edhe praktikën nga praktikuesit e investimeve. Praktikues të investimeve në patunshmeri përcaktojnë bizneset dhe organizatat që kanë për synim dhe përgjigjesi investimet në patunshmeri praktikën dhe metodat e aplikuar nga individët gjatë procesit të investimeve individuale do të jetë një formë tjetër e analizimit dhe rekomandimit të praktikave.

Duke qenë se fokusi do të jetë i centralizuar është e rëndësishme të potencohet se gjeturat këtij hulumtimi do të prezantohen në po të njëjtën formë. Të gjeturat dhe rekomandimet do të jenë të vlefshme dhe të aplikueshme për praktikues të investimeve në palujtshmeri si individ apo udhëheqës kompanish të pasurisë së palujtshme.

Te do këto grupe do të kenë mundësinë të përfitojnë informata dhe statistika të vlefshme dhe të aplikuar nga një hulumtim cilësor dhe sasior mbi një temë relativisht të panjohur dhe në anën tjetër tejet interesante dhe me potencial të lartë për zgjerim, investigim dhe trajtim.

## **1.5 BIBLIOGRAFIA**

Mëqenëse tema e hulumtimit për qëllim të studioj dhe analizoj dy aspektë të rëndësishme për procesin e vendimmarrjes në investimet në palujtshmeri përmes shtjellimit të faktoreve me ndikim në vendimmarrje dhe mënyrën e menaxhimit të riskut gjatë këtij procesi, pjesë e citimeve do të jenë rreth 20 referenca kryesore si dhe së paku 5 artikuj shkencorë të cilat kanë qenë edhe elementë përcaktues për zgjedhjen e temës për hulumtim.

## **2 KAPITULLI II**

### **2.1 SHQYRTIMI I LITERATURËS**

#### **2.1.1 Hyrje**

Financat e sjelljes përpiqen të shpjegojnë dhe rrisin të kuptuarit e modeleve të arsimit të investitorëve, përfshirë proceset emocionale të përfshira dhe shkallën në të cilën ata

ndikojnë në procesin e vendimmarrjes. Në thelb, financat e sjelljes përpiqen të shpjegojnë se çfarë, pse dhe si të financimit dhe investimeve, nga një perspektivë njerëzore. Për shembull, financat e sjelljes studiojnë tregjet financiare, si dhe sigurojnë shpjegime për shumë anoma të gënjeshtreve të tregut të aksioneve (të tilla si efekti i janarit), flluska spekulative të tregut (mania e fundit e aksioneve në internet me pakicë e vitit 1999) dhe rrëzime (rrëzimi i vitit 1929 dhe 1987). Në këto pjesë të hulumtimit do të prezantojmë me gjerësi pjesën e shqyrtimit të literaturës së konsideruar për realizimin e këtij punimi hulumtues. Literatura e konsideruar për këto punime hulumtues është nga ajo globale meqenëse tema e vendimmarrjes me gjerësi është trajtuar nga autore global.<sup>1</sup>

### **2.1.2 Pasuritë e paluajtshme si një klasë pasurie**

Në krahasim me pasuritë financiare si aksionët dhe obligacionët, pasuritë e paluajtshme janë një pasuri heterogjene me karakteristikat e ndryshme fizike, ligjore dhe vendore. Mungesa e një vendi qendror tregtar, pasuritë e paluajtshme shitet individualisht përmes negociatave dhe aranzhimeve të posaçme.<sup>2</sup>

Si rrjedhojë e kësaj, çdo herë paraqiten paqartësi dhe pasiguri jo vetëm në lidhje me çmimin e transaksionit, por edhe për kohën që do të marrë për të shitur pronën. Në një industri të tillë, ku informatat për pronat private në shitje jo çdo herë janë të disponueshme për publikun, procesi i shit-blerjes përfshirë edhe atë të vendimmarrjes hynë në një proces kompleks dhe me vështësi.<sup>3</sup>

Sipas literaturës, besohet se investitorët institucional priren të favorizojnë kapitalet e paluajtshme private, ndërsa individë dhe të vegjël investitorët institucional priren të favorizojnë pasuritë e paluajtshme publike.

## **2.2 VENDIMARRJA**

### **2.2.1 Përkufizimi i ndërmarjes**

Vendimmarrja është proces dinamik i cili rezulton në zgjedhjen në mes dy apo më shumë alternativave.

Në zhvillimin dinamik global, vendimmarrja është bërë pjesë e përditshmerisë dhe pothuajse secilit aktivitet të individëve dhe organizatave. Andaj, shqyrtimi teorik i këtij akti ka shtyer të kemi numër të madhe të përkufizimeve të vendimmarrjes:

---

<sup>1</sup> Ricciardi, Simon, 2000, e-source.

<sup>2</sup> Seiler, Webb, Myer, 1999, p. 65.

<sup>3</sup> Beach et al., 1988, p. 19.

Kjo ndërlidhet me dhënien e përgjigjeve në këto pyetje:

- Ku vendoset? (Vend i vendimmarrjes)
- Kur vendoset? (Koha e vendimmarrjes)
- Si vendoset? (Mënyra e vendimmarrjes)
- Kush vendos? (Autoriteti vendimmarrës).<sup>4</sup>

Sipas Beach, L.R., Mitchell, T.R, vendimmarrja është procesi i zgjidhjes së një problemit, që do të thotë se ai që vendos duhet ta shikojë dhe analizoj problemin.<sup>5</sup>

Në bazë të aftësive të vendimmarrjes, të marrësit e vendimeve dallojmë elementët dhe karakteristikat e individëve, duke bërë e mundur grupimin e tyre në këto grupe:

- Njëriu, i cili “nuk di që nuk di”
- Njëriu, i cili “e di që nuk di”
- Njëriu, i cili “nuk di që di”
- Njëriu, i cili “e di që di”.<sup>6</sup>

### 2.2.2 Llojet e problemeve

- Problemet krize
- Problemet jo krize
- Problemet për mundësi.

Problemet krize – konsiderohen ato problem që kërkojnë shqyrtim nën presionin e kohës dhe kjo kryesisht për arsye të ndjeshmerisë dhe kompleksitetit. Patjetër që në një situatë në mes llojeve tjera të problemeve është i problemi i vetëm që trajtohet me prioritet të lartë dhe në rastet e shumta nga menaxhmenti i lartë i organizatës. Casja me prioritet ndaj këtyre problemeve është mënyra më e mirë e casjes meqenëse trajtimi në kohë dhe në formën e duhur ndihmon në evitimin dhe parandalimin e rreziqeve dhe humbjeve eventuale të mëdha.

---

<sup>4</sup> Ibid, p. 20.

<sup>5</sup> Beach, Mitchell, 1978, p. 450.

<sup>6</sup> Ibid, p. 455.

Problemet jo krize – janë problemet që ekzistojnë brenda organizatës mirëpo që kerkojnë kohën e duhur për t'u analizuar dhe shqyrtuar. Në situatat si këto, problemet jo krize në mungesë të trajtimit mund të bëjnë barrë për organizatën dhe ri rrjedhojë mund të kalojnë në probleme krize si mungesë e trajtimit të tyre në kohë dhe me kasjen e merituar. Shumë herë menaxherët, për arsye të prioritizimit të problemeve të natyrës krize, bëjnë që këto grup problemesh të lënë për një trajtim më të vonshëm, duke krijuar situata si ato kur problemi mund të bëhet i rrezikshëm.

Presioni i kohës në këtë lloj problemi nuk është shumë i lartë përderisja edhe rreziku mbetet poashtu neutral. Mirëpo, mungesa e trajtimit dhe studimit rritë rrezikun e eskalimit dhe ndikimit negativ në ceshtjen e identifikuar. Andaj, trajnimi apo vendimarrja për këtë lloj të problemit cdoherë konsiderohet e duhur.

Problemet për mundësi – njohur ndryshe “opportunity problem” janë nga ato problemet kur menaxhmenti kupton nevojën për të ndryshuar diçka brenda praktikave dhe politikave që rrisin mundësinë për biznes.<sup>7</sup>

Në situatat më të shpeshta, këto probleme për arsye të mundësisë së ofruar dhe potencialit të nuhatuar apo identifikuar, menaxherët apo individët e thirrur për të marrur vendime reagojnë me heret. Arsyja e reagimit nderlidhet me egon dhe dëshirën e madhe të këtyre individëve të krijojnë momente mundësie për veten dhe biznesin e tyre apo kompaninë për të cilën ata punojnë.

Këto lloj problemeve, vendimarrjen e kanë të bazuar në shumë faktore, siç janë gatishmeria për investime, shpenzimet, kthimi në investim, potenciali për rritje, angazhimi dhe të tjera. Sigurisht, si problem i një natyre që nuk paraqet presion kohor për të marrë vendim, jap mundësinë e një studimi me afatgjatë mirëpo në rastë të caktuara njejetë si problemi jo krize mos konsiderimi i këtij problemi mund të ndikojë nëgativisht në organizatë.

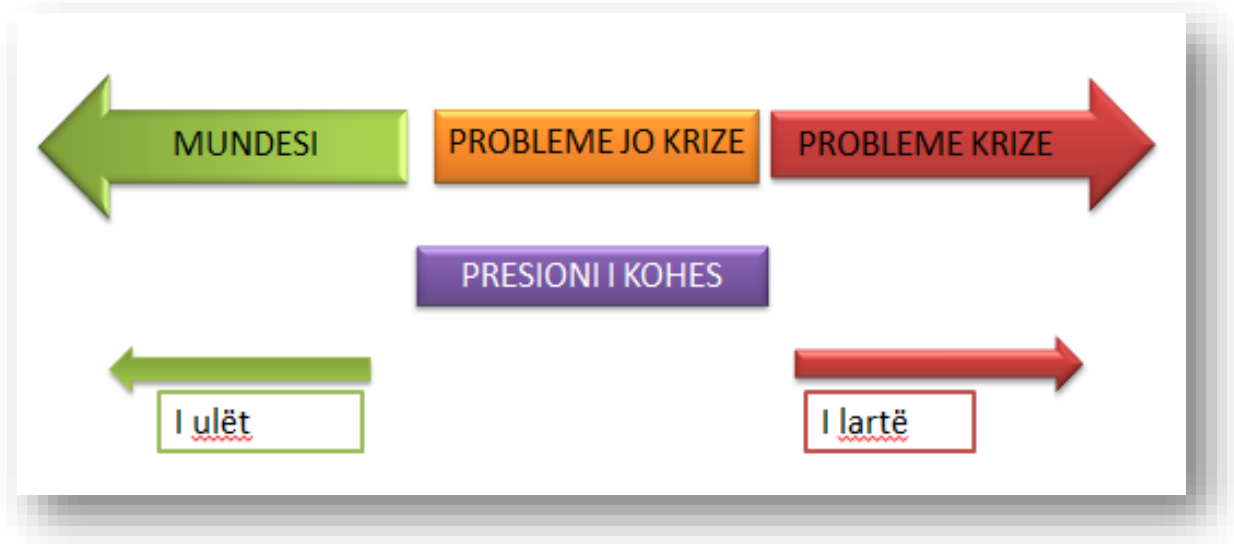
Analizuar në aspektin kohor, problemi jo krize gjendet në mesin e arte të presionit kohor pasi që në situata të pazakonta këto probleme qëndrojnë në pritje dhe prioriteti kohor i nevojshëm i ofrohet problemeve krize. Përkundrazi fakti se problemi mundësi ka presion të ulët të kohës, dhe në situata të zakonshme si klase e problemeve nuk kërkohet vendime apo presion kohor, ashtu siç u sqarua më lartë për shkak të mundësisë për merr vendime dhe fokusin e personave vendimarrës dhe në një formë ose tjetër trajtohet nga ana e personave që marrin vendim.

---

<sup>7</sup> Delen, Ram, 2018, p. 5.

Në figurën 1. është prezantuar në forme figurative menyra e funksionimit dhe menaxhimit të këtyre problemeve dhe procesi i vendimit.

Figure 1: Menyra e funksionimit dhe menaxhimit



Burimi: I imi.

### 2.3 TEORIA E PËRGJITHSHME E VENDIMMARRJES

Vendimarrja konsiderohet të jetë esenca e menaxhimit dhe ajo çfarë në të vërtetë menaxheret bëjnë apo duhet të bëjnë. Vendimarrja si akt përbenë përzgjedhjen e opsionit të duhur për të kaluar një problem të identifikuar, mirëpo përzgjedhje e bërë në vlersim subjektiv të menaxhmentit.

Si proces, vendimarrja ndodhë në të gjitha nivelet e organizatës, përfshirë menaxhmentin e lartë, të mesëm dhe të ulët. Patjetër që vendimarrja si proces dhe akt përveç prezencës në të gjitha nivelet madje edhe jo menaxheriale brenda organizatës është pjesë përbërëse e jetës së gjithë secilit.

Nisur nga fakti se secili prej nesh në baza të rregullta madje në baza ditore gjindemi para situatave për të marrë një vendim, vendimarrja mund të themi se e bën pjesën më të madhe të kohës tonë të jetës në këto procese. Situatat kur në ngjitemi për të shkuar në një vend, është momenti kur në vendosim për cilin vend do të shkojmë, duhet të



vendosim për cilat rroba, kepuce apo gjakete duhet të veshim. Patjetër që në këtë proces të shkuarjes, ne duhet të përcaktohemë edhe për mënyrën e shkuarjes, njerzit që duhet apo nuk duhet të na shoqërojnë madje edhe për temat që duhet apo nuk duhet të bisedojmë.

Si proces mjaft aktiv, jo domosdoshmërisht nga përgatit për të ballafaquar me lehtë apo me ndryshe një moment tjetër vendimmarrës. Kjo është për arsye se vendimmarrja çdo herë është një moment dhe një proces me shumë të pa njohura dhe që shoqërohet me pasigurite, rreziqet dhe risqet përcjellese.

Ta mendojmë, në përditshmërinë tonë në çdo ditë ndodhemi në situatën kur duhet të mendojmë se çka duhet të përbejë shujtën e drekës apo darkës tonë. Nëse do ushqehemi jashtë ku do të shkojmë, apo nëse vendosim të ushqehemi brenda çka duhet të përgatisim?

Vlerësohet se vendimmarrja si proces, përveç aktit të vendimit që konsiderohet si forma më e thjeshtë e perceptimit të vendimmarrjes, përbehet edhe nga një numër i madh i elementëve që dergojnë deri në përzgjedhjen e opsionit apo alternativës së duhur.

Procesi i vendimmarrjes fillon me nevojën për t'u ushqyer, përzgjedhjen e produktit për konsumim, përmbushjen e gjendjes tuaj emocionale dhe zgjidhjen e nevojës deri tek realizimi i procesit të vendimmarrjes që nënkupton përzgjedhjen e produktit që përmbushë nevojën tuaj.

Vendimmarrja mundon atëherë kur linja menaxheriale apo personi përgjegjës për vendimmarrje nuk e vlerëson nevojën për të vepruar ashtu. Mungesa e vlerësimit të saktë të situatës që rezulton në mungesë të vendimmarrjes, si rrjedhojë e mungesës së identifikimit të nevojës apo problemit ndikon në një situatë aspak të dëshiruar për individin, grupin por përfshirë këtu edhe kompaninë.

Në përgjithësi, teoria e vendimeve ka të bëjë me analizën e gjykimeve. Në përgjithësi, vendimet janë shumë të rëndësishme dhe në veçanti, bota e biznesit dhe e investimeve varet shumë nga vendimmarrja e përgjegjshme. Për të arritur në një vendim racional dhe të thellë, patjetër që rekomandohet të bëhet një analizë e vendimit në çdo kohë. Analizimi i vendimit, në kohën e vendimmarrjes apo edhe para kohës së vendimmarrjes është si një veprim që vlerësohet të ketë ndikim pozitiv dhe në të njëjtën kohë impaktin e dëshiruar të vendimmarrjes. Shumë herë, vendimmarrja gjendet në situata kur analizimi i vendimit përcillet me vështësitë e veta dhe rrjedhimisht vështëson apo pengon vlerësimin e saktë dhe me bazë të atij vendimi.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Dean, Sharfman, 1996, p. 388.

Keto situata si kjo kur mungesa e kohes apo kurajos per te bere nje vleresim te till, mund te ndikoj ne efektin dhe impaktin e pergjitheshem te vendimit duke krijuar situata te pasigurta dhe te pa sakta per individet e perfshire ne kete proces.

Howard ne punimin e ti te vitit 1988 e pershkruan analizën e vendimit si një procedurë skematike për shendërrimin e problemeve të vendimeve të errëta në probleme vendimmarrëse transparentë nga një seri e hapave transparentë.<sup>9</sup>

Prandaj, kjo lloj analize duhet të ndihmojë për të kapërcyer konfuzionin dhe për të marrë një kuptim më të qartë të rezultateve të mundshme. Edhe pse ideja themelore e analizës së vendimeve u krijua shumë shekuj më parë, shumica e individëve shpesh nuk përdorin një analizë të duhur të vendimit.

Sipas French, arsyeja kryesore për këtë qëndron në natyrën njërëzore që nderlidhet me teorinë e intuitës dhe të gjykimit emocional. Kjo u citua edhe në publikimin e French të vitit 1997, ku ai përmes saj tregoj se në përgjithësi njerëzit janë të prirur të përdorin arsyetimin intuitiv.<sup>10</sup>

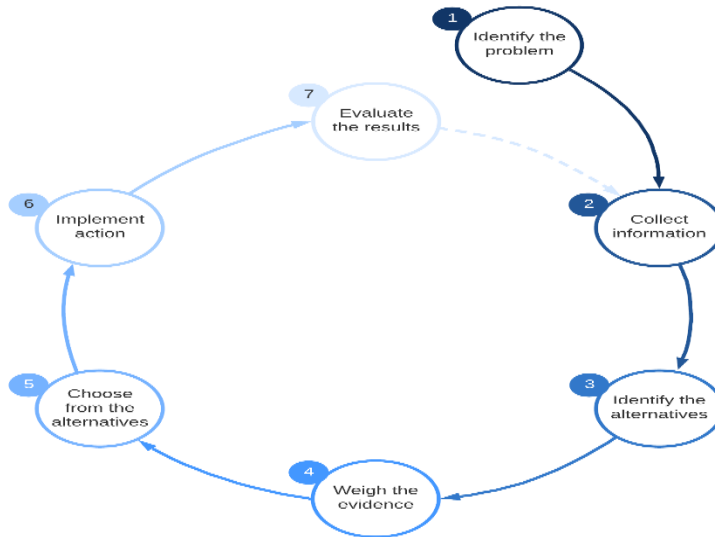
Me qëllim të tejkalimit të këtij problemi, krijimi i modeleve që përshkruajnë mënyrën se si merren vendimet ose japin udhëzime specifike se si të merret një vendim vlerësohet zgjidhja e duhur.

Figura 2: Procesi i vendimmarrjes

---

<sup>9</sup> Howard, 1988, p. 93.

<sup>10</sup> French, 2001, p. 229.



Made in  
 Lucidchart

Burimi: 7 Steps of the decision-making proces, Lucidchart, e-source.

Gjithësesi, duhet pasur parasysh se në situata të caktuara të dy modelet mund të jenë të duhurat për tu aplikua. Si rrjedhojë e kësaj në mund të ndajmë apo organizojmë modelet e vendimeve në tre (3) kategori apo modele të përgjithshme:

1. 1. Modelet normative.
2. Modelet përshkruese
3. Modelet e recetave.

## 2.4 MODELET NORMATIVE

Teoria e vendimit është studimi i modeleve të gjykimit të përfshira në zgjedhjen e qëllimshme dhe (zakonisht) racionale. Në investimet në pasuri të paluajtshme, ekzistojnë modele për çmimin dhe alokimin e pasurive. Këto modele të alokimit të aseteve sugjerojnë një shpërndarje optimale midis klasave përkatëse të aseteve bazuar në gjykimet retrospektive të performancës dhe rrezikut. Përfaqësimi dhe roli i pasurive të patundshme në një portofol me shumë pasuri, historikisht, është parë në kontekstin e teorisë së portofolit.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Ibid, p. 231.

Kjo është e mundur përmes aplikimit të hulumtimeve empirike. Nëse gjetjet e reja të hulumtimit empirik përfshihen në një model, ajo etiketohet si një model recetë. Ky model është atje për të kapërcyer hendekun midis modeleve normative dhe përshkruese. Karakteristika kryesore e këtij modeli është se lejon gjetjet e studimeve përshkruese të merren parasysh në një model të ri normativ. Kjo është e mundur sepse vendimmarrësi mund të rregullojë gjetjet e studimeve të mëparshme përshkruese në analizën e tij të ndjeshmërisë.

Në aspektin teorik, vendimarrja si proces tejet i rëndësishëm kërkon perzgjedhjen e një opsioni krahas një apo me shumë opsioneve tjera në dispozicion. Patjetër që si proces është vlerësuar si proces tejet kritik dhe me rëndësi të vecantë vecmas në situatat kur investimet apo vendimet me ndikim në performancën e pergjithëshme të organizatës janë në diskutim. Besohet se si akt, vendimarrja jo cdo herë është pergjigjesi e pronarit apo e menaxhmentit të lartë pasi që paraprakisht kërkon mendimin dhe ekspertizën e individëve dhe pozicionëve tjera brenda organizatës që ndihmojnë limitimin e opsioneve nga një numër i caktuar në vetëm një deri në tre.

Sigurisht, vendimarrja si momentum behet me i lehtë atëherë kur vendimi bazohet në të dhëna të sakta dhe të qendrueshme mirëpo situata plotësisht ndryshoh nëse vendimmarrjes si akt i mungojnë këto elementë lehtësues për të ekzekutuar. Andaj edhe në procesin e investimeve në patundshmeri vendimarrja për të investuar cofte në cilësinë e individit apo edhe të kompanisë është komplekse.

Vendimarrja konsiderohet të jetë njëri nga rolet dhe pergjigjesite kyçe të menaxhereve. Vendimarrja luan rol të rëndësishëm në planifikimin e shumë proceseve dhe në rrjedhjen e tyre pasi që në një formë apo tjetër ajo percaktone vendimin e një personi apo grupi personash në atë proces.

Ky kompleksitet është çështje e pergjithëshme globale duke pasur parasysh faktin se në pjesën më të madhe të hulumtimeve dhe publikimeve akademike në leminë e vendimmarrjes dhe investimeve në patundshmeri mungesa e informacionit, mungesa e sistemeve informative mbi karakteristikat e investimeve dhe elementeve percaktuese në investim është nga çështjet e identifikuara për trajtim tutje.

Andaj, edhe në tregun e Kosovës duke qenë të vetdijshëm mbi mungesën e të dhënave, saktësinë e atyre të publikuara, kufizimet në casjen e të dhënave janë një ndër pengesat kyçe të të investuarit në patundshmeri.

Nga aspekti teorik, vendimarrja konsiderohet si vendim në zgjedhjen e njërit opsion ndaj opsionit tjetër. Në një situatë si kjo kur në gjendje në situatat kur duhet të bëjmë perzgjedhjen e njëres nga një apo me shumë opsione që kemi në dispozicion, e bene

vendimin si pak me te veshtire mirepo ne anen tjetër mundeson ne perzgjedhjen e opsionit me te mire nga opsionet ne dispozicion.

Mirëpo, procesi i vendimmarrjes konsiderohet të jetë procesi i shqyrtimit të mundësive dhe opsioneve tuaja, krahasimi i tyre dhe zgjedhja e një kursi veprimi.<sup>12</sup>

Sipas Diaz and M. L. Wolverton, në procesin e vendimmarrjes janë tetë (8) hapa të rëndësishme që dergojnë tek një vendimmarrje të bazuar; identifikimi i problemit, identifikimi i kriterëve të vendimit, alokimi i peshës në kriterë, zhvillimi i alternativave, analiza e alternativave, përzgjedhja e alternativave, zbatimi i alternativave më të mira, vlerësimi i efektivitetit të vendimit.<sup>13</sup>

Gjithësesi, nga vlerësimi i udhëheqesit të kompanisë të intervistuar për këtë punim hulumtues, është komentuar se vendimmarrja jo cdoherë mund të bazohet në elementet teorike dhe akademike vecmas kur operojmë në një treg siç është ai i Republikës së Kosovës.

Në pyetjen e drejtuar se cka tjetër mund të zëvendësojë rekomandimet e ngjashme akademike që ofrojnë dhe sigurojnë komponentë me baze për të menaxhur rrezikun për të shkuar deri tek vendimmarrja, përvoja është elementi tjetër që të ofron me shumë siguri.

Cka saktësisht ofron përvoja është ndjesinë dhe sigurinë e bazuar në eksperiencën dhe njohuritë që ke krijuar nga të vepruarit çoftë në lëminë e njëjtë apo tjetër. Është intuicioni e brendshme që vendoset mbi opsionet e mbetura pas analizës dhe ekspertizës së personave të thirrur që aplikohet pastaj.

