



**Οι επιθυμίες και προτιμήσεις των αγοραστών, ενοικιαστών και επενδυτών της Λεμεσού,  
μέσω του μοτίβου ζήτησης και ποιοτικών χαρακτηριστικών των οικιστικών ακινήτων  
της πόλης.**

**Γεώργιος Τουλιάς**

**Πτυχιακή εργασία που υποβλήθηκε για την μερική εκπλήρωση των απαιτήσεων του  
μεταπτυχιακού προγράμματος Εκτίμησης και Ανάπτυξης Ακινήτων**

**Σχολή Αρχιτεκτονικής, Μηχανικής και Γεωπεριβαλλοντικών Επιστημών**

**Τμήμα Εκτίμησης και Ανάπτυξης Ακινήτων**

**Οκτώβριος, 2020**

### **Αναγνωρίσεις και ευχαριστίες:**

Πρώτα θα ήθελα να εκφράσω την βαθιά και ειλικρινή ευγνωμοσύνη μου στον υπεύθυνο και επόπτη της διπλωματικής μου εργασίας Δρ. Πέτρο Σιβιτανίδη, διευθυντή του μεταπτυχιακού προγράμματος Εκτίμησης και Ανάπτυξης ακινήτων στο πανεπιστήμιο Νεάπολης Πάφου. Η αφοσίωση, υπομονή, επαγγελματισμός και ο ενθουσιασμός που επέδειξε καθόλη την περίοδο ολοκλήρωσης της διπλωματικής μου εργασίας, αποτέλεσαν φάρο και πηγή έμπνευσης για εμένα. Πέραν τούτου, η αστείρευτη πηγή γνώσεων η οποία διαθέτει και μοιράζει χωρίς ενδοιασμούς στους φοιτητές του, είναι για εμένα ότι καλύτερο έχω λάβει τουλάχιστον σε μορφωτικό επίπεδο. Σας εύχομαι ότι καλύτερο και δύναμη για να συνεχίσετε το δύσκολο έργο σας, αλλά και ένα μεγάλο ευχαριστώ για όσα μας διδάξατε.

Θερμές ευχαριστίες στα πέντε μεσιτικά γραφεία που συνέβαλαν τα μέγιστα για την σύνταξη και έπειτα την περισυλλογή των ερωτηματολογίων της έρευνας. Ευχαριστίες στην Maisson Property Club, Heaven Life Properties, VasMar Real Estate και ονομαστικά στους Σεργκέι και Αλίνα που θέλησαν να κρατήσουν την ανωνυμία των γραφείων τους. Θερμές ευχαριστίες και στους συμμετέχοντες της έρευνας για τον χρόνο και την προθυμία που επέδειξαν για την συμπλήρωση των ερωτηματολογίων.

## **Περίληψη**

**Σκοπός.** Ο σκοπός αυτής της διπλωματικής εργασίας, είναι η κατανόηση του μοτίβου ζήτησης, επιθυμιών και προτιμήσεων των αγοραστών, ενοικιαστών και επενδυτών της αγοράς οικιστικών ακινήτων της πόλης της Λεμεσού, μέσω των ποιοτικών και τοπικών χαρακτηριστικών που περιβάλλουν τα οικιστικά ακίνητα της πόλης.

Η μελέτη μπορεί να προσφέρει χρήσιμες πληροφορίες σε πολεοδόμους, επαγγελματίες ανάπτυξης γης, μεσίτες και σε άλλους επαγγελματίες στο τομέα της κτηματικής αγοράς της πόλης μέσω της καταγραφής και ανάλυσης των αποτελεσμάτων της, αλλά και να χρησιμοποιηθεί ως βάση για περεταίρω έρευνες και μελέτες.

**Μεθοδολογία Ερευνών.** Σε συνεργασία με επαγγελματίες στην αγορά οικιστικών ακινήτων της πόλης (μεσίτες που εδρεύουν στην πόλη της Λεμεσού) πραγματοποιήθηκε έρευνα μέσω ερωτηματολογίων που απευθύνθηκε σε ενδιαφερόμενους αγοραστές, ενοικιαστές και επενδυτές που προσεγγίζουν μεσιτικά γραφεία για εύρεση οικιστικών ακινήτων. Το ερωτηματολόγιο περιείχε οκτώ ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά τα οποία περιβάλλουν τα οικιστικά ακίνητα της πόλης της Λεμεσού και ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να τα κατατάξουν σύμφωνα με το βαθμό προτίμησής τους. Όντας αρχική έρευνα στην πόλη της Λεμεσού και μετά την βιβλιογραφική ανασκόπηση, ο οικονομικός παράγοντας έχει αποκλειστεί ώστε οι συμμετέχοντες να αναδείξουν τα σημαντικότερα τοπικά ή ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά της πόλης. Ως εκ τούτου και εφόσον η αγοραστική δύναμη δεν είναι αποτρεπτικός παράγοντας όσο αφορά τις επιλογές τους ως προς τα προτιμητέα χαρακτηριστικά του ερωτηματολογίου, τα αποτελέσματα της έρευνας αυτής (Έρευνα πελατών) καταγράφονται ως επιθυμίες.

Πραγματοποιήθηκε και δεύτερη έρευνα μέσω ερωτηματολογίων που απευθύνεται σε μεσίτες (Έρευνα μεσιτών) με σκοπό την καταγραφή των σημαντικότερων οικιστικών χαρακτηριστικών των πελατών τους με βάση τα πραγματικά ζητούμενα των πελατών τους και όχι των επιθυμιών τους. Ως εκ τούτου και εφόσον σίγουρα ο οικονομικός παράγοντας επηρεάζει τις επιθυμίες των καταναλωτών, τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας καταγράφονται ως πραγματικά ζητούμενα ή προτιμήσεις των καταναλωτών.

Τα ποιοτικά τοπικά χαρακτηριστικά των δυο ερευνών επιλέχθηκαν με βάση την ανασκόπηση εκτενούς βιβλιογραφίας και παρόμοιων ερευνών που πραγματοποιήθηκαν σε διάφορες πόλεις του κόσμου αλλά και με την συμβολή των ειδικών επαγγελματιών που δραστηριοποιούνται στο

τομέα οικιστικών ακινήτων στη Λεμεσό. Πριν την επιλογή των χαρακτηριστικών έγινε ανασκόπηση των οικονομικών συνθηκών και της επίδρασης του ως προς την ζήτηση οικιστικών ακινήτων στη πόλη αλλά και στην επισκόπηση τοπικών οικιστικών χαρακτηριστικών, στο πλαίσιο πάντα της πόλης της Λεμεσού.

**Ευρήματα** – Η επιθυμία των αγοραστών/ενοικιαστών/επενδυτών ανέδειξε ως πιο σημαντικό τοπικό χαρακτηριστικό, το ακίνητο να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο της πόλης ή πολύ κοντά σε αυτό (16,24%) και δεύτερο την εύκολη πρόσβαση στην εργασία (15,57%). Οι Κύπριοι ενδιαφερόμενοι αγοραστές/ενοικιαστές/επενδυτές κατέταξαν πρώτο στις επιθυμίες τους την πρόσβαση στην εργασία (17,75%) και δεύτερο την απόσταση από τις λιανικές υπηρεσίες (16,82%). Οι αλλοδαποί συμμετέχοντες ανέδειξαν πρώτο στις προτιμήσεις τους το ακίνητο να είναι στο παραλιακό μέτωπο ή πολύ κοντά σε αυτό (17,15%) και δεύτερο την εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης (16,81%).

Η έρευνα των μεσιτών ανέδειξε ως πιο σημαντικό χαρακτηριστικό ή δημοφιλέστερο ζητούμενο για τους πελάτες τους, την εύκολη πρόσβαση στην εργασία (16,20%) και δεύτερο το ακίνητο να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο ή πολύ κοντά σε αυτό (15,46%). Όσο αφορά τις προτιμήσεις των Κυπρίων πελατών τους, οι μεσίτες ανέδειξαν πρώτο στις προτιμήσεις τους την εύκολη πρόσβαση στην εργασία (20,51%) και δεύτερο την κοντινή απόσταση από αλλά μέλη της οικογένειας τους (18,80%). Για τους αλλοδαπούς πρώτο στις προτιμήσεις του είναι το ακίνητο να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο της πόλης ή πολύ κοντά σε αυτό (21,24%) και δεύτερο η εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης (16,99%).

Όσο αφορά τις επιθυμίες και προτιμήσεις των Κυπρίων, οι δυο έρευνες ανέδειξαν στη πρώτη θέση την πρόσβαση στην εργασία αλλά πέραν τούτου, τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά έχουν διαφορετική κατάταξη. Για τους αλλοδαπούς είναι πιο ξεκάθαρα τα πράγματα αφού οι επιθυμίες που καταγράφηκαν στην έρευνα πελατών φαίνεται πως είναι και ζητούμενα αφού και οι μεσίτες έχουν κατατάξει πέντε από τα οκτώ χαρακτηριστικά στις ίδιες θέσεις.

## Πίνακας Περιεχομένων

1. Πίνακες .....	8
2. Εισαγωγή.....	11
3. Ανασκόπηση Βιβλιογραφίας.....	13
3.1 Διαδικασία Επιλογής Κατοικίας και οικιστικές προτιμήσεις.....	13
3.2 Σύνθεση ποιοτικών χαρακτηριστικών της τοποθεσίας και περιβάλλοντα χώρου.....	15
3.3 Τοποθεσία και Αξία ακινήτου.....	16
3.4 Κεντρική τοποθεσία και αξία ακινήτου.....	17
3.5 Επιρροές τοπικών και ποιοτικών χαρακτηριστικών στην αξία του ακινήτου.....	18
3.6 Έρευνες επιθυμιών και προτιμήσεων ποιοτικών και τοπικών οικιστικών χαρακτηριστικών.....	19
3.7 Σύνοψη βιβλιογραφίας .....	25
4. Δεδομένα Κτηματικής Αγοράς. Κατανόηση μοτίβου ζήτησης και οικονομικών συνθήκων.....	27
4.1 Οικονομικές συνθήκες και ζήτηση ακινήτων.....	28
4.2 Στο πλαίσιο της πόλης της Λεμεσού.....	34
4.3 Δεδομένα κτηματικής αγοράς της πόλης της Λεμεσού.....	35
4.4 Κυβερνητικές αποφάσεις που επηρέασαν την κτηματική αγορά της πόλης.....	36
4.5 Πολυτελή ακίνητα και φαινόμενο των <<ουρανοξυστών>>.....	38
5. Σύνταξη Ερωτηματολογίων και Μεθοδολογία Έρευνας.....	41
5.1 Ερευνητική μέθοδος και περισυλλογή δεδομένων .....	41
5.2 Μοντέλο πολλαπλών χαρακτηριστικών.....	42
5.3 Καταγραφή δημοφιλέστερων ποιοτικών χαρακτηριστικών βιβλιογραφίας και ταύτιση τους με την Λεμεσό.....	43
5.4 Επιλογή οικιστικών χαρακτηριστικών και πιλοτική χορήγηση .....	46
5.5 Περισυλλογή δεδομένων, μεταβλητές έρευνας πελατών, οδηγίες και επισημάνσεις προς συμμετέχοντες .....	48
5.6 Ερωτηματολόγιο έρευνας Μεσιτών (οδηγίες και επεξήγηση).....	50
6. Ανάλυση έρευνας Πελατών.....	51

6.1 Στοιχεία έρευνας και συνολικά αποτελέσματα.....	51
6.2 Τυπική Απόκλιση.....	52
6.3 Ανάλυση κατηγοριών έρευνας – Φύλο .....	53
6.3.1 Άντρες .....	53
6.3.2 Άντρες Έγγαμοι.....	54
6.3.3 Άντρες Άγαμοι .....	55
6.3.4 Συγκριτικά Εγγάμων και Αγάμων αντρών.....	56
6.3.5 Γυναίκες.....	57
6.3.6 Συγκριτικά Αντρών και Γυναικών.....	58
6.4 Κατηγορία – Οικογενειακή κατάσταση.....	59
6.4.1 Έγγαμοι.....	59
6.4.2 Άγαμοι.....	60
6.4.3 Συγκριτικά Εγγάμων και Αγάμων.....	61
6.5 Κατηγορία – Εξαρτώμενα τέκνα/άτεκνοι .....	62
6.5.1 Με εξαρτώμενα τέκνα.....	62
6.5.2 Άτεκνοι.....	63
6.5.3 Συγκριτικά αποτελεσμάτων με εξαρτώμενα τέκνα και ατέκνων .....	64
6.6 Κατηγορία Είδος ακινήτου.....	65
6.6.1 Διαμερίσματα.....	65
6.6.2 Μονοκατοικίες.....	66
6.6.3 Συγκριτικά διαμερισμάτων και μονοκατοικιών.....	67
6.7 Κατηγορία - Σκοπός .....	68
6.7.1 Αγορά ακινήτου .....	68
6.7.2 Ενοικίαση ακινήτου.....	69
6.7.3 Συγκριτικά αγοράς και ενοικίασης ακινήτου.....	70
6.8 Κατηγορία Υπηκοότητα.....	71
6.8.1 Αλλοδαποί .....	71
6.8.2 Έγγαμοι αλλοδαποί.....	73
6.8.3 Άγαμοι αλλοδαποί.....	74
6.8.4 Κύπριοι.....	75
6.8.5 Συγκριτικά Κυπρίων και Αλλοδαπών.....	76
6.8.6 Ρώσσοι.....	77

6.8.7	Κινέζοι .....	78
6.8.8	Έλληνες.....	79
6.8.9	Ισραηλινοί.....	80
<b>7.</b>	<b>Ανάλυση Έρευνας Μεσιτών όσο αφορά τα πραγματικά ζητούμενα των πελατών τους (προτιμήσεις).....</b>	<b>81</b>
7.1	Συνολικά Αποτελέσματα έρευνας μεσιτών.....	81
7.2	Τυπική Απόκλιση.....	82
7.3	Αποτελέσματα μεσιτών για τις προτιμήσεις των αλλοδαπών.....	83
7.4	Αποτελέσματα μεσιτών για τις προτιμήσεις των Κυπρίων.....	84
7.5	Συγκριτικά προτιμήσεων Κυπρίων και Αλλοδαπών.....	85
<b>8.</b>	<b>Σύγκριση Αποτελεσμάτων έρευνας Πελατών και έρευνας Μεσιτών.....</b>	<b>86</b>
8.1	Σύγκριση συνολικών αποτελεσμάτων.....	86
8.2	Συγκριτικά έρευνας πελατών και έρευνας μεσιτών (Κύπριοι).....	87
8.3	Συγκριτικά έρευνας πελατών και έρευνας μεσιτών (Αλλοδαποί).....	88
<b>9.</b>	<b>Συζήτηση και σύνθεση αποτελεσμάτων.....</b>	<b>89</b>
<b>10.</b>	<b>Σύνοψη.....</b>	<b>94</b>
<b>11.</b>	<b>Περιορισμοί.....</b>	<b>96</b>
<b>12.</b>	<b>Εισηγήσεις για περεταίρω έρευνα και μελέτη επι του θέματος .....</b>	<b>99</b>
<b>13.</b>	<b>Αναφορές .....</b>	<b>102</b>
13.1	Βιβλιογραφία .....	102
13.2	Πηγές.....	106
<b>14.</b>	<b>Παραρτήματα.....</b>	<b>109</b>



## 1. Πίνακες

Πίνακας 1. Πραγματικός ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης 2009-2019

Πίνακας 2. Ανεργία 2008 – 2019 (Στατιστική Υπηρεσία)

Πίνακας 3. Πληθωρισμός 2010 – 2019 (Στατιστική υπηρεσία)

Πίνακας 4. Αριθμός κατατεθειμένων πωλητήριων εγγράφων 2012 – 2019

Πίνακας 5. Δείκτες τιμών κατοικιών ανά επαρχία σε ετήσια μεταβολή

Πίνακας 6. Άδειες οικοδομής

Πίνακας 7. Διοικητικός χάρτης Λεμεσού

Πίνακας 8. Αξία και όγκος συναλλαγών πωλήσεων ακινήτων. Πρώτο εξάμηνο 2019

Πίνακας 9. Αριθμός πωλήσεων πολυτελών οικιών πέραν του €1,5 εκ. Ευρώ 2013 – Η12019

Πίνακας 10. Μοντέλο πολλαπλών οικιστικών χαρακτηριστικών

Πίνακας 11. Χάρτης απόστασης κέντρου πόλης Λεμεσού και αυτοκινητοδρόμου

Πίνακας 12. Στοιχεία συμμετεχόντων κατά Υψηκότητα

Πίνακας 13. Συνολικά αποτελέσματα έρευνας πελατών

Πίνακας 14. Τυπική απόκλιση τιμών οικιστικών χαρακτηριστικών

Πίνακας 15. Συνολικά αποτελέσματα Αντρών

Πίνακας 16. Αποτελέσματα εγγάμων αντρών

Πίνακας 17. Αποτελέσματα αγάμων αντρών

Πίνακας 17<sup>A</sup>. Συγκριτική ανάλυση αποτελεσμάτων εγγάμων και αγάμων αντρών

Πίνακας 18. Συνολικά αποτελέσματα Γυναικών

Πίνακας 19. Συγκριτική ανάλυση αποτελεσμάτων Αντρών και Γυναικών

Πίνακας 20. Αποτελέσματα εγγάμων

Πίνακας 21. Αποτελέσματα αγάμων

- Πίνακας 22. Συγκριτική Ανάλυση αποτελεσμάτων εγγάμων και αγάμων
- Πίνακας 23. Αποτελέσματα δείγματος με εξαρτώμενα τέκνα
- Πίνακας 24. Αποτελέσματα δείγματος ατέκνων
- Πίνακας 25. Συγκριτικά αποτελεσμάτων με εξαρτώμενα τέκνα και ατέκνων
- Πίνακας 26 . Αποτελέσματα κατηγορίας διαμερίσματα
- Πίνακας 27. Αποτελέσματα κατηγορίας μονοκατοικίες
- Πίνακας 28. Συγκριτικά αποτελεσμάτων Διαμερισμάτων και Μονοκατοικιών
- Πίνακας 29. Αποτελέσματα κατηγορίας αγορά ακίνητου
- Πίνακας 30. Αποτελέσματα κατηγορίας ενοικίαση ακίνητου
- Πίνακας 31. Συγκριτικά Ενοικίασης και Αγοράς
- Πίνακας 32. Συνολικά αποτελέσματα αλλοδαπών
- Πίνακας 33 . Αποτελέσματα εγγάμων αλλοδαπών
- Πίνακας 34. Αποτελέσματα αγάμων αλλοδαπών
- Πίνακας 35 . Αποτελέσματα Κυπρίων
- Πίνακας 36. Συγκριτικά Κυπρίων και Αλλοδαπών
- Πίνακας 37. Αποτελέσματα Ρώσων
- Πίνακας 38. Αποτελέσματα Κινέζων
- Πίνακας 39. Αποτελέσματα Ελλήνων
- Πίνακας 40. Αποτελέσματα Ισραηλινών
- Πίνακας 41. Συνολικά αποτελέσματα έρευνας μεσιτών
- Πίνακας 42. Τυπική απόκλιση έρευνας μεσιτών

Πίνακας 43. Αποτελέσματα Μεσιτών για τις προτιμήσεις Αλλοδαπών πελατών τους

Πίνακας 44. Αποτελέσματα Μεσιτών για τις προτιμήσεις των Κυπρίων πελατών τους

Πίνακας 45. Συγκριτικά αποτελέσματα προτιμήσεων Κυπρίων και Αλλοδαπών

Πίνακας 46. Συγκριτικά αποτελέσματα έρευνας πελατών και έρευνας Μεσιτών

Πίνακας 47. Συγκριτικά αποτελέσματα Έρευνας πελατών (Κύπριοι) και Έρευνας Μεσιτών (Κύπριοι).

Πίνακας 48. Συγκριτικά αποτελέσματα Έρευνας πελατών (Αλλοδαποί) και Έρευνας Μεσιτών (Αλλοδαποί).

## 2. Εισαγωγή

Το σπίτι (στέγαση) θεωρείται ένα από τα τρία πιο σημαντικά στοιχεία επιβίωσης του ανθρώπου μετά από το φαγητό και την ένδυση. Στο σύγχρονο πολιτισμό η έννοια της στέγης έχει αλλάξει καθώς δεν θεωρείται απλά ένας μέρος προστασίας από τα καιρικά φαινόμενα ή οποιονδήποτε άλλων κινδύνων που απειλούσαν την επιβίωση των ανθρώπων. Με τα σημερινά δεδομένα ένα σύγχρονο νοικοκυριό έχει πάρα πολλές ανάγκες και υποχρεώσεις και για αυτό το λόγο η επιλογή της οικίας του είναι προσαρμοσμένη σε αυτές.

Η τοποθεσία και ο περιβάλλοντας χώρος του ακινήτου καθορίζει το βαθμό επιθυμίας των καταναλωτών για απόκτηση του και κατ' επέκταση την αξία του ακινήτου. Η αγορά ενός σπιτιού (που γίνεται συνήθως με δανεισμό) θεωρείται η μεγαλύτερη οικονομική απόφαση ενός νοικοκυριού αφού θα επηρεάσει δραστικά τον προϋπολογισμό του καθώς απαιτείτε μεγάλης διάρκειας δέσμευση ξεκινώντας από την καταβολή της προκαταβολής και εν' συνεχεία της μηνιαίας δόσης μέχρι την αποπληρωμή του. Γι' αυτό και τα ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά<sup>1</sup> που περιβάλλουν ένα ακίνητο είναι πολύ σημαντικά κατά τη λήψη απόφασης αγοράς ενός σπιτιού αφού έχουν καθοριστικό ρόλο στο οικονομικό προϋπολογισμό των νοικοκυριών αλλά και στη κάλυψη άμεσων αναγκών τους. Αυτά τα ποιοτικά χαρακτηριστικά καθορίζουν την ποιότητα της τοποθεσίας, την ζήτηση στην εν λόγω τοποθεσία και έχουν τη μεγαλύτερη βαρύτητα για το καθορισμό της αγοραίας αξίας ενός ακινήτου. Εφόσον κάθε ακίνητο πλέον θεωρείται και ως επενδυτικό στοιχείο για τον εκάστοτε ιδιοκτήτη, η επιλογή της τοποθεσίας του γίνεται ακόμα πιο σημαντική αφού κάθε υποψήφιος αγοραστής θέλει η επένδυση του να του αποφέρει την ψηλότερη εισοδηματική και κεφαλαιουχική απόδοση. Για αυτό το λόγο έχει δοθεί μεγάλη έμφαση στις επιθυμίες και προτιμήσεις των καταναλωτών όσο αφορά τα τοπικά οικιστικά χαρακτηριστικά που καθορίζουν την ποιότητα μιας συγκεκριμένης τοποθεσίας και εν 'συνεχεία της αξίας του ακινήτου.

Πολλές μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί σε διάφορες χώρες έχουν καταγράψει τις προτιμήσεις και επιθυμίες των καταναλωτών και μέσω των αποτελεσμάτων τους δίνεται η

---

<sup>1</sup> **Ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά** – Αναφερόμαστε αποκλειστικά στις κοινωτικές εγκαταστάσεις, ποιότητα γειτονιάς, πλεονεκτήματα που παρέχει η τοποθεσία του ακινήτου στον ένοικο του και άλλων πλεονεκτικών χαρακτηριστικών που περιβάλλουν ένα οικιστικό ακίνητο και όχι το είδος ακινήτου, αρχιτεκτονικού σχεδίου, τετραγωνικών χώρων ή οποιονδήποτε άλλων ανέσεων μπορεί να προσφέρει ένα οικιστικό ακίνητο.

δυνατότητα στους επαγγελματίες στο χώρο να εξετάσουν σε βάθος το θέμα ώστε να παρέχουν τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες στους καταναλωτές.

Η έρευνα μας επικεντρώνεται στη πόλη της Λεμεσού όπου τα τελευταία χρόνια η ζήτηση οικιστικών ακινήτων για αγορά, ενοικίαση και επένδυση είναι πολύ μεγάλη όχι μόνο από κύπριους αλλά και από αλλοδαπούς. Σε αυτό το γεγονός καταλυτικό ρόλο έπαιξαν κυρίως κυβερνητικές αποφάσεις και κατ' επέκταση ο δυνατός ρυθμός ανάπτυξης της οικονομίας όπου επηρέασαν στο μέγιστο βαθμό την κτηματική αγορά της πόλης. Πιο εκτενή ανάλυση των παραγόντων αυτών αλλά και της επίδρασης τους ως προς τη ζήτηση οικιστικών ακινήτων της Λεμεσού, θα ακολουθήσει στο κεφάλαιο 3. Ως εκ τούτου, και λόγω των ειδικών συνθηκών που επικρατούν στην πόλη της Λεμεσού, η έρευνα μας έχει προσαρμοστεί και παράλληλα διαφοροποιηθεί από τις υπόλοιπες έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί σε άλλες πόλεις του εξωτερικού. Εστιάζουμε κυρίως στην καταγραφή της ζήτησης οικιστικών ακινήτων αλλά και των επιθυμιών των ενδιαφερομένων αγοραστών, ενοικιαστών και επενδυτών της πόλης, παρά στις προτιμήσεις και επιθυμίες των ιδιοκτητών ή ενοικιαστών της πόλης.

Τα κυριότερα ερωτήματα που αναμένουμε να απαντηθούν από την ανάλυση των αποτελεσμάτων της έρευνας μας και μέσω των διάφορων μεταβλητών της είναι: Ποιοι είναι οι ενδιαφερόμενοι αγοραστές ενοικιαστές και επενδυτές (καταγραφή ζήτησης) οικιστικών ακινήτων της πόλης και ποια είναι τα δημοφιλέστερα ή πιο επιθυμητά οικιστικά χαρακτηριστικά που επιζητούν (τοπικού και ποιοτικού χαρακτήρα). Η απουσία παρόμοιας έρευνας όσο αφορά την Λεμεσό, σε συνδυασμό με τις ειδικές συνθήκες που επικρατούν την δεδομένη χρονική περίοδο στην κτηματική αγορά της πόλης, η έρευνα μας η οποία μπορεί να χαρακτηριστεί και ως αρχική έρευνα επι του θέματος, γίνεται ακόμα πιο σημαντική και αναμένεται να δώσει χρήσιμες πληροφορίες σε πολλούς επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στο χώρο. Συγκεκριμένα, οι μεσίτες της πόλης μέσω των αποτελεσμάτων της έρευνας μας, μπορούν να εντοπίσουν ποια είναι τα πιο επιθυμητά τοπικά οικιστικά χαρακτηριστικά των Κυπρίων και των αλλοδαπών αλλά ακόμα και να χαρτογραφήσουν τις περιοχές ενδιαφέροντος τους με βάση τα δημοφιλέστερα ζητούμενα των εν λόγω ομάδων. Επίσης μέσω των δημοφιλέστερων ποιοτικών οικιστικών χαρακτηριστικών των διάφορων ομάδων της έρευνας μας (που δεν έχουν τοπικό χαρακτήρα) και σε συνδυασμό με την υπηκοότητα των ενδιαφερομένων, είδος ακινήτου που ενδιαφέρονται, σκοπού και άλλων παραμέτρων, οι μεσίτες που ασχολούνται με την αγοραπωλησία οικιστικών ακινήτων της

πόλης, ενδέχεται να λάβουν χρήσιμες πληροφορίες οι οποίες θα τους βοηθήσουν στην δημιουργία καλύτερων στρατηγικών μάρκετινγκ όσο αφορά την διάδραση τους με Κύπριους ή αλλοδαπούς πελάτες που επιθυμούν αγορά ή ενοικίαση οικιστικών ακινήτων. Για παράδειγμα η σημαντικότητα της απόστασης ενός σπιτιού από ιδιωτικά σχολεία, λιανικών υπηρεσιών, αλλά μέλη της οικογένειας, χώρων ψυχαγωγίας και τον βαθμό επιθυμίας αυτών των χαρακτηριστικών που έχουν για τους Κύπριους ή αλλοδαπούς διαφόρων υπηκοοτήτων, ίσως να αποτελέσουν στοιχεία τα οποία ο μεσίτης θα μπορεί να χρησιμοποιήσει σε στρατηγικό επίπεδο μάρκετινγκ όταν εξυπηρετεί πελάτες των εν λόγω ομάδων που προαναφέραμε. Η ανάλυση των αποτελεσμάτων μπορεί να δώσει επίσης χρήσιμες πληροφορίες σε επαγγελματίες ανάπτυξης γης ακόμα και σε πολεοδόμους, αφού στην έρευνα μας περιλαμβάνονται επίσης μεταβλητές όπως δημοφιλέστερου τύπου ακινήτου, αριθμός εξαρτώμενων τεκνών, ηλικίας και άλλων μεταβλητών, όπου οι ειδικοί πέραν της χαρτογράφησης των πιο επιθυμητών περιοχών και των ομάδων που ενδιαφέρονται για αυτές τις περιοχές, θα μπορούν να αναγνωρίσουν τον πιο επιθυμητό τύπο κατοικίας με βάση την ηλικία τους, των ατόμων με εξαρτώμενα τέκνα, το φύλο τους, υπηκοότητας τους και άλλων παραμέτρων. Πέραν όλων των πληροφοριών που ενδέχεται να δώσει η έρευνα μας στους διάφορους επαγγελματίες στο χώρο, θα μπορέσει να χρησιμοποιηθεί και ως βάση για περαιτέρω έρευνες και μελέτες σε μεταγενέστερο στάδιο.

### **3. Ανασκόπηση Βιβλιογραφίας**

#### **3.1 Διαδικασία Επιλογής Κατοικίας και οικιστικές προτιμήσεις**

Οι οικιστικές προτιμήσεις και η ικανοποίηση που προσφέρουν είναι μια πολύ δυνατή σχέση (Ge & Hokaο, 2006). Η αγορά ενός οικιστικού ακινήτου είναι μια μεγάλης δέσμευσης αγορά και ο αγοραστής περνάει μια πολύπλοκη διαδικασία για να αποφασίσει μέσω μιας εκτενής αναζήτησης και συλλογής πληροφοριών που λαμβάνει από διάφορες πηγές. Σχεδόν όλα τα μέλη της οικογένειας συμμετέχουν στην απόφαση αγοράς αλλά και στο χρόνο που απαιτείται για την τελική λήψη της απόφασης (Coffman & Karuk, 2004 as cited in Kumar & Khandelwal, 2018). Η διαδικασία επιλογής θεωρείται μια δυναμική διαδικασία κατά την οποία οι άνθρωποι εντοπίζουν ένα πρόβλημα που πρέπει να επιλυθεί (Coolen & Hoekstra, 2001). Ο Molin (1996) ισχυρίζεται ότι μόνο σε πραγματική επιλογή τα άτομα μπορούν να αποκαλύψουν τις προτιμήσεις τους και πως οι οικιστικές προτιμήσεις και η επιλογή μας, όπως σε κάθε άλλο ενδιαφέρον της ζωής μας, λειτουργεί σε αυτό το πλαίσιο. Οι Timmermans (1994) και Coolen & Hoekstra (2001), δηλώνουν πως το θέμα της επιλογής στέγασης και της προτίμησης στέγασης

εξετάζεται εκτενώς και σε μεγάλο βαθμό και είναι μια περιοχή ενδιαφέροντος για τους μελετητές σε πολυάριθμους κλάδους.

Αν και τα είδη κατοικιών είναι ελάχιστα γνωστά, παρόλα αυτά, τα χαρακτηριστικά της στέγασης είναι γνωστά (Coolen & Hoekstra, 2001). Σε οποιαδήποτε δραστηριότητα προτιμήσεων και επιλογών υπάρχουν βασικά κίνητρα που επιτρέπουν σε ένα άτομο να επιλέξει από τις διαθέσιμες εναλλακτικές λύσεις μέσα σε ένα συγκεκριμένο πεδίο προϊόντων. Τι υποκινεί τους αγοραστές στέγασης να επιλέγουν/προτιμούν ένα σύνολο χαρακτηριστικών από άλλα σύνολα χαρακτηριστικών? Οι προτιμήσεις και οι επιλογές τους είναι προσανατολισμένες προς την αξία αλλά και προς τις στοχευμένες δραστηριότητες των αγοραστών (Coolen & Hoekstra, 2001).

Οι Clark και Onaka (1983) επικεντρώθηκαν στη σχέση μεταξύ επιλογής κατοικίας και ηλικίας. Τα αποτελέσματα της έρευνας τους έδειξαν πως ο τύπος της κατοικίας και το μέγεθος της προσαρμόζονται αναλόγως της σύνθεσης του νοικοκυριού. Τα νεαρά ζευγάρια χρειάζονται μικρότερα σπίτια σε σχέση με τα μεγαλύτερα ζευγάρια με παιδιά και οι ηλικιωμένοι τείνουν να μετακομίζουν σε μικρότερα σπίτια.

Πέραν όμως της ηλικιακής σύνθεσης των νοικοκυριών οι άνθρωποι πρέπει να επιλέξουν και το οικιστικό περιβάλλον της κατοικίας. Οι Lansing & Marans (1969), τονίζουν πως ένα υψηλού επιπέδου οικιστικό περιβάλλον μεταφέρει στους ενοίκους μια αίσθηση ευεξίας και ικανοποίησης μέσω των: φυσικών χαρακτηριστικών του σπιτιού όπως το στυλ του, η κατάσταση του, το τοπίο, οι διαθέσιμες ανέσεις και διευκολύνσεις, όπως επίσης οι κοινωνικές συνθήκες, η φιλική γειτονιά, εθνικότητες, φυλετικές και οικονομικές συνθέσεις του ευρύτερου περιβάλλοντος του οικιστικού ακινήτου. Η τοποθεσία του σπιτιού είναι αυτή που συνθέτει τα περισσότερα χαρακτηριστικά κατά τα οποία συμβάλλουν στην ικανοποίηση και ευεξία. Οι Forest and Kearns (2001) αναφέρουν ότι σε μειονεκτικές γειτονιές<sup>2</sup>, μπορεί να είναι η ποιότητα της καλής γειτονιάς<sup>3</sup> που είναι σημαντική στην αντιμετώπιση του μη ελκυστικού περιβάλλοντος. Από την άλλη, σε περιοχές πιο ανεπτυγμένες η γειτονιά είναι πιο σημαντική από την συνεργασία των ανθρώπων και οι αγοραστές επιλέγουν τις εν λόγω γειτονιές για τα φυσικά χαρακτηριστικά τους πάρα την επαφή τους με τους γείτονες.

---

<sup>2</sup> **Μειονεκτικές γειτονιές** - αναφέρεται κυρίως στην κακή ποιότητα των σπιτιών, δημοσίων σχολείων, δρόμων αλλά και του χαμηλού κοινωνικού επιπέδου των κατοίκων αυτής.

<sup>3</sup> **Καλή γειτονιά** σημαίνει αρμονική συμβίωση και αλληλοβοήθεια μεταξύ των κατοίκων της γειτονιάς ανεξαρτήτου της ποιότητας της γειτονιάς.

### 3.2 Σύνθεση ποιοτικών χαρακτηριστικών της τοποθεσίας και περιβάλλοντα χώρου

«Η τοποθεσία, τοποθεσία, τοποθεσία» είναι η πεμπτούσια του κλισέ στο τομέα των ακινήτων αλλά παρόλα αυτά, είναι αλήθεια (Atack & Margo, 1998). Ο Kauko (2007) επισημαίνει πως οι τοπικοί παράγοντες (χαρακτηριστικά της τοποθεσίας) της στέγασης είναι πιο σημαντικά και από το ίδιο το σπίτι. Οι Simangunsong, Partomi & Alimudin, Arasy & Nizarudin Wajdi, Muh. (2017) τονίζουν πως η ελκυστικότητα της οικιστικής τοποθεσίας είναι ένα μοναδικό χαρακτηριστικό, όπου αυτό το χαρακτηριστικό δεν γίνεται από τους αντίστοιχους ενοίκους, αλλά από εξωτερικούς παράγοντες κυρίως από το οικιστικό περιβάλλον της περιοχής. Η Türkoğlu (1997), αναφέρει πως η ποιότητα της τοποθεσίας που βρίσκεται ένα οικιστικό ακίνητο σχετίζεται άμεσα με την προσβασιμότητα του στο κέντρο της πόλης, εργασίας, νοσοκομείων, καταστημάτων και δημόσιων υπηρεσιών. Οι Kain & Quigley (1975) αναφέρουν πως για την επιλογή ενός σπιτιού, οι οικογένειες αγοράζουν ταυτόχρονα και ποικίλες υπηρεσίες που προσφέρει η συγκεκριμένη τοποθεσία, όπως πρόσβαση στην εργασία, το περιβάλλον της γειτονιάς, τους γείτονες, δημόσιες υπηρεσίες συμπεριλαμβανομένου σχολεία, συλλογής σκουπιδιών και αστυνομικής προστασίας. Τα συνήθη χαρακτηριστικά της γειτονιάς είναι η ποιότητα των δημοσίων σχολείων, απόσταση από αστικό πάρκο, θέα κήπου, θέα θάλασσας, λίμνης και κοιλάδας, ενώ χαρακτηριστικά της τοποθεσίας είναι η απόσταση από την εργασία, σχολείων, καταστημάτων και απόσταση από δημόσιες συγκοινωνίες (Jim and Chen, 2006, and Jim and Chen 2007 as cited in Tan Teck Hong, 2010). Οι γειτονιές μέσω της συνεργασίας των κατοίκων αυτής και των αλληλοεπιδράσεων τους σε κοινωνικό επίπεδο δημιουργούν ισχυρούς δεσμούς και ενισχύουν το αίσθημα του ανήκειν<sup>4</sup>. Η χαμηλή αίσθηση του ανήκειν μπορεί να οδηγήσει σε αλλαγές στη ψυχολογική κατάσταση των κατοίκων, που εκδηλώνεται ως άγχος, κατάθλιψη, μοναξιά ή ακόμα και αηδία (Dong & Wang, 2018).

Η σύνθεση των ποιοτικών οικιστικών χαρακτηριστικών της εκάστοτε τοποθεσίας εξαρτάται κυρίως από τον χαρακτήρα της περιοχής και την επίδραση που έχουν σε αυτή παράγοντες όπως η πυκνότητα των κατοικιών, δημογραφικά δεδομένα, οικονομικές συνθήκες, τοπογραφικά δεδομένα, έντονη κυκλοφοριακή συμφόρηση κτλ.

---

<sup>4</sup> **Αίσθημα του ανήκειν** – σύμφωνα με την ιεραρχία των αναγκών του Maslow, όταν ικανοποιούνται οι φυσιολογικές ανάγκες του ατόμου, η μεγαλύτερη επιθυμία του είναι η αγάπη αλλά και η συμμετοχή/αποδοχή του σε ένα ευρύτερο κοινωνικό πλαίσιο (Dong & Wang, 2018)



Η τοποθεσία περιλαμβάνει δυνατότητες απασχόλησης, απόστασης από την εργασία αλλά και ιατρικής περίθαλψης (νοσοκομεία, ιατρικά κέντρα κτλ.). Οι Kim, Horner & Marans (2005) αναφέρουν πως η τοποθεσία του σπιτιού και εργασίας είναι στενά συνδεδεμένη, ενώ οι Peng & Chiang (2015) αναφέρουν πως το νοσοκομείο είναι ένα τυπικό παράδειγμα μιας ημι-ενοχλητικής εγκατάστασης αφού εάν είσαι πολύ κοντά έχεις εύκολη πρόσβαση σε νοσηλεία αλλά ταυτόχρονα εκτίθεσαι σε δυσάρεστους θορύβους, πλήθη, κίνηση ή ακόμα και σε κινδύνους για την υγεία σου.

Ο Wu Fan (2010) έχει χρησιμοποιήσει τρεις κατηγορίες οι οποίες συνθέτουν το οικιστικό περιβάλλον οι οποίες είναι η κινητικότητα, κοινοτικές εγκαταστάσεις και το κοινωνικό κεφάλαιο. Η πρώτη κατηγορία της κινητικότητας περιλαμβάνει ποιοτικά χαρακτηριστικά όπως δημόσια συγκοινωνία, ιδιωτικό δίκτυο κυκλοφορίας, εγγύτητα του αστικού κέντρου και εγγύτητα στον εργασιακό χώρο. Οι κοινοτικές εγκαταστάσεις περιλαμβάνουν εκπαιδευτικές εγκαταστάσεις, ιατρική περίθαλψη, υπηρεσίες λιανικής, αθλητικές εγκαταστάσεις και χώρους πρασίνου και θέας. Η τρίτη κατηγορία, κοινωνικού και κοινωνικού κεφαλαίου περιλαμβάνει το αίσθημα ασφάλειας, αίσθημα του ανήκειν, φιλικής γειτονιάς και πυκνότητα γειτονιάς.

### 3.3 Τοποθεσία και Αξία Ακινήτου

Στη κοινή πρακτική αποτίμησης ακινήτων, η τοποθεσία του ακινήτου θεωρείται ο πιο σημαντικός παράγοντας καθορισμού της αξίας του, επειδή η φυσική δομή του ακινήτου υποτιμάται με την πάροδο του χρόνου (Dziauddin & Idris, 2017). Η θεωρία σχηματισμού της αξίας μιας περιουσίας εξετάζει την τοποθεσία ως σύνθετο αποτέλεσμα ενός συνόλου χαρακτηριστικών θετικών ή αρνητικών εξωτερικότητας<sup>5</sup> οι οποίες συμβάλλουν σε ένα συγκεκριμένο αποτέλεσμα το οποίο ενσωματώνεται στην αξία της περιουσίας (Kauko, 2003). Η αγοραία αξία καθορίζεται από πολλούς σοσιο-οικονομικούς παράγοντες όπως η τοποθεσία, είδος ακινήτου, τεχνικής κατάστασης του ακινήτου, ηλικία, είδος ιδιοκτησίας, μέγεθος κατοικίας, χαρακτήρας της γειτονιάς, κοινωνικής δομής των κατοίκων, αγοραστικής δύναμης, δυνατότητα δανεισμού, μικροοικονομίας, δείκτης ανεργίας, επίπεδα ρίσκου, και πολλούς άλλους παράγοντες (Hromada, 2018). Ο Pearson (1991) αναφέρει πως η τοποθεσία του ακινήτου είναι κοινώς αποδεκτή ως ο καθοριστικός παράγοντας της αγοραίας αξίας ενός

---

<sup>5</sup> Θετικές και αρνητικές εξωτερικότητες είναι τα ποιοτικά τοπικά χαρακτηριστικά τα οποία περιβάλλουν το ακίνητο όπως η ποιότητα των άλλων οικιών της γειτονιάς, θέα λίμνης ή θάλασσας, ποιότητα οικιστικών δρόμων κτλ.

ακινήτου. Η κλασική θεωρία λέει πως οι άνθρωποι είναι πρόθυμοι να πληρώσουν υψηλότερη τιμή για πρόσβαση σε κεντρικά σημεία (Winger, 1973). Ο Hromada (2018) τονίζει πως υπάρχει μια σημαντική σχέση μεταξύ της αξίας του ακινήτου και της απόστασης του από ένα περιφερειακό κέντρο ή την πρωτεύουσα.

### **3.4 Κεντρική τοποθεσία και αξία ακινήτου**

Από τη δημιουργία των πόλεων, το κέντρο της πόλης ήταν και είναι ο πιο δημοφιλής προορισμός των κατοίκων της πόλης. Στο κέντρο της πόλης γίνεται η συσσώρευση των περισσότερων εταιρειών που προσφέρουν επαγγελματικές ευκαιρίες και θέσεις εργασίας. Η ζήτηση κάθε είδους ακινήτου είναι συνήθως μεγάλη και για αυτό το λόγο οι αξίες των ακινήτων είναι κατά πολύ μεγαλύτερες έναντι των άλλων περιοχών της εκάστοτε πόλης.

Οι Atack J, Margo RA (1998) ερεύνησαν την τιμή της κενής γης στη Νέα Υόρκη την περίοδο 1835 – 1900. Το σημαντικότερο εύρημα της μελέτης τους είναι πως κατά την περίοδο 1835 – 1895 οι μέσες τιμές της γης στη κεντρική επιχειρηματική περιοχή της πόλης αυξάνονταν κατά 3% κάθε χρόνο και πως κατά τη διάρκεια του εμφυλίου πολέμου οι τιμές αυξάνονταν πολύ πιο γρήγορα. Η μεγάλη ζήτηση σε συγκεκριμένη τοποθεσία συνεπάγεται με αύξηση της αγοραίας αξίας των ακινήτων στην συγκεκριμένη τοποθεσία. Οι Haider & Miller (2000) εξέτασαν υποθέσεις σε Αμερική και Αυστραλία και βρήκαν ότι οι τιμές των σπιτιών πέφτουν δραματικά καθώς απομακρύνονται από τη κεντρική επαγγελματική περιοχή. Οι Aliyev, Amiraslanova, Bakirova & Eynizada, (2019) εξέτασαν του παράγοντες επιρροής των τιμών οικιστικών ακινήτων στη πόλη Μπακού του Αζερμπαϊτζάν. Πιθανώς όπως αναφέρουν, η μεγαλύτερη καινοτομία της έρευνας είναι η αναγνώριση των αλληλοεπιδράσεων των χαρακτηριστικών προς εξέταση αφού ο αντίκτυπος του αριθμού ορόφων, μέγεθος γης, και η τιμή πώλησης εξαρτώνται σημαντικά από την τοποθεσία του σπιτιού ή την απόσταση του από το κέντρο της πόλης. Τα ευρήματα της έρευνας τους επίσης ενδεικνύουν ότι καθώς προχωράμε προς το κέντρο της πόλης, η τιμή της γης αυξάνεται, οι αγοραστές προτιμούν σπίτια με περισσότερους ορόφους, μικρότερη γη και αντιστρόφως. Οι Ferlan, Bastic, Psunder (2017) μελέτησαν τους παράγοντες που επηρεάζουν την αγοραία αξία των οικιστικών ακινήτων στη Σλοβενία και τα ευρήματα της έρευνας τους έδειξαν πως η τοποθεσία και η σχέση της με την απόσταση από το κέντρο της πόλης είναι ο πιο σημαντικός παράγοντας επιρροής της αξίας του ακινήτου.

