

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΧΩΡΟΤΑΞΙΑΣ, ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΑΣ ΚΑΙ
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ



«Η ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ
2004 – 2007»

ΚΑΝΔΗΛΑ ΘΩΜΑΗ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ: ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΣ

ΒΟΛΟΣ, ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2007

Στους γονείς μου...

ΣΥΝΤΟΜΗ ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Αντικείμενο της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η διερεύνηση των παραγόντων που οδήγησαν σε συνεχή αύξηση των τιμών των κατοικιών από το 2004 μέχρι σήμερα. Πέρα από ορισμένους οικονομικούς παράγοντες, όπως η επιβολή του ΦΠΑ στα ακίνητα και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών, διερευνάται αν υπάρχουν και ψυχολογικοί παράγοντες που είναι ικανοί να επηρεάσουν την απόφαση των αγοραστών για την απόκτηση κατοικίας. Από την έρευνα πεδίου που πραγματοποιήθηκε συμπεραίνουμε ότι η απόφαση των αγοραστών για απόκτηση κατοικίας επηρεάζεται τόσο από οικονομικούς όσο και από ψυχολογικούς παράγοντες. Οι τελευταίοι σχετίζονται με τον τρόπο που οι αγοραστές αντιλαμβάνονται τα γεγονότα που συμβαίνουν γύρω τους και με την επιρροή που δέχονται από άτομα του οικογενειακού ή φιλικού τους περιβάλλοντος. Τέλος, συμπεραίνουμε ότι την εξεταζόμενη περίοδο από το 2004 μέχρι σήμερα, σημειώνονται δυο διαφορετικά προφίλ αγοραστών, το ένα από το 2004 μέχρι το 2006 και το δεύτερο από το 2006 και έπειτα. Οι διαφορές στα χαρακτηριστικά των αγοραστών αυτών των χρονικών περιόδων εμφανίζονται άμεσα επηρεασμένες από τα γεγονότα της κάθε περιόδου.

Λέξεις κλειδιά: αγοραστής, αγορά κατοικίας, ψυχολογικοί παράγοντες

ABSTRACT

The aim of this project is the investigation of factors that led to continuous increase in house prices from 2004 till now. Apart from certain economic factors, such as the levy of value added tax in real estate and the increase of objective values, we investigate if there are some psychological factors capable of influencing the buyer's decision on buying a house. According to a survey that was carried out, we conclude that the buyer's decision is influenced both by economic and psychological factors. The latter concerns the way that buyers perceive things that happen around them and the influence they get from their family and friends. In the end, we conclude that during the period from 2004 till now, two different buyer profiles aroused, the one from 2004 to 2006 and the second from 2006 and onwards. The differences in buyer's characteristics of these time periods are directly influenced by what happened in each one of them.

Key words: buyer, house market, psychological factors.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	σελ.1
ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	σελ.3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΑΠΟΤΥΠΩΣΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.....	σελ.6
1.1. Η απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων και του χρηματοπιστωτικού συστήματος και η πτώση των επιτοκίων.....	σελ.10
1.2. Κόστος ανέγερσης κατοικίας.....	σελ.11
1.3. Η κατοικία ως επενδυτικό προϊόν	σελ.11
1.4. Στεγαστική πίστη.....	σελ.12
1.5. Γεγονότα «κλίματος» κατά την περίοδο μελέτης.....	σελ.13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΘΕΩΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ.....	σελ.16
2.1. Η ανάλυση της συνείδησης και του υποσυνείδητου μέσα από τη γνωστική ψυχολογία	σελ.16
2.2. Η «συμπεριφορά αγέλης» σημαντική πτυχή της έννοιας του συμπεριφορισμού ..	σελ.18
2.3. Η συμβολή των «νοητικών πλαισίων» στη συμπεριφορά των ανθρώπων	σελ.22
2.4. Η ανάλυση της υπερ-εμπιστοσύνης των ανθρώπων ως σημαντική αρχή της «ψυχολογίας της κρίσης»	σελ.22
2.5. Η διαδικασία λήψης αποφάσεων από τη σκοπιά της «θεωρίας της προοπτικής» .	σελ.23
2.6. Λύπη και γνωστική ασυμφωνία καταλυτικοί παράγοντες στη διαμόρφωση απόψεων και συμπεριφορών.....	σελ.24
2.7. Η σημασία της πειθαρχίας στην εκδήλωση συμπεριφοράς «τζόγου» και κερδοσκοπίας	σελ.25
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ.....	σελ.27
3.1. Αντικειμενικά δεδομένα της αγοράς.....	σελ.27
3.2. Εκτιμήσεις των αγοραστών σχετικά με την αγορά κατοικίας κατά το χρόνο της αγοράς	σελ.40

3.3.Αντίληψη περιβάλλοντος.....σελ.44	σελ.44
3.4.Απόφαση αγοράς.....σελ.54	σελ.54
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....σελ.62	σελ.62
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....σελ.67	σελ.67
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑσελ.68	σελ.68

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Πίνακας 1: Δείκτης Τιμών Κατοικιών, σελ.6

Πίνακας 2: Ποσοστιαία μεταβολή των τιμών των κατοικιών κατά την περίοδο 2001-2005, σελ.7

Πίνακας 3: Ποσοστιαία μεταβολή των τιμών των κατοικιών κατά την περίοδο 2001-2007, σελ.9

Πίνακας 4: Κατανομή ερωτηματολογίων ανά πόλη, σελ.27

Πίνακας 5: Περιγραφή αγοραστή, σελ.28

Πίνακας 6: Μορφωτικό επίπεδο, σελ.28

Πίνακας 7: Κατανομή ανά έτος αγοράς, σελ.29

Πίνακας 8: Σκοπός της αγοράς, σελ.29

Πίνακας 9: Συσχέτιση του σκοπού της αγορά με την χρονική περίοδο, σελ.30

Πίνακας 10: Περιοχή προτίμησης, σελ.31

Πίνακας 11: Συσχέτιση σταδίου κατασκευής με το έτος αγοράς, σελ.32

Πίνακας 12: Συσχέτιση έτους αγοράς με καθυστέρηση στην παράδοση, σελ.33

Πίνακας 13: Σύγκριση του σκοπού της αγοράς με το εμβαδόν της κατοικίας, σελ.33

Πίνακας 14: Επιθυμητό εμβαδόν κατοικίας, σελ.34

Πίνακας 15: Πήρατε δάνειο για την αγορά;, σελ. 35

Πίνακας 16: Ποσοστό δανείου σε σχέση με την τιμή του σπιτιού, σελ.35

Πίνακας 17: Σύγκριση της λήψης δανείου με το σκοπό της αγοράς, σελ.36

Πίνακας 18: Συσχέτιση του ποσοστού του δανείου με το σκοπό της αγοράς, σελ.37

Πίνακας 19: Σύγκριση της κατάστασης του αγοραστή με το ποσοστό του δανείου που έλαβε, σελ.37

Πίνακας 20: Αριθμός τραπεζών που επισκέφτηκαν οι αγοραστές, σελ.38

Πίνακας 21: Συσχέτιση αριθμού τραπεζών με ύπαρξη γνωστού υπαλλήλου, σελ.39

Πίνακας 22: Συσχέτιση της χρονικής περιόδου με την γνώμη των αγοραστών για την πορεία των τιμών των κατοικιών κατά το χρόνο που αγόρασαν κατοικία, σελ.40

Πίνακας 23: Πράξατε σωστά που αγοράσατε σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή;, σελ.41

Πίνακας 24: Υπήρξε αύξηση των τιμών την τελευταία τριετία – τετραετία;, σελ.42

Πίνακας 25: Συσχέτιση της αγοράς ως επένδυση με το σκοπό της αγοράς, σελ.43

Πίνακας 26: Σκεφτήκατε την αγορά σας ως μια καλή επένδυση;, σελ.43

Πίνακας 27: Σκεφτήκατε ότι αν δεν αγοράσετε άμεσα σπίτι θα είναι πολύ δύσκολο στο μέλλον αν αποκτήσετε κατοικία;, σελ.44

Πίνακας 28: Συσχέτιση της γνώμης για την πορεία των τιμών με το αν θα είναι δύσκολο στο μέλλον η απόκτηση κατοικίας, σελ.45

Πίνακας 29: Συσχέτιση του έτους αγοράς με το αν έπρεπε να αγοράσουν έγκαιρα επειδή οι τιμές πιθανό να αυξηθούν στο μέλλον, σελ.46

Πίνακας 30: Συσχέτιση του αν έπρεπε να αγοράσετε έγκαιρα επειδή οι τιμές πιθανόν να αυξηθούν στο μέλλον με το να θεωρούν ότι στο μέλλον θα είναι πιο δύσκολο να αποκτήσουν κατοικία, σελ.46

Πίνακας 31: Υπάρχουν άτομα από το οικογενειακό ή φιλικό περιβάλλον που να αγόρασαν σπίτι την ίδια περίοδο;, σελ.47

Πίνακας 32: Επηρεαστήκατε από διαφημίσεις και δημοσιεύματα σχετικά με τη μείωση των επιτοκίων;, σελ.47

Πίνακας 33: Ενημέρωση για επιβολή ΦΠΑ και αύξηση αντικειμενικών αξιών, σελ.48

Πίνακας 34: Βαθμός επιρροής της επιβολής ΦΠΑ και της αύξησης των αντικειμενικών αξιών, σελ.48

Πίνακας 35: Συσχέτιση ενημέρωσης και βαθμού επιρροής, σελ.49

Πίνακας 36: Συσχέτιση βαθμού επιρροής με τη χρονική περίοδο της αγοράς, σελ.49

Πίνακας 37: Συσχέτιση ενημέρωσης για τις εξελίξεις με τη γνώμη των αγοραστών για την πορεία των τιμών όταν αγόρασαν κατοικία, σελ.50

Πίνακας 38: Συσχέτιση ενημέρωσης με το αν έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή, σελ.50

Πίνακας 39: Σε συναντήσεις με φίλους και γνωστούς συζητούνταν η κατάσταση στην αγορά κατοικίας;, σελ.51

Πίνακας 40: Συσχέτιση συζητήσεων με άτομα που αγόρασαν σπίτι την ίδια περίοδο, σελ.52

Πίνακας 41: Ύπαρξη πίεσης στην απόφαση για την αγορά της κατοικίας, σελ.52

Πίνακας 42: Συσχέτιση του έτους της αγοράς με την ύπαρξη πίεσης στην απόφαση, σελ.53

Πίνακας 43: Συσχέτιση της χρονικής περιόδου της αγοράς με το αν επισπεύσθηκε η απόφαση, σελ.54

Πίνακας 44: Συσχέτιση αν επισπεύσθηκε η απόφαση με το αν έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, σελ.55

Πίνακας 45: Άποψη για την πορεία των τιμών στην πόλη τα επόμενα χρόνια, σελ.56

Πίνακας 46: Συσχέτιση της γνώμης για την πορεία των τιμών στο μέλλον με το αν έπραξαν σωστά που αγόρασαν κατοικία τη συγκεκριμένη στιγμή, σελ.56

Πίνακας 47: Συμβιβασμός στην τιμή, σελ.57

Πίνακας 48: Συσχέτιση συμβιβασμού στην τιμή με τη χρονική περίοδο της αγοράς, σελ.58

Πίνακας 49: Ο σημαντικότερος παράγοντας που οδήγησε στην απόφαση της αγοράς κατοικίας, σελ.58

Πίνακας 50: Επιτυχία στην αγορά, σελ.60

Πίνακας 51: Συσχέτιση ύπαρξης πίεσης με επίσπευση αγοράς, σελ.60

Διάγραμμα 1: Μεταβολή των τιμών των κατοικιών κατά την περίοδο 2001 – 2005, σελ.7

Διάγραμμα 2: Ποσοστιαία μεταβολή των τιμών των κατοικιών κατά την περίοδο 2001-2005, σελ.8

Διάγραμμα 3: Ποσοστιαία μεταβολή των τιμών των κατοικιών κατά την περίοδο 2001-2007, σελ.9

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΑΡΚΤΙΚΟΛΕΞΩΝ

ΜΜΕ.....Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης

ΦΕΚ.....Φύλλο Εφημερίδας Κυβερνήσεως

ΦΠΑΦόρος Προστιθέμενης Αξίας

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Η παρούσα διπλωματική εργασία αποτελεί την ολοκλήρωση των μεταπτυχιακών μου σπουδών στο Τμήμα Μηχανικών Χωροταξίας, Πολεοδομίας και Περιφερειακής Ανάπτυξης. Η ολοκλήρωση της εργασίας αυτής δεν θα ήταν δυνατή χωρίς τη βοήθεια και τη συμπαράσταση συγκεκριμένων ανθρώπων. Αρχικά, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Νίκο Τριανταφυλλόπουλο για τις πολύτιμες συμβουλές του, τον χρόνο που μου αφιέρωσε και την καθοδήγησή του καθ' όλη την πορεία της εργασίας.

Στη συνέχεια θα ήθελα να ευχαριστήσω την καθηγήτρια κ. Μαρι-Νοέλ Ντυκέν για τις πολύτιμες συμβολές της σε ένα τμήμα της εργασίας που η ίδια κατέχει άριστα και για το χρόνο που μου αφιέρωσε.

Θερμές ευχαριστίες στους φίλους μου για την ψυχολογική τους συμπαράσταση, τη φιλία τους αλλά και τη δύναμη που μου έδιναν, πράγμα το οποίο δεν θα ξεχάσω ποτέ, καθώς και σε όλους όσους είχαν τη διάθεση να συμμετάσχουν και να βοηθήσουν στην διεξαγωγή της έρευνας με τα ερωτηματολόγια. Χωρίς τη συμβολή τους δεν θα ήταν δυνατή η διεξαγωγή της παρούσας εργασίας.

Τέλος, ένα μεγάλο ευχαριστώ απευθύνω στους γονείς μου Κωνσταντίνο και Χαρούλα και στα αδέρφια μου Άκη και Μαρία χωρίς την αμέριστη συμπαράσταση, αγάπη και υποστήριξη των οποίων καθ' όλη τη διάρκεια των σπουδών μου δεν θα κατάφερα να φθάσω ως εδώ.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η πορεία των τιμών των ακινήτων είναι ένα θέμα που απασχολεί την ελληνική κοινωνία, και ιδιαίτερα τα νοικοκυριά. Η κατοικία χρησιμοποιείται τόσο για την ικανοποίηση των στεγαστικών αναγκών όσο και ως επενδυτική επιλογή. Στη χώρα μας, για πολλές δεκαετίες μετά το δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο, η αγορά ακινήτων αποτελούσε για τα περισσότερα νοικοκυριά το μοναδικό μέσο μακροπρόθεσμης αποταμίευσης, που μπορούσε να τα προστατέψει από τον πληθωρισμό.

Τους τελευταίους μήνες έχει ενταθεί η συζήτηση για την αγορά ακινήτων. Στις περισσότερες χώρες η συζήτηση επικεντρώνεται στο ερώτημα αν οι τιμές των ακινήτων έχουν φτάσει σε υπερβολικά υψηλά επίπεδα, αν δηλαδή αναμένεται ή όχι σύντομα μια μεγάλη διόρθωση. Μια επικείμενη διόρθωση στις διεθνείς τιμές των ακινήτων πιθανόν να έχει άμεσες επιπτώσεις στη διεθνή οικονομική ανάπτυξη και κατά επέκταση στον ελληνικό τουρισμό και τις εξαγωγές (Eurobank, 2006).

Στη χώρα μας η πορεία της αγοράς ακινήτων είναι ένα ζήτημα που ενδιαφέρει πολλούς, δεδομένης της υψηλής ιδιοκατοίκησης και του πλούτου που αντιπροσωπεύουν τα ακίνητα, καθώς και των φορολογικών αλλαγών του 2006 με επίκεντρο την κατοικία. Την περίοδο από το 2004 και έπειτα σημειώνεται σημαντική αύξηση των τιμών των κατοικιών. Οι μεταβολές αυτές στις ελληνικές τιμές ακινήτων έχουν πολλαπλασιαστικές επιπτώσεις σε πολλούς οικονομικούς κλάδους.

Στόχος της παρούσας εργασίας είναι η διερεύνηση ύπαρξης ή όχι ψυχολογικών παραγόντων που ενδέχεται να προέτρεψαν τους αγοραστές στην απόφαση να αποκτήσουν κατοικία. Εξετάζεται, δηλαδή, κατά πόσο η ψυχολογική διάσταση σε συνδυασμό και με άλλους, αντικειμενικούς παράγοντες συμβάλει στην απόφαση των αγοραστών για αγορά κατοικίας.

Για την εκπλήρωση του παραπάνω στόχου, ο βασικός κορμός της παρούσας διπλωματικής εργασίας αποτελείται από τρία κεφάλαια:

- Στο πρώτο κεφάλαιο επιχειρείται η αποτύπωση της κατάστασης με την αναφορά στην πορεία των τιμών των κατοικιών την εξεταζόμενη περίοδο καθώς και σε γενικότερα οικονομικά κριτήρια, όπως η απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων και του χρηματοπιστωτικού συστήματος, η πτώση των επιτοκίων, το κόστος ανέγερσης κατοικίας και η στεγαστική πίστη, που πιθανόν να επηρέασαν την πορεία των τιμών των κατοικιών. Επιπλέον, γίνεται αναφορά σε ορισμένα γεγονότα που πραγματοποιήθηκαν την περίοδο 2004 – 2007 και φαίνεται πως και αυτά είχαν επίδραση στην πορεία των τιμών. Πρόκειται για την επιβολή Φόρου Προστιθέμενης Αξίας (ΦΠΑ) στα ακίνητα και την αύξηση των αντικειμενικών αξιών.
- Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζονται οι θεωρητικές προσεγγίσεις σχετικά με τη συμπεριφορά των αγοραστών.
- Το τρίτο κεφάλαιο αφορά την έρευνα πεδίου που πραγματοποιήθηκε σε άτομα που απέκτησαν κατοικία (αγοραστές) την περίοδο 2004 – 2005 στις πόλεις του Βόλου και της Καρδίτσας με συνεντεύξεις με ερωτηματολόγια. Παρουσιάζονται ορισμένα αντικειμενικά δεδομένα της αγοράς και των αγοραστών, οι εκτιμήσεις των αγοραστών για την αγορά κατοικίας, η αντίληψη από τους αγοραστές του περιβάλλοντος και οι παράγοντες που τους οδήγησαν στην απόφαση να αγοράσουν κατοικία τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, στόχος της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι να αναζητηθούν οι παράγοντες εκείνοι που επέδρασαν στην ψυχολογία των αγοραστών και τους οδήγησαν στην απόφαση να αγοράσουν κατοικία την περίοδο 2004 – 2007. Θέλουμε να διερευνηθεί αν η αγορά κατοικίας λειτουργεί αποκλειστικά με οικονομικά κριτήρια ή αν υπάρχουν και άλλοι ψυχολογικοί παράγοντες που οδηγούν τους αγοραστές στην απόφαση να αποκτήσουν κατοικία. Αν τελικά αποδειχθεί ότι η αγορά λειτουργεί με ένα συνδυασμό αυτών των παραγόντων, κρίνεται σκόπιμο να διερευνήσουμε με ποιο τρόπο αλλά και σε ποιο βαθμό ο κάθε παράγοντας επιδρά στην τελική απόφαση της αγοράς κατοικίας.

Για την επίτευξη του παραπάνω στόχου ακολουθήθηκαν δυο κατευθύνσεις:

1. Συλλογή δεδομένων και βιβλιογραφίας.

Εδώ έγινε προσπάθεια να συλλεχθούν δεδομένα για την πορεία των τιμών των κατοικιών, να διερευνηθούν οι οικονομικοί παράγοντες που οδήγησαν σε αυτή την πορεία των τιμών, να περιγραφούν τα γεγονότα που μπορεί να έχουν συμβάλει σε αυτή την κατάσταση και να συλλεχθούν οι σημαντικότερες προσεγγίσεις επί του ζητήματος που αναφέρονται στη διεθνή βιβλιογραφία.

2. Έρευνα πεδίου.

Σε αυτό το σημείο πραγματοποιήθηκε διερεύνηση στις περιοχές μελέτης. Έτσι επιλέχθηκαν δυο πόλεις, ο Βόλος και η Καρδίτσα, όπου πραγματοποιήθηκε η επιτόπια έρευνα. Η επιλογή των πόλεων δεν είναι τυχαία. Καταρχήν πρόκειται για δυο πόλεις που ανήκουν σε μια κεντρική και δυναμικά ανερχόμενη Περιφέρεια τη Θεσσαλία. Επιπλέον, είναι δυο πόλεις με διαφορετική σύσταση και με διαφορετικά μοντέλα ως προς την ανάπτυξη. Από τη μια πλευρά η ανεπτυγμένη πόλη του Βόλου, χωροθετημένη στο ανατολικό τμήμα της περιφέρειας, πάνω στον άξονα ανάπτυξης που συνδέει τα δυο μεγάλα αστικά κέντρα της Ελλάδος, την Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη, και σχηματίζοντας ένα δίπολο συνεργασίας με την πόλη της Λάρισας, αποτελεί δυναμικό πόλο ανάπτυξης για όλη την περιφέρεια. Από την άλλη πλευρά η πόλη της Καρδίτσας αντιπροσωπεύει μια λιγότερο αναπτυγμένη περιοχή, στη δυτική πλευρά της περιφέρειας και με δυνατότητες όμως ανάπτυξης. Τέλος, η

καταγωγή μου από την πόλη της Καρδίτσας και η πραγματοποίηση των σπουδών μου στην πόλη του Βόλου, δηλαδή η εξοικείωση με τις τοπικές αγορές των δυο αυτών πόλεων είναι ένας επιπλέον παράγοντας που συνέβαλε σε αυτή την επιλογή.

Η επιτόπια έρευνα πραγματοποιήθηκε με τη μορφή συνεντεύξεων με ερωτηματολόγια. Επειδή υπήρχε ανάγκη ποσοτικοποίησης των τάσεων που θα προκύψουν από την έρευνα επιλέχθηκε για αυτό το σκοπό το κατευθυνόμενο ερωτηματολόγιο.

Η δομή του ερωτηματολογίου, όπως παρουσιάζεται στο παράρτημα, αφορά στις εξής ενότητες. Αρχικά ζητούνται ορισμένα αντικειμενικά δεδομένα των αγοραστών, της κατοικίας αλλά και γενικότερα της αγοράς προκειμένου να διαμορφώσουμε μια σφαιρική άποψη για την κατάσταση στην αγορά κατοικίας. Στη συνέχεια ζητείται από τους αγοραστές να κάνουν διάφορες εκτιμήσεις κατά το χρόνο που αγόρασαν την κατοικία για να κατανοήσουμε ποια ήταν η δική τους άποψη για την κατάσταση στην αγορά κατοικίας. Επιπλέον, τίθενται ορισμένες ερωτήσεις που αφορούν την αντίληψη του περιβάλλοντος από τους αγοραστές για να διαπιστωθεί ο τρόπος που τα διάφορα γεγονότα έγιναν αντιληπτά. Τέλος, γίνονται ορισμένες ερωτήσεις σχετικά με την απόφαση της αγοράς προκειμένου να διερευνηθούν οι σημαντικότεροι παράγοντες που οδήγησαν τους αγοραστές στην απόκτηση κατοικίας. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι οι ενότητες αυτές δεν εμφανίζονται με την παραπάνω σειρά στο ερωτηματολόγιο, αλλά σκόπιμα οι ερωτήσεις τοποθετήθηκαν σε πιο ανακατεμένη βάση.

Σε αυτό το σημείο πρέπει να αναφερθεί ότι αρχικά στόχος ήταν η συλλογή 200 ερωτηματολογίων (100 σε κάθε πόλη) με τυχαία δειγματοληψία. Υπήρχε όμως τεράστια δυσκολία στη συλλογή αυτού του αριθμού καθώς από τη μεριά των αγοραστών κατοικίας δεν υπήρχε προθυμία να συμμετάσχουν στην έρευνα. Στο γεγονός αυτό προστέθηκε και η δυσκολία από την περίοδο πραγματοποίησης της έρευνας, καθώς το καλοκαίρι ένας σημαντικός αριθμός κατοίκων απουσιάζει για διακοπές. Η δυσκολία αυτή στο Βόλο δεν κατορθώθηκε να ξεπεραστεί και για αυτό το λόγο ο αριθμός των ερωτηματολογίων που τελικά συλλέχθηκαν είναι 47. Στην περίπτωση της Καρδίτσας η δυσκολία αυτή τελικά αντιμετωπίστηκε με τη βοήθεια φίλων μηχανικών, οι οποίοι μου διέθεσαν τα πελατολόγια

τους. Εξαιτίας του μεγάλου πελατολογίου που συγκεντρώθηκε, καλύφθηκε μεγάλο μέρος της αγοράς με δείγμα 93 ερωτηματολόγια.

