

## Konut Tercihinde Cinsiyet Etkili mi? Davranışsal İktisat ve Rasyonelite Paradoksu<sup>1</sup>

Oğuzhan Caner ATABEYLİ<sup>2</sup>  
Şerafettin KELEŞ<sup>3</sup>

**Makale Geliş Tarihi:** 03.03.2020 **Makale Kabul Tarihi:** 12.10.2020

**Makale Türü:** Araştırma makalesi

**Atf:** Atabeyli, O., C. & Keleş, Ş. (2020). Konut Tercihinde Cinsiyet Etkili mi? Davranışsal İktisat ve Rasyonelite Paradoksu, *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 8(2), 126-145.

### ÖZ

*Bu çalışmanın amacı, davranışsal iktisat kapsamında kadın ve erkek bireylerin konut tercihinde farklı davranış sergileyip sergilemediklerini araştırmaktır. Erzincan ili merkez ilçe ve ilçeye bağlı beldeler çalışmanın evrenini oluşturmaktadır. Erzincan ilinde ikamet eden bireyler alt, orta ve üst gelir grubuna ayrılarak tabakalı örneklem oluşturulmuştur. Alt, orta ve üst gelir grubundan belirlenen oran dahilinde 195 erkek ve 201 kadın olmak üzere örneklem büyüklüğü 396 olarak tespit edilmiştir. Anket çalışmasıyla elde edilen yatay kesit verileri SPSS 21 ve LISREL8.72 Paket Programlarıyla analiz edilmiştir. Yapısal Eşitlik Modellemesi kullanılarak yapılan analizlerden elde edilen sonuçlarda modelin içsel gizil değişkenleri olan Demografik ve Ekonomik Koşullar, Birincil İhtiyaçlara Erişim, İkincil İhtiyaçlara Erişim, Sosyal Çevre ve Komşuluk, İç Mekân Kullanımı ve Dış Mekân Kullanımı faktörlerinin kadın ve erkek bireylerin her ikisinin de Konut Tercihini dışsal gizil değişkeni üzerinde pozitif yönde önemli etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Davranışsal iktisat bağlamında kadın ve erkek bireylerin konut tercihinde kayda değer farklı davranış sergilemedikleri saptanmıştır. Erzincan ili özelindeki kadın ve erkek bireylerin konut tercihinde benzer davrandıkları ve rasyonel oldukları görülmüştür.*

**Anahtar Kelimeler:** Davranışsal İktisat, Konut Tercih, Yapısal Eşitlik Modeli, Erzincan

## Is Gender Effective in Housing Preference? Behavioral Economic and Rationality Paradox

### ABSTRACT

*The aim of this study is to investigate whether male and female individuals exhibit different behaviors in their housing preferences within the context of behavioral economics. Erzincan city center district and districts connected to the district constitute the universe of the study. Individuals residing in Erzincan province were divided into lower, middle and upper income groups and a stratified sample was formed. The sample size was determined to be 396, including 195 men and 201 women, within the proportion determined from the lower, middle and upper income groups. Cross-section data obtained through the survey study were analyzed with SPSS 21 and LISREL8.72 Package Programs. In the results obtained from the analysis using the Structural Equation Modeling, the internal latent variables of the model, Demographic and Economic Conditions, Access to Primary Needs, Access to Secondary Needs, Social Environment and Neighborhood, Indoor Use and Outdoor Use, both male and female individuals' Housing Preference It has been determined that it has a significant positive effect on the latent variable. In the context of behavioral economics, it has been determined that male and female individuals do not exhibit a significant difference in their choice of housing. It has been observed that male and female individuals in the province of Erzincan behave similarly and are rational in their housing preferences.*

**Keywords:** Behavioral Economics, Housing Preference, Structural Equation Model, Erzincan

<sup>1</sup> Oğuzhan Caner Atabeyli'nin "Konut Seçimini Etkileyen Faktörlerin Davranışsal İktisat Bağlamında Yapısal Eşitlik Modeli İle Analizi: Erzincan Örneği" isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Bilim Uzmanı, caneratabeyli@gmail.com, orcid.org/0000-0002-2478-4706

<sup>3</sup> Dr. Öğretim Üyesi, Erzincan Binalı Yıldırım Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, skeles2580@gmail.com, orcid.org/0000-0002-5147-0825

## 1. Giriş

Rasyonalite kavramı, Neo-Klasik iktisadi düşüncede önemli bir değer olarak yer almaktadır. Rasyonalite; bireylerin davranışlarının homojen olduğunu ve bütün koşullarda bireylerin devamlı mantıklı davrandığı varsayımını temel almaktadır. Uzun yıllar iktisat biliminde rasyonalite ilkesine dayalı görüşler etkili olmuştur. Son yıllara gelindiğinde ise 2002 Nobel İktisat Ödülü'nün Vernon Smith ile bir psikolog olan Daniel Kahneman'a verilmesi, iktisat ve psikoloji arasındaki ilişkileri yeniden gündeme getirmiş ve iktisat biliminde sınırlı rasyonalite ve irrasyonaliteye doğru bir kayma başlamıştır. Böylece davranışsal iktisat yaklaşımı sınırlı rasyonalite ilkesini öne çıkararak iktisadi olaylarda bireylerin algılarının önemi ve davranışlarındaki duygusallığı ortaya koymak için ekonomi ve psikoloji bilimlerini birlikte incelemeyi benimsemiştir.

Temelde iktisat bilimi, insan davranışlarının rasyonel olduğu ön kabulü üzerine kurulmuş olsa da yapılan birçok deney ve gözlem iktisadın bu ön kabulünü bazı durumlarda desteklenmediğini göstermektedir (Durusoy, 2008). Hal böyle olunca davranışsal iktisat teorisi, insan davranışlarının iktisadın teorik altyapıya uygunluğu sorgulanmaya başlamış, iktisat biliminin odağında yer alan matematiksel kurgulardan sıyrılarak; insan davranışının öznel, toplumsal ve tarihsel metaforlarla ilgili olduğunu savunmuş ve bunu da yapılan çeşitli deneylerle ispat etmeye çalışmıştır (Toigonbaeva ve Eser, 2011).

Bu noktada davranışsal iktisat, ana akım (geleneksel) iktisadın tam rasyonel olarak belirttiği ekonomik karar vericilerin kararlarına dikkat çekerek, bu karar vericilerin sınırlı rasyonel yeteneklere sahip olduklarını iddia etmektedir ve bu yaklaşım ile geleneksel iktisattan ayrılan bir alt daldır. İktisat ve psikolojinin birleşmesiyle ortaya çıkan ve ekonomik faktörlerin insani kısıt ve karmaşalarda nasıl davrandığının çabasını ortaya koymaya çalışan davranışsal iktisat (Mullainathan, 2007) iki disiplin arası yeni bir çalışma alanı olarak isimlendirilmektedir (Ariely, 2016).

Doğadaki bütün canlılar gibi insanlar da hayatta kalabilmek için temel ihtiyaçlarını karşılamak zorundadır. İşte iktisat, insanların yaşamlarını sürdürebilmeleri için temel ihtiyaçlarına cevap aramakta, üretim ve tüketim ilişkilerini düzenlemekte ve bu süreç içinde oluşan ilişkiler ve örüntü ağlarıyla toplumsal iş bölümünü, dayanışma ve bütünleşmeyi sağlayabilmektedirler (Kozak, 1984). İktisat biliminin alt araştırma bilimlerinden biri olan mikroiktisat ise tüketici davranışlarını bütçe, fayda, fayda maksimizasyonu ve denge arasındaki ilişkilere göre analiz etmektedir. Tüketici talebinin anlamlı ve iktisadi politikalar için kullanılabilir olması açısından, geleneksel iktisat teorisi iki çeşit varsayımda bulunmaktadır (Ferguson, 1969). Bunlar; tüketiciler, tükettikleri her ürün hakkında tam ve doğru bilgiye sahiptirler. Tüketicilerin, tükettikleri ürünlerden elde edecekleri faydayı maksimize edecek ve farklı tercihler arasında karşılaştırma yaparak en iyisini belirleyecek bir tercih fonksiyonları vardır.

Tüketicilerin tercihinin göre şekil ve işlev kazanan barınma (konut) en temel insan ihtiyaçlarından biridir. Sosyal bir varlık olan insan, barınma ihtiyacını karşılamak için bir konuta ihtiyaç duyar ve hayatının büyük bir kısmını bu konutta geçirir. Bu sebeple konut sadece bireyler için değil, kurumlar ve hükümetler tarafından da önemli bir konu olmuş, farklı disiplinlerden bilim insanları; konut ve yerleşim kavramını farklı boyutlarıyla ele almışlardır (Tosun ve Fırat, 2012).

Konut önceleri insanların hem barınma ihtiyacını karşılayan ve hem de üretimlerini gerçekleştirdikleri bir meta iken zaman içerisinde teknolojik gelişmeler ve refah düzeyinin artışı, diğer tüketim mallarında olduğu gibi konutunda algı ve işlevini değiştirmiştir (Yayar ve Gül, 2014). Bireylerin tercih ettikleri konut; onların gündelik hayatını geçirdiği barınağı, sosyoekonomik yapıdaki statüsü, varlığını gösteren simgesi ve birçok psikososyal özellikleri barındıran yaşadıkları sosyal ve fiziksel çevreyle olan ilişkilerinin konumlandığı mekândır (Francescato vd., 1998). Konut yine dayanıklı bir tüketim malı, bir yatırım alanı, güç ve sosyal kabul aracı olmuştur (Coşkun, 2016). Bu nedenlerle, bireylerin konut tercihleri, konutun bulunduğu yerleşkenin konumundan, konutun özelliklerine, konut inşasında kullanılan yapı malzemesinden konutun sosyal ve fiziksel çevresine ve komşuluk ilişkilerine kadar birçok farklı etken tarafından belirlenir olmuştur. Bireyler konut tercihinde bulunurken birçok fiziki, sosyal, kültürel ve ekonomik faktörü göz önünde bulundururlar. Bunların başında bir yaşam alanı olan konutun fiziki yapısı ve kullanım alanı gelmektedir. Konutun kullanım alanlarının genişliği konutta yaşayanlara bir rahatlık ve konfor sağladığı için konut tercihi üzerinde etkili olmaktadır. Bu kapsamda

büyük ve kullanışlı konutlar tercih edilmekte ve konut büyüdükçe fiyatı da artmaktadır (Bover ve Velilla, 2002). Konutun büyüklüğü kadar yapı karakteristikleri de konut tercihinde etki eden faktörlerden biridir. Yapı karakteristikleri, konutun iskân biçimi ve türünü ifade ettiği gibi konutun sosyal çevresi ve komşuluk ilişkileri ile konutun bulunduğu konumun şehir merkezine ve hizmet alanlarına mesafesini de belirler ve konut tercihinde önemli bir belirleyicidir (Wen vd., 2005).