### 3.5 Επιρροές τοπικών και ποιοτικών χαρακτηριστικών στην αξία ακινήτου

Πέραν του κέντρου των πόλεων, η τιμή και η ελκυστικότητα κάθε ακινήτου διαμορφώνεται αναλόγως των πλεονεκτημάτων (ποιοτικών τοπικών χαρακτηριστικών) που προσφέρει η εν λόγω τοποθεσία. Η τοποθεσία που συσσωρεύει τα περισσότερα ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά, τείνει να έχει τη μεγαλύτερη ζήτηση και ταυτόχρονα τις υψηλότερες αξίες ακινήτων.

Ο Teck Hong (2010) επικεντρώθηκε στην επίδραση του τύπου της γειτονιάς στις τιμές των οικιστικών ακινήτων και αναφέρει πως η τοποθεσία και η προσβασιμότητα παίζουν καθοριστικό ρολό στην τιμή του ακινήτου. Επίσης υπάρχει σημαντική σχέση μεταξύ τιμής ακινήτου και τεσσάρων χαρακτηριστικών που συνθέτουν μια τοποθεσία όπως απόσταση από την εργασία, απόσταση από μαγαζιά, νοσοκομεία και δημόσιο δίκτυο συγκοινωνίας. Τα αποτελέσματα της έρευνας τους έδειξαν πως ένα σπίτι με απόσταση 20 λεπτών από την εργασία μπορεί να πωληθεί κατά 14.68% ακριβότερα. Από την άλλη, ένα σπίτι κοντά σε μαγαζιά είναι κατά 25,65% φθηνότερο. Εάν η απόσταση από το νοσοκομείο είναι λιγότερη από 20 λεπτά η αξία του ακινήτου είναι ψηλότερη κατά 19% ενώ την ψηλότερη αξία/τιμή έχουν τα σπίτια τα οποία βρίσκονται σε απόσταση λιγότερη των είκοσι λεπτών από την δημόσια συγκοινωνία αφού η έρευνα έδειξε πως είναι ακριβότερα κατά 25,64%.

Οι McCord J., McCord M., McCluskey W., Davis P.T., McIlhatton D., & Haran M. (2014) μελέτησαν την επιρροή του αστικού πρασίνου στις αξίες οικιστικών ακινήτων στην περιοχή του Μπέλφαστ. Τα ευρήματα τους είναι πως το αστικό πράσινο πάρκο *ceteris paribus* έχει θετικό αντίκτυπο στην αξία των οικιστικών μονάδων. Ιδιαίτερα σε ορισμένα είδη ακινήτων η θετική επίδραση του αστικού πράσινου πάρκου έναντι της αξίας τους, είναι ακόμα μεγαλύτερη όπως για παράδειγμα σε οικιστικά ακίνητα που συνδυάζουν ταράτσα με θέα του πάρκου. Η τιμές των εν λόγω ακινήτων μπορούν να αυξηθούν κατά 49%.

Η επιρροή των πράσινων δρόμων στην περιοχή Όστιν του Τέξας έναντι στην τιμή πώλησης ενός σπιτιού έχει μόνο θετική επιρροή αφού μπορεί να αυξήσει την αξία του εν λόγω ακινήτου κατά ένα πέμπτο (Nicholls & Crompton, 2005).

Οι Chin & Foong (2006) μελέτησαν την επιρροή της πρόσβασης σε αναγνωρισμένου κύρους σχολεία έναντι των τιμών οικιστικών ακινήτων. Η έρευνα τους είχε επίκεντρο τη Σιγκαπούρη και τα ευρήματα τους είναι ότι η πρόσβαση σε τέτοιου είδους σχολεία είναι πολύ σημαντικός

και καθοριστικός παράγοντας στις αξίες των οικιστικών ακινήτων. Επίσης κρατώντας όλους τους υπόλοιπους παράγοντες σταθερούς, οι ιδιοκτήτες είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερα για ένα ακίνητο που έχει καλύτερη πρόσβαση σε σχολείο αναγνωρισμένου κύρους.

### 3.6 Έρευνες επιθυμιών και προτιμήσεων ποιοτικών και τοπικών οικιστικών χαρακτηριστικών

Σε παγκόσμιο επίπεδο πάρα πολλές έρευνες έχουν πραγματοποιηθεί ώστε να καταγραφούν οι προτιμήσεις και επιθυμίες των ανθρώπων ως προς την επιλογή της τοποθεσίας των κατοικιών τους. Οι διάφοροι μελετητές χρησιμοποιούν σωρεία παραγόντων και χαρακτηριστικών προς εξέταση και επί το πλείστον οι παράγοντες αυτοί είναι η τοποθεσία που περιλαμβάνει απόσταση από το κέντρο, δημόσιες συγκοινωνίες, απόσταση από την εργασία, ποιότητα γειτονιάς, άσκησης θρησκευτικών πρακτικών, κοινωνικών και πολιτισμικών θεμάτων, απόσταση από σχολεία, απόσταση από πάρκα, θέα θάλασσας, θέα πράσινου τοπίου, ποιότητα οδικού δικτύου, απόσταση από ιατρικά κέντρα, αριθμός καταστημάτων, εμπορικών κέντρων. Επίσης υπάρχουν και μελέτες που πέραν των πιο πάνω παραγόντων, συμπεριλαμβάνουν στην έρευνα τους και παράγοντες όπως φυσικά χαρακτηριστικά οικιστικών ακινήτων όπως το μέγεθος του, αριθμό υπνοδωματίων αλλά και οικονομικών παραγόντων όπως της τιμής ακινήτου, δυνατότητα εξασφάλισης δανείου κτλ. Με αυτό το τρόπο και το μίγμα αυτών των παραγόντων οι ερευνητές κατέγραψαν στις διάφορες πόλεις ποιοι είναι οι πιο σημαντικοί παράγοντες που επηρέασαν την απόφαση τους ως προς την επιλογή των σπιτιών τους.

**Ασιατικές** - Ο Wu Fan, (2010) σε έρευνα μέσω ερωτηματολογίων και της ανάλυσης αποτελεσμάτων με την μέθοδο AHP <sup>6</sup>, κατέγραψε τις περιβαλλοντικές προτιμήσεις των νέων κάτω των τριάντα στην πόλη Guangzhou στην Κίνα. Η έρευνα περιείχε 13 ποιοτικά χαρακτηριστικά που περιβάλλουν ένα σπίτι κατά τα οποία οι νέοι κλήθηκαν να απαντήσουν ποια είναι πιο σημαντικά για αυτούς. Η απόσταση των δημοσίων μεταφορικών μέσων ήταν το σημαντικότερο ποιοτικό χαρακτηριστικό με ποσοστό 11,72% ως προς την επιλογή της κατοικίας. Η απόσταση από την εργασία είναι το δεύτερο χαρακτηριστικό με 10,22% και τρίτη

---

<sup>6</sup> **AHP (Analytical Hierarchy Process)** - Η διαδικασία αναλυτικής ιεραρχίας είναι μια δομημένη τεχνική για την οργάνωση και την ανάλυση σύνθετων αποφάσεων, βασισμένη στα μαθηματικά και την ψυχολογία. Αναπτύχθηκε από τον Thomas L. Saaty στη δεκαετία του 1970 και έχει εξεταστεί εκτενώς από τότε. Είναι απλή και αποτελεσματική μέθοδος για τον προσδιορισμό κατάλληλης στάθμησης διαφορετικών περιβαλλοντικών ποιοτήτων (Bender et al., 2000)

η αίσθηση ασφάλειας με 9,74%. Οι Wang and Li (2004) πραγματοποίησαν έρευνα ως προς τις οικιστικές προτιμήσεις στο Πεκίνο και τα ευρήματα τους είναι πως οι κάτοικοι του Πεκίνου προτιμούν να μένουν κοντά σε σχολεία και εμπορικά πάρκα.

Σε ένα ευρύτερο κοινοτικό πλαίσιο, ο σχεδιασμός και η τοποθεσία των κατοικιών μπορεί να υποδηλώνει τη σχέση ενός νοικοκυριού με μια συγκεκριμένη πολιτιστική ή θρησκευτική ομάδα που εξυπηρετεί την ενίσχυση των κοινωνικών δεσμών μεταξύ των μελών της ή την πραγματοποίηση ορισμένων τελετουργικών δραστηριοτήτων (Carswell AT 2012). Στη σημασία των κοινωνικών-πολιτισμικών αλλά και θρησκευτικών χαρακτηριστικών ως προς την επιλογή τοποθεσιών επικεντρώθηκε η έρευνα των Sinniah, Shahi, Vigar, Aditjandrad. (2014). Η έρευνα έγινε στη πόλη της Ισκαντάρ στη Μαλαισία και τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν πως η άσκηση των θρησκευτικών πρακτικών ήταν ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες που εξετάστηκαν κατά την απόφαση των ερωτηθέντων για την επιλογή της οικιστικής τοποθεσίας τους.

Στο διεθνές συνέδριο (2012 International Conference on Innovation and Technology for Sustainable Built Environment) παρουσιάστηκε έρευνα (Abdullah, Jumadi, Nor, Arshad, 2012) που έγινε από τα μέλη της MRISM (Members Royal Institution of Surveyors Malaysia) η οποία επικεντρώθηκε στους πιο σημαντικούς παράγοντες που επηρεάζουν την αγορά πρώτης κατοικίας. Η έρευνα διεξήχθη μέσω ερωτηματολογίων που στάλθηκε μέσω ταχυδρομείου, email, καθώς και προσωπικών συνεντεύξεων. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι ο δεύτερος πιο σημαντικός παράγοντας πέραν του οικονομικού (τιμή ακινήτου, δυνατότητα εξασφάλισης δάνειου, ύψος επιτοκίου), είναι η τοποθεσία του ακινήτου και περιβάλλοντα χώρου (κοντά στην εργασία, σχολεία, καταστήματα, κέντρο πόλης, δημόσιες συγκοινωνίες).

Οι Nahdi, Ghazzawi & Bakar, (2015) εξέτασαν τους παράγοντες που επηρεάζουν τους κατοίκους της Σαουδικής Αραβίας στη πρόθεση τους για αγορά ακινήτων. Τους παράγοντες που συμπεριέλαβαν στην έρευνα τους ήταν η στάση<sup>7</sup> των καταναλωτών, τοποθεσία, δημόσιες υπηρεσίες, ομάδες επιρροής (φίλοι, συγγενείς κτλ.). Η έρευνα έγινε μέσω ερωτηματολογίων στη πόλη Τζέντα και τα αποτελέσματα της διαφέρουν από την πλειονότητα των ερευνών που έχουμε αναλύσει. Όσο πιο θετική είναι η στάση, τόσο μεγαλύτερη είναι η πρόθεση των

---

<sup>7</sup> **Στάση καταναλωτών** – εννοεί την αρνητική ή θετική συμπεριφορά των καταναλωτών επι του τελικού αποτελέσματος (αγοράς ή μη αγοράς). Μελέτες έχουν δείξει πως η στάση του αγοραστή επηρεάζει την διαδικασία αγοράς ενός σπιτιού αλλά και της πρόθεσης του για αγορά πράσινων χώρων (Koklič& Vida, 2009, Numraktrakulet, al., 2012 as cited by Nahdi, Ghazzawi & Bakar, 2015)

καταναλωτών για την αγορά ακινήτων στη Σαουδική Αραβία. Οι παράγοντες όπως η τοποθεσία του ακινήτου, δημόσιες υπηρεσίες και άλλες ομάδες επιρροής δεν έχουν καμιά επιρροή στη πρόθεση αγοράς ακινήτων.

Ο Teck Hong (2011) πραγματοποίησε έρευνα κατά την οποία προσπάθησε να καταγράψει τα επίπεδα ικανοποίησης και κινήτρου των ιδιοκτητών περιφραγμένων οικιστικών μονάδων (κλειστών κοινοτήτων) της Κοιλιάδα Λανγκ στην Μαλαισία. Τα ευρήματα της έρευνας του έδειξαν ότι τα οφέλη που παρακινούν τα νοικοκυριά να αγοράζουν σπίτια σε περιφραγμένες κλειστές κοινότητες είναι η ασφάλεια και προστασία, κοινωνική κατάσταση και οι εγκαταστάσεις που παρέχουν συγκεκριμένο τρόπο ζωής (lifestyle).

Οι Simangunsong, Partomi & Alimudin, Arasy & Nizarudin Wajdi, Muh. (2017) πραγματοποίησαν έρευνα στη πόλη Siduargo της Ινδονησίας σε πέντε συνολικά παράγοντες που επηρεάζουν την αξία της γης. Η μελέτη έγινε με την σύνθεση ενός μοντέλου ποσοτικής προσέγγισης<sup>8</sup> (πηγή<sup>1</sup>) και την μέθοδο συσχετιστικής έρευνας. Μέσω ανάλυσης παλινδρόμησης και πέντε μεταβλητών, περίπου 87,9% η μεταβολή της μεταβλητής της τιμής γης, μπορεί να εξηγηθεί από τη διακύμανση των ανεξάρτητων μεταβλητών που είναι 1. Απόσταση από το κέντρο, 2. απόσταση από κεντρικό δρόμο, 3. απόσταση από διόδια, 4. πλάτος του οικιστικού δρόμου και 5.οικιστική ασφάλεια.

Οι Supriyono and Sari (2018) πραγματοποίησαν έρευνα στη πόλη Σουρακάρτα (Ινδονησία) με σκοπό την δημιουργία συστημάτων υποστήριξης αποφάσεων σε υπολογιστές ως εναλλακτική επιλογή σε αγοραστές για να μπορούν να αποφασίσουν σαν ειδικοί επί του θέματος. Χρησιμοποίησαν την Σταθμισμένη Μέθοδο Προϊόντος<sup>9</sup> (Weighted Product Method). Επέλεξαν την περισυλλογή των στοιχείων τους μέσω ερωτηματολογίων και συνεντεύξεων. Η έρευνα ήταν εκτενής καθώς επιλέχθηκαν μεσίτες, πωλητές ακινήτων, κτηματομεσιτικοί σύμβουλοι, άτομα με πολύ πείρα στην επιλογή κατοικίας αλλά και άτομα με καθόλου πείρα. Από το δείγμα ζητήθηκε να κατατάξει από κλίμακα 1 έως 5 (το 1 λιγότερο σημαντικό ενώ το 5 το πιο σημαντικό) ποια είναι τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά ως προς την επιλογή κατοικίας. Πρώτα στην λίστα και ως πιο σημαντικά (κλίμακα 5) ήταν η τοποθεσία η οποία περιλαμβάνει την

---

<sup>8</sup> **Μοντέλο ποσοτικής προσέγγισης** χρησιμοποιείται κυρίως σε έρευνα (ερωτηματολόγια, κλίμακες και δοκίμια επιτευγμάτων) κατά την οποία διερευνώνται συστηματικά φαινόμενα με την χρήση στατιστικών μεθόδων, μαθηματικών μοντέλων και αριθμητικών δεδομένων από αντιπροσωπευτικό δείγμα παρατηρήσεων όπου επιδιώκεται η γενίκευση σε ένα ευρύτερο πληθυσμό.

<sup>9</sup> **Σταθμισμένη Μέθοδο Προϊόντος** είναι μια μέθοδος η οποία χρησιμοποιείται κατά κόρον για την λήψη αποφάσεων πολλαπλών κριτηρίων και είναι δοκιμασμένη από τρία έως και εκατό κριτήρια (Supriyono and Sari,2018)

απόσταση από δημόσιες υπηρεσίες αλλά και η τιμή του ακινήτου. Το περιβάλλον<sup>10</sup> γύρω από το ακίνητο είναι δεύτερο (κλίμακα 4) ενώ απόσταση από σχολεία και υπηρεσίες ασφάλειας στη τρίτη θέση (κλίμακα 3). Λιγότερο σημαντικά (κλίμακα 2) είναι το μέγεθος οικοπέδου και μέγεθος σπιτιού ενώ ο αριθμός υπνοδωματίων, μπάνιων και ο όροφος της κατοικίας δεν είναι καθόλου σημαντικά (κλίμακα 1).

**Ευρωπαϊκές έρευνες** - Ο Kauko (2007) επικεντρώθηκε στην μέτρηση της ποιότητας της τοποθεσίας του σπιτιού και επιλογής κατοικίας στη Βουδαπέστη. Πραγματοποίησε έρευνα με δεδομένα που συλλέχθηκαν από έμπειρους ειδικούς ακινήτων, εξετάζοντας παράγοντες όπως προσβασιμότητα, υποδομή υπηρεσιών στη γειτονιά, φυσικό περιβάλλον κ.α. Η ανάλυση των στοιχείων της έρευνας έγινε με το μοντέλο AHP. Οι δυο σημαντικότεροι παράγοντες με βάση τους ειδικούς ως προς την επιλογή του σπιτιού είναι πρώτον, η αποφυγή τοποθεσιών που βρίσκονται μεγάλες συγκεντρώσεις από Ρομά<sup>11</sup> και δεύτερο η τοποθεσία του ακινήτου να ευρίσκεται όσο πιο κοντά στη πόλη. Ψηλά επίσης είναι στη λίστα των καταναλωτών σύμφωνα με τους ειδικούς η καλή αρχιτεκτονική, κατάλληλη αστική πυκνότητα και αστικό τοπίο.

Οι Bender, Din, Favarger, Hoesli & Laakso (1997), πραγματοποίησαν έρευνα με σκοπό να κατανοήσουν καλύτερα τα χαρακτηριστικά που σχετίζονται με το περιβάλλον μονοκατοικιών στη μεγαλύτερη περιοχή της Γενεύης. Με τη διαδικασία αναλυτικής ιεραρχίας (AHP) ανέλυσαν τα δεδομένα που συλλέχθηκαν μέσω ερωτηματολογίου που στάλθηκε σε 850 ιδιοκτήτες σπιτιών στη Γενεύη. Οι συγκρίσεις ανά ζεύγη συμπεριλάμβαναν κριτήρια όπως επίπεδο ησυχίας, δημόσια συγκοινωνία, απόσταση από το κέντρο, ωραία θέα, κοινωνική αξία της περιοχής, απόσταση από σχολεία, απόσταση από εμπορικές εγκαταστάσεις, απόσταση από πράσινες περιοχές. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι η απόσταση από την πράσινη περιοχή και η ησυχία της περιοχής είναι οι δύο πιο σημαντικοί παράγοντες. Ένα άλλο συμπέρασμα είναι ότι η εγγύτητα των εμπορικών κέντρων και τα σχολεία δεν είναι τόσο σημαντικά.

Παρόμοια έρευνα πραγματοποιήθηκε στις πόλεις της Ζυρίχης, Γένοβας και Λουγκάνο όπου και πάλι οι ειδικοί χρησιμοποίησαν ερωτηματολόγια αλλά και το μοντέλο αναλυτικής ιεραρχίας

---

<sup>10</sup> **Περιβάλλον ακινήτου** – αναφέρεται για χώρους πρασίνου αλλά και άλλων παραγόντων που έχουν να κάνουν με την αειφορία της περιοχής.

<sup>11</sup> **Ρομά** – παρόλο που η ακριβής προέλευση τους δεν είναι πλήρως αποσαφηνισμένη, η πιο αποδεκτή θεώρηση υποθέτει ότι οι Ρομά προέρχονται από την Βόρεια Ινδία καθώς η βασική γλώσσα που χρησιμοποιούν ανήκει στον κλάδο των Ινδοάριων γλωσσών της Ινδικής υποηπείρου. Είναι νομαδικός λαός ο οποίος εξαιτίας του τρόπου ζωής τους και δυσκολίας προσαρμογής τους στο τρόπο ζωής των υπολοίπων κατοίκων (κυρίως ανεπτυγμένων χωρών) θεωρούνται ανεπιθύμητοι και φέρουν πολλά αρνητικά στερεότυπα.



AHP. Ο σκοπός της έρευνας ήταν η σύγκριση των περιβαλλοντικών<sup>12</sup> προτιμήσεων των νοικοκυριών των τριών υπό εξέταση πόλεων. Τα ποιοτικά χαρακτηριστικά της έρευνας περιλάμβαναν: επίπεδο ησυχίας, απόσταση από δημόσια συγκοινωνία, απόσταση από το κέντρο, απόσταση από σχολεία, φύση, καταστήματα και κοινωνικό επίπεδο της περιοχής. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν πως οι προτιμήσεις των κατοίκων των τριών πόλεων ήταν παρόμοιες και πολύ κοντά σε τρία ποιοτικά χαρακτηριστικά που είναι η απόσταση από μαγαζιά, σχολεία και κοινωνικού επιπέδου της περιοχής. Μεγαλύτερη απόκλιση ως προς τα επίπεδα ησυχίας, απόσταση από κέντρο και απόσταση από την φύση έχει η Γένοβα σε σχέση με τις άλλες δυο, αφού οι κάτοικοι της τα θεωρούν πολύ πιο σημαντικά (Bender, Din, Hoesli, Brocher, 2000).

Στην τέταρτη μεγαλύτερη πόλη της Πολωνίας την Βρότσοβ, μέσω ανάλυσης παλινδρόμησης από επίσημα στοιχεία της AMRON Database of Polish Banks Association<sup>13</sup>, για τις χρονιές 2013 – 2014, πραγματοποιήθηκε έρευνα με σκοπό (1) την διερεύνηση των προτιμήσεων των αγοραστών διαμερισμάτων με βάση δομικών χαρακτηριστικών, τοποθεσίας και περιβαλλοντικών χαρακτηριστικών (επίπεδα διοξειδίου του άνθρακα, οχλαγωγία) (2) αξιολόγηση της πραγματικής νομισματικής αξίας που αποδίδεται στα ξεχωριστά αυτά χαρακτηριστικά. Η τεχνική που εφαρμόστηκε για την τοποθεσία και περιβαλλοντικών χαρακτηριστικών ήταν το GIS (Σύστημα Γεωγραφικών Πληροφοριών<sup>14</sup>). Η έρευνα όσο αφορά την τοποθεσία των ακινήτων επικεντρώθηκε στην απόσταση τους από το κέντρο. Σημαντική επιρροή στη τιμή του ακινήτου είναι η απόσταση από το κέντρο καθώς κάθε ένα χιλιόμετρο που αυξάνεται η απόσταση του ακινήτου από το κέντρο, η τιμή των διαμερισμάτων μειώνεται κατά 0,02% (Ligus & Peternek 2016).

Οι Burgess, Greaves, Vignoles, Wilson (2015) χρησιμοποιώντας διοικητικά δεδομένα, δεδομένα απογραφής πληθυσμού και άλλα χωρικά δεδομένα μελέτησαν τις προτιμήσεις των

---

<sup>12</sup> **Περιβαλλοντικές προτιμήσεις** – Κατά την διάρκεια την επισκόπησης της βιβλιογραφίας οι ειδικοί/μελετητές αναφέρουν συχνά τον όρο < environmental preferences> με τον οποίο γενικεύουν τα διάφορα ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά που βρίσκονται στον περιβάλλοντα χώρο των οικιστικών μονάδων ( απόσταση από το κέντρο της πόλης, δημόσιας συγκοινωνίας κτλ.). Στην καθομιλουμένη ελληνική γλώσσα, οι περιβαλλοντικές προτιμήσεις παραπέμπουν σε άλλα οικιστικά χαρακτηριστικά όπως της ποιότητας του αέρα, οχλαγωγίας, πράσινων τοπίων, θάλασσα κτλ.

<sup>13</sup> **AMRON database of Polish banks Association** – είναι ένα σύστημα ανάλυσης και παρακολούθησης της κτηματικής αγοράς της Πολωνίας το οποίο εγκαταστάθηκε από τράπεζες της Πολωνικής Ένωσης Τραπεζών.

<sup>14</sup> **Σύστημα Γεωγραφικών Πληροφοριών** – είναι ένα σύστημα το οποίο ενσωματώνει πολλούς τύπους δεδομένων σε τοποθεσίες προσφέροντας απεικονίσεις και τρισδιάστατες σκηνές. Μέσω της μοναδικής του δυνατότητας, αποκαλύπτει βαθύτερες πληροφορίες για τα δεδομένα υπό εξέταση και βοηθάει τους χρήστες να λαμβάνουν πιο έξυπνες αποφάσεις.



γονέων όσο αφορά τα σχολεία στην Αγγλία και επιλογή κατοικίας. Τα αποτελέσματα της έρευνας ανέδειξαν πως οι ακαδημαϊκές επιδόσεις των σχολείων είναι ένας πολύ σημαντικός παράγοντας για τους γονείς όσο αφορά την επιλογή του σχολείου. Επίσης αυτό το γεγονός πέραν του θετικού αντίκτυπου που έχει στην συνεχή αναβάθμιση της ποιότητας των σχολείων της χώρας λόγω ανταγωνισμού, επηρεάζει άμεσα και την ευρύτερη περιοχή των σχολείων καθώς οι γονείς εκτιμούν σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό την εύκολη πρόσβαση σε τέτοιου είδους σχολεία.

Οι Kempa, Krajewska, Palicki, Račka, & Kempa (2015) πραγματοποίησαν έρευνα καταγράφοντας τις οικιστικές προτιμήσεις των φοιτητών από έξι πανεπιστήμια στη Πολωνία. Η έρευνα έγινε μέσω ερωτηματολογίων και οι παράγοντες προς εξέταση ήταν η τοποθεσία ακινήτου, είδος ακινήτου και προσβασιμότητα. Στο παράγοντα τοποθεσία περιλαμβάνει την εύκολη πρόσβαση στα σχολεία, κέντρων αναψυχής, γυμναστήρια, γιατρούς κτλ. Τα αποτελέσματα ήταν ως εξής. Για τη πιθανή αγορά διαμερισμάτων οι φοιτητές προτιμούν πρώτα τη καλή τοποθεσία και δεύτερο την προσβασιμότητα. Η αξιολόγηση της σημασίας των χαρακτηριστικών έδειξε πως πρώτα προτιμούν την τοποθεσία και δεύτερο την προσβασιμότητα. Για την αγορά οικοπέδου και πάλι η τοποθεσία και προσβασιμότητα ήταν τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά. Σε πιθανή αγορά σπιτιού οι φοιτητές προτιμούν πρώτα τον χώρο (είδος ακινήτου), δεύτερο την προσβασιμότητα και τρίτο τη τοποθεσία. Σημαντικό εύρημα της έρευνας όπως αναφέρει είναι ότι δεν παρατηρείται ιδιαίτερη η μεγάλη διαφορά ανάμεσα στους φοιτητές στο τομέα των ακινήτων και σε άλλους φοιτητές άλλων ειδικοτήτων. Με αλλά λόγια η μόρφωση στο τομέα των ακινήτων δεν αλλάζει την αντίληψη τους ως προς τα σχετικά χαρακτηριστικά των ακινήτων.

Οι Kellekci & Berköz (2006) εξέτασαν την ικανοποίηση των κατοίκων στη Κωνσταντινούπολη με βάση το οικιστικό περιβάλλον. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν πως ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες που συντείνουν στην αύξηση ικανοποίησης των κατοίκων είναι η κεντρική τοποθεσία που περιλαμβάνει, πρόσβαση σε εμπορικά κέντρα, πρόσβαση στο κέντρο της πόλης, πρόσβαση στην εργασία, πρόσβαση σε χώρους αναψυχής, πρόσβαση στην αγορά για εξυπηρέτηση των καθημερινών αναγκών.

Οι Beckers & Boschman (2019) μελέτησαν παράγοντες που επηρεάζουν τις οικιστικές προτιμήσεις των ξένων εργατών υψηλής εξειδίκευσης στην Ολλανδία. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι οι ξένοι εργάτες υψηλής εξειδίκευσης επιλέγουν γειτονιές που συσσωρεύουν κατοίκους υψηλών εισοδημάτων, μεγάλη προσφορά εστιατορίων όπως και

εύκολης πρόσβασης στην εργασία τους αλλά και σε διεθνή σχολεία. Επίσης τα νοικοκυριά αυτά προτιμούν να βρίσκονται κοντά σε κεντρικά αστικά κέντρα και ο λόγος μπορεί να είναι η μεγαλύτερη προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών ειδικά για μετανάστες, η διεθνής ατμόσφαιρα ή και τα ενωτικά δίκτυα.

**Αμερική** - Οι Kim, Horner & Marans (2005) Αναφέρουν πως υπάρχουν πολλές σημαντικές επιρροές στη διαδικασία επιλογής τοποθεσίας, συμπεριλαμβανομένου της μετακίνησης, προσωπικών χαρακτηριστικών του ατόμου, ποιότητα γειτονιάς και περιβαλλοντικές μεταβλητές. Η έρευνα τους επικεντρώνεται στον κύκλο ζωής των ανθρώπων και πως αυτό επηρεάζει την επιλογή του σπιτιού τους αλλά και της τοποθεσίας του. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε στο Ντιτρόιτ στην Αμερική και απευθύνεται σε άτομα που εγκαταστάθηκαν σε συγκεκριμένες γειτονιές τα τελευταία 10 χρόνια. Οι ερωτήσεις ήταν συγκεκριμένες και με στόχο να καταγράψουν τα στοιχεία που επηρέασαν στην απόφαση των κατοίκων να εγκατασταθούν στη συγκεκριμένη γειτονιά. Ένα σημαντικό εύρημα στην έρευνα τους είναι ότι οι παράγοντες που επηρεάζουν τις αποφάσεις τους είναι ο κύκλος ζωής των ανθρώπων, ειδικά όταν έχουν παιδιά. Αυτοί οι άνθρωποι ειδικά όταν έχουν παιδιά σε πολύ μικρή ηλικία, φαίνεται ότι ανταλλάζουν την ποιότητα του φυσικού περιβάλλοντος με την πρόσβαση στην εργασία τους.

### 3.7 Σύνοψη βιβλιογραφίας

Η επιλογή ενός σπιτιού δεν είναι μια απλή υπόθεση για πάρα πολύ κόσμο αφού υπάρχουν πάρα πολλά κριτήρια προς εξέταση, κάτι που κάνει την επιλογή πάρα πολύ δύσκολη. Οι επιθυμίες και προτιμήσεις των ανθρώπων όσο αφορά τα ποιοτικά χαρακτηριστικά της τοποθεσίας του σπιτιού τους διαφέρουν από χώρα σε χώρα αλλά και αναλόγως της ηλικιακής σύνθεσης του νοικοκυριού.

Οι επιθυμίες των ανθρώπων όσο αφορά τα ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά του περιβάλλοντα χώρου του σπιτιού τους, είναι αντικείμενο έρευνας και μελέτης σε πολυάριθμους επαγγελματικούς κλάδους. Η επιλογή των ποιοτικών χαρακτηριστικών που χρησιμοποιήθηκαν στις έρευνες γίνεται συνήθως με την βοήθεια ειδικών και επαγγελματιών στο χώρο της αγοράς ακινήτων οι οποίοι μαζί με τους μελετητές επέλεξαν τα χαρακτηριστικά που θεωρούσαν πιο σημαντικά στην συγκεκριμένη πόλη από την εκτενή πείρα και επαγγελματικής δράσης τους στο χώρο οικιστικών ακινήτων.

Η μεθοδολογία που χρησιμοποιούν συνήθως είναι μέσω ερωτηματολογίων που απευθύνεται σε ιδιοκτήτες οικιστικών ακινήτων, εμπειρογνώμονες, επαγγελματίες που ασχολούνται αποκλειστικά στο τομέα των ακινήτων αλλά και μοντέλα σε υπολογιστές με την μέθοδο παλινδρόμησης, της αναλυτικής ιεραρχίας, γεωγραφικών συστημάτων πληροφοριών, σταθμισμένη μέθοδο προϊόντων κτλ.

Ορισμένες από τις έρευνες που έχουμε αναλύσει ο όρος τοποθεσία ή καλή τοποθεσία ή κεντρική τοποθεσία ή περιβάλλοντα χώρος ακινήτου μπορεί να περιλαμβάνει σωρεία χαρακτηριστικών τα οποία οι ειδικοί θεωρούν πως δεν χρειάζεται περεταίρω ανάλυση για την σημασία τους ως προς την επιλογή των καταναλωτών. Για παράδειγμα στον όρο τοποθεσία ακινήτου και περιβάλλοντα χώρου, συμπεριλαμβάνονται ποιοτικά χαρακτηριστικά όπως κοντά στην εργασία, σχολεία, καταστήματα, κέντρο της πόλης, δημόσιες συγκοινωνίες, κέντρα αναψυχής, γυμναστήρια, ιατρικές εγκαταστάσεις, δημόσιες υπηρεσίες (Burgess, Greaves, Vignoles, Wilson 2015), (Kellekci & Berköz, 2006) (Abdullah, Jumadi, Nor, Arshad, 2012). Σε αντιδιαστολή κάποιοι άλλοι ερευνητές ακολούθησαν την μέθοδο διαχωρισμού των εν λόγω χαρακτηριστικών ώστε να αναδείξουν την σημαντικότητα του κάθε χαρακτηριστικού όπως 1. Απόσταση από το κέντρο, 2. Πρόσβαση σε δημόσιες συγκοινωνίες, 3. Απόσταση από την εργασία κτλ. (Alimudin, Simangunsong, Wajdi 2017),(Bender, Din, Hoesli, Brocher, 2000), (Wu Fan, 2010).

Το ερευνητικό πεδίο των ειδικών μπορεί να περιοριστεί στην ανάλυση ενός και μόνο ποιοτικού τοπικού χαρακτηριστικού, όπως στην επίδραση των ποιοτικών σχολείων στην επιλογή κατοικίας (Burgess, Greaves, Vignoles, Wilson 2015), ενώ άλλοι ερευνητές αφοσιώθηκαν στο κύκλο ζωής των ανθρώπων και πως ανταλλάζουν την ποιότητα του φυσικού περιβάλλοντος του ακινήτου τους αναλόγως του κύκλου ζωής τους (Kim, Horner & Marans, 2005).

Οι διάφορες έρευνες που έχουμε αναλύσει είναι απολύτως προσανατολισμένες με τα οικιστικά δεδομένα της εκάστοτε πόλης, τα οποία η σημαντικότητα τους προέρχεται αναλόγως των δημογραφικών χαρακτηριστικών της, κουλτούρας, θρησκευτικών αντιλήψεων, κοινωνικών δρώμενων, επίπεδων οχλαγωγίας, αστικής πυκνότητας κατοικιών, ασφάλειας, σοσιο-οικονομικών παραγόντων κτλ. Στην ανάλυση αποτελεσμάτων των ερευνών, η σημαντικότητα των ποιοτικών οικιστικών χαρακτηριστικών διαφέρει από πόλη σε πόλη λόγω των πιο πάνω παραγόντων. Οι Sinniah, G., Shah, M., Vigar, G., & Aditjandrad, P. (2014) αναφέρουν πως η άσκηση θρησκευτικών πρακτικών και η κουλτούρα είναι πολύ σημαντικοί παράγοντες για την

επιλογή κατοικίας στην Ισκαντάρ της Μαλαισίας ενώ στη Γενεύη της Ελβετίας οι κάτοικοι προτιμούν να βρίσκονται κοντά σε πράσινες περιοχές (Bender, Din, Favarger, Hoesli, Laakso 1996). Ο Tan Teck Hong (2011) ανέδειξε την σημαντικότητα της ασφάλειας και των ιδιοκτητών εγκλειστών κοινοτήτων στη κοιλάδα Λανγκ της Μαλαισίας ενώ το αίσθημα ασφάλειας είναι τρίτο στις επιθυμίες των κατοίκων της πόλης Guangzhou στην Κίνα (Wu Fan, 2010). Οι Bender, Din, Hoesli, Brocher, 2000 πραγματοποίησαν ταυτόχρονα έρευνες σε Ζυρίχη, Γενεύη και Λουγκάνο με σκοπό την σύγκριση των προτιμήσεων των τριών πόλεων. Οι κάτοικοι των τριών πόλεων προτιμούν να βρίσκονται κοντά σε μαγαζιά, σχολεία και γενικά ανωτέρου επιπέδου περιοχές, ενώ στην Σιντουάργο της Ινδονήσιας η απόσταση από το κέντρο, απόσταση από κεντρικό δρόμο και δίοδια είναι τα πιο σημαντικά (Alimudin, Simangunsong, Wajdi, 2017). Πρώτο στη λίστα των κατοίκων της Guangzhou στην Κίνα είναι η απόσταση από δημόσια μέσα μεταφοράς (Wu Fan, 2010), ενώ στη πόλη της Βουδαπέστης οι κάτοικοι προτιμούν το σπίτι τους να μην είναι κοντά σε συγκεντρώσεις ανεπιθύμητων νομαδικών ομάδων Ρομά (Kauko, 2007).

#### **4 Δεδομένα Κτηματικής Αγοράς Κύπρου. Κατανόηση μοτίβου ζήτησης και οικονομικών συνθηκών**

Τα δεδομένα της κτηματικής αγοράς της Κύπρου την συγκεκριμένη περίοδο<sup>15</sup> είναι ευνοϊκά όσο αφορά την ζήτηση όλων των ειδών ακινήτων και κατ' επέκταση του όγκου και αξίας συναλλαγών. Την τελευταία πενταετία παρατηρείται αυξημένη ζήτηση σε οικιστικά ακίνητα καθώς και αυξημένη κατασκευαστική δραστηριότητα. Η κάθοδος ξένων υπηκόων στο νησί με σκοπό την αγορά οικιστικών ακινήτων είναι ένα γεγονός το οποίο επηρέασε σε πολύ μεγάλο βαθμό και την μεθοδολογία της έρευνας μας σε σύγκριση με παρόμοιες έρευνες. Για αυτό το λόγο και σε αντιδιαστολή με τις έρευνες μέχρι σήμερα, έχουμε επιλέξει την άμεση συλλογή πληροφοριών από άτομα που δεν έχουν ακόμη επιλέξει το σπίτι τους αντί από υφιστάμενους ιδιοκτήτες και ενοικιαστές όπως έγινε με παρόμοιες έρευνες του εξωτερικού. Κατά την διάρκεια επισκόπησης της βιβλιογραφίας δεν εντοπίστηκε έρευνα που να εστιάζει ή να καταγράφει τις

---

<sup>15</sup> Η περίοδος στην οποία αναφέρομαι κατά την οποία έγινε η ανάλυση των δεδομένων που ακολουθούν και κατ' επέκταση οι προβλέψεις διάφορων οργανισμών για την κτηματική αγορά της Κύπρου και ειδικότερα της Λεμεσού, πραγματοποιήθηκε πριν της πανδημίας του Κορονοϊού και αφορά κυρίως όλη την περίοδο του 2019 μέχρι και τις αρχές του 2020. Ενδεχομένως, κάποιες προβλέψεις που αφορούν την επόμενη διετία να έχουν αλλάξει καθώς η έλευση του Κορονοϊού και των αρνητικών επιπτώσεων του στην παγκόσμια οικονομία έχει σίγουρα διαφοροποιήσει τα κτηματικά δεδομένα στην χώρα.

επιθυμίες ή προτιμήσεις των κατοίκων της πόλης υπό εξέταση με βάση την υπηκοότητα τους εξαιρουμένου της έρευνας της Ολλανδίας, όπου οι μελετητές κατέγραψαν αποκλειστικά τις προτιμήσεις ξένων εργατών (μεταναστών) υψηλής ειδίκευσης (Beckers & Boschman, 2019). Πολύ πιθανόν οι εν λόγω έρευνες δεν είχαν αυτό το δεδομένο στη κτηματική αγορά της πόλης υπό εξέταση (αυξημένη ζήτηση οικιστικών μονάδων από αλλοδαπούς).

Ακολουθεί μια σύντομη ανασκόπηση των κακών και καλών οικονομικών συνθηκών της τελευταίας επταετίας αλλά και της επίδρασης τους στην ζήτηση ακινήτων.

#### 4.1 Οικονομικές συνθήκες και ζήτηση ακινήτων

Η χώρα μας βιώνει δυνατούς ρυθμούς ανάπτυξης<sup>16</sup> (πηγή <sup>2</sup>) για αυτό και η ανάλυση της υπάρχουσας οικονομικής κατάστασης και επίδρασης της στην κτηματική αγορά ήταν αναγκαία πριν την διεξαγωγή συζητήσεων με τους ειδικούς στο τομέα οικιστικών ακινήτων. Είναι ένα σημαντικό στοιχείο που θα βοηθήσει στο να κατανοήσουμε καλύτερα το μοτίβο ζήτησης και επιθυμιών/προτιμήσεων των συμμετεχόντων αλλά και στην σύσταση των διαφόρων μεταβλητών της έρευνας μας. Ακολουθεί μια σύντομη ανάλυση των τελευταίων χρόνων κυρίως στους τρεις κύριους οικονομικούς δείκτες<sup>17</sup> (πηγή <sup>3</sup>) ΑΕΠ, Ανεργία και Πληθωρισμό που καθορίζουν σε μεγάλο βαθμό την ζήτηση ακινήτων στη Κύπρο.

Η Κυπριακή οικονομία γνώρισε την μεγαλύτερη οικονομική κρίση της ιστορίας της την περίοδο 2012-2013. Τα πρώτα σημάδια ξεκίνησαν από την υποβάθμιση της από όλους τους μεγάλους οίκους αξιολόγησης το Σεπτέμβριο του 2011 και έπειτα το κούρεμα Ελληνικών ομολόγων το Μάρτιο του 2012 όπου η έκθεση των Κυπριακών τραπεζών ήταν μεγάλη. Έπειτα τον ίδιο μήνα η Κυπριακή οικονομία υποβαθμίστηκε ξανά από τον οίκο Moody's και τον οίκο Fitch τον Ιούνιο του 2012. Αυτό οδήγησε την Κύπρο να αιτηθεί για ένταξη στον Ευρωπαϊκό Μηχανισμό Στήριξης. Από τον Ιούνιο του 2012 μέχρι και το Μάρτιο 2013 μετά από σειρά διαπραγματεύσεων της Κυπριακής Δημοκρατίας με την Ευρωπαϊκή Ένωση και Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, επήλθε το κούρεμα καταθέσεων άνω των 100,000 όλων των καταθετών της Λαϊκής Τράπεζας και την συγχώνευση των κύκλων εργασιών της από τη Τράπεζα Κύπρου.

---

<sup>16</sup> **Ρυθμός ανάπτυξης της οικονομίας ή Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν ( ΑΕΠ )** είναι η συνολική αγοραία αξία όλων των τελικών προϊόντων και υπηρεσιών που παράγεται σε μια χώρα η οποία μετρείται ανά περιόδους. Επι της ουσίας είναι η συχνότερα χρησιμοποιούμενη μονάδα μέτρησης του συνολικού μεγέθους μιας οικονομίας.

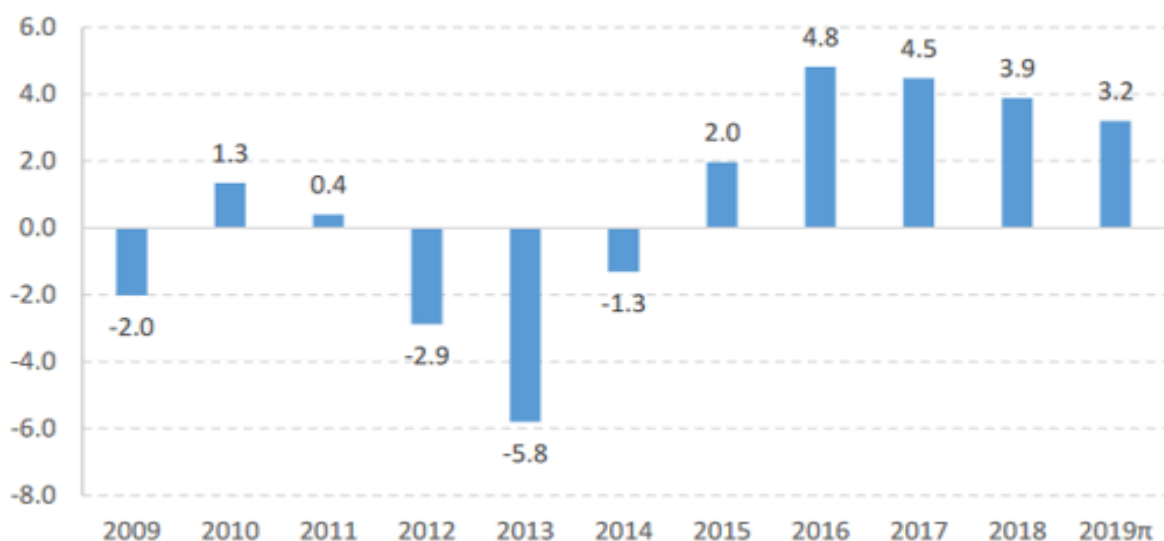
<sup>17</sup> **Κύριοι οικονομικοί δείκτες:** είναι το ΑΕΠ, Ποσοστό Ανεργίας, Εναρμονισμένος δείκτης Τιμών Καταναλωτή (Πληθωρισμός), Δημοσιονομικό Ισοζύγιο.

Τα κυριότερα αίτια αυτής της οικονομικής κρίσης οφείλονται κυρίως στο χρηματοπιστωτικό τομέα για αυτό το λόγο και πάρα πολλοί οικονομολόγοι την ονόμασαν ως τραπεζική κρίση.

Ο κ. Πανικός Δημητριάδης, πρώην διοικητής της Κεντρικής Τράπεζας Κύπρου, σε ομιλία στις 29 Μαρτίου 2014<sup>4</sup> αναφέρει τα αίτια κατά τα οποία ξεκίνησε η Τραπεζική κρίση στην Κύπρο. Όπως αναφέρει ο Κ. Δημητριάδης η ραγδαία εγχώρια πιστωτική επέκταση, η επιτάχυνση του ρυθμού αύξησης των τραπεζικών δανείων, η πολιτική αυξημένων επιτοκίων δανεισμού καθώς και η σημαντική επέκταση των κυπριακών τραπεζών στο εξωτερικό και ιδιαίτερα στην Ελλάδα ήταν τα κυριότερα αίτια της οικονομικής κρίσης.

Ελέω των πιο πάνω γεγονότων η οικονομία της χώρας παρουσιάζει αρνητικούς ρυθμούς ανάπτυξης για τρία συνεχόμενα έτη, από το 2012 έως και το 2014 (πίνακας 1, πηγή<sup>5</sup>). Εντελώς διαφορετικά αποτελέσματα παρουσιάζονται κατά την περίοδο 2015-2019 αφού η οικονομία της Κύπρου παρουσιάζει δυνατό και σταθερό ρυθμό ανάπτυξης. Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία του υπουργείου οικονομικών για τις οικονομικές εξελίξεις 2019 ο ρυθμός ανάπτυξης ( ΑΕΠ ) κατά το 2019 είναι πέραν του 3%. Αισιόδοξα είναι τα μηνύματα και από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Επιτροπή καθώς η πρόβλεψη της για την επόμενη διετία όσο αφορά το ρυθμό ανάπτυξης της Κύπρου είναι επίσης κοντά στο 3% (πηγή<sup>6</sup>).

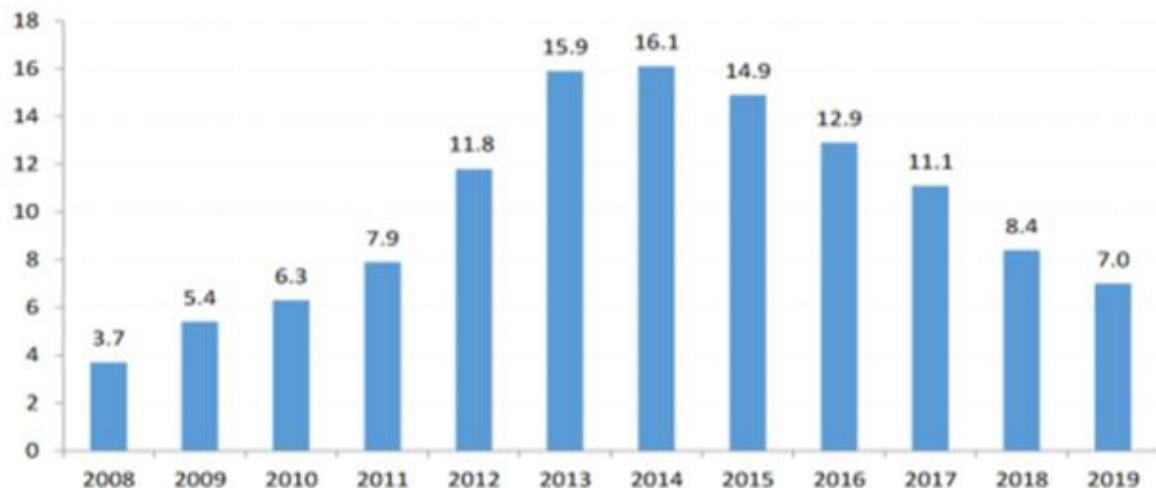
**Πίνακας 1 - Πραγματικός ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης 2009 - 2019**



Ενδεικτικό των κακών οικονομικών συνθηκών ειδικότερα κατά την περίοδο 2012-2014 είναι και τα υψηλά ποσοστά ανεργίας που καταγράφηκαν με το υψηλότερο ποσοστό να

καταγράφεται το 2014 (16.1%). Σε αντιδιαστολή των κακών οικονομικών συνθηκών, σαφώς πολύ καλύτερα είναι τα αποτελέσματα την τελευταία πενταετία καθώς καταγράφεται σημαντική πτώση της ανεργίας από το 2015 και έπειτα. Ο δυνατός ρυθμός ανάπτυξης φαίνεται πως άνοιξε νέους ορίζοντες και πρόσφερε νέες επαγγελματικές ευκαιρίες σε όλο το εργατικό δυναμικό του νησιού καθώς η μείωση που καταγράφεται στην ανεργία από το 2014 μέχρι το 2019 ξεπερνά τις 9 μονάδες (πίνακας 2, πηγή <sup>7</sup>)

**Πίνακας 2 - Ανεργία 2009 - 2019**



Η μειωμένη προσφορά χρήματος και η μείωση στην ζήτηση προϊόντων κατά την περίοδο 2013 έως και το 2016 είχε ως αποτέλεσμα τον αρνητικό πληθωρισμό<sup>18</sup> (αποπληθωρισμός) για τέσσερα συνεχόμενα έτη (πίνακας 3). Παρόλο που στην θεωρία του αποπληθωρισμού η αγοραστική δύναμη των καταναλωτών αυξάνεται, η τραπεζική κρίση στην Κύπρο έφερε εκ διαμέτρου αντίθετα αποτελέσματα. Τα μέτρα του μνημονίου για αύξηση εσόδων<sup>19</sup> (πηγή<sup>8</sup>) που συμφωνήθηκαν μεταξύ Κυπριακών Αρχών, Ευρωπαϊκής Επιτροπής, Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας και Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου αλλά και τα αυστηρά κριτήρια δανειοδότησης από τις τράπεζες περιόρισαν κατά πολύ την αγοραστική δύναμη των καταναλωτών. Κατά την τελευταία τριετία (2017-2019) συνυπολογίζοντας τις καλές οικονομικές συνθήκες που

<sup>18</sup> **Πληθωρισμός:** Σε μια οικονομία της αγοράς, οι τιμές των αγαθών και των υπηρεσιών μπορούν πάντα να μεταβληθούν. Κάποιες τιμές αυξάνονται, κάποιες άλλες μειώνονται. Μπορούμε να μιλήσουμε για πληθωρισμό όταν παρατηρείται γενική αύξηση τιμών των αγαθών και των υπηρεσιών και όχι μόνο ορισμένων προϊόντων. Επομένως, με 1 ευρώ μπορούμε να αγοράσουμε λιγότερα πράγματα ή με άλλα λόγια, η αξία του ευρώ μειώνεται.

<sup>19</sup> **Μέτρα Μνημονίου αύξησης εσόδων** - Αύξηση εταιρικού φόρου, Αύξηση φόρου σε τόκους, Αύξηση του φόρου ακινήτων, Αύξηση τραπεζικού τέλους καταθέσεων και αύξηση τελών δημοσίων υπηρεσιών.

επικρατούν, ο πληθωρισμός κυμαίνεται σε φυσιολογικά επίπεδα και αναμένεται αύξηση την επόμενη χρονιά. Η πρόβλεψη της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας για το 2020 είναι πως θα φτάσει στο 1,5% (πηγή<sup>9</sup>). Ωστόσο μέχρι το 2% ο πληθωρισμός θεωρείται φυσιολογικός σε μια αναπτυσσόμενη οικονομία και δεν επηρεάζει αρνητικά την αγοραστική δύναμη των καταναλωτών.

**Πίνακας 3 – Πληθωρισμός 2010 – 2019 ( Στατιστική υπηρεσία )**

<b>ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ (%)</b>	
<b>Ρυθμός πληθωρισμού</b>	
<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>Πληθωρισμός %</b>
<b>2010</b>	<b>2.4</b>
<b>2011</b>	<b>3.3</b>
<b>2012</b>	<b>2.4</b>
<b>2013</b>	<b>-0.4</b>
<b>2014</b>	<b>-1.4</b>
<b>2015</b>	<b>-2.1</b>
<b>2016</b>	<b>-1.4</b>
<b>2017</b>	<b>0.5</b>
<b>2018</b>	<b>1.4</b>
<b>2019</b>	<b>0.3</b>

*( Τελευταία Ενημέρωση 03/01/2020 )*  
**COPYRIGHT ©:2020, REPUBLIC OF CYPRUS, STATISTICAL SERVICE**

Ενδεικτικό των κακών οικονομικών συνθηκών και της αρνητικής επίδρασης τους προς τη ζήτηση ακινήτων, είναι τα καταχωρημένα πωλητήρια έγγραφα που συλλέξαμε από το Τμήμα Κτηματολογίου και Χωρομετρίας (Πίνακας 4, πηγή<sup>10</sup>). Το 2013 καταγράφηκε μεγάλη Παγκύπρια πτώση κατά -28%, ενώ σε συγκριτικό επίπεδο πόλεων, η Λευκωσία δέχτηκε το μεγαλύτερο πλήγμα αφού η μείωση φτάνει το -52%. Η Πάφος καταγράφει την μικρότερη πτώση με -24% και έπειτα η Λεμεσός με -36%.

Οι καλές οικονομικές συνθήκες έφεραν εκ διαμέτρου αντίθετα αποτελέσματα όσο αφορά την κτηματική αγορά της Κύπρου αρχής γενομένης του 2015, όπου πλην της πρωτεύουσας οι υπόλοιπες τρεις πόλεις επιδεικνύουν αυξητική πορεία. Σε επίπεδο συναλλαγών όλες οι πόλεις ανεξαιρέτως παρουσιάζουν αισθητή αύξηση την χρόνια 2016 σε σύγκριση με το 2015. Συγκεκριμένα η Λεμεσός παρουσιάζει αύξηση 59%, Πάφος 40%, Λευκωσία 38% και η Λάρνακα 27%. Έπειτα, μέχρι και το 2019 μεγαλύτερη ετήσια μεταβολή κατατεθειμένων



πωλητήριων εγγράφων παρουσιάζει η Λευκωσία ωστόσο σε αριθμητικό επίπεδο συναλλαγών, Λεμεσός και Πάφος καταγράφουν πολύ περισσότερες συναλλαγές από την Πρωτεύουσα σε ετήσια βάση.

Συμπεριλαμβανομένου των κακών αλλά και των καλών οικονομικών συνθηκών σε συγκριτικό επίπεδο πόλεων από το 2012 έως και το 2019, στη Λεμεσό έχουν κατατεθεί σχεδόν διπλάσια έγγραφα από την Λευκωσία και Λάρνακα και περισσότερα από 4500 συγκριτικά με την Πάφο. Η Πάφος από την άλλη εμφανίζει επίσης αισθητή διαφορά έναντι της Λευκωσίας καθώς στο κτηματολόγιο Πάφου έχουν κατατεθεί περίπου 4000 περισσότερα πωλητήρια έγγραφα έναντι του κτηματολογίου της πρωτεύουσας ενώ συγκριτικά με την Λάρνακα η διαφορά αγγίζει τις 5000. Όσο αφορά την ζήτηση ακινήτων σε γενικό πλαίσιο θα λέγαμε πως η Λεμεσός και έπειτα η Πάφος είναι οι δυο πόλεις που διαχρονικά μονοπωλούν το ενδιαφέρον στο τομέα αυτό.

<b>Πίνακας 4 – Αριθμός κατατεθειμένων πωλητήριων εγγράφων 2012 – 2019</b>									
<b>ΤΜΗΜΑ ΚΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ ΚΑΙ ΧΩΡΟΜΕΤΡΙΑΣ</b>									
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΑΤΑΤΕΘΗΜΕΝΩΝ ΠΩΛΗΤΗΡΙΩΝ ΕΓΓΡΑΦΩΝ 2012 - 2019</b>									
<b>ΧΡΟΝΙΑ</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>TOTAL</b>
<b>ΛΕΥΚΩΣΙΑ</b>	<b>1,478</b>	<b>709</b>	<b>748</b>	<b>749</b>	<b>1,031</b>	<b>1,464</b>	<b>1,606</b>	<b>1,998</b>	<b>9,783</b>
<b>ΛΕΜΕΣΟΣ</b>	<b>1,627</b>	<b>1,049</b>	<b>1,417</b>	<b>1,566</b>	<b>2,496</b>	<b>3,167</b>	<b>3,411</b>	<b>3,517</b>	<b>18,250</b>
<b>ΛΑΡΝΑΚΑ</b>	<b>1,051</b>	<b>604</b>	<b>794</b>	<b>1,072</b>	<b>1,360</b>	<b>1,340</b>	<b>1,345</b>	<b>1,568</b>	<b>9,134</b>
<b>ΠΑΦΟΣ</b>	<b>1,530</b>	<b>1,164</b>	<b>1,238</b>	<b>1,241</b>	<b>1,740</b>	<b>2,135</b>	<b>2,242</b>	<b>2,630</b>	<b>13,920</b>
	<b>5,686</b>	<b>3,526</b>	<b>4,197</b>	<b>4,628</b>	<b>6,627</b>	<b>8,106</b>	<b>8,604</b>	<b>9,713</b>	

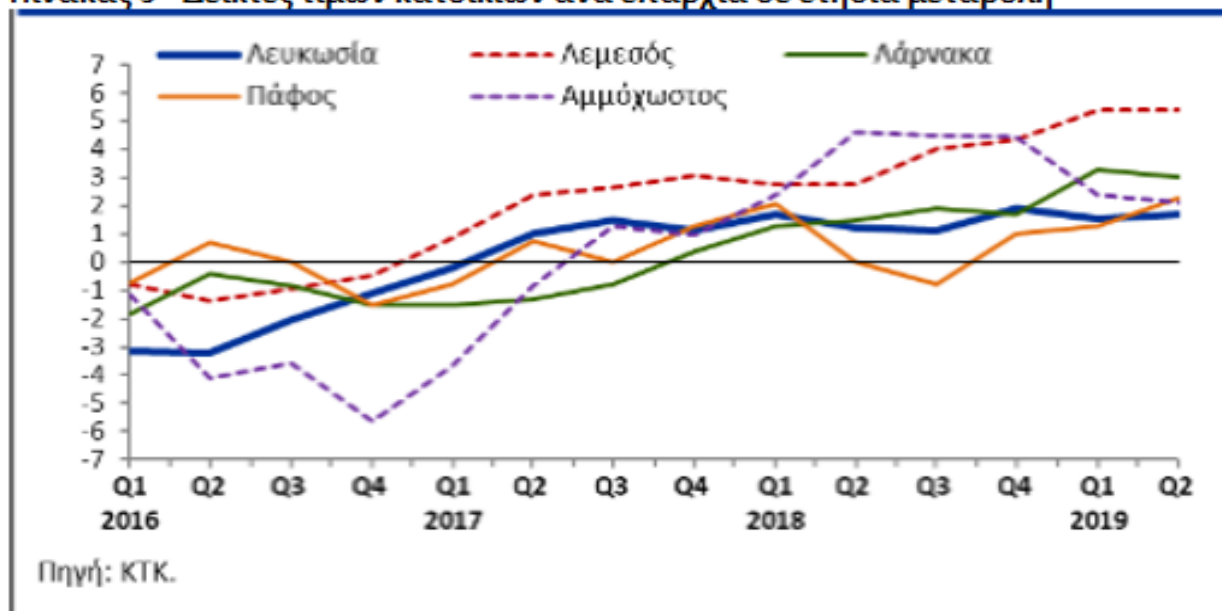
Η Κεντρική Τράπεζα Κύπρου (ΚΤΚ) επισημαίνει την αυξητική τάση του δείκτη τιμών κατοικιών σε ετήσια μεταβολή για το δεύτερο τρίμηνο του 2019. Σε ετήσια μεταβολή του γενικού δείκτη τιμών κατοικιών, η Λεμεσός καταγράφει την μεγαλύτερη ετήσια αύξηση με 5,4% και ακολουθεί η Λάρνακα με 3,0%, Πάφος 2,3% και Λευκωσία 1,7% (Πίνακας 5). Όσο αφορά τις τιμές οικιών<sup>20</sup>, μεγαλύτερη αύξηση παρουσιάζεται και πάλι στη Λεμεσό με 4,5%

<sup>20</sup> Τιμές οικιών – η ΚΤΚ στον όρο οικίες αναφέρεται αποκλειστικά στις μονοκατοικίες.

έπειτα η Πάφος με 1,8%, Λευκωσία 1,7% και Λάρνακα 1,2%, ενώ στις τιμές διαμερισμάτων η Λάρνακα παρουσιάζει τη μεγαλύτερη αύξηση με 9,4%, η Λεμεσός με 7,2%, Πάφος 2,2% και 1,9% στη Λευκωσία (πηγή <sup>11</sup>).

Σε παρόμοιους ρυθμούς κινείται και ο παγκόσμιος οργανισμός RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) καθώς από την ανασκόπηση μας στους δείκτες τιμών ακινήτων της Κύπρου από το 2015 και έπειτα, παρουσιάζουν αισθητή άνοδο σε όλες τις πόλεις και σε όλους τους τύπους ακινήτων. Από το τελευταίο διαθέσιμο τρίμηνο (2<sup>ο</sup> του 2019) οι τιμές σε ετήσια βάση έχουν αυξηθεί κατά 8,1% στα διαμερίσματα, 7,7% στις μονοκατοικίες, 6% για γραφεία, 3,6% για αποθήκες και 4% για ακίνητα λιανικής (πηγή <sup>12</sup>).

**Πίνακας 5 - Δείκτες τιμών κατοικιών ανά επαρχία σε ετήσια μεταβολή**



Αισθητή αύξηση παρουσιάζεται και στις άδειες οικοδομής των οικιστικών μονάδων των τεσσάρων μεγαλύτερων πόλεων (πίνακας 6). Η Λεμεσός έχει την πρωτιά αφού την τελευταία τριετία εκδόθηκαν στο σύνολο τους 8172 άδειες οικοδομής, ενώ δεύτερη είναι η Λευκωσία με 6244. Η Λάρνακα και η Πάφος κινήθηκαν σε πιο χαμηλούς ρυθμούς, ωστόσο στην περίπτωση της Πάφου και όσο αφορά την ζήτηση ακινήτων, φαίνεται πως η προσφορά ακινήτων στην πόλη ήταν μεγάλη καθώς τα κατατεθειμένα πωλητήρια έγγραφα κατά τις χρονιές 2016-2019 είναι πολύ περισσότερα από Λευκωσία και Λάρνακα (πηγή <sup>13</sup>).

Πίνακας 6 – Άδειες οικοδομής ( Στατιστική Υπηρεσία Κύπρου )					
ΑΔΕΙΕΣ ΟΙΚΟΔΟΜΗΣ					
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2016 - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2019					
ΕΠΑΡΧΙΑ	2016	2017	2018	2019	2016 -2019
	Αριθμός οικιστ. μονάδων	Αριθμός οικιστ. μονάδων	Αριθμός οικιστ. Μονάδων	Αριθμός οικιστ. Μονάδων	ΣΥΝΟΛΟ
ΛΕΥΚΩΣΙΑ	938	912	1,519	2,875	6,244
ΛΑΡΝΑΚΑ	649	491	659	1158	2,957
ΛΕΜΕΣΟΣ	1,306	1,247	1,511	4,108	8,172
ΠΑΦΟΣ	522	555	478	1084	2,639

Σημ.: Ο αριθμός των αδειών, το εμβαδόν και η αξία αναφέρονται στο σύνολο των αδειών που εκδόθηκαν και όχι μόνο στις άδειες για οικιστικά κτίρια.

(Τελευταία Ενημέρωση 12/03/2020)  
 COPYRIGHT © :2020, ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ, ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ

#### 4.2 Στο πλαίσιο της πόλη της Λεμεσού

Η Λεμεσός είναι η δεύτερη μεγαλύτερη πόλη στη Κύπρο μετά από την πρωτεύουσα Λευκωσία. Σύμφωνα με την στατιστική υπηρεσία Κύπρου και την τελευταία απογραφή του 2011 ο πληθυσμός της Λεμεσού ανέρχεται στις 235,056. Το ποσοστό ξένων υπηκόων είναι 20,6% ή 48,520. Παρόλο που δεν υπάρχει πρόσφατη επίσημη καταγραφή πληθυσμού, σίγουρα ο πληθυσμός της πόλης είναι μεγαλύτερος εάν λάβουμε υπόψη τα δημογραφικά στοιχεία της Στατιστικής Υπηρεσίας Κύπρου του 2018 όπου ο πληθυσμός υπολογίζεται στις 245,000. Το πληθυσμιακό δυναμικό της Λεμεσού είναι δεύτερο Παγκύπρια και αποτελείται περίπου από το 28,5% του πληθυσμού της Κυπριακής Δημοκρατίας (πηγή<sup>14</sup>). Η Λεμεσός χωρίζεται διοικητικά σε 6 Δήμους οι οποίοι είναι ο Δήμος Λεμεσού, Αγίου Αθανασίου, Μέσα Γειτονιάς, Ύψωνα, Γερμασόγειας και Κάτω Πολεμιδιών (πίνακας 7). Κύριοι οικονομικοί τομείς της Λεμεσού είναι ο Τουρισμός, Ναυτιλία, κατασκευαστικός τομέας, χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και χονδρικό – λιανικό εμπόριο. Έπειτα της Τουρκικής εισβολής το 1974 και το κλείσιμο του μεγαλύτερου λιμανιού της Αμμοχώστου όπου χειριζόταν το 83% του συνόλου των φορτίων της χώρας, το λιμάνι της Λεμεσού έγινε το κύριο λιμάνι της χώρας μας.

**Πίνακας 7 - Διοικητικός χάρτης Λεμεσού**

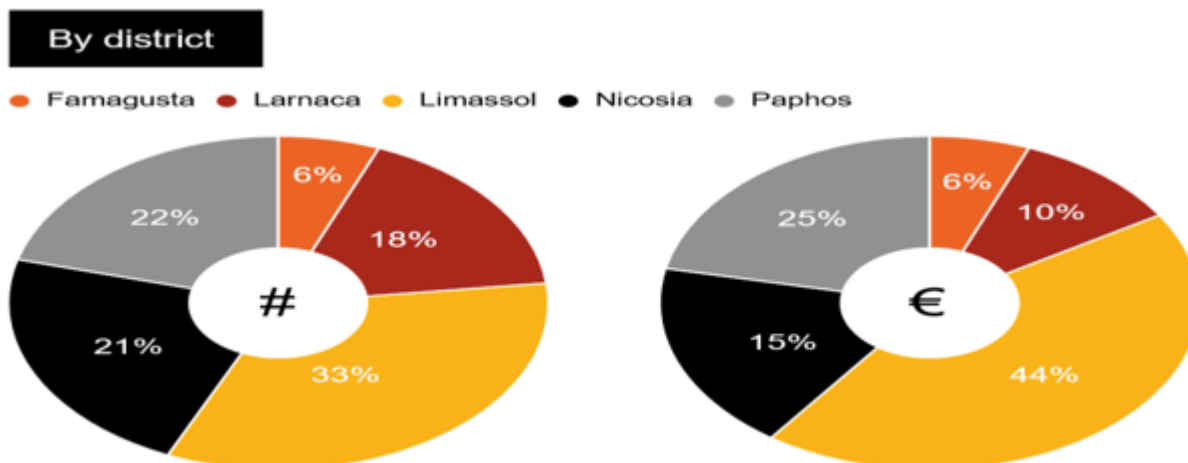


### **4.3 Δεδομένα κτηματικής αγοράς της πόλης της Λεμεσού**

Η πιο πρόσφατη ανάλυση της κτηματικής αγοράς Κύπρου για το πρώτο εξάμηνο του 2019, από τον οίκο ελεγκτικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών PWC (Price Waterhouse Coopers), ενδεικνύει την υπεροχή της Λεμεσού και έπειτα της Πάφου έναντι των άλλων δυο πόλεων της Κύπρου. Η ανάλυση της PWC είναι βασισμένη στα επίσημα στοιχεία της Στατιστικής Υπηρεσίας Κύπρου.

- Παγκύπρια η Λεμεσός κατέχει την πρωτιά και στον αριθμό των συναλλαγών αλλά και αξίας συναλλαγών με 33% και 44% αντίστοιχα (πίνακας 8).
- Παγκύπρια κατά το πρώτο εξάμηνο του 2019 ο τομέας οικιστικών ακινήτων έχει τη μεγαλύτερη συμβολή στην αξία όγκου συναλλαγών αφού αποτελείται από το 77% του συνολικού όγκου πωλήσεων και η αξία ανέρχεται στα 2,0 δισεκατομμύρια ευρώ (πηγή<sup>15</sup>).

Πίνακας 8 – Αξία και όγκος συναλλαγών πωλήσεων ακινήτων. Πρώτο εξάμηνο 2019



Source: Department of Lands and Surveys (DLS), PwC Analysis

#### 4.4 Κυβερνητικές αποφάσεις που επηρέασαν την κτηματική αγορά της πόλης

Η οικονομική πολιτική της κυβέρνησης για έξοδο από την κρίση και επανεκκίνηση της οικονομίας από την δεινή οικονομική θέση που βρισκόταν το 2013, έθεσε σε εφαρμογή το Κυπριακό Επενδυτικό Πρόγραμμα. Το εν λόγω πρόγραμμα ενθαρρύνει άμεσα ξένους επενδυτές υψηλής εισοδηματικής στάθμης για εγκατάσταση και δραστηριοποίηση τους στη Κύπρο. Οι ενδιαφερόμενοι εφόσον τηρούν τα απαραίτητα οικονομικά κριτήρια και όλους τους όρους και προϋποθέσεις που θέτει το πρόγραμμα μπορούν να υποβάλουν αίτηση πολιτογράφησης στη Κυπριακή Δημοκρατία. Με αυτό το τρόπο ο επενδυτής αποκτά Κυπριακή υπηκοότητα και αυτόματα γίνεται πολίτης της Ευρωπαϊκής Ένωσης όπου επωφελείται όλα τα προνόμια ενός Ευρωπαίου πολίτη.

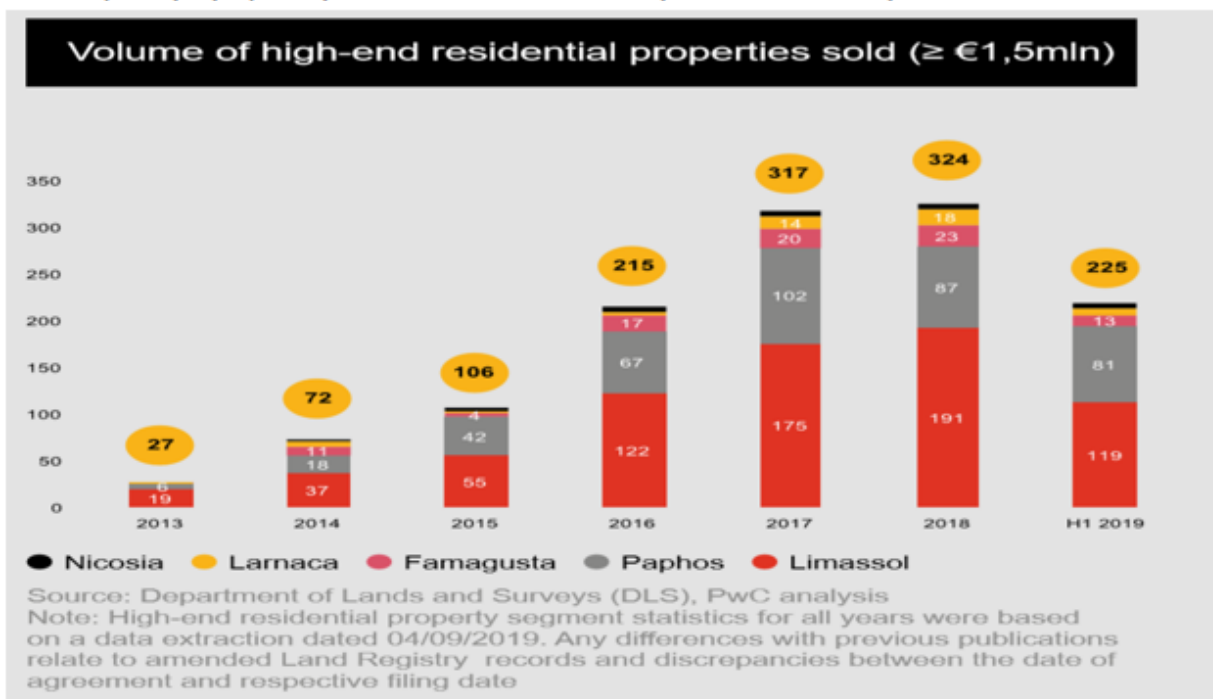
Ο/Η αιτών/αιτούσα θα πρέπει να έχει προβεί σε επένδυση ύψους τουλάχιστον €2,0 εκ. για αγορά ή ανέγερση ακινήτων ή δημιουργία αναπτύξεων όπως οικιστικές ή εμπορικές αναπτύξεις, αναπτύξεις στον τουριστικό τομέα ή άλλα έργα υποδομής. Δίνεται επίσης η δυνατότητα στον αιτών/αιτούσα ο συνδυασμός διαφόρων επενδύσεων με αγορά οικιστικού ακινήτου πέραν των 500,000 με αγορά ή σύσταση ή συμμετοχή σε Κυπριακές εταιρείες, δωρεές σε διαφορά ιδρύματα έρευνας και καινοτομίας κ.α. (πηγή<sup>16</sup>).

Το ενδιαφέρον αλλοδαπών και ξένων αγοραστών για οικιστικά ακίνητα είναι πολύ μεγάλο με τις πόλεις της Πάφου και έπειτα της Λεμεσού να κατέχουν την μερίδα του λέοντος. Η Πάφος καταγράφει το μεγαλύτερο ποσοστό ξένων αγοραστών Παγκύπρια και δεύτερη η Λεμεσός. Από

την ανάλυση μας σε επίσημα στοιχεία του Κτηματολογίου και Χωρομετρίας όσο αφορά τις καταθέσεις πωλητήριων εγγράφων από ξένους αγοραστές το 2018 και 2019, η Πάφος παρουσιάζει πολύ έντονο ενδιαφέρον από αλλοδαπούς εντός και εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ η Λεμεσός κυρίως από αγοραστές εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης. Συγκεκριμένα κατά την περίοδο 2018 και 2019 στο κτηματολόγιο Πάφου έχουν κατατεθεί 2265 πωλητήρια έγγραφα από πολίτες Εντός Ε.Ε. και 1975 από πολίτες Εκτός Ε.Ε. Αντίστοιχα στη Λεμεσό 663 από πολίτες Εντός Ε.Ε. ενώ 1908 από πολίτες εκτός Ε.Ε (πηγή<sup>17</sup>).

Σαφή η υπεροχή της Λεμεσού έναντι των υπολοίπων πόλεων όσο αφορά τις συναλλαγές πολυτελών οικιών πέραν του 1,5 εκατομμυρίου ευρώ καθόλη την διάρκεια των τελευταίων έξι χρόνων. Την περίοδο 2018 το 57% ή 191 εκ των 324 συναλλαγών πραγματοποιήθηκαν στη Λεμεσό και ακολουθεί η Πάφος με 27% ή 87 συναλλαγές, ενώ κατά το πρώτο εξάμηνο του 2019 τα ηνία πάλι κατέχει η Λεμεσός ωστόσο παρουσιάζει πτώση κατά 6% ενώ η Πάφος παρουσιάζει αύξηση κατά 9%. Οι υπόλοιπες πόλεις της Κύπρου παρουσιάζουν χαμηλό ποσοστό καθόλη την διάρκεια της επταετίας και αξιοσημείωτο είναι το εξαιρετικά χαμηλό ποσοστό που κατέχει η πρωτεύουσα (πίνακας 9, πηγή<sup>18</sup>).

**Πίνακας 9 – Αριθμός πωλήσεων πολυτελών οικιών πέραν του €1,5 εκ. Ευρώ 2013 – Η12019**



#### 4.5 Πολυτελή ακίνητα και το φαινόμενο των <<ουρανοξυστών>>

Η πόλη της Λεμεσού τα τελευταία χρόνια αλλάζει όψη και σημαντικό ρόλο όπως αναφέραμε πιο πάνω έπαιξε το κυπριακό επενδυτικό πρόγραμμα. Η κάθοδος ξένων υπηκόων υψηλής εισοδηματικής στάθμης, η εγκατάσταση εταιρειών ξένων συμφερόντων επέφερε έξαρση στον κατασκευαστικό τομέα κυρίως σε πολυτελή οικιστικά ακίνητα και κατά δεύτερο λόγο σε πολυτελή κτίρια γραφειακού χώρου. Το φαινόμενο ψηλών και επιβλητικών κτιρίων ή αλλιώς ουρανοξυστών κυρίως στο παραλιακό μέτωπο, αλλάζει την όψη της πόλης. Το ύψος τους είναι πέραν των 100 μέτρων με το ψηλότερο να φτάνει τα 178,5 ενώ όλες οι μεγάλες κατασκευαστικές εταιρείες επικεντρώνονται στην ανάπτυξη του παραλιακού μετώπου. Αυτό ίσως να είναι και ένας από τους λόγους της μεγάλης αύξησης τιμών όλων των οικιστικών ακινήτων στην πόλη της Λεμεσού αφού οι μεγάλες κατασκευαστικές εταιρείες είναι αφοσιωμένες στην κατασκευή πολυτελών ακινήτων και δεν συμβάλουν πολύ στην προσφορά κατοικιών μέσης ή και κατώτερης ποιότητας. Αναφορά για την έμμεση επίδραση των πωλήσεων υπερπολυτελών κατοικιών στην αύξηση των τιμών οικιών κάνει η ΚΤΚ κατά την ανάλυση του δεύτερου τριμήνου 2018. Όπως αναφέρει, οι πωλήσεις αυτές είναι άμεσα συνδεδεμένες με το επενδυτικό κυβερνητικό πρόγραμμα απόκτησης κυπριακού διαβατηρίου και παρόλο που δεν χρηματοδοτούνται από το εγχώριο τραπεζικό σύστημα, έχουν έμμεση επίδραση στις αυξήσεις τιμών οικιών ειδικότερα σε συγκεκριμένες περιοχές της πόλης (πηγή<sup>19</sup>).



Μερικά από τα υπερπολυτελή και επιβλητικά οικιστικά ακίνητα τα οποία βρίσκονται υπό ανέγερση και αναμένεται να ολοκληρωθούν την επόμενη τετραετία είναι το Del Mar, Trilogy, One και Neo towers.

ONE



Neo Towers



Del Mar



Trilogy





Εντυπωσιακά είναι και τα πρόσφατα πολυτελή εμπορικά ακίνητα κυρίως γραφειακών χώρων που κοσμούν την πόλη της Λεμεσού πάντα βέβαια με τα δεδομένα της Κύπρου και συγκρινόμενα των υφιστάμενων κτιρίων της πόλης της Λεμεσού. Το Oval και το Paris business center βρίσκονται υπό πλήρη λειτουργία ενώ το Ksenos και Wall Street είναι υπό ανέγερση.

**Oval**



**Paris business Center**



**Ksenos**



**Wall Street**



## **5. Σύνταξη Ερωτηματολογίων και Μεθοδολογία Έρευνας**

### **5.1 Ερευνητική μέθοδος και περισυλλογή δεδομένων**

Για να απαντηθεί το κεντρικό ερώτημα της έρευνας μας, ποιοί είναι οι ενδιαφερόμενοι οικιστικών ακινήτων στη πόλη και ποιά είναι τα πιο επιθυμητά οικιστικά χαρακτηριστικά που επιζητούν, πραγματοποιήθηκε έρευνα μέσω ερωτηματολογίων από μεσιτικά γραφεία με έδρα την Λεμεσό που απευθύνεται αποκλειστικά σε ενδιαφερόμενους αγοραστές, ενοικιαστές και επενδυτές.

Η χρησιμοποίηση ερωτηματολογίων είναι ένας πολύ κάλος, εύκολος και οικονομικός τρόπος άμεσης περισυλλογής πληροφοριών από άτομα με το ίδιο ακριβώς πλαίσιο αναφοράς. Στην περίπτωση μας όπου η συλλογή των πληροφοριών γίνεται μέσω φυσικής παρουσίας (μεσίτη και πελάτη) η επιλογή των ερωτηματολογίων κρίθηκε η καταλληλότερη μέθοδος περισυλλογής των πληροφοριών μας. Τα ερωτηματολόγια μπορούν να διαμορφωθούν με ποικίλους τρόπους ώστε η περισυλλογή πληροφοριών να γίνεται με άμεσο, γρήγορο και αποτελεσματικό τρόπο αφού δίνουν την δυνατότητα στον μελετητή ή στον ερευνητή να τα προσαρμόσει εύκολα με τα δεδομένα και την φύση της έρευνας του. Εμείς προσαρμόσαμε τα ερωτηματολόγια μας και την όλη διαδικασία συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου σε δυο μέρη όπου εξοικονομήσαμε χρόνο και από τον μεσίτη αλλά και από τον πελάτη. Το πρώτο μέρος διαμορφώθηκε με τέτοιο τρόπο ώστε να γίνεται η καταγραφή των στοιχείων του πελάτη και των διάφορων μεταβλητών που έχουμε επιλέξει μέσω της διαδικασίας γνωριμίας μεσίτη και πελάτη που είναι και επι της ουσίας μέρος της δουλειάς του εκάστοτε μεσίτη. Παράλληλα διαμορφώσαμε το δεύτερο μέρος του ερωτηματολογίου, σε μια απλή αριθμητική κατανομή των οικιστικών χαρακτηριστικών από τον αριθμό 1 έως και το 8 και απλοποιήσαμε στο μέγιστο βαθμό την όλη διαδικασία συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου εκ μέρους των πελατών. Ωστόσο, ακόμα και η πιο λεπτομερής επεξεργασία οποιασδήποτε μεθόδου και διαδικασίας δεν αποτελεί εγγύηση ως προς την εγκυρότητα των απαντήσεων των συμμετεχόντων καθώς τα κίνητρα τους είναι άγνωστα και δεν μπορούν να αποσαφηνιστούν πλήρως μέσω της χρήσης ερωτηματολογίων.

Η περισυλλογή δεδομένων της έρευνας έγινε μέσω των μεσιτικών γραφείων με έδρα τη Λεμεσό. Σε συνδυασμό με την αυξημένη ζήτηση οικιστικών ακινήτων στην πόλη, κρίθηκαν ως οι ιδανικότερες πηγές για την συλλογή πληροφοριών αφού έχουν άμεση και προσωπική επαφή με το δείγμα που επιζητούμε σε καθημερινή βάση (άτομα με το ίδιο πλαίσιο αναφοράς). Ωστόσο

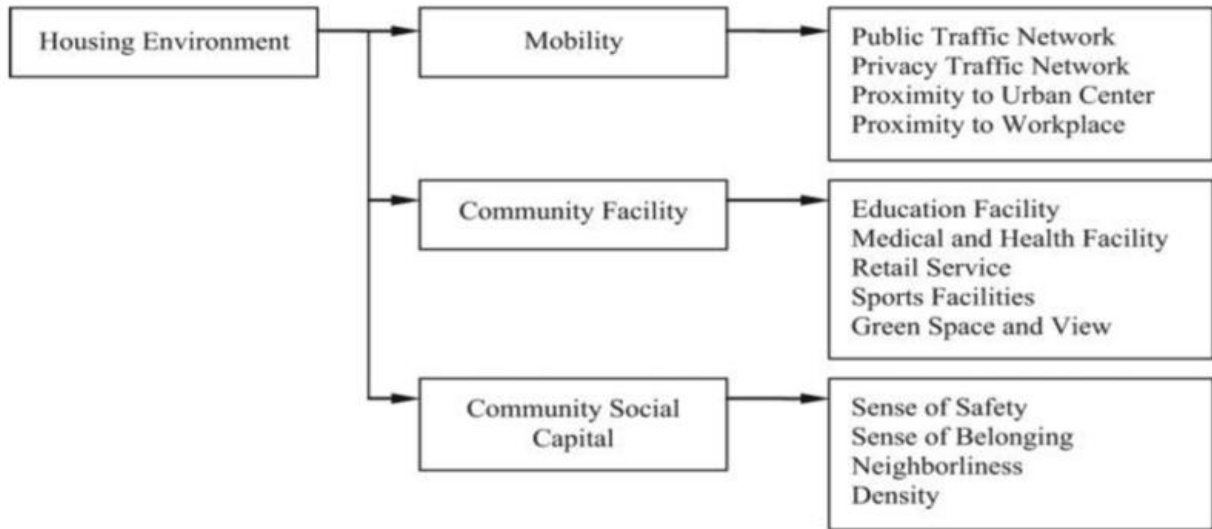
αυτό υπόκειται σε κάποιους περιορισμούς. Πρώτον δεν γνωρίζουμε εκ το προτέρων το ποσοστό συμμετοχής των μεσιτικών γραφείων στην έρευνα μας και δεύτερο δεν μπορεί να αποσαφηνιστεί εάν η επαγγελματική τους δράση καλύπτει την ευρύτερη κτηματική αγορά της πόλης. Επίσης, οι κατασκευαστικές εταιρείες οι οποίες δραστηριοποιούνται στην πόλη οι οποίες διαθέτουν και τμήμα πωλήσεων δεν έλαβαν μέρος στην έρευνα μας όπως επίσης και οι ιδιώτες πωλητές ή ενοικιαστές. Στην ελεύθερη αγορά πάρα πολλοί ιδιώτες μπορούν να πωλήσουν ή να ενοικιάσουν τα ακίνητα τους χωρίς να υπάρχει συνεργασία με μεσιτικά γραφεία αφού μπορούν πάρα πολύ εύκολα να διαφημίσουν τα ακίνητα τους με πάρα πολλούς τρόπους και να ολοκληρώσουν την διαδικασία από μόνοι τους. Όπως μπορεί να γίνει εύκολα αντιληπτό, αυτό το δείγμα ήταν αδύνατο να συμπεριληφθεί στην έρευνα μας.

## **5.2 Μοντέλο πολλαπλών χαρακτηριστικών**

Πριν την σύνταξη των ερωτηματολογίων, πρωταρχικός μας στόχος ήταν η εύρεση ενός υφιστάμενου μοντέλου το οποίο να έχει χρησιμοποιηθεί σε άλλες έρευνες. Από τις έρευνες που έχουν ήδη πραγματοποιηθεί επιλέξαμε ένα μοντέλο πολλαπλών χαρακτηριστικών (Bender, 1997,2000, Kauko, 2006,2007,Wu Fan 2010). Ο κεντρικός άξονας είναι το οικιστικό περιβάλλον το οποίο διαιρείται σε τρεις κύριες κατηγορίες, την κινητικότητα, κοινοτικές εγκαταστάσεις και κοινοτικού κοινωνικού κεφαλαίου της τοποθεσίας. Έπειτα οι τρεις κατηγορίες υποδιαιρούνται στα διάφορα ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά της τοποθεσίας του ακινήτου.

Σύνοψη και επεξήγηση του μοντέλου των ερευνών αυτών στο σχετικό διάγραμμα που ακολουθεί ( Wu Fan, 2010 p.177-179) ( πίνακας 10 )

**Πίνακας 10 – Μοντέλο πολλαπλών οικιστικών χαρακτηριστικών**



Σημαντικό στοιχείο που πρέπει να αναφέρουμε είναι πως σε αυτές τις έρευνες έχει χρησιμοποιηθεί η μέθοδος της Αναλυτικής Ιεραρχίας. Ωστόσο η μέθοδος αυτή δεν είναι εφικτή στην έρευνα μας καθώς μέσω της πιλοτικής χορήγησης και δοκιμών σε πελάτες αλλά και μεσίτες, ο χρόνος, βαθμός δυσκολίας και ενδιαφέροντος των συμμετεχόντων δεν έδωσε καθόλου θετικά μηνύματα. Οι δυσκολίες που παρουσιάστηκαν είναι άμεσα συνδεδεμένες και με τη μεθοδολογία της έρευνας μας αφού απευθύνεται αποκλειστικά σε ενδιαφερόμενους αγοραστές, ενοικιαστές και επενδυτές οικιστικών ακινήτων που προσεγγίζουν μεσιτικά γραφεία και ο χρόνος συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου επιβάλλεται να είναι σύντομος. Οι διάφορες έρευνες που έχουμε αναλύσει απευθύνονται σε ιδιοκτήτες και ενοικιαστές οικιστικών ακινήτων οι οποίοι έλαβαν ερωτηματολόγια στο σπίτι τους και δεν υπήρχε πίεση του χρόνου συμπλήρωσης του.

### **5.3 Καταγραφή δημοφιλέστερων ποιοτικών χαρακτηριστικών βιβλιογραφίας και ταύτιση τους με την Λεμεσό**

Από τις έρευνες που έχουμε αναλύσει στην βιβλιογραφία, έχουμε καταγράψει τα πιο δημοφιλή ποιοτικά χαρακτηριστικά. Στο σύνολο έχουν καταγραφεί 28 χαρακτηριστικά. (1) Απόσταση από το κέντρο της πόλης (2) Απόσταση από κεντρικό δρόμο (3) Απόσταση από διόδια (4) Πλάτος οικιστικού δρόμου (5) Οικιστική ασφάλεια (6) Απόσταση από δημόσιες υπηρεσίες (7) Απόσταση από δημόσια και ιδιωτικά σχολεία (8) Συγκέντρωση ανεπιθύμητων ομάδων (9) Επίπεδο ησυχίας (10) Δημόσια συγκοινωνία (11) Απόσταση από πράσινες περιοχές (12) Απόσταση από εμπορικές εγκαταστάσεις (13) Απόσταση από εργασία (14) Συνεργασία

γειτονιάς (15) Απόσταση από ομάδες επιρροής (οικογένεια, φίλοι) (16) Πρόσβαση σε χώρους αναψυχής (17) Πρόσβαση σε λαϊκές αγορές (18) Απόσταση από νοσοκομεία και ιδιωτικές κλινικές (19) Αστικά πάρκα (20) Θέα θάλασσας (21) Κοντά σε Λίμνες (22) Αίσθημα του ανήκειν (23) Πυκνότητα κατοικιών (24) Ιδιωτικό δίκτυο συγκοινωνίας (25) Αθλητικές εγκαταστάσεις (26) Απόσταση από υπηρεσίες λιανικού εμπορίου (27) Άσκηση θρησκευτικών πρακτικών (28) κλειστές ή φρουρούμενες κοινότητες.