Gjithësesi, sqarohet edhe në artikullin e Ellen Gehner, se jo cdo herë intuicioni duhet të jetë determinantë në vendimmarrje, vecmas kur kemi të bëjmë me investime kapitale që mund të vendosin në rrezik stabilitetin financiar të individit apo edhe organizatës.<sup>14</sup>

Sipas Business Harvard Review, drejtuesit efektivë nuk marrin shumë vendime të mëdha. Ata përqendrohen në atë që është e rëndësishme. Ata përpiqen të marrin vendime të rëndësishme në nivelin më të lartë të të kuptuarit konceptual, mirëpo jo domosdoshmërishtë në secilin proces apo aspekt, meqenëse kjo pritet të bëhet nga njohës dhe ekspert çështjesh nderlidhëse.<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> Gallimore, Hansz, Gray, 2000, p. 608.

<sup>13</sup> Diaz, Wolverton, 1998, p. 351.

<sup>14</sup> Gehner, 2008, p. 15.

<sup>15</sup> Mahlon, 2009, e-source.

Koha e shpenzuar në procesin e vendimmarrjes është një element tjetër tejet i rëndësishëm që patjetër që vlerësohet lartë dhe menaxhohet në mënyrë të saktë dhe efektive.

Sipas Ellen Gehner, vendimmarrja asnjëherë nuk duhet të vendoset në presionin e kohës meqenëse besohet se as drejtoret ekzekutive nuk janë shumë të impresionuar nga shpejtësia në marrjen e vendimeve; përkundrazi, ata e konsiderojnë kombinimin e shumë elementëve para marrjes së secilit vendim.<sup>16</sup>

## **2.5 KARAKTERISTIKAT E PËRGJITHSHME TË VENDIMIT**

Duke qenë se vendimi është rezultat i një procesi të perzgjedhjes në mesin e me shumë se një opsioni, patjetër efekti maksimal i një vendimi ndodhe atëherë kur një numër i caktuar kriteresh konsidergohen gjatë këtij procesi të perzgjedhjes. Konsiderimi i kriterëve me ndikim dhe rol në perzgjedhjen e opsionit me të mirë detyrimisht është një lehtësim pozitiv në procesin e përgjithshëm të vendimmarrjes.

Si rrjedhojë e kësaj secili vendim për të arritur qëllimin e vet, duhet të jetë:

- Në kohën e duhur - të ndodhe në kohën e nevojshme apo edhe në kohën e duhur. Faktori kohë vlerësohet të jetë ekstremisht i rëndësishëm në procesin e vendimmarrjes pasi që ndikon në cilësinë e vendimit.
- I përshtatshëm - të jetë i përshtatshëm për procesin e vendimmarrjes dhe të përfshirë në nivele të ndryshme varesisht nga ndikimi dhe impakti që ka.
- I qartë - të përmbajë komponentë që qartë sqarojnë mënyrën e realizimit dhe ndikimit. Niveli i qartësisë ndikon edhe në mënyrën e kuptimit nga ana e njerzëve të përfshirë në këtë proces.
- Real – vendimi kërkohet dhe rekomandohet të jetë real, kjo për faktin se me lehtë kuptohet dhe perceptohet.
- Realizueshëm – të jetë lehtë i realizueshëm, me përpjekje dhe kosto minimale krahas efektit dhe që jo domosdoshmerishtë kërkohet angazhimin e shumë njerzëve që në anën tjetër është një kosto shtesë për vendimin.

Për më shumë, duke qenë se vendimi është produkt i procesit të vendimmarrjes rekomandohet që i njëjti duhet të përmbajë një numër elementësh përcaktues:

1. Subjektin, objektin, strukturën ose sistemin se si merret vendimi dhe kush duhet ta realizojë,
2. Aktivitetët të cilat duhen të ndërmerren për realizimin e vendimit;

---

<sup>16</sup> Gehner, 2008. p. 27.

3. Sistemin e qëllimeve të cilat duhen të arrihen përmes realizimit të detyrave konkretë,
4. Bashkësinë e kufizimeve (faktorëve limitues),
5. Terminet, afatët, hapësira, koha dhe resurset e tjera për realizimin e detyrave,
6. Sistemin materialo-teknik, financiar për realizimin e vendimit.

Në anën tjetër, karakteristikat e përgjithshme të çdo vendimi janë:

- Rëndësia e vendimit,
- Koha dhe shpenzimet,
- Shkalla e kompleksitetit

Te tre keto karakteristika kane nje rol te vecante ne procesin e pergjitheshem te vendimmarrjes dhe si te tilla konsiderohen.

## 2.6 LLOJET E VENDIMEVE

Marrja e vendimeve është një nga proceset më të shpeshta mendore në jetën e përditshme. Qoftë në një kontekst organizativ, qoftë në nivel personal, vazhdimisht gjendemi në situatë kur kemi me dhjetëra opsionë perzgjedhese dhe në anën tjetër nevojën urgjentë për të bërë një zgjedhje. Keto elemente perberese, te procesit te marrjes se nje vendimi ne nje forme apo tjeter kane ndikimin e tyre edhe perbejne nje liste te gjate dhe te gjere te llojeve te vendimeve.

Por a jemi gjithnjë në dijeni për menyren e duhur të vendimmarrjes dhe llojet e ndryshme të vendimmarrjes dhe informatën se kur duhemi të konsiderojme perdorimin e tyre per të mirën e situatës?

Gjithsesi, duke përdorur literaturën në lidhje me këtë temë, në mund ta përshkruajmë procesin si "gjykimi që çon në një zgjedhje midis alternativave".

Sipas Armstrong, rrallë ka të bëjë me zgjedhjen midis asaj që është e drejtë dhe asaj që është e gabuar. Është një zgjedhje midis pothuajse të drejtës dhe asaj që ndoshta është e gabuar - por, në përgjithësi, është një zgjedhje midis dy veprimeve të mundshme, asnjë prej tyre nuk është më i saktë se nje tjeter.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Armstrong, Baron, 2005, p. 45.

Duke qenë se vendimmarrja është gjerësisht e aplikueshme dhe në të njëjtën kohë rëndësia e saj është kryesore për faktin se si akti i vendimmarrjes vlerësohet të jetë e vjetër sa vetë njerezimi, atëherë edhe llojet e vendimmarrjes numërojnë në një numër të madhe.

Gjithësesi, për të qenë relevante me temën e studimit të këtij punimi, disa nga ato me të rëndësishmet janë për zgjedhur për tu studiuar dhe analizuar.

### **2.6.1 Vendimmarrja racionale**

Ky lloj procesi lidhet me idenë e një vendimi që merret nga një individ që:

- Identifikon qartë problemin;
- Identifikon kritëret e nevojshme për të marrë vendimin;
- Atribuoj "peshat" atyre kritereve;
- Identifikon të gjitha mënyrat e mundshme të veprimit / opsioneve;
- Zgjidhni mënyrën më të mirë të veprimit në mënyrë që të maksimizoni realizimin e qëllimeve të caktuara.

Ky lloj vendimi, natyrisht, varet nga qëllimet dhe preferencat e individit.

### **2.6.2 Racionaliteti i kufizuar**

Sipas M Augier, K Kreiner në këtë teori, procesi bëhet përmes modeleve njohëse të thjeshtuara, atëherë pasi racionaliteti të kufizohet nga kujtesa jonë. Si natyrë njëzore e kemi të pamundur të kemi, në të gjatë gjithë kohës, të gjithë informacionin që kemi marrë gjatë jetës sonë.<sup>18</sup>

Si rezultat i kësaj, është e pamundur të vlerësohen të gjitha zgjidhjet e mundshme që mund të jenë përfaqësimet për situatën ku gjindemi, ose avantazhet dhe disavantazhet e tyre.

Si rrjedhojë, vendimmarrësi nuk kërkon zgjidhjen optimale të problemit, por përqendrohet në mbajtjen e zgjidhjes që konsideron më të kënaqshme për situatën.

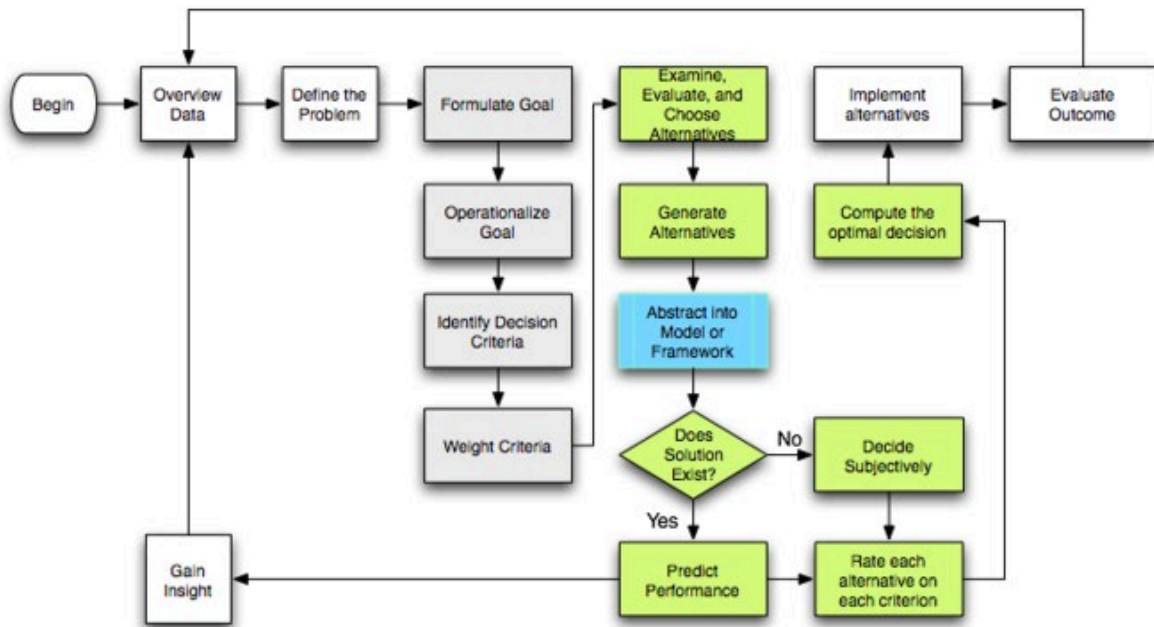
---

<sup>18</sup> Augier, Kreiner, 2000, p. 661.



Per me shume, në një perspektivë organizative, është studiuar që organizata ofron stimuj të përgjithshëm dhe direktiva specifike që drejtojnë sjelljen e punonjësve dhe stimulojnë veprimin e tyre në drejtimin e synuar nga menaxherët.

Figura 3: Vendimarrja racionale vs. racionaliteti i kufizuar



Burimi: Rational and Nonrational Decision Making, Lumen, e-source.

### 2.6.3 Vendimet Intuitive

Duke marrë parasysh numrin e zgjedhjeve që duhet të bëjmë çdo ditë dhe nivelin e kompleksitetit që përmbanë secili vendim, do të ishte pothuajse e pamundur të bëheshin të gjitha duke u bazuar në procesin racional të marrjes së vendimeve.

Me dinamikën në rritje të momenteve vendimarrëse, vendimarrja e bazuar në intuitë konsiderohet relativisht si model i ri, në procesin e vendimmarrjes. Esenca e këtij modeli është moszgjidhja e alternativave gjenerale të cilat janë më të mira, por për përcaktim për alternativën e cila më së miri inkorporohet me kriteriumet individuale të vendimmarrësve. Kjo do të thotë se respektohen ndryshimet në qëndrime të individëve, kulturave të ndryshme dhe të sjelljeve të ndryshme, pra ata kanë vizionë analitike.

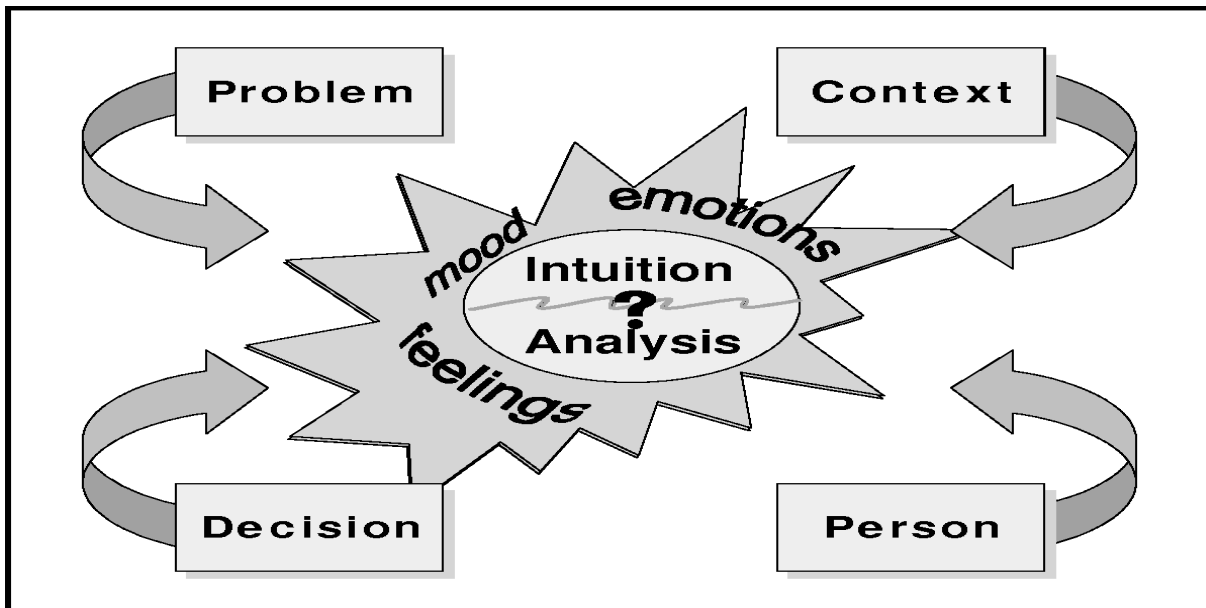
Per me shume, ky proces na lejon t'u përgjigjemi situatave në një mënyrë të shpejtë dhe efektive, por vetëm për ngjarje afatshkurtra. Në një perspektivë organizative, është e rëndësishme të mësojmë se si të identifikojmë dhe kontrollojmë vendimet tona të

parakohshme, pasi kemi tendencë të veprimë sipas ideve të paracaktuara dhe të injorojmë informacionin që bie në kundërshtim me atë në të cilën në besojmë.

Në anën tjetër, është e rëndësishme që vendimmarrësi shpesh të jetë në gjendje të marrë parasysh informacionin që nuk duket se përputhet dhe ta integrojë atë në vendimmarrje, pasur parasysh faktin e një numri të madh të mospërputhjeve të shkaktuara nga ndryshimi dhe paqëndrueshmëria e botës së biznesit.

Si përfundim, është e rëndësishme të kemi parasysh se të gjitha vendimet e organizatës duhet të mendohen mirë dhe të vlerësohen si duhet përpara se të shkojmë përpara, në veprim. Me atë vetëdije, në do të jemi në gjendje të zgjedhim vendimet tona profesionale dhe të sigurohemi që po veprimë sipas arsyeve raciale.

Figure 4: Vendimarrja intuitive



Burimi: Intuitive Decision-Making Among: More than just Shooting from the Hip, Shemantic Scholar, e-source.

#### 2.6.4 Vendimet Operative

Vendimet operative janë vendime që në rastet më të shpeshta janë vendime ditore apo edhe rutinore, të cilat merren për zgjidhjen e problemeve apo çështjeve ditore apo të përditshme. Alternativa apo opsionet për zgjidhjen e tyre zakonisht janë të vogla dhe të kufizuara dhe kryesisht bazohen në situatë mirë të njohura nga vendimarrësi, pasi që ato janë të perseritshme. Vendime operative zakonisht i perkasin niveleve më të ulta

menaxheriale dhe në raste shume të rralla atyre të larta, kjo per faktin e kompleksitetit, rolit dhe efektit në nivel të organizatës.

### 2.6.5 Vendimet Strategjike

Vendimet strategjike nisur nga vet emri kanë të bëjnë me situatë dhe çështje strategjike të cilat në vetë përbëjnë kërkesa komplekse dhe me të nderlikuara për vendimmarrje. Vendimet strategjike kërkojnë kohe dhe ekspertize nga vendimmarresi, sigurisht kërkohet të jenë të bazuara në dokumente dhe statistika të qëndrueshme për t'u ndermarre. Ky lloj vendimi kryesisht është i orientuara nga e ardhmja e cila në esencë paraqet kërkesën dhe nevojën e mbledhjes, perpunimit, analizimit dhe studimit të një numri të madh të informacionëve të siguruara nga burime të ndryshme.

Tabela 1: Llojet e vendimeve

LLOJET E VENDIMEVE	OPERATIVE	STRATEGJIKE
	Problemet janë të strukturuar dhe lajmrohen herë pas here	Problemet janë të pastrukturuar dhe lajmërohen here pas here
	Sillen-mirren nga strukturat e niveleve të ulta dhe të mesme	Sillen-mirren në nivele më të larta
<b>Karakteristikat e vendimeve</b>	Mirren për afatë të shkurta kohore	Janë të detëruara me vlera subjektive të menaxherit
	Rezultati është i pa parashikueshëm	Mirren për një kohë të gjatë
	Bazohen në informacionë intërnë	Janë të orientuara kah ardhmëria
	Të orientuara në kohën e tashme	Kanë shkallë të lartë të pasigurisë-sigurisë

Burimi: I imi.

### 2.6.6 Tetë (8) hapat e vendimarrjes

Megjithëse vendimmarrja përshkruhet zakonisht si zgjedhje midis alternativave, mendohet të jetë përshkrimi jo i plotë dhe adekuat në krahasim me kompleksitetin e procesit. Kompleksiteti apo thenë ndryshe elementët perberese të procesit në pjesën më të madhe të literaturës mbi këtë temë specifike janë të organizuara dhe ndara në një proces të gjatë prej tetë (8) hapave. Në aspektin teorik, identifikimi, aplikimi dhe impelmentimi i këtyre hapave paraqesin me saktësisht procesin e vendimmarrjes të konsideruar ashtu edhe kompleks.

Tetë hapat në procesin e vendimmarrjes janë të prezantuar në fig.5 dhe perbehen nga:

- Identifikimi i problemit
- Identifikimi i kritereve vendimarrëse
- Caktimi i peshës së kritereve
- Zhvillimi i alternativave
- Vlerësimi i efektivitetit të vendimit
- Implementimi i alternativave të perzgjedhura
- Perzgjedhja e alternativave
- Analizimi i alternativave

Figura 5: Tetë (8) hapat e procesit të vendimmarrjes

## 8 Step Process For Decision Making



Burimi: 8 Step Process for Decision Making, Slide Team, e-source.

### 2.7 IDENTIFIKIMI I PROBLEMIT

Egzistojnë definicionë të shumta lidhur me atë se cka është problem. Ky problem konsiderohet pengesa që e bënë të vështirë arritjen e një objektivë apo synimi të qelluar. Në anën tjetër, sipas autorëve në punimet e tyre të vitit 2000 ka sqaruar se problemi përcaktohet si mospërputhje midis një gjendje ekzistuese dhe asaj.<sup>19</sup>

Në të dy rastet, problemi vlerësohet si shkaktarë i mos arritjes së një qëllimi të caktuar, duke qenë ekzistentë të cilën do situatë me të cilën përballlemi. Në pjesën më të madhe të rasteve, atëherë kur roli i vendimmarrjes është esencial, problemi nuk shfaqet me ndonjë zhurmë apo njoftim të madh. Problemi është diçka që identifikohet përmes një monitorimi të afert të çfarëdo që është duke ndikuar në situatën ku gjendemi dhe është duke penguar arritjen e qëllimit apo synimit që kemi vënë.

Mund të jetë, pengesa për performancë më të mirë të shitjes në rastin investimeve në patundshmeri nga aspekti i kompanisë apo mund të jetë jetesë jo cilësore si rrjedhojë e hapsirës së kufizuar për të operuar biznesin apo zgjeruar familjen nga aspekti i investitorit. Në këto dy raste, identifikimi i problemit bëhet duke i vënë rendesi secilit

<sup>19</sup> Hamelink et al., 2000, p. 235.

detaj dhe seciles rrethanë që është duke e shoqeruar zhvillimin e juaj biznësor apo edhe atë individual.<sup>20</sup>

Patjetër, alarmime tjera ansore si ato të bashkepunëtoreve tuaj apo punonjëseve tuaj janë që duhet degjuar dhe analizuar në kujdes dhe vlerësimi i tyre i drejtë në momentin e identifikimit të tyre mund të të shty në një vendim të qelluar. Mirëpo, injoftimi i alarmeve dhe njoftimeve ansore, në situatat kur si vendimarrës nuk keni arritur saktë të perceptoni situatën konsiderohet të jetë me ndikim negativ në performancën e pergjithshme të kompanisë dhe sigurisht të pergjegjesit dhe ekipit punues.

Situatë e njëjtë negative, konsiderohet edhe vendimmarrja jo e qelluar, e bazuar në një analizë jo të plotë dhe të një anshme. Vlerësohet të ketë peshën dhe efektin e njëjtë me atë të mos reagimit përmes vendimmarrjes për të ndryshuar gjërat që nuk janë duke performuar mirë.

### **2.7.1 Identifikimi i Kritereve Vendimarrëse**

Hapi i dytë në procesin e vendimmarrjes i vlerësuar gjithashtu si tejet i rëndësishëm në procesin e pergjithshëm të vendimmarrjes është identifikimi i kritereve vendimarrëse.

Cka saktësisht nënkupton dhe përfshinë në vetë ky hap është analiza apo vlerësimi i detajuar i problemit të identifikuar. Vlerësohen të gjitha aspektet dhe elementet që dergojnë në eliminimin apo rregullimin e problemit të identifikuar në hapin e parë. Elementet si, ndryshimi i politikave, praktikave qoftë edhe një strukturë me të gjëra brenda organizatës apo kompanisë mund të jenë karakteristikat e kritereve të vendimmarrjes.

Në rastin e investimeve në patudshmeri, patjetër që për vlerësim përveç elementeve të vecanta sic mund të jetë kualiteti i punonjëseve, kualiteti i sistemeve për vlerësim të riskut dhe vlerëse shtuar përmes investimit mund të jetë dhe ndryshimi i infrastrukurës hardverike apo softverike, ndryshimi i casjes përmes marketingut në masë apo edhe atë individual.

Sigurisht, të gjitha këto ndryshime që duhet të jenë pjesë e një vendimmarrje të bazuar në hapin e parë, atë të identifikimit të problemit që është duke krijuar situatë jo të favorshme për ju apo kompaninë tuaj kërkojnë vlerësim shtesë.

Vlerësimet shtesë patjetër që kërkojnë ekspertizën në fushën e identifikuar si problem për funksionalizimin apo funksionimin e organizatës apo kompanisë tuaj, por patjetër

---

<sup>20</sup> Stephen, Simon, 2005, p. 59.

edhe si problem për individë që planifikojnë investime vetanake për mirëqenjë apo investime kapitale.

Si rrjedhojë e kësaj, një situatë specifike ku kërkohet ekspertiza e individëve apo grupeve të individëve me specializim të veçantë në fushën e identifikuar si problem është nga skenaret e zakonshëm në menaxhimin apo të bërin biznes.

Raporte dhe ekzaminime të detajuara mbi planin e veprimit që mundeson zgjidhjen e problemit të identifikuar nga ekspert dhe specialist të fushës, janë ndihmese në përzgjedhjen, vlerësimin dhe identifikimin e kriterëve vendimarrës. Mirëpo, nuk duhet të harrojmë se mbetet dhe vazhdonë të jetë në përgjigjesinë e personit përgjegjës në pozitë menaxheriale të vendose në mesin e opsioneve të prezantuar nga ekspertet dhe specialistet e thirrur.

Andaj, edhe Din A., Hoesli M., Bender A. në punimin hulumtues të vitit 2001, shumë saktë ka sqaruar se vendimarrja mirëpo edhe procesi vendimarrës janë përgjigjesi, deshtën apo nuk deshtën linjat menaxheriale dhe nivelet menaxhiale brenda organizatës.<sup>21</sup>

Gjithashtu, në punimin e publikuar mbi temën e vendimarrjes ka sqaruar se është tejet e rëndësishme që menjëherë pasi një menaxher të ketë identifikuar një problem, ai ose ajo duhet të identifikojë kriterin e vendimit janë të rëndësishme ose të rëndësishme për zgjidhjen e problemit. Për më shumë, ka sqaruar se çdo vendimarrës ka kriterë që udhëheqin vendimet e tij ose të saj edhe nëse ato nuk janë shprehur qartë.

Mirëpo, përderisa përgjigjesia menaxheriale është dicka e besuar në përgjigjesinë e saj apo ti, patjetër që edhe kriteret e përzgjedhjes, përfshirë edhe vlerësimin e kriterëve të vendimarrjes janë elementë dhe përgjigjesi shtesë që i besohen.