Bireyler konut tercih ederken yukarıda sayılan belirleyiciler yanında kendi kişisel özelliklerinin de etkisi altında kararlar alırlar. Bu bağlamda bireylerin cinsiyetleri diğer tüketim tercihlerinde olduğu gibi konut tercihinde de önemli bir belirleyicidir. Bireyler, içinde yaşadıkları kültürlerin cinsiyetlere biçmiş olduğu rollere uygun (habitus) hareket ederler (Bourdieu, 2015). Bireylerin cinsiyet farklılıkları tüketim tercihlerinde bazı toplumlarda belirgin bir şekilde gözlemlenirken, bazı toplumlarda ise gözlemlenememiştir. Tüketici kararlarında cinsiyetten kaynaklanan farklılıklar kültürel olmaktan ziyade kalıtımsaldır ve bu farklılıklar birçok satın alma kararında kendini gösterir (Costa, 1994). Birçok farklı bileşenin ürünü olan konut tercih edilirken karar vericiler sadece izole ekonomik aktörler değil, aynı zamanda birer birey ve cinsiyettir. Farklı cinsiyetler ekseninde iktisadi eğilimlerin ve özellikle de zevk ve tercihlerin dağılımının incelenmesi gerekmektedir. Bir meta ürün olarak konut, tıpkı giyimde olduğu gibi bireylerin tercih ve görüşüne açıktır. Konut, onu tercih eden bireylerin zevklerini açığa çıkarır ve böylece diğer bireylerin nezdinde sosyal ve mekânsal konumunu belirlemelerini sağlar. Bir konut satın alınırken hem ekonomik hem de sosyal bir yatırım yapılmış olunur (Bourdieu, 2005).

Bu sebepten ötürü cinsiyet faktörünün davranışsal iktisat bağlamında konut tercihlerini nasıl ve hangi yönde etkilediği sorunsalı araştırılmaya değerdir. Bu kapsamda Erzincan kentinde konut tercihinin etkileyen sosyoekonomik faktörler, merkeze yakınlık ve ihtiyaçlara ulaşım, sosyal ve fiziksel çevre, konutun iç ve dış mekân kullanımı gibi değişkenlerin, kadın ve erkek bireylerin konut tercihi üzerinde ayrışma ve farklılaşmaya yol açıp açmadığı yapısal eşitlik modeli kullanılarak ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Çalışma, kadın ve erkek bireylerin konut tercihinde cinsiyetten kaynaklanan davranış farklılıklarını analiz etmeyi hedeflemiştir. Cinsiyet, insanoğlunun ilk yaratıldığı zamandan günümüze kadar olan süreçte tüketim davranışları ve kararlarını etkileyen en temel faktörlerinden biridir (Bourdieu, 2015). Kadın bireylerin doğası gereği duygusal olduğu ve tüketim kararlarında duygusal davrandığı, erkek bireylerin ise bağımsızlıklarına düşkün oldukları ve zevklerini ön plana çıkardıkları iddia edilmektedir (Al Jeraisy, 2008). Yine erkek bireyler ben merkezli davranmakta kişiliklerini yansıtan ve fonksiyonel olan ürünleri tercih etmektedir. Kadın bireyler ise çevre merkezli hareket etmekte, diğer bireylerle olan sosyal ve kişisel ilişkilerine göre tercih yapmaya özen göstermektedir (Dittmar vd., 1995). Tüm bu nedenlerle yapılan bu çalışmada cinsiyet temelli konut tercihinde belirli parametreler ekseninde kadın ve erkek bireylerin tercih ve davranış farklılıklarının araştırılması amaçlanmıştır. Bu çalışma, davranışsal iktisat çerçevesinde, cinsiyet temelinde, kadın ve erkek bireylerin konut tercihinde bulunurken hangi faktörlerden etkilendiğini ve varsa cinsiyete dayalı farklılaşmaları yapısal eşitlik modeliyle analiz ederek ortaya koymayı hedeflemiştir. Çalışma sonucu elde edilen bulgular, davranışsal iktisat bağlamında hem literatüre katkı vermekte ve hem de konut sektörü aktörlerine yeni bir bakış açısı sunmaktadır.

## 2. Kuramsal Çerçeve

### 2.1. İktisat, Rasyonelite ve Sınırlı Rasyonelite

Klasik iktisadın en önemli kavramlarından birisi olan rasyonel davranan insanı anlamadan, davranışsal iktisadı anlamak mümkün değildir. Rasyonel davranan insan, bilgi ve tecrübeleri doğrultusunda beklentilerinin dışına çıkmayarak tahmin edilebilir cevaplar veren ve bu doğrultuda vermiş olduğu kararlarla fayda maliyet analizi yaparak faydasını ve hazını (mutluluğunu) maksimum yapmaya çalışan iktisadi olarak karar veren bir figürdür. Rasyonel insan kavramı, klasik iktisat teorisinde matematiksel modellerin tahmin edilebilmesi, yorumlanabilmesi ve karmaşık olmayan varsayımlar yapılabilmesini sağlamıştır. Fakat gerçek hayatta insanların vermiş oldukları kararlarda rasyonel davranmadıklarını görmek ve anlamak pek de zor değildir. Yani, insanlar tam bilgiye sahip değildirler, duygusaldırlar ve

çoğunlukla fayda maliyet analizi yaparak karmaşaya girmek yerine daha kısa yolları tercih ederler (Akın ve Urhan, 2015).

İktisat biliminin alt araştırma bilimlerinden biri olan mikroiktisat, tüketici davranışlarını bütçe, fayda, fayda maksimizasyonu ve denge arasındaki ilişki gibi faktörlere göre şekillenmektedir. Tüketici talebinin anlamlı ve iktisadi politikalar için kullanılabilir olması açısından, geleneksel iktisat teorisi iki çeşit varsayımda bulunmaktadır (Ferguson, 1969). Bunlardan ilki, tüketicilerin tükettikleri her ürün hakkında tam ve doğru bilgiye sahip olduklarıdır. Diğeri ise tüketicilerin, tükettikleri ürünlerden elde edecekleri faydayı maksimize edecek ve farklı tercihler arasında karşılaştırma yaparak en iyisini belirleyecek bir tercih fonksiyonları olduğudur.

Fayda, geleneksel ekonominin en temel kavramlarından birisidir. Farklı düşünceye sahip olan bilim adamlarının olması, bu kavramın iktisatta önemli bir tartışma konusu olmasına yol açmıştır. Tüketicinin elde etmiş olduğu faydanın nasıl ölçüleceği konusunda da bilim adamları kendi aralarında farklı yaklaşımlar olan "kardinal faydacılar" ve "ordinal faydacılar" olarak ikiye ayrılmışlardır. Kardinal faydacılar, faydanın ölçülebilir olduğunu, ordinal faydacılar ise faydanın ölçülemeyeceğini, nitekim malların ancak birbirleri ile kıyaslamasının mümkün olduğunu savunmuşlardır (Dinler, 2017).

İktisatçılar, faydayı ölçebilmek veya kıyaslayabilmek için, matematiksel ifadeleri kullanarak daha doğru sonuçların elde edilebileceğini düşünmüşlerdir. Böylece ekonomik insan (homo ekonomikus) kavramı ortaya çıkmıştır. Homo ekonomikus olarak nitelendirilen tüketiciler, faydalarını maksimize etmeye çalışan ve duygusal olarak hiçbir etkileyiciye tepki vermeyen rasyonel varlıklar olarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak, iktisat ana bilimi matematiksel modeller kullanılarak daha anlaşılır bir yapıya kavuşmuştur (Mullainathan ve Thaler, 2000).

DeneySEL iktisadın elde ettiği sonuçlar, ana akım iktisadın mükemmel rasyonellik kabulünün gerçek tüketici davranışlarına paralel olmadığını ortaya koymuştur. Bunun en büyük örneği; insanların her zaman elde ettiği faydayı maksimize etmeye çalışmamalarıdır. Yani tüketiciler bazen, tüm alternatifler arasından kendilerini en mutlu etmeyecek olanı tercih edebilirler. Tüketicilerin, her alternatifi detaylı olarak değerlendirememeleri, sınırlı bilgiye sahip olmaları, duygusal yapıları, psikolojik ve yaşadıkları toplumdaki kaynaklı çevresel etkenler, sınırlı hafızaya sahip olmaları gibi durumlar en iyi kararı verememelerinin ana sebeplerini teşkil etmektedir. Tüketicilerin yukarıda belirtilen sebeplerden ötürü en iyi kararı veremiyor olmalarına sınırlı rasyonellik denilmektedir. Mükemmel rasyonellik ve sınırlı rasyonellik arasındaki fark; mükemmel rasyonelikte, bilimsel açıdan bireylerin karar vermelerini ve makro boyuttaki matematiksel etkileri modellemek için gerekliyken, sınırlı rasyonelikte ise gerçek hayatın içinde olan bireylerin davranışlarının anlaşılmasına ve sonunda açıklanmaya çalışılmasıdır. Sonuç olarak ana akım iktisadın mükemmel rasyonel bireyi anlamak için matematiksel ifadeler ve varsayımlar kullanılması gerekirken, deneySEL iktisadın sınırlı rasyonel bireyini anlamak için ise bireylerin gerçek hayat içerisinde veya laboratuvar ortamında incelenmesi gereklidir (Akdere ve Büyükboyacı, 2015).

## **2.2. Davranışsal İktisat**

Davranışsal iktisat, geleneksel (Neo-klasik) iktisadın temel varsayımlarının dokunulmaz olmadığını anlaşılması üzerine ortaya çıkmıştır (Kahneman, 2003a). Klasik iktisadın mükemmel rasyonel insanını kabul etmeyerek yeni akım olarak davranışsal iktisadın ortaya çıkması, modern iktisat literatüründe önemli bir yer kazanmıştır. 1970'li yıllarda psikoloji ve iktisadın birleşmesiyle ortaya çıktığı ilk günlerden itibaren, geleneksel iktisadın rasyonel insanını reddetmiş ve geleneksel iktisadın temel kabullerine karşı çıkmıştır. Metodolojik açıdan, davranışsal iktisadın en ayırt edici özelliği deneySEL yöntemlerin fazlasıyla araştırmalarda yer bulması ve bu deneylerin laboratuvar ortamında veya saha araştırması şeklinde yapılmasıdır (Kapeliushnikov, 2015).

Davranışsal iktisat, klasik iktisadın tam aksine, psikolojik düşünceyi ve iktisadi analizleri temel alarak, teorik çerçevesini ortaya koyan, daha iyi gözlem yapabilmek ve düşündürebilmek kolaylığını sağlayarak saha olaylarını incelemeye fırsat sağlayan bir iktisadi alt bilimdir (Camerer ve Loewenstein, 2004).

Davranışsal iktisadın karşı çıktığı klasik iktisadın mükemmel rasyonel bireyinin her durum ve zamanda gerçek olamayacağı, bununla birlikte karar verme mekanizmalarının hatalı çalışabileceği, bireylerin

sistematiik ve tahmin edilebilir hatalar yapabileceği ifade edilmektedir. Bu bahsi geçen durumu (Sunstein vd., 1998) alışmalarında, bireylerin hafızaları ve hesaplamalarının yetersiz olduğunu ve mükemmel olmadıklarını, bundan ötürü yetersiz hafızaya bağlı olarak not tuttuklarını, hesaplama yeteneklerinin mükemmel olmadığı içinde zihinsel kısa yollara ve yaklaşık hesaplama yöntemlerine yöneldiklerini söylemektedirler.

Davranışsal iktisatçılar, saha olaylarının yardımıyla gözlemlenen sonuçlar ile teorik tahminleri karşılaştırarak, ana akım (klasik) iktisadın kabul ettiği ana görüşlere karşı olarak yeni görüş ve yöntemler geliştirmişlerdir. Bu çerçevede davranışsal iktisadı, gerçekçi bir yargılama ve karar verme süreci ile uyumlu bir şekilde teori geliştirme eğilimi olarak kabul etmişlerdir. Yani, davranışsal iktisat bağlamında iktisadi karar verme süresinde davranışların altında yatan nedenleri ve alternatif davranışları laboratuvar ortamında araştırarak, deneyler yoluyla incelemelerini yapıp, bu araştırma sürecinde hangi iktisadi şartların, karar sürecine hangi boyutta etki ettiğini araştırmışlar (Weber ve Camerer, 2006).

