

# Χάρος αειχώρος

**ΚΕΙΜΕΝΑ ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΑΣ, ΧΩΡΟΤΑΞΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**

ΤΕΥΧΟΣ  
ISSUE

**13**

ΕΤΟΣ  
YEAR

**2010**



**ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ** - Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας  
*Τμήμα Μηχανικών Χωροταξίας, Πολεοδομίας  
και Περιφερειακής Ανάπτυξης*

ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗΣ  
ΣΚΑΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ  
ΓΟΣΠΟΔΙΝΗ ΑΣΠΑ  
ΔΕΦΝΕΡ ΑΛΕΞΗΣ  
ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΟΛΓΑ  
ΨΥΧΑΡΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ  
ΣΤΑΘΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ

#### **ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΥΝΤΑΞΗΣ**

Αραβαντινός Αθανάσιος	- ΕΜΠ
Ανδρικόπουλος Ανδρέας	- Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
Βασενχόβεν Λουδοβίκος	- ΕΜΠ
Γιαννακούρου Τζίνα	- Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών
Γιαννιάς Δημήτρης	- Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας
Δελλαδέτσιμας Παύλος	- Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο
Δεμαθάς Ζαχαρίας	- Πάντειο Πανεπιστήμιο
Ιωαννίδης Γιάννης	- Tufts University, USA
Καλογήρου Νίκος	- ΑΠΘ
Καρύδης Δημήτρης	- ΕΜΠ
Κοσμόπουλος Πάνος	- ΔΠΘ
Κουκλέλη Ελένη	- University of California, USA
Λαμπριανίδης Λόης	- Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
Λουκάκης Παύλος	- Πάντειο Πανεπιστήμιο
Λουρή Ελένη	- Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
Μαλούτας Θωμάς	- Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο
Μαντουβάλου Μαρία	- ΕΜΠ
Μελαχροινός Κώστας	- Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
Μοδινός Μιχάλης	- Εθν. Κέντρο Περιβ. και Αειφ. Ανάπτυξης (ΕΚΠΑΑ)
Μπριασούλη Ελένη	- Πανεπιστήμιο Αιγαίου
Παπαθεοδώρου Ανδρέας	- Πανεπιστήμιο Αιγαίου
Πρεβελάκης Γεώργιος-Στυλ.	- Universite de Paris I, France
Φωτόπουλος Γιώργος	- Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου
Χαστάογλου Βίλμα	- ΑΠΘ

---

Διεύθυνση:  
Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας  
Τμήμα Μηχανικών Χωροταξίας, Πολεοδομίας  
και Περιφερειακής Ανάπτυξης  
Περιοδικό ΔΕΙΧΩΡΟΣ  
Πεδίον Άρεως, 383 34 ΒΟΛΟΣ  
<http://www.aeihoros.gr>, e-mail: [aeihoros@prd.uth.gr](mailto:aeihoros@prd.uth.gr)  
τηλ.: 24210 – 74456 fax: 24210 – 74388



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑΚΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ

Επιστημονικό Περιοδικό

---

αειχώρας

## Ανακοίνωση

Από το προηγούμενο τεύχος (τ.12) άλλαξε η αρίθμηση του περιοδικού αειχώρος. Καταργείται η αναφορά σε τόμο και τεύχος τόμου, και καθιερώνεται η αναφορά σε αύξοντα αριθμό τεύχους (από την αρχή της έκδοσης του περιοδικού).

---

Επιμέλεια έκδοσης: Άννα Σαμαρίνα — Παναγιώτης Πανταζής

Λαγού: Παναγιώτης Πανταζής

Σχεδιασμός εξωφύλλου: Γιώργος Παρασκευάς — Παναγιώτης Πανταζής

Εκτύπωση: Ευαγγελία Ξουράφα

Κεντρική διάθεση: Πανεπιστημιακές Εκδόσεις Θεσσαλίας

<b>Καρανίκας Γ.</b>	<b>4</b>
Εμπειρικά συμπεράσματα από τα ΣΧΟΟΑΠ-ΓΠΣ σε σχέση με την ύπαιθρο χώρα. Ο σχεδιασμός αντιμέτωπος με την "εκτός σχεδίου δόμηση"	
<b>Γιαννακού Α., Σείτανίδης Σ., Φούρκας Β.</b>	<b>30</b>
Διερεύνηση της επίδρασης της Εγνατίας οδού και των καθέτων αξόνων στην πολυκεντρική χωρική ανάπτυξη της Βόρειας Ελλάδας	
<b>Παπαγεωργίου Μ.</b>	<b>62</b>
Προς νέα πρότυπα χωρικού σχεδιασμού του θερμαλιστικού τουρισμού στην Ελλάδα	
<b>Τριανταφυλλόπουλος Ν., Κανδήλα Θ.</b>	<b>94</b>
Η συμπεριφορά των αγοραστών κατοικίας κατά την περίοδο 2004-2007	
<b>Ποζουκίδου Γ.</b>	<b>118</b>
Μοντέλα Χρήσεων Γης: Ανασκόπηση και προοπτικές του ρόλου τους στο χωρικό σχεδιασμό	
<b>ΚΡΙΤΙΚΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΙΣ</b>	
<b>Καραχάλης Ν.</b>	<b>142</b>
Gregory Ashworth, Kavaratzis Mihalis (Επιμέλεια) (2010) <i>Towards Effective Place Brand Management: Branding European Cities and Regions</i>	
<b>Μπεριάτος Η.</b>	<b>150</b>
Παύλος-Μαρίνος Δελλαδέτσιμας (2009) <i>Οι Ασφαλείς Πόλεις</i>	

## **Η συμπεριφορά των αγοραστών κατοικίας κατά την περίοδο 2004-2007**

**Νίκος Τριανταφυλλόπουλος**

*Εντεταλμένος διδασκαλίας (407/80), Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας*

**Θωμαή Κανδήλα**

*Επιστημονικός συνεργάτης, Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας*

### **Περίληψη**

*Κατά την περίοδο 2004-2007 σημειώθηκε κορύφωση της παραγωγής κατοικίας στα αστικά κέντρα της χώρας. Η κατασκευή νέων κατοικιών, καθώς και οι τιμές τους, έφθασαν σε ιστορικά υψηλά επίπεδα. Το γενικότερο οικονομικό περιβάλλον ευνόησε την εξέλιξη αυτή: τα επιτόκια στεγαστικής πίστης κινήθηκαν σε χαμηλά επίπεδα, και υπήρχε η απαραίτητη ρευστότητα για τη δανειοδότηση των ενδιαφερομένων αγοραστών. Κατά την περίοδο αυτή, προαναγγέλθηκαν δύο σημαντικές αλλαγές στη φορολογία των ακινήτων, οι οποίες προβλήθηκαν ιδιαίτερα από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και τους επαγγελματίες της αγοράς και προεξοφλούσαν σημαντικές αυξήσεις στις τιμές των κατοικιών: η επιβολή ΦΠΑ στα ακίνητα και η δραστική αύξηση των αντικειμενικών αξιών τους από τις αρχές του 2006. Το ερώτημα που τίθεται και διερευνάται στην εργασία αυτή είναι το εξής: με δεδομένο το ευνοϊκό μακροοικονομικό περιβάλλον, σε ποιο βαθμό και με ποιο τρόπο, οι αγοραστές κατοικίας επηρεάστηκαν από τις απόψεις που προβλήθηκαν από τα ΜΜΕ προκειμένου να προχωρήσουν στην απόκτηση στέγης; Για τη διερεύνηση του ερωτήματος αυτού διενεργήθηκε μικρής έκτασης έρευνα με ερωτηματολόγιο στο οποίο απάντησαν άτομα που αγόρασαν κατοικία κατά την περίοδο μελέτης σε δύο επαρχιακές πόλεις της Ελλάδας. Από την έρευνα προέκυψε ότι πράγματι, ένα σημαντικό ποσοστό, ικανό να επηρεάσει το ισοζύγιο της προσφοράς με τη ζήτηση, επηρεάστηκε από τις φορολογικές αλλαγές.*

*Η εργασία αυτή αποτελεί μια από τις πρώτες προσπάθειες αξιοποίησης των προσεγγίσεων της κοινωνικής ψυχολογίας και του οικονομικού συμπεριφορισμού στην κατανόηση της αγοράς κατοικίας.*

### **Λέξεις κλειδιά**

*Αγορά κατοικίας, κοινωνική ψυχολογία, οικονομικός συμπεριφορισμός.*

### ***House buyers' behaviour in Greece during 2004-2007***

*During the period 2004-2007, there was a peak in both housing construction and house prices in Greece. Two important changes in the real estate tax regime were early announced, which were extensively promoted by the mass media and real estate professionals, in a way that anticipated significant increases in real estate prices: the imposition of VAT on real estate and the drastic tax increases on real estate transfers from the beginning of 2006. The question posed and investigated in this work is the following: given the favourable economic environment, this work investigates to what degree and in which ways, were home-buyers influenced by the views presented by the mass media, in order to proceed to the acquisition of a privately-owned dwelling?*

*Based on both social psychology and behavioural economics approach, a survey was performed with a questionnaire, which was answered by people who had bought their home during the study period, in two Greek cities.*

*Home-buyers were informed about the imposition of new tax regulations and considered that house prices would continue to rise. They were not directly influenced by the messages received from the mass media, but through discussion with members of their family, they reached the pessimistic conclusion that the acquisition of a privately-owned home would be more difficult in the future and, therefore, they felt they had to proceed with buying a dwelling as soon as possible.*

### **Keywords**

*Housing market, social psychology, behavioural economics.*

## **1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Κατά τα έτη 2000-2007 ο κλάδος παραγωγής κατοικίας στην Ελλάδα ήταν ιδιαίτερα δραστήριος. Η κορύφωση ωστόσο στην παραγωγή νέων κατοικιών και στις τιμές τους σημειώθηκε κατά την περίοδο 2004-2007. Ήδη από τα μέσα του 2008, πριν την εκδήλωση της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής κρίσης και των προβλημάτων της ελληνικής

οικονομίας, παρατηρούνταν σημαντική μείωση στην παραγωγή κατοικιών<sup>1</sup>, και αρνητικές τάσεις μεταβολής των αγοραίων αξιών τους, όπως επισημαίνεται και από την Τράπεζα της Ελλάδος (2010: 78). Πλήθος δημοσιευμάτων στον τύπο βεβαιώνουν ότι ο αριθμός των αδιάθετων διαμερισμάτων είναι μεγάλος.

Τα μακροοικονομικά δεδομένα που χαρακτηρίζαν την οικονομία της χώρας, τουλάχιστον από το 2001, ευνόησαν την ανάπτυξη της αγοράς κατοικίας, στοιχεία της οποίας παρουσιάζονται παρακάτω. Εν τούτοις, η ιδιαίτερη συγκυρία της περιόδου 2004-2007, προβληματίζει σχετικά με την πιθανή ύπαρξη και άλλων παραγόντων που λειτούργησαν στην αγορά, πλέον των μακροοικονομικών.