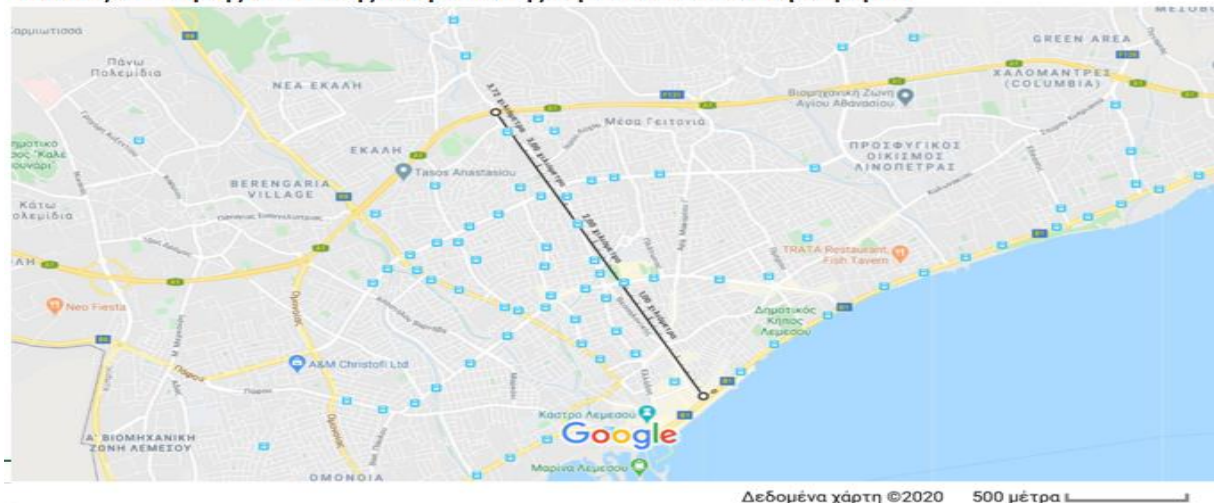
Πριν από την συνάντηση με τους ειδικούς στο χώρο οικιστικών ακινήτων, κάποια από τα χαρακτηριστικά εξαιρέθηκαν για το λόγο ότι δεν υφίστανται στη πόλη της Λεμεσού. Μερικά παραδείγματα είναι η απόσταση από διόδια, κοντά σε λίμνες, κλειστές οι φρουρούμενες κοινότητες. Όπως αναφέραμε στην ανάλυση της βιβλιογραφίας η σημαντικότητα των οικιστικών χαρακτηριστικών της κάθε πόλης καθορίζεται από τα δημογραφικά χαρακτηριστικά της πόλης, κουλτούρας, θρησκευτικών αντιλήψεων, κοινωνικών δρώμενων, επιπέδων οχλαγωγίας, αστικής πυκνότητας κατοικιών, ασφάλειας, κοινωνικού επιπέδου των κατοίκων της, κοινοτικών εγκαταστάσεων κτλ. Πιο κάτω είναι μερικά από τα συχνότερα ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά που έχουν χρησιμοποιηθεί σε παρόμοιες έρευνες αλλά έχουν εξαιρεθεί για την πόλη της Λεμεσού, αφού κατά την εξέταση τους με τους μεσίτες δεν θεωρήθηκαν σημαντικά.

- **Η εύκολη πρόσβαση στις δημόσιες συγκοινωνίες** δεν περιλαμβάνεται στο ερωτηματολόγιο μας και ο λόγος είναι ότι στη Κύπρο, μοναδική δημόσια συγκοινωνία είναι τα λεωφορεία όπου χρησιμοποιούνται περισσότερο από τουρίστες, άτομα μεγάλης ηλικίας και μαθητές. Πέραν του γεγονότος πως οι εν λόγω ομάδες πλην των ηλικιωμένων δεν ανήκουν στο δείγμα που επιζητούμε, η συντριπτική πλειοψηφία των μόνιμων κατοίκων του νησιού έχει ως πρώτο μέσο μεταφοράς το αυτοκίνητο και δεύτερο τη μοτοσυκλέτα σε αντίθεση με τις μεγαλουπόλεις ανά το κόσμο όπου οι δημόσιες συγκοινωνίες (τρένα, μετρό, τραμ κτλ.) είναι ζωτικής σημασίας για μεγάλη μερίδα του πληθυσμού.
- **Επίπεδα ασφαλείας, αίσθημα ασφάλειας ή οικιστική ασφάλεια** δεν είναι συχνό ερώτημα από ενδιαφερόμενους αγοραστές ή ενοικιαστές στη πόλη της Λεμεσού. Γενικότερα υπάρχει το αίσθημα ασφαλείας σε όλες τις περιοχές της Κύπρου και γι' αυτό θεωρήθηκε ως μη σημαντικό. Πολύ συχνά γίνεται αναφορά για τη χώρα μας όσο αφορά τα επίπεδα ασφαλείας. Ένα σχετικό δημοσίευμα από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (πηγή

<sup>20)</sup> με επίκεντρο την Κύπρο, τονίζει ότι η χώρα μας είναι από τις ασφαλέστερες χώρες στο κόσμο και ότι είναι πολύ γνωστή για την πολύ καλή φιλοξενία.

- **Αίσθημα του ανήκειν, συνεργασία γειτονιάς** δεν συμπεριλαμβάνονται. Η επικρατούσα άποψη είναι πως τα εν λόγω χαρακτηριστικά θα ήταν σημαντικότερα σε έρευνες που απευθύνονται σε υφιστάμενους ιδιοκτήτες και ενοικιαστές οικιστικών ακινήτων συγκεκριμένων περιοχών της πόλης όπου η εγκατάσταση αλλοδαπών διαφόρων υπηκοοτήτων, ίσως να αποτελεί αντικείμενο περεταίρω έρευνας και μελέτης κατά πόσο οι δημογραφικές αλλαγές έχουν αντίκτυπο στην καλή συνεργασία της γειτονιάς ή στο αίσθημα του ανήκειν των κατοίκων αυτής.
- **Αστικά πράσινα πάρκα, θέα πρασίνου** δεν συμπεριλήφθηκαν στο ερωτηματολόγιο μας αφού δεν υπάρχει κάποιο με ιδιαίτερη αναφορά. Υπάρχουν μικρά πάρκα σχεδόν σε όλες τις περιοχές της πόλης, ωστόσο είναι πολύ μικρά και δεν έχουν ούτε το μέγεθος ούτε τις κατάλληλες υποδομές ώστε να θεωρηθούν σημαντικά για τον περιβάλλοντα χώρο των οικιστικών μονάδων της περιοχής. Τα τελευταία χρόνια έχουν επενδυθεί πολλά εκατομμύρια ευρώ για την επιδιόρθωση όλου σχεδόν του παραλιακού μέτωπου με την προσθήκη ποδηλατοδρόμων, παιδικών χαρών, χώρων εκγύμνασης κτλ. Ωστόσο αυτό το χαρακτηριστικό είναι άμεσα συνδεδεμένο με το χαρακτηριστικό νούμερο πέντε του ερωτηματολογίου μας <Κοντά στη θάλασσα>.
- **Απόσταση από κεντρικό δρόμο η αυτοκινητόδρομο.** Το οδικό δίκτυο της πόλης της Λεμεσού και η απόσταση που χωρίζει τους κεντρικούς δρόμους της πόλης μέχρι τον αυτοκινητόδρομο Λεμεσού – Πάφου ή Λεμεσού - Λευκωσίας δεν είναι μεγάλη. Οι ειδικοί συμφωνούν πως οι κεντρικοί δρόμοι της πόλης μέχρι τον αυτοκινητόδρομο είναι τρεις και αποτελούνται από την Φρανγκλίνου Ρούζβελτ που εφάπτεται με το παραλιακό μέτωπο της πόλης, τη Λεωφόρο Μακαρίου που εφάπτεται με την Κολωνακίου και τελευταία την Λεωφόρο Σπύρου Κυπριανού που εφάπτεται με την οδό Πάφου. Από το κέντρο της πόλης κατά μήκος της Αγίας Φυλάξεως μέχρι και τον αυτοκινητόδρομο όπου συναντάμε και τις τρεις οδικές αρτηρίες, η απόσταση είναι λιγότερη από 4 χιλιόμετρα (πίνακας 11). Συνυπολογίζοντας ότι το επικρατών μεταφορικό μέσο είναι το ιδιωτικό (αυτοκίνητο ή μοτοσυκλέτα), το μέγεθος της πόλης σε σχέση με μεγαλουπόλεις του εξωτερικού, την κυκλοφοριακή κίνηση καθώς επίσης και το χαμηλό ενδιαφέρον των εν λόγω χαρακτηριστικών από τους πελάτες των μεσιτών, δεν συμπεριλάβαμε τους παράγοντες αυτούς.

Πίνακας 11 – Χάρτης απόστασης κέντρου πόλης Λεμεσού και αυτοκινητόδρομου



Μέτρηση απόστασης  
Συνολική απόσταση: 3,72 χιλιόμετρα (2,31 μίλια)

#### 5.4 Επιλογή οικιστικών χαρακτηριστικών και πιλοτική χορήγηση

Κατά την διαδικασία επιλογής των χαρακτηριστικών παρατηρήθηκε μια μικρή δυσκολία καθώς οι μεσίτες που έλαβαν μέρος στην σύνταξη των ερωτηματολογίων εξέφρασαν διαφορετικές απόψεις. Οι αποκλίσεις των ειδικών ως προς τα χαρακτηριστικά τα οποία θα συμπεριλάβει ή δεν θα συμπεριλάβει η έρευνα προέρχονται κυρίως από την επαγγελματική τους δραστηριότητα. Κάποιοι εξ αυτών δραστηριοποιούνται αποκλειστικά σε συγκεκριμένες περιοχές της Λεμεσού ενώ κάποιοι άλλοι δραστηριοποιούνται με συγκεκριμένο πελατολόγιο ή συγκεκριμένου τύπου ακινήτων. Ως εκ τούτου, τα ποιοτικά χαρακτηριστικά αναλόγως τοποθεσίας και πελατολογίου έχουν διαφορετική βαρύτητα για τον εκάστοτε επαγγελματία.

Ο αρχικός σχεδιασμός του ερωτηματολογίου περιείχε 11 χαρακτηριστικά. Από την πιλοτική χορήγηση και των δοκιμών σε πελάτες των μεσιτών αλλά και από τους ίδιους τους μεσίτες, αποφασίστηκε η μείωση των χαρακτηριστικών σε 8. Οι λόγοι είναι ότι παρουσιάστηκε δυσκολία στη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου αφού τα 11 χαρακτηριστικά είναι δύσκολο να αφομοιωθούν εύκολα στη μνήμη των συμμετεχόντων και οι συμμετέχοντες χρειάστηκαν πολύ περισσότερο χρόνο να το συμπληρώσουν από τον αναμενόμενο και τα μηνύματα που λάβαμε σε γενικό πλαίσιο δεν ήταν θετικά.

Τα τελικά οκτώ ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά που επιλέχθηκαν ανήκουν στις υποκατηγορίες κινητικότητα και κοινοτικών εγκαταστάσεων. Πέντε στο σύνολο ανήκουν στην υποκατηγορία κοινοτικών εγκαταστάσεων και τρία στην υποκατηγορία της κινητικότητας. Η



κατηγορία κοινωνικής κατάστασης της τοποθεσίας απουσιάζει αφού η επιλογή των χαρακτηριστικών έγινε με βάση τα δημοφιλέστερα ζητούμενα χαρακτηριστικά των πελατών των μεσιτών και της εμπειρογνωμοσύνης τους όσο αφορά την κτηματική αγορά της πόλης. Ως εκ τούτου και λόγω της φύσης της έρευνας μας, κανένα από τα χαρακτηριστικά της κατηγορίας αυτής δεν κρίθηκε αρκετά σημαντικό ώστε να συμπεριληφθεί στην έρευνα μας. Όπως προαναφέραμε πιο πάνω, κάποια από τα χαρακτηριστικά της εν λόγω κατηγορίας θα ταίριαζαν καλύτερα σε έρευνα που απευθύνεται σε ιδιοκτήτες ή ενοικιαστές κατοικιών αντί σε υποψήφιους αγοραστές, ενοικιαστές και επενδυτές.

- Η εύκολη **πρόσβαση στο κέντρο της πόλης** είναι το δημοφιλέστερο χαρακτηριστικό που βρίσκουμε σε παρόμοιες έρευνες και είναι το πρώτο χαρακτηριστικό που επιλέχθηκε ομόφωνα από όλους του ειδικούς. (Υποκατηγορία Κινητικότητα)
- Το οικιστικό ακίνητο να έχει **εύκολη πρόσβαση στην εργασία** είναι το δεύτερο χαρακτηριστικό που έχουμε επιλέξει καθώς θεωρείται πολύ σημαντικό στοιχείο για ένα νοικοκυριό αφού επηρεάζει άμεσα τον οικονομικό του προϋπολογισμό και είναι και συχνό ζητούμενο των πελατών των μεσιτών. (Υποκατηγορία Κινητικότητα)
- Στο τομέα της εκπαίδευσης έχουμε επιλέξει την **απόσταση από ιδιωτικά σχολεία** αντί των δημοσίων για δυο λόγους. Στη Κύπρο η ποιότητα των δημοσίων σχολείων είναι η ίδια και σε επίπεδο διδασκαλίας αλλά και σε επίπεδο μορφωτικού υλικού. Σε πολύ μεγάλες χώρες όπως Αμερική και Αγγλία η ποιότητα των δημοσίων σχολείων εξαρτάται κυρίως από την ποιότητα της περιοχής την οποία ευρίσκεται το σχολείο. Για παράδειγμα, οι ανώτερες ποιοτικές περιοχές τείνουν να έχουν καλύτερης ποιότητας σχολεία από τις περιοχές των γκέτο<sup>21</sup> ή ακόμα κατωτέρου ποιότητας περιοχές. Ο δεύτερος λόγος είναι ο μεγάλος αριθμός ξένων υπηκόων που έχουν πλέον ως μόνιμη κατοικία τη Λεμεσό και έχουν ως πρώτη επιλογή τους τα ιδιωτικά σχολεία με διδάσκουσα ως πρώτη γλώσσα την Αγγλική. (Υποκατηγορία Κοινοτικές Εγκαταστάσεις)
- Τέταρτο χαρακτηριστικό είναι η **απόσταση από καταστήματα ειδών λιανικού εμπορίου**. Σε διάφορες έρευνες έχουμε παρατηρήσει πως οι άνθρωποι θεωρούν πολύ

---

<sup>21</sup> **Γκέτο** – Στην σύγχρονη εποχή τα γκέτο είναι περιοχές σε μεγαλουπόλεις κυρίως, όπου διαμένουν άτομα συνήθως διαφορετικών εθνικοτήτων, φυλής, θρησκείας από αυτή που επικρατεί συνήθως στην υπόλοιπη χώρα. Είναι κοινωνικά αποκλεισμένες περιοχές και περιθωριοποιημένες από την υπόλοιπη χώρα.



σημαντικό το σπίτι τους να βρίσκεται κοντά σε καταστήματα, υπεραγορές και λαϊκές αγορές. Οι ειδικοί συμφώνησαν πως είναι ένα σημαντικό χαρακτηριστικό το οποίο ζητείται συχνά από τους πελάτες τους. (Υποκατηγορία Κοινοτικές Εγκαταστάσεις)

- Ένα πολύ σημαντικό χαρακτηριστικό το οποίο απουσιάζει από την βιβλιογραφία, είναι η **απόσταση από θάλασσα**. Ομόφωνα όλοι οι ειδικοί στο τομέα των ακινήτων έχουν αναδείξει το στοιχείο αυτό ως από τα πιο σημαντικά και πως πρέπει να συμπεριληφθεί στο ερωτηματολόγιο καθώς θεωρούν πως η ζήτηση οικιστικών ακινήτων κοντά στη θάλασσα και κατά μήκος του παραλιακού μετώπου είναι μεγάλη. (Υποκατηγορία Κοινοτικές Εγκαταστάσεις)
- Επίσης η πλειοψηφία ανέδειξε ένα άλλο σημαντικό στοιχείο που και πάλι έχει να σχέση με τη θάλασσα. Αυτό έχει να κάνει με την **θέα της θάλασσας** που προσφέρει η πόλη από το βορρά λόγω και του υψομέτρου της περιοχής όπου τα οικιστικά ακίνητα προσφέρουν απερίσπαστη θέα της πόλης και θάλασσας. (Υποκατηγορία Κοινοτικές Εγκαταστάσεις)
- Οι ισχυροί οικογενειακοί δεσμοί στη Κύπρο έχουν αναδείξει και το έβδομο χαρακτηριστικό που είναι η κοντινή απόσταση του σπιτιού από **μέλη της οικογένειας**. Είναι χαρακτηριστικό της Κυπριακής κοινωνίας η αλληλοβοήθεια των μελών της οικογένειας. Ιδιαίτερα μεγάλη συμβολή στην ανατροφή των παιδιών ενός νοικοκυριού έχουν κυρίως οι γιαγιάδες και οι παππούδες αφού αναλαμβάνουν την παραλαβή τους από τα σχολεία, μετακίνηση τους σε ιδιωτικά φροντιστήρια και αθλητικές εγκαταστάσεις λόγω της αδυναμίας των γονιών που εργάζονται. (Υποκατηγορία Κινητικότητα)
- Το τελευταίο ποιοτικό χαρακτηριστικό είναι ο τομέας της διασκέδασης και **ψυχαγωγίας** και η απόσταση ενός σπιτιού από εστιατόρια, μπουραρίες, νυχτερινά κέντρα διασκέδασης. Η Λεμεσός συνδυάζει πληθώρα εγκαταστάσεων ψυχαγωγίας σε διάφορες περιοχές αφού είναι και τουριστικός προορισμός. (Υποκατηγορία Κοινοτικές Εγκαταστάσεις)

### **5.5 Περισυλλογή δεδομένων, μεταβλητές έρευνας πελατών, οδηγίες και επισημάνσεις προς συμμετέχοντες**

Το πρώτο ερωτηματολόγιο μας απευθύνεται αποκλειστικά σε ενδιαφερόμενους αγοραστές, ενοικιαστές και επενδυτές οικιστικών μονάδων και αποτελείται από δυο μέρη. Η περισυλλογή

των δεδομένων έγινε από μεσίτες οικιστικών ακινήτων με έδρα τη Λεμεσό μέσω της καθημερινής τους επικοινωνίας με ενδιαφερόμενους αγοραστές, ενοικιαστές και επενδυτές. Στο πρώτο μέρος γίνεται η καταγραφή των στοιχείων του συμμετέχοντα και περιέχει επτά ποιοτικές και ποσοτικές μεταβλητές. Λόγω της αυξημένης ζήτησης και όγκου εργασιών ο χρόνος συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου αποφασίστηκε να είναι σύντομος ώστε να μην χάνετε πολύτιμος χρόνος και από την μεριά του επαγγελματία αλλά και του πελάτη. Γι' αυτό το λόγο το πρώτο μέρος συμπληρώνεται από τον μεσίτη μέσω της διαδικασίας γνωριμίας και καταχώρησης στοιχείων του πελάτη όπου ο χρόνος συμπλήρωσης του δεν ξεπερνά τα τρία λεπτά. Με αυτό το τρόπο εξοικονομήσαμε χρόνο και ενέργεια και από τον συμμετέχοντα αλλά και από τον επαγγελματία αφού τα στοιχεία που συμπληρώνει είναι και μέρος της δουλειάς του. Οι επτά μεταβλητές του ερωτηματολογίου είναι οι εξής.

1. Υπηκοότητα - αποφασίστηκε όπως να αναγράφουν οι 4 δημοφιλέστερες υπηκοότητες με βάση την γνώμη των ειδικών στο χώρο. Αυτές είναι οι Κύπριοι, Έλληνες, Ρώσοι, Ισραηλίτες.
2. Φύλο
3. Ηλικία
4. Οικογενειακή κατάσταση ( Άγαμος η Έγγαμος )
5. Αριθμός παιδιών (Εξαρτώμενα τέκνα τα οποία ζούνε μαζί με τους γονείς τους. Σε περίπτωση που ο πελάτης είναι επενδυτής και δεν προτίθεται να εγκατασταθεί στο ακίνητο δεν θα λαμβάνεται υπόψη στην ανάλυση των αποτελεσμάτων)
6. Τύπος ακινήτου: Μονοκατοικία ή διαμέρισμα
7. Σκοπός: Αγορά, Ενοικίαση ή Επένδυση

Στο δεύτερο μέρος του ερωτηματολογίου είναι τα οκτώ ποιοτικά χαρακτηριστικά που έχουν επιλεγεί για τη Λεμεσό όπου ο συμμετέχοντας (πελάτης) θα τα κατατάξει σύμφωνα με το βαθμό επιθυμίας του. Στο ερωτηματολόγιο έχουμε αναγράψει όλες τις σχετικές οδηγίες και επισημάνσεις προς του μεσίτες αλλά και προς τους συμμετέχοντες ώστε να γίνει κατανοητός ο σκοπός της έρευνας μας καθώς και για διευκόλυνση της όλης διαδικασίας από τα δυο μέρη. Πιο κάτω αναγράφονται μερικές από τις σημαντικότερες επισημάνσεις και οδηγίες όπου και ο μεσίτης οφείλει να ενημερώσει τον συμμετέχοντα.

1. Επισημαίνουμε πως η έρευνα αυτή γίνεται αποκλειστικά για μεταπτυχιακή διατριβή φοιτητή στο πανεπιστήμιο Νεάπολης στη Πάφο και για οποιεσδήποτε διευκρινίσεις ή

ερωτήσεις που δεν μπορούν να απαντηθούν από τους μεσίτες οι συμμετέχοντες μπορούν να επικοινωνήσουν μαζί με τον φοιτητή αποστέλλοντας του μήνυμα στο ηλεκτρονικό ταχυδρομείο [g.toulias@nup.ac.cy](mailto:g.toulias@nup.ac.cy).

2. Για την διαφύλαξη των προσωπικών δεδομένων του συμμετέχοντα επισημαίνουμε πως η έρευνα μας είναι ανώνυμη και τα προσωπικά στοιχεία του συμμετέχοντα δεν θα δοθούν στο φοιτητή.
3. Αναγράφουμε οδηγία στο πάνω μέρος για διευκόλυνση του συμμετέχοντα για το πως θα πρέπει να σκεφτεί πριν συμπληρώσει το ερωτηματολόγιο παραθέτοντας του ένα απλό ερώτημα. Ποιές είναι οι πιο σημαντικές ανέσεις που θα ήθελε να έχει κοντά στο σπίτι ή διαμέρισμα του?
4. Τονίζουμε επίσης στους συμμετέχοντες πως ο προϋπολογισμός δεν πρέπει να αποτελεί περιορισμό για οποιαδήποτε επιλογή τους και πως ενδιαφερόμαστε μόνο για τις προτιμήσεις τους και όχι κατά πόσον μπορούν να αγοράσουν ή να ενοικιάσουν ένα ακίνητο σε μια συγκεκριμένη τοποθεσία.

### **5.6 Ερωτηματολόγιο έρευνας Μεσιτών (οδηγίες και επεξήγηση)**

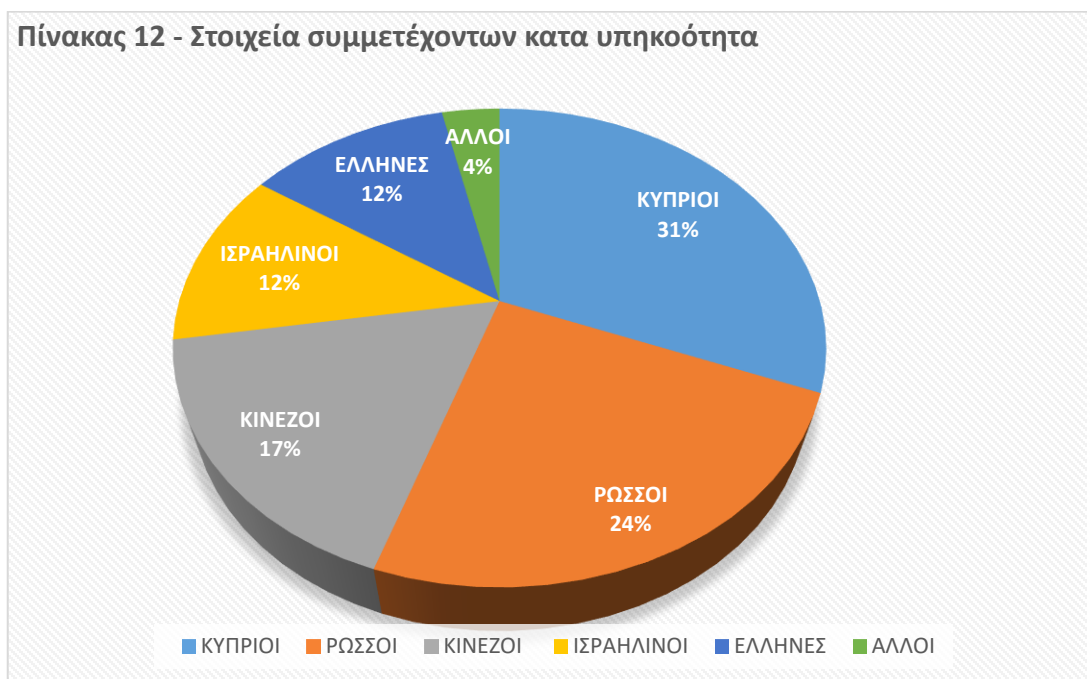
Στόχος της δεύτερης έρευνας είναι η καταγραφή των πραγματικών ζητούμενων ή προτιμήσεων καλύτερα, των πελατών των μεσιτών που εργάζονται στην πόλη της Λεμεσού. Για αυτό το λόγο απευθύνεται αποκλειστικά σε μεσίτες που δραστηριοποιούνται στην πόλη και τα αποτελέσματα είναι αποκλειστικά βασισμένα στην πείρα του εκάστοτε συμμετέχοντα που προέρχεται από την διάδραση του με Κύπριους ή Αλλοδαπούς ενδιαφερόμενους αγοραστές και ενοικιαστές οικιστικών ακινήτων. Η έρευνα αυτή κυρίως καταγράφει τα πραγματικά ζητούμενα των καταναλωτών και όχι τις επιθυμίες τους.

Από τους ειδικούς στο χώρο οικιστικών ακινήτων της πόλης, ζητήσαμε να κατατάξουν τα οκτώ οικιστικά χαρακτηριστικά από το πιο δημοφιλή έως το λιγότερο δημοφιλή χαρακτηριστικό (σύμφωνα πάντα με τα ζητούμενα των πελατών τους) και παράλληλα να προσδιορίσουν πρώτα σε ποια ομάδα αναφέρονται (Κύπριοι ή Αλλοδαποί). Έχουμε επισημάνει στους μεσίτες να μην συμπεριλάβουν τα ζητούμενα των πελατών τους για βραχυπρόθεσμα αιτήματα ενοικίασης, γιατί αυτό δεν είναι το δείγμα που επιζητούμε. Επίσης αναφέρουμε στους μεσίτες πως εάν συνεργάζονται και με τις δυο κατηγορίες υπό εξέταση μπορούν να συμπληρώσουν δύο ερωτηματολόγια, ένα όσο αφορά τις προτιμήσεις των Κυπρίων πελατών τους και ένα για τους Αλλοδαπούς.

## 6. Ανάλυση έρευνας Πελατών

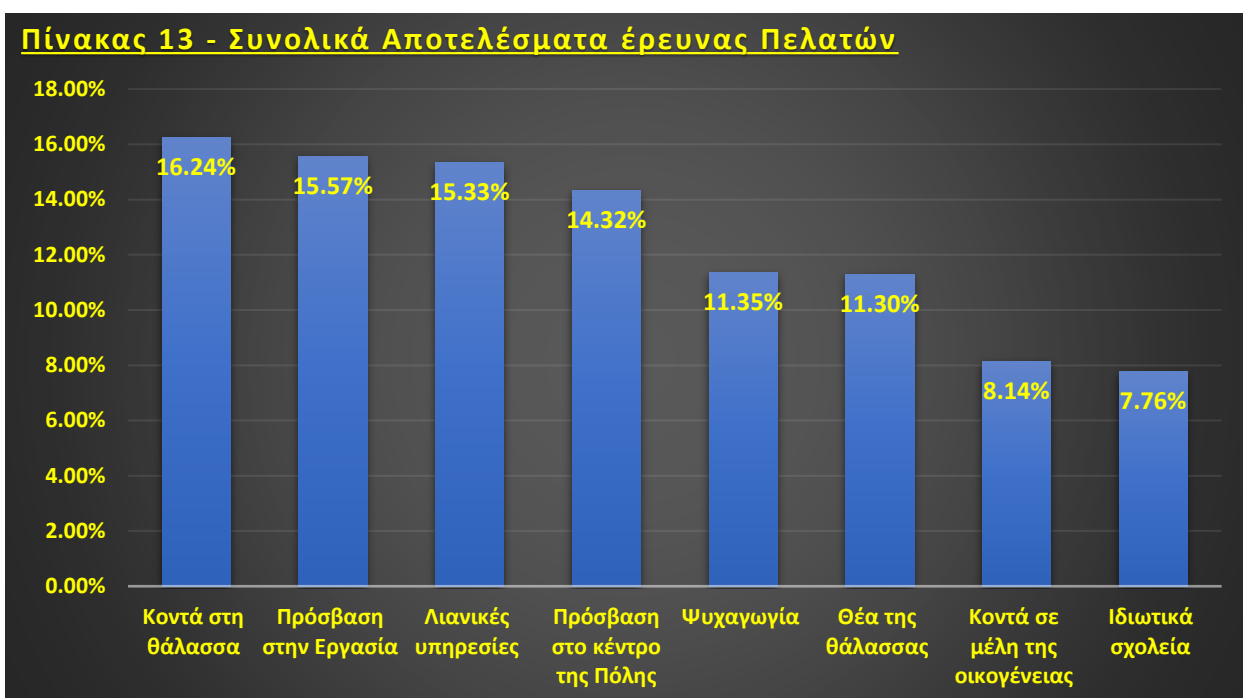
### 6.1 Στοιχεία έρευνας και συνολικά αποτελέσματα

Η έρευνα διήρκησε 9 μήνες. Από την 1<sup>η</sup> Αυγούστου 2019 μέχρι τις 30 Απριλίου 2020. Παραλήφθηκαν 58 έγκυρα ερωτηματολόγια. Με βάση την υπηκοότητα των συμμετεχόντων που είναι ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία που θέλαμε να καταγράψουμε, συμμετείχαν 18 Κύπριοι, 14 Ρώσσοι, 10 Κινέζοι, 7 Έλληνες, 7 Ισραηλινοί, 1 άτομο από Πολωνία και 1 άτομο από Τσεχία (Πίνακας 12). Η πρώτη ομάδα σε συμμετοχές είναι Κύπριοι και δεύτερη οι Ρώσσοι. Σε γενικό πλαίσιο ωστόσο, το 69% είναι υπήκοοι ξένων κρατών και υπερτερούν κατά πολύ σε επίπεδο συμμετοχών έναντι των Κυπρίων.



Τα συνολικά αποτελέσματα (πίνακας 13) της έρευνας ανέδειξαν πως το πιο επιθυμητό οικιστικό ποιοτικό χαρακτηριστικό είναι το ακίνητο να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο της Λεμεσού ή πολύ κοντά σε αυτό (16,24%) και δεύτερο η πρόσβαση στην εργασία (15,57%). Πολύ ψηλά στις επιθυμίες των συμμετεχόντων και οι Λιανικές υπηρεσίες (15,33%), αφού η απόσταση που χωρίζει το τρίτο σε κατάταξη χαρακτηριστικό από την πρόσβαση στην εργασία είναι ελάχιστη. Τελευταίο και λιγότερο επιθυμητό είναι η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία με 7,76%. Μεγαλύτερη ποσοστιαία διαφορά εμφανίζεται ανάμεσα στις θέσεις τέσσερα και πέντε (2,97%) και στις έξι με επτά (3,16%). Εάν αυτό μπορεί να μεταφραστεί ως μέτρηση επιθυμίας του πληθυσμού της έρευνας, φαίνεται πως η επιθυμία των συμμετεχόντων το ακίνητο τους να

βρίσκεται κοντά σε χώρους ψυχαγωγίας ή να έχει θέα της θάλασσα, είναι εμφανώς μικρότερη από το ακίνητο να βρίσκεται κοντά στα πρώτα τέσσερα χαρακτηριστικά. Από την άλλη, ακόμα λιγότερη σημασία έχει το ακίνητο να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας και ιδιωτικά σχολεία από την ψυχαγωγία και θέα της θάλασσας αφού η πτώση που καταγράφηκε είναι πέραν του 3%. Στην συνολική ανάλυση των αποτελεσμάτων έναντι των πρώτων τεσσάρων χαρακτηριστικών, οι κοινοτικές εγκαταστάσεις είναι πιο σημαντικές έναντι της κινητικότητας αφού με βάση το άθροισμα των ποσοστών που αποκόμισαν το Κοντά στην θάλασσα και λιανικές υπηρεσίες (31,57%) είναι μεγαλύτερο κατά δυο σχεδόν μονάδες από το άθροισμα των χαρακτηριστικών πρόσβαση στην εργασία και πρόσβαση στο κέντρο της πόλης (29,89%).



## 6.2 Τυπική απόκλιση<sup>22</sup>

Η τυπική απόκλιση των τιμών δεδομένων των χαρακτηριστικών επί του συνόλου της έρευνας, ανέδειξε πως τη χαμηλότερη τυπική απόκλιση έχουν οι λιανικές υπηρεσίες (πίνακας 14). Παρόλο που οι καταναλωτές κατέταξαν το χαρακτηριστικό αυτό στη τρίτη θέση των προτιμήσεων τους, η τυπική απόκλιση των τιμών του δεύτερου προτιμητέου χαρακτηριστικού

<sup>22</sup> **Τυπική απόκλιση:** Στην στατιστική, η τυπική απόκλιση (SD, εκπροσωπούμενη επίσης από το ελληνικό γράμμα σίγμα σ ή s) είναι ένα μέτρο που χρησιμοποιείται για να υπολογιστεί το ποσό της μεταβολής ή της διασποράς ενός συνόλου τιμών δεδομένων. Χαμηλή απόκλιση σημαίνει πως τα σημεία των δεδομένων τείνουν να είναι κοντά στον μέσο όρο ή της αναμενομένης τιμής τους, ενώ μια υψηλή τυπική απόκλιση υποδεικνύει ότι τα στοιχεία απλώνονται πάνω από ένα ευρύτερο φάσμα τιμών.

(πρόσβαση στην εργασία) είναι πολύ μεγαλύτερη. Τα ποσοστά ή επιθυμία των συμμετεχόντων ως προς τις λιανικές υπηρεσίες είναι περίπου παρόμοια σε όλες τις ομάδες του πληθυσμού της έρευνας ενώ αντίστοιχα για την πρόσβαση στην εργασία και κοντά στη θάλασσα, η επιθυμία των συμμετεχόντων υπόκειται σε μεγαλύτερη διακύμανση. Υψηλότερη διασπορά των τιμών έναντι της αναμενόμενης τιμής παρουσιάζεται στο χαρακτηριστικό Κοντά στα μέλη της οικογένειας. Η συγκριτική ανάλυση αποτελεσμάτων Κυπρίων και αλλοδαπών που θα ακολουθήσει μετά την ανάλυση των συνολικών αποτελεσμάτων θα δώσει καλύτερα συμπεράσματα για την μεγάλη διασπορά τιμών αυτού του χαρακτηριστικού. Οι Κύπριοι έχουν πολύ ψηλά στις προτιμήσεις τους το ακίνητο να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας τους (τρίτο σε κατάταξη με 16,36%), ενώ οι υπόλοιποι συμμετέχοντες που ανήκουν σε 6 διαφορετικές υπηκοότητες και αντιπροσωπεύουν το 69% του πληθυσμού της έρευνας, έχουν κατατάξει το χαρακτηριστικό αυτό τελευταίο. Πιθανά σενάρια είναι πως τα μέλη της οικογένειας τους δεν διαμένουν στη Λεμεσό ή απλά αυτό το χαρακτηριστικό δεν είναι σημαντικό για αυτούς.

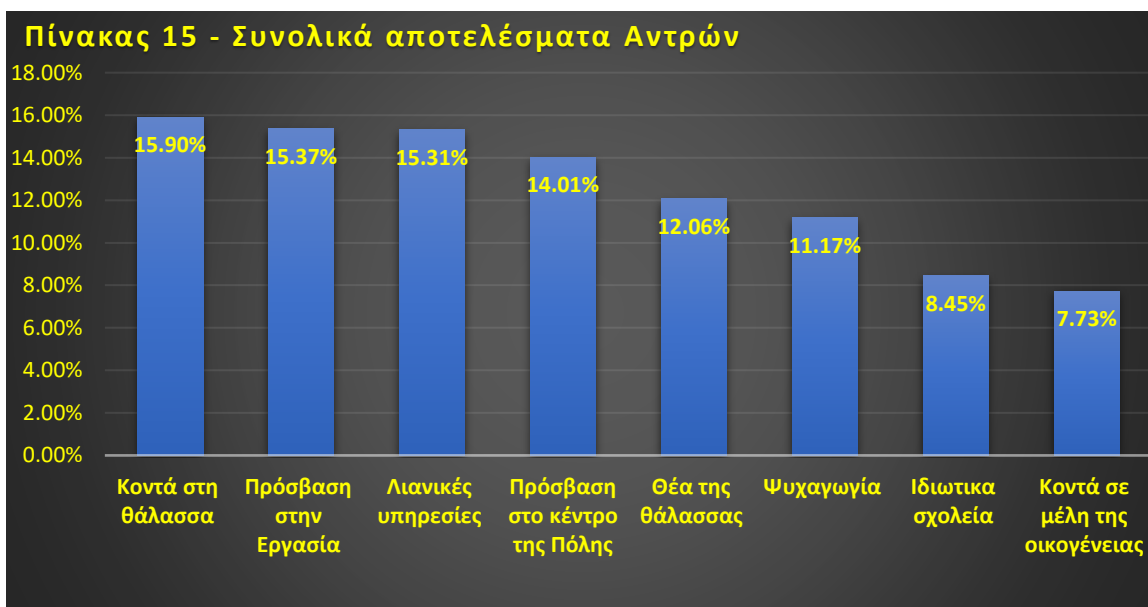


### 6.3 Ανάλυση κατηγοριών έρευνας – Φύλο

#### 6.3.1 Άντρες

Από τα 58 ερωτηματολόγια, 47 είναι άντρες και αντιπροσωπεύουν το 81,03% της έρευνας. Το μικρότερο άτομο που συμμετείχε στην έρευνα είναι 18 χρονών και το μεγαλύτερο 60.

Ηλικιακός μέσος όρος τα 34 έτη και διάμεσος τα 33 έτη. Τα αποτελέσματα των αντρών βαδίζουν παράλληλα με τα συνολικά αποτελέσματα ως προς την κατάταξη των πρώτων τεσσάρων χαρακτηριστικών. Οι θέσεις πέντε έως οκτώ διαφέρουν στην κατάταξη έναντι των συνολικών αποτελεσμάτων καθώς πέμπτο στις προτιμήσεις των αντρών είναι η θέα της θάλασσας και η ψυχαγωγία στην έκτη, ενώ στη θέση επτά βρίσκονται τα ιδιωτικά σχολεία αντί του κοντά σε μέλη της οικογένειας που βρίσκεται στη τελευταία θέση των επιθυμιών τους. Τελευταίο στις επιθυμίες τους είναι το ακίνητο να μην βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας. Οι κοινοτικές εγκαταστάσεις έχουν μεγαλύτερη σημασία για τους άντρες με βάση τα συνολικά ποσοστά που απέσπασαν τα δυο εκ των τεσσάρων πρώτων σε κατάταξη χαρακτηριστικά (Κοντά στη θάλασσα και λιανικές υπηρεσίες, 31,21%). Η κινητικότητα θα λέγαμε είναι δευτερευούσης σημασίας αφού η πρόσβαση στην εργασία και η πρόσβαση στο κέντρο της πόλης απέσπασαν ποσοστό 29,38% (πίνακας 15).



### 6.3.2 Άντρες Έγγαμοι

Οι έγγαμοι συμμετέχοντες είναι 37 και 27 από αυτούς έχουν εξαρτώμενα τέκνα. Ο τύπος οικιστικού ακινήτου που κυριαρχεί στις προτιμήσεις τους είναι η μονοκατοικία (24) ενώ 13 προτιμούν διαμέρισμα. Για τις μονοκατοικίες εξαιρουμένου ενός που δήλωσε σκοπό την ενοικίαση του, οι υπόλοιποι ενδιαφέρονται για αγορά του. Κανένα επενδυτικό ενδιαφέρον δεν παρουσιάστηκε στις μονοκατοικίες. Στα διαμερίσματα επικρατών σκοπός είναι η αγορά του ακινήτου (7 συμμετέχοντες), 2 ενδιαφέρονται να ενοικιάσουν, ενώ 4 άτομα δήλωσαν

επενδυτικό ενδιαφέρον. Ίσα σχεδόν στις επιθυμίες των έγγαμων αντρών τα δυο πρώτα χαρακτηριστικά αφού η διαφορά τους απέχει 0,15% (Πίνακας 16 ). Φαίνεται ότι για τους παντρεμένους η εύκολη πρόσβαση στην εργασία είναι τόσο σημαντική όσο και το ακίνητο να βρίσκεται κοντά στη θάλασσα. Πολύ ψηλά επίσης βρίσκεται και το τρίτο χαρακτηριστικό Λιανικές υπηρεσίες ενώ τελευταίο είναι κοντά σε μέλη της οικογένειας. Στις πρώτες τέσσερις θέσεις των έγγαμων αντρών η σειρά κατάταξης είναι ίδια με τα συνολικά αποτελέσματα των αντρών. Η διαφορά που εντοπίζουμε από τα συνολικά αποτελέσματα των αντρών είναι πως στο άθροισμα των ποσοστών των χαρακτηριστικών που συνθέτουν την κινητικότητα (πρόσβαση στην εργασία και κέντρου πόλης) είναι μεγαλύτερη αφού η διαφορά της από τις κοινοτικές εγκαταστάσεις (Κοντά στη θάλασσα και λιανικές υπηρεσίες) είναι στο 1,28% έναντι των συνολικών αποτελεσμάτων των αντρών που είναι στο 1,83%.



### 6.3.3 Άντρες Άγαμοι

Οι άγαμοι συμμετέχοντες ανέρχονται στους 10 με 9 από αυτούς να προτιμούν διαμέρισμα εκ των οποίων οι 6 έχουν σκοπό την ενοικίαση του, 1 για αγορά και 2 για επένδυση. Ένα άτομο μόνο δήλωσε προτίμηση σε σπίτι με σκοπό την αγορά του. Στις προτιμήσεις των άγαμων αντρών ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα αποτελέσματα (αυτό συνέβαλε ωστόσο ο μικρός αριθμός συμμετοχών) αφού τα πρώτα δυο σε προτίμηση χαρακτηριστικά παρουσιάζουν ίσο ποσοστό 16,67% (Είδη λιανικής και Κοντά στη Θάλασσα). Επίσης μετά το τρίτο σε κατάταξη χαρακτηριστικό που είναι η Ψυχαγωγία (15%), το τέταρτο και πέμπτο



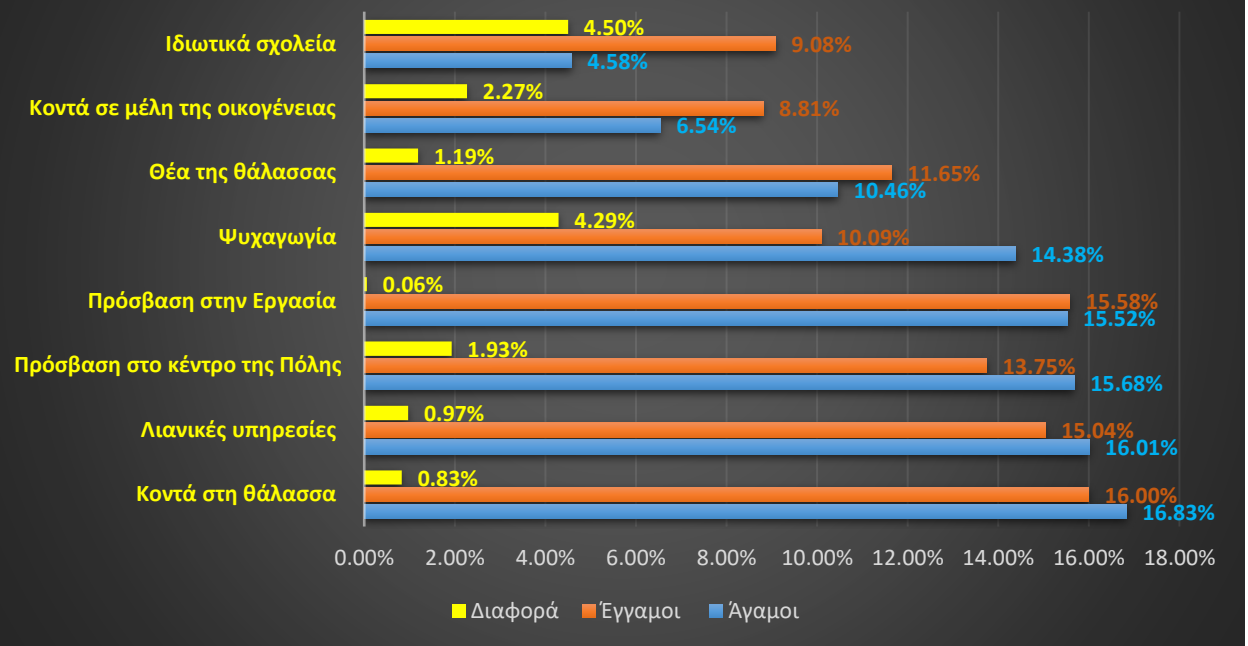
χαρακτηριστικό επίσης φέρουν το ίδιο ποσοστό 14,72% (απόσταση από το κέντρο και πρόσβαση στην εργασία). Ξεκάθαρη η προτίμηση στις κοινοτικές εγκαταστάσεις των άγαμων συμμετεχόντων αφού στις τρεις πρώτες θέσεις των προτιμήσεων τους βρίσκονται τρία χαρακτηριστικά της κατηγορίας αυτής. Ένα χαρακτηριστικό και μόνο της κινητικότητας εμφανίζεται στην πρώτη τετράδα των επιθυμιών τους αφού οι λιανικές υπηρεσίες και ψυχαγωγία εκτοπίζουν την εύκολη πρόσβαση στην εργασία από την δεύτερη θέση στην τέταρτη εν σύγκριση των συνολικών αποτελεσμάτων των αντρών.



#### 6.3.4 Συγκριτικά Έγγαμων και Άγαμων αντρών (πίνακας 17<sup>A</sup>)

Η σύγκριση γίνεται με επιφύλαξη καθώς το δείγμα άγαμων είναι πολύ λίγο σε σχέση με αυτό το έγγαμων. Πρώτο σε κατάταξη χαρακτηριστικό και στις δυο ομάδες είναι το ακίνητο να βρίσκεται κοντά στη θάλασσα. Πέραν τούτου, η κατάταξη των υπολοίπων χαρακτηριστικών διαφέρει. Σημαντικές διαφορές που μπορούμε να εντοπίσουμε συγκριτικά με τα αποτελέσματα έγγαμων και άγαμων αντρών σε επίπεδο κατάταξης των προτιμητέων χαρακτηριστικών, είναι η Ψυχαγωγία αφού για τους άγαμους είναι τρίτο στις προτιμήσεις τους ενώ για τους έγγαμους είναι έκτο, ενώ η μεγαλύτερη ποσοστιαία διαφορά εμφανίζεται στα ιδιωτικά σχολεία με 4,5%.

**Πίνακας 17Α - Συγκριτική ανάλυση εγγάμων και αγάμων αντρών**



### 6.3.5 Γυναίκες

Μικρή η συμμετοχή των γυναικών στην έρευνα αφού αντιπροσωπεύει το 19% του δείγματος και η ανάλυση των αποτελεσμάτων δεν μπορεί να δώσει ασφαλή συμπεράσματα. Πιο επιθυμητό οικιστικό χαρακτηριστικό των γυναικών είναι το ακίνητο να βρίσκεται κοντά στη θάλασσα (17,68%) και δεύτερο η πρόσβαση στην εργασία 16,41% (πίνακας 18). Η πρόσβαση στο κέντρο της πόλης και λιανικές υπηρεσίες έχουν περίπου την ίδια σημασία στις θέσεις τρία και τέσσερα με 15,66% και 15,40% αντίστοιχα. Χαμηλότερο ποσοστό στις επιθυμίες των γυναικών η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία με 4,80%. Σε επίπεδο σύγκρισης των υποκατηγοριών κινητικότητας και κοινοτικών εγκαταστάσεων, οι κοινοτικές εγκαταστάσεις είναι πιο σημαντικές για τις γυναίκες (33,08%) από την κινητικότητα (32,07%).

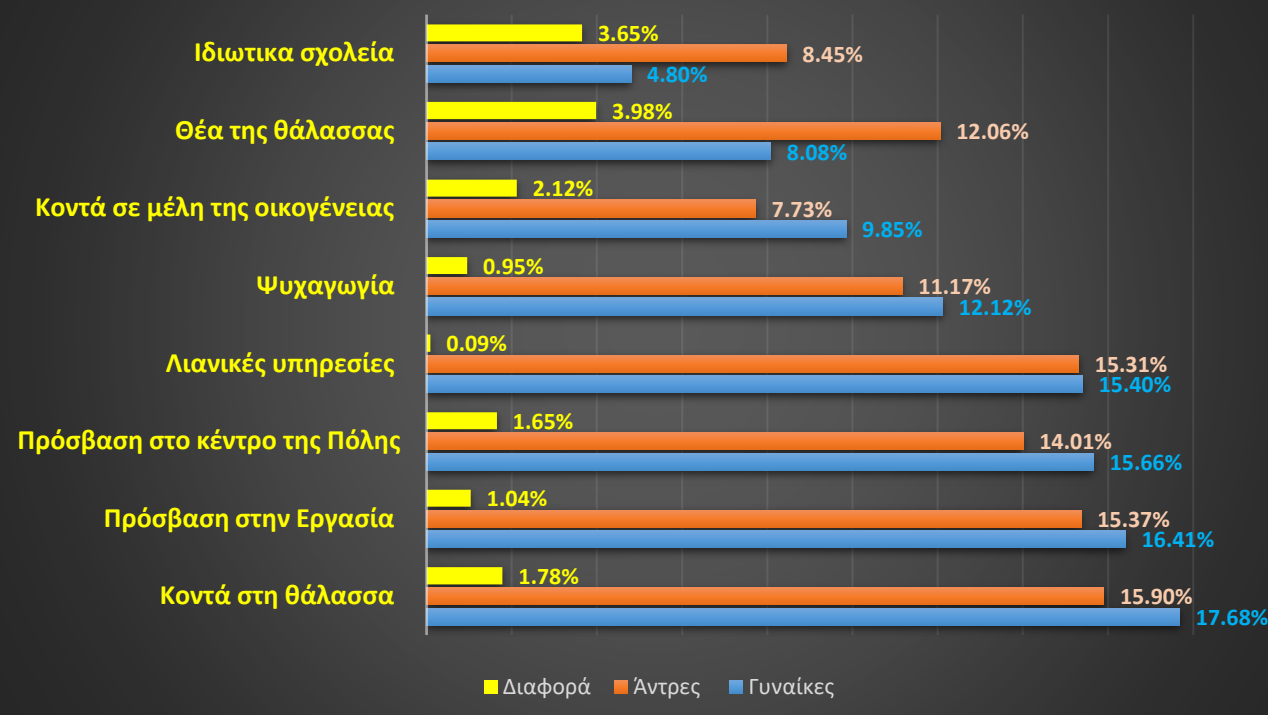
**Πίνακας 18 - Συνολικά Αποτελέσματα Γυναικών**



### 6.3.6 Συγκριτικά Αντρών και Γυναικών

Πρέπει και εδώ να επισημάνουμε πως η σύγκριση των δύο αυτών ομάδων (αντρών – γυναικών) κρίνεται με κάθε επιφύλαξη καθώς το ποσοστό συμμετοχής των ανδρών στην έρευνα είναι πενταπλάσιο από αυτό των γυναικών και γι' αυτό το λόγο τα συμπεράσματα δεν είναι ασφαλή. Οι προτιμήσεις των δύο φύλων είναι οι ίδιες όσο αφορά την κατάταξη των δυο πρώτων σε κατάταξη χαρακτηριστικών. Άντρες και γυναίκες επιθυμούν το ακίνητο τους να βρίσκεται κοντά στη θάλασσα και να έχει εύκολη πρόσβαση στην εργασία τους. Με βάση τα ποσοστά των οικιστικών χαρακτηριστικών που καταγράφηκαν από τα δυο φύλα, μεγάλες διαφορές εμφανίζουν τα χαρακτηριστικά απόσταση από ιδιωτικά σχολεία, θέα της θάλασσας και κοντά σε μέλη της οικογένειας. Οι λιανικές υπηρεσίες ωστόσο δεν αποκλίνουν σχεδόν καθόλου στην επιθυμία των δυο φύλων όπως και η προτίμηση των δυο φύλων προς τις κοινοτικές εγκαταστάσεις έναντι της κινητικότητας.

**Πίνακας 19 - Συγκριτική ανάλυση Αντρών και Γυναικών**



## 6.4 Κατηγορία - Οικογενειακή Κατάσταση

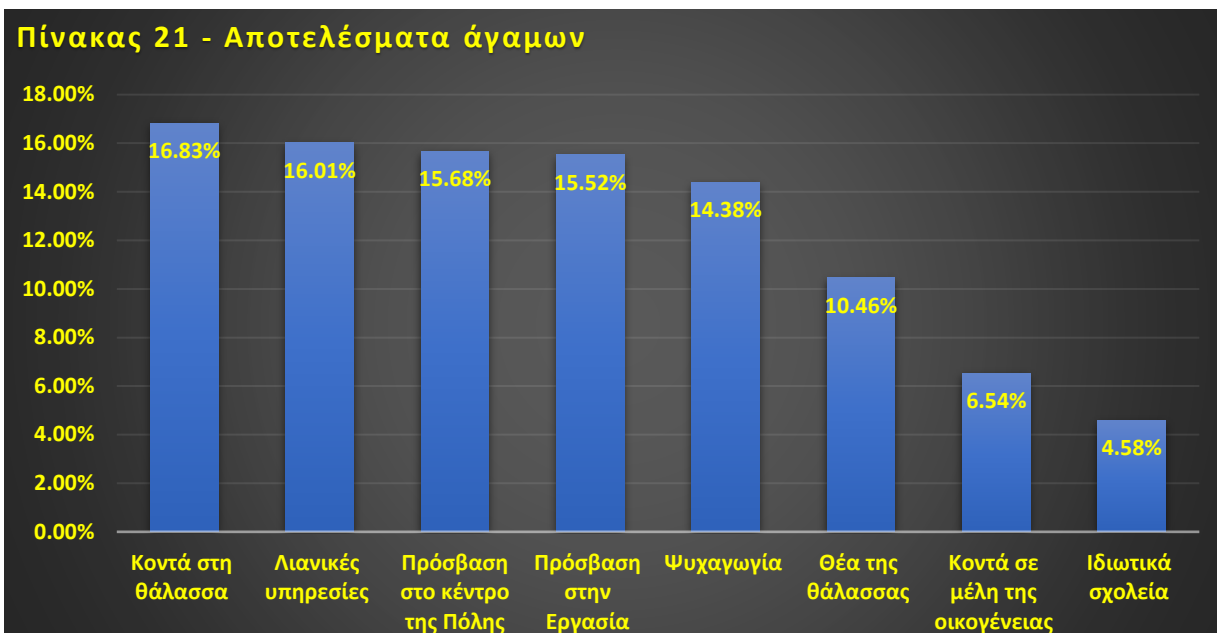
### 6.4.1 Έγγαμοι (πίνακας 20).

Τα 41 άτομα (70,69%) του δείγματος είναι έγγαμα και επιθυμούν μονοκατοικίες με επικρατέστερο σκοπό την αγορά του ακινήτου. Συγκεκριμένα 26 έγγαμοι με 25 από αυτούς να δηλώνουν σκοπό την αγορά του ακινήτου και ένας με σκοπό την ενοικίαση του. Οι υπόλοιποι 15 του δείγματος προτιμούν διαμέρισμα με 3 άτομα εξ αυτών επιθυμούν να ενοικιάσουν, 8 για αγορά και 4 με σκοπό την επένδυση. Οι προτιμήσεις των έγγαμων συμμετεχόντων είναι το ακίνητο να είναι κοντά στη θάλασσα (16%) και με εύκολη πρόσβαση στην εργασία. Πολύ κοντά στη τρίτη θέση και οι Λιανικές υπηρεσίες (15,04%) ενώ τελευταίο είναι Κοντά σε μέλη της οικογένειας 8,81%. Η προτίμηση των έγγαμων ατόμων προς τις κοινοτικές εγκαταστάσεις είναι μεγαλύτερη έναντι της κινητικότητας αφού το κοντά στη θάλασσα και λιανικές υπηρεσίες συνοψίζουν ποσοστό 31% ενώ πρόσβαση στην εργασία και κέντρου πόλης είναι 29,33% .



#### 6.4.2 Άγαμοι ( Πίνακας 21 )

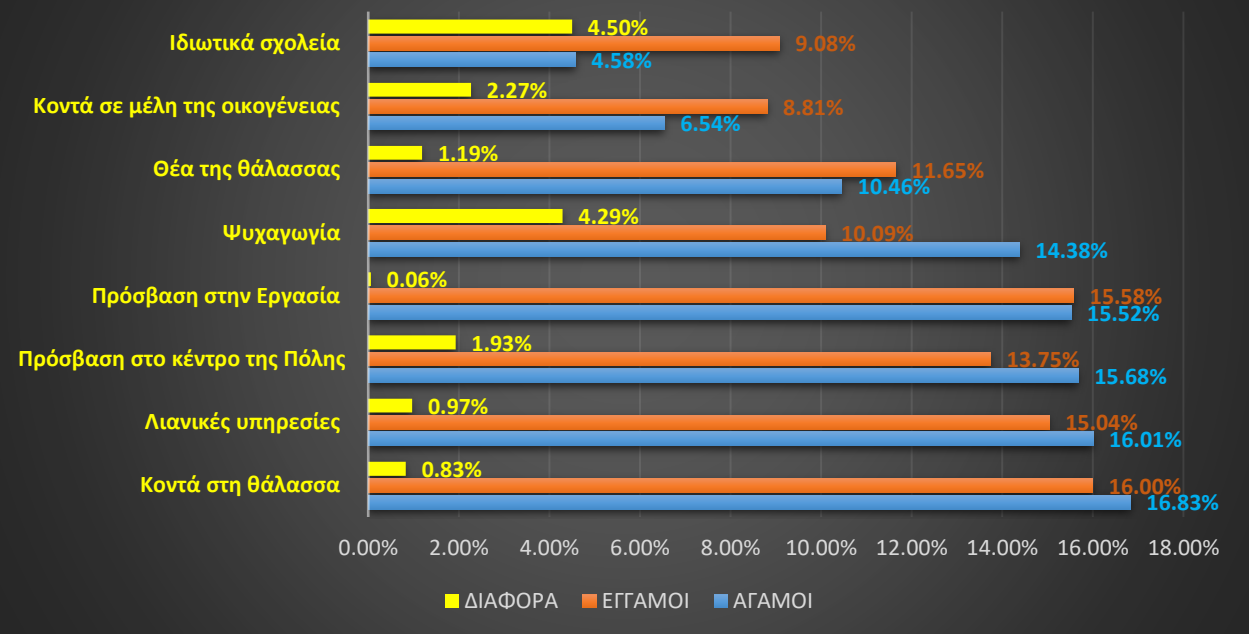
Από τα 17 άγαμο του δείγματος τα 16 από αυτά προτιμούν διαμέρισμα με 12 από αυτούς να έχουν σκοπό την ενοικίαση του, 2 την αγορά του και 2 δήλωσαν επενδυτικό ενδιαφέρον. Ψηλά στις επιθυμίες των άγαμων συμμετεχόντων της έρευνας είναι το ακίνητο να βρίσκεται κοντά στη θάλασσα 16,83% και σε Λιανικές υπηρεσίες 16,01%. Χαμηλότερο ποσοστό συγκέντρωσε η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία 4,58%. Σαφώς μεγαλύτερη η επιθυμία των άγαμων συμμετεχόντων προς στις κοινωτικές εγκαταστάσεις αφού τα πρώτα δυο σε προτίμηση χαρακτηριστικά ανήκουν στην κατηγορία αυτή και αθροίζουν ποσοστό σχεδόν 33%. Η κινητικότητα είναι λιγότερο σημαντική αφού πρόσβαση στην εργασία και κέντρου πόλης είναι στην τρίτη και τέταρτη θέση αντίστοιχα και στο σύνολο τους αθροίζουν ποσοστό λίγο περισσότερο από 31%.



### 6.4.3 Συγκριτικά Έγγαμων και Άγαμων ( Πίνακας 22 )

Ανακατάταξη των θέσεων παρατηρείται σε όλα τα τοπικά και ποιοτικά χαρακτηριστικά των δύο ομάδων πλην του Κοντά στη θάλασσα όπου βρίσκεται στην πρώτη θέση επιθυμίας τους. Οι λιανικές υπηρεσίες είναι πιο επιθυμητές στα άγαμα άτομα όπως επίσης και η εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης (δεύτερη και τρίτη θέση αντίστοιχα). Δύο χαρακτηριστικά των κοινοτικών εγκαταστάσεων και δύο χαρακτηριστικά της κινητικότητας βρίσκονται ξανά στις πρώτες θέσεις των επιθυμιών και αυτής της ομάδας. Ψηλότερο ποσοστό συσσωρεύουν τα χαρακτηριστικά των κοινοτικών εγκαταστάσεων των άγαμων (32,84%) έναντι της κινητικότητας (31,20%), ενώ την ίδια επιθυμία καταγράφουν και οι άγαμοι με 31,04% και 29,33% αντίστοιχα. Πολύ μεγαλύτερη σημασία έχει η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία για τους έγγαμους και το να βρίσκονται κοντά σε μέλη της οικογένειας, ενώ ψηλότερο στη λίστα επιθυμιών των άγαμων είναι η ψυχαγωγία έναντι των έγγαμων. Πιο έντονη η επιθυμία των άγαμων ατόμων προς τις κοινοτικές εγκαταστάσεις από εκείνη των έγγαμων αφού το άθροισμα των ποσοστών των χαρακτηριστικών των κοινοτικών εγκαταστάσεων είναι κοντά στο 33% έναντι των έγγαμων που είναι στο 31%.

**Πίνακας 22 - Συγκριτική ανάλυση εγγάμων και αγάμων**



### 6.5 Κατηγορία Εξαρτώμενα τέκνα/άτεκνοι

Η ανάλυση των αποτελεσμάτων και κατ' επέκταση τα συγκριτικά αποτελέσματα του δείγματος με παιδιά και ατέκνων, ενδέχεται να δώσουν αρκετές πληροφορίες ως προς τις επιθυμίες των δύο αυτών καταναλωτικών ομάδων. Σε επίπεδο συμμετοχών οι συμμετέχοντες με παιδιά και τα άτομα χωρίς παιδιά είναι πολύ κοντά. Αναλυτικά συμμετείχαν 32 άτομα με παιδιά που αντιπροσωπεύει το 55% της έρευνας και 26 χωρίς παιδιά που αντιπροσωπεύουν το 45%. Το ηλικιακό δείγμα των παιδιών δεν ήταν ικανοποιητικό προς περαιτέρω ανάλυση.

#### 6.5.1 Με εξαρτώμενα τέκνα ( Πίνακας 23 )

Σημαντικότερο χαρακτηριστικό είναι η εύκολη πρόσβαση στην εργασία (17,36%) και δεύτερο το ακίνητο να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο της πόλης ή πολύ κοντά σε αυτό (15,89%). Με βάση τα ποσοστά κατάταξης των δύο πρώτων χαρακτηριστικών, η διαφορά τους είναι αισθητή (1,5%) σε αντίθεση με την πολύ μικρή διαφορά που εντοπίσαμε ανάμεσα στα πρώτα δύο χαρακτηριστικά των υπολοίπων κατηγοριών. Φαίνεται πως η σημαντικότητα της εγγύτητας του σπιτιού και εργασίας είναι μεγάλη για την ομάδα αυτή. Σημαντικά επίσης είναι οι λιανικές υπηρεσίες στη τρίτη θέση ενώ τέταρτο στις προτιμήσεις των ατόμων με παιδιά είναι η εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης. Λιγότερη σημασία για τους γονείς έχει η θέα της θάλασσας, ψυχαγωγία και κοντά σε μέλη της οικογένειας. Τα άτομα με παιδιά τείνουν ελαφρώς προς την

κατηγορία της κινητικότητας (πρόσβαση στην εργασία και κέντρο πόλης 31.18%) έναντι των κοινοτικών εγκαταστάσεων (κοντά στη θάλασσα και ειδών λιανικής 30,65%).



#### 6.5.2 Άτεκνοι ( Πίνακας 24 )

Πολύ λιγότερη σημασία έχει η κινητικότητα για τα άτομα χωρίς παιδιά αφού στην πρώτη τετράδα των επιθυμιών τους εμφανίζονται τρία χαρακτηριστικά που ανήκουν στην κατηγορία των κοινοτικών εγκαταστάσεων και ένα στην κατηγορία της κινητικότητας. Πρώτο στις επιθυμίες των άτεκνων με ποσοστό 16,67% είναι το Κοντά στη θάλασσα. Στη δεύτερη θέση οι λιανικές υπηρεσίες (16,03%) και βάση των ποσοστών θα λέγαμε πως είναι εξίσου σημαντικό με το πρώτο σε κατάταξη χαρακτηριστικό. Ακολουθεί η εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης στη τρίτη θέση με 14,96% και ακολουθούν η ψυχαγωγία, πρόσβαση στην εργασία και θέα της θάλασσας. Πολύ χαμηλά στις επιθυμίες των άτεκνων ατόμων της έρευνας είναι το ακίνητο τους να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας και η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία. Εμφανής είναι η ποσοστιαία πτώση που καταγράφεται από την θέα της θάλασσας (έκτη θέση) και κοντά σε μέλη της οικογένειας (έβδομη θέση) που αγγίζει το 6%, και αναδεικνύει την μικρή σημασία που έχουν τα δυο αυτά χαρακτηριστικά για την συγκεκριμένη ομάδα.



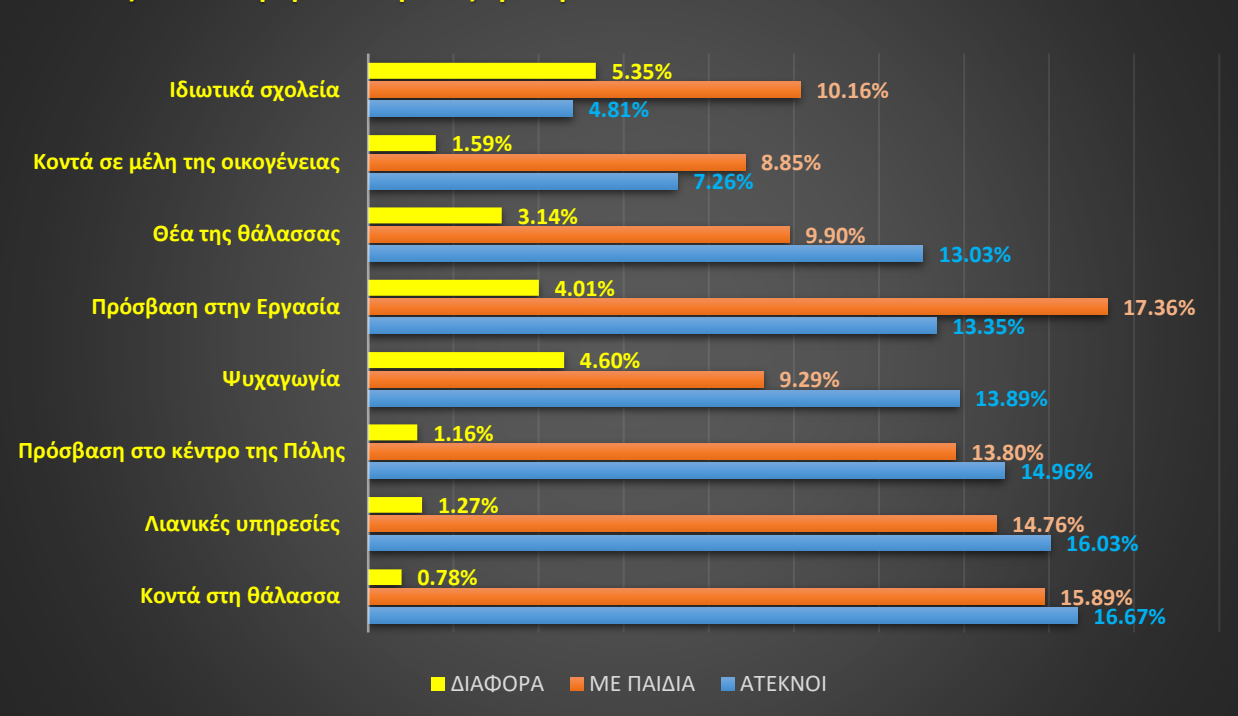
**Πίνακας 24 - Αποτελέσματα δείγματος ατέκνων**



### 6.5.3 Συγκριτικά αποτελεσμάτων ατόμων με εξαρτώμενα τέκνα και ατέκνων (Πίνακας 25)

Σημαντικές διαφορές καταγράφηκαν όσο αφορά τις επιθυμίες των δυο ομάδων καθώς πέραν της θέας της θάλασσας όπου και οι δυο ομάδες την έχουν κατατάξει στην ίδια θέση (έκτη), όλα τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά έχουν καταταχθεί σε διαφορετικές θέσεις. Για παράδειγμα τα ιδιωτικά σχολεία είναι τελευταία στην κατάταξη των ατέκνων ενώ είναι πέμπτο στην ομάδα των ατόμων με παιδιά. Η διαφορά με βάση τα ποσοστά ή και βαθμού επιθυμίας διαφέρει κατά πολύ αφού είναι πέραν του 5%. Επίσης η ψυχαγωγία για τα άτομα με παιδιά είναι έβδομο σε προτίμηση (9.29%) ενώ πολύ σημαντικότερο είναι για τα άτομα χωρίς παιδιά (τέταρτη θέση 13,89%). Σημαντικές διαφορές πέραν του 4% με βάση τα ποσοστά κατάταξης των χαρακτηριστικών των δυο ομάδων, εμφανίζει επίσης η πρόσβαση στην εργασία όπου για τα άτομα με παιδιά είναι το σημαντικότερο χαρακτηριστικό ενώ για τα άτεκνα άτομα είναι στην πέμπτη θέση. Παρόλο που η θέα της θάλασσας βρίσκεται έκτη στις επιθυμίες και των δυο ομάδων, φαίνεται πως ο βαθμός επιθυμίας των ατόμων χωρίς παιδιά είναι μεγαλύτερος από αυτών με εξαρτώμενα τέκνα καθώς η ποσοστιαία διαφορά τους είναι πέραν του 3%. Εμφανώς οι άτεκνοι τείνουν προς τις κοινοτικές εγκαταστάσεις ενώ τα άτομα με παιδιά τείνουν ελαφρώς προς την κινητικότητα.

**Πίνακας 25 - Συγκριτικά με εξαρτώμενα τέκνα και ατέκνων**



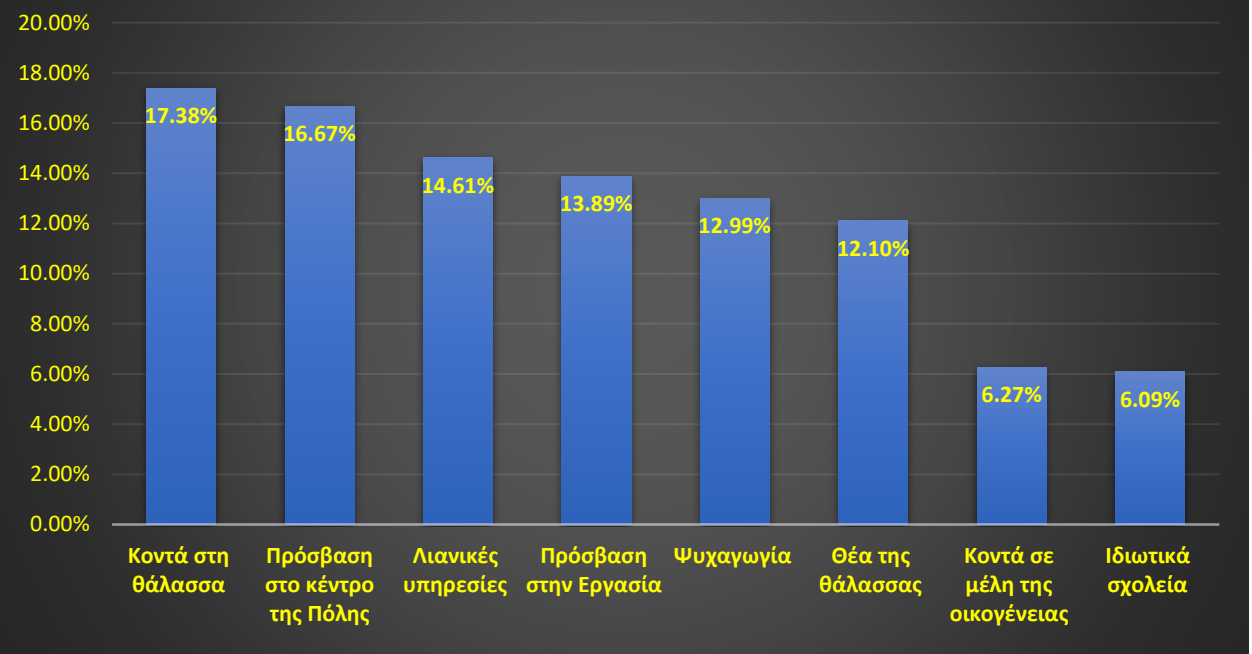
## 6.6 Κατηγορία Είδος Ακινήτου

Οι προτιμήσεις στο είδος ακινήτου είναι σχεδόν ίσες με πολύ μικρή διαφορά αφού 31 συμμετέχοντες δήλωσαν προτίμηση σε διαμερίσματα έναντι 27 που προτιμούν μονοκατοικία.

### 6.6.1 Διαμερίσματα ( πίνακας 26 )

Δημοφιλέστερος σκοπός των περισσότερων συμμετεχόντων της έρευνας όσο αφορά τα διαμερίσματα είναι η ενοικίαση. Αναλυτικά, 15 άτομα είχαν σκοπό την ενοικίαση, 10 την αγορά του και 6 δήλωσαν πως σκοπός τους είναι η επένδυση. Πρώτο χαρακτηριστικό στις προτιμήσεις της συγκεκριμένης μερίδας του πληθυσμού, είναι το Κοντά στη θάλασσα και δεύτερο η πρόσβαση στο κέντρο της πόλης. Η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία και κοντά σε μέλη της οικογένειας απέσπασαν πολύ χαμηλό ποσοστό και φαίνεται πως ο βαθμός επιθυμίας τους για τα εν λόγω χαρακτηριστικά είναι πολύ χαμηλός εάν λάβουμε υπόψη μας την απότομη πτώση από το έκτο σε κατάταξη χαρακτηριστικό (θέα της θάλασσας). Με βάση τα ποσοστά των τεσσάρων πρώτων χαρακτηριστικών, τα άτομα που επιθυμούν διαμερίσματα δίνουν μεγαλύτερη έμφαση στις κοινοτικές εγκαταστάσεις παρά στην κινητικότητα.

**Πίνακας 26 - Αποτελέσματα κατηγορίας διαμερίσματα**



### 6.6.2 Μονοκατοικίες (πίνακας 27)

Από τα 27 άτομα που συμμετείχαν στην έρευνα τα 26 εξ' αυτών είναι έγγαμοι με 25 από αυτούς να έχουν σκοπό την αγορά του ακινήτου και ένας την ενοικίαση του. Ένα άγαμο άτομο επίσης δήλωσε ενδιαφέρον για αγορά. Η επιθυμία των ατόμων προς στις μονοκατοικίες διαφέρει κατά πολύ από αυτές των ατόμων που επιθυμούν διαμερίσματα. Το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό είναι η εύκολη πρόσβαση στην εργασία και δεύτερο η απόσταση από λιανικές υπηρεσίες. Ο βαθμός επιθυμίας αλλάζει κατά πολύ από το τρίτο σε σειρά κατάταξης χαρακτηριστικό (κοντά στη θάλασσα) αφού η ποσοστιαία πτώση είναι πέραν του 3% από το τέταρτο χαρακτηριστικό (πρόσβαση στο κέντρο της πόλης). Συγκριτικά με τα διαμερίσματα όπου ο βαθμός επιθυμίας των συμμετεχόντων αλλάζει απότομα στα τελευταία δυο χαρακτηριστικά (σχεδόν 6%), για τις μονοκατοικίες ο βαθμός επιθυμίας αλλάζει απότομα από το τρίτο χαρακτηριστικό και έπειτα, όπου οι ποσοστιαίες διαφορές ανάμεσα στα χαρακτηριστικά είναι πολύ μικρές. Η ανάλυση των υποκατηγοριών οικιστικών χαρακτηριστικών είναι ενδιαφέρον καθώς η κινητικότητα (Πρόσβαση στην εργασία) είναι σημαντικότερη έναντι των κοινοτικών εγκαταστάσεων (Λιανικές υπηρεσίες και Κοντά στη θάλασσα) αλλά πολύ λιγότερη σημασία έχει το τέταρτο στη σειρά χαρακτηριστικό Πρόσβαση στο κέντρο της πόλης (κατηγορία κινητικότητας). Στο άθροισμα των ποσοστών των κοινοτικών εγκαταστάσεων (λιανικών υπηρεσιών και κοντά στη

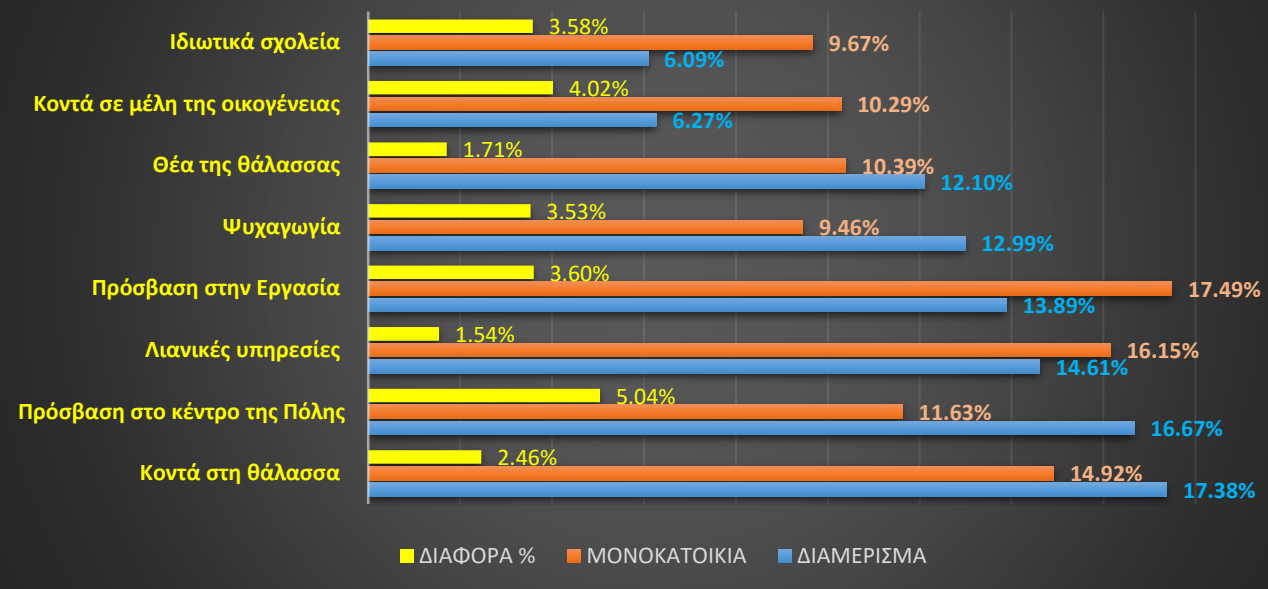
θάλασσα) είναι μεγαλύτερο από το άθροισμα των χαρακτηριστικών της κινητικότητας (πρόσβαση στην εργασία και κέντρου πόλης) με 31,07% και 29,12% αντίστοιχα.



### 6.6.3 Συγκριτικά Διαμερισμάτων και Μονοκατοικιών (πίνακας 28)

Μεγάλες διαφορές εντοπίζονται στις επιθυμίες των δυο αυτών ομάδων αφού δεν εντοπίσαμε κανένα χαρακτηριστικό στην ίδια θέση κατάταξης των δυο ομάδων. Με βάση τα ποσοστά των τεσσάρων πρώτων χαρακτηριστικών των δυο αυτών ομάδων και οι δυο ομάδες δείχνουν μεγαλύτερο βαθμό επιθυμίας στις κοινοτικές εγκαταστάσεις έναντι της κινητικότητας. Η επιθυμία των ατόμων με προτίμηση στις μονοκατοικίες έναντι των χαρακτηριστικών της κινητικότητας (Πρόσβαση στην εργασία και κέντρου πόλης) παρουσιάζει μεγάλη απόκλιση (έξι σχεδόν ποσοστιαίες μονάδες) έναντι των διαμερισμάτων (2,78%). Οι κοινοτικές εγκαταστάσεις (Κοντά στη Θάλασσα και λιανικές υπηρεσίες) είναι πολύ κοντά στις προτιμήσεις των ατόμων που επιθυμούν μονοκατοικία αφού ο βαθμός επιθυμίας τους βάση ποσοστών απέχει 1,23% ενώ αντίστοιχα το ενδιαφέρον των δυο αυτών χαρακτηριστικών για τα διαμερίσματα αποκλίνει κατά 2,77%. Με βάση τα συγκριτικά ποσοστά που εξασφάλισαν τα χαρακτηριστικά των δυο ομάδων, μεγαλύτερη απόκλιση ποσοστών παρουσιάζουν τα χαρακτηριστικά Πρόσβαση στο κέντρο της πόλης και κοντά σε μέλη της οικογένειας. Πιο κοντά βάση ποσοστών κατάταξης των δυο ομάδων εμφανίζουν τα χαρακτηριστικά Λιανικές υπηρεσίες και θέα της θάλασσας.

**Πίνακας 28 - Συγκριτικά Διαμερισμάτων και Μονοκατοικιών**



## 6.7 Κατηγορία - Σκοπός

Δημοφιλέστερος σκοπός των συμμετεχόντων ήταν η αγορά του ακινήτου (36 άτομα ή το 62.07%) και την εγκατάσταση του σε αυτό και ακολουθεί η ενοικίαση του ακινήτου με 27,58% ενώ 10,35% δήλωσαν πως σκοπός τους είναι η επένδυση.

### 6.7.1 Αγορά ακινήτου (πίνακας 29)

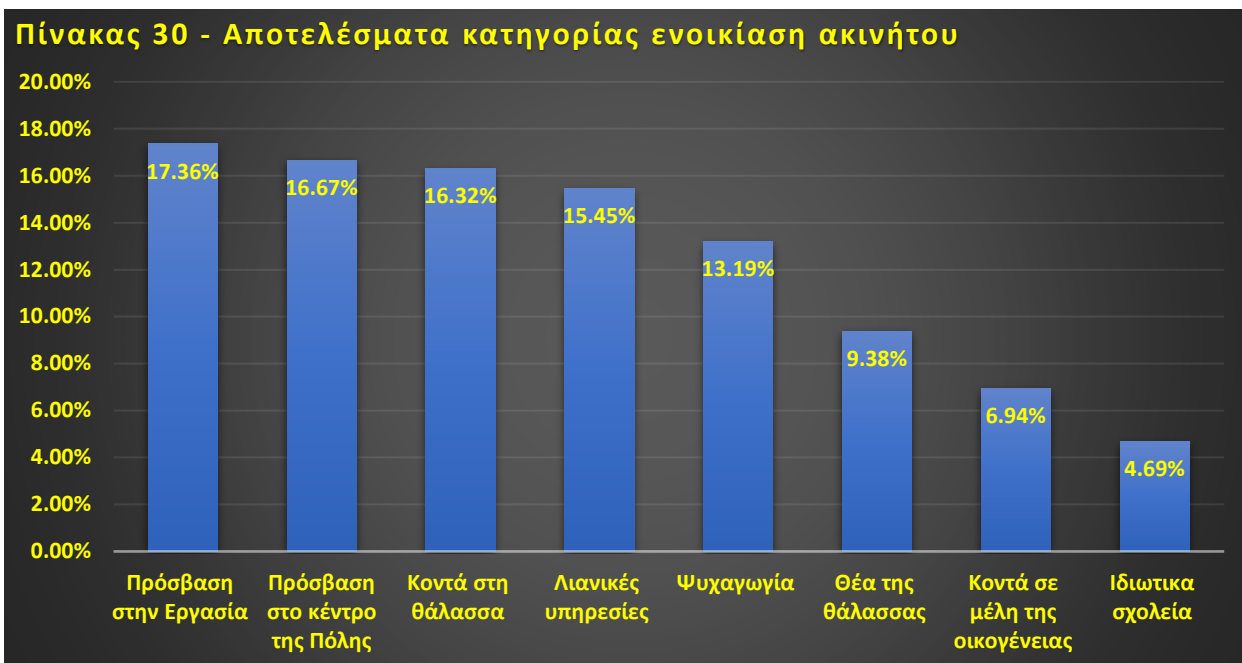
Σκοπός των 36 ατόμων που συμμετείχαν στην έρευνα είναι η αγορά του ακινήτου και εγκατάστασης τους σε αυτό εκ των οποίων 10 δήλωσαν προτίμηση σε διαμερίσματα ενώ οι υπόλοιποι 26 σε μονοκατοικίες. Στη συντριπτική τους πλειοψηφία τα άτομα που έχουν σκοπό την αγορά οικιστικού ακινήτου είναι έγγαμοι (33 στο σύνολο) ενώ πολύ μικρό είναι το ενδιαφέρον των αγάμων αφού μόλις 3 άτομα έχουν σκοπό την αγορά. Η πρόσβαση στην εργασία είναι το δημοφιλέστερο χαρακτηριστικό (16,28%) ενώ τα ίδια σχεδόν ποσοστά εξασφάλισαν το Κοντά στη θάλασσα ( 15,74%) και λιανικές υπηρεσίες (15,59%) αντίστοιχα. Το ακίνητο να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας ή κοντά σε ιδιωτικά σχολεία είναι τα τελευταία σε κατάταξη χαρακτηριστικά της ομάδας αυτής. Η κινητικότητα είναι το πιο σημαντικό για τους συμμετέχοντες που επιθυμούν αγορά του ακινήτου, αλλά όπως και στην περίπτωση των ατόμων που ενδιαφέρονται για μονοκατοικίες, το άθροισμα των τεσσάρων πρώτων σε προτίμηση χαρακτηριστικών με βάση την κατηγορία στην οποία υπάγονται, οι

κοινοτικές εγκαταστάσεις στην δεύτερη και τρίτη θέση εξασφαλίζουν μεγαλύτερο ποσοστό (31,33%) έναντι της κινητικότητας στην πρώτη και τέταρτη θέση (28,94%).



### 6.7.2 Ενοικίαση ακινήτου (πίνακας 30)

Τα άτομα που δήλωσαν σκοπό την ενοικίαση ενός οικιστικού ακινήτου είναι 16 και αντιπροσωπεύουν το 27,58% της συνολικής έρευνας. Εάν κρίνουμε από την συμμετοχή των ατόμων που επιθυμούν να ενοικιάσουν, τα άγαμα άτομα είναι τριπλάσια από τα έγγαμα (12 στο σύνολο). Επίσης πολύ σημαντικό που καταγράφηκε είναι πως 15 από του 16 συμμετέχοντες ενδιαφέρονται για ενοικίαση διαμερίσματος ενώ μόλις ένας για ενοικίαση μονοκατοικίας. Η επιθυμία των ατόμων με σκοπό την ενοικίαση ανέδειξε ως πιο επιθυμητό χαρακτηριστικό την εύκολη πρόσβαση στην εργασία (17,36%) και δεύτερο την πρόσβαση στο κέντρο της πόλης (16,67%). Πολύ κοντά και με ελάχιστη διαφορά βρίσκεται το χαρακτηριστικό Κοντά στην θάλασσα (16,32%) ενώ τα χαμηλότερα ποσοστά εξασφάλισαν η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία (4,69%) και κοντά σε μέλη της οικογένειας (6,94%). Ξεκάθαρα η κινητικότητα είναι πολύ σημαντικότερη έναντι των κοινοτικών εγκαταστάσεων αφού τα δυο πρώτα σε προτίμηση χαρακτηριστικά ανήκουν στην κατηγορία της κινητικότητας με άθροισμα ποσοστού 34,03% έναντι των χαρακτηριστικών των κοινοτικών εγκαταστάσεων στην τρίτη και τέταρτη θέση αντίστοιχα με συνολικό ποσοστό 31,77%.



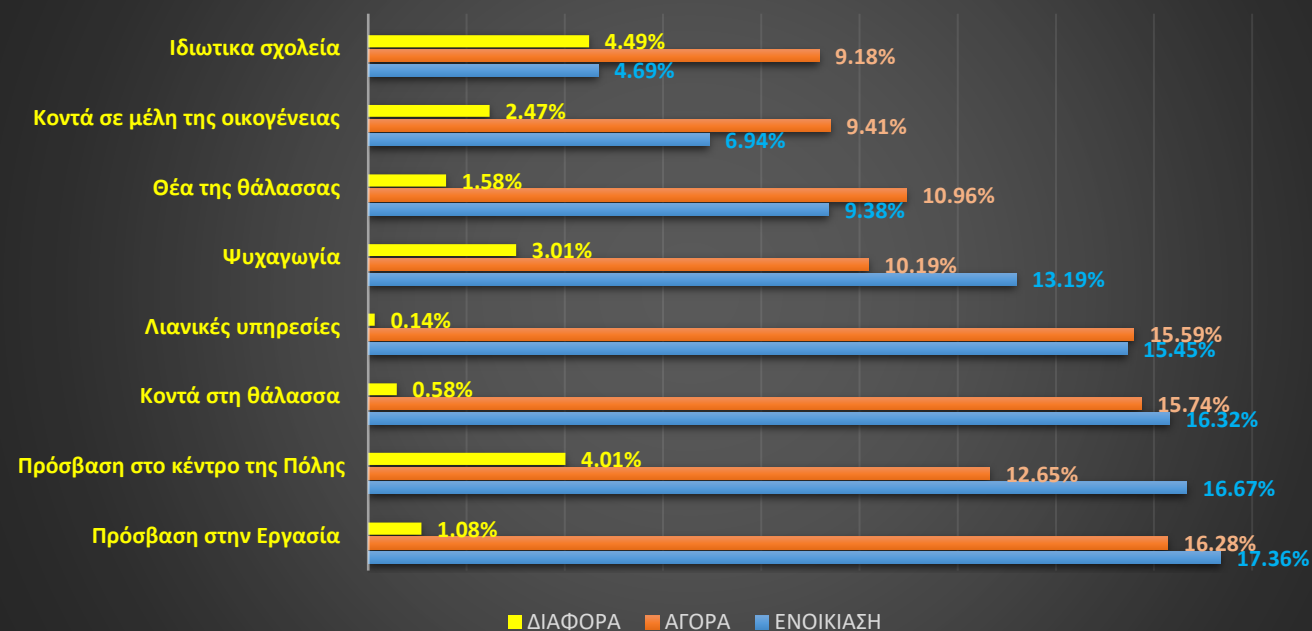
### 6.7.3 Συγκριτικά ενοικίασης και αγοράς ακινήτων (πίνακας 31)

Ακόμα μια φορά τα συγκριτικά αποτελέσματα κρίνονται με επιφύλαξη καθώς το ποσοστό συμμετοχών των ατόμων που επιθυμούν την αγορά ακινήτου είναι πολύ μεγαλύτερο από εκείνων που ενδιαφέρονται για ενοικίαση του. Ωστόσο παραθέτουμε τις σημαντικές διαφορές και συγκλίσεις των αποτελεσμάτων όπως αυτές έχουν καταγραφεί. Η πρόσβαση στην εργασία είναι το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό και στις δυο ομάδες του πληθυσμού της έρευνας. Η εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης είναι δεύτερο στις προτιμήσεις των ατόμων που επιθυμούν την ενοικίαση του ακινήτου ενώ λιγότερη σημασία έχει αυτό το χαρακτηριστικό για τα άτομα που επιθυμούν την αγορά του αφού το κατέταξαν στη τέταρτη θέση των επιθυμιών τους. Επίσης το ακίνητο να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο της πόλης ή πολύ κοντά σε αυτό εμφανίζεται δεύτερο στα άτομα που επιθυμούν την αγορά του ενώ σε αυτούς που επιθυμούν την ενοικίαση του είναι τρίτο. Μεγάλες διαφορές με βάση τα ποσοστά που εξασφάλισαν τα χαρακτηριστικά των δυο αυτών ομάδων, εμφανίζουν τα χαρακτηριστικά ιδιωτικά σχολεία και η πρόσβαση στο κέντρο της πόλης. Παρόλο που η απόσταση των ιδιωτικών σχολείων είναι τελευταία στη κατάταξη και των δυο ομάδων, από τα ποσοστά που εξασφάλισε το εν λόγω χαρακτηριστικό φαίνεται πως για τα άτομα που ενδιαφέρονται για αγορά του ακινήτου (9,18%) είναι σημαντικότερο από εκείνους που ενδιαφέρονται για την ενοικίαση ακινήτου (4,49%). Επίσης πέραν της εύκολης πρόσβασης στο κέντρο της πόλης που προαναφέραμε και την διαφορά που εμφανίζουν τα ποσοστά κατάταξής τους (4,01%), η ψυχαγωγία φαίνεται να είναι



πιο σημαντική για τα άτομα που επιθυμούν την ενοικίαση του ακινήτου (13,19%) ενώ για την αγορά του ακινήτου έχει εμφανώς λιγότερη σημασία (10,19%). Ίδια σχεδόν σημασία έχει και για τις δυο ομάδες της έρευνας η απόσταση από τις λιανικές υπηρεσίες αφού με βάση τα ποσοστά τους η διαφορά τους είναι ασήμαντη (0,14%).

**Πίνακας 31 - Συγκριτικά Ενοικίασης και Αγοράς**



## 6.8 Κατηγορία Υπηκοότητα

Σημαντικό κομμάτι της έρευνας μας είναι και η καταγραφή της ζήτησης οικιστικών ακινήτων στην πόλη της Λεμεσού και από που προέρχονται. Παρόλο που ο διαχωρισμός των διάφορων υπηκοοτήτων ανέδειξε πρώτους τους Κυπρίους σε επίπεδο συμμετοχών, η διαφορά ανάμεσα σε Κύπριους συμμετέχοντες και όλων των αλλοδαπών που συμμετείχαν στην έρευνα, είναι πολύ μεγάλη. Ενδεικτικά οι αλλοδαποί αντιπροσωπεύουν το 69% της έρευνας (40 άτομα), ενώ οι Κύπριοι το 31% (18 άτομα). Η ανάλυση των αποτελεσμάτων με βάση την υπηκοότητα των συμμετεχόντων θα γίνει αναλόγως των ποσοστών συμμετοχής τους.

### 6.8.1 Αλλοδαποί (πίνακας 32)

- Προτιμητέος τύπος ακινήτου είναι το διαμέρισμα αφού 25 εκ των 40 συμμετεχόντων επιλέγουν διαμερίσματα με 13 εξ' αυτών επιθυμούν την ενοικίαση του ενώ 7 δήλωσαν πως θέλουν να αγοράσουν το διαμέρισμα και άλλοι 5 για αγορά αλλά με επενδυτικό



σκοπό. Οι υπόλοιποι συμμετέχοντες επιλέγουν μονοκατοικίες και όλοι έχουν σκοπό την αγορά τους.

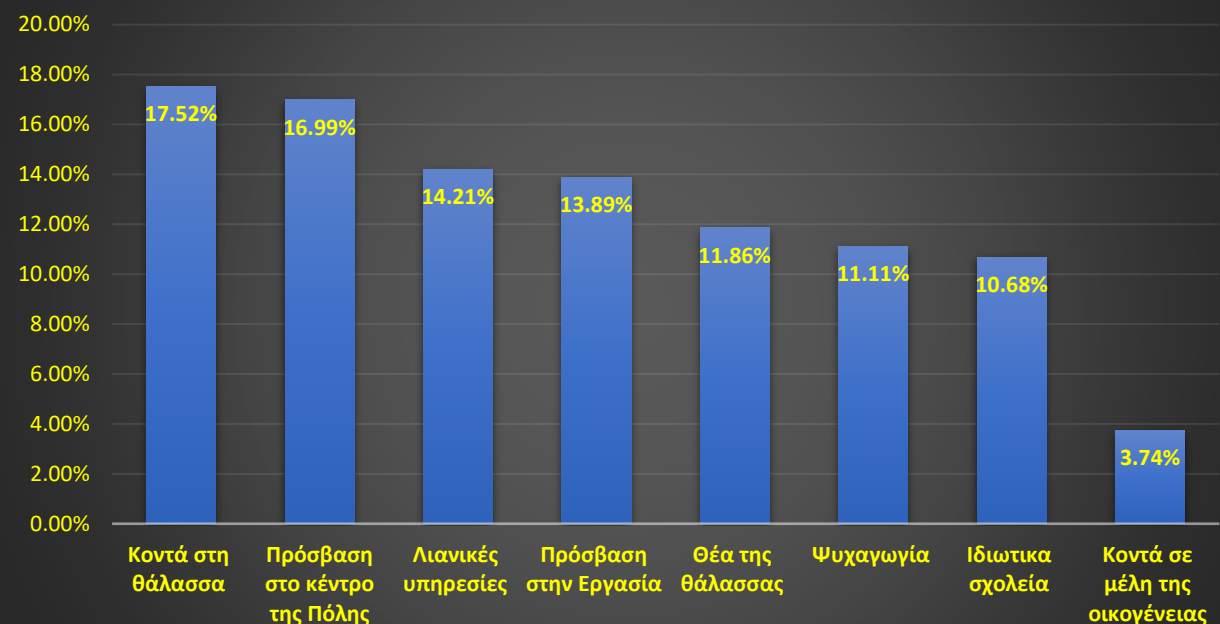
- Οι περισσότεροι αλλοδαποί είναι έγγαμοι (26 στο σύνολο) εκ των οποίων 19 έχουν εξαρτώμενα τέκνα. Προτιμητέος τύπος ακινήτου είναι οι μονοκατοικίες (14) και έπειτα τα διαμερίσματα (12). Επικρατέστερος σκοπός των έγγαμων αλλοδαπών είναι η αγορά του ακινήτου αφού 20 επιθυμούν την αγορά του ενώ 3 επιθυμούν ενοικίαση και άλλοι 3 επέδειξαν επενδυτικό ενδιαφέρον.
- Ξεκάθαρη η προτίμηση των αγάμων αλλοδαπών προς τα διαμερίσματα αφού 13 εκ των 14 δήλωσαν πως επιθυμούν διαμέρισμα. Οι 10 εξ' αυτών επιθυμούν την ενοικίαση του ενώ 2 άτομα δήλωσαν επενδυτικό σκοπό. Δυο μόλις συμμετέχοντες δήλωσαν σκοπό την αγορά διαμερίσματος και μόλις ένας ενδιαφερόμενος δήλωσε προτίμηση σε αγορά μονοκατοικίας.
- Πρώτο στις επιθυμίες των αλλοδαπών συμμετεχόντων είναι το ακίνητο να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο ή πολύ κοντά σε αυτό (17,15%) ενώ πάρα πολύ κοντά βρίσκεται και η εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης (16,81%). Επίσης την ίδια περίπου σημασία έχουν οι λιανικές υπηρεσίες και η πρόσβαση στην εργασία αφού τα ποσοστά που εξασφάλισαν είναι σχεδόν τα ίδια (14,65% και 14,58% αντίστοιχα). Τελευταίο στις προτιμήσεις τους είναι το ακίνητο να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας και το πιο πιθανόν είναι πως τα μέλη της οικογένειας τους δεν βρίσκονται στη Κύπρο ή για κάποιους αλλοδαπούς αυτό δεν έχει και μεγάλη σημασία. Ο διαχωρισμός των τεσσάρων πρώτων χαρακτηριστικών με βάση τα συνολικά ποσοστά που εξασφάλισαν, ανέδειξε τις κοινοτικές εγκαταστάσεις (Κοντά στη θάλασσα και Λιανικές υπηρεσίες, 31,81%) πρώτες σε προτίμηση έναντι της κινητικότητας (πρόσβαση στο κέντρο της πόλης και εργασία με 31,39%) ωστόσο η διαφορά είναι πάρα πολύ μικρή.



### 6.8.2 Έγγαμοι αλλοδαποί (πίνακας 33)

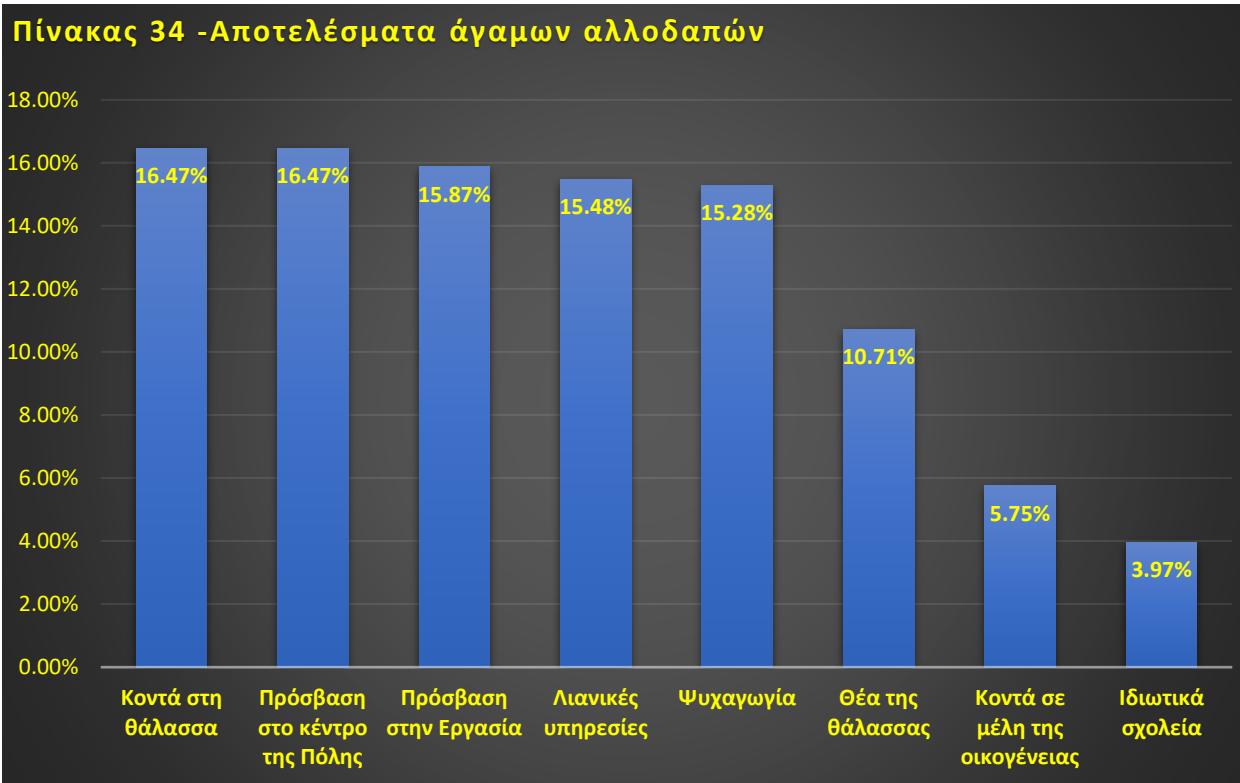
Τα αποτελέσματα των εγγάμων αλλοδαπών δεν διαφέρουν πολύ από τα συνολικά αποτελέσματα εκτός των θέσεων πέντε και έξι όπου η ψυχαγωγία μετατοπίζεται από τη θέση πέντε στην έξι και η θέα της θάλασσας από την θέση έξι στην πέντε. Ψηλά στις επιθυμίες των έγγαμων αλλοδαπών είναι το ακίνητο να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο της πόλης ή πολύ κοντά σε αυτό αλλά και να έχει και εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης. Λιγότερη σημασία εάν κρίνουμε από την διαφορά του δεύτερου χαρακτηριστικού με το τρίτο, έχουν οι λιανικές υπηρεσίες και η πρόσβαση στην εργασία. Χαμηλότερο ποσοστό εξασφάλισε το κοντά σε μέλη της οικογένειας και έπειτα η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία. Ωστόσο η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία είναι η σημαντικότερη σε σύγκριση με τις υπόλοιπες κατηγορίες που έχουμε αναλύσει.

**Πίνακας 33 - Αποτελέσματα έγγαμων αλλοδαπών**



### 6.8.3 Άγαμοι αλλοδαποί (πίνακας 34)

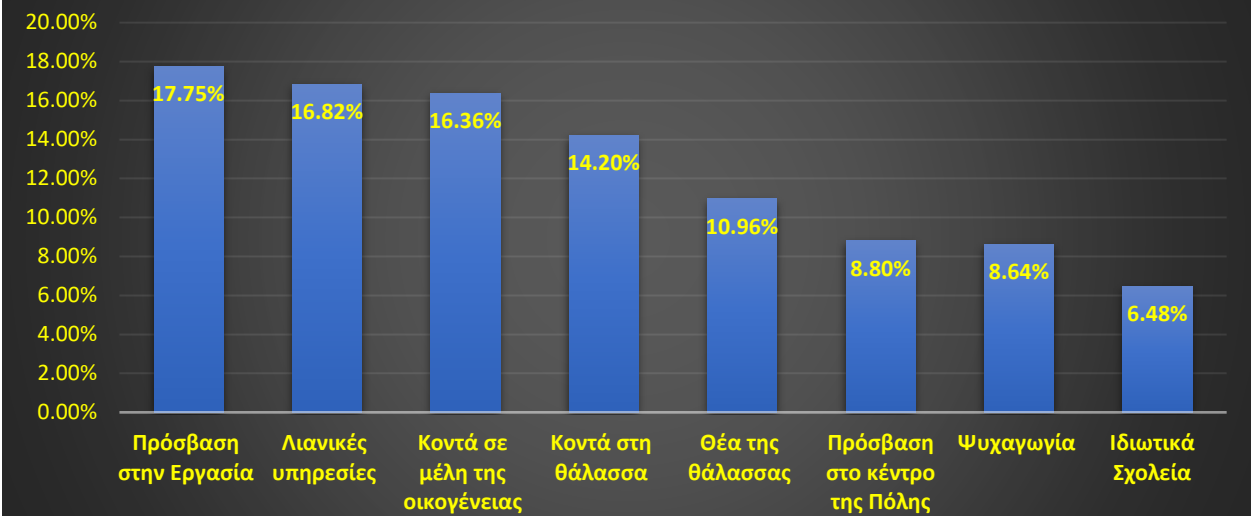
Οι επιθυμίες των άγαμων αλλοδαπών όσο αφορά τα δυο πρώτα σε προτίμηση χαρακτηριστικά είναι ίδιες με εκείνες των έγγαμων αλλοδαπών. Ωστόσο δεν μπορούμε να εξάγουμε περεταίρω συμπεράσματα καθώς τα δυο πρώτα χαρακτηριστικά εμφανίζουν ακριβώς το ίδιο ποσοστά 16,47% (κοντά στη θάλασσα και πρόσβαση στο κέντρο). Ενδιαφέρον επίσης παρουσιάζουν τα αποτελέσματα από τις θέσεις τρία έως πέντε αφού με βάση τα ποσοστά που εξασφάλισαν φαίνεται πως έχουν περίπου την ίδια σημασία για τους ελευθέρους αλλοδαπούς και δεν απέχουν πολύ από τις δυο πρώτες θέσεις. Με βάση τα ποσοστά των οκτώ χαρακτηριστικών δεν παρατηρείται μεγάλη πτώση από τη θέση ένα έως πέντε όπως στην περίπτωση εγγάμων όπου η διαφορά από την θέση δυο έως τρία είναι εμφανής. Χαμηλότερο βαθμό επιθυμίας για τους άγαμους αλλοδαπούς συμμετέχοντες έχει η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία και το κοντά σε μέλη της οικογένειας.



#### 6.8.4 Κύπριοι (πίνακας 35)

Η πρώτη ομάδα σε αριθμό συμμετοχών της έρευνας μας με βάση την υπηκοότητα, είναι Κύπριοι οι οποίοι στο σύνολο τους είναι 18 (14 άντρες και 4 γυναίκες) και αντιπροσωπεύουν το 31% του δείγματος. Μέσος όρος ηλικίας τα 33,61 έτη. Οικογενειακή κατάσταση – 15 άτομα παντρεμένα 11 εκ των οποίων έχουν εξαρτώμενα τέκνα και 3 άγαμα εκ των οποίων ένα με εξαρτώμενο τέκνο. Είδος ακινήτου και σκοπός – 12 από τους 18 Κυπρίους προτιμούν μονοκατοικία με 11 από αυτούς να έχουν σκοπό την αγορά ενώ 1 άτομο για ενοικίαση. Έξι Κύπριοι προτιμούν διαμερίσματα εκ των οποίων 3 ενδιαφέρθηκαν για αγορά, 2 για ενοικίαση και ένας για επένδυση. Τα πρώτα τρία δημοφιλέστερα ποιοτικά χαρακτηριστικά για τους Κύπριους είναι 1. Κοντά στην εργασία τους 17,75%, 2. Λιανικές υπηρεσίες 16,82% και 3. Κοντά σε μέλη της οικογένειας (16,36%). Χαμηλότερο ποσοστό ή χαμηλότερο βαθμό επιθυμίας κατέγραψε η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία (6,48%). Αναλυτικά ο πίνακας αποτελεσμάτων.

**Πίνακας 35 - Αποτελέσματα Κυπρίων**

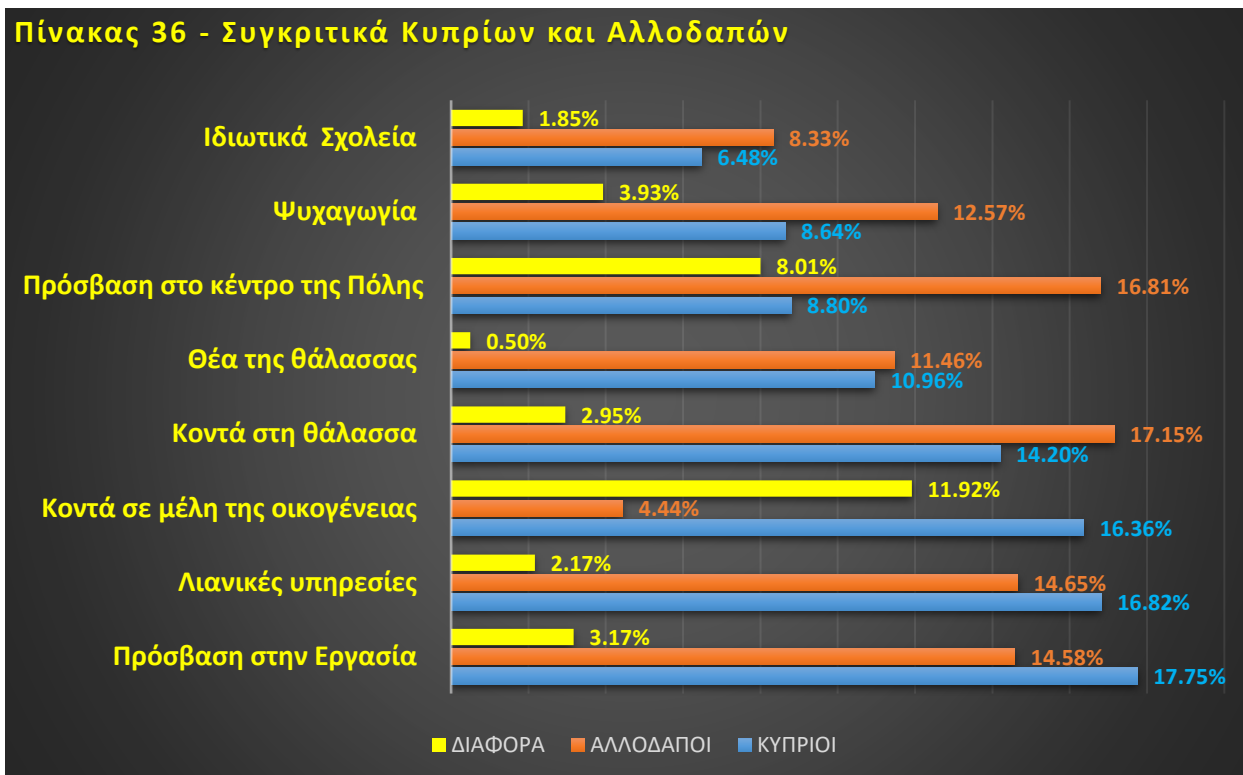


### 6.8.5 Συγκριτικά Κυπρίων και Αλλοδαπών (πίνακας 36)

Σημαντικές διαφορές έχουν καταγραφεί στις επιθυμίες των Κυπρίων και Αλλοδαπών συμμετεχόντων της έρευνας. Οι δυο ομάδες έχουν κατατάξει τα οκτώ χαρακτηριστικά εντελώς διαφορετικά και δεν έχουμε εντοπίσει κανένα χαρακτηριστικό στην ίδια βαθμίδα κατάταξης. Ωστόσο και πάλι πρέπει να αναφερθεί η σημαντική διαφορά ανάμεσα στο συλλεχθέν δείγμα των αλλοδαπών επί των κυπρίων συμμετεχόντων αφού το δείγμα των αλλοδαπών είναι κατά πολύ μεγαλύτερο έναντι των Κυπρίων.

Πρώτο στις προτιμήσεις των αλλοδαπών πελατών είναι το χαρακτηριστικό Κοντά στη θάλασσα (17,15%) ενώ στις προτιμήσεις των Κυπρίων πελατών είναι τέταρτο (14,20%). Η εύκολη πρόσβαση στην εργασία είναι πρώτο στις επιθυμίες των Κυπρίων (17,75%) ενώ αυτό εμφανίζεται τέταρτο στις επιθυμίες των αλλοδαπών (14,58%). Πολύ σημαντικό επίσης για τους αλλοδαπούς ενδιαφερομένους οικιστικών ακινήτων της πόλης είναι το ακίνητο να έχει εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης (δεύτερο στις προτιμήσεις τους με 16,81%) αλλά η επιθυμία των Κυπρίων του εν λόγω χαρακτηριστικού είναι πολύ χαμηλή αφού έχει κατατάξει το χαρακτηριστικό αυτό στην θέση έξι (8,80%). Πολύ μεγάλη διαφορά εμφανίζει το χαρακτηριστικό Κοντά σε μέλη της οικογένειας αφού για τους Κύπριους είναι πολύ σημαντικό (τρίτο στις επιθυμίες τους 16,36%) ενώ καμιά σημασία δεν έχει για τους αλλοδαπούς αφού είναι τελευταίο στις επιθυμίες τους (4,44%). Η επιθυμίες των δυο αυτών ομάδων συγκλίνουν σε ένα μόνο χαρακτηριστικό και αυτό είναι η θέα της θάλασσας. Για τους Κύπριους ενδιαφερόμενους είναι πέμπτο στη λίστα επιθυμιών τους (10,96%) και για τους αλλοδαπούς

έκτο (11,46%). Η κινητικότητα έχει μεγαλύτερη σημασία για τους Κύπριους αφού το άθροισμα των δυο χαρακτηριστικών (Πρόσβαση στην εργασία και μέλη της οικογένειας) της πρώτης τετράδας είναι μεγαλύτερη (34,11%) των χαρακτηριστικών των κοινοτικών εγκαταστάσεων με 31,02% (Λιανικές υπηρεσίες και Κοντά στη θάλασσα). Οι αλλοδαποί επιθυμούν περισσότερο τις κοινοτικές εγκαταστάσεις αλλά είναι πολύ η μικρή διαφορά με την κινητικότητα. Κοντά στη θάλασσα και λιανικές υπηρεσίες συνολικά απέσπασαν ποσοστό 31,8% ενώ κινητικότητα 31,39% (Πρόσβαση στο κέντρο και πρόσβαση στην εργασία)

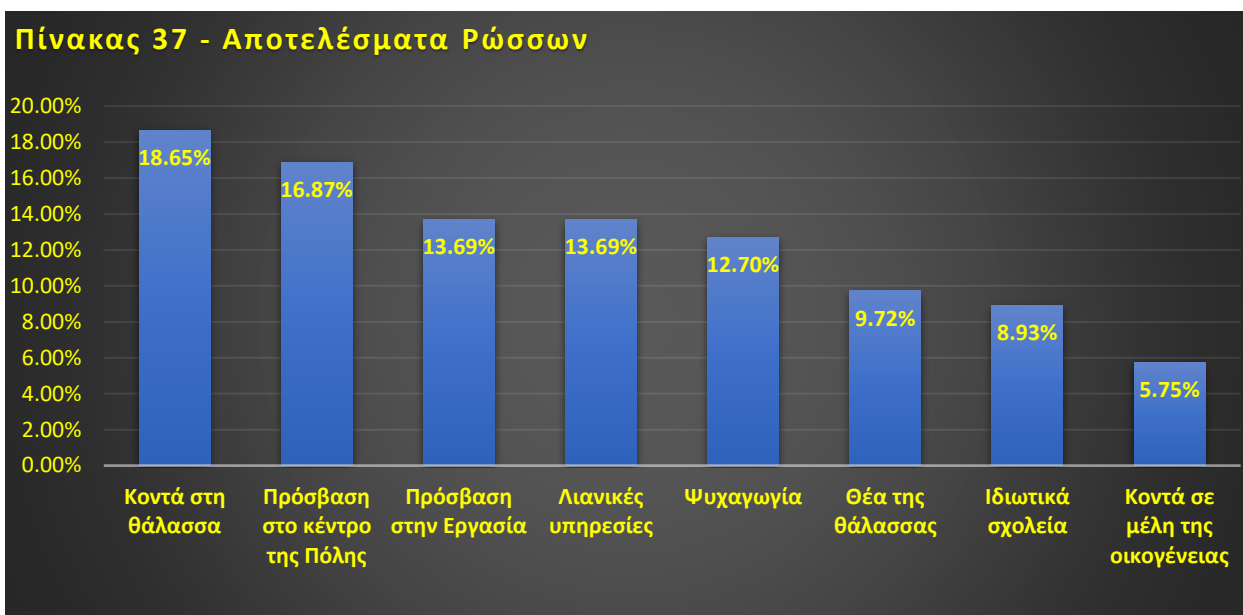


### 6.8.6 Ρώσσοι (πίνακας 37)

Οι συμμετέχοντες από Ρωσία είναι η δεύτερη σε κατάταξη ομάδα της έρευνας μας μετά από τους Κύπριους. Στο σύνολο συμμετείχαν 14 άτομα (24% του δείγματος) εκ των οποίων 11 άντρες και 3 γυναίκες. Μέσος ορός ηλικίας τα 35,21 έτη.

- Οικογενειακή κατάσταση – Τα 8 άτομα είναι παντρεμένα με 7 εξ 'αυτών να έχουν εξαρτώμενα τέκνα και 6 άγαμοι με 1 εξ 'αυτών με εξαρτώμενο τέκνο.
- Πιο επιθυμητός τύπος ακινήτου τα διαμερίσματα αφού 11 από τους συμμετέχοντες προτιμούν διαμερίσματα ενώ μόλις 3 από αυτούς σπίτια.

- Επτά άτομα δήλωσαν πως σκοπός τους είναι η αγορά με 4 εξ' αυτών να προτιμούν διαμερίσματα και 3 μονοκατοικία. Ένα άτομο ενδιαφέρεται για επένδυση σε διαμέρισμα ενώ τα υπόλοιπα 6 άτομα δήλωσαν σκοπό τους την ενοικίαση διαμερίσματος.
- Δημοφιλέστερο χαρακτηριστικό στις προτιμήσεις των Ρώσων υπηκόων είναι το ακίνητο να βρίσκεται 1. Κοντά στη θάλασσα 2. Πρόσβαση στο κέντρο της πόλης ενώ στη τρίτη θέση υπάρχουν 2 χαρακτηριστικά σε ισοψηφία που είναι οι Υπηρεσίες λιανικής και η εύκολη πρόσβαση στην εργασία. Χαμηλότερο ποσοστό είναι το σπίτι να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας.

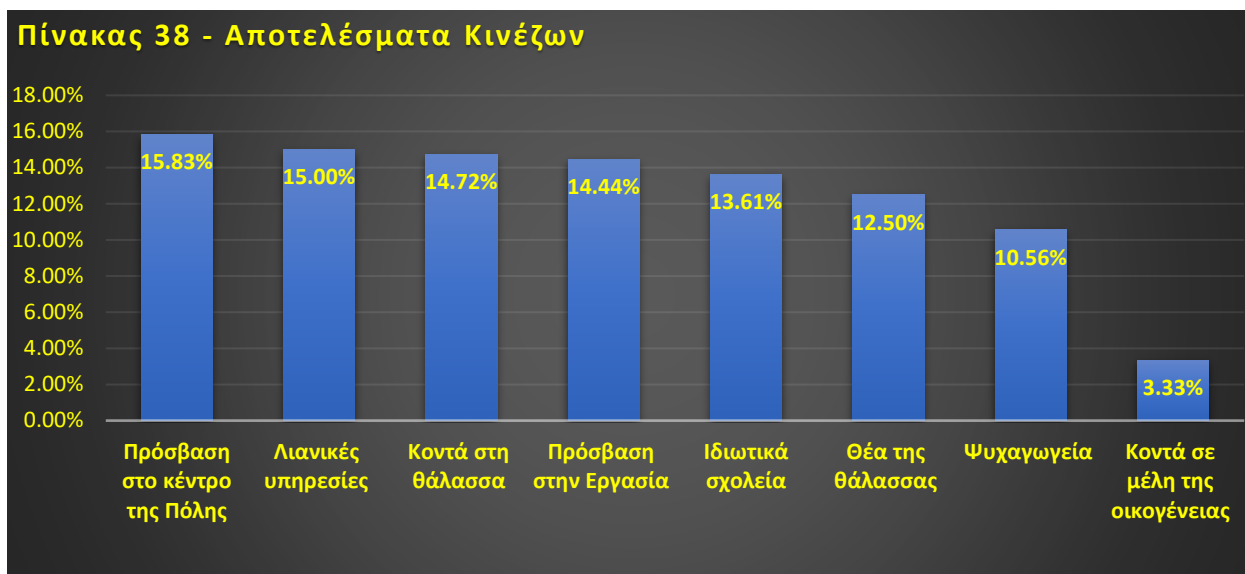


### 6.8.7 Κινέζοι (πίνακας 38)

Από τον αρχικό σχεδιασμό του ερωτηματολογίου οι δημοφιλέστερες υπηκοότητες σύμφωνα με τους μεσίτες δεν περιλάμβαναν τους Κινέζους. Ωστόσο η τρίτη ομάδα συμμετοχής στην έρευνα μας είναι Κινέζοι με ποσοστό συμμετοχής 17%. Όλοι οι συμμετέχοντες είναι άντρες και ο μέσος ορός ηλικίας τους είναι τα 34,2 έτη.

- Όλοι οι συμμετέχοντες είναι παντρεμένοι και οι 7 εξ αυτών έχουν παιδιά.
- Στην συντριπτική τους πλειοψηφία (8 άτομα) προτιμούν την αγορά σπιτιού, ενώ 2 μόνο την αγορά διαμερίσματος. Κανένας υποψήφιος δεν δήλωσε ενδιαφέρον για ενοικίαση κάποιου ακινήτου ούτε είχε επενδυτικό σκοπό.

- Η πρόσβαση στο κέντρο της πόλης είναι το δημοφιλέστερο χαρακτηριστικό και δεύτερο οι λιανικές υπηρεσίες. Τελευταίο και με μεγάλη διαφορά από την έβδομη θέση είναι το χαρακτηριστικό Κοντά σε μέλη της οικογένειας.



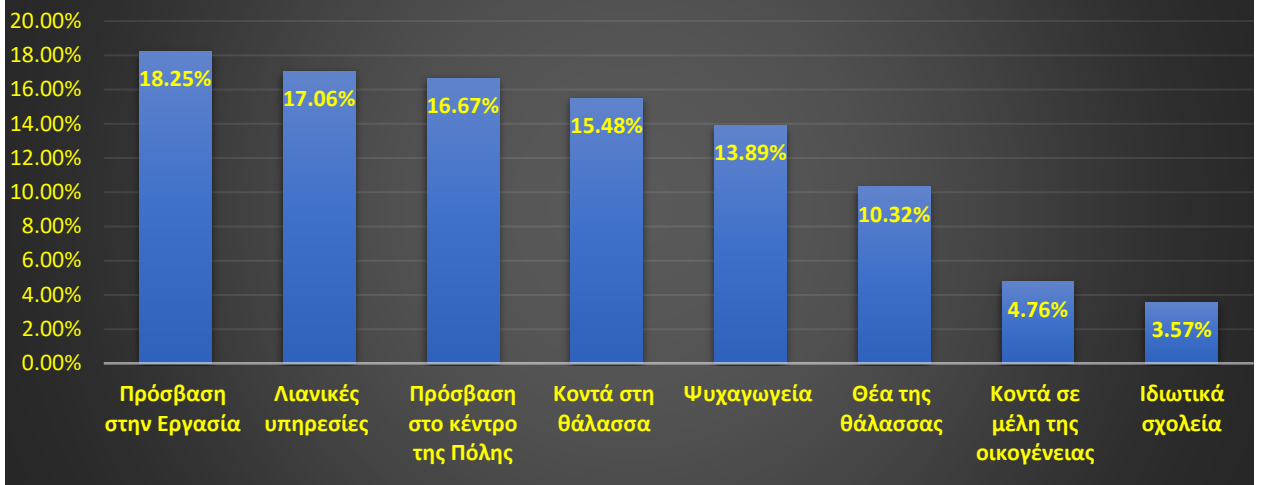
#### 6.8.8 Έλληνες (πίνακας 39)

Εφτά άτομα από την Ελλάδα συμμετείχαν στην έρευνα που αντιπροσωπεύει το 12% του δείγματος. Πέντε άντρες, δυο εκ των οποίων παντρεμένοι με παιδιά, τρεις άγαμοι, και δυο γυναίκες παντρεμένες με παιδιά. Μέσος ορός ηλικίας τα 29,42 έτη.

- Επικρατέστερος τύπος ακινήτου το διαμέρισμα (πέντε άτομα) και επικρατέστερος σκοπός η ενοικίαση (πέντε άτομα). Δυο άτομα μόνο ενδιαφέρονται για αγορά μονοκατοικίας.
- Η πρόσβαση στην εργασία και οι λιανικές υπηρεσίες βρίσκονται ψηλά στις επιθυμίες των Ελλήνων συμμετεχόντων με 18,25% και 17,06% αντίστοιχα, ενώ και η πρόσβαση στο κέντρο της πόλης στη τρίτη θέση φαίνεται πως είναι αρκετά σημαντική για αυτούς. Πολύ λίγη σημασία έχει για τους Έλληνες το ακίνητο να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας και ακόμα λιγότερη σημασία έχει για αυτούς η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία.



**Πίνακας 39 - Αποτελέσματα Ελλήνων**



### 6.8.9 Ισραηλινοί (πίνακας 40)

Στο ίδιο μήκος κύματος σε αναλογία ποσοστού συμμετοχών με τους Έλληνες συμμετέχοντες κινήθηκε και το συλλεχθέν δείγμα από Ισραηλινούς ενδιαφερόμενους οικιστικών ακινήτων στη Λεμεσό. Εφτά στο σύνολο, όλοι άντρες, τέσσερεις παντρεμένοι και τρεις ελεύθεροι με μέσο ορό ηλικίας τα 38,57 έτη.

- Από τους τέσσερεις παντρεμένους ένας ενδιαφέρεται για αγορά μονοκατοικίας και οι υπόλοιποι τρεις ενδιαφέρονται για αγορά διαμερίσματος με σκοπό την επένδυση.
- Ένας εκ των τριών άγαμων έχει σκοπό την αγορά διαμερίσματος για επένδυση ενώ οι άλλοι δυο για αγορά διαμερίσματος και μονοκατοικίας αντίστοιχα με σκοπό την εγκατάσταση τους σε αυτό.
- Κανένας από τους συμμετέχοντες δεν είχε σκοπό την ενοικίαση ακινήτου.



## **7. Ανάλυση Έρευνας Μεσιτών όσο αφορά τα πραγματικά ζητούμενα των πελατών τους (προτιμήσεις)**

Η δεύτερη έρευνα μας επικεντρώνεται αποκλειστικά στην καταγραφή των δημοφιλέστερων οικιστικών χαρακτηριστικών όπως αυτά μπορούν να αποτυπωθούν από την διάδραση των μεσιτών με Κυπρίους και αλλοδαπούς αγοραστές/ενοικιαστές. Επί της ουσίας, μέσω της πείρας των μεσιτών θελήσαμε να καταγράψουμε τι πραγματικά ζητούν και όχι τι επιθυμούν οι Κύπριοι και αλλοδαποί ως προς τα διάφορα τοπικά και ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά που περιβάλλουν την οικία τους. Τριάντα συνολικά ερωτηματολόγια έχουν συλλεχθεί από διάφορους μεσίτες. Τα 13 εξ' αυτών ή 43,3% αφορούν τους Κύπριους καταναλωτές, ενώ τα περισσότερα που εισπράξαμε αφορούν τις προτιμήσεις αλλοδαπών πελατών (17 στο σύνολο ή το 56,7% της έρευνας).

### **7.1 Συνολικά Αποτελέσματα έρευνας Μεσιτών (πίνακας 41)**

Τα αποτελέσματα της συνολικής έρευνας των μεσιτών, ανέδειξαν την Απόσταση από την εργασία ως το σημαντικότερο χαρακτηριστικό (16,2%) ενώ το Κοντά στην θάλασσα (15,46%) και η εύκολη πρόσβαση στο κέντρο (15,28%) ακολουθούν στην δεύτερη και τρίτη θέση αντίστοιχα. Ίδια περίπου σημασία στις προτιμήσεις των πελατών τους έχουν τα χαρακτηριστικά Λιανικές υπηρεσίες (12,22%) και Ψυχαγωγεία (12,13%) στην τέταρτη και πέμπτη θέση αντίστοιχα, ενώ λιγότερη σημασία έχει το ακίνητο να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας. Χαμηλό ποσοστό εξασφάλισε το χαρακτηριστικό Θέα της θάλασσα στην προτελευταία θέση

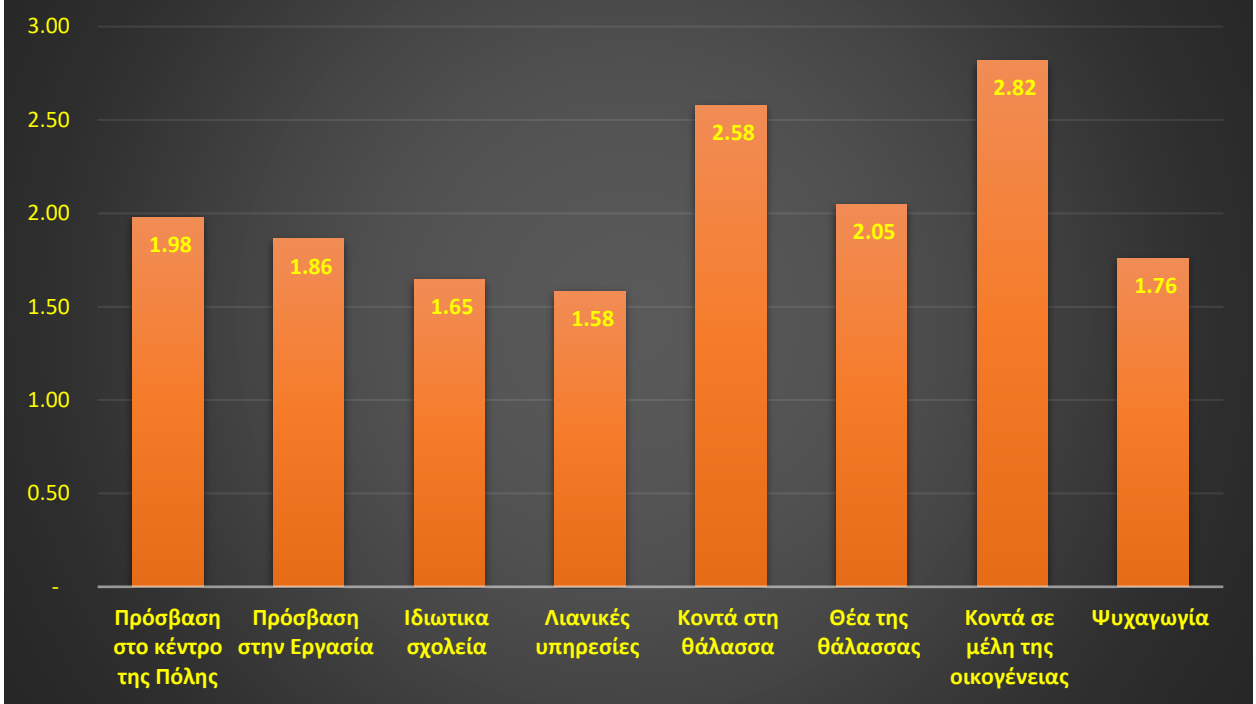
με 9,07% ενώ σε απόσταση πνοής και στην τελευταία θέση βρίσκεται η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία (8.98%).



## 7.2 Τυπική Απόκλιση

Μεγαλύτερη τυπική απόκλιση εμφανίζει το χαρακτηριστικό Κοντά σε μέλη της οικογένειας (2.82) και δεύτερο το κοντά στη θάλασσα (2.58). Η υψηλή τυπική απόκλιση των δυο αυτών χαρακτηριστικών μπορεί να εξηγηθεί ή να γίνει πιο κατανοητή στην ανάλυση αποτελεσμάτων κατά υπηκοότητα που ακολουθεί. Πολύ διαφορετικές προτιμήσεις έχουν οι Κύπριοι από τους Αλλοδαπούς για τα εν λόγω χαρακτηριστικά σύμφωνα πάντα με την πείρα των μεσιτών στο χώρο και των πραγματικών ζητούμενων των πελατών τους. Χαμηλότερη τυπική απόκλιση εμφανίζουν τα χαρακτηριστικά Απόσταση από ιδιωτικά σχολεία (1.65) και λιανικές υπηρεσίες (1.58).

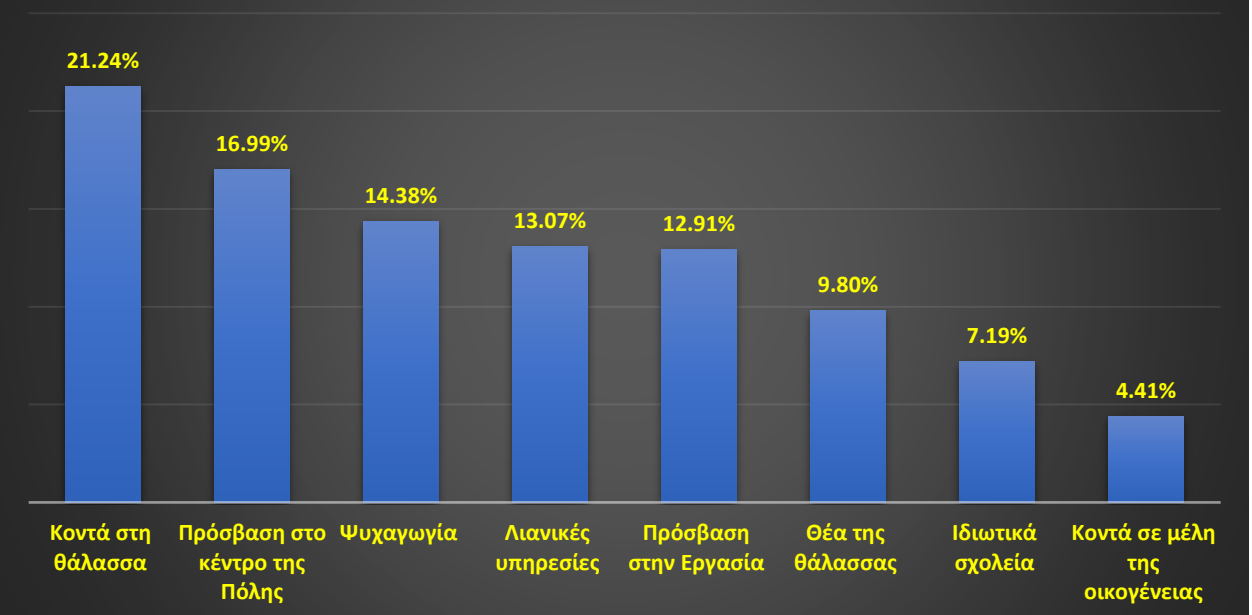
**Πίνακας 41 - Τυπική Απόκλιση έρευνας μεσιτών**



### **7.3 Αποτελέσματα μεσιτών για τις προτιμήσεις των Αλλοδαπών (πίνακας 43)**

Η εμπειρία των μεσιτών με Αλλοδαπούς υποψήφιους αγοραστές/ενοικιαστές οικιστικών ακινήτων στη Λεμεσό, κατέταξε ως το δημοφιλέστερο ή πιο σημαντικό χαρακτηριστικό το Κοντά στη θάλασσα. Ενδεικτικό είναι πως μόνο ένας μεσίτης έχει κατατάξει αυτό το χαρακτηριστικό στη τρίτη θέση, ενώ 12 εκ των 17 το σημείωσαν ως πρώτο στις επιλογές τους και τέσσερεις ως δεύτερο στις προτιμήσεις των πελατών τους. Το ποσοστό που κατέγραψε το εν λόγω χαρακτηριστικό (21,24%) είναι το ψηλότερο που έχει καταγραφεί από όλες τις κατηγορίες που έχουμε αναλύσει και στις δυο έρευνες. Δεύτερο χαρακτηριστικό στις προτιμήσεις των αλλοδαπών πελατών των μεσιτών είναι η απόσταση από το κέντρο της πόλης 17% και τρίτο η Ψυχαγωγία με 14,38%. Λιγότερα σημαντικά είναι η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία με 7,19% και τελευταίο η απόσταση από μέλη της οικογένειας 4,41%. Από τα ποσοστά κατάταξης των χαρακτηριστικών οι μεσίτες ξεκάθαρα δηλώνουν πως η σημαντικότητα των δυο πρώτων χαρακτηριστικών είναι πολύ μεγαλύτερη των υπολοίπων. Τρία χαρακτηριστικά των κοινοτικών εγκαταστάσεων βρίσκονται στη πρώτη τετράδα προτιμήσεων των πελατών των μεσιτών ενώ μόνο ένα χαρακτηριστικό της κινητικότητας.

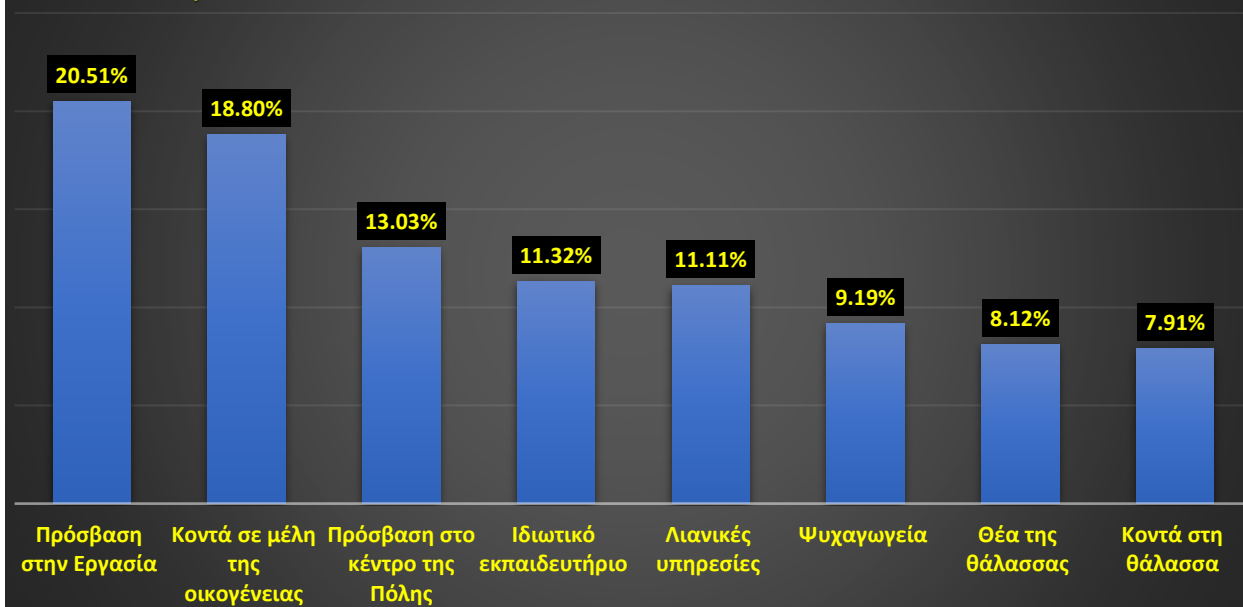
**Πίνακας 43 - Αποτελέσματα Μεσιτών για τις προτιμήσεις των αλλοδαπών πελατών τους**



#### **7.4 Αποτελέσματα Μεσιτών για τις προτιμήσεις των Κυπρίων πελατών (πίνακας 44)**

Μικρότερο δείγμα συλλέχθηκε όσο αφορά τους Κυπρίους αγοραστές/ενοικιαστές. Στο σύνολο λάβαμε 13 ερωτηματολόγια. Τα αποτελέσματα είναι εκ διαμέτρου αντίθετα εν σύγκριση των αποτελεσμάτων για τους αλλοδαπούς. Το δημοφιλέστερο ζητούμενο με βάση την εμπειρία των μεσιτών για τους Κύπριους αγοραστές/ενοικιαστές οικιστικών ακινήτων στη Λεμεσό είναι η πρόσβαση στην εργασία (20,51%). Πολύ ψηλά με βάση τα ποσοστά κατάταξης βρίσκεται και το χαρακτηριστικό Κοντά σε μέλη της οικογένειας που είναι δεύτερο με 18,80%. Επίσης σημαντικό είναι το ποσοστό των ιδιωτικών σχολείων που σύμφωνα με τους μεσίτες είναι τέταρτο στις προτιμήσεις των Κυπρίων με 11,32%. Το χαμηλότερο ποσοστό εξασφάλισε το Κοντά στη θάλασσα και έπειτα η θέα της θάλασσας. Από όλες τις αναλύσεις των κατηγοριών και των δυο ερευνών είναι η μοναδική φορά που η θέα της θάλασσας είναι τελευταία στην κατάταξη όπως επίσης και η μοναδική ανάλυση όπου στην πρώτη τετράδα εμφανίζονται κατά σειρά τρία χαρακτηριστικά της κινητικότητας και ενός μόνο των κοινοτικών εγκαταστάσεων (ιδιωτικά σχολεία).

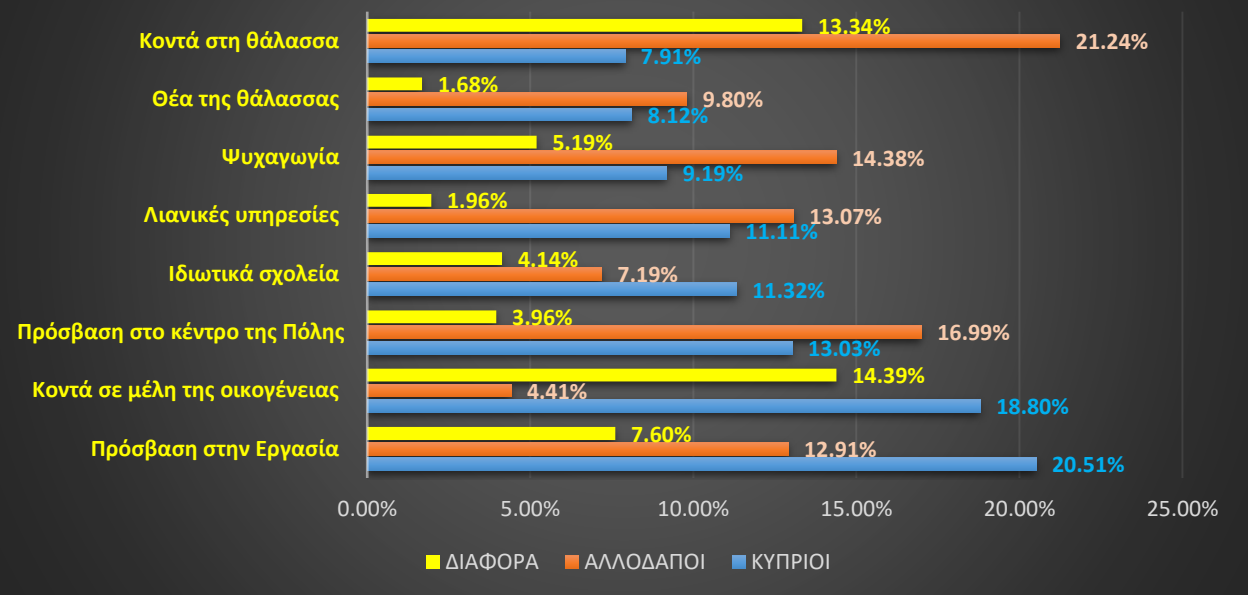
**Πίνακας 44 - Αποτελέσματα Μεσιτών για τις προτιμήσεις των Κύπριων πελατών τους**



### **7.5 Συγκριτικά Προτιμήσεων Κυπρίων και Αλλοδαπών (πίνακας 45)**

Μεγάλη διαφορά στα ζητούμενα των πελατών Κυπρίων και Αλλοδαπών σύμφωνα πάντα με την πείρα των μεσιτών, εμφανίζουν τα χαρακτηριστικά Κοντά σε μέλη της οικογένειας και Κοντά στη Θάλασσα. Γενικότερα εξαιρουμένων των χαρακτηριστικών Θέα της θάλασσας και Λιανικές υπηρεσίες όπου τα ζητούμενα των πελατών των μεσιτών είναι πολύ κοντά, στα υπόλοιπα χαρακτηριστικά υπάρχει μεγάλη απόκλιση. Εκ διαμέτρου αντίθετα είναι τα ζητούμενα για τους Κύπριους που επιθυμούν το ακίνητο τους να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας τους, ενώ καμιά σημασία δεν έχει αυτό για τους αλλοδαπούς πελάτες. Επίσης οι μεσίτες κατέταξαν τελευταίο στα ζητούμενα των Κυπρίων πελατών τους το χαρακτηριστικό Κοντά στη θάλασσα, ενώ αντίστοιχα για τους αλλοδαπούς το εν λόγω χαρακτηριστικό είναι το σημαντικότερο.

**Πίνακας 45 - Συγκριτικά αποτελέσματα προτιμήσεων Κυπρίων και Αλλοδαπών**



#### **8. Συγκριτικά αποτελέσματα έρευνας Πελατών και έρευνας Μεσιτών (Πίνακας 46)**

Τα αποτελέσματα της έρευνας πελατών ανέδειξαν πρώτο το χαρακτηριστικό Κοντά στη θάλασσα. Η έρευνα αυτή κατέγραψε τις επιθυμίες των ενδιαφερομένων αγοραστών, ενοικιαστών και επενδυτών οικιστικών ακινήτων της πόλης της Λεμεσού όπου οικονομικός παράγοντας σε αυτή την έρευνα δεν αποτέλεσε αποτρεπτικό παράγοντα ως προς την επιλογή των τοπικών χαρακτηριστικών. Η δεύτερη έρευνα είναι η καταγραφή των προτιμητέων χαρακτηριστικών των καταναλωτών όπως αυτές μπορούν να αποδοθούν μέσω της πείρας και διάδρασης των μεσιτών με πελάτες οικιστικών ακινήτων της πόλης. Οι μεσίτες ανέδειξαν πως η Πρόσβαση στην εργασία είναι το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό για τους πελάτες τους.

Τα συνολικά αποτελέσματα των δυο ερευνών έχουν αναδείξει πως η ψυχαγωγία και η απόσταση από τα ιδιωτικά σχολεία έχουν καταταχθεί στην ίδια θέση επιθυμιών των πελατών αλλά και από τους μεσίτες. Η κατάταξη των υπολοίπων χαρακτηριστικών είναι διαφορετική ωστόσο δεν υπάρχει μεγάλη διαφορά. Οι μεσίτες επέλεξαν ως πιο σημαντικό ή δημοφιλέστερο ζητούμενο για τους πελάτες τους, την εύκολη πρόσβαση στην εργασία και δεύτερο το Κοντά στη θάλασσα. Η επιθυμία ωστόσο των πελατών ανέδειξε πρώτο το χαρακτηριστικό Κοντά στη θάλασσα και δεύτερο την πρόσβαση στην εργασία. Μετατόπιση θέσεων παρατηρείται και στις θέσεις τρία και τέσσερα αλλά και στις θέσεις έξι και επτά. Η έρευνα πελατών αλλά και η έρευνα μεσιτών

με βάση την πρώτη τετράδα ανέδειξε δυο χαρακτηριστικά των κοινοτικών εγκαταστάσεων και δυο της κινητικότητας. Επί της ουσίας οι μεσίτες ανέδειξαν την κινητικότητα πρώτη με 31,48% και δεύτερη τις κοινοτικές εγκαταστάσεις με 27,69% ενώ οι πελάτες επιθυμούν πρώτα τις κοινοτικές εγκαταστάσεις 31,57% και έπειτα την κινητικότητα 29,89%.

**Πίνακας 46 – Συγκριτικά αποτελέσματα έρευνας πελατών και έρευνας μεσιτών**

ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΛΑΤΩΝ			ΕΡΕΥΝΑ ΜΕΣΙΤΩΝ		
1	Κοντά στη θάλασσα	16.24%	1	Πρόσβαση στην Εργασία	16.20%
2	Πρόσβαση στην Εργασία	15.57%	2	Κοντά στη θάλασσα	15.46%
3	Λιανικές υπηρεσίες	15.33%	3	Πρόσβαση στο κέντρο της Πόλης	15.28%
4	Πρόσβαση στο κέντρο της Πόλης	14.32%	4	Λιανικές υπηρεσίες	12.22%
5	Ψυχαγωγία	11.35%	5	Ψυχαγωγία	12.13%
6	Θέα της θάλασσας	11.30%	6	Κοντά σε μέλη της οικογένειας	10.65%
7	Κοντά σε μέλη της οικογένειας	8.14%	7	Θέα της θάλασσας	9.07%
8	Ιδιωτικά σχολεία	7.76%	8	Ιδιωτικά σχολεία	8.98%

### 8.1 Συγκριτικά έρευνας πελατών και έρευνας μεσιτών (Κύπριοι)

Όσο αφορά τους Κύπριους καταναλωτές πέραν του πρώτου χαρακτηριστικού όπου πελάτες και μεσίτες το έχουν κατατάξει στη πρώτη θέση, τα υπόλοιπα επτά χαρακτηριστικά απέχουν κατά πολύ των θέσεων κατάταξης τους. Πρώτο στην σχετική λίστα επιθυμιών των Κυπρίων πελατών βρίσκεται η εύκολη πρόσβαση στην εργασία και φαίνεται πως και οι μεσίτες συμφωνούν αφού και αυτοί το έχουν κατατάξει πρώτο στα ζητούμενα των Κυπρίων πελατών τους. Οι Κύπριοι υποψήφιοι αγοραστές και ενοικιαστές ανέδειξαν πολύ ψηλά στην λίστα των επιθυμιών τους τις λιανικές υπηρεσίες ενώ οι μεσίτες κατέταξαν αυτό το χαρακτηριστικό ως πέμπτο. Σύμφωνα με την πείρα των μεσιτών, πολύ ψηλά στις προτιμήσεις των Κυπρίων είναι το ακίνητο να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειας (δεύτερο σε κατάταξη) κάτι που καταγράφηκε και στην έρευνα των πελατών αφού οι Κύπριοι το έχουν κατατάξει τρίτο. Οι μεσίτες κατέταξαν στη τρίτη θέση την εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης αλλά οι Κύπριοι αγοραστές και ενοικιαστές οικιστικών ακινήτων έχουν κατατάξει αυτό το χαρακτηριστικό έκτο στην λίστα επιθυμιών τους. Σημαντική διαφορά εμφανίζει το χαρακτηριστικό απόσταση από ιδιωτικά σχολεία. Σύμφωνα με τους μεσίτες αυτό το στοιχείο είναι αρκετά σημαντικό και συχνό ζητούμενο των Κυπρίων πελατών τους (τέταρτη θέση) ωστόσο η έρευνα πελατών έχει δείξει πως είναι το τελευταίο ή λιγότερο επιθυμητό τοπικό οικιστικό χαρακτηριστικό για αυτούς. Πιο σημαντικό που έχουμε καταγράψει από τις δυο έρευνες όσο αφορά τους Κυπρίους, είναι το χαρακτηριστικό κοντά στη



θάλασσα. Σύμφωνα με την κατάταξη των μεσιτών το εν λόγω χαρακτηριστικό είναι τελευταίο στην λίστα των ζητούμενων των Κυπρίων πελατών τους. Η επιθυμία ωστόσο των Κυπρίων ενδιαφερομένων που συμμετείχαν στην έρευνα πελατών είναι μεγαλύτερη καθώς το κατέταξε στην τέταρτη θέση των επιθυμιών τους.

**Πίνακας 47 - Συγκριτικά αποτελέσματα έρευνας πελατών ( Κύπριοι) και έρευνας Μεσιτών ( Κύπριοι).**

ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΛΑΤΩΝ - ΚΥΠΡΙΟΙ			ΕΡΕΥΝΑ ΜΕΣΙΤΩΝ - ΚΥΠΡΙΟΙ		
1	Πρόσβαση στην Εργασία	17,75%	1	Πρόσβαση στην Εργασία	20,51%
2	Λιανικές υπηρεσίες	16,82%	2	Κοντά σε μέλη της οικογένειας	18,80%
3	Κοντά σε μέλη της οικογένειας	16,36%	3	Πρόσβαση στο κέντρο της Πόλης	13,03%
4	Κοντά στη θάλασσα	14,20%	4	Ιδιωτικά Σχολεία	11,32%
5	Θέα της θάλασσας	10,96%	5	Λιανικές υπηρεσίες	11,11%
6	Πρόσβαση στο κέντρο της Πόλης	8,80%	6	Ψυχαγωγεία	9,19%
7	Ψυχαγωγία	8,64%	7	Θέα της θάλασσας	8,12%
8	Ιδιωτικά Σχολεία	6,48%	8	Κοντά στη θάλασσα	7,91%

## 8.2 Συγκριτικά έρευνας πελατών και έρευνας μεσιτών (Αλλοδαποί)

Πολύ κοντά είναι τα αποτελέσματα των δυο ερευνών όσο αφορά τις επιθυμίες αλλά και των πραγματικών ζητούμενων των αλλοδαπών πελατών των μεσιτών. Επι της ουσίας, πελάτες και μεσίτες έχουν κατατάξει στις ίδιες θέσεις πέντε συνολικά χαρακτηριστικά. Εξαιρουμένου των λιανικών υπηρεσιών, εύκολης πρόσβασης στην εργασία και ψυχαγωγίας, τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά έχουν ταξινομηθεί στις ίδιες θέσεις. Η επιθυμία το ακίνητο να βρίσκεται κοντά στο παραλιακό μέτωπο της πόλης είναι επίσης το πρώτο ζητούμενο των αλλοδαπών πελατών των μεσιτών. Το ακίνητο να έχει εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης είναι επίσης πολύ σημαντικό αφού και η κατάταξη αλλά και τα ποσοστά που καταγράφηκαν και στις δυο έρευνες, είναι πολύ ψηλά. Μεγαλύτερη σημασία για τους πελάτες των μεσιτών έχει η ψυχαγωγία αφού το έχουν κατατάξει τρίτο στην λίστα των προτιμήσεων τους. Αυτό το χαρακτηριστικό ωστόσο δεν φαίνεται να έχει πολύ μεγάλη σημασία για τους αλλοδαπούς που συμμετείχαν στην έρευνα πελατών αφού το έχουν κατατάξει στην πέμπτη θέση των επιθυμιών τους.

Πίνακας 48- Συγκριτικά αποτελέσματα έρευνας πελατών ( Αλλοδαποί) και έρευνας Μεσιτών ( Αλλοδαποί).

ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΛΑΤΩΝ - ΑΛΛΟΔΑΠΟΙ		ΕΡΕΥΝΑ ΜΕΣΙΤΩΝ - ΑΛΛΟΔΑΠΟΙ			
1	Κοντά στη θάλασσα	17,15%	1	Κοντά στη θάλασσα	21,24%
2	Πρόσβαση στο κέντρο της Πόλης	16,81%	2	Πρόσβαση στο κέντρο της Πόλης	16,99%
3	Λιανικές υπηρεσίες	14,65%	3	Ψυχαγωγία	14,38%
4	Πρόσβαση στην Εργασία	14,58%	4	Λιανικές υπηρεσίες	13,07%
5	Ψυχαγωγία	12,57%	5	Πρόσβαση στην Εργασία	12,91%
6	Θέα της θάλασσας	11,46%	6	Θέα της θάλασσας	9,80%
7	Ιδιωτικά σχολεία	8,33%	7	Ιδιωτικά σχολεία	7,19%
8	Κοντά σε μέλη της οικογένειας	4,44%	8	Κοντά σε μέλη της οικογένειας	4,41%

## 9. Συζήτηση και σύνθεση αποτελεσμάτων

Σημαντικότερα ή πιο επιθυμητά ποιοτικά χαρακτηριστικά είναι το Κοντά στη θάλασσα και η εύκολη πρόσβαση στην εργασία. Αυτά τα δυο χαρακτηριστικά έχουν αναδείξει οι δυο έρευνες που πραγματοποιήθηκαν σε πελάτες και μεσίτες. Κοντά στη θάλασσα και έπειτα η εύκολη πρόσβαση στην εργασία είναι η επιθυμία των πελατών ενώ αντίστροφα έχουν κατατάξει τα εν λόγω χαρακτηριστικά οι μεσίτες. Εκτός από τις θέσεις πέντε και οκτώ όπου βρίσκονται η ψυχαγωγία και ιδιωτικά σχολεία, πελάτες και μεσίτες έχουν κατατάξει τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά σε διαφορετικές θέσεις. Επι του συνόλου και με βάση τα πρώτα τέσσερα σε κατάταξη χαρακτηριστικά, η επιθυμία των πελατών τείνει προς τις κοινοτικές εγκαταστάσεις ενώ οι μεσίτες ανέδειξαν πως οι προτιμήσεις των πελατών τους τείνουν προς την κινητικότητα. Χαμηλότερη διασπορά τιμών εμφανίζει το χαρακτηριστικό λιανικές υπηρεσίες και είναι στην τρίτη θέση των προτιμήσεων των πελατών με πάρα πολύ μικρή διαφορά από το δεύτερο σε προτίμηση χαρακτηριστικό (πρόσβαση στην εργασία). Οι λιανικές υπηρεσίες είναι στην τέταρτη θέση στην κατάταξη της έρευνας μεσιτών και υπάρχει αισθητή διαφορά από την τρίτη θέση. Ωστόσο η τυπική απόκλιση τιμών από τον μέσο όρο και στις δυο έρευνες είναι η χαμηλότερη.

Παρόλο που από τα στατιστικά πωλήσεων που συλλέξαμε από το κτηματολόγιο (πηγή<sup>21</sup>) η συντριπτική πλειοψηφία των αγοραστών ακινήτων στην πόλη της Λεμεσού είναι Κύπριοι<sup>23</sup>, οι αλλοδαποί υπερτερούν σε επίπεδο συμμετοχών στην έρευνα μας και προέρχονται κυρίως από

<sup>23</sup> Στατιστικά πωλήσεων Λεμεσού - από τον ολικό αριθμό τεμαχίων που πωλήθηκαν κατά το 2019 στη Λεμεσό (4990 στο σύνολο) εάν λάβουμε υπόψη πως οι πωλήσεις των αγοραστών εντός ευρωπαϊκής ένωσης (εξαιρουμένου των Κυπρίων) και εκτός ευρωπαϊκής ένωσης ανέρχονται μόνο στις 203, τότε η συντριπτική πλειοψηφία αγοραστών είναι Κύπριοι. Το ποσοστό των Κυπρίων επι των συνολικών πωλήσεων ακινήτων φτάνει το 96%.

χώρες εκτός της Ευρωπαϊκής ένωσης (Ρωσία, Κίνα, Ισραήλ). Συμπεριλαμβανομένου και των Ελλήνων συμμετεχόντων που υπάγονται στην Ε.Ε. αλλά θεωρούνται ως αλλοδαποί, αντιπροσωπεύουν το 69% της έρευνας. Τα αποτελέσματα των αλλοδαπών συμμετεχόντων ίσως να είναι και το πιο σημαντικό κομμάτι της έρευνας μας καθώς όπως φαίνεται οι επιθυμίες τους ως προς τα διαφορά τοπικά οικιστικά χαρακτηριστικά μπορούν να μεταφραστούν και ζητούμενα αφού η σύγκλιση των αποτελεσμάτων της έρευνας των μεσιτών είναι πολύ μεγάλη. Πιο σημαντικό για τους αλλοδαπούς είναι το ακίνητο να βρίσκεται κοντά στο παραλιακό μέτωπο της πόλης αλλά να έχει και εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης. Λιγότερο σημαντικά είναι η απόσταση από λιανικές υπηρεσίες και έπειτα η πρόσβαση στην εργασία. Το να βρίσκεται το ακίνητο κοντά σε μέλη της οικογένειας δεν έχει σχεδόν καμμία σημασία ενώ μεγαλύτερη σημασία έναντι των Κυπρίων έχει η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία. Εάν χαρτογραφήσαμε τις επιθυμίες των αλλοδαπών θα λέγαμε πως η περιοχή ενδιαφέροντος τους σκιαγραφείται από την περιοχή Νέας Μαρίνας Λεμεσού και Εναέριου. Τα οικιστικά ακίνητα σε αυτές τις περιοχές έχουν πολύ εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης και είναι πολύ κοντά στη θάλασσα.

Σημαντικότερο χαρακτηριστικό για τους Κύπριους που αντιπροσωπεύουν το 31% της έρευνας, είναι το ακίνητο να έχει εύκολη πρόσβαση στην εργασία αλλά και να είναι κοντά σε λιανικές υπηρεσίες. Πολύ κοντά βρίσκεται και το τρίτο χαρακτηριστικό Κοντά σε μέλη της οικογένειας ενώ το χαρακτηριστικό Κοντά στην θάλασσα εμφανίζεται τέταρτο στις επιθυμίες τους. Τον χαμηλότερο βαθμό επιθυμίας εξασφάλισε η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία ενώ στην προτελευταία θέση είναι η ψυχαγωγία και πάρα πολύ κοντά η πρόσβαση στο κέντρο της πόλης (έκτη θέση). Ψηλότερο βαθμό επιθυμίας εμφανίζει η θέα της θάλασσας συγκριτικά των τριών τελευταίων χαρακτηριστικών αλλά εμφανώς λιγότερη σημασία έχει έναντι των τεσσάρων πρώτων. Πέραν του πρώτου σε προτίμηση χαρακτηριστικού (Πρόσβαση στην εργασία), οι επιθυμίες των κυπρίων φαίνεται πως είναι εντελώς διαφορετικές έναντι των υπολοίπων επτά χαρακτηριστικών που επέλεξαν οι μεσίτες. Το τι πραγματικά ζητούν οι Κύπριοι σύμφωνα πάντα με τους μεσίτες δεν συνάδει με τις επιθυμίες τους και τα αποτελέσματα των δυο ερευνών διαφέρουν κατά πολύ εν συγκρίση των αποτελεσμάτων των αλλοδαπών συμμετεχόντων. Οι κύπριοι δεν έχουν υψηλά στις προτιμήσεις τους τοπικά χαρακτηριστικά όπως του αλλοδαπούς αφού με βάση τις επιθυμίες τους τα πρώτα τρία σε προτίμηση χαρακτηριστικά είναι ποιοτικά

οικιστικά χαρακτηριστικά που μπορεί να έχουν τοπικό χαρακτήρα για τον κάθε ενδιαφερόμενο ξεχωριστά, αλλά δεν μπορούν να χαρτογραφηθούν όπως στην περίπτωση των αλλοδαπών.

Δημοφιλέστερος τύπος ακινήτου για τους συμμετέχοντες είναι τα διαμερίσματα ωστόσο θα λέγαμε πως το ενδιαφέρον είναι περίπου μοιρασμένο αφού από τα 58 ερωτηματολόγια, 31 προτιμούν διαμερίσματα και 27 προτιμούν μονοκατοικία. Τα άτομα που δήλωσαν προτίμηση σε διαμερίσματα επιλέγουν ως πρώτο χαρακτηριστικό το ακίνητο να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο της πόλης ή πολύ κοντά σε αυτό αλλά και να έχει εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της πόλης. Λιγότερο σημαντικό για τα άτομα που προτιμούν διαμερίσματα είναι η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία και να βρίσκεται κοντά σε μέλη της οικογένειάς τους (ογδόη και έβδομη θέση αντίστοιχα). Οι συμμετέχοντες που δήλωσαν προτίμηση σε μονοκατοικίες έχουν υψηλότερο βαθμό επιθυμίας την εύκολη πρόσβαση στην εργασία και την κοντινή απόσταση από λιανικές υπηρεσίες. Σε αντιδιαστολή με τους συμμετέχοντες που επιθυμούν διαμερίσματα, το να βρίσκεται το ακίνητο κοντά στη θάλασσα έχει λιγότερη σημασία αφού εμφανίζεται ως τρίτο στην λίστα επιθυμιών τους ενώ η ψυχαγωγία είναι πιο επιθυμητή στα άτομα που ενδιαφέρονται για διαμερίσματα (πέμπτη θέση) έναντι αυτών που επιλέγουν μονοκατοικία (τελευταία θέση). Τα άτομα που επιλέγουν διαμερίσματα είναι πιο εύκολο να χαρτογραφήσουμε τις επιθυμίες τους καθώς είναι ίδιες με των αλλοδαπών (μεταξύ Μαρίνας Λεμεσού και Εναέριου) .

Τα άτομα με παιδιά φαίνεται πως ανταλλάζουν την κοντινή απόσταση από τη θάλασσα με την εύκολη πρόσβαση στην εργασία ενώ τα άτομα χωρίς παιδιά επιλέγουν να βρίσκονται κοντά στην θάλασσα και κοντά σε λιανικές υπηρεσίες. Επίσης τα άτομα με παιδιά έχουν υψηλότερο βαθμό επιθυμίας το ακίνητο να βρίσκεται κοντά σε ιδιωτικά σχολεία (πέμπτη θέση ) ενώ αυτό το χαρακτηριστικό δεν έχει καμιά σημασία για τα άτομα χωρίς παιδιά. Οι συμμετέχοντες χωρίς παιδιά δείχνουν υψηλότερο βαθμό επιθυμίας στην ψυχαγωγία (τέταρτη θέση) έναντι των ατόμων με παιδιά (έβδομη θέση).

Σε συγκριτικό επίπεδο με τις έρευνες που έχουμε αναλύσει στην βιβλιογραφία, παρόλο που όπως προαναφέραμε δεν είναι δυνατόν να βρεθούν έρευνες οι οποίες να χρησιμοποιούν ακριβώς τα ίδια χαρακτηριστικά λόγω της διαφορετικότητας της κάθε πόλης υπό εξέταση, το πιο κοινό στοιχείο που εντοπίσαμε είναι η κοντινή απόσταση από την εργασία. Ο Wu Fan, (2010) σε παρόμοια έρευνα στην πόλη Guangzhou στην Κίνα ανέδειξε την απόσταση από τις δημόσιες συγκοινωνίες ως το σημαντικότερο χαρακτηριστικό και δεύτερο την απόσταση από την εργασία. Οι δημόσιες υπηρεσίες απουσιάζουν από το ερωτηματολόγιο μας για τους λόγους

που έχουμε αναφέρει στο κεφάλαιο 3 ενώ αντίστοιχα πρώτο στην σχετική λίστα των επιθυμιών των καταναλωτών στην έρευνα μας είναι η απόσταση από την θάλασσα η οποία απουσιάζει από την έρευνα της πόλης της Κίνας. Εάν εξαιρέσουμε τα δυο αυτά χαρακτηριστικά που λόγω της διαφορετικότητας της κάθε πόλης δεν εφαρμόστηκαν, οι κάτοικοι της πόλης έχουν πολύ ψηλά στις προτιμήσεις τους την εύκολη πρόσβαση στην εργασία τους. Σημαντικό στοιχείο που πρέπει να αναφέρουμε είναι πως παρόλο που το δείγμα των κινέζων που συμμετείχαν στην έρευνα μας είναι πολύ μικρό, τα αποτελέσματα διαφέρουν από τα αποτελέσματα της κινέζικης έρευνας καθώς η πρόσβαση στην εργασία είναι τέταρτη στις επιλογές τους ενώ ψηλά στις προτιμήσεις τους βρίσκονται η πρόσβαση στο κέντρο της πόλης και λιανικές υπηρεσίες. Πιθανά σενάρια στην απόκλιση των αποτελεσμάτων του δείγματος των κινέζων της έρευνας μας με εκείνη που διεξήχθη στην Κίνα, είναι ίσως η λιγότερη κυκλοφοριακή συμφόρηση στην Λεμεσό, το μέγεθος της πόλης Λεμεσού έναντι των πόλεων της Κίνας που κάνει στην τελική την πρόσβαση στην εργασία λιγότερο σημαντική. Στην Μαλαισία τα μέλη του International Conference on Innovation and Technology for Sustainable Built Environment σε έρευνα τους ανέδειξαν πως τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά για επιλογή κατοικίας (πέραν του οικονομικού) είναι η πρόσβαση στην εργασία, καταστήματα, κέντρο πόλης και δημόσιες συγκοινωνίες (Abdullah, Jumadi, Nor, Arshad, 2012). Η έρευνα μας έχει αναδείξει επίσης πολύ ψηλά στις επιθυμίες των καταναλωτών ίδια ή και παρόμοια χαρακτηριστικά αφού στην πρώτη τετράδα βρίσκονται (εξαιρουμένου και πάλι της απόστασης από την θάλασσα και δημοσίων συγκοινωνιών) η πρόσβαση στην εργασία, λιανικές υπηρεσίες και πρόσβαση στο κέντρο πόλης.

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο και συγκεκριμένα στην Γενεύη οι κάτοικοι μονοκατοικιών έχουν πιο ψηλά στις προτιμήσεις τους την κοντινή απόσταση από πράσινες περιοχές και την ησυχία της περιοχής. Ένα άλλο συμπέρασμα είναι ότι η εγγύτητα των εμπορικών κέντρων και τα σχολεία δεν είναι τόσο σημαντικά (Bender, Din, Favarger, Hoesli, Laakso, 1996). Σε αντιδιαστολή με την δική μας έρευνα τα άτομα με προτίμηση στις μονοκατοικίες επιλέγουν την κοντινή απόσταση από την εργασία τους, δεύτερο τις λιανικές υπηρεσίες ενώ πιο κάτω βρίσκεται η απόσταση από την θάλασσα και η πρόσβαση στο κέντρο της πόλης. Πιθανά σενάρια είναι η διαφορετικότητα των δυο πόλεων ως προς τα ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά που προσφέρουν στους κατοίκους τους όπως των πράσινων τοπίων, αρχιτεκτονικής, το ανώτερο βιοτικό επίπεδο το οποίο ίσως να προσφέρει ένα πιο χαλαρό τρόπο ζωής (lifestyle), τα οποία στοιχεία ενσωματώθηκαν στην κουλτούρα των κατοίκων της Γενεύης και τα θεωρούν πολύ πιο

σημαντικά ή καλύτερα πιο ποιοτικά από άλλα που πιθανόν να βρίσκονται σε πόλεις όπου οι ρυθμοί ζωής και διαβίωσης είναι πιο έντονοι. Είναι κατά βάση δυο ανόμοιες πόλεις για σύγκριση σε πάρα πολλά επίπεδα και ως εκ τούτου οι κάτοικοι των δυο πόλεων παρουσιάζουν εντελώς διαφορετικές προτιμήσεις ως προς τα ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά. Πολύ σημαντικά για τους ξένους εργάτες υψηλής εξειδίκευσης στην Ολλανδία είναι οι γειτονιές που συσσωρεύουν κατοίκους υψηλών εισοδημάτων, εύκολης πρόσβασης στην εργασία, χώρους ψυχαγωγίας (μεγάλη προσφορά εστιατορίων) και σε διεθνή σχολεία (Beckers & Boschman, 2019). Η έρευνα μας ανέδειξε πρώτη την κοντινή απόσταση από τη θάλασσα η οποία μπορεί και να θεωρηθεί και ως περιοχή που συσσωρεύει κατοίκους υψηλών εισοδημάτων. Επίσης δεύτερο πιο επιθυμητό χαρακτηριστικό στην έρευνα μας είναι η εύκολη πρόσβαση στην εργασία όπως και στην έρευνα της Ολλανδίας, αλλά η ψυχαγωγία είναι πέμπτη σε κατάταξη με σημαντική πτώση από την τέταρτη θέση ενώ πολύ λίγη σημασία έχει η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία αφού είναι τελευταία σε κατάταξη εν συγκρίση της ολλανδικής έρευνας που είναι ψηλά στην λίστα προτιμήσεων τους. Στην έρευνα μας παρόλο που καταγράφουμε τις επιθυμίες και ο οικονομικός παράγοντας δεν ήταν αποτρεπτικός για την επιλογή των χαρακτηριστικών, ίσως να ήταν καθοριστικός παράγοντας για την επιλογή ορισμένων χαρακτηριστικών. Για παράδειγμα εάν κάποιος δήλωσε στην έρευνα μας πως επιθυμεί σπίτι στην κοντά στη θάλασσα (αφού ο οικονομικός παράγοντας δεν ήταν αποτρεπτικός) δεν σημαίνει πως έχει και την οικονομική ευχέρεια να επισκέπτεται συχνά εστιατόρια όπως πολύ πιθανόν να συμβαίνει με τους εργάτες υψηλής εξειδίκευσης στην Ολλανδία. Το ίδιο πιθανόν να εφαρμόζεται και στην περίπτωση των ιδιωτικών σχολείων όπου είναι ψηλά στις προτιμήσεις της συγκεκριμένης ομάδας στην Ολλανδία ενώ τελευταίο στην δική μας έρευνα. Η επιθυμία του να έχεις σπίτι σε μια ανώτερη κοινωνικού επιπέδου περιοχή δεν σημαίνει πως σου παρέχει και την δυνατότητα της επιλογής ιδιωτικών σχολείων για τα παιδιά σου. Από την άλλη ωστόσο, στην περίπτωση της Κύπρου όπου η ποιότητα των δημοσίων σχολείων είναι αρκετά ικανοποιητική, ίσως να είναι και ένας παράγοντας που συνέβαλε στο χαμηλό ποσοστό που εισέπραξε η απόσταση από ιδιωτικά σχολεία. Ωστόσο και πάλι πρέπει να τονίσουμε την διαφορετικότητα των δυο ερευνών αφού η έρευνα της Ολλανδίας απευθύνεται σε ένα μικρό και συγκεκριμένο δείγμα καταναλωτών ενώ η έρευνα μας απευθύνεται σε όλο το καταναλωτικό κοινό.

## 10. Σύνοψη

Από την επισκόπηση της διεθνούς βιβλιογραφίας, η επιλογή οικίας είναι μια σύνθετη και πολύπλοκη διαδικασία ξεκινώντας αρχικά από το οικονομικό μέρος αλλά και στην συνέχεια την επιλογή τοποθεσίας, συλλογής πληροφοριών διαθέσιμων ακινήτων, ανάλυση αγοράς, κάλυψης βασικών αναγκών των νοικοκυριών κ.α. Οι επιθυμίες των ενδιαφερομένων και οι προτιμήσεις τους υπόκεινται σε διάφορους περιορισμούς κυρίως οικονομικούς. Στην επιλογή της τοποθεσίας του ακινήτου σημαντικό ρόλο έχουν τα διάφορα τοπικά οικιστικά χαρακτηριστικά που περιβάλλουν το εν λόγω ακίνητο. Ο οικονομικός περιορισμός μπορεί να καθορίσει την ταξινόμηση των ποιοτικών αυτών χαρακτηριστικών αλλά και την ποιότητα της κατοικίας. Οι ανάγκες των σύγχρονων νοικοκυριών είναι μεγάλες και για αυτό το λόγο οι άνθρωποι τείνουν να ανταλλάζουν την ποιότητα ή τα τετραγωνικά διαθέσιμου χώρου της κατοικίας τους με διάφορα ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά και αντιστρόφως. Ο κύκλος ζωής των ανθρώπων έχει καθοριστικό ρόλο στην ανταλλαγή αυτών τα χαρακτηριστικών. Οι άνθρωποι με παιδιά είναι φυσικό πως χρειάζονται περισσότερο τετραγωνικά διαθέσιμου χώρου αλλά και περισσότερων ποιοτικών οικιστικών χαρακτηριστικών όπως κοντινής απόστασης από σχολεία, λιανικών υπηρεσιών αλλά και εύκολης πρόσβασης στην εργασία τους. Σε αντίθεση με τα άτομα όπου δεν έχουν παιδιά ή τα παιδιά τους έχουν εγκαταλείψει την οικογενειακή εστία, οι άνθρωποι τείνουν να ανταλλάζουν τις μεγάλες οικίες πολλών τετραγωνικών με μικρότερες οικίες και κάποιες φορές την ολοκληρωτική ανταλλαγή τοπικών και οικιστικών χαρακτηριστικών που περιβάλλουν την οικία τους.

Οι έρευνες όσο αφορά την σημαντικότητα των τοπικών και ποιοτικών οικιστικών χαρακτηριστικών ανάμεσα στις διαφορές πόλεις του κόσμου πραγματοποιήθηκαν μέσω διάφορων τεχνικών και μεθοδολογιών αλλά και με την βοήθεια ειδικών επαγγελματιών στο χώρο και στόχο είχαν την καταγραφή των επιθυμιών και προτιμήσεων του καταναλωτικού κοινού. Όπως και στην δική μας έρευνα οι ειδικοί υπόδειξαν τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά της πόλης ή περιοχής υπό εξέταση και η γνώμη τους είναι καταλυτική καθώς η επαγγελματική δράση και διάδραση τους με ενδιαφερομένους αγοραστές και ενοικιαστές τους καθιστά ως τους καθ' ύλην αρμόδιους. Η καταγραφή κυρίως των προτιμήσεων και επιθυμιών των καταναλωτών είναι αντικείμενο μελέτης κυρίως σε πολεοδομικό επίπεδο αφού η εύρεση των σημαντικότερων ή πιο επιθυμητών οικιστικών χαρακτηριστικών βοηθά στην δημιουργία κατάλληλων κοινοτικών υποδομών και ακινήτων.

Η ζήτηση οικιστικών ακινήτων αλλάζει κυρίως λόγω των οικονομικών συνθηκών που επικρατούν την δεδομένη χρονική περίοδο. Η συρρίκνωση του ΑΕΠ η αύξηση της ανεργίας και πληθωρισμού συνεπάγεται συνήθως με μειωμένη ζήτηση όλων των ειδών ακινήτων. Αυτό έδειξε και η ανάλυση μας στο αρχικό μέρος της έρευνας μας σε βασικούς δείκτες της οικονομίας. Σε καλές οικονομικές συνθήκες με δυνατούς ρυθμούς ανάπτυξης όπως συμβαίνει την τελευταία πενταετία στην Κύπρο, η ζήτηση έχει αυξηθεί σε όλα τα είδη ακινήτων και κυρίως στα οικιστικά. Σημαντικό ρόλο στην ζήτηση οικιστικών ακινήτων στη πόλη της Λεμεσού αλλά και στην αύξηση τιμών των εν λόγω ακινήτων έχει το Κυπριακό επενδυτικό πρόγραμμα. Η κάθοδος ξένων υπηκόων υψηλής εισοδηματικής στάθμης επέφερε έξαρση στον κατασκευαστικό τομέα ειδικότερα στην κατασκευή πολυτελών οικιών αξίας πέραν των 2εκ ευρώ. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση τιμών όλων των ειδών ακινήτων (κυρίως οικιστικών) αφού οι μεγάλες κατασκευαστικές εταιρείες είναι αφοσιωμένες στην κατασκευή αυτού του είδους ακινήτων και η συνεισφορά τους σε αλλά είδη ακινήτων μέσης και κατώτερης ποιότητας είναι μικρή.

Σύμφωνα με τα στατιστικά της έρευνας μας η συμμετοχή των αλλοδαπών είναι πολύ μεγαλύτερη έναντι των Κυπρίων. Ωστόσο αυτό δεν μπορεί να μεταφραστεί πως η ζήτηση οικιστικών ακινήτων από αλλοδαπούς στην Λεμεσό υπερτερεί της ζήτησης οικιστικών ακινήτων από Κυπρίους αφού τα στατιστικά πωλήσεων που συλλέξαμε από το κτηματολόγιο επισημαίνουν πως το 96% των πωλήσεων του 2019 πραγματοποιήθηκε από Κύπριους. Ο λόγος μη προσέγγισης μεσιτικών γραφείων από του Κύπριους ίσως να είναι η καλύτερη γνώση των κυπρίων για την κτηματική αγορά της πόλης έναντι των αλλοδαπών ή της επαγγελματικής δράσης των μεσιτικών γραφείων σε συγκεκριμένες περιοχές χαμηλού ενδιαφέροντος για τους κυπρίους. Επίσης, η άποψη των μεσιτών για τους Κύπριους αγοραστές κυρίως οικιστικών ακινήτων είναι πως προτιμούν την άμεση επικοινωνία με κατασκευαστικές εταιρείες ή ιδιώτες πωλητές ακινήτων και με αυτό το τρόπο αποφεύγουν και την προμήθεια του μεσίτη.

Το ακίνητο να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο ή πολύ κοντά σε αυτό αλλά και η εύκολη πρόσβαση στην εργασία είναι τα δυο χαρακτηριστικά που μονοπωλούν το ενδιαφέρον ή καλύτερα τις επιθυμίες και προτιμήσεις των ενδιαφερομένων αγοραστών ενοικιαστών στη πόλη της Λεμεσού. Τα ζητούμενα των αλλοδαπών πελατών των μεσιτών όπως αυτά καταγράφηκαν από την έρευνα μεσιτών, είναι περίπου τα ίδια με τις επιθυμίες που έχει καταγράψει η έρευνα πελατών. Ως εκ τούτου, στην περίπτωση το αλλοδαπών είναι πιο εμφανές πως το οικονομικό



μέρος δεν έπαιξε σημαντικό ρόλο ούτε στις επιθυμίες τους αλλά ούτε και στο τι πραγματικά ζητούν από τους μεσίτες. Στην περίπτωση των Κυπρίων φαίνεται πως οι επιθυμίες τους που καταγράφηκαν στην έρευνα πελατών, χωρίς τον οικονομικό περιορισμό, είναι διαφορετικές από τα πραγματικά ζητούμενα τους. Οι μεσίτες έχουν κατατάξει εντελώς διαφορετικά κυρίως τα τοπικά χαρακτηριστικά όπως για παράδειγμα το χαρακτηριστικό κοντά στη θάλασσα όπου ξεκάθαρα λένε πως είναι τελευταίο στα ζητούμενα των κυπρίων πελατών τους. Εάν λάβουμε υπόψη μας την γνώμη των μεσιτών, τις υψηλές αξίες των ακινήτων στις εν λόγω περιοχές, την επιθυμία των Κυπρίων που καταγράφηκε στην έρευνα πελατών (τέταρτη θέση), θα λέγαμε πως για τους κύπριους το οικονομικό είναι ένας αποτρεπτικός παράγοντας για απόκτηση κατοικίας σε παραθαλάσσιες περιοχές.

Εξαιρουμένου των μεθοδολογιών και των διαφορετικών χαρακτηριστικών που έχουν χρησιμοποιηθεί σε παρόμοιες έρευνες και εξαιρουμένου της έρευνας της Γενεύης, πολύ ψηλά στις επιθυμίες των καταναλωτών όπως και της δικής μας, βρίσκεται το χαρακτηριστικό της εύκολης πρόσβασης στην εργασία. Πολύ πιο σημαντικό ωστόσο φαίνεται να είναι αυτό το χαρακτηριστικό για του Κύπριους παρά για τους αλλοδαπούς.

## **11. Περιορισμοί**

Όπως κάθε έρευνα που διεξάγεται με ερωτηματολόγια υπόκειται σε αρκετούς περιορισμούς και μειονεκτήματα. Τα κίνητρα, πίεση χρόνου, προθυμία ή ο βαθμός κατανόησης των συμμετεχόντων ως προς τα πραγματικά ζητούμενα της έρευνας δεν είναι γνωστά. Μέσω της διαδικασίας που ακολουθήθηκε, τα άτομα που ενδιαφέρθηκαν για ενοικίαση ήταν πιο απρόθυμα να συμμετάσχουν στην έρευνα και κάποιοι εξ αυτών που συμμετείχαν, συμπλήρωσαν τα ερωτηματολόγια κατά την ξενάγηση τους σε οικιστικό ακίνητο. Είναι αβέβαιο εάν κατά την συμπλήρωση των ερωτηματολογίων αυτών ο συμμετέχοντας βρισκόταν κάτω από τις κατάλληλες συνθήκες ώστε να κατανοήσει ακριβώς τα ζητούμενα της έρευνας. Δεν ξέρουμε κατά ποσό οι παράγοντες όπως η παρουσία τους σε συγκεκριμένη τοποθεσία, συγκεκριμένο ακίνητο, συγκεκριμένη τιμή ακινήτου, η πίεση του χρόνου επηρέασαν τις πραγματικές τους επιθυμίες. Στην περίπτωση των αλλοδαπών συμμετεχόντων η γνώση τους ως προς τα τοπικά κυρίως χαρακτηριστικά της πόλης είναι λιγότερη σε αντίθεση με τους ντόπιους συμμετέχοντες. Ως εκ τούτου, δεν είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε εάν η σχέση τους σε επαγγελματικό αλλά και προσωπικό επίπεδο με διάφορους επαγγελματίες στο χώρο έχουν επηρεάσει ή κατευθύνει τις επιθυμίες τους προς συγκεκριμένη κατεύθυνση. Για παράδειγμα

ένα ποσοστό αλλοδαπών που συμμετείχαν στην έρευνα, είναι αποκλειστικοί πελάτες των γραφείων που διεξήγαγαν την έρευνα και έχουν ήδη λάβει πληροφορίες και συμβουλευτικές υπηρεσίες για την αγορά των οικιστικών ακινήτων της πόλης. Αυτό το γεγονός ίσως να επηρέασε σε κάποιο βαθμό τις πραγματικές επιθυμίες τους. Η επιλογή των χαρακτηριστικών έγινε με βάση την βιβλιογραφία αλλά και την σύμφωνη γνώμη επαγγελματιών στο χώρο. Είναι πολύ πιθανόν κάποιο χαρακτηριστικό να απουσιάζει από το ερωτηματολόγιο ή ένας αριθμός χαρακτηριστικών να είναι εντελώς ασήμαντος για τους συμμετέχοντες. Στην περίπτωση όπου ένας αριθμός χαρακτηριστικών είναι ασήμαντος για τον συμμετέχοντα, δεν είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε με ποιο σκεπτικό έχουν κατατάξει τα εν λόγω χαρακτηριστικά και περισσότερο σε πιο βαθμό έχουν επηρεάσει το αποτέλεσμα. Στην έρευνα των μεσιτών δεν συμπεριλήφθηκαν άλλες κατηγορίες προς ανάλυση πέραν του διαχωρισμού της υηκοότητας στην οποία αναφέρονται. Οι μεσίτες κατέταξαν τα εν λόγω χαρακτηριστικά με βάση την εμπειρία τους με αλλοδαπούς και κύπριους πελάτες οικιστικών ακινήτων. Στόχος ήταν η καταγραφή των σημαντικότερων χαρακτηριστικών με βάση τα ζητούμενα των πελατών τους. Όπως και στην περίπτωση που αναφέραμε στην έρευνα πελατών, δεν γνωρίζουμε το σκεπτικό κατάταξης των χαρακτηριστικών που δεν έχουν καμία σημασία για τους πελάτες τους.

Τα μεσιτικά γραφεία τα οποία συμμετείχαν στην έρευνα μας δεν δραστηριοποιούνται σε όλη την κτηματική αγορά της Λεμεσού αλλά κυρίως στο κεντροανατολικό κομμάτι της πόλης. Ως εκ τούτου, η αποχή από την έρευνα μας μεσιτικών γραφείων που δραστηριοποιούνται σε άλλες περιοχές της πόλης περιορίζει την γενίκευση συμπερασμάτων τουλάχιστον επι των συνολικών αποτελεσμάτων. Επίσης όπως προαναφέραμε απουσιάζει η συμβολή κατασκευαστικών εταιρειών όπως επίσης και των ιδιωτών πωλητών ή ενοικιαστών. Ως εκ τούτου και εφόσον το συγκεκριμένο δείγμα απουσιάζει από την έρευνα μας, δεν γνωρίζουμε κατά πόσον το συγκεκριμένο δείγμα θα είχε διαφορετικά ή παρόμοια αποτελέσματα με εκείνων του δείγματος της έρευνας μας και κατ' επέκταση τον αντίκτυπο που θα είχαν οι επιθυμίες και προτιμήσεις τους έναντι κυρίως του συνολικού αποτελέσματος.

Όσο αφορά τα τοπικά και ποιοτικά οικιστικά χαρακτηριστικά, παρόλο όλων των περιορισμών που προαναφέραμε για την εγκυρότητα των αποτελεσμάτων, πιστεύουμε πως τα αποτελέσματα ειδικά των αλλοδαπών υποψήφιων αγοραστών, ενοικιαστών και επενδυτών οικιστικών ακινήτων της πόλης της Λεμεσού, είναι πολύ πιο ασφαλή για την διεξαγωγή περαιτέρω συμπερασμάτων και γενίκευσης τους όσο αφορά τα ζητούμενα των ατόμων αυτών. Ο

κυριότερος λόγος είναι το ικανοποιητικό δείγμα που έχουμε συλλέξει από την ομάδα αυτή και κατά δεύτερο η ταύτιση των αποτελεσμάτων και των δυο ερευνών αφού και οι μεσίτες έχουν κατατάξει την πλειονότητα των χαρακτηριστικών στις ίδιες θέσεις. Έχουμε την πεποίθηση παρόλους τους περιορισμούς, πως τουλάχιστον για την περιοχή κεντροανατολικά της πόλης όπου φαίνεται πως είναι και η περιοχή ενδιαφέροντος τους, τα αποτελέσματα της έρευνας μας αντικατοπτρίζουν τις επιθυμίες και προτιμήσεις των αλλοδαπών ενδιαφερομένων κατά μεγάλο βαθμό ή τουλάχιστον σε ένα ευρύτερο πλαίσιο. Επίσης, ένα σημαντικό στοιχείο που πρέπει να αναφέρουμε για του αλλοδαπούς είναι πως ο οικονομικός παράγοντας φαίνεται πως δεν διαφοροποιεί τις επιθυμίες τους όπως φάνηκε στην περίπτωση των Κυπρίων. Όσο αφορά την καταγραφή ζήτησης και στο αν έχει απαντηθεί το πρώτο ερώτημα της έρευνας μας: Ποιοι είναι οι ενδιαφερόμενοι οικιστικών ακινήτων της πόλης και από που προέρχονται, μπορούμε να πούμε πως το ερώτημα έχει απαντηθεί κατά μέρος. Σίγουρα από όλα τα δεδομένα που έχουμε συλλέξει, η ζήτηση οικιστικών ακινήτων από αλλοδαπούς δεν υπερέχει έναντι των Κυπρίων, ωστόσο είμαστε σε θέση να πούμε με περισσότερη ασφάλεια πως η ζήτηση οικιστικών ακινήτων από αλλοδαπούς (κυρίως εκτός Ε.Ε.) μέσω μεσιτικών γραφείων υπερέχει κατά πολύ έναντι των Κυπρίων κυρίως στο κεντροανατολικό κομμάτι της πόλης όπου εδρεύουν τα εν λόγω μεσιτικά γραφεία.

Στην περίπτωση δε των Κυπρίων παρόλο που το δείγμα που συλλέξαμε είναι μικρό, θεωρούμε πως σε δυο τουλάχιστον χαρακτηριστικά τα αποτελέσματα μπορούν να γενικευθούν σε ένα ευρύτερο πλαίσιο. Το πρώτο είναι η εύκολη πρόσβαση στην εργασία που είναι και το πρώτο στην λίστα επιθυμιών τους αλλά και στα πραγματικά ζητούμενα των Κυπρίων μέσω των αποτελεσμάτων της έρευνας μεσιτών. Η ισχυρή άποψη των μεσιτών για το εν λόγω χαρακτηριστικό αλλά και του δείγματος αναδεικνύουν την σημαντικότητα της εγγύτητας του σπιτιού από την εργασία και πως είναι ένα σημαντικό στοιχείο κατά την επιλογή των Κυπρίων όσο αφορά την επιλογή του σπιτιού τους. Όπως προαναφέραμε στα αρχικά στάδια της μελέτης μας, η απόσταση από την εργασία επηρεάζει άμεσα το προϋπολογισμό ενός νοικοκυριού και σε συνδυασμό με την απουσία των δημοσίων συγκοινωνιών ίσως να επηρεάζει και σε μεγαλύτερο βαθμό τα νοικοκυριά στην Κύπρο από άλλες χώρες του εξωτερικού. Πέραν τούτου, ένα στοιχείο της κυπριακής κοινωνίας που είναι οι δυνατοί οικογενειακοί δεσμοί των Κυπρίων, φαίνεται πως επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό την απόφαση τους για την τοποθεσία του σπιτιού τους. Οι Κύπριοι στην έρευνα μας έχουν πολύ ψηλά στις προτιμήσεις τους την κοντινή απόσταση από αλλά μέλη

της οικογένειας τους αφού το κατέταξαν τρίτο στις επιθυμίες τους ενώ αυτό το επιβεβαιώνουν και οι μεσίτες αφού το έχουν κατατάξει δεύτερο στα ζητούμενα των κυπρίων πελατών τους. Συνυπολογίζοντας και άλλους παράγοντες όπως την κουλτούρα των Κυπρίων και των ισχυρών οικογενειακών δεσμών και αλληλοβοήθειας μεταξύ των μελών της κυπριακής οικογένειας, έχουμε την πεποίθηση πως τα μέλη της οικογένειας επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό την απόφαση των Κυπρίων για την επιλογή της τοποθεσίας της κατοικίας τους.

## **12. Εισηγήσεις για περαιτέρω έρευνα και μελέτη επι του θέματος**

Η έρευνα μας πραγματοποιήθηκε σε μια περίοδο καλών οικονομικών συνθήκων όπου η ζήτηση οικιστικών ακινήτων είναι μεγάλη. Μελλοντική έρευνα καταγραφής της ζήτησης σε περιόδους κακών ή ακόμα καλύτερων οικονομικών συνθήκων θα είναι ένα πολύ σημαντικό στοιχείο για επαγγελματίες στο χώρο οικιστικών ακινήτων. Ενδιαφέρον θα ήταν η σύγκριση διαφορετικού ρυθμού ανάπτυξης (ΑΕΠ), ανεργίας και πληθωρισμού έναντι της ζήτησης οικιστικών μονάδων αλλά και των επιθυμιών ή προτιμήσεων των ενδιαφερομένων αγοραστών, ενοικιαστών. Επίσης σημαντικό στοιχείο θα είναι και η καταγραφή των υπηκοοτήτων των ενδιαφερομένων σε διαφορετικές οικονομικές συνθήκες.

Ενδιαφέρον είναι και η περαιτέρω εξέταση του πρώτου κατά προτίμηση χαρακτηριστικού των συμμετεχόντων της έρευνας πελατών όπου προτιμούν το ακίνητο τους να βρίσκεται στο παραλιακό μέτωπο της πόλης ή πολύ κοντά σε αυτό. Οι μελετητές μπορούν να εξετάσουν σε μελλοντικό χρόνο κατά πόσο οι επιθυμίες ή προτιμήσεις των ιδιοκτητών οικιστικών ακινήτων του παραλιακού μετώπου έχουν αλλάξει και πόσο πρόθυμοι είναι να ανταλλάξουν της κατοικίες τους με άλλες τοποθεσίες της πόλης ή με πόσα περισσότερα τετραγωνικά μετρά είναι πρόθυμοι να αντάλλαζαν τις κατοικίες τους, τι είδους ακίνητα θα προτιμούσαν και ποια είναι τα εναλλακτικά τοπικά χαρακτηριστικά που προτιμούν. Με τους ρυθμούς ανάπτυξης του παραλιακού μετώπου σε λίγα χρόνια αναμένεται σημαντική απομείωση της διαθέσιμης γης και ως εκ τούτου η έρευνα για τις εναλλακτικές προτιμήσεις των ιδιοκτητών ή και ενδιαφερόμενων αγοραστών ίσως δώσει κατευθυντήριες γραμμές σε κατασκευαστικές εταιρείες για τις πιθανές εναλλακτικές τοποθεσίες, είδος ακινήτων, τετραγωνικών μέτρων αλλά και σε επίπεδο συμβουλευτικών υπηρεσιών και στρατηγικών μάρκετινγκ σε μεσίτες και άλλους επαγγελματίες που ασχολούνται στην πώληση, διαχείριση, ανταλλαγή ακινήτων κτλ.

Σημαντικό θέμα που απασχολεί τους ειδικούς στο χώρο των ακινήτων της πόλης, είναι η επικείμενη ανάπτυξη της περιοχής κεντροδυτικά της πόλης και τι αντίκτυπο θα έχει στην κτηματική αγορά της πόλης. Η ανάπτυξη ξεκίνησε πριν από μερικά χρόνια με την ανέγερση του εμπορικού κέντρου (My Mall) και έπειτα την επικείμενης ανέγερσης του μεγαλύτερου καζίνο της Ευρώπης που αναμένεται να ολοκληρωθεί σε λίγα χρόνια. Η δημιουργία θεματικών πάρκων, κέντρων ψυχαγωγίας, συναυλιακών χώρων και της ανάπτυξης γενικότερα που αναμένεται στην δυτική πλευρά της πόλης, ίσως αλλάξει τις επιθυμίες και προτιμήσεις των καταναλωτών. Μελλοντική έρευνα που μπορεί να πραγματοποιηθεί όταν όλα τα έργα θα έχουν ολοκληρωθεί, θα μπορούσε να συμπεριλάβει αυτά τα τοπικά χαρακτηριστικά και την επίδραση τους στις επιθυμίες και προτιμήσεις των καταναλωτών.

Επίσης ακόμα ένα σημαντικό στοιχείο που ανέδειξε η έρευνα μας είναι η σημαντικότητα των λιανικών υπηρεσιών. Μπορεί το χαρακτηριστικό αυτό να μην είναι πρώτο στις επιθυμίες ή προτιμήσεις των καταναλωτών ωστόσο χρίζει περεταίρω εξετάσεις και μελέτης λόγω της χαμηλής τυπικής απόκλισης που παρατηρήθηκε και στις δυο έρευνες. Το χαρακτηριστικό αυτό στην έρευνα μας είναι γενικού προσδιορισμού και δεν προσδιορίζει τοποθεσία της πόλης ή συγκεκριμένα εμπορικά ακίνητα και αγορές. Μελλοντική έρευνα θα μπορούσε να εξετάσει συγκεκριμένα ακίνητα λιανικών υπηρεσιών όπως του παραδοσιακού εμπορικού κέντρου, My Mall Λεμεσού ή μεγάλων υπεραγορών και τι επίδραση έχουν αυτά τα ακίνητα στην λήψη απόφασης των νοικοκυριών για μετακίνηση τους στην εν λόγω περιοχή ή ακόμα και επίδρασης τους στις τιμές των οικιστικών ακινήτων της περιοχής.

Η αλλαγή των δημογραφικών δεδομένων είναι γεγονός στην πόλη της Λεμεσού αφού με την ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση και έπειτα των κυβερνητικών αποφάσεων περί πολιτογράφησης πάρα πολλοί υπήκοοι ξένων κρατών έχουν εγκατασταθεί στην πόλη. Μελλοντική έρευνα σε συγκεκριμένες περιοχές της πόλης όπου παρατηρείται μεγάλη εγκατάσταση ξένων υπηκόων θα μπορούσε να συμπεριλάβει ποιοτικά χαρακτηριστικά τα οποία δεν ήταν δυνατόν λόγω της φύσης της έρευνας μας να συμπεριληφθούν, όπως το αίσθημα του ανήκειν, καλής γειτονίας, καλή γειτονιά και αίσθημα ασφάλειας. Η έρευνα θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί σε συγκριτικό επίπεδο δυο ανόμοιων περιοχών όπου η μια θα κατέγραφε τις επιθυμίες των κατοίκων μιας ανώτερης ποιοτικά περιοχής ενώ η άλλη μιας κατώτερου ποιοτικά περιοχής. Τα αποτελέσματα θα μπορούσαν να δώσουν χρήσιμες πληροφορίες ως προς τις αλλαγές που έχουν φέρει σε κοινωνικό επίπεδο, η εγκατάσταση ξένων υπηκόων υψηλής

εισοδηματικής στάθμης (στην περίπτωση της ανώτερης ποιοτικά περιοχής) και τι αλλαγές έχει επιφέρει η εγκατάσταση υπηκόων κατώτερων ή πολύ χαμηλών εισοδηματικών κριτηρίων σε μια κατώτερου επιπέδου περιοχή.

### **13. Αναφορές**

#### **13.1 Βιβλιογραφία**

1. Abdullah, L., Nor, S.I.B.M., Jumadi, S.N. and Arshad, S.H., 2012, April. First-time home buyers: Factors influencing decision making. In International Conference on Innovation and Technology for Sustainable Built Environment (pp. 249-254).
2. Al Nahdi, T. S., Ghazzawi, O. H., & Bakar, A. H. A. (2015). Behavioral factors affecting real estate purchasing. *International Journal of Business and Social Science*, 6(8), 147-150.
3. Aliyev, K., Amiraslanova, M., Bakirova, N. and Eynizada, N., 2019. Determinants of housing prices in Baku: empirical analyses. *International Journal of Housing Markets and Analysis*.
4. Atack J, Margo RA. (1998) "Location, Location, Location!" The Price Gradient for Vacant Urban Land: New York, 1835 to 1900. *Journal of Real Estate Finance & Economics*. 1998;16(2)
5. Beckers, P. and Boschman, S. (2019) 'Residential choices of foreign highly skilled workers in the Netherlands and the role of neighbourhood and urban regional characteristics', *Urban Studies*, 56(4), pp. 760–777.
6. Bender, A. et al. (1997) 'An Analysis of Perceptions Concerning the Environmental Quality of Housing in Geneva', *Urban Studies*, 34(3), pp. 503–513.
7. Bender, A., Din, A., Hoesli, M., & Brocher, S. (2000). Environmental preferences of homeowners: further evidence using the AHP method. *Journal of Property Investment & Finance*, 18(4), 445-455.
8. Burgess, S., Greaves, E., Vignoles, A., & Wilson, D. (2015). What parents want: School preferences and school choice. *The Economic Journal*, 125(587), 1262-1289.
9. Carswell, A. T. (2012) *The Encyclopedia of Housing*, Second Edition.
10. Chin, Hoong Chor, and Kok Wai Foong. "Influence of school accessibility on housing values." *Journal of urban planning and development* 132, no. 3 (2006): 120-129.

11. Clark, W. A. V., & Onaka, J. L. (1983). Life Cycle and Housing Adjustment as Explanations of Residential Mobility. *Urban Studies*, 20(1), 47–57.
12. Coolen, Henny & Hoekstra, Joris. (2001). Values as determinants of preferences for housing attributes. *Journal of Housing and the Built Environment*. 16. 285-306.
13. Dong, Lili & Wang, Wei. (2018). Influence of Social Factors on the Group Belongingness of Residents in Small Towns and Its Underlying Neural Base. *NeuroQuantology*.16, no. 6 (2018).
14. Dziauddin, M. F., & Idris, Z. (2017). Use of Geographically Weighted Regression (GWR) Method to Estimate the Effects of Location Attributes on the Residential Property Values. *The Indonesian Journal of Geography*, 49(1), 97.
15. Ferlan, N., Bastic, M., & Psunder, I. (2017). Influential Factors on the Market Value of Residential Properties. *Engineering Economics*, 28(2), 135–144.
16. Forrest, R., & Kearns, A. (2001). Social cohesion, social capital and the neighbourhood. *Urban studies*, 38(12), 2125-2143.
17. Ge, J., & Hokao, K. (2006). Research on Residential Lifestyles in Japanese Cities from the Viewpoints of Residential Preference, Residential Choice and Residential Satisfaction. *Journal Landscape and Urban Planning*, 78, 165-178
18. Haider, M., & Miller, E. J. (2000). Effects of Transportation Infrastructure and Location on Residential Real Estate Values: Application of Spatial Autoregressive Techniques. *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, 1722, 1–8.
19. Hromada, E. (2018). Analysis of Relationship between Market Value of Property and Its Distance from Center of Capital. *Engineering for Rural Development - International Scientific Conference*, 646–651.
20. Jim, C.Y. and Chen, W.Y. (2006), “Impacts of urban environmental elements on residential housing prices in Guangzhou (China)”, *Landscape and Urban Planning*, Vol. 78, pp. 422-34.



21. Kain, J. F., & Quigley, J. M. (1975). The Demand for Individual Housing Attributes. In *Housing Markets and Racial Discrimination: A Microeconomic Analysis* (pp. 231-255). NBER.
22. Kauko, T. (2003). Residential property value and locational externalities: On the complementarity and substitutability of approaches. *Journal of Property Investment & Finance*, 21(3), 250-270.
23. Kauko, T. (2007). An Analysis of Housing Location Attributes in the Inner City of in the Inner City of Budapest, Hungary, Using Expert Judgements. *International Journal of Strategic Property Management*, 11(4), 209–225.
24. Kellekci, Ö. L., & Berköz, L. (2006). Mass housing: user satisfaction in housing and its environment in Istanbul, Turkey. *European Journal of Housing Policy*, 6(1), 77-99.
25. Kempa, O., Krajewska, M., Palicki, S., Račka, I., & Wójta-Kempa, M. (2015). Students' Preferences On The Residential Real Estate Market In Polish Cities. *Real Estate Management & Valuation*, 23(1), 90–102.
26. Kim, T. K., Horner, M. W., & Marans, R. W. (2005). Life cycle and environmental factors in selecting residential and job locations. *Housing studies*, 20(3), 457-473
27. Kumar, Y., & Khandelwal, U. (2018). Factors Affecting Buying Behaviour in the Purchase of Residential Property: A Factor Analysis Approach. *International Journal on Customer Relations*, 6(2), 27–32.
28. Lansing, John & Marans, Robert. (1969). Evaluation of Neighborhood Quality. *Journal of the American Institute of Planners*. 35. 195-199.
29. Ligus, M., & Peternek, P. (2016). Measuring structural, location and environmental effects: A hedonic analysis of housing market in Wroclaw, Poland. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 220, 251-260.
30. McCord, J., McCord, M., McCluskey, W., Davis, P. T., McIlhatton, D., & Haran, M. (2014). Effect of public green space on residential property values in Belfast metropolitan area. *Journal of Financial Management of Property and Construction*, 19(2), 117-137.

31. Molin, E.; Oppewal Harmen and Timmermans Harry. (1996). Predicting consumer response to new housing: A stated choice experiment. *Netherland Journal of Housing and the Built Environment*, 11(3), 297-311.
32. Nicholls, S., & Crompton, J. L. (2005). The impact of greenways on property values: Evidence from Austin, Texas. *Journal of Leisure Research*, 37(3), 321-341.
33. Pearson, T. D. (1991). Location! Location! Location! What is location? *Appraisal Journal*, 59(1), 7.
34. Peng, T.-C., & Chiang, Y.-H. (2015). The non-linearity of hospitals' proximity on property prices: experiences from Taipei, Taiwan. *Journal of Property Research*, 32(4), 341–361.
35. Simangunsong, Partomi & Alimudin, Arasy & Nizarudin Wajdi, Muh. (2017). The Factors Affecting Land Prices In Housing Location In Sidoarjo Regency. *THE SPIRIT OF SOCIETY JOURNAL*. 1. 37. 10.29138/scj.v1i1.434.
36. Sinniah, G. K., Zaly Shah, M., Vigar, G., & Teguh Aditjandrad, P. (2014). Residential Location Preferences. The Significance of Socio-Cultural and Religious Attributes. *TeMA Journal of Land Use, Mobility and Environment*, 7(2), 223-238.
37. Supriyono, H., & Sari, C. P. (2018). Developing Decision Support Systems Using the Weighted Product Method for House Selection. *AIP Conference Proceedings*, 1977(1), 1–7.
38. Tan, T.H., 2010. The impact of neighborhood types on the prices of residential properties. *Sunway Academic Journal*, 7, pp.77-88.
39. Teck-Hong, T., 2011. Neighborhood preferences of house buyers: the case of Klang Valley, Malaysia. *International Journal of Housing Markets and Analysis*.
40. Timmermans, H., Molin Eric and Noorwijk van Lily. (1994). Housing choice processes: Stated versus revealed modeling approaches. *Netherland Journal of Housing and the Built Environment*, 9(3), 215-227.
41. Türkoğlu, H. D. (1997). Residents satisfaction of housing environments: The case of Istanbul, Turkey. *Landscape and Urban Planning*, 39, 55– 67.

42. Wang, D. and Li, S.-M. (2004) 'Housing Preferences in a Transitional Housing System: The Case of Beijing, China', *Environment and Planning A: Economy and Space*, 36(1), pp. 69–87.
43. Winger, A. R. (1973). How important is distance from the center of the city as a determinant of urban residential land values. *Appraisal Journal*, 41(4).
44. Wu, F., 2010. Housing environment preference of young consumers in Guangzhou, China. *Property Management*.

### 13.2 Πηγές

---

<sup>1</sup> Πηγή 1: Πανεπιστήμιο Κύπρου

<https://www.ucy.ac.cy/pakepe/el/research-services/research-kind>

<sup>2</sup> Πηγή 2: Eurostat Statistics:

[https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=National accounts and GDP/el](https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=National_accounts_and_GDP/el)

<sup>3</sup> Πηγή 3: Υπουργείο Οικονομικών

[http://mof.gov.cy/assets/modules/wnp/articles/201811/447/docs/macrofigures2005\\_21\\_oct\\_2018\\_el.pdf](http://mof.gov.cy/assets/modules/wnp/articles/201811/447/docs/macrofigures2005_21_oct_2018_el.pdf)

<sup>4</sup> Πηγή 4: Κεντρική Τράπεζα Κύπρου

<https://www.centralbank.cy/el/the-governor/previous-governors/previous-governor-speeches/panicos-o.-demetriades/29032014>

<sup>5</sup> Πηγή 6: Υπουργείο Οικονομικών Κύπρου

[http://mof.gov.cy/assets/modules/wnp/articles/201911/544/docs/oikonomikes\\_ekselikseis\\_prooptikes\\_20.pdf](http://mof.gov.cy/assets/modules/wnp/articles/201911/544/docs/oikonomikes_ekselikseis_prooptikes_20.pdf)

<sup>6</sup> Πηγή 7: Eurostat Statistics

<https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=NationalaccountsandGDP/el>

<sup>7</sup> Πηγή 9: Υπουργείο Οικονομικών Κύπρου

[http://mof.gov.cy/assets/modules/wnp/articles/201911/544/docs/oikonomikes\\_ekselikseis\\_prooptikes\\_20.pdf](http://mof.gov.cy/assets/modules/wnp/articles/201911/544/docs/oikonomikes_ekselikseis_prooptikes_20.pdf)

<sup>8</sup> Πηγή 5: Ετήσια Έκθεση 2012-2013 Συνδέσμου Τραπεζών Κύπρου

[https://acb.com.cy/wpcontent/uploads/2016/01/2012\\_2013.pdf](https://acb.com.cy/wpcontent/uploads/2016/01/2012_2013.pdf)

<sup>9</sup> Πηγή 8: Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα

---

<https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/hicp/html/index.el.html>

<sup>10</sup> Πηγή 6: Τμήμα Κτηματολογίου και Χωρομετρίας

<https://portal.dls.moi.gov.cy/en-us/data-files/Pages/default.aspx>

<sup>11</sup> Πηγή 10: Κεντρική Τράπεζα Κύπρου

[https://www.centralbank.cy/images/media/pdf\\_el/RPPI-2019Q2-GR.pdf](https://www.centralbank.cy/images/media/pdf_el/RPPI-2019Q2-GR.pdf)

<sup>12</sup> Πηγή 11: RICS

<https://www.rics.org/uk/news-insight/research/market-surveys/cyprus-property-price-indices/>

<sup>13</sup> Πηγή 12: Στατιστική Υπηρεσία Κύπρου

[https://www.mof.gov.cy/mof/cystat/statistics.nsf/industry\\_construction\\_62main\\_keyfarchive\\_gr/industry\\_construction\\_62main\\_keyfarchive\\_gr?OpenForm&yr=2019C2F83D54DCEF1189555DA9B7BEFE3B9E&n=2019](https://www.mof.gov.cy/mof/cystat/statistics.nsf/industry_construction_62main_keyfarchive_gr/industry_construction_62main_keyfarchive_gr?OpenForm&yr=2019C2F83D54DCEF1189555DA9B7BEFE3B9E&n=2019)

<sup>14</sup> Πηγή 14: Στατιστική Υπηρεσία Κύπρου:

[https://www.mof.gov.cy/mof/cystat/statistics.nsf/populationcondition\\_21main\\_gr/populationcondition\\_21main\\_gr?OpenForm&sub=1&sel=4](https://www.mof.gov.cy/mof/cystat/statistics.nsf/populationcondition_21main_gr/populationcondition_21main_gr?OpenForm&sub=1&sel=4)

<sup>15</sup> Πηγή 15 : PWC – Cyprus Real Estate Market H1 2019

<https://www.pwc.com.cy/en/industries/assets/realestate-first-half-inreview-2019.pdf>

<sup>16</sup> Πηγή 16: Υπουργείο Εσωτερικών

[http://www.moi.gov.cy/moi/moi.nsf/all/984B4923FCF3CAE8C22583FE001E1070/\\$file/KYPIPIAKO%20EΠΕΝΔΥΤΙΚΟ%20ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ\\_15.5.2019.pdf?openelement](http://www.moi.gov.cy/moi/moi.nsf/all/984B4923FCF3CAE8C22583FE001E1070/$file/KYPIPIAKO%20EΠΕΝΔΥΤΙΚΟ%20ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ_15.5.2019.pdf?openelement)

<sup>17</sup> Πηγή 17: Στατιστική Υπηρεσία Κύπρου

<https://portal.dls.moi.gov.cy/elgr/datafiles/Documents/%CE%A3%CE%A4%CE%91%CE%A4%CE%99%CE%A3%CE%A4%CE%99%CE%9A%CE%91%20%CE%A0%CE%A9%CE%9B%CE%97%CE%A3%CE%95%CE%A9%CE%9D%20%CE%A3%CE%95%20%CE%91%CE%9B%CE%9B%CE%9F%CE%94%CE%91%CE%A0%CE%9F%CE%A5%CE%A3%202019.pdf>

<sup>18</sup> Πηγή 18 : PWC – Cyprus Real Estate Market H1 2019

<https://www.pwc.com.cy/en/industries/assets/realestate-first-half-inreview-2019.pdf>

<sup>19</sup> Πηγή 18: Κεντρική Τράπεζα Κύπρου

[https://www.centralbank.cy/images/media/pdf/%CE%94%CE%B5%CE%AF%CE%BA%CF%84%CE%B7%CF%82%20%CE%A4%CE%B9%CE%BC%CF%8E%CE%BD%20%CE%9A%CE%B1%CF%84%CE%BF%CE%B9%CE%BA%CE%B9%CF%8E%CE%BD%202018Q2\\_Final0002.pdf](https://www.centralbank.cy/images/media/pdf/%CE%94%CE%B5%CE%AF%CE%BA%CF%84%CE%B7%CF%82%20%CE%A4%CE%B9%CE%BC%CF%8E%CE%BD%20%CE%9A%CE%B1%CF%84%CE%BF%CE%B9%CE%BA%CE%B9%CF%8E%CE%BD%202018Q2_Final0002.pdf)

---

<sup>20</sup> Πηγή 18: Κεντρική Ευρωπαϊκή Επιτροπή  
[https://ec.europa.eu/education/study-in-europe/news-views/country-in-the-spotlight-cyprus\\_enhe\\_spotlight](https://ec.europa.eu/education/study-in-europe/news-views/country-in-the-spotlight-cyprus_enhe_spotlight)

<sup>21</sup> Πηγή 19: Στατιστική Υπηρεσία Κύπρου  
<https://portal.dls.moi.gov.cy/el-gr/data-files>

## 14. Παραρτήματα

### Ερωτηματολόγιο έρευνας Πελατών – Μέρος Α

<b>Student: George Toulias</b> <b>Email: g.toulias@nup.ac.cy</b> <b>Programme: Master in Real Estate</b>	<b>Neapolis University of Pafos</b> <b>School of Architecture, Land and</b> <b>Environmental Sciences</b>						
<b>Master's Dissertation Questionnaire: The preferences of buyers/renters of residential properties in Limassol in terms of the housing location characteristics</b>							
My name is George Toulias and I am currently studying in the MSc Real Estate programme of Neapolis University Pafos. This survey and results will be used for my dissertation thesis. The questionnaire is prepared for and addressed only to <b>potential buyers, long-term renters and investors of residential properties</b> . The aim of this survey is to analyse which housing location characteristics are more important/most preferable for the buyers/renters/investors of residential properties in Limassol with the current market conditions. Eight location characteristics have been chosen through pilot study with real estate experts operate in the city of Limassol and bibliography study. The questionnaire is simple and wouldn't take more than five minutes to complete.							
<b>Confidentiality:</b> The completion of this questionnaire is anonymous as per the request of the real estate agent offices. All personal details and responses of the participants will remain confidential							
					<b>Other</b>		
<b>Nationality</b>	Cypriot	Greek	Russian	Israeli			
<b>Sex</b>	Male	Female					
<b>Age</b>							
<b>Marital Status</b>	Single	Maried					
<b>Number of children</b>		Age					
<b>Type of Property</b>	House	Apartment					
<b>Purpose</b>	Buy	Rent	Investment				

## Ερωτηματολόγιο έρευνας Πελατών – Μέρος Β

<b>Guidance</b>							
Please review the below characteristics and answer the question : <u>Which are the most important amenities I would like to have near the location of my house/apartment?</u>							
<b>Note: This is a survey focusing on preferences of housing Location characteristics so the budget shouldn't be a constraint for any selection you make. In simple words, we care about only for your preferences and not whether you can buy or rent a specific property at a specific location.</b>							
<b>Completion Process</b>							
Please rate from scale of 1 to 8 with 1 being your most preferable and 8 being your least preferable housing location characteristic. Please complete all cells with your preferable ranking. Start from your most preferable ( 1 ) to your least preferable ( 8 ). For ease of completion, delete each number you use before you choose your next preferable characteristic.							
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Location Characteristics</b>						<b>RATE</b>	
Proximity to City Center: Easy access to the center of Limassol							
Proximity to Workplace: Being close to your workplace							
Education Facility: Close to private schools							
Retail Services: Near of shops, shopping malls, stores, supermarkets and markets							
Near to the sea: Home on the beach front or short distance from sea							
Sea view: Home not close to the sea but with sea view ( upper hills on the north )							
Close to Family: Home location in a short distance from family							
Entertainment: Near to restaurants, pubs, night clubs etc.							
<b>Gratidutes</b>							
I would like to thank all the participants and contributors for the completion of this questionnaire. Out of this survey, I hope that the outcome will be helpful and useful for better understanding the needs and wants of the residential real estate customers in Limassol.							

## Ερωτηματολόγιο Έρευνας Μεσιτών

<b>Student: George Toulias</b> <b>Email: g.toulias@nup.ac.cy</b> <b>Programme: Master in Real Estate</b>	<b>Neapolis University of Pafos</b> <b>School of Architecture, Land and Environmental Sciences</b>																
<b>Master's Dissertation Questionnaire: The preferences of buyers/renters of residential properties in Limassol in terms of the housing location characteristics</b>																	
<p>My name is George Toulias and I am currently studying in the MSc Real Estate programme at Neapolis University Pafos. This survey and results will be used for my dissertation thesis. The questionnaire is prepared and addressed to real estate agents in Limassol. The aim of this survey is to analyse which housing Location characteristics are more important/most preferable for the buyers/renters of residential properties in Limassol with the current market conditions. Eight location characteristics have been chosen through pilot study with real estate experts that operate in the city of Limassol, from similar surveys in other countries and bibliography study. The questionnaire is simple and wouldn't take long to complete.</p>																	
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%; padding: 2px;"><b>Notes and Guidance</b></td> <td style="padding: 2px;"> <p>According to your experience in the residential market of Limassol and conducting with clients, which of the below eight characteristics are more important for your clients. Please specify first if the majority of your clients are Cypriots or Foreigners and rate the importance of each characteristic according to the demand of the particular group you are referring to. Do not include short term requests, only long term renters and purchases. I acknowledge the fact that parameters like Age, Marital status, Budget etc. would have different results, but what we really need is the overall picture of the housing locational preferences of the buyers/renters of residential properties according to Nationality. If your time and experience allows it, you can complete two questionnaires, one for each nationality type. Completed dissertation presenting and analysed the results will be provided to all participants upon request.</p> </td> </tr> </table>		<b>Notes and Guidance</b>	<p>According to your experience in the residential market of Limassol and conducting with clients, which of the below eight characteristics are more important for your clients. Please specify first if the majority of your clients are Cypriots or Foreigners and rate the importance of each characteristic according to the demand of the particular group you are referring to. Do not include short term requests, only long term renters and purchases. I acknowledge the fact that parameters like Age, Marital status, Budget etc. would have different results, but what we really need is the overall picture of the housing locational preferences of the buyers/renters of residential properties according to Nationality. If your time and experience allows it, you can complete two questionnaires, one for each nationality type. Completed dissertation presenting and analysed the results will be provided to all participants upon request.</p>														
<b>Notes and Guidance</b>	<p>According to your experience in the residential market of Limassol and conducting with clients, which of the below eight characteristics are more important for your clients. Please specify first if the majority of your clients are Cypriots or Foreigners and rate the importance of each characteristic according to the demand of the particular group you are referring to. Do not include short term requests, only long term renters and purchases. I acknowledge the fact that parameters like Age, Marital status, Budget etc. would have different results, but what we really need is the overall picture of the housing locational preferences of the buyers/renters of residential properties according to Nationality. If your time and experience allows it, you can complete two questionnaires, one for each nationality type. Completed dissertation presenting and analysed the results will be provided to all participants upon request.</p>																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%; padding: 2px;"><b>Completion Process</b></td> <td style="padding: 2px;"> <p>Circle the nationality of your clientele. Please review the selected locational characteristics and then rate from scale of 1 to 8 with 1 being the most important and 8 being the least important housing location characteristic. For ease of completion, delete each number you use before you choose the next characteristic. Use your knowledge and recent experience within the market of Limassol and answer the question: What are the most important housing location characteristics for Cypriots or for Foreigners whichever applies to the group your answers refer to.</p> </td> </tr> </table>		<b>Completion Process</b>	<p>Circle the nationality of your clientele. Please review the selected locational characteristics and then rate from scale of 1 to 8 with 1 being the most important and 8 being the least important housing location characteristic. For ease of completion, delete each number you use before you choose the next characteristic. Use your knowledge and recent experience within the market of Limassol and answer the question: What are the most important housing location characteristics for Cypriots or for Foreigners whichever applies to the group your answers refer to.</p>														
<b>Completion Process</b>	<p>Circle the nationality of your clientele. Please review the selected locational characteristics and then rate from scale of 1 to 8 with 1 being the most important and 8 being the least important housing location characteristic. For ease of completion, delete each number you use before you choose the next characteristic. Use your knowledge and recent experience within the market of Limassol and answer the question: What are the most important housing location characteristics for Cypriots or for Foreigners whichever applies to the group your answers refer to.</p>																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%; padding: 2px;">Nationality of Customers</td> <td style="width: 15%; padding: 2px;">Cypriots</td> <td style="width: 15%; padding: 2px;">Foreigners</td> <td style="width: 30%;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 2px;"><b>1</b></td> <td style="text-align: center; padding: 2px;"><b>2</b></td> <td style="text-align: center; padding: 2px;"><b>3</b></td> <td style="text-align: center; padding: 2px;"><b>4</b></td> <td style="text-align: center; padding: 2px;"><b>5</b></td> <td style="text-align: center; padding: 2px;"><b>6</b></td> <td style="text-align: center; padding: 2px;"><b>7</b></td> <td style="text-align: center; padding: 2px;"><b>8</b></td> </tr> </table>		Nationality of Customers	Cypriots	Foreigners		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>				
Nationality of Customers	Cypriots	Foreigners															
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 75%; padding: 2px;">Location Characteristics</th> <th style="width: 25%; padding: 2px;">RATE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="padding: 2px;">Proximity to City Center: Easy access to the center of Limassol</td> <td style="width: 25%;"></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Proximity to Workplace: Being close to their workplace</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Education Facility: Close to private schools</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Retail Service: Near of shops, shopping malls, stores, supermarkets and markets</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Near the sea: Home on the beach front or short distance from sea</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Sea view: Home not close to the sea but with sea view ( upper hills on the north )</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Close to Family: Home location in a short distance from family</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Location Characteristics	RATE	Proximity to City Center: Easy access to the center of Limassol		Proximity to Workplace: Being close to their workplace		Education Facility: Close to private schools		Retail Service: Near of shops, shopping malls, stores, supermarkets and markets		Near the sea: Home on the beach front or short distance from sea		Sea view: Home not close to the sea but with sea view ( upper hills on the north )		Close to Family: Home location in a short distance from family	
Location Characteristics	RATE																
Proximity to City Center: Easy access to the center of Limassol																	
Proximity to Workplace: Being close to their workplace																	
Education Facility: Close to private schools																	
Retail Service: Near of shops, shopping malls, stores, supermarkets and markets																	
Near the sea: Home on the beach front or short distance from sea																	
Sea view: Home not close to the sea but with sea view ( upper hills on the north )																	
Close to Family: Home location in a short distance from family																	