### **2.7.2 Përcaktimi i matjes së kriteriumeve**

Duke qenë të informuar me faktin se kriteret e vendimit nuk janë të rëndësishme të barabartë, është e rëndësishme të kemi parasysh kriteret matëse të rëndësishme se tyre përmes vlerësimit të tyre përmes metodave të përshtatshme. Andaj, edhe njëra nga metodat më të rekomanduara në literaturën ndërlidhëse me vendimarrjen është:

— Caktimi i një peshe apo mase për çdo kriterium sipas prioritetit dhe rëndësisë së tyre në procesin e vendimarrjes.

---

<sup>21</sup> Din, Hoesli, Bender, 2001, p. 1990.

### **2.7.3 Zhvillimi i alternativave**

Në procesin e vendimmarrjes patjetër që trajtimi i alternativave është një nga hapat tejet të rëndësishëm. Identifikimi i alternativave të besueshme ndihmon në percaktimin e numrit të alternativave të duhura dhe me probabilitet të lartë në zgjidhjen e problemit apo edhe në tërë procesin e vendimmarrjes.

- Alternativat të cilat mund të zgjidhin problemin janë listuar (pq vlerësim).

### **2.7.4 Analizimi i alternativave**

Hapi i pestë në procesin e vendimmarrjes është analizimi i alternativave të cilat gjenerohen përmes hapat të katërt të vendimmarrjes që kërkon zhvillimin e alternativave. Vlerësimi i përparësive si dhe dobësive të çdo alternative është kërkesa kyçe e këtij hapi. Në rastin e studimit mbi investimet në patundshmeri, patjetër që ky hap i procesit të vendimmarrjes është tejet delikat dhe me që nderlidhet patjetër edhe me aspekte tjera sic mund të jetë ajo e vendimmarrjes racionale dhe jo racionale. Një vlerësim i alternativës është i bazuar në aftësinë për t'i zgjidhur çështjet të cilat janë të identifikuar në hapat 2 dhe 3.

### **2.7.5 Zgjedhja e një alternative**

Zgjedhja e një alternative patjetër që kërkon zgjedhjen e alternativës më të mirë. Alternativa më e mirë e perzgjedhur nënkupton që përmbushë kërkesat dhe pritjet e vendimarrjes. Në teori besohet që vendimarrja aplikon të gjitha aftësitë dhe përvojën e ti apo saj në arritjen e këtij momenti gjatë procesit. Për me shume, alternativa më rëndësishme apo peshën më të madhe është ajo e zgjedhura në këtë hap të procesit të vendimmarrjes.

### **2.7.6 Implementimi i Vendimit**

Implementimi i vendimit si hapi i parafundit në procesin e vendimmarrjes kërkonë venien e alternativës së zgjedhur në aksion apo në veprim.

Në këtë fazë të vendimmarrjes, përgjegjësia delegohet në një numer më të madh të individëve për dallim nga hapat e mëhershëm. Në këtë fazë kërkohet që vendimi të delegohet për zbatim dhe implementim në baze të kriterëve të paracaktuara nga hapat e mëhershëm.

### **2.7.7 Evoluimi i efikasitetit të vendimit**



Në hapin e tetë që në fakt vlerësohet të jetë hapi i fundit i procesit të vendimmarrjes kërkohej që të bëhej vlerësimi i vendimit apo alternativës së zgjidhur për gjatë procesit si dhe të gjykohej dhe vlerësohej rezultati i atij vendimi apo alternative. Efikasiteti i vendimit vlerësohet me rezultatin e alternativës së përzgjedhur dhe sigurisht se sa më pozitiv të jetë rezultati arsytin edhe efikasitetin e tij. Mirëpo, vendimmarrje jo e dëshirueshme në vendimin e duhur, përkundrazi aplikimit dhe implementimit të aspekteve tëorisht përfaqësojnë edhe ato praktika të tilla edhe rezultatet negative apo edhe rezultatet pa ndonjë ndryshim drejt qëllimit të vendimit janë situata që shpesh vendimarrjesit, menjëherë apo edhe udhëheqësit gjenden.

Në një situatë të tillë, kur efekti i vendimmarrjes mund të jetë negativ apo edhe me rezultatin jo të dëshirueshëm kjo nuk nënkupton që procesi apo roli i vendimarrjesit përfundon këtu. Patjetër që kërkohej analizimi i elementeve dhe faktorëve që shkaktojnë jo mirë dhe reflektimi mbi hapat e ndërmarrur deri tek vendimi me qëllim të identifikimit të mangësive dhe mundësive për përmirësim.

### **3 KAPITULLI III**

#### **3.1 METODOLOGJIA**

##### **3.1.1 Hyrja**

Me qëllim të arritjes së synimeve të përcaktuara e të hulumtimit dhe mbledhjes së të dhënave relevante që do të ndihmojnë në analizimin e tyre, metodologjia e hulumtimit do të jetë kombinim i të dhënave primare dhe sekondare.

Arsya e kombinimit të më shumë se një metodologjie të hulumtimit nderlidhet me faktin se vetëm një metode hulumtuese mund të krijojë situata të pa sigurte dhe mund të ofrojë të gjetura nga tregu të cilat janë vështirë të justifikuar dhe të provuara. Aplikimi i vetëm një metode të hulumtimit përveç tjerash, gjatë procesit të hulumtimit nuk të ofron siguri dhe nevojshme nëse metoda e aplikuar është metodologjia e duhur duke pasur parasysh

qe lista e metodeve hulumtuese perbehet nga nje numer relativisht i larte i metodologjive.

Nisur nga fakti i nje liste te tille te metodeve hulumtuese, sigurisht se perzgjedhja e metodologjise te duhur dhe te qelluar mund te jete nje sfite vertete veshtire e menaxhuar dhe ne te njejten kohe mund te shkaktoj humbjen e fokusit dhe objektivit te hulumtimit duke te derguar ne nje perfundim te pa sakte apo duke te vendosur ne konkludime dhe perfundime jo domosdoshmerishte perfaqesuese per tregun hulumtues, temen hulumtuese dhe ne te njejten kohe do te ndikoj negativisht ne arrijen e synimit primar ne kete teme. Pervec arsyeve te lartecekura, aplikimi i jo me shume se ne j metodologjie hulumtuese mund te krijon mendim dhe vleresim mbi kompleksitetin e cilesine e e analizes se aplikuar ne temen e perzgjedhur per studim dhe hulumtim dhe mundeson krijimin e nje opinion te paqarte ne cilesine dhe efortin e vendosur nga ana e hulumtuesit ne kete hulumtim.

Publikimet akademike dhe shkencore do te shfytëzohen per te paraqitur kendveshtrimet e ndryshme lidhur me vendi-marrjen ne investimet ne palujtshmeri te njoheseve dhe autoreve botrore, perderisa te dhenat primare do te sigurohen nga nje hulumtim ne teren, i cili do te organizohet gjate kohes se realizimit te ketij hulumtimi.

Mbledhja e te dhenave ne teren do te realizohet ne formen e hulumtimeve kualitative, qe ne fakt do te realizohet permes intervistave te personalizuara me praktikues te investimeve kapitale ne patundshmeri si teme e perzgjedhur per hulumtim, e cila metodologji do te ndihmoj per te kuptuat me shume mbi objektivat e percaktuara.

Per me shume, permes kesaj casje do te mundesohet mbledhja dhe grumbullimi i informatave te detajuara mbi faktoret percaktues ne procesin e vendim-marrjes per investimet ne palujtshmeri duke analizuar elementet sic jane kthimi ne investim.

Per ketë hulumtim kam zgjedhur qasjen deduktive qe do te thote ate qe ne fokus po teston nje teori duke mos trentuar te krijojë teori tjetër të re.

Në munges të të dhenave cilesore, qe do te mundesonin arrijen e objektives se studimit, intervistat e personalizuara permes nje pytesori te standardizuar eshte perdorur si metoda kryesore per grumbullimin e te dhenave per ketë hulumtim. Zgjedhja e qasjes së hulumtimit është e rëndësishme pasi qe ajo na mundëson qe te marrim vendime më të mësuar rreth dizajnit të hulumtimit, qe është më shumë se vetëm teknikat me të cilat mblidhen të dhënat dhe procedurat me të cilat ato janë analizuar.

Strategjia e anketimit zakonisht lidhet me qasjen deduktive. Është një strategji e përhapur dhe e zakonshme në hulumtimet rreth Menaxhimit dhe Vendimmarrjes.

Lejon mbledhjen e një sasive të madhe të të dhënave. Realizimi i kesaj metodologjie të hulumtimit behet duke përdorur një pyetësor të administruar në një mostër; këto të dhëna janë të standardizuara të cilat lejon krahasim të lehtë të tyre.<sup>22</sup>

Duke pasur parasysh se gjatë realizimit të një hulumtimi është e rëndesise se vecantë të përcaktohet metoda e hulumtimit, sepse "hulumtimet shkencore në praktike përfshin alternimin midis zbritjes dhe induksionit", jam munduar të analizoj dhe shqyrtoj metoda të ndryshme hulumtimi. Të dyja metodat përfshijnë ndërveprimin e logjikës dhe vrojtimin. Dhe të dyja janë rrugë drejt ndërtimit të tëorive sociale.<sup>23</sup>

Përdoret kryesisht për të shpjeguar ato lidhje shkakësore, ndërhyrjet që janë shumë komplekse për strategjitë e tjera kerkimore.<sup>24</sup>

Në munges të të dhenave cilesore, metoda per grumbullim të të dhenave per ketë hulumtim është përdorimi i pyetësoreve dhe intervistave.

Andaj, me qellim të arritjes se objektives se këtij punimi e cili ka per qellim të kuptuarit dhe analizuar procesin e vendimmarrjes në investimet kapitale në patundëshmeri per metodologji studimi do të aplikohet hulumtimi kualitativ apo njohur ndryshe cilesor.

Hulumtimi kualitativ është një formë hulumtimi që analizon informacionët e transmetuara përmes gjuhës dhe sjelljes në mjediset natyrore. Ajo përdoret për të kapur informacionë ekspresive që nuk përcillen në të dhëna sasiore mbi besimet, vlerat, ndjenjat dhe motivet që i nënshtrojnë sjelljet.

Hulumtimi sasior apo njohur ndyshe kualitativ i mundeson studiuesit të ekzaminojë marrëdhënien midis variablave si pjese e këtij studimi. Per me shume, të dhënat mund të përdoren për të kërkuar marrëdhënie shkak-pasojë dhe për këtë arsye, mund të përdoren për të bërë parashikime.

Kjo qasje e hulumtimit është aplikuar për të verifikuar rezultatet përmes identifikimit dhe eliminimit të mangesive të të dhënave që mund të sigurohen duke aplikuar vetëm njëren nga metodat e hulumtimit.

Gjithësesi, duhet pasur parasysh perparesit dhe mangesit qe mund të rrjedhin si rezultat i aplikimit të vetëm një metode hulumtimi duke konsideruar faktin se kombinimi i dy

---

<sup>22</sup> Saunders, Philip, 2011, p. 88.

<sup>23</sup> Wisdom et al., 2012, p. 725.

<sup>24</sup> Tharenou, Donohue, Cooper, 2007, p. 59.

metodave mundeson arritjen e të njëjtit qëllim mirëpo përmes dy metodologjive që kanë të qëllimin e njëjtë për të kuptuarit të botës ku ne jetojmë.<sup>25</sup>

Siç përshkruhet idea për të siguruar me shumë informacionë nga me shumë metoda hulumtimi mundeson dhe mbështetë krahasimin e tyre. Duhet të theksohet se teknikat cilësore është i vetëm mjetë, kështu që aplikimi i saj mundeson të i përgjigjemi pyetjeve me rëndësi thelbësore.

### **3.2 HULUMTIMI CILËSOR**

Duke u bazuar në literaturën që ka bërë analizen mbi rëndësinë e metodave cilësore kërkimore, kjo metode hulumtimi karakterizohet me vezhgimin e detajuar dhe përfshirjen e kërkuesit në atë që është duke u studiuar në përpjekje për të shmangur leshimet gjatë procesit të grumbullimit të të dhënave.

Për më tepër, për shkak të faktit që hulumtimi cilësor shpeshherë rezultojnë në rezultatë të pa pritura Bryman në vitin 2006 rekomandoj maturi dhe kujdes gjatë aplikimit të procesit të hulumtimit cilësor në çdo lloj studimi.<sup>26</sup>

Për realizimin e hulumtimit cilësor, intervistat e drejtpërdrejta me pyetje të paracaktuara u organizuan me përfaqësues biznesesh dhe individ që kanë bërë investime në patundëshmeri në dy vitët e fundit.

Pyetjet e intervistës ishin analoge me pyetëtorin, në të njëjtën kohë ato ishin të hapura për të lejuar intervistimin të jepë një aspekt më të gjerë të temës së diskutimit dhe të lejonte të arrijë objektivat e studimit duke siguruar informacionet e nevojshme nga të intervistuarit.

Intervistat me përfaqësuesit e bizneseve dhe kompanive synojnë të identifikonin të gjitha pengesat dhe elementët e rëndësishme me të cilat përballen gjatë procesit të vendimmarrjes për të investuar në patundëshmeri.

Për më tepër, qëllimi i këtij studimi cilësor përmes intervistave të drejtpërdrejta është njohja e këndvështrimeve dhe vlerësimeve mbi rëndësinë e hapave të vendimmarrjes, instrumentëve në aplikim për të menaxhuar rrezikun gjatë investimeve si dhe menaxhimin e kthimit në investim, duke pasur parasysh se kjo metode e investimit jo çdo herë ka kthimin e dëshiruar në aspektin kohor.

---

<sup>25</sup> Sale, Lohfeld, Brazil, 2002, p. 47.

<sup>26</sup> Bryman, 2013, p. 67.

Me të njejtën casje janë intervistuar edhe personat vullnetare të cilet kanë investuar në patundshmeri në dy vitet e fundit. Perms ketyre intervistave janë shqyrtuar aspektet dhe arsyet e investimit duke tentuar të kuptojm elementet dhe faktoret qe kanë derguar investuesin deri në blerje.

Sigurisht, per shkak të qellimeve të ndryshme të investimeve, permes këtij hulumtimi cilesor të organizuar permes intervistave individuale janë diskutuar arsyet dhe faktoret qe kanë ndikuar në vendimin e individeve per investim.

Duke qene se qellimi primar i ketij punimi hulumtues eshte mjaft mire i definuar, perzgjedhja e pjesemarreseve ne kete hulumtim ka qene lehte e ideuar. Si rrjedhoje e kesaj, perzgjedhja e grupit te pare te te intervistuar permes intervistave gjysme te strukturuara dhe qe ka pasur per synim identifikimin dhe analizimin e faktoreve me ndikim ne procesin e vendimmarrjes eshte bere permes nje analize paraprake.

Qellimi primar ka qene realizimi i hulumtimit kualitativ me individ, perfaqesues se kompanive apo edhe pronare te kompanive investuese ne patundshmeri. Eksperienca e tyre ne investime dhe ne menaxhimin e rrezikut gjate procesit te marrjes se vendimeve ka mundesuar realizimin e pyetjes se pergjitheshme hulumtuese si dhe te dy hipotezave te para te ketij punimi hulumtues. Meqenese hulumtimi eshte dashur te realizohet ne nje periudhe plotesisht te pa zakonte, ne aspektin e pergjitheshem te te berit biznes te percaktuar plotesisht nga kufizimet qeveritare po ne te njejtën kohe veshteresive dhe pasigurive financiare te ardhura nga keto kufizime, sigurisht qe edhe perzgjedhja e te intervistuarve ka pasur nje casje tjeter. Si rrjedhoje, perzgjedhja e tyre eshte bere permes vleresimit apo pozicionimit te tyre ne mediat sociale si dhe rekomandimeve te pranuar nga individet qe kane bere investime se fundmi ne patundshmeri, duke qene gurpi i dyte i pjesemarreseve.

Perderisa, perzgjedhja e gupit te dyte per realizim te hulumtimit kuantitativ apo njohur ndryshe si hulumtim sasior eshte bere ne menyre rendore. Identifikimi i tyre eshte bere permes njohjes se personave me dijeni mbi personin qe ka bere investim gjate muajve te fundit. Sigurisht, ne identifikimin e tyre kane ndihmuar edhe perfaqesuesit e bizneseve te intervistuar, permes prezantimit te listave te klienteve te tyre te njohur ndryshe si gurpi i pare i te intervistuarve. Duke qene e kufizuar nga ligjet per mbrojtjen e te dhenave personale, patjeter qe eshte konsideruar marrja e pelqimit paraprak per realizim te ketij hulumtimi, perkunder lehtesimeve ne realizimin e hulumtimeve me teme te pergjitheshme sic eshte rasti i ketij punimi hulumtues.

Me qellim te arritjes se objektives se intervistave, kohezgjatja e intervistave me dy gupet e intervistuar ke qene ne nje mesatare prej 30 minutave.

Permes sigurimit dhe mbledhjes se ketyre informative tentohet te sigurohen informata per formulimin e rekomandimeve, ne menyre specifike per arrijten e objektives se dyte te ketij punimi.

Duke qene se informatat e nevojshme per objektiven e pare kryesisht do te sigurohen permes te dhenave te mbledhura permes realizimit te intervistave me grupen e synuar per hulumtimin cilesor do te komplettoj nje studim te suksesshem akademik me aplikim te sigurtë edhe ne praktike.

Bazuar ne te dhenat e shumeta lidhur me metodologjite e hulumtimit, perparesit dhe mangesite e tyre ne situatat e aplikimit apo mos aplikimit te tyre si dhe ne aplikimin e metodave te duhura apo jot e duhura te hulumtimit, jam siguruar te kem te pakten dy metoda hulumtuese te kombinuara per realizimin e hulumtimit mi temen dhe ceshtjen e perzgjedhur per hulumtim.

Pervec metodologjise kualitative apo njohur ndryshe edhe si metoda cilesore per realizim te ketij punimi hulumtues kam aplikuar edhe metoden sasiore apo njohur ndryshe kuantitative.

Kombinimi i dy apo me shume metodave hulumtuese siguron te dhena me relevante dhe te nje saktësie me te larte ne aspektin e shfrytezushmerise si dhe aplikimit te tyre. Si rrjedhoje, ne rastin e studimit te procesit te vendimmarrjes metoda kuantitative me ka mundesuar te kuptoj me shume qendrimet dhe pikpamje prej nje grupi me te gjere te te intervistuarve. Ne pyetjet hulumtuese te aplikuara per kete metode te hulumtimit kam mundesuar identifikimin e faktoreve dhe elementeve percaktues ne procesin e vendimmarrjes nga te intervistuarit e grupes se dyte.

Per me shume, metoda hulumtuese kuantitative është nje strategji kërkimore që përqendrohet në sasinë e mbledhjes dhe analizës së të dhënave. Si metodologji hulumtimi është formuar nga një qasje deduktive, ku theksi vihet në testimin e teorisë, formuar nga filozofitë empiriste dhe pozitiviste. Qellimi kryesor i hulumtimit sasior është të zhvillojë dhe të përdorë modele, teori dhe hipoteza matematikore që kanë të bëjnë me fenomenet. Procesi i matjes është thelbësor për kërkimin sasior sepse siguron lidhjen themelore midis vëzhgimit empirik dhe shprehjes matematikore të marrëdhënieve sasiorë.

Andaj, kombinimi i ketyre dy metodave te hulumtimit është çësja kyçe e studimit dhe hulumtimit te procesit te vendimmarrjes ne procesin e investimeve ne patundshmeri.

### **3.3 INSTRUMENTI HULUMTUES**

Me qëllim të arritjes së objektivës hulumtuese të punimit hulumtues mbi temën e përzgjedhur, instrumenti hulumtues për realizimin e hulumtimit për dy metodat e përzgjedhura për hulumtim është intervista gjysmë e strukturuar.

Realizimin e intervistave është bërë me të dy grupet e përzgjedhura për realizim të hulumtimit, bizneset investive në patundshmeri në tregun e Kosovës si dhe individët apo investitorët individual për përbushje të nevojave personale apo familjare.

Intervistat gjysmë të strukturuar janë realizuar përmes thirrjeve telefonike, në pamundësi të realizimit të tyre përmes takimeve fizike apo ndonjë kanali/ metode tjeter (zoom, skype, MStears).

Si instrument hulumtues, intervista gjysmë e strukturuar ka përmbajtur në vetë një pyetësor të parapërgatitur dhe paratestuar i cili është shfrytëzuar për gjatë 30 minutave të intervistës.

### **3.4 INTERVISTË GJYSMË E STRUKTURUAR**

Një intervistë gjysmë e strukturuar është një metodë e hulumtimit që përdoret më shpesh në shkencat shoqërore dhe vlerësohet si metode e hapur e realizimit të intervistës, duke lejuar që idetë e reja të paraqiten gjatë intervistës si rezultat i asaj që thotë i intervistuari. Në të njëjtën kohë, intervistuesi në një intervistë gjysmë të strukturuar në përgjithësi ka një kornizë temash për t'u eksploruar.

Intervistat gjysmë të strukturuar përdoren gjerësisht në kërkime cilësore dhe si rezultat i formatit të tyre ato mundësojnë identifikimin e faktoreve të ndryshëm dhe krahasues që me veshitë mund të identifikohen përmes ndonjë metode tjeter të hulumtimit. Arsya e kësaj nderlidhet me mundësinë e shprehjes së lirë dhe pa kufizime të mendimeve dhe opinionëve të të intervistuarëve.

### **3.5 KOHA E HULUMTIMIT**

Hulumtimi sasior është realizuar gjatë muajit korrik të vitit 2020 përmes realizimit të intervistave.

Për realizimin e suksesshem të hulumtimit fillimisht është bërë pilotimi i pyetësorit me qëllim të testimit të qartësisë dhe saktësisë së tij. Rezultatët e siguruar nga faza pilotuese e pyetësorit janë konsideruar për korigjim të pyetësorit para realizimit të intervistave dhe bashkëbisedimit me përfaqësuesit të përcaktuar për realizim të studimit. Për arsye të situatës, të ardhur nga pandemia COVID-19, kufizimi për realizim të

intërvistave përmes takimeve në person, përzgjedhja dhe realizimi i tyre është bërë në distance. Janë përdorur thirrjet si mënyrë dhe kanal me efikas për realizimin e tyre.

### **3.6 KUFIZIMET E HULUMTIMIT**

Edhe pse ky hulumtim është përgatitur me kujdes dhe brenda një kohe të arsyshme për të arritur deri tek rezultatet e dëshiruara, vlenë të theksohet se ndër kufizimet kryesore për realizimin e hulumtimit sipas pritshmërive dhe objektivave të përcaktuara ka qenë sigurimi i informatave të nevojshme për të krijuar një pasqyrë të qartë mbi gjendjen reale.

Sfida e dytë, që ka rezultuar në kufizime shtesë ka qenë kufizimet dhe rekomandimet për distance dhe eliminim të takimeve fizike të ardhura si rrejdhoje e pandemisë COVID-19.

E njëjta arsye ka limituar numrin e pjesëmarrësve në hulumtim, duke qenë se transaksionet e investimeve gjatë vitit 2020 dhe sidomos gjatë periudhës së verës ku konsiderohet si periudha më e mirë për investime në patundëshmeri ka qenë aspak e favorshme.

Për më shumë, realizimi i intervistave sipas planifikimeve ishte një nga kufizimet për këtë hulumtim, duke pasur parasysh mungesën e gatishmërisë për pjesëmarrje në këto intervista si dhe mungesën e informatave të qëndrueshme për metodologjitë dhe teknikat e aplikuarat për investime.

Se fundmi, publikimet akademike dhe ato hulumtuese janë njëra nga kufizimet e radhës gjatë realizimit të këtij punimi hulumtues.

### **3.7 PYETJET HULUMTUESE**

Ashtu siç është sqaruar në pjesën hyrëse të këtij hulumtimi, me qëllim të arritjes së objektivave të punimit dhe me qëllim të prezantimit të gjetjeve të cilat vlerësohen të jetë valide dhe me mundësi aplikimi në të bërit biznes është realizuar një studim cilësor, si metode kualitative, përmes realizimit të intervistave të personalizuarat me individ dhe biznese.

Duke pasur parasysh objektiven e punimit, pyetjet hulumtuese të këtij punimi kanë tentuar të kuptojnë aspektet e përgjithshme të vendimmarrjes si dhe procesin e përgjithshëm të vendimmarrjes në aspektin llojeve të vendimmarrjes, aspekteve me



ndikim në vendimmarrje, hapave në procesin e vendimmarrjes që duhet të ndermirren deri në ardhjen apo marrjen e një vendimi si dhe të atyre që vleresojnë efektin e vendimit të ndermarrur gjatë këtij procesi.

Në të njëjtën kohë, llojet e vendimmarrjeve, stilet e vendimmarrjes, barrierat e në procesin e vendimmarrjes, efekti i vendimmarrjes si dhe kushtet e vendimmarrjes janë aspekte tjera të vleresuara përmes kombinimit të katër dy metodave të hulumtimit.

