خرداد ۱۴۰۶
اقتصاد و برنامه ریزی شهری
دوره ۸، شماره ۳

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

علیرضا ولیدی[۱]؛ محمد ندیری[۲*]؛ عسگر نوربخش[۳]

۱. دانشجوی دکتری، گروه مدیریت مالی و حسابداری، دانشکدهٔ مدیریت و حسابداری، دانشکدگان فارابی، دانشگاه تهران، قم، ایران
۲. دانشیار، گروه مدیریت مالی و حسابداری، دانشکدهٔ مدیریت و حسابداری، دانشکدگان فارابی، دانشگاه تهران، قم، ایران
۳. استادیار، گروه مدیریت مالی و حسابداری، دانشکدهٔ مدیریت و حسابداری، دانشکدگان فارابی، دانشگاه تهران، قم، ایران

۲۲

مقالهٔ مروری

تاریخ دریافت: ۱۴۰۵/۰۵/۰۳
تاریخ بازنگری: ۱۴۰۵/۰۶/۰۷
تاریخ پذیرش: ۱۴۰۵/۰۷/۱۷

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 ارائهٔ چارچوبی مفهومی برای توضیح نقش آن‌ها در فرایند تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری مسکن است. پژوهش با روش مرور دامنه‌ای سیستماتیک و سنتز چارچوبی انجام شد. جست‌وجوی سیستماتیک مطالعات منتشرشده از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۶ در پایگاه‌های بین‌المللی و داخلی، همراه با ردیابی استنادی پسرو و پیشرو، بر پایهٔ سه حوزهٔ 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 مقالهٔ ژورنالی وارد سنتز نهایی شدند. یافته‌ها نشان می‌دهند سوگیری‌های مؤثر بر تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن در شش خوشهٔ اصلی شامل برجستگی اطلاعات، نقطهٔ 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.

کلمات کلیدی

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

* نویسندهٔ مسئول: m.nadiri@ut.ac.ir

COPYRIGHTS

©2027 The author(s). This is an open access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution (CC BY 4.0), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, as long as the original authors and source are cited. No permission is required from the authors or the publishers.

HOW TO CITE THIS ARTICLE

Validi A. Nadiri M. Noorbakhsh A. Cognitive biases and heuristics in housing investment decision-making: A systematic scoping review and conceptual framework. *Urban Economics and Planning* 8(3):22-41.

DOI: 10.22034/uep.2026.593452.1968

۱. مقدمه

بازار مسکن 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; Cascão et al., 2023)؛ بنابراین، تصمیم سرمایه‌گذاری در مسکن را نمی‌توان فقط با فرض عقلانیت کامل و محاسبهٔ مکانیکی بازده و ریسک توضیح داد و باید نقش سوگیری‌های شناختی، میان‌بُرهای 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 زمینهٔ 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 دربارهٔ بازار مسکن هنوز پراکنده‌اند. این پراکندگی سبب شده است که سوگیری‌های شناختی در بازار مسکن گاه به صورت فهرستی از عوامل جداگانه معرفی شوند، بی‌آنکه پیوند آن‌ها با ویژگی‌های خاص بازار مسکن، مراحل تصمیم سرمایه‌گذاری و سازوکارهای پردازش اطلاعات به طور منسجم تبیین شود. مسئلهٔ اصلی، صورت‌بندی یک چارچوب تحلیلی است که بتواند سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی را به عنوان مجموعه‌ای از سازوکارهای مرتبط با ابهام، ناهمگونی دارایی، اطلاعات ناقص، فشار اجتماعی و محدودیت شناختی در بازار مسکن توضیح دهد. چنین چارچوبی می‌تواند ادبیات پراکندهٔ 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. زمینهٔ پژوهش

بازار مسکن از جمله بازارهایی است که تصمیم‌گیری در آن هم‌زمان با انتخاب نوعی دارایی واقعی، پذیرش تعهد مالی بلندمدت، تحمل هزینه‌های مبادلهٔ بالا و مواجهه با آینده‌ای آمیخته با عدم قطعیت انجام می‌شود. مسکن، به خلاف 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، آیندهٔ محله و امکان فروش دوباره، ویژگی‌های منحصربه‌فرد دارد (Perumandla & Bhattacharyya, 2025).

ناهمگونی دارایی، نقدشوندگی محدود، نبود اطلاعات قیمت‌گذاری کاملاً شفاف، هزینه‌های بالای جست‌وجو، 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 به عنوان آمادگی ذهنی و انگیزشی فرد برای تخصیص منابع به املاک مسکونی فهم شود، نه به عنوان مفهومی معادل مالکیت مسکن، تصمیم خرید، تمایل به پرداخت یا سرمایه‌گذاری مجدد. مالکیت می‌تواند نتیجهٔ نهایی تصمیم باشد، تمایل به پرداخت میزان منابع قابل تخصیص را نشان می‌دهد و سرمایه‌گذاری مجدد به تجربهٔ 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 مرحلهٔ توجه به فرصت، ارزیابی قیمت، تصمیم ورود، نگهداری دارایی یا خروج از بازار یکسان نیست.

فرضیهٔ بازار کارا (efficient market hypothesis) و منطق بیشینه‌سازی مطلوبیت، تصمیم سرمایه‌گذاری را بر پایهٔ دسترسی به اطلاعات مرتبط، محاسبهٔ بازده، سنجش ریسک و انتخاب عقلانی میان گزینه‌ها توضیح می‌دهند. در امتداد این دیدگاه، سرمایه‌گذار مسکن باید درآمد اجاره، رشد ارزش دارایی، هزینهٔ 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 سرمایه‌گذاران در موقعیت‌های پیچیده و نامطمئن فقط بر محاسبهٔ اقتصادی تکیه نمی‌کنند و از شهود، تجربه‌های نزدیک، روایت‌های اجتماعی، هیجان‌های مالی و سوگیری‌های شناختی نیز اثر می‌پذیرند. فرضیهٔ بازار سازگار (adaptive market hypothesis) با عبور از دوگانهٔ عقلانیت و غیرعقلانیت، رفتار سرمایه‌گذار را پدیده‌ای انطباقی می‌داند که در واکنش به تغییر شرایط بازار، تجربهٔ 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 بهینهٔ کامل نمی‌رسد و گاه به راه‌حلی «به اندازهٔ کافی قابل قبول» بسنده می‌کند. در بازار مسکن، چنین سازوکاری می‌تواند سبب شود که سرمایه‌گذار به جای تحلیل کامل همهٔ گزینه‌ها، از قیمت‌های

گذشته، تجربهٔ اطرافیان، توصیهٔ 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 در بر می‌گیرد. فهرست مهم‌ترین سوگیری‌های اثرگذار بر تمایل سرمایه‌گذاری شامل اطلاعات در دسترس، لنگرانداری، 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، دامنهٔ 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 می‌توانند یکدیگر را تقویت کنند، اما نفوذ اجتماعی از شبکهٔ خانواده، دوستان، گروه‌های مرجع، واسطه‌ها و هنجارهای فرهنگی ناشی می‌شود، در حالی که سوگیری اطلاعاتی به شیوهٔ 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، هزینهٔ 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 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) هزینهٔ جست‌وجو، 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 این‌حال، 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 چرخهٔ بازار مسکن منجر شود؛ بنابراین، بازار مسکن از نظر رفتاری، محیطی است که در آن محاسبهٔ اقتصادی، تجربهٔ 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 دوگانهٔ 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، هزینهٔ جست‌وجو و شفافیت ناکامل اطلاعاتی	ارزیابی قیمت، ریسک و بازده آینده را دشوار می‌کند.	Wangzhou et al., 2021; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
عقلانیت اقتصادی	تصمیم بر پایهٔ محاسبهٔ بازده، ریسک، هزینهٔ اعتبار، مالیات و هزینهٔ 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.	زمینهٔ ورود مالی رفتاری به تحلیل سرمایه‌گذاری مسکن.	Tversky & Kahneman, 1974; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
فرضیهٔ بازار سازگار	رفتار سرمایه‌گذار میان عقلانیت، تجربه و میان‌بُرهای 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 به اندازهٔ کافی قابل قبول بسنده می‌کند.	اتکا به تجربهٔ اطرافیان، قیمت‌های گذشته و توصیهٔ واسطه‌ها را توضیح می‌دهد.	Simon, 1955; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
سوگیری‌های شناختی و هیجانی	سوگیری‌هایی مانند لنگراندازی، زیان‌گریزی، بیش اطمینانی، تأییدطلبی و اطلاعات در دسترس	نحوهٔ 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.