Davranışsal iktisada önemli katkılar sağlayan Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın çalışmaları üç başlık altında incelenmektedir. Bu başlıklardan ilk olarak Kahneman ve Tversky (1973) ve Tversky ve Kahneman, (1974) alışmalarında, bireylerin belirsizlik durumlarında karar vermesinde etkili olan, sübjektif kısa yolları ve bilişsel yanlılıkları incelemişler ve davranışsal iktisat alanına önemli bir boyut katmışlardır. İkinci olarak Kahneman ve Tversky (1979) ve Tversky ve Kahneman (1992) yaptıkları çalışmalarda, beklenen fayda teorisinin başarısızlıklarını ele aldıkları ve buna karşılık geliştirdikleri beklenti teorisinde, bireylerin zevklerine bağlı seçimlerinin risk altında aldıkları kararların, bireylerin şimdiki duruma (statüko) ve bazı referans noktalarına bağlı kaldığını açıklamışlardır. Üçüncü ve son olarak Tversky ve Kahneman (1986) yaptıkları çalışmada, çevreleme etkisi üzerine çalışma yaparak, çevreleme tuzağının insan tercihleri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuşlardır (Kahneman, 2003b).

İktisat ile psikoloji ilişkisi, iki ana bilimde de ortak olan kavramlara bakıldığında da ortaya çıkmaktadır. Örneğin; iktisadi terimler olan fırsat maliyeti, tercih ve karar alma süreci gibi kavramlar psikoloji biliminde de yer almaktadır. Fırsat maliyeti anlamı bakımından, herhangi bir konu açısından eğer birden fazla seçenek mevcutsa ve bu seçenekler arasından tercih yapılması gerekiyorsa, tercih edilen seçeneğin diğer seçeneklere göre kıymeti (değer) olarak belirtilmektedir. Yine azalan verimler kanunu iki ana bilimin ortak kavramlarından biridir. Bu kanuna göre ise; tüketime ya da üretime giren her bir birim girdi, kendisinden önce giren girdiye göre daha az fayda veya verim verecektir. Böylelikle her bir birim girdi belli bir noktaya kadar toplam faydayı arttıracak ve daha sonrasında azaltmaya başlayacaktır. Azalan verimler kanununa bu açıdan bakıldığında, insanın tatmin olma seviyesi ile ilgili olarak bu kavramın iktisat ve psikolojinin ortak alanına girmesini sağlamıştır (Ruben, 2013).

Sonuç olarak, iki ana bilim olan iktisat ve psikolojinin buluşma noktası olan davranışsal iktisat yardımıyla, iktisadi analiz ve araştırmaların daha iyi bir şekilde yapılabilmesi, iktisadi kuramsal anlayışın daha iyi politikalar geliştireceği düşünölmektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004). Yani bireylerin karar alma süreçlerinde kullandıkları kriter, dayanak ve alternatiflerin tartişılması; olası sonuçların ön görülmesi ve karar süreci sonucunda tercih yapılması psikolojik araştırmalar gerektirmektedir. Aksi takdirde psikolojinin olmadığı bir iktisat tek ağızlı bir makasa benzemektedir (Simon, 1986).

### **2.3. Cinsiyet ve Tüketici Tercih**

Tüketicinin bir ürünü tercih etme ve satın alma davranışı üzerinde en etkili faktörlerden birisi cinsiyettir. Yapılan çalışmalarda kadın bireylerin daha duygusal olmaları ve hedonik bir yaklaşımla hoşlandıkları ürünleri tercih ettikleri, erkeklerin ise bağımsızlıklarına düşkün oldukları ve bağımsızlıklarını ön plana çıkaracak ürünleri tercih ettikleri tespit edilmiştir (eki, 2016; Al Jeraisy, 2008). Yine bir ürünün tercihi ve satın alınması sürecinde kadın ve erkek bireylerin farklı davrandıkları gözlemlenmiştir. Kadın bireyler bir ürünü satın almaya karar verirken o ürünün kullanımının fonksiyonelliğini görererek satın almayı tercih etmektedir. Erkek bireyler satın alma kararlarında daha rasyonel, kadın bireyler ise daha duygusal kararlar vermektedir. Kadın bireylerin erkek bireylere göre yeni bir duruma daha kolay alışmakta ve kadın bireylerin tutumlarını değiştirmek erkek bireylere göre kolay olmaktadır.

Yine kadın bireyler erkeklere göre ürün detaylarını daha fazla algılamakta, erkek bireyler satın alma kararlarını daha hızlı vermekte, kadın bireyler alışveriş yapmayı bir sosyalleşme ve eğlenme olarak görürken erkek bireyler bir zorunluluk olarak algılamaktadır (Al Jeraisy, 2008).

Kadın ve erkek bireyler üzerinde yapılan anket ve gözlem yöntemlerine dayalı bir çalışmada iktisadi olaylarda kadınların erkeklere oranla risk içeren durumlardan daha fazla kaçındıkları tespit edilmiştir (Schubert vd., 1999). Basit yatırım deneyini kullanılarak yapılan benzer bir çalışmada kadın ve erkek bireyler arasında risk tercihi farklılıklarının yaşanılan ülke, meslek, eğitim durumu, gelir ve diğer demografik özelliklerden etkilenmediğini ancak toplumsal cinsiyetin risk tercihi farklılıklarına neden olduğu ortaya konulmuştur (Charness ve Gneezy, 2012).

### 3. Veri ve Yöntem

#### 3.1. Veri

Araştırma bölgesi Erzincan İli merkez yerleşke alanı olarak belirlenmiştir. Erzincan merkez yerleşkedeki Atatürk, Cumhuriyet, Barbaros, Yunus Emre, Akşemseddin, Fatih, Yavuz Selim, Ergenekon, Bahçelievler, İnönü, Kızılay, Halitpaşa, Yeni Mahalle, Kazım Karabekir, Başbağlar, Kavakyolu, Çukurkuyu, Demirkent, Mengüceli, Taksim, Mimar Sinan, Ulular, Yalnızbağ ve Geçit mahalleleri araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. 2017 Adrese Dayalı Nüfus Sayımı'na göre Erzincan ilinin toplam nüfusu 231.511'dir. Cinsiyete göre dağılımı 118.591 erkek ve 112.920 si ise kadınlardan oluşmaktadır (TÜİK, 2018). Örneklem evrenini Erzincan merkezde yaşayan bireyler oluşturmuştur. Bu bireyler 81.816'sı erkek ve 77.773'ü kadın olmak üzere toplam 159.589 kişiden oluşmaktadır.

Araştırmada anket yapılacak örneklem sayısının belirlenmesinde %5 hata payı ve %95 güvenirlilik sınırları içerisinde çalışılmıştır. Çalışmada karşılaştırma yapılabilmesi için erkek ve kadınlar için örnek büyüklüğü ayrı ayrı hesaplanmıştır. Tüketici gelirinin konut tercihinde önemli bir faktör olması nedeniyle tabakalı örneklem yöntemi tercih edilmiştir.

Çalışma evrenini bir veya birkaç özelliği dikkate alınarak homojen alt gruplara bölünmesine Tabakalama, uygulama yapılacak örneğin bu alt gruplara göre seçilmesine ise Tabakalı Örneklem denilmektedir (Karagölge ve Peker, 2002). Tabakalı Örneklem Yöntemine göre yapılan hesaplamalar sonucunda anket sayısı aşağıdaki formülle belirlenmiştir (Çiçek ve Erkan, 1996).

$$n = \frac{N \cdot P \cdot Q \cdot Z^2}{(N-1) \cdot d^2 + P \cdot Q \cdot Z^2}$$
$$n = \frac{159589 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 1,96^2}{(159589-1) \cdot 0,05^2 + 0,5 \cdot 0,5 \cdot 1,96^2} = 383$$

Örneklem büyüklüğü 383 olarak hesaplanmıştır ve %5 hata payı dikkate alınarak örnek büyüklüğü 396 olarak belirlenmiştir.

Formülde n= Örnek hacmi, N= Örneklem çerçevesine ait toplam birey sayısı, P = Konut almayı isteyenler, Q = Konut almayı istemeyenler. (1-P), Z = % (1-α) Z test değeri, α = önem düzeyi, d = hata (tolerans) payıdır. Z Güven katsayısı (%95'lik güven katsayısı, 1,96 alınmıştır), Mümkün olduğunca büyük örnekle çalışmak için konut almayı isteyenler ve almayı istemeyenlerin oranı 0,5 olarak alınmış ve %5 önem seviyesinde %5 hata payı ile ana kütle temsil edebilecek örnek büyüklüğü 383 olarak hesaplanmıştır. Fakat hata payı dikkate alınarak anket sayısı erkeklerde 195, kadınlarda 201 ve toplamda 396 ya çıkarılmıştır.

Orta gelir sınıfı, hane halkı medyan kullanılabilir gelirinin %70'i ve %150'si arasında kalan fertler olarak tanımlanmaktadır (Bigot, 2012). Dolayısıyla, gelir açısından sınıfsal tabakalama çalışmalarında alt, orta ve üst sınıfı tanımlamak için bireylerin meslek ve eğitim durumlarını temel alan bir yaklaşım kullanmak yerine, göreceli bir gelir ölçütü kullanılmakta ve böylece gelir dağılımının altında kalan bireyler alt sınıf, ortasında kalan bireyler orta sınıf ve üstünde kalan bireyler üst sınıf olarak belirlenmektedir. Balıkçıoğlu ve Dalgıç (2015) çalışmalarında, TÜİK tarafından yapılan Gelir ve Yaşam Koşulları Anketleri'ne (GYKA) dayanarak Türkiye'de orta sınıfın toplam nüfusun %40'ını alt sınıfın %31 ve üst sınıfın %29 olduğuna dair bulgu elde etmişlerdir. Bu bulgudan yola çıkılarak çalışmada gelir ölçütü

kriter alınarak alt, orta ve üst olmak üzere örneklem oransal olarak üç gelir grubuna ayrılmıştır. Oransal Tabakalı Örnekleme ile her tabakanın örnek büyüklüğü (nh), o tabakanın popülasyondaki payı (Nh / N) ile orantılı olmak üzere;

$$nh = \frac{Nh}{N} n$$

Formülü kullanılmıştır (Ral, 1968). Alt orta ve üst gelir grubunun örneklem içindeki payı aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

$$\text{alt gelir grubu} = nh = \frac{31}{100} 396 = 123$$

$$\text{orta gelir grubu} = nh = \frac{40}{100} 396 = 158$$

$$\text{üst gelir grubu} = nh = \frac{29}{100} 396 = 115$$

Ayrıca konut talebi konusunda yapılan çalışmaları ve gelinen son noktayı ortaya koymak amacıyla çok sayıda yerli ve yabancı literatürden de yararlanılmıştır.