Si rrjedhojë e kësaj, aplikimi dhe adaptimi i pyetjeve hulumtuese të përcaktuara në fazën e përcaktimit të pyetjes së përgjithshme hulumtuese ka pasur ndikim të drejtperdrejtë në arritjen e qëllimit primar të këtij punimi hulumtues.

Duke qenë se pyetja e parë hulumtuese ka pasur për qëllim identifikimin dhe njohjen e elementeve dhe faktoreve që ndikojnë dhe dergojnë praktikuesit e investimeve në patundshmeri, adaptimi i pyetjeve nderlidhëse me këtë synim sigurisht që ka mundësuar arritjen e synimit kryesor të pyetjes së parë hulumtuese.

Për më shumë, përmes kësaj pyetje është mundësuar të kuptojmë edhe shumë nga faktoret e tjerë të pa njohur me ndikim në procesin e vendimmarrjes të identifikuar përmes shqyrtimit të literaturës globale mbi këtë temë. Në anën tjetër, kjo ka ndikuar në nderlidhjen e arsyeve dhe ndikimit të tyre të drejt për drejtë apo edhe jo të drejtperdrejtë në procesin e vendimmarrjes si proces tejet i rëndësishëm në të bërit investim në patundshmeri.

Përveç kësaj, aplikimi i saktë i pyetjeve hulumtuese ka rezultuar në një nderlidhje logjike në mes pyetjeve të parë dhe pyetjes së dytë hulumtuese e cila sigurisht që ka pasur për qëllim identifikimin e metodave dhe praktikave në aplikim gjatë procesit të vendimmarrjes nga ana e personave apo individëve të përfshirë në këtë proces të cilësuar si tejet delikat dhe i rëndësishëm në të bërit biznes.

Në anën tjetër, nderlidhja e rrezikut dhe shkallës së rrezikut gjatë procesit të vendimmarrjes si synim sekondar i këtij punimi hulumtues ka mundësuar të kuptojmë ndikimin e rrezikut në procesin e vendimmarrjes, duke analizuar ndikimin në kohën e shpenzuar deri tek marrja e një vendimi si dhe në metodat e aplikuar në rastet e identifikimit të një shkalle më të lartë të rrezikut gjatë atij procesi.

Në të njëjtën kohë, përmes shqyrtimit dhe vlerësimit të rrezikut si një ndër faktoret me ndikim të lartë në vendimmarrje, pyetja e dytë hulumtuese ka ndihmuar në të kuptuarit e mënyrës së perceptimit të tij nga individ dhe grupe individesh të intervistuar, duke na mundësuar krijimin e një ideje të përgjithshme mbi krijimin e katër ceshtjeve.

Se perfundim, patjeter qe mund te permbledhim se një kombinim i logjikes se tille, ka lehtësuar dhe mundësuar realizimin e hulumtimit me qëllim të arritjes se objektives strategjike të tij.

## **4 KAPITULLI IV**

### **4.1 TË GJETURAT E HULUMTIMIT**

#### **4.1.1 Hyrje**

Në pjesen e katërt të këtij punimi hulumturs është prezantuar një përmbledhje e përgjithshme e të gjetjeve të këtij hulumtimi.

Siç do të prezantohen në analizën e të dhënave individuale më poshtë, gjetjet nga ky hulumtim do konfirmojnë ose kundërshtojnë gjetjet nga shqyrtimi i literaturës së prezantuar në pjesen e parë të këtij punimi.

Kapitulli do të fillojë me një hyrje të shkurtër të qasjeve të përgjithshme kërkimore. Kjo pjesë e punimit do të sigurojë shpjegime të qarta, konstruktive dhe patjetër të shkurtra të objektivit dhe kohës, për të udhëzuar lexuesin përmes gjetjeve.

Pjesa e dytë do të sigurojë të dhëna të përgjithshme për menyren e menaxhimit të vendimmarrjes.

Seksioni apo pjesa e tretë do të përfshijë analizen e detajuar që paraqet rëndësinë kyçe për këtë studim, pasi do të përfshijë prezantimin e detajuar të procesit të vendimmarrjes duke analizuar indikatorët kyç.

Per me shume, seksioni i tretë do të sigurojë gjetjet që lidhen me faktorët e tjerë relevantë që ndikojnë në procesin e vendimmarrjes, duke shpjeguar lidhjen direktë ose jo të saj. Dhe pjesa e fundit do të analizojë të dhënat cilësore. Një përmbledhje e kapitullit do të paraqitet në fund, duke ofruar një nderlidhje me seksionin e ardhshëm, ku gjetjet e hulumtimit do të diskutohen dhe krahasohen me literaturën sipas synimeve të këtij studimi.

### **4.2 QASJET E PËRGJITHSHME TË HULUMTIMIT**

Per realizimin e këtij hulumtimi, ashtu sic është sqaruar edhe në pjesen e parë të punimit, mbledhja dhe sigurimi i informatave te nevojshme eshte bere permes nje casje te vecante e cila ka qene permes realizimit të intervistave gjysme të strukturara.

Me qëllim të arritjes së informatave çelësore, intervistat janë realizuar me përfaqësues të bizneseve dhe individ që kanë investuar në patundshmeri në dy vitet e fundit në Kosovë. Qëllimi i këtij kombinimi të pjesëmarrësve është bërë për dy arsye.

Qëllimi primar ka qenë të kuptojmë procesin e vendimmarrjes nga blerësi dhe shitësi, me synim që të krahasojmë çelësit faktorë dhe elementë janë përcaktues në procesin e vendimmarrjes.

Patjetër, në pjesën në vazhdim gjetjet e hulumtimit do të tregojnë dallime të mëdha në mënyrën e vendimmarrjes si nga aspekti i aplikimit të teorisë mbi elementet dhe hapat në vendimarrje gjithashtu edhe nga aspekti emocional dhe racional.

Bazuar në të gjeturat e këtij hulumtimi duhet të themi se esenciale dhe e rëndësishme se lartë mbetet aplikimi i stilit të duhur të vendimmarrjes, implementimi i tetë (8) hapave në procesin e vendimmarrjes si dhe vlerësimi i përparësive dhe mangësive në këtë proces.

Sigurisht, konsiderimi, besimi dhe aplikimi i përvojës në të bërit biznes, gjykimi i drejtë si dhe kreativiteti i sofistikuar në procesin e vendimmarrjes janë elemente tjera të rëndësishme në këtë proces.

Kombinimi i të gjitha këtyre elementeve patjetër që e bënë procesin e vendimmarrjes më pak të frikshëm dhe në të njëjtën kohë e rritë probabilitetin e marrjes së vendimit të duhur për situatën dhe momentin ku mund të jemi.

Në aspektin e investimeve në patundshmeri kjo ndikon në rritjen e kthimit në investim duke mos konsideruar elementet e urgjencave që nderlidhen me kthimin e shpejtë apo të hyra të rregullta nga investimi.

Sipas gjetjeve nga hulumtimi, patjetër që duhet të kuptohet qartë se investimet në patundshmeri janë lloj i vënatë i investimit që nuk siguron kthim të shpejtë të investimit të pakten në nivelin e dëshiruar të investitorit. Këto lloje investimesh në vetë bartin pasiguri dhe rreziqe të pa njohura që do të ndikonin në formë të drejta për drejta në procesin e vendimmarrjes dhe asaj të të bërit investimin ose jo.

Është investim që të siguron dhe mundëson mbledhjen e parësive që sigurisht në biznesin e patundshmerisë është mjeti apo elementi kyç. Në përparësinë time të klasifikimit të rëndësishme se fazave të procesit të vendimmarrjes në procesin e investimeve në patundshmeri, vlerësimi i investitoreve konsideron se strategjia dhe analiza e duhur e riskut dhe kthimit në investim janë nga proceset më të rëndësishme. Te dy këto elemente vlerësohen të ketë ndikim të madh në procesin e përgjithshëm të

vendimmarrjes per te dy grupet e targetuara per realizim te hulumtimit i cili ka pasur per qellim vleresimin e procesit te vendimmarrjes ne tregun e Kosoves ne aspektin e investimeve ne patundshmeri.

Në të kunderten, në një krahasim në mes të individeve dhe kompanive mund të themi se investitorët privat vleresojnë me shume fazen e parashikimit të kthimit në investim si një nga fazat me rendesinë me të lartë në këtë proces.

Pytësori per hulumtimin cilesor perbehet prej 15 pyetjeve dhe disa me nën pyetjeve, pyetësori do të jetë në gjuhën shqipe dhe angleze.

Pyetjet permbajtëse të pytësorit do të prezantohen në pjesen shtëse të punimit me qellim të informimit të plotë mbi diskutimin dhe intervistat e realizuara per arritjen e objektivave dhe shtjellimin e hipotezave të percaktuara per këtë punim. Ato do te jene te prezantuara si shtojeca dhe do te sherbejne me qellim te informimit te plote te lexuesi gjate leximit te punimit hulumtues.

#### **4.3 ANALIZA E GJETJEVE TË HULUMTIMIT**

Prezantimi i gjetjeve do të jetë një nga pjeset me kyce të këtij punimi nëse marrim parasysh se e gjithë literature e rishikuar se bashku me të dhenat e grumbulluara permes casjes në të dhena të publikuara dhe ato jo të publikuara kanë pasur per qellimin konstatimin ose jo të hipotezave dhe objektivave të percaktuara per këtë punim.

#### **4.4 GJETJET E PËRGJITHESHME**

##### **4.4.1 Vlersimi i përgjithëshëm dhe trendet e investimeve në patundshmëri**

Bazuar në raportin e Bankes Qendrore të Kosoves, nga total vlera në euro sa është vlera e përgjithshme e kredive të lëshuara nga bankat komerciale, mbi 40% e tyre janë kredi hipotekare.

Kjo pjesemarrje e lartë e kredive hipotekare në total vleren e kredive të leshuara brenda një viti lenë per të kuptuar se kërkesat për kredi hipotekare po rritet vazhdimisht dhe në të njëjtën kohe investimet në patundshmeri janë në trendet me të mira të rritjes se tyre.

Në të njëjtën kohe, kjo pjesëmarrje e lartë e kredive hipotekare krijon ide të qartë mbi nivelet apo trendet e kërkeses për investime në patundshmeri dhe potencialin e lartë të kompanive të patundshmerise për të krijuar biznes dhe klient.

Për më shumë, një rritje e tillë e kërkeses për investime në patundshmeri ka ndikim të drejtperdrejtë edhe në rritjen e cmimeve, përmes një rritje të drejt për drejt të vlerës së patundshmerise apo investimit kapital.

Ndikimi i një pjesëmarrje kaq të lartë të investimeve në patundshmeri, duhet të analizohet edhe në aspektin e njësive të kredive hipotekare pasiqe në vlerën totale të mjeteve të investuara është e logjikshme të jetë situatë e tillë kur vlera e përgjithshme e kredive hipotekare të jetë më lartë kjo për shkak të vlerës apo outstanding që krijohet nga një kredi hipotekare si rrjedhojë e vlerës së përgjithshme të investimit.

Gjithsesi, kjo situatë mund të konsiderohet edhe si mundësi për të krijuar një pasqyre më të qartë lidhur me situatën reale në treg, barrierat dhe vështësitë që klientët coftë individual coftë kompani kanë në situatat e investimeve në patundshmeri. Investimet përmes financimit përmes institucioneve financiare konsiderohet të jenë mundësi e favorshme për të dy grupet e targetuara për këto hulumtime. Arsya e cekjes së këtij fakti nderlidhet me mundësinë e investimit në patundshmeri nga ana e blerësit si dhe mundësia e shitjes së patundshmerise nga ana e shitësit. Kjo çështje mundëson rritjen e rrjedhës së kesh-flowut dhe në formë të drejt për drejt ndikon në një rritje të përgjithshme të ekonomisë e cila në formën e saj të vecantë mundëson rritjen e përgjithshme të mundësi për investim.

Një trend kaq i lartë i investimeve është mundësi e elaborimit dhe hulumtimit të tregut në formën e synuar përmes këtij punimi. Andaj, kjo situatë mund të konsiderohet edhe si mundësi për të krijuar një pasqyre më të qartë lidhur me situatën reale në treg, barrierat dhe vështësitë që klientët coftë individual coftë kompani kanë në situatat e investimeve në patundshmeri.

Vështësitë si ato të mungesës së parave dhe nevojës për mbështetje financiare nga institucionet financiare janë vetëm disa nga shumë vështësitë e identifikuara përmes intervistimit të dy paleve përfshirë në procesin e investimit.

Në anën tjetër, informatat e gjeneruara nga realizimi i intervistave të personalizuara kanë paraqitur vështësi tjera shtesë në procesin e investimeve në patundshmeri që në mënyrë të drejtperdrejtë kanë ndikim në procesin e vendimmarrjes.

Kjo për faktin se këto barrierat, siç janë ato nderlidhese me mungesën e informacionit, mungesën e sistemeve apo databazave mbi trendet e investimeve, kontestë ligjore,

mungese të informacionit etj, edhe me shume e rendojnë procesin e pergjitheshem të investimit duke e bere edhe me të veshtire atë të vendimmarrjes.

Andaj, duke qenë në synimin primar të këtij studimi dhe analizmi i procesit të vendimmarrjes nga tregu i investimeve në patundshmeri në Republikën e Kosoves në pjesen në vazhdim të këtij punimi do të prezantoj në menyre të detajuar dhe të qartë procesin e vendimmarrjes nga intervistat e realizuara.

Në të njejtën kohe, do të shqyrtohet edhe menyra se si investitoret në patundshmeri gjykojnë, marrin vendime dhe sillen gjatë këtij procesi vecmas në situatat e rrezikut të lartë.

Pyetja e pergjithesheme hulumtuese:

- Cilat janë mënyrat se si investitorët gjykojnë, marrin vendime dhe sillen para rrezikut për investime në patundshmeri?

Synimet kryesore te hulumtimit:

- Cilat janë elementet, faktoret dhe arsyet që ndikojne per të dërguar praktikuesit e pasurive te palujtshme tek vendimarrja?
- 
- Cilat janë metodat, praktikat dhe menyrat e menaxhimit te rrezikut, i perceptuar si rrezik dhe mundesi mirepo ne concept pa form, subjektiv dhe i papercaktushem?
- Sa ndikohen investitorët në tregun e paluajtshmërive nga paragjykimet njohëse dhe emocionale?

#### **4.4.2 Si investitorët në patundshmëri, gjykojn, marrin vendime dhe sillen para rrezikut në investime**

Ne pyetjen e pergjitheshme hulumtuese te adresuar investitoreve ne patundshmeri se si ata gjykojne, marrin vendime dhe sillen para rrezikut ne investime, te realizuar me pese nga te intervistuarit mund te konkludojme se te gjithë pjesemarrësit ne aspektin teorik rekomandojne te njejten casje.

Casja teorike e rekomanduar ne kete pyetje perfshine konsiderimin dhe aplikimin e disa prej hapave apo fazave kryesore ne fazen e planifikimit te investimit:

- Vleresimi i gjendjes financiare, ne kohen e investimeve
- Identifikimi i qarte i objektivit apo qellimit te investimit
- Diversifikimi i investimeve
- Kohen e kthimit te investimit

Gjithesesi, analizuar ne aspektin praktik te ndikuar nga tregu ku operojne si dhe faktoret e tjere te jashtem percaktues se rrjedhes se investimeve ne patundshmeri sigurisht qe perfshine kombinimin e fazave te larte listuara te aspektit teorik mirepo me nje ndikim shume me te larte te praktikave rrethanore. Ne pyetytjen e pergjitheshme dhe nenpyetjet e perfshira ne pytesorin e pergatitur per intervistat e gjysme strukturuara jane dhene pergjigjiet ne vazhdim:

Tabela 2: Menyra e gjykimit

	<b>Si gjykojne investimin investitoret ne patundshmeri</b>
<b>Si investitoret ne patundshmeri, gjykojn, marrin vendime dhe sillen para rrezikut ne investime</b>	Si e marrin vendimin investitoret ne patundshmeri
	Si sillen para rrezikut investitoret ne patundshmeri

Burim: Burim i imi.

Marrja e vendimit per te investuar ne nje patundshmeri asnjehere nuk ka qene me e veshtire se sa eshte tani. Mungesa e transparences per periardhjen e mjeteve, sistemeve qe rregullojne kete ceshtje ka ndikuar qe cmimi ne investim cdohere e me shume te behet i paparashikuar. Andaj, edhe marrja e vendimit rrallehere bazohet ne nje praktike te suksesshme paraprakisht apo nje metodologjie standard. Ato shpesh here sipas te intervistuarit te pare bazohen ne qellimin qe eshte vendosur te arrihet permes ketij investimi.

Ne tjeter praktike e ndare gjate intervistes eshte edhe vleresimi i kthimit te investimit, varesisht nga strategjia e biznesit per te ardhur tek kthimi I pritur i investimit. Ne ne nenpyetjen e adresuar se si menaxhohet risku ne investimet ne patundshmeri, duke tentuar te kuptohet se si ata sillen para rrezikut; nje element I perbashket i secilit te intervistuar ishte konsiderimi i pervojës, ndjesia e brendshme e ardhur nga gjykimi I investimit si dhe konsiderimi i raporteve dhe permbledhjeve te pergjitheshme nga

personat e thirrur brenda kompanise, ne kete rast menagjeret financiar dhe te marketingut.

#### **4.5 SI GJYKOJNË, VENDOSIN DHE SILLEN INVESTITORËT NË FAZËN E INVESTIMEVE**

Marrja e vendimit per investimet në patundshmeri konsiderohet të jetë tejet komplekse. Per të kuptuar se si ndikojnë paragjykimet njohjese apo ato emocionale në fazen e blerjes apo shitjes se një patundshmerie, gjatë realizimit të intervistave të gjysme – strukturuara si forme e duhur e arritjes se një hulumtimi kualitativ jam konsideruar tre pyetje apo tëmatika kryesore.

Tre tema kryesore janë diskutuar:

- (1) çfarë e shkakton vendimin për investime për të blerë ose mos blerë një ndërtesë zyre;
- (2) kush është i përfshirë në vendimin për investime;
- (3) si praktikuesit përcaktojnë vlerën e një ndërtese zyre.

Shikuar nga aspekti teorik, mënyra se si njerëzit mendojnë ose përpunojnë informacionin njihet si njohje. Sipas hulumtimit dhe analizës te shitjes së patundshmërive njohja është procesi mendor i përfshirë në njohjen, mësimin dhe kuptimin e gjërave. Në mënyrë analoge. Shqisat përcaktojnë përvojen si dhe shqisat si veprimi mendor ose procesi i marrjes së njohurive dhe të kuptuarit përmes mendimit, përvojën dhe shqisat.

Gjithesesi, në rastin e investimeve në patundshmeri në tregun e Republikës së Kosovës nga informatat e pranuar përmes intervistave me kompanitë e investimeve është kuptuar se vendimmarrja për blerje apo shitje është diçka që kërkon njohuri, përvojë, plan dhe guxim.

Njohja si një proces mendor, në vlerësimin e përgjithshëm të kritereve vlerësohet si kriteri më i rëndësishëm në procesin e vendimmarrjes nga investitorët në Republikën e Kosovës. Në pyetjen se si ata marrin vendimin për të blerë apo shitur një patundshmeri, përmes shkallës së vlerësimit nga një (1) deri në (6) për opsionët e prezantuar;

- emocionet,
- krahasimet me investitorët e tjerë,
- krahasimet me përvojën e mëherëshme

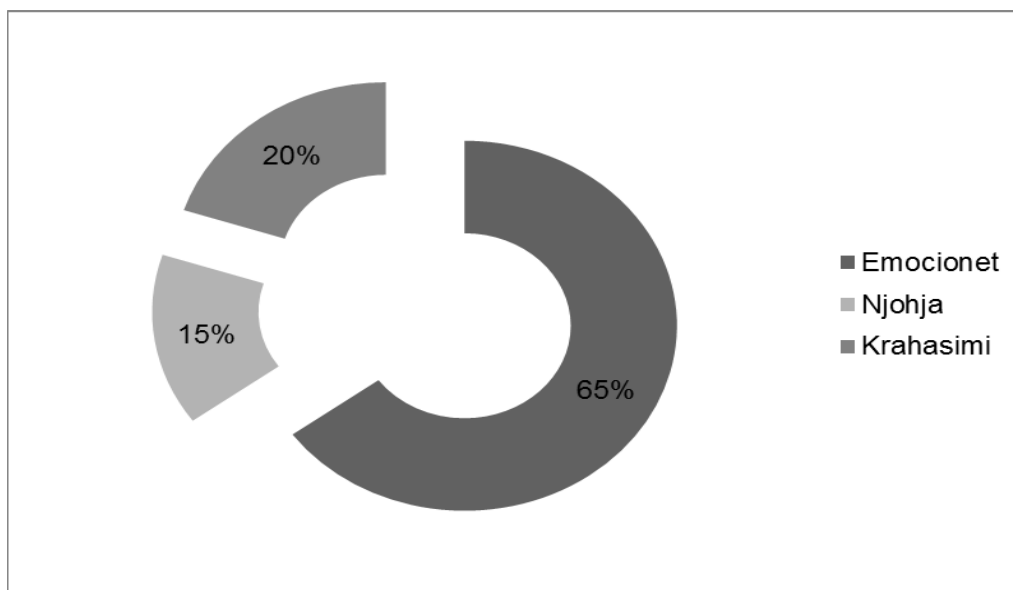


- apo njohja e pronës/investimit

nga ana e te intervistuarëve, vlerësimi me i lartë i është dhënë njohjes.

Cka saktësisht nënkupton njohja për investitorët është përvoja e fituar nga investimet e mehereshme, njohja e pjesës me të madhe të elementeve nderlidhese me vendimin e ndermarrur dhe arsyetimet financiare të paralogaritura nga investimi përmes kësaj njohje.

Grafika 1: Përgjigjet e bizneseve në pyetjen “ju lutëm vlerësoni aspektet që ndikojnë në vendimin tuaj për të investuar përmes blerjes apo shitjes”



Burimi: I imi.

Nga përgjigjet e pranuar për pyetjen “përmes vlerësimit nga 1 deri në 6 (një me pak e rëndësishme dhe 6 shumë e rëndësishme) ju lutëm vlerësoni aspektet që ndikojnë në vendimin tuaj për të investuar përmes blerjes apo shitjes”, emocionet nga perspektiva e investitorëve/kompanive në investime është vlerësuar si me pak e rëndësishme.

Arsyeja e këtij vlerësimi nderlidhet me faktin se emocionet në botën e biznesit nënvlerësohen dhe injorohen. Kjo për arsye se emocionet zakonisht vlerësohen dhe shihen si një shenjë e dobësisë. Në të bërit biznes përfshirë këtu edhe atë të investimeve vendimet duhet të jenë racionale dhe të bazuara në faktë dhe statistika. Nëse investitorët sjellin emocione në investime, ata mund të paguajnë më shumë, dhe kjo mund të çojë në një investim të kobshëm. Si rezultat, emocionet mbahen poshtë ose madje injorohet.

Gjithsesi, emocionet nuk janë dhe nuk duhet të konsiderohen problem, u tha. Emocionet në fakt tregojnë apo shprehin një sinjal lidhur me situaten ku vendimmarresit gjenden.

Permes emocioneve, mund të kuptohet një situatë që kërkonë vemendje dhe patjetër që kërkonë trajtim. Emocionet konsiderohen të demshme atëherë kur ato kanë kontrollen e individëve dhe vendimmarrja është e kontrolluar nga gjendja emocionale.

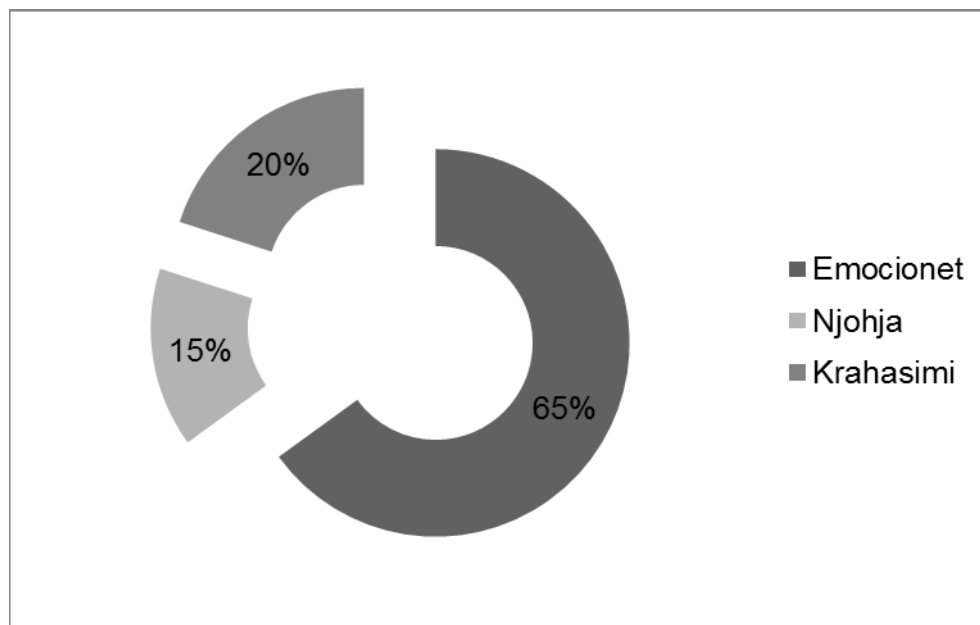
Gjithsesi, në pyetjen e njëjtë të adresuar ndaj individëve që kanë investuar gjatë dy viteve të fundit në patundshmeri, përgjigjet janë plotësisht të ndryshme nga ato të kompanive investuese.