بعد اصلی	مضمون محوری	نقش در سرمایه‌گذاری مسکن	منابع
سواد مالی و سواد سکوی دیجیتال	دانش مالی و توان استفاده از سکوهای دیجیتال، کیفیت جست‌وجو 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 محاسبهٔ 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 گسترهٔ ادبیات، شناسایی مفاهیم اصلی، تفکیک سازوکارهای شناختی و رفتاری، آشکارسازی خلأهای دانشی و تنظیم چهارچوبی مفهومی دربارهٔ 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 آنکه امکان تجمیع آماری داشته باشد، نیازمند طبقه‌بندی، ترسیم مرزهای مفهومی و بازسازی نظری است (Tricco et al., 2018; Peters et al., 2020). فرایند طراحی، جست‌وجو، انتخاب و گزارش منابع با اصول پریزما برای مرورهای دامنه‌ای هماهنگ شد. این چهارچوب بر تعیین روشن پرسش پژوهش، تعریف منابع اطلاعاتی و راهبرد جست‌وجو، 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).

۱.۳. 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 می‌گذارند؟ واحد تحلیل، مطالعهٔ ژورنالی مرتبط با سازوکارهای شناختی و رفتاری در زمینهٔ 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، زمینهٔ بازار، گروه مورد مطالعه، مرحلهٔ تصمیم سرمایه‌گذاری، مسیر اثرگذاری و عوامل میانجی یا تعدیل‌گر نیز در استخراج داده‌ها لحاظ شدند.

۲.۳. دامنهٔ زمانی و منابع اطلاعاتی

بازهٔ زمانی جست‌وجوی نظام‌مند از ابتدای سال ۲۰۰۰ تا ۲۳ اوت ۲۰۲۶ تعیین شد. انتخاب سال ۲۰۰۰ به عنوان نقطهٔ آغاز با هدف تمرکز بر بدنهٔ جدیدتر پژوهش‌های تجربی و تحلیلی دربارهٔ 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 پیکرهٔ اصلی مرور دامنه‌ای کنار گذاشته نشده و تنها به عنوان منابع نظری و بنیانی برای تعریف مفاهیم و تفسیر یافته‌ها استفاده شدند و در شمار مطالعات نهایی مرور محاسبه نشدند. به این‌ترتیب، میان پیکرهٔ تحلیلی مرور و منابع پشتیبان نظری تفکیک برقرار شد.

جست‌وجوی اصلی در پایگاه‌های نمایه‌ساز و تخصصی مرتبط با اقتصاد، مالی، مدیریت، روان‌شناسی و مطالعات مسکن شامل اسکوپوس (Scopus)، هستهٔ 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 جست‌وجو و کنترل بازیابی منابع مرتبط، جست‌وجوی تکمیلی در سکوهای علمی و ناشران عمده شامل ساینس‌دایرکت (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، جست‌وجوی 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 جست‌وجو و کلیدواژه‌ها

راهبرد جست‌وجو بر سه حوزهٔ مفهومی اصلی مقاله استوار شد و مقاله تنها وقتی در مجموعهٔ اولیه باقی ماند که ارتباط آن با هر سه حوزه در عنوان، چکیده یا کلیدواژه‌ها قابل‌شناسایی باشد.

- حوزهٔ 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 در بر می‌گیرد.
- حوزهٔ 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.

• حوزۀ 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)، بیش‌اطمینانی (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؛ به گونه‌ای که واژگان درون هر حوزه با عملگر «یا» و سه حوزۀ اصلی با عملگر «و» به یکدیگر متصل شدند. ساختار جست‌وجو متناسب با قواعد نحوی هر پایگاه تنظیم شد، اما منطق مفهومی آن در همۀ پایگاه‌ها ثابت باقی ماند. جست‌وجوی اصلی به عنوان، چکیده و کلیدواژه‌ها محدود شد تا از ورود حجم بزرگی از مطالعاتی که فقط به طور حاشیه‌ای یکی از واژگان مورد نظر را در متن کامل به کار برده بودند جلوگیری شود.

۴.۳. معیارهای ورود و خروج

برای افزایش تمرکز موضوعی پیکرۀ مرور، معیارهای ورود در دو سطح اعمال شدند. در سطح نخست، مقاله باید مقالۀ ژورنالی داوری‌شده، منتشرشده طی سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۶ و متعلق به یک مجلۀ علمی معتبر باشد. مطالعات حوزه‌های اقتصاد، مالی، مدیریت، کسب‌وکار، روان‌شناسی اقتصادی، مطالعات مسکن و املاک و علوم اجتماعی مرتبط در دامنۀ جست‌وجو قرار گرفتند. در سطح دوم، ارتباط محتوایی مقاله با موضوع پژوهش به صورت سخت‌گیرانه ارزیابی شد. ورود به پیکرۀ نهایی مستلزم احراز هم‌زمان شرایط زیر بود:

۱. مسکن، املاک یا دارایی ملکی زمینۀ اصلی پژوهش باشد؛ صرف اشارۀ 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 به عنوان سازه، متغیر یا محور تحلیلی مشخص در مطالعه بررسی شده باشد.

۴. مطالعۀ شواهد نظری یا تجربی قابل استخراجی دربارۀ رابطۀ سوگیری با فرایند تصمیم‌گیری ملکی ارائه کرده باشد.

بر این‌اساس، مطالعات عمومی مالی رفتاری که فقط بازار سهام، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، اوراق بهادار، رمزارزها یا سایر دارایی‌های مالی را بررسی کرده بودند از پیکرۀ اصلی مرور حذف شدند، هرچند در صورت برخورداری از اهمیت بنیادی می‌توانستند به عنوان منبع نظری مورد استفاده قرار گیرند. همچنین، مطالعات فقط 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 مستقیم 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 همین‌ترتیب، مطالعات سواد مالی، سواد سکوی دیجیتال، عدم تقارن اطلاعاتی یا ادراک ریسک صرفاً وقتی در پیکرۀ اصلی قرار گرفتند که یکی از سوگیری‌های شناختی یا میان‌برهای ذهنی را مستقیم بررسی کرده باشند (کتاب‌ها، فصل‌های کتاب، رساله‌ها، پایان‌نامه‌ها، گزارش‌ها، پیش‌چاپ‌ها، مقالات کاری و مقالات همایشی در شمار مطالعات نهایی مرور قرار نگرفتند).

۵.۳. فرایند شناسایی و غربالگری منابع

غربالگری منابع در دو مرحلۀ اصلی و چند گام متوالی انجام شد. نخست، خروجی تمام پایگاه‌ها تجمیع شد و موارد تکراری با استفاده از شناسۀ 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، حوزۀ 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 مؤلفۀ 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 مورد نظر به طور عملیاتی یا نظری بررسی شده است یا خیر. مطالعاتی که پس از مطالعۀ متن کامل تنها ارتباطی حاشیه‌ای با موضوع داشتند از پیکرۀ 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 سخت‌گیرانۀ غربالگری ثانویه، ۱۲۶ مقاله کنار گذاشته شد و در نهایت ۷۳ مقالۀ ژورنالی به عنوان پیکرۀ 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 ۲. منطق شناسایی، غربالگری و تحلیل پیکرهٔ منابع

مرحله	معیار اصلی	اقدام اجرایی	خروجی
تعیین دامنه	سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۶، مقالهٔ ژورنالی معتبر	اعمال محدودیت زمانی و نوع مدرک	مجموعهٔ اولیهٔ جست‌وجو
جست‌وجوی موضوعی	حضور هم‌زمان مسکن یا املاک، تصمیم سرمایه‌گذاری و سوگیری	جست‌وجو در عنوان، چکیده و کلیدواژه‌ها	رکوردهای بالقوهٔ مرتبط
حذف موارد تکراری	شناسهٔ دیجیتال، عنوان، نویسنده و سال	ادغام خروجی پایگاه‌ها و حذف تکرار	رکوردهای یکتا
غربالگری اولیه	انطباق عنوان و چکیده با سه حوزهٔ اصلی	حذف مطالعات فاقد ارتباط مستقیم	مطالعات واجد ارزیابی متن کامل
غربالگری ثانویه	محوریت مسکن، تصمیم سرمایه‌گذاری و سوگیری	مطالعهٔ متن کامل و اعمال معیارهای ورود و خروج	پیکرهٔ نهایی مرور
استخراج داده	اطلاعات روش‌شناختی و مفهومی	تکمیل فرم استخراج داده	ماتریس تحلیلی مطالعات
کدگذاری و سنتز	سازوکار و مرحلهٔ اثرگذاری سوگیری	کدگذاری مفهومی و خوشه‌بندی	شش خوشهٔ اصلی و چهارچوب مفهومی

۶.۳. استخراج داده‌ها و سنتز چارچوبی

داده‌های مفهومی هر مطالعهٔ پذیرفته‌شده در قالب فرم استخراج داده ثبت شد. این فرم شامل نام نویسندگان، سال انتشار، زمینهٔ جغرافیایی، نوع بازار، روش پژوهش، گروه مورد مطالعه، سازه‌های رفتاری، نوع سوگیری، مرحلهٔ تصمیم سرمایه‌گذاری، مسیر اثرگذاری، یافتهٔ اصلی، متغیرهای میانجی یا تعدیل‌گر، محدودیت مطالعه و دلالت آن برای تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن بود.

سنتز چارچوبی در این مقاله به معنای استفاده از مفاهیم نظری مالی رفتاری و فرضیهٔ بازار سازگار برای نظم دادن به یافته‌های پراکندهٔ 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 فعال‌تر است. برای نمونه، سوگیری اطلاعات در دسترس و سوگیری تازگی بیشتر در مرحلهٔ توجه به فرصت و شکل‌گیری انتظار بازار قرار گرفتند؛ لنگراندازی و اثر تملک در مرحلهٔ ارزش‌گذاری و تصمیم فروش برجسته شدند؛ بیش‌اطمینانی، خوش‌بینی و توهم کنترل در مرحلهٔ پذیرش ریسک و زمان‌بندی ورود جای گرفتند؛ رفتار گله‌ای و آبشار اطلاعاتی به مرحلهٔ اعتباربخشی اجتماعی به فرصت سرمایه‌گذاری مربوط شدند؛ و زیان‌گریزی، حسابداری ذهنی و سوگیری وضع موجود در مرحلهٔ نگهداری، خروج یا تعویق تصمیم اهمیت یافتند. این سازمان‌دهی مرحله‌ای موجب شد که یافته‌ها در قالب روایتی مفهومی و منسجم دربارهٔ تصمیم سرمایه‌گذاری در مسکن بازسازی شوند.

داده‌های استخراج‌شده با روش کدگذاری مفهومی (Conceptual Coding) تحلیل شدند و کدهای اولیه به خوشه‌های بزرگ‌تر تبدیل شدند. نتیجهٔ این فرایند، شناسایی شش خوشهٔ اصلی بود: سوگیری‌های مبتنی بر برجستگی اطلاعات، سوگیری‌های مبتنی بر نقطهٔ 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.

۷.۳. روش مطالعهٔ ادبیات پژوهش

مطالعهٔ ادبیات پژوهش بر پایهٔ این فرض انجام شد که خواندن متون نظری، عملی تحلیلی برای بازسازی منطق درونی آثار است. بر همین‌مبنا، هر متن نه به صورت مجموعه‌ای از گزاره‌های منفرد، بلکه به‌مثابهٔ یک کل مفهومی خوانده شد تا مسئلهٔ محوری، مفروضات، جهت‌گیری تحلیلی و جایگاه آن در شبکهٔ 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 شود (Nateqi Sabet, 2026a).

بر این‌اساس، مطالعهٔ منابع در این پژوهش بر سه گام متوالی استوار شد: نخست، مطالعهٔ 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 منفعلانهٔ متن؛ و سوم، پیونددهی تحلیلی یادداشت‌ها برای آشکار شدن خوشه‌های مفهومی و صورت‌بندی روایتی منسجم از ادبیات پژوهش (Nateqi Sabet, 2026b).

از این‌رو، 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.

۸.۳. کنترل مفهومی و اعتبار روش‌شناختی

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

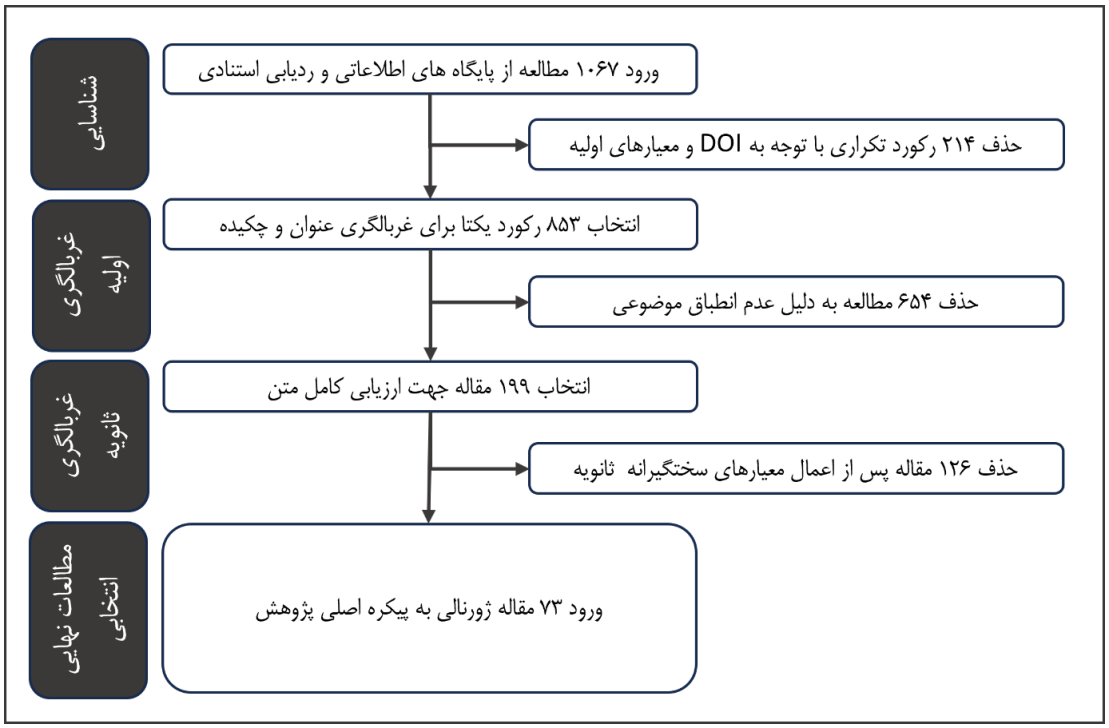
- نخست، مفاهیم همنام یا نزدیک اما از نظر سازوکار متفاوت از یکدیگر تفکیک شدند؛ برای نمونه، رفتار گله‌ای با آبشار اطلاعاتی یکسان فرض نشد، زیرا رفتار گله‌ای بیشتر به تقلید از رفتار گروه مربوط است، در حالی که آبشار اطلاعاتی به تفسیر رفتار دیگران به عنوان نشانه‌ای از اطلاعات برتر اشاره دارد.
- دوم، مفاهیم 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 پیکرهٔ نهایی مرور

دامنه‌ای وارد نشدند. چنین منابعی فقط در صورتی که برای تعریف یک سازهٔ 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 غیرضروری میان خوشه‌ها شد.

اعتبار روش‌شناختی مقاله بر سه اصل استوار است: ۱. شفافیت در گزارش منابع اطلاعاتی، راهبرد جست‌وجو، 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 این‌اساس، مقالهٔ حاضر با ترکیب مرور دامنه‌ای سیستماتیک و سنتز چارچوبی، پیکرهٔ مطالعات منتخب دربارهٔ سوگیری‌های شناختی و میان‌برهای ذهنی در سرمایه‌گذاری مسکن را از مرحلهٔ جست‌وجوی نظام‌مند تا کدگذاری مفهومی و سازمان‌دهی مرحله‌ای شواهد دنبال می‌کند و ادبیات پراکندهٔ 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 بیانیهٔ PRISMA 2020

از میان کل مطالعات راه‌یافته به مرحلهٔ سنتز نهایی، آثاری که ماهیت تجربی ـ میدانی (Empirical Field Studies) داشته و مستقیم به سنجش داده‌محور رفتار سرمایه‌گذاران و خریداران مسکن پرداخته‌اند (در تمایز با مطالعات نظری، مفهومی و مرورهای سنتی)، تفکیک شده و مشخصات روش‌شناختی کامل آن‌ها (شامل کشور/بافتار، روش و ابزار، حجم نمونه و متغیرهای محوری) در پیوست ۱ مستندسازی شد.

۴. یافته‌های پژوهش

تصمیم سرمایه‌گذاری در بازار مسکن، در کنار محاسبهٔ بازده و ریسک، به‌شدت از سازوکارهای شناختی و میان‌برهای ذهنی اثر می‌پذیرد. در ادبیات مرورشده، 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 داوری سرمایه‌گذاران شناسایی شده‌اند (Cascão et al., 2023). این یافته‌ها نشان می‌دهد 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 نقطهٔ مرجع؛ ۳. سوگیری‌های ناشی از اعتماد بیش از حد به داوری شخصی؛ ۴. سوگیری‌های مبتنی بر تقلید و نفوذ اجتماعی؛ ۵. سوگیری‌های مرتبط با گزینش و تفسیر اطلاعات؛ 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

تـا ارزش‌گـذاری، ورود، نگهـداری و خـروج از بـازار، بـه صورت منسـجم تبیین شود.

۱.۴. سوگیری‌های مبتنی بر برجستگی اطلاعات

نخسـتین خوشـهٔ اثرگـذار بـر تصمیـم سـرمایه‌گذاری در مسـکن، سـوگیری‌های مبتنـی بـر برجسـتگی و دسـترس‌پذیری اطلاعات اسـت. سـوگیری اطلاعـات در دسـترس وقتـی فعـال می‌شـود که سـرمایه‌گذار بـه جـای بررسـی جامـع داده‌هـای بـازار، بـر نمونه‌هایـی تکیـه کند که به‌سـرعت در ذهـن او حاضـر می‌شـوند؛ ماننـد رشـد قیمـت در یـک منطقـهٔ خـاص، سـودآوری یـک معاملـهٔ نزدیـک، تجربـهٔ موفـق یکـی از آشـنایان یـا خبرهـای رسـانه‌ای دربـارهٔ رونـق بـازار (Tversky & Kahneman, 1973; Waweru et al., 2014; Salman et al., 2021; Rahmawati & Santi, 2023). در ادبیـات مالـی رفتاری، این سـوگیری بـا تصمیم‌گیـری بـر پایـهٔ سـهولت یـادآوری نمونه‌هـا پیونـد دارد و در بـازار مسـکن بـه دلیـل شـفافیت محـدود قیمت‌هـا، ناهمگونـی دارایی، عـدم تقـارن اطلاعاتـی، هزینه‌هـای بـالای جسـت‌وجو و اتکای گسـترده بـه روایت‌هـای محلی، شـدت بیشـتری می‌گیـرد (Wong et al., 2012; Waweru et al., 2014; Lowies et al., 2016). پژوهش‌هـای متمرکـز بر سـرمایه‌گذاری ملکی نشـان داده‌اند سـوگیری اطلاعات در دسـترس، همـراه بـا نمایندگـی، لنگرانـدازی و رفتـار گلـه‌ای، از مهم‌تریـن میان‌برهـای اثرگـذار بـر تصمیـم سـرمایه‌گذاران مسـکن اسـت و در برخـی زمینه‌هـا، زنـان و گروه‌هایـی از سـرمایه‌گذاران فـردی بیشـتر تحـت تأثیـر اطلاعات برجسـته و در دسـترس قرار گرفته‌انـد (Waweru et al., 2014; Pandey & Jessica, 2018; Hoxha & Hasani, 2022; Cascão et al., 2023; Perumandla & Bhattacharyya, 2025).

دامنـهٔ محـدود تجربـه معمـولاً همراه با سـوگیری اطلاعات در دسـترس ظاهـر می‌شـود؛ یعنی سـرمایه‌گذار تجربهٔ محـدود خود از چنـد معامله، چنـد محلـه یـا چنـد دورهٔ قیمتـی را بـه کل بـازار تعمیم می‌دهـد و در نتیجـه، احتمال سـود یا زیـان را به‌درسـتی برآورد نمی‌کنـد (Waweru et al., 2014; Pandey & Jessica, 2019). ایـن وضعیـت در بازارهـای نوظهـور و در میـان سـرمایه‌گذاران فـردی کـه دسترسـی کمتـری بـه داده‌هـای رسـمی و تحلیل‌هـای حرفـه‌ای دارنـد، برجسـته‌تر اسـت؛ زیرا محدودیـت در دسترسـی به داده‌هـای معتبر و ظرفیت محـدود پردازش اطلاعـات، اتـکا به نمونه‌های برجسـته، تجربه‌های شـخصی و نشـانه‌های سـاده سـاز را افزایش می‌دهد (Simon, 1955; Lo, 2004; Waweru et al., 2014; Salman et al., 2021).

سـوگیری پـژواک نیـز در همیـن خوشـه قـرار می‌گیـرد، زیرا تکـرار یک روایـت در شـبکه‌های اجتماعـی، محافـل خانوادگـی، گروه‌هـای سـرمایه‌گذاری یـا گفتـار واسـطه‌ها می‌توانـد همـان روایـت را به‌ظاهـر معتبـر و فراگیـر نشـان دهـد، حتـی اگـر پشـتوانهٔ داده‌ای کافی نداشـته باشـد؛ ایـن سـازوکار بـا ادبیات روایت‌هـای اقتصـادی، توجه رسـانه‌ای و آبشـار اطلاعاتـی هم‌راسـتا اسـت، زیرا برجسـته شـدن و تکـرار یک خبر یـا تجربـه می‌توانـد ارزش ادراک‌شـدهٔ فرصـت سـرمایه‌گذاری را بیش از واقعیـت افزایـش دهـد (Bikhchandani et al., 1992; Duan et al., 2009; Shiller, 1401; Wangzhou et al., 2021). همچنین، سـوگیری تازگـی موجـب می‌شـود کـه سـرمایه‌گذار داده‌هـای اخیـر را بیـش از اطلاعـات تاریخـی یـا روندهای بلندمدت جـدی بگیرد و بـه همین‌دلیل، در دوره‌هـای جهـش یا افت قیمـت، واکنش‌های تندتـر و کم‌تحلیل‌تری نشان دهد (Rose & Armansyah, 2022; Mayora & Lestari, 2024).

برآینـد ایـن یافته‌هـا نشـان می‌دهـد در تصمیم سـرمایه‌گذاری مسـکن، دسترسـی بـه اطلاعـات به‌تنهایـی بـرای بهبـود تصمیـم کافـی نیسـت؛ کیفیـت اطلاعات، تـوان تحلیل داده‌های گذشـته، امکان مقایسـهٔ دقیق، سـواد مالی، سـواد پلتفرم دیجیتـال و مهارت فاصله‌گرفتـن از روایت‌های پررنـگ، نقـش تعیین‌کننده‌تـری در کاهـش خطاهـای شـناختی دارنـد. در جـدول ۳ سـوگیری مربـوط به این خوشـه و چگونگی تأثیـر 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، به جای بررسی جامع داده‌های بازار	برجسته شدن رشد قیمت در یک منطقه، سودآوری یک معاملهٔ نزدیک، تجربهٔ موفق آشنایان یا خبرهای رسانه‌ای دربارهٔ 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 به جای تحلیل جامع بازار	افزایش نقش میان‌بُرهای ذهنی در تصمیم سرمایه‌گذار	Wong et al., 2012; Waweru et al., 2014; Lowies et al., 2016; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
دامنهٔ محدود تجربه	تعمیم تجربهٔ محدود چند معامله، چند محله یا چند دورهٔ قیمتی به کل بازار	ارزیابی بازار بر پایهٔ تجربهٔ 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 یا سازوکار	تعریف و سازوکار اثرگذاری	نمود در بازار مسکن	پیامد تصمیمی	منابع
سوگیری پژواک	تکرار یک روایت در شبکه‌های اجتماعی، محافل خانوادگی، گروه‌های سرمایه‌گذاری یا گفتار واسطه‌ها	معتبر و فراگیر به نظر رسیدن روایت‌های فاقد پشتوانهٔ داده‌ای کافی	افزایش ارزش ادراک‌شدهٔ 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 مقایسهٔ دقیق، تحلیل داده‌های گذشته، سواد مالی، سواد پلتفرم دیجیتال و فاصله گرفتن از روایت‌های پررنگ	کاهش خطاهای شناختی در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن	-

۳.۴. سوگیری‌های مبتنی بر نقطهٔ مرجع

دومین خوشهٔ یافته‌ها به سوگیری‌های مبتنی بر نقطهٔ مرجع مربوط است؛ یعنی موقعیت‌هایی که سرمایه‌گذار ارزش‌گذاری، زمان ورود، زمان خروج یا تصمیم نگهداری 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 معاملهٔ مشابه، برآورد مشاور املاک یا قیمت‌های گذشتهٔ یک منطقه، به نقطهٔ مرجع ذهنی سرمایه‌گذار تبدیل شود و قضاوت او را حتی پس از تغییر شرایط بازار تحت تأثیر قرار دهد. لنگراندازی در بازار مسکن وقتی اهمیت مضاعف پیدا می‌کند که قیمت گذشته، پیشنهاد اولیهٔ فروشنده یا رقم اعلام‌شده توسط واسطه، به نقطهٔ 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 سرمایه‌گذاران غالباً از قیمت‌ها یا بازده‌های گذشته به عنوان 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 بیانگر 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؛ به گونه‌ای که افراد به قیمت‌های اولیه یا نقاط مرجع ذهنی وابسته می‌مانند و داده‌های جدید را به‌اندازهٔ کافی در تصمیم خود وارد نمی‌کنند (Cascão et al., 2023). مطالعات مرتبط با سرمایه‌گذاری ملکی در هند و اندونزی نیز نشان می‌دهند سوگیری‌های رفتاری در بازار مسکن معمولاً به صورت منفرد عمل نمی‌کنند و در کنار تجربهٔ سرمایه‌گذار، انگیزهٔ خرید، ادراک ریسک و نوع مواجهه با اطلاعات، الگوهای تصمیم‌گیری را شکل می‌دهند (Pandey & Jessica, 2019; Njo et al., 2019).

اثر تملک به طور 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 دست دادن دارایی موجود، بیش از لذت به دست آوردن 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 گزینهٔ 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 این‌رو، محافظه‌کاری هم می‌تواند تصمیم فردی را مخدوش کند و هم کارکرد جمعی بازار مختل کند (Moradi et al., 2013; Abbasi-Asl et al., 1402).

مجموعهٔ این یافته‌ها نشان می‌دهد بازار مسکن به دلیل چسبندگی قیمتی، نبود قیمت واحد، ناهمگونی دارایی‌ها، اهمیت تجربهٔ 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 ارائهٔ اطلاعات دربارهٔ ویژگی‌های ملک و معاملات مقایسه‌ای، هزینهٔ 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 به نهایی شدن معامله وابسته باشد، احتمال تعارض میان انگیزهٔ تسریع معامله و ارائهٔ 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 فقط به کاهش عدم تقارن اطلاعاتی یا ایجاد لنگر قیمتی محدود کرد؛ جهت و شدت اثر آنان به شفافیت اطلاعات، امکان

راستی‌آزمایی 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 شده‌اند.

جدول ۴. سوگیری‌های مبتنی بر نقطهٔ 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 معاملهٔ مشابه، برآورد مشاور املاک یا قیمت‌های گذشتهٔ منطقه	تبدیل یک عدد یا تجربهٔ اولیه به مبنای ارزش‌گذاری، زمان ورود، زمان خروج یا نگهداری ملک	تداوم اثر نقطهٔ 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 اعلام‌شدهٔ 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	تجربهٔ سرمایه‌گذار، انگیزهٔ 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	باقی ماندن در وضعیت موجود حتی در صورت وجود گزینهٔ بهتر	پرهیز از تغییر تصمیم، فروش دارایی، جابه‌جایی سرمایه یا پذیرش اشتباه	Samuelson & Zeckhauser, 1988; Harbi & Toumia, 2020.
محافظه‌کاری	باور پیشین سرمایه‌گذار	پذیرش دیرهنگام اطلاعات تازه یا تعدیل ناکافی باور قبلی	مخدوش شدن تصمیم فردی و اختلال در کارکرد جمعی بازار	Moradi et al., 2013; Abbasi-Asl et al., 1402.
برآیند خوشه	تجربهٔ 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 خوشهٔ یافته‌ها نشان می‌دهد 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 منطقهٔ 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، 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 بیش اطمینانی با جنسیت، درآمد، تجربهٔ قبلی و موفقیت‌های پیشین پیوند می‌خورد؛ برای نمونه، در برخی مطالعات، مردان بیش از زنان و سرمایه‌گذاران دارای درآمد سالانهٔ 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 بیانگر 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 آیندهٔ بازار مربوط است؛ یعنی سرمایه‌گذار آیندهٔ 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

سـرمایه‌گذاری افراطـی، کم‌بـرآوردی ریسـک نقدشـوندگی و نادیـده گرفتـن هزینه‌هـای اعتبـاری یـا نهـادی بینجامـد (Shiller, 1401; Sam et al., 2025).

توهـم کنتـرل نیـز سـبب می‌شـود کـه فـرد تصـور کنـد بـا تجربـه، ارتباطـات، شـناخت محلـه یـا تـوان مذاکرهٔ خـود می‌تواند بـر پیامدهای بـازاری‌ای اثـر بگـذارد کـه در واقـع تحـت تأثیـر تـورم، نـرخ بهـره، سیاسـت‌های اعتبـاری، عرضهٔ مسـکن، وضعیت اقتصـاد کلان و تحولات نهـادی قـرار دارد (Langer, 1975; Benassi et al., 1979; Dunn & Wilson, 1990; Klosowski et al., 2021; Schütze et al., 2024).

خـود اسـنادی نیـز در ایـن خوشـه قـرار می‌گیرد و بـه این معناسـت که سـرمایه‌گذار موفقیت‌هـای پیشـین را به مهـارت خود و شکسـت‌ها را به عوامـل بیرونـی نسـبت می‌دهد؛ در نتیجـه، تجربهٔ سـودآور قبلی به‌جای ایجـاد یادگیـری متـوازن، اعتمـاد بیـش از حد بـه تصمیم‌هـای بعدی را تقویـت می‌کنـد (Miller & Ross, 1975; Daniel et al., 1998; Gervais & Odean, 2001; Koo & Yang, 2018; Abbasi-Asl et al., 1402).

چنانچـه پیش‌تـر گذشـت، فرضیـهٔ بـازار سـازگار توضیـح می‌دهـد کـه چنیـن رفتارهایـی را نبایـد فقـط خطاهـای منفـرد دانسـت، زیـرا سـرمایه‌گذار در محیطـی پیچیـده، پرهزینه و به لحـاظ اطلاعاتی ناقص، میـان تحلیـل عقلانـی و میان‌برهـای رفتـاری جابه‌جـا می‌شـود و گاه همیـن میان‌برهـا را راه‌حل‌هایـی قابـل قبول بـرای کاهش فشـار تصمیم می‌بینند (Bao & Li, 2016; Cascão et al., 2023; Sam et al., 2025)؛ بنابرایـن، بیـش اطمینانـی و خوش‌بینـی در بـازار مسـکن بـا سـاختار اطلاعاتـی بـازار، ناهمگونـی دارایـی، تجربه‌هـای قبلـی، وضعیـت رونـق، کیفیـت داده‌های رسـمی، روایت‌هـای موفقیـت و محدودیت‌های نهادی نیـز پیونـد دارنـد. در جـدول ۵ سـوگیری مربـوط بـه ایـن خوشـه 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 منطقهٔ آینده‌دار، زمان‌بندی ورود و خروج، و توان کنترل پیامدهای بازار	کم‌برآوردی ریسک، وزن‌دهی بیش از حد به برداشت شخصی و تصمیم‌گیری بر پایهٔ اعتماد افراطی	Odean, 1998; Benos, 1998; Bao & Li, 2016; Parveen et al., 2020; Gupta & Shrivastava, 2021.
عوامل تقویت‌کنندهٔ بیش اطمینانی	پیوند بیش اطمینانی با جنسیت، درآمد، تجربهٔ قبلی و موفقیت‌های پیشین	اثرپذیری متفاوت سرمایه‌گذاران بر اساس درآمد، جنسیت و تجربهٔ سرمایه‌گذاری	افزایش احتمال اعتماد افراطی در برخی گروه‌های سرمایه‌گذار	Prosad et al., 2015; Rajdev & Raninga, 2016; Isidore & Christie, 2019; Baker et al., 2019.
بیش اطمینانی در کنار سایر سوگیری‌ها	عمل کردن بیش اطمینانی همراه با لنگراندازی، رفتار گله‌ای، نمایندگی و اطلاعات در دسترس	ترکیب سوگیری‌ها در تصمیم سرمایه‌گذاران ملکی	تشدید اثر سوگیری‌ها و تغییر شدت آن‌ها بر اساس زمینه‌های درآمدی و جنسیتی	Pandey & Jessica, 2018; Pandey & Jessica, 2019; Njeru & Matanda, 2023; Cascão et al., 2023; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
خوش‌بینی	انتظار مثبت بیش از حد از آیندهٔ بازار، قیمت، تقاضای اجاره یا رشد منطقه	پررنگ شدن روایت‌های رشد قیمت در دوره‌های رونق یا مناطق خاص	سرمایه‌گذاری افراطی، کم برآوردی ریسک نقدشوندگی و نادیده گرفتن هزینه‌های اعتباری یا نهادی	Suchanek, 2021; Chen et al., 2022; Neal et al., 2022; Shiller, 1401; Sam et al., 2025; Perumandla & Bhattacharyya, 2025.
توهم کنترل	تصور اثرگذاری فرد بر پیامدهای بازاری از طریق تجربه، ارتباطات، شناخت محله یا توان مذاکره	نادیده گرفتن اثر تورم، نرخ بهره، سیاست‌های اعتباری، عرضهٔ مسکن، اقتصاد کلان و تحولات نهادی	برآورد بیش از حد توان کنترل فردی بر شرایط بازار	Langer, 1975; Benassi et al., 1979; Dunn & Wilson, 1990; Klosowski et al., 2021; Schütze et al., 2024.
خود اسنادی	نسبت دادن موفقیت‌های پیشین به مهارت خود و شکست‌ها به عوامل بیرونی	تبدیل تجربهٔ سودآور قبلی به مبنای اعتماد بیشتر در تصمیم‌های بعدی	کاهش یادگیری متوازن و تقویت اعتماد بیش از حد	Miller & Ross, 1975; Daniel et al., 1998; Gervais & Odean, 2001; Koo & Yang, 2018; Abbasi-Asl et al., 1402.
برآیند خوشه	پیوند بیش اطمینانی و خوش‌بینی با ساختار اطلاعاتی بازار، ناهمگونی دارایی، تجربه‌های قبلی، رونق بازار، کیفیت داده‌های رسمی، روایت‌های موفقیت و محدودیت‌های نهادی	شکل‌گیری اعتماد افراطی به قضاوت شخصی در تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن	انحراف در ارزیابی قیمت، ریسک، زمان ورود، زمان خروج و آیندهٔ بازار	-