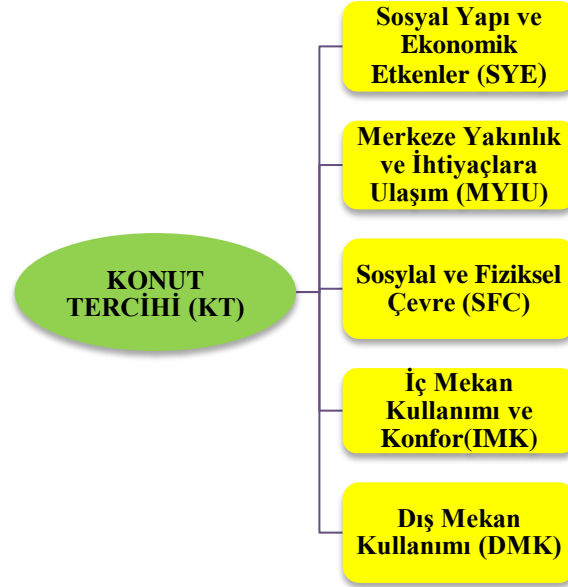
### 3.2. Yöntem

Çalışma sahada elde edilen ham verileri Yapısal Eşitlik Modeli kullanarak analiz etmektedir. Yapısal Eşitlik Modeli (YEM): Gözlenen (açık, ölçülen) ve gözlenemeyen (gizil, ölçülemeyen) değişkenler arasındaki korelasyonel ve nedensel ilişkilerin bütünü ile birlikte olduğu modellerin test edilmesi hedeflenerek kullanılan bir istatistik yaklaşımıdır. Yöntemin ana özelliği, tamamen teorik çerçevede yapılması ve gizil değişkenler arasında bir nedensellik yapısının mevcut olduğunu kabul etmesidir (Yılmaz, 2004). Yapısal eşitlik modelleri, Yol Analizi, Açıklayıcı Faktör Analizi, Analizi ve ekonometrideki Eşanlı Denklem Modelleri. Çoklu Regresyon Analizi ve Doğrulayıcı Faktörlerden hareketle ortaya çıkmıştır. Yapısal eşitlik modelinde, kullanılan temel istatistik kovaryanstır ve bununla birlikte ortalamalar da dikkate alınır. YEM, kovaryans yapı matrisi ile modeli ele alan çok değişkenli istatistiksel bir tekniktir (Kline, 2005). Yapısal Eşitlik Modeli, verileri istatistiksel bir şekilde analiz ederken ölçüm hatalarını açıkça dikkate alır. Yapısal Eşitlik Modeli, ölçüm hatalarının üstesinden gelmenin yanı sıra, çok değişkenli karmaşık modellerin geliştirilmesi, tahmin edilmesi ve test edilmesi için de yararlıdır ve belirli bir modeldeki değişkenlerin doğrudan ve dolaylı etkilerini hesaba katar (Keskin ve Keleş, 2018). YEM modellemesi aşağıdaki aşamalardan yapılmaktadır (Keleş, 2014).

1. Teorik bir modeli geliştirmek
2. Geliştirilen modelin, nedensel ilişkilerini ortaya koyan diyagramı çizmek
3. Çizilen diyagramı ölçüm ve yapısal modellere çevirmek
4. Yapısal modelin değerlendirmelerinin yapılabilmesi için tahminleme yapmak

Araştırmada Erzincan İlinde ikamet eden kadın ve erkek bireylerin konut tercihini davranışsal iktisadın temellerinde karşılaştıran orijinal model kullanılmaktadır. Çalışmanın teorik modeli aşağıda Şekil 1'de yer almaktadır.

Şekil 1: Konut Tercih Teorik Modeli



Çalışma beş içsel gizil değişkeni içermektedir. Bu içsel gizil değişkenler ve ölçeklerde yer alan anket soruları-gözlenen değişkenler-aşağıda sıralanmıştır.

#### ***Sosyal Yapı ve Ekonomik Etkenler [SYE]***

Konut talebinin önemli belirleyici faktörleri arasında bireyin içerisinde bulunduğu sosyal yapı ve ekonomik koşullar gelmektedir. Bu etkenler arasında bireylerin gelirleri, konutun fiyatı, hane büyüklüğü, bireyin mesleği, alınmak istenen konutun kredi koşulları ve faiz oranları başta gelmektedir. Özellikle düşük ve orta gelire sahip hane halklarına yönelik yapılan esnek ödeme ve düşük faiz ile sağlanan krediler konut talebini önemli boyutta etkilemektedir (Gelfand, 1966). Çünkü kredinin maliyeti faizdir. Bu açıdan bakıldığında düşük ve orta gelirli hane halklarının konut talebini karşılamak için kredi ve ipotekli konut kredisi kullanma yolunu tercih edecekleri için faiz oranları konut talebini ziyadesiyle etkilemektedir. Konut talep etmek için krediye başvurmaya ihtiyacı olmayan bireyler bile faiz oranlarındaki değişimleri takip ederler. Çünkü ellerindeki servetlerini değerlendirmek için konut yerine, vadeli mevduatlara yatırmayı tercih edebilirler. Yani faiz oranları, bireylerin varlıklarını konut şeklinde değerlendirmek yerine mevduata yatırmalarının fırsat maliyetidir. Dolayısıyla faiz oranlarındaki bir düşme konut talebini artırır (Mankiw, 2010).

Farklı açıdan konut talebi, sahibi olan bireye sağladığı net reel getiri ile yakından alakalıdır. Gayri safi getiri, kiralanan konuttan elde edilen kirayı, birey kendi evinde ikamet ediyorsa bunun getirmiş olduğu maliyet ve konutun değer artışından kaynaklanan sermaye kazançlarını içerir. Bununla beraber konut edinmenin maliyetlerini faiz, emlak vergileri ve yıpranma payı (amortisman) oluşturmaktadır. Net getiriyi bulunmak için, yukarıdaki maliyetler gayri safi getiriden çıkarılarak ve son vergi ayarlamaları yapılarak elde edilir. Konut edinmenin maliyetleri olan vergi, faiz ve amortismanda meydana gelecek olan bir azalma konutun net getirisini attırır ve konuta olan talebi artırır (Taşdemir vd., 2016).

FIYAT - Alınacak evin fiyatı önemlidir.(Likert ölçek, Kesinlikle katılmıyorum 1, Katılmıyorum 2, Kısmen katılıyorum 3, Katılıyorum 4 ve Kesinlikle katılıyorum 5)

KRDKMPNY - Ev alınırken borcun taksitlendirilmesi ve faiz indirimi önemlidir. (Likert ölçek, Kesinlikle katılmıyorum 1, Katılmıyorum 2, Kısmen katılıyorum 3, Katılıyorum 4 ve Kesinlikle katılıyorum 5)

GELİR - En az gelir, iş arayan '1' en yüksek gelir '5' olarak ölçeklendirildi.

REKLAM - Reklamlar satın alma kararımı etkiler. (Likert ölçek, Kesinlikle katılmıyorum 1, Katılmıyorum 2, Kısmen katılıyorum 3, Katılıyorum 4 ve Kesinlikle katılıyorum 5)



MESLEK - Kazançlarına göre meslekler en az kazananlar '1' en çok kazananlar '5' olarak ölçeklendirildi.

CSAY - Çocuk sayısı en düşük (çocuk yok)'1', en çok (altı ve üzeri çocuk sahibi) '5' olarak ölçeklendirildi.

#### ***Merkeze Yakınlık ve İhtiyaçlara Ulaşım [MYIU]***

Konut tercihinde önemli etkenlerden biride konutun şehir merkezine yakınlık veya uzaklığını gösteren konumudur. Tüketici şehir merkezine ve ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlere yakın olan konutu uzak olan konuta tercih etmektedir (Toda ve Nozdrina, 2004). Bütün sorular beşli likert ölçekle sorulmuştur. (Likert ölçek, Kesinlikle katılmıyorum 1, Katılmıyorum 2, Kısmen katılıyorum 3, Katılıyorum 4 ve Kesinlikle katılıyorum 5).

- V1 - Alışveriş merkezine erişilebilirlik önemlidir.
- V2 - Merkeze erişilebilirlik önemlidir.
- V3 - İşe erişilebilirlik önemlidir.
- V4 - Temel eğitim alanlarına erişilebilirlik önemlidir.
- V5 - Sağlık ocağına ve hastaneye erişilebilirlik önemlidir.
- N1 - Eğlence alanlarına erişilebilirlik önemlidir.
- N2 - Otopark alanlarına erişilebilirlik önemlidir.
- N3 - Gezinti alanlarına erişilebilirlik önemlidir.
- N4 - Spor alanlarına erişilebilirlik önemlidir.
- N5 - Toplu taşıma duraklarına erişilebilirlik önemlidir.
- N6 - İbadethaneye erişilebilirlik önemlidir.

#### ***Sosyal ve Fiziksel Çevre [SFC]***

Komşuluk ilişkileri bireyin sosyal kabul görmesi yanında sürdürülebilir toplumsal ilişkilerin oluşmasını da sağlamaktadır. Kültürümüzde 'ev alma komşu al' atasözü konut tercihinde önemli bir etken teşkil etmektedir. Bireyler konut tercih ederken geleneksel toplumun bir yansıması olarak komşuluk ilişkilerini incelemektedir (Ergül, 2015). Bu değişkeni ölçmek için sorulan bütün sorular beşli likert ölçekle sorulmuştur. (Likert ölçek, Kesinlikle katılmıyorum 1, Katılmıyorum 2, Kısmen katılıyorum 3, Katılıyorum 4 ve Kesinlikle katılıyorum 5).

- S1 - Genel olarak sosyal ve komşuluk ilişkilerine dikkat ederim.
- S2 - Gelir düzeyi, eğitim, köken bakımından konut alanında yaşayan insanların benzer olmasını tercih ederim.
- S3 - Farklı etnik köken, inanç veya felsefi düşüncedeki kişilerle komşuluk etmekten rahatsızlık duymam.
- F1 - Konutun muhiti ve manzarası önemlidir.
- F2 - Konutun fiziksel görünümü, mimari yapısı ve dekorasyonu önemlidir.
- F3 - Çevre düzenlemesi, dış mekân aydınlatması ve peyzaj satın alma kararımı etkiler.

#### ***İç Mekân Kullanımı ve Konfor [IMK]***

Konut tercihinde konutun kullanım alanı salon, banyo ve mutfak gibi ortak kullanım alanlarının genişliği önemli bir etken olmaktadır. Rasyonel davranan tüketiciler büyük konutu küçüğüne, büyük salon, mutfak ve banyoyu küçüklerine tercih etmektedir (Bover ve Velilla, 2002). Sorular beşli likert ölçekle sorulmuştur. (Likert ölçek, Kesinlikle katılmıyorum 1, Katılmıyorum 2, Kısmen katılıyorum 3, Katılıyorum 4 ve Kesinlikle katılıyorum 5).

- I1 - Geniş mutfak önemlidir.
- I2 - Geniş balkon önemlidir.
- I3 - Geniş banyo önemlidir.
- I4 - Geniş salon önemlidir.
- I5 - Ebeveyn banyosu önemlidir.
- I6 - Giyinme odası önemlidir.

#### ***Dış Mekân Kullanımı [DMK]***

Konutun dış çevresi konut tercihinde önemli bir faktördür. Otopark, çocuk oyun alanları, çevre düzenlemesi, engelli girişi ve asansör, konutun peyzaj ve çevre düzenlemesi tercih edilmesini etkilemektedir (Ergül, 2015). Bütün sorular beşli likert ölçekle sorulmuştur. (Likert ölçek, Kesinlikle katılmıyorum 1, Katılmıyorum 2, Kısmen katılıyorum 3, Katılıyorum 4 ve Kesinlikle katılıyorum 5).

O1 - Kapalı otopark önemlidir.

O2 - Kiler, depo, bodrum ve sığınak gibi ek seçenekler önemlidir.

O3 - Engelli girişi ve asansör önemlidir.

