

MITT HEM OCH MIN EKONOMI

– EN STUDIE AV HUR BOSTADSRÄTTSKÖPARE KALKYLERAR

BIRGITTA VITESTAM-BLOMQVIST



Akademisk avhandling för avläggande av ekonomie doktorsexamen på
Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

Birgitta Vitestam-Blomqvist
Institutionen Urbana studier
Malmö universitet
SE-205 06 Malmö

© Birgitta Vitestam-Blomqvist och Bokförlaget BAS
Allt mångfaldigande utan skriftligt tillstånd förbjudet

Bokförlaget BAS i samarbete med Bokförlaget Korpen
Företagsekonomiska institutionen
Handelshögskolan vid Göteborgs universitet
Box 610
405 30 Göteborg
Sweden

BAS@handels.gu.se
www.basforlag.se

ISBN: 978-91-88095-99-2
Digital publicering: <http://hdl.handle.net/2077/54542>

Tryck: Ale Tryckteam, Bohus, Sweden, 2017

ABSTRACT

To purchase a dwelling is one of the biggest investments in a person's life and probably the financial decision that affects the private economy most of all. To purchase a cooperative apartment, as this study is about, also requires a membership in a coop housing association and involvement in its economy. This study draws on individual people's calculative practices with the purpose to describe and understand the purchase of a cooperative apartment. The thesis focuses on what support and tools the purchasers use and what factors they consider important. The financial reports of the coop housing associations is one of the considered factors.

The study is based on seventeen interviews with purchasers of cooperative apartments in Malmö (the third biggest city in Sweden). All purchasers belong to the middle class and talked freely and openly, with the result that the thesis is close to an everyday form of accounting practice.

It became evident that the purchasers had calculated and how lifestyle and feelings were important. The calculative process is perceived as a practice in which both numbers and things that can't be quantified are included. The thesis results in a model of complex and intertwined calculation that shows the different steps the purchasers take to find out which cooperative apartment they purchase and the price they finally pay. The study shows how the purchase of a cooperative apartment is not only a financial investment, but above all, a social investment. The purchasers are reasoning about the consequences of the purchase and whether it is a good financial investment in the long run if they want to sell. However, the study shows that the most important thing for the purchasers are to feel they have found a home.

Keywords: Home prices, Calculation, Cooperative apartment, Interviews, Lifestyle, Capital, Middle class.

FÖRORD

För mig har det här med att skriva avhandling inneburit att resa på flera sätt. Det har blivit många tidiga morgnar för resa från Österlen till Göteborg. Jag har lärt känna Göteborg som stad och Handelshögskolan. Samtidigt började en annan resa då jag fick förmånen att ägna ett antal år åt doktorandstudier. Jag har verkligen tyckt om att resa!

Tack till alla som på olika sätt har bidragit till att jag är framme! Det är några jag speciellt vill nämna.

Mina första tankar går till två personer som jag speciellt vill uppmärksamma. Det är mina två handledare Thomas Polesie och Stig Westerdahl. Thomas Polesie för ständig uppmuntran att gå vidare, dina kommentarer, din inspiration och för ditt varma hjärta. Alla böcker och boktips jag har tagit med hem. Stig Westerdahl för all läsning, alla kommentarer, intressanta samtal och för din omtänksamhet. Ni har båda varit mitt stöd hela vägen och ställt de krav som behövs. Framförallt tack nu på slutet för att ni båda hjälpte mig med en plan fram till att allt skulle vara färdigt. Ni har följt mig på hela resan och lärt mig mer än jag trodde var möjligt.

Stort och hjärtligt tack Per-Olof Hallin, Hervé Corvellec och Stig Westerdahl. Det var ni som från allra första början trodde på mig som blivande doktorand. För finansiering vill jag tacka uppdragsutbildningen, FMU, på Malmö högskola. Speciellt tack till Henrik Swensson som var projektledare för FMU när jag startade mina studier och till Katja Lundqvist som är projektledare nu.

Tack till er bostadsrättsköpare som jag intervjuat i den här studien. Utan er generositet och era rika berättelser hade denna studie inte varit möjlig överhuvudtaget. Jag vill också tacka de som hjälpt mig att få kontakt med bostadsrättsköparna. Speciellt tack till fastighetsmäklarna Mikael Ekman och Peter Landgren och till Lennart Ljunggren på Borättupplysning.

Jag vill tacka alla doktorander i Göteborg som jag delat doktorandlivet med. Speciellt tack till Marcus Brogeby som jag fortfarande håller kontakt med.

Tack också till er kolleger på Malmö högskola som på olika sätt hjälpt till och som gör att jag trivs så bra. Speciellt tack till er i min närhet på Urbana studier och enheten Fastighetsvetenskap. Jag vill speciellt uppmärksamma Ola Jingryd, Eva Öresjö, Eigo Tateishi för kartor, Zahra Hamidi för grafik, Maria Brandström för hjälp med textlayout och Katja Lundqvist för språkgranskning.

Stort tack till Hedda Vitestam för fotografering och Paulina de Vries för fotografering och hjälp med läsning.

Krister Bredmar som var opponent på mitt slutseminarium. Tack för all konstruktiv kritik som har varit till stor hjälp för att arbeta vidare med avhandlingen och att slutföra den.

Tack för all hjälp och allt stöd under hela den här resan, min kollega och vän, Sylwia Lindqvist.

Sist, men inte minst, går mina tankar till min stora härliga familj. Ni vet hur mycket ni betyder för mej!

Tack Frans för all uppmuntran. Världens bästa tonåring! Vi är framme nu.

Resan som doktorand är slut, men detta är förhoppningsvis också början på någonting nytt och spännande.

Österlen i oktober 2017

Birgitta Vitestam-Blomqvist

ÖVERSIKT

- 1 BOSTADSRÄTT SOM BOENDEFORM**
- 2 MARKNAD OCH KALKYLER**
- 3 LÅT KÖPARNA BERÄTTA**
- 4 STUDIEN I MALMÖ**
- 5 EN GIVEN PLATS OCH LÄGENHETEN**
- 6 PENGAR – ETT SÄTT ATT RÄKNA**
- 7 ATT KALKYLERA KRING SITT HEM**
- 8 NYA FRÅGOR SOM HAR VUXIT FRAM**

INNEHÅLL

ABSTRACT	4
FÖRORD	7
ÖVERSIKT	9
1 BOSTADSRÄTT SOM BOENDEFORM	17
1.1 Stor omsättning på bostadsrätter.....	18
1.2 Studiens syfte	20
1.3 Redovisningen i vardagen	21
1.4 Kalkylering i praktiken	23
1.5 Bostadsrätt som ägandeform	27
1.6 Bostadsrättens utveckling över tid	28
1.7 Att förstå redovisningsrapporter	31
2 MARKNAD OCH KALKYLER	35
2.1 Att studera en marknad.....	35
2.1.1 Neoklassisk syn.....	35
2.2 Kalkylering och kalkyler	37
2.2.1 Att göra varor kalkylerbara	38
2.2.2 Att handla i tre steg	38
2.2.3 Kalkylering leder till kalkyler	39
2.2.4 Inramning och översvämning	40
2.2.5 Verktyg för kalkylering	40
2.2.6 En marknad för jordgubbar — Callon	41
2.3 Bostad och livsstil	42
2.3.1 Teori om praktiken	42
2.3.2 Den sociala världen	43
2.3.3 Habitus.....	44
2.3.4 Fält och kapital	44
2.3.5 Smak	46
2.4 Medelklasshushåll - olika former av kapital.....	46

2.5 Känsla och bostadsaffärer	49
2.5.1 Känslor och ekonomi	49
2.5.2 Regler och känslor.....	52
2.6 Olika teoretiska utgångspunkter	53
3 LÅT KÖPARNA BERÄTTA.....	55
3.1 Metodval	55
3.2 Intervjuer	56
3.3 En reflexiv intervjuansats	57
3.3.1 Utgångspunkt i metaforer.....	57
3.3.2 Intervju kopplad till ansats.....	60
3.3.3 Att reflektera över vad de sa.....	61
3.4 Metod kopplad till studien	62
3.5 Ute på fältet och inne vid skrivbordet	64
3.5.1 Första kontakt	64
3.5.2 Dags för intervjuer	65
3.5.3 Fortsatt trögt	66
3.5.4 Intervjuguide	67
3.5.5 Intervjuer på olika ställen	68
3.5.6 Transkribering	70
3.5.7 Tolkning av materialet	71
3.6 Kan denna studie överföras till andra sammanhang?.....	71
4 STUDIEN I MALMÖ	75
4.1 Staden Malmö	75
4.1.1 Förändring över tid	75
4.1.2 Befolkning	76
4.2 Stadsstruktur	77
4.3 Malmös olika sidor	77
4.4 Organisatorisk indelning.....	79
4.5 Delområdena, bostadsrättsföreningarna, bostadsrätterna och människorna.....	82
4.6 Delområden	83
4.6.1 Gamla staden (Gamla Väster)	83
4.6.2 Möllevången.....	84
4.6.3 Hästhagen	85
4.6.4 Rönneholm	86
4.6.5 Fågelbacken	87
4.6.6 Dammfri	88
4.6.7 Limhamns hamnområde (Ön)	89
4.6.8 Västra hamnen (Dockan).....	90

4.7 Andra delområden som nämndes	91
4.7.1 Annetorp (Victoria Park).....	91
4.7.2 Västra hamnen	92
4.8 Bostadsrättsföreningarna och köparna	93
4.8.1 Bostadsrättsföreningarna.....	93
4.8.2 Köparna och deras bostadsrätt	94
4.8.3 Kort om köparna	95
5 EN GIVEN PLATS OCH LÄGENHETEN.....	97
5.1 Nytt boende.....	97
5.1.1 Faser i livet.....	97
5.1.2 Livscykelns betydelse för boendet	98
5.1.3 Första bostad	100
5.1.4 Ovanvåningen blir tom.....	101
5.1.5 Bostadskarriär.....	102
5.2 Plats.....	103
5.2.1 Område	103
5.2.2 Från villa till bostadsrätt	106
5.2.3 Kvar vid havet.....	107
5.2.4 Havet och centralt.....	108
5.2.5 Charm	109
5.2.6 Att välja och att välja bort.....	110
5.3 Lägenheten — den byggda miljön.....	111
5.3.1 Helheten	111
5.3.2 Ny och planerad bostad	112
5.3.3 Några år och äldre bostad	114
5.3.4 Känsla för bostaden.....	115
6 PENGAR — ETT SÄTT ATT RÄKNA	119
6.1 Privatekonomin	119
6.2 Föreningens ekonomi.....	122
6.2.1 Risker	122
6.2.2 Fastighetsmäklaren	125
6.2.3 Mer insatt än fastighetsmäklaren.....	127
6.2.4 Informera sig.....	129
6.2.5 Gammal eller nyare	129
6.2.6 Påminner om företag	133
6.2.7 Ekonomisk plan.....	135
6.2.8 Skuld per kvadratmeter.....	135
6.2.9 Socialt nätverk	136
6.2.10 Olika noggrannhet	137

6.3 Beslutet i efterhand.....	139
6.3.1 Nöjdhet.....	139
6.3.2 Billigare	143
6.3.3 Investering och möjlighet att sälja	144
6.3.4 Styrelsemedlem.....	146
6.4 Sammanfattande reflektion: Från bostadsannons till kontrakt	147
7 ATT KALKYLERA KRING SITT HEM	151
7.1 Att studera bostadsmarknadsplats	151
7.2 Kalkyleringens praktik vid köp av bostadsrätt	152
7.2.1 Sammanflätad kalkylering	153
7.2.2 Modell för sammanflätad kalkylering.....	156
7.3 Faktorer som får betydelse	157
7.3.1 Hem som övergripande faktor	157
7.3.2 Pengapåse som restriktion och möjlighet	159
7.3.3 Att söka sin identitet	160
7.3.4 Bostadsrättsföreningens ekonomi	161
7.3.5 Se på omsättningsbarhet	163
7.3.6 Camilla och Jörgen kalkylerar — ett verkligt exempel	165
7.4 Ängslan	166
7.5 Efter köpet	167
7.6 Kalkylering i tre steg för att hitta hem.....	168
8 NYA FRÅGOR SOM HAR VUXIT FRAM	171
8.1 Bidrag	171
8.2 Fortsatt forskning	173
8.2.1 Ett performativt sätt att se	173
8.2.1.1 Performativitet i denna studie	173
8.2.1.2 Performativitet utifrån professionens förväntningar.....	174
8.2.2 Utsätta modellen för test.....	175
8.2.3 En finansialiserad vardag för enskilda människor.....	176
MY HOME AND MY ECONOMY — A STUDY OF HOW PURCHASERS OF A COOPERATIVE APARTMENT CALCULATE	177
The cooperative apartment as a way of living	177
Market and calculation	178
Method	179
The study in Malmö	180
Place, the physical apartment and money.....	181
To calculate a home	182
Contribution and further.....	185

BILAGA 1	187
Intervjuguide.....	187
Att börja leta. Söka/välja mellan olika bostadsrätter	187
Undersöka bostadsrätten/gå på visning	187
Bostadsrätten som valet föll på	187
Efter köp.....	188
REFERENSER	189
Litteratur.....	189
Tidningar	198
Lagar	198
Källor på nätet	198
Tabeller.....	201
Kartor	201
Figurförteckning	201
Fotografiförteckning.....	202

1 BOSTADSRÄTT SOM BOENDEFORM

Min kompis bor ju i ett hus här borta. De är kanske tvungna att sätta in 100–200 000 till nu i efterhand i föreningen. Annars kan det bli en rätt stor höjning av hyran så hon är rätt så missnöjd. Det är klart att man kan råka rätt så illa ut. Det har man ju förstått. Men vi fick väl allmänt ett ganska gott intryck av den här föreningen (Linda, en bostadsrättsköpare i denna studie).

Det har sagts många gånger. Att köpa bostad är en av de största affärer en människa gör i livet. För den enskilda människan är bostadsköpet ofta det ekonomiska beslut som påverkar privatekonomin mest. Det som också händer i samband med köp av bostadsrätt är att köparen som privatpersonen blir medlem i en förening. Som medlem i en bostadsrättsförening har köparen också del i föreningens skulder, påverkas av framtida underhållsbehov och är på olika andra sätt påverkad av föreningens ekonomiska åtaganden. Den enskilde köparen blir involverad i redovisning.

Det är många olika aktörer som är inblandade. Bostadsrättssäljaren och bostadsrättsköparen är huvudpersoner och bostadsrättssäljaren tar numera oftast hjälp av en fastighetsmäklare. Långgivare/banker är intresserade av att köparen kan betala framtida räntor på lån och bostadsrättsföreningen är beroende av att få in framtida årsavgifter. För landet och samhällsekonomin i stort är det viktigt att handeln med bostadsrätter fungerar, vilket på olika sätt kanaliseras genom regeringens bostadspolitik. Staten visar också denna betydelse genom tillsyn utförd av statliga myndigheter som exempelvis fastighetsmäklarinspektionen (FMI)¹ och lagstiftning som har för avsikt att skydda konsumenten.

¹ Fastighetsmäklarinspektionen är en tillsynsmyndighet som förutom att registrera fastighetsmäklare utövar tillsyn och utvecklar god fastighetsmäklarsed. En viktig uppgift är att informera konsumenter om förmedling samt handlägga eventuella anmälningar från konsumenter samt att se till så att gällande författningar följs.

1.1 STOR OMSÄTTNING PÅ BOSTADSRÄTTER

I Sverige finns cirka 26 000 bostadsrättsföreningar varav cirka 22 000 är aktiva (BRF registret, 2016). Ett antal passiva föreningar väntar på ombildning från hyreslägenheter till bostadsrätter. Bostadsrättsföreningar är den vanligaste ägaren av flerbostadshus i Sverige och hade ett innehav på 968 000 lägenheter 2015-12-31² (SCB, 2016).

Omsättningen av bostadsrätter är hög och bostadsrätter omsätts oftare än villor (SCB, 2016). Bostadsrättsköpet handlar ofta om mycket pengar för den enskilde och även ur ett samhällsperspektiv är det stora summor som omsätts. Sveriges bostadsrättsföreningar har ett värde som motsvarande halva Stockholmsbörsen (Borevision, 2014).

Det såldes 108 000 bostadsrätter till ett sammanlagt värde av 218 miljarder kronor under 2015. I de tre storstadsområdena (Stor-Stockholm³, Stor-Göteborg och Stor-Malmö) såldes bostadsrätter för 171 miljarder kronor, vilket motsvarar 79 procent av det totala försäljningsvärdet. Den totala omsättningen var 132,9 miljarder i Stor-Stockholm, vilket motsvarar 61 procent av den totala omsättningen i landet. Motsvarande siffror för Stor-Göteborg var 24,2 miljarder och 11 procent och för Stor-Malmö 14,3 miljarder kronor och nästan 7 procent. Sett i hela landet steg medelpriset för en bostadsrätt från 1,7 miljoner kronor år 2014 till 2 miljoner år 2015 dvs. med 17 procent (SCB, 2016).

I Sverige såldes 2016 i hela riket 100 335 bostadsrätter för ett genomsnittspris på 2 397 tkr och 38 001 kr/kvm. Under samma tid såldes 9493 bostadsrätter i Stor-Malmö (alltså ungefär var tionde bostadsrätt) och medelvärde för köpesumman var 1 680 tkr och 24 676 kr/kvm. Motsvarande för Stor-Stockholm under samma period var 39 817 bostadsrätter, medelvärde för köpesumman 3 474 tkr och 56 994 kr/kvm. För Stor-Göteborg var det 11 273 bostadsrätter, medelvärde för köpesumman 2 630 tkr och 40 485 kr/kvm (Svensk Mäklarstatistik, 2016).

² Det ska notera att alla lägenheter i bostadsrättsföreningarna inte är upplåtna med bostadsrätt eftersom en del kan vara hyresrätter t ex efter en ombildning.

³ Stor-Stockholm, Stor-Göteborg och Stor-Malmö är en avgränsning av storstadsområden gjord av SCB där det anges vilka kommuner som ingår. Stor-Stockholm omfattar hela Stockholms län. Stor-Göteborg omfattar Ale, Alingsås, Göteborg, Härryda, Kungälv, Lerum, Lilla Edet, Mölndal, Partille, Stenungsund, Tjörn och Öckerö kommun. Stor-Malmö omfattar Burlöv, Eslöv, Höör, Kävlinge, Lomma, Lund, Malmö, Skurup, Staffanstorps, Svedala, Trelleborg och Vellinge kommun.

Priserna på bostadsrätter har ökat mycket de senaste åren, framförallt i storstadsområdena. Under 2016⁴ var ökningen i riket 7 procent, i Stor-Stockholm knappt 6 procent, i Stor-Göteborg knappt 12 procent och i Stor-Malmö 14 procent (Svensk Mäklarstatistik, 2016). Under den tid jag skrivit min avhandling har allt högre toppnoteringar rapporterats. Det slogs exempelvis rekord 2016 i Stockholm på 200 000 kr per kvm (Södermalmsnytt, 2016).

Denna studie tar sin teoretiska utgångspunkt i kalkylativa praktiker Callon (1998), Callon & Muniesa (2005) och tidigare forskning kring bostaden (Boterman, 2012; Smith et al., 2006; Munro & Smith, 2008; Christie et al., 2008). Människors ambition att skapa ett hem för sig och sina närmaste (Fuentes, 2011) ges här en särskilt tyngd. Frågor om att skaffa underlag inför anskaffandet av en bostad har hemvist i disparata forskningsfält. Hemmets betydelse har studerats inom konsumtionsforskning (Gram-Hanssen & Bech-Danielsson, 2004) eller i forskning som betraktat hemmet som bärare av symboliska värden (Ulver-Sneistrup, 2008). Fuentes (2011) diskuterade skillnaden mellan att ha en boplatz och att verkligen uppleva ett hem. Ingen av dessa studier har emellertid kopplat samman bostaden med de avvägningar som måste ske vid det egentliga köpet; balansen mellan de föreställningar om hemmet som en köpare har, de egna ekonomiska tillgångarna, hur föreningens ekonomi är och det risktagande bostadsrättssköpet innebär. Internationell bostadsforskning med inriktning mot individuella köpare (Boterman, 2012; Smith et al., 2006) har utgått från förutsättningar i andra länders bostadssystem, vilka inte enkelt går att omsätta till det särpräglade svenska bostadsrättssystemet. Samtidigt har studier av svensk bostadsrätt, enklast exemplifierat med Svensson (1998), haft ett samhällligt och institutionellt perspektiv men inte intresserat sig för köparna och deras förutsättningar. Detta skapar därmed en nyfikenhet på hur köpare i Sverige av bostadsrätter handlar och resonerar i anslutning till sitt köp, och hur detta förhåller sig till internationella studier. Samtidigt drivs studien av ett intresse för hur sammanvägningen mellan önskemål och behov görs av köpare och hur sökandet efter ett verkligt hem förenas med undersökningar av sådant som en bostadsrätts geografiska läge och fysiska status samt granskning av den finansiella situationen i bostadsrättsföreningen.