۴.۴. سوگیری‌های مبتنی بر تقلید و نفوذ اجتماعی

چهارمین خوشهٔ یافته‌ها به تقلید، نفوذ اجتماعی و آبشار 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 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 این‌حال، این اثر همواره با «روندهای اجتماعی گسترده» یکسان نیست و باید میان نفوذ شبکه‌های نزدیک، فشار اجتماعی، توصیهٔ 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 نشانهٔ معتبر بودن آن فرصت بداند (Berger et al., 2018; Susanto & Njo, 2019; Yang et al., 2020). آبشار 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، آبشار اطلاعاتی بیش از آنکه فقط 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 رفتار گله‌ای، نمایندگی، دسترس‌پذیری اطلاعات و لنگراندازی در برخی بازارهای ملکی اثری چشمگیر بر تصمیم سرمایه‌گذاران داشته‌اند و همین امر بیانگر 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 آنکه سوگیری اطلاعاتی به شیوهٔ برداشت فرد از اطلاعات، وزن‌دهی او به داده‌ها و تفسیر رفتار دیگران به عنوان حامل اطلاعات مربوط می‌شود. با این‌همه، این دو در واقعیت بازار مسکن به طور متقابل یکدیگر را تقویت می‌کنند؛ توصیهٔ یک مشاور، تجربهٔ سودآور یک خویشاوند یا مشاهدهٔ خریدهای پیاپی در یک منطقه می‌تواند هم به عنوان 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، هزینهٔ 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 گمراه‌کننده و تکرار اجتماعی یک روایت، می‌تواند آبشار اطلاعاتی و رفتار تقلیدی را تقویت کند (Duan et al., 2009; Chalil & Zidane, 2026). یافته‌ها نشان می‌دهد تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن، به‌ویژه در دوره‌های رونق، با ترکیبی از مشاهدهٔ رفتار دیگران، ترس از عقب ماندن، اعتماد به شبکه‌های نزدیک، روایت‌های فرهنگی دربارهٔ ارزش پایدار ملک و تفسیر رفتار جمعی به‌عنوان نشانهٔ اعتبار فرصت شکل می‌گیرد. در جدول ۶، سوگیری مربوط به این خوشه و چگونگی تأثیر آن‌ها در بازار مسکن فهرست شده‌اند.

جدول ۶. تقلید، نفوذ اجتماعی و آبشار 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	توصیهٔ خانوادگی، تجربهٔ منتقل‌شده از اطرافیان، تعاملات همتایان و اجتماعی شدن مصرف‌کنندگان	شکل‌گیری قصد خرید و تصمیم سرمایه‌گذاری بر پایهٔ اعتماد، فشار اجتماعی و تجربهٔ 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 توصیهٔ 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 به جای تحلیل مستقل	تلقی افزایش تقاضا در یک منطقه، رونق یک نوع ملک یا هجوم سرمایه‌گذاران به بخشی از شهر به عنوان نشانهٔ 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.
آبشار اطلاعاتی	تفسیر انتخاب‌های قبلی دیگران به عنوان 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.

سوگیری یا سازوکار	تعریف و سازوکار اثرگذاری	نمود در بازار مسکن	پیامد تصمیمی	منابع
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.
تمایز نفوذ اجتماعی و سوگیری اطلاعاتی	نفوذ اجتماعی به فشار، اعتماد، توصیه و هنجارهای گروهی مربوط است؛ سوگیری اطلاعاتی به برداشت، وزن‌دهی و تفسیر اطلاعات مربوط می‌شود.	رفتار دیگران هم می‌تواند فشار اجتماعی ایجاد کند و هم به عنوان حامل اطلاعات تفسیر شود.	تقویت متقابل اعتماد اجتماعی و خطای اطلاعاتی در تصمیم سرمایه‌گذاری	Bikhchandani et al., 1992; Çelen & Kariv, 2004; Sam et al., 2025.
برآیند خوشه	تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن، به‌ویژه در دوره‌های رونق، از مشاهدهٔ رفتار دیگران، ترس از عقب ماندن، اعتماد به شبکه‌های نزدیک و روایت‌های فرهنگی اثر می‌پذیرد	تفسیر رفتار جمعی به عنوان نشانهٔ اعتبار فرصت و ارزش پایدار ملک	شکل‌گیری تصمیم سرمایه‌گذاری بر پایهٔ ترکیب نفوذ اجتماعی، آبشار اطلاعاتی و روایت‌های جمعی	-

۵.۴. سوگیری‌های مبتنی بر گزینش و تفسیر اطلاعات

پنجمین خوشهٔ یافته‌ها به گزینش، تأیید و تفسیر اطلاعات مربوط است. سوگیری تأییدی وقتی رخ می‌دهد که سرمایه‌گذار به جای جست‌وجوی متوازن شواهد موافق و مخالف، اطلاعات همسو با باور اولیهٔ خود را برجسته کند، داده‌های ناسازگار را نادیده بگیرد، یا شواهد متناقض را به‌گونه‌ای بازتفسیر کند که با تصمیم پیشین او سازگار شود (Molz & Giessen, 2001; Costa et al., 2017; Rose & Armansyah, 2022). مرور ادبیات نشان می‌دهد این سوگیری، هرچند در مقایسه با برخی سوگیری‌های دیگر کمتر بررسی شده، به عنوان حوزه‌ای نوظهور اهمیت فزاینده‌ای یافته است و می‌تواند بر تصمیمات فردی سرمایه‌گذاران، کارایی بازارهای مالی و ثبات تصمیم‌گیری اثر بگذارد (Costa et al., 2017). طبق یافته‌های رز و آرمانسیا (۲۰۲۲)، سوگیری تأییدی موجب می‌شود سرمایه‌گذاران سریع‌تر و آسان‌تر بر مبنای باورهای موجود تصمیم بگیرند، اما همین سرعت و سادگی می‌تواند به انتخاب‌های زیان‌آور منجر شود؛ برای نمونه، سرمایه‌گذار ممکن است دارایی زیان‌ده را بیش از حد نگه دارد یا فرصت سرمایه‌گذاری سودمند را به دلیل ناسازگاری با باور اولیه نادیده بگیرد (Rose & Armansyah, 2022). در بازار مسکن، این وضعیت وقتی اتفاق می‌افتد که فرد پس از علاقه‌مند شدن به یک ملک یا منطقه، فقط داده‌هایی را جدی بگیرد که رشد آینده، مناسب بودن قیمت، امنیت سرمایه‌گذاری یا درستی انتخاب اولیهٔ او را تأیید می‌کنند؛ چنین وضعیتی در بازاری که دارایی‌ها ناهمگون هستند، قیمت واقعی به‌سادگی مشاهده نمی‌شود و اطلاعات اغلب از واسطه‌ها، تجربه‌های محلی، آگهی‌ها و روایت‌های اجتماعی به دست می‌آید، شدت بیشتری پیدا می‌کند (Wong et al., 2012; Pandey & Jessica, 2018; Cascão et al., 2023).

ناهمخوانی شناختی به طور مشابه در همین سطح اثر می‌گذارد؛ یعنی سرمایه‌گذار پس از تصمیم اولیه، در مواجهه با اطلاعات ناسازگار دچار تنش ذهنی می‌شود و برای کاهش این فشار، داده‌های مخالف را نادیده می‌گیرد، آن‌ها را کم‌اهمیت جلوه می‌دهد، شکست را به عوامل بیرونی نسبت می‌دهد یا همچنان بر تصمیم زیان‌بار خود پافشاری می‌کند (Festinger, 1957; Goetzmann & Peles, 1997; Olsen, 2008; Fatima, 2019). در تصمیم‌های ملکی، شدت ناهمخوانی شناختی می‌تواند بیشتر باشد، زیرا خرید یا سرمایه‌گذاری 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 سرمایه‌گذار دشوارتر می‌شود. سوگیری دسته‌بندی نیز می‌تواند کیفیت تصمیم را تغییر دهد، زیرا فرد املاک، مناطق، سازندگان یا سرمایه‌گذاران را در طبقه‌های ذهنی ساده مانند «منطقهٔ روبه‌رشد»، «ملک امن»، «محلهٔ لوکس»، «بازار در رکود» یا «بازار در رونق» قرار می‌دهد و بر پایهٔ همان طبقه‌بندی، قضاوتی کلی انجام می‌دهد؛ این سازوکار گرچه پردازش اطلاعات پیچیده را ساده‌تر می‌کند، می‌تواند تفاوت‌های درون‌گروهی، داده‌های ناسازگار و ویژگی‌های خاص هر ملک را پنهان کند (Mullainathan, 2002; Gabaix, 2010; Hong et al., 2007).

سوگیری بازنگری 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 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).

نتیجهٔ این خوشه آن است که مسئلهٔ اصلی در تصمیم سرمایه‌گذاری فقط کمبود اطلاعات نیست، و نحوهٔ گزینش، تأیید، تفسیر و ادغام اطلاعات در ذهن سرمایه‌گذار از جمله مقولات اثرگذارند؛ بنابراین، حتی افزایش حجم اطلاعات بازار مسکن، بدون توانایی ارزیابی انتقادی، مقایسهٔ 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 اولیهٔ 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	دشوار شدن پذیرش خطا در انتخاب ملک، منطقه، قیمت خرید یا زمان ورود	Festinger, 1957; Goetzmann & Peles, 1997; Olsen, 2008; Fatima, 2019.
سوگیری دسته‌بندی	قراردادن املاک، مناطق، سازندگان یا سرمایه‌گذاران در طبقه‌های ذهنی ساده	قضاوت دربارهٔ «منطقهٔ روبه‌رشد»، «ملک امن»، «محلهٔ 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 بازنگری 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.
حسابداری ذهنی	تفسیر منابع مالی، زیان‌ها، سودها یا دارایی‌ها در قالب حساب‌های ذهنی جداگانه	ارزشمندتر دانستن اطلاعات همسو با حساب‌های ذهنی نسبت به اطلاعات مرتبط، اما متناقض	تقویت سوگیری تأییدی و جلوگیری از ارزیابی یکپارچهٔ منابع و پیامدهای مالی	Shefrin & Thaler, 1988; Molz & Giessen, 2001; Antonides et al., 2011; Shantha Gowri & Ram, 2019.
برآیند خوشه	مسئلهٔ اصلی فقط کمبود اطلاعات نیست، بلکه نحوهٔ گزینش، تأیید، تفسیر و ادغام اطلاعات در ذهن سرمایه‌گذار است.	افزایش حجم اطلاعات بازار مسکن، بدون ارزیابی انتقادی، مقایسهٔ داده‌ها، مواجهه با شواهد مخالف و کنترل حساب‌های ذهنی کافی نیست.	اطلاعات بیشتر لزوماً به تصمیم بهتر منجر نمی‌شود.	-

۶.۴. سوگیری‌های مبتنی بر زیان، ترس و حساب‌های ذهنی

ششمین خوشهٔ یافته‌ها نشان می‌دهد 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, 2010; Mbaluka et al., 2012; Kahneman & Tversky, 2013). 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 این‌رو، 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 دربارهٔ اعتبار اسناد مالکیت، آیندهٔ 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., 1402).

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، شیوهٔ تأمین مالی و حتی تحمل زیان را تغییر دهد (Shefrin & Thaler, 1988; Molz & Giessen,

(2001; Antonides et al., 2011; Zhixiong & Zhongfa, 2022). خودکنترلی نیز به توان فرد در پایبندی به برنامهٔ مالی، بودجه‌بندی، تأخیر در تصمیم، تحمل نوسان برنامه‌ریزی‌شده و پرهیز از معاملهٔ احساسی مربوط است؛ در آثار متعدد، خودکنترلی به عنوان پایبندی به خط‌مشی تخصیص دارایی، تحمل نوسان برنامه‌ریزی‌شده و اجتناب از معاملهٔ 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 سوگیری‌های شناختی و هیجانی در بازار مسکن نه‌تنها 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، ابهام نهادی، 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 دربارهٔ اعتبار اسناد مالکیت، آیندهٔ 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 برنامهٔ مالی، بودجه‌بندی، تأخیر در تصمیم و پرهیز از معاملهٔ 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	کند شدن تصمیم‌گیری و افزایش وابستگی به رفتار جمعی	Mayora & Lestari, 2024.
برآیند خوشه	سوگیری‌های شناختی و هیجانی بر ورود به بازار، جست‌وجوی اطلاعات، ارزیابی قیمت، انتخاب منطقه، پذیرش ریسک، نگهداری، فروش و تفسیر تجربه‌ها اثر می‌گذارند.	تصمیم سرمایه‌گذار از تعامل بازده مورد انتظار، ادراک ریسک، ابهام نهادی، ترس از زیان، تفکیک ذهنی منابع و خودکنترلی شکل می‌گیرد.	چارچوب‌های صرفاً اقتصادی، بخشی از سازوکار واقعی تصمیم سرمایه‌گذاری مسکن را نادیده می‌گیرند.	–

اگرچه سازه‌هایی همچون «سوگیری وضع موجود» و «اثر تملک» در هر دو خوشهٔ ۲ (مبتنی بر نقطهٔ مرجع) و خوشهٔ ۶ (مبتنی بر زیان و ترس) مطرح شده‌اند، اما این تکرار به دلیل تفکیک کارکردی آن‌ها در مراحل تصمیم‌گیری است: در خوشهٔ ۲، این سوگیری‌ها

فقـط بـه عنوان یـک «نقطهٔ مرجـع شـناختی در مرحلـهٔ ارزش‌گذاری و قیمت‌گـذاری اولیـه ملـک» عمـل می‌کننـد کـه در آن سـرمایه‌گذار قیمـت خریـد یـا دارایـی فعلـی را خط‌کـش سـنجش قـرار می‌دهـد. اما در خوشـهٔ ۶، ایـن سـازه‌ها در نقـش یـک «محـرک هیجانی ـ انگیزشـی در مرحلـهٔ نگهـداری و مقاومـت در برابـر فـروش دارایی زیـان‌ده» ظاهر می‌شـوند که ریشـه در ترس شـدید از شناسـایی قطعی زیـان و اجتناب از پشیمانی دارد.

۵. نتیجه‌گیری

بـازار مسـکن، بـه دلیـل ناهمگونـی دارایـی، نقدشـوندگی محـدود، اطلاعـات قیمت‌گـذاری ناقـص، هزینه‌هـای بـالای جسـت‌وجو و پیچیدگی‌هـای حقوقـی و اعتبـاری، بسـتری بسـیار مناسـب بـرای فعال شـدن سـوگیری‌های شـناختی و میان‌برهـای ذهنـی اسـت. تمایـل بـه سـرمایه‌گذاری در مسـکن، بـا مالکیـت، تصمیـم خریـد، تمایـل بـه پرداخـت و سـرمایه‌گذاری مجـدد یکسـان نیسـت و هـر یـک از ایـن مفاهیـم بـه مرحلـه‌ای متفـاوت از فرایند تصمیـم اشـاره دارد. یافته‌های مـرور ادبیـات پژوهـش تأییـد می‌کننـد که سـوگیری‌ها در همـهٔ مراحل تصمیـم بـه یک شـکل عمل نمی‌کننـد؛ اطلاعـات در دسـترس و تازگی بیشـتر در مرحلـهٔ توجـه به فرصت و شـکل‌گیری انتظار فعال می‌شـوند، لنگرانـدازی و اثـر تملک در مرحلـهٔ ارزش‌گذاری و فروش برجسـته‌ترند، بیـش اطمینانـی و خوش‌بینـی در مرحلـهٔ پذیـرش ریسـک و زمان‌بندی ورود اثـر می‌گذارنـد و زیان‌گریـزی و سـوگیری وضـع موجـود در مرحلهٔ نگهـداری یـا خروج از بازار نقش بیشـتر پیـدا می‌کننـد؛ بنابراین، تبیین رفتـاری سـرمایه‌گذاری مسـکن نیازمنـد نـگاه فراینـدی اسـت؛ یعنـی نبایـد سـوگیری‌ها بـه صـورت فهرسـتی ثابت و جداگانه بررسـی شـوند، و بایـد جایگاه هر سـوگیری در مسـیر توجـه، جسـت‌وجو، ارزش‌گذاری، تصمیـم، نگهـداری و خـروج روشـن شـود. از همیـن منظـر، یافته‌هـای پژوهش بیانگر آن اسـت که سـوگیری‌های شـناختی، بخشـی از سازوکار واقعـی تصمیم‌گیـری در بـازاری هسـتند کـه اطلاعـات آن پراکنـده، پرهزینـه، نابرابـر و گاه نامعتبـر اسـت. ایـن نتیجـه با مبانی نظـری مالی رفتـاری و فرضیـهٔ بازار سـازگار هم‌راستاسـت، زیرا این دو رویکرد نشـان می‌دهنـد سـرمایه‌گذار در محیـط پیچیـده، میـان محاسـبهٔ عقلانـی، تجربـهٔ شـخصی، شـهود، روایت‌هـای بـازار و واکنش‌هـای هیجانـی حرکت می‌کند.

فهـم تصمیـم سـرمایه‌گذاری در مسـکن بـدون تحلیـل سـوگیری‌های شـناختی و میان‌برهـای ذهنـی، ناقـص اسـت. عوامـل عقلانـی ماننـد بـازده، مـکان، درآمـد اجاره، رشـد ارزش، اعتبار و امنیـت حقوقی مبنای ارزیابـی سـرمایه‌گذار را می‌سـازند، امـا سـوگیری‌ها تعییـن می‌کنند که ایـن مبنـا چگونه دیده، تفسـیر و وزن‌دهی شـود. اطلاعات در دسـترس، لنگرانـدازی، بیـش اطمینانـی، سـوگیری تأییـدی، زیان‌گریـزی، حسـابداری ذهنـی، رفتـار گله‌ای و سـوگیری وضـع موجـود، هم‌زمان بر تصمیـم ورود بـه بـازار، و بر زمان‌بنـدی، قیمت‌گذاری، نگهـداری، فروش و ارزیابـی تجربه‌هـای گذشـته اثـر می‌گذارنـد. بـه لحـاظ نظـری، ایـن نتیجـه بـا مالـی رفتـاری و فرضیـهٔ بـازار سـازگار همخـوان اسـت، زیـرا سـرمایه‌گذار را کنشـگری می‌دانـد کـه در محیطـی پرابهـام، میـان تحلیـل، شـهود، تجربـه و انطبـاق حرکت می‌کنـد. از نظر کاربـردی، این نتیجـه نشـان می‌دهد بهبـود تصمیم‌گیری سـرمایه‌گذاران مسـکن فقط بـا افزایـش عرضـهٔ اطلاعـات یـا توسـعهٔ پلتفرم‌هـای ملکـی حاصـل نمی‌شـود؛ و نیازمنـد شـفافیت قیمـت معاملـات واقعـی، آمـوزش مالی، ارتقـای سـواد پلتفرم دیجیتـال، تنظیم‌گـری داده‌های تبلیغاتی، توسـعهٔ ابزارهای مقایسهٔ ریسک و ایجاد سازوکارهای مشاورهٔ معتبر است.

عـلاوه بـر این، شـدت و نحـوهٔ بروز ایـن سـوگیری‌ها به بافت سـاختاری بـازار وابسـته اسـت. در بازارهـای توسـعه‌یافته با وجـود پایگاه‌هـای داده شـفاف، نهادهـای اعتبارسـنجی و ابزارهـای متنـوع مالـی، سـوگیری‌ها بیشـتر در قالـب رفتارهـای تحلیلـیِ سـوگیرانه (نظیر سـوگیری تأییدی یـا بیـش اطمینانـی) بـروز می‌یابنـد؛ در مقابـل، در بازارهـای نوظهور به دلیـل عـدم تقـارن شـدید اطلاعاتـی، فقـدان سـامانه‌های جامـع ثبـت معاملـات و بی‌ثباتـی متغیرهـای کلان اقتصـادی، وزن سـوگیری‌های مبتنـی بـر نفـوذ اجتماعـی (رفتار گلـه‌ای، شـبکه‌های غیررسـمی و اتکا به واسطه‌ها) و زیان‌گریزی به‌مراتب پررنگ‌تر و غالب است.

بنابرایـن، بـازار مسـکن، به‌ویـژه در اقتصادهـای دارای عـدم قطعیـت و تـورم بـالا، محیطی اسـت کـه در آن سـوگیری‌های شـناختی می‌توانند تصمیم‌هـای فـردی را بـه موج‌هـای جمعـی و پیامدهـای بـازاری تبدیل کننـد. تحلیـل ایـن سـوگیری‌ها، هـم بـرای نظریه‌پـردازی در مالـی رفتـاری امـلاک و هـم بـرای طراحـی سیاسـت‌های شـفافیت، آموزش و حمایت از سرمایه‌گذاران ضروری است.

از جملـه محدودیت‌هـای جـدی پژوهـش در ایـن حـوزه، ناهمگونـی مفهومـی سـوگیری‌هاسـت؛ در برخـی مطالعـات، رفتـار گلـه‌ای، آبشـار اطلاعاتـی، نفـوذ همتایـان و سـوگیری پـژواک به‌صورت نزدیـک یا حتی هم‌پوشـان بـه کار رفته‌انـد، در حالـی کـه بـه لحـاظ نظـری بایـد میـان سـازوکار اجتماعـی، سـازوکار اطلاعاتـی و سـازوکار شـناختی تفکیـک قائـل شـد. محدودیـت دیگـر، غلبـهٔ مطالعـات مقطعـی و خودگزارشـی اسـت؛ چنیـن مطالعاتـی نشـان می‌دهنـد سـرمایه‌گذاران چـه ادراکی از تصمیـم خـود دارنـد، امـا نمی‌تواننـد پویایـی سـوگیری‌ها را طـی چرخه‌هـای رونـق، رکـود و انتظـار به‌خوبـی توضیح دهند. بر این‌اسـاس، پژوهش‌هـای آینـده می‌تواننـد بـا اسـتفاده از طرح‌هـای طولـی و داده‌هـای معاملاتـی واقعـی، تغییـر سـوگیری‌ها را در مراحـل مختلـف تصمیـم و چرخه‌هـای بازار بررسـی کننـد و هم‌زمـان، مقیاس‌های بومی و نقـش سـکوهای دیجیتـال، عـدم تقـارن اطلاعاتـی و زمینه‌هـای اجتماعـی و نهـادی را در شـکل‌گیری این سـوگیری‌ها مـورد آزمون قرار دهند.

پیوست‌ها

پیوست ۱: مشخصات روش‌شناختی تمامی مطالعات تجربیِ میدانیِ سنتزشده

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 باسابقه بیشتر است.
۲	Lowies et al. (2016)	آفریقای جنوبی	کمی - توصیفی و تحلیل همبستگی	۳۶ مدیر و تحلیل‌گر ارشد صندوق‌های املاک	هیوریستیک‌ها، 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 هدانیک)	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	پشیمانی گریزی، آبشار اطلاعاتی، ادراک ریسک، سواد مالی	ادراک ریسک رابطه میان پشیمانی‌گریزی و ورود به بازار را میانجی‌گری کرده و سواد مالی بالا اثر آبشار 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 هیوریستیک، عوامل کالبدی و محیطی	میان‌برهای ذهنی مستقیماً بر زمان‌بندی ورود به معامله و ارزیابی ارزش نهایی ملک اثرگذارند.
۱۴	Chalil & Zidane (2026)	اندونزی	مدل تجربی داده‌های پرسش‌نامه‌ای و رگرسیون لجستیک	۵۲۰ متقاضی و سرمایه‌گذار مسکن	سواد مالی، پلتفرم‌های دیجیتال املاک، آبشار اطلاعاتی	پلتفرم‌های دیجیتال جستجو را سریع‌تر می‌کنند؛ اما سرمایه‌گذاران کم‌تجربه را در معرض آبشارهای اطلاعاتی و هیجانات کاذب قرار می‌دهند.

مشارکت نویسندگان

ایـن مقالـه مسـتخرج از رسـالۀ دکتـری نویسـندۀ اول و بـا راهنمایـی نویسـندگان دوم و سـوم اسـت. نویسـندۀ اول ۶۰ درصد، نویسـندۀ دوم ۲۰ درصد و نویسندۀ سوم ۲۰ درصد.

تشکر و قدردانی

ایـن مقالـه حامـی مالـی و معنـوی نـدارد و پژوهـش بـا هزینۀ شـخصی نویسندگان انجام شده است.

تعارض منافع

نویسـندگان اعـلام می‌دارنـد کـه هیچ‌گونـه تعـارض منافـع مالـی یـا 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 Research 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., & Whinston, 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 the 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. *JBI 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. *Journal 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/AAJFA.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