Statistikisht, 65% të pjesëmarrëseve janë përgjigjur se vendimin e kanë marrë në bazë të emocioneve apo ndjesisë së krijuar nga mundësia për të investuar. Sipas znj. Krasniqi, e cila kishte bërë investimin e saj përmes blerjes së një banese në qytetin e Fushe Kosovës aspekti emocional që krijohet nga mundësia për investim në situatën e familjes së saj që kishte disa vite kërkim të mundësive për investim ka qenë arsye kyçe që ka ndikuar që ajo të bëjë investimin.

Krahasimet kanë përqindjen prej 20% mirëpo me një bazë jo të besueshme nga vetë të intervistuarit për arsye të mungesës së informatave dhe informatave jo të besueshme.

Perderisa, njohja ka vetëm 15% po ashtu për arsye të mungesës së përvojës, mungesës së institucionëve apo bizneseve që ata mund t'i besojnë për të ndihmuar në investim. Sipas z. Blakaj, i cili kishte investuar së fundmi në një banesë banimi në qytetin e Prishtinës, vendimin e tij për të investuar e kishte të bazuar në informatat e siguruar nga agjensioni për patundshmeri që ishte pronar një familjar i afert i z. Blakaj. Sipas këtij të intervistuarit, është e rëndësishme shumë të lartë rrethi dhe njohjet kur të kemi të bëjmë me investime meqenëse në Kosovë është forma e vetme e marrjes së informatave lidhur me trendet dhe zhvillimet.

Grafika 2: Pergjigjet e individeve në pyetjen “ju lutëm vleresoni aspektet që ndikojnë në vendimin tuaj për të investuar përmes blerjes apo shitjes”



Burimi: I imi.

Përveç emocioneve, njohjes dhe krahasimit, nga aspekti i investitoreve/ kompanive investuese në patundshmeri ekzistojnë edhe shumë elemente dhe kritere tjera me ndikim në mënyrën e vendimmarrjes.

Disa prej rregullave të aplikuara në investimet në patundshmeri në tregun e Republikës së Kosovës nga ana e investitoreve/kompanive investuese janë:

- Krahasimi i mendimit, vendimit ose sjelljes së tij / saj në lidhje me tjetrin;
- Krahasimi i ndërtesave të ngjashme për të bërë parashikimet e të të ardhurave në të ardhmen;
- Vendosja e çmimit të kërkuar të një ndërtese 10% mbi vlerësimin e bërë nga një vlerësues i pavarur;

Si përmbledhje e mënyrës se si investuesit (individë dhe kompani investimesh) marrin vendimin për të investuar po shitur ka dallim të theksuar në mes të dy grupeve. Ndryshimi në mënyrën se si emocionet konsiderohen për të marrë vendim gjithashtu njohja si element tjetër i rëndësishëm për grupen e kompanive investuese janë dy elemente kyçe që bëjnë ndryshimin.

Mirëpo, shikuar në dallimet apo ngjashmeritë brenda këtyre grupeve, mund të themi se kompanitë investuese në patundshmeri aplikojnë të njëjtat metoda dhe praktika që

aplikojnë konkurentët e tyre. Elementet si njohja, plani i investimit, shqyrtimi i alternativave dhe perzgjedhja e alternatives se arsyshme janë hapat që ndërrirren pothuajse nga secila kompani.

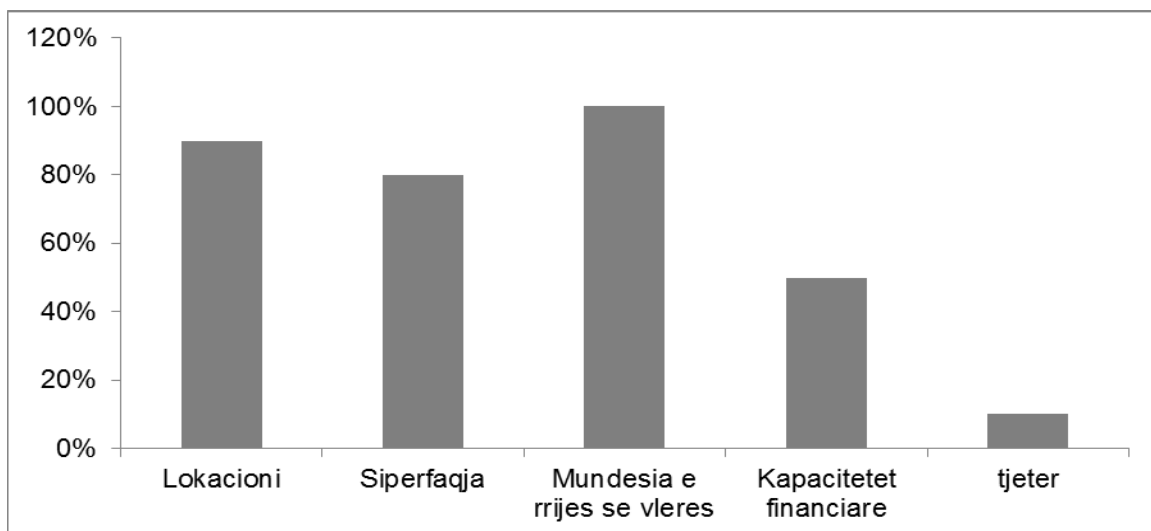
Perderisa, në situatën e individeve perkunder që pjesa më e madhe e pjesëmarreseve në këto intervista të gjysem-strukturuara vlerësuën emocionin më së larti, patjetër që faktore tjere jo domosdoshmerisht të nderlidhur me procesin e vendimmarrjes janë ata që përcaktojnë edhe vendimin e tyre.

#### 4.6 SI E VENDOSIN INVESTITORËT VLERËN E INVESTIMIT

Ngjashëm me përgjigjet nga pyetja e pare, elementë të njohjes, parashikimit dhe gjykimit janë faktore që ndikojnë në fazën e vendosjes së vlerës së investimit. Vendosja e vlerës së një investimi është një nga detyrat më me përgjigjesi në procesin e vendimmarrjes. Vendosja e saktë e vlerës së investimit sigurisht që përmbanë në vetë shumë elemente dhe kritere vlerësuese, është një përgjigje e përmbledhur nga intervistat e realizuara me përfaqësuesit të kompanive investuese.

Në pyetjen se si ata vendosin vlerën e një investimi, duke vlerësuar nga 1 deri në 6 ku 1 është a pa aplikushme dhe 6 shumë e aplikushme, 90% të të intervistuarve nga grupat e kompanive që punojnë në investime në patundshmeri u përgjigjen se karakteristikat e lokacionit, sipërfaqja, cilësia janë ato që vendosin më së shumti apo vlerën e investimit. Kjo përqindje e lartë është e aplikushme edhe në rastet e blerjeve dhe shitjeve.

Grafika 3: Faktorët me ndikim në vendosjen e vlerës së pronës nga bizneset



Burim: I imi.

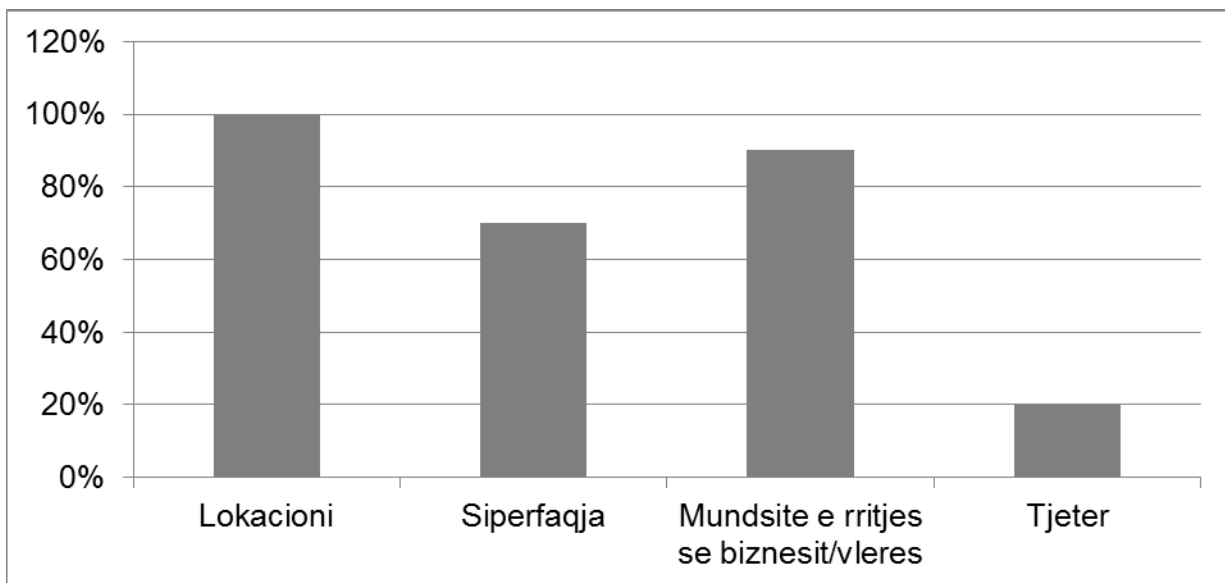
Sic është prezantuar edhe në menyre vizuale, tre komponentet e para me ndikim në vendosjen e vleres se një patundshmerie nda aspekti i kompanive janë lokacioni, sipërfaqja dhe mundësia e rritjes se vleres.

Perqindja e lartë e këtyre tre komponëveve apo elementeve është e aplikuar në të dy situatat e investimeve, ato të blerjes dhe shitjes se tyre. Gjithashtu, një pasqyre e përafert është edhe në rastin e intervistave të realizuara me individët që kanë blerë apo kanë shitur patundshmeri individualisht.

Gjithësesi, një dallim me i theksuar, prej 50% pjesëmarrje në opsionet përzgjedhese të faktoreve apo elementeve me ndikim në vendosjen e cmimit dhe vleres për investim është paraqja apo keshi në rastet e investimeve individuale.

Si rrjedhojë, 50% e individëve u përgjigjen se vlera e patundshmerisë në situatën e shitjes se një patundshmerie nderlidhet me nevojën për kesh apo para përderisa përqindja e njëjtë është dhënë në situatën kur individët kanë për të investuar.

Grafika 4: Përgjigjet e individëve në pyetjen “çka e përcaktonë vlerën e investimit”



Burimi: I imi.

Në bazë të përgjigjeve dhe informative të pranuar dhe shpërndarjes së përgjigjeve, mund të dalim në përfundim se në dy grupet e studimit kemi një situatë pothuajse të njëjtë sa i përket menyrës dhe metodologjisë së aplikuar për vlerësim të investimit.

Në të dy rastet, elementet si siperfaqja, paraja kesh, lokacioni si dhe mundësia e perfitimit nga investimi janë elementet kyçe përderisa përcjellen edhe nga elemente të tjera sic mund të jenë aplikimi i standareve të vlerësimit të pronës, indekseve të ndryshme përlogaritëse dhe faktore të tjera të grupuar si të tjera.

Për më shumë, një dallim tjetër i theksuar në grupen e individëve që nuk ishte e aplikueshme edhe për investitorët e bizneseve është nevojën. Në aspektin teorik, nevojën paraqet një problem të prezantuar si nevojë për zgjidhje. Kjo nevojë nderlidhet me nevojën e një rahatije personale apo edhe familjare që shumë shpesh gjendet në situatën kur vendimarrja emocionale dhe jo racionale hynë në aplikim. Për më shumë, verifikimet apo aplikimi i tërë rregullave të vendimarrjes të prezantuara në pjesën e literaturës nuk aplikohen përderisa zgjidhja është emocionale dhe mund të jetë deri në një masë intuitive.

Nga përgjigjet e pranuar, mund të themi se në bazë të mënyrës së reagimit dhe marrjes së vendimit në 60% të rasteve të investimit nga grupi i të intervistuarëve veprojnë në mënyrë emocionale. Kjo nënkupton, rrezikun e lartë të një vendimi jo të arsyshëm financiarisht mirëpo që përmbushë një nevojë dhe mund të shkaktojë vështësi financiare pas përfundimit të investimit.

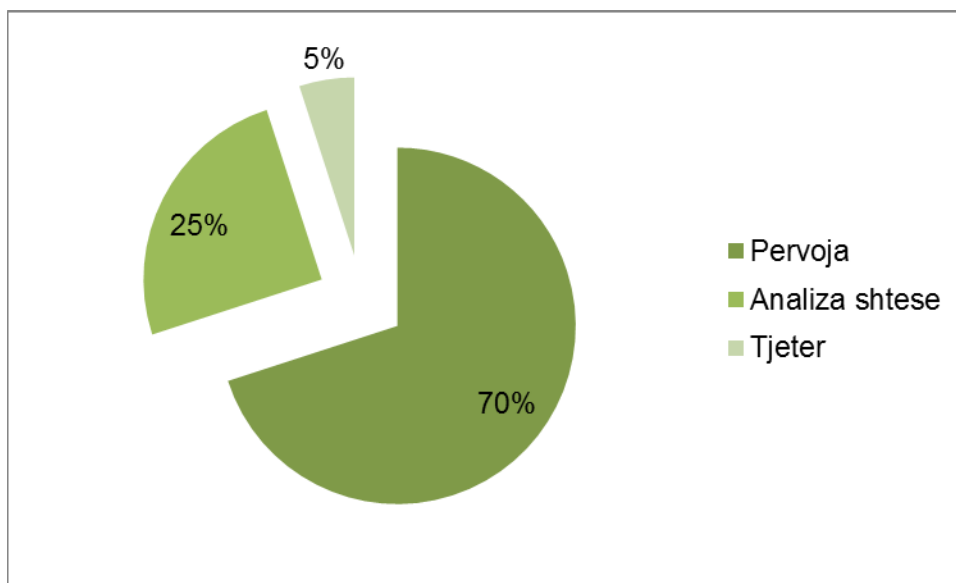
Për më shumë, nga studimi i kësaj fushe mund të konkludojmë se në një numër të madh të rasteve investitorët dhe të tjerët të përfshirë në procesin e investimeve gjenden në situatë kur një pronë ka më shumë se një vlerë të vendosur nga vlerësues të ndryshëm të patundshmerive. Situata si këto kur një pronë në një periudhë të njëjtë kohore pranon vlerësime të ndryshme nga aspekti i vlerësimit krijon momente të vështira të vendimarrjes për investitorëve.

Këto situata, kur një pronë ka më shumë se një vlerë të përcaktuar në një periudhë të njëjtë kohore vendosë vendimarrësit në pozitë të përzgjedhjes apo zgjedhjes së duhur të vendimit. Në të njëjtën kohë, vendimarrja nxitë në vetë pasiguri dhe në anën tjetër rikujton nevojën e aplikimit të standardeve të vendimarrjes deri në zgjidhjen e alternativës më të mirë.

Në studimin më të thellë të kësaj çështjeje, me pyetjen se “cilat elementë apo elementë aplikohen në zgjidhjen e një situatë të tillë” 70% të pjesëmarrësëve u përgjigjen se përvoja apo njohuri ndryshe si eksperiencën në të bërit biznesi në patundshmeri është ajo që konsiderohet për të marrë një vendim. Pjesa tjetër, prej 25% të pjesëmarrësëve u përgjigjen se aplikohen analiza shtesë nga specialistët dhe ekspertët e thirrur për vlerësim të situatës për një analizë më të thellë të situatës për të shkuar deri në një vendim të duhur. Përderisa 5% u përgjigjen se nuk kanë ndonjë koment për këto situata por edhe vendosin të mos konsiderojnë vendimin.

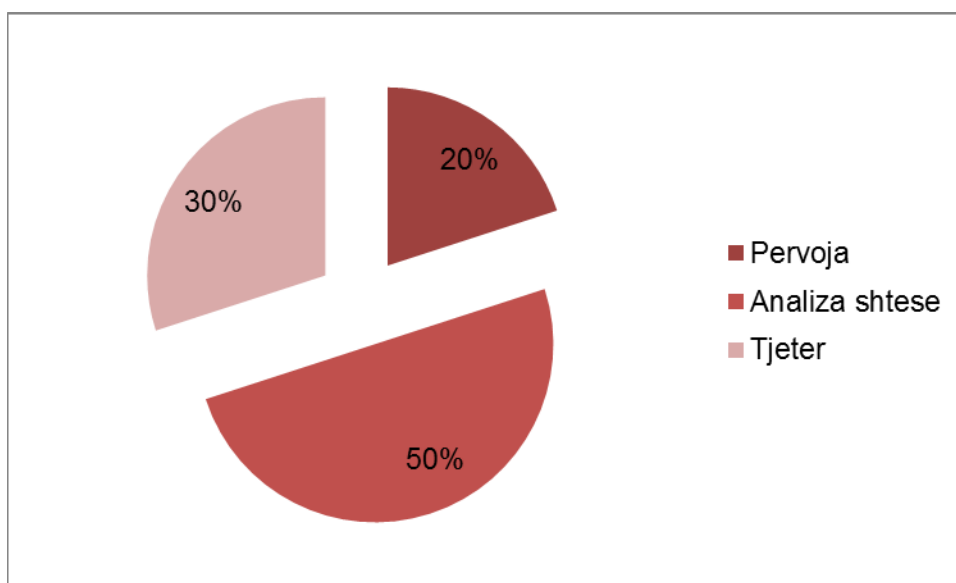


Grafika 5: Paraqitja në përqindje e përgjigjive nga kompanitë për pyetjen “cilat elemente apo elementë aplikohen në zgjidhjen e një situatë të till- kur një pronë pranohet me shume se një vleresim/vlere nga me shume se një vleresues”



Burimi: I imi.

Grafika 6: Paraqitja në përqindje e përgjigjive nga individët për pyetjen “cilat elemente apo elementë aplikohen në zgjidhjen e një situatë të till- kur një pronë pranohet me shume se një vleresim/vlere nga me shume se një vleresues”



Burimi: I imi.



Në baze të kesaj, mund të konkludojme se analiza shtëse në dy grupet e studimit është casja e pare kur vendimmarresi gjendet në situatë të till. Kjo perqindje e lartë nga të dy grupet ka krijuar pasqyre të qartë mbi sutatën e vendimmarjes e cila patjetër qe duhet të bazohen në elementë sic janë investigimet apo edhe analizat shtsë nga ana e personave të pefshire në vendimmarje deri tek perzgjedhja e alternatives se duhur.

Në vlerësimin tim, kjo konsiderohet casja e duhur në situatat e investimeve në patundshmeri, sidomos kur vendimmarja është në rolin dhe pergjigjesinë e një personi apo edhe me shume individeve. Patjetër, qe opsioni tjetër, qe brenda vetes ka pergjigjie qe “nuk e konsideroj per investim” apo edhe nuk kam pergjigjie është situatë me pak e rekomanduar per vendimmarresit. Pasiqe ashtu sic e kam sqaruar në pjesen e literatures, rreziku i mos reagimit apo mungesa e guximit per vendimmarje është njejtë e demshme dhe e rrezikshme sa është edhe vet marrja e një vendimi të gabuar. Gjithesesi, në rastin e vendimeve të gabuara, nga vet procesi i vendimmarjes mund të kuptojm se ekziston faza e analizimi dhe vlerësimit të efektit të vendimmarjes qe në fakt është mundesi reflektimi në atë cka ka funksionuar ose jo.

#### **4.7 ÇKA E NXITË VENDIMIN NË INVESTIM TË BLERJES OSE JO TË NJË PATUNDSHMËRIE**

Duke qenë mirë të informuar se procesi i investimeve në patundshmeri është tejet kompleks dhe ky kompleksitet është i vlefshem per të gjitha marketet, pa ndonjë perjashtim të theksuar mund të themi se edhe studimi i kesaj pjese permes një numri të caktuar pyetjesh nga intervistat e realizuara konfirmoj situatë të njejtë edhe në tregun e Republikës se Kosoves.

Si rrjedhoje e këtij kompleksiteti, menye e intervisitimit po ashtu edhe menrya e prezantimit të gjetjeve është bere në me shume se një forme.

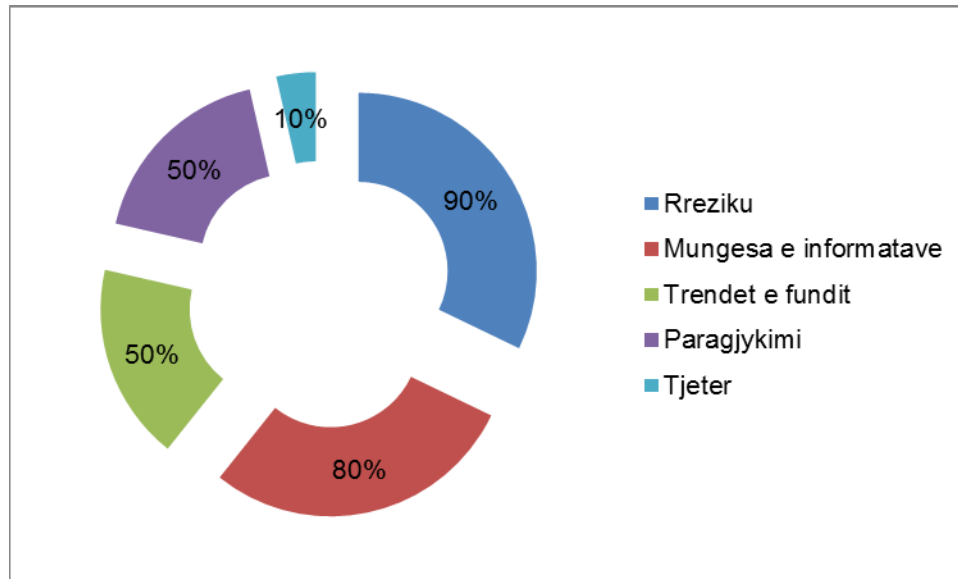
Fillimisht, elementet apo faktoret nxitës të blerjes ose mos blerjes janë ndare në grupin: Blerje, Shitje, Mbajtje, Mos Investim.

Në katër keto ndarje, pervec elementëve nxitëse qe percaktojnë njëren nga keto patjetër qe elementet perberese të procesin të vendimmarjes qe nderlidhen me aspektë emocionale, aplikimin e standardeve, llojeve, menyrave dhe hapave të vendimmarjes janë pjese e kesaj.

Në pyetjen e drejtuar në atë se cilat elementë janë qe ndikojnë në marrjen e vendimit per të mos investuar; sigurisht qe perqindja e madhe e pjesemarrreseve nderlidhen me shkallen apo perqindjen e lartë të rrezikut. Nga total individet e intervistuar nga të dy

grupet; individ dhe biznese rrezikun per humbje në aspektin e vlereses se investimit, 90% e tyre janë pergjigjur me 6, nënkupton shume e aplikuar.

Grafiku 7: Paraqirja në përqindje e përgjigjive mbi elementet faktorët që nxisin ose jo investimin



Burimi: I imi.

Një përqindje me e lartë e opsionit “trendeve të fundit” është kuptuar nga grupi i pjesëmarrësve që mund të mos investojnë në rast se trendet e fundit prezantojnë ndryshime jo pozitive në treg. Në periudhën e realizimit të hulumtimit, duke qenë situatë pandemie dhe rendje të theksuar në investime si rrjedhojë e kufizimeve në aspektin e operimit të bizneseve dhe në anën tjetër në paragjykimin e krijuar për pasojat që mund të krijohen nga këto kufizimeve nga të dy grupet e intervistuar paragjykimi apo parashikimi i ndryshimeve është përgjigje me e zakonshme.

#### 4.8 LLOJET E VENDIMARRJEVE TË IDENTIFIKUARA

Si pjesë shtesë e intervistave të realizuara, përveç tri objektivave kryesore të hulumtimit të prezantuara në pjesën më të lartë të këtij hulumtimi, kam bërë edhe identifikimin e llojeve të vendimarrësive përmes 18 pyetjeve të adresuara.

Me një metodë specifike të perlogaritjes së përgjigjive të dhëna, llojet e vendimarrjes janë grupuar në tre lloje të cilat ishin më shpesh të dhëna si përgjigje.

Tabela 3: Llojet e vendimmarrjes

Vendimmarrje "kontrolluese"	Vendimmarrje "instikti"	Vendimmarrje "parimore"
1	2	8
6	4	20
7		
12		
16		

Burimi: I imi.

#### 4.9 VENDIMMARJA “KONTROLLUESE”

Perzgjedhja e pyetjeve: 1, 6, 12 dhe 16 nga të gjitha pyetjet e prezantuara dhe me një vlerësim prej 5 ose 6 që 5 nënkupton e aplikushme dhe 6 shume e aplikushme; lloji i vendimmarrjes ka treguar se vendimmarresi në këtë rast vendimin e bënë në baze të një kontrole të madhe në procesin e vendimmarrjes.

Ky identifikim vjen nga deklarata e pare në pergjigjien me pelqenë të marr vendime të percjellur me deklaratën qendroj i qetë dhe kam gjithëcka nën kontrole edhe në situatat e vendimmarjeve të shpejta. Me këtë lloj të vendimmarrjes mund të konkludojme se shkalla e rrezikshmerise perfshire ketu probabilitëtin e kthimit në investim vendimmarresi e ka menaxhuar në menyren me të mirë të kontroles.

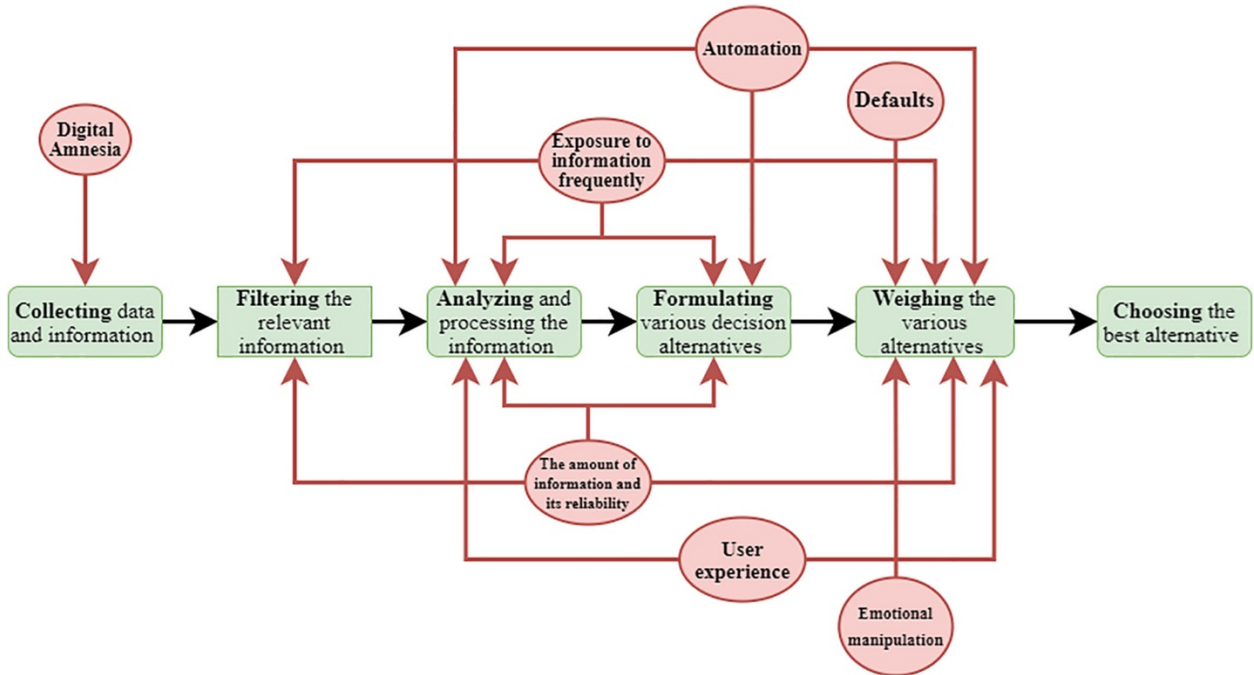
#### 4.10 VENDIMMARRJE “INSTIKTI”

Në pergjigjien e të gjitha pyetjeve nga pytësori i dizjnuar per të identifikuar llojin e vendimmarrjes të personave të intervistuar në rastet kur pyetja 2 dhe 4 janë perzgjedhur per pergjigjiet e tyre kanë qenë në opsionin 5 dhe 6, ku 5 është pajtohem dhe 6 plotësisht pajtohem lloji i vendimmarrjes është identifikuar të jetë e bazuar në instikt.

Arsya e këtij klasifikimi nderlidhet me deklaratën e dhenë të pergjigjies 2, ku vendimmarresi deklaronte se vendimet e ti apo saj janë të bazuara në ndjenjë apo instiktin e krijuar gjatë vlerësimit të alternativava. Per me shume, deklarata e dhenë permes pergjigjies se katërt (4) permes opsioneve e aplikushme dhe shume e aplikushme. Deklarata e pergjigjies se katërt se unë i qendroj mbrapa vendimit të marr paavarsisht rezultatit ka rezultuar të kemi të bejme me individ apo vendimmarres që vendimin dhe zgjedhjen e alternatives e bejnë në baze intuitive.

Sigurisht, shkalla e rrezikut perfshire ketu probabiliteti i kthimit në investim po qoftë edhe tjera humbjes nga investimi është i bazuar në intuitë, dhe mund të ketë rrezikshmeri me të lartë.

Figura 6: Vendimmarrja intuitive marrja e vendimeve në bazë të përvojës, ndjenjave si dhe gjykimit të akumuluar.



Burimi: The impact of technology on the human decision-making process, Wiley Online Library, 2021, e-source.

#### 4.11 VENDIMMARRJA “PARIMORE”

Nëse pergjigjia 8 dhe pergjigjia 20 nga të gjitha pergjigjiet e dhena prej 18 pyetje të adresuara ndaj personave të intervistuar është perzgjedhur me pergjigjien e opsionit 5 dhe 6, ku 5 është e aplikuar dhe 6 shume e aplikuar athere ketu kemi identifikuar llojin e vendimmarrjes parimore.

Arsya e këtij kalisifikimi nderlidhet me deklaraten e pergjigjies se tetë (8) ku i intervistuari ka deklaruar se “pavaresisht vështeresive vendimmarrja behet per idealen” per tu pasuar me deklaraten e dhenë permes pergjigjies numer 20 “në procesin e vendimmarrjes praktikat kanë me shume rendesi se principet”.

Ky grup i vendimmarreseve tregon se vendimmarrja është e bazuar në një analizë me të detajuar përmes aplikimit të standardeve të vendimmarrjes përfshirë përvijën dhe principet apo parimet e krijuara nga eksperiencia dhe investigimet e aplikuarat.

#### **4.12 KRITERET DHE TEKNIKAT MË TË RËNDËSISHME TË VENDIMMARRJES GJATË INVESTIMEVE NË PATUNDSHMËRI**

Ishte me shumë se një arsye pse kriteret dhe teknikat më të rëndësishme në procesin e vendimmarrjes u studiuan përmes një sesiioni të caktuar të pyetjeve më të intervistuarat.

Arsya e parë ndërlidhet me faktin se në aspektin e literatures ekzistojnë një numër i madh i studimeve kanë diskutuar për metoda dhe teknika të shumta në aplikim dhe ndryshimet jo dinakime të këtyre teknikave dhe praktikave gjatë viteve.

Në hulumtimin e vitit 2001, French ka potencuar rëndësinë e hulumtimit tjetër të kësaj çështje, duke qenë kritik në gjithë literaturën ekzistuese të kriterëve dhe teknikave të aplikuarat gjatë procesit të vendimmarrjes në patundshmeri.<sup>27</sup>

Nga hulumtimet të realizuar nga ana ime vendimet të bazuara në intuitë ishin nga vendimet më të zakonshme të dalura nga hulumtimi i realizuar. Vendimmarrja intuitive prezantontë përgjigjet e pjesës më të madhe të pjesëmarrësëve në hulumtim duke qenë e mbështetur me arsyet ndërldhese të përvijës dhe experiences në vendimmarrje.

Një aspekt tjetër i vlerësuar dhe hulumtuar me interes dhe ndërldhje me kriteret dhe teknikat më të rëndësishme në vendimmarrje, ishte edhe vlerësimi i fazave dhe hapave standard të procesit të vendimmarrjes. Në pyetjen se cili nga këta hapa apo faza konsiderohet më i rëndësishëm, pjesëmarrësit u përgjigjen se faza e dytë, ajo e hulumtimit të tregut apo vlerësimi i tregut/opsionëve është vlerësuar si faza më e rëndësishme në gjithë procesin e vendimmarrjes.<sup>28</sup>

Faza tjetër e vlerësuar si tejet e rëndësishme dhe për një pjesë të pjesëmarrësëve në hulumtim (55% të pjesëmarrësëve e vlerësuan si më të rëndësishmen) është faza e negociimit. Në kuader të kësaj faze, negociimi i investimit në të dy skenaret, atë të shitjes dhe të blerjes patjetër që është një nga momentët kyçe të këtij procesi, u komentua nga njëri prej pjesëmarrësëve. Në pyetjen për të arsyuar këtë qëndrim, arsyet kryesore të vlerësimit ndërldhën me mundësitë e arritjes se një negociimi të favorshëm për synimet dhe objektivat e vendosura.

---

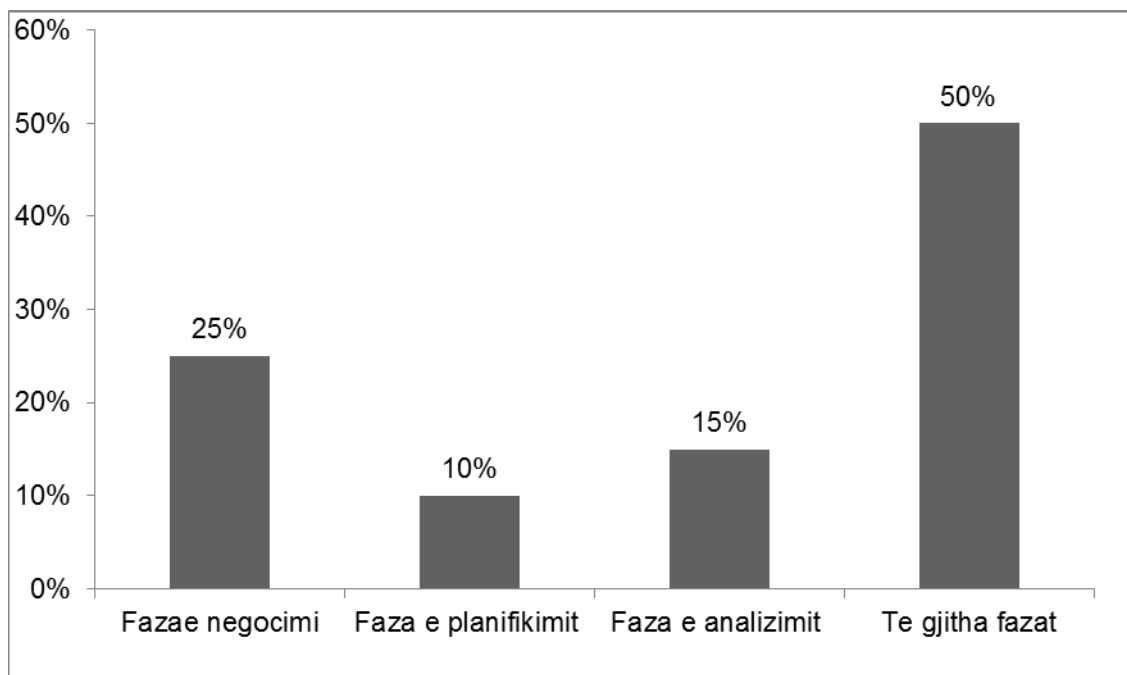
<sup>27</sup> French, 2001, p. 402.

<sup>28</sup> Farragher, 2008, p. 31.

Gjithesesi, nga gjitha pergjigjet dhe komentet e pranuar nga intervistimet e realizuara, mund të them se secila faze në procesin e vendimmarrjes është e rëndësishme gjatëinvestimeve në patundshmeri meqenëse ekziston një nderlidhje e seciles faze.

Gjithesesi, faza e planifikimit në procesin e vendimmarrjes është faza me pak e vleresuar nga pjesemarrësit, vlerësimi u bë në nivelin e rëndësise se fazes në procesin e pergjitheshem të marrjes se një vendimi.

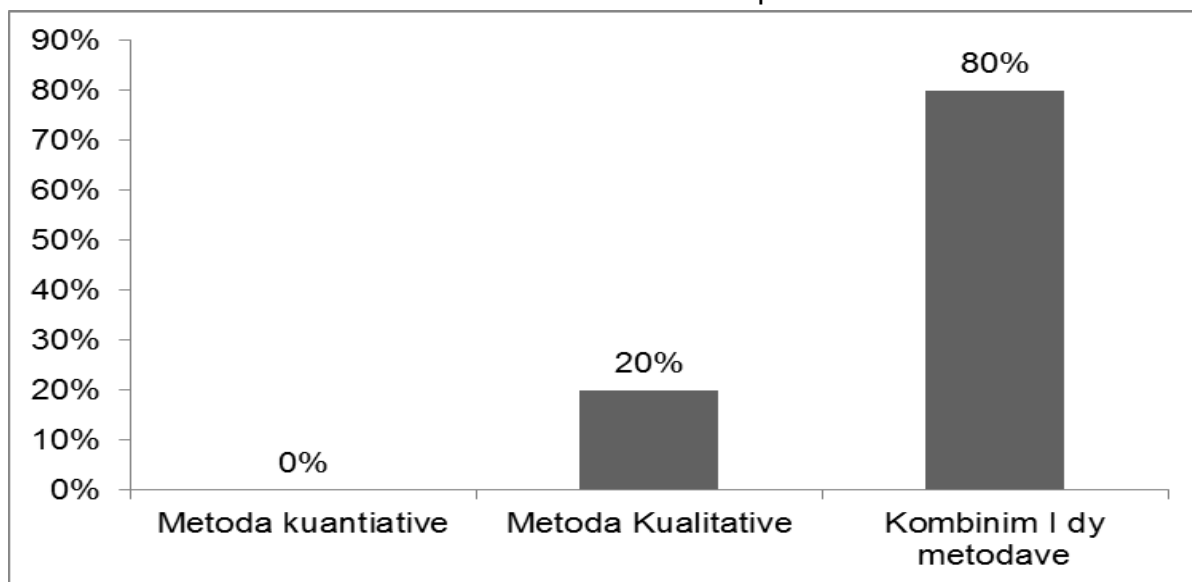
Grafika 8: Prezantimi i rëndësisë së hapave të vendimmarrjes në pytjen “cilën fazë të vendimmarrjes e konsideroni si më të rëndësishmen në këtë process?”



Burim: I imi.

Një aspekt tjetër i diskutuar me pjesemarrësit e hulumtimit ishte edhe metoda që ata apo ato aplikojnë për të hulumtuar mundësitë për investime në treg. Nga dy opsionet e dhena për pergjigje, hulumtimit kuantitativ (sasiore) dhe hulumtimit kualitativ, 80% të pjesemarrëseve u pergjigjen që aplikojnë kombinimin e të dy metodave të hulumtimit përderisa vetëm 20% të tyre u pergjigjen për atë kualitativ. Menyrat më të zakonshme të hulumtimit kualitativ përfshijnë njohjet dhe eksperiencën në fushën e investimeve në patundsheshmri të ardhur nga njohjet dhe lidhjet e krijuara përmes procesit të shitë-blejes.

Grafika 9: Pergjigjiet në metodat e hulumtimeve në treg nga të intervistuarit në pyetjen “cilat metoda të hulumtimit aplikoni”



Burimi: I imi.

#### **4.13 METODAT DHE PRAKTIKAT E MENAXHIMIT TË RREZIKUT GJATË INVESTIMEVE NË PATUNDSHMËRI**

Një aspekt tjetër i vlerësuar përmes intervistat e realizuara me pjesëmarrësit në realizimin e hulumtimit është menaxhimi i rrezikut në procesin e vendimmarrjes gjatë investimeve në patundshmeri. Duke qenë të njohur me faktin se vendimmarrësit në pjesën më të madhe të rastëve, pothuajse në të gjitha situatat e momenteve vendimmarrëse, ndodhen përballë pasigurisë nëse zgjedhjet apo vendimet e ndermarrura do të sjellin përfitime ose katastrofa, sigurisht hulumtimi mbi këtë temë ka mundësi të kuptojmë me shumë lidhur me menaxhimin e rrezikut si dhe metodat e aplikuar për parandalim të tij. Qëllimi primar i kësaj pyetje hulumtuese ishte të kuptojmë me shumë nga praktikët dhe metodat në përdorim për menaxhimin e rrezikut gjatë procesit të menaxhimit duke u fokusuar në të kuptuarit se cilat nga këto metoda dhe praktika kanë një bazë shkencore në suksesin apo mos suksesin e tyre gjatë konsiderimit dhe aplikimit.

Në adresimin e këtij qëllimi dhe prezantimin e pyetjes hulumtuese për të intervistuarit si potencial për të prezantuar praktika dhe çësje faktike nga procesi i vendimmarrjes dhe me qëllim të identifikimit të praktikave për menaxhimin e rrezikut në investim u kuptuan disa gjëra të rëndësishme dhe informuese mbi këto temë. Të operuarit në tregun e Republikës së Kosovës është për biznese të patundshmerisë apo përfshirë këtu individ me investime individuale tregojnë një listë të gjatë të faktoreve të rrezikut. Një

pjese e madhe e kesaj liste permbanë pasiguri ligjore, prorsore, kontesutese, etj qe vijne si rrjedhoje e mungeses se sistemi mire te ndertuar si pjese e një shteti të mirëfillt qe mundeson të paktën menaxhimin me te lehte te ketyre rreziqeve. Menaxhimi me i lehte i rreziqeve qe nuk jane drejt per drejte te nderlidhura me vendimmarrjen e individeve te perfshire ne kete process, do te ishte lehtesi e madhe ne procesin e pergjitheshem te vendimmarrjes per praktikuesit ne investimeve ne patundshmeri.

Sigurisht, pasiguri të krijuara nga situatat e krizave ekonomike dhe ndryshimet të pergjitheshme ekonomike dhe politike janë momente qe ndikojnë në menyren e perceptimit dhe planifikimit në investim sipas pergjigjieve të pranuar nga pjesa me e madhe e të intervistuarve. Ndryshimet ne aspektin ekonomik te atij makro apo mikro jane dhe paraqesin nje aspect tjetër te rrezikut ne procesin e vendimmarrjes i cili rrezik u listua ne listen e rreziqeve me te cial ballafaqohen dhe nderveprojne praktikuesit e investimeve ne patundshmeri.

Listes se rreziqeve dhe veshteresive patjeter qe ju bashkangjite edhe rreziku i pergjitheshem i tregut i ardhur nga pasigurite e ardhura ne tregun e pergjitheshem. Norma e interest te bankave, procedurat dhe politikat financuese te bankave, procedurat komplekse te realizimit te shit-blerjes dhe burokracia ne instutucionet shtetore sic mund te jene katastri, gjykatat dhe noteret.

Per të kuptuar se si keto momentë paqartësie të krijuara nga ndyrshimet ekonomike dhe politike menaxhohen nga ana e tyre, nga pjesemarrjesit e investimeve u kuptua se aplikimi i metodave të caktuara per parashikim të rrezikut perfshire edhe teknika tjera të bazuara në inutitë dhe njohuri janë zgjidhjet apo vendimet per tejkalimin e rreziqeve gjatë procesit të investimit në patundshmeri.

Gjithesesi, në aspektin teorik në procesin e investimeve në patundshmeri rreziku është potenciali që vendimi do të çojë në një humbje ose një rezultat të padëshirueshëm. Në fakt, pothuajse çdo njëri vendimi mbart një farë rreziku, por disa vendime janë shumë më të rrezikshme se të tjerët. Rreziku dhe vendimmarrja janë dy faktorë të nderlidhur në menaxhimin, dhe të dy kanë të bëjnë me pasiguri të ndryshme.

Praktikuesit e patundshmerive aplikojnë disa metoda të përdorura për të vlerësuar ose matur rrezikun. Gjithesesi keto praktikime janë prap me një shkalle rrezikshmerie të theksuar mirëpo hapat në vazhdim janë ato qe zakonisht ndermirren nga praktikuesit në tregun e Republikës se Kosoves.

- Identifikimi i rrezikut
- Analizimi i rrezikut



- Vlerësimi dhe pozicionimi i rrezikut krahas vlerësimit të investimit
- Trajtimi i rrezikut
- Vlerësimi i rrezikut

Gjatë intervistimit të pjesëmarrësve, me qëllim të identifikimit të praktikave të aplikuara si metode e parandalimit dhe menaxhimit të rrezikut, në pyetjen e adresuar për aplikimin e fazave dhe hapave për parandalim të rrezikut, të gjithë pjesëmarrësit u pergjigjen se të gjithë hapat e ndërmarrur aplikohen në situatat e ngjashme nga ana e tyre.

#### **4.13.1 Identifikimi i rrezikut**

Identifikimi i rrezikut është procesi i përcaktimit të rreziqeve që mund të parandalojnë prigramin, ndërmarrjen ose investimin nga arritja e objektivave të tij. Me fjale të tjera, identifikimi i rrezikut është proces që mundëson identifikimin dhe vlerësimin e kercenimeve që mund të vijnë gjatë procesit të investimit apo gjatë procesit të analizimit të investimit. Qëllimi primar i identifikimit të rrezikut është të zbuloj se çfarë, ku, kur, pse dhe si një rrezik i caktuar mund të ndikoj në kompani apo në procesin e vendimmarrjes një rrezik i identifikuar si potencial apo si evident në këtë proces.

#### **4.13.2 Analizimi i rrezikut**

Analizimi i rrezikut është një hap tjetër i aplikuar gjatë procesit të investimeve në patundshmeri dhe ka për synim që të bëjë vlerësimin dhe analizimin e rrezikut në aspekt të mundësisë dhe probabilitetit që mund të ndodhë. Përveç kësaj, analizimi i rrezikut mundëson edhe vlerësimin e rezultatit që mund të shkaktoj ky rrezik në procesin e vendimmarrjes dhe në kompaninë në përgjithësi. Me një rast të tillë, menaxherët nga divizioni i menaxhimit të rrezikut mundësojnë një analizë të mirëfillt të rrezikut potencial dhe efektit të tij të përgjithshëm dhe si rrjedhojë e kësaj ata mund të parashikojnë dhe planifikojnë veprimet e duhura dhe relevante për menaxhimin e mirëfillt të tij dhe për të mundësojnë vendimmarrësit të shkojnë tek një vendim që mund të konsiderohet me siguri mirëpo edhe në të njëjtën kohë një vendim me profitabilitet të lartë krahas rrezikut dhe investimit në fjale. Analizimi i mirëfillt i rrezikut është një mundësi e artë për të krijuar një bazë të sigurtë dhe të qëndrueshme në procesin e investimit dhe në rastin e këtij studimi në procesin e vendimmarrjes pasiqë mundëson mitigimin e rrezikut dhe mund të krijojë një mundësi të jetë favorite për të rritur profitabilitetin e investimit për investitorët.

#### **4.13.3 Vlerësimi i rrezikut**

Vlerësimi i rrezikut është një hap tjetër shtesë në procesin e menaxhimit të rrezikut gjatë investimeve në patundshmeri i aplikuar nga praktikuesit e investimeve në patundshmeri. Vlerësimi i rrezikut konsiderohet si hap ndihmës për të vlerësuar të gjitha rreziqet potenciale që mund të kercenojnë investimin dhe procesin e përgjithshëm të

vendimmarrjes deri ne investim. Si rrjedhoje e kesaj, eshte vleresuar si njeri nder hapat e nevojshem dhe te rendesishem ne procesin e pergjitheshem te menaxhimit te rrezikut.

#### **4.13.4 Trajtimi i rrezikut**

Trajtimi i rrezikut eshte esencial dhe sjelle vlere ne procesin e menaxhimit te pergjitheshem te rrezikut si dhe mundesone rritjen e vleres se investimit permes nje trajtimi te mirefillet dhe te sakte. Si rrjedhoje e ndryshimeve te shumta ne tregun e patundshmerive, trajtimi i rrezikut nga ana e investueseve dhe investimi ne instrumente per menaxhimin e mirefillet te tij konsiderohet si nje forme e denjtet e trajtimit te rrezikut.

#### **4.13.5 Vlerësimi i rrezikut**

Cikli i menaxhimit te rrezikut mbyllet me fazen e fundit te menaxhimit qe kerkone nje vleresim te sakte te rrezikut ne fazen perfundimtare te saj. Vleresimi i rrezikut ne vete permbane nje matrix vleresuese e cila ne menyre te sakte e vlereson dhe me pastaj e prezanton impaktin dhe ndikimin e ti ne procesin e vendimmarrjes.

### **5 SPSS ANALIZA**

Programi SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) është një paketë softveri i cili përdoret për përpunimin e të dhënave statistikore, ku verzionet e tij në treg i shohim me emrin IBM SPSS Statistics.

Edhe është një paketë statistikore e cila i dedikohet kryesisht hulumtimeve shkencore në shkencat shoqërore ose sociale, megjithatë, me ndihmën e këtij programi mund të përpilohen edhe të dhëna të tjera siq janë hulumtimi konkret në punimin tim, e që është në fushën e shitje blerjeve.

Me ndihmën e këtij programi kam bërë disa krahasime të respodentëve në hulumtimin time dhe në bazë të kësaj metode kemi arritur në rrezulltate që nuk janë plotësishtë rrezulltate të pritura për shkak të një numri jo të mjaftueshëm te respodentëve të cilët i kemi marur në pyetje për hulumtimin timë.

Në programin SPSS, nëse vlere e signifkances është  $p < 0.05$  atëherë kjo tregon se krahasimi i variablave qëndron. Por në rastin tonë, vertetohet hipoteza se hipotezat tona nuk kan ndikim të madh si pasoj e numrit të vogël të respodenteve.

Tabela 4: Testimi në One-Sample Statistics

One-Sample Statistics				
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Siperfaqja	20	5.05	.887	.198
Lokacioni	20	5.60	.681	.152
Vlera	20	4.3000	.57124	.12773

Burimi: I imi.

Në figurën më lartë janë paraqitur variablat siç janë: Sipërfaqja, Lokacioni të cilat variabla munden të jenë positive në arritjen e rrezultateve të cilat janë shumë me rëndësi të veçantë për shitjen dhe blerjen e patundshmërive. Vlerat e dalura nga tabela One-Sample Statistics sa I përketë Sipërfaqes, Lokacionit dhe Vlera nuk janë rrezultate të dëshiruara dhe të pritura për arsye të një numri jo të mjaftueshëm të respondentëve që janë përdorur për hulumtimin tone.

Devijimi I variables së parë ka dale me vlerën 0.887, ndërsa vlera tjetër e variables së dytë 0.681 dhe vlera e cila ka dale nga variabla e tretë është 0.57124.

Tabela 5: Testimi në One-Sample Statistics

One-Sample Test						
Test Value = 0						
	T	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Siperfaqja	25.460	19	.000	5.050	4.63	5.47
Lokacioni	36.799	19	.000	5.600	5.28	5.92
Vlera	33.664	19	.000	4.30000	4.0327	4.5673

Burimi: I imi.

Signifikanca në tabelën e mësipërme për të tri variablat tona (Sipërfaqja, Lokacioni, Vlera) të gjitha vlerat e signifkancës na kanë dalur 0.000 ku plotësohen të gjitha kushtet variablat tona janë të një rëndësie e veçantë në hulumtimin tone. Signifikanca nuk guxon të jetë më e madhe se vlera 0.05.

1. Sipërfaqja ku  $t=25,460$  dhe nuk guxon të tejkalon vlerën se  $t>1.96$

2. Lokacioni ku  $t=36,799$  dhe nuk guxon të tejkalon vlerën se  $t>1.96$
3. Vlera ku  $t= 33,664$  dhe nuk guxon të tejkalon vlerën se  $t>1.96$

Tabela 6: Testimi One-Sample Effect Sizes

		<b>One-Sample Effect Sizes</b>			
		Standardizer <sup>a</sup>	Point Estimate	95% Confidence Interval	
				Lower	Upper
Siperfaqja	Cohen's d	.887	5.693	3.841	7.535
	Hedges' correction	.924	5.465	3.687	7.233
Lokacioni	Cohen's d	.681	8.229	5.594	10.854
	Hedges' correction	.709	7.899	5.370	10.419
Vlera	Cohen's d	.57124	7.527	5.110	9.935
	Hedges' correction	.59510	7.226	4.905	9.537

a. The denominator used in estimating the effect sizes. Cohen's d uses the sample standard deviation. Hedges' correction uses the sample standard deviation, plus a correction factor.

Burim: I imi.

Në tabelën 7. Janë paraqitur devilimet standard të variable dhe ndikimi I tyre në hulumtimin tonë. Për të llogaritur një madhësi të efektit, të quajtur Cohen's d, për testin t one-sample t-test me një shembull duhet të ndash ndryshimin mesatar me devijimin standard të ndryshimit, siç tregohet më lartë. Vini re se, këtu:  $sd(x-\mu) = sd(x)$ .  $\mu$  është mesatarja teorike ndaj së cilës krahasohet mesatarja e mostrës sonë (vlera e paracaktuar është  $\mu = 0$ ).

Tabela 7: Tabela e regresionit të lokacionit dhe sipërfaqes

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.656	2	.328	1.005	.387 <sup>b</sup>
	Residual	5.544	17	.326		
	Total	6.200	19			

a. Dependent Variable: Vlera

b. Predictors: (Constant), Lokacioni, Siperfaqja

Burimi: I imi.

Në tabelën 7. rrezultatet të cilat kanë dalur nuk janë pozitive sepse signifikanca duhet të jetë më e vogël se 0.05 për vërtetimin e hipotezave ndërsa sipas metodës tonë rrezultatit e signifikançës e kemi shumë të lartë 0.387 dhe ky rrezultat është dale për numrin jo adekuat të respondentëve për lokacionin dhe sipërfaqën e cila ka ndikuar shumë në hulumtimin tonë të studimit. dhe nënkupton se hipoteza se variablat përkatëse të pavarura të paraqitura në këtë model ndikojnë në vendimet për blerje të patundshmërive si variabël e varur mund të vërtetohet dhe se modeli hulumtues i përzgjedhur është statistikisht i rëndësishëm.

Tabela 8: Tabela e kofecientëve të sipërfaqes dhe lokacionit

		Coefficients <sup>a</sup>				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.822	1.351		2.090	.052
	Siperfaqja	-.009	.148	-.014	-.062	.951
	Lokacioni	.272	.193	.324	1.412	.176

a. Dependent Variable: Vlera

Burimi: I imi.

Në tabelën më lartë shohim ku kemi ndikimin e faktorëve Konstant, sipërfaqes dhe lokacionit të cilët ndikojnë shumë në Variablën e Varur (Dependent Variable) ku prap shohim vlerën e signifikançës Sig = 0.052 dhe kemi vlerën e signifikançës për çdo faktor në veçanti. Kjo vlerë është pak më e lartë se sa vlera e kërkuar. Te variabla e sipërfaqes 0.951 dhe lokacionit 0.176 vlerat të cilat janë dalur janë shumë më të larta sesa vlera e kërkuar dhe këto variabla ndikojnë negativisht në hulumtimin tonë si pasoj e një numri të vogël të respondentëve.

Tabela 9: Parashikuesit konstant të instiktit, emocinet, njohuritë dhe investimet

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.155 <sup>a</sup>	.024	-.159	1.071

a. Predictors: (Constant), Instinkti, Emocionet, Njohuria mbi investime

Burimi: I imi.

Nga tabela Model Summary mund të konkludojmë se R square është 0.155 ose 15 % që tregon se variablat e pavarura si mungesa e Instinkti, Emocionet, Njohuria mbi investime si variabla të pavarura kanë ndikim vetëm 15 % në investimet në paluajtshmërive në çmimin si variabël e varur, që është një model solid për shkak se ndikimi në çmimin në investim të paluajtshmërive realizohet nga faktorë tjerë që nuk janë objekt i këtij studimi.

Zakonisht në analizën faktoriale në paluajtshmëri ka me dhjetëra faktorë që ndikojnë në çmimin e paluajtshmërive që nuk janë futur në modelin e këtij hulumtimi. Gjithashtu për të konkluduar nëse ky model hulumtues (Instinkti, Emocionet, Njohuria mbi investime) është statistikisht i rëndësishëm dhe vërtetohet si hipotezë edhe pse vlera ka dale më e lartë.

Tabela 10: Vërtetimi hipotezave përmes tabelës ANOVA

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.452	3	.151	.131	.940 <sup>b</sup>
	Residual	18.348	16	1.147		
	Total	18.800	19			

a. Dependent Variable: Vendimi për blerje  
b. Predictors: (Constant), Instinkti, Emocionet, Njohuria mbi investime

Burimi: I imi.

Në tabelën Anova vërtetimi i variablave ka dal shumë lartë në krahasim me vlerën e kërkuar e cila duhet të jetë më e vogël se 0.05 ndërsa signifikanca në tabelën Anova ka dal shumë e lartë në vlerën prej 0.940 dhe nënkupton se hipoteza se variablat

përkatëse të pavarura të paraqitura në këtë model nuk ndikojnë në vendimet për blerje të patundshmërive si variabël e varur mund të vërtetohet dhe se modeli hulumtues i përzgjedhur është statistikisht i rëndësishëm.

Tabela 11: Koeficientët e variablave për vendimin e blerjeve

Model		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	5.487	2.271		2.416	.028
	Emocionet	-.018	.132	-.034	-.137	.892
	Njohuria mbi investime	-.056	.368	-.039	-.154	.880
	Instinkti	-.140	.245	-.144	-.572	.575

a. Dependent Variable: Vendimi për blerje

Burimi: I imi.

Ndikimi i variablave të Emocionet, njohuri mbi investime, dhe instinkti sipas koeficientit kanë dalur shumë të larta në krahasim me vlerën e signifikancës e cila nuk duhet të jete më e lartë se 0.05.

Për tu vërtetuar si i rëndësishëm ndikimi i variablave të pavarura në variablën e varur dalin si me ndikim të rëndësishëm të gjitha variabla si në vijim:

1. Emocionet  $b=-0,018$ ,  $t=-0,137$  dhe  $p=0.892$  e cila nuk e plotëson kriterin që  $b>0.1$ ,  $t>1.96$  dhe  $p<0.05$ ;
2. Njohuri mbi investime  $b=0.056$ ,  $t=0,154$  dhe  $p=0.880$  e cila nuk e plotëson kriterin që  $b>0.1$ ,  $t>1.96$  dhe  $p<0.05$ ;
3. Instinkti  $b=0,140$ ,  $t=0,572$  dhe  $p=0,575$  e cila nuk e plotëson kriterin që  $b>0.1$ ,  $t>1.96$  dhe  $p<0.05$ ;

Tabela 12: Tabela Model Summary

### Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.236 <sup>a</sup>	.056	-.196	1.021

a. Predictors: (Constant), Mungesa e informatave te tregut, Lokacioni, Rreziku i humbjeve, Mungesa e fondeve

Burimi: I imi.

Nga tabela Model Summary mund të konkludojmë se R square është 0.196 ose 20 % që tregon se variablat e pavarura si mungesa e informative te tregut, lokacioni, Rreziku i humbjeve dhe mungesa e fondeve si variabla të pavarura kanë ndikim vetëm 20 % në investimet në paluatshmëri në çmimin si variabël e varur, që është një model solid për shkak se ndikimi në çmimin në investim realizohet nga faktorë tjerë që nuk janë objekt i këtij studimi.

Zakonisht në analizën faktoriale në paluajtshmëri ka me dhjetëra faktorë që ndikojnë në çmimin e paluajtshmërive që nuk janë futur në modelin e këtij hulumtimi. Gjithashtu për të konkluduar nëse ky model hulumtues (Mungesa e informatave te tregut, Lokacioni,

Rreziku i humbjeve, Mungesa e fondeve) është statistikisht i rëndësishëm dhe vërtetohet si hipotezë edhe pse vlera ka dale më e lartë.

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.925	4	.231	.222	.922 <sup>b</sup>
	Residual	15.625	15	1.042		
	Total	16.550	19			

a. Dependent Variable: Mosinvestimi ne paluajtshmeri  
b. Predictors: (Constant), Mungesa e informatave te tregut , Lokacioni, Rreziku i humbjeve, Mungesa e fondeve

Tabela 13: Variablat në tabelën ANOVA

Burimi: I imi.

Në tabelën 13. variablat të cilat kanë ndikuar në hulumtimin tonë janë të larta në krahasim me signifkancën e kërkuar e cila për rezultatin pozitiv të hulumtimit duhet të jetë më e vogël se 0.05.



Nga analiza ANOVA e kryer më lartë ku vlera sig apo  $p=0.922$  e cila është më e madhe se  $0.05$  mund të konkludohet se modeli hulumtues i përzgjedhur sipas të cilit Mungesa e informatave të tregut , Lokacioni, Rreziku I humbjeve, Mungesa e fondeve kanë ndikim në çmimin e patundshmërive dhe është model statistikisht i rëndësishëm dhe se hipoteza e vetme ku Mungesa e informatave të tregut , Lokacioni, Rreziku I humbjeve, Mungesa e fondeve kanë ndikim në çmimin e investimeve duhet të vërtetohet dhe është statistikisht e rëndësishme.

Tabela 14: Variablat e mosinvestimit dhe paluajtshmërisë

Model		Coefficients <sup>a</sup>			t	Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6.508	5.477		1.188	.253
	Mungesa e fondeve	-.535	1.142	-.235	-.468	.646
	Rreziku I humbjeve	.066	.274	.120	.240	.813
	Lokacioni	-.003	.137	-.005	-.019	.985
	Mungesa e informatave të tregut	.155	.187	.214	.826	.422

a. Dependent Variable: Mosinvestimi ne paluajtshmeri

Burimi: I imi.

Ndikimi i variablave të lokacionit, mungesa e fondeve, rreziku i humbjeve dhe mungesa e informatave të tregut sipas koeficientit kanë dalur shumë të larta në krahasim me vlerën e signifikancës e cila nuk duhet të jete më e lartë se  $0.05$ .

Për tu vërtetuar si i rëndësishëm ndikimi i variablave të pavarura në variablën e varur dalin si me ndikim të rëndësishëm të gjitha variabla si në vijim:

4. Mungesa e fondeve  $b=-0,535$ ,  $t=-0,468$  dhe  $p=0.646$  e cila nuk e plotëson kriterin që  $b>0.1$ ,  $t>1.96$  dhe  $p<0.05$ ;
5. Rreziku I humbjeve  $b=0.066$ ,  $t=0,240$  dhe  $p=0.813$  e cila nuk e plotëson kriterin që  $b>0.1$ ,  $t>1.96$  dhe  $p<0.05$ ;

Edhe të tjerat variabla nuk e plotësojnë kriterin që  $b>0.1$ ,  $t>1.96$  dhe  $p<0.05$ ;

Ky kapitull do të diskutojë gjetjet kryesore nga analiza e mesipërme e të dhënave të mbledhura gjatë procesit të hulumtimit dhe studimit të temës së perzgjedhur për hulumtim dhe t'i krahasojë ato me rishikimin e literaturës të paraqitur në kapitullin e dytë.

## **5.1 TESTIMI I HIPOTEZAVE**

### **5.2 Hyrje**

Ky kapitull do të diskutojë gjetjet kryesore nga analiza e mesipërme e të dhënave të mbledhura gjatë procesit të hulumtimit dhe studimit të temës së perzgjedhur për hulumtim dhe t'i krahasojë ato me rishikimin e literaturës të paraqitur në kapitullin e dytë. Në të njëjtën kohë, qëllimi i këtij kapitullit është analizimi i arritjes së objektivave të këtij studimi si dhe diskutimi dhe krahasimi i gjetjeve me rishikimin e literaturës.

Kjo pjesë gjithashtu përfshin pjesën e përfundimeve dhe rekomandimeve të lidhura me objektivat e këtij studimi. Në fund, në pjesën e fundit do të prezantohet reflektimi mbi projektin kërkimor, duke përfshirë rekomandimet për hulumtime të ardhshme.

## **5.3 DISKUTIMI**

Në një krahasim të përgjithshëm të të dhënave nga studimi i procesit të vendimmarrjes në investimet në patundshmeri dhe rishikimin e literaturës lidhur me të njëjtën temë mund të themi se ky punim hulumtues validon literaturën dhe gjetjet nga hulumtimi i realizuar në tregun e Kosovës.

Marrja e vendimit të duhur është dhe mbetet qëllimi i secilit person të përfshirë në fushën e investimeve kapitale, përfshirë këtu investimet në patundshmeri.

Implementimi i një procesi të mirëfillt të vendimmarrjes që siguron vendimtarësinë se vendimi i marrë është i duhuri pas aplikimit të fazave të procesit të vendimmarrjes, është menjëherë hapi tjetër i rëndësishëm në procesin e vendimmarrjes në investimet në patundshmeri.

Në një perceptim të përgjithshëm të krijuar nga literatura, mund të themi se vendimmarrja si akt daton pothuajse nga ekzistenca e njerzimit. Mirëpo, menyrat e zhvillimit dhe trendet e zhvillimit sigurojnë që kanë qenë positive dhe me një dikim pozitiv në aspektin e teknikave, metodave dhe metodologjive në aplikim.

Arsya e këtij rekomandimi nderlidhet me trendet jo shumë dinamike të gjetjeve nga studimet mbi këtë temë për faktin se ceshtjet, metodat, praktikat e prezantuara në

studimet e hershme të viteve të nëntëdehejta flasin dhe reflektojnë në metodat e njejta mirëpo pak të avancuara të viteve të njëzeta.

Krahasuar me të dhenat e siguruara nga intervistat e realizuara për rastin e studimit të tregut të Republikës së Kosovës vecse e e konfirmojnë dhe validojnë konstatimin nga literatura hulumtuese.

Një situatë pothuajse identike, mirëpo me e renduar në aspektin e metodave dhe praktikave në treg është kuptuar nga përgjigjet dhe informatat e siguruara përmes intervistave.

Mungesa e standardeve, indekseve vlerësuese dhe metodave për çaste të standardizuar në procesin e investimeve në patundshmeri krijojnë situatë dhe momentum paqartësie për vendimmarrjet. Ky momentum, sigurisht që përcillet me mungesën e informatave të plota që mund të lehtësonin procesin e vendimmarrjes menjëherë pas identifikimit të problemit dhe rrjedhimisht krijon vështësi shtesë në fazat tjera të mbetura të vendimmarrjes. Identifikimi i kësaj mungësie në tregun e Kosovës sigurisht që nderlidhet edhe me konstatimin e të njëjten çështje.

Për më shumë, e njëjta analizë është adresuar në mos mos disponimi i të dhënave, mungesa e transparencës ndikon në komplikimin tutje të këtij procesi që vecse vlerësohet i tillë.

Si rrjedhojë e kësaj situatë, aplikimi i metodave apo llojit specifik të menduar të vendimmarrjes është pothuajse çështja dhe vendimi i parë i gabuar. Arsya e këtij konstatimi nderlidhet me situatën në të cilën gjenden në pjesën më të madhe të rasteve individët gjatë procesit të marrjes së një vendimi të duhur për investim.

Situatat e krijuara si rrjedhojë e faktoreve të ndryshëm, që mund të nderlidhen me atë ekonomik, social, politik apo edhe situatave të tjera që nderlidhen me objektivat dhe strategjitë vjetore të shitjes dhe blerjes në rastin e bizneseve në patundshmeri detyrimisht krijojnë dhe shkaktjnë vendimmarrje plotësisht “add-hoc” apo të pa planifikuara.

Në rastin e situatave të tilla, marrja e vendimit përmes një çaste racionale që kërkon vlerësim dhe shqyrtim racional të rrethanave është njëra nga praktikatat më të shpeshta nga vendimmarrjet në tregun e Kosovës.

Përveç vendimmarrjes racionale që është një nga situatat më të zakonshme në situatat e krijuara nga ndryshimet e pa pritura në treg konsiderohet të jetë vendimmarrja e bazuar në intuitë e dyta për nga rëndësia.

Vendimmarrjet intuitive qe shoqerohen me një baze apo njohje të mirë të fushes se investimeve në patundshmeri krijojnë momentë me të qendrshme siguire tek vendimarrsi dhe në të njëjtën kohe në menyre të arsyshme ulin shkallen e rrezikshmerise nga vendimi i marr. Praktikimi i vendimmarrjes intuitive e ardhur si rrjedhoje e rrethanave ne tregun operues te perzgjrdhur per studim, ne nje forme konstaton mbi vendimmarrjen intuitive. Arsytimi teorik i kesaj vendimmarrje nga ana e ime sigurisht qe u nderlidh me natyren njerzore dhe emocional.

Në të gjitha skenaret e njëjta të vendimmarrjes se ndikuara nga rrethana të pa parashikuara kemi një pajtushmeri dhe validim të të dhenave me të dhenat nga hulumtimet e literatures se konsideruar per studim. Gjithesesi, pervec ketyre aspekteve të analizuara në aspektin e bizneseve në investimet në patunshmeri është kuptuar një dallim tjetër në mes investueseve individual dhe atyre të bizneseve.

Në rastin e investueseve individual të intervistuar pas investimit të bere në dy vitet e fundit menyra e vendimmarrjes pavaresisht rrethanave ekonomike apo të tjera qe nuk nderlidhen drejtperdrejtë me kapacitetin e tyre personal determinohej nga vendimmarrja jo racionale apo komentuar ndryshe emocionale.

Në keto raste, është kuptuar një perqindje me e ulet e aplikimit të fazave dhe hapave të vendimmarrjes si dhe është theksuar me shume tendenca e vendimmarrjes jo racionale, intuitive dhe të bazuar në njohjet dhe besimet e individeve.

Kjo menyre e të marrit të një vendimi sigurisht është arsytuar me mungesen e besimit, me mungesen e një institutë apo indeksi percaktues se vlerave dhe kufizimeve të nëvojshme qe percaktojnë edhe standardet dhe korinizat e duhura.

Ne vleresimin e kohezgjatjes se marrjes se nje vendimi, ne rastin e dy grupeve te intervistuar kuptohet se jane elementet apo kushtet rrethanore qe shume shpesh percaktojne kete kohe.

Ne rastin e bizneseve, presioni kohor per te ardhur deri tek nje vendim shume here ipet nga pronaret, perderisa ne aspektin e literatures kjo casje eshte kundershuar apo shtjelluar ndryshe nga ana e Lee and Stevenson ne publikimin e tyre te vitit 2005. Sipas teorise se tyre, vendimmarrja asnjëhere nuk duhet të vendoset në presionin e kohes meqenëse besohet se as drejtoret ekzekutiv nuk janë shumë të impresionuar nga shpejtësia në marrjen e vendimeve; përkundrazi, ata e konsiderojnë kombinimin e shume elementeve para marrjes se secilit vendim.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Lee, Stevenson, 2005, p. 63.

Situatë plotësisht tjetër u kuptua nga ana e individëve të cilët deklaruan se koha për të bërë një investim çdoherë varet nga rrethanat dhe objektivat investuese të tyre. Në aspektin e kohës, përcaktuese është sezonaliteti meqenëse besohet se në disa periudha të caktuara kohore çmimet dhe ofertat në treg përjetojnë ndryshime të cilat e ndikojnë në mënyrë të drejtë për drejt në vendimin e investuesit. Në anën tjetër, objektivi apo synimi primar i investitorit është i ndikuar kryesisht prej ndryshimit, rrjedhojëse krijuar nga sezonaliteti dhe koha e investimit. Nga komentet e pranuar, mund të themi se këtu kemi pajtim në mes praktikave dhe teorisë së Lee lidhur me këtë çështje.

## 5.4 PËRFUNDIM

Qëllimi i këtij punimi hulumtues ishte të kuptojmë me shumë për metodat dhe teknikat më të nevojshme të aplikuar në procesin e vendimmarrjes dhe me theks të veçantë në atë të investimeve në patundshmeri.

Me qëllim të arritjes së qëllimit të këtij hulumtimi, përveç përcaktimit të pyetjes së përgjithshme të hulumtimit “Të kuptojmë mënyrën se si investitorët në patundshmeri gjykojnë, marrin vendime dhe sillen para rrezikut në investime” përveç literaturës mbi këtë temë është aplikuar një hulumtim kualitativ.

Për realizimin e këtij hulumtimi kualitativ janë intervistuar përmes formatit të intervistave gjysem të strukturuar dy grupe pjesëmarrëse; bizneseve në lëminë e patundshmerisë si dhe persona individual/fizik që kanë bërë një investim në patundshmeri në dy vitet e fundit. Gjithësesi, është e rëndësishme të potencohet se në bazë të kapitalit të bizneseve në patundshmeri – ky grup klientesh ishte në mesin e bizneseve meseme apo njohur ndryshe SME dhe i perkisnin të bërit biznes me pakicë (Retail).

Lidhur me procesin e vendimmarrjes, dhe bazuar në të gjeturat nga hulumtimi mund të themi marrja e një vendimi përveç aktit të vendimit shoqërohet dhe përcillet me një proces të plotë të vendimmarrjes.

Në aspektin teorik, procesi i vendimmarrjes në vetë përmbanë tetë (8) faza të rëndësishme që ndihmojnë dhe dergojnë tek një vendim i drejtë me shkallë të rrezikut me të ulët.

- Identifikimi i problemit
- Identifikimi i kriterëve vendimarrës
- Caktimi i peshës së kriterëve

- Zhvillimi i alternativave
- Vlerësimi i efektivitetit të vendimit
- Identifikimi i alternativave të zgjedhura
- Perzgjedhja e alternativave
- Analizimi i alternativave

Pervec hapave apo fazave të vendimmarrjes, ekzistojnë dhe janë identifikuar lloje dhe metoda të ndryshme të vendimmarrjes. Disa prej llojeve dhe metodave më të njohura të vendimmarrjes të cilat po ashtu u identifikuan edhe përmes hulumtimit të realizuar në treg janë:

- Vendimmarrjet e programuara
- Vendimmarrjet e paprogramuara
- Vendimmarrjet Strategjike
- Vendimmarrjet Tëknike
- Vendimmarrjet Operative

Në vlerësimin e llojit të vendimmarrjes të pjesëmarrëseve në hulumtim përmes pyetjeve të pyetësorit specifik, është kuptuar se të intervistuarit përbeheshin nga tre lloje të vendimmarrëseve:

- Vendimmarres Kontrollues
- Vendimmarres “Instikti”
- Vendimmarres “Parimor”

Në të tre rastet, ishin përgjigjet bazuar në praktikën dhe metodat e marrjes së një vendimi që përcaktuan llojin e vendimmarrjes së cilit i perkasin.

Në pyetjet e adresuara për identifikim të fazës më të rëndësishme në procesin e vendimmarrjes, faza e konsiderimit (faza e analizës) ishte një ndër fazat e vlerësuara si më e rëndësishme.

Një aspekt tjetër i vlerësuar gjatë intervistave, ishte dhe mënyra apo elementet përcaktuese të vlerësimit së pronës, nga e cila pyetje në kuptim të vlerësimit së pronës

percaktohet nga disa elementë nderlidhese perfshie ketu, lokacionin, siperfaqen, thimin në investim dhe elementë tjera.

Me qellim të të kuptuarit procesin e vendimmarrjes, të intervistuarit u pyten edhe per metodat e marrjes se një vendimi. Qellimi ishte të kuptojme se cka konsiderohet në këtë rast pervoja, instikti, parimet, kontrollet apo tjetër si me e rendesishmja per të marr një vendim.

Si perfundim u kuptua se pervoja apo njohur ndryshe eksperiencia në patundshmeri ka një rol tejet të rendesishem në procesin e marrjes se një vendimi per investim në patundshmeri. Menjëhere pas pervojes vleresohet e rendesishme edhe vendosja e standardeve dhe metodave kontrolluese qe në fakt perfaqesuan pjesen me të madhe të pjesemarrreseve në aspektin e llojit të vendimmarresit.

Sipas literatures dhe aspektit teorik mbi procesin e vendimmarrjes, emocionet, si sinjale qe sinjalizojnë një situatë specifike, nga ana e individeve të perfshire në procesin e marrjes se një vendimi zakonisht vleresohen si një moment dobesie dhe zakonisht nënvleresohen gjatë procesit vendimmarres.

E njejta situatë dhe kendveshtrim mbi emocionet është kuptuar edhe nga hulumtimi në treg. Vendimmarresit në rastë tejet specifike, athere kur kanë siguri pothuajse të plotë, konsiderojn e dhe aspektin emocional apo emocionin e krijuar gjatë procesit të vendimmarrjes. Në ndonjë rast tjetër, emocioni vleresohet i rrezikshem dhe menyra me e mirë e eliminimit të këtij lloj rreziku është injorimi.

Gjithesesi, një situatë krejt tjetër mund të konsiderohet në rastin e investimeve individuale nga ana e individeve. Sipas kesaj, ka një nderlidhje të fortë në mes të emocionit dhe faktit se një pjese e madhe e respondentëve nga grupi i atyre individual deklaruan se vendimmarrja e tyre në pjesen me të madhe të situatave është e bazuar në një vleresim jo racional, mirëpo kryesisht emocional. Situatat kur grupa e intervistuar e individeve deklarojne se marrja e vendimeve kryesisht eshte i bazuar ne faktore emocional eshte per arsye se besushmeria dhe kualiteti i informatave ne dispoznim per kete grupe eshte e limituar dhe shume here e kufizuar si nga aspekti cilesor po ashtu edhe sasior.

Shikuar nga aspekti i informatave të mbledhura nga tregu permes intervistave të realizuara dhe në të njëjtën kohe informatat e mbledhura permes shqyrtimit të letersise mbi literature e kosnideruar si me relevanten per temen e perzgjedhur per hulumtim mund të themi se ka një perputhje të plotë lidhur me informacionin.

Në procesin e rritjes së rëndësise së investimeve në patundshmeri, casja në informata të sakta, të plota dhe të qarta është një ndër kushtët përcaktuese në arritjen e objektivave, qëllimeve në investim.

Mungesa e një sistemi të mirëfillt, që brenda vetes përmbanë të dhëna të plota mbi parametrat e përgjithshëm dhe ato specifike vlerësohet si mangësi dhe domosdoshmeri në procesin e investimeve në palujtshmeri.

Të gjeturat nga hulumtimi në treg tregojnë se informacioni i plotë, i prezantuar në një mënyrë të standardizuar dhe që është i caktuar nga të gjitha palët e interesuara është një mungesë e konsideruar në tregun e Kosovës. Me saktësi, është pothuajse e pamundur të ketë situata kur informata lidhur me specifikat e patundshmerisë, dhe aspektet e tjera janë në dispozicionin e të interesuarve në formën dhe mënyrën e nevojshme. Edhe në situatat kur këto të dhëna janë të caktuara apo edhe në dispozicion, kualiteti, saktësia dhe mbulueshmëria janë në nivelin e pa mjaftueshmëri për të marrë ndonjë vendim të sigurtë apo të qëndrueshëm.

## **6 REKOMANDIMET**

Në këtë pjesë të fundit të këtij punimi do të prezantohen rekomandimet lidhur me gjetjet dhe mangësitë e identifikuar gjatë realizimit të hulumtimit mbi temën e investimeve në patundshmeri në tregun e Kosovës.

Krahas analizimit të tregut Kosovë të investimeve në patundshmeri, me qëllim të realizimit të një analize më të detajuar, për krahasim janë marrur për bazë edhe trendet dhe praktikat globale.

Andaj, edhe rekomandimi im fillestar është që të ipet prioritet i veçantë trajtimit dhe investimit në sistemet dhe indeksat që mundësojnë pasqyrimin e trendeve lokale në procesin e vendimmarrjes gjatë investimeve në patundshmeri është njëri nga rekomandimet e para dhe të bazuar në gjetjen primare të hulumtimit mbi temën e përzgjedhur për realizim të këtij punimi hulumtues.

Në të njëjtën kohë, vlerësohet e rëndësise së lartë investimi në sistemet e të dhënave dhe shënimeve që do të mundësojnë informimin në kohë dhe në formë të besueshme rreth faktoreve me ndikim në përcaktimin e vlerës dhe trendeve në tregun e investimeve në patundshmeri, duke pasur parasysh mungesën e një sistemi lehtë të caktuar dhe të besueshëm për të dhënat e natyrës që mundësojnë apo lehtësojnë procesin e vendimmarrjes. Mungesa e sistemeve të tilla kur individët dhe kompanitë e përfshira në procesin e investimeve nuk kanë casje dhe besim në cilësinë e të dhënave të ofruara, patjetër që ndikon në procesin e vendimmarrjes.



Krijimi i mekanizmave dhe sistemeve te tilla do te kishte ndikim te drejt per drejt ne procesin e investimeve ne patundshmeri si rrjedhoje e lehtesimit dhe standardizimit te procesit te vendimmarrjes. Per me shume, nje zgjidhje e till do te ndikonte pozitivisht ne rritjen e besushmerise se investitoreve ne fazen e percaktimit te vleres monetare te patundshmerise dhe do lehtesonte procesin e vendimmarrjes se shitesit dhe bleresit ne te njejten kohe.

Duke qene ne dijeni te veshteresive te krijuara nga mungesa e sistemeve dhe mekanizmave te tille ne procesin e vendimmarrjes se dy grupeve, rekomandoj te aplikohen ndryshime pothuajse bazike dhe thelbesore ne menyren e marrjes se vendimeve per te dy grupet.

Aplikimi i hapave te njohur ndryshe fazave te procesit te vendimmarrjes eshte rekomandimi tjetër i identifikuar nga praktikantët e deklaruar nga grupet e intervistuar. Aplikimi i tyre ne menyre konsistente sigurisht qe do krijonte siguri me te larte dhe do te lehtesonte vendimmarrjen gjate procesit te investimeve ne patundshmeri. Ne anen tjetër, perdorimi apo aplikimi i me shume se nje faze apo njohur ndryshe hap ne procesi e vendimmarrjes eshte pjese e rekomandimit te konsiderimit te ketyre fazave, per faktin se kombimimi apo aplikimi i me shume se dy fazave gjate procesit te marrjes se nje vendimi mund te evitohet apo parandalohet rreziqe apo risqe qe nuk do te mund te identifikoheshin ne rastin e konsiderimit te vetem nje hapi apo faze te procesit te vendimmarrjes.

Per me shume konsiderimi i nje rekomandimi te tille do te ndikonte ne evitimin e situatave te marrjes se vendimeve te bazuar ne emocione, vetem ne intuete apo te bazuar vetem ne nje faktore apo element percaktues. Evitimi i situatave kur vendimi eshte marr ne baze te emocionit apo edhe vetem ne baze te intuites tregon nje maturitet dhe ne te njejten kohen je vendim me te qendrushem. Ne keto shtate, vendimmarresi vendose ne pahe karakteristika te maturitetit qe rrjedhimisht do te ndikonin edhe tek investuesi. Permes kesaj casje, personi qe eshte i perfshire ne procesin e marrjes se vendimit me lehte dhe ne forme me profesionale prezanton dhe arsyton vendimin e marrur. Arsytimi i vendimit te marr ne baze te vleresimit dhe konsiderimit te hapave thelbesore, analizimit te fakteve dhe rrethanave reale dhe ne te njejten kohe duke minimizuar faktoret sic jane ata intuitive apo emocional e bene me te qendrushem dhe te besushem kete vendim.

## **7 LITERATURA DHE BURIMET E KËRKUARA**

### **7.1 LIBRAT DHE MONOGRAFITË**

1. Armstrong, M., Baron, A. (2005). *Managing Performance: Performance Management in Action*. London: Institute of Personnel and Development.
2. Gehner, E. (2008). *Knowingly Taking Risk: Investment Decision Making in Real Estate Development*. Netherlands: Eburon Academic Publishers.
3. Bryman, A. (2013). *Doing research in organizations (RLE: Organizations)*. USA: Routledge.
4. Saunders, M., Philip, L. (2011). *Doing Research in Business and Management: an Essential Guide to planning your project*. Canada: Pearson Education.
5. Tharenou, P., Donohue, R., Cooper, B. (2007). *Management Research Methods*. Cambridge University Press.

### **7.2 ARTIKUJ DHE REVISTA SHKENCORE**

6. Augier, M., Kreiner, K. (2000). Rationality, Imagination and Intelligence: Some Boundaries in Human Decision-Making. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 9, Iss. 4, pp. 659–681.
7. Beach, L. R., Mitchell, T. R. (1978). A Contingency Model for the Selection of Decision Strategies. *The Academy of Management Review*, Vol. 3, Iss. 3, pp. 439-449.
8. Beach, L, et al. (1988). Image theory: Descriptive sufficiency of a simple rule for the compatibility test. *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 1, Iss. 1, pp. 17–28.
9. Seiler, M. J., Webb, J., Myer, N. (1999). Diversification Issues in Real Estate Investment. *Journal of Real Estate Literature*, Vol. 7, Iss. 2, pp. 163-179.
10. Dean, J. W., Sharfman, M. P. (1996). Does Decision Process Matter? A Study of Strategic Decision-Making Effectiveness. *The Academy of Management Journal*, Vol. 2, Iss. 2, pp. 369-396.

11. Delen, D., Ram, S. (2018). Research challenges and opportunities in business analytics. *Journal of Business Analytics*, Vol. 1, Iss. 1, pp. 2-12.
12. Diaz, J. III., Wolverton, L. M. (1998). Longitudinal Examination of the Appraisal Smoothing Hypothesis. *Real Estate Economics*, Vol. 26. Iss. 2, pp. 349-358.
13. French, N. (2001). Decision Theory and Real Estate Investment: An Analysis of the Decision-Making Processes of Real Estate Investment Fund Managers. *Real Estate Economics*, Vol. 22. Iss. 7, pp. 399-410.
14. Din, A., Hoesli, M., Bender, A. (2001). Environmental Variables and Real Estate Prices. *Urban Studies*, Vol. 38, Iss. 11, pp. 1989-2000.
15. Gallimore, P., Hansz, J. A., Gray, A. (2000). Decision making in small property companies. *Journal of Property Investment and Finance*, Vol. 18, Iss. 6, pp. 602-612.
16. Hamelink, F., et al. (2000). Homogeneous Commercial Property Market Groupings and Portfolio Construction in the United Kingdom. *Environment and Planning A*, Vol. 32, Iss. 2, pp. 323-344.
17. Howard, R. A. (1988). Uncertainty about Probability: A Decision Analysis Perspective. *Risk Analysis*, Vol. 8, Iss. 1, pp. 91-98.
18. Sale, J. E. M., Lohfeld, L. H., Brazil, K. (2002). Revisiting the Quantitative-Qualitative Debate: Implications for Mixed-Methods Research. *Quality & Quantity*, Vol. 36, Iss. 1, pp. 43-53.
19. Lee, S., Stevenson, S. (2005). The Case for REITs in the Mixed-Asset Portfolio in the Short and Long Run. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, Vol. 11, Iss. 1, pp. 55-80.
20. Wisdom, J. P., et al. (2012). Methodological Reporting in Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Health Services Research Articles. *Health Services Research*, Vol. 47, Iss. 2, pp. 721-745.
21. Stephen, L., Simon, S. (2005). The Case for REITs in the Mixed-Asset Portfolio in the Short and Long Run. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, Vol. 11, Iss. 1, pp. 55-80.
22. Farragher, E. J. (2008). An Investigation of Real Estate Investment Decision-Making Practices. *Journal of Real Estate Practice and Education*, Vol. 11, Iss. 1, pp. 29-40.

### 7.3 BURIMET NGA INTERNETI

23. The Impact of Technology on the Human Decision-Making Process. Wiley Online Library, 03.03.2021. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/hbe2.257>, 13.06.2021.
24. 7 Steps of the Decision-Making Proces. Lucidchart. URL: <https://www.lucidchart.com/blog/decision-making-process-steps>, 13.06.2021.
25. Rational and Nonrational Decision Making. Lumen. URL: <https://courses.lumenlearning.com/boundless-management/chapter/rational-and-nonrational-decision-making/>, 13.06.2021.
26. Intuitive Decision-Making Among: More than just Shooting from the Hip. Shemantic Scholar, 2003. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Intuitive-decision-making-among-leaders%3A-More-than-Sinclair-Ashkanasy/15ddc57da6c9cb6d445bd96eefb781865bf9f13b>, 14.06.2021.
27. 8 Step Process for Decision Making. Slide Team. URL: <https://www.slideteam.net/8-step-process-for-decision-making.html>, 14.06.2021.
28. Mahlon, A. What Every Leader Should Know About Real Estate. Harward Business Review, November 2009. URL: <https://hbr.org/2009/11/what-every-leader-should-know-about-real-estate>, 14.06.2021.
29. Ricciardi, V., Simon, H. What is Behavioral Finance. ResearchGate, 01.09.2000. URL: [https://www.researchgate.net/publication/234163799\\_What\\_Is\\_Behavioral\\_Finance/citation/download](https://www.researchgate.net/publication/234163799_What_Is_Behavioral_Finance/citation/download), 14.06.2021.

## **ANEKS**

### **SHTOJCA 1**

#### **INTËRVISTË GJYSMË E STRUKTURUAR E REALIZUAR ME POZITAT MENAGJERIALE TË KOMPANIVE**

Ftesa – 1

I / e nderuar,

Quhem Vanesa Fetahu dhe jam Studentë e nivelit Mastër në Kolegjin ESLG – Departamenti Menaxhmet dhe Informatike në Prishtinë, Republika e Kosoves.

Aktualisht jam duke realizuar një punim hulumtues me temë studimi Vendimarrja në Investimet në Palujtshmeri qe ka per qellim vlerësimin e procesit të vendimmarrjes gjatë procesit të investimeve në patundshmeri.

Per disertacion jam e intëresuar të kuptoj çasjen e kompanise tuaj në menyren se si ju si kompani merrni vendimet per investime të caktuara, cilat janë metodat qe aplikoni në procesin e vendimmarrjes dhe cilat janë vështirësitë që pengojnë procesin e vendimmarrjes në rastin tuaj. Arsya e perzgjedhjes se kesaj teme nderlidhet me rolin dhe rendesinë qe ka vendimmarrja në të berit biznës.

Per me saktësisht, në intervistën me ju do të deshiroja të bisedoja me personat qe janë pergjegjes në vendimmarrje me qellim të mbledhjes se informatave mbi objektivat e percaktuara per këtë punim hulumtues.

Unë kam pergatitur një pyetsor prej 18 pyetjeve mbi dy objektivat kyce të punimit hulumtues dhe besoj në mirëkuptimin tuaj në dhenjën e pergjigjive të plota.

Se fundmi, deshiroj të shpreh falenderimin tim të sinqertë per gatishmerinë tuaj per t'u pergjigjur në pyetjet e percaktuara.

1. A ju pelqen të merrni vendime?
2. A mbështëtëni vendimet e juaja në “ndjesinë e brendshme” / “emocionët e brendeshme të krijuara nga momenti?
3. A ju pelqen të konsultoni të tjeret?
4. A ju permbaheni vendimeve tuaja, pavaresisht rezultatit?
5. A qendroni i qetë kur duhet të ndermirreni vendime shpejt?

6. Kur merrni vendime, a ndjeheni qe keni nën kontrolle gjerat?
7. Sa shpesh vendimet e juaja janë të drejtuara nga idealet tuaja, pavaresisht vështërsive?
8. A merrni vendime pa konsideruar të gjitha implikimet?
9. A nderroni mend lidhur me gjerat?
10. A perzgjedhni opsioin me të sigurtë nëse e keni atë?
11. A ju pelqen të mos merrni vendime nëse keni mundesi?
12. A planifikoni gjerat në kohe?
13. A shikoni per altërnative/opsionë tjera nëse vec keni arritë të gjeni njëren qe mund të funksionoj?
14. A keni vështëresi të mendoni qartë kur duhet të merrni vendime në nguti?
15. A parapelqeni vendimin e juaj para konsultimit të të tjereve?
16. A vleresoni të gjitha të mirat dhe jo të mirat e secilit opsion para se të merrni vendim?
17. Në procesin e vendimmarrjes, ju rastësise me shume të konsideroni praktiken se sa principet e procesit të vendimmarrjes?
18. E vleresoni vendimmarrjen e juaj me shume logjike?

Mundesitë e pergjigjieve per secilen pyetje janë nga

Asnjëhere nuk me ndodhe

Shume here me ndodhe/gjithemonë

Hulumtim mbi procesin e vendimmarrjes në investimet në patundshmeri - rast studimi RKS.	Asnjëhere nuk me ndodhe					Shume here me ndodhe/gjithemonë
	1	2	3	4	5	6
1. A ju pelqen të merrni vendime?						
2. A mbështetëni vendimet e juaja në “ndjesinë e brendshme” / “emocionët e brendeshme të krijuara nga momenti?						
3. A ju pelqen të konsultoni të tjeret?						
4. A ju permbaheni vendimeve tuaja, pavaresisht rezultatit?						
5. A qendroni i qetë kur duhet të ndermirreni vendime shpejt?						
6. Kur merrni vendime, a ndjeheni qe keni nën kontrole gjerat?						
7. Sa shpesh vendimet e juaja janë të drejtuara nga idealet tuaja, pavaresisht vështërsive?						
8. A merrni vendime pa konsideruar të gjitha implikimet?						
9. A nderroni mend lidhur me gjerat?						
10. A perzgjedhni opsioin me të sigurtë nëse e keni atë?						
11. A ju pelqen të mos merrni vendime nëse keni mundesi?						
12. A planifikoni gjerat në kohe?						
13. A shikoni per alternative/opsionë tjera nëse vec keni arritë të gjeni njëren qe mund të funksionoj?						
14. A keni vështëresi të mendoni qartë kur duhet të merrni vendime në nguti?						
15. A parapelqeni vendimin e juaj para konsultimit të të tjereve?						
16. A vleresoni të gjitha të mirat dhe jo të mirat e secilit opion para se të merrni vendim?						
17. Në procesin e vendimmarrjes, ju rastësise me shume të konsideroni praktiken se sa principet e procesit të						

vendimmarrjes?						
18. E vleresoni vendimmarrjen e juaj me shume logjike?						

## SHTOJCA 2

### INTËRVISTË GJYSME E STRUKTURUAR E REALIZUAR ME INDIVIDET QE KANË REALIZUAR INVESTIME NË PATUNDSHMERI GJATË DY VITËVE TË FUNDIT

Ftesa – 2

I / e nderuar,

Quhem Vanësa Fetahu dhe jam Studente e nivelit Mastër në Kolegjin ESLG – Departamenti Menaxhmet dhe Informatike në Prishtinë, Republika e Kosoves.

Aktualisht jam duke realizuar një punim hulumtues me tëme studimi Vendimarrja në Investimet në Palujtshmeri qe ka per qellim vlerësimin e procesit të vendimmarrjes gjatë procesit të investimeve në patundshmeri.

Per disertacion jam e intëresuar të kuptoj casjen tuaj si individ në menyren se si ju keni ardhur deri në momentin e marrjes se vendimit per të investuar në shtëpin apo bankesen tuaj? Cilet kanë qenë faktoret baze qe kanë ndikuar në këtë vendim dhe cili ka qenë procesi i vendimmarrjes qe keni aplikuar deri në finalizim të blerjes. Arsya e perzgjedhjes se kesaj tëme nderlidhet me rolin dhe rendesinë qe ka vendimarrja në të berit biznës.

Per me saktësisht, në intërvistën me ju do të deshiroja të bisedoja me personat qe janë pergjegjes në vendimmarrje me qellim të mbledhjes se informatave mbi objektivat e percaktuara per këtë punim hulumtues.

Unë kam pergatitur një pyetsor prej 16 pyetjeve mbi dy objektivat kyce të punimit hulumtues dhe besoj në mirëkuptimin tuaj në dhenjën e pergjigjive të plota.

Se fundmi, deshiroj të shpreh falenderimin tim të sinqertë per gatishmerinë tuaj per t'u pergjigjur në pyetjet e percaktuara.

Pyetjet:

1. Ju lutëm perzgjidhe gjininë tuaj?
  - a. Femer
  - b. Mashkull



2. Ju lutëm sheno moshen tuaj?
  - a. 18-25
  - b. 26-35
  - c. 36-45
  - d. 46-55
  - e. 56-65
  - f. 65- me shume
  
3. Personalisht, a keni investuar në patundshmeri
  - a. PO
  - b. JO
  
4. Cka keni investuar/blere apo shitur?
  - a. banëse,
  - b. shtëpi,
  - c. toke,
  - d. tjetër (specifiko\_\_\_\_\_)
  
5. Sa lehtë ka qenë të investoni?
  - a. Shume lehetë
  - b. Lehtë
  - c. Mesatarisht lehtë
  - d. Jo lehetë
  - e. Aspak lehtë
  
6. Ju lutëm, a mund të ndani arsyen e plotë të pergjigjies tuaj?

Komento:

---

---

---

---

---

7. Si vendoset të investoni ( nga kush e identifikuan investimin e nëvojshem)?
  - a. Nga agjencioni per shitë-blerje
  - b. Nga shoket dhe familjaret
  - c. Nga shitësi
  
8. Cka mund të veconi të lehetë gjatë procesit të blerjes?

Komento:

---

---

---

---

---

9. Cka vleresoni jo të lehtë apo të vështirë gjatë procesit të blerjes?

Komento

---

---

---

---

---

10. A keni aplikuar ndonjë rregull apo matrikse apo metodologji të caktuar gjatë procesit të vendimit për të investuar në patundshmerinë e perzgjedhur?

a. PO

b. JO

Nëse PO, a mund të ndani me shume detaje për keto praktika

Komento:

---

---

---

---

---

Nëse JO, a mund të na tregoni se si vendoset/ si shkuat deri të vendimi për këtë investim krahas ndonjë investimi tjetër?

Komento:

---

---

---

### SHTOJCA 3

#### PYETËSI ME PYETJE TË HAPURA LIDHUR ME PROCESIN E VENDIMMARRJES

Pyetje të Hapura	Komentë dhe shenime nga intervista
Si gjykojnë, vendosin dhe sillen investitorët në fazën e investimeve	-
Si e vendosin investitorët vlerën e investimi	-
Cilën fazë të vendimmarrjes e vlerësoni si më të rëndësishmen dhe pse?	
Cka e nxitë vendimin në investim të blerjes ose jo të një patundshmerie	-
Në rast të nevojës për të investuar, cilën metode të hulumtimit aplikoni për të gjetur pronën e duhur?	