Sammanfattningsvis kan konstateras att handeln med bostadsrätter är komplex, omsättningen stor och transaktionerna många. Handeln får på olika sätt konsekvenser för både samhället i stort och för enskilda människor. Den ökande omsättningen och storleken på transaktionerna gör köp av bostadsrätt, ett hem, till en viktig ekonomisk företeelse.

⁴ Mäklarstatistik behandlar utvecklingen i pris mellan två 3-månadersperioder med 12 månaders mellanrum dvs. här jämförs okt 2016-dec 2016 med okt 2015-dec 2015.

1.2 STUDIENS SYFTE

Att utgå från en kalkylativ praktik innebär ett förhållningssätt där praktiken undersöks och i denna studie är utgångspunkten enskilda människors köp av bostadsrätt. I denna praktik ingår en rad undersökningar av olika karaktär som avgör hur attraktiv bostadsrätten är för köparen och om det blir något avslut.

Syftet är således att beskriva och förstå köp av bostadsrätt med fokus på vilka underlag och vilka hjälpmedel som används och vilka faktorer som får betydelse. Bostadsrättsföreningarnas årsredovisningar är då en av de faktorer som beaktas.

Jag söker svar på följande frågor:

- Vilka underlag och vilka hjälpmedel används vid köp av bostadsrätt och hur kommer bostadsrättsköparen fram till värdet, i form av ett pris, för bostadsrätten?
- Vilka olika faktorer får betydelse för köpet?
- Vilken betydelse och vilken roll har bostadsrättsföreningens årsredovisning för köparna?

För att uppnå syftet har jag gjort en kvalitativ studie bestående av 17 semistrukturerade intervjuer med 2 makar, 1 av 2 makar eller ensamstående. De som intervjuades tillhör medelklass, har olika kön och åldrar, och har köpt bostadsrätt i Malmö.

Fuentes (2011) avhandling är en inspirationskälla till denna studie. Hemmet har blivit kommersialiserat och hon frågar sig hur människor "gör hem" idag. Hennes avhandling handlar om hur människor, genom olika förankringsprocesser, gör hem av boplatser kopplat till att konsumera heminredning. Hon studerade sju unga mäns boende vid tre olika tillfällen mellan åren 2000 och 2011. Männerna beskrev sina hem som öppna och mobila platser sammanvävda med marknaden. Fuentes menar att den nära koppling mellan hemmet och marknaden, som männen berättar om, visar vikten av studier om hemmet och hur produkter och marknadsföring är en viktig del av människors vardag.

Människorna i min studie köper ett hem och har att förhålla sig till redovisning på olika sätt både utifrån den privata ekonomin och bostadsrättsföreningens ekonomi. De senaste decennierna har en ny syn på och förståelse av redovisning vuxit fram. Redovisning uppfattas som en social och institutionell praktik och denna nya syn har bland annat inneburit att forskare i större utsträckning har blivit intresserade av redovisning utanför organisationer och som en praktik som inbegriper även individer. I linje med detta perspektiv ses redovisning inte längre

primärt rapportera neutrala fakta utan som en kalkylativ praktik (Miller, 1994). Att studera enskilda människors köp av bostadsrätt omsätts i denna avhandling till att studera en sådan praktik kopplad till hem. Med tanke på den position hemmet har i människors liv är det motiverat att särskilt koppla samman hem och redovisning. I ett kommande avsnitt lyfter jag därför fram forskare som vill inspirera till redovisningsforskning med en sådan inriktning.

1.3 REDOVISNINGEN I VARDAGEN

Redovisning kan studeras på olika sätt. En uppdelning är *teknisk eller social* och en annan är *individer eller organisationer*. Redovisning har under lång tid ofta setts som något tekniskt uttryckt i siffror, något som speglar historien och som i efterhand visar hur det verkligen blev. Ett annat synsätt är mer socialt, studerar vardagsnära, och är mer framåtblickande med fokus på redovisningens vägledande roll.

Flera forskare har intresserat sig för denna mer sociala redovisningspraktik, men fokuserat på organisationer och då det gällt individer så har dessa verkat i organisationer. Redan på sjuttioalet efterfrågade Hopwood (1976;1978;1983) fler studier som berörde relationen mellan redovisning och det dagliga livet. Han studerade organisationer, och framhävde kontextens betydelse för att kunna sätta redovisning i ett sammanhang. Även Richard & Boland (1989) ville visa vikten av att studera i en kontext.

Vad som behövdes var en mer djupgående forskning för att kunna förklara redovisningens betydelse i praktiken eftersom det inte går att bortse från att redovisning används av människor i vardagslivet (Hopwood & Miller, 1994). Redovisning ska ses utifrån den roll den har och det sätt vi förstår och ordnar våra liv (Miller, 1994). I en senare artikel konstaterade Hopwood (1994) att redovisning hade börjat framträda mer tydligt med avseende på många aspekter av livet och att vi exempelvis har börjat prata om oss själva i form av redovisning som mänskliga resurser (engelska: "human resources"). Intresset för att studera redovisning i praktiken hade ökat bland både ekonomer, sociologer och organisationsforskare. Även Miller (1994) menade att det hade skett en förändring när det gällde att förstå redovisning utifrån hur det påverkar människor. Forskare började bli medvetna om redovisning som en social praktik och inte bara som dokument eller fakta i rapporter.

Accounting can now be seen as a set of practises that affects the type of world we live in, the type of social reality we inhabit, the way in which we understand the choices open to business undertakings and individuals, the way in which we manage and organize activities and processes of diverse types, and the way in which we administer the lives of others and ourselves (Miller, 1994, sidan 1).

Miller (1998) reflekterade senare över om redovisning möjligtvis är mest intressant på ”ytterkanten” eller marginalen. Marginalen förändras över tid och genom att studera i marginalen förstår vi att det vi studerar idag har befunnit sig i marginalen tidigare dvs. att vad som räknas som redovisning förändras.

Antalet studier inom redovisningens praktik har således ökat. Macintosh & Hopper (2005) har exempelvis samlat en mängd artiklar i en bok för att för att inspirera till att se och undervisa i redovisning på nya sätt utanför det mer bakåtblickande (eller som ett medel att ge underlag för inkomstskatt). Det som fortfarande saknas enligt Napier (2006) är att ge betydelse åt enskilda individer eller grupper genom att studera vanliga människors liv.

Några senare exempel på studier inom redovisningens praktik är en doktorsavhandling skriven av Frandsen (2004). Hon ställer sig frågan hur tillvaron översätts till siffror i redovisningen och hur dessa siffror påverkar människors liv och arbete. Att redovisningen går utanför den etablerade företagsekonomi visar Frandsen (2010a; 2010b) också senare där hon ger exempel på hur redovisning inom sjukvård har kommit att bli integrerad med sjuksköterskans vardagliga arbete. I en annan doktorsavhandling intresserar sig Carlson- Ingdahl (2012) för affärsmöten och hur redovisning gör sig gällande som aktör i vardaglig, operativ verksamhet inom företag med fokus på vad redovisning gör och hur det görs.

Intresset för en redovisningens vardagspraktik har alltså vuxit sedan 1970-talet tillsammans med en syn på redovisning som inte enbart ser till det tekniska utan även tar hänsyn till hur kalkylativa praktiker blir till en del av människans handlande. Fokus flyttas därigenom från en traditionell ekonomisk domän med enbart kvantitativa beräkningar till en kalkylativ praktik som även innefattar sociala dimensioner.

1.4 KALKYLERING I PRAKTIKEN

Forskning med utgångspunkt i kalkylativ praktik har vuxit fram under de senaste decennierna med inspiration från forskare som Callon (1998) som menar att ekonomiska modeller har en förmåga att uppfylla det som beskrivs, de återspeglar inte en given verklighet utan är med och skapar den. En kalkylativ praktik blir härigenom performativ: då den designar, utvecklar och styr det avbildade. Kalkyler betraktas som resultatet av kalkylering och inbegriper inte enbart numeriska beräkningar utan också kalkylering i en vidare social bemärkelse (Callon, 1998; Cochoy 2008). För att förstå kalkylativ praktik räcker därmed inte teoribildningar inom ekonomi utan det blir nödvändigt att även söka förklaringar utifrån allmän och ekonomisk sociologi (Callon 1998, 2007; Callon & Muniesa, 2005).

Detta resonemang leder vidare till Miller (2001) och hans syn på hur en kalkylativ praktik formar sociala och ekonomiska relationer. Idag är även människor som är långt ifrån att utbilda sig inom redovisning ofta bekanta med olika redovisningskoncept. Tekniker för att kalkylera kostnader, identifiera avvikelser från standards eller kontrakt, producera budgets som jämförs med verkligt resultat, kalkylera räntabilitet etcetera är effektiva medel för att styra människor, planer, material och annat som konstituerar organisationer. De här teknikerna för att beräkna är inte neutrala beskrivningar utan främst sociala genom att påverka det som beskrivs. Kalkylering och ansvar sammanlänkas för att skapa ansvarsfulla och kalkylerande individer. En kalkylativ praktik har förmågan att översätta olika komplexa processer till en siffra, oavsett om det handlar om exempelvis en bilfabrik eller en sjukvårdsavdelning. En kalkylativ praktik avser således, enligt Miller (2001), bland annat att öka effektiviteten, framhäva ansvar och att förbättra beslutsfattande. Den kalkylativa praktiken är primärt social (Miller, 2001) genom att den deltar aktivt i att styra organisationer (Mouritsen et al. 2009) och kan vara avgörande för beslutsfattandet. Kalkylativ praktiker är således inte enbart med och agerar utan styr också i den meningen att de är avgörande för beslutsfattande. Ett exempel på det är när en organisation mäter olika projekt och det visar sig att det ena projektet är mer lönsamt än det andra. Att det visas innebär också att det styr vilket projekt organisationen beslutar sig för att satsa på.

Muniesa (2014) ger exempel på studier inom flera olika områden som illustrerar hur en kalkylativ praktik innebär att den verklighet som beskrivs också är med och påverkar samma verklighet. En av dessa studier utspelar sig på en internationell investmentbank och behandlar hur finansiella objekt beskrivs, en annan redogör för automatisering på börserna och hur "rätt pris" formas. Ett tredje exempel på studier utifrån en kalkylativ praktik är etnografisk och handlar om hur konsumenters preferenser används i marknadsföring för att få människor att konsumera.

Studier utifrån kalkylativa praktiker med koppling till staden, planering och bostäder har fått ökat intresse. Kornberger & Carter (2010) visar exempelvis hur städers strategier formas genom en kalkylativ praktik. I studien framkom att olika ”rankingtabeller” reducerade kvalitet till en kvantitativ form, hur olika faktorer fick en bestämd ordning och hur konkurrensen mellan städer ökade. När denna konkurrens accepterades tillsammans med tabellerna ledde detta till andra oavsiktliga effekter. Crosby & Hennebury (2015) visade i sin studie hur olika värderingsmetoder för att bestämma värde på kommersiella fastigheter hade betydande inflytande på stadens utveckling. Westerdahl (2015) har studerat fastighetsutveckling i kommunala bostadsbolag. I hans studie visade det sig att investeringar bedömdes utifrån beräkningsgrunder som byggde på antaganden som medförde att dyra centrala bostadsprojekt fick en fördel i förhållande till billigare bostadsprojekt i förorten. McAllister et al. (2015) har genom en studie visat hur den kalkylativa praktiken ”Development Viability Appraisal” (DVA) påverkade planeringspraxis i Storbritannien. Modellen bygger på olika val och antaganden som är neutrala eller opartiska och som olika intressenter förstår på olika sätt. Detta leder till att modellen och dess beräkningar gynnar dem som har mest att säga till om. Kalkylativ praktik har också använts inom social politik genom att ”Social Impact Bonds” (marknadsbaserade obligationer som är kopplade till sociala mål) används för att finansiera politik med avseende att minska hemlöshet (Cooper et al., 2016). När det gäller bostäder finns studien av Munro & Smith (2008) om budgivning och köp samt av Christie et al. (2008) som kopplar bostadsköp till känslor. Ytterligare ett exempel avser en studie av Yorks bostadsmarknad och dess aktörer (Wallace, 2008). Flera av dessa studier som avser bostäder återkommer jag till senare i min avhandling.

Cochoy (2008, 2009) valde, utifrån ett ANT⁵ synsätt, att lansera nya begrepp för att beskriva en kalkylering som går utöver den ekonomiska. För att separera den icke ekonomiska kalkyleringen införde han de två begreppen kvalkylering (engelska: ”qualculation”) och kalkvylering (engelska: ”calculation”). Han studerade bland annat konsumentbeteende utifrån hur kundvagnar påverkade köp i stormarknader och hur köparnas kalkylering förändrades när de använde kundvagn. Kundvagnarna i hans studie startade upp en process där ren ekonomisk kalkylering utvidgades med en mer kvalitativt baserad kalkylering som innefattade parallella beräkningar och bedömningar (kvalkylering). Konsumenterna påverkades genom att de hamnade i en kontext där de samlades kring kundvagnar och både räknade och gick på känsla (kalkvylering). Med hjälp av

5 Begreppet aktant är viktigt inom ANT (Actor Network Theory) som inte gör skillnad mellan det som är mänskligt och icke-mänskligt. Det görs inom detta synsätt inte heller skillnad mellan sådant som exempelvis storlek, vad som är verkligt eller överkligt, nödvändigt eller inte nödvändigt, tekniskt eller socialt. Aktanterna agerar och nätverk visar relationer mellan aktanter. Inget tas för givet i förband.

kundvagnen fick köparna kalkyleringsverktyg som t ex innebar att budgetrestriktioner förvandlas till volymrestriktioner: det var inte möjligt att köpa mer eftersom det inte fick fysiskt plats i kundvagnen.

Min avhandling tar inspiration från dessa studier och handlar om hem och köparens kalkylativa praktik när de skaffar bostadsrättslägenheter. Att vara spekulant på en bostadsrätt innebär att använda både kvantitativa och kvalitativa metoder, att göra bedömningar, att väga olika faktorer, ja kort sagt att kalkylera. Här kopplas hemmet till denna form av redovisningspraktik. Den förändrade syn på redovisningsstudier och en kalkylerande praktik som utgjort ledmotivet i detta avsnitt har inte haft lätt att tränga in i studier av våra hem.

Hem

The recognition of the significance of the home for understanding larger socioeconomic structures and relationships has largely bypassed the community of accounting scholars. This is surprising given that accounting has long been prescribed as a feature of everyday practice, one which is intrinsic to wider social and cultural phenomena (Walker & Llewellyn, 2000, sidan 443).

Forskare har påpekat hur viktigt det är med redovisningsforskning i relation till hem men att hemmet ändå inte uppmärksammats i någon större omfattning i denna disciplin. En förklaring till denna avsaknad är enligt Walker & Llewellyn (2000) och Jeacle (2009) att det länge ansetts för trivialt och enkelt för att fånga ett forskningsintresse. Walker & Llewellyn (2000) menar att även om hemmet i skönlitterära verk beskrivs som ett ställe där själen och hjärtat finns och människor får vila och kan återhämta sig, så är det samtidigt en plats för både produktion och konsumtion. De menar att med tanke på hur komplext det är att få ett hushåll att fungera går det att hävda vikten av att studera redovisning i hemmet. Samtidigt noterar författarna att det är konstigt att detta uppmärksammats inom andra discipliner än redovisning (ibid.). Vad redovisningsforskningen kan bidra med är att uppmärksamma hushållets bidrag till den moderna ekonomin:

Non-economic thinking about the household on the part of the accounting academy (and more widely in society) also ignores the contribution of the household to the modern economy (Walker & Llewellyn, 2000, sidan 429).

Jeacle (2009) konstaterade att forskare inom olika discipliner under en längre tid studerat människors dagliga liv utifrån en social och kulturell kontext och därigenom bringat djupare förståelse för deras dagliga liv. Hon menar att det

också är dags för redovisningsforskare att söka denna djupare förståelse. Enligt Jeacle (2009) har således medvetenheten bland samhällsforskare om vikten av att studera konsumentbeteende ökat, men trots det lyser redovisningsforskare fortfarande många gånger med sin frånvaro. De har oftast fokuserat på traditionell tillverkningsindustri. Jeacle ger olika exempel på hur redovisning hänger samman med det vardagliga livet. Varuhus är ett sådant exempel där hon menar att vi genom att studera redovisning också kan få värdefull insikt i en kulturell kontext. "Gatumodet" och de stora modeföretagen är intressanta att studera ur ett redovisningsperspektiv eftersom branschen spelar stor roll i människors liv och har en snabbt växande betydelse i samhällsekonomin. Det faktum att det exempelvis handlar om försäljning av "söta klänningar" utesluter inte den akademiska betydelsen (ibid.).

Jeacle har i ett antal studier både studerat människorna och hemmet på olika sätt. En studie handlar om konstruktionen av en "standardkropp" (2003a). Standardstorlekar kopplar storleken på den fysiska kroppen till ett nummer på en mätbar skala som kan redovisas. I en annan studie inom skönhetsindustrin reflekterade Jeacle (2006) över anledningen till att kosmetika ofta säljs vid varuhusets ingång och förklarar det med dess finansiella betydelse. Jeacle (2009) hävdar också att om vi går vidare och skiftar fokus från insidan av hemmet till utsidan så öppnar det många möjligheter för redovisningsforskning. Ett exempel är standardhus (Jeacle, 2003b) vars manualer är intressanta ur ett redovisningsperspektiv eftersom de förutom att vara ritningar också anger kostnader för varje komponent. Andra exempel är standardinredning där manualer inte enbart innehåller instruktioner för att exempelvis sätta ihop en "möbel" utan också ger kostnadsangivelser. Ytterligare exempel på sådant hon menar skulle vara intressant att undersöka är vilken roll redovisning har i samband med människors fritid och underhållning. Fotboll, rugby och tennis framställs som intressanta företeelser att undersöka för att bättre förstå redovisning i vardagslivet. Enligt Jeacle finns det alltså mycket kvar att utforska med utgångspunkt i hemmet och hon hävdar att det är ironiskt att redovisare på många sätt är med och bekräftar en stereotyp uppfattning istället för att forska om det dagliga livet. Slutsatsen hon drar är att eftersom redovisning och dess praktik inte enbart är hänvisat till kontor och fabriker borde forskningen inte heller vara det (Jeacle, 2009).

Som tidigare angivits har hemmets betydelse studerats inom konsumtionsforskning där exempelvis Gram-Hanssen & Bech-Danielsson (2004) studerade hem som symboliskt värde (betydelse av inredning och identitet). Ulver-Sneistrup (2008) studerade också hemmet som en symbolisk plats och hur människor i några länder skapade statuts genom det sätt på vilket de utformade sina hem. Alla boplatser fungerar inte som hem vilket framstod tydligt i Fuentes (2011) studie.

Transaktioner med bostadsrätter är speciella till sin karaktär med konsekvenser både för köpare och säljare. Både att skaffa och avyttra en bostadsrättslägenhet kräver kalkylering och att väga olika faktorer. För att få en bredare bakgrund följer nu en beskrivning av bostadsrättens ägandeform och dess utveckling. Kapitel avslutas med att beskriva vilken hjälp den enskilde kan få i form av böcker och annan information för att försöka fånga bostadsrättsföreningens ekonomi. Bostadsrättsköparnas kalkylativa praktik innefattar även bostadsrättsföreningens ekonomi och hur denna kommer till uttryck i föreningens årsredovisning.

1.5 BOSTADSRÄTT SOM ÄGANDEFORM

Upplåtelseformen bostadsrätt är karakteristisk för svensk, liksom för norsk, bostadskooperation. Den innebär att fastigheten ägs kollektivt och är organiserad i en demokratisk föreningsform samtidigt som den enskilda lägenheten kontrolleras av individen.

En bostadsrättsförening är en speciell sorts ekonomisk förening, med en styrelse, där ändamålet är att upplåta lägenheter med bostadsrätt i föreningens hus. När det kommer till underhåll ansvarar föreningen endast för *yttre underhåll* d.v.s. underhåll av föreningens hus och mark medan bostadsrättsinnehavaren ansvarar för det inre underhållet d.v.s. underhåll av en viss lägenhet och den mark som upplåtits tillsammans med lägenheten (vissa delar i lägenheten som exempelvis avloppsrör avser yttre underhåll).