**Çalışmanın temel hipotezi:** -Davranışsal iktisat bağlamında erkek ve kadın bireylerin konut tercihinde temel parametreler olan “Sosyal Yapı ve Ekonomik Etkiler”, “Merkeze Yakınlık ve İhtiyaçlara Ulaşım”, “Sosyal ve Fiziksel Çevre”, “İç Mekân Kullanımı ve Konfor” ve “Dış Mekân Kullanımı” değişkenleri arasında belirgin davranışsal farklılık yoktur- olarak belirlenmiştir.

#### 4. Bulgular

##### 4.1. Demografik Bulgular

**Tablo 1:** Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı

Yaş Aralığı		25-29	30-35	36-45	46-60	61 ve üzeri	Toplam
Kadın	Frekans	37	37	52	67	8	201
	Oran %	18,4	18,4	25,9	33,3	4,0	100,0
Erkek	Frekans	27	31	40	89	8	195
	Oran %	13,8	15,9	20,5	45,6	4,1	100,0
Toplam	Frekans	64	68	92	156	16	396
	Oran %	16,2	17,2	23,2	39,4	4,0	100,0

**Kaynak:** Orijinal Hesaplamalar.

Erzincan kent merkezi içerisinde örneklem içinde yer alan katılımcıların %39,4’ü 46 - 60 yaş grubunda yer almaktadır ve diğer yaş gruplarına göre daha yüksek bir orana sahiptir. 61 yaş üzeri katılımcıların Oran %4,0 ile en düşük düzeydedir.

**Tablo 2:** Ankete Katılımcılarının Eğitim Düzeyi

Eğitim Durumu		İlkokul	Ortaokul	Lise	Ön lisans	Lisans	Yüksek Lisans	Toplam
Kadın	Frekans	37	21	25	39	72	7	201
	Oran %	18,4	10,4	12,4	19,4	35,8	3,6	100,0
Erkek	Frekans	27	39	59	17	41	12	195
	Oran %	13,8	20,0	30,3	8,7	21,0	6,2	100,0
Toplam	Frekans	64	60	84	56	113	19	396
	Oran %	16,2	15,2	21,2	14,1	28,5	4,8	100,0

**Kaynak:** Orijinal hesaplamalar.

Erzincan kent merkezi içerisinde örneklem içinde yer alan katılımcıların %28,5 oranıyla lisans mezunları en yüksek grupta yer alırken, sırasıyla lise %21,2, ilkokul %16,2, ortaokul %15,2, ön lisans %14,1 ve en düşük katılımcı eğitim durumu olarak yüksek lisans %4,8 düzeydedir.

**Tablo 3:** Ankete Katılımcılarının Gelir Durumu

Gelir Durumu		Alt gelir	Orta gelir	Üst gelir	Toplam
Kadın	Frekans	63	80	58	201
	Oran %	31,5	40,0	28,5	100
Erkek	Frekans	61	78	56	195
	Oran %	31,3	40,0	28,7	100
Toplam	Frekans	124	158	114	396
	Oran %	31,4	40,0	28,6	100

**Kaynak:** Orijinal hesaplamalar.

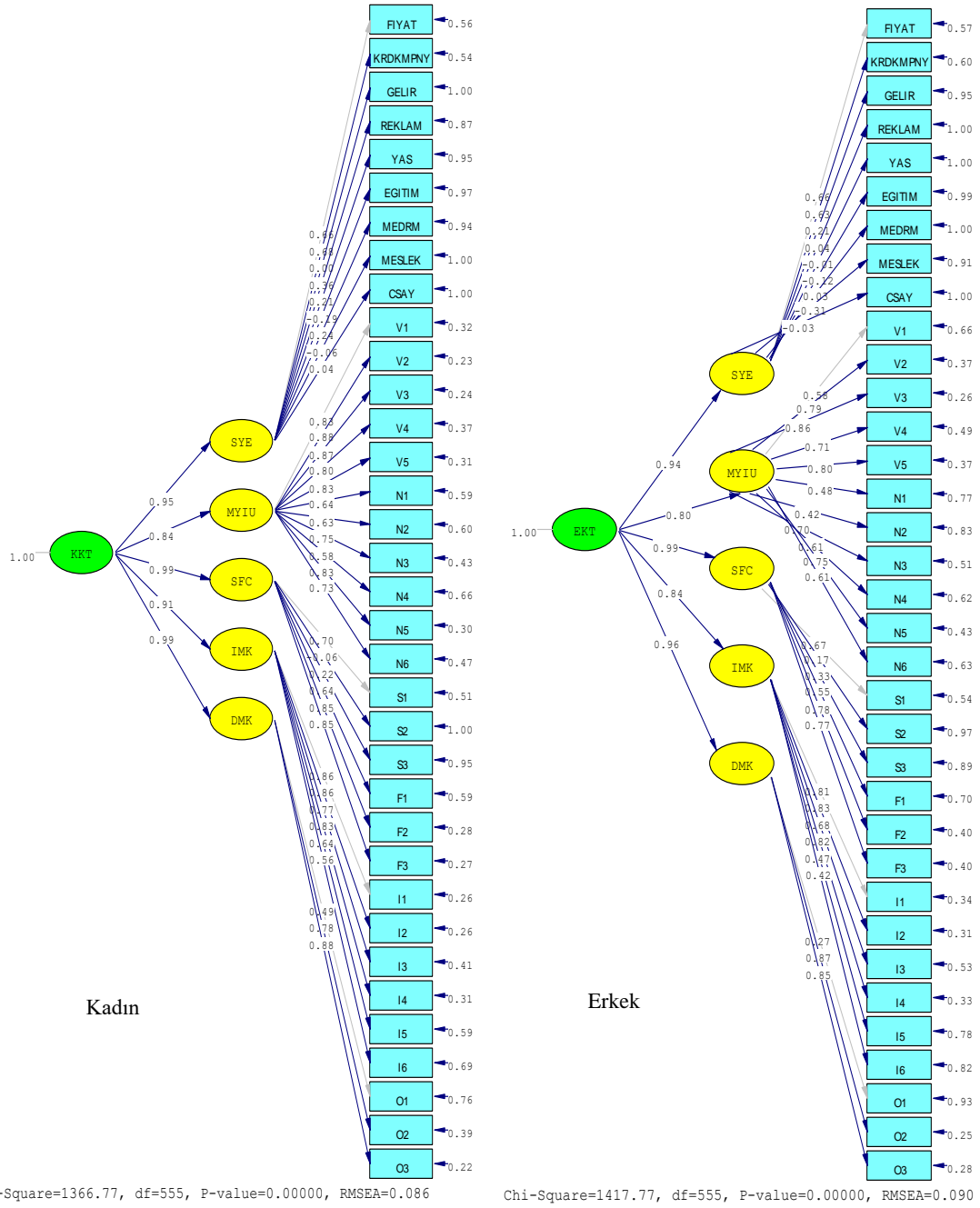
Erzincan kent merkezi içerisinde örneklem içinde yer alan katılımcıların gelir durumuna bakıldığında ortalama gelirin 3.878 TL olduğu tespit edilmiştir. Standart sapması ise 2142'dir. Erkek bireylerin ortalama geliri 4.477 TL olup standart sapması 2740'dır. Kadın bireylerin ortalama geliri 3.297 TL olup standart sapması 1294'tür. Erkek katılımcılar kadın katılımcılara oranla daha yüksek gelire sahiptirler. Bu çalışma örneklem büyüklüğü seçilirken erkek ve kadın bireyler farklı gelir gruplarına ayrılarak tabakalara ayrılmıştır. Erkeklerde alt gelir grubu 2.500 TL'ye kadar gelir elde edenler olarak kabul edilirken, bu durum kadınlarda 2.000 TL olarak alınmıştır. Orta gelir grubunda erkekler 2.500 – 5.000 TL arası alınırken, kadınlarda ise bu gelir grubu 2.000 – 4.500 TL arası kabul edilmiştir. Bu gelir gruplarından daha üst bir gelire sahip olanlar ise üst gelir tabakasında yer almışlardır. Yapılan çalışmalar Türkiye'de kadın çalışanların erkek çalışanlardan göreceli olarak daha az gelir elde ettiklerini göstermektedir (Parlaktuna, 2010).

#### **4.2. Yapısal Model Sonuçları**

Yapısal modelin temel amacı içsel ve dışsal gizil değişkenler arasındaki ilişkiyi tanımlamak ve test etmektir. Ölçüm modeli ile tanımlanan yapısal modelin uyum istatistikleri ölçüm modeliyle aynıdır. Bu kısımda ölçüm modelinden farklı olarak gizil değişkenler arasındaki yapısal katsayılar incelenmektedir.

Şekil 2'de kadın ve erkek bireylere ait konut tercihi yapısal modeli ve standart değerleri verilmektedir. Buna göre kadın ve erkek yapısal modellerde bütün içsel gizil değişkenler, konut tercihinde pozitif yönde ve yüksek düzeyde etkiye sahiptir.

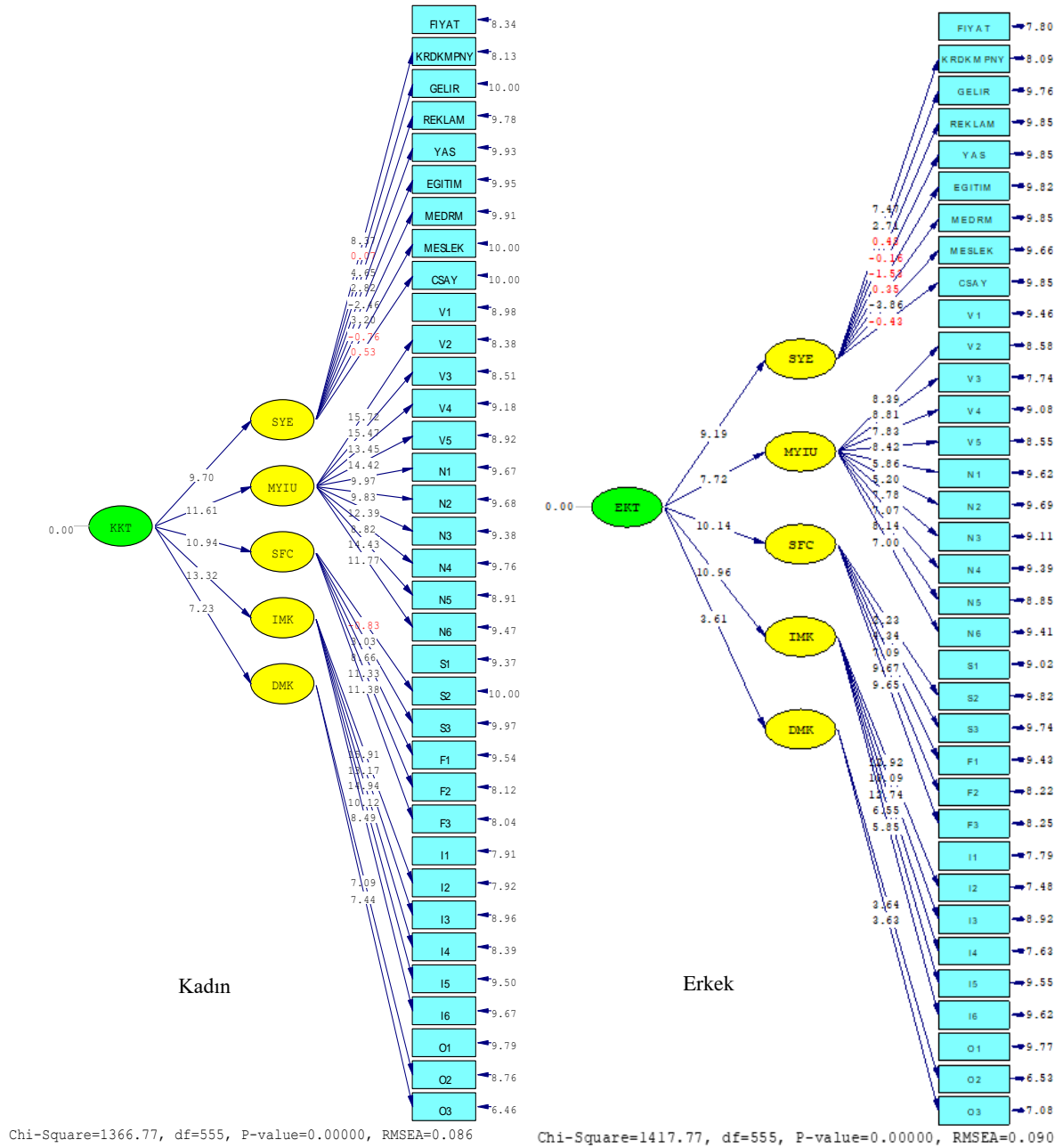
Şekil 2: Kadın ve Erkek Bireylerin Konut Tercih Modeli



Şekil 2’de Konut Tercihini dışsal gizil değişken ile diğer içsel gizil değişkenlerin arasındaki ilişkilerin yönleri ve düzeyleri yer almaktadır.

Standardize edilmiş regresyon katsayıları hesaplanırken, her bir içsel gizil değişkenin dışsal gizil değişken üzerindeki etkisi hesaplanır. Bu etkinin yönü ve katsayısı dışsal gizil değişken üzerindeki içsel gizil değişkenin etkisini vermektedir.

Şekil 3: Kadın Erkek Bireylere Ait Konut Tercihi Yapısal Modeli ve T Değerleri



Şekil 3’de Modele ait olan  $t$  değerleri verilmiştir. Gözlenen değişkenlerin  $t$  değerleri yorumlandığında; bütün içsel gizil değişkenlerin  $t$  değerleri  $\pm 1.96$ ’dan büyük olduğu için bütün içsel gizil değişkenler istatistikî olarak %5 önem seviyesinde anlamlı bulunmuştur.

Şekil 2 ve 3’te gösterilen kadın ve erkek bireylere ait yapısal modellerde, kadın bireylere ait konut tercihi için  $X^2/DF$  değeri 2.46 olarak hesaplanmıştır (1366.77/555). Bu değer kabul edilebilir seviyede olup beş ve beşten küçük değerler içerisindedir. Aynı şekilde RMSEA değeri ise kabul edilebilir seviyede olup 0,086’dır ve 0.10 ve daha düşük değerler içerisindedir (0.10). Model I  $p < 0,0000$  değerine sahip olduğundan %5 önem seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Erkek bireylere ait konut tercihi için  $X^2/DF$  değeri 2,55 olarak hesaplanmıştır (1417.77/555). Bu değer kabul edilebilir seviyede olup beş ve beşten küçük değerler içerisindedir. Aynı şekilde RMSEA değeri ise kabul edilebilir seviyede olup 0,090’dır ve 0.10 ve daha düşük değerler içerisindedir (0.10). Model II  $p < 0,0000$  değerine sahip olduğundan %5 önem seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Aşağıda Tablo 4’te gözlenen

değişkenlere ait Standardize Edilmiş Faktör Değerleri, t değerleri ve Cronbach's Alpha Değeri toplu halde verilmiştir.

**Tablo 4:** Gözlenen Değişkenlerin Faktör Yük, T ve Cronbach's Alpha Değeri

Gözlenen değişken	Standardize Edilmiş Faktör Değerleri		t Değeri		Cronbach's Alpha Değeri	
	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek
<i>Sosyal Yapı ve Ekonomik Etkenler [SYE]</i>						
FIYAT	0,65	0,65	9,56	9,24	0,926	0,888
KRDKMPNY	0,69	0,64	10,18	9,14	0,925	0,888
GELİR	-0,02	0,21	-0,23	2,86	0,931	0,896
REKLAM	0,37	0,01	5,09	0,10	0,928	0,897
YAS	0,22	-0,01	3,05	-0,16	0,930	0,898
EGITIM	-0,20	-0,12	-2,67	-1,68	0,937	0,903
MEDRM	0,23	0,00	3,11	0,01	0,929	0,894
MESLEK	-0,07	-0,28	-0,89	-3,86	0,933	0,905
CSAY	0,04	-0,06	0,59	-0,76	0,932	0,898
<i>Merkeze Yakınlık ve İhtiyaçlara Ulaşım (MYIU)</i>						
V1	0,83	0,58	14,20	8,60	0,924	0,890
V2	0,88	0,79	15,74	12,90	0,924	0,887
V3	0,87	0,86	15,39	14,67	0,924	0,886
V4	0,80	0,71	13,44	11,10	0,924	0,888
V5	0,83	0,80	14,35	13,15	0,924	0,886
N1	0,64	0,48	9,95	6,88	0,925	0,891
N2	0,63	0,42	9,86	5,86	0,924	0,891
N3	0,75	0,70	12,41	11,01	0,924	0,888
N4	0,58	0,62	8,80	9,23	0,926	0,889
N5	0,83	0,76	14,41	12,15	0,924	0,887
N6	0,73	0,60	11,78	8,99	0,924	0,888
<i>Sosyal ve Fiziksel Çevre (SFC)</i>						
S1	0,69	0,66	10,98	9,98	0,924	0,886
S2	-0,06	0,17	-0,87	2,28	0,934	0,896
S3	0,22	0,32	3,07	4,39	0,930	0,894
F1	0,64	0,55	9,82	7,92	0,925	0,889
F2	0,85	0,78	14,81	12,59	0,924	0,887
F3	0,85	0,79	14,85	12,82	0,924	0,887
<i>İç Mekân Kullanımı ve Konfor (IMK)</i>						
I1	0,86	0,81	15,09	13,32	0,924	0,887
I2	0,86	0,82	15,02	13,66	0,924	0,887
I3	0,77	0,68	12,57	10,35	0,925	0,888
I4	0,83	0,83	14,10	13,36	0,925	0,887
I5	0,64	0,47	9,84	6,59	0,926	0,890
I6	0,56	0,42	8,31	5,82	0,926	0,890
<i>Dış Mekân Kullanımı (DMK)</i>						
O1	0,49	0,26	7,14	3,57	0,926	0,893
O2	0,77	0,87	12,78	14,90	0,924	0,885
O3	0,89	0,85	15,76	14,20	0,924	0,886

**Kaynak:** Orijinal hesaplamalar

Sosyal Yapı ve Ekonomik Etkenlerin, kadın bireylerin konut tercihi üzerinde pozitif yönde oldukça yüksek düzeyde bir etkiye ( $\gamma = 0,95$ ;  $t = 9,70$ ) sahiptir. “Ev alınırken borcun taksitlendirilmesi ve faiz indirimi önemlidir” (KRDKMPNY) olurken, ikinci sırada “(FIYAT)” yer almaktadır. Erkek bireylerin konut tercihi üzerinde Sosyal Yapı ve Ekonomik Etkenler, pozitif yönde yüksek düzeyde bir etkiye ( $\gamma = 0,94$ ;  $t = 9,19$ ) sahiptir. En önemli gözlenen değişkenler; ilk sırada “(FIYAT)” yer alırken, ikinci sırada “Ev alınırken borcun taksitlendirilmesi ve faiz indirimi önemlidir” (KRDKMPNY) yer almaktadır.

Merkeze Yakınlık ve İhtiyaçlara Ulaşımındaki içsel gizil değişkenin, kadın bireylerin konut tercihi üzerinde pozitif yönde bir etkiye ( $\gamma = 0,84$ ;  $t = 11,61$ ) sahiptir. En önemli gözlenen değişkenler; “Merkeze erişilebilirlik önemlidir” faktörü (V2) olurken; ikinci sırayı “İşe erişilebilirlik önemlidir” (V3) almıştır. Merkeze Yakınlık ve İhtiyaçlara Ulaşımındaki içsel gizil değişkenin, erkek bireylerin konut

tercihi üzerinde pozitif yönde yüksek düzeyde bir etkiye ( $\gamma = 0,80$ ;  $t = 7,72$ ) sahiptir. En önemli gözlenen değişkenler; “İşe erişilebilirlik önemlidir” (V3) olurken; ikinci sırayı “Sağlık ocağına ve hastaneye erişilebilirlik önemlidir” faktörü (V5) almıştır.

Sosyal ve Fiziksel Çevre içsel gizil değişkeninde, kadın bireylerin konut tercihi üzerinde pozitif yönde çok yüksek düzeyde bir etkiye ( $\gamma = 0,99$ ;  $t = 10,94$ ) sahiptir. En önemli gözlenen değişkenler; “Konutun fiziksel görünümü, mimari yapısı ve dekorasyonu önemlidir” (F2) ve “Çevre düzenlemesi, dış mekân aydınlatması ve peyzaj satın alma kararımı etkiler” (F3) yer alırken, ikinci sırada ise “Genel olarak sosyal ve komşuluk ilişkilerine dikkat ederim” (S1) yer almaktadır. Sosyal ve Fiziksel Çevre içsel gizil değişkeninde, erkek bireylerin konut tercihi üzerinde pozitif yönde çok yüksek düzeyde bir etkiye ( $\gamma = 0,99$ ;  $t = 10,14$ ) sahiptir. En önemli gözlenen değişkenler; “Konutun fiziksel görünümü, mimari yapısı ve dekorasyonu önemlidir” (F2) iken, ikinci sırada ise “Çevre düzenlemesi, dış mekân aydınlatması ve peyzaj satın alma kararımı etkiler” (F3) yer almaktadır.

İç Mekân Kullanımı ve Konfor içsel gizil değişkeninde, kadın bireylerin konut tercihi üzerinde pozitif yönde oldukça yüksek düzeyde bir etkiye ( $\gamma = 0,91$ ;  $t = 13,32$ ) sahiptir. En önemli gözlenen değişkenler; “Geniş mutfak önemlidir” (I1) ve “Geniş balkon önemlidir” (I2) aynı derecede önemlilerken, ikinci önemli değişken ise “Geniş salon önemlidir” (I4). İç Mekân Kullanımı ve Konfor içsel gizil değişkeninde, erkek bireylerin konut tercihi üzerinde pozitif yönde oldukça yüksek düzeyde bir etkiye ( $\gamma = 0,84$ ;  $t = 10,96$ ) sahiptir. En önemli gözlenen değişkenler; “Geniş balkon önemlidir” (I2) ilk sırada önemliyken, ikinci önemli değişken ise “Geniş salon önemlidir” (I4).

Dış Mekân Kullanımı içsel gizil değişkeninde, kadın bireylerin konut tercihi üzerinde pozitif yönde oldukça yüksek düzeyde bir etkiye ( $\gamma = 0,99$ ;  $t = 7,23$ ) sahiptir. En önemli gözlenen değişkenler; “Engelli girişi ve asansör önemlidir” (O3) en önemli iken, ikinci sırada en önemli faktör, “Kiler, depo, bodrum ve sığınak gibi ek seçenekler önemlidir” (O2) bulunmaktadır. Dış Mekân Kullanımı içsel gizil değişkeninde, erkek bireylerin konut tercihi üzerinde pozitif yönde yüksek düzeyde bir etkiye ( $\gamma = 0,96$ ;  $t = 3,61$ ) sahiptir. En önemli gözlenen değişkenler; “Kiler, depo, bodrum ve sığınak gibi ek seçenekler önemlidir” (O2) en önemli iken, ikinci sırada “Engelli girişi ve asansör önemlidir” (O3).

**Tablo 5:** Modellere Ait Uyum İndeksleri

Uyum indeksleri	Model değeri		Kabul edilebilir referans değerleri
	Kadın Bireylere Ait Model	Erkek Bireylere Ait Model	
$\chi^2 /sd$	2.46	2.55	$0 \leq \chi^2 /sd \leq 5$
RMSEA	0.086	0.090	$0.00 \leq RMSEA \leq 0.10$
Uyum iyiliği indeksi GFI	0,92	0,91	$0.90 \leq GFI \leq 1$
Karşılaştırmalı uyum indeksi CFI	0,96	0,92	$0.90 \leq CFI \leq 1.00$
Normlaştırılmış uyum indeksi NFI	0,93	0,87	$0.90 \leq NFI \leq 1.00$
Tucker-Lewis indeksi NNFI	0,95	0,91	$0.90 \leq NNFI (TLI) \leq 1.00$
Göreceli uyum indeksi RFI	0,92	0,87	$0.90 \leq RFI \leq 1.00$
Artırmalı uyum indeksi IFI	0,96	0,92	$0.90 \leq IFI \leq 1.00$

**Kaynak:** Orijinal hesaplamalar.

Uyum indekslerinden  $\chi^2 /sd$  değerinin 5’in altında olması, RMSEA değerinin 0.10 değerinden küçük olması, diğer uyum indekslerinin 1’e yakın değerler olması modelle veri seti arasında uyumu ifade etmektedir (İlhan ve Çetin, 2014). Tablo 5’te verilen modellere ait uyum endeksleri 1’e yakın değerler ifade ettiklerinden dolayı bütün modeller teorik altyapıyla uyumlu ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

## 5. Sonuç ve Tartışma

Çalışma evreni olarak Erzincan İli merkez ilçe ve bağlı beldelerde ikamet eden 25 yaş ve üstü kadın ve erkek bireyler seçilmiştir. Bu evren içerisinde 195 erkek 201 kadın olmak üzere 396 birey örneklemini oluşturulmuştur. Kadın ve erkek anket katılımcıları arasında 46 – 60 yaş kategorisi %39,4 ile çoğunluğu oluşturmaktadır. Her eğitim kategorisinden bireylerin bulunmasına rağmen lisans mezunları %28,5 ile en yüksek orana sahiptir. Konut talebinde en büyük faktörlerden biri olan gelirdir. Anket katılımcılarının gelirlerine bakıldığında ortalama gelirin 3.878 TL olduğu tespit edilmiştir. Standart sapması ise

2142'dir. Erkek bireylerin ortalama geliri 4.477 TL olup standart sapması 2740'dır. Kadın bireylerin ortalama geliri 3.297 TL olup standart sapması 1294'tür. Erkek katılımcılar kadın katılımcılara oranla daha yüksek gelire sahiptirler. Anket katılımcılarının %83,8'i evli %16,2'si bekârdır. Örneklem içerisinde her meslek grubu yer almıştır. Anket katılımcıları içerisinde memurlar %35,1 ile ilk sırada iken, emekliler ise %9,6 ile en düşük grubu oluşturmaktadır. Anket katılımcılarının Erzincan ilinde tercih ettikleri konut tipine bakılırsa %40,5 ile müstakil konut birinci sırayı alırken, site villa %7,4 ile en az tercih edilen konut tipi olarak bulunmuştur.

Bütün modellerde bireylere ait konut tercihi için  $X^2/df$  değeri kabul edilebilir seviyede olup beş ve beşten küçük değerler içerisinde. Aynı şekilde RMSEA değeri ise kabul edilebilir seviyede olup 0,10 ve daha düşük değerler içerisinde (0,10) ve bütün modeller de  $p < 0,00001$  değerine sahip olduğundan %5 önem seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yapısal modeller karşılaştırıldığında dışsal gizil değişken olan Konut Tercihi (KT) üzerinde içsel gizil değişkenlerin aynı yönde ancak farklı büyüklükte etkisi olduğu görülmüştür.

Konut Tercihi üzerinde Sosyal Yapı ve Ekonomik Etkenler (SYE) iki modelde de yüksek bir etkiye sahiptir. Erkek bireylerin konut tercihi üzerinde de Sosyal Yapı ve Ekonomik Etkenler ( $\gamma = 0,94$ ;  $t = 9,19$ ) değerle en önemli etkenlerden biri olarak bulunmuştur. En önemli gözlenen değişkenler; ilk sırada "(FIYAT)" yer alırken, ikinci sırada "Ev alınırken borcun taksitlendirilmesi ve faiz indirimi önemlidir" (KRDKMPNY) yer almaktadır. Kadın tüketicilerin konut tercihi üzerinde Sosyal Yapı ve Ekonomik Etkenlerin yüksek seviyede yine önemli bir etken ( $\gamma = 0,95$ ;  $t = 9,70$ )'dir. En önemli gözlenen değişkenler ise, "Ev alınırken borcun taksitlendirilmesi ve faiz indirimi önemlidir" (KRDKMPNY) olurken, ikinci sırada "(FIYAT)" yer almaktadır. Görüldüğü gibi ekonomik faktörler konut tercihinde önemli etkiye sahip olmasına rağmen katılımcıların yaşı, medeni durumu, meslek ve çocuk sayısı gibi demografik belirleyicileri konut tercihi üzerinde oldukça önemsiz ve bazı durumlarda negatif etkisi söz konusudur.

Erkek bireylerin konut tercihi üzerinde de Merkeze Yakınlık ve İhtiyaçlara Ulaşım ( $\gamma = 0,80$ ;  $t = 7,72$ ) önemli etkenlerden biri olarak bulunmuştur. En önemli gözlenen değişkenler; "İşe erişilebilirlik önemlidir" (V3) olurken; ikinci sırayı "Sağlık ocağına ve hastaneye erişilebilirlik önemlidir" (V5) faktörüdür. Kadın tüketicilerin konut tercihi üzerinde Merkeze Yakınlık ve İhtiyaçlara Ulaşım yüksek seviyede oldukça önemli bir etkidir ( $\gamma = 0,84$ ;  $t = 11,61$ ). En önemli gözlenen değişkenler; "Merkeze erişilebilirlik önemlidir" faktörü (V2) olurken; ikinci sırayı "İşe erişilebilirlik önemlidir" (V3)'dir. Yukarıda bahsedilen etkenlerden yola çıkılırsa Merkeze Yakınlık ve İhtiyaçlara Ulaşım konusunda kadın ve erkek tüketiciler arasında sıralamada bir değişiklik olmasına karşın, talep edilen etkenler genel olarak birbirlerinden farklı değillerdir.

Erkek bireylerin konut tercihi üzerinde de Sosyal ve Fiziksel Çevre ( $\gamma = 0,99$ ;  $t = 10,14$ ) değerle en önemli etkenlerden biri olarak bulunmuştur. En önemli gözlenen değişkenler; "Konutun fiziksel görünümü, mimari yapısı ve dekorasyonu önemlidir" (F2) iken, ikinci sırada ise "Çevre düzenlemesi, dış mekân aydınlatması ve peyzaj satın alma kararımı etkiler" (F3) yer almaktadır. Kadın tüketicilerin konut tercihi üzerinde Sosyal ve Fiziksel Çevre oldukça yüksek seviyede oldukça önemli bir etkidir ( $\gamma = 0,99$ ;  $t = 10,94$ ). En önemli gözlenen değişkenler; "Konutun fiziksel görünümü, mimari yapısı ve dekorasyonu önemlidir" (F2) ve "Çevre düzenlemesi, dış mekân aydınlatması ve peyzaj satın alma kararımı etkiler" (F3) yer alırken, ikinci sırada ise "Genel olarak sosyal ve komşuluk ilişkilerine dikkat ederim" (S1) yer almaktadır. Yukarıda bahsedilen etkenler incelendiğinde üç modelin tamamında da tüketicilerin Sosyal ve Fiziksel Çevreye ait gözlenen değişkenleri aynı seviyede önem derecesine sahiptir. Yani genel tüketici, erkek tüketici ve kadın tüketici bu içsel gizil değişken temel alındığında konut tercihleri küçük farklılıklara rağmen aynı etkenler üzerinde şekillenmektedir.

Erkek bireylerin konut tercihi üzerinde de İç Mekân Kullanımı ve Konfor ( $\gamma = 0,84$ ;  $t = 10,96$ ) değerle önemli etkenlerden biri olarak bulunmuştur. En önemli gözlenen değişkenler; "Geniş balkon önemlidir" (I2) ilk sırada önemliyken, ikinci önemli değişken ise "Geniş salon önemlidir" (I4). Kadın tüketicilerin konut tercihi üzerinde İç Mekân Kullanımı yüksek seviyede önemli bir etkidir ( $\gamma = 0,91$ ;  $t = 13,32$ ). En önemli gözlenen değişkenler; "Geniş mutfak önemlidir" (I1) ve "Geniş balkon önemlidir" (I2) aynı derecede önemlilerken, ikinci önemli değişken ise "Geniş salon önemlidir" (I4). Bu içsel gizil değişken sonuçlarına bakıldığında da her modele ait tüketici etkenleri yaklaşık olarak aynı seviyede önemliliğe



sahip olduğu görünmektedir. Genel tüketici modeli ve kadın tüketici modelinde geniş mutfak ve geniş balkon tahmin edilebileceği üzere en önemli etkenleri oluşturmakta ve akabinde ise ikinci önemli etken olan geniş salon önemlidir gelmektedir. Erkek tüketiciler içinde davranış modelleri itibariyle en önemli etkenin geniş salon önemlidir ve ikinci önemli etken olan geniş balkon önemlidir etkenleri beklenildiği üzere gelmiştir.

Erkek bireylerin konut tercihi üzerinde de Dış Mekân Kullanımı ( $\gamma = 0,96$ ;  $t = 3,61$ ) değerle önemli etkenlerden biri olarak bulunmuştur. En önemli gözlenen değişkenler; “Kiler, depo, bodrum ve sığınak gibi ek seçenekler önemlidir” (O2) ve “Engelli girişi ve asansör önemlidir” (O3). Kadın tüketicilerin konut tercihi üzerinde Dış Mekân Kullanımı oldukça yüksek seviyede önemli bir etkidir ( $\gamma = 0,99$ ;  $t = 7,23$ ). En önemli gözlenen değişkenler; “Engelli girişi ve asansör önemlidir” (O3) en önemli iken, ikinci sırada en önemli faktör, “Kiler, depo, bodrum ve sığınak gibi ek seçenekler önemlidir” (O2) bulunmaktadır. Son içsel gizil değişkenin üç modeldeki etkenlerinin önem seviyelerine bakıldığında da diğer içsel gizil değişkenler gibi tüketicilerin konut talepleri üzerine etkenleri benzerlik göstermektedir. Son olarak dış mekân kullanımı içsel gizil değişkeni için, her ne kadar farklılıklar olsa da her üç model içinde etkenlerin önem seviyeleri birbirlerine yakın oranlarda olduğu söylenebilir.

Rasyonel seçim kuramı sosyal bilimlerde, toplumsal hayatın işleyişini açıklamada bireylerin seçim yaparken rasyonel davrandıkları varsayımına dayanmaktadır. Bireyler hayatlarının belli dönemlerinde herhangi bir konuda tercih yaparken, kendilerine en iyi olduğunu düşündükleri seçenekte karar kılarlar. Bireyler rasyoneldir ve amaçlarına erişebilmek için en etkili araçları tercih ederler (Wallace ve Wolf, 2004). O halde bireyler faydalarını maksimize edecek seçeneği tercih edeceklerdir. Konut seçiminde merkeze yakın olan konutun zaman ve maliyet açısından bireylere minimum zahmet ve parasal açıdan yüksek bir fayda sağlayacağı için tercih edilmesi rasyonel bir davranış olacaktır. Yapılan bu çalışmada kadın ve erkek bütün bireylerin konut tercihinde rasyonel davrandıkları tespit edilmiştir. Konutun büyüğü küçüğüne tercih edilmektedir. Salon, mutfak, balkon vb. konuta ait alanların büyüğü ve kullanılışlılığı tercih edildiği görülmüştür. Buda rasyonel bir davranıştır.

Tüketici maliyeti açısından konut tercihinde fiyatın önemli bir etken olduğu görülmüştür. Bütün bireyler gelirlerinden konuta yüksek bir pay ayıracağını ve bütçeleri içerisinde büyük bir maliyet kalemi olduğu için konut tercihinde düşük fiyattan yana davranış sergilemektedir. Faiz ve taksit seçenekleri bireylerin lehine olduğu durumlar tercih edilmektedir.

Konut tercihi üzerinde sosyal ve fiziksel çevre yüksek bir paya sahip olduğu tespit edilmiştir. Geleneksel topluluk kültüründe komşuluk ilişkileri önemsenen bir durumdur ve bireyler öncelikle yakın komşularının kimler olduğuna dikkat etmektedirler. Komşu profilinde aynı inanç, etnik köken, sosyal sınıf ve siyasi düşünce aranmasa da güçlü komşuluk bağları tercih edilmektedir. Estetik görünüş ve çevre düzenlemesi konut tercihinde önemli bir etken olarak saptanmıştır. Güzel bir manzara ve çocukların rahatça oyun oynayabildikleri bir alanın varlığı konut tercihine etki etmektedir.

**Bu çalışmanın temel hipotezi** olan -davranışsal iktisat bağlamında erkek ve kadın bireylerin konut tercihinde temel parametreler olan “Sosyal Yapı ve Ekonomik Etkenler”, “Merkeze Yakınlık ve İhtiyaçlara Ulaşım”, “Sosyal ve Fiziksel Çevre”, “İç Mekân Kullanımı ve Konfor” ve “Dış Mekân Kullanımı” değişkenleri arasında belirgin davranışsal farklılık yoktur- savı kabul edilmiştir.

Erzincan ili özelindeki kadın ve erkek bütün bireyler konut tercihinde tamamen rasyonel davranış içerisinde ve konut tercihleri birbirleriyle örtüşmektedir. Elde edilen bu bulgular ışığında konut arz eden kamu ve özel sektör inşaat firmalarının konut alanları oluşturulurken veya siteler inşa ederken tüketici odaklı bir bakış açısıyla hareket etmeleri önemlidir. Kadın ve erkek bireylerin konut tercihlerinde farklı davranışlar sergilemedikleri ve satın almak istedikleri konutun şehir merkezine yakın olmasına, çocuk oyun alanlarına sahip olmasına, sosyal ve ekolojik dokuya uygun olmasına, konutun iç ve dış kullanım alanının konfor ve rahatlık sağlamasına, konutların hastane, pazar ve okullara yakın olmasına ve engelli ve yaşlıların gözetilmesine önem verdikleri bilinmelidir.

## Kaynakça

- Akdere, Ç., ve Büyükboyacı, M. (2015). İktisatta davranışsal yaklaşımlar. *Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı* (ss. 105-137) içinde. Ankara: İmge Kitapevi.
- Akın, Z., ve Urhan, U. B. (2015). Davranışsal Oyun Teorisi. *İktisat ve Toplum* 5(58), 10-16.
- Al Jeraisy, K. (2008). *Consumer Behavior*. Riyadh: King Fahd National Library Cataloging Publication.
- Ariely, D. (2016). *Akıldışı ama öngörülebilir* (Çev. F. Ş. Asiye Hekimoğlu Gül) İstanbul: Optimist Yayınları.
- Balıkçioğlu, E., ve Dalgıç, B. (2015). Türkiye’de orta gelirli sınıfın profili. *Ekonomi, İşletme, Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi* 1(1), 17-31.
- Bigot, R., Croutte, P., Muller, J., ve Osier, G. (2012). The middle classes in Europe: Evidence from the LIS data (No. 580). *LIS Working Paper Series*, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/95487/1/726234753.pdf>
- Bourdieu, P. (2005). *Social structures of the economy*. UK: Polity Press.
- Bourdieu, P. (2015). *Eril tahakküm*. İstanbul: Bağlam yayıncılık.
- Bover, O., ve Velilla, P. (2002). Hedonic house prices without characteristics: The case of new multiunit housing (No. 117). *ECB Working Paper*. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/152551/1/ecbwp0117.pdf>
- Camerer, C., ve Loewenstein, G. (2004). Advances in behavioral economics. C. L. Camerer, *Behavioral Economics: Past, Present, Future* (s. 3-51) içinde. New York: Princeton University Press.
- Charness, G., ve Gneezy, U. (2012). Strong evidence for gender differences in risk taking. *Journal of Economic Behavior and Organization* 83(1), 50-58.
- Costa, J. A. (1994). *Gender issues and consumer behavior*. International Edition: Sage Publications.
- Coşkun, Ç. (2016). Şehre uzak birbirine yakın: TOKİ yapracık toplu konutlarında sosyal yapı. *Folklor/Edebiyat* 22(86).
- Çekiç, S. (2016). Davranışsal iktisat bağlamında cinsiyet farkının tüketici tercihlerine etkisi: Bartın örneği. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bartın*.
- Çiçek, A., ve Erkan, O. (1996). *Tarım ekonomisinde araştırma ve örnekleme yöntemleri*. Tokat: Gaziosmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları.
- Dittmar, H., Beattie, J., ve Friese, S. (1995). Gender identity and material symbols: Objects and decision considerations in impulse purchases. *Journal of economic psychology* 16(3), 491-511.
- Dinler, Z. (2017). *Mikroekonomi*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Durusoy, S. (2008). İktisat biliminin yeri ve yöntemi neden sorgulanıyor? *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi* 5(1), 1-26.
- Ergül, H. (2015). Mimarlığın ihmal edilen sosyal ve toplumsal yönü. *Akademik Platform, ISITES* (pp. 149-155), Valencia-Spain.
- Ferguson, C. E. (1969). *Microeconomic theory*. ABD: R. D. Irwin.
- Francescato, G. W. (1998). Residential satisfaction. *Encyclopedia of housing*, 484-486.
- Gelfand, J. E. (1966). The credit elasticity of lower-middle income housing demand. *Land Economics*, 42(4), 464 - 472.
- İlhan, M., ve Çetin, B. (2014). LISREL ve AMOS programları kullanılarak gerçekleştirilen yapısal eşitlik modeli (yem) analizlerine ilişkin sonuçların karşılaştırılması. *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi* 5(2), 26-42.

- Kahneman, D. (2003a). A psychological perspective on economics. *American Economic Review* 93(2), 162-168.
- Kahneman, D. (2003b). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review* 93(5), 1449-1475.
- Kahneman, D., ve Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review* 80(4), 237.
- Kahneman, D., ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Economvetrica* 47(2), 263-291.
- Kapelushnikov, R. (2015). Behavioral economics and the 'new' paternalism. *Russian Journal of Economics* 1(1), 81-107.
- Karagölge, C., ve Peker, K. (2002). Tarım ekonomisi araştırmalarında tabakalı örnekleme yönteminin kullanılması. *Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi* 33(3), 313-316.
- Keleş, Ş. (2014). Kırsal alanda sosyal sermayenin oluşumu üzerine bir araştırma: Erzurum ili örneği. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Atatürk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Erzurum.
- Keskin, A., ve Keleş, Ş. (2018). Formation of the social capital by its dimensions in rural areas of Erzurum province in Turkey. *Journal of Animal & Plant Sciences* 28(6), 1854-1867.
- Kline, B. R. (2005). *Principles and practice of structural equation modeling*. The Guilford Press.
- Kozak, İ. E. (1984). *İbn Haldun'a göre insan, toplum, iktisat*. İstanbul: Pınar Yayınları.
- Mankiw, N. G. (2010). *Makroekonomi*. (Çev. Ö. F. Çolak). Ankara: Efil Yayınevi.
- Mullainathan, S., ve Thaler, R. H. (2000). Behavioral economics (No. w7948). *National Bureau of Economic Research*. <https://www.nber.org/papers/w7948.pdf>
- Mullainathan, S. (2007). Psychology and development economics. P. Diamond ve H. Vartiainen, *Behavioral economics and its applications* (pp. 85-113), New Jersey: Princeton University Press.
- Parlaktuna, İ. (2010). Türkiye'de cinsiyete dayalı mesleki ayrımcılığın analizi. *Ege Akademik Bakış Dergisi* 10(4), 1217-1230.
- Ral, D. (1968). *Sampling theory*. New York: Mc Graw Hill.
- Ruben, E. B. (2013). *İktisadın unuttuğu insan*. İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Schubert, R., Brown, M., Gysler, M., ve Brachinger, H. W. (1999). Financial decision-making: Are women really more risk-averse?. *American Economic Review* 89(2), 381-385.
- Simon, H. A. (1986). Rationality in psychology and economics. *Journal of Business* 59(2), 209-224.
- Sunstein, C. R., Jolls, C., and Thaler, R. H. (1998). A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review* 50(7), 1471-1550. <https://www.jstor.org/stable/1229304>
- Taşdemir, M., Karaman, D., ve Yıldırım, K. (2016). *Makroekonomi*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Toda, Y., ve Nozdrina, N. N. (2004, July). The spatial distribution of the apartment prices in Moscow in 2002: Hedonic estimation from micro data. *ENHR Conference* (pp. 2-6). <https://www.enhr.net/enhrconferences.php>
- Toigonbaeva, D. ve Eser, R. (2011). Psikoloji ve iktisadın birleşimi olarak, davranışsal iktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi* 6(1), 287-321.
- Tosun, E. K. ve Fırat, Z. (2012). Kentsel mekandaki değişimler ve kişilerin konut tercihleri: Bursa örneği. *Business and Economics Research Journal* 3(1), 173-195.
- TÜİK (2018) *Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi*. Türkiye İstatistik Kurumu: <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>

- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science* 185(4157), 1124-1131.
- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business* 59(4), 251-278.
- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty* 5(4), 297-323.
- Wallace, R. A., and Wolf, A. (2004). *Çağdaş sosyoloji kuramları* (Çev. L. E. Ayas). İstanbul: Doğubatı Yayınları.
- Weber, R. A., ve Camerer, C. F. (2006). "Behavioral experiments" in economics. *Experimental Economics* 9(3), 187-192.
- Wen, H. Z., Sheng-Hua, J., ve Xiao-Yu, G. (2005). Hedonic price analysis of urban housing: an empirical research on Hangzhou. *Journal of Zhejiang University-Science A* 6(8), 907-914.
- Yılmaz, V. (2004). Lisrel ile Yapısal Eşitlik Modelleri Tüketici Şikayetlerine Uygulanması. *Sosyal Bilimler Dergisi* 1(1), 77-90.