

سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری مسکن: مرور دامنه‌ای سیستماتیک و ارائه‌ی چارچوب مفهومی

علیرضا ولیدی^۱، محمد ندیری^۲، عسگر نوربخش^۳

^۱ دانشجوی دکتری، گروه مدیریت مالی و حسابداری، دانشکده‌ی مدیریت و حسابداری، دانشکدگان فارابی، دانشگاه تهران، قم، ایران

^۲ دانشیار، گروه مدیریت مالی و حسابداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشکدگان فارابی، دانشگاه تهران، قم، ایران.
(نویسنده مسئول: m.nadiri@ut.ac.ir)

^۳ استادیار، گروه مدیریت مالی و حسابداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشکدگان فارابی، دانشگاه تهران، قم، ایران.

مروری

تاریخ دریافت: 1405-05-03

تاریخ بازنگری: 1405-06-07

تاریخ پذیرش: 1405-07-17

چکیده

تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری در بازار مسکن به دلیل ناهمگونی دارایی، نقدشوندگی محدود، اطلاعات ناقص و نامتقارن، هزینه‌های بالای مبادله و عدم قطعیت، مستعد تأثیرپذیری از سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی است. هدف پژوهش حاضر، شناسایی، طبقه‌بندی و تبیین مرحله‌ای این سوگیری‌ها و ارائه‌ی چارچوبی مفهومی برای توضیح نقش آن‌ها در فرایند تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری مسکن است. پژوهش با روش مرور دامنه‌ای سیستماتیک و سنتز چارچوبی انجام شد. جستجوی سیستماتیک مطالعات منتشرشده از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۶ در پایگاه‌های بین‌المللی و داخلی، همراه با ردیابی استنادی پسرو و پیشرو، بر پایه‌ی سه حوزه‌ی مسکن و املاک، تصمیم سرمایه‌گذاری و سوگیری‌های شناختی انجام شد. در مجموع، ۱۰۶۷ رکورد شناسایی شد و پس از حذف موارد تکراری و غربالگری عنوان، چکیده و متن کامل، ۷۳ مقاله ژورنالی وارد سنتز نهایی شدند. یافته‌ها نشان می‌دهند که سوگیری‌های مؤثر بر تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن در شش خوشه اصلی شامل برجستگی اطلاعات، نقطه مرجع، اعتماد به داوری شخصی، تقلید و نفوذ اجتماعی، گزینش و تفسیر اطلاعات، و زیان، ترس و حساب‌های ذهنی سازمان می‌یابند. این سوگیری‌ها در مراحل مختلف توجه، ارزش‌گذاری، ورود، نگهداری و خروج شدت و کارکرد متفاوتی دارند. در نتیجه، تحلیل سرمایه‌گذاری مسکن بدون توجه به چگونگی دریافت، تفسیر و وزندهی اطلاعات توسط سرمایه‌گذاران، تصویری ناقص از سازوکار واقعی تصمیم‌گیری ارائه می‌دهد.

کلیدواژه‌ها: تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاری مسکن، سنتز چارچوبی، سوگیری‌های شناختی، مالی رفتاری، مرور دامنه‌ای سیستماتیک، میان‌برهای ذهنی

۱. مقدمه

بازار مسکن یکی از پیچیده‌ترین عرصه‌های تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری است، زیرا مسکن هم‌زمان کالای مصرفی، دارایی سرمایه‌ای، ابزار حفظ قدرت خرید و نشانه‌ای از امنیت اقتصادی و اجتماعی محسوب می‌شود. این ویژگی‌ها سبب می‌شود که تصمیم سرمایه‌گذاری در مسکن با تصمیم خرید کالاهای مصرفی یا حتی با تصمیم سرمایه‌گذاری در دارایی‌های مالی تفاوت داشته باشد، زیرا سرمایه‌گذار با دارایی‌ای روبه‌رو است که ناهمگون، وابسته به مکان، متأثر از مقررات حقوقی و آمیخته با هزینه‌های بالای مبادله است (Wangzhou et al., 2021). در چنین بازاری، ارزیابی بازده آینده، سنجش ریسک واقعی، تشخیص قیمت منصفانه و انتخاب زمان مناسب ورود یا خروج، به‌سادگی امکان‌پذیر نیست؛ زیرا اطلاعات بازار مسکن غالباً ناقص، پراکنده، نامتقارن و وابسته به روایت‌های محلی، واسطه‌ها و تجربه‌های محدود سرمایه‌گذاران است (Lowies et al., 2016; Cascao et al., 2023)؛ بنابراین، تصمیم سرمایه‌گذاری در مسکن را نمی‌توان صرفاً با فرض عقلانیت کامل و محاسبه مکانیکی بازده و ریسک توضیح داد، و باید نقش سوگیری‌های شناختی، میان‌برهای ذهنی، هیجان‌های مالی و پردازش محدود اطلاعات را در آن لحاظ کرد (Tversky & Kahneman, 1974; Statman, 1995; Shefrin, 2002).

این پژوهش بر تمایل به سرمایه‌گذاری در مسکن تمرکز دارد؛ تمایز این مفهوم با مالکیت، خرید مصرفی، تمایل به پرداخت و سرمایه‌گذاری مجدد در بخش زمینه پژوهش توضیح داده می‌شود. برای تحلیل نقش سوگیری‌های شناختی، توجه به مراحل تصمیم‌گیری نیز ضروری است. در چارچوب تحلیلی این پژوهش، سوگیری‌ها در ارتباط با چهار مرحله بررسی می‌شوند: شکل‌گیری توجه و انتظار، ارزش‌گذاری، ورود به بازار، و نگهداری یا خروج. این رویکرد، مبنایی برای سازمان‌دهی ادبیات و تبیین ارتباط سوگیری‌ها با فرایند تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار فراهم می‌کند.

با وجود رشد مطالعات مالی رفتاری، بخشی قابل توجه از ادبیات موجود بر بازار سهام و دارایی‌های مالی متمرکز بوده و مطالعات اختصاصی درباره بازار مسکن هنوز پراکنده‌اند. این پراکندگی سبب شده است که سوگیری‌های شناختی در بازار مسکن گاه به‌صورت فهرستی از عوامل جداگانه معرفی شوند، بی‌آنکه پیوند آن‌ها با ویژگی‌های خاص بازار مسکن، مراحل تصمیم سرمایه‌گذاری و سازوکارهای پردازش اطلاعات به‌طور منسجم تبیین شود. مسئله اصلی، صورت‌بندی یک چارچوب تحلیلی است که بتواند سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی را به‌عنوان مجموعه‌ای از سازوکارهای مرتبط با ابهام، ناهمگونی دارایی، اطلاعات ناقص، فشار اجتماعی و محدودیت شناختی در بازار مسکن توضیح دهد. چنین چارچوبی می‌تواند ادبیات پراکنده مالی رفتاری، روان‌شناسی تصمیم و سرمایه‌گذاری ملکی را به هم پیوند دهد و مبنایی برای پژوهش‌های تجربی آینده، به‌ویژه در بازارهای مسکن کمتر شفاف و تورمی، فراهم کند.

۲. زمینه پژوهش

بازار مسکن از جمله بازارهایی است که تصمیم‌گیری در آن هم‌زمان با انتخاب نوعی دارایی واقعی، پذیرش تعهد مالی بلندمدت، تحمل هزینه‌های مبادله بالا و مواجهه با آینده‌ای آمیخته با عدم قطعیت انجام می‌شود. مسکن، برخلاف بسیاری از کالاهای روزمره، در یک سطح کالای مصرفی و محل تأمین نیاز سکونتی است و در سطحی دیگر دارایی سرمایه‌ای به شمار می‌رود که از مسیر افزایش ارزش، اجاره و حفظ قدرت خرید، بازدهی ایجاد می‌کند. این دوگانگی سبب می‌شود که رفتار سرمایه‌گذار در بازار مسکن با منطق خرید مصرفی یا حتی با الگوی رایج سرمایه‌گذاری در دارایی‌های مالی تفاوت داشته باشد، زیرا هر واحد مسکونی از نظر مکان، کیفیت ساخت، وضعیت حقوقی، قابلیت اجاره‌دهی، آینده محله و امکان فروش دوباره، ویژگی‌های منحصر به فرد دارد (Perumandla & Bhattacharyya, 2025).

ناهمگونی دارایی، نقدشوندگی محدود، نبود اطلاعات قیمت‌گذاری کاملاً شفاف، هزینه‌های بالای جستجو، اتکای بخشی از بازار به واسطه‌ها و پیچیدگی‌های حقوقی و اعتباری موجب می‌شود که ارزیابی بازده آینده و ریسک واقعی هر ملک برای سرمایه‌گذار دشوار باشد (Wangzhou et al., 2021). در چنین بستری، تمایل به سرمایه‌گذاری در مسکن باید به‌عنوان آمادگی ذهنی و انگیزشی فرد برای تخصیص منابع به املاک مسکونی فهم شود، نه به‌عنوان مفهومی معادل مالکیت مسکن، تصمیم خرید، تمایل به پرداخت یا سرمایه‌گذاری مجدد. مالکیت می‌تواند نتیجه نهایی تصمیم باشد، تمایل به پرداخت میزان منابع قابل تخصیص را نشان می‌دهد و سرمایه‌گذاری مجدد به تجربه پیشین و رضایت یا نارضایتی از سرمایه‌گذاری قبلی وابسته

است (Chalil & Zidane, 2026). تمایز میان این مفاهیم اهمیت نظری دارد، زیرا اثر عوامل رفتاری در مرحله توجه به فرصت، ارزیابی قیمت، تصمیم ورود، نگهداری دارایی یا خروج از بازار یکسان نیست.

فرضیه‌ی بازار کارا (efficient market hypothesis) و منطق بیشینه‌سازی مطلوبیت، تصمیم سرمایه‌گذاری را بر پایه‌ی دسترسی به اطلاعات مرتبط، محاسبه‌ی بازده، سنجش ریسک و انتخاب عقلانی میان گزینه‌ها توضیح می‌دهند. در امتداد این دیدگاه، سرمایه‌گذار مسکن باید درآمد اجاره، رشد ارزش دارایی، هزینه اعتبار، مالیات، هزینه‌های نگهداری، ریسک مکانی و ریسک حقوقی را محاسبه کند و سپس بر اساس برآورد منفعت و هزینه تصمیم بگیرد. با این‌همه، بازار مسکن به دلیل ویژگی‌های خاص خود با فرض عقلانیت کامل ناسازگاری‌های جدی دارد، زیرا قیمت واقعی معامله‌ها همیشه در دسترس نیست، دارایی‌ها مشابه و همگن نیستند، خطای تصمیم پیامد مالی سنگین دارد و اطلاعات ارائه‌شده از سوی فروشنده یا واسطه می‌تواند ناقص، جهت‌دار یا نامتقارن باشد (Fama, 1970; Shawait & Adam, 2011).

مالی رفتاری در واکنش به همین محدودیت‌ها، نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاران در موقعیت‌های پیچیده و نامطمئن فقط بر محاسبه اقتصادی تکیه نمی‌کنند، و از شهود، تجربه‌های نزدیک، روایت‌های اجتماعی، هیجان‌های مالی و سوگیری‌های شناختی نیز اثر می‌پذیرند. فرضیه‌ی بازار سازگار (adaptive market hypothesis) با عبور از دوگانة عقلانیت و غیرعقلانیت، رفتار سرمایه‌گذار را پدیده‌ای انطباقی می‌داند که در واکنش به تغییر شرایط بازار، تجربه پیشین، فشار محیطی، کیفیت اطلاعات و محدودیت پردازش شکل می‌گیرد (Lo, 2004). این نگاه با مفهوم رضایت‌بخشی (satisficing) سازگار است، زیرا در محیط‌های پیچیده، فرد همیشه به انتخاب بهینه کامل نمی‌رسد و گاه به راه‌حلی «به اندازه کافی قابل قبول» بسنده می‌کند. در بازار مسکن، چنین سازوکاری می‌تواند سبب شود که سرمایه‌گذار به جای تحلیل کامل همه گزینه‌ها، از قیمت‌های گذشته، تجربه اطرافیان، توصیه واسطه‌ها یا نشانه‌های ظاهری بازار برای تصمیم‌گیری استفاده کند (Shishka, 2013; Anli & Patane, 2023).

بعد رفتاری تصمیم سرمایه‌گذاری در مسکن فقط به چند سوگیری محدود نمی‌شود، و شبکه‌ای از خطاها، میان‌برها و واکنش‌های هیجانی را دربر می‌گیرد. فهرست مهم‌ترین سوگیری‌های اثرگذار بر تمایل سرمایه‌گذاری شامل اطلاعات در دسترس، لنگراندازی، تازگی، بازنگری، سوگیری تأییدی، دسته‌بندی، میان‌بر نماینده، زیان‌گریزی، اثر تملک، خوش‌بینی، اثر قالب‌بندی، حسابداری ذهنی، سوگیری وضع موجود، ابهام‌گریزی، توهم کنترل، ناهمخوانی شناختی، خود اسنادی، خودکنترلی، دامنه محدود تجربه، سوگیری پژواک و بیش اطمینانی است. سازوکارهای شناختی در بازار مسکن با عوامل اجتماعی و اطلاعاتی درهم‌تنیده‌اند، اما نباید با آن‌ها یکی دانسته شوند. نفوذ اجتماعی و سوگیری اطلاعاتی می‌تواند یکدیگر را تقویت کنند، اما نفوذ اجتماعی از شبکه خانواده، دوستان، گروه‌های مرجع، واسطه‌ها و هنجارهای فرهنگی ناشی می‌شود، درحالی‌که سوگیری اطلاعاتی به شیوه دریافت، گزینش، تفسیر و وزن‌دهی فرد به اطلاعات مربوط است (Sam et al., 2025).

سواد مالی می‌تواند توان فرد را برای فهم نرخ بهره، تورم، هزینه وام، تنوع‌بخشی ریسک و بازده واقعی افزایش دهد و از شدت برخی خطاهای شناختی بکاهد (Lusardi & Mitchell, 2014; Lusardi, 2015; Sahadeo, 2018; Angrisani et al., 2020). شواهد نشان می‌دهد که افزایش سواد مالی می‌تواند سوگیری نماینده و لنگراندازی را کاهش دهد و عملکرد سرمایه‌گذاران را بهبود بخشد (Roshangarzadeh et al., 1403). همچنین، سواد پلتفرم دیجیتال (digital platform literacy) هزینه جستجو، مقایسه و دسترسی به اطلاعات را کاهش می‌دهد، اما حجم زیاد آگهی‌ها، روایت‌های تبلیغاتی، سرعت انتشار داده‌های ناقص و قیمت‌های پیشنهادی نامعتبر می‌تواند مقایسه‌های سطحی، رفتار تقلیدی و آبشار اطلاعاتی را تشدید کند (Chalil & Zidane, 2026). با این حال، شواهد تجربی پیرامون اثر سواد مالی بر رفتار سرمایه‌گذاران ملکی یکدست نیست و نوعی اثر دوگانه را نشان می‌دهد؛ از یک سو، سواد مالی با تقویت توان محاسبه و ارزیابی عقلایی، خطاهای پایه نظیر لنگراندازی قیمتی را تعدیل می‌کند، اما از سوی دیگر، در برخی سرمایه‌گذاران با ارتقای نسبی دانش مالی، توهم تسلط بر بازار و «بیش اطمینانی کاذب» شکل می‌گیرد که خود می‌تواند به پذیرش ریسک‌های نسنجیده و نادیده گرفتن نوسانات چرخه بازار مسکن منجر شود؛ بنابراین، بازار مسکن از نظر رفتاری، محیطی است که در آن محاسبه اقتصادی، تجربه شخصی، دسترسی اطلاعاتی، سواد مالی، هیجان و سوگیری شناختی هم‌زمان عمل می‌کنند. توضیح تصمیم سرمایه‌گذاری در این بازار، بدون تحلیل این سازوکارهای شناختی، تصویری ناقص از رفتار سرمایه‌گذار ارائه می‌دهد، زیرا عوامل عقلانی مبنای ارزیابی را می‌سازند؛ اما

سوگیری‌ها چگونگی مشاهده و تفسیر همان مبنا را تغییر می‌دهند. در جدول ۱ ابعاد نظری تصمیم سرمایه‌گذاری در بازار مسکن فهرست شده‌اند.

جدول ۱. ابعاد نظری تصمیم سرمایه‌گذاری در بازار مسکن

بعد اصلی	مضمون محوری	نقش در سرمایه‌گذاری مسکن	منابع
ماهیت دوگانه مسکن	مسکن هم کالای مصرفی و هم دارایی سرمایه‌ای است.	تصمیم سرمایه‌گذار هم به نیاز سکونتی و هم به بازده، اجاره و حفظ قدرت خرید وابسته می‌شود.	Wangzhou et al., 2021; Perumandla & Bhattacharyya, 2025; Chalil & Zidane, 2026.
ویژگی‌های خاص بازار مسکن	ناهمگونی دارایی، نقدشوندگی محدود، هزینه جستجو و شفافیت ناکامل اطلاعاتی	ارزیابی قیمت، ریسک و بازده آینده را دشوار می‌کند.	Wangzhou et al., 2021; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
عقلانیت اقتصادی	تصمیم بر پایه‌ی محاسبه بازده، ریسک، هزینه اعتبار، مالیات و هزینه نگهداری توضیح داده می‌شود.	مبنای نظری ارزیابی عقلانی سرمایه‌گذاری را فراهم می‌کند.	Fama, 1970; Shawait & Adam, 2011.
محدودیت عقلانیت کامل	اطلاعات ناقص، دارایی‌های ناهمگن و خطای پرهزینه، تصمیم کاملاً عقلانی را محدود می‌کند.	زمینه ورود مالی رفتاری به تحلیل سرمایه‌گذاری مسکن.	Tversky & Kahneman, 1974; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
فرضیه‌ی بازار سازگار	رفتار سرمایه‌گذار میان عقلانیت، تجربه و میان‌برهای رفتاری شکل می‌گیرد.	تصمیم مسکن را پدیده‌ای انطباقی و وابسته به محیط بازار نشان می‌دهد.	Lo, 2004; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
رضایت‌بخشی	سرمایه‌گذار در محیط پیچیده به گزینه‌ای به‌اندازه کافی قابل قبول بسنده می‌کند.	اتکا به تجربه اطرافیان، قیمت‌های گذشته و توصیه واسطه‌ها را توضیح می‌دهد.	Simon, 1955; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
سوگیری‌های شناختی و هیجانی	سوگیری‌هایی مانند لنگراندازی، زبان‌گریزی، بیش اطمینانی، تأییدطلبی و اطلاعات در دسترس	نحوه مشاهده، تفسیر و وزن‌دهی سرمایه‌گذار به اطلاعات بازار را تغییر می‌دهند.	Tversky & Kahneman, 1974; Pandey & Jessica, 2018; Cascão et al., 2023; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
نفوذ اجتماعی و اطلاعاتی	خانواده، دوستان، واسطه‌ها، گروه‌های مرجع و روایت‌های جمعی بر تصمیم اثر می‌گذارند.	می‌تواند رفتار تقلیدی، آبشار اطلاعاتی و تصمیم‌گیری غیرمستقل را تقویت کند.	Wangzhou et al., 2021; Sam et al., 2025.
سواد مالی و سواد سکوی دیجیتال	دانش مالی و توان استفاده از سکوها، دیجیتال، کیفیت جستجو و ارزیابی اطلاعات را تغییر می‌دهد.	می‌تواند برخی سوگیری‌ها را کاهش دهد، اما گاه با انبوه آگهی‌ها و داده‌های ناقص، سوگیری اطلاعاتی را تشدید می‌کند.	Lusardi & Mitchell, 2014; Roshangarzadeh et al., 1403; Chalil & Zidane, 2026.
جمع‌بندی نظری	تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن حاصل تعامل محاسبه اقتصادی، تجربه، اطلاعات، سواد مالی، هیجان و سوگیری است. تحلیل بازار مسکن بدون توجه به سازوکارهای رفتاری ناقص است.		

۳. روش‌شناسی

پژوهش حاضر با روش مرور دامن‌های سیستماتیک و با سنتز چارچوبی انجام شد. هدف پژوهش، نقشه‌برداری از گستره ادبیات، شناسایی مفاهیم اصلی، تفکیک سازوکارهای شناختی و رفتاری، آشکارسازی خلأهای دانشی و تنظیم چهارچوبی مفهومی درباره نقش سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری مسکن است. مرور دامن‌های برای

حوزه‌هایی مناسب است که در آن‌ها مفاهیم پراکنده و مطالعات از نظر روش‌شناسی ناهمگون هستند، و ادبیات موجود بیش از آن که امکان تجمیع آماری داشته باشد، نیازمند طبقه‌بندی، ترسیم مرزهای مفهومی و بازسازی نظری است (Tricco et al., 2018; Peters et al., 2020). فرایند طراحی، جستجو، انتخاب و گزارش منابع با اصول پریزما برای مرورهای دامنه‌ای هماهنگ شد. این چهارچوب بر تعیین روشن پرسش پژوهش، تعریف منابع اطلاعاتی و راهبرد جستجو، تعیین پیشینی معیارهای ورود و خروج، گزارش فرایند غربالگری و استخراج نظام‌مند داده‌ها تأکید دارد (Tricco et al., 2018; Peters et al., 2020). از پریزما ۲۰۲۰ برای تقویت شفافیت گزارش مراحل شناسایی، غربالگری و انتخاب منابع استفاده شد (Page et al., 2021).

۳-۱. صورت‌بندی پرسش پژوهش

پرسش پژوهش چنین صورت‌بندی شد: ادبیات پژوهش، سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی مؤثر بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری در بازار مسکن را در چه خوشه‌های مفهومی‌ای توضیح داده است و این سوگیری‌ها از چه مسیرهایی بر شکل‌گیری تمایل، ارزیابی فرصت، ارزش‌گذاری، ورود، نگهداری یا خروج از سرمایه‌گذاری اثر می‌گذارد؟ واحد تحلیل، مطالعه‌ی ژورنالی مرتبط با سازوکارهای شناختی و رفتاری در زمینه تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری مسکن در نظر گرفته شد. تحلیل به یک سوگیری منفرد محدود نشد، زیرا بخش مهمی از مطالعات، چند سازوکار شناختی یا رفتاری را به طور هم‌زمان بررسی کرده‌اند. در نتیجه، علاوه بر نوع سوگیری، زمینه بازار، گروه مورد مطالعه، مرحله تصمیم سرمایه‌گذاری، مسیر اثرگذاری و عوامل میانجی یا تعدیل‌گر نیز در استخراج داده‌ها لحاظ شدند.

۳-۲. دامنه زمانی و منابع اطلاعاتی

بازه زمانی جستجوی نظام‌مند از ابتدای سال ۲۰۰۰ تا ۲۳ اوت ۲۰۲۶ تعیین شد. انتخاب سال ۲۰۰۰ به‌عنوان نقطه آغاز با هدف تمرکز بر بدنه جدیدتر پژوهش‌های تجربی و تحلیلی درباره سوگیری‌های رفتاری در بازار مسکن انجام شد. منابع بنیادی پیش از سال ۲۰۰۰، مانند آثار کلاسیک مرتبط با نظریه‌های تصمیم، سوگیری‌های شناختی، عقلانیت محدود و مالی رفتاری، از پیکره اصلی مرور دامنه‌ای کنار گذاشته نشده، و تنها به‌عنوان منابع نظری و بنیانی برای تعریف مفاهیم و تفسیر یافته‌ها استفاده شدند و در شمار مطالعات نهایی مرور محاسبه نشدند. به این ترتیب، میان پیکره تحلیلی مرور و منابع پشتیبان نظری تفکیک برقرار شد.

جستجوی اصلی در پایگاه‌های نمایه‌ساز و تخصصی مرتبط با اقتصاد، مالی، مدیریت، روان‌شناسی و مطالعات مسکن شامل اسکوپوس (Scopus)، هسته اصلی وب آو ساینس (Web of Science Core Collection)، اکون‌لیت (EconLit)، سایک‌اینفو (APA PsycINFO)، ای‌بی‌آی/اینفورم (ABI/INFORM) و بیزنس سورس کامپلیت (Business Source Complete) انجام شد. برای افزایش پوشش جستجو و کنترل بازیابی منابع مرتبط، جستجوی تکمیلی در سکوها علمی و ناشران عمده شامل ساینس دایرکت (ScienceDirect)، امرالد اینسایت (Emerald Insight)، اشپرینگرلینک (SpringerLink)، وایلی آنلاین لایبرری (Wiley Online Library)، تیلور اند فرانسیس آنلاین (Taylor & Francis Online)، سیج ژورنالز (SAGE Journals) و جی‌استور (JSTOR) انجام شد. برای شناسایی مطالعات فارسی مرتبط، جستجوی مستقلی در پایگاه اطلاعات علمی جهاد دانشگاهی (SID)، پایگاه مجلات تخصصی نور (Noormags)، مگیران (Magiran) و پرتال جامع علوم انسانی (Ensani) انجام شده و همان معیارهای موضوعی و کیفی تعیین‌شده برای منابع انگلیسی بر مطالعات فارسی نیز اعمال شد. افزون بر این، فهرست منابع مطالعات مرتبط و مقالاتی که به آن‌ها استناد کرده بودند با روش ردیابی استنادی پسرو و پیشرو (Backward and Forward Citation Tracking) بررسی شدند تا احتمال از دست رفتن مطالعات مرتبط کاهش یابد.

۳-۳. راهبرد جستجو و کلیدواژه‌ها

راهبرد جستجو بر سه حوزه‌ی مفهومی اصلی مقاله استوار شد و مقاله تنها وقتی در مجموعه اولیه باقی ماند که ارتباط آن با هر سه حوزه در عنوان، چکیده یا کلیدواژه‌ها قابل شناسایی باشد.

- حوزه‌ی نخست، مسکن و املاک است و کلیدواژه‌هایی مانند سرمایه‌گذاری مسکن (Housing Investment)، سرمایه‌گذاری املاک (Real Estate Investment)، سرمایه‌گذاری ملکی (Property Investment)، بازار مسکن (Housing Market)، بازار املاک (Real Estate Market) و دارایی ملکی (Real Property) را دربر می‌گیرد.

- حوزه‌ی دوم، تصمیم سرمایه‌گذاری است و مفاهیمی مانند تصمیم سرمایه‌گذاری (Investment Decision)، قصد سرمایه‌گذاری (Investment Intention)، تصمیم خرید سرمایه‌ای (Investment Purchase Decision)، ارزش‌گذاری (Valuation)، ورود به سرمایه‌گذاری (Investment Entry)، نگهداری دارایی (Asset Holding)، فروش یا خروج (Sale or Exit) و سرمایه‌گذاری مجدد (Reinvestment) را شامل می‌شود.
 - حوزه‌ی سوم، سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی است. افزون بر اصطلاحات کلی سوگیری شناختی (Cognitive Bias)، سوگیری رفتاری (Behavioral Bias) و میان‌بر ذهنی (Heuristic)، کلیدواژه‌های مربوط به سازه‌های محوری مقاله شامل اطلاعات در دسترس (Availability Bias)، تازگی (Recency Bias)، نمایندگی (Representativeness Heuristic)، لنگراندازی (Anchoring Bias)، بیش اطمینانی (Overconfidence Bias)، رفتار گله‌ای (Herding Behavior)، آبشار اطلاعاتی (Information Cascade)، سوگیری تأییدی (Confirmation Bias)، زیان‌گریزی (Loss Aversion)، پشیمانی‌گریزی (Regret Aversion)، حسابداری ذهنی (Mental Accounting)، سوگیری وضع موجود (Status Quo Bias)، اثر تملک (Endowment Effect)، ابهام‌گریزی (Ambiguity Aversion)، توهم کنترل (Illusion of Control)، خود اسنادی (Self-Attribution Bias)، ناهمخوانی شناختی (Cognitive Dissonance)، پس‌نگری (Hindsight Bias)، قالب‌بندی (Framing Effect) و خودکنترلی (Self-Control) است.
- ترکیب کلیدواژه‌ها با استفاده از عملگرهای بولی (Boolean Operators) انجام شد؛ به‌گونه‌ای که واژگان درون هر حوزه با عملگر «یا» و سه حوزه‌ی اصلی با عملگر «و» به یکدیگر متصل شدند. ساختار جستجو متناسب با قواعد نحوی هر پایگاه تنظیم شد، اما منطق مفهومی آن در همه پایگاه‌ها ثابت باقی ماند. جستجوی اصلی به‌عنوان، چکیده و کلیدواژه‌ها محدود شد تا از ورود حجم بزرگی از مطالعاتی که فقط به طور حاشیه‌ای یکی از واژگان موردنظر را در متن کامل به کار برده بودند جلوگیری شود.

۳-۴. معیارهای ورود و خروج

برای افزایش تمرکز موضوعی پیکره مرور، معیارهای ورود در دو سطح اعمال شدند. در سطح نخست، مقاله باید مقاله ژورنالی داور شده، منتشر شده در فاصله سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۶ و متعلق به یک مجله علمی معتبر باشد. مطالعات حوزه‌های اقتصاد، مالی، مدیریت، کسب‌وکار، روان‌شناسی اقتصادی، مطالعات مسکن و املاک و علوم اجتماعی مرتبط در دامنه جستجو قرار گرفتند. در سطح دوم، ارتباط محتوایی مقاله با موضوع پژوهش به‌صورت سخت‌گیرانه ارزیابی شد. ورود به پیکره نهایی مستلزم احراز هم‌زمان شرایط زیر بود:

۱. مسکن، املاک یا دارایی ملکی زمینه اصلی پژوهش باشد؛ صرف اشاره حاشیه‌ای به بازار مسکن برای ورود کافی نیست.
 ۲. تصمیم سرمایه‌گذاری، قصد سرمایه‌گذاری، ارزش‌گذاری، انتخاب فرصت، ورود، نگهداری، فروش، خروج یا سرمایه‌گذاری مجدد یکی از مسائل یا پیامدهای اصلی مطالعه باشد.
 ۳. حداقل یک سوگیری شناختی، سوگیری رفتاری یا میان‌بر ذهنی به‌عنوان سازه، متغیر یا محور تحلیلی مشخص در مطالعه بررسی شده باشد.
 ۴. مطالعه شواهد نظری یا تجربی قابل استخراجی درباره رابطه‌ی سوگیری با فرایند تصمیم‌گیری ملکی ارائه کرده باشد.
- بر این اساس، مطالعات عمومی مالی رفتاری که فقط بازار سهام، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، اوراق بهادار، رمزارزها یا سایر دارایی‌های مالی را بررسی کرده بودند از پیکره اصلی مرور حذف شدند، هرچند در صورت برخورداری از اهمیت بنیادی می‌توانستند به‌عنوان منبع نظری مورد استفاده قرار گیرند. همچنین مطالعات صرفاً مربوط به قیمت‌گذاری فنی مسکن، اقتصادسنجی قیمت، سیاست عمومی مسکن، شهرسازی، ساخت‌وساز، نرخ بهره، اقتصاد کلان یا شاخص‌های شهری که سوگیری شناختی یا تصمیم سرمایه‌گذار را مستقیماً بررسی نکرده بودند، کنار گذاشته شدند. مطالعات مربوط به مالکیت یا خرید مسکن تنها وقتی وارد مرور شدند که وجه سرمایه‌گذاری تصمیم از خرید صرفاً مصرفی یا سکونتی قابل تفکیک باشد. به همین ترتیب، مطالعات سواد مالی، سواد سکوی دیجیتال، عدم تقارن اطلاعاتی یا ادراک ریسک صرفاً وقتی در پیکره اصلی قرار

گرفتند که یکی از سوگیری‌های شناختی یا میان‌برهای ذهنی را مستقیماً بررسی کرده باشند. (کتاب‌ها، فصل‌های کتاب، رساله‌ها، پایان‌نامه‌ها، گزارش‌ها، پیش‌چاپ‌ها، مقالات کاری و مقالات همایشی در شمار مطالعات نهایی مرور قرار نگرفتند.)

۳-۵. فرایند شناسایی و غربالگری منابع

غربالگری منابع در دو مرحله اصلی و چند گام متوالی انجام شد. نخست، خروجی تمام پایگاه‌ها تجمیع شد و موارد تکراری با استفاده از شناسه شیء دیجیتال (Digital Object Identifier: DOI) و در صورت فقدان آن، از طریق تطبیق عنوان، نام نویسندگان و سال انتشار حذف شدند. سپس محدودیت‌های مربوط به سال انتشار، نوع مدرک، زبان، حوزه‌ی موضوعی و انتشار ژورنالی اعمال شد.

- در غربالگری اولیه، عنوان، چکیده و کلیدواژه‌های هر مقاله بررسی شد. تنها مطالعاتی باقی ماندند که ارتباط هم‌زمان آن‌ها با مسکن یا املاک، تصمیم سرمایه‌گذاری و یک یا چند سوگیری شناختی یا میان‌بر ذهنی قابل تشخیص بود. این مرحله به طور مشخص برای جلوگیری از ورود مطالعات عمومی مالی رفتاری یا مطالعات مسکن فاقد مؤلفه رفتاری طراحی شد.

- در غربالگری ثانویه، متن کامل مقالات باقی‌مانده ارزیابی شد. در این مرحله بررسی شد که آیا مسکن یا املاک واقعاً بستر اصلی پژوهش است، تصمیم سرمایه‌گذاری جایگاهی محوری دارد، و سوگیری موردنظر به طور عملیاتی یا نظری بررسی شده است یا خیر. مطالعاتی که پس از مطالعه‌ی متن کامل تنها ارتباطی حاشیه‌ای با موضوع داشتند از پیکره نهایی حذف شدند.

در جست‌وجوی اولیه، ۱۰۶۷ رکورد از پایگاه‌ها و ردیابی استنادی شناسایی شد. پس از حذف ۲۱۴ رکورد تکراری، ۸۵۳ رکورد یکتا برای غربالگری عنوان و چکیده باقی ماند. در غربالگری اولیه، ۶۵۴ مطالعه به دلیل فقدان انطباق موضوعی حذف شد و ۱۹۹ مقاله وارد ارزیابی متن کامل شد. پس از اعمال معیارهای سخت‌گیرانه غربالگری ثانویه، ۱۲۶ مقاله کنار گذاشته شد و در نهایت ۷۳ مقاله ژورنالی به‌عنوان پیکره اصلی مرور دامنه‌ای وارد استخراج داده و سنتز شدند. منابع بنیادی و زمینه‌ای مورد استفاده در بخش‌های نظری مقاله در این تعداد محاسبه نشدند. معیارهای نظری مورد استفاده در بخش‌های نظری در جدول ۲ نمایش داده شده‌اند.

جدول ۳. منطق شناسایی، غربالگری و تحلیل پیکره منابع

مرحله	معیار اصلی	اقدام اجرایی	خروجی
تعیین دامنه	سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۶، مقاله ژورنالی معتبر	اعمال محدودیت زمانی و نوع مدرک	مجموعه اولیه جستجو
جستجوی موضوعی	حضور هم‌زمان مسکن یا املاک، تصمیم سرمایه‌گذاری و سوگیری	جستجو در عنوان، چکیده و کلیدواژه‌ها	رکوردهای بالقوه مرتبط
حذف موارد تکراری	شناسه دیجیتال، عنوان، نویسنده و سال	ادغام خروجی پایگاه‌ها و حذف تکرار	رکوردهای یکتا
غربالگری اولیه	انطباق عنوان و چکیده با سه حوزه اصلی	حذف مطالعات فاقد ارتباط مستقیم	مطالعات واجد ارزیابی متن کامل
غربالگری ثانویه	محوریت مسکن، تصمیم سرمایه‌گذاری و سوگیری	مطالعه‌ی متن کامل و اعمال معیارهای ورود و خروج	پیکره نهایی مرور
استخراج داده	اطلاعات روش شناختی و مفهومی	تکمیل فرم استخراج داده	ماتریس تحلیلی مطالعات
کدگذاری و سنتز	سازوکار و مرحله اثرگذاری سوگیری	کدگذاری مفهومی و خوشه‌بندی	شش خوشه اصلی و چهارچوب مفهومی

۳-۶. استخراج داده‌ها و سنتز چارچوبی

داده‌های مفهومی هر مطالعه‌ی پذیرفته‌شده در قالب فرم استخراج داده ثبت شد. این فرم شامل نام نویسندگان، سال انتشار، زمینه جغرافیایی، نوع بازار، روش پژوهش، گروه مورد مطالعه، سازه‌های رفتاری، نوع سوگیری، مرحله تصمیم سرمایه‌گذاری،

مسیر اثرگذاری، یافته اصلی، متغیرهای میانجی یا تعدیل گر، محدودیت مطالعه و دلالت آن برای تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن بود.

سنتر چارچوبی در این مقاله به معنای استفاده از مفاهیم نظری مالی رفتاری و فرضیه‌ی بازار سازگار برای نظم‌دادن به یافته‌های پراکنده ادبیات است. در این رویکرد، کدهای برگرفته از منابع با ساختاری تحلیلی و مرحله‌ای پیوند داده شدند؛ یعنی بررسی شد که هر سوگیری در کدام مرحله از فرایند سرمایه‌گذاری فعال تر است. برای نمونه، سوگیری اطلاعات در دسترس و سوگیری تازگی بیشتر در مرحله توجه به فرصت و شکل‌گیری انتظار بازار قرار گرفتند؛ لنگراندازی و اثر تملک در مرحله ارزش‌گذاری و تصمیم فروش برجسته شدند؛ بیش اطمینانی، خوش‌بینی و توهم کنترل در مرحله پذیرش ریسک و زمان‌بندی ورود جای گرفتند؛ رفتار گله‌ای و آبشار اطلاعاتی به مرحله اعتباربخشی اجتماعی به فرصت سرمایه‌گذاری مربوط شدند؛ و زیان‌گریزی، حسابداری ذهنی و سوگیری وضع موجود در مرحله نگهداری، خروج یا تعویق تصمیم اهمیت یافتند. این سازمان‌دهی مرحله‌ای موجب شد که یافته‌ها در قالب روایتی مفهومی و منسجم درباره تصمیم سرمایه‌گذاری در مسکن بازسازی شوند.

داده‌های استخراج‌شده با روش کدگذاری مفهومی (Conceptual Coding) تحلیل شدند و کدهای اولیه به خوشه‌های بزرگ‌تر تبدیل شدند. نتیجه این فرایند، شناسایی شش خوشه اصلی بود: سوگیری‌های مبتنی بر برجستگی اطلاعات، سوگیری‌های مبتنی بر نقطه مرجع، سوگیری‌های مبتنی بر اعتماد به داوری شخصی، سوگیری‌های مبتنی بر تقلید و نفوذ اجتماعی، سوگیری‌های مبتنی بر گزینش و تفسیر اطلاعات، و سوگیری‌های مبتنی بر زیان، ترس و حساب‌های ذهنی.

۳-۱. روش مطالعه ادبیات پژوهش

مطالعه ادبیات پژوهش بر پایه‌ی این فرض انجام شد که خواندن متون نظری، عملی تحلیلی برای بازسازی منطق درونی آثار است. بر همین مبنا، هر متن نه به صورت مجموعه‌ای از گزاره‌های منفرد، بلکه به مثابه یک کل مفهومی خوانده شد تا مسئله محوری، مفروضات، جهت‌گیری تحلیلی و جایگاه آن در شبکه مباحث روشن شود. به موازات این خوانش، فرایند یادداشت‌برداری به صورت سیستماتیک و بازگشت‌پذیر پیش رفت تا میان مفاهیم، استدلال‌ها و ارجاعات متون مختلف پیوند برقرار شود و امکان تشخیص نقاط اشتراک، افتراق و خلأهای نظری فراهم گردد (Nateqi Sabet, 2026a).

بر این اساس، مطالعه منابع در این پژوهش بر سه گام متوالی استوار شد: نخست، مطالعه‌ی مسئله‌محور هر متن با تمرکز بر افق نظری و جایگاه آن در بحث؛ دوم، بازنویسی مفهومی مضامین و استدلال‌ها به زبان پژوهش حاضر برای پرهیز از جذب منفعلانه متن؛ و سوم، پیونددهی تحلیلی یادداشت‌ها برای آشکارشدن خوشه‌های مفهومی و صورت‌بندی روایتی منسجم از ادبیات پژوهش (Nateqi Sabet, 2026b).

از این رو، آنچه در این مطالعه به عنوان مرور ادبیات ارائه می‌شود، حاصل فرایندی بازسازنده و ترکیبی است که در آن منابع به گونه‌ای خوانده و به یکدیگر مرتبط شده‌اند که امکان تولید روایتی تحلیلی، منسجم و غیرهم‌پوشان از ادبیات مرتبط با سوگیری‌های شناختی و تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن فراهم شود.

۳-۱. کنترل مفهومی و اعتبار روش شناختی

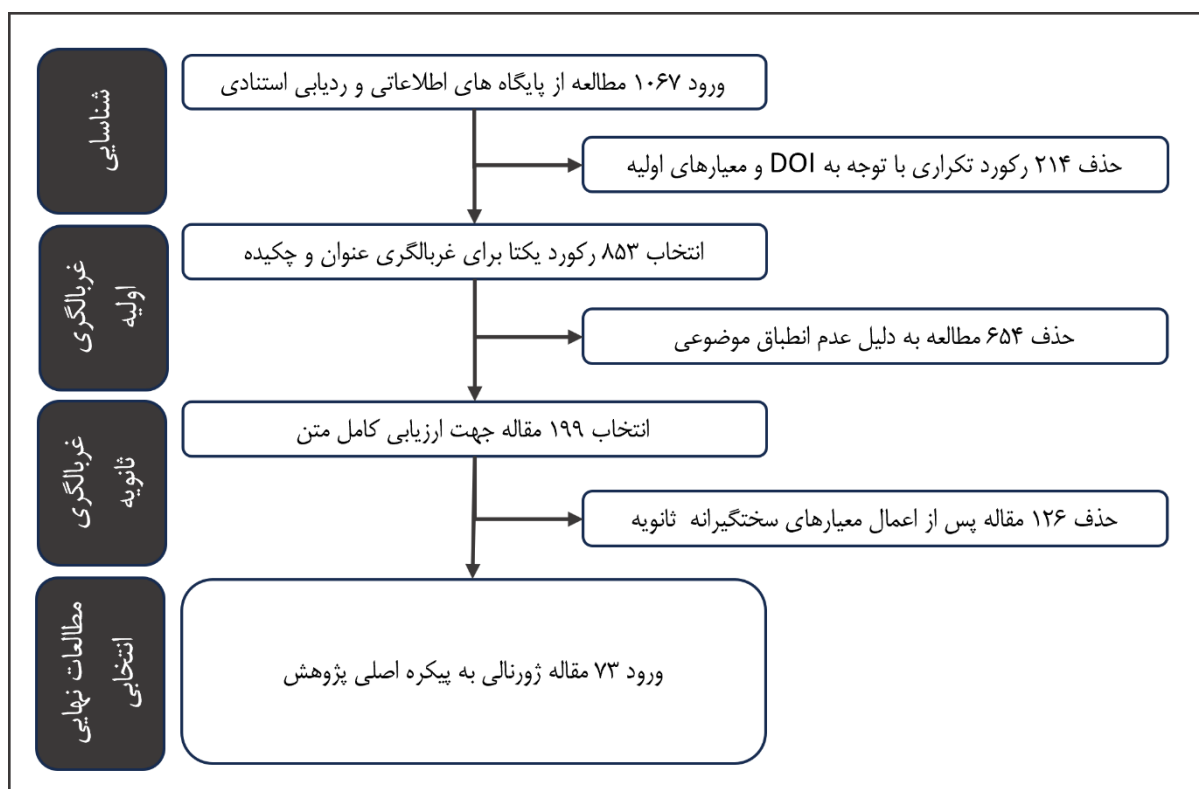
برای افزایش اعتمادپذیری و شفافیت روش، چند قاعده‌ی کنترلی رعایت شد.

- نخست، مفاهیم همنام یا نزدیک اما از نظر سازوکار متفاوت از یکدیگر تفکیک شدند؛ برای نمونه، رفتار گله‌ای با آبشار اطلاعاتی یکسان فرض نشد، زیرا رفتار گله‌ای بیشتر به تقلید از رفتار گروه مربوط است، در حالی که آبشار اطلاعاتی به تفسیر رفتار دیگران به عنوان نشانه‌ای از اطلاعات برتر اشاره دارد.
- دوم، مفاهیم نزدیک در سطحی بالاتر خوشه‌بندی شدند، اما تفاوت درونی آن‌ها حفظ شد؛ برای مثال، لنگراندازی، اثر تملک و سوگیری وضع موجود می‌توانند با نقاط مرجع ذهنی ارتباط داشته باشند، اما از نظر سازوکار اثرگذاری مستقل از یکدیگر تحلیل شدند.

- سوم، مطالعات بازارهای مالی غیر ملکی در پیکره نهایی مرور دامنه‌ای وارد نشدند. چنین منابعی فقط در صورتی که برای تعریف یک سازه بنیادی یا تبیین منشأ نظری آن ضرورت داشتند، به عنوان منابع پشتیبان نظری مورد استفاده قرار گرفتند و نتایج تجربی آن‌ها به طور مستقیم به بازار مسکن تعمیم داده نشد.
- چهارم، در گزارش یافته‌ها، تکرار یک مطالعه در چند خوشه فقط وقتی انجام شد که همان مطالعه چند سازوکار متفاوت را به طور مستقل بررسی کرده باشد. این قاعده مانع از افزایش مصنوعی وزن یک مطالعه و هم‌پوشانی غیر ضروری میان خوشه‌ها شد.

اعتبار روش‌شناختی مقاله بر سه اصل استوار است: ۱. شفافیت در گزارش منابع اطلاعاتی، راهبرد جستجو، معیارهای ورود و خروج و مراحل غربالگری؛ ۲. سازگاری مفهومی در تعریف و تفکیک سوگیری‌ها؛ و ۳. کفایت تفسیری در حفظ تنوع شواهد و در عین حال تولید روایتی منسجم از چگونگی اثرگذاری سوگیری‌ها بر تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن (Tricco et al., 2018; Page et al., 2021).

بر این اساس، مقاله حاضر با ترکیب مرور دامنه‌ای سیستماتیک و سنتز چارچوبی، پیکره مطالعات منتخب درباره سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی در سرمایه‌گذاری مسکن را از مرحله جستجوی نظام‌مند تا کدگذاری مفهومی و سازمان‌دهی مرحله‌ای شواهد دنبال می‌کند و ادبیات پراکنده این حوزه را به صورت‌بندی مفهومی منسجمی تبدیل می‌کند. جزئیات گام‌به‌گام فرایند شناسایی، غربالگری و انتخاب نهایی ۷۳ مقاله منتخب بر اساس راهنمای PRISMA 2020 در شکل ۱ به تصویر کشیده شده است.



شکل ۱ - نمودار جریان غربالگری و انتخاب منابع بر اساس بیانیه PRISMA 2020

از میان کل مطالعات راه‌یافته به مرحله سنتز نهایی، آثاری که ماهیت تجربی - میدانی (Empirical Field Studies) داشته و مستقیماً به سنجش داده‌محور رفتار سرمایه‌گذاران و خریداران مسکن پرداخته‌اند (در تمایز با مطالعات نظری، مفهومی و

مروورهای سنتی)، تفکیک شده و مشخصات روش شناختی کامل آن‌ها (شامل کشور/بافتار، روش و ابزار، حجم نمونه و متغیرهای محوری) در پیوست ۱ مستندسازی گردید.

۴. یافته‌های پژوهش

تصمیم سرمایه‌گذاری در بازار مسکن، در کنار محاسبه بازده و ریسک، به شدت از سازوکارهای شناختی و میان‌برهای ذهنی اثر می‌پذیرد. در ادبیات مرور شده، سوگیری‌هایی مانند اطلاعات در دسترس، لنگراندازی، بیش اطمینانی، رفتار گله‌ای، آبشار اطلاعاتی، سوگیری تأییدی، زیان‌گریزی، حسابداری ذهنی و سوگیری وضع موجود، به عنوان مهم‌ترین مسیرهای انحراف یا ساده‌سازی دآوری سرمایه‌گذاران شناسایی شده‌اند (Cascão et al., 2023). این یافته‌ها نشان می‌دهد که سرمایه‌گذار مسکن در شرایط اطلاعات ناقص، ناهمگونی دارایی و دشواری ارزش‌گذاری، معمولاً از تجربه‌های نزدیک، قیمت‌های مرجع، روایت‌های بازار، رفتار دیگران و برداشت‌های ذهنی خود برای تصمیم‌گیری استفاده می‌کند (Zheng et al., 2016; Gitau et al., 2019). یافته‌های این بخش در چند محور اصلی سازمان‌دهی می‌شود: ۱. سوگیری‌های مبتنی بر برجستگی اطلاعات، ۲. سوگیری‌های مبتنی بر نقطه مرجع، ۳. سوگیری‌های ناشی از اعتماد بیش از حد به دآوری شخصی، ۴. سوگیری‌های مبتنی بر تقلید و نفوذ اجتماعی، ۵. سوگیری‌های مرتبط با گزینش و تفسیر اطلاعات، و ۶. سوگیری‌های مبتنی بر زیان، ترس و حساب‌های ذهنی. این دسته‌بندی امکان می‌دهد نقش هر گروه از سوگیری‌ها در مراحل مختلف تصمیم، از شکل‌گیری تمایل تا ارزش‌گذاری، ورود، نگهداری و خروج از بازار، به صورت منسجم تبیین شود.

۴-۱. سوگیری‌های مبتنی بر برجستگی اطلاعات

نخستین خوشه اثرگذار بر تصمیم سرمایه‌گذاری در مسکن، سوگیری‌های مبتنی بر برجستگی و دسترس‌پذیری اطلاعات است. سوگیری اطلاعات در دسترس وقتی فعال می‌شود که سرمایه‌گذار به جای بررسی جامع داده‌های بازار، بر نمونه‌هایی تکیه کند که به سرعت در ذهن او حاضر می‌شوند؛ مانند رشد قیمت در یک منطقه خاص، سودآوری یک معامله نزدیک، تجربه موفق یکی از آشنایان یا خبرهای رسانه‌ای درباره رونق بازار (Tversky & Kahneman, 1973; Waweru et al., 2014; Salman et al., 2021; Rahmawati & Santi, 2023). در ادبیات مالی رفتاری، این سوگیری با تصمیم‌گیری بر پایه‌ی سهولت یادآوری نمونه‌ها پیوند دارد و در بازار مسکن به دلیل شفافیت محدود قیمت‌ها، ناهمگونی دارایی، عدم تقارن اطلاعاتی، هزینه‌های بالای جستجو و اتکای گسترده به روایت‌های محلی، شدت بیشتری می‌گیرد (Wong et al., 2012; Waweru et al., 2014; Lowies et al., 2016). پژوهش‌های متمرکز بر سرمایه‌گذاری ملکی نشان داده‌اند که سوگیری اطلاعات در دسترس، همراه با نمایندگی، لنگراندازی و رفتار گله‌ای، از مهم‌ترین میان‌برهای اثرگذار بر تصمیم سرمایه‌گذاران مسکن است و در برخی زمینه‌ها، زنان و گروه‌هایی از سرمایه‌گذاران فردی بیشتر تحت تأثیر اطلاعات برجسته و در دسترس قرار گرفته‌اند (Waweru et al., 2014; Pandey & Jessica, 2018; Hoxha & Hasani, 2022; Cascão et al., 2023; Perumandla & Bhattacharyya, 2025).

دامنه محدود تجربه معمولاً همراه با سوگیری اطلاعات در دسترس ظاهر می‌شود؛ یعنی سرمایه‌گذار تجربه محدود خود از چند معامله، چند محله یا چند دوره قیمتی را به کل بازار تعمیم می‌دهد و در نتیجه، احتمال سود یا زیان را به درستی برآورد نمی‌کند (Waweru et al., 2014; Pandey & Jessica, 2019). این وضعیت در بازارهای نوظهور و در میان سرمایه‌گذاران فردی که دسترسی کمتری به داده‌های رسمی و تحلیل‌های حرفه‌ای دارند، برجسته‌تر است؛ زیرا محدودیت در دسترسی به داده‌های معتبر و ظرفیت محدود پردازش اطلاعات، اتکا به نمونه‌های برجسته، تجربه‌های شخصی و نشانه‌های ساده ساز را افزایش می‌دهد (Simon, 1955; Lo, 2004; Waweru et al., 2014; Salman et al., 2021).

سوگیری پژواک نیز در همین خوشه قرار می‌گیرد، زیرا تکرار یک روایت در شبکه‌های اجتماعی، محافل خانوادگی، گروه‌های سرمایه‌گذاری یا گفتار واسطه‌ها می‌تواند همان روایت را به ظاهر معتبر و فراگیر نشان دهد، حتی اگر پشتوانه داده‌ای کافی نداشته باشد؛ این سازوکار با ادبیات روایت‌های اقتصادی، توجه رسانه‌ای و آبشار اطلاعاتی هم‌راستا است، زیرا برجسته‌شدن و تکرار یک خبر یا تجربه می‌تواند ارزش ادراک‌شده فرصت سرمایه‌گذاری را بیش از واقعیت افزایش دهد (Bikhchandani et al., 1992; Duan et al., 2009; Shiller, 1401; Wangzhou et al., 2021). همچنین، سوگیری تازگی

موجب می‌شود که سرمایه‌گذار داده‌های اخیر را بیش از اطلاعات تاریخی یا روندهای بلندمدت جدی بگیرد و به همین دلیل، در دوره‌های جهش یا افت قیمت، واکنش‌های تندتر و کم‌تحلیل‌تری نشان دهد (Rose & Armansyah, 2022; Mayora & Lestari, 2024).

برآیند این یافته‌ها نشان می‌دهد که در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن، دسترسی به اطلاعات به‌تنهایی برای بهبود تصمیم کافی نیست؛ کیفیت اطلاعات، توان تحلیل داده‌های گذشته، امکان مقایسه دقیق، سواد مالی، سواد پلتفرم دیجیتال و مهارت فاصله‌گرفتن از روایت‌های پررنگ، نقش تعیین‌کننده‌تری در کاهش خطاهای شناختی دارند. در جدول ۳ سوگیری مربوط به این خوشه و چگونگی تأثیر آنها در بازار مسکن فهرست شده‌اند.

جدول ۳. سوگیری‌های مبتنی بر برجستگی و دسترس‌پذیری اطلاعات در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن

سوگیری یا سازوکار	تعریف و سازوکار اثرگذاری	نمود در بازار مسکن	پیامد تصمیمی	منابع
سوگیری اطلاعات در دسترس	تکیه بر نمونه‌هایی که سریع در ذهن حاضر می‌شوند، به‌جای بررسی جامع داده‌های بازار	برجسته‌شدن رشد قیمت در یک منطقه، سودآوری یک معامله نزدیک، تجربه موفق آشنایان یا خبرهای رسانه‌ای درباره رونق بازار	برآورد نادقیق فرصت، ریسک و بازده سرمایه‌گذاری	Tversky & Kahneman, 1973; Waweru et al., 2014; Salman et al., 2021; Rahmawati & Santi, 2023.
تشدید سوگیری اطلاعات در بازار مسکن	سهولت یادآوری نمونه‌ها در شرایط شفافیت محدود، ناهمگونی دارایی و عدم تقارن اطلاعاتی	اتکا به روایت‌های محلی، واسطه‌ها و داده‌های ناقص به‌جای تحلیل جامع بازار	افزایش نقش میان‌برهای ذهنی در تصمیم سرمایه‌گذار	Wong et al., 2012; Waweru et al., 2014; Lowies et al., 2016; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
دامنه محدود تجربه	تعمیم تجربه محدود چند معامله، چند محله یا چند دوره قیمتی به کل بازار	ارزیابی بازار بر پایه‌ی تجربه شخصی یا مشاهده‌های محدود	برآورد نادرست احتمال سود یا زیان	Waweru et al., 2014; Pandey & Jessica, 2019.
محدودیت داده و پردازش اطلاعات	دسترس‌ی کمتر به داده‌های رسمی و تحلیل‌های حرفه‌ای، همراه با ظرفیت محدود پردازش اطلاعات	برجستگی تجربه‌های شخصی، نمونه‌های نزدیک و نشانه‌های ساده ساز، به‌ویژه در بازارهای نوظهور و میان سرمایه‌گذاران فردی	افزایش اتکا به قضاوت شهودی و اطلاعات برجسته	Simon, 1955; Lo, 2004; Waweru et al., 2014; Salman et al., 2021.
سوگیری پژواک	تکرار یک روایت در شبکه‌های اجتماعی، محافل خانوادگی، گروه‌های سرمایه‌گذاری یا گفتار واسطه‌ها	معتبر و فراگیر به‌نظر رسیدن روایت‌های فاقد پشتوانه داده‌ای کافی	افزایش ارزش ادراک‌شده فرصت سرمایه‌گذاری بیش از واقعیت	Bikhchandani et al., 1992; Duan et al., 2009; Shiller, 1401; Wangzhou et al., 2021; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
سوگیری تازگی	وزن‌دهی بیش از حد به داده‌های اخیر نسبت به اطلاعات تاریخی یا روندهای بلندمدت	واکنش به جهش‌ها یا افت‌های اخیر قیمت	تصمیم‌های تندتر، هیجانی‌تر در دوره‌های نوسان	Rose & Armansyah, 2022; Mayora & Lestari, 2024.
برآیند خوشه	صرف دسترسی به اطلاعات برای تصمیم بهتر کافی نیست؛ کیفیت اطلاعات و توان تحلیل اهمیت بیشتری دارد.	نیاز به مقایسه دقیق، تحلیل داده‌های گذشته، سواد مالی، سواد پلتفرم دیجیتال و فاصله‌گرفتن از روایت‌های پررنگ	کاهش خطاهای شناختی در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن	-

۴-۲. سوگیری‌های مبتنی بر نقطه مرجع

دومین خوشه یافته‌ها به سوگیری‌های مبتنی بر نقطه مرجع مربوط است؛ یعنی موقعیت‌هایی که سرمایه‌گذار ارزش‌گذاری، زمان ورود، زمان خروج یا تصمیم‌نگهداری ملک را بر اساس عدد، تجربه یا وضعیت اولیه تنظیم می‌کند. لنگراندازی یکی از مهم‌ترین سوگیری‌های این خوشه است و وقتی رخ می‌دهد که قیمت خرید اولیه، قیمت پیشنهادی فروشنده، قیمت یک معامله مشابه، برآورد مشاور املاک یا قیمت‌های گذشته یک منطقه، به نقطه مرجع ذهنی سرمایه‌گذار تبدیل شود و قضاوت او را حتی پس از تغییر شرایط بازار تحت‌تأثیر قرار دهد. لنگراندازی در بازار مسکن وقتی اهمیت مضاعف پیدا می‌کند که قیمت گذشته، پیشنهاد اولیه فروشنده یا رقم اعلام‌شده توسط واسطه، به نقطه مرجع مسلط در برآورد ارزش تبدیل شود؛ زیرا ناهمگونی دارایی‌ها و نبود قیمت واحد و مشاهده‌پذیر، سرمایه‌گذار را به اتکا بر نشانه‌های ساده و ملموس سوق می‌دهد (Tversky & Kahneman, 1990; Chapman & Johnson, 1999; Epley & Gilovich, 2001; Lieder et al., 2018; Costa et al., 2017; Zhang et al., 2022).

یافته‌های مربوط به بازار املاک کنیا نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاران غالباً از قیمت‌ها یا بازده‌های گذشته به‌عنوان لنگر استفاده می‌کنند و اطلاعات جدید را نادیده می‌گیرند؛ همین امر بازتاب نقش لنگراندازی در ارزیابی قیمت، زمان فروش و تعدیل ناپذیری قضاوت سرمایه‌گذار است (Murithi, 2014). شواهد بازار املاک تایوان حاکی از آن است که برآورد ارزش دارایی‌ها، به‌ویژه در شرایط عدم قطعیت اطلاعاتی، تحت تأثیر لنگرهای قیمتی قرار می‌گیرد و رفتار سرمایه‌گذاران می‌تواند بیش از عملکرد واقعی دارایی، بر مبنای نقاط مرجع شکل گیرد (Chang et al., 2016; Alvin et al., 2019). شواهد مربوط به بازار مسکن پرتغال نشان داده است که لنگراندازی در کنار رفتار گله‌ای، نمایندگی و دسترس‌پذیری اطلاعات، بر تصمیم سرمایه‌گذاران اثر چشمگیر داشته است؛ به‌گونه‌ای که افراد به قیمت‌های اولیه یا نقاط مرجع ذهنی وابسته می‌مانند و داده‌های جدید را به‌اندازه کافی در تصمیم خود وارد نمی‌کنند (Cascão et al., 2023). مطالعات مرتبط با سرمایه‌گذاری ملکی در هند و اندونزی نیز نشان می‌دهند که سوگیری‌های رفتاری در بازار مسکن معمولاً به‌صورت منفرد عمل نمی‌کنند، و در کنار تجربه سرمایه‌گذار، انگیزه‌ی خرید، ادراک ریسک و نوع مواجهه با اطلاعات، الگوهای تصمیم‌گیری را شکل می‌دهند (Pandey & Jessica, 2018; Pandey & Jessica, 2019; Njo et al., 2019).

اثر تملک به‌طور مشابه در همین سطح عمل می‌کند، زیرا مالک پس از خرید ملک، ارزش ذهنی دارایی خود را بیش از قیمت بازار برآورد می‌کند و در نتیجه، هنگام فروش یا ارزیابی زیان، انعطاف کمتری نشان می‌دهد؛ این سوگیری با زیان‌گریزی پیوند دارد، زیرا درد روانی از دست‌دادن دارایی موجود، بیش از لذت به‌دست‌آوردن دارایی جایگزین در ذهن فرد ثبت می‌شود (Litovsky et al., 2022; Zhixiong & Zhongfa, 2022; Zhang, 2023). سوگیری وضع موجود نیز موجب می‌شود که سرمایه‌گذار حتی در صورت وجود گزینه بهتر، در موقعیت فعلی باقی بماند؛ زیرا تغییر تصمیم، فروش دارایی، جابه‌جایی سرمایه یا پذیرش اشتباه، از نظر ذهنی هزینه‌بر تلقی می‌شود و با عقلانیت محدود، هزینه‌های ادراکی تغییر، اثر تملک، زیان‌گریزی، تعهد روان‌شناختی و اجتناب از پشیمانی پیوند دارد (Samuelson & Zeckhauser, 1988; Harbi & Toumia, 2020). محافظه‌کاری با الگوی اخیر پیوند دارد و سبب می‌شود که سرمایه‌گذار اطلاعات تازه را دیر بپذیرد یا با شدت کافی در باور پیشین خود، تعدیلی ایجاد نکند؛ از این رو، محافظه‌کاری هم می‌تواند تصمیم فردی را مخدوش کند، و هم کارکرد جمعی بازار مختل کند (Moradi et al., 2013; Abbasi-Asl et al., 1402).

مجموعه این یافته‌ها نشان می‌دهد که بازار مسکن به دلیل چسبندگی قیمتی، نبود قیمت واحد، ناهمگونی دارایی‌ها، اهمیت تجربه خرید اولیه، عدم قطعیت اطلاعاتی و نقش واسطه‌ها، محیطی مستعد برای شکل‌گیری سوگیری‌های مرجع‌محور است. در تفسیر این یافته‌ها، باید میان دو نقش واسطه‌ها و مشاوران املاک تمایز گذاشت. آنان می‌توانند با ارائه اطلاعات درباره ویژگی‌های ملک و معاملات مقایسه‌ای، هزینه جست‌وجو و عدم تقارن اطلاعاتی را کاهش دهند. در مقابل، انتخاب و برجسته‌سازی برخی قیمت‌های مقایسه‌ای ممکن است همان اطلاعات را به منشأ شکل‌گیری لنگرهای قیمتی تبدیل کند. از منظر تحلیلی، چنانچه دریافت حق‌الزحمه به‌نهایی شدن معامله وابسته باشد، احتمال تعارض میان انگیزه تسریع معامله و ارائه ارزیابی بی‌طرفانه نیز مطرح می‌شود. این انگیزه لزوماً به افزایش قیمت منجر نمی‌شود و ممکن است به تشویق خریدار به افزایش پیشنهاد یا ترغیب فروشنده به کاهش قیمت بینجامد؛ بنابراین، نقش واسطه‌ها را نمی‌توان صرفاً به کاهش عدم تقارن

اطلاعاتی یا ایجاد لنگر قیمتی محدود کرد؛ جهت و شدت اثر لنان به شفافیت اطلاعات، امکان راستی آزمایی قیمت‌های مقایسه‌ای و هم‌راستایی منافع با مشتری وابسته است. در جدول ۴ سوگیری مربوط به این خوشه و چگونگی تأثیر آنها در بازار مسکن فهرست شده اند.

جدول ۴. سوگیری‌های مبتنی بر نقطه مرجع در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن

سوگیری یا سازوکار	تعریف و سازوکار اثرگذاری	نمود در بازار مسکن	پیامد تصمیمی	منابع
لنگراندازی	قیمت خرید اولیه، قیمت پیشنهادی فروشنده، قیمت معامله مشابه، برآورد مشاور املاک یا قیمت‌های گذشته منطقه	تبدیل یک عدد یا تجربه اولیه به مبنای ارزش‌گذاری، زمان ورود، زمان خروج یا نگهداری ملک	تداوم اثر نقطه مرجع حتی پس از تغییر شرایط بازار	Tversky & Kahneman, 1974; Tversky & Kahneman, 1990; Chapman & Johnson, 1999; Epley & Gilovich, 2001; Costa et al., 2017; Lieder et al., 2018; Zhang et al., 2022.
تشدید لنگراندازی	نبود قیمت واحد و مشاهده‌پذیر	ناهمگونی دارایی‌ها و اتکا به نشانه‌های ساده مانند قیمت گذشته یا رقم اعلام‌شده واسطه	برآورد ارزش بر اساس نشانه‌های ملموس به جای تعدیل کامل با داده‌های جدید	Tversky & Kahneman, 1974; Costa et al., 2017; Wangzhou et al., 2021; Zhang et al., 2022; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
هم‌زمانی سوگیری‌ها	تجربه سرمایه‌گذار، انگیزه‌ی خرید، ادراک ریسک و نوع مواجهه با اطلاعات	لنگراندازی در کنار رفتار گله‌ای، نمایندگی، دسترس‌پذیری اطلاعات و سایر سوگیری‌های رفتاری عمل می‌کند.	شکل‌گیری الگوهای تصمیم‌گیری ترکیبی، نه اثرگذاری منفرد یک سوگیری	Pandey & Jessica, 2018; Pandey & Jessica, 2019; Njo et al., 2019; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
اثر تملک	مالکیت فعلی ملک	مالک پس از خرید، ارزش ذهنی دارایی خود را بیش از قیمت بازار برآورد می‌کند.	کاهش انعطاف در فروش یا ارزیابی زیان	Litovsky et al., 2022; Zhixiong & Zhongfa, 2022; Zhang, 2023.
سوگیری وضع موجود	موقعیت فعلی سرمایه‌گذار	باقی‌ماندن در وضعیت موجود حتی در صورت وجود گزینه بهتر	پرهیز از تغییر تصمیم، فروش دارایی، جابه‌جایی سرمایه یا پذیرش اشتباه	Samuelson & Zeckhauser, 1988; Harbi & Toumia, 2020.
محافظه‌کاری	باور پیشین سرمایه‌گذار	پذیرش دیرنگام اطلاعات تازه یا تعدیل ناکافی باور قبلی	مخدوش‌شدن تصمیم فردی و اختلال در کارکرد جمعی بازار	Moradi et al., 2013; Abbasi-Asl et al., 1402.
برآیند خوشه	تجربه خرید اولیه، نقاط مرجع قیمتی و نقش واسطه‌ها	چسبندگی قیمتی، نبود قیمت واحد، ناهمگونی دارایی‌ها و عدم قطعیت اطلاعاتی	شکل‌گیری محیطی مستعد برای سوگیری‌های مرجع‌محور	-

۳-۴. سوگیری‌های مبتنی بر اعتماد به داوری شخصی

سومین خوشه یافته‌ها نشان می‌دهد که اعتماد بیش از حد به داوری شخصی، توان تحلیل و قدرت پیش‌بینی، یکی از مسیرهای مهم انحراف تصمیم سرمایه‌گذاری در بازار مسکن است. بیش اطمینانی وقتی شکل می‌گیرد که فرد توانایی خود را در شناخت بازار، تشخیص قیمت مناسب، انتخاب منطقه آینده‌دار یا زمان‌بندی ورود و خروج بیش از حد واقعی ارزیابی کند و در نتیجه، اطلاعات، مهارت تحلیلی و توان کنترل خود بر پیامدهای بازار را بیش از حد ارزش‌گذاری کند (Odean, 1998; Benos, 1998; Bao & Li, 2016; Parveen et al., 2020; Gupta & Shrivastava, 2021). در ادبیات مالی رفتاری، بیش اطمینانی یکی از سوگیری‌های اصلی اثرگذار بر تصمیم سرمایه‌گذاری معرفی شده است، زیرا سرمایه‌گذار بیش مطمئن معمولاً ریسک تصمیم خود را کمتر از واقعیت برآورد می‌کند، نسبت به کفایت اطلاعات خود خوش‌بین‌تر است و برای کاهش

پیچیدگی تصمیم، به برداشت‌های شخصی خود وزن بیشتری می‌دهد (Bao & Li, 2016; Al Abdin et al., 2017; Parveen et al., 2020).

یافته‌های موجود نشان می‌دهد که بیش اطمینانی با جنسیت، درآمد، تجربه قبلی و موفقیت‌های پیشین پیوند می‌خورد؛ برای نمونه، در برخی مطالعات، مردان بیش از زنان و سرمایه‌گذاران دارای درآمد سالانه بالاتر بیش از سرمایه‌گذاران کم‌درآمدتر در معرض بیش اطمینانی قرار گرفته‌اند (Prosad et al., 2015; Rajdev & Raninga, 2016; Isidore & Christie, 2019; Baker et al., 2019). شواهد مرتبط با بازار مسکن حاکی از آن است که بیش اطمینانی، در کنار لنگراندازی، رفتار گله‌ای، نمایندگی و اطلاعات در دسترس، می‌تواند بر تصمیم سرمایه‌گذاران ملکی اثر معنادار داشته باشد و در برخی زمینه‌ها، تفاوت‌های درآمدی و جنسیتی شدت این سوگیری‌ها را تغییر دهد (Pandey & Jessica, 2018; Pandey & Jessica, 2019; Njeru & Matanda, 2023; Cascão et al., 2023; Perumandla & Bhattacharyya, 2025).

خوش‌بینی سازوکاری نزدیک به بیش اطمینانی دارد، اما بیشتر به انتظار مثبت از آینده بازار مربوط است؛ یعنی سرمایه‌گذار آینده قیمت، تقاضای اجاره یا رشد منطقه را مطلوب‌تر از واقعیت محتمل برآورد می‌کند و احتمال پیامدهای منفی را برای خود کمتر از دیگران می‌بیند (Suchanek, 2021; Chen et al., 2022; Neal et al., 2022). در بازار مسکن، این خوش‌بینی می‌تواند در دوره‌های رونق یا در مناطقی که روایت‌های رشد قیمت پررنگ هستند، به سرمایه‌گذاری افراطی، کم برآوردی ریسک نقدشوندگی و نادیده گرفتن هزینه‌های اعتباری یا نهادی بینجامد (Shiller, 1401; Sam et al., 2025).

توهم کنترل نیز سبب می‌شود که فرد تصور کند با تجربه، ارتباطات، شناخت محله یا توان مذاکره خود می‌تواند بر پیامدهای بازاری‌ای اثر بگذارد که در واقع تحت‌تأثیر تورم، نرخ بهره، سیاست‌های اعتباری، عرضه مسکن، وضعیت اقتصاد کلان و تحولات نهادی قرار دارد (Langer, 1975; Benassi et al., 1979; Dunn & Wilson, 1990; Klosowski et al., 2021; Schütze et al., 2024). خود اسنادی نیز در این خوشه قرار می‌گیرد و به این معناست که سرمایه‌گذار موفقیت‌های پیشین را به مهارت خود و شکست‌ها را به عوامل بیرونی نسبت می‌دهد؛ در نتیجه، تجربه سودآور قبلی به‌جای ایجاد یادگیری متوازن، اعتماد بیش از حد به تصمیم‌های بعدی را تقویت می‌کند (Miller & Ross, 1975; Daniel et al., 1998; Gervais & Odean, 2001; Koo & Yang, 2018; Abbasi-Asl et al., 1402).

چنانچه پیش‌تر گذشت، فرضیه‌ی بازار سازگار توضیح می‌دهد که چنین رفتارهایی را نباید فقط خطاهای منفرد دانست، زیرا سرمایه‌گذار در محیطی پیچیده، پرهزینه و به لحاظ اطلاعاتی ناقص، میان تحلیل عقلانی و میان‌برهای رفتاری جلبه‌جا می‌شود و گاه همین میان‌برها را راه‌حلی قابل قبول برای کاهش فشار تصمیم می‌بیند (Bao & Li, 2016; Cascão et al., 2023; Sam et al., 2025). بنابراین، بیش اطمینانی و خوش‌بینی در بازار مسکن با ساختار اطلاعاتی بازار، ناهمگونی دارایی، تجربه‌های قبلی، وضعیت رونق، کیفیت داده‌های رسمی، روایت‌های موفقیت و محدودیت‌های نهادی نیز پیوند دارند. در جدول ۵ سوگیری مربوط به این خوشه و چگونگی تأثیر آنها در بازار مسکن فهرست شده‌اند.

جدول ۵. سوگیری‌های مبتنی بر اعتماد به داوری شخصی در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن

سوگیری یا سازوکار	تعریف و سازوکار اثرگذاری	نمود در بازار مسکن	پیامد تصمیمی	منابع
بیش اطمینانی	ارزیابی بیش از حد توانایی فرد در شناخت بازار، تحلیل اطلاعات، تشخیص قیمت مناسب و پیش‌بینی آینده	اعتماد افراطی به انتخاب منطقه آینده‌دار، زمان‌بندی ورود و خروج، و توان کنترل پیامدهای بازار	کم برآوردی ریسک، وزن‌دهی بیش از حد به برداشت شخصی و تصمیم‌گیری بر پایه‌ی اعتماد افراطی	Odean, 1998; Benos, 1998; Bao & Li, 2016; Parveen et al., 2020; Gupta & Shrivastava, 2021.
عوامل تقویت‌کننده بیش اطمینانی	پیوند بیش اطمینانی با جنسیت، درآمد، تجربه قبلی و موفقیت‌های پیشین	اثربخشی متفاوت سرمایه‌گذاران بر اساس درآمد، جنسیت و تجربه سرمایه‌گذاری	افزایش احتمال اعتماد افراطی در برخی گروه‌های سرمایه‌گذار	Prosad et al., 2015; Rajdev & Raninga, 2016; Isidore & Christie, 2019; Baker et al., 2019.

Pandey & Jessica, 2018; Pandey & Jessica, 2019; Njeru & Matanda, 2023; Cascão et al., 2023; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.	تشدید اثر سوگیری‌ها و تغییر شدت آن‌ها بر اساس زمینه‌های درآمدی و جنسیتی	ترکیب سوگیری‌ها در تصمیم سرمایه‌گذاران ملکی	عمل‌کردن بیش اطمینانی همراه با لنگراندازی، رفتار گله‌ای، نمایندگی و اطلاعات در دسترس	بیش اطمینانی در کنار سایر سوگیری‌ها
Suchanek, 2021; Chen et al., 2022; Neal et al., 2022; Shiller, 1401; Sam et al., 2025; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.	سرمایه‌گذاری افراطی، کم برآوردی ریسک نقدشوندگی و نادیده‌گرفتن هزینه‌های اعتباری یا نهادی	پررنگ‌شدن روایت‌های رشد قیمت در دوره‌های رونق یا مناطق خاص	انتظار مثبت بیش از حد از آینده بازار، قیمت، تقاضای اجاره یا رشد منطقه	خوش بینی
Langer, 1975; Benassi et al., 1979; Dunn & Wilson, 1990; Klosowski et al., 2021; Schütze et al., 2024.	برآورد بیش از حد توان کنترل فردی بر شرایط بازار	نادیده‌گرفتن اثر تورم، نرخ بهره، سیاست‌های اعتباری، عرضه مسکن، اقتصاد کلان و تحولات نهادی	تصور اثرگذاری فرد بر پیامدهای بازاری از طریق تجربه، ارتباطات، شناخت محله یا توان مذاکره	توهم کنترل
Miller & Ross, 1975; Daniel et al., 1998; Gervais & Odean, 2001; Koo & Yang, 2018; Abbasi-Asl et al., 1402.	کاهش یادگیری متوازن و تقویت اعتماد بیش از حد	تبدیل تجربه سودآور قبلی به مبنای اعتماد بیشتر در تصمیم‌های بعدی	نسبت‌دادن موفقیت‌های پیشین به مهارت خود و شکست‌ها به عوامل بیرونی	خود اسنادی
-	انحراف در ارزیابی قیمت، ریسک، زمان ورود، خروج و آینده بازار	شکل‌گیری اعتماد افراطی به قضاوت شخصی در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن	پیوند بیش اطمینانی و خوش‌بینی با ساختار اطلاعاتی بازار، ناهمگونی دارایی، تجربه‌های قبلی، رونق بازار، کیفیت داده‌های رسمی، روایت‌های موفقیت و محدودیت‌های نهادی	برآیند خوشه

۴-۴. سوگیری‌های مبتنی بر تقلید و نفوذ اجتماعی

چهارمین خوشه یافته‌ها به تقلید، نفوذ اجتماعی و آبخار اطلاعاتی مربوط است. در بازار مسکن، تصمیم سرمایه‌گذاری معمولاً در خلأ فردی شکل نمی‌گیرد؛ سرمایه‌گذار از خانواده، دوستان، مشاوران املاک، سازندگان، شبکه‌های اجتماعی، گروه‌های مرجع و رفتار سایر خریداران اثر می‌پذیرد. مطالعات مربوط به تصمیم خرید و سرمایه‌گذاری ملکی نشان داده‌اند که خانواده، گروه‌های نزدیک، تعاملات همتایان، تجربه‌های منتقل‌شده از اطرافیان و اجتماعی شدن مصرف‌کنندگان می‌توانند بر قصد خرید و تصمیم سرمایه‌گذاری در املاک اثر بگذارند؛ با این حال، این اثر همواره با «روندهای اجتماعی گسترده» یکسان نیست و باید میان نفوذ شبکه‌های نزدیک، فشار اجتماعی، توصیه خانوادگی و موج‌های عمومی بازار تفکیک قائل شد (Biamukda & Tan, 2016; Susanto & Njo, 2019; John et al., 2020).

رفتار گله‌ای وقتی رخ می‌دهد که فرد به جای تحلیل مستقل، از کنش جمعی دیگران پیروی کند و افزایش تقاضا در یک منطقه، رونق یک نوع ملک یا هجوم سرمایه‌گذاران به یک بخش از شهر را نشانه معتبر بودن آن فرصت بداند (Berger et al., 2018; Susanto & Njo, 2019; Yang et al., 2020). آبخار اطلاعاتی نیز وقتی شکل می‌گیرد که انتخاب‌های قبلی دیگران، به عنوان نشانه‌ای از اطلاعات برتر تفسیر شود و فرد اطلاعات یا تردیدهای شخصی خود را کنار بگذارد؛ بنابراین، آبخار اطلاعاتی بیش از آن که صرفاً تقلید اجتماعی باشد، به سازوکار استنباط اطلاعات از رفتار دیگران مربوط است (Ottaviani & Sørensen, 2000; Çelen & Kariv, 2004; Duan et al., 2009; Wangzhou et al., 2021). یافته‌های مرور ادبیات پژوهش نشان می‌دهد که رفتار گله‌ای، نمایندگی، دسترس‌پذیری اطلاعات و لنگراندازی در برخی بازارهای ملکی اثری چشمگیر بر تصمیم سرمایه‌گذاران داشته‌اند و همین امر حاکی از آن است که تقلید اجتماعی غالباً با سایر سوگیری‌ها ترکیب می‌شود، و لزوماً به صورت مستقل عمل نمی‌کند (Pandey & Jessica, 2018; Pandey & Jessica, 2019; Cascão et al., 2023).

در سطح نظری، باید میان نفوذ اجتماعی و سوگیری اطلاعاتی تمایز قائل شد، چرا که نفوذ اجتماعی به فشار، اعتماد، توصیه، هنجارهای گروهی و اعتبار گروه مرجع مربوط است، حال آن که سوگیری اطلاعاتی به شیوه برداشت فرد از اطلاعات، وزن دهی او به داده‌ها و تفسیر رفتار دیگران به‌عنوان حامل اطلاعات مربوط می‌شود. با این‌همه، این دو در واقعیت بازار مسکن به طور متقابل یکدیگر را تقویت می‌کنند؛ توصیه یک مشاور، تجربه سودآور یک خویشاوند یا مشاهده خریدهای پیاپی در یک منطقه می‌تواند هم به‌عنوان نفوذ اجتماعی عمل کند و هم اطلاعاتی در دسترس، پررنگ و ظاهراً معتبر تولید کند (Biamukda & Tan, 2016; Susanto & Njo, 2019; Wangzhou et al., 2021; Sam et al., 2025).

در بازارهایی که شفافیت اطلاعاتی کمتر، هزینه تحلیل بالاتر، ناهمگونی دارایی بیشتر و داده‌های رسمی محدودتر است، وابستگی به نشانه‌های اجتماعی افزایش می‌یابد و همین وضعیت می‌تواند خریدهای شتاب‌زده، حباب‌های قیمتی و تشدید موج‌های صعودی یا نزولی را در پی داشته باشد (Wong et al., 2012; Lowies et al., 2016; Wangzhou et al., 2021; Shiller, 1401). همچنین، گسترش پلتفرم‌های دیجیتال و شبکه‌های اجتماعی، از سویی دسترسی به داده‌ها و امکان مقایسه را افزایش می‌دهد، اما از سوی دیگر، از طریق سرعت انتشار آگهی‌ها، روایت‌های تبلیغاتی، نشانه‌های همراه‌کننده و تکرار اجتماعی یک روایت، می‌تواند آبخشار اطلاعاتی و رفتار تقلیدی را تقویت کند (Duan et al., 2009; Chalil & Zidane, 2026). یافته‌ها نشان می‌دهد که تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن، به‌ویژه در دوره‌های رونق، با ترکیبی از مشاهده رفتار دیگران، ترس از عقب ماندن، اعتماد به شبکه‌های نزدیک، روایت‌های فرهنگی درباره ارزش پایدار ملک و تفسیر رفتار جمعی به‌عنوان نشانه اعتبار فرصت شکل می‌گیرد. در جدول ۶، سوگیری مربوط به این خوسه و چگونگی تأثیر آنها در بازار مسکن فهرست شده اند.

جدول ۶. تقلید، نفوذ اجتماعی و آبخشار اطلاعاتی در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن

سوگیری یا سازوکار	تعریف و سازوکار اثرگذاری	نمود در بازار مسکن	پیامد تصمیمی	منابع
نفوذ شبکه‌های نزدیک	اثرپذیری سرمایه‌گذار از خانواده، دوستان، مشاوران، املاک، سازندگان، شبکه‌های اجتماعی، گروه‌های مرجع و سایر خریداران	توصیه خانوادگی، تجربه منتقل شده از اطرافیان، تعاملات همتایان و اجتماعی شدن مصرف‌کنندگان	شکل‌گیری قصد خرید و تصمیم سرمایه‌گذاری بر پایه اعتماد، فشار اجتماعی و تجربه دیگران	Biamukda & Tan, 2016; Susanto & Njo, 2019; John et al., 2020; Sam et al., 2025.
تمایز نفوذ اجتماعی از روندهای عمومی بازار	نفوذ شبکه‌های نزدیک با موج‌های اجتماعی گسترده یکسان نیست	تفاوت میان توصیه خانوادگی، فشار اجتماعی، نفوذ همتایان و روندهای عمومی بازار	جلوگیری از یکی گرفتن اثر گروه‌های نزدیک با موج‌های کلان اجتماعی	Biamukda & Tan, 2016; Susanto & Njo, 2019; John et al., 2020; Sam et al., 2025.
رفتار گله‌ای	پیروی از کنش جمعی دیگران به‌جای تحلیل مستقل	تلقی افزایش تقاضا در یک منطقه، رونق یک نوع ملک یا هجوم سرمایه‌گذاران به بخشی از شهر به‌عنوان نشانه اعتبار فرصت	کاهش استقلال تصمیم و تقویت خریدهای تقلیدی	Banerjee, 1992; Bikhchandani et al., 1992; Berger et al., 2018; Susanto & Njo, 2019; Yang et al., 2020.
آبخشار اطلاعاتی	تفسیر انتخاب‌های قبلی دیگران به‌عنوان نشانه‌ای از اطلاعات برتر	کنار گذاشتن اطلاعات یا تردیدهای شخصی در برابر رفتار جمعی خریداران یا سرمایه‌گذاران	تبدیل رفتار دیگران به مبنای تصمیم، حتی بدون دسترسی به شواهد مستقل	Bikhchandani et al., 1992; Ottaviani & Sørensen, 2000; Çelen & Kariv, 2004; Duan et al., 2009; Wangzhou et al., 2021.
ترکیب تقلید اجتماعی با سایر سوگیری‌ها	رفتار گله‌ای معمولاً در کنار نمایندگی، دسترس‌پذیری اطلاعات و لنگراندازی عمل می‌کند.	اثر هم‌زمان چند سوگیری در بازارهای ملکی	تشدید خطای تصمیم و پیچیده‌شدن مسیر اثرگذاری سوگیری‌ها	Pandey & Jessica, 2018; Pandey & Jessica, 2019; Cascão et al., 2023; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.

Bikhchandani et al., 1992; Çelen & Kariv, 2004; Sam et al., 2025.	تقویت متقابل اعتماد اجتماعی و خطای اطلاعاتی در تصمیم سرمایه گذاری	رفتار دیگران هم می تواند فشار اجتماعی ایجاد کند و هم به عنوان حامل اطلاعات تفسیر شود.	نفوذ اجتماعی به فشار، اعتماد، توصیه و هنجارهای گروهی مربوط است؛ سوگیری اطلاعاتی به برداشت، وزن دهی و تفسیر اطلاعات مربوط می شود.	تمایز نفوذ اجتماعی و سوگیری اطلاعاتی
-	شکل گیری تصمیم سرمایه گذاری بر پایه ی ترکیب نفوذ اجتماعی، آبشار اطلاعاتی و روایت های جمعی	تفسیر رفتار جمعی به عنوان نشانه اعتبار فرصت و ارزش پایدار ملک	تصمیم سرمایه گذاری مسکن، به ویژه در دوره های رونق، از مشاهده رفتار دیگران، ترس از عقب ماندن، اعتماد به شبکه های نزدیک و روایت های فرهنگی اثر می پذیرد	برآیند خوشه

۴-۵. سوگیری های مبتنی بر گزینش و تفسیر اطلاعات

پنجمین خوشه یافته ها به گزینش، تأیید و تفسیر اطلاعات مربوط است. سوگیری تأییدی وقتی رخ می دهد که سرمایه گذار به جای جستجوی متوازن شواهد موافق و مخالف، اطلاعات همسو با باور اولیه خود را برجسته کند، داده های ناسازگار را نادیده بگیرد، یا شواهد متناقض را به گونه ای بازتفسیر کند که با تصمیم پیشین او سازگار شود (Molz & Giessen, 2001; Costa et al., 2017; Rose & Armansyah, 2022). مرور ادبیات نشان می دهد که این سوگیری، هرچند در مقایسه با برخی سوگیری های دیگر کمتر بررسی شده، به عنوان حوزه ای نوظهور اهمیت فزاینده ای یافته است و می تواند بر تصمیمات فردی سرمایه گذاران، کارایی بازارهای مالی و ثبات تصمیم گیری اثر بگذارد (Costa et al., 2017). طبق یافته های رز و آرمانسیا (۲۰۲۲)، سوگیری تأییدی موجب می شود سرمایه گذاران سریع تر و آسان تر بر مبنای باورهای موجود تصمیم بگیرند، اما همین سرعت و سادگی می تواند به انتخاب های زیان آور منجر شود؛ برای نمونه، سرمایه گذار ممکن است دارایی زیان ده را بیش از حد نگه دارد یا فرصت سرمایه گذاری سودمند را به دلیل ناسازگاری با باور اولیه نادیده بگیرد (Rose & Armansyah, 2022). در بازار مسکن، این وضعیت وقتی اتفاق می افتد که فرد پس از علاقه مند شدن به یک ملک یا منطقه، فقط داده هایی را جدی بگیرد که رشد آینده، مناسب بودن قیمت، امنیت سرمایه گذاری یا درستی انتخاب اولیه او را تأیید می کنند؛ چنین وضعیتی در بازاری که دارایی ها ناهمگون هستند، قیمت واقعی به سادگی مشاهده نمی شود و اطلاعات اغلب از واسطه ها، تجربه های محلی، آگهی ها و روایت های اجتماعی به دست می آید، شدت بیشتری پیدا می کند (Wong et al., 2012; Pandey & Jessica, 2018; Cascão et al., 2023).

ناهمخوانی شناختی به طور مشابه در همین سطح اثر می گذارد؛ یعنی سرمایه گذار پس از تصمیم اولیه، در مواجهه با اطلاعات ناسازگار دچار تنش ذهنی می شود و برای کاهش این فشار، داده های مخالف را نادیده می گیرد، آن ها را کم اهمیت جلوه می دهد، شکست را به عوامل بیرونی نسبت می دهد یا همچنان بر تصمیم زیان بار خود پافشاری می کند (Festinger, 1957; Goetzmann & Peles, 1997; Olsen, 2008; Fatima, 2019). در تصمیم های ملکی، شدت ناهمخوانی شناختی می تواند بیشتر باشد، زیرا خرید یا سرمایه گذاری در مسکن معمولاً تصمیمی بزرگ، پرهزینه، دیر نقدشونده و گاه هویتی است؛ در نتیجه، پذیرش خطا در انتخاب ملک، منطقه، قیمت خرید یا زمان ورود، از نظر روانی برای سرمایه گذار دشوارتر می شود. سوگیری دسته بندی نیز می تواند کیفیت تصمیم را تغییر دهد، زیرا فرد املاک، مناطق، سازندگان یا سرمایه گذاران را در طبقه های ذهنی ساده مانند «منطقه روبه رشد»، «ملک امن»، «محله لوکس»، «بازار در رکود» یا «بازار در رونق» قرار می دهد و بر پایه ی همان طبقه بندی، قضاوتی کلی انجام می دهد؛ این سازوکار گرچه پردازش اطلاعات پیچیده را ساده تر می کند، می تواند تفاوت های درون گروهی، داده های ناسازگار و ویژگی های خاص هر ملک را پنهان کند (Mullainathan, 2002; Gabaix, 2010; Hong et al., 2007).

سوگیری بازننگری یا پس‌نگری به بازسازی ذهنی گذشته مربوط است؛ یعنی سرمایه‌گذار پس از وقوع نتیجه، تصور می‌کند مسیر بازار از ابتدا روشن بوده و می‌توانسته رشد یا افت قیمت را پیش‌بینی کند؛ همین بازسازی ذهنی می‌تواند یادگیری واقعی از خطا را تضعیف کند و به اعتماد افراطی در تصمیم‌های بعدی بینجامد (Fischhoff & Beyth, 1975; Bukszar & Connolly, 1988; Biais & Weber, 2009; Goodwin, 2010; Merkle, 2017). مرور ادبیات همچنین نشان می‌دهد که سوگیری تأییدی می‌تواند با حسابداری ذهنی تقویت شود؛ به گونه‌ای که افراد اطلاعات همسو با حساب‌های ذهنی خود را ارزشمندتر از اطلاعات مرتبط اما متناقض تلقی می‌کنند و منابع مالی، زیان‌ها، سودها یا دارایی‌های خود را نه بر اساس یک ارزیابی یکپارچه، بلکه در قالب حساب‌های ذهنی جداگانه تفسیر می‌کنند (Shefrin & Thaler, 1988; Molz & Giessen, 2001; Antonides et al., 2011; Shantha Gowri & Ram, 2019).

نتیجه این خوشه آن است که مسئله اصلی در تصمیم سرمایه‌گذاری فقط کمبود اطلاعات نیست، و نحوه گزینش، تأیید، تفسیر و ادغام اطلاعات در ذهن سرمایه‌گذار از جمله مقولات اثرگذارند؛ بنابراین، حتی افزایش حجم اطلاعات بازار مسکن، بدون توانایی ارزیابی انتقادی، مقایسه داده‌ها، مواجهه با شواهد مخالف و کنترل حساب‌های ذهنی، الزاماً به تصمیم بهتر منجر نمی‌شود. در جدول ۷، سوگیری مربوط به این خوشه و چگونگی تأثیر آنها در بازار مسکن فهرست شده‌اند.

جدول ۷. سوگیری‌های مبتنی بر گزینش، تأیید و تفسیر اطلاعات در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن

سوگیری یا سازوکار	تعریف و سازوکار اثرگذاری	نمود در بازار مسکن	پیامد تصمیمی	منابع
سوگیری تأییدی	برجسته کردن اطلاعات همسو با باور اولیه، نادیده گرفتن داده‌های ناسازگار یا بازتفسیر شواهد متناقض	جدی گرفتن فقط داده‌هایی که رشد آینده، مناسب بودن قیمت، امنیت سرمایه‌گذاری یا درستی انتخاب اولیه ملک یا منطقه را تأیید می‌کنند.	تصمیم‌گیری سریع‌تر اما احتمال انتخاب‌های زیان‌آور، نگهداری دارایی زیان‌ده یا نادیده گرفتن فرصت سودمند	Molz & Giessen, 2001; Costa et al., 2017; Rose & Armansyah, 2022.
تشدید سوگیری تأییدی در بازار مسکن	اثرگذاری بیشتر در بازاری با دارایی‌های ناهمگون، قیمت غیرشفاف و اطلاعات وابسته به واسطه‌ها، آگهی‌ها و روایت‌های اجتماعی	گزینش اطلاعات تأییدکننده پس از علاقه‌مند شدن به یک ملک یا منطقه	کاهش ارزیابی انتقادی و افزایش اتکا به شواهد همسو با انتخاب اولیه	Wong et al., 2012; Pandey & Jessica, 2018; Cascão et al., 2023; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
ناهمخوانی شناختی	تنش ذهنی پس از مواجهه با اطلاعات ناسازگار با تصمیم اولیه	کم‌اهمیت جلوه دادن داده‌های مخالف، نسبت دادن شکست به عوامل بیرونی یا پافشاری بر تصمیم زیان‌بار	دشواری پذیرش خطا در انتخاب ملک، منطقه، قیمت خرید یا زمان ورود	Festinger, 1957; Goetzmann & Peles, 1997; Olsen, 2008; Fatima, 2019.
سوگیری دسته‌بندی	قرار دادن املاک، مناطق، سازندگان یا سرمایه‌گذاران در طبقه‌های ذهنی ساده	قضاوت درباره «منطقه روبه‌رشد»، «ملک امن»، «محله لوکس»، «بازار در رکود» یا «بازار در رونق»	ساده‌سازی پردازش اطلاعات، اما پنهان شدن تفاوت‌های درون‌گروهی، داده‌های ناسازگار و ویژگی‌های خاص هر ملک	Mullainathan, 2002; Gabaix, 2010; Hong et al., 2007.
سوگیری بازننگری یا پس‌نگری	بازسازی ذهنی گذشته پس از روشن شدن نتیجه	تصور این‌که مسیر رشد یا افت قیمت از ابتدا روشن و قابل پیش‌بینی بوده است.	تضعیف یادگیری واقعی از خطا و تقویت اعتماد افراطی در تصمیم‌های بعدی	Fischhoff & Beyth, 1975; Bukszar & Connolly, 1988; Biais & Weber, 2009; Goodwin, 2010; Merkle, 2017.

Shefrin & Thaler, 1988; Molz & Giessen, 2001; Antonides et al., 2011; Shantha Gowri & Ram, 2019.	تقویت سوگیری تأییدی و جلوگیری از ارزیابی یکپارچه منابع و پیامدهای مالی	ارزشمندتر دانستن اطلاعات همسو با حساب‌های ذهنی نسبت به اطلاعات مرتبط اما متناقض	تفسیر منابع مالی، زیان‌ها، سودها یا دارایی‌ها در قالب حساب‌های ذهنی جداگانه	حسابداری ذهنی
-	اطلاعات بیشتر لزوماً به تصمیم بهتر منجر نمی‌شود.	افزایش حجم اطلاعات بازار مسکن، بدون ارزیابی انتقادی، مقایسه داده‌ها، مواجهه با شواهد مخالف و کنترل حساب‌های ذهنی کافی نیست.	مسئله اصلی فقط کمبود اطلاعات نیست، بلکه نحوه گزینش، تأیید، تفسیر و ادغام اطلاعات در ذهن سرمایه‌گذار است.	برآیند خوشه

۴-۶. سوگیری‌های مبتنی بر زیان، ترس و حساب‌های ذهنی

ششمین خوشه یافته‌ها نشان می‌دهد که زیان، ترس، پشیمانی و تفکیک ذهنی منابع، نقشی جدی در رفتار سرمایه‌گذاران مسکن دارند. زیان‌گریزی به این معناست که اثر روانی زیان برای فرد بیش از اثر روانی سود است؛ بنابراین، سرمایه‌گذار ممکن است برای جلوگیری از پذیرش زیان، ملکی را بیش از حد نگه دارد، در زمان نامناسب از بازار خارج شود، دارایی زیان‌ده را به امید بازگشت قیمت حفظ کند یا در دوره‌های افت قیمت، تصمیم‌های دفاعی و هیجانی اتخاذ کند (Hwang & Satchell, 2013; Kahneman & Tversky, 2013; Mbaluka et al., 2012). در بازار مسکن، اثر زیان‌گریزی می‌تواند به دلیل ارزش بالای دارایی، نقدشوندگی محدود، هزینه‌های بالای جابه‌جایی و پیوند عاطفی یا هویتی با ملک شدت بیشتری پیدا کند؛ از این رو، سرمایه‌گذار ممکن است به جای ارزیابی مجدد بازده و ریسک، بر اجتناب از ثبت زیان تمرکز کند و تصمیم فروش یا تغییر ترکیب دارایی را به تعویق بیندازد (Samuelson & Zeckhauser, 1988; Litovsky et al., 2022).

سوگیری ابهام‌گریزی موجب می‌شود که فرد از گزینه‌هایی که اطلاعات آن‌ها ناقص یا پیامدهایشان نامطمئن است فاصله بگیرد، حتی اگر بازده مورد انتظار آن‌ها مطلوب باشد؛ این سوگیری در بازار مسکن به‌ویژه وقتی فعال می‌شود که سرمایه‌گذار درباره اعتبار اسناد مالکیت، آینده منطقه، ثبات مقررات، امکان فروش مجدد، وضعیت وام یا مسیر آتی قیمت‌ها اطمینان کافی ندارد (Ellsberg, 1961; Easley & O'Hara, 2009; Antoniou et al., 2015; Dimmock et al., 2016; Abbasi-Asl et al., 2022).

حسابداری ذهنی که پیش‌تر اشاره شد، در تصمیم مسکن اهمیت دارد، زیرا منابع مالی مختلف مانند پس‌انداز، وام، فروش ارز، فروش خودرو، ارث یا درآمد اجاره، در ذهن سرمایه‌گذار به حساب‌های جداگانه تقسیم می‌شوند و این تقسیم‌بندی می‌تواند تصمیم خرید، میزان ریسک‌پذیری، زمان ورود، شیوه تأمین مالی و حتی تحمل زیان را تغییر دهد (Shefrin & Thaler, 1988; Zhixiong & Zhongfa, 2022; Molz & Giessen, 2001; Antonides et al., 2011). خودکنترلی نیز به توان فرد در پایبندی به برنامه مالی، بودجه‌بندی، تأخیر در تصمیم، تحمل نوسان برنامه‌ریزی‌شده و پرهیز از معامله احساسی مربوط است؛ در آثار متعدد، خودکنترلی به‌عنوان پایبندی به خط‌مشی تخصیص دارایی، تحمل نوسان برنامه‌ریزی‌شده و اجتناب از معامله احساسی تعریف شده است (Gamst-Klaussen et al., 2019; Sekścińska et al., 2021; Anwar et al., 2023).

سوگیری وضع موجود از ترس پشیمانی، هزینه‌های ادراکی تغییر، اثر تملک، زیان‌گریزی و ترجیح پرهیز از اقدام تغذیه می‌کند و سبب می‌شود که فرد حتی در برابر گزینه‌های بهتر، به انتخاب فعلی خود تعلق بیشتری نشان دهد (Samuelson & Zeckhauser, 1988; Ritov & Baron, 1992; Schweitzer, 1994; Freiburg & Grichnik, 2013; Harbi & Toumia, 2020). پشیمانی‌گریزی نیز با همین منطق پیوند دارد، زیرا سرمایه‌گذار برای اجتناب از احساس پشیمانی، ممکن است تصمیم ورود یا خروج را به تعویق بیندازد، تصمیم جمعی را ایمن‌تر بداند یا در شرایط نوسانی از اقدام مستقل فاصله بگیرد (Mayora & Lestari, 2024).

برآیند یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که سوگیری‌های شناختی و هیجانی در بازار مسکن نه تنها بر تصمیم ورود به بازار، بلکه بر جستجوی اطلاعات، ارزیابی قیمت، انتخاب منطقه، پذیرش ریسک، نگهداری ملک، فروش دارایی و تفسیر تجربه‌های گذشته اثر می‌گذارند؛ بنابراین، هر چارچوب تحلیلی برای سرمایه‌گذاری مسکن که فقط بر بازده، قیمت، نرخ بهره و درآمد

تمرکز کند، بخش مهمی از سازوکار واقعی تصمیم را نادیده می‌گیرد، زیرا تصمیم سرمایه‌گذار در عمل از تعامل بازده مورد انتظار، ادراک ریسک، ابهام‌ناهدی، ترس از زیان، تفکیک ذهنی منابع و توان خودکنترلی شکل می‌گیرد. در جدول ۸، سوگیری مربوط به این خوشه و چگونگی تأثیر آنها در بازار مسکن فهرست شده‌اند.

جدول ۸. سوگیری‌های مبتنی بر زیان، ترس و حساب‌های ذهنی در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن

سوگیری یا سازوکار	تعریف و سازوکار اثرگذاری	نمود در بازار مسکن	پیامد تصمیمی	منابع
زیان‌گریزی	اثر روانی زیان برای فرد بیش از اثر روانی سود است.	سرمایه‌گذار برای جلوگیری از پذیرش زیان، ملک را بیش از حد نگه می‌دارد، در زمان نامناسب از بازار خارج می‌شود یا دارایی زیان‌ده را به امید بازگشت قیمت حفظ می‌کند.	تصمیم‌های دفاعی و هیجانی در دوره‌های افت قیمت	Hwang & Satchell, 2010; Mbaluka et al., 2012; Kahneman & Tversky, 2013.
تشدید زیان‌گریزی در مسکن	ارزش بالای دارایی، نقدشوندگی محدود، هزینه‌های بالای جابه‌جایی و پیوند عاطفی یا هویتی با ملک، اثر زیان‌گریزی را تقویت می‌کند.	سرمایه‌گذار به جای ارزیابی مجدد بازده و ریسک، بر اجتناب از ثبت زیان تمرکز می‌کند.	تعویق فروش یا تغییر ترکیب دارایی	Samuelson & Zeckhauser, 1988; Litovsky et al., 2022; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
ابهام‌گریزی	فرد از گزینه‌هایی با اطلاعات ناقص یا پیامدهای نامطمئن فاصله می‌گیرد، حتی اگر بازده مورد انتظار مطلوب باشد.	تردید درباره اعتبار اسناد مالکیت، آینده منطقه، ثبات مقررات، امکان فروش مجدد، وضعیت وام یا مسیر آتی قیمت‌ها	پرهیز از فرصت‌های سرمایه‌گذاری نامطمئن	Ellsberg, 1961; Easley & O'Hara, 2009; Antoniou et al., 2015; Dimmock et al., 2016; Abbasi-Asl et al., 1402.
خودکنترلی	توان پایبندی به برنامه مالی، بودجه‌بندی، تأخیر در تصمیم و پرهیز از معامله احساسی	پایبندی به خط‌مشی تخصیص دارایی و تحمل نوسان برنامه‌ریزی‌شده	کاهش تصمیم‌های احساسی و افزایش انضباط مالی	Shefrin & Thaler, 1988; Gamst-Klaussen et al., 2019; Sekścińska et al., 2021; Anwar et al., 2023.
سوگیری وضع موجود	ترس پشیمانی، هزینه‌های ادراکی تغییر، اثر تملک، زیان‌گریزی و ترجیح پرهیز از اقدام، فرد را به وضعیت فعلی وابسته می‌کند.	سرمایه‌گذار حتی در برابر گزینه‌های بهتر، به انتخاب فعلی خود تعلق بیشتری نشان می‌دهد.	ماندن در تصمیم موجود و کاهش آمادگی برای تغییر	Samuelson & Zeckhauser, 1988; Ritov & Baron, 1992; Schweitzer, 1994; Freiburg & Grichnik, 2013; Harbi & Toumia, 2020.
پشیمانی‌گریزی	فرد برای اجتناب از احساس پشیمانی، از تصمیم مستقل یا تغییر تصمیم فاصله می‌گیرد.	تعویق تصمیم ورود یا خروج، ایمن‌تر دانستن تصمیم جمعی و پرهیز از اقدام مستقل در شرایط نوسانی	کندشدن تصمیم‌گیری و افزایش وابستگی به رفتار جمعی	Mayora & Lestari, 2024.
برآیند خوشه	سوگیری‌های شناختی و هیجانی بر ورود به بازار، جستجوی اطلاعات، ارزیابی قیمت، انتخاب منطقه، پذیرش ریسک، نگهداری، فروش و تفسیر تجربه‌ها اثر می‌گذارند.	تصمیم سرمایه‌گذار از تعامل بازده مورد انتظار، ادراک ریسک، ابهام‌ناهدی، ترس از زیان، تفکیک ذهنی منابع و خودکنترلی شکل می‌گیرد.	چارچوب‌های صرفاً اقتصادی، بخشی از سازوکار واقعی تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن را نادیده می‌گیرند.	-

اگرچه سازهایی چون «سوگیری وضع موجود» و «اثر تملک» در هر دو خوشه ۲ (مبتنی بر نقطه مرجع) و خوشه ۶ (مبتنی بر زیان و ترس) مطرح شده‌اند، اما این تکرار به دلیل تفکیک کارکردی آنها در مراحل تصمیم‌گیری است: در خوشه ۲، این سوگیری‌ها صرفاً به‌عنوان یک «نقطه مرجع شناختی در مرحله ارزش‌گذاری و قیمت‌گذاری اولیه ملک» عمل می‌کنند که در آن

سرمایه‌گذار قیمت خرید یا دارایی فعلی را خط‌کش سنجش قرار می‌دهد. اما در خوشه ۶، این سازه‌ها در نقش یک «محرک هیجانی - انگیزشی» در مرحله نگهداری و مقاومت در برابر فروش دارایی زیان‌ده ظاهر می‌شوند که ریشه در ترس شدید از شناسایی قطعی زیان و اجتناب از پشیمانی دارد.

۵. نتیجه‌گیری

بازار مسکن، به دلیل ناهمگونی دارایی، نقدشوندگی محدود، اطلاعات قیمت‌گذاری ناقص، هزینه‌های بالای جستجو و پیچیدگی‌های حقوقی و اعتباری، بستری بسیار مناسب برای فعال‌شدن سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی است. تمایل به سرمایه‌گذاری در مسکن، با مالکیت، تصمیم خرید، تمایل به پرداخت و سرمایه‌گذاری مجدد یکسان نیست و هر یک از این مفاهیم به مرحله‌ای متفاوت از فرایند تصمیم اشاره دارد. یافته‌های مرور ادبیات پژوهش تأیید می‌کنند که سوگیری‌ها در همه مراحل تصمیم به یک شکل عمل نمی‌کنند؛ اطلاعات در دسترس و تازگی بیشتر در مرحله توجه به فرصت و شکل‌گیری انتظار فعال می‌شوند، لنگراندازی و اثر تملک در مرحله ارزش‌گذاری و فروش برجسته‌ترند، بیش اطمینانی و خوش‌بینی در مرحله پذیرش ریسک و زمان‌بندی ورود اثر می‌گذارند و زیان‌گریزی و سوگیری وضع موجود در مرحله نگهداری یا خروج از بازار نقش بیشتر پیدا می‌کنند؛ بنابراین، تبیین رفتاری سرمایه‌گذاری مسکن نیازمند نگاه فرایندی است؛ یعنی نباید سوگیری‌ها به صورت فهرستی ثابت و جداگانه بررسی شوند، و باید جایگاه هر سوگیری در مسیر توجه، جستجو، ارزش‌گذاری، تصمیم، نگهداری و خروج روشن شود. از همین منظر، یافته‌های پژوهش حاکی از آن است که سوگیری‌های شناختی، بخشی از سازوکار واقعی تصمیم‌گیری در بازاری هستند که اطلاعات آن پراکنده، پرهزینه، نابرابر و گاه نامعتبر است. این نتیجه با مبانی نظری مالی رفتاری و فرضیه‌ی بازار سازگار هم‌راستاست، زیرا این دو رویکرد نشان می‌دهند که سرمایه‌گذار در محیط پیچیده، میان محاسبه عقلانی، تجربه شخصی، شهود، روایت‌های بازار و واکنش‌های هیجانی حرکت می‌کند.

فهم تصمیم سرمایه‌گذاری در مسکن بدون تحلیل سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی، ناقص است. عوامل عقلانی مانند بازده، مکان، درآمد اجاره، رشد ارزش، اعتبار و امنیت حقوقی مبنای ارزیابی سرمایه‌گذار را می‌سازند، اما سوگیری‌ها تعیین می‌کنند که این مبنا چگونه دیده، تفسیر و وزن‌دهی شود. اطلاعات در دسترس، لنگراندازی، بیش اطمینانی، سوگیری تأییدی، زیان‌گریزی، حسابداری ذهنی، رفتار گله‌ای و سوگیری وضع موجود، هم‌زمان بر تصمیم ورود به بازار، و بر زمان‌بندی، قیمت‌گذاری، نگهداری، فروش و ارزیابی تجربه‌های گذشته اثر می‌گذارند. به لحاظ نظری، این نتیجه با مالی رفتاری و فرضیه‌ی بازار سازگار همخوان است، زیرا سرمایه‌گذار را کنشگری می‌داند که در محیطی پرابهام، میان تحلیل، شهود، تجربه و انطباق حرکت می‌کند. از نظر کاربردی، این نتیجه نشان می‌دهد که بهبود تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران مسکن فقط با افزایش عرضه اطلاعات یا توسعه‌ی پلتفرم‌های ملکی حاصل نمی‌شود؛ و نیازمند شفافیت قیمت معاملات واقعی، آموزش مالی، ارتقای سواد پلتفرم دیجیتال، تنظیم‌گری داده‌های تبلیغاتی، توسعه‌ی ابزارهای مقایسه ریسک و ایجاد سازوکارهای مشاوره معتبر است. علاوه بر این، شدت و نحوه بروز این سوگیری‌ها به بافت ساختاری بازار وابسته است. در بازارهای توسعه‌یافته با وجود پایگاه‌های داده شفاف، نهادهای اعتبارسنجی و ابزارهای متنوع مالی، سوگیری‌ها بیشتر در قالب رفتارهای تحلیلی سوگیرانه (نظیر سوگیری تأییدی یا بیش اطمینانی) بروز می‌یابند؛ در مقابل، در بازارهای نوظهور به دلیل عدم تقارن شدید اطلاعاتی، فقدان سامانه‌های جامع ثبت معاملات و بی‌ثباتی متغیرهای کلان اقتصادی، وزن سوگیری‌های مبتنی بر نفوذ اجتماعی (رفتار گله‌ای، شبکه‌های غیررسمی و اتکا به واسطه‌ها) و زیان‌گریزی به مراتب پررنگ‌تر و غالب است.

بنابراین، بازار مسکن، به‌ویژه در اقتصادهای دارای عدم قطعیت و تورم بالا، محیطی است که در آن سوگیری‌های شناختی می‌توانند تصمیم‌های فردی را به موج‌های جمعی و پیامدهای بازاری تبدیل کنند. تحلیل این سوگیری‌ها، هم برای نظریه‌پردازی در مالی رفتاری املاک و هم برای طراحی سیاست‌های شفافیت، آموزش و حمایت از سرمایه‌گذاران ضروری است. از جمله محدودیت‌های جدی پژوهش در این حوزه، ناهمگونی مفهومی سوگیری‌هاست؛ در برخی مطالعات، رفتار گله‌ای، آبشار اطلاعاتی، نفوذ همتایان و سوگیری پژواک به صورت نزدیک یا حتی هم‌پوشان به کار رفته‌اند، در حالی که به لحاظ نظری باید میان سازوکار اجتماعی، سازوکار اطلاعاتی و سازوکار شناختی تفکیک قائل شد. محدودیت دیگر، غلبه مطالعات مقطعی و خودگزارشی است؛ چنین مطالعاتی نشان می‌دهند که سرمایه‌گذاران چه ادراکی از تصمیم خود دارند، اما نمی‌توانند پویایی

سوگیری‌ها را در طول چرخه‌های رونق، رکود و انتظار به‌خوبی توضیح دهند. بر این اساس، پژوهش‌های آینده می‌توانند با استفاده از طرح‌های طولی و داده‌های معاملاتی واقعی، تغییر سوگیری‌ها را در مراحل مختلف تصمیم و چرخه‌های بازار بررسی کنند و هم‌زمان، مقیاس‌های بومی و نقش سکوه‌های دیجیتال، عدم تقارن اطلاعاتی و زمینه‌های اجتماعی و نهادی را در شکل‌گیری این سوگیری‌ها مورد آزمون قرار دهند.

مشارکت نویسندگان

این مقاله مستخرج از رساله دکتری نویسنده اول و با راهنمایی نویسندگان دوم و سوم است. نویسنده اول ۶۰ درصد، نویسنده دوم ۲۰ درصد و نویسنده سوم ۲۰ درصد.

تشکر و قدردانی

این مقاله حامی مالی و معنوی ندارد و پژوهش با هزینه شخصی نویسندگان انجام شده است.

تعارض منافع

نویسندگان اعلام می‌دارند که هیچ‌گونه تعارض منافع مالی یا معنوی در انجام این پژوهش و نگارش مقاله وجود نداشته است.

منابع

- Abbasi-Asl, M., Rostami, M. R., & Minooei, M. (2023). Stock Return Volatility Model and Investors Involved in Cognitive Biases of Ambiguity Aversion, Familiarity, Self-Attribution, and Conservatism. *Journal of Financial and Behavioral Researches in Accounting*, 3(3), 1–22.
- Al Abdin, S. Z. U., Farooq, O., Sultana, N., & Farooq, M. (2017). The impact of heuristics on investment decision and performance: Exploring multiple mediation mechanisms. *Research in International Business and Finance*, 42, 674–688. DOI: 10.1016/j.ribaf.2017.07.010
- Antonides, G., De Groot, I. M., & Van Raaij, W. F. (2011). Mental budgeting and the management of household finance. *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 546–555. DOI: 10.1016/j.joep.2011.04.001
- Antoniou, C., Harris, R. D., & Zhang, R. (2015). Ambiguity aversion and stock market participation: An empirical analysis. *Journal of Banking & Finance*, 58, 57–70. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2015.04.009
- Anwar, M., Irbayuni, S., Wikartika, I., & Pratikto, H. (2023). Behavioural bias in investment decisions: Moderate role of self-control. *JPPI (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 9(1), 490–498. DOI: 10.29210/020231798
- Baker, H. K., Kumar, S., Goyal, N., & Gaur, V. (2019). How financial literacy and demographic variables relate to behavioral biases. *Managerial Finance*, 45(1), 124–146. DOI: 10.1108/MF-01-2018-0003
- Banerjee, A. V. (1992). A simple model of herd behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(3), 797–817. DOI: 10.2307/2118364
- Bao, H. X., & Li, S. H. (2016). Overconfidence and real estate research: A survey of the literature. *The Singapore Economic Review*, 61(4), 1650015. DOI: 10.1142/S0217590816500156
- Benassi, V. A., Sweeney, P. D., & Drevno, G. E. (1979). Mind over matter: Perceived success at psychokinesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(8), 1377. DOI: 10.1037/0022-3514.37.8.1377
- Benos, A. V. (1998). Aggressiveness and survival of overconfident traders. *Journal of Financial Markets*, 1(3–4), 353–383. DOI: 10.1016/S1386-4181(97)00010-4
- Biais, B., & Weber, M. (2009). Hindsight bias, risk perception, and investment performance. *Management Science*, 55(6), 1018–1029. DOI: 10.1287/mnsc.1090.1000
- Bikhchandani, S., Hirshleifer, D., & Welch, I. (1992). A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades. *Journal of Political Economy*, 100(5), 992–1026. DOI: 10.1086/261849
- Cascão, A., Quelhas, A. P., & Cunha, A. M. (2023). Heuristics and cognitive biases in the housing investment market. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 16(5), 991–1006. DOI: 10.1108/IJHMA-05-2022-0073

- Çelen, B., & Kariv, S. (2004). Distinguishing informational cascades from herd behavior in the laboratory. *American Economic Review*, 94(3), 484–498. DOI: 10.1257/0002828041464461
- Chalil, T. M., & Zidane, C. (2026). The literacy paradox: How financial knowledge discourages while digital skills encourage housing investment in Indonesia. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 1–33. DOI: 10.1108/IJHMA-03-2026-0086
- Chang, C. C., Chao, C. H., & Yeh, J. H. (2016). The role of buy-side anchoring bias: Evidence from the real estate market. *Pacific-Basin Finance Journal*, 38, 34–58. DOI: 10.1016/j.pacfin.2016.02.008
- Chapman, G. B., & Johnson, E. J. (1999). Anchoring, activation, and the construction of values. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79(2), 115–153. DOI: 10.1006/obhd.1999.2841
- Costa, D. F., de Melo Carvalho, F., de Melo Moreira, B. C., & do Prado, J. W. (2017). Bibliometric analysis on the association between behavioral finance and decision making with cognitive biases such as overconfidence, anchoring effect and confirmation bias. *Scientometrics*, 111, 1775–1799. DOI: 10.1007/s11192-017-2371-5
- Daniel, K., Hirshleifer, D., & Subrahmanyam, A. (1998). Investor psychology and security market under- and overreactions. *The Journal of Finance*, 53(6), 1839–1885. DOI: 10.1111/0022-1082.00077
- Dimmock, S. G., Kouwenberg, R., Mitchell, O. S., & Peijnenburg, K. (2016). Ambiguity aversion and household portfolio choice puzzles: Empirical evidence. *Journal of Financial Economics*, 119(3), 559–577. DOI: 10.1016/j.jfineco.2016.01.003
- Duan, W., Gu, B., & Winston, A. B. (2009). Informational cascades and software adoption on the internet: An empirical investigation. *MIS Quarterly*, 23–48. DOI: 10.2307/20650277
- Easley, D., & O'Hara, M. (2009). Ambiguity and nonparticipation: The role of regulation. *The Review of Financial Studies*, 22(5), 1817–1843. DOI: 10.1093/rfs/hhn100
- Ellsberg, D. (1961). Risk, ambiguity, and the Savage axioms. *The Quarterly Journal of Economics*, 75(4), 643–669. DOI: 10.2307/1884324
- Epley, N., & Gilovich, T. (2001). Putting adjustment back in the anchoring and adjustment heuristic: Differential processing of self-generated and experimenter-provided anchors. *Psychological Science*, 12(5), 391–396. DOI: 10.1111/1467-9280.00372
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford University Press.
- Fischhoff, B., & Beyth, R. (1975). “I knew it would happen”: Remembered probabilities of once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance*, 13(1), 1–16. DOI: 10.1016/0030-5073(75)90002-1
- Gale, N. K., Heath, G., Cameron, E., Rashid, S., & Redwood, S. (2013). Using the framework method for the analysis of qualitative data in multi-disciplinary health research. *BMC Medical Research Methodology*, 13, 117. DOI: 10.1186/1471-2288-13-117
- Gervais, S., & Odean, T. (2001). Learning to be overconfident. *The Review of Financial Studies*, 14(1), 1–27. DOI: 10.1093/rfs/14.1.1
- Goetzmann, W. N., & Peles, N. (1997). Cognitive dissonance and mutual fund investors. *Journal of Financial Research*, 20(2), 145–158. DOI: 10.1111/j.1475-6803.1997.tb00241.x
- Gupta, S., & Shrivastava, M. (2021). Impact of behavioral biases on investment decisions: Moderating effect of preferred sector of investment. *Ramanujan International Journal of Business and Research*, 6, 37–48. DOI: 10.51245/rijbr.v6i1.2021.244
- Harbi, S., & Toumia, O. (2020). The status quo and the investment decisions. *Managerial Finance*, 46(9), 1183–1197. DOI: 10.1108/MF-11-2019-0571
- Hoxha, V., & Hasani, I. (2022). Decision-making biases in property investments in Prishtina, Kosovo. *Journal of Property Investment & Finance*, 41(2), 155–181. DOI: 10.1108/JPIF-04-2022-0031
- Hwang, S., & Satchell, S. E. (2010). How loss averse are investors in financial markets? *Journal of Banking & Finance*, 34(10), 2425–2438. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2010.03.018
- Kahneman, D., & Tversky, A. (2013). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Handbook of the Fundamentals of Financial Decision Making: Part I* (pp. 99–127). DOI: 10.1142/9789814417358_0006

- Koo, J. H., & Yang, D. (2018). Managerial overconfidence, self-attribution bias, and downwardly sticky investment: Evidence from Korea. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54(1), 144–161. DOI: 10.1080/1540496X.2017.1398643
- Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(2), 311. DOI: 10.1037/0022-3514.32.2.311
- Levac, D., Colquhoun, H., & O'Brien, K. K. (2010). Scoping studies: Advancing the methodology. *Implementation Science*, 5, 69. DOI: 10.1186/1748-5908-5-69
- Lieder, F., Griffiths, T. L., Huys, Q. J. M., & Goodman, N. D. (2018). The anchoring bias reflects rational use of cognitive resources. *Psychonomic Bulletin & Review*, 25, 322–349. DOI: 10.3758/s13423-017-1286-8
- Litovsky, Y., Loewenstein, G., Horn, S., & Olivola, C. Y. (2022). Loss aversion, the endowment effect, and gain-loss framing shape preferences for noninstrumental information. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(34), e2202700119. DOI: 10.1073/pnas.2202700119
- Lo, A. W. (2004). The adaptive markets hypothesis: Market efficiency from an evolutionary perspective. *Journal of Portfolio Management*. DOI: 10.3905/jpm.2004.442611
- Lowies, G. A., Hall, J. H., & Cloete, C. E. (2016). Heuristic-driven bias in property investment decision-making in South Africa. *Journal of Property Investment & Finance*, 34(1), 51–67. DOI: 10.1108/JPIF-08-2014-0055
- Lusardi, A. (2015). Financial literacy: Do people know the ABCs of finance? *Public Understanding of Science*, 24(3), 260–271. DOI: 10.1177/0963662514564516
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. DOI: 10.1257/jel.52.1.5
- Mayora, G. M., & Lestari, W. (2024). The effect of risk perception, recency bias, herding behavior and regret aversion bias on investment decision making among the younger generation in Surabaya. *Ekspektra: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 8(1), 80–94.
- Mbaluka, P., Muthama, C., & Kalunda, E. (2012). Prospect theory: Test on framing and loss aversion effects on investors decision-making process at the Nairobi Securities Exchange, Kenya. *Research Journal of Finance & Accounting*, 3(9), 31–40.
- Miller, D. T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82(2), 213. DOI: 10.1037/0033-2909.82.2.213
- Molz, G., & Giessen, J. L. U. (2001). *The “confirmation bias”: Does it result from mental accounting? An exploratory analysis*. Universitätsbibliothek.
- Moradi, M., Mostafaei, Z., & Meshki, M. (2013). A study on investors' personality characteristics and behavioral biases: Conservatism bias and availability bias in the Tehran Stock Exchange. *Management Science Letters*, 3(4), 1191–1196. DOI: 10.5267/j.msl.2013.03.003
- Mullainathan, S. (2002). *Thinking through categories* (pp. 1031–1053). Working Paper, Harvard University.
- Murithi, D. K. (2014). *The effect of anchoring on investment decision making by individual investors in Kenya* (Doctoral dissertation, University of Nairobi).
- Nateqi Sabet, A. A. (2026a). *Çegune Bexânim (Learning How to Read)*. Zenodo. DOI: zenodo.18407754
- Nateqi Sabet, A. A. (2026b). *Ertebât bâ Bargedân (Communication with Slip-Box)*. Zenodo. DOI: 10.5281/zenodo.18407912
- Njo, A., I. Made, N., & Irwanto, A. (2019). Dual process of dual motives in real estate market Indonesia. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 12(1), 25–42. DOI: 10.1108/IJHMA-05-2017-0049
- Odean, T. (1998). Volume, volatility, price, and profit when all traders are above average. *The Journal of Finance*, 53(6), 1887–1934. DOI: 10.1111/0022-1082.00078
- Olsen, R. A. (2008). Cognitive dissonance: The problem facing behavioral finance. *Behavioral Finance*, 9(1), 1–4. DOI: 10.1080/15427560801896552
- Ottaviani, M., & Sørensen, P. (2000). Herd behavior and investment: Comment. *American Economic Review*, 90(3), 695–704. DOI: 10.1257/aer.90.3.695
- Page, M. J., McKenzie, J. E., Bossuyt, P. M., Boutron, I., Hoffmann, T. C., Mulrow, C. D., Shamseer, L., Tetzlaff, J. M., Akl, E. A., Brennan, S. E., Chou, R., Glanville, J., Grimshaw, J. M., Hróbjartsson, A., Lalu, M. M., Li,

- T., Loder, E. W., Mayo-Wilson, E., McDonald, S., ... Moher, D. (2021). The PRISMA 2020 statement: An updated guideline for reporting systematic reviews. *BMJ*, 372, n71. DOI: 10.1136/bmj.n71
- Pandey, R., & Jessica, V. M. (2018). Measuring behavioural biases affecting real estate investment decisions in India: Using IRT. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 11(4), 648–668. DOI: 10.1108/IJHMA-12-2017-0103
- Pandey, R., & Jessica, V. M. (2019). Sub-optimal behavioural biases and decision theory in real estate: The role of investment satisfaction and evolutionary psychology. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 12(2), 330–348. DOI: 10.1108/IJHMA-10-2018-0075
- Parveen, S., Satti, Z. W., Subhan, Q. A., & Jamil, S. (2020). Exploring market overreaction, investors' sentiments and investment decisions in an emerging stock market. *Borsa Istanbul Review*, 20(3), 224–235. DOI: 10.1016/j.bir.2020.02.002
- Perumandla, S., & Bhattacharyya, S. S. (2025). Integrating rational and irrational factors towards explicating investment satisfaction and reinvestment intentions: A study in the context of direct residential real estate. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 18(4), 938–965. DOI: 10.1108/IJHMA-01-2024-0004
- Peters, M. D. J., Marnie, C., Tricco, A. C., Pollock, D., Munn, Z., Alexander, L., McInerney, P., Godfrey, C. M., & Khalil, H. (2020). Updated methodological guidance for the conduct of scoping reviews. *JBIM Evidence Synthesis*, 18(10), 2119–2126. DOI: 10.11124/JBIES-20-00167
- Prosad, J. M., Kapoor, S., & Sengupta, J. (2015). Behavioral biases of Indian investors: A survey of Delhi-NCR region. *Qualitative Research in Financial Markets*, 7(3), 230–263. DOI: 10.1108/QRFM-04-2014-0012
- Rahmawati, F., & Santi, F. (2023). A literature review on the influence of availability bias and overconfidence bias on investor decisions. *East Asian Journal of Multidisciplinary Research*, 2(12), 4961–4976. DOI: 10.55927/eajmr.v2i12.6896
- Rajdev, A. A., & Raninga, A. M. (2016). Gender and heuristic driven biases: A review of literature. *International Journal of Commerce, Business and Management*, 5(3), 35–38.
- Ritov, I., & Baron, J. (1992). Status-quo and omission biases. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(1), 49–61. DOI: 10.1007/BF00208786
- Rose, J. B. D., & Armansyah, R. F. (2022). Recency bias dan confirmation bias pada keputusan investasi investor pasar modal Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis (JIMBis)*, 1(2), 136–153. DOI: 10.24034/jimbis.v1i2.5366
- Roshangarzadeh, A., Dastgir, M., & Saedi, R. (2024). The Impact of Financial Literacy on Representativeness and Anchoring Behavioral Biases and Analysis of Their Effects on Investor Performance in Tehran Stock Exchange Using Nonparametric Structural Equation Models. *Financial Accounting and Auditing Research*, 16(62), 93–120.
- Salman, M., Khan, B., Khan, S. Z., & Khan, R. U. (2021). The impact of heuristic availability bias on investment decision-making: Moderated mediation model. *Business Strategy & Development*, 4(3), 246–257. DOI: 10.1002/bsd2.148
- Sam, A. J., Davidson, B. G. J., George, J. P., & Muttungal, P. V. (2025). Navigating real estate purchase decisions: An interplay of influential factors. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 18(5), 1334–1353. DOI: 10.1108/IJHMA-05-2024-0062
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7–59. DOI: 10.1007/BF00055564
- Schütze, T., Schmidt, U., Spitzer, C., & Wichardt, P. C. (2024). Illusion of control: Psychological characteristics as moderators in financial decision making. *Journal of Risk and Financial Management*, 17(2), 65. DOI: 10.3390/jrfm17020065
- Sekścińska, K., Rudzinska-Wojciechowska, J., & Jaworska, D. (2021). Self-control and financial risk taking. *Journal of Economic Psychology*, 85, 102386. DOI: 10.1016/j.joep.2021.102386
- Shantha Gowri, B., & Ram, V. S. (2019). Does availability bias have influence on FMCG investors? An empirical study on cognitive dissonance, rational behaviour and mental accounting bias. *International Journal of Financial Research*, 10(4), 68–83. DOI: 10.5430/ijfr.v10n4p68
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609–643. DOI: 10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x

- Shiller, R. J. (2022). *Eshteyagh-e gheyr-e aqlani (Irrational Exuberance)* (M. Nadiri & A. Mardani, Trans.). Bourse Publications.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118. DOI: 10.2307/1884852
- Susanto, S. A., & Njo, A. (2019). First-home buyers and herding behavior in Surabaya, Indonesia. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 13(3), 393–411. DOI: 10.1108/IJHMA-04-2019-0041
- Tricco, A. C., Lillie, E., Zarin, W., O'Brien, K. K., Colquhoun, H., Levac, D., Moher, D., Peters, M. D. J., Horsley, T., Weeks, L., Hempel, S., Akl, E. A., Chang, C., McGowan, J., Stewart, L., Hartling, L., Aldcroft, A., Wilson, M. G., Garritty, C., ... Straus, S. E. (2018). PRISMA extension for scoping reviews (PRISMA-ScR): Checklist and explanation. *Annals of Internal Medicine*, 169(7), 467–473. DOI: 10.7326/M18-0850
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207–232. DOI: 10.1016/0010-0285(73)90033-9
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. DOI: 10.1126/science.185.4157.1124
- Wangzhou, K., Khan, M., Hussain, S., Ishfaq, M., & Farooqi, R. (2021). Effect of regret aversion and information cascade on investment decisions in the real estate sector: The mediating role of risk perception and the moderating effect of financial literacy. *Frontiers in Psychology*, 12, 736753. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.736753
- Waweru, N. M., Mwangi, G. G., & Parkinson, J. M. (2014). Behavioural factors influencing investment decisions in the Kenyan property market. *Afro-Asian Journal of Finance and Accounting*, 4(1), 26–49. DOI: 10.1504/AJFA.2014.059500
- Wong, S. K., Yiu, C. Y., & Chau, K. W. (2012). Liquidity and information asymmetry in the real estate market. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 45, 49–62. DOI: 10.1007/s11146-011-9326-z
- Yang, J., Cashel-Cordo, P., & Kang, J. G. (2020). Empirical research on herding effects: Case of real estate markets. *Journal of Accounting and Finance*, 20(1), 122–130. DOI: 10.33423/jaf.v20i1.2747
- Zhang, H. (2023). The influence of endowment effect on the investment decisions in hybrid funds. In *International Conference on Economic Management and Green Development* (pp. 414–420). Springer Nature Singapore. DOI: 10.1007/978-981-97-0523-8_40
- Zhang, M., Nazir, M. S., Farooqi, R., & Ishfaq, M. (2022). Moderating role of information asymmetry between cognitive biases and investment decisions: A mediating effect of risk perception. *Frontiers in Psychology*, 13, 828956. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.828956

پیوست ۱: مشخصات روش‌شناختی تمامی مطالعات تجربی میدانی سنتز شده

ردیف	مطالعه (نویسنده و سال)	کشور / بافتار جغرافیایی	طرح پژوهش و ابزار گردآوری	حجم و جامعه نمونه	سوگیری‌ها / سازه‌های رفتاری محوری	یافته‌های کلیدی در تصمیم‌گیری مسکن
۱	Waweru et al. (2014)	کنیا	کمی، پیمایشی (پرسش‌نامه)، رگرسیون چندگانه	۱۴۲ سرمایه‌گذار حقیقی املاک	دسترس‌پذیری، نمایندگی، بیش اطمینانی، لنگراندازی، رفتار گله‌ای	دسترسی آسان به اخبار معاملات موفق اخیر بیشترین اثر را در ورود به بازار دارد؛ بیش اطمینانی در مردان و سرمایه‌گذاران با سابقه بیشتر است.
۲	Lowies et al. (2016)	آفریقای جنوبی	کمی - توصیفی و تحلیل همبستگی	۳۶ مدیر و تحلیل‌گر ارشد صندوق‌های املاک	هیپوریستیک‌ها، لنگراندازی، دسترس‌پذیری، محافظه‌کاری	حتی تحلیل‌گران نهادی و حرفه‌ای مسکن در شرایط عدم تقارن اطلاعاتی، شدیداً به قیمت‌های پیشنهادی اولیه (لنگر) اتکا می‌کنند.
۳	Chang et al. (2016)	تایوان	کمی، تحلیل داده‌های واقعی معاملات (مدل هدایک)	پایگاه داده رسمی معاملات ثبت‌شده مسکن	لنگراندازی سمت خرید، نقاط مرجع	خریداران، قیمت خرید قبلی یا اولین قیمت اعلامی را لنگر قرار داده و در چانه‌زنی‌ها تعدیل ناکافی قیمت انجام می‌دهند.
۴	Pandey & Jessica (2018)	هندوستان	کمی، نظریه پاسخ گویه و پیمایش	۴۳۵ سرمایه‌گذار مسکونی و تجاری	زیان‌گریزی، حسابداری ذهنی، اثر تملک، بیش اطمینانی	سازه‌های زیان‌گریزی و اثر تملک بیشترین قدرت تمیز را در تمایل به نفروختن ملک در شرایط رکود نشان می‌دهند.
۵	Pandey & Jessica (2019)	هندوستان	مدل‌سازی معادلات ساختاری	۳۵۰ سرمایه‌گذار خرد مسکن	سوگیری‌های رفتاری، رضایت سرمایه‌گذاری، روان‌شناسی تکاملی	سوگیری‌های شناختی باعث خطای محاسباتی مکرر شده و رضایت بلندمدت خریداران از تصمیم را کاهش می‌دهد.
۶	Njo et al. (2019)	اندونزی	کمی، مدل فرآیند دوگانه و رگرسیون	۲۰۰ خریدار و سرمایه‌گذار مسکن	انگیزه‌های دوگانه (مصرفی/سرمایه‌ای)، ادراک ریسک	خریداران مصرفی تحت سلطه اثر تملک و دلبستگی عاطفی، و خریداران سرمایه‌ای تحت سلطه رفتار گله‌ای و سوگیری دسترس‌پذیری هستند.
۷	Susanto & Njo (2019)	اندونزی	پیمایشی، تحلیل مسیر	۱۷۰ خریدار خانه اولی	رفتار گله‌ای، نفوذ شبکه‌های اجتماعی و فامیلی	خریداران خانه‌اولی به علت ناآشنایی با بازار، بیشترین دنباله‌روی را از رفتار جمعی و توصیه‌های اطرافیان نشان می‌دهند.
۸	Yang et al. (2020)	ایالات متحده	سری‌های زمانی تجربی مدل‌های رفتار جمعی	داده‌های کلان قیمت و بازده صندوق‌های مسکن	رفتار گله‌ای در تلاطم بازار	تشدید رفتار گله‌ای در قله‌های رونق و کف‌های رکود که به انحراف پایدار قیمت مسکن از ارزش ذاتی منجر می‌شود.
۹	Wangzhou et al. (2021)	پاکستان / چین	معادلات ساختاری با متغیر میانجی	۳۱۵ سرمایه‌گذار بخش املاک	پشیمانی‌گریزی، آبخار اطلاعاتی، ادراک ریسک، سواد مالی	ادراک ریسک رابطه میان پشیمانی‌گریزی و ورود به بازار را میانجی‌گری کرده و سواد مالی بالا اثر آبخار اطلاعاتی را کاهش می‌دهد.
۱۰	Hoxha & Hasani (2022)	کوزوو	کمی، پرسش‌نامه استاندارد و آزمون‌های ناپارامتریک	۲۱۲ سرمایه‌گذار مسکن	بیش اطمینانی، اتکا به شهود، دسترس‌پذیری، محافظه‌کاری	عدم تقارن اطلاعاتی شدید در بازار نوظهور موجب تسلط سوگیری دسترس‌پذیری و رفتارهای تقلیدی نسبت به قیمت‌ها شده است.
۱۱	Cascão et al. (2023)	پرتغال	مرور نظام‌مند و سنتز شواهد تجربی	مطالعات منتخب سرمایه‌گذاری مسکن	خوشه‌بندی سوگیری‌ها در مراحل تصمیم (جستجو، ارزیابی، نگهداری، فروش)	لنگراندازی در مرحله ارزیابی اولیه و اثر تملک/زیان‌گریزی در مرحله فروش، بیشترین چسبندگی رفتاری را در بازار مسکن ایجاد می‌کنند.
۱۲	Perumandla & Bhattacharyya (2025)	هندوستان	مدل‌سازی معادلات ساختاری	۴۱۸ سرمایه‌گذار مستقیم مسکن	ترکیب عوامل عقلانی و رفتاری، تمایل به سرمایه‌گذاری مجدد	ناهمگونی کالبدی مسکن باعث می‌شود سوگیری‌های روانی نقشی قوی‌تر از معیارهای سنتی ریسک/بازده در تکرار سرمایه‌گذاری ایفا کنند.
۱۳	Sam et al. (2025)	هندوستان	تحلیل عاملی اکتشافی و رگرسیون	خریداران و سرمایه‌گذاران بازار مسکن	خطاهای هیپوریستیک، عوامل کالبدی و محیطی	میان‌برهای ذهنی مستقیماً بر زمان‌بندی ورود به معامله و ارزیابی ارزش نهایی ملک اثر گذارند.
۱۴	Chalil & Zidane (2026)	اندونزی	مدل تجربی داده‌های پرسش‌نامه‌ای و رگرسیون لجستیک	۵۲۰ متقاضی و سرمایه‌گذار مسکن	سواد مالی، پلتفرم‌های دیجیتال املاک، آبخار اطلاعاتی	پلتفرم‌های دیجیتال جستجو را سریع‌تر می‌کنند؛ اما سرمایه‌گذاران کم‌تجربه را در معرض آبخارهای اطلاعاتی و هیجانانات کاذب قرار می‌دهند.