Syftet med en bostadsrättsförening är att främja medlemmarnas intressen i samband med boendet. Föreningens syfte är således inte att gå med vinst utan årsavgiften (ofta angiven per månad, månadsavgift) ska sättas utifrån en självkostnadsprincip. Denna självkostnadsprincip innebär att årsavgiften ska täcka föreningens utgifter, om inte föreningen har andra intäkter som t ex hyresintäkter för lokaler. Det är betydelsefullt hur planeringen för underhåll ser ut, d.v.s. om det finns avsatt till underhåll.

Som ägandeform har bostadsrätten en särställning då den dels kan liknas vid en hyresrätt (betalar en form av hyra), dels har likheter med att äga hus eftersom ägaren blir ansvarig för föreningens eventuella skulder och för underhåll. Den som äger en bostadsrätt har intresse, rent kortsiktigt, att ha en så låg årsavgift som möjligt. På lång sikt är bostadsrättsinnehavaren intresserad av att kunna sälja sin lägenhet till ett högt pris (låg månadsavgift). Låg avgift under många år kan å andra sidan innebära att avgiften höjs om det inte finns pengar till underhåll.

Vid räkenskapsårets slut är bostadsrättsföreningar, både stora och små, skyldiga att upprätta en årsredovisning. Årsredovisningen för en bostadsrättsförening skiljer sig mycket från årsredovisningen i ett företag, men det finns också likheter. Många av bestämmelserna i Årsredovisningslagen har tillkommit med tanke på aktiebolag och situationen i en bostadsrättsförening skiljer sig från den i ett börsnoterat bolag. Årsredovisningarna kan vara av varierande kvalitet bland annat beroende på bostadsrättsföreningens storlek och om de upprättas av etablerade företag eller om föreningen själv sköter det.

1.6 BOSTADSRÄTTENS UTVECKLING ÖVER TID

I Europas västliga industriländer har bostadskooperation haft en marginell roll på bostadsmarknaden. Förutom Sverige är även Norge ett undantag där bostadskooperationen haft central roll och då organiserad efter svensk förebild (Bengtsson, 1992).

Bostadskooperationen utgör en väl etablerad del av bostadssektorn i Sverige med en betydande andel av marknaden. Till den är kopplad starka organisationer och särskild lagstiftning. Avsaknaden av kooperativa hyresbostäder⁶ och ägarlägenheter⁷ i flerbostadshus har gjort det möjligt för bostadsrätten att utvecklas (Svensson, 1998).

De flesta bostadsrättsföreningar är organiserade i någon av de tre riksorganisationerna: HSB, Riksbyggen och SBC (Sveriges Bostadsrättscentrum). HSB är en konsumentkooperativ organisation med tre nivåer (lokalt i bostadsrättsföreningen, regionalt och på riksnivå). Riksbyggen grundades 1940 av fackförbunden inom byggsektorn som en reaktion på den höga arbetslösheten för byggarbetare under kriget. Även om både HSB och Riksbyggen officiellt har varit neutrala på den politiska arenan så har båda organisationerna i praktiken varit ”permanenta” medlemmar i det socialdemokratiska partiets informella ”Social Housing Coalition” tillsammans med ett antal andra organisationer i bostadsfrågor (Bengtsson, 1992). HSB och Riksbyggen har både formellt och reellt ett stort inflytande vad avser bostadsrättsföreningarnas affärer. Det handlar om ansvar för byggprocessen, att godkänna stadgar, styrelseposter och att svara för teknisk och ekonomisk förvaltning genom olika avtal. En stor andel av de bostadsrättsföreningar som inte är knutna till HSB eller Riksbyggen är medlemmar i SBC. Det är en nationell

6 Kooperativ hyresrätt kan kort beskrivas som en mellanform mellan hyreslägenhet och bostadsrätt. Man hyr sin lägenhet men av en ekonomisk förening. En medlemsinsats betalas som betalas tillbaka när man lämnar föreningen.

7 Ägarlägenhet ägs direkt (jmf. bostadsrätt där det är en ekonomisk förening som har ägandet).

organisation med bostadsrättsföreningar som oberoende medlemmar. SBC är officiellt opolitiskt, men organisationens ställningstaganden i bostadsfrågor sammanfaller i allmänhet med de icke-socialistiska partierna (Bengtsson, 1992). Genom ett medlemskap i SBC, erbjuds motsvarande service som i HSB och Riksbyggen, men bostadsrättsföreningarna har en svagare anknytning till SBC om man jämför med de andra två organisationerna (Bengtsson, 1992).

Två perioder har haft stor betydelse för utvecklingen av bostadsrätter i Sverige. Den första är en period mellan 1923 till andra världskriget och den andra är från slutet av andra världskriget och till mitten av 1960-talet (Bengtsson, 1992).

I början på 1870-talet tillkom de första kooperativa bostadsprojekten i Sverige (i Stockholm och Göteborg) och 1916 bildades Stockholms kooperativa bostadsförening som existerar fortfarande idag (SKB, 2017). Det stora genombrottet för bostadskooperationen kom 1923 när hyresgästföreningen i Stockholm initierade första HSB-föreningen. HSB Riksförbund bildades året därpå och sedan spred sig rörelsen med fart till flera andra orter (Svensson, 1998). Beslutet att starta första HSB föreningen utlöstes av politiska förändringar. Hyresregleringen hade avskaffats efter kriget och organisationen sågs ha en uppgift att vara ett skydd (till en rimlig kostnad) mot en befarad spekulativ marknad.

Viktigt för svenska bostadskooperationens fortsatta utveckling var 1930 års bostadsrättslag (den bostadsrättslag som gäller nu är från 1991) där bostadsrätten lagreglerades och etablerades som det kooperativa boendets normala upplåtelseform. Lagen innehöll både regler som gällde den enskilde bostadsrättsinnehavarens rättigheter och skyldigheter samt regler som gällde föreningen. Genom Bostadsrättslagen infördes krav på att ekonomiska planer skulle godkännas av särskilda intygsgivare. Det skulle göra det svårare att spekulera och att bilda kooperativa boendeföreningar på alltför svag ekonomisk grund (Bengtsson, 1992).

HSB-rörelsen företrädde i stort sett ensam det icke kommersiella byggandet under mellankrigstiden. Marknaden dominerades under den här perioden annars av privat ägande. HSB arbetade för en god boendekvalitet i sina fastigheter genom att exempelvis införa badrum som standard i alla lägenheter. Andra kvalitetsåtgärder var införandet av sopnedkast, gemensamma tvättstugor och utveckling av barnstugor (Bengtsson, 1992).

Efter andra världskriget fick bostadskooperationen delvis en ny roll. De allmännyttiga bostadsföretagen, som kontrollerades kommunalt, blev de främsta företrädarna för det socialt inriktade bostadsbyggandet. Det kooperativa byggandet kom istället mer och mer att rikta sig till väl bemedlade hushåll. I slutet

av 1960-talet, närmare bestämt 1968, blev det fri prisbildning för bostadsrätter när den tidigare kontrollen av överlåtelsepriser avvecklades. Det var det socialdemokratiska partiets ideologi, mer än maktförändringar mellan intressen och aktörer, som ledde till lagändringar och som medförde att 1960-talet blev en viktig formativ period. På sikt fick det stor betydelse för bostadsrätten (Svensson, 1998).

Det kooperativa byggandet av bostäder expanderade kraftigt under flera decennier efter kriget och då särskilt under miljonprogrammet 1965–74. Andra hälften av 1970-talet innebar en nedgång, men denna åtföljdes av en ökning under 1980-talet. De senaste decennierna har också hyresrätter omvandlats till bostadsrätter. En fördel med det är att fastighetens lån kan strimlas dvs. fördelas mellan bostadsrättsinnehavarna (de kan då göra ränteavdrag i inkomstslaget kapital). Att ombildningarna tog fart ledde till politiska motsättningar och olika utredningar under 1980-talet. Så kom 1982 års, så kallade, ombildningslag (1982:352) som medförde hårdare regler för ombildning t ex krav på två tredjedels majoritet och förköpsrätt för boende.

Senare har lagstiftningen ytterligare stramats upp och den bostadsrättslag som gäller nu är från 1991. Idag står privata aktörer som exempelvis JM AB, NCC AB, Peab AB och Skanska AB för stora delar av produktionen av bostadsrätter.

Bostadsrätt som upplåtelseform har historiskt varit ovanligt stark i Malmö. HSB bildades 1925 och var stadens största byggherre tio år senare. Ledningen hade nära samarbete med det socialdemokratiska partiet och i början av 1940-talet blev Hugo Åberg VD för HSB. Åberg var en byggmästare som snabbt hade arbetat sig upp från små förhållanden och blev, i funktion som VD, inflytelserik person för byggandet i Malmö under 1940- och 1950-talen (Tykesson, 2001).

Denna genomgång av bostadsrätten visar dess betydelse under den svenska bostadspolitikens 1900-tal. Samtidigt pekar översikten på upplåtelseformens sammansatta karaktär. Köp av en bostadsrätt ger rätt att disponera en bostad, men innebär också att som medlem i en ekonomisk förening dela ansvaret för föreningens skulder och framtida underhåll. Det är anledningen till att redovisningens praktik blir central för denna studie bl a genom frågeställningen om vilken roll bostadsrättsföreningens årsredovisning spelar för köparna. I ett inledningsskede, 2013, tog jag reda på vilken information som finns som hjälp till köparna för att förstå årsredovisningen. Anledningen var att jag ville förstå deras situation när de berättade hur de använde årsredovisningen.

1.7 ATT FÖRSTÅ REDOVISNINGSRAPPORTER

Information om att läsa en årsredovisning i en bostadsrättsförening är både muntlig och skriftlig. Fastighetsmäklaren har här en speciell roll. I 16 § 1 st fastighetsmäklarlagen (2011:666) regleras mäklarens rådgivnings- och upplysningssplikt, men den kommer jag inte att gå närmre in på då det är en juridisk fråga. Det handlar om tillämpning av god fastighetsmäklarsed vilket ligger långt från denna avhandlings syfte. Det kan emellertid konstateras att det står angivet i 18 § 3 st fastighetsmäklarlagen att mäklaren ska *tillhandahålla den senast tillgängliga årsredovisningen för bostadsrättsföreningen* och om det inte finns någon årsredovisning ska den ekonomiska planen tillhandahållas. Detta är således minimikravet enligt lagstiftningen.

När det kommer till skriftlig information har jag delat in denna i några olika kategorier. Dessa består både av olika handböcker i tryckt format och olika sidor på internet. Sidorna på internet kategoriserade jag som diskussionssidor, branschsidor, upplysningssidor (inkluderande youtube) och prenumerationer.

Handböckerna har som syfte att hjälpa till att läsa årsredovisning i bostadsrättsföreningar. Lundén (2008) har exempelvis skrivit en handbok som vänder sig till den som sköter redovisningen eller är revisor i en bostadsrättsförening och till andra intressenter (som t ex fastighetsmäklare). I boken skriver Lundén att föreningens ekonomi är en viktig angelägenhet för alla medlemmar, både på kort och på lång sikt och att årsavgiften är ”navet” som hela ekonomin kretsar kring. I en annan liknande bok (Lundén & Svensson, 2008) sägs vidare att det visserligen är viktigt för köparen att kontrollera bostadsrättens standard men att det även är viktigt att kontrollera bostadsrättsföreningens ekonomi. Även i en annan bok skriven av en fastighetsmäklare (Isacson, 2006) pekas på komplexiteten och vikten att titta på ekonomin innan köp av bostadsrätt. Dessa författare poängterar således alla att det är ytterst viktigt att noggrant ta reda på bostadsrättsföreningens ekonomi innan köp.

Nästa kategori flyttar över till web-baserad information och det jag benämner *diskussionssidor*. Vid sökning på internet med begrepp som ”analysera bostadsrättsföreningar”, ”ekonomin i en bostadsrättsförening”, ”läsa årsredovisning i en bostadsrättsförening” eller exempelvis ”förstå årsredovisning i en bostadsrättsförening” kommer en hel del information upp. Den första typen är information som delas mellan köpare eller potentiella köpare, här benämnt *diskussionssidor*. Bostadsrätterna (2013) är exempel på ett forum som anger som syfte att värna om bostadsrättshavarnas intresse och att utveckla förhållandena för dem som bor i en bostadsrättsförening. Även ekonomiska frågor behandlas och frågor angående hur årsredovisningar bör läsas och tydas. Familjeliv (2013), Finansportalen

forum (2010) och Flashback forum (2013) är andra sidor där frågorna ställs och diskuteras. Exempel på frågor är vad man som köpare bör koncentrera sig på i årsredovisningen och vilka siffror som är viktiga.

En tredje kategori information finns på olika *branschsidor* som exempelvis Riksbyggen (2013) eller HSB (2013). På företagens hemsidor finns allmän och övergripande information om vad bostadsrättsköpare ska titta på i en årsredovisning. Även en del fastighetsmäklarfirmor har information av mer allmänt övergripande art, men informationen går inte så långt på djupet.

När det gäller den fjärde kategorin, här benämnda *upplysningssidor*, avses sidor med mer långtgående ambition med konkret hjälp till analys. Ett exempel på denna typ av sida är Boupplysningen (2013) som ger tips och råd vid köp och försäljning av främst bostadsrätt. Det är ingen sida av den typ där man direkt kan se vem som lagt upp den, men den innehåller ett diskussionsforum där det är möjligt att gå in och ställa och svara på frågor, samt en mejladress där det ges respons. I en guide innehållande åtta steg med tips för att hitta drömlägenheten till rätt pris informeras om det som köparen ska tänka på. Här finns en hel del tips kopplade till årsredovisningen och ekonomin. En hel checklista publiceras och så hänvisas till analysidor som Värderingsdata (2017) där det går att få mer utförliga analyser utförda (denna sida kommenteras i kategori fyra). Ett sätt att visa vikten av analys är när det står att: ”*man kan leva i ett rus orsakat av doftljus och buketter med påskliljor och vara alltför positiv till en lägenhet!*” (Boupplysningen, 2013). En uppmaning är då att sortera ut objekt och titta igenom årsredovisningarna, helst tillsammans med någon ekonomikunnig vän. Med inledningen ”*Du vill troligtvis inte köpa andelar i ett sjunkande skepp*” (Boupplysningen, 2013) finns en hel sida med tips och råd att tänka på när köparen läser årsredovisningen. ”Jag läser bara en årsredovisning om jag måste. Det finns roligare saker att lägga tid på. Men det går inte heller att bortse ifrån att föreningens ekonomi är en viktig faktor när man överväger att köpa lägenhet”. Detta är ett citat från hemsidan för sökmotorn Booli (2013) (sökmotor för bostäder och information som relaterar till bostäder) där det hänvisas till ett samarbete med något som heter BR-Guiden där man kan göra en ”fullständig” analys gratis. Företaget Fastitia (2013) som enligt hemsidan sysslar med att utveckla bostadsmarknaden utifrån ett konsument- och helhetsperspektiv har också utvecklat ett hjälpmedel inför köp, Boanalys (2013) ”*Vi vill att alla personer oavsett bakgrund ska ha samma möjlighet till att kunna göra en riktigt genomtänkt och privatekonomiskt bra bostadsaffär*”. Med uppgifter från senaste årsredovisningen samt mäklarens objektsbeskrivning fyller köparen i en checklista och får en riskanalys. I analysen ges ett ”betyg” på månadsavgiften och det går att se till vilken grad bostadsrättsföreningen kan självfinansiera eventuella underhållsbehov (Boanalys, 2013). Analyser erhålles till olika kostnad. På SBC:s (2013) hemsida står ”*Att köpa villa är komplicerat, det*

vet alla. Köparen måste undersöka huset noga för att hitta eventuella fel. Men ska du köpa en bostadsrätt är det mer du ska tänka på". Här sägs att det är viktigt att analysera årsredovisningen eftersom man som köpare blir delägare i "företaget" bostadsrättsföreningen.

Den sista upplysningsidan som ska nämnas här är Borättupplysning (2013) som är en sida där bostadsrättsföreningar betygssätts med en symbol i form av en trafiksignal och där köparen får tips om olika tumregler. Listor publiceras med betyg, område för område efterhand som de går igenom. Denna sida innehåller även ett omfattande material med borättköparskola. Det är omfattande gratis information och det går att få ytterligare information om en speciell bostadsrättsförening mot betalning. Sidan utmärkte sig väsentligt eftersom den innehöll ett stort material av bostadsrättsföreningar som analyserats och publicerades på nätet.

Förutom de här exemplen finns även ett Youtube klipp som exempelvis *den nakna mäklaren* (2011). Informationen består av en lektion om vad köparen bör tänka på. Ytterligare en kategori utgörs av sidor där det krävs *prenumeration*. Exempel är Värderingsdata (2017) och Hitta brf (2013). Via Värderingsdata kan även erhållas färdiga analyser.

Förutom ett fåtal handböcker återfinns alltså huvuddelen av materialet på nätet. Den bild som framträdde vid genomgången av informationen var vikten av att vara noggrann med årsredovisningen, att det inte fanns så mycket information för köparen och att det behövdes mer information eftersom det annars var risk för att man som köpare blev lurad. Som ett komplement till dessa sidor finns också forum där köpare och säljare av bostadsrätter kan ventilera sina frågor. Förutom dessa sidor som ringar in årsredovisningens betydelse finns också hemsidor där det går att få analyser av specifika bostadsrättsföreningar. En del av dessa analyser är gratis, andra kräver att köparen betalar.

Jag fortsätter nu i kapitel 2 med att redogöra för den teoribildning som använts för att besvara forskningsfrågorna utifrån köparnas berättelser. I kapitel 3 presenteras intervju som metod och i kapitel 4 presenteras fältstudien. Detta empiriska material är uppdelat på kapitel 5 som handlar om plats och lägenheten samt kapitel 6 som handlar om pengar. Analysen i kapitel 7 sammanfattas i en modell för sammanflätad kalkylering. Avslutningsvis knyts avhandlingen ihop i kapitel 8 där bidrag och fortsatt forskning diskuteras.

2 MARKNAD OCH KALKYLER

I inledningskapitlet framkom en över tid förändrad syn på redovisningsstudier och framväxten av teoribildningar som beskriver en kalkylerande praktik. Detta kapitel bygger på att kalkyler har till uppgift att göra objekt jämförbara och i detta fall avser det alltså bostadsrätten. Här i kapitel två presenteras avhandlingens teoretiska ramverk, bland annat utifrån den syn på kalkylativ praktik som beskrevs inledningsvis. Mitt ramverk bygger på tre fundament. Förutom *kalkylering* där Callon (1998) och Callon & Muniesa (2005) får stor betydelse, vilar framställningen även på *livsstil* med begrepp från sociologen Bourdieus teoretiska ramverk (1977, 1984, 2005) samt slutligen *känslor* och deras betydelse för bostadsköpet (Munro & Smith, 2008; Christie et al., 2008).

2.1 ATT STUDERA EN MARKNAD

När marknader eller marknaden studerats har det under många år skett utifrån en neoklassisk syn. Det har inte minst gällt det som benämns *bostadsmarknad* där det har varit vanligt att se tillgången till bostad som ett samspel mellan utbud och efterfrågan. Med den synen har bostaden setts som en *vara* och hyra eller köp av bostad som en form av *konsumtion* (Boterman, 2012).

2.1.1 NEOKLASSISK SYN

Utgångspunkt för den neoklassiska eller traditionella synen på marknad är att resurserna i samhället är knappa och att människor har olika behov. Människan måste därför hushålla och välja och förutsätts då agera *rationellt* och göra ekonomiska kalkyler för varje transaktion för *att maximera sin nytta*. Ett marginaltänkande innebär att den enskilda människan inte ser till det totala värdet utan till den nytta en ytterligare enhet skulle betyda i form av nytta (Eklund, 2017; Samuelson & Nordhaus, 2010). Sett till bostäder skulle marginalnyttotänkande exempelvis kunna betyda hur mycket köparen på marginalen är beredd att betala för ytterligare en kvadratmeter.

Att marknader strävar mot jämvikt där utbud och efterfrågan möts är ett annat grundantagande. Genom att människor agerar rationellt, i en form av automatiserat beteende, innebär det att jämviktspris uppnås på lång sikt. Ibland beskrivs

detta som en ”osynlig hand” som av sig själv, under vissa antaganden, söker sig mot en jämvikt (Eklund, 2017; Samuelson & Nordhaus, 2010).