Η εργασία αυτή εμπνέεται από την πρωτοπόρο έρευνα που διενεργήθηκε από τους Karl Case και Robert Shiller (1988) στα τέλη της δεκαετίας του 1980, και στην οποία διερευνούνταν η συμπεριφορά των αγοραστών κατοικίας σε τέσσερις πόλεις των ΗΠΑ (Anaheim, San Francisco, Boston και Milwaukee). Στις πόλεις αυτές είχε σημειωθεί σημαντική αύξηση στις τιμές των κατοικιών κατά την περίοδο 1983-1987<sup>2</sup>. Οι ερευνητές παρατήρησαν ότι, στα περισσότερα μοντέλα, η μελέτη της μεταβολής των τιμών εστιάζονταν σε μακροοικονομικούς παράγοντες, όπως τα επιτόκια δανεισμού, το εισόδημα και τις δημογραφικές μεταβολές. Εν τούτοις, κατά την περίοδο εκείνη, οι τιμές των κατοικιών είχαν αυξηθεί μόνο σε συγκεκριμένες πόλεις των ΗΠΑ. Για το λόγο αυτόν, υπέθεσαν ότι αυτή η διαφοροποίηση θα έπρεπε να οφείλεται και σε άλλους παράγοντες, πλέον των μακροοικονομικών και των θεμελιωδών μεγεθών της αγοράς, και εστίασαν την έρευνά τους στη διερεύνηση της ψυχολογίας των αγοραστών κατοικίας.

Την έρευνα των Case και Shiller δεν ακολούθησαν και νέες μελέτες με την ίδια προβληματική για την αγορά κατοικίας, απ' όσο είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε. Η έκρηξη που σημειώθηκε στις τιμές των ακινήτων από τα μέσα της δεκαετίας του 1980 σε ορισμένες αγορές, θεωρούνταν για σημαντικό χρονικό διάστημα ως ένα μάλλον ανεξήγητο και συγκυριακό φαινόμενο (Case και Shiller, 1988· Renaud, 1997). Εν τούτοις, από τη δεκαετία του '90 σε πολλές αγορές ακινήτων χωρών της ελεύθερης αγοράς εμφανίζονται τέτοια φαινόμενα, καθώς και μια άρρυθμη, κυκλική πορεία. Σήμερα, είναι γνωστό ότι τόσο η κυκλική πορεία των κτηματαγορών όσο και η εκδήλωση φουσκών (*bubbles*) οφείλονται στην πλήρη απελευθέρωση του χρηματοοικονομικού συστήματος και της κίνησης κεφαλαίων, καθώς

<sup>1</sup> Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΣΥΕ, ήδη από τις αρχές του 2008 παρατηρήθηκε μείωση κατά 17% των εκδόσεων νέων αδειών κατασκευής κατοικιών, σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2007. Κατά τα επόμενα έτη η μείωση ήταν πολύ μεγαλύτερη. Βλ. ενδεικτικά τα άρθρα των Κ. Σιωμόπουλου στο Το Βήμα, 4/5/2008, Δ. Κοντογιάννη στην Ελευθεροτυπία 6/10/2008, Γ. Φιντικάκη, Τα Νέα, 21/10/2008.

<sup>2</sup> Οι αυξήσεις των τιμών των κατοικιών ήταν πάνω από 10% ετησίως. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι στη Βοστόνη η αύξηση μεταξύ 1984 και 1985 ήταν 37%.



και ότι αποτελούν ένα εγγενές στοιχείο των κτηματαγορών στις χώρες ελεύθερης οικονομίας (Dehesh A. και Pugh C., 2000 · Pugh και Dehesh, 2001 · Τριανταφυλλόπουλος, 2005).

Με αναφορά την έρευνα των Case και Shiller, στόχος της παρούσας εργασίας είναι η διερεύνηση της ύπαρξης ψυχολογικών παραγόντων που πιθανόν προέτρεψαν έναν αριθμό αγοραστών να σπεύσουν να αποκτήσουν κατοικία στην Ελλάδα, με αποτέλεσμα να καταγραφεί υπερβάλλουσα ζήτηση, η οποία οδήγησε στην σημαντική αύξηση των τιμών των κατοικιών, και κατά συνέπεια στην αύξηση των ετήσιων όγκων παραγωγής τους. Σε θεωρητικό επίπεδο στην εργασία αυτή, επιδιώκεται η ανάδειξη της χρησιμότητας και ο συνδυασμός όχι μόνο του οικονομικού συμπεριφορισμού στην ανάλυση και κατανόηση της κτηματαγοράς, που προωθούν οι Case και Shiller, αλλά και των προσεγγίσεων της κοινωνικής ψυχολογίας, που έως τώρα έχουν αγνοηθεί. Έτσι, αν και η συγκεκριμένη εργασία έχει κοινή αφετηρία διερεύνησης με εκείνη των δύο αμερικανών ερευνητών –τον εντοπισμό πιθανών ψυχολογικών αιτιών στη συμπεριφορά των αγοραστών– διαφοροποιείται στο ότι διερευνά την επίδραση συγκεκριμένων γεγονότων που επέδρασαν πιθανότατα στη συμπεριφορά τους, και διευρύνει το θεωρητικό υπόβαθρο του ερωτήματος.

Συγκεκριμένα, στην εργασία αυτή διερευνάται:

- A. Η επίδραση που πιθανότατα είχε στη συμπεριφορά των αγοραστών κατοικίας η προαναγγελία δύο φορολογικών ρυθμίσεων που προβλήθηκαν ιδιαίτερα από τα ΜΜΕ:
  - Της επιβολής του Φόρου Προστιθέμενης Αξίας στις οικοδομές (Ν. 3427/2005) από 1.1.2006, και
  - Της σημαντικής αύξησης των αντικειμενικών αξιών –που αποτελούσε και την προϋπόθεση για την εφαρμογή του ΦΠΑ– σε δύο δόσεις. Η πρώτη τέθηκε σε ισχύ από 1.1.2006 και η δεύτερη από 1.3.2007.
- B. Ο τρόπος με τον οποίο οι εν δυνάμει αγοραστές κατοικίας προσέλαβαν και επεξεργάστηκαν νοητικά τις πληροφορίες σχετικά με τις νέες ρυθμίσεις.

Η εργασία περιλαμβάνει τα εξής κύρια μέρη: αρχικά γίνεται μια σύντομη επισκόπηση του θεωρητικού πλαισίου που υποστηρίζει την εργασία, και στη συνέχεια παρουσιάζεται η εξέλιξη της αγοράς κατοικίας με βάση επίσημα δημοσιευμένα στοιχεία. Ακολουθεί η παρουσίαση και η ερμηνεία των αποτελεσμάτων έρευνας πεδίου που διενεργήθηκε με την αξιοποίηση των σχετικών θεωρητικών προσεγγίσεων.

## 2. ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Σύμφωνα με πολυάριθμες έρευνες, ψυχολογικοί παράγοντες του ατόμου καθώς και το περιβάλλον του, έχουν μεγάλο βάρος στη λήψη επενδυτικών αποφάσεων (Kent κ.ά., 2002). Κατά τον Keynes (1936/2001) μεταξύ ανθρώπων που έρχονται σε επαφή αναπτύσσονται

αλληλεπιδράσεις, σε τέτοιο βαθμό ώστε αυτοί να τείνουν να σκέφτονται και να συμπεριφέρονται παρόμοια και συνήθως ανορθολογικά, ακολουθώντας τα "ζώδη ένστικτά" τους (Akerlof και Shiller, 2009). Έτσι, όταν οι τιμές αυξάνονται, σπεύδουν μαζικά να αποκτήσουν τα περιουσιακά στοιχεία που επιθυμούν θεωρώντας ότι στο μέλλον αυτό θα είναι δυσκολότερο, ή θεωρώντας ότι η πρόσοδος που θα έχουν από μια επένδυση θα είναι σημαντική. Αντίθετα, όταν οι τιμές μειώνονται, σπεύδουν να εκποιήσουν την περιουσία τους προκειμένου να μετριάσουν τις απώλειες. Κατ' ανάλογο τρόπο λειτουργεί και η αγορά ακινήτων, με αποτέλεσμα να εντείνονται εν γένει τα χαρακτηριστικά της κυκλικής της πορείας. Έτσι, η ζήτηση και οι τιμές των ακινήτων αυξάνονται σε περιόδους ευφορίας και ανόδου του κύκλου. Το αντίστροφο συμβαίνει σε περιόδους κρίσης. Ειδικά σε ότι αφορά τις περιόδους επέκτασης της αγοράς ακινήτων, ο χρόνος εκδήλωσης και η ένταση του παραπάνω φαινομένου επιτείνονται λόγω της βραδύτητας παραγωγής νέων κτιρίων, αφού από τη στιγμή που θα εκδηλωθεί η ζήτηση, και έως αυτή να ικανοποιηθεί, μεσολαβεί χρονικό διάστημα περίπου δύο ετών. Δηλαδή η προσφορά αναγκαστικά υπολείπεται της ζήτησης για κάποιο διάστημα, με προφανείς επιπτώσεις στις τιμές. Σε ότι αφορά τον αριθμό των μεταβιβάσεων ακινήτων και τις τιμές τους, ο Renard (1993) υπογραμμίζει ότι αυτοί αυξάνονται με γοργούς ρυθμούς σε περιόδους επέκτασης της αγοράς (*effet de levier*), ενώ αντίθετα σε περιόδους συρρίκνωσης μειώνονται με βραδύτητα, επειδή οι ιδιοκτήτες τους αρνούνται να δεχθούν τη μείωση της αξίας των ακινήτων τους, και να τα εκποιήσουν σε χαμηλότερη τιμή από τη μέγιστη που αυτά είχαν αγγίξει σε κάποια δεδομένη χρονική στιγμή (*effet de cliquet*).

Σύμφωνα με προσεγγίσεις του οικονομικού συμπεριφορισμού (*behavioral economics*), οι περισσότεροι επενδυτές ενεργούν όπως πράττει το πλήθος, υπακούοντας στο "ένστικτο της αγέλης" (*herd instinct*), προκαλώντας με τη συμπεριφορά τους την "υπερθέρμανση" των αγορών, και συχνά εκδήλωση "φουσκών" στις αγορές (Shiller, 1995· Beltratti, 2004). Το φαινόμενο της "συμπεριφοράς αγέλης" (*herd behavior*) προσέληκε το ενδιαφέρον αρχικά της ψυχολογίας και στη συνέχεια της οικονομίας. Οι πρώτοι από τους οικονομολόγους που ενδιαφέρθηκαν για το φαινόμενο είναι ο Thorstein Veblen (1899, 1900) και ο Harvey Leibenstein (1950, 1966) που θεωρείται από τους πρωτοπόρους του οικονομικού συμπεριφορισμού, ενώ από τους κοινωνικούς ψυχολόγους πρωτεργάτες θεωρούνται ο Gabriel Tarde (1898/1989, 1903) και ο Gustave Le Bon (1895/2003). Οι προσεγγίσεις των δύο επιστημών είναι διαφορετικές. Την οικονομία, και ιδιαίτερα τον οικονομικό συμπεριφορισμό, απασχολούν κυρίως τα μακροπρόθεσμα αποτελέσματα του φαινομένου, καθώς και οι δυναμικές ωφέλειες που μπορούν να προκύψουν, από επενδυτική άποψη. Με μονάδα αναφοράς το άτομο, η ψυχολογία ερευνά το πώς και το γιατί οι άνθρωποι εκδηλώνουν αυτού του τύπου την κοινωνική συμπεριφορά. Το ενδιαφέρον των

οικονομικών αναλύσεων επικεντρώνεται κυρίως στο μακρο-επίπεδο ανάλυσης του φαινομένου της "συμπεριφοράς αγέλης", θεωρώντας τα ατομικά κίνητρα δεδομένα, σταθερά και κατά βάση ορθολογικά. Στις μελέτες ψυχολογίας το ενδιαφέρον εστιάζεται στις διαδικασίες που αναπτύσσονται στη μικροκλίμακα, ενώ αγνοεί τα αποτελέσματά τους σε μακροοικονομικό και θεσμικό επίπεδο (Lie, 1997· Daniel κ.ά., 2002· Wurgler, 2002). Και οι δύο προσεγγίσεις παρουσιάζουν κάποια μειονεκτήματα: κατά τον Rook (2006), βασική αδυναμία της οικονομικής ανάλυσης αποτελεί η αποσιώπηση των κινήτρων που προκαλούν τη "συμπεριφορά αγέλης", ενώ κύρια αδυναμία της έρευνας της ψυχολογίας είναι η αγνόηση του ρόλου των δομικών χαρακτηριστικών του ευρύτερου θεσμικού περιβάλλοντος στη διαμόρφωση των κινήτρων και των δράσεων των ατόμων που συμπεριφέρονται ως αγέλη (Van Ginneken, 2003, σημειώνεται στο Rook, 2006).

Ο Tarde (1903) στο έργο του "*Οι Νόμοι της Μίμησης*" θεωρεί ότι η μίμηση είναι συστατικό της κοινωνίας, καθώς και ότι μίμηση σημαίνει υπνοβασία. Επίσης υποστηρίζει ότι η δημιουργία του πλήθους συνδέεται στενά με στοιχεία αστικής κοινωνικότητας, άποψη που φαίνεται ότι ασπάζονται και νεότεροι επιστήμονες, όπως ο Borch (2005). Ο Tarde (1890, 2007· Towns, 2003· Blackman, 2007· Barry και Thrift, 2007) πιστεύει ιδιαίτερα στη σημασία των μιμητικών συμπεριφορών, αφού θεωρεί ότι η μίμηση πραγματοποιείται *ab interioribus ad exteriora*, δηλαδή η μίμηση των ιδεών εμφανίζεται, πριν ακόμη αυτές αποκτήσουν υπόσταση. Εκτός από τους ψυχολόγους, σημαντικοί οικονομολόγοι ερευνητές αναγνωρίζουν επίσης ότι, ο μιμητισμός είναι το βασικό στοιχείο που προκαλεί τη "συμπεριφορά αγέλης" (Shiller, 1995· Beltratti, 2004).

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι είναι χρήσιμη –αν όχι επιτακτική– η διεπιστημονική προσέγγιση του φαινομένου της "συμπεριφοράς αγέλης", που θα αναλύσει τόσο τα αίτια όσο και τα αποτελέσματά του, σε μικρο και μακρο-κλίμακα. Προϋπόθεση γι' αυτό αποτελεί ο μετριασμός του βάρους της νεοκλασικής κυρίως υπόθεσης της αποτελεσματικότητας της αγοράς (*efficient market hypothesis*), και της ορθολογικότητας του ατόμου και του *homo oeconomicus*, που κυριαρχούν στις περισσότερες οικονομικές προσεγγίσεις, αλλά και σε ορισμένες ψυχολογικές, αφού υπάρχουν και κοινωνικοί ψυχολόγοι που δεν αναγνωρίζουν ανορθολογισμό στη συμπεριφορά του πλήθους, όπως για παράδειγμα οι Turner και Killian (1957). Οι τελευταίοι μάλιστα θεωρούν ότι ο μιμητισμός, η μετάδοση και η υποβολή –ως έννοιες της ψυχολογίας– θα πρέπει να υπαχθούν κατά κύριο λόγο σε μια κοινωνιολογική προσέγγιση (Borch, 2006).

Τέλος, θα πρέπει να αναφερθεί η έννοια της "περιορισμένης ορθολογικότητας" (*bounded rationality*) που εισήγαγε ο οικονομολόγος Herbert Simon στη δεκαετία του '50 (Simon, 1986). Η έννοια αυτή γίνεται πλέον αποδεκτή και από κύκλους ψυχολόγων και συνδράμει σε μια προσπάθεια γεφύρωσης του χάσματος των προσεγγίσεων μεταξύ

της ψυχολογίας και της οικονομίας. Σύμφωνα με την έννοια της "περιορισμένης ορθολογικότητας", παράγοντες που ενυπάρχουν στην ανθρώπινη φύση, καθώς και στο ευρύτερο θεσμικό περιβάλλον, οδηγούν τα άτομα στο να προχωρήσουν όχι στη βέλτιστη, αλλά στην περισσότερο ικανοποιητική επιλογή και δράση.

### 3. ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

Στο μέρος αυτό της εργασίας παραθέτονται εν συντομία κάποια βασικά "αντικειμενικά" δεδομένα της αγοράς κατοικίας στην Ελλάδα, και επισημαίνονται οι κύριες μακροοικονομικές προϋποθέσεις που οδήγησαν στην πρωτόγνωρη ανάπτυξη της αγοράς κατά την περίοδο μετά το 2000.

Σύμφωνα με δημοσιευμένα στοιχεία στα *Στατιστικά Δελτία Οικονομικής Συγκυρίας* της Τράπεζας της Ελλάδος, ο ρυθμός μεταβολής του ετήσιου δείκτη των τιμών των κατοικιών τόσο στην Αθήνα όσο και στα υπόλοιπα αστικά κέντρα ήταν ήδη υψηλός από το 2000, και παρουσιάζεται υψηλότερος κατά τις περιόδους 2000-2002, και 2004-2006 (Σχήμα 1). Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο δείκτης αφορά το σύνολο του αποθέματος που μεταβιβάζεται, δηλαδή νεόκτιστες και μεταχειρισμένες κατοικίες. Κατά κανόνα, η τάση αύξησης των τιμών παρατηρείται αρχικά στις νέες κατοικίες, ενώ προοδευτικά μεταδίδεται και στις παλαιές, επειδή η αύξηση των τιμών νέων κατοικιών στρέφει μέρος των αγοραστών κατοικίας στην αγορά μεταχειρισμένων. Ως εκ τούτου, οι αυξήσεις των τιμών νέων κατοικιών ήταν πιθανότατα μεγαλύτερες εκείνων που αντιπροσωπεύει ο δείκτης. Έκρηξη παρατηρείται και στην έκδοση νέων οικοδομικών αδειών, όπου σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΣΥΕ η παραγωγή νέων κατοικιών στη χώρα γνώρισε υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης κατά τις περιόδους 2000-2002, 2004-2006, και κορυφώθηκε κατά το 2005 (Σχήμα 2)<sup>3</sup>.

Η απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων και του χρηματοπιστωτικού συστήματος στην Ελλάδα ολοκληρώθηκε όταν η χώρα υιοθέτησε την ενιαία νομισματική πολιτική με την είσοδό της στην ΟΝΕ το 2001, και αδιαμφισβήτητα επηρέασε την αγορά κατοικίας, αφού επέφερε σημαντικές μεταβολές στην τραπεζική χρηματοδότησή της. Από τις σπουδαιότερες επιπτώσεις της είναι η μείωση των επιτοκίων στεγαστικής πίστης (Σχήμα 3), τα οποία κατά την περίοδο 2004-2007 ήταν σημαντικά χαμηλότερα του ρυθμού αύξησης των τιμών των κατοικιών, καθώς και η άρση του περιορισμού στην τραπεζική χρηματοδότηση του τομέα ήδη από το 1988 και η κατάργηση του ορίου που ίσχυε έως τότε για την τραπεζική χρηματοδότηση μέχρι το 70% της συνολικής αξίας ενός ακινήτου.

<sup>3</sup> Στην αξιολόγηση αυτών των δεδομένων θα πρέπει να ληφθούν υπόψη τα εξής: α) η έκδοση νέας άδειας κατασκευής δε συνεπάγεται και την κατασκευή του κτιρίου, και β) από την έκδοση μιας άδειας κατασκευής έως την κατασκευή της μεσολαβεί ελάχιστο χρονικό διάστημα δώδεκα μηνών. Εν τούτοις, κατά την περίοδο μελέτης (2004-καλοκαίρι 2007), θεωρείται ότι σχεδόν το σύνολο των νέων αδειών υλοποιήθηκαν.

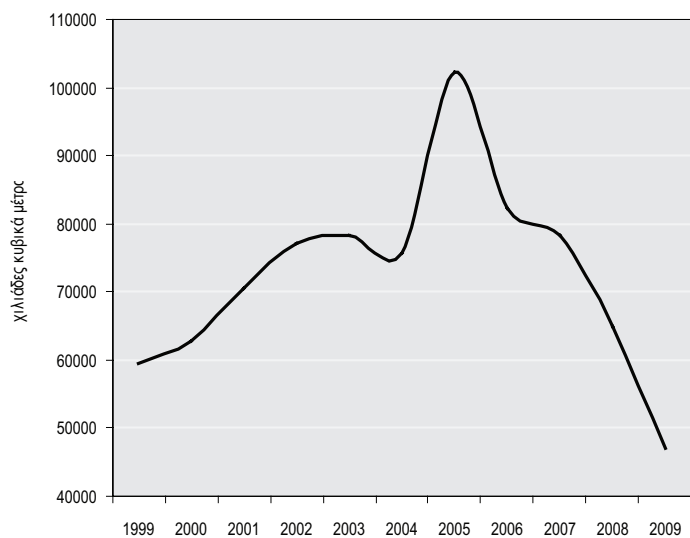
**Σχήμα 1.** Ρυθμός μεταβολής ετήσιου δείκτη των τιμών των κατοικιών



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, Στατιστικά Δελτία Οικονομικής Συγκυρίας

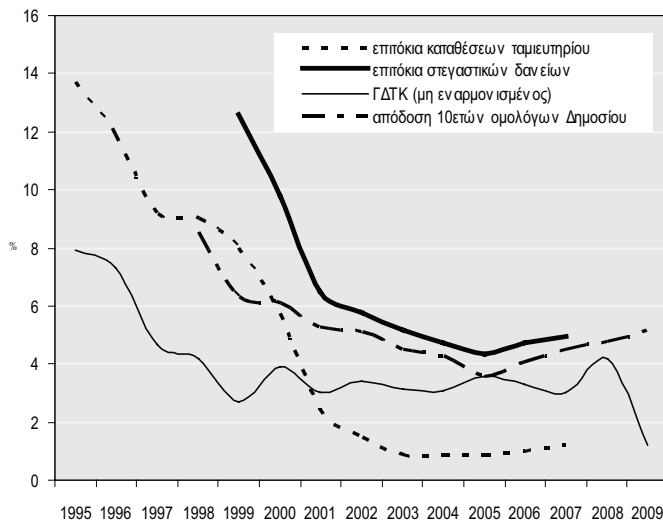
Σημείωση: για το έτος 2010: στοιχεία μόνο για τα τρίμηνα I και II

**Σχήμα 2.** Μεταβολή του όγκου νέων κατοικιών, με βάση τις εκδοθείσες άδειες οικοδομών



Πηγή: ΕΣΥΕ

**Σχήμα 3.** Μεταβολή βασικών τιμών επιτοκίων, ΔΤΚ και απόδοσης 10ετών ομολόγων του δημοσίου



Πηγή στοιχείων: Τράπεζα της Ελλάδας

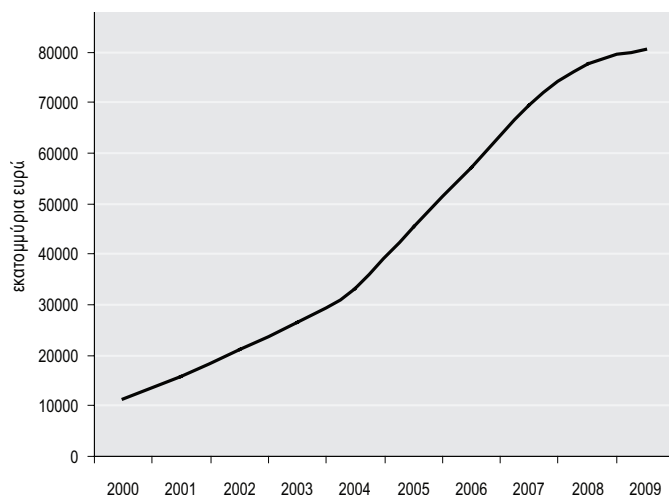
Είναι γνωστό ότι όταν το γενικότερο οικονομικό περιβάλλον είναι ευνοϊκό για επενδύσεις σε ακίνητα, ψυχολογικοί παράγοντες υποστηρίζουν την αύξηση των τιμών, επειδή οι επενδυτές πιστεύουν ότι η αξία των περιουσιακών στοιχείων θα είναι μεγαλύτερη στο μέλλον, ενώ αντικειμενικοί παράγοντες δε συνηγορούν πάντα σε αυτή την αντίληψη (Stiglitz, 1990´ Flood και Hodrick, 1990´ Renaud, 1997´ Schiller, 1990, 1995, 2001 και 2006).

Ως αποτέλεσμα των μεταβολών του μακροοικονομικού περιβάλλοντος η αγορά των στεγαστικών δανείων παρουσίασε άνθηση κατά τα τελευταία χρόνια. Σύμφωνα με στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, το 2000 τα υπόλοιπα των στεγαστικών δανείων στην Ελλάδα ανέρχονταν σε περίπου 11,3 δις ευρώ, το 2004 έφθασαν τα 26,5 δις ευρώ, και το 2008 τα 77,7 δις ευρώ (Σχήμα 4), χωρίς να υπολογίζονται τα τιτλοποιημένα ποσά δανείων.

Ήδη από το 2004, οι προαναγγελθείσες από την κυβέρνηση φορολογικές ρυθμίσεις, δηλαδή η επιβολή του ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών, θεωρήθηκε ότι είχαν άμεσες επιπτώσεις στην αγορά κατοικίας. Η πρώτη αύξηση των αντικειμενικών αξιών ίσχυσε ταυτόχρονα με την επιβολή του ΦΠΑ, και ήταν της τάξης του 30% για τα εντός σχεδίου πόλεως ακίνητα, ενώ για τα εκτός σχεδίου πόλεως οι αυξήσεις ήταν πολύ μεγαλύτερες, και έφθασαν έως και το 90%. Η δεύτερη αύξηση που είχε επίσης προαναγγελθεί, επέβαλε αύξηση των αντικειμενικών αξιών των εντός σχεδίου πόλεως ακινήτων κατά

20-25%. Δημοσιεύματα στον τύπο φανερώνουν την ανησυχία της αγοράς<sup>4</sup>. Παράλληλα, καμία επίσημη και τεκμηριωμένη μελέτη δεν είδε το φως της δημοσιότητας σχετικά με τις πραγματικές αναμενόμενες επιπτώσεις που θα επέφεραν οι νέες φορολογικές ρυθμίσεις στην αγορά ακινήτων.

**Σχήμα 4.** Υπόλοιπα Στεγαστικών Δανείων (Εμπορικές Τράπεζες και Ειδικό Πιστωτικό Οργανισμό)



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, Στατιστικά Δελτία Οικονομικής Συγκυρίας

Από τα παραπάνω στοιχεία προκύπτει το συμπέρασμα ότι, το ευνοϊκό οικονομικό περιβάλλον καθιστούσε το δανεισμό για αγορά κατοικίας ευχερή, και η ζήτηση προκάλεσε την άμεση αύξηση της προσφοράς κατοικίας. Όμως, όταν οι αγοραστές/επενδυτές έχουν τη δυνατότητα να δανείζονται με ευκολία έως και το 100% του κεφαλαίου μιας επένδυσης σε ακίνητα, οι τιμές των ακινήτων εύκολα αυξάνονται (Τριανταφυλλόπουλος, 2005). Δεδομένου του ότι υπάρχει σημαντική "διαφορά φάσεως" μεταξύ της εκδήλωσης της ζήτησης και της ικανοποίησής της, καθώς και του γεγονότος ότι η ζήτηση διατηρούνταν σε υψηλά επίπεδα κατά το σχετικά μικρό –τριετές– χρονικό διάστημα, οι τιμές συνέχιζαν τη δυναμική αυξητική τους πορεία.

<sup>4</sup> Ενδεικτικά: "Κανείς δεν έχασε αγοράζοντας γη" (Το Βήμα, 03/09/2006), "Στα ύψη οι φόροι των ακινήτων-Αυξάνονται 25% οι αντικειμενικές, 87% οι αμοιβές μηχανικών" (Το Βήμα, 04/02/2007), "Μεγάλες ευκαιρίες στην αγορά ακινήτων" (Το Βήμα, 07/01/2007), "Φόβοι για νέα έκρηξη τιμών στα ακίνητα" (Καθημερινή, 21/09/2004), "Οι νέες ισορροπίες της κτηματαγοράς. Η αύξηση των αντικειμενικών αξιών, η επιβολή του ΦΠΑ στις νεόδμητες οικοδομές και η καθιέρωση από 1.1.2006 του Φόρου Αυτομάτου Υπερτιμήματος συνθέτουν ένα εκρηκτικό μείγμα για την ελληνική αγορά ακινήτων"

#### 4. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΕΔΙΟΥ

Η έρευνα πεδίου πραγματοποιήθηκε το καλοκαίρι του 2007. Χρησιμοποιήθηκε δομημένο ερωτηματολόγιο, που απαντήθηκε από άτομα που αγόρασαν νεόκτιστη κατοικία κατά την περίοδο από το 2004 έως τον Αύγουστο του 2007 στις πόλεις Βόλο και Καρδίτσα. Απαντήθηκαν 174 ερωτηματολόγια, τα 34 εκ των οποίων κρίθηκαν αναξιόπιστα και δεν συμπεριλήφθηκαν στο δείγμα. Από την επεξεργασία των 140 ερωτηματολογίων, τα 74 αφορούσαν αγοραστές κατοικίες στο Βόλο, και τα 93 στην Καρδίτσα. Κατά έτος, τα ερωτηματολόγια κατανέμονται ως εξής: 2004: 15 ερωτηματολόγια, 2005: 54, 2006: 47, 2007: 24. Ιδιαίτεροι λόγοι ή ιδιαιτερότητες των τοπικών κτηματαγορών, που να καθιστούν τα δείγματα στις δύο πόλεις ανομοιογενή, δεν εντοπίστηκαν. Άλλωστε, όπως επισημαίνεται και από την Τράπεζα της Ελλάδος (2010: 80), η εξέλιξη των τιμών των κατοικιών δεν διαφοροποιείται μεταξύ όλων σχεδόν των πόλεων στη χώρα, και κατά συνέπεια δεν θα μπορούσε κανείς να ισχυρισθεί ότι στις συγκεκριμένες πόλεις, οι αγοραστές αντέδρασαν διαφορετικά σε σχέση με εκείνους άλλων πόλεων.

Ο περιορισμένος αριθμός ποσοτικών δεδομένων δεν επέτρεψε μια περισσότερο προωθημένη στατιστική επεξεργασία τους, και κατά συνέπεια οριοθετεί τόσο τις επιμέρους ερμηνευτικές υποθέσεις που μπορούν να διατυπωθούν, όσο και την στατιστική εγκυρότητα των αποτελεσμάτων της έρευνας. Ως εκ τούτου, η έρευνα αυτή θα μπορούσε να χαρακτηριστεί προκαταρκτική, αν και πλέον μια πιθανή επανάληψή της δεν θεωρείται πιθανή στο ορατό μέλλον, λόγω της ιδιαιτερότητας των συνθηκών κατά την εξεταζόμενη χρονική περίοδο.