Τέλος, μετά τη συλλογή των ερωτηματολογίων, ακολούθησε η επεξεργασία τους στο SPSS, η ανάλυση και η επεξήγηση των αποτελεσμάτων που προέκυψαν. Χαρακτηριστικό είναι ότι στο τέλος έγινε προσπάθεια να δομηθεί ένα προφίλ των αγοραστών που απόκτησαν κατοικία την περίοδο 2004 – 2007.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΑΠΟΤΥΠΩΣΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

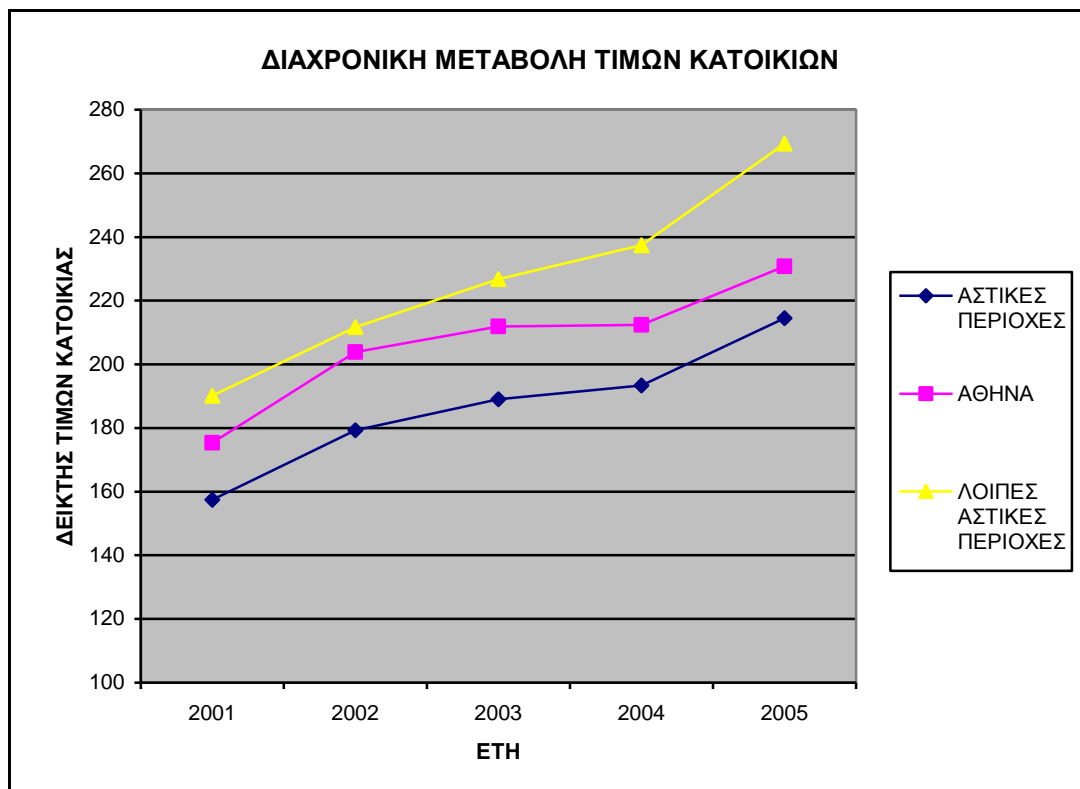
Η πορεία των τιμών των ακινήτων είναι ένα θέμα που απασχολεί άμεσα τη συντριπτική πλειοψηφία των νοικοκυριών στην Ελλάδα και σε όλο τον αναπτυγμένο κόσμο. Η αγορά ακινήτων και η πορεία των τιμών των κατοικιών είναι αντικείμενο που ενδιαφέρει όλους τους Έλληνες, δεδομένης της υψηλής ιδιοκατοίκησης (74%). Μια μεταβολή στις τιμές των ακινήτων θα έχει άμεσα αποτελέσματα στην οικονομία, αφού μόνο οι επενδύσεις σε κατοικίες αποτελούν το 5% της ετήσιας οικονομικής δραστηριότητας στην Ελλάδα (Eurobank, 2006), με πολλαπλασιαστικές επιπτώσεις και σε άλλους κλάδους.

Σύμφωνα με στοιχεία που δημοσίευσε η Τράπεζα της Ελλάδος στο Στατιστικό Δελτίο Οικονομικής Συγκυρίας το Μάιο του 2007, παρατηρούμε ότι οι τιμές των κατοικιών παρουσιάζουν σημαντική αύξηση της τάξης του 32,5% για τις αστικές περιοχές, 29,1% για την Αθήνα και 36,5% για τις λοιπές αστικές περιοχές κατά την περίοδο 2001-2005 (διάγραμμα 1). Επισημαίνουμε σε αυτό το σημείο ότι τις πόλεις της περιφέρειας αφορούν οι τιμές που αναφέρονται στις λοιπές αστικές περιοχές, και κατά συνέπεια είναι αυτές που μας αφορούν. Για την μέτρηση των τιμών αυτών η Τράπεζα της Ελλάδος χρησιμοποίησε Δείκτη Τιμών Κατοικιών με έτος βάσης το 1997 και την ποσοστιαία μεταβολή των τιμών από τα προηγούμενα έτη. Σύμφωνα με το Δείκτη Τιμών Κατοικιών, όπως παρουσιάζεται στον πίνακα 1, οι τιμές την περίοδο 2001 – 2005 αυξήθηκαν κατά 57 μονάδες για τις αστικές περιοχές, κατά 55,4 μονάδες για την Αθήνα και κατά 79,1 για τις λοιπές αστικές περιοχές. Χαρακτηριστική είναι η περίοδος 2004 – 2005 όπου παρατηρείται αξιοσημείωτη αύξηση των τιμών κατά 21,1 μονάδες στις αστικές περιοχές, 18,4 μονάδες στην Αθήνα και 31,9 μονάδες στις λοιπές αστικές περιοχές.

Πίνακας 1: Δείκτης Τιμών Κατοικιών

ΕΤΗ	ΑΣΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ	ΑΘΗΝΑ	ΛΟΙΠΕΣ ΑΣΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ
2001	157,5	175,4	190,2
2002	179,3	203,8	211,7
2003	189	211,9	226,8
2004	193,4	212,4	237,4
2005	214,5	230,8	269,3

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος 2007

Διάγραμμα 1: Μεταβολή των τιμών των κατοικιών κατά την περίοδο 2001 – 2005

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος 2007, ίδια επεξεργασία

Στον παρακάτω πίνακα και στο διάγραμμα 2 που ακολουθεί παρουσιάζονται οι ποσοστιαίες μεταβολές στις τιμές των κατοικιών την περίοδο 2001 – 2005. Τα αποτελέσματα δεν διαφοροποιούνται σε σχέση με αυτά του Δείκτη Τιμών Κατοικιών που παρουσιάστηκαν παραπάνω. Από το 2001 μέχρι και το 2005 σημειώνεται συνεχής αύξηση των τιμών όλων των περιοχών. Η αύξηση όμως αυτή δεν έχει την ίδια ένταση καθώς παρατηρείται μια κορύφωση το 2005. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι για τις λοιπές αστικές περιοχές το 2005 παρατηρείται αύξηση κατά 13,4% στις τιμές των κατοικιών σε σχέση με το 2004.

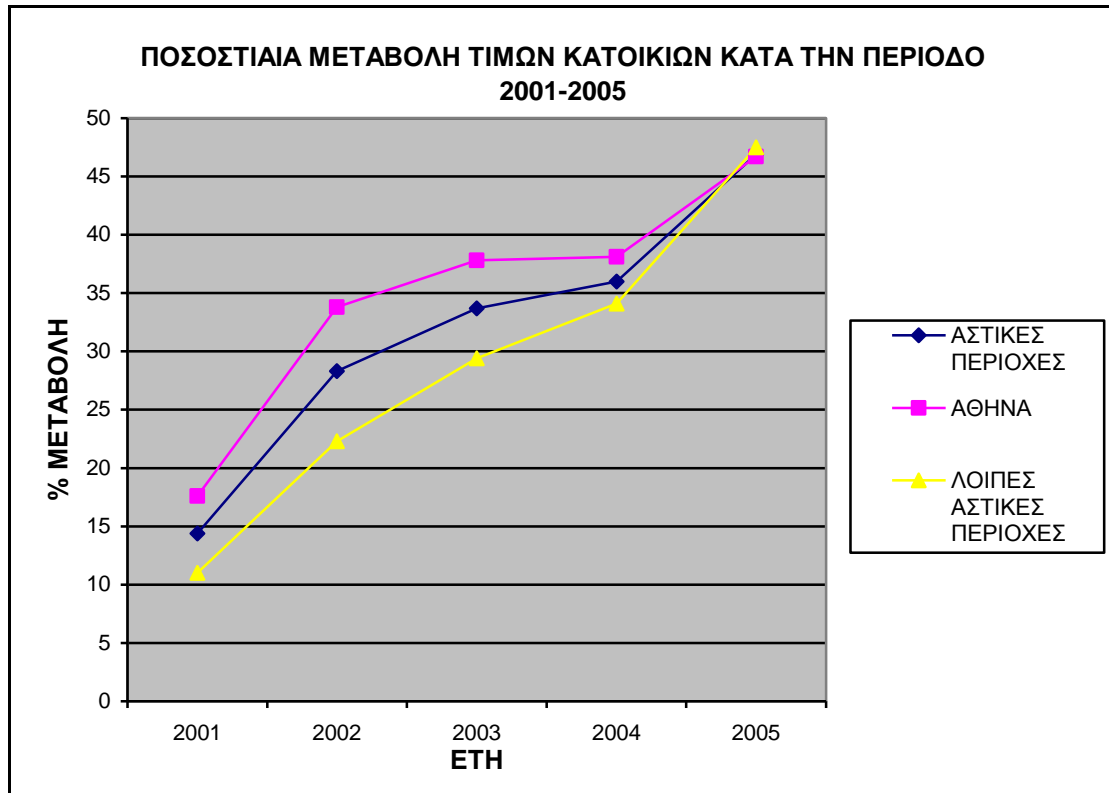
Πίνακας 2: Ποσοστιαία μεταβολή των τιμών των κατοικιών κατά την περίοδο 2001-2005

ΕΤΗ	ΑΣΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ	ΑΘΗΝΑ	ΛΟΙΠΕΣ ΑΣΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ
2001	14,4	17,6	11
2002	13,9	16,2	11,3
2003	5,4	4	7,1
2004	2,3	0,3	4,7

2005	10,9	8,6	13,4
------	------	-----	------

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος 2007

Διάγραμμα 2: Ποσοστιαία μεταβολή των τιμών των κατοικιών κατά την περίοδο 2001-2005



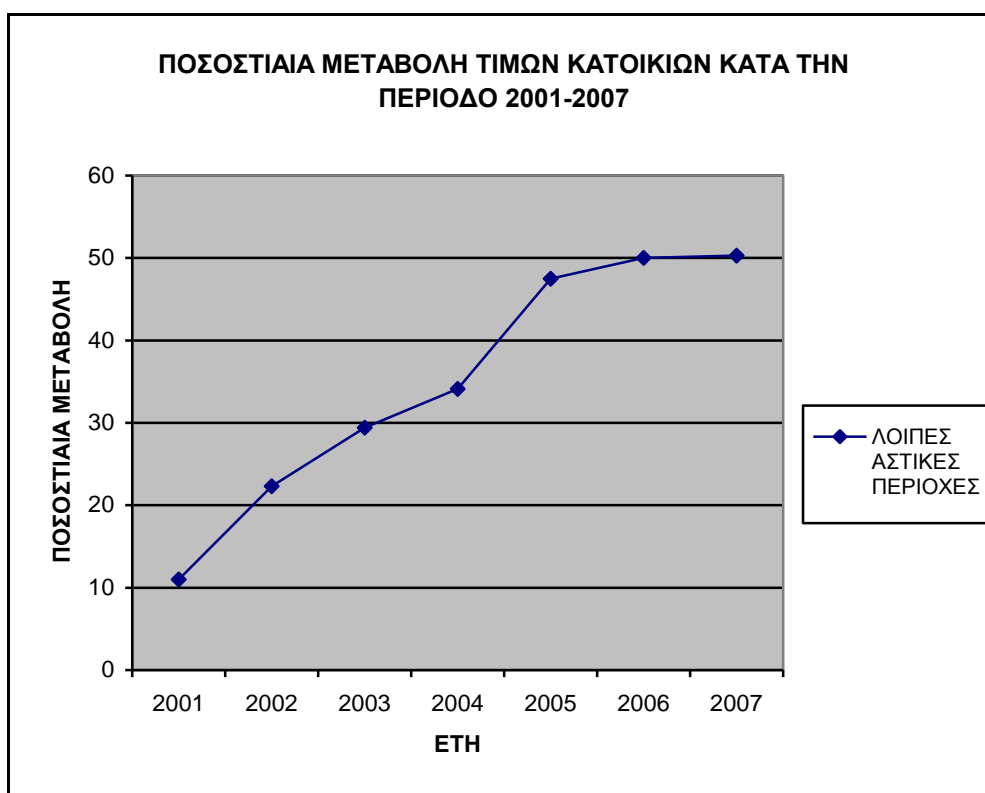
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος 2007, ίδια επεξεργασία

Στη συνέχεια την περίοδο από το 2006 και μετά οι τιμές των κατοικιών παρουσιάζουν αύξηση, όχι όμως με την ίδια ένταση. Όπως παρουσιάζεται και στον πίνακα 3, για τις λοιπές αστικές περιοχές παρατηρείται την περίοδο αυτή σημαντική επιβράδυνση των τιμών των κατοικιών. Όσο φτάνουμε προς το τέλος της περιόδου αυτής η επιβράδυνση γίνεται πιο έντονη με χαρακτηριστική τη μικρή αύξηση της τάξης του 0,3% το πρώτο τρίμηνο του 2007. Η επιβράδυνση αυτής της περιόδου, συγκριτικά με τις αυξήσεις των προηγούμενων ετών, διαγράφεται και στο διάγραμμα 3.

Πίνακας 3: Ποσοστιαία μεταβολή των τιμών των κατοικιών κατά την περίοδο 2001-2007

ΕΤΗ	ΛΟΙΠΕΣ ΑΣΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ
2001	11
2002	11,3
2003	7,1
2004	4,7
2005	13,4
2006	2,5
2007	0,3

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος 2007

Διάγραμμα 3: Ποσοστιαία μεταβολή των τιμών των κατοικιών κατά την περίοδο 2001-2007

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος 2007, ίδια επεξεργασία

Γίνεται, επομένως, εύκολα αντιληπτό ότι οι τιμές των κατοικιών αυξάνονται συνεχώς από το 2001 μέχρι σήμερα, και με ρυθμούς πολύ υψηλότερους του πληθωρισμού που σε όλη την περίοδο κυμαίνεται περίπου στο 3,5%. Οι αυξήσεις όμως δεν παρουσιάζουν την ίδια ένταση καθώς η περίοδος 2004 – 2005 εμφανίζεται να είναι η εντονότερη και από το 2006 και μετά σημειώνεται σημαντική επιβράδυνση. Σε όλη τη διάρκεια αυτής της περιόδου το έτος 2005 θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως έτος κορύφωσης των τιμών των κατοικιών.

Το φαινόμενο αυτό της αύξησης των τιμών των κατοικιών, οφείλεται σε ποικίλους παράγοντες της αγοράς κατοικίας, οι οποίοι χαρακτηριστικά αναφέρονται παρακάτω:

1.1.Η ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ Η ΠΤΩΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΤΟΚΙΩΝ

Η απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων και του χρηματοπιστωτικού συστήματος στην Ελλάδα πραγματοποιήθηκε σταδιακά από το 1982 δίνοντας τη δυνατότητα στη χώρα μας να ενταχθεί στο διεθνές οικονομικό σύστημα. Η διαδικασία της απελευθέρωσης συνοδεύτηκε με την κατάργηση της Νομισματικής Επιτροπής και την μεταβίβαση των αρμοδιοτήτων της στην Τράπεζα της Ελλάδος. Έτσι, από αυτή τη στιγμή και έπειτα η Τράπεζα της Ελλάδος έχει ως επιδίωξή της τη σταθερότητα των τιμών, την παρακολούθηση και την αξιολόγηση του χαρτοφυλακίου, των δανείων και των άλλων τοποθετήσεων των τραπεζών, την φερεγγυότητα και την κεφαλαιακή τους επάρκεια (Τριανταφυλλόπουλος, 2005).

Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι ενώ η απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων προωθήθηκε το 1987 με την οδηγία 566/1987 του Συμβουλίου Υπουργών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, η διαδικασία απελευθέρωσης του χρηματοπιστωτικού ολοκληρώθηκε όταν η χώρα υιοθέτησε την ενιαία νομισματική πολιτική με την είσοδό της στο τρίτο στάδιο της ΟΝΕ τον Ιανουάριο του 2001. Η απελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού συστήματος ενείχε και σημαντικά οφέλη για την τραπεζική χρηματοδότηση του κατασκευαστικού τομέα. Τα σπουδαιότερα είναι η άρση του περιορισμού στην τραπεζική χρηματοδότηση του τομέα το 1988, και η κατάργηση του ορίου που ίσχυε έως τότε για την τραπεζική χρηματοδότηση μέχρι το 70% της συνολικής αξίας ενός ακινήτου, τον Αύγουστο του 1990 (Τριανταφυλλόπουλος, 2005).

Επιπρόσθετα στην απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων παρατηρείται το γεγονός κατά την περίοδο 2004-2006 τα επιτόκια στεγαστικής πίστης να είναι χαμηλότερα του ρυθμού αύξησης των τιμών της κτηματαγοράς. Όπως επισημαίνει και ο Τριανταφυλλόπουλος (2005), όταν οι επενδυτές έχουν τη δυνατότητα να δανείζονται έως και το 100% του

κεφαλαίου μιας επένδυσης σε ακίνητα, οι τιμές των ακινήτων εύκολα αυξάνονται. Δηλαδή, είναι περισσότερο εύκολο για τους επενδυτές να επιτύχουν υψηλότερο δανεισμό σε περιόδους έκρηξης των τιμών παρά σε περιόδους πτώσης.

1.2. ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΕΓΕΡΣΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

Ένας επιπλέον παράγοντας που φαίνεται ότι καθορίζει την πορεία των τιμών των κατοικιών είναι το κόστος ανέγερσης της κατοικίας. Το κόστος κατοικίας επηρεάζει τη διαμόρφωση των τιμών κατοικίας, μιας και διαμέσου αυτού καθορίζεται η ισορροπία μεταξύ οικιστικού αποθέματος, δηλαδή της προσφοράς στέγης από τη μια, και των τιμών κατοικίας από την άλλη.

Το κατασκευαστικό κόστος καθορίζεται από τα επιτόκια, το κόστος υλικών οικοδομής, τα εργατικά και τη γη. Κεφάλαιο, υλικά και εργασία επιδέχονται σχετικά μικρές αυξομειώσεις. Έτσι μια αύξηση της ζήτησης για στέγη αυξάνει αμεσότερα την τιμή της γης (Αράπογλου και Ροβολής, 2003). Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι οι τιμές των υλικών οικοδομής και το εργατικό κόστος αυξήθηκαν στην Ελλάδα την περίοδο 2004 – 2005 κατά 3,3% και 3,5% αντιστοίχως, οδηγώντας έτσι και σε αύξηση των τιμών των κατοικιών (www.statistics.gr).

1.3. Η ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΩΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ

Η κατοικία πέρα από καταναλωτικό αγαθό πρώτης ανάγκης, αποτελεί και ένα είδος επένδυσης. Σύμφωνα με έρευνα των Tsatsaronis και Zhu (2004), διαπιστώθηκε ότι σε οικονομικά περιβάλλοντα, στα οποία δεν κατάφερε να αναπτυχθεί μια επενδυτική κουλτούρα σε μετοχές, αμοιβαία κεφάλαια κλπ., τα νοικοκυριά προέβαιναν σε επενδύσεις στην κτηματαγορά, οι οποίες λειτουργούσαν αντισταθμιστικά κατά της αρνητικής επίδρασης των ονομαστικών αποταμιεύσεων των νοικοκυριών από τον πληθωρισμό (Tsatsaronis και Zhu, 2004).

Επομένως, φαίνεται ότι η απουσία ουσιαστικών εναλλακτικών επενδυτικών ευκαιριών διοχέτευσε το επενδυτικό ενδιαφέρον αποκλειστικά σε επενδύσεις στην κτηματαγορά. Η προτίμηση των Ελλήνων προς επενδύσεις στην κτηματαγορά, που μεταφράζεται σε αυξημένη ζήτηση για ακίνητα (δηλαδή γη, κατοικίες, κλπ), συνέβαλε έτσι σημαντικά στην αύξηση των τιμών κατοικίας.

1.4. ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ

Αξιοσημείωτη είναι η στροφή των αγοραστών κατοικίας που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια προς τα στεγαστικά δάνεια. Η αγορά των στεγαστικών δανείων παρουσίασε σημαντική αύξηση που ακολούθησε την εκρηκτική ανάπτυξη της αγοράς των ακινήτων. Συγκεκριμένα το Δεκέμβριο του 2000 τα υπόλοιπα των στεγαστικών δανείων στην Ελλάδα ανέρχονταν σε 11,3 δις ευρώ ενώ στο τέλος του 2004 ξεπέρασαν τα 33,1 δις ευρώ και σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος τον Ιούλιο του 2005 ήταν ύψους 37,2 δις ευρώ (www.statistics.gr).

Στην εξέλιξη αυτή συμβάλλει βεβαίως το γεγονός ότι τα δάνεια που δίνονται για την αγορά κατοικίας είναι μεγάλα, αλλά σημαντικό ρόλο παίζει και ο συνεχώς αυξανόμενος ρυθμός τους, διότι ήταν καταλυτικός ο ρόλος της απελευθέρωσης της αγοράς στεγαστικών δανείων το 1994, σε συνδυασμό φυσικά με τη μείωση των επιτοκίων που ξεκίνησε κατά την ίδια περίοδο με την υιοθέτηση του ευρώ (Ανδρόνικου, 2006).

Όλοι οι παραπάνω παράγοντες είχαν ως αποτέλεσμα από τη μια πλευρά να ανθήσει η στεγαστική πίστη στη χώρα μας, αλλά από την άλλη πλευρά να αυξηθούν οι τιμές των ακινήτων. Κατά αυτό τον τρόπο, πάντως, η χώρα μας εξασφάλισε μια ευρωπαϊκή πρωτιά. Το ποσοστό ιδιοκατοίκησης στην Ελλάδα σύμφωνα με τις τελευταίες εκτιμήσεις προσεγγίζει πλέον το 75% (Eurobank, 2006).

Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία, το 2004 το 48% των στεγαστικών δανείων που χορηγήθηκαν αφορούσε αγορά κατοικίας, το 28% επισκευαστικά δάνεια, το 19% δάνεια για ανέγερση κατοικίας και το 5% για αγορά οικοπέδου. Σε σχέση με το 2001

παρατηρείται αύξηση του ποσοστού των δανείων για αγορά κατοικίας σε σχέση με τα δάνεια επισκευών. Η εξέλιξη αυτή συνδέεται με την κατάργηση των περιορισμών στην καταναλωτική πίστη στα μέτρα του 2003, που επέτρεψε τη χορήγηση προσωπικών δανείων ανεξαρτήτως ποσού (www.statistics.gr).

Συμπερασματικά, με την απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων και του χρηματοπιστωτικού συστήματος, τα επιτόκια βρίσκονταν σε συνεχή πτώση, ο ανταγωνισμός μεταξύ των τραπεζών εντάθηκε, ενώ το ύψος του τραπεζικού δανεισμού για επενδύσεις σε ακίνητα απελευθερώθηκε και οδήγησε σε ευχερείς χορηγήσεις δανείων για την αγορά κατοικίας. Τα γεγονότα αυτά σε συνδυασμό με τις αυξήσεις στο κόστος ανέγερσης κατοικίας και την στροφή σε επενδύσεις στην κτηματαγορά ενδεχομένως αιτιολογούν σε σημαντικό βαθμό τη συνεχή αύξηση των τιμών από το 2001 έως σήμερα. Οι εξελίξεις όμως αυτές δεν είναι οι μόνες που μπορούν να εξηγήσουν τη συνεχή άνοδο των τιμών, καθώς υπάρχουν και άλλα γεγονότα που πιθανότατα συνέβαλαν σε αυτή την κατάσταση και τα οποία αναλύονται σε επόμενο κεφάλαιο.

1.5. ΓΕΓΟΝΟΤΑ «ΚΛΙΜΑΤΟΣ» ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΜΕΛΕΤΗΣ

Πέρα από τα πραγματικά γεγονότα, που αναφέρθηκαν σε προηγούμενο κεφάλαιο και τα οποία σχετίζονται με την απελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού συστήματος, την πτώση των επιτοκίων ήδη από τα τέλη της δεκαετίας του 1990, την αύξηση του κόστους ανέγερσης κατοικίας και την τάση των αγοραστών να λαμβάνουν στεγαστικά δάνεια για την αγορά κατοικίας, σημειώθηκαν δυο επιπλέον σημαντικά γεγονότα την περίοδο 2004 – 2007 που ενδέχεται να επηρέασαν την αγορά κατοικίας και οδήγησαν σε αύξηση των αγοραπωλησιών και αύξηση των τιμών. Πρόκειται για την επιβολή ΦΠΑ στα ακίνητα και την αύξηση των αντικειμενικών αξιών, δυο γεγονότα που απασχόλησαν πολύ τους επενδυτές, τους αγοραστές, τους κατασκευαστές αλλά και τον τύπο.

Σύμφωνα με το Νόμο 3427/2005 (ΦΕΚ 312/Α/27-12-2005) ο ΦΠΑ «εφαρμόζεται για ακίνητα, των οποίων η άδεια κατασκευής εκδίδεται ή αναθεωρείται από 1^η Ιανουαρίου 2006, εφόσον μέχρι την ημερομηνία αναθεώρησης δεν έχουν αρχίσει οι εργασίες

κατασκευής». Αξίζει να αναφερθεί ότι σε ΦΠΑ υπάγεται και η αντιπαροχή, δηλαδή η αξία των κτισμάτων τα οποία ο οικοπεδούχος έλαβε ως αντάλλαγμα της παράδοσης του οικοπέδου στον εργολάβο-κατασκευαστή για την ανέγερση σε αυτόν πολυώροφης οικοδομής.

Η επιβολή του ΦΠΑ συνοδεύτηκε και από άνοδο των αντικειμενικών αξιών των ακινήτων. Πριν την επιβολή του ΦΠΑ έπρεπε οι αντικειμενικές αξίες να προσεγγίσουν τις πραγματικές, που ήταν πολύ χαμηλές και υπήρχε συνεπώς αισθητή διαφορά μεταξύ των αντικειμενικών αξιών και των τιμών της αγοράς.

Σε άρθρο της Εφημερίδας «Το Βήμα» το 2006, ο Σιωμόπουλος (2006β) αναφέρει ότι οι αντικειμενικές αξίες αυξηθήκαν σε δύο στάδια και αναμένεται μια τρίτη αύξηση το 2008, με στόχο να εξυγιανθεί ο κλάδος της οικοδομής και να αντιμετωπισθεί η φοροδιαφυγή, χωρίς αναστάτωση της οικονομίας και των πολιτών.

Η πρώτη αύξηση σημειώθηκε την 1^η Ιανουαρίου 2006 και ήταν της τάξης του 30% για τα εντός σχεδίου πόλεως ακίνητα, ενώ για τα εκτός σχεδίου πόλεως οι αυξήσεις ήταν πολύ μεγαλύτερες, αφού παρατηρήθηκαν αποκλίσεις από τις υφιστάμενες τιμές της εφορίας που έφταναν και το 90% (Χατζηνικολάου, 2006).

Η δεύτερη δόση αυξήσεων τέθηκε σε ισχύ την 1^η Μαρτίου 2007. Οι Χαραλαμπίδου και Σιωμόπουλος (2007) αναφέρουν στην εφημερίδα «Το Βήμα» ότι οι αυξήσεις αυτές ήταν μικρότερες από αυτές του 2006, καθώς αναπροσαρμόσθηκαν κατά 20-25% για τα εντός σχεδίου πόλεως ακίνητα. Ωστόσο, σε ορισμένες περιοχές υπήρξαν υψηλότερες αυξήσεις εξαιτίας της μεγάλης διαφοράς ανάμεσα στις αντικειμενικές αξίες και τις εμπορικές τιμές πώλησης. Παράλληλα, σε άλλες περιοχές οι αυξήσεις ήταν μικρότερες. Βασικός και πάλι στόχος της νέας αναπροσαρμογής των αντικειμενικών αξιών ήταν να πλησιάσουν αυτές τις αγοραίες αξίες των ακινήτων ώστε να μην αποτύχει η επιβολή του ΦΠΑ στις νεόδμητες οικοδομές. Οι παραπάνω εξελίξεις αύξησαν τη ζήτηση για αγορά ακινήτων, με στόχο τη μείωση της φορολογικής επιβάρυνσης από την επικείμενη αναπροσαρμογή των τιμών (Χαραλαμπίδου και Σιωμόπουλος, 2007).

Ο Χατζηνικολάου (2006) θεωρεί ότι αν και οι νέες αντικειμενικές αξίες των ακινήτων τέθηκαν σε ισχύ το 2006, καθορίστηκαν όμως εντός του 2005 με προφανή στόχο την ώθηση στο διάστημα αυτό της οικοδομικής δραστηριότητας και την «πίεση» των ενδιαφερόμενων να αγοράσουν διαμέρισμα εντός του επομένου έτους

Η κυοφορία των φορολογικών αλλαγών από την κυβέρνηση συνοδεύτηκε από έντονη παραφιλολογία στα ΜΜΕ. Πλήθος δημοσιευμάτων, με τίτλους όπως 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) είναι πιθανό να επηρέασαν τις αποφάσεις των νοικοκυριών.

Είναι σχεδόν βέβαιο ότι η επιβολή ΦΠΑ στα ακίνητα και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών προβλημάτισε πολλούς για αρκετό χρονικό διάστημα πριν από την εφαρμογή τους, γιατί οι προγραμματιζόμενες νέες φορολογικές ρυθμίσεις θεωρήθηκε ότι θα είχαν άμεσες επιπτώσεις στην αγορά κατοικίας. Από το 2002 που ανακοινώθηκε για πρώτη φορά η πρόθεση της κυβέρνησης για επιβολή ΦΠΑ, η εφαρμογή του αναβλήθηκε αρκετές φορές και έφτασε τελικά να θεσμοθετηθεί το 2006! Οι κυριότερες αιτίες των συνεχόμενων αυτών αναβολών ήταν το πολιτικό κόστος λόγω εκλογικών αναμετρήσεων και τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η εφαρμογή του ΦΠΑ στα ακίνητα, αφού έπρεπε πρώτα να αλλάξουν οι αντικειμενικές αξίες και να προσεγγίσουν τις αγοραίες, όπως προαναφέρθηκε.

Σύμφωνα με τον Σιωμόπουλο (2005) οι μεταβολές στις αντικειμενικές αξίες των ακινήτων οδήγησαν χιλιάδες ενδιαφερόμενους αγοραστές να σπεύσουν να αποκτήσουν βιαστικά κατοικία προκειμένου να μη χρεωθούν με πρόσθετη φορολογία το 2006, ιδιαίτερα σε περιοχές όπου οι αντικειμενικές αξίες υπολείπονταν σε σημαντικό βαθμό των αντικειμενικών. Έτσι, ο Σιωμόπουλος θεωρεί ότι δημιουργήθηκε μια τεχνητή πίεση στις τιμές, οι οποίες τους τελευταίους μήνες του 2005 αυξάνονταν με γρήγορο ρυθμό, και δικαίως, όπως επιβεβαιώνεται άλλωστε και από τα στατιστικά στοιχεία τριμήνων της Τράπεζας της Ελλάδος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΘΕΩΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ

Πέρα από την επιβολή του ΦΠΑ στα ακίνητα και την αύξηση των αντικειμενικών αξιών κρίνεται αναγκαία η διερεύνηση της ύπαρξης ή όχι και άλλων παραγόντων που οδήγησαν τους αγοραστές στην απόφαση να αποκτήσουν κατοικία σε μια περίοδο που οι τιμές αυξάνονταν συνεχώς. Όμως, γίνεται αντιληπτό ότι είναι δύσκολο να προσδιορίσει κανείς τον τρόπο που συμπεριφέρονται οι αγοραστές και τους λόγους που αιτιολογούν τις διάφορες επιλογές τους. Στη βιβλιογραφία των behavioral economics υπάρχουν διάφορες προσεγγίσεις που εξετάζουν τη συμπεριφορά των αγοραστών. Στη συνέχεια, γίνεται κατά κύριο λόγο αναφορά στη θεωρία της «συμπεριφορά της αγέλης» των ατόμων-καταναλωτών και κατά δεύτερο σε άλλες σχετικές θεωρίες και προσεγγίσεις της συμπεριφοράς, αφού προηγουμένως γίνει μια σύντομη αναφορά στις θεωρήσεις της γνωστικής ψυχολογίας σχετικά με τους μηχανισμούς αντίληψης των γεγονότων και πληροφοριών από τον άνθρωπο.

2.1. Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΣΥΝΕΙΔΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΥΠΟΣΥΝΕΙΔΗΤΟΥ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΗ ΓΝΩΣΤΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ

Η επιστήμη της Γνωστικής Ψυχολογίας (cognitive psychology) είναι αυτή που ασχολείται με τον τρόπο που συμπεριφέρονται και λαμβάνουν αποφάσεις τα άτομα, μελετώντας τους τρόπους απόκτησης, σχηματισμού, επεξεργασίας και χρήσης των γνώσεων και των πληροφοριών (Anderson, 2000). Σύμφωνα με τη Γνωστική Ψυχολογία, η μάθηση και η γνώση του περιβάλλοντος αρχίζει με την πρόσληψη των πληροφοριών από τα αισθητηριακά συστήματα, κυρίως της όρασης, της ακοής και της αφής, χωρίς όμως να αποκλείεται και η συμβολή άλλων αισθητηριακών ή εννοιακών τρόπων. Κατά συνέπεια το γνωστικό σύστημα επεξεργάζεται κάθε τύπο πληροφοριών και αισθητηριακών ερεθισμάτων. Με βάση το είδος των πληροφοριών που προσλαμβάνονται, μπορούμε να διακρίνουμε τη λειτουργία της γνωστικής επεξεργασίας των πληροφοριών σε οπτική και ακουστική γνωστική διαδικασία (Κολιάδης, 2002 · Πόρποδα, 1993α · Πόρποδα, 1993β).

Η Γνωστική Ψυχολογία εξετάζει όλες τις γνωστικές λειτουργίες που παίρνουν μέρος στην απόκτηση, συγκράτηση και χρησιμοποίηση της γνώσης. Τέτοιες λειτουργίες είναι η αντίληψη (δηλαδή τα αρχικά στάδια της επεξεργασίας των πληροφοριών), η μνήμη (δηλαδή η ικανότητα συγκράτησης και ανάκλησης από το υποσυνείδητο των πληροφοριών), η γλώσσα (ως μέσο απόκτησης και μετάδοσης πληροφοριών), η σκέψη (δηλαδή η συσχέτιση των πληροφοριών και η εξαγωγή συμπερασμάτων), η ικανότητα λύσης προβλημάτων, και άλλες λειτουργίες που συγκροτούν τις «ανώτερες» λεγόμενες λειτουργίες (Barsalou, 1992 · Kent, 2002 · Reynolds και Flagg, 1983 · Μπασέτας, 1996).

Η αντίληψη είναι ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες που συμβάλλουν στη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Ως αντίληψη του καταναλωτή/αγοραστή νοούνται οι προσδοκίες ή οι κρίσεις που δεν είναι εντελώς βασισμένες αποκλειστικά στη διαθέσιμη πληροφορία. Ο βαθμός στον οποίο η αντίληψη επηρεάζει τις αποφάσεις σχετικά με τις επενδύσεις σε ιδιοκτησία είναι μέρος του ζητήματος του πως λαμβάνονται οι αποφάσεις. Ειδικότερα, οι Gallimore και Gray (2002) και ο Clark (1998) εξετάζουν την πρόσθετη σημασία της επιρροής της σύνεσης (η οποία μπορεί να περιλαμβάνει συμπεριφορές όπως λύπη και αποστροφή), κανόνες προσωπικής διαγωγής (π.χ. καθήκον πίστης), καθώς και τα πρότυπα που κυριαρχούν στις σχέσεις συμβούλων και διευθυντών επενδύσεων (π.χ. εμπιστοσύνη, αμοιβαιότητα και αμοιβαίος σεβασμός) (Gallimore και Gray, 2002 · Clark, 1998).

Σημαντική είναι η διάκριση της γνώσης σε συνειδητό και ασυνείδητο επίπεδο. Για να περάσει μια γνώση σε συνειδητό επίπεδο πρέπει να αποτελέσει αντικείμενο της προσοχής μας. Η συνείδηση μέσω του καναλιού της προσοχής, εγγυάται τη γραμμική και προοδευτική πορεία της επεξεργασίας ενός περιορισμένου αριθμού πληροφοριών και συνακόλουθα τη δυνατότητα ελέγχου του αποτελέσματος της επεξεργασίας (Κωσταρίδου – Ευκλείδη, 1992 · Βοσνιάδου, 2004).

Η συνείδηση είναι μια εσωτερική, καθαρά προσωπική κατάσταση του ατόμου, μια ενημερότητα που διαθέτει κανείς για τα αντικείμενα της αντίληψής του καθώς και για τα σωματικά αισθήματα, συναισθήματα, σκέψεις και επιθυμίες του. Στην πραγματικότητα η

συνείδηση είναι πεδίο έκφρασης και των δυναμικών καταστάσεων του οργανισμού, των συγκινήσεων, των ορμών, των επιθυμιών αλλά και πεδίο ενημερότητας και ολοκλήρωσης των ιδεών και στάσεων που διαθέτει κανείς απέναντι στα πράγματα (Williams κ.ά., 1988).

Εκτός από τη συνειδητή επεξεργασία υπάρχει και γνωστική επεξεργασία σε ασυνείδητο επίπεδο. Υπάρχει δηλαδή υποσυνείδητη επεξεργασία γνώσεων. Υποσυνείδητη γνώση είναι η ενεργοποιημένη γνώση που μπορεί να προσδιορίζει τη συμπεριφορά μας αλλά δεν εκδηλώνεται σε συνειδητό επίπεδο. Αν όμως η προσοχή μας στραφεί προς αυτή, τότε η υποσυνείδητη γνώση γίνεται αμέσως συνειδητή γιατί είναι ήδη πρόσφορη (Williams κ.ά., 1988).

Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός ότι ο άνθρωπος μπορεί να αντιλαμβάνεται ένα περιορισμένο αριθμό ερεθισμάτων κάθε φορά. Και αυτό γιατί η προσοχή είναι ένα κανάλι περιορισμένης ικανότητας για την επεξεργασία πληροφοριών. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα το γνωστικό σύστημα να χρειάζεται να κάνει επιλογή των ερεθισμών που θα περάσουν στο πεδίο της προσοχής. Η επιλογή αυτή γίνεται με βάση τη σπουδαιότητα του ερεθισμού (Κωσταρίδου – Ευκλείδη, 1992 · Barsalou, 1992).

2.2.Η «ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΑΓΕΛΗΣ» ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΠΤΥΧΗ ΤΗΣ ΕΝΝΟΙΑΣ ΤΟΥ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΙΣΜΟΥ

Το 1913 ο John Watson εισήγαγε την έννοια του *συμπεριφορισμού*, μια νέα ριζική προσέγγιση της ψυχολογίας. Ο John Watson υποστηρίζει ότι το σημαντικότερο επιστημονικό θέμα στην ψυχολογία αποτελεί η παρατήρηση και η έρευνα σχετικά με τα κίνητρα, τις αποφάσεις και τη συμπεριφορά. Επιπλέον, ισχυρίζεται ότι το *περιβάλλον* είναι εκείνο που τελικά επηρεάζει σε μεγαλύτερο βαθμό τη συμπεριφορά των ανθρώπων (Kent κ.ά., 2002).

Ο Keynes υποστήριξε ότι ο αγοραστής είναι υποχρεωμένος να εστιάζει την προσοχή του στην ανίχνευση των επικείμενων μεταβολών, στις ειδήσεις ή στο περιβάλλον του, που επιδρούν σοβαρά στη ψυχολογία της μάζας των αγοραστών-καταναλωτών. Ο Keynes

πρώτος παρατήρησε ότι η συμπεριφορά των ανθρώπων επηρεάζεται από αυτό που ονομάστηκε «συμπεριφορά αγέλης» (herd behavior), δηλαδή στο γεγονός ότι υπάρχουν αλληλεπιδράσεις, μεταξύ ανθρώπων που έρχονται σε επαφή μεταξύ τους, σε τέτοιο βαθμό έτσι ώστε αυτοί τείνουν να σκέφτονται και να συμπεριφέρονται παρόμοια (Kent κ.ά., 2002 · Keynes, 2001 · Beltratti, 2004).

Σύμφωνα με τη θεωρία της «συμπεριφοράς αγέλης» υπάρχουν δυο προσεγγίσεις που μας επιτρέπουν να διερευνήσουμε και να κατανοήσουμε γιατί οι ομάδες σε διαφορετικό τόπο ή χρόνο έχουν πρόσβαση σε διαφορετικές πληροφορίες. Σύμφωνα με την πρώτη προσέγγιση αναπτύσσονται μοντέλα στα οποία οι άνθρωποι αποκτούν πληροφορία παρατηρώντας τις ενέργειες άλλων ατόμων που ανήκουν στην ίδια ομάδα. Σύμφωνα με τη δεύτερη προσέγγιση, απαιτείται η μελέτη των μηχανισμών μετάδοσης της πληροφορίας μέσα στις ομάδες, με την «ανάλυση του διαλόγου» των ανθρωπολόγων και τις μελέτες «κοινωνικής γνώσης» των κοινωνικών ψυχολόγων (Shiller, 1995 · Loewenstein και Willard, 2006 · Chang κ.ά., 2000).

Αναφορικά με την πρώτη προσέγγιση, ο Shiller (1995) παρατηρεί ότι το πρώτο άτομο σε μια ομάδα που καλείται να πάρει μια απόφαση κάνει τη δική του επιλογή και τα υπόλοιπα άτομα της ομάδας αποφασίζουν με βάση αυτόν που προηγείται ανεξάρτητα από το γεγονός ότι η επιλογή του μπορεί να είναι λανθασμένη. Η κακή ισορροπία προέρχεται από μια «εξωτερικότητα» της «συμπεριφοράς αγέλης» και τη μίμηση των άλλων (Shiller, 1995).

Από τον Shiller (1995) έγινε προσπάθεια να ερμηνευτεί τι προκαλεί διαφορά στη συμπεριφορά μεταξύ των ομάδων ατόμων. Ο λόγος για τον οποίο μια ομάδα συμπεριφέρεται διαφορετικά από μια άλλη στα μοντέλα τους είναι ότι οι αποφάσεις των ατόμων που διαμορφώνουν πρώτοι άποψη, και που όπως αναφέρθηκε ήδη επηρεάζουν τους άλλους, είναι διαφορετικές. Σε αυτό το σημείο δόθηκαν παραδείγματα όπως το αλκοόλ, το κάπνισμα, η θρησκεία κ.α. (Shiller, 1995 · Beltratti, 2004).

Σύμφωνα με τη δεύτερη προσέγγιση, η συμπεριφορά των ανθρώπων είναι εν γένει όμοια σε όλες τις ανθρώπινες κοινωνίες, και περιλαμβάνει την ανάγκη για ανταλλαγή ιδεών και

σκέψεων, κάτι που αποκαλούμε διάλογο. Μέσω του διαλόγου επιτυγχάνεται η ανταλλαγή μεγάλου όγκου και ποικιλίας πληροφοριών. Στη σύγχρονη κοινωνία η επικοινωνία μεταξύ των ανθρώπων δεν διέπεται από τους ίδιους κανόνες, όπως ο κοινός διαπροσωπικός διάλογος κατά το παρελθόν. Εν τούτοις, τα μέσα μαζικής ενημέρωσης εμφανίζονται λιγότερο αποτελεσματικά στη μετάδοση πληροφορίας και απόψεων σε σχέση με τον κοινό διαπροσωπικό διάλογο. Αυτό συμβαίνει προφανώς επειδή δεν δίνουν ερέθισμα σε όλες τις διαδικασίες του εγκεφάλου που εμπλέκονται στην διαπροσωπική επικοινωνία των ανθρώπων (Shiller, 1995 · Chang κ.ά., 2000).

Κατά τη διάρκεια διαλόγου, οι άνθρωποι βιώνουν συναισθήματα υποστήριξης ή συναισθήματα ταπείνωσης και καλούνται να τα αντιμετωπίσουν με συγκατάβαση. Ένας από τους κανόνες του συγκαταβατικού διαλόγου είναι ο σεβασμός σε ένα κοινά ορισμένο θέμα συζήτησης. Θέματα που μπορεί να αποκλείουν άτομα από μια ομάδα, ή να αποκαλύπτουν τις αδυναμίες τους, είναι λιγότερο πιθανό να θιχτούν (Shiller, 1995, Loewenstein και Willard, 2006).

Οι διαφορές στην συμπεριφορά μεταξύ ομάδων πιθανόν να οφείλονται σε διαφορές στους τρόπους μετάδοσης της πληροφορίας μεταξύ των ομάδων. Το αποτέλεσμα μπορεί να ποικίλει μεταξύ των ομάδων ακόμα και αν μόνο κάποια μέλη όλων των ομάδων έχουν δεχθεί κάποια συγκεκριμένη πληροφορία (Beltratti, 2004).

Χαρακτηριστικό παράδειγμα έρευνας για τη «συμπεριφορά αγέλης» σε διάφορες χώρες αποτελεί η έρευνα των Chang, Cheng και Khorana (2000), οι οποίοι εξέτασαν τη συμπεριφορά των αγοραστών μετοχών σε χώρες με διαφορετικές διεθνείς αγορές (ΗΠΑ, Χονγκ Κονγκ, Ιαπωνία, Νότια Κορέα και Ταιβάν). Παρατήρησαν τις χρηματιστηριακές αγορές των χωρών αυτών σε σχέση με την τάση τους να προσαρμόζονται με τη συμπεριφορά του συνόλου των αγορών, δηλαδή να εκφράζουν «συμπεριφορά αγέλης». Σημειώθηκε ότι η συμπεριφορά των αγοραστών σε επενδύσεις στην αγορά κατοικίας συνδέεται με παράγοντες όπως οι προοπτικές επένδυσης των αγοραστών, η συμπεριφορά των υπόλοιπων αγορών που εξετάστηκαν στην έρευνα, ο βαθμός μεταβλητότητας των αγορών και η παρουσία ιδιομορφιών στις χώρες (Chang κ.ά., 2000). Η έρευνα που

πραγματοποιήθηκε έδειξε ότι σε περιόδους μεγάλων μεταβολών των τιμών σε ΗΠΑ, Χονγκ Κονγκ και Ιαπωνία δεν παρατηρείται ένδειξη για την παρουσία «συμπεριφοράς αγέλης». Από την άλλη πλευρά, οι δυο αναδυόμενες οικονομίες της Νότιας Κορέας και της Ταϊβάν, σημείωσαν διαφορετικά αποτελέσματα. Και στις δυο χώρες παρατηρήθηκε «συμπεριφορά αγέλης» τόσο σε περίοδο μεγάλης αύξησης όσο και σε περίοδο μεγάλης πτώσης των τιμών. Οι διαφορές μεταξύ ανεπτυγμένων και αναδυόμενων αγορών πιθανόν να οφείλονται στη διαθεσιμότητα της πληροφορίας στις αναδυόμενες αγορές. Σε Νότια Κορέα και Ταϊβάν, όπου η παρουσία «συμπεριφοράς αγέλης» ήταν πιο πολύ εμφανής, οι διαθέσιμες πληροφορίες τείνουν να παίζουν ένα σημαντικό μεγαλύτερο ρόλο στη διαδικασία λήψης αποφάσεων στις αγορές αυτές (Chang κ.ά., 2000).

Σε αυτό το σημείο, και θέλοντας να μετριάσουμε τη δυναμικά ισχύ της θεωρίας της «συμπεριφοράς αγέλης» στην έρευνά μας, αναφέρουμε τη θεωρία του «διαζευκτικού αποτελέσματος» (the disjunction effect) σύμφωνα με την οποία εντοπίζεται μια τάση στη συμπεριφορά των ανθρώπων, και κατά επέκταση των αγοραστών, να θέλουν να περιμένουν να πάρουν αποφάσεις μέχρι να αποκαλυφθεί όσο το δυνατόν περισσότερη πληροφορία, ακόμα και αν δεν είναι σημαντική για την απόφασή τους, και ακόμα και αν θα πάρουν την ίδια απόφαση ανεξάρτητα από την πληροφορία (Shiller, 2001).

Η θεωρία του διαζευκτικού αποτελέσματος περιγράφει, δηλαδή, το φαινόμενο κατά το οποίο οι άνθρωποι απελπισμένα ψάχνουν για πληροφορία που δεν την χρειάζονται πραγματικά. Έρευνες, που υποστηρίζουν τη θεωρία, πραγματοποιήθηκαν από τους Tversky και Shafir το 1992 και έδειξαν ότι οι άνθρωποι δέχονται μεγάλο οικονομικό και συναισθηματικό κόστος στην αναζήτηση πληροφορίας ακόμα και όταν η πληροφορία δεν έχει τελικά επίδραση στην οριστική τους απόφαση. Επομένως, οι άνθρωποι δεν νιώθουν άνετα όταν επικεντρώνονται μόνο στην δράση και στο αποτέλεσμα, αλλά θέλουν με λεπτομέρεια να ξέρουν για ποιο λόγο κάνουν το παραμικρό. Οι Tversky και Shafir (1992) υποστηρίζουν ότι οι άνθρωποι αναμένουν επιπλέον πληροφορία όταν δεν πρέπει, ενώ καθώς περιμένουν ισχυρίζονται ότι η πληροφορία που αναζητούν είναι σημαντικό ζήτημα (Beltratti, 2004).

2.3. Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΩΝ «ΝΟΗΤΙΚΩΝ ΠΛΑΙΣΙΩΝ» ΣΤΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ

Στις θεωρίες που αναφέρονται στη συμπεριφορά των αγοραστών σημαντική είναι και η έννοια των νοητικών ή ψυχικών πλαισίων (mental frames). Τα νοητικά πλαίσια αφορούν τον περιορισμένο τρόπο κατά τον οποίο η πληροφορία γίνεται αντιληπτή και κατανοητή. Επειδή το ανθρώπινο μυαλό είναι από τη φύση του περιορισμένο, οι άνθρωποι βρίσκονται πάντα εντός κάποιων νοητικών ορίων. Σύμφωνα με τη θεωρία των νοητικών ορίων, οι άνθρωποι τείνουν να τοποθετούν τις επενδύσεις τους σε ξεχωριστά νοητικά πλαίσια, και να αντιδρούν διαφορετικά στις επενδύσεις ανάλογα με την κατηγορία που τις έχουν εντάξει. Ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες που μπορεί να επηρεάσει τα νοητικά πλαίσια είναι οι άνθρωποι γύρω μας. Έχει παρατηρηθεί ότι τείνουμε να συγχρονίζουμε τα όριά μας με τους φίλους μας, την οικογένειά μας και οποιονδήποτε συναναστρεφόμαστε (De Bondt, 1998). Σε αυτό το σημείο εισέρχεται η έννοια του ανθρώπινου περιβάλλοντος ως κοινή οπτική της θεωρίας των νοητικών πλαισίων και της θεωρίας της «συμπεριφοράς της αγέλης».

Η τάση των ανθρώπων να επηρεάζονται από τα νοητικά τους πλαίσια αιτιολογεί την παρατηρούμενη τάση να ανεβαίνει η ζήτηση επενδυτικών προϊόντων όταν οι τιμές του υπάρχοντος αποθέματός τους αυξάνονται. Τα νοητικά πλαίσια μπορεί να είναι απρόβλεπτα ή λαθεμένα, αλλά είναι δύσκολο να αλλάξουν. Χαρακτηριστικό παράδειγμα της θεωρίας των νοητικών ή ψυχικών πλαισίων αποτελεί το «φαινόμενο του Ιανουαρίου» σύμφωνα με το οποίο ορισμένοι άνθρωποι τείνουν να συμπεριφέρονται διαφορετικά όταν το έτος τελειώνει και διαφορετικά όταν έρχεται το νέο έτος (Shiller, 1989 · Beltratti, 2004 · Shiller, 2001).

2.4. Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΥΠΕΡ-ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΩΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΡΧΗ ΤΗΣ «ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ»

Πέρα από τα νοητικά όρια, οι άνθρωποι συχνά τείνουν να δείχνουν υπερβολική εμπιστοσύνη για την κρίση τους. Η υπερ-εμπιστοσύνη (overconfidence) είναι η πιο

σημαντική αρχή στη «ψυχολογία της κρίσης» (psychology of judgment), η οποία οδηγεί τους ανθρώπους σε υπερεκτίμηση των ικανοτήτων, των προσόντων τους αλλά και της γνώσης τους ταυτόχρονα. Οι άνθρωποι, δηλαδή, σε οποιαδήποτε έκφρασή τους έχουν την τάση να υπερεκτιμούν την πιθανότητα επιτυχίας και να υποτιμούν την πιθανότητα αποτυχίας. Επιπλέον, η υπερ-εμπιστοσύνη μπορεί να εξακριβωθεί με την τάση των ανθρώπων να κατηγοριοποιούν τα γεγονότα ως τυπικά ή αντιπροσωπευτικά μιας γνωστής κατηγορίας, και έπειτα να υπερεκτιμούν τη σημασία μιας τέτοιας κατηγοριοποίησης (Shiller, 2001).

Η υπερ-εμπιστοσύνη είναι συνδεδεμένη με ορισμένες προκαταλήψεις. Μια από τις πιο ουσιώδεις είναι η πεποίθηση της πείρας, η οποία αναφέρεται στην τάση του ανθρώπου να σκέφτεται ότι έχει προβλέψει τα πραγματικά γεγονότα πριν αυτά να συμβούν. Η πεποίθηση της πείρας τείνει να ενισχύει την υπερ-εμπιστοσύνη των ανθρώπων επειδή δίνει την αίσθηση ότι τα γεγονότα και οι εξελίξεις γίνονται εύκολα κατανοητά, γεγονός που στην πραγματικότητα δεν συμβαίνει (Beltratti, 2004).

2.5. Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΛΗΨΗΣ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΗ ΣΚΟΠΙΑ ΤΗΣ «ΘΕΩΡΙΑΣ ΤΗΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗΣ»

Συμπληρωματικά προς τις παραπάνω θεωρίες συμπεριφοράς των αγοραστών είναι η «θεωρία της προοπτικής» (prospect theory). Η θεωρία της προοπτικής αναπτύχθηκε από τους Daniel Kahneman και Amos Tversky το 1979 ως μια εναλλακτική της θεωρίας της ωφελιμότητας (utility theory). Περιγράφει τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι κάνουν τις επιλογές τους, αμφιταλαντευόμενοι μεταξύ εναλλακτικών επιλογών που εμπεριέχουν ρίσκο, όπως για παράδειγμα όταν πρόκειται για οικονομικές αποφάσεις. Αναλύοντας εμπειρικά γεγονότα, η θεωρία περιγράφει πως τα άτομα αξιολογούν πιθανές επιτυχίες και αποτυχίες. Η θεωρία ασχολείται με τη διαδικασία λήψης αποφάσεων, θεωρώντας ότι αυτή συνίσταται σε δυο στάδια, την επεξεργασία και την αξιολόγηση. Στο πρώτο στάδιο, τα αποτελέσματα της απόφασης έχουν προέλθει από το ένστικτο των ανθρώπων. Στο επόμενο στάδιο, οι άνθρωποι συμπεριφέρονται σαν να υπολογίζουν την αξία του αποτελέσματος,

βασιζόμενοι σε πιθανά αποτελέσματα και σε σχετικές πιθανότητες και έπειτα επιλέγουν την εναλλακτική που τους παρέχει τη μεγαλύτερη ωφέλεια (Beltratti, 2004).

Σύμφωνα με τη θεωρία της προοπτικής, οι άνθρωποι συμπεριφέρονται αβέβια σε θεωρούμενα απίθανα γεγονότα και σίγουροι σε θεωρούμενα πιθανά γεγονότα. Παρόλα αυτά, σε γεγονότα που έχουν σχετικά μικρή πιθανότητα να εκδηλωθούν δίνεται μεγάλο βάρος και με τη συμπεριφορά τους οι άνθρωποι «μεγαλοποιούν» αυτή τη μικρή πιθανότητα. Σε γεγονότα που είναι πολύ πιθανά να εκδηλωθούν δίνεται μικρό βάρος και οι άνθρωποι συμπεριφέρονται σαν να υποτιμούν αυτή την πιθανότητα (De Bondt, 1998 · Shiller, 2001). Όταν οι πιθανότητες πραγματοποίησης δυο επιλογών είναι πολύ κοντά τότε οι άνθρωποι διαλέγουν την επιλογή που τους συμφέρει περισσότερο να πραγματοποιηθεί. Όταν όμως οι πιθανότητες έχουν μεγάλη διαφορά τότε επιλέγεται αυτή που είναι πιο σίγουρο να πραγματοποιηθεί. Επομένως, σύμφωνα με τη θεωρία της προοπτικής, οι αγοραστές συμπεριφέρονται ανάλογα με το αποτέλεσμα που προσδοκούν να πραγματοποιηθεί (Shiller, 1989 · Shiller, 2001).

2.6. ΛΥΠΗ ΚΑΙ ΓΝΩΣΤΙΚΗ ΑΣΥΜΦΩΝΙΑ ΚΑΤΑΛΥΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΣΤΗ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΑΠΟΨΕΩΝ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΩΝ

Επιπρόσθετα στην ερμηνεία της συμπεριφοράς των αγοραστών εντάσσεται και η θεωρία της «λύπης και της γνωστικής ασυμφωνίας» (Regret and cognitive dissonance). Οι άνθρωποι έχουν γενικά την τάση να αισθάνονται λύπη όταν δεν παίρνουν τη σωστή απόφαση. Η λύπη μπορεί να καθοριστεί ως ο πόνος που συνοδεύεται με το αίσθημα της ευθύνης για την απώλεια ή την αποτυχία. Δηλαδή, η λύπη είναι το συναίσθημα που νιώθουν οι άνθρωποι όταν συνειδητοποιούν ότι οι απόψεις τους, οι υποθέσεις τους και οι επιλογές τους είναι λάθος. Το συναίσθημα αυτό είναι ικανό να επηρεάσει τη διαδικασία λήψης αποφάσεων των ανθρώπων και συνεπώς των επενδυτών επειδή, θέλοντας να αποφύγουν τον πόνο της λύπης, μπορούν να αλλάξουν τη συμπεριφορά τους με τρόπους που σε μερικές περιπτώσεις χαρακτηρίζονται μη ορθολογικοί. Σχετικά με αυτή τη θεωρία, υπάρχει μια τάση από τους ανθρώπους (και συνεπώς τους αγοραστές) να λαμβάνουν

αποφάσεις σύμφωνα με το αν το αποτέλεσμα είναι πιθανό να θα τους προκαλέσει ή όχι λύπη (Shiller, 2001 · Beltratti, 2004).

Ένα άλλο στοιχείο που συνδέεται με τη λύπη είναι η γνωστική ασυμφωνία, η οποία ορίζεται ως μια ψυχική σύγκρουση των ανθρώπων όταν αποδεικνύεται ότι οι απόψεις και οι υποθέσεις τους να είναι λάθος. Επίσης, μπορεί να χαρακτηριστεί ως ένα είδος λύπης σε λανθασμένες επιλογές. Οι άνθρωποι τείνουν να μειώνουν την γνωστική ασυμφωνία αποφεύγοντας νέα πληροφορία ή αναπτύσσοντας διαστρεβλωμένα επιχειρήματα για να κρατήσουν τις απόψεις τους ή τις υποθέσεις τους, και επομένως να συμπεριφέρονται με ένα τρόπο που δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ορθολογικός (Beltratti, 2004).

Η θεωρία της λύπης και της γνωστικής ασυμφωνίας μπορεί να ερμηνευτεί από το γεγονός ότι οι επενδυτές αποφεύγουν να πουλήσουν κάποιο αγαθό του οποίου η τιμή πέφτει, προκειμένου να μην οριστικοποιήσουν το λάθος που κάνουν και επομένως να μην νιώσουν λύπη. Πουλάνε, επομένως, απόθεμα που η τιμή του ανεβαίνει γιατί έτσι δεν θα λυπηθούν με την πιθανή αποτυχία (Shiller, 2001 · De Bondt, 1998).

2.7. Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΠΕΙΘΑΡΧΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ «ΤΖΟΓΟΥ» ΚΑΙ ΚΕΡΔΟΣΚΟΠΙΑΣ

Οι αγοραστές έχουν μια τάση να ρισκάρουν εκδηλώνοντας «τζογαδόρικη» και κερδοσκοπική συμπεριφορά (Gambling behavior and speculation). Οι «τζογαδόροι» πρέπει να έχουν λογικές προσδοκίες, σε κάποιο βαθμό, σχετικά με το πιθανό αποτέλεσμα του τζόγου τους, παρόλο που μπορεί να έχουν άλλες αισθήσεις που καθοδηγούν την πραγματική τους συμπεριφορά. Εδώ οι οικονομολόγοι τείνουν να μιλούν για ποσοτικές προσδοκίες (quantitative expectations) σαν να ήταν ο μόνος χαρακτηρισμός που έχει σημασία. Αξίζει να αναφερθεί ότι η πολυπλοκότητα της ανθρώπινης συμπεριφοράς που εξηγείται από το φαινόμενο του τζόγου, πρέπει να ληφθεί υπόψη στην κατανόηση της αιτιολογίας της φούσκας στις κερδοσκοπικές αγορές. Είναι αντιληπτό ότι το ρίσκο μπορεί να ελεγχθεί με τη γνώση και τις δεξιότητες του επενδυτή, ενώ αρνητικά αποτελέσματα σε επενδύσεις οφείλονται συνήθως σε κακές αποφάσεις (Kent κ.ά., 2002 · Shiller, 2001).

Επομένως, πολλοί αγοραστές – επενδυτές έχουν μια ψυχολογική προδιάθεση να επιδιώκουν το σύντομο κέρδος εκδηλώνοντας κερδοσκοπική συμπεριφορά. Μοιάζει ως αναπόφευκτο ζήτημα ότι οι άνθρωποι πρέπει να προσπαθήσουν να έχουν μια αντικειμενική άποψη, να κατανικήσουν τα συναισθήματά τους και να αποφύγουν έτσι την πιθανή αποτυχία. Είναι συχνά θεμελιωμένο ότι το κύριο χαρακτηριστικό επιτυχίας του επενδυτή είναι η πειθαρχία (De Bondt, 1998).

Συμπερασματικά, από την ανάλυση που προηγήθηκε γίνεται εύκολα αντιληπτό ότι υπάρχει ένας σημαντικός αριθμός θεωριών - και πλέον αυτών που αναφέρθηκαν - οι οποίες υποστηρίζουν από την πλευρά τους με ποιο τρόπο διαμορφώνεται η ψυχολογία και στη συνέχεια η συμπεριφορά των αγοραστών-επενδυτών. Είναι δηλαδή κατανοητό ότι δεν είναι μόνο τα πραγματικά γεγονότα που συμβαίνουν γύρω μας και τα οποία έχουν επιρροή στη συμπεριφορά των αγοραστών, αλλά υπάρχουν και ψυχολογικοί παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν την αντίληψη αυτών των γεγονότων και τη συμπεριφορά των επενδυτών, και οι οποίοι δεν θα πρέπει να υποτιμώνται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ

Για να εξεταστεί η συμπεριφορά των αγοραστών την περίοδο 2004 – 2007 πραγματοποιήθηκε έρευνα με τη μορφή ερωτηματολογίων σε άτομα που αγόρασαν κατοικία αυτή την περίοδο. Στόχος της ήταν να διερευνηθούν εκείνοι οι παράγοντες που επέδρασαν στην ψυχολογία των αγοραστών και τους οδήγησαν στην απόφαση να αγοράσουν κατοικία. Για την καλύτερη ανάλυση των αποτελεσμάτων της έρευνας κρίνεται αναγκαία η οργάνωση τους σε τέσσερις ενότητες, όπως παρουσιάζονται παρακάτω.

3.1. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Αρχικά θέλοντας να αποκτήσουμε μια σφαιρική εικόνα για τα χαρακτηριστικά των αγοραστών και την κατάσταση της αγοράς κατοικίας, γίνεται μια αναφορά στα αντικειμενικά δεδομένα της αγοράς. Έτσι, η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε δυο πόλεις, σε Βόλο και Καρδίτσα, με διαφορετικό αριθμό ερωτηματολογίων για κάθε πόλη. Αναγκαία είναι σε αυτό το σημείο η αναφορά στη δυσκολία που υπήρξε αναφορικά με τη διάθεση των ερωτώμενων να απαντήσουν, κυρίως στο Βόλο, γεγονός που σχετίζεται και με την περίοδο πραγματοποίησης της έρευνας καθώς το καλοκαίρι ένας σημαντικός αριθμός ανθρώπων απουσιάζει σε διακοπές. Επομένως, το δείγμα τελικά διαρθρώνεται όπως παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα με τον αριθμό ερωτώμενων σε Βόλο να είναι αρκετά μικρότερος από αυτούς της Καρδίτσας.

Πίνακας 4: Κατανομή ερωτηματολογίων ανά πόλη

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	Βόλος	47	33,6	33,6
	Καρδίτσα	93	66,4	66,4
	Total	140	100,0	100,0

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στην έρευνα είχαν τη δυνατότητα να συμμετάσχουν τόσο οικογένειες ή ζευγάρια όσο και άτομα οποιουδήποτε μορφωτικού επιπέδου. Η κατανομή των αγοραστών σύμφωνα με την

οικογενειακή τους κατάσταση και το μορφωτικό τους επίπεδο για κάθε πόλη παρουσιάζεται στους πίνακες που ακολουθούν.

Πίνακας 5: Περιγραφή αγοραστή (ερώτηση 32)

		Πόλη		Total
		Βόλος	Καρδίτσα	
Οικογένεια	Count	34	77	111
	%	72,3%	82,8%	79,3%
Άτομο	Count	13	16	29
	%	27,7%	17,2%	20,7%
Total	Count	47	93	140
	%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 6: Μορφωτικό επίπεδο (ερώτηση 33)

			Πόλη		Total
			Βόλος	Καρδίτσα	
Επίπεδο εκπαίδευσης	Πρωτοβάθμια	Count	2	8	10
		%	4,3%	8,6%	7,1%
	Δευτεροβάθμια	Count	17	40	57
		%	36,2%	43,0%	40,7%
	Τριτοβάθμια	Count	28	45	73
		%	59,6%	48,4%	52,1%
Total	Count	47	93	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Λαμβάνοντας υπόψη τα γεγονότα και τις εξελίξεις που περιγράφηκαν σε προηγούμενη ενότητα, σημαντικό είναι το έτος της αγοράς. Σύμφωνα με την κατανομή του δείγματος αναφορικά με το έτος της αγοράς παρατηρούμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό εμφανίζεται να αγόρασε κατοικία τα έτη 2005 και 2006. Παρατηρείται μια μικρή διαφορά στην περίπτωση του Βόλου από της Καρδίτσας, καθώς τα άτομα που αγόρασαν σπίτι το 2005 στο Βόλο είναι περισσότερα από τα αυτά του 2006 και περισσότερα από τα αντίστοιχα της Καρδίτσας που αγόρασαν κατοικία το ίδιο έτος.

Πίνακας 7: Κατανομή ανά έτος αγοράς (ερώτηση 3)

		Πόλη		Total	
		Βόλος	Καρδίτσα		
Έτος αγοράς	2004	Count	9	6	15
		%	19,1%	6,5%	10,7%
	2005	Count	21	33	54
		%	44,7%	35,5%	38,6%
	2006	Count	12	35	47
		%	25,5%	37,6%	33,6%
	2007	Count	5	19	24
		%	10,6%	20,4%	17,1%
	Total	Count	47	93	140
		%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια αναφορικά με την περιγραφή του σκοπού της αγοράς υπάρχουν δυο περιπτώσεις, η ιδιόχρηση όπου ο ιδιοκτήτης αγοράζει την κατοικία για δική του χρήση, και η εκμετάλλευση όπου ο ιδιοκτήτης ενοικιάζει την κατοικία με απώτερο στόχο το οικονομικό όφελος από το ενοίκιο. Όπως παρουσιάζεται στον πίνακα 8, η πλειοψηφία των αγοραστών σε ποσοστό 87,1% αγόρασε κατοικία με σκοπό την ιδιόχρηση, ενώ ένα μικρό ποσοστό ιδιοκτητών (12,9%) αγόρασε κατοικία με σκοπό την εκμετάλλευση.

Πίνακας 8: Σκοπός της αγοράς (ερώτηση 2)

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	Ιδιόχρηση	122	87,1	87,1
	Εκμετάλλευση	18	12,9	12,9
	Total	140	100,0	100,0

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Συσχετίζοντας έπειτα το σκοπό με το έτος της αγοράς παρατηρούμε ότι για την περίπτωση της ιδιόχρησης τα έτη 2005 και 2006 συγκεντρώνουν τις περισσότερες αγοραπωλησίες. Για την περίπτωση της εκμετάλλευσης παρατηρείται ότι σχεδόν το 66,7% των αγοραπωλησιών για αυτό το σκοπό συγκεντρώνεται την περίοδο πριν το 2006, ενώ για την περίπτωση της ιδιόχρησης το 53,3% των αγοραπωλησιών έγινε την περίοδο μετά το 2006. Το γεγονός αυτό μπορεί να αιτιολογηθεί από το γεγονός ότι το χρονικό περιθώριο για την επιβολή του ΦΠΑ και την αύξηση των αντικειμενικών αξιών στένευε και οι αγοραστές θεώρησαν αυτό

το διάστημα ως μια καλή ευκαιρία για επένδυση. Έτσι στράφηκαν στην αγορά σπιτιών, είτε για ιδιόχρηση είτε για εκμετάλλευση.

Πίνακας 9: Συσχέτιση του σκοπού της αγοράς με την χρονική περίοδο

			Σκοπός αγοράς		Total
			Ιδιόχρηση	Εκμετάλλευση	
Χρονική περίοδος	Πριν το 2006	Count	57	12	69
		% ως προς την περίοδο	82,6%	17,4%	100,0%
		% ως προς το σκοπό	46,7%	66,7%	49,3%
	2006 και έπειτα	Count	65	6	71
		% ως προς την περίοδο	91,5%	8,5%	100,0%
		% ως προς το σκοπό	53,3%	33,3%	50,7%
Total	Count	122	18	140	
	% ως προς την περίοδο	87,1%	12,9%	100,0%	
	% ως προς το σκοπό	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Επιπλέον, γίνεται αναφορά στην επιθυμία του αγοραστή για την περιοχή που ήθελε να αγοράσει κατοικία. Ενδιαφέρον είναι να εξετάσουμε εάν η περιοχή αποτελούσε κριτήριο στην απόφασή του να αγοράσει σπίτι, εάν επιθυμούσε σε κάποια καλύτερη και απλά συμβιβάστηκε με κάποια λιγότερο καλή ή εάν δεν είχε προτίμηση σε κάποια περιοχή και απλά τον ενδιέφερε να βρει κάπου κατοικία να αγοράσει. Σύμφωνα με τον πίνακα 10, παρατηρούμε ότι τόσο στο Βόλο όσο και στην Καρδίτσα οι αγοραστές αγόρασαν κατοικία εκεί όπου επιθυμούσαν. Επιπλέον, το ποσοστό των αγοραστών που δεν έχει προτίμηση σε κάποια περιοχή πιθανό να αντιπροσωπεύει άτομα που δίνουν περισσότερο βάρος στην ποιότητα κατασκευής ανεξάρτητα από την περιοχή που αυτή ανήκει.

Πίνακας 10: Περιοχή προτίμησης (ερώτηση 7)

		Πόλη		Total
		Βόλος	Καρδίτσα	
Σε αυτή	Count	35	64	99
	%	74,5%	68,8%	70,7%
Σε καλύτερη	Count	4	8	12
	%	8,5%	8,6%	8,6%
Σε λιγότερο καλή	Count	1	1	2
	%	2,1%	1,1%	1,4%
Δεν είχα προτίμηση	Count	7	20	27
	%	14,9%	21,5%	19,3%
Total	Count	47	93	140
	%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Επιπλέον, αναγκαία είναι η περιγραφή της κατοικίας όταν αγοράστηκε, δηλαδή αν πρόκειται για νεόκτιστη ή παλαιά κατοικία. Η διάκριση αυτή θα είχε ιδιαίτερο ενδιαφέρον, όμως γίνεται εύκολα αντιληπτή η δυσκολία που υπάρχει να βρεθούν τα άτομα που αγόρασαν παλαιά κατοικία. Για το λόγο αυτό δεν υπάρχει δείγμα για τη συγκεκριμένη κατηγορία και έτσι η έρευνα αφορά αποκλειστικά τη νεόκτιστη κατοικία. Ο συνολικός αριθμός των ερωτώμενων αγοραστών είναι 140, με 47 αγοραστές στο Βόλο και 93 στην Καρδίτσα.

Για τη νεόκτιστη κατοικία, ενδιαφέρον παρουσιάζει η φάση κατασκευής του σπιτιού όταν αγοράστηκε από τους αγοραστές, δηλαδή αν ήταν αποπερατωμένη ή ημιτελής. Παρατηρούμε ότι η συντριπτική πλειοψηφία των ιδιοκτητών αγόρασε κατοικία που δεν ήταν αποπερατωμένη. Αυτό το γεγονός οφείλεται σε δυο κυρίως παράγοντες. Από τη μια πλευρά η αγορά αποπερατωμένης κατοικίας συνεπάγεται μεγαλύτερο οικονομικό κόστος για τους αγοραστές, ενώ από την άλλη πλευρά οι αγοραστές προτιμούν να αγοράζουν κατοικία που δεν έχει περατωθεί για να έχουν τη δυνατότητα να κάνουν τις αλλαγές που επιθυμούν.

Επιπλέον, ενδιαφέρον παρουσιάζει η διάκριση του σταδίου που βρισκόταν η κατοικία όταν αγοράστηκε στην ημιτελή της φάση, δηλαδή εάν ήταν στα σχέδια, στο φέροντα οργανισμό της (μπετά), στις οπτοπλινθοδομές (τούβλα) ή αν ήταν σχεδόν περατωμένη. Αυτό το

στάδιο έχει άμεση σχέση με τη δυνατότητα που αναφέρθηκε προηγουμένως των αγοραστών να κάνουν τις αλλαγές που επιθυμούν. Παρατηρείται ότι ένας στους τρεις ιδιοκτήτες αγόρασε κατοικία από τα σχέδια.

Συσχετίζοντας το στάδιο κατασκευής με το έτος της αγοράς (πίνακας 11) παρατηρούμε ότι υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό (45,1%) αγοραστών που αγόρασε κατοικία το 2005 από τα σχέδια. Δηλαδή το έτος που οι τιμές των κατοικιών ήταν στην κορύφωσή τους και που το διάστημα για την επιβολή του ΦΠΑ και την αύξηση των αντικειμενικών αξιών στένευε, ένας στους δυο ιδιοκτήτες αγόρασε κατοικία από τα σχέδια. Το γεγονός αυτό πιθανό να σημαίνει ότι και η υπάρχουσα προσφορά δεν μπορούσε να καλύψει την αύξηση της ζήτησης που παρατηρήθηκε.

Πίνακας 11: Συσχέτιση σταδίου κατασκευής με το έτος αγοράς (ερώτηση 1.1)

			Έτος αγοράς				Total
			2004	2005	2006	2007	
Στάδιο κατασκευής	Στα σχέδια	Count	4	23	16	4	47
		%	28,6%	45,1%	35,6%	18,2%	35,6%
	Στα μπετά	Count	2	11	10	7	30
		%	14,3%	21,6%	22,2%	31,8%	22,7%
	Στα τούβλα	Count	5	10	12	7	34
		%	35,7%	19,6%	26,7%	31,8%	25,8%
Σχεδόν περατωμένη	Count	3	7	7	4	21	
	%	21,4%	13,7%	15,6%	18,2%	15,9%	
Total	Count	14	51	45	22	132	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια ενδιαφέρον παρουσιάζει να εξετάσουμε αν υπήρχε καθυστέρηση στην παράδοση της κατοικίας σε σχέση με την συμφωνία με τον πωλητή. Με αυτό τον τρόπο μπορούμε επίσης να εξετάσουμε αν οι κατασκευαστές ήταν έτοιμοι να ανταπεξέλθουν έγκαιρα στην αυξημένη ζήτηση που παρατηρήθηκε απότομα αυτή την περίοδο. Με μια πρώτη αναφορά στις συχνότητες εμφάνισης παρατηρούμε ότι σχεδόν οι μισοί αγοραστές δεν είχαν καθυστέρηση στη παράδοση της κατοικίας, ενώ οι υπόλοιποι είτε είχαν καθυστέρηση, είτε η παράδοση δεν έγινε ακόμη.

Η εικόνα όμως αυτή είναι πλασματική αφού απαιτείται να συσχετιστεί η καθυστέρηση στην παράδοση με το έτος που έγινε η αγορά, αφού στο δείγμα μας υπάρχουν και κατοικίες που αγοράστηκαν το έτος 2007 και λογικό είναι να μην έχουν παραδοθεί ακόμη. Σύμφωνα, λοιπόν, με τον πίνακα 12 υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό (42,9%) που αγόρασε σπίτι το 2004 και είχε καθυστέρηση στην παράδοση της κατοικίας του, ενώ σε ένα μικρό ποσοστό ιδιοκτητών (5,9%) που αγόρασαν σπίτι το 2005 δεν έχει γίνει η παράδοση ακόμη. Πρόκειται δηλαδή για μια καθυστέρηση δυο ετών, η οποία κρίνεται σημαντική. Αναφορικά με το έτος 2007, παρατηρείται αυτό που αρχικά αναμενόταν, δηλαδή σε περισσότερους από τους μισούς ιδιοκτήτες δεν έχει γίνει η παράδοση της κατοικίας τους.

Πίνακας 12: Συσχέτιση έτους αγοράς με καθυστέρηση στην παράδοση (ερώτηση 1.1)

			Έτος αγοράς				Total
			2004	2005	2006	2007	
Καθυστέρηση	Ναι	Count	6	14	6	2	28
		%	42,9%	27,5%	13,3%	9,1%	21,2%
	Όχι	Count	8	34	26	7	75
		%	57,1%	66,7%	57,8%	31,8%	56,8%
	Δεν παραδόθηκε	Count	0	3	13	13	29
		%	,0%	5,9%	28,9%	59,1%	22,0%
Total	Count	14	51	45	22	132	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια, αναφορικά με το εμβαδόν, κρίνεται αναγκαία η συσχέτιση του με το σκοπό της αγοράς. Στον πίνακα 13 που ακολουθεί παρατηρούμε ότι για την ιδιόχρηση η ελάχιστη τιμή είναι τα 30 τετραγωνικά μέτρα και η μέγιστη τα 240. Ο μέσος όρος εντοπίζεται στα 103,04 τετραγωνικά μέτρα. Αντίστοιχα για την περίπτωση της εκμετάλλευσης, η ελάχιστη τιμή είναι 28 και η μέγιστη 125 τετραγωνικά μέτρα. Σε αυτή την περίπτωση η μέση τιμή είναι στα 56 τετραγωνικά μέτρα.

Πίνακας 13: Σύγκριση του σκοπού της αγοράς με το εμβαδόν της κατοικίας (ερωτήσεις 1.2 και 2)

Σκοπός αγοράς		N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Ιδιόχρηση	εμβαδόν	122	30	240	103,04	27,547
	Valid N (listwise)	122				
Εκμετάλλευση	εμβαδόν	18	28	125	56,00	25,846

Valid N (listwise)

18

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πέραν από το μέσο εμβαδόν, αξίζει να σημειώσουμε ότι στην περίπτωση της ιδιόχρησης το 50% των αγοραστών έχει κατοικία κάτω από 105 τετραγωνικά μέτρα, που σχεδόν συμπίπτει με το μέσο όρο, ενώ στην περίπτωση της εκμετάλλευσης το 50% αντιστοιχεί στα 45 τετραγωνικά μέτρα, δεδομένα που επιβεβαιώνουν τη σημαντική στατιστική διαφορά μεταξύ των δυο πόλεων.

Σημαντικό είναι και το θέμα του εμβαδού που χρειαζόταν αρχικά ο αγοραστής σε σχέση με αυτό που τελικά απέκτησε. Καταρχήν είναι θετικό το γεγονός ότι τόσο στο Βόλο όσο και στην Καρδίτσα οι περισσότεροι αγοραστές απέκτησαν κατοικία με το εμβαδόν που επιθυμούσαν (πίνακας 14). Υπάρχει όμως ένα ποσοστό 21,3% των αγοραστών του Βόλου και 10,8% της Καρδίτσας που επιθυμούσε κατοικία μεγαλύτερου εμβαδού. Αυτά τα ποσοστά από τη μια πλευρά αιτιολογούνται από τις φιλοδοξίες των αγοραστών γενικότερα να έχουν μεγαλύτερο σπίτι. Από την άλλη πλευρά τίθεται και το ζήτημα της περιορισμένης προσφοράς σπιτιών, δηλαδή ο αγοραστής ενδεχομένως να μην έβρισκε κατοικία με τα τετραγωνικά που επιθυμούσε και αναγκαστικά να συμβιβάστηκε με μικρότερου εμβαδού. Επιπλέον, εξαιτίας του γεγονότος ότι οι τιμές ήταν αυξημένες, είναι πιθανό μερικές περιπτώσεις αγοραστών να μην είχαν την οικονομική δυνατότητα να αγοράσουν την κατοικία που επιθυμούσαν και να συμβιβάστηκαν με μικρότερη.

Πίνακας 14: Επιθυμητό εμβαδόν κατοικίας (ερώτηση 15)

			Πόλη		Total
			Βόλος	Καρδίτσα	
Επιθυμητό εμβαδόν	Μεγαλύτερου	Count	10	10	20
		%	21,3%	10,8%	14,3%
	Μικρότερου	Count	2	1	3
		%	4,3%	1,1%	2,1%
Total	Τέτοιου εμβαδού	Count	35	82	117
		%	74,5%	88,2%	83,6%
		Count	47	93	140
		%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σε αυτό το σημείο κρίνεται απαραίτητη η αναφορά στην περίπτωση ο αγοραστής να πήρε κάποιο δάνειο για να αγοράσει το σπίτι του, και ποιο περίπου ήταν το ποσοστό του σε σχέση με την τιμή του σπιτιού. Παρατηρούμε ότι το 70,7% (πίνακας 15) όλων των αγοραστών πήρε δάνειο για την αγορά. Γίνεται, επομένως, αντιληπτό ότι είναι πολύ δύσκολο κάποιος να μπορέσει να αγοράσει κατοικία καταβάλλοντας όλο το ποσό που απαιτείται από την αρχή. Η κατάσταση αυτή είναι όμοια σε Βόλο και Καρδίτσα. Επιπλέον, σε αυτό το σημείο μπαίνει και η διάσταση της ευκολία που υπάρχει στη λήψη δανείου, για αυτό και οι περισσότεροι αγοραστές καταφεύγουν σε αυτή τη λύση.

Πίνακας 15: Πήρατε δάνειο για την αγορά; (ερώτηση 16)

			Πόλη		Total
			Βόλος	Καρδίτσα	
Δάνειο	Ναι	Count	33	66	99
		%	70,2%	71,0%	70,7%
	Όχι	Count	14	27	41
		%	29,8%	29,0%	29,3%
Total	Count	47	93	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στον πίνακα 16 παρουσιάζεται το ποσοστό του δανείου που έλαβαν οι αγοραστές σε σχέση με την τιμή του σπιτιού και στις δυο πόλεις. Η εικόνα είναι παρόμοια καθώς 9 στους 10 αγοραστές λαμβάνουν δάνειο πάνω από το 50% της τιμής του σπιτιού. Γίνεται αντιληπτό ότι η λήψη δανείου δεν επηρεάζεται από το ύψος της τιμής της κατοικίας καθώς η συμπεριφορά των αγοραστών είναι τέτοια που επιβάλλει τη λήψη δανείου για την αγορά. Θεωρείται αυτονόητο ότι δεν απαιτείται από τον αγοραστή να έχει συγκεντρώσει όλο το ποσό της κατοικίας και στη συνέχεια να προβεί στην αγορά του σπιτιού.

Πίνακας 16: Ποσοστό δανείου σε σχέση με την τιμή του σπιτιού (ερώτηση 17)

				Πόλη		Total
				Βόλος	Καρδίτσα	
Ποσοστό δανείου	25%	Count	4	5	9	
		%	12,1%	7,6%	9,1%	
	50%	Count	13	15	28	
		%	39,4%	22,7%	28,3%	

75%	Count	6	19	25
	%	18,2%	28,8%	25,3%
100%	Count	10	27	37
	%	30,3%	40,9%	37,4%
Total	Count	33	66	99
	%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια εξετάζεται κατά πόσο η λήψη δανείου σχετίζεται με το σκοπό της αγοράς καθώς και με την οικογενειακή κατάσταση του αγοραστή. Στον πίνακα 17 παρατηρούμε ότι το 74,6% των αγοραστών που πήραν δάνειο αφορούσε την περίπτωση της ιδιόχρησης. Αναφορικά με την περίπτωση της εκμετάλλευσης η κατάσταση διαφοροποιείται καθώς το 55,6% των αγοραστών δεν πήρε δάνειο για την αγορά. Συγκρίνοντας το ποσοστό του δανείου με το σκοπό της αγοράς (πίνακας 18) παρατηρούμε ότι στην περίπτωση της ιδιόχρησης το 93% των αγοραστών παίρνει δάνειο πάνω από το 50% της τιμής του σπιτιού. Το γεγονός αυτό συγκριτικά με την περίπτωση της εκμετάλλευσης, έχει να κάνει και με τις διαφορές των δυο αγορών. Όταν κάποιος επιθυμεί να αγοράσει σπίτι για δική του χρήση δεν τον ενοχλεί να πάρει δάνειο. Όταν όμως πρόκειται για εκμετάλλευση τότε προτιμά να αποφύγει τη λήψη δανείου, για αυτό και σε αυτή την περίπτωση το ποσοστό είναι υψηλότερο.

Πίνακας 17: Σύγκριση της λήψης δανείου με το σκοπό της αγοράς (ερωτήσεις 2 και 16)

			Σκοπός αγοράς		Total
			Ιδιόχρηση	Εκμετάλλευση	
Λήψη δανείου	Ναι	Count	91	8	99
		%	74,6%	44,4%	70,7%
	Όχι	Count	31	10	41
		%	25,4%	55,6%	29,3%
Total	Count	122	18	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 18: Συσχέτιση του ποσοστού του δανείου με το σκοπό της αγοράς (ερωτήσεις 2 και 17)

			Σκοπός αγοράς		Total
			Ιδιόχρηση	Εκμετάλλευση	
Ποσοστό δανείου	25%	Count	6	3	9
		%	6,6%	37,5%	9,1%
	50%	Count	27	1	28
		%	29,7%	12,5%	28,3%
	75%	Count	24	1	25
		%	26,4%	12,5%	25,3%
Total	100%	Count	34	3	37
		%	37,4%	37,5%	37,4%
Total		Count	91	8	99
		%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στον πίνακα 19 επιχειρείται μια σύγκριση της οικογενειακής κατάστασης του αγοραστή με το ποσοστό του δανείου που έλαβε. Είτε πρόκειται για οικογένεια είτε για άτομο, παρατηρούμε ότι το ποσοστό του δανείου κυμαίνεται μεταξύ 50-100%. Χαρακτηριστικό όμως είναι το γεγονός ότι 1 τους 2 αγοραστές που δεν έχει κάνει οικογένεια παίρνει το 100% της τιμής του σπιτιού σε δάνειο. Επομένως, οι οικογένειες εμφανίζονται πιο συντηρητικές στη λήψη δανείου, ή πιθανό να διαθέτουν περισσότερα χρήματα για την αγορά της κατοικίας συγκριτικά με τον τρόπο που λειτουργούν τα μεμονωμένα άτομα. Τέλος, αναφορικά με το επιτόκιο παρατηρείται μια διαφοροποίηση μεταξύ των πόλεων. Στο Βόλο το 51,5% των αγοραστών πήραν δάνειο με σταθερό επιτόκιο, ενώ στην Καρδίτσα η κατάσταση είναι πιο ομοιόμορφη καθώς τα ποσοστά σε κάθε περίπτωση είναι περίπου ανάλογα.

Πίνακας 19: Σύγκριση της κατάστασης του αγοραστή με το ποσοστό του δανείου που έλαβε (ερωτήσεις 17 και 32)

			Περιγραφή αγοραστή		Total
			Οικογένεια	Άτομο	
Ποσοστό δανείου	25%	Count	9	0	9
		%	11,0%	,0%	9,1%
	50%	Count	22	6	28
		%	26,8%	35,3%	28,3%
	75%	Count	22	3	25
		%	26,8%	17,6%	25,3%
	100%	Count	29	8	37

	%	35,4%	47,1%	37,4%
Total	Count	82	17	99
	%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια τίθεται το ερώτημα για τον αριθμό των τραπεζών που επισκέφθηκε ο αγοραστής πριν πάρει δάνειο με σκοπό να διερευνηθεί κατά πόσο ήταν διατεθειμένος να ψάξει τα διαφορετικά επιτόκια και τις προσφορές που προτείνουν οι διάφορες τράπεζες. Επιπρόσθετα, το γεγονός ότι μπορεί να είχε κάποιο γνωστό από την τράπεζα όπου πήρε το δάνειο σχετίζεται με την εμπιστοσύνη που επικρατεί γενικότερα και που ο ίδιος δείχνει απέναντι στο τραπεζικό σύστημα. Στον πίνακα 20 παρατηρούμε ότι υπάρχει συνολικά ένα ποσοστό 31,3% που επισκέφτηκε μια τράπεζα και ένα αντίστοιχο ποσοστό 36,4% που επισκέφτηκε περισσότερες από τρεις. Ταυτόχρονα, περίπου ένας στους δυο αγοραστές είχε κάποιο γνωστό υπάλληλο από την τράπεζα όπου πήρε δάνειο (πίνακας 21). Η εικόνα μεταξύ των πόλεων δεν διαφοροποιείται σημαντικά. Γενικώς αποδεικνύεται ότι σε πόλη όπου το ποσοστό των αγοραστών που επισκέφτηκαν μια τράπεζα είναι χαμηλό (π.χ. Βόλος), τα άτομα που έχουν γνωστούς υπαλλήλους είναι λίγα. Παρατηρείται επομένως, ότι όταν υπάρχει γνωστός υπάλληλος ο αγοραστής επισκέπτεται μια με δυο τράπεζες και αντίστοιχα όταν δεν υπάρχει γνωστός υπάλληλος οι αγοραστές τείνουν να επισκέπτονται τρεις και περισσότερες τράπεζες. Υπάρχει όμως και ένα σημαντικό ποσοστό 36,1% των αγοραστών που εμφανίζεται να έχουν γνωστό στην τράπεζα όπου πήραν δάνειο αλλά ταυτόχρονα να επισκέφτηκαν περισσότερες από τρεις τράπεζες.

Πίνακας 20: Αριθμός τραπεζών που επισκέφτηκαν οι αγοραστές (ερώτηση 20)

			Πόλη		Total
			Βόλος	Καρδίτσα	
Αριθμός τραπεζών	Μία	Count	7	24	31
		%	21,2%	36,4%	31,3%
	Δύο	Count	4	8	12
		%	12,1%	12,1%	12,1%
	Τρεις	Count	11	9	20
		%	33,3%	13,6%	20,2%
Περισσότερες	Count	11	25	36	
	%	33,3%	37,9%	36,4%	
Total	Count	33	66	99	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 21: Συσχέτιση αριθμού τραπεζών με ύπαρξη γνωστού υπάλληλου (ερώτηση 21)

			Αριθμός τραπεζών				Total
			Μία	Δύο	Τρεις	Περισσότερες	
Γνωριμία με υπάλληλο	Ναι	Count	18	7	7	13	45
		%	58,1%	58,3%	35,0%	36,1%	45,5%
	Όχι	Count	13	5	13	23	54
		%	41,9%	41,7%	65,0%	63,9%	54,5%
Total	Count	31	12	20	36	99	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Από την ανάλυση που προηγήθηκε βγαίνουν ορισμένα σημαντικά συμπεράσματα για την εικόνα και τα δεδομένα της αγοράς, αναγκαία για την περαιτέρω επεξήγηση των αποτελεσμάτων της έρευνας. Αρχικά, η έρευνα αφορά αποκλειστικά περιπτώσεις όπου η κατοικία είναι νεόκτιστη, είτε αυτή αγοράστηκε για ιδιόχρηση είτε για εκμετάλλευση. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι το μεγαλύτερο ποσοστό εμφανίζεται να αγόρασε κατοικία τα έτη 2005 και 2006, γεγονός που πιθανό να σχετίζεται με την επιβολή ΦΠΑ και την αύξηση των αντικειμενικών αξιών από την 1/1/2006. Επιπλέον, αξιοσημείωτο είναι ότι υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό (45,1%) αγοραστών που αγόρασε κατοικία το 2005 από τα σχέδια. Το γεγονός αυτό πιθανό να σημαίνει ότι και η υπάρχουσα προσφορά δεν μπορούσε να καλύψει την απότομη αύξηση της ζήτησης που παρατηρήθηκε. Γενικά παρατηρείται ότι η πλειοψηφία των αγοραστών αγόρασε κατοικία με σκοπό την ιδιόχρηση, στην περιοχή και στα τετραγωνικά που επιθυμούσε. Όσον αφορά τη λήψη δανείου για την αγορά γίνεται αντιληπτό ότι είναι πολύ δύσκολο κάποιος να μπορέσει να αγοράσει κατοικία καταβάλλοντας όλο το ποσό που απαιτείται από την αρχή. Επιπλέον, παρατηρείται ότι οι οικογένειες εμφανίζονται πιο συντηρητικές στη λήψη δανείου, ή πιθανό να διαθέτουν περισσότερα χρήματα για την αγορά της κατοικίας συγκριτικά με τον τρόπο που λειτουργούν τα μεμονωμένα άτομα, καθώς δυσκολεύονται να λάβουν με δάνειο το 100% της τιμής του σπιτιού. Τέλος, αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι όταν υπάρχει γνωστός υπάλληλος ο αγοραστής επισκέπτεται μια με δυο τράπεζες και αντίστοιχα όταν δεν υπάρχει γνωστός υπάλληλος οι αγοραστές τείνουν να επισκέπτονται τρεις και περισσότερες τράπεζες.

3.2.ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Στη συνέχεια κρίνεται αναγκαία η αναφορά στις εκτιμήσεις των αγοραστών σχετικά με την αγορά κατοικίας κατά το χρόνο της αγοράς. Οι εκτιμήσεις αυτές πιθανό να συμβάλλουν στη διαμόρφωση άποψης για την αγορά κατοικίας και την πορεία των τιμών, καθώς μπορούν να επηρεάσουν την τελική απόφαση των αγοραστών.

Αρχικά εξετάζεται η γνώμη των αγοραστών για την πορεία των τιμών των κατοικιών κατά το χρόνο που αγόρασαν την κατοικία, δηλαδή αν πίστευαν ότι οι τιμές θα αυξάνονταν πολύ, αν θα αυξάνονταν λίγο ή αν θα παρέμεναν σταθερές. Γίνεται αντιληπτό σε αυτό το σημείο ότι δεν θα υπάρχουν άτομα που να θεωρούσαν ότι οι τιμές θα έπεφταν και να αγόραζαν σπίτι, γιατί θα περίμεναν πρώτα να πραγματοποιηθεί η πτώση και στη συνέχεια να αγοράσουν. Όπως παρουσιάζεται στον πίνακα 22, 9 στους 10 αγοραστές που αγόρασαν κατοικία πριν το 2006 πίστευαν ότι οι τιμές θα αυξάνονταν είτε λίγο είτε πολύ. Το ποσοστό αυτό όμως μειώνεται από το 2006 και έπειτα. Χαρακτηριστικό είναι ότι το 87,5% των αγοραστών που θεωρούσαν ότι οι τιμές θα παρέμεναν σταθερές, απέκτησαν κατοικία από το 2006 και έπειτα. Θα μπορούσαμε δηλαδή να ισχυριστούμε ότι η χρονική περίοδος της αγοράς πιθανό να σχετίζεται με τη γνώμη των αγοραστών για την πορεία των τιμών των κατοικιών.

Πίνακας 22: Συσχέτιση της χρονικής περιόδου με την γνώμη των αγοραστών για την πορεία των τιμών των κατοικιών κατά το χρόνο που αγόρασαν κατοικία (ερώτηση 8)

			Πορεία τιμών				Total
			Θα αυξάνονταν πολύ	Θα αυξάνονταν λίγο	Θα μέναν σταθερές	Δεν είχα γνώμη	
Χρονική περίοδος	Πριν το 2006	Count	34	28	1	6	69
		% ως προς την περίοδο	49,3%	40,6%	1,4%	8,7%	100,0%
	2006 και έπειτα	% ως προς τις τιμές	59,6%	48,3%	12,5%	35,3%	49,3%
		Count	23	30	7	11	71
		% ως προς την περίοδο	32,4%	42,3%	9,9%	15,5%	100,0%

Total	% ως προς τις τιμές	40,4%	51,7%	87,5%	64,7%	50,7%
	Count	57	58	8	17	140
	% ως προς την περίοδο	40,7%	41,4%	5,7%	12,1%	100,0%
	% ως προς τις τιμές	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Επιπρόσθετα, ενδιαφέρον παρουσιάζει αν οι αγοραστές θεωρούν ότι πράξανε σωστά που αγорάσανε σπίτι τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, αν πίστευαν ότι θα έπρεπε να το αγорάσουν νωρίτερα ή αργότερα, και αν διατηρούν αμφιβολίες σε ποιους λόγους το αποδίδουν. Παρατηρούμε (πίνακας 23) ότι και στις δυο πόλεις οι αγοραστές πιστεύουν πως πράξανε σωστά που αγорάσανε σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή, ενώ ορισμένοι που εκφράζουν αμφιβολίες, αυτές δεν σχετίζονται με την πορεία των τιμών αλλά κυρίως με άλλους παράγοντες. Οι πιο χαρακτηριστικοί είναι ότι:

- Θα έπρεπε να αγорάσουν νωρίτερα
- Το σπίτι εμφάνισε νωρίς προβλήματα
- Θα μπορούσαν να επενδύσουν αλλού
- Δεν γνώριζαν την πορεία των τιμών, και
- Η ενδεχόμενη αύξηση του επιτοκίου του δανείου

Πίνακας 23: Πράξατε σωστά που αγорάσατε σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή; (ερώτηση 9)

		Πόλη		Total
		Βόλος	Καρδίτσα	
Ναι	Count	42	84	126
	%	89,4%	90,3%	90,0%
Αμφιβολίες	Count	5	9	14
	%	10,6%	9,7%	10,0%
Total	Count	47	93	140
	%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στον πίνακα 24 παρουσιάζεται η γνώμη των αγοραστών για την πορεία των τιμών την τελευταία τριετία με τετραετία. Παρατηρούμε ότι, τόσο σε Βόλο όσο και σε Καρδίτσα, πάνω από τους 9 στους 10 αγοραστές θεωρούν ότι οι τιμές τα τελευταία αυτά χρόνια

αυξήθηκαν. Τα αποτελέσματα αυτά αν συγκριθούν και με τον πίνακα 22 συμπεραίνουμε ότι γενικότερα σε Βόλο και Καρδίτσα υπάρχει ταύτιση στις απαντήσεις των αγοραστών.

Πίνακας 24: Υπήρξε αύξηση των τιμών την τελευταία τριετία – τετραετία; (ερώτηση 10)

		Πόλη		Total
		Βόλος	Καρδίτσα	
Ναι	Count	45	89	134
	%	95,7%	95,7%	95,7%
Όχι	Count	1	0	1
	%	2,1%	,0%	,7%
Δεν γνωρίζω	Count	1	4	5
	%	2,1%	4,3%	3,6%
Total	Count	47	93	140
	%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σε αυτό το σημείο ιδιαίτερη σημασία έχουν οι λόγοι που θεωρεί ο κάθε αγοραστής ότι διαμόρφωσαν την πορεία των τιμών καθώς και η προτεραιότητα που δίνει ο καθένας σε αυτούς τους παράγοντες (ερώτηση 11). Έτσι, σημαντικότεροι παράγοντες της αύξησης των τιμών των κατοικιών προβάλλουν:

- Η αύξηση των οικοδομικών υλικών
- Ο πληθωρισμός
- Η επιβολή ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών
- Η αύξηση της ζήτησης για κατοικία
- Η ευκολία σε δάνεια και
- Οι εφαρμοζόμενες πολιτικές γενικότερα.

Στη συνέχεια τίθεται το ερώτημα αν οι αγοραστές σκέφτηκαν στην απόφασή τους να αποκτήσουν κατοικία την αγορά τους ως μια καλή επένδυση. Στον πίνακα 25 φαίνεται ότι το 76,4% των αγοραστών συνολικά θεώρησαν την αγορά τους ως μια καλή επένδυση. Ενδιαφέρον παρουσιάζει η συσχέτιση αυτής της σκέψης με το σκοπό της αγοράς (πίνακας 26). Αυτονόητο είναι ότι οι αγοραστές που πήραν κατοικία με σκοπό την εκμετάλλευση το σκέφτηκαν αποκλειστικά ως καλή επένδυση. Επιπλέον, παρατηρείται ένα σημαντικό ποσοστό 73,8% των αγοραστών που απόκτησαν κατοικία με σκοπό την ιδιόχρηση να

θεωρεί την αγορά ως μια καλή επένδυση. Αυτό αιτιολογείται από την γενικότερη αντίληψη που υπάρχει ότι η γη και τα ακίνητα έχουν αξία που δεν χάνεται και την επιθυμία που έχουν πολλοί άνθρωποι να αγοράσουν ένα σπίτι το οποίο αργότερα θα μείνει στα παιδιά τους.

Πίνακας 25: Σκεφτήκατε την αγορά σας ως μια καλή επένδυση; (ερώτηση 25)

			Πόλη		Total
			Βόλος	Καρδίτσα	
Επένδυση	Ναι	Count	37	70	107
		%	78,7%	75,3%	76,4%
	Όχι	Count	10	23	33
		%	21,3%	24,7%	23,6%
Total	Count	47	93	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 26: Συσχέτιση της αγοράς ως επένδυση με το σκοπό της αγοράς (ερωτήσεις 2 και 25)

			Σκοπός αγοράς		Total
			Ιδιόχρηση	Εκμετάλλευση	
Επένδυση	Ναι	Count	90	17	107
		%	73,8%	94,4%	76,4%
	Όχι	Count	32	1	33
		%	26,2%	5,6%	23,6%
Total	Count	122	18	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Συμπερασματικά, η συντριπτική πλειοψηφία των αγοραστών σε Βόλο και Καρδίτσα, ισχυρίζεται ότι τόσο σήμερα όσο και στο χρόνο που αγόρασε την κατοικία οι τιμές παρουσιάζουν αύξηση, είτε αυτή είναι μικρή είτε μεγάλη. Η αύξηση των οικοδομικών υλικών, ο πληθωρισμός, η επιβολή ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών καθώς και η αύξηση της ζήτησης για κατοικία εμφανίζονται ως οι κυριότεροι παράγοντες που οδήγησαν στην αύξηση των τιμών τα τελευταία χρόνια. Επιπρόσθετα, οι αγοραστές θεωρούν ότι πράξανε σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή, ενώ όσοι εκφράζουν αμφιβολίες, αυτές δεν σχετίζονται με την πορεία των τιμών αλλά με άλλους

παράγοντες, όπως το γεγονός ότι η κατοικία τους εμφάνισε νωρίς προβλήματα. Τέλος, χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι ανεξαρτήτως του σκοπού της αγοράς οι περισσότεροι σκέφτηκαν την αγορά τους ως μια καλή επένδυση.

3.3. ΑΝΤΙΛΗΨΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

Σε αυτή την ενότητα διερευνάται η αντίληψη του περιβάλλοντος που είχαν διαμορφώσει οι αγοραστές και η οποία επηρεάζει άμεσα την απόφαση της αγοράς που θα πάρουν. Έτσι, εξετάζεται κατά πόσο οι αγοραστές σκέφτηκαν ότι έπρεπε να αγοράσουν άμεσα σπίτι γιατί θα ήταν δύσκολο στο μέλλον να αποκτήσουν κατοικία. Σύμφωνα με τον πίνακα 27 φαίνεται ότι τόσο στο Βόλο όσο και στην Καρδίτσα οι μισοί σχεδόν έκαναν αυτή τη σκέψη. Επιπλέον, συγκρίνοντας τα αποτελέσματα του πίνακα 27 με αυτά του πίνακα 23 παρατηρούμε ότι οι αγοραστές θεώρησαν ότι έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή αλλά ταυτόχρονα οι μισοί από αυτούς δεν σκέφτηκαν ότι θα ήταν πιο δύσκολο στο μέλλον να αποκτήσουν κατοικία. Συμπεραίνουμε, επομένως, ότι οι τιμές δεν είναι ο μόνος παράγοντας που τους οδήγησε στην απόφαση να αγοράσουν σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή καθώς υπάρχουν και άλλοι παράγοντες. Αν δεν υπήρχαν αυτοί οι παράγοντες, η αγορά της κατοικίας τους δεν θα γινόταν σε αυτό το χρονικό διάστημα αλλά στο μέλλον, μιας και δεν θα ήταν δύσκολο για αυτούς.

Πίνακας 27: Σκεφτήκατε ότι αν δεν αγοράσετε άμεσα σπίτι θα είναι πολύ δύσκολο στο μέλλον αν αποκτήσετε κατοικία; (ερώτηση 12)

			Δυσκολία στο μέλλον		Total
			Ναι	Όχι	
Χρονική περίοδος	Πριν το 2006	Count	37	32	69
		% ως προς την περίοδο	53,6%	46,4%	100,0%
	2006 και έπειτα	% ως προς τη δυσκολία	53,6%	45,1%	49,3%
		Count	32	39	71
	Total	% ως προς την περίοδο	45,1%	54,9%	100,0%
		% ως προς τη δυσκολία	46,4%	54,9%	50,7%
Total		Count	69	71	140

% ως προς την περίοδο	49,3%	50,7%	100,0%
% ως προς τη δυσκολία	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 28: Συσχέτιση της γνώμης για την πορεία των τιμών με το αν θα είναι δύσκολο στο μέλλον η απόκτηση κατοικίας (ερωτήσεις 12 και 8)

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

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Επιπλέον, αναγκαίο είναι να διερευνηθεί εάν οι αγοραστές σκέφτηκαν ότι έπρεπε να αγοράσουν κατοικία έγκαιρα και στο συγκεκριμένο χρόνο επειδή οι τιμές πιθανόν να αυξηθούν σε σημαντικό βαθμό στο μέλλον (πίνακας 29). Παρατηρείται ότι τόσο στον Βόλο όσο και στην Καρδίτσα υπήρξε σε σημαντικό βαθμό (76,4%) αυτή η σκέψη από τους αγοραστές. Το μεγαλύτερο ποσοστό αγοραστών που έκανε αυτή την σκέψη παρατηρείται το έτος 2005, γεγονός που αιτιολογείται από την επιβολή ΦΠΑ και την αύξηση των αντικειμενικών αξιών που εφαρμόστηκε από 1/1/2006. Συσχετίζοντας στον πίνακα 30 αυτή τους τη σκέψη με το αν θεωρούν ότι θα είναι δύσκολο στο μέλλον να αποκτήσουν κατοικία, παρατηρούμε ότι υπάρχει υψηλή συσχέτιση, καθώς 9 στους 10 που θεωρούν ότι θα είναι δύσκολο στο μέλλον να αποκτήσουν κατοικία φαίνεται ότι το αποδίδουν στην αύξηση των τιμών. Επιπλέον, παρατηρούμε ότι πέρα από την επιβολή του ΦΠΑ ως γεγονός, δημιουργήθηκε ένα γενικότερο κλίμα έντασης που προέτρεπε τους αγοραστές να αγοράσουν κατοικία. Αυτό το κλίμα που εμφανίστηκε κυρίως το 2005 είναι πιθανό να συνεχίστηκε και το 2006, αφού οι αγοραστές σκέφτονταν ότι έπρεπε να αγοράσουν

έγκαιρα (ακόμα και μετά το 2005). Ενισχύεται δηλαδή η άποψη ότι οι αγοραστές μπορεί να λειτούργησαν παρορμητικά.

Πίνακας 29: Συσχέτιση του έτους αγοράς με το αν έπρεπε να αγοράσουν έγκαιρα επειδή οι τιμές πιθανό να αυξηθούν στο μέλλον (ερώτηση 26)

			Έτος αγοράς				Total
			2004	2005	2006	2007	
Έγκαιρη αγορά	Ναι	Count	10	45	34	18	107
		%	66,7%	83,3%	72,3%	75,0%	76,4%
Έγκαιρη αγορά	Όχι	Count	5	9	13	6	33
		%	33,3%	16,7%	27,7%	25,0%	23,6%
Total		Count	15	54	47	24	140
		%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 30: Συσχέτιση του αν έπρεπε να αγοράσετε έγκαιρα επειδή οι τιμές πιθανόν να αυξηθούν στο μέλλον με το να θεωρούν ότι στο μέλλον θα είναι πιο δύσκολο να αποκτήσουν κατοικία (ερωτήσεις 12 και 26)

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

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Έπειτα τίθεται το ερώτημα κατά πόσο υπάρχουν άτομα από το στενό οικογενειακό ή φιλικό περιβάλλον του αγοραστή που να αγόρασαν σπίτι την ίδια περίοδο. Στον πίνακα 31 παρατηρούμε ότι είναι σημαντικό το ποσοστό των αγοραστών (περίπου 50%) που γνωρίζουν και άλλα άτομα από το στενό τους περιβάλλον που να αγόρασαν κατοικία την ίδια περίοδο. Κάνοντας μια συσχέτιση με τις χρονικές περιόδους της αγοράς, παρατηρούμε ότι αυτό το φαινόμενο είναι πιο έντονο τα έτη πριν το 2006 από τα υπόλοιπα, δηλαδή η επιρροή από τα άτομα του περιβάλλοντος αυτή την περίοδο είναι πολύ σημαντική.

Πίνακας 31: Υπάρχουν άτομα από το οικογενειακό ή φιλικό περιβάλλον που να αγόρασαν σπίτι την ίδια περίοδο; (ερώτηση 13)

			Υπαρξη ατόμων		Total
			Ναι	Όχι	
Χρονική περίοδος	Πριν το 2006	Count	40	29	69
		%	58,0%	40,8%	49,3%
2006 και έπειτα	2006 και έπειτα	Count	29	42	71
		%	42,0%	59,2%	50,7%
Total		Count	69	71	140
		%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Επιπλέον, όσον αφορά το γεγονός ότι οι αγοραστές μπορεί να επηρεάστηκαν από διαφημίσεις και δημοσιεύματα σχετικά με τη μείωση των επιτοκίων, παρατηρούμε (πίνακας 32) ότι συνολικά ένα μικρό ποσοστό 36,4% δηλώνει ότι επηρεάστηκε, γεγονός που αιτιολογείται και από το μικρό διάστημα προβολής τους. Αξίζει επίσης να αναφερθεί ότι η επιρροή στις δυο πόλεις είναι παρόμοια.

Πίνακας 32: Επηρεαστήκατε από διαφημίσεις και δημοσιεύματα σχετικά με τη μείωση των επιτοκίων; (ερώτηση 19)

				Πόλη		Total
				Βόλος	Καρδίτσα	
Επιρροή από διαφημίσεις	Ναι	Count	14	22	36	
		%	42,4%	33,3%	36,4%	
	Όχι	Count	19	44	63	
		%	57,6%	66,7%	63,6%	
Total		Count	33	66	99	
		%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Έχει ήδη γίνει αναφορά σε προηγούμενη ενότητα στο ζήτημα της αύξησης των αντικειμενικών αξιών και της επιβολής ΦΠΑ στα ακίνητα, που απασχόλησε τον τύπο σε σημαντικό βαθμό από το 2003. Κρίνεται επομένως αναγκαίο να εξετάσουμε εάν οι αγοραστές είχαν ακούσει ή διαβάσει τα σχετικά δημοσιεύματα καθώς και κατά πόσο αυτά τους επηρέασαν στην απόφασή τους να αγοράσουν κατοικία. Σύμφωνα με τα

αποτελέσματα στους πίνακες 33 και 34 παρατηρούμε ότι το 75,7% των αγοραστών και των δυο πόλεων είχε ενημερωθεί για αυτές τις εξελίξεις και το 51,4% επηρεάστηκε αρκετά από αυτά τα γεγονότα στην απόφασή του να αγοράσει κατοικία.

Πίνακας 33: Ενημέρωση για επιβολή ΦΠΑ και αύξηση αντικειμενικών αξιών (ερώτηση 22)

			Πόλη		Total
			Βόλος	Καρδίτσα	
Ενημέρωση για επιβολή ΦΠΑ	Ναι	Count	39	67	106
		%	83,0%	72,0%	75,7%
	Όχι	Count	8	26	34
		%	17,0%	28,0%	24,3%
Total	Count	47	93	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 34: Βαθμός επιρροής της επιβολής ΦΠΑ και της αύξησης των αντικειμενικών αξιών (ερώτηση 23)

			Πόλη		Total
			Βόλος	Καρδίτσα	
Βαθμός επιρροής	Πολύ	Count	17	33	50
		%	36,2%	35,5%	35,7%
	Σε σημαντικό βαθμό	Count	9	13	22
		%	19,1%	14,0%	15,7%
	Σε μικρό βαθμό	Count	3	17	20
		%	6,4%	18,3%	14,3%
Καθόλου	Count	18	30	48	
	%	38,3%	32,3%	34,3%	
Total	Count	47	93	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Συσχετίζοντας τα γεγονότα αυτά με τον αντίκτυπο που είχαν στους αγοραστές (πίνακας 35) παρατηρούμε ότι όσοι αγοραστές είχαν ενημερωθεί για την επιβολή ΦΠΑ και την αύξηση των αντικειμενικών αξιών επηρεάστηκαν αρκετά, και αντίστροφα. Από την άλλη πλευρά, υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό αγοραστών (35,4%) που είχε γνώση αυτών των εξελίξεων και δηλώνει ότι δεν επηρεάστηκε η απόφασή του να αγοράσει κατοικία. Επιπλέον, στον

πίνακα 36 παρατηρούμε ότι ο μεγαλύτερος βαθμός επιρροής εμφανίζεται την περίοδο πριν το 2006, ενώ από το 2006 και μετά φαίνεται να εξασθενεί.

Πίνακας 35: Συσχέτιση ενημέρωσης και βαθμού επιρροής (ερωτήσεις 22 και 23)

			Βαθμός επιρροής				Total
			Πολύ	Σε σημαντικό βαθμό	Σε μικρό βαθμό	Καθόλου	
Ενημέρωση	Ναι	Count		49	22		18
		%	98,0%	100,0%	90,0%	35,4%	75,7%
	Όχι	Count	1	0	2	31	34
		%	2,0%	,0%	10,0%	64,6%	24,3%
Total	Count	50	22	20	48	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 36: Συσχέτιση βαθμού επιρροής με τη χρονική περίοδο της αγοράς

			Βαθμός επιρροής				Total
			Πολύ	Σε σημαντικό βαθμό	Σε μικρό βαθμό	Καθόλου	
Χρονική περίοδος	Πριν το 2006	Count		25	14		9
		%	50,0%	63,6%	45,0%	43,8%	49,3%
	2006 και έπειτα	Count	25	8	11	27	71
		%	50,0%	36,4%	55,0%	56,3%	50,7%
Total	Count	50	22	20	48	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σε αυτό το σημείο κρίνονται αναγκαίες ορισμένες συσχετίσεις. Αρχικά επιχειρείται συσχέτιση της ενημέρωσης για την επιβολή ΦΠΑ και της αύξησης των αντικειμενικών αξιών με την γνώμη των αγοραστών για την πορεία των τιμών όταν αγόρασαν κατοικία (πίνακας 37). Παρατηρείται ότι όσοι θεωρούσαν ότι οι τιμές θα αυξάνονταν είτε λίγο είτε πολύ, είχαν γνώση των παραπάνω εξελίξεων. Αντίθετα οι μισοί αγοραστές που δεν εξέφρασαν άποψη για την πορεία των τιμών δεν είχαν γνώση αυτών των γεγονότων. Γίνεται δηλαδή κατανοητό ότι η επιβολή ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών είχε αντίκτυπο στην άποψη των αγοραστών για την πορεία των τιμών στο μέλλον.

Πίνακας 37: Συσχέτιση ενημέρωσης για τις εξελίξεις με τη γνώμη των αγοραστών για την πορεία των τιμών όταν αγόρασαν κατοικία (ερωτήσεις 8 και 22)

			Γνώμη για πορεία τιμών				Total
			Θα αυξάνονταν πολύ	Θα αυξάνονταν λίγο	Θα μέναν σταθερές	Δεν είχα γνώμη	
Ενημέρωσι	Ναι	Count	47	46	6	7	106
		%	82,5%	79,3%	75,0%	41,2%	75,7%
	Όχι	Count	10	12	2	10	34
		%	17,5%	20,7%	25,0%	58,8%	24,3%
Total	Count	57	58	8	17	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια επιχειρείται συσχέτιση της ενημέρωσης των αγοραστών για αυτές τις εξελίξεις με το αν έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή. Παρατηρείται ότι ανεξάρτητα από το αν οι αγοραστές είχαν ή όχι γνώση των παραπάνω εξελίξεων, θεωρούν ότι έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή. Συμπεραίνουμε, δηλαδή, ότι δεν είναι μόνο η επιβολή ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών που τους οδήγησαν στην απόφαση να αγοράσουν σπίτι, αλλά υπάρχουν και άλλοι παράγοντες εξίσου σημαντικοί.

Πίνακας 38: Συσχέτιση ενημέρωσης με το αν έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή (ερωτήσεις 8 και 22)

			Ενημέρωση		Total
			Ναι	Όχι	
Έπραξαν σωστά	Ναι	Count	97	29	126
		%	91,5%	85,3%	90,0%
	Αμφιβολίες	Count	9	5	14
		%	8,5%	14,7%	10,0%
Total	Count	106	34	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια, με αφορμή αυτό που αποκαλούμε συμπεριφορά «αγέλης», δηλαδή την τάση των ανθρώπων να επηρεάζονται από τις επιλογές ατόμων του περιβάλλοντος τους, τίθεται το ερώτημα κατά πόσο σε συναντήσεις με φίλους και γνωστούς είχε συζητηθεί από τους αγοραστές η κατάσταση στην αγορά κατοικίας. Σύμφωνα με τον πίνακα 39, παρατηρείται το φαινόμενο σε Βόλο και Καρδίτσα οι αγοραστές να συζητούν συχνά την κατάσταση με φίλους και γνωστούς. Γενικότερα η εμφάνιση των συζητήσεων είναι πιο έντονη την περίοδο πριν, από ότι μετά, το 2006. Το γεγονός αυτό πιθανόν να αιτιολογείται από την έντονη παραφιλολογία που είχε αναπτυχθεί σχετικά με την επιβολή ΦΠΑ και αύξηση των αντικειμενικών αξιών μέχρι την 1/1/2006. Έτσι το κλίμα έντασης που δημιουργήθηκε πιθανό να επηρέασε τα άτομα δημιουργώντας έτσι την ανάγκη συζήτησης αυτών των γεγονότων.

Πίνακας 39: Σε συναντήσεις με φίλους και γνωστούς συζητούνταν η κατάσταση στην αγορά κατοικίας; (ερώτηση 24)

			Ύπαρξη συζητήσεων			Total
			Συχνά	Σπάνια	Ποτέ	
Χρονική περίοδος	Πριν το 2006	Count	34	27	8	69
		% ως προς την περίοδο	49,3%	39,1%	11,6%	100,0%
		% ως προς τις συζητήσεις	51,5%	51,9%	36,4%	49,3%
	2006 και έπειτα	Count	32	25	14	71
		% ως προς την περίοδο	45,1%	35,2%	19,7%	100,0%
		% ως προς τις συζητήσεις	48,5%	48,1%	63,6%	50,7%
Total	Count	66	52	22	140	
	% ως προς την περίοδο	47,1%	37,1%	15,7%	100,0%	
	% ως προς τις συζητήσεις	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ίδια επεξεργασία

Συσχετίζοντας έπειτα το αν υπάρχουν άτομα από το φιλικό ή οικογενειακό περιβάλλον που να αγόρασαν σπίτι την ίδια περίοδο με την ύπαρξη συζητήσεων για την κατάσταση στην αγορά κατοικίας, γίνεται κατανοητό ότι το φαινόμενο της συμπεριφοράς της «αγέλης» είναι εμφανές. Αυτό αιτιολογείται από το γεγονός ότι στις περιπτώσεις που υπάρχουν

άτομα από το περιβάλλον των αγοραστών που αγόρασαν σπίτι την ίδια περίοδο, οι συζητήσεις είναι συχνές. Από την άλλη πλευρά, οι συζητήσεις για την αγορά κατοικίας είναι σπάνιες, και μηδενικές κυρίως όταν δεν υπάρχουν άτομα από το φιλικό ή οικογενειακό περιβάλλον που να αγόρασαν σπίτι την ίδια περίοδο.

Πίνακας 40: Συσχέτιση συζητήσεων με άτομα που αγόρασαν σπίτι την ίδια περίοδο (ερωτήσεις 12 και 24)

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

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Τέλος, εξετάζεται και το γεγονός ότι οι αγοραστές μπορεί να θεωρούν ότι όταν αγорάσανε την κατοικία λειτούργησαν υπό πίεση, δηλαδή ότι έπρεπε να προλάβουν να αγοράσουν σπίτι στο συγκεκριμένο χρόνο. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα στον πίνακα 41, το 71,4% των αγοραστών και στις δυο πόλεις θεωρεί ότι δεν λειτούργησε υπό πίεση. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι η πίεση αυτή εντοπίζεται σε σημαντικότερο βαθμό την περίοδο πριν το 2006 (πίνακας 42), κάνοντας κατανοητό ότι η επιβολή ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών είναι δυο παράγοντες που οφείλονται σε σημαντικό βαθμό για αυτή την αίσθηση πίεσης.

Πίνακας 41: Ύπαρξη πίεσης στην απόφαση για την αγορά της κατοικίας (ερώτηση 31)

			Πόλη		Total
			Βόλος	Καρδίτσα	
Ύπαρξη πίεσης	Ναι	Count	12	28	40
		%	25,5%	30,1%	28,6%
	Όχι	Count	35	65	100
		%	74,5%	69,9%	71,4%
Total	Count	47	93	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 42: Συσχέτιση του έτους της αγοράς με την ύπαρξη πίεσης στην απόφαση

			Ύπαρξη πίεσης		Total
			Ναι	Όχι	
Χρονική περίοδος	Πριν το 2006	Count	21	48	69
		%	52,5%	48,0%	49,3%
	2006 και έπειτα	Count	19	52	71
		%	47,5%	52,0%	50,7%
Total	Count	40	100	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Συμπερασματικά, θέλοντας να αποκτήσουμε μια αίσθηση της αντίληψης που είχαν διαμορφώσει οι αγοραστές για την αγορά κατοικίας, παρατηρούμε ότι οι αγοραστές θεώρησαν ότι έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή αλλά ταυτόχρονα οι μισοί από αυτούς δεν σκέφτηκαν ότι θα ήταν πιο δύσκολο στο μέλλον να αποκτήσουν κατοικία. Από την άλλη πλευρά, η επιβολή ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών επηρέασε αρκετά τους αγοραστές στην απόφασή τους να αγοράσουν σπίτι, είχε αντίκτυπο στην άποψη τους για την πορεία των τιμών στο μέλλον και ορισμένους τους έκανε να λειτουργήσουν υπό πίεση, δηλαδή να προλάβουν να αγοράσουν σπίτι. Παρόλα αυτά τα γεγονότα, οι αγοραστές θεωρούν ότι έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή. Επομένως, δεν είναι μόνο η επιβολή ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών, ούτε αποκλειστικά οι αυξήσεις στις τιμές που τους οδήγησαν στην απόφαση να αγοράσουν σπίτι, αλλά υπάρχουν και άλλοι παράγοντες εξίσου σημαντικοί. Πάντως οι διαφημίσεις και τα δημοσιεύματα σχετικά με τη μείωση των επιτοκίων είχαν μικρή συμβολή στην τελική τους απόφαση. Τέλος, εξαιτίας του γεγονότος ότι υπάρχουν άτομα από το φιλικό ή οικογενειακό περιβάλλον που να αγόρασαν σπίτι την ίδια περίοδο καθώς και ότι ήταν συχνές οι συζητήσεις για την κατάσταση στην αγορά κατοικίας με φίλους και γνωστούς, γίνεται κατανοητό ότι το φαινόμενο της συμπεριφοράς της «αγέλης» εμφανίζεται και στην περίπτωση της αγοράς κατοικίας.

3.4. ΑΠΟΦΑΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

Στην τελευταία ενότητα της επεξήγησης των αποτελεσμάτων θέλουμε να διερευνήσουμε εκείνους τους παράγοντες που οδήγησαν στην τελική διαμόρφωση της απόφασης της αγοράς.

Αρχικά, κάνοντας μια συσχέτιση του έτους αγοράς με το γεγονός εάν είχε προγραμματιστεί να αγοραστεί το σπίτι στο συγκεκριμένο χρόνο, παρουσιάζεται κάποια ένδειξη επίσπευσης, κυρίως την περίοδο πριν το 2006. Υπάρχει βέβαια και η δυσκολία από την πλευρά των αγοραστών να παραδεχτούν τυχόν επίσπευση της απόφασής τους. Το αν τελικά υπήρξε ή όχι επίσπευση της απόφασης της αγοράς θα φανεί πιο καθαρά στο τέλος.

Πίνακας 43: Συσχέτιση της χρονικής περιόδου της αγοράς με το αν επισπεύσθηκε η απόφαση (ερώτηση 4)

			Επίσπευση		Total
			Είχε προγραμματιστεί	Επισπεύθηκε	
Χρονική περίοδος	Πριν το 2006	Count	41	28	69
		% ως προς την περίοδο	59,4%	40,6%	100,0%
		% ως προς την επίσπευση	47,7%	51,9%	49,3%
	2006 και έπειτα	Count	45	26	71
		% ως προς την περίοδο	63,4%	36,6%	100,0%
		% ως προς την επίσπευση	52,3%	48,1%	50,7%
Total	Count	86	54	140	
	% ως προς την περίοδο	61,4%	38,6%	100,0%	
	% ως προς την επίσπευση	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Συσχετίζοντας έπειτα το αν έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή με το αν επισπεύσθηκε η απόφαση της αγοράς (πίνακας 44), παρατηρούμε ότι οι αγοραστές που δεν είχαν προγραμματίσει την αγορά της κατοικίας έχουν μεγαλύτερες αμφιβολίες ως προς την ορθολογικότητα της απόφασής τους να αγοράσουν. Οι αμφιβολίες δηλαδή που εκφράστηκαν είναι πιθανό να σχετίζονται με την επίσπευση της απόφασης.

Πίνακας 44: Συσχέτιση αν επισπεύσθηκε η απόφαση με το αν έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή (ερωτήσεις 4 και 9)

		Επίσπευση		Total	
		Είχε προγραμματιστεί	Επισπεύθηκε		
Έπραξαν σωστά	Ναι	Count	81	45	126
		% ως προς την πράξη	64,3%	35,7%	100,0%
		% ως προς την επίσπευση	94,2%	83,3%	90,0%
	Αμφιβολίες	Count	5	9	14
		% ως προς την πράξη	35,7%	64,3%	100,0%
		% ως προς την επίσπευση	5,8%	16,7%	10,0%
Total	Count	86	54	140	
	% ως προς την πράξη	61,4%	38,6%	100,0%	
	% ως προς την επίσπευση	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια κρίνεται σκόπιμη η αναφορά στη γνώμη των αγοραστών για την πορεία των τιμών των κατοικιών στην πόλη τους τα επόμενα χρόνια. Η εικόνα που διαμορφώνεται σε Βόλο και Καρδίτσα είναι παρόμοια. Στο Βόλο ένας στους δυο αγοραστές πιστεύει πως οι τιμές τα επόμενα χρόνια στην πόλη θα αυξηθούν, ενώ ένας στους τέσσερις θεωρεί ότι οι τιμές θα αυξηθούν πολύ. Στην Καρδίτσα περίπου ένας στους δυο πιστεύει ότι οι τιμές θα αυξηθούν τα επόμενα χρόνια, ενώ για την περίπτωση της μεγάλης αύξησης των τιμών το ποσοστό είναι πολύ μικρό. Η διαφορά αυτή μεταξύ των δυο πόλεων εντοπίζεται σε εσωτερικά θέματα των δυο αγορών. Στον πίνακα 45 παρατηρούμε ότι οι μεγαλύτερες

αυξήσεις αφορούσαν αγοραπωλησίες που έγιναν την περίοδο 2004 - 2005. Επιπλέον, 1 στους 2 αγοραστές που θεωρεί ότι έπραξε σωστά που αγόρασε σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή, ισχυρίζεται ότι οι τιμές στο μέλλον θα αυξηθούν (πίνακας 46). Φαίνεται δηλαδή ότι η πορεία των τιμών απασχολούσε σε σημαντικό βαθμό όσους επιθυμούσαν να αποκτήσουν κατοικία.

Πίνακας 45: Άποψη για την πορεία των τιμών στην πόλη τα επόμενα χρόνια (ερώτηση 14)

			Πορεία τιμών στο μέλλον					Total
			Θα αυξηθούν πολύ	Θα αυξηθούν	Θα μείνουν σταθερές	Θα μειωθούν	Δεν γνωρίζω	
Χρονική περίοδος	Πριν το 2006	Count	8	42	8	5	6	69
		% within period	11,6%	60,9%	11,6%	7,2%	8,7%	100,0%
	2006 και έπειτα	Count	7	37	16	2	9	71
		% within period	9,9%	52,1%	22,5%	2,8%	12,7%	100,0%
Total		Count	15	79	24	7	15	140
		% within period	10,7%	56,4%	17,1%	5,0%	10,7%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 46: Συσχέτιση της γνώμης για την πορεία των τιμών στο μέλλον με το αν έπραξαν σωστά που αγόρασαν κατοικία τη συγκεκριμένη στιγμή (ερωτήσεις 9 και 14)

			Έπραξαν σωστά		Total
			Ναι	Αμφιβολίες	
Πορεία τιμών στο μέλλον	Θα αυξηθούν πολύ	Count	12	3	15
		%	9,5%	21,4%	10,7%
	Θα αυξηθούν	Count	71	8	79
		%	56,3%	57,1%	56,4%
	Θα μείνουν σταθερές	Count	23	1	24
		%	18,3%	7,1%	17,1%
Θα μειωθούν	Count	7	0	7	
	%	5,6%	,0%	5,0%	
Δεν γνωρίζω	Count	13	2	15	
	%	10,3%	14,3%	10,7%	
Total	Count	126	14	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Ενδιαφέρον παρουσιάζει και το γεγονός εάν ο αγοραστής τελικά συμβιβάστηκε με τιμή ίση ή χαμηλότερη από αυτή που ζητούσε ο πωλητής, δηλαδή εάν ήταν ικανοποιημένος από την τιμή που του προσφέρθηκε, εάν ήταν διατεθειμένος να κάνει διαπραγματεύσεις καθώς και εάν ο πωλητής έδωσε επιπλέον παροχές (αποθήκη, πάρκινγκ, βελτίωσε τα υλικά κατασκευής). Σύμφωνα με τον πίνακα 47, παρατηρούμε ότι οι δυο εξεταζόμενες πόλεις εμφανίζουν διαφορετική εικόνα. Στον Βόλο το 72,3% των αγοραστών συμβιβάστηκε με τιμή ίση με αυτή που πρόσφερε ο πωλητής. Αυτό πιθανό να σημαίνει ότι είτε ήταν ικανοποιητική η τιμή για τον αγοραστή, είτε ο αγοραστής έδωσε μεγαλύτερο βάρος σε άλλους παράγοντες, όπως για παράδειγμα η ποιότητα κατασκευής, πέραν της τιμής, ή δεν είχε πολλές επιλογές σε ανταγωνιστικές τιμές. Στην Καρδίτσα υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό αγοραστών (32,3%) που δέχτηκαν επιπλέον παροχές από τον πωλητή σε συνδυασμό με το μικρό ποσοστό των αγοραστών (17,2%) που συμβιβάστηκε με χαμηλότερη τιμή από αυτή που ζήτησε ο πωλητής.

Πίνακας 47: Συμβιβασμός στην τιμή (ερώτηση 27)

			Πόλη		Total
			Βόλος	Καρδίτσα	
Συμβιβασμός στην τιμή	Ίση	Count	34	47	81
		%	72,3%	50,5%	57,9%
	Χαμηλότερη	Count	11	16	27
		%	23,4%	17,2%	19,3%
	Ίση με επιπλέον παροχές	Count	2	30	32
		%	4,3%	32,3%	22,9%
Total	Count	47	93	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Εξετάζοντας το αν υπήρξε συμβιβασμός στην τιμή σε σχέση με τη χρονική περίοδο της αγοράς, παρατηρούμε ότι τα έτη 2004 και 2005 οι περισσότερες αγορές έγιναν σε τιμή ίση με αυτή που ζήτησε ο πωλητής (μπορεί να υπήρξαν και επιπλέον παροχές). Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι την περίοδο από το 2006 και έπειτα υπάρχει ένα ποσοστό 63% των αγοραστών που αγόρασε κατοικία σε χαμηλότερη τιμή. Αυτό πιθανό να σημαίνει ότι πλέον η προσφορά των κατοικιών έχει καλύψει τη ζήτηση και οι πωλητές κατεβάζουν την τιμή για να κάνουν πιο ελκυστική την κατοικία που πωλούν.

Πίνακας 48: Συσχέτιση συμβιβασμού στην τιμή με τη χρονική περίοδο της αγοράς

			Συμβιβασμός στην τιμή			Total
			Ίση	Χαμηλότερη	Ίση με επιπλέον παροχές	
Χρονική περίοδος	Πριν το 2006	Count	41	10	18	69
		% within q_27	50,6%	37,0%	56,3%	49,3%
	2006 και έπειτα	Count	40	17	14	71
		% within q_27	49,4%	63,0%	43,8%	50,7%
Total	Count	81	27	32	140	
	% within q_27	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στη συνέχεια θέλουμε να εξετάσουμε ποιος ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας που οδήγησε τους αγοραστές στην απόφαση να αγοράσουν σπίτι. Πρόκειται για άμεσες οικογενειακές και προσωπικές ανάγκες ή είναι οι αυξήσεις των τιμών ο σημαντικότερος παράγοντας που τους επηρέασε. Όπως παρουσιάζεται στον πίνακα 49 ο σημαντικότερος παράγοντας που αντιλαμβάνονται οι αγοραστές και των δυο πόλεων είναι οι άμεσες οικογενειακές ή προσωπικές ανάγκες. Οι αυξήσεις στις τιμές μπορούμε να ισχυριστούμε ότι κυρίως στην περίπτωση του Βόλου έχουν σημασία στην απόφαση για απόκτηση κατοικίας. Το γεγονός αυτό πιθανό να οφείλεται σε εσωτερικά θέματα των δυο αγορών.

Πίνακας 49: Ο σημαντικότερος παράγοντας που οδήγησε στην απόφαση της αγοράς κατοικίας (ερώτηση 28)

		Πόλη		Total
		Βόλος	Καρδίτσα	
Προσωπικές ανάγκες	Count	33	87	120
	%	70,2%	93,5%	85,7%
Αυξήσεις τιμών	Count	14	6	20
	%	29,8%	6,5%	14,3%
Total	Count	47	93	140
	%	100,0%	100,0%	100,0%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Επιπλέον, σκόπιμη είναι και η αναφορά σε άλλους, ένα με δυο, σημαντικούς παράγοντες που θεωρούν οι αγοραστές ότι επίσης τους επηρέασαν στην απόφασή τους να αποκτήσουν κατοικία. Εδώ οι σημαντικότεροι παράγοντες είναι:

- Η ευκαιρία να γλυτώσουν το ενοίκιο που πλήρωναν για την προηγούμενη κατοικία
- Η ευκαιρία για επένδυση
- Το γεγονός ότι ήθελαν το δικό τους σπίτι
- Η άποψη ότι το σπίτι έχει αξία και μπορεί να μείνει στα παιδιά τους
- Το γεγονός ότι έκαναν οικογένεια
- Η περιοχή που βρίσκεται το σπίτι
- Η καλύτερη ποιότητα ζωής
- Το γεγονός ότι παρακινήθηκαν από άτομα του φιλικού τους περιβάλλοντος
- Η αύξηση των επιτοκίων
- Η εμπιστοσύνη στον κατασκευαστή.

Από τη συχνότητα εμφάνισης των παραπάνω παραγόντων γίνεται κατανοητό ότι υπάρχει έντονη πίεση από την πλευρά των αγοραστών να φύγουν από μια κατοικία για την οποία καταβάλλουν ενοίκιο και να στραφούν στην αγορά του δικού τους σπιτιού. Οι αγοραστές αυτής της λογικής θεωρούν ότι τα χρήματα που καταβάλλουν για το ενοίκιο μπορούν να τα δίνουν στις δόσεις του δανείου και στο τέλος να τους μείνει η κατοικία.

Στη συνέχεια, ενδιαφέρον είναι το γεγονός αν τελικά οι αγοραστές θεωρούν επιτυχημένη την αγορά τους, δηλαδή εάν σήμερα μετά από κάποιο χρονικό διάστημα αισθάνονται ικανοποιημένοι από αυτή τους την αγορά ή έχουν κάποιες αμφιβολίες. Σύμφωνα με τον πίνακα 50 το 91,4% των αγοραστών και στις δυο πόλεις θεωρεί τελικά επιτυχημένη την αγορά, ενώ ένα μικρό ποσοστό που εκφράζει αμφιβολίες αυτές σχετίζονται με παράγοντες πέραν της χρονικής στιγμής που πήραν την απόφαση να αγοράσουν κατοικία, όπως για παράδειγμα το γεγονός ότι το σπίτι τους εμφάνισε νωρίς προβλήματα.

Πίνακας 50: Επιτυχία στην αγορά (ερώτηση 30)

			Πόλη		Total
			Βόλος	Καρδίτσα	
Επιτυχία στην αγορά	Ναι	Count	42	86	128
		%	89,4%	92,5%	91,4%
	Όχι	Count	3	0	3
		%	6,4%	,0%	2,1%
	Αμφιβολίες	Count	2	7	9
		%	4,3%	7,5%	6,4%
Total	Count	47	93	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Τέλος, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, ορισμένοι αγοραστές ένιωσαν το αίσθημα της πίεσης, δηλαδή ότι έπρεπε να προλάβουν να αγοράσουν σπίτι. Κρίνεται σκόπιμη σε αυτό το σημείο η επιβεβαίωση αυτής της κατάστασης. Συσχετίζοντας την ύπαρξη πίεσης με το γεγονός ότι η αγορά μπορεί να επισπεύσθηκε, παρατηρούμε ότι σχεδόν οι μισοί αγοραστές που επίσηςπυσαν την αγορά τους αισθάνθηκαν ότι έπρεπε να προλάβουν να αγοράσουν κατοικία. Υπάρχουν όμως και άλλοι λόγοι που τους οδήγησαν στην επίσπευση της αγοράς. Παρόλα το ποσοστό του 42,6% που ένιωσε πίεση και επίσηςπευσε την απόφασή του για την αγορά κρίνεται αρκετά σημαντικό.

Πίνακας 51: Συσχέτιση ύπαρξης πίεσης με επίσπευση αγοράς (ερωτήσεις 4 και 31)

			Επίσπευση		Total
			Είχε προγραμματιστεί	Επισπεύθηκε	
Ύπαρξη πίεσης	Ναι	Count	17	23	40
		%	19,8%	42,6%	28,6%
	Όχι	Count	69	31	100
		%	80,2%	57,4%	71,4%
Total	Count	86	54	140	
	%	100,0%	100,0%	100,0%	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Συμπερασματικά, παρατηρούμε ότι ο σημαντικότερος παράγοντας που αντιλαμβάνονται οι αγοραστές ότι τους οδήγησε στην απόφαση να αγοράσουν σπίτι είναι οι άμεσες οικογενειακές ή προσωπικές ανάγκες. Ως δευτερεύον αλλά εξίσου σημαντικός παράγοντας προβάλλει η έντονη πίεση από την πλευρά των αγοραστών να φύγουν από μια κατοικία για την οποία καταβάλλουν ενοίκιο και να στραφούν στην αγορά του δικού τους σπιτιού. Οι αγοραστές αυτής της λογικής θεωρούν ότι τα χρήματα που καταβάλλουν για το ενοίκιο μπορούν να τα δίνουν στις δόσεις του δανείου και στο τέλος τους μένει η κατοικία. Γενικώς εμφανίζεται η τάση οι αγοραστές να συμβιβάζονται με τιμή ίση με αυτή που ζήτησε ο πωλητής. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι το έτος 2007 υπάρχει ένα ποσοστό 37,5% των αγοραστών που αγόρασε κατοικία σε χαμηλότερη τιμή. Αυτό πιθανό να σημαίνει ότι πλέον η προσφορά των κατοικιών έχει καλύψει τη ζήτηση και οι πωλητές κατεβάζουν την τιμή για να κάνουν πιο ελκυστική την κατοικία που πωλούν. Πάντως, από τη μια πλευρά υπάρχει μια δυσκολία από την πλευρά των αγοραστών να παραδεχτούν τυχόν επίσπευση της απόφασής τους και επιρροή από την ανοδική πορεία των τιμών, και από την άλλη πλευρά η ύπαρξη πίεσης για την απόφαση της αγοράς και οι σκέψεις τους ότι οι τιμές στο μέλλον πιθανό να αυξηθούν ακόμα περισσότερο, επιβεβαιώνουν αυτή την επίσπευση. Δεν μπορούμε όμως να παραβλέψουμε το γεγονός ότι τελικά οι αγοραστές θεωρούν επιτυχημένη την αγορά τους, δηλαδή σήμερα, μετά από κάποιο χρονικό διάστημα, αισθάνονται ικανοποιημένοι από αυτή τους την απόφαση.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία, οι τιμές των κατοικιών παρουσιάζουν συνεχή αύξηση από το 2001 μέχρι σήμερα. Οι αυξήσεις όμως αυτές ήταν εντονότερες κατά το 2005, ενώ από το 2006 και έπειτα σημειώνεται σημαντική επιβράδυνση. Σε όλη τη διάρκεια αυτής της περιόδου το έτος 2005 θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως έτος κορύφωσης των τιμών των κατοικιών.

Η απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων και του χρηματοπιστωτικού συστήματος, η πτώση των επιτοκίων, το αυξανόμενο κόστος ανέγερσης της κατοικίας και η τάση των αγοραστών να λαμβάνουν δάνειο προκειμένου να προβούν στην απόκτηση κατοικίας, η επιβολή του ΦΠΑ στα ακίνητα και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών, προβάλλουν ως οι κυριότεροι οικονομικοί παράγοντες που πιθανότατα συνέβαλαν στην άνοδο των τιμών των κατοικιών.

Η έρευνα πεδίου που πραγματοποιήθηκε στο Βόλο και στην Καρδίτσα είχε ως στόχο τη διερεύνηση εκείνων των παραγόντων που οδήγησαν τους αγοραστές στην απόφαση να αποκτήσουν κατοικία, σε μια περίοδο που οι τιμές συνεχώς αυξάνονταν. Σκοπός δηλαδή της έρευνας ήταν να διερευνηθούν κατά πόσο αντικειμενικά ή όχι δεδομένα συνέβαλαν στη διαμόρφωση της ψυχολογίας των αγοραστών και καθόρισαν την απόφασή τους για αγορά κατοικίας.

Από τα αποτελέσματα της έρευνας παρατηρείται ότι η πλειοψηφία των αγοραστών αγόρασε σπίτι με σκοπό την ιδιοχρηση, στην περιοχή και στα τετραγωνικά που επιθυμούσε και με τη σκέψη ότι η απόκτηση κατοικίας αποτελεί μια καλή επένδυση. Για την απόκτηση της κατοικίας η πλειοψηφία των αγοραστών έλαβε δάνειο. Γίνεται, δηλαδή, αντιληπτό ότι είναι μάλλον δύσκολο κάποιο νοικοκυριό να μπορέσει να αγοράσει κατοικία καταβάλλοντας όλο το ποσό που απαιτείται χωρίς τη λήψη δανείου. Σημαντικό ρόλο στη λήψη δανείου παίζουν και οι διαπροσωπικές σχέσεις, αφού όταν υπάρχει γνωστός υπάλληλος σε συγκεκριμένη τράπεζα οι αγοραστές προτιμούν να πάρουν δάνειο από την τράπεζα στην οποία εργάζεται κάποιος γνωστός τους.

Σε ότι αφορά τις εκτιμήσεις των αγοραστών σχετικά με την αγορά κατοικίας, η συντριπτική πλειοψηφία τους ισχυρίζεται ότι τόσο σήμερα όσο και στο χρόνο που αγόρασε την κατοικία οι τιμές παρουσιάζουν αύξηση, είτε αυτή είναι μικρή είτε μεγάλη. Η αύξηση των τιμών που παρατηρήθηκε τα τελευταία χρόνια θεωρούν ότι οφείλεται στην αύξηση των οικοδομικών υλικών, στον πληθωρισμό, στην επιβολή ΦΠΑ και την αύξηση των αντικειμενικών αξιών καθώς και στην αύξηση της ζήτησης για κατοικία. Θεωρούν ότι πράξανε σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, ενώ όσοι εκφράζουν αμφιβολίες, αυτές δεν σχετίζονται με την πορεία των τιμών αλλά με άλλους παράγοντες, όπως το γεγονός ότι η κατοικία τους εμφάνισε νωρίς κατασκευαστικά προβλήματα.

Σημαντικό ποσοστό αγοραστών κατοικίας δηλώνει ότι αισθάνθηκε πίεση από τη σημαντική άνοδο των τιμών, αν και δεν επέσπευσε την αγορά κατοικίας. Οι αγοραστής ενήργησαν όχι σκεπτόμενοι ότι θα τους ήταν πιο δύσκολο στο μέλλον να αποκτήσουν κατοικία, αλλά έδωσαν βαρύτητα και σε άλλους παράγοντες πέραν της τιμής. Συγκεκριμένα, οι αγοραστής θεωρούν ότι ο σημαντικότερος παράγοντας που τους οδήγησε στην απόφαση να αγοράσουν σπίτι είναι οι άμεσες οικογενειακές ή προσωπικές ανάγκες. Ως δευτερεύον αλλά εξίσου σημαντικό παράγοντας προβάλλει η θέληση των αγοραστών να φύγουν από μια κατοικία για την οποία καταβάλλουν ενοίκιο και να στραφούν στην ιδιοκατοίκηση. Οι αγοραστής αυτής της λογικής θεωρούν ότι τα χρήματα που καταβάλλουν για το ενοίκιο μπορούν να τα δίνουν στις δόσεις του δανείου και στο τέλος να γίνουν κύριοι της κατοικίας. Όμως, αυτές είναι κάποιες σκέψεις που γενικότερα απασχολούν όσους δεν διαθέτουν κατοικία και θα ήθελαν να αποκτήσουν, και όχι αποκλειστικά εκείνους που αποφάσισαν να αγοράσουν κατοικία κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Έτσι, οι σκέψεις αυτές μάλλον λειτούργησαν συμπληρωματικά στην απόφαση αγοράς τους. Πάντως, αν και υπήρξε δυσκολία από τους αγοραστής να παραδεχτούν ότι επέσπευσαν την απόφασή τους, η αίσθηση πίεσης για την απόφαση της αγοράς και οι σκέψεις τους ότι οι τιμές στο μέλλον πιθανό να αυξηθούν ακόμα περισσότερο, μάλλον επιβεβαιώνουν αυτή την επίσπευση στην πραγματικότητα.

Όπως υποστηρίζεται και από την υπάρχουσα διεθνή βιβλιογραφία, τα διάφορα γεγονότα και πληροφορίες καθώς και οι διαπροσωπικές επαφές επιδρούν στην ψυχολογία των αγοραστών και επηρεάζουν τις αποφάσεις τους. Η επιβολή ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών φαίνεται ότι οδήγησε τους ενδιαφερόμενους αγοραστές να σπεύσουν να αποκτήσουν μάλλον βιαστικά κατοικία προκειμένου να μη χρεωθούν με πρόσθετη φορολογία το 2006. Το γεγονός αυτό φαίνεται ότι εντάθηκε και από την έντονη παραφιλολογία που αναπτύχθηκε στα ΜΜΕ και δημιούργησε τέτοιο κλίμα στους αγοραστές που οι ίδιοι είχαν την αίσθηση ότι έπρεπε να προλάβουν να αγοράσουν σπίτι, ακόμη και σε οικοδομές των οποίων η κατασκευή δεν είχε ακόμη αρχίσει, γεγονός που υποδηλώνει ότι η υπάρχουσα προσφορά δεν μπορούσε να καλύψει τη ζήτηση που παρατηρήθηκε.

Το κλίμα όμως αυτό συνεχίστηκε και μετά την επιβολή του ΦΠΑ καθώς, εκτός από το έτος 2005, και κατά το έτος 2006 καταγράφηκε σημαντικός αριθμός αγοραπωλησιών κατοικιών. Οι αγοραστές θεωρούν ότι έπραξαν σωστά που αγόρασαν σπίτι τη συγκεκριμένη στιγμή. Επομένως, δεν είναι μόνο η επιβολή ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών, ούτε αποκλειστικά οι αυξήσεις στις τιμές που τους οδήγησαν στην απόφαση να αγοράσουν σπίτι, αλλά υπάρχουν και άλλοι παράγοντες εξίσου σημαντικοί. Πάντως οι διαφημίσεις και τα δημοσιεύματα σχετικά με τη μείωση των επιτοκίων φαίνεται ότι είχαν μάλλον μικρή συμβολή στην τελική τους απόφαση.

Από την έρευνα που πραγματοποιήθηκε, έγινε πάντως φανερό ότι οι αγοραστές επηρεάστηκαν περισσότερο από το φιλικό ή οικογενειακό περιβάλλον τους παρά από δημοσιεύματα και πληροφορίες προερχόμενες από τρίτα μέρη, αφού συζητούσαν συχνά το θέμα της αγοράς κατοικίας με φίλους και γνωστούς, πολλοί από τους οποίους αγόρασαν επίσης κατοικία. Γίνεται κατανοητό μέσα από την ανάλυση των αποτελεσμάτων της έρευνας ότι η επιρροή που ασκείται από τα άτομα του περιβάλλοντος του αγοραστή στην απόφασή του για την απόκτηση κατοικίας είναι αρκετά σημαντική και έτσι εμφανίζονται στοιχεία «συμπεριφοράς αγέλης» στην περίπτωση των αγοραστών κατοικίας.

Ενδιαφέρον είναι επίσης το γεγονός ότι οι αγοραστές κατοικίας πριν το 2006 συμπεριφέρθηκαν διαφορετικά από αυτούς που αγόρασαν κατοικία μετά το 2006. Πρόκειται, δηλαδή, για δυο διαφορετικά προφίλ αγοραστών, τα χαρακτηριστικά των οποίων επισημαίνονται στη συνέχεια.

Από τη μια πλευρά, οι αγοραστές που απόκτησαν κατοικία πριν το 2006 εμφανίζονται να λειτούργησαν υπό πίεση, επισπεύδοντας την απόφαση της αγοράς τους (πίνακες 42, 43). Η επιβολή του ΦΠΑ και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών που επρόκειτο να πραγματοποιηθούν από 1/1/2006 δημιούργησαν ένα κλίμα έντασης για την αγορά κατοικίας. Έτσι οι αγοραστές αυτής της περιόδου θεώρησαν αυτό το διάστημα ως μια καλή ευκαιρία για επένδυση. Στο κλίμα αυτό συνέβαλλαν και οι συζητήσεις για την κατάσταση στην αγορά κατοικίας με άτομα του φιλικού και οικογενειακού περιβάλλοντος (πίνακας 39). Η επιρροή αυτή από το περιβάλλον των αγοραστών είναι αρκετά σημαντική, γεγονός που δείχνει ότι δημιουργήθηκαν οι συνθήκες εκδήλωσης «συμπεριφοράς αγέλης» ως ένα σημαντικό μάλλον βαθμό. Έτσι, οι αγοραστές πιστεύοντας ότι οι τιμές θα αυξάνονταν αρκετά και θεωρώντας ότι θα ήταν δύσκολο στο μέλλον να αποκτήσουν κατοικία, προέβησαν στην αγορά σπιτιού ακόμα και από τα σχέδια. Είναι φανερό ότι πρόκειται για άτομα στα οποία η επιρροή αυτών των πληροφοριών στην ψυχολογία τους ήταν σημαντική, και τους οδήγησε στο να κινηθούν έτσι ώστε να προλάβουν να αγοράσουν κατοικία. Αυτό στηρίζεται και από το γεγονός ότι έγιναν και οι περισσότεροι συμβιβασμοί σε τιμή ίση με αυτή που ζητούσε ο πωλητής, ενώ επίσης υποδηλώνει την πλεονεκτική θέση στην οποία βρέθηκαν οι κατασκευαστές, αφού η ζήτηση για αγορά κατοικίας ήταν μεγάλη.

Από την άλλη πλευρά, τα χαρακτηριστικά των αγοραστών κατοικίας της περιόδου από το 2006 και έπειτα είναι εντελώς διαφορετικά. Το κλίμα έντασης που δημιουργήθηκε κυρίως από την επιβολή του ΦΠΑ και την αύξηση των αντικειμενικών αξιών είναι πιθανό να συνεχίστηκε και το 2006, αφού οι αγοραστές σκέφτονταν ότι έπρεπε να αγοράσουν έγκαιρα, ακόμα και μετά το 2005. Όμως η τάση αυτή εμφανίζεται να ατονεί με το πέρασμα του χρόνου. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου οι αγοραστές εμφανίζονται να λειτουργούν μάλλον πιο ορθολογικά σε σχέση με τους αγοραστές της προηγούμενης περιόδου. Οι περισσότεροι πιστεύουν πως οι τιμές θα παραμείνουν σταθερές τα επόμενα

χρόνια και για αυτό το λόγο η απόφαση της αγοράς δεν λαμβάνεται επηρεασμένη από την πορεία των τιμών αλλά ήταν προγραμματισμένη, χωρίς αυτό να σημαίνει όμως ότι δεν προγραμματίστηκε χρονικά νωρίτερα από ότι σε άλλη περίπτωση και υπό άλλες συνθήκες. Οι αγοραπωλησίες αυτής της περιόδου αφορούν κυρίως κατοικία σε πιο προχωρημένο στάδιο κατασκευής και με κύριο σκοπό της αγοράς την ιδιοχρηση παρά την εκμετάλλευση. Τέλος, οι αγοραστές εμφανίζονται να μην επηρεάζονται από άτομα του περιβάλλοντός τους καθώς οι συζητήσεις σχετικά με την αγορά κατοικίας είναι σπάνιες ή ανύπαρκτες.

Είναι σαφές ότι κατά την εξεταζόμενη περίοδο από το 2004 μέχρι σήμερα, σκιαγραφούνται δυο διαφορετικά προφίλ αγοραστών, το ένα από το 2004 μέχρι το 2006 και το δεύτερο από το 2006 και έπειτα. Οι διαφορές στα χαρακτηριστικά των αγοραστών αυτών των χρονικών περιόδων εμφανίζονται άμεσα επηρεασμένες από τα γεγονότα αυτής της περιόδου. Από όλη την ανάλυση που προηγήθηκε προκύπτει ένα βασικό συμπέρασμα. Οι αγοραστές κατοικίας φαίνεται να μην συμπεριφέρονται αποκλειστικά με βάση την πορεία των τιμών των κατοικιών ή γενικότερα με οικονομικά κριτήρια, αλλά να λειτουργούν σε ασυνήθιστα υψηλό βαθμό με βάση την ψυχολογία τους που διαμορφώνεται τόσο από τον τρόπο που αντιλαμβάνονται τα διάφορα γεγονότα και παράγοντες, όσο και με την επιρροή που δέχονται από άτομα του οικογενειακού ή φιλικού τους περιβάλλοντος.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ανδρόνικου, Α. (2006) 'Η αγορά κατοικίας στην Ελλάδα: μια πρώτη διερεύνηση αυτής στη χρηματοδότηση', *Πανεπιστημιακή Εργασία στο μάθημα Πολιτική Γης και Αγορά Ακινήτων του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών*, Τμήμα Μηχανικών Χωροταξίας, Πολεοδομίας και Περιφερειακής Ανάπτυξης Βόλος: Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας

Αράπογλου, Β. και Ροβολής, Α. (2003) 'Αστική Ανάπτυξη', *Πανεπιστημιακές Σημειώσεις*, Βόλος: Πανεπιστημιακές Εκδόσεις Θεσσαλίας

Anderson, J. (2000) *Cognitive Psychology and its Implications*, New York: Worth Publishers

Βοσνιάδου, Σ. (2004) *Εισαγωγή στην Ψυχολογία*, Τόμος Α, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg

Barsalou, L. (1992) *Cognitive Psychology: An Overview for Cognitive Scientists*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates

Beltratti, A. (2004) *Behavioural Finance and Speculative Bubble*, Milano: Università Commerciale Luigi Bocconi

Chang, E., Cheng, J., Khorana, A. (2000) 'An examination of herd behavior in equity markets: An international perspective', *Journal of Banking and Finance*, Vol. 24, p.p. 1651-1679

Clark, L. (1998) 'Why convention dominates pension fund trustee investment decision-making', *Environment and Planning*, Vol. A, No 30, p.p 997-1015

De Bondt, W. (1998) 'A portrait of the individual investor', *European Economic Review*, Vol. 42, p.p. 831-844

Εφημερίδα Κυβερνήσεως (2005), 'Ν. 3427: Φόρος προστιθέμενης αξίας στις νέες οικοδομές, μεταβολές στη φορολογία κεφαλαίου και άλλες διατάξεις', Τεύχος Α, Αριθμός Φύλλου 312

Eurobank EFG (2006) 'Είναι υπερτιμημένη η αγορά ακινήτων; Διεθνείς τάσεις και επενδυτικές ευκαιρίες', στο Μ. Δαβραδάκης και Γ. Χαρδούβελης (επ.) *Eurobank Research - Οικονομία και Αγορές*, Αθήνα: Eurobank EFG

Gallimore, P. and Gray, A. (2002) 'The role of investor sentiment in property investment decisions', *Journal of Property Research*, Vol. 19, No 2, p.p. 111-120

Κολιάδης, Ε. (2002) *Γνωστική Ψυχολογία, Γνωστική Νευροεπιστήμη και Εκπαιδευτική Πράξη*, Τόμος Δ, Αθήνα: Εκδόσεις Σύνθεση

Κωσταρίδου – Ευκλείδη, Α. (1992) *Γνωστική Ψυχολογία*, Θεσσαλονίκη: Εκδόσεις Art of Text

Kent, D., Hirshleifer, D., Hong Teoh, S. (2002) 'Investor psychology in capital markets: evidence and policy implications', *Journal of Monetary Economics*, Vol. 49, p.p. 139-209

Keynes, J. (2001) *Η Γενική Θεωρία της Απασχόλησης, του Τόκου και του Χρήματος*, Θ. Αθανασίου (μετάφραση) και Μ. Ψαλιδόπουλος (επ.), Αθήνα: Εκδόσεις Παπαζήση

Loewenstein, M. and Willard, G. (2006) 'The limits of Investor Behavior', *Journal of Finance*, Vol. LXI, No 1, p.p. 231-258

Μπασέτας, Κ. (1996) *Η Μάθηση και η Διδασκαλία κατά τη Γνωστική – Νεοπιαζετιανή Ψυχολογία του Hans Aebli*, Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg

Πόρποδας, Κ. (1992α) *Γνωστική Ψυχολογία: η διαδικασία της μάθησης*, Τόμος 1, Αθήνα: Πανεπιστήμιο Πατρών

Πόρποδας, Κ. (1992β) *Γνωστική Ψυχολογία: θέματα ψυχολογίας της γλώσσας*, Τόμος 2, Αθήνα: Πανεπιστήμιο Πατρών

Reynolds, A. and Flagg, P. (1983) *Cognitive Psychology*, Canada: Little, Brown & Company

Σιωμόπουλος, Ι. (2005) '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', Εφημερίδα *Το Βήμα* (1312/2005)

Σιωμόπουλος, Ι. (2006α) 'Τα προβλήματα από την επιβολή του ΦΠΑ στις νεόδμητες οικοδομές', Εφημερίδα *Το Βήμα* (19/02/2006)

Σιωμόπουλος, Ι. (2006β) 'Κλειδί οι αντικειμενικές αξίες - Στο μικροσκόπιο οι συναλλαγές κατασκευαστών / αγοραστών - Οι αυξήσεις φέρνουν μεγαλύτερες επιβαρύνσεις', Εφημερίδα *Το Βήμα* (15/10/2006)

Σιωμόπουλος, Ι. (2007) 'Μεγάλες ευκαιρίες στην αγορά ακινήτων', Εφημερίδα *Το Βήμα* (07/01/2007)

Shiller, R. (1989) *Market Volatility*, England: Massachusetts Institute of Technology

Shiller, R. (1995) 'Conversation, Information and Herd Behavior', *Rhetoric and Economic Behavior*, Cowles Foundation Paper 909, Vol. 85, No 2

Shiller, R. (2001) 'Human Behavior and the Efficiency of the Financial System', *Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University*, Cowles Foundation Paper 1025

Τράπεζα της Ελλάδος (2007) *Στατιστικό Δελτίο Οικονομικής Συγκυρίας*, Τράπεζα της Ελλάδος

Τριανταφυλλόπουλος, Ν. (2005) 'Η Κρίση της Αγοράς Γραφείων της Αθήνας: Μια Ερμηνευτική Προσέγγιση', *Αειχώρος*, Τόμος 4, Τεύχος 2

Tsatsaronis, K. and Zhu, H. (2004) 'What drives housing price dynamics: cross-country evidence', *BIS Quarterly Review March*, Bank for International Settlements

Williams, M., Watts, F., Macleod, C. and Mathews, A. (1988) *Cognitive Psychology and Emotional Disorders*, Great Britain: John Wiley & Sons

Χαραλαμπίδου, Β. και Σιωμόπουλος, Κ. (2007) 'Στα ύψη οι φόροι των ακινήτων – Αυξάνονται 25% οι αντικειμενικές, 87% οι αμοιβές μηχανικών', Εφημερίδα *Το Βήμα* (04/02/2007)

Χατζηνικολάου, Π. (2002) 'Προβληματισμοί για την εφαρμογή του ΦΠΑ στις οικοδομές', Εφημερίδα *Καθημερινή* (06/01/2002)

Χατζηνικολάου, Π. (2004) 'Φόβοι για νέα έκρηξη τιμών στα ακίνητα', Εφημερίδα *Καθημερινή* (21/09/2004)

Χατζηνικολάου, Π. (2006) 'Έκρηξη των στεγαστικών πυροδότησε η υψηλή ζήτηση κατοικιών', Εφημερίδα *Καθημερινή* (23/02/2006)

[Δικτυακοί τόποι](http://www.statistics.gr)

www.statistics.gr

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΧΩΡΟΤΑΞΙΑΣ, ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 2004 – 2007

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. Περιγραφή κατοικίας όταν αγοράστηκε

i. Νεόκτιστη/ υπό κατασκευή Παλαιά, ηλικίαςετών

Αν είναι νεόκτιστη/ υπό κατασκευή

Σε ποια φάση κατασκευής βρισκόταν όταν την αγοράσατε;

Αποπερατωμένη

Ημιτελής

Στα σχέδια

Στο φέροντα οργανισμό της (μπετά)

Στις οπτοπλινθοδομές (τούβλα)

Σχεδόν περατωμένη

Υπήρχε καθυστέρηση στην παράδοσή της σε σχέση με τη συμφωνία με τον πωλητή;

Ναι Όχι Η παράδοση δεν έγινε ακόμη

Αν είναι παλαιά

A. Ανακαινισμένη

B. Την ανακαίνισα εγώ

ii. Ποιο είναι το εμβαδόν της κατοικίας;

2. Περιγραφή του σκοπού της αγοράς

i. Για ιδιόχρηση

ii. Για εκμετάλλευση (ενοικίαση)

3. Έτος αγοράς

4. Η αγορά της κατοικίας είχε προγραμματισθεί για το συγκεκριμένο χρόνο;

i. Είχε προγραμματισθεί να αγοραστεί στο συγκεκριμένο χρόνο

ii. Επισπεύσθηκε η απόφαση αγοράς

5. Πόλη.....

6. Περιοχή.....

7. Σε αυτή την περιοχή θέλατε αρχικά να αγοράσετε σπίτι;

- i. Ναι, σε αυτή
- ii. Σε άλλη, καλύτερη
- iii. Σε άλλη, μάλλον λιγότερο καλή
- iv. Δεν είχα προτίμηση σε κάποια συγκεκριμένη περιοχή

8. Ποια ήταν η γνώμη σας για την πορεία των τιμών των κατοικιών κατά το χρόνο που αγοράσατε την κατοικία;

- i. Πίστευα ότι θα αυξάνονταν πολύ
- ii. Πίστευα ότι θα αυξάνονταν λίγο
- iii. Πίστευα ότι θα παρέμεναν σταθερές
- iv. Δεν είχα γνώμη

9. Θεωρείτε ότι πράξατε σωστά που αγοράσατε κατοικία στη συγκεκριμένη χρονική στιγμή;

Ναι Όχι Έχω αμφιβολίες

Γιατί;.....

10. Πιστεύετε ότι οι τιμές των κατοικιών στην πόλη σας αυξήθηκαν κατά την τελευταία τριετία-τετραετία;

Ναι Όχι Δεν γνωρίζω

11. Σκέφτεστε κάποιους λόγους για τους οποίους οι τιμές των κατοικιών αυξήθηκαν κατά τα τελευταία αυτά χρόνια;

- i.
- ii.
- iii.

12. Κατά την περίοδο που αγοράσατε την κατοικία σας, σκεφτήκατε ότι εάν δεν την αγοράσετε άμεσα δεν θα καταφέρετε ποτέ, ή ότι θα σας είναι πολύ δύσκολο να αποκτήσετε κατοικία στο μέλλον;

Ναι Όχι

13. Υπάρχουν άτομα από το στενό οικογενειακό ή φιλικό σας περιβάλλον που αγόρασαν σπίτι την ίδια περίοδο;

Ναι Όχι

14. Πιστεύετε ότι οι τιμές των κατοικιών στην πόλη σας τα επόμενα χρόνια:

- i. Θα αυξηθούν πολύ
- ii. Θα αυξηθούν
- iii. Θα παραμείνουν σταθερές
- iv. Θα μειωθούν
- v. Δεν γνωρίζω

15. Σκεφτόσαστε ότι θα χρειαζόσασταν κατοικία εμβαδού

- i. Μεγαλύτερου
- ii. Μικρότερου
- iii. Αυτού του εμβαδού

16. Πήρατε ένα (ή περισσότερα) δάνεια για την αγορά της κατοικίας σας;

Ναι Όχι → **Πήγαινε στη ερώτηση 22**

17. Εάν ναι, σε ποιο περίπου ποσοστό σε σχέση με την τιμή του;

- i. Περίπου στο 25% της τιμής του
- ii. Περίπου στο 50% της τιμής του
- iii. Περίπου στο 75% της τιμής του
- iv. Περίπου στο 100% της τιμής του

18. Το επιτόκιο του δανείου ήταν

Σταθερό Κυμαινόμενο Και τα δυο

19. Στην απόφασή σας για τη λήψη του δανείου σας επηρέασαν οι διαφημίσεις των τραπεζών και τα δημοσιεύματα σχετικά με τη μείωση των επιτοκίων;

Ναι Όχι

20. Πόσες τράπεζες επισκεφτήκατε πριν αποφασίσετε από ποια θα πάρετε δάνειο;

Μία Δύο Τρεις Περισσότερες

21. Είχατε κάποιο γνωστό υπάλληλο στην τράπεζα απ' όπου πήρατε το δάνειο;

Ναι Όχι

22. Κατά την περίοδο που αγοράσατε την κατοικία σας, είχατε ακούσει ή είχατε διαβάσει δημοσιεύματα σχετικά με την επιβολή ΦΠΑ στα ακίνητα και τις αυξήσεις των αντικειμενικών αξιών των ακινήτων;

Ναι Όχι

23. Θεωρείτε ότι τα δημοσιεύματα αυτά σχετικά με το ΦΠΑ και τις αντικειμενικές αξίες επηρέασαν την απόφασή σας να αγοράσετε σπίτι τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή;

- i. Πολύ
- ii. Σε σημαντικό βαθμό
- iii. Σε μικρό βαθμό
- iv. Καθόλου

24. Σε συναντήσεις με φίλους και γνωστούς η κατάσταση στην αγορά κατοικίας συζητούνταν:

- Συχνά Σπάνια Ποτέ

25. Στην απόφασή σας να αγοράσετε κατοικία σκεφτήκατε ότι αγοράζοντάς την κάνετε μια καλή επένδυση;

- i. Αυτό ήταν μια σκέψη μου
- ii. Όχι, δεν το σκέφτηκα έτσι

26. Πριν αγοράσετε την κατοικία σκεφτήκατε ότι έπρεπε να την αγοράσετε έγκαιρα και στο συγκεκριμένο χρόνο επειδή οι τιμές των κατοικιών θα αυξάνονταν σε σημαντικό βαθμό στο μέλλον;

- Ναι Όχι

27. Τελικά συμβιβαστήκατε με τιμή

- i. Ίση με αυτή που ζητούσε ο πωλητής
- ii. Χαμηλότερη από αυτή που ζητούσε ο πωλητής
- iii. Ίση, αλλά μου έδωσε επιπλέον παροχές (αποθήκη, πάρκινγκ, βελτίωσε τα υλικά κατασκευής)

28. Ποιος ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας που σας οδήγησε στην απόφαση να αγοράσετε σπίτι; (πρέπει να επιλέξει το ένα ή το άλλο)

- i. Άμεσες οικογενειακές ή προσωπικές ανάγκες
- ii. Οι αυξήσεις στις τιμές

29. Υπάρχουν και άλλοι σημαντικοί παράγοντες που θεωρείτε ότι σας επηρέασαν στην απόφασή σας;

- i.
- ii.

30. Τελικά θεωρείτε γενικά επιτυχημένη την αγορά σας;

Ναι Όχι Έχω αμφιβολίες

Γιατί:.....

31. Τελικά θεωρείτε ότι όταν αγοράσατε την κατοικία σας λειτουργήσατε υπό πίεση (δηλαδή ότι πρέπει να προλάβετε να αγοράσετε σπίτι στο συγκεκριμένο χρόνο);

Ναι Όχι

32. Αγοραστής

Ζευγάρι ή οικογένεια Άτομο

33. Επίπεδο εκπαίδευσης αγοραστή

Πρωτοβάθμια Δευτεροβάθμια Τριτοβάθμια