Dessa förutsättningar och förenklingar bygger på antaganden om en fungerande marknad, fullständig information, homogena varor och att allt annat är konstant. Denna traditionella syn ligger bakom ett flitigt användande av begreppet marknad eller bostadsmarknad.

Denna traditionella grund för att studera en marknad har ifrågasatts under en längre tid av forskare i olika discipliner (sociologer, antropologer, kulturgeografer osv.). Det är forskare som hävdar att när en marknad ska studeras så är det viktigt att även inkludera andra faktorer som exempelvis sociala och kulturella (Kempen & Ökrükren, 1998; DuGuy & Pryke, 2002; Slater, 2002; Wallace, 2008). Enligt Callon (1998) handlar det inte om *en* marknad utan om ett antal tillfälliga marknadslagar.

Förutom att enskilda forskare framfört kritik mot en traditionell syn på vad en marknad är finns det också ett antal olika forskningsinriktningar som presenterat andra sätt att studera fenomenet. En av de mer framträdande är *beteendeekonomi* (engelska: behavioral economics) som tar sin utgångspunkt i individen och psykologin vilket medför att hänsyn tas till både sociala, emotionella och kognitiva faktorer. Ett viktigt begrepp för inriktningen är *begränsad rationalitet* (engelska: bounded rationality) som beskriver hur människans rationalitet är reducerad på grund av brist på information, begränsad kognitiv förmåga och den tid som står till förfogande. Utifrån detta sätt att se är det inte möjligt för människor att ta optimala beslut vilket då leder till att de tar beslut för att uppfylla en tillfredsställelse; så att de blir nöjda. Marsh & Gibb (2011) är exempel på bostadsforskare inom denna forskningsinriktning.

Det som förenar traditionell syn och beteendeekonomi är att båda forskningsinriktningarna utgår från den enskilda människans avgränsade beslut utifrån kognitiva faktorer (dvs. de som finns i varje enskild människas huvud). Det är alltså enskilda människor och deras agerande som är utgångspunkten och sociala händelser ses sammansatta av dessa enskilda människors uppträdande.

Flera forskare vars studier används i denna avhandling för att studera marknad har ett performativt synsätt, något jag berörde i kapitel 1. Forskare som intar ett performativt perspektiv använder ofta en argumentation utifrån traditionell marknadsteori (se exempelvis Smith et al., 2006). När traditionell nationalekonomi ser som sin primära uppgift att avbilda ekonomin, tar studier med performativa förtecken istället avstamp i en syn på nationalekonomin som en disciplin som skapar marknader – disciplinen är performativ. MacKenzie (2006) beskriver

exempelvis hur finansiella marknader skapas utifrån den beskrivande titeln: ”An engine, not a camera”.

Callon (1998) som är en av de forskare som format denna performativa syn ser en marknad som en dynamisk process där det finns ett oändligt antal olika sätt att kalkylera. Marknadslagar finns inte i människans eller samhällets natur utan regelbundenheter som uppstår är begränsade i tid och rum. Det går därför inte att prata om *en* marknadslag utan det existerar bara temporära lagar som förändras med specifika marknader (Callon, 1998). För Callon är det också väsentligt att skilja mellan *economics* som avser disciplinen och *economy* som avser ekonomin som objekt och det konkreta utbyte som sker på själva marknadsplatsen. En brist på åtskillnad mellan dessa två begrepp har lett till ett ointresse för att studera själva marknadsplatsen och det som pågår där. När vi ser (eller förstår) att disciplinen (nationalekonomin dvs. economics) är med och påverkar marknaden kan vi frigöra oss från tanken på *en* marknadslag och komma närmre marknadsplatsen dvs. economy (objektet) med nya ögon. Det är när vi kommer nära marknadsplatsen som vi verkligen kan se hur kalkylering går till (Callon, 1998).

2.2 KALKYLERING OCH KALKYLER

Kalkylering är en komplex kollektiv praktik som varken finns i människans eller i en organisations natur (Callon, 1998). Callon avfärdar därmed kognitiv psykologi, som den tidigare beskrivna beteendekonomin bygger på, där det förutsätts enskilt mentalt kalkylerande. Callons argument är att det är alldeles för krävande för en individ eftersom individuell mental kompetens inte kan framkallas när utgångspunkten är kollektiva prestationer. Callon avfärdar också en kulturell inramning där kalkylering ses som en social konstruktion (DiMaggio, 1994). Då ses förmågan att kalkylera mer som en social eller kulturell konstruktion än något som finns hos människor. Olika sociala konstruktioner och kulturella former gynnar eller ger upphov till kalkylering medan andra mer gynnar beteende i form av ointresse, generositet eller att människor ger gåvor.

I samband med kalkylering är det inte relevant att tala om rationalitet och icke rationalitet utan det som är intressant är om det sker en kalkylering eller inte (Callon & Law, 2005).

“our argument is that it makes little sense. If there is a boundary at all then it is not between the rational and the nonrational, but rather between what we have called the qualculable and the nonqualculable (Callon & Law, 2005, sidan 730).

Kalkylering kan visas på olika sätt. Ett sätt att förstå när kalkylering sker är genom att se när kalkylering *inte* sker. Ända sedan Mauss (1925, 1969) har forskare inom sociologi ställts inför frågan om gåvor och de fall där händelser sker i oegennyttan dvs. okalkylerade händelser. Callon tar hjälp av Bourdieu (1977) och hans resonemang om gåvor för att beskriva sådana okalkylerade händelser. Då får en inramning i tid en avgörande betydelse. Det är nämligen tiden som avgör ifall det någon erhåller mottas utan egenintresse (gåva) eller som en form av kalkylerat utbyte. Den tid som går mellan att någon erhåller något och sedan ger tillbaka är det som har betydelse. Ju mer bråttom den har som får något att ge en motgåva tillbaka desto mer framstår händelsen som en marknadstransaktion. Det talar för att mottagaren har kalkylerat sitt beslut. Å andra sidan innebär det att ju längre tid som går desto mer framstår överlåtelsen som en okalkylerad situation.

2.2.1 ATT GÖRA VAROR KALKYLERBARA

Callon & Muniesa (2005) beskriver en marknad utifrån tre konstituerande element: varor, agenter och ekonomiskt utbyte. Konkreta marknader är kollektivt organiserade konstruktioner där det genom jämkning och kompromisser på olika sätt slutligen framkommer ett värde på en vara. Om det överhuvudtaget ska vara möjligt att använda kalkyleringens slutresultat och jämföra krävs att värdet uttrycks i en viss gemensam enhet. Kalkylering och pengar hänger bara samman när det gäller att uttrycka eller översätta detta värde i en slutlig kalkyl.

Kalkylering innebär däremot inte enbart numeriska operationer (Callon & Law, 2005) utan kan vara både kvalitativa och kvantitativa (Cochoy, 2008). Callon & Law (2005) hävdar att det som är intressant är inte om kalkyleringen är numerisk eller inte, utan om det finns arrangemang som gör det möjligt att kalkylera.

2.2.2 ATT HANDLA I TRE STEG

För att varor ska bli kalkylerbara behövs kalkylativa agenter (både mänskliga och icke-mänskliga) som utövar agency. En aktör agerar genom att utöva agency i en viss miljö. Ett exempel är bokföringssystem där både den som bokför och bokföringssystemet utövar agency. Agency blir således resultatet av att agenten handlar.

Callon och Muniesa (2005) beskriver hur varor (i vid bemärkelse) görs kalkylerbara i tre steg och hur kalkylativa agenter utövar agency i samtliga steg. För att dessa olika steg ska kunna tas krävs också en organisation av en marknad (dvs. en konfiguration) som tillåter ett kalkylerande marknadsutbyte vilket leder till ett resultat. Det första som krävs är en objektifiering (engelska: objectification) där de egenskaper som det ska tas hänsyn till i en kalkylering frigörs eller lösgörs för

att stå för sig själv i kalkyleringen. För en objektifiering fordras ett antal olika sociala samband och relationer samt att den som kalkylerar rör runt bland enheterna, arrangerar dem och ordnar dem i enskilda utrymmen för att slutligen göra dem jämförbara med varandra i ett nästa steg.

En andra förutsättning för att varor ska kunna kalkyleras är en singularisering (engelska: singularization). Det innebär att när enheterna har blivit utsorterade (objektifierade) associeras de enheter som ska tas i beaktande med varandra för att kunna hanteras på olika sätt. Singularisering av en vara består således av en serie operationer som resulterar i en varas kalkylerbarhet. Enheterna transformeras och det som ”håller ihop” blir en vara om det representerar en vara för en konsument. Att singularisera en vara innebär därmed också att länka till andra produkter inom samma sfär. Det är en process som fordrar klassificering, att klustra ihop och sortera för att göra varor både jämförbara och olika. När en vara har placerats bredvid andra varor och relationer är etablerade mellan dem, leder det till nya klassifikationer och varorna har gjorts kalkylerbara. Objektifiering och singularisering sker samtidigt.

....the twofold constraint weighing on a product if it is to become a good: that of objectification (it has to be a thing) and that of singularization (it has to be a thing whose properties have been adjusted to the buyer's world, if necessary by transforming that world) (Callon & Muniesa, 2005, sidan 1234).

2.2.3 KALKYLERING LEDER TILL KALKYLER

I ett tredje steg kommer en ny enhet till stånd i form av t ex en summering, en orderlista eller ett värde. Denna enhet är inget nytt i den bemärkelsen att den kommer från ingenstans utan blir ett resultat av de andra två steg som gjorts tidigare.

Varor i en marknadstransaktion behöver inte vara fysiska varor. En vara består av ett antal objektifierade egenskaper. En skidresa är en vara eftersom den ”hålls samman” av olika objektifierade egenskaper. En service är en vara när den transformerats. Efter en transformering blir en hyrbil en vara precis som en bil som ska säljas. Det som kännetecknar är att det är något som ”hålls ihop” (singularisering) och som har objektifierade egenskaper. Ett exempel på en komplex singularisering är produkter på finansiella marknader där egenskaper justeras för att kunna passa kunders behov. Genom att matematiskt räkna ut en siffra blir produkten jämförbar med andra produkter.

En kalkylativ praktik innebär således att först avskilja enheter från sin kontext för att sedan gruppera dem i ett gemensamt ramverk (inramning) och att slutligen etablera relationer mellan dem.

2.2.4 INRAMNING OCH ÖVERSVÄMNING

Enligt Callon (1998) och Callon & Law (2005) krävs således kalkylerbarhet, kalkylativa agenter och agency och en konfiguration för att en kalkylering ska komma till stånd och avslutas. Förutom det fordras en *inramning* (engelska: framing). Inramningen är en del av det som skapar kalkylerbarhet och gör att det uppstår en marknad. Inramning avser då här inte tid som i exemplet med gåvor utan betecknar den gräns eller inom den ram där interaktion sker dvs. där agency utövas. Det som finns i en inramning är med i kalkyleringen medan det som finns utanför inte tas i beaktande.

Total inramning är inte möjlig utan det är en hel del som inte tas med i kalkyleringen av olika anledningar. Detta benämner Callon (1998) *översvämning*⁸ (engelska: overflow) och han avser då både sådant som går att förutsäga och sådant som inte går att förutsäga. För att exemplifiera sådant som inte går att förutse och därmed hamnar utanför inramningen använder Callon exemplet hur förgiftning av en sjö efter kalkyltillfället kan påverka fiskare.

2.2.5 VERKTYG FÖR KALKYLERING

Ytterligare en förutsättning för att kalkylativa agenter ska kunna utöva agency är att det finns olika hjälpmedel. Callon (1998) benämner dessa kalkyleringsverktyg (engelska: calculation tools). Både kalkylativa agenter och kalkyleringsverktygen är många till antal och sinsemellan olika. Det är viktigt att studera kalkyleringsverktygen i förhållande till vad de mäter. Det som exempelvis redovisningsverktyg mäter blir också det som får betydelse. Verktygen är länkade till varandra och förändras hela tiden för att mer i detalj ta hänsyn till enheter och relationer som varit exkluderade från kalkyleringsramen tidigare. Inramningen blir alltmer förfinad och tar hänsyn till fler och fler relationer som leder till beslut som är mer och mer kalkylerade.

Miller (1998) beskriver exempelvis redovisningsverktyg ”dubbel bokföring” och visar hur ett antal icke finansiella verktyg används i ekonomistyrning. I de situationer där det verkligen behövs kalkyleringsverktyg kan det ibland vara svårast att få fram relevanta sådana. Abolfia (1998) ger exempel på traders som handlar med finansiella instrument och som hade svårt att få fram underlag beroende på att relevant information ligger utanför inramningen (oförutsägbart).

⁸ I den traditionella neoklassiska teoribildningen benämns dessa just externaliteter (relationer, förbindelser och konsekvenser som agenter inte kan ta med).

2.2.6 EN MARKNAD FÖR JORDGUBBAR — CALLON

Callon använder en studie av en enkel marknad för jordgubbar för att beskriva hur en konfiguration möjliggjorde kalkylering. Utgångspunkten för inramningen var klassisk teori (Callon, 1998). Konfigurationen ledde till en marknad där det fanns en klart synlig produkt, ett utbuds-/efterfrågeförhållande och transaktionerna var organiserade så att jämviktspris kunde uppstå.

Studien av jordgubbsmarknaden utfördes av Garcia (1986), som analyserade allt som behövdes för att organisera denna marknad. Det krävdes ett varuhus dit producenterna kunde köra sina jordgubbar och exponera på hyllor och människor som förmedlade affären. Producenterna kom med jordgubbarna och dessa etiketterades i de olika omgångar de kom in och detta kopplades sedan till ett system så att auktionsförrättarna kunde få en förteckning. Auktionsförrättaren skapade sedan via sin dator en katalog som köparna fick. Producenter och köpare befann sig sedan i ett auktionsrum som var ordnat så att de inte kunde se varandra, men hade kontakt med auktionsförrättaren och den skärm där priserna visades. Jordgubbarnas exponering i hallen och katalogen gjorde det möjligt för parterna att få en överblick med avseende på utbudet ur både kvalitets- och kvantitetssynpunkt. Att de olika omgångar av jordgubbar som kommit in visades bredvid varandra gjorde det också möjligt att se skillnad i kvalitet och kvantitet mellan olika producenter. Producenterna fick även möjlighet att jämföra utbudet mellan varandra vilket inte varit möjligt tidigare när försäljningen skett mer lokalt. Att det ordnades så att köpare och säljare var skilda åt i olika rum så att de inte kunde se varandra var viktigt eftersom många av dem kände varandra. För att marknaden skulle fungera krävdes att de inte påverkades av olika tidigare relationer. Jordgubbsmarknaden gjordes på det sättet opersonlig och transaktionerna blev härigenom kalkylerbara (Garcia, 1986; Callon, 1998). En marknad hade konstituerats: det fanns en produkt, utbud och efterfrågan syntes och det var möjligt att fastslå ett jämviktspris.

Callons tanke med detta exempel är att visa att marknadslagar måste ses i relation till *en* speciell marknad. Marknaden för jordgubbar konfigurerades utifrån neoklassisk teori och då spelade den rådgivare som var skolad i denna teori stor roll (Callon, 1998).

This case provides an outstanding example in that it enables us to follow the birth of an organized market. Above all, it is the purest and most perfect example of market organization. The conclusion that can be drawn from it is extremely simple yet fundamental: yes, homo economicus does exist, but it is not an a-historical reality; he does not describe the hidden nature of the human being. He is the result of a process of configuration, and the

history of the strawberry market shows how this framing takes place. Of course it mobilizes material and metrological investments, property rights and money, but we should not forget the essential contribution of economics in the performing of the economy (Callon, 1998, sidan 22-23)

Som jag skrev tidigare är olika kalkyleringsverktyg nödvändiga vid kalkylering. Utgångspunkten för att beskriva olika kalkyleringsverktyg i denna studie kommer från begrepp utifrån Bourdieus ramverk; ekonomiskt-, socialt-, och kulturellt kapital samt habitus. I nästa avsnitt presenteras detta ramverk övergripande.

I min studie ses också känslor som ett kalkyleringsverktyg och detta synliggörs efter avsnittet om Bourdieu utifrån två artiklar. Den ena är skriven av Christie et al. (2008) och den andra av Munro & Smith (2008).

2.3 BOSTAD OCH LIVSSTIL

Bourdieu (1984) har fått stor betydelse för att diskutera *livsstil* och då inte minst när det gäller bostäder eftersom bostäder avslöjar mycket om människors livsstil.

2.3.1 TEORI OM PRAKTIKEN

En av Bourdieus mer omfattande studier, som avsåg bostäder, är från 2005 (Bourdieu, 2005). Bourdieu konstaterade i sina studier att huset kopplades till familjen genom hushållet och till familjen som en social enhet och ibland till biologisk reproduktion. En grundläggande tanke i hans teorier är att det inte är möjligt att separera den fysiska bostaden och individerna som bor där (hushållet som en social grupp). Att köpa bostad blir därmed inte bara en ekonomisk utan också en social investering eftersom det handlar om hem och ofta om att starta ett hem. Det är utifrån detta naturligt att Bourdieu inspirerat många bostadsforskare. Min studie är heller inte första gången hans teorier använts inom redovisning (Malsch et al., 2011).

Genom att binda samman empiri från människors vardagsliv och teori utvecklades en "teori om praktiken" (Bourdieu, 1977). Resultatet blev ett ramverk och tanken var att det skulle kunna användas som hjälp för en kritisk och bred syn på klassposition. Syftet blev därmed inte enbart att studera människors vardag utan tanken med hans arbete var också att framföra en kritik mot rådande sociala vetenskapliga metoder. Bourdieu skapade också ett intresse för hur social bakgrund och status reflekteras i människors smak och inredning av sina bostäder. Han visade det bland annat i sin omfattande studie av den franska medelklassen utförd 1963 samt 1967–1968 (Bourdieu, 1984).

I sina studier av den franska bostadsmarknaden och produktion av småhus pekade Bourdieu (2005) på kopplingen mellan institutioner, olika marknadsaktörer och konsumenter. Det centrala var att praktiskt belysa produktion och marknadsföring av enfamiljshus som något socialt men också knutet till ekonomi och med stor betydelse för människor. Han visade hur marknader är politiskt konstruerade och menade att bostadsmarknaden är skapad politiskt i högre grad än andra marknader. För Bourdieu är det viktigt att börja med struktur och det var också så han startade sin studie genom att klargöra hur strukturen för bostadsmarknaden var uppbyggd. Bourdieu ville genom sin reflexiva sociologi förklara och visa hur människors handlingar kan studeras. En förutsättning för att få kunskap om den sociala världen är att ta hänsyn till praktisk kunskap och då krävs en förmåga att ställa sig utanför den teoretiska kunskapen och som forskare verkligen ta till sig praktiken. Genom att exempelvis studera kontrakt kunde han konstatera att enbart genom att titta på kontrakt gick det inte att se relationen mellan köpare och säljare.

Även Bourdieu kritiserade nationalekonomin för att ta bort mycket av det som verkligen pågår genom sina fastställda antaganden och att därigenom riskera att exkludera det som verkligen händer. Marknaden är således långt ifrån en neutral process som justeras utifrån utbud och efterfrågan utan det intressanta för Bourdieu är istället hur regler skapas på marknaden genom sociala processer. Klassisk nationalekonomi har inte kunnat förklara vad som händer på bostadsmarknaden och anledningen till det, menar han, är att bostaden har en närmast mystisk roll för människor. Bostaden utgör en viktig indikator på status och värderingar och då menar han att om vi accepterar det så kan vi också förstå varför människor tycks agera som *homo oeconomicus* (icke rationella utifrån ett klassiskt tänkande) och ger sig in i projekt som ibland kan vara svåra att förstå och tyckas alltför omfattande (Bourdieu, 2005).

2.3.2 DEN SOCIALA VÄRLDEN

Bourdieu har en bred analys eller definition av klass. Grunden i hans ramverk är att se *den sociala världen* som en konstruktion som bygger in tankar och uttryck i en individ⁹. Det skapas en form av ”schema” där individen i en given social formation (exempelvis umgänge, yrkesgrupp) delar en uppsättning grundläggande perceptuella system, de får en gemensam syn. De kognitiva strukturerna som individen implementerar i sin praktiska kunskap om den sociala världen införlivas (internaliseras) också i personligheten och blir förkroppsligade.

Jag kommer nu att gå in på olika begrepp i Bourdieus ramverk. Ett viktigt och grundläggande begrepp i ramverket är *habitus*. Därefter går jag igenom *fält* och *olika former av kapital* och slutligen *smak*.