Οι σημαντικότερες δυσκολίες που απαντήθηκαν στη διαδικασία συλλογής δεδομένων αφορούν:

- A. Την ανυπαρξία αρχείων με τα πλήρη στοιχεία των αγοραστών κατοικίας, έτσι ώστε να είναι δυνατόν αυτοί να εντοπισθούν. Δυνητική πηγή στοιχείων αποτελούν οπωσδήποτε τα συμβολαιογραφεία και οι οικονομικές εφορίες των υπό εξέταση περιοχών, αλλά ο τρόπος καταχώρησης των συμβολαίων ή των φύλων φορολογίας δεν επιτρέπει τον ευχερή εντοπισμό τόσο του τύπου των πράξεων μεταβίβασης, όσο και των συμβαλλόμενων. Για το λόγο αυτό, στην έρευνα αναζητήθηκαν απευθείας, ιδιοκτήτες-ένοικοι διαμερισμάτων σε νεόκτιστες οικοδομές.
- B. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε κατά τους μήνες Ιούλιο και Αύγουστο του 2007, περίοδο κατά την οποία οι περισσότεροι έλληνες συνηθίζουν να απουσιάζουν σε διακοπές. Πλέον αυτού όμως, ακόμη και όταν βρίσκονταν στην οικία τους, ήταν συχνά απρόθυμοι να απαντήσουν στις ερωτήσεις που τους τέθηκαν σχε-



τικά με την απόκτηση περιουσιακών στοιχείων τους, κάτι που αποτελεί σύνθη-  
θες φαινόμενο.

## 5. Η ΑΝΤΙΛΗΨΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

Αρχικά, θα πρέπει να αναφερθούν ορισμένα δεδομένα σχετικά με τις μεταβιβάσεις κατοικιών κατά την εξεταζόμενη περίοδο 2004-2007, που προέκυψαν από την επεξεργασία των ερωτηματολογίων:

- Το 72% των κατοικιών του δείγματος αγοράσθηκαν κατά τα έτη 2005 και 2006<sup>5</sup>.
- Το 87% των κατοικιών που μεταβιβάσθηκαν προορίζονταν για ιδιοχρηση, εκ των οποίων το 71% αγοράσθηκε με δάνειο, που μάλιστα για το 90% των κατοικιών αντιπροσώπευε πάνω από το 50% της αξίας τους (για το 37,4% το 100% της αξίας του ακινήτου).
- Το 83% των κατοικιών ήταν του επιθυμητού εμβαδού και το 70% βρίσκονταν στην επιθυμητή περιοχή.
- Το 87% των αγοραστών απάντησαν ότι άμεσες οικογενειακές ή προσωπικές τους ανάγκες επέβαλαν την αγορά κατοικίας, καθώς επίσης και η επιθυμία τους να απαλλαγθούν από την καταβολή ενοικίου με την απόκτηση δικής τους στέγης, να απολαύσουν καλύτερη ποιότητα ζωής και να μεταβιβάσουν ένα περιουσιακό στοιχείο στους απογόνους τους.
- Η συντριπτική πλειοψηφία των αγοραστών κατοικίας στις δύο πόλεις αφορούσε οικογένειες (80%) που θεωρούν την αγορά τους ως μια καλή επένδυση (90%), και πιστεύουν ότι ορθά προέβηκαν σε αγορά κατά τη συγκεκριμένη στιγμή, επειδή πίστευαν ότι οι τιμές θα αυξάνονταν, ενώ το 10% θεωρεί ότι θα έπρεπε να προβεί στην αγορά νωρίτερα.
- Το 52% των αγοραστών ήταν πτυχιούχοι τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, το 41% δευτεροβάθμιας, και οι υπόλοιποι πρωτοβάθμιας.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι άξιες αναφοράς γεωγραφικές διαφοροποιήσεις στις δύο πόλεις δεν παρατηρήθηκαν από τα ερωτηματολόγια που απαντήθηκαν.

### 5.1. Επίσπευση αγοράς κατοικίας

Σε αυτή την ενότητα διερευνάται η αντίληψη του περιβάλλοντος που είχαν διαμορφώσει οι αγοραστές και η οποία τους επηρέασε στην απόφασή τους για αγορά κατοικίας.

<sup>5</sup> Σημειώνεται ότι κατά κανόνα, και οι οικοδομές που περατώθηκαν το 2006, αλλά και το 2007 δεν βαρύνονταν με ΦΠΑ, αφού οι άδειες τους είχαν ολοκληρωθεί εκδοθεί πριν την επιβολή του.

Ένα από τα καίρια θέματα που τέθηκε και από τους Case και Shiller (1988) ήταν το εξής: οι αγοραστές λειτούργησαν υπό πίεση, σκεπτόμενοι ότι έπρεπε να αγοράσουν άμεσα κατοικία γιατί θα ήταν δύσκολο να αποκτήσουν στο μέλλον; Το ερώτημα αυτό αποτέλεσε βασική υπόθεση εργασίας και στην παρούσα έρευνα.

Παρόλο που 71,4% απάντησε ότι δε λειτούργησε υπό πίεση, μια περαιτέρω διερεύνηση των απαντήσεών τους σε συναφείς ερωτήσεις αποδεικνύει το αντίθετο:

- Η συντριπτική πλειοψηφία των αγοραστών είχαν άποψη για την πορεία των τιμών των κατοικιών, πίστευαν ότι οι τιμές θα αυξάνονταν πολύ ή έστω θα αυξάνονταν, και μάλιστα θεωρούσαν ότι στο μέλλον θα αντιμετώπιζαν σημαντικές δυσκολίες στην απόκτηση στέγης. Για το λόγο αυτό, πίστευαν ότι θα έπρεπε να προχωρήσουν σε αγορά εγκαίρως (Πίνακες 1 και 2).
- Τα 2/3 των αγοραστών κατοικίας συνδύασαν τη δυνατότητα απόκτησης κατοικίας με τη μεταβολή των τιμών (Πίνακας 2)<sup>6</sup>.
- Αδιαμφισβήτητα κάθε χρόνο ένας αριθμός κατοικιών αποτελεί αντικείμενο αγοραπωλησίας. Νέες κατοικίες κατασκευάζονται, έτσι ώστε να διαμορφώνεται μια σχετική ισορροπία μεταξύ της προσφοράς και της ζήτησης.

**Πίνακας 1.** Συσχέτιση της γνώμης για την πορεία των τιμών με το αν θα είναι δύσκολη η απόκτηση κατοικίας στο μέλλον

Γνώμη για πορεία των τιμών	Δυσκολία στην απόκτηση κατοικίας στο μέλλον		Σύνολο
	Ναι	Όχι	
Θα αυξάνονταν πολύ	34 49,3%	23 32,4%	57 40,7%
Θα αυξάνονταν λίγο	27 39,1%	31 43,7%	58 41,4%
Θα παρέμεναν σταθερές	4 5,8%	4 5,6%	8 5,7%
Δεν είχα γνώμη	4 5,8%	13 18,3%	17 12,1%
Σύνολο	69 100,0%	71 100,0%	140 100,0%

<sup>6</sup> Επισημαίνεται ότι οι δύο ερωτήσεις εμφανίζουν σημαντική εξάρτηση: Pearson Chi-square =41,380 με α=0,000.

**Πίνακας 2.** Συσχέτιση της αντίληψης που επέβαλε την έγκαιρη αγορά κατοικίας επειδή εκτιμούνταν αύξηση της δυσκολίας απόκτησής της στο μέλλον

Έγκαιρη αγορά	Δυσκολία στο μέλλον		Σύνολο
	Ναι	Όχι	
Ναι	63 91,3%	28 39,4%	91 65,0%
Όχι	6 8,7%	43 60,6%	49 35,0%
Σύνολο	69 100,0%	71 100,0%	140 100,0%

Η αγορά κατοικίας είναι συνήθως για τα περισσότερα νοικοκυριά περίπου προγραμματισμένη, ανεξάρτητα από τη μεταβολή των τιμών και άλλους ίσως οικονομικούς παράγοντες, που αξιολογούνται κάθε φορά από τους αγοραστές, και είναι προβλέψιμοι. Εντούτοις, **το 28,6% των αγοραστών απάντησαν ότι επισπεύσανε την αγορά τους. Το ποσοστό αυτό είναι εξαιρετικά σημαντικό, αφού αντιπροσωπεύει εκείνους τους αγοραστές που προκάλεσαν την υπερβάλλουσα ζήτηση**, σε σχέση με τη "συνήθη" ζήτηση για νέες κατοικίες, και είχε ως συνέπεια την αύξηση των τιμών και την εντατικοποίηση της παραγωγής νέων κατοικιών αλλά με κάποια διαφορά φάσεως, αφού για την παραγωγή κατοικιών απαιτείται σημαντικό χρονικό διάστημα. Η αγορά κατοικιών υπό κατασκευή ικανοποίησε σε σημαντικό βαθμό την άμεση ζήτηση, αφού μόνο το 16% αγόρασε την κατοικία του αποπερατωμένη, και το 35,6% πριν ακόμη αρχίσει η κατασκευή της<sup>7</sup> οπωσδήποτε όμως, δεν μεταβάλλει το συνολικό μέγεθος της ζήτησης, η οποία και αποτελούσε το κίνητρο για την έναρξη κατασκευής νέων κατοικιών, αφού στην παραγωγή κατοικίας πρωταρχικό ρόλο παίζει η ζήτηση στην αγορά των τελικών χρηστών. Επιπλέον, τα υψηλά ποσοστά αγοράς κατοικίας ενώ η οικοδομή βρίσκεται σε πρώιμο στάδιο κατασκευής ή δεν έχει ακόμη αρχίσει, πιθανόν αποδεικνύει τη σπουδή για απόκτηση κατοικίας και αποτυπώνει την αίσθηση των αγοραστών ότι οι τιμές θα αυξάνονταν σημαντικά. Εδώ θα πρέπει να υπογραμμισθεί, αντίθετα με μια άποψη που συνήθως εκφράζεται, το εξής: οι τιμές των κατοικιών καθορίζονται βραχυπρόθεσμα στην αγορά των τελικών χρηστών, δηλαδή με βάση τα επίπεδα της ζήτησης από τους χρήστες και την προσφορά, και όχι με βάση τις μεταβολές των συντελεστών της παραγωγής τους όπως οι τιμές των πρώτων υλών,

<sup>7</sup> Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, το 35,6% αγόρασε από τα σχέδια, το 22,7% όταν είχε μόλις κατασκευασθεί ο φέρων οργανισμός, το 25,8% στη φάση της οπτοπλινθοδομής, και το 15,9% αποπερατωμένη. Τα υψηλότερα ποσοστά αγοράς κατοικίας στο στάδιο της κατασκευής καταγράφονται το 2005 (86,3%, εκ των οποίων 45,1% στα σχέδια) και το 2006 (83,4%, εκ των οποίων το 35,6% στα σχέδια).

το κόστος εργασίας, τα επιτόκια, τους νέους φόρους, κ.λπ. (DiPasquale και Wheaton, 1992· Renard, 1993, 1996). Οπωσδήποτε βέβαια, σε περιόδους επέκτασης της κτηματαγοράς οι τυχόν αυξήσεις στους συντελεστές αυτούς επιβαρύνουν τους αγοραστές, ενώ αντίθετα σε περιόδους συρρίκνωσης, τους πωλητές. Αυτό ενισχύει την άποψη ότι οι τιμές αυξήθηκαν λόγω της αύξησης της ζήτησης.

Δηλαδή συμπερασματικά, από τα στοιχεία της έρευνας συμπεραίνεται ότι, η υπερβάλλουσα ζήτηση προέκυψε από τη σπουδή για απόκτηση κατοικίας που επέδειξε ένα σημαντικό ποσοστό ενημερωμένων αγοραστών, που θεωρούσαν ότι η ανοδική πορεία των τιμών θα καθιστούσε την αγορά κατοικίας δυσκολότερη στο μέλλον.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι σχεδόν ανάλογη συμπεριφορά των αγοραστών κατέγραψαν και οι Case και Shiller (1988) στην έρευνά τους, αφού: μόνο το 15% παραδέχθηκε ότι επηρεάστηκε ψυχολογικά από τη γενικότερη πορεία της αγοράς, το 98% των αγοραστών θεωρούσε ότι οι τιμές θα αυξάνονταν, και μάλιστα το 87% θεωρούσε ότι οι τιμές θα αυξάνονταν γρήγορα, το 11% ότι θα αυξάνονταν αργά, και σχεδόν κανείς δεν θεωρούσε ότι οι τιμές θα παρέμεναν σταθερές ή θα μειώνονταν<sup>8</sup>, περίπου το 94% των αγοραστών θεωρούσαν ότι ήταν καλή η περίοδος που αγόρασαν κατοικία, και τέλος, το 75% των αγοραστών κατοικίας θεωρούσαν ότι η απόκτησή της θα ήταν δυσκολότερη στο μέλλον.

## **5.2. Η προαναγγελία των νέων φορολογικών ρυθμίσεων επηρέασε τους αγοραστές κατοικίας**

Τρεις στους τέσσερις αγοραστές κατοικίας από εκείνους που θεωρούσαν ότι οι τιμές των κατοικιών θα αυξάνονταν, ήταν ενήμεροι για την επιβολή ΦΠΑ στις οικοδομές και για την αύξηση των αντικειμενικών αξιών, αλλά ήταν απαισιόδοξοι σχετικά με τη δυνατότητα αγοράς κατοικίας στο μέλλον. Από την έρευνα προκύπτει ότι επηρεάστηκαν σε σημαντικό βαθμό στην απόφασή τους να αγοράσουν κατοικία από την ενημέρωση που είχαν σχετικά με την επιβολή των νέων φόρων (Πίνακας 3)<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Τα ποσοστά που δίδονται αφορούν τους μέσους όρους των ποσοστών για κάθε πόλη.

<sup>9</sup> Σε σχέση με τις περιπτώσεις που μελετήθηκαν από τους Case και Shiller (1988), υπάρχουν οι εξής διαφορές: στην ελληνική περίπτωση, οι αγοραστές κατοικίας ήταν βέβαιοι ότι τα ακίνητα θα επιβαρυνθούν με υψηλότερη φορολογία, χωρίς όμως να γνωρίζουν ότι οι μηχανισμοί της αγοράς υπακούουν στο νόμο της προσφοράς και της ζήτησης στη διαμόρφωση των τιμών του τελικού προϊόντος. Στην περίπτωση των αμερικανών αγοραστών, ως λόγοι αύξησης των τιμών προσδιορίστηκαν, η ανεπάρκεια προσφοράς κατοικιών, η μεταβολή των επιτοκίων, η αίσθηση που είχαν ότι "πολλοί άνθρωποι θέλουν να κατοικήσουν στη συγκεκριμένη πόλη" και οι συνθήκες της τοπικής οικονομίας. Δηλαδή, και στην έρευνα στις ΗΠΑ και στην παρούσα, εντοπίζεται ατελής γνώση της αγοράς.

**Πίνακας 3.** Συσχέτιση του βαθμού επιρροής της ενημέρωσης των αγοραστών κατοικίας σχετικά με τα νέα φορολογικά μέτρα, στην απόφασή τους για απόκτηση στέγης

Ενημέρωση	Βαθμός επιρροής				Σύνολο
	πολύ σημαντικός	σημαντικός	μικρός	μηδενικός	
Ναι	49 98,0%	22 100,0%	18 90,0%	17 35,4%	106 75,7%
Όχι	1 2,0%	0 0,0%	2 10,0%	31 64,6%	34 24,3%
Σύνολο	50 100,0%	22 100,0%	20 100,0%	48 100,0%	140 100,0%

### 5.3. Ο τρόπος επηρεασμού των αγοραστών κατοικίας

Μόνο το 36,4% των ερωτώμενων στην έρευνα δήλωσε ότι επηρεάστηκε από την προβολή των νέων ρυθμίσεων από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης. Σύμφωνα με μελέτες, τα ΜΜΕ είναι λιγότερο αποτελεσματικά στην αφομοίωση πληροφοριών και απόψεων σε σχέση με τον κοινό διαπροσωπικό διάλογο, επειδή δεν προκαλούν ερέθισμα σε όλες τις λειτουργίες του εγκεφάλου που εμπλέκονται στη διαπροσωπική επικοινωνία των ανθρώπων (Shiller, 1995· Chang κ.ά., 2000). Όμως τα ΜΜΕ ασκούν έμμεση επιρροή στα άτομα, αφού εκείνα εξετάζουν τα μηνύματα που δέχονται, και επιλεκτικά τα διοχετεύουν στους οικείους τους (Katz, 2006). Ο Tarde (1898/1989) αποδίδει στη διαπροσωπική επαφή και στη συνομιλία κεφαλαιώδη σημασία, και θεωρεί χαρακτηριστικά ότι η γνώμη σχηματίζεται από τη "συνομιλία" μεταξύ του ατόμου και της εφημερίδας του, διυλίζεται στο καφενείο συζητώντας με τους άλλους, και έτσι σχηματίζεται η "κοινή γνώμη".

Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, στο περιβάλλον ενός σημαντικού ποσοστού των αγοραστών κατοικίας (περίπου 50%) συζητούνταν το θέμα της αύξησης των τιμών και της απόκτησης στέγης, τόσο πριν την κρίσιμη ημερομηνία της 1.1.2006, όσο και έπειτα<sup>10</sup> (Πίνακας 4).

Το ποσοστό αυτό αποκτά βαρύνουσα σημασία, εάν ληφθεί υπόψη ότι, εκείνοι που επισπεύσαν την αγορά τους αντιπροσωπεύουν περίπου το 30% του συνόλου των αγοραστών –όπως προαναφέρθηκε– και είναι εκείνοι που προκάλεσαν την υπερβάλλουσα ζήτηση. Δεδομένου του υψηλού ποσοστού των ενημερωμένων αγοραστών, μπορεί να

<sup>10</sup> Σημειώνουμε ότι κατά το 2006 και το 2007, οι κατοικίες που προσφέρονταν προς αγορά βρίσκονταν στη μεγάλη τους πλειοψηφία σε οικοδομές που κατασκευάζονταν με άδειες που είχαν εκδοθεί πριν το 2006, και έτσι θεωρούνταν ότι οι τιμές τους ήταν χαμηλότερες από εκείνες που θα κατασκευάζονταν με άδειες του 2006 και μεταγενέστερες.

θεωρηθεί ότι τα προσλαμβανόμενα μηνύματα από τα ΜΜΕ μετατρέπονταν σε άποψη, μέσα από τις συζητήσεις με άλλα πρόσωπα, τα οποία όμως είχαν προσλάβει και εκείνα ανάλογα μηνύματα.

**Πίνακας 4.** Συσχέτιση της συχνότητας των συζητήσεων των αγοραστών κατοικίας με άλλους, σε σχέση με το χρόνο ισχύος των νέων φορολογικών ρυθμίσεων

Χρονική περίοδος	Ύπαρξη συζητήσεων			
	Συχνά	Σπάνια	Ποτέ	Σύνολο
πριν το 2006	34	27	8	69
	51,5%	51,9%	36,4%	49,3%
μετά το 2006	32	25	14	71
	48,5%	48,1%	63,6%	50,7%
Σύνολο	66	52	22	140
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Οι συζητήσεις σχετικά με την αγορά κατοικίας κατέληγαν στο απαισιόδοξο συμπέρασμα ότι, η αγορά της στο μέλλον θα είναι αδύνατη, ή σχεδόν αδύνατη (Πίνακας 5). Είναι επίσης αξιοσημείωτο το γεγονός ότι το μεγαλύτερο ποσοστό εκείνων που αγόρασαν κατοικία συζητούσαν το θέμα συχνά με άλλους που είχαν ήδη προβεί σε αγορά κατά την ίδια περίοδο (Πίνακας 6). Λογικά, οι τελευταίοι υποστήριζαν την απόφασή τους για αγορά κατοικίας. Έτσι, οι αγοραστές λειτούργησαν πιθανότατα σε συμφωνία με φίλους και γνωστούς τους, θέλοντας να βρουν στήριξη στην απόφασή τους, καθώς και μέσα στο γενικότερο κλίμα που επικρατούσε, πολλοί ήταν εκείνοι που αγόραζαν κατοικία<sup>11</sup>.

**Πίνακας 5.** Συσχέτιση της συχνότητας των συζητήσεων με τη δυσκολία απόκτησης κατοικίας στο μέλλον

Πιθανότητα απόκτησης κατοικίας	Συχνότητα συζητήσεων							
	Συχνά		Σπάνια		Ποτέ		Σύνολο	
Αδύνατη	35	55,6%	25	39,7%	3	4,8%	63	100,0%
Μάλλον αδύνατη	14	41,2%	14	41,2%	6	17,6%	34	100,0%
Δυνατή	17	39,5%	13	30,2%	13	30,2%	43	100,0%
Σύνολο	66	47,1%	52	37,1%	22	15,7%	140	100,0%

<sup>11</sup> Ανάλογη ήταν και η συμπεριφορά των αγοραστών κατοικίας στην έρευνα των Case και Shiller, αφού το 50% δήλωσε ότι συζητούσε συχνά με φίλους και γνωστούς το θέμα της εξέλιξης της αγοράς κατοικίας, ενώ το 38% δήλωσε "μερικές φορές".

Η συμπεριφορά που επέδειξαν οι αγοραστές κατοικίας και αποτυπώθηκε στην έρευνα, υποστηρίζεται από θεωρητικές προσεγγίσεις που έχουν αναπτυχθεί, και συγκεκριμένα από έρευνες της ψυχολογίας σχετικά με την κοινωνική επιρροή. Οι έρευνες αυτές έχουν δείξει ότι το μέγεθος της πλειοψηφίας δεν είναι τόσο σημαντικό, ενώ αντίθετα, βαρύνουσας σημασίας είναι ο βαθμός συμφωνίας με ένα σύνολο ατόμων που αποτελεί "ομάδα αναφοράς" (Asch, 1952, 1956). Εάν οι άνθρωποι ενστερνίζονται σε κάποιο βαθμό τις αντιλήψεις μιας "ομάδας αναφοράς", τότε είναι περισσότερο πιθανό να ταυτιστούν με αυτή, άσχετα με το εάν αυτή η ομάδα αυτή είναι μικρή ή μεγάλη (Festinger, 1954). Όταν οι άνθρωποι αποφασίζουν να ταυτιστούν με μια μικρή "ομάδα αναφοράς", το κάνουν μετά από προσεκτική και ορθολογική ανάλυση των επιχειρημάτων της. Αντίθετα, όταν αποφασίζουν να συνταχθούν με μια μεγάλη "ομάδα αναφοράς", το κάνουν διαισθητικά.

Δηλαδή, κύριας σημασίας είναι τόσο κάποια βασικά χαρακτηριστικά των ομάδων, όσο και το σχετικό μέγεθός τους (Moscovici, 1976· Martin και Hewstone, 2001). Στην περίπτωση μελέτης της παρούσας εργασίας, το κύριο χαρακτηριστικό της "ομάδας αναφοράς" ήταν κυρίως η πρόθεση, ή η ήδη υλοποιημένη αγορά κατοικίας. Το σχετικό μέγεθος της ομάδας ήταν σημαντικό, ή έτσι τουλάχιστον γινόταν αντιληπτό εντός των κοινωνικών κύκλων εκείνων που είχαν πρόθεση να αγοράσουν κατοικία, ή είχαν ήδη αγοράσει (Πίνακας 6).

**Πίνακας 6.** Συσχέτιση συζητήσεων για την πορεία της αγοράς με άτομα που αγόρασαν κατοικία κατά την ίδια περίοδο

Υπαρξη ατόμων	Υπαρξη συζητήσεων			
	Συχνά	Σπάνια	Ποτέ	Σύνολο
Ναι	47 71,2%	18 34,6%	4 18,2%	69 49,3%
Όχι	19 28,8%	34 65,4%	18 81,8%	71 50,7%
Σύνολο	66 100,0%	52 100,0%	22 100,0%	140 100,0%

Τέλος, η θεωρία της γνωστικής ψυχολογίας περί των "νοητικών πλαισίων" (*mental frames*) βοηθά επίσης στην κατανόηση της συμπεριφοράς των αγοραστών/επενδυτών, δεδομένου ότι η οπτική της είναι κοινή με τη θεωρία της "συμπεριφοράς της αγέλης". Σύμφωνα με τη θεωρία των "νοητικών πλαισίων" οι άνθρωποι τείνουν να επηρεάζονται από τα "νοητικά πλαίσιά" τους και να ενεργούν όπως οι οικείοι τους. Τα "νοητικά πλαίσια" αφορούν το συγκεκριμένο τρόπο αντίληψης και κατανόησης της πληροφορίας, που οδηγεί στη λήψη αποφάσεων. Ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες που μπορεί να επηρε-

άσει τα "νοητικά πλαίσια" είναι οι άνθρωποι γύρω μας, ενώ έχει παρατηρηθεί ότι τείνουμε να συγχρονίζουμε τα πλαίσιά μας με τους φίλους μας, την οικογένειά μας και όσους άλλους συναναστρεφόμαστε (De Bondt, 1998). Σύμφωνα δε με τη θεωρία της "λύπης και της γνωστικής ασυμφωνίας" (*regret and cognitive dissonance*), τα άτομα/επενδυτές αισθάνονται "λύπη" όταν δεν παίρνουν τη σωστή απόφαση. Θέλοντας όμως να αποφύγουν τη "λύπη", τείνουν να εναρμονίσουν τη δράση τους με άλλους, θεωρώντας ότι έτσι ελαχιστοποιούν την πιθανότητα λανθασμένης απόφασης, και άρα το ενδεχόμενο "λύπης" (Shiller, 2001; Beltratti, 2004).

## 6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η παρούσα έρευνα αποτελεί μια προσπάθεια διερεύνησης του τρόπου με τον οποίο αντέδρασαν οι αγοραστές κατοικίας στα ερεθίσματα που δέχονταν από τα ΜΜΕ και το περιβάλλον τους, και σχετιζονταν με ένα κεφαλαιώδους σημασίας στοιχείο της προσωπικής και οικογενειακής τους ζωής, την απόκτηση στέγης.

Υπό το φως της ανάλυσης των διαθέσιμων δεδομένων προέκυψε ότι κατά την περίοδο μελέτης 2004-2007, όσοι αγόρασαν κατοικία ήταν ενημερωμένοι για την επιβολή των νέων φορολογικών ρυθμίσεων και θεωρούσαν ότι οι τιμές των κατοικιών θα συνέχιζαν την αυξητική τους πορεία. Τα μηνύματα που λάμβαναν από τα ΜΜΕ, τα επεξεργάζονταν σε συζητήσεις με τους οικείους τους, και κατέληγαν στην απαισιόδοξη άποψη ότι η απόκτηση κατοικίας θα ήταν περισσότερο δύσκολη στο μέλλον, και για το λόγο αυτό θεώρησαν ότι θα έπρεπε να προβούν έγκαιρα στην αγορά κατοικίας. Την υπερβάλλουσα ζήτηση πιθανότατα δημιούργησε ένα σημαντικό ποσοστό αγοραστών κατοικίας που επίσπευσε την αγορά κατοικίας. Αυτοί οι αγοραστές ήταν αρκετά πολυάριθμοι ώστε να ανατρέψουν το διαμορφωμένο ισοζύγιο προσφοράς-ζήτησης κατά τα προηγούμενα έτη, και με δεδομένη την ανελαστικότητα της προσφοράς νέων κατοικιών, είχαν ως αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών.

Από την παρούσα εργασία αναδεικνύονται ορισμένα θέματα που απαιτούν περαιτέρω προβληματισμό. Ένα από αυτά αφορά το ρόλο της πληροφόρησης του κοινού από τα ΜΜΕ και τις ρυθμιστικές αρχές της αγοράς, εάν υποθέσουμε πως υπάρχουν. Η πληροφόρηση που είχαν οι αγοραστές κατοικίας κατά την περίοδο μελέτης σχετικά με τις επιπτώσεις των νέων φορολογικών ρυθμίσεων στην αγορά ήταν εξαιρετικά ατελής. Κανείς επίσημος παράγοντας δεν προέβη σε δηλώσεις σχετικά με τις επιπτώσεις αυτές, και απ' όσο γνωρίζουμε, καμία έγκυρη μελέτη δεν εκπονήθηκε και δημοσιεύθηκε. Η ύπαρξη "πλήρους" πληροφόρησης βοηθά τα άτομα να πάρουν τις ορθολογικές και βέλτιστες αποφάσεις, ενώ αντίθετα, η "ατελής" ή αμφίβολη πληροφόρηση προκαλεί αβεβαιότητα που οδηγεί τα άτομα να στρέφονται στην παρατήρηση των πράξεων των άλλων, και να τείνουν να εναρ-



μονίζονται με αυτά, ιδιαίτερα σε δύσκολες περιστάσεις (Nemeth, 1986· Hogg, 2000). Αυτό συμβαίνει σε μεγαλύτερο βαθμό όταν ο Τύπος συμμετέχει στο όλο παιχνίδι της εσφαλμένης ενημέρωσης που του παρέχεται από όλες τις ενδιαφερόμενες πλευρές, που λειτουργούν με λογική βραχυπρόθεσμου κέρδους. Οι επαγγελματίες της αγοράς ακινήτων (μεσίτες, σύμβουλοι, κατασκευαστές) έχουν βραχυπρόθεσμο συμφέρον από την αύξηση των αξιών των κατοικιών. Οι τράπεζες επιδιώκουν περισσότερα κέρδη από την ευχερή χορήγηση υψηλότερων και περισσότερων δανείων. Όσο οι τιμές αυξάνονται, όλοι είναι ικανοποιημένοι από αυτή την εξέλιξη, ακόμη και οι αγοραστές κατοικίας που βλέπουν την αξία του ακινήτου που μόλις απέκτησαν να αυξάνεται. Τα έσοδα του κράτους επίσης, αυξάνονται βραχυπρόθεσμα από την καταβολή των φόρων μεταβίβασης, ενώ μακροπρόθεσμα αυξάνεται η σχετικά εύκολα προσδιορίσιμη φορολογική βάση, που αποτελούν τα ακίνητα.

Οι δραστικές αυξήσεις των τιμών στην αγορά κατοικίας επιφέρουν σημαντικές οικονομικές, κοινωνικές και χωρικές επιπτώσεις στις πόλεις όπου εκδηλώνονται. Από την οικονομική επιστήμη έχουν αναπτυχθεί μεθοδολογίες που διερευνούν τα αίτια της αύξησης των αξιών ακινήτων. Ας σημειωθεί όμως ότι, σχεδόν ποτέ οι οικονομικές αυτές αναλύσεις δεν εξετάζουν τις επιπτώσεις της βραχυπρόθεσμης αύξησης των τιμών κατοικίας στον αστικό χώρο και στην αστική διαχείριση. Οι αυξήσεις των τιμών στην αγορά κατοικίας προκαλούν συχνά σημαντική αναδιανομή του πλούτου και εντείνουν τον κοινωνικό διαχωρισμό, αφού όσοι κατέχουν ακίνητα καθίστανται περισσότερο εύποροι, ενώ για τους υπόλοιπους, η απόκτηση κατοικίας απαιτεί πλέον την επένδυση περισσότερης εργασίας. Επιπλέον, οι αυξήσεις τιμών εκδηλώνονται στις αγορές κατοικίας αστικών περιοχών, εντείνοντας τις ανισότητες μεταξύ κέντρου και περιφέρειας, μεταξύ της πόλης και του αγροτικού χώρου, και θα πρέπει να διερευνηθεί εάν πιθανόν προκαλούν αναπτυξιακές υστερήσεις.

Η παρούσα εργασία αποτελεί μια από τις πρώτες προσπάθειες εισαγωγής της προβληματικής της κοινωνικής ψυχολογίας και του οικονομικού συμπεριφορισμού στην ανάλυση της αγοράς κατοικίας. Η βασική αδυναμία της εργασίας είναι οπωσδήποτε ο περιορισμένος αριθμός των ποσοτικών δεδομένων που χρησιμοποιήθηκαν. Εντούτοις, η ταύτιση σχεδόν των βασικών συμπερασμάτων της σχετικά με την ψυχολογία των αγοραστών κατοικίας που διαμορφώθηκε στην Ελλάδα κατά την περίοδο μελέτης και εκείνης που ταυτοποίησαν στην έρευνά τους οι Case και Shiller (1988) εκτιμούμε ότι έχει διττή σημασία: πρώτον, υποδηλώνει ότι η ανθρώπινη φύση τους οδηγεί τα άτομα στο να λειτουργούν με τον ίδιο τρόπο, σε ανάλογες καταστάσεις, και δεύτερον, καθιστά ενισχύει τα αποτελέσματα της έρευνας που διενεργήθηκε, παρά την περιορισμένη εμβέλειά της.

Παρά τις αδυναμίες της, θεωρούμε ότι η εργασία υπηρετεί το στόχο της, δηλαδή τη προβολή της σημασίας και άλλων "εναλλακτικών" προσεγγίσεων στην ανάλυση της κτηματαγοράς, πλέον και πέρα των επικρατούντων νεοκλασικών και θεσμικών οικονομικών και

κοινωνικών προσεγγίσεων. Για το λόγο αυτό ελπίζουμε ότι θα συμπληρώσει και να προωθήσει περαιτέρω την έρευνα και την κατανόηση των ψυχολογικών παραγόντων που επηρεάζουν την αγορά κατοικίας, αλλά και των αστικών δυναμικών στην Ελλάδα, με δεδομένο το σύγχρονο ευμετάβλητο κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον.

## **Βιβλιογραφία**

### ***Ελληνόγλωσση***

- Keynes J. (1936/2001) *Η Γενική Θεωρία της Απασχόλησης, του Τόκου και του Χρήματος*, Αθήνα: Εκδόσεις Παπαζήση.
- Τράπεζα της Ελλάδος, *Στατιστικά Δελτία Οικονομικής Συγκυρίας*, (διμηνιαία έκδοση).
- Τράπεζα της Ελλάδος (2009) "Έκθεση του Διοικητή για το έτος 2008", Απρίλιος, Πλαίσιο V.I., σελ. 88-92.
- Τράπεζα της Ελλάδος (2010) "Έκθεση του Διοικητή για το έτος 2009", Απρίλιος, Κεφ. 5, Ενότητα 3, σελ. 78-85.
- Τριανταφυλλόπουλος, Ν. (2005) "Η Κρίση της Αγοράς Γραφείων της Αθήνας: Μια Ερμηνευτική Προσέγγιση", *Αιχώρος*, 4(2): 4-33.

### ***Ξενόγλωσση***

- Akerlof G. and R. Shiller (2009) *Animal Spirits*, Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Asch, S. (1952) *Social Psychology*, Prentice Hall.
- Asch S. (1956) "Studies on Independence and Conformity: A minority of one against a Unanimous Majority", *Psychological Monographs: General and Applied*, 70: 1-70.
- Barry A. και Thrift N. (2007) "Gabriel Tarde: imitation, invention and economy", *Economy and Society*, 36(4): 509-525.
- Beltratti A. (2004) *Behavioural Finance and Speculative Bubble*, Milano: Università Commerciale Luigi Bocconi.
- Blackman L. (2007) "Reinventing psychological matters: the importance of the suggestive realm of Tarde's ontology", *Economy and Society*, 36(4): 574-596.
- Borch C. (2005) "Urban Imitations. Tarde's Sociology Revisited", *Theory, Culture and Society*, 22(3): 81-100.
- Borch C. (2006) "The exclusion of the Crowd. The Destiny of a Sociological Figure of the Irrational", *European Journal of Social Theory*, 9(1): 83-102.
- Borch C. (2007) "Crowds and economic life: bringing an old figure back", *Economy and Society*, 36(4): 549-573.

- Chang E., Cheng, J. και Khorana, A. (2000) "An examination of herd behavior in equity markets: An international perspective", *Journal of Banking and Finance*, 24: 1651-1679.
- Dehesh A. και Pugh C. (2000) "Property cycles in a global economy", *Urban Studies*, 37(13): 2581-2602.
- Daniel, K., Hirshleifer, D και Hong Teoh S. (2002) "Investor psychology in capital markets: evidence and policy implications", *Journal of Monetary Economics*, 49: 139-209.
- De Bondt W. (1998) "A portrait of the individual investor", *European Economic Review*, 42, pp. 831-844.
- DiPasquale D. και Wheaton W. (1992) "The Markets for Real Estate Assets and Space: A Conceptual Framework", *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 20(1): 181-197.
- Flood R. και Hodrick R. (1990) "On Testing for Speculative Bubbles", *Journal of Economic Perspectives*, 4(2): 85-101.
- Hogg M. και Turner J. (1987) "Social identity and Conformity: A Theory of Referent Information Influence", *Current issues in European Social Psychology*, 2, edited by William Doise and Serge Moscovici, p. 139-182. Cambridge and Paris: Cambridge University Press και Editions de La Maison des Sciences de l'Homme.
- Kahneman D. και Tversky A. (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, XLVII: 263-291.
- Katz E. (2006) "Rediscovering Tarde", *Political Communication*, 23(3): 263-270.
- Knorr C. K. και Bruegger U. (2002) ""Traders" Engagement with Markets. A Postsocial Relationship", *Theory, Culture and Society*, 19(5/6): 161-185.
- Kent, D., Hirshleifer, D. και Hong Teoh, S. (2002) "Investor psychology in capital markets: evidence and policy implications", *Journal of Monetary Economics*, 49(2): 139-209.
- Le Bon, G. (1895/2003) *Psychologie des foules*, Paris : Presses Universitaires de France.
- Leibenstein H. (1950) "Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumer Demand" *Quarterly Journal of Economics*, 64(2): 183-207.
- Leibenstein H. (1966) "Allocative Efficiency vs. X-Efficiency", *American Economic Review*, 56 (3) pp. 392-415.
- Lie J. (1997) "Sociology of Markets", *Annual Review of Sociology*, 23: 341-360.
- Loewenstein M. και Willard, G. (2006) "The limits of Investor Behavior", *Journal of Finance*, LXI(1): 231-258.
- Pugh C. και Dehesh A. (2001) "Theory and explanation in international property cycles since 1980", *Property Management*, 19(4): 265-297.

- Renard V. (1993) "Bulles spéculatives, prix immobiliers, prix fonciers", στο: Granelle J.-J. και Vilmin T. (επ.) *L'articulation du foncier et de l'immobilier*, Paris: ADEF.
- Renard V. (1996) "Quelques caractéristiques des marchés fonciers et immobiliers", *Economie et Statistique*, 294/295: 89-97.
- Renaud B. (1997) "The 1985 to 1994 Global Real Estate Cycle: An Overview", *Journal of Real Estate Literature*, 5(1): 13-44.
- Rook L. (2006) "An Economic Psychological Approach to Herd Behavior", *Journal of Economic Issues*, 40(1): 75-95.
- Seabrook W. και Kent P. (2004) *International Real Estate. An Institutional Approach*, Blackwell Publishing.
- Simon H. (1986) "Rationality in Psychology and Economics", *The Journal of Business*, 59, The Behavioral Foundations of Economic Theory: 209-224.
- Shiller R. (1988) The behavior of Home Buyers in Boom and Post-boom Markets, *New England Economic Review*: 29-46.
- Shiller R. (1989) *Market Volatility*, Massachusetts Institute of Technology.
- Shiller R. (1990) "Speculative Prices and Popular Models", *Journal of Economic Perspectives*, 4(1): 55-65.
- Shiller R. (1995) "Conversation, Information, and Herd Behaviour", *Cowles Foundation Paper* 909.
- Shiller, R. (2001) "Human Behavior and the Efficiency of the Financial System", *Cowles Foundation Paper* 1025, Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University.
- Shiller R. (2006) *Irrational Exuberance*, 2<sup>η</sup> έκδοση, Princeton University Press.
- Stiglitz J. (1990) "Symposium on bubbles", *Journal of Economic Perspectives*, 4(1): 13-18.
- Tarde G. (1890) *Les lois de l'imitation*, 2<sup>η</sup> έκδοση, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: [http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde\\_gabriel/lois\\_imitation/tarde\\_lois\\_imitation\\_1.doc](http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde_gabriel/lois_imitation/tarde_lois_imitation_1.doc)
- Tarde G. (1898/1989) *L'opinion et la foule*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Tarde G. (2007) "Economic Psychology", *Economy and Society*, 36(4): 614-643.
- Towens, D. (2003) "The New Tarde. Sociology after the End of the Social", *Theory, Culture and Society*, 20(5): 81-98.
- Turner R. H. και Killian L.M (1957) *Collective Behavior*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Veblen Th. (1899) *The Theory of Leisure Class: an economic study of institutions*, διαθέσιμο στη ιστοσελίδα: <http://socserv2.mcmaster.ca/%7Eecon/ugcm/3l3/veblen/leisure/index.html>.

Veblen Th. (1900) "The Preconceptions of Economic Science", *The Quarterly Journal of Economics*, 14: 240-269, διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: <http://socserv2.mcmaster.ca/%7Eecon/ugcm/3ll3/veblen/prec1.txt>

Wurgler J. (2002) "Comment on: "Investor psychology in capital markets", *Journal of Monetary Economics*, 49: 211-214.

Νίκος Τριαναταφυλόπουλος

·Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας, Τμ. Μηχανικών Χωροταξίας Πολεοδομίας και Περιφερειακής Ανάπτυξης,  
Πεδίον Άρεως, 38334, Βόλος  
e-mail: [ntriant@uth.gr](mailto:ntriant@uth.gr)

Θωμάη Κανδύλα

·Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας, Τμ. Μηχανικών Χωροταξίας Πολεοδομίας και Περιφερειακής Ανάπτυξης,  
Πεδίον Άρεως, 38334, Βόλος  
e-mail:



4 **Καρανίκας Γ.**

Εμπειρικά συμπεράσματα από τα ΣΧΟΟΑΠ-ΓΠΣ σε σχέση με την ύπαιθρο χώρα. Ο σχεδιασμός αντιμετώπος με την "εκτός σχεδίου δόμηση"

30 **Γιαννακού Α., Σεϊτανίδης Σ., Φούρκας Β.**

Διερεύνηση της επίδρασης της Εγνατίας οδού και των καθέτων αξόνων στην πολυκεντρική χωρική ανάπτυξη της Βόρειας Ελλάδας

62 **Παπαγεωργίου Μ.**

Προς νέα πρότυπα χωρικού σχεδιασμού του θερμαλιστικού τουρισμού στην Ελλάδα

94 **Τριανταφυλλόπουλος Ν., Κανδήλα Θ.**

Η συμπεριφορά των αγοραστών κατοικίας κατά την περίοδο 2004-2007

118 **Ποζουκίδου Γ.**

Μοντέλα Χρήσεων Γης: Ανασκόπηση και προοπτικές του ρόλου τους στο χωρικό σχεδιασμό

### ΚΡΙΤΙΚΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΙΣ

142 **Καραχάλης Ν.**

Gregory Ashworth, Kavaratzis Mihalis (Επιμέλεια) (2010)  
*Towards Effective Place Brand Management: Branding European Cities and Regions*

150 **Μπεριάτος Η.**

Παύλος-Μαρίνος Δελλαδέτσιμας (2009)  
*Οι Ασφαλείς Πόλεις*