9 Bourdieu talar egentligen om agenten.

2.3.3 HABITUS

Individer tänker och handlar på ett speciellt sätt utifrån *dispositioner* dvs. de ”placeras sig” på olika sätt i förhållande till den livsstil de tagit till sig. Detta visar sig i form av åsikter, värderingar, förväntningar och vanor som påverkas av sådant som religion, politisk tillhörighet, utbildning osv. Dispositioner formas bland annat av ett *habitus*. Habitus är delvis medfött utifrån föräldrarna och deras position i en social struktur, men skapas också utifrån annat som exempelvis skola och kompisar. Habitus är både det som individen är (ofta omedvetet) och det som individen *vill* vara (strävar efter). Individen ”lär” sig således att agera i en viss kontext och att anpassa sig till de sociala regler som råder i denna kontext (Andersson, 2013).

2.3.4 FÄLT OCH KAPITAL

Bourdieu's sociologi handlar, som jag skrev i inledningen, inte direkt om enskilda individer utan om grupper och han gör klassindelning i tre huvudklasser; den dominerade underklassen, medelklassen och den dominerande överklassen. Han stannar inte vid klassbegreppet utan gör ytterligare indelning i olika *fält* och olika former av *kapital*. Sociala fält är en form av socialt rum eller utrymme med sina egna lagar eller ”scheman” för vad som dominerar inom rummet, exempelvis åsikter som har legitimitet, värderingar osv. Fält är en del av det sociala rummet. Att använda begreppet fält (Bourdieu, 1977, 1984, 1986, 1990) i bostadssammanhang medför en bredare syn än att bara utgå från klasstillhörighet. Det som förenar en grupp i ett fält är sådant som värdesätts och inom fältet råder också hierarkier.

Individer tar sig fram genom att ansluta sig till sociala relationer i ett fält och relationer är därför viktigt i Bourdieus ramverk. Relationer innebär ett speciellt samband mellan människor. Det fält individen befinner sig i *distanserar* samtidigt individen från andra fält (Bourdieu, 1984). Distinktion (engelska: *distinction*) blir därför ett annat viktigt begrepp för Bourdieu. Att inreda hemmet blir exempelvis en indikator på distinktion (Silva & Wright, 2009) och kan innehålla många symboliska värden. Individer känner sig hemma i en viss social grupp eller på vissa platser eller med vissa varor och de utesluter sig från andra sociala grupper, platser eller varor. Uteslutandet kan exempelvis ta sig uttryck i form av att ”det här inte är något för oss”. Det blir både en form av ”maktkamp” och en trygghet genom upplevelsen av tillhörighet till en social grupp (Bourdieu, 1984).

En grund för att tillägna sig betydelsen av relationer och distinktion är att förstå Bourdieus *kapitalbegrepp*. Det som bestämmer vilken position en individ har på fältet är nämligen sammansättningen av kapital och hur mycket av olika former av kapital individen besitter. Positionen avgörs också av hur individen befinner

sig i förhållande till andra d.v.s. relationen till dessa och deras konstellation av kapital och position på fältet. Genom olika strategier som ofta är omedvetna, försöker människor att förändra eller förbättra sin position. Detta är vad Bourdieu benämner ”maktkampen”.

Bourdieu delar in kapital i tre olika former; *ekonomiskt, socialt och kulturellt*. Ekonomiskt kapital handlar om tillgångar som kan mätas i pengar, men också om att känna till spelregler i ekonomin (Bourdieu, 1986). Kulturellt kapital kan handla om språkbruk, kunskap i olika kulturella sammanhang som exempelvis filmer eller författare, matvanor osv. Socialt kapital berör släktskapsband, vänner och andra olika kontakter. Utöver de här tre formerna av kapital tillkommer *symboliskt kapital* som är en effekt av, eller ett tillstånd hos, de andra tre typerna av kapital. Symboliskt kapital handlar enligt Bourdieu (2005) om att läsa in extra värde i någonting, vilket förändras över tid. Symboliskt kapital ger status inom ett fält. För att kapitalet ska bli symboliskt krävs att det tillför, eller har, ett speciellt värde för de individer som befinner sig i samma fält. Att exempelvis gå på konstupställning har bara symboliskt värde om det äger detta symboliska värde i det fältet där individen verkar.

Symboliskt kapital har även stor betydelse när det kommer till var och hur individer bor (Bourdieu, 2005). Att uppnå symboliska värden är en förklaringsfaktor till att en del bostäder eller områden blir ”omotiverat” dyra eller att andra områden kostar förvånansvärt lite. Tillhörighet genom en symbolisk markör kan också komma att bli viktig genom att visa vad en grupp *inte* står för. Inom ett fält har det ett symboliskt värde att bo modernt med pool. Inom ett annat fält kan det vara att bo resurssnålt. Det som hela tiden avgör det symboliska är om det är symboliskt i det fält där individen befinner sig och således därigenom skapar en tillhörighet.

De olika formerna av kapital uppenbarar sig på olika sätt; antingen som *förkroppsligat, objektifierat och/eller institutionaliserat* (Bourdieu, 1986). Det förkroppsligade är sådant som är kopplat till kroppen, både mentalt och visuellt, till exempel genom utbildning (att formas till ett yrke) eller att individen tagit ställning till något (exempelvis miljömedvetenhet). Objektifierat är sådant som är kopplat till det som individen har omkring sig som exempelvis kläder eller möbler. Att tillhöra en ”finkultur” innebär att ha ”rätt” möbler eller ”rätt” kläder. Institutionaliserat kapital är sådant som att ha erhållit en viss examen eller en speciell yrkestitel.

Det sociala fältet består således av de olika formerna av kapital och är styrt av habitus och beskriver vad som är viktigt. Människor erhåller olika position i fältet beroende på hur mycket av olika kapital hen har och hur mycket totalt kapital

detta utgörs av. Människan habitus måste fungera i det fält där hen befinner sig, men det är också möjligt att i viss mån anpassa sig till ett habitus. Bourdieu (1984) beskriver också ett ”rum” av livsstilar som kan ligga ”över” eller omkring flera sociala fält. Det kan exempelvis vara ett delat fritidsintresse (exempelvis vi som orienterar). Det är lättare för människor att flytta mellan olika fält om de är i samma ”rum” av livsstilar.

2.3.5 SMAK

Ett annat begrepp som är betydelsefullt för Bourdieu (1984) för att förklara praktiken är *smak*. Smak beskrivs ofta som bra eller dålig smak, men för Bourdieu handlar det om så mycket mer. Han menar att alla människor står för en speciell smak och tar beslut baserat på smak hela tiden även om det ibland kan synas som om den har liten inverkan. Smak separerar och genom olika smak skapas också en typ av maktrelation. Den smak som råder i ett visst fält upplevs som neutral i det fältet eftersom smaken där utgår från människans habitus. Det ger ett symboliskt system där varje klass definierar sin egen smak utifrån den dominerande eller ”härskande” klassen (Bourdieu, 1984). Den dominanta klassen omger sig av symboliska attribut som visar vad som uppfattas som ”excellenta” egenskaper.

En rad forskare har tagit Bourdieu som utgångspunkt och närmat sig bostadsfrågor utifrån hur hushållens konsumtion av bostäder har en både praktisk och symbolisk mening (Allen, 2008; Bridge, 2001, 2006; Butler & Robson, 2003; Savage 2010, Watt 2005, 2009). Ett belysande exempel utgörs av Watt (2005) som visar hur människor från medelklass bor i billigare bostäder (engelska: council housing) eftersom de då har möjlighet att förverkliga andra mål i livet, som exempelvis yrkeskarriär.

Boterman (2012) har använt Bourdieus ramverk i en studie av medelklasshushåll som beskriver olika strategier och taktiker de använde sig av när de köpte bostad. Denna studie tydliggör hur Bourdieus olika begrepp kan användas i bostadsforskning.

2.4 MEDELKLASSHUSHÅLL - OLIKA FORMER AV KAPITAL

Boterman (2012) menar att Bourdieu har presenterat insiktsfulla slutsatser när det kommer till bostäder och han ville komplettera med en studie på individnivå eftersom han upplevde att det fortfarande saknades. Syftet med studien var att undersöka bostadsmarknaden som ett kalejdoskop av fält där klassposition spelade stor roll, men där sedan olika taktiker och strategier avgjorde till slut.

Det Boterman ville undersöka var mekanismen bakom hur individuella hushåll fick tillgång till hem. Han visade att det inte går att förklara individers bostadsköp enbart utifrån ekonomiskt kapital utan att andra former av kapital också påverkar köpet. Samtliga som ingick i hans studier var från medelklass, välutbildade och förmögna. Ändå presenterade de en mängd olika mindre planerade omständigheter som avgörande för det hem de beslutade sig för. Det visade sig dessutom att de ibland tycktes helt och hållet bortse från sin egen roll.

Studien avsåg bostadspraktik i tre olika bostadsfält; social housing dvs. en form av "hyresrätter" i Amsterdam (tillgång styrs av socialt behov, grupper med lägre inkomst får företräde och kötid är kopplad sökandes ålder), en form av privatägda andelar i Köpenhamn (mix av ekonomiskt kapital och väntetid) samt helt privatägda bostäder i Amsterdam (fri marknad, delvis reglerad). Botermans samtliga tre studier var kvalitativa och genomfördes i Köpenhamn under 2004 och Amsterdam under 2008. Respondenterna ombads berätta hur de vid olika tillfällen sökte och så småningom hittade sin bostad med speciellt fokus på olika så kallade tillfälligheter.

De hyresrätter som studerades i Amsterdam är bara öppna för människor med en maximalt högsta inkomst ("social housing"), men den som fått en bostad får sedan bo kvar även om inkomsten ökar. Det får som konsekvens att en hel del hushåll med relativt sett hög inkomst bor i bostäder som egentligen är för billiga för deras ekonomiska situation. Boterman berättar om några olika sådana fall där historien om tjugonioåriga Eva är ett. Hon fick tag på en lägenhet genom att en hyresgäst hyrde ut den illegalt till henne (annars gäller att hyresgäst lämnar ifrån sig hyreskontraktet vid flytt så att den kan hyras ut till annan i kön). Eva tog hjälp av en person som hon kände och kunde på det sättet "lura" systemet. Hon använde således sin kunskap om hur systemet fungerade (vilket kan ses som en form av kulturellt kapital) och använde sitt sociala nätverk (socialt kapital). Att ha "förmåga" att "lura" systemet på det sättet är det Boterman kallar för "kriminellt kapital". Eva var taktisk, men såg det mer som tur att hon hade en vän så att hon kunde överta lägenheten. Det som är avgörande för vem som får hyra en lägenhet i denna form av "social housing" är således bestämt av andra former av kapital än det ekonomiska. Det innebär att hög inkomst inte är en direkt orsaksförklaring i det här fältet. Däremot är det sannolikt att människor med hög inkomst också har tillgång till andra former av kapital som tex ett socialt nätverk och därigenom en större chans att någon vän kan hjälpa dem att hitta en bostad. De har troligen också mer kunskap om marknaden och hur den fungerar (Van Kempen & Özüken, 1998).

Fokus på studien i Köpenhamn var huvudsakligen gentrifiering (Thörn, 2014) ("statushöjning" av ett bostadsområde) och speciellt hur kulturellt kapital i form av smak kan ha betydelse vid bostadsbeslut i innerstaden.

De privatägda andelarna i Köpenhamn låg i ett område som höll på att gentrifieras. Systemet med kollektivt ägande i Danmark innebär att medlemskap i förening krävs vid köp av andel. För att få möjlighet att köpa en andel fordras att antingen stå på en väntelista eller köpa direkt av en annan boende som vill flytta ut. Kostnaden för en andel skiftar mellan olika föreningar. I praktiken sker en selektering i systemet även utifrån andra faktorer vilket Boterman illustrerar med några historier, varav historien om Søren är en. Søren beskriver en gentrifiering där fler och fler människor av samma "sort" ("sådana som "du och jag" sa han) söker sig till ett område. Detta har också fått till följd att föreningens styrelsesammansättning har blivit annorlunda. En konkret effekt har då blivit att det beslutats att föreningens andelar ska anpassas mer i linje med, som det uttrycks, "verkligt" marknadsvärde och det har skapat en tröskel för dem som vill köpa en andel (Boterman, 2012). Detta exempel visar att även om andelspris och "pengar under bordet" (som någon hade fått lägga) är två dimensioner av ekonomiskt kapital så handlar det inte enbart om tillgång till finansiella medel för att få tillgång till en andel. Gentrifieringsprocessen har i praktiken inneburit att lägre klasser trängs undan av högre eftersom socialt och kulturellt kapital getts betydelse. Ekonomiskt kapital får sedan också allt mer vikt i fältet och det leder till att medlemmar som passar in väljs.

I den tredje studien beskriver Boterman hur medelklassfamiljer i Amsterdam hittar ett hem på den fria marknaden där lite större bostäder för familjer är svåra att hitta och blir dyra. Boterman visar en familj, paret Richard och Halley, som söker bostad på en marknad som benämns svårnavigerad. Halley beskrev deras sökande som en kamp med snabb budgivning och full av besvikelser medan Richard berättade om strategiska och medvetna val. Han menade att det inte var så många andra som hade fått upp ögonen för området när de köpte, men att de såg en potential eftersom han kände till området innan då han bodde i en lägenhet i närheten innan de köpte (Boterman, 2012). Även här tog köparna hjälp av annat än ekonomiskt kapital. Boterman konstaterar att i det här exemplet handlar det således för köparna om att hitta en bra investering (med tanke på gentrifiering) i ett område med passande smak. Vissa områden eller bostäder övervägde de aldrig eftersom de med sin smak var avgränsade till ett visst segment av marknaden som de var intresserade av.

Sammantaget visar Boterman, genom dessa studier och med hjälp av Bourdieus ramverk, att om vi ska förstå hur tillgången till bostad är knuten till social position är det också viktigt att ta med alla former och dimensioner av kapital som

formar den sociala positionen. Ekonomiskt kapital spelar stor roll, men kan inte förklara varför medelklasshushåll även är framgångsrika i bostadsfält där pengar egentligen inte har den största betydelsen. Det är därför viktigt att undersöka hur människor verkligen gör i praktiken. I fält som är starkt reglerade kan socialt kapital och olika former av kulturellt kapital ibland vara viktigare än ekonomiskt kapital (Boterman, 2012).

När nu Bourdieus ramverk beskrivits kort tillsammans med de begrepp som kommer att användas i denna studie går jag vidare med att presentera några studier som handlar om känslors betydelse för bostadsköp.

2.5 KÄNSLA OCH BOSTADSAFFÄRER

Båda de studier som nu ska presenteras kopplar således ihop känslor och ekonomi och visar hur människors känslor i hög grad är med och påverkar bostadsköpet och priserna.

2.5.1 KÄNSLOR OCH EKONOMI

Christie et al. (2008) visar hur bostadsaffären är sammanvävd av både känslor och ekonomi.

Our wider starting point, however, is that markets are saturated with all kinds of emotions, sometimes calm and predictable, sometimes wild and out of control, sometimes dependent on aggressive behavior, but also infused with humour, warmth, affection, even love (Christie et al., 2008, sidan 2297).

Enligt Christie et al. (2008) har det huvudsakligen skrivits om känslors betydelse inom två områden. För det första är det i samband med prisbubblor där betydelsen av att driva upp pris har synliggjorts i form av tillit, optimism och girighet. För det andra har det handlat om människors känslomässiga ”investering” i hemmet genom identitet och ekonomisk säkerhet. Det som saknas är en sammankoppling av känslor och ekonomi. Meningen med ett hem och beteenden på bostadsmarknaden hålls ofta konceptuellt isär där känslor ofta sammanknipas med den enskilda individens psykologi i enlighet med behaviorismen. Detta sker då på bekostnad av att studera känslor, ekonomi och marknadsplatsen i en vidare bemärkelse (William, 2000).

Christie et al. (2008) tydliggör hur bostadsköp drivs av känslor bortom människors individuella psyke. Genom att peka på detta och olika, som de benämner, kalkylativa imperativ kan marknaden decentraliseras istället för att generaliseras. Decentraliseras marknaden så kommer vi närmare den (jmf. Callon, 1998 som hävdar att vi ska studera marknadsplatsen för att komma närmre och förstå).

...to engage in the empirical detail which describes their particularity, valorises their diversity, and draws from their “texture” to emphasise their distinctions rather than to presume their similarity (Christie et al., 2008, sidan 2298).

Studien är kvalitativ och genomfördes på en del av bostadsmarknaden i Edinburgh under en tid när huspriserna gick stadigt uppåt. I studien ingick 66 hushåll och de hushåll som valdes ut hade lyckats köpa egendom i Edinburgh under den senaste tidens inflationsdrivande marknad. Forskarna konstaterade att även om studien inte var specialdesignad för att fånga emotionella dynamiker på bostadsmarknaden blev det ändå så att samtliga hushåll beskrev olika känslomässiga impulser kopplade till bostadsköp. Edinburgh valdes för studien eftersom priserna där steg dramatiskt, mer än i övriga Storbritannien med undantag av StorLondon.

I ett första skede upplevde köparna istället bostadsmarknaden som relativt stabil, igenkännbar och möjlig att hantera. När de sedan kom närmre beskrev de bostadsmarknaden som osäker, farlig och ganska skrämmande.

But in practice they encountered something they characterized as “out of control”, “crazy” or “wild” (Christie et al., 2008, sidan. 2303).

Köparna beskrev också att de upptäckte att bostadsmarknaden inte var så förutsägbar som de från början trodde och att de måste skapa en ny och annorlunda relation till denna marknad. De var tvungna att inventera den och lära sig hur den fungerade.

This learning process too was an intensely emotional experience as buyers went through the “stress”, “shock” and “devastation” of discovering and adjusting to Edinburgh’s rising house prices (Christie et al., 2008, sidan 2304).

Något annat köparna upplevde var att bostadsmarknadens egenskaper framstod som helt annorlunda än vad som framfördes i den politiska debatten eller i ekonomisk teori.

Economic "fundamentals" could not be used in any reliable way to decide on a winning price, and securing a property was more often characterized as "lucky" than logical (Christie et al., 2008, sidan 2304).

Christie et al. (2008) konstaterade alltså att köp av bostad lika mycket är en känslomässig som ekonomisk investering. Det innebär att både knyta känslomässiga band och att göra en god ekonomisk investering på lång sikt. Känslorna till bostaden formas genom kontakten med marknaden och är enligt författarnas mening ännu mer betydelsefullt än vad exempelvis både Callon och Bourdieu har kunnat visa. Christie et al. hävdar vidare att känslorna varken ligger hos köparen (jmf. behaviorism) eller i marknaden (traditionell teori) utan att det utgör sociala och kulturella praktiker. Studien visar vidare att kärlek eller önskan efter en viss våning eller ett visst hus kan manövrera ut ekonomiska beräkningar eller förväntad avkastning på kapital. Slutsatsen är därmed att även om deras studie av känslors roll skedde på en starkt upptrissad marknad så har studien betydelse i ett bredare sammanhang genom att öppna upp för en bredare granskning av bostadsmarknader.

Studien visar sammanfattningsvis att känslor och ekonomi är nära sammanlänkade på åtminstone tre sätt. För det första kunde de visa hur bostadsmarknaden från köparens synpunkt upplevdes bestå av *känslomässiga objekt* (bostäder) minst lika mycket som, eller mer än, ekonomiska objekt. Den andra slutsatsen var dessa affektiva kvaliteters effekt på *marknadspriset*. Forskarna kunde speciellt visa hur ångslan och desperation, mer än giriga spekulationer, drev upp priset. Köparna uttryckte hur svårt det var att handla "rationellt". Speciellt då de hade bjudit på någon bostad tidigare gjorde deras ångslan och skräck att de bjöd lite mer för att inte återigen hamna utanför. För det tredje visade studien att människor betalar högre pris för en bostad om de lockas av själva bostaden, stadsdelen eller annat som de fäster sig vid, förälskar sig i och *bygger känslomässiga relationer kring*. Kärleken för omgivningarna handlade inte enbart om relationen mellan köparen och denna omgivning eller grannskapet utan det handlade också om att bosätta sig på en plats man som köpare kunde identifiera sig med för att utöva en viss livsstil. Att flytta till en plats innebar också för köparna att relatera till platser dit de inte ville flytta eller flyttade ifrån.

Bidding a high price for a property is also driven by the buyer's emotional relationships with the objects being traded: houses are not widgets, stocks, or shares - they are homes that people fall in love with, or hope to make their very own, and that buyers are prepared to pay a high price for (Christie et al., 2008, sidan 2306).

Känslornas betydelse för köparna innebär till stor del att de investerar i ett hem med den speciella omsorg och kärlek det innebär.

2.5.2 REGLER OCH KÄNSLOR

I ytterligare en studie av bostadsköp (Munro & Smith, 2008), genomförd i Edinburgh, visas att bostadsköpare sätter förväntningar på att få både emotionell och ekonomisk belöning genom sitt köp av bostad. Forskarna studerade bostadsköp utifrån både köpare och professionella för att förstå den kalkyleringspraktik som leder fram till köp, med utgångspunkt från Callon (2007) och Callon & Muniesa (2005).

I studien, som har både kvalitativa och kvantitativa inslag, framkom att "hårda fakta" som exempelvis pris vid tidigare försäljning, fastighetsvärdering etcetera bara står för en del av prisrelevant information. En del av informationen kommer istället från något som de kallar "ecology of hope".

...an ecology of hope is part of an emotional geography attaching home seekers to the materials and meanings of the city; hope is a quality mobilising the affective ties that bind households to the structures of neighbourhoods, to the architectures of housing, and to the (potential) homeliness of individual properties (Munro & Smith, 2008, sidan 360)

Köparna i studien refererade ofta till marknaden i Edinburgh som historiskt säker och bra på olika sätt och de satte på det sättet sitt hopp till att det var en bra affär de gjorde. Forskarna konstaterade samtidigt att det inte bara var det som hade betydelse för hur köparna agerade. Studien visade att när människor letar bostad sker det utifrån "känsloregler" som kan överskugga ekonomisk "rationalitet". Detta gäller då inte om något ogenomtänkt beslut fattas, utan mer ifall beslutet sker utifrån emotionell intelligens. Det som fick köparna att betala lite extra var framförallt känslan att bostaden (snarare än priset) var rätt.

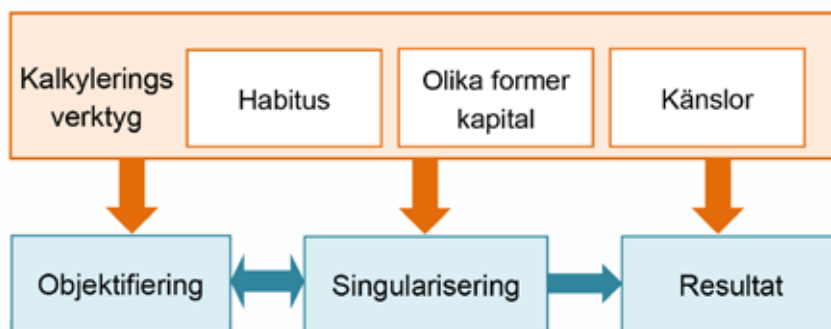
I studien kom Munro & Smith (2008) också fram till något som de benämner "känsloregler". Känslan var ofta *omedelbar*. Känslan var också det som ledde till ett *högre pris*. Att uppleva starkt positiva känslor för en bostad var så pass ovan-

ligt att det lika mycket blev en drivkraft att dra upp priset vid budgivning som en anledning att *i efterhand motivera köpbeslutet*. En av forskarnas reflektioner är just att köparna möjligen uttryckte sina känslor för att rationalisera beslut som de redan tagit. I studien blev det också tydligt att det var sökandet efter ett hem som drev köparna till ett visst beslut. Både ”homeseeking” och ”homemaking” är förknippat med känslor.

Hopp var enligt författarna, ytterligare en sida av den emotionella relationen vid bostadstransaktionen. Samtidigt visar köparna också drag av ångslan. Att köpare då ibland kan tyckas betala ett ”löjligt” pris kan då enligt Munro & Smith (2008) bero på att de är taktiska för att de vill minska osäkerhet och risk för att inte kunna få tag på en bostad där de kan skapa ett bra hem. Det som enligt författarna stärker betydelsen av att det är ett hem som köps är att köpbeslutet förhandlas inom familjen och inte av enskilda individer (se även Levy et al., 2008). Munro & Smith (2008) uppfattar det som bevis för att köp av ett hem är förknippat med starka familjeband. Pris på en bostad kan således inte enbart uppfattas som resultat av en traditionell ekonomisk beslutsprocess präglad av individuell rationalitet utan är också socialt påverkat. Priset för en bostad återspeglar att det handlar om en både en känslomässig och ekonomisk affär varför rörligheten i pris är kopplat till sociala och känslomässiga faktorer och då inte minst i tider med stigande priser.

2.6 OLIKA TEORETISKA UTGÅNGSPUNKTER

Det teoretiska ramverk som tagits till hjälp för att besvara forskningsfrågorna sammanfattas här i en figur som kommer tillbaka i analysen i kapitel 7.



Figur 1: Det teoretiska ramverket.

Varor görs kalkylerbara i tre steg: objektifiering, singularisering och resultat. Objektifiering och singularisering sker samtidigt och leder till ett resultat. De hjälpmedel som används, kalkyleringsverktyg, har till uppgift att bistå i dessa processer där objekten, bostadsrätterna, objektifieras, singulariseras och ett resultat åstadkoms. Resultatet är att köparna väljer en bostadsrätt till ett visst pris. I denna avhandling har kalkyleringsverktygen tagits fram med hjälp av begrepp från Bourdieus ramverk (habitus och olika former av kapital) samt känslor med utgångspunkt i studierna av Munro & Smith (2008) och Christie et al. (2008). Dessa verktyg gör det möjligt för köpare av bostadsrätter att jämföra olika objekt, trots att dessa sinsemellan kan vara högst olika. Kalkyleringsverktygen gör det också möjligt för köparna att identifiera bostäder som är kopplade till deras sociala position i form av fält och innehav av olika former av kapital. Verktygen blir därmed de instrument som formar marknaden. Detta sker då både utifrån köparnas uppväxt och inlärd beteende och från den varierande mängd ekonomiskt, socialt och kulturellt kapital de har. Dessutom är känslor med på olika sätt och formar marknaden vid ett bostadsrättsköp.

Marknadslagar är enligt Callon (1998) inte givna utan det finns ett antal olika lagar som förändras över tid. Det finns heller inte en bostadsmarknad utan ett antal bostadsmarknadsplatser. I likhet med exempelvis marknaden för jordgubbar som beskrevs tidigare i detta kapitel, görs bostadsrätter jämförbara trots att varje bostadsrätt är unik och det krävs olika insatser för att åstadkomma denna jämförbarhet.

Utgångspunkterna för Callon och Bourdieu, de två forskare som getts störst betydelse, är i grunden helt olika. Bourdieus ramverk bygger på en struktur där människans sociala rum med specifika värderingar och regler gäller. Enligt Callons sätt att se finns inte någon struktur från början utan den skapas i ett nätverk. Bourdieus sociologi ser till grupper med olika livsstil medan utifrån Callons synsätt studeras enskilda transaktioner. Genom att låta Bourdieus begrepp bli till ett sätt att förstå hur kalkylering genomförs på en lokal bostadsmarknad, kan de två olika skolorna ändå kopplas samman.

3 LÅT KÖPARNA BERÄTTA

I detta kapitel beskriver jag hur det empiriska materialet i avhandlingen samlades in. Syftet har genomgående varit att komma *nära* enskilda människor (köpare), och att inte ta något för givet från början. Detta får stor betydelse för den metod som används och Intervjun lyfts fram då den varit ett grundläggande sätt att arbeta.

3.1 METODVAL

Denna avhandling tillhör redovisningsområdet, där det finns olika sätt att forska. Jag utgår från den uppdelning Jönsson & Macintosh (1997) gör i sin artikel: CATS, RATS och EARS. CATS står för kritisk redovisningsteori, RATS för rationella redovisningsteorier och EARS för etnografiska eller tolkande redovisningsteorier. RATS bygger på kvantitativ forskningsansats medan EARS utgår från en kvalitativ ansats. CATS är inte lika självklar att sortera utifrån uppdelningen kvalitativt och kvantitativt, även om dess forskare oftast inte är kvantitativt orienterade.

Det som enligt Jönsson & Macintosh (1997) är utmärkande för CATS är ett kritiskt förhållningssätt där analysen av det sociala livet sker med hjälp av en i förväg fastställd teoretisk grundstomme. Forskningen sker ofta genom skrivbordsforskning vilket enligt författarna får till följd att resultatet av CATS-forskning är given innan forskningen börjar, eftersom den bygger på en teori som är bestämd på förhand. Även RATS bygger på förutbestämda teorier och dessutom en tanke om människans rationalitet. Ett exempel författarna ger är "agent teorin" där både principal och agent ses vilja maximera sin nytta. Principal kan då avse chefen och agent ägare av företaget. Ett annat exempel författarna ger är data från redovisningssystem som, utifrån en RATS ansats, ses som neutrala och objektiva utifrån vilka chefer fattar rationella eller begränsat rationella beslut.

Jönsson & Macintosh (1997) beskriver vidare EARS och etnografiska studier där föresatsen är att komma så nära deltagarna som möjligt. Etnografiska studier innebär i allmänhet intensiva observationer av deltagare "face to face" och ofta över längre perioder. "Walk their walk, talk their talk, and write their story" är mottot för en etnografisk forskare (Jönsson & Macintosh, 1997, sidan 370).

Det som utmärker etnografisk forskning är att den är *representativ, tolkande och retorisk*. Med representativ menas att berätta historier, att delge livshändelser och att förse studien med en rik kontext. Tolkande innebär att kategorisera, jämföra och att tolka samt tyda ”symboler” och ”ritualer”. Retorisk innebär i sin tur att sätta olika sociala världar i någon form av text för att ge ett konkret och komplext ”porträtt” av det liv som verkliga människor i studien lever på verkliga platser.

En ytterligare inspirationskälla till att göra vardagsnära kvalitativa studier inom redovisning är Jeacle (2009). Hon menar att kvantitativ metod kan vara bra för att ge en bred överblick av det vardagsnära, men mindre bra för att komma nära enskilda människor. Detta blir därmed det viktigaste vad gäller mitt metodval: fokus i denna studie på enskilda människor i vardagen får konsekvenser för den metod som används och där Intervjun har fått stor betydelse.

3.2 INTERVJUER

Intervju är en av de viktigaste metoderna för att samla in kvalitativa data. Metoden används ofta i samband med studier ute på ”fältet” och då inte minst i etnografiskt inspirerade studier. Denscombe (2009) argumenterar för att det är mer lämpligt med intervju än med färdiga frågeformulär om syftet är att få insikt i människors åsikter, uppfattningar, känslor och erfarenheter eftersom intervjun står mer i samklang med det invecklade innehåll den som intervjuar vill komma nära. Även i kvantitativa studier används intervjun som metod exempelvis som ”förstudie” i samband med forskningsdesign.

Med tanke på att intervju är en så välanvänd metod finns det också en hel del litteratur som behandlar olika aspekter. Det har exempelvis skrivits om olika typer av intervjuer (Goldman & McDonald, 1987; McCracken, 1988) och om styrkor och svagheter med metoden samt olika tekniker och det ges även goda råd hur intervjuer utförs på ett effektivt sätt (Douglas, 1985; Fontana & Frey, 1998).

Inom den samhällsvetenskapliga forskningen finns det även olika sätt att se på intervjuer. Bolander (2006) menar att intervjun ofta framställs som en metod för att avslöja det autentiska, att vi tror att vi kan avslöja vad som verkligen händer. Det krävs emellertid en medvetenhet om att detta kan vara problematiskt. Silverman (1993) har ett annat sätt att se på intervjun: som vägen till kunskap där verkligheten istället konstrueras vid intervjutillfället. Mishler (1991) ser i sin tur intervjun som en form av diskurs mellan ”de som talar” i form av talhändelser (engelska: speech events). Dessa talhändelser är påverkade av en diskurs där olika normer för vad som är lämpligt och relevant delas av de som talar. Genom att se talhändelser, istället för frågor och svar utan kontext, skapas på det sättet mening.

Kvale & Brinkmann (2009) framhäver intervjun som ett hantverk som lärs in genom träning. Deras föreställning att intervjun är ett ”hantverk” skiljer sig från en metodologisk positivism med uppfattningen att forskning innebär att följa regler och olika förutbestämda steg i specifika metoder. Kvale (2008) öppnar upp resonemanget om intervjuer med att ange en mängd aspekter av en kvalitativ forskningsintervju: livsvärld, mening, det kvalitativa, det deskriptiva, det specifika, medveten naivitet, fokusering, mångtydighet, förändring, känslighet, mellanmänsklig situation och positiv upplevelse.

Dessa exempel visar att intervjun kan ses utifrån många olika aspekter; att den skulle avslöja det autentiska, som ett sätt att konstruera verkligheten, som talhändelser, som ett hantverk vilket lärs in efter hand eller utifrån någon annan av en mängd aspekter. De intervjuer som genomförts i denna studie omfattar privatpersoner i deras roll som konsumenter, vilket är något ovanligt i sig. Det handlar om köp av en sammansatt vara, bostaden. Med detta som utgångspunkt har jag riktat intresset mot en ansats som är reflexiv. Denna kommer jag nu att presentera för att därefter gå in på varför den är användbar i denna studie och hur den i praktiken har använts.

3.3 EN REFLEXIV INTERVJUANSATS

Denna studies metod har framförallt inspirerats av Alvessons (2003) reflexiva ansats till intervjuer och Qu & Dumay's (2011) syn på kvalitativa intervjuer med utgångspunkt i Alvesson (2003). Dessa artiklar har varit till stor hjälp för att förstå intervju som datainsamlingsmetod och för att tolka det empiriska materialet. I min studie har ett reflexivt synsätt varit genomgående både i samband med upplägg av intervjuerna, under intervjuerna och vid tolkning av det empiriska materialet. Arbetet med att tolka startade på så sätt redan i samband med intervjuerna och mellan intervjuerna.

3.3.1 UTGÅNGSPUNKT I METAFORER

Alvesson (2003), som bedriver organisationsforskning, utgår från tre olika sätt att se på intervjun: neopositivism, romanticism och localism.

I ett *neopositivistiskt* perspektiv är tanken att etablera en kontextfri sanning om verkligheten och forskaren imiterar kvantitativa ideal för att inhämta data, analysera och skriva. *Romanticism* ligger nära det empatiska där den som intervjuar går mycket nära in på för att sätta sig in i vad den andre säger. En forskare som utgår från romanticism eftersträvar en ”genuin” mänsklig interaktion där både den som intervjuar och den intervjuade är deltagare och de blir jämlika.

I ett perspektiv utifrån *localism* uppfattas intervjun istället som ett redskap för att samla in data i en social kontext (Alvesson, 2003).

Utifrån neopositivism och romanticism ses respondenten som någon ”passiv” som ger svar medan *localism* innebär att den som intervjuar är mer kritisk och betraktar intervjun som en process där det är möjligt för respondenten att berätta och att utveckla en mening. Enligt Alvesson (2003) är perspektivet *localism* ganska marginellt, men håller på att få en allt större betydelse. Silverman (2010) anges som en ledande representant för perspektivet *localism*.

Alvesson (2003) kritiserar både neopositivism och romanticism, de dominerande sätten att se på intervjun. Han säger också att *localism* är ett av de perspektiv som har fört fram viktig kritik mot både neopositivism och romanticism, men att detta perspektiv också har sina nackdelar. *Localism* innebär att uppfatta intervjuer som en lokal händelse, och att enbart söka förstå det som uppstår vid den enskilda händelsen, något som ibland riskerar att bli för snävt. Intervjun måste enligt Alvesson (ibid.) istället uppfattas som en komplex social händelse vilket innebär att det behövs något mer och därför argumenteras han för en reflexiv teoretisk ansats, en reflexiv pragmatism. *Pragmatism* innebär då att balansera mellan ändlös reflexivitet och att vara radikalt skeptisk och samtidigt ha en känsla för riktning och precision. På det sättet öppnas upp för en kreativitet med grund i en förståelse för en potentiell rikedom i ett komplext empiriskt material. Genom en reflexiv ansats blir det möjligt att undvika se intervjudata som något som helt enkelt visar verkligheten. För Alvesson sker därmed det stora arbetet vid skrivbordet men inte genom kodning eller att processa data objektivt. Det viktiga blir istället att hela tiden reflektera och lägga fokus på intervjusituationen, den som blir intervjuad och de berättelser eller redogörelser (”accounts”) som framställs. Fokus läggs således mer på detta än på den som genomför intervjun.

För Alvesson (2003) utgör olika intervjumetaforer en användbar startpunkt för att se intervjuer på ett annat sätt. Enligt honom är de två vanligaste metaforerna för forskningsintervjun:

- (1) an instrument, to be used as effectively as possible in the hands of the more or less capable researcher, and
- (2) a human encounter, encouraging the interviewee to reveal his or her authentic experiences (Alvesson, 2003, sidan 18).

Problemet med dessa två metaforer, som kopplas till neopositivism respektive romanticism, är enligt Alvesson (2003) att de tar bort synen på intervjun som en komplex social situation. Den första metaforen uppfattar intervjun som ett instrument som kan mäta sanningen och då beror det på forskaren hur bra detta instrument används. Enligt den andra metaforen eftersträvas att få fram "sanna" eller "verkliga" upplevelser. Problemet är att båda dessa metaforer riskerar att frammana en tro på att det finns en absolut sanning. Ett reflexivt anspråk innebär däremot att vara medveten om att det finns mer än ett sätt att förstå. Med den medvetenheten minskar risken att forskaren låser sig och förlorar intressanta förståelser.

En reflexiv ansats ger också möjlighet att kombinera olika paradig och teorier. Reflexivitet innebär härigenom att arbeta med flera tolkningar och att härigenom undvika att hamna i enspåriga fällor. Det skapar i sin tur förutsättningar att få fram rika och varierande resultat och innebär att det resultat som produceras kan bli något helt annat än vad som var avsikten från början i forskningsprocessen (Alvesson, 2003).

3.3.2 INTERVJU KOPPLAD TILL ANSATZ

Qu & Dumay (2011) har med hjälp av Alvessons (2003) sammanställt de tre perspektiven, neopositivism, romanticism och localism, utifrån fyra föreställningar: 1) om hur intervjun uppfattas, 2) om den som intervjuar, 3) om den som intervjuas och 4) om de redogörelser eller berättelser som blir resultatet ("accounts").

Perspektiv	Intervjun	Den som intervjuar	Den som blir intervjuad	"Accounts"
Neopositivism	Som ett verktyg för att samla in data.	Som en forskare som är "kapabel" att få ärliga svar.	Som en som säger sanningen.	Som objektiva data och kunskapsöverföring.
Romanticism	Som ett "mänskligt" möte mellan den som intervjuar och den som intervjuas.	Som en empatisk lyssnare som vill utforska den intervjuades "inre värld".	Som deltagare som avslöjar sina upplevelser och sin komplexa sociala verklighet.	Som en pipeline av kunskap som speglar både inre och yttre verklighet och som leder till en fördjupad gemensam förståelse.
Localism	Som en empirisk situation som kan studeras.	Som människor som är inblandade i produktion av svar genom en komplex interaktion.	Som människor som inte rapporterar yttre händelser utan som skapar redogörelser i situationen.	Som "accounts" som ska förstås i sitt sammanhang.

Tabell 1: Summering av de tre perspektiven kopplat till intervjumetod.

Källa: Qu & Dumay (2011)

Qu & Dumay (2011) kan med stöd av Alvesson (2003) utveckla resonemangen kring de olika föreställningarna. De visar hur en neopositivistisk syn mest korreponderar med strukturerade intervjuer, hur romanticism överensstämmer med ostrukturerade intervjuer och localism ansluter till semistrukturerade intervjuer

(med olika överlappningar och gränser). Den primära slutsatsen är att den typ av intervju som används får konsekvenser för både vilka frågor som ställs och för hur det empiriska materialet tolkas. Även Qu & Dumay (2011) ansluter sig till localism, men menar att det inte finns något "rätt" sätt att intervjua utan att varje intervju skapar en unik miljö för sig.

Intervjuerna i min studie avseende bostadsrättsköpare ligger närmast semistrukturerad intervju. Denna typ av intervju anses vara den mest användbara metoden inom kvalitativ forskning (Alvesson & Deetz, 2000). En intervjuguide fokuserar kring ett antal olika breda teman med avsikt att täcka den fråga som jag som intervjuar är intresserad av att veta mer om. Intervjuguiden säkerställer också att de olika teman som valts i förväg verkligen hålls vid intervjuerna. Fördelen är att den som intervjuar kan anpassa intervjun för att få ut så mycket som möjligt och därmed avslöja viktiga och kanske gömda aspekter. Eftersom intervjun baseras på konversation ges den som är van att intervjua möjlighet att modifiera stil, tempo och frågornas ordning för att få ut mesta möjliga. Den som blir intervjudad får å sin sida möjlighet att uttrycka sig med egna ord och på det sätt som den intervjuade tänker och använder språket. En grundläggande förutsättning är att de som intervjuas förstår frågorna medan den som intervjuar också samtidigt måste vara öppen för skillnader i hur de som intervjuas förstår världen. Detta kan jämföras med en strukturerad intervju där det antas att samma objektiva sanning kommer fram oavsett vem som intervjuar så länge som frågan är rätt och strukturen följs. Den semistrukturerade intervjun ger, kort sagt, möjligheter för den som blir intervjudad att berätta mer fritt (Kvale & Brinkmann, 2009; Qu & Dumay, 2011).

3.3.3 ATT REFLEKTERA ÖVER VAD DE SA

Reflektion är således centralt för både Alvesson (2003) och Qu & Dumay (2011).

The ideal is to maintain an awareness that there is more than one good way of understanding something, and there is a great risk that the one chosen may hide more interesting understandings. Reflexivity means working with multiple interpretations in order to steer clear of traps and/or to produce rich and varied results. Reflexivity may be something that the researcher is engaged in solely or mainly during analysis (before" writing it up"), but it may more or less strongly affect textwork and be explicit in the complex text (Alvesson, 2003, sidan 25).

Att använda en reflexiv pragmatisk ansats (Alvesson, 2003) får tre olika konsekvenser. Det påverkar metodologisk praktik och teknik, det skapar en mer reflexiv och rigorös ansats till det empiriska materialet samt öppnar slutligen för nya sätt att ställa frågor och att tolka det empiriska materialet.

När det gäller den första, metodologiska konsekvensen är det viktigt som intervjuare att förstå att den som blir intervjuad är påverkad av exempelvis sin organisation och därför inte automatisk är en källa till någon form av absolut sanning. Genom att använda olika frågetekniker och försäkra sig om att vara konfidentiell kan risken att få politiskt motiverade svar reduceras (Alvesson, 2003; Qu & Dumay, 2011). Det kan likaså handla om att komma tillbaka till ett tema vid ett senare tillfälle i intervjun eller att den som intervjuar är mer eller mindre aktiv under intervjun.

Den andra konsekvensen är att forskaren kan ställa sig skeptisk till det transkriberade materialet utan att förkasta det. Det innebär att den som intervjuar är medveten om att transkriberingen inte är en direkt spegel av verkligheten utan en text som måste utvärderas subjektivt. Forskarens tillämpning kan inte bli en exakt sanning (Alvesson, 2003; Qu & Dumay, 2011).

Den tredje konsekvensen är att nya forskningsfrågor väcks och att det framkommer nya sätt att tolka material. Intervjun är mer i fokus än innehållet. Dynamiken i intervjusituationen är viktig och det som framkommer i intervjun måste analyseras utifrån en förståelse både av hur historierna berättades och hur de som intervjuas redogör för sin upplevelse snarare än som en återgivning av någon exakt sanning (Alvesson, 2003; Qu & Dumay, 2011).

3.4 METOD KOPPLAD TILL STUDIEN

Nu har jag redogjort för olika perspektiv utifrån indelningen CATS, RATS och EARS (Jönsson & Macintosh, 1997) samt utifrån indelningen av intervjuansatser i neopositivismen, romanticism och localism (Alvesson, 2003; Qu & Dumay, 2011).

Min studie är ingen etnografisk studie. Jag har inte varit nära eller observerat och följt deltagare under längre period, men studien ligger ändå närmast det som Jönsson & Macintosh (1997) benämner EARS dvs. *representativ, tolkande och retorisk*. Min studie bygger på intervjuer där det empiriska materialet blir berättelser som en effekt av den intervjumetod som använts och i denna typ av vardagsnära studier är det inte konstigt eller ovanligt att människor berättar. Det som också ansluter till en etnografisk ansats är att studien har för avsikt att komma

”vardagsnära” och att få fram historier och livshändelser i en rik kontext. På detta sätt är intentionen att kunna beskriva verkliga människors liv på verkliga platser. Avsikten är också att tolka genom kategorisering och att jämföra och tyda. Utifrån köparnas berättelser har en text skapats för att beskriva deras livsvärld. Genom att lyssna på vad bostadsrättsköparna säger och att inte ifrågasätta sanningshalten återges deras berättelser av mig som forskare. I nästa avsnitt återkommer jag till en beskrivning av hur datainsamlingen gick till rent praktiskt.

Utifrån den indelning Alvesson (2003) gör ligger min studie närmast localism eftersom både upplägg av intervjun, genomförandet av intervjun och tolkning av materialet har utgått från en reflexiv ansats inspirerad av Alvesson (2003) och Qu & Dumay, (2011).

Att använda en reflexiv ansats (reflexiv pragmatism) dvs. att vara ändlöst reflexiv, radikalt skeptisk och att ändå behålla riktning och precision visar sig på olika sätt i denna studie. En förutsättningslöshet och att skapa en dynamik i intervjun har varit viktig och efterhand som intervjuerna fortskred blev intervjupersonerna mer fria eftersom det visade sig att köparna gärna ville berätta. För de flesta var det personliga upplevelser de ville delge. Det var också viktigt att fråga på olika sätt för att få fram nyanserade svar. Intervjuguiden är uppdelad i teman och frågor och frågorna kan vid en första anblick synas ganska strukturerade. Tanken med detta var inte att följa och att ge frågor och få svar utan att på olika sätt med stöd av dessa frågor, få igång köparna att berätta.

Att det var svårt att få ihop respondenter ledde till att jag under studien fick prova olika sätt att söka respondenter från olika nätverk. Det innebar att köparna hade agerat på andra geografiska platser. Det faktum att intervjuerna skedde på olika platser och att det ibland var en person och ibland makar var också sådant som gav upphov till reflektion. Varje genomförd intervju skapade på detta sätt en unik situation och jag lärde känna olika platser i varierande grad. Transkriberingen gjorde jag själv för att återuppleva intervjusituationen och för att kunna tolka ursprungsmaterialet. När det empiriska materialet sammanställdes och kategoriserade på olika sätt i flera olika omgångar framkom en rikedom som jag inte hade kunnat föreställa mig när intervjuerna startade. Det visade sig sådant som jag inte hade kunnat se vid en första anblick och genom att materialet stuvades om framkom flera olika sätt att förstå materialet.

I nästa avsnitt berättar jag mer ingående om hur studien gick till både ute på fältet och inne vid skrivbordet.

3.5 UTE PÅ FÄLTET OCH INNE VID SKRIVBORDET

Denna studien omfattar 17 intervjuer med bostadsrättsköpare från medelklass, som köpte bostadsrätt 2007 eller senare. Studien är avgränsad till Malmö eftersom det är en stor stad (tredje i Sverige), många bostadsrätter omsätts varje år och geografiskt ligger det nära där jag bor och arbetar vilket medför större möjlighet till access. Detta får naturligtvis också betydelse genom den möjlighet jag som forskare har till en känd kontext. Det har inte enbart betydelse att jag känner till Malmö utan också att människor runt omkring mig på arbetet och övrigt i vardagen är bekant med staden. Om studien hade utförts på ett annat ställe så hade detta inte varit möjligt att uppnå.

I intervjuerna fick bostadsrättsköparna berätta fritt med syfte att inte ta något för givet. Fokus har varit på *hur* de gjorde från att de började söka efter en bostadsrätt och fram till att kontrakt skrevs, de flyttade in i bostadsrätten och sedan funderade över sitt köp i efterhand. Exaktheten i denna studie ligger således inte i att ge en avspiegling av en tänkt verklighet eller att presentera siffror utan i att försöka finna en precision i beskrivningen av hur bostadsrättsköparna på en begränsad specifik bostadsmarknadsplats handlar och resonerar. Tanken är inte heller att finna generaliseringar eller att kategorisera utan att finna både likheter och olikheter (kvalitativ mångfald) i rika och nyanserade beskrivningar. I de intervjuer jag utfört får därför både bostadsrättsköparnas specifika och allmänna åsikter betydelse.

3.5.1 FÖRSTA KONTAKT

Jag tog kontakt med en fastighetsmäklare i Malmö redan i början av doktorandstudierna 2011. Det är en fastighetsmäklare jag hade haft kontakt med tidigare, bland annat i samband med gästföreläsningar och arbetsmarknadsdagar på högskolan. Jag ville beskriva studiens planerade upplägg för att få respons och förhöra mig om vad han trodde om möjligheten till access. Fastighetsmäklaren angav ganska omgående ett område som han tänkte skulle passa bra att studera för detta syfte. I det skedet tänkte jag att det var bra med bostadsrätter med olika bra ekonomi i ett område. Det var hus byggda ute på en ö, eller närmare sagt en halvö, området benämns också Ön. De första husen byggdes i början av nittioalet, en förening hade nyligen genomgått en ombildning och någon fastighet var alldeles nybyggd. Det är ett attraktivt område där bostadsrätter omsätts hela tiden. Fastighetsmäklaren kunde området och kände till flera av föreningarna mycket väl eftersom han sålt bostadsrätter där sedan början av nittioalet och därmed följt utvecklingen. Detta begränsade område, bostadsrättsföreningar som funnits olika länge och föreningar med både bra och dålig ekonomi tycktes således då vara vad jag sökte. Jag bestämde mig för att gå på den linjen och se

hur det utvecklade sig. Tanken i det skedet var att det skulle vara ett bra ”urval” eftersom jag då tänkte att köparna skulle komma in på hur ekonomin såg ut i olika föreningar. På det sättet skulle det vara möjligt att se skillnader och likheter utifrån dessa olika bostadsrättsföreningar med olika ålder och olika ekonomi.

3.5.2 DAGS FÖR INTERVJUER

När det sedan var dags att starta intervjuer ute på Ön kontaktades fastighetsmäklaren igen och han skulle återkomma med namn på respondenter. Efter några veckor visade det sig att det inte var helt enkelt. Fastighetsmäklaren och jag bestämde att jag skulle skriva ett brev där jag presenterade mig och vad min forskning gick ut på och att jag sedan skulle försöka få access via ordförandena i de olika föreningarna. Jag fick även ett namn på en ordförande som hade varit ordförande ute på Ön i många år och tanken var att det skulle kunna vara ytterligare en inkörsport. En del bostadsrättsföreningar hade hemsida med ordförandes namn och telefonnummer. När det gäller andra föreningar visade det sig mycket svårare. Brevet jag skrev om min forskning skickades till flera ordföranden som lovade ta upp det på nästa styrelsemöte och föra budskapet vidare.

Efter en tid hade jag genomfört fyra intervjuer (med fyra par) i tre olika bostadsrättsföreningar på Ön. Flera av respondenterna var involverade i en bostadsrättsstyrelse. Betydelsen av det gav upphov till reflektioner som jag också tog med mig. En hel del hände sedan under resans gång. Tider sköts upp och olika personliga angelägenheter uppstod varför intervjuer blev inställda. Att det skulle ta tid att samla respondenter hade jag räknat med, men inte att det skulle vara så svårt som det visade sig vara. Efter de fyra intervjuerna på Ön tänkte jag när jag satte mig på bussen tillbaka att det fick vara nog med intervjuer på Ön. Under intervjuerna hade jag reflekterat över hur väsentlig platsen hade varit vid köpet. Köparna hade valt Ön som plats av olika skäl och de refererade till andra platser. Då beslutade jag mig för att ta mig till helt andra platser genom att utnyttja andra nätverk jag hade. Jag övergav därigenom den ursprungliga planen att välja en plats med föreningar med olika bra ekonomi. Köparna hade berättat om så mycket mer än ekonomi. Vid det tillfället gjorde det mig också reflekterande inför tolkning av materialet.

I slutet av mina intervjuer blev det återigen en intervju på Ön av det skälet att jag då hade förhört mig med en annan fastighetsmäklare som förmedlade några respondenter och ett av paren bodde på Ön.

3.5.3 FORTSATT TRÖGT

Det visade sig genomgående vara svårt att få tag på köpare. I tidigare studier har det också påpekats att det kan vara problematiskt att studera något som anses personligt eller privat (Miller, 2001). Jag hade från början också befarat att det skulle kunna bli besvärligt att få tag på köpare att intervjuas i min studie.

Eftersom jag genom mitt arbete kommit i kontakt med mäklarbranschen under ett antal år tänkte jag att det kunde påverka möjligheten till access. Att köpa bostad är inte känsligt i den bemärkelsen att människor vill vara anonyma för att de inte vill att det kommer fram att de köpt en bostad. Det var annat jag tänkte kunde påverka. När affären är avslutad är det risk att människor inte tar sig tid för en intervju. Det kan vara svårt att få fastighetsmäklare att be köpare vara med på en intervju efter avslutad affär. En annan tanke var att det kunde vara känsligt att fråga om privatekonomin och om hur de hade undersökt föreningens ekonomi.

Den urvalsmetod som växte fram efter några intervjuer på Ön kan närmast beskrivas som ett snöbolls- eller kedjeurval (Miles & Huberman, 1994). Det går praktiskt till så att människor som delar vissa karakteristika som är intressanta ur forskningssynpunkt hänvisar till varandra (Biernacki & Waldorf, 1981). Snöbollsmetoden är bra att använda om det bara finns ett fåtal av de som kan intervjuas eller om det krävs någon form av förtroende för att nå kontakt. Noy (2008) beskriver metoden som den mest använda inom kvalitativ samhällsforskning. Snöbollsmetoden är en unik möjlighet att nå grupper som annars inte går att nå, men den sköter inte sig själv utan kräver att man som forskare kontrollerar urvalet efterhand som det utvidgas. För min del innebar det att jag berättade vad som krävdes för de som skulle ”rulla bollen vidare” och när jag sedan fick tips om ett namn kontrollerades att grundläggande villkor var uppfyllda (exempelvis hur länge sedan de köpte).

A sampling procedure may be defined as snowball sampling when the researcher accesses informants through contact information that is provided by other informants. This process is, by necessity, repetitive: informants refer the researcher to other informants, who are contacted by the researcher and then refer him to yet other informants, and so on. Hence the evolving ”snowball” effect, captured in a metaphor that touches on the central quality of this sampling procedure: its accumulative (diachronic and dynamic) dimension (Noy, 2008, sidan 330).

Snöbollsmetoden är en dynamisk process (Noy, 2008) som både drar nytta av och aktiverar redan etablerade sociala nätverk. Att de som intervjuats valts ut på det här sättet innebär också många gånger att de är mer positiva till att delta och

därmed också mer villiga att tala fritt. Det som man som forskare gör blir också mer känt inom det sociala nätverket efterhand som de som intervjuas pratar med varandra och berättar sina erfarenheter för varandra. Svardsdrivna urval förstärker intervjuinteraktionen (Noy, 2008) och det är således det sociala nätverket som utnyttjas för att komma vidare (Atkinson & Flint, 2001; Noy, 2008).

Med utgångspunkt i snöbollsmetoden kom jag i kontakt med intervjupersoner på olika sätt. I flera fall var det en första person, en så kallad ”locator”, som via kontakter skickade mig vidare till någon annan (Bienacki & Waldorf, 1981). Att använda snöbollsurval kräver aktiv reflektion eftersom det kan medföra problem med vad intervjumaterialet speglar och en känslighet för när mättnad uppstår (Biernacki & Waldorf, 1981; Atkinson & Flint, 2001). Samtidigt arbetar man som forskare mycket mer med urvalet eftersom det blir en process att leta och sätta igång bollen.

Könsfördelningen mellan män och kvinnor i studien visade sig i efterhand vara ganska jämt (15 kvinnor och 13 män). Bostadsrättsköparna var vid intervjutillfället mellan 26 och 75 år. I kapitel 4 beskriver jag mycket kortfattat de som blivit intervjuade (med fingerade namn) och deras bostadsrätt. Det hade varit önskvärt att när det var par som hade köpt bostadsrätt skulle båda vara med. Jag fick vara nöjd med att få tag på respondenter och i de fall enbart en i ett par blev intervjuad handlade det om att den andra personen inte kunde ta den tiden efter arbetet. Det var fyra par där bara en var representerad. I en intervju var det bara kvinnan och i tre intervjuer var det bara mannen.

3.5.4 INTERVJUGUIDE

Som förberedelse inför de semistrukturerade intervjuerna iordningställdes en intervjuguide utifrån syftet med studien (se bilaga 1). Tanken var att via olika teman få igång bostadsrättsköparnas berättelser. Det var tre olika teman som delades upp utifrån bostadsrättsköpets kronologiska ordning: söka bostadsrätt, gå på visning och avslut/kontrakt. Frågorna under varje tema syftade till att fungera som ”avcheckning” för att se hur mycket bostadsrättsköparna täckt in när de hade berättade. Var det något som inte berörts bad jag dem komplettera. Ibland flikade jag in för att få förtydligat. Intervjuerna var mer styrda i början. Efterhand som de fortskred lät jag dem berätta mer fritt. Anledningen till att jag delade in intervjuguiden i tre faser var att jag ville se när i tiden de exempelvis tittade på föreningens ekonomi, men det var inget som bostadsrättsköparna fick veta i förhand. Om köparna sa att de hade tittat i årsredovisningen fick de också frågan hur många år tillbaka de hade tittat. De fick också frågan ifall de hade använt sig av några informationssidor på Internet som hjälp för att ta reda på föreningens ekonomi. Jag avslutade intervjuerna med att visa deras bostadsrätts ”resultat” i

den analys som presenteras på Borattupplysning.se (2013). Tanken var att få deras kommentarer utifrån den informationen i slutet, efter att de hade berättat om allt som hade betydelse för köpet.

När köparna skulle börja berätta sa jag till dem att jag skriver en avhandling i redovisning och jag vill veta hur det gick till när de köpte bostadsrätt. En faktor jag frågade köparna om var hur de använde föreningens årsredovisning.

Eftersom jag ville ha ett öppet och reflexivt sätt att angripa intervjuerna hade jag inte klart för mig hur de skulle sammanställas. Jag visste inte vart berättelserna skulle leda. Inledningsvis fanns en tanke att den temaindelning jag valt bland frågorna skulle kunna användas även vid sammanställningen av det empiriska materialet och det var så jag började när jag skulle sammanställa. Det visade sig senare inte fungera. Här är ett exempel på hur ett förutsättningslöst skrivbordsarbete leder till att teman struktureras om och analyseras för att se bakom det empiriska materialet och förstå vad köparna sa. Materialet vändes och vreds i flera omgångar. I den slutliga versionen framkom exempelvis att pengar hade större betydelse än vad som kunde anas i en första anblick och det visades bero på att det på olika sätt var "inbakat" i annat.

3.5.5. INTERVJUER PÅ OLIKA STÄLLEN

Våren 2013 påbörjades intervjuerna. Den första intervjun var en testintervju där jag provade intervjuguiden. Personen som "testintervjuades" hade inte köpt lägenhet på Ön utan i centrala Malmö och tanken var att se om intervjuguiden fungerade som en grund för att få köparna att komma igång och berätta fritt utifrån teman. Intervjupersonen som testades träffade jag hos en bekant och när hon frågade vad jag gjorde tyckte hon det var intressant och ville gärna vara med på intervju. Genom testintervjun fick jag också en uppfattning om hur lång tid varje intervju skulle ta och jag fick möjlighet att korrigera intervjufrågorna. (När det blev klart att jag skulle göra intervjuer utanför Ön valde jag att ta med testintervjun i materialet.)

Intervjuerna varade mellan 30 minuter och två timmar. Att det är olika lång tid har naturligtvis betydelse och har lett till att olika köpare har fått olika stor plats i studien. Det syns när materialet redovisas och det var inte bara det att de pratade olika mycket utan det hade också betydelse om jag var hemma hos dem eller inte. Själva intervjun gick nämligen till så att jag hade bestämt möte med bostadsrättsköparna utifrån det som de tyckte var lämpligast och som de hade tid med. Några åkte jag hem till och några kom till mitt arbete. Sedan träffade jag någon på deras arbete och en bostadsrättsköpare blev intervjuad på biblioteket. Anledningen till att intervjuerna skedde på olika platser var att bostadsrättsköparna skulle kunna

ställa upp. Några köpare hade gott om tid medan andra ville att det skulle gå fort. De som kunde avsätta lite mer tid besökte jag i hemmet. Genomfördes intervjun i hemmet blev det efter arbetet och det är kanske inte så populärt om man arbetat hela dagen. Att intervjuerna skedde på olika plaster har gett upphov till olika reflektioner. Flera av de jag var hemma hos poängterade havsutsikten och visade hur de kunnat få en optimal utsikt. Några av de jag var hemma hos placerade en stol så jag kunde sitta och titta ut över havet. Detta gav mig en annan bild än om jag hade intervjuat dem på en annan plats. Några bjöd in på kaffe och då blev intervjuerna lite längre och jag lärde känna dem lite mer. I några av intervjuerna har jag inte alls varit ute i områdena förrän i efterhand när området fotograferades för avhandlingen. Detta är skillnad mot exempelvis Ön där jag gick runt flera gånger i samband med intervjuer.

Inledningsvis berättade jag för köparna att jag var civilekonom och att jag arbetade med utbildning av fastighetsmäklare. Sådana faktorer som min utbildning, yrke, kön och ålder påverkar naturligtvis intervjusituationen i den här typen av mer komplexa köp, exempelvis när jag frågar om redovisning och själv är redovisningsekonom. Det framkom vid några tillfällen, att köparna tänkte på att jag arbetade med utbildning av fastighetsmäklare, för de passade på att kommentera allmänt om fastighetsmäklare. Någon av köparna hade också synpunkter på vad mäklarna behövde lära sig. Det var inget jag hade frågat om.

Intervjuerna spelades in via min mobiltelefon som låg på bordet (köparna gav sitt tillåtande). Inledningsvis förklarades att jag såg köpet indelat i tre ”faser”: leta bostadsrätt, gå på visning och avslut/kontrakt. Jag informerade också om att jag hade några frågor under dessa tre teman som riktpunkt, men att jag ville att de berättade fritt så att jag kunde göra en eventuell komplettering i slutet. Fördelen med semistrukturerade intervjuer är att de som intervjuas har lättare att fundera bakåt i tiden när de ska berätta och när det är två som intervjuas kan de tänka, samspråka och fylla i efterhand som de tänker efter. Köparna tänkte ofta högt för att komma ihåg och i de fall det var par hjälpte de varandra. De fick berätta så länge som de tyckte att de behövde för att de skulle ha berättat om de tre olika stegen. Ibland flikades en fråga in för att berättelsen skulle fortsätta eller för att något blev oklart. Genom att inflika frågor kunde jag hjälpa respondenterna att komma igång och få en mer sammanhängande historia. De började tänka efter hur det hade varit. När det var par som intervjuades flikade de in vartefter. Detta visar sig ibland i de två kommande kapitlen där jag redovisar empirin eftersom jag ibland inte skriver ut vem i paret som sa vad, utan citaten presenteras sammanhängande. I övrigt försökte jag inte styra dem för mycket utan vara tyst eftersom tystnad är viktigt då det ger upphov till reflektion (Doyle, 2004; Qu & Dumay, 2011). Genom att skapa förtroende och informera om syftet med intervjun ville jag få bostadsrättsköparna att känna sig bekväma och prata mer fritt (Mellon,

1990). Qu & Dumay (2011) poängterar just vikten av att ha en positiv relation, inte avbryta, inte ha synpunkter på svar som ges och undvika för stora icke verbala reaktioner över att man blir förvånad eller chockad under intervjun.

Förutom att intervjuerna skedde på olika platser var det även så att i de fall det var par som hade köpt så var det bara en som kunde ställa upp på intervju. Jag reflekterade mycket över vad det kunde ha för betydelse. Någon köpare sa rakt ut att även om det bara är jag som är på intervju så tycker vi båda såhär. En av de som hade köpt själv sa ”vi” när hon berättade hur köpet gått till. Då menade hon föräldrar och andra. När det bara var en i paret som var på intervju saknas möjlighet för köparna att flika in och hjälpa till med berättelsen. Å andra sidan var det en man i ett av paren som var själv på intervjun, men han hade långa berättelser. Att förutsättningarna var olika gav upphov till tankar om vad det kunde innebära. Hade förutsättningarna förutsatts vara exakt lika hade denna reflektion uteblivit.

3.5.6 TRANSKRIBERING

Intervjuerna transkriberades, i stort sett ordagrant och så nära i tid efter intervjun som möjligt. Jag gjorde transkriberingen själv med tanke på att jag återigen ville höra berättelserna och kunna reflektera. Tack vare det har jag kunnat ”höra” köparnas röster när jag skulle sammanställa materialet. Det blev många omspolningar. Speciellt intressanta citat markerades under utskrifterna. Dessa kunde jag sedan använda mig av när jag skulle redogöra för materialet. Först skrev jag ut citaten ordagrant, men upptäckte att det förlöjligade det köparna sagt i vissa fall eftersom det blev upprepningar och konstigt när köparna tänkte efter och sa om på nytt. Tanken med transkriberingen var ju inte att göra en textanalys. Jag har försökt ge citaten en läsbar och tydlig form utan att ta bort andemeningen (Kvale, 2008).

Mishler (1991) ifrågasätter, som han benämner, en klassisk traditionell metod med kodning av svar på intervjufrågor eftersom de riskerar att bli tagna ur sin kontext och att det inte går att undvika att forskaren tar en mängd ställningstaganden vid kodningen. Det är en risk eftersom de problem som finns i samband med intervjun uppfattas som tekniska och därmed möjliga att lösa. Han menar att en standardisering i praktiken inte är möjlig eftersom det krävs både en förståelse för hur den som intervjuar formulerar frågor och hur respondenten ”inramar” svaren i form av hur mening utvecklas under intervjun för att intervjuerna ska vara adekvata. Denna avhandling bygger på en reflexiv ansats som delar Mishlers syn på traditionell kodning. De transkriberade intervjuerna skrevs ut i pappersform. Sedan sammanställdes intervjuerna utifrån de teman som var i intervjuguiden. I texten markerades med tre olika färger utifrån de kända teman: söka bostad, gå på visning och avslut/kontrakt.

3.5.7 TOLKNING AV MATERIALET

För att uppfylla denna studies syfte bearbetades det empiriska materialet på olika sätt (Alvesson, 2003). Tanken med en reflexiv ansats är att materialet tolkas utifrån en kreativitet där det tydliggörs hur rikt och meningsfullt det komplexa empiriska materialet är. Olika tolkningar stimuleras och mer än en typ av mening framkommer och kan testas.

Som jag tidigare berättade reflekterade jag redan direkt efter intervjuerna och ibland under intervjuerna. Materialet sammanställdes och delades in i de teman som intervjun utgick ifrån dvs. kronologiskt: leta bostad, gå på visning och avslut. Tanken med denna kronologiska ordning var från början att jag ville se i vilket skede årsredovisningen kom in. Det visade sig att med denna tidsordning blev materialet spretigt och uppreparande. Jag kunde inte få ut så mycket av vad köparna verkligen hade gjort. Då bestämde jag mig för att istället försöka hitta några andra nyckelord eller teman. Efter att ha mejslat fram och skrivit om ett antal gånger landade de olika teman istället i: plats, lägenheten och pengar. Pengarna som från början hade haft en undanskymd roll trädde fram. I detta skede letade jag vidare efter något som kunde förklara det jag såg och det landade slutligen i det ramverk som jag presenterade i kapitel 2.

Att använda en reflexiv ansats för att utveckla kritiska insikter om på vilket sätt intervjuer används utifrån sociala och lingvistiska komplexiteter, innebär också ett medvetande om komplexiteten av det som undersöks. En fråga som kommer upp är på vilket sätt denna studie kan användas i ett större sammanhang.

3.6 KAN DENNA STUDIE ÖVERFÖRAS TILL ANDRA SAMMANHANG?

Det finns olika sätt att se på hur en studies trovärdighet bedöms. Forskare som använder kvantitativ metod är upptagna av begrepp som reliabilitet, validitet och generalisering. Dessa begrepp används ofta också inom samhällsvetenskapen (Kvale & Brinkmann, 2009).

En vanlig invändning mot intervjuforskning är att det finns för få intervju-personer för att man ska kunna generalisera resultaten. Ett första svar på den invändningen blir: "Varför ska man generalisera?" Kravet att samhällsvetenskapen ska producera generaliserbar kunskap bygger på antagandet att vetenskaplig kunskap nödvändigtvis är giltig för alla platser och tider, för alla människor från evighet till evighet (Kvale & Brinkmann, 2009).

Det finns alltså ofta en missledd tro som driver kvalitativa forskare till att imitera kvantitativa "ideal", exempelvis att diskutera undvikande av "bias", en sorts

systematisk avvikelse från en antagen norm eller en vinkling av materialet. Enligt Qu & Dumay (2011) handlar det istället om att ta ett steg tillbaka och reflektera och använda olika typer av intervjuer för olika intervjusyften. Det innebär att ställa frågor om vilken typ av data som ska samlas in och hur många ”case” som övervägs. Forskaren behöver reflektera över olika faktorer där miljön har påverkat insamling av data och måste, om och om igen, ändra perspektiv både inifrån och utifrån (Jönsson & Lukka, 2006).

Flera olika begrepp har använts för att värdera kvalitativt anstrukna studier: validitet och reliabilitet eller generaliserbarhet har använts för detta syfte. Validering är enligt Kvale (2008) en viktig del av forskarens hantverkskunskande. I en kvalitativ intervju har den som blir intervjuad möjlighet att fråga och opponera mot forskarens antaganden (jmf. enkätundersökningar där detta inte är möjligt). En för stark tonvikt på reliabiliteten kan däremot motverka kreativiteten och variationsrikedomen hos de som blir intervjuade. Olika intervjuare kan erhålla olika svar beroende på kunskap inom ämnet vilket står emot en tanke om reproducerbarhet dvs. att få samma resultat när samma förutsättningar gäller. Vid reproducerbarhet riskeras istället ytlighet (ibid.)

Denna studie har inte som syfte att generalisera och gör inte anspråk på att säga hur en majoritet av landets bostadsrättsköpare gör. Syftet är istället att visa hur bostadsrättsköpare handlar och resonerar på en specifik bostadsmarknadsplats. Kvalitativa studier är beroende av ett sammanhang och ett begrepp som används i samband med kvalitativa studier är överförbarhet dvs. hur resultatet kan överföras till andra situationer eller objekt. Detta begrepp är viktigt för att värdera denna studie och i vilken grad resultatet går att föra över till andra kontexter. Kvale & Brinkmann (2009) poängterar betydelsen av på vilket sätt intervjustudien presenteras. För att överförbarheten ska kunna bedömas i olika situationer krävs högkvalitativa beskrivningar av intervjuprocessen och intervjuprodukterna.

Det är upp till mig som författare att se till så att alla stegen i forskningen presenteras på ett klart och tydligt sätt (se även exempelvis Fuentes, 2011). Det krävs således en transparens i forskningsprocessen och det har därför varit viktigt med en noggrann beskrivning av studiens genomförande i detta metodkapitel. Överförbarheten innebär att göra det möjligt för andra att göra liknande studier på andra bostadsmarknadsplatser. Det blir således upp till läsaren att avgöra om eller på vilket sätt resultatet är överförbart.

Alvesson (2003) poängterar vikten av att ta ett steg tillbaka för att se hur andra omständigheter kan påverka resultatet. Eftersom det finns mer än ett sätt att förstå innebär det att om ett sätt väljs är det en risk att andra förståelser går förlorade. Samtidigt ger detta inspiration till kommande forskning med andra infallsvinklar.

Genom en reflexiv ansats blev det i denna studie möjligt att använda olika teorier som inte så ofta används samtidigt. Resultatet blev härigenom något annat än vad som var tanken från början. Studien tog en helt ny vändning och teorier från sociologi och ekonomisk sociolog kom till hjälp i det teoretiska ramverket.

Att jag i denna studie väljer komma nära *en* bostadsmarknadsplats innebär också att välja bort andra. Att välja bort blir härigenom en förutsättning för att komma djupare. Genom olika studier, där denna blir ett bidrag kan olika bostadsmarknadsplatser speglas och vi kan därigenom få en ökad kunskap om marknaden för bostadsrätter.

4 STUDIEN I MALMÖ

I detta kapitel presenteras en översiktlig bild av Malmö; här introduceras de områden där köparna rört sig, liksom köparna och bostadsrätterna. Tanken är att ge en bakgrund till köparnas egna berättelser. Ett antal kartor och foton har tagits till hjälp för att ge denna översiktsbild. I kapitel 5 och 6 presenteras sedan det empiriska materialet.

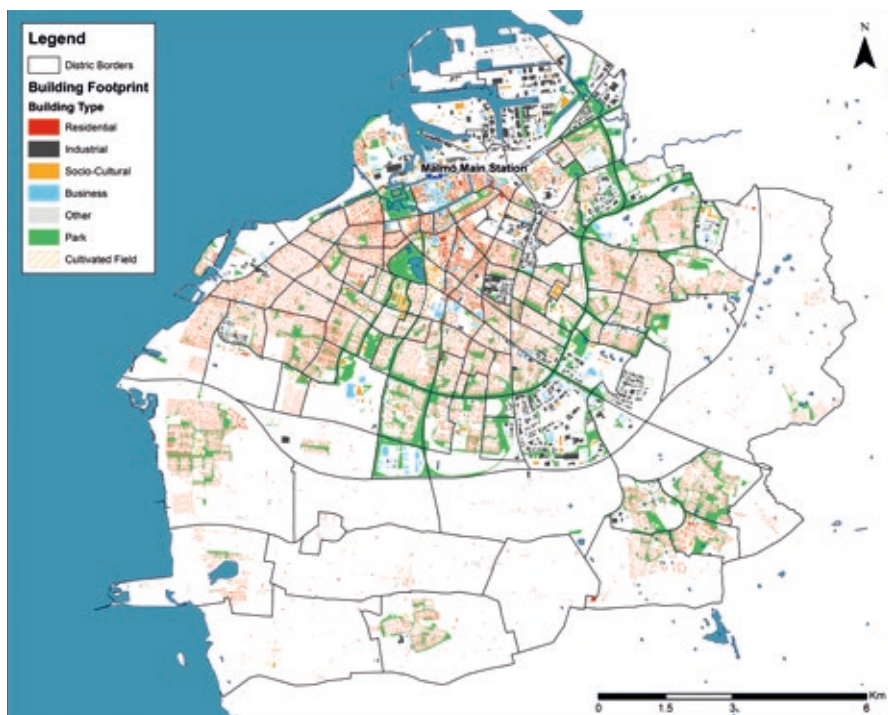
4.1 STADEN MALMÖ

Malmö är Sveriges tredje största stad. Staden har genomgått en omfattande förvandling över tid och förändrats med avseende på befolkningsstruktur.

4.1.1 FÖRÄNDRING ÖVER TID

Malmö är en gammal stad, grundad på 1200-talet, och rik på historia där närheten till Danmark vid flera tillfällen haft stor betydelse. Staden har under många år präglats av industrier och industrialismen gjorde att Malmö växte till att bli Sveriges tredje största stad under 1800-talet. Kockumsvarvet är en industri som haft stor betydelse tillsammans med textilproduktion, förpackningsindustri och livsmedel. I samband med industrialiseringen flyttade många från hela Sydsverige till Malmö. Industrialiseringen gav således många arbeten, men bidrog också till fattigdom. Det uppstod en arbetarklass som påminde om den som fanns i Europas stora industriländer. Detta och det faktum att staden ligger nära socialdemokratiens hemland Tyskland ses som några anledningar till att den svenska socialdemokratin föddes i Malmö.

Under de senaste decennierna har staden genomgått en ny omvandling och då inte minst genom den fasta broförbindelsen över Sundet till Danmark (Malmöguiden, 2007). Av karta 1 framgår närheten till vatten och varför Malmö kallas parkernas stad.



Karta 1. Översiktskarta Malmö.

4.1.2 BEFOLKNING

Malmös befolkningsökning tog således fart med industrialiseringen 1870 och fram till 1970 då industristaden stod på sin höjdpunkt. Därefter blev mönstret annorlunda. Industrierna gick sämre och oljekrisen slog hårt. Samtidigt som flera stora bostadsområden byggdes i samband med miljonprogrammet under slutet av 1960-talet och början av 1970-talet började människor, särskilt barnfamiljer, flytta ut till kranskommunerna där villabyggandet ökade. Därmed tappade Malmö en del av sin befolkning till fördel för kranskommunerna. Detta medförde också lägre skatteintäkter. På 1980-talet ökade Malmös befolkning igen. I miljonprogramsområdena stod en hel del lägenheter tomma och de blev i många fall bostäder till flyktingar som började komma i ökande mängd. Andra orsaker till befolkningsökningen var tillkomsten av Öresundsbron 2000 som gav möjlighet för danskar att flytta till Malmö och pendla över sundet. Ytterligare bidragande orsak var att Malmö högskola bildades 1998 för att sedan expandera.

Idag kan konstateras att en stor del av Malmös befolkningsförändringar de senaste årtiondena hänger samman med inflyttning från utlandet där de senaste årens

flyktingströmmar bidragit. Malmös befolkning har på relativt sett kort tid, drygt två årtionden, utvecklats från en åldrad och tämligen etniskt homogen ”svensk” befolkning till en allt yngre och etniskt blandad befolkning (Salonen, 2012).

Antal innevånare i Malmö var 318 107 den 31 december 2014 (51% kvinnor och 49% män). Medelåldern för malmöborna var 38,6 år och 31 % av malmöborna var födda i ett annat land (Malmö stad, 2016).

4.2 STADSSTRUKTUR

I jämförelse med många andra stora städer är Malmö relativt kompakt. Kommunen omfattar 156 kvadratkilometer vilket motsvarar mindre än en kvadrat med sidor 13 km (Ekonomifakta, 2017). I Malmö kan man i princip ta sig med cykel överallt. Det är också en befolkningstät stad och räknas bara själva tätorten bor ca 3650 personer per kvadratkilometer (SCB, 2017) vilket innebär att bara Stockholm är i närheten. I Malmö finns egentligen inte förorter utan miljonprogramsområdena ligger geografiskt nära stadens centrum och innerstad.

Stadens bostadsstruktur har förändrats en hel del sedan början på 2000-talet och en del nya områden har kommit där Västra hamnen och Hyllie är två av de senare tillskotten. Drygt 80 procent av bostäderna i Malmö är flerbostadshus medan det i kranskommunerna är en dominans av småhusbebyggelse (Malmö stad, 2016).

Det fanns 153 466 bostäder i Malmö 2015. Av dessa bostäder var 36 % bostadsrätt (Malmö stad, 2016).

4.3 MALMÖS OLIKA SIDOR

Malmö kan beskrivas utifrån två helt olika sidor. Den positiva sidan är det nya Malmö med innovativa och kreativa värden vilket lockar många unga människor. Det är satsningar som byggnaden Turning Torso eller Öresundsbron och satsningen på kunskap genom högskolan (som blir universitet 2018) mitt i staden. Samtidigt beskrivs en baksida med fattigdom, utanförskap och spänningar mellan olika grupper, inte sällan med etniska förtecken. Det är gator och bostadsområden där myndigheter tappat kontrollen, ungdomsgäng tagit överhand och där dödsskjutningar på öppen gata rapporteras (Salonen, 2012).

Malmö är en förhållandevis fattig kommun där medelinkomsten ligger betydligt lägre än rikssnittet och Sveriges övriga storstäder (Ekonomifakta, 2017). Inkomstspridningen har många orsaker som låg förvärvsgrad, näringslivets struktur,

befolkningsdemografin och stadens roll när det gäller migrantströmmar (Salonen, 2012). De mest välbeställda områdena ligger längs med kusten i väster medan områdena österut och söderut domineras av bostadsområden med låginkomsttagare. Förutom i områden som Limhamn eller Bellevue sjöstad (ett exklusivt område) bor människor med hög inkomst längre ner i söder utanför Malmö stad, exempelvis Höllviken och Skanör/Falsterbo.

Även om Malmö rent rumsligt är en väl sammanhållen stad visar samtidigt Salonen (2012) att människor i Malmö alltmer bor i närheten av andra som liknar dem själv både ur socioekonomisk synpunkt och utifrån härkomst. Områden där människor med olika socioekonomisk bakgrund bor ligger nära varandra och andelen blandade områden har minskat markant de senaste två decennierna. Samtidigt har områden eller ”grannskap” som kännetecknas av resursfattigdom och hög andel utrikesfödda ökat. Sett i ett nationellt perspektiv är Malmö unikt ur den synpunkten att det finns få resursrika men många resursfattiga områden. Den ekonomiska ojämlikheten i Malmö har medfört vidgade skillnader mellan bostadsområden och stadsdelar vilket har varit en pådrivande faktor för segregation (Salonen, 2012).

Det har gjorts en hel del studier i segregerade områden i Malmö. En av dessa är Stigendahls (2007) levnadsundersökning i stadsdelen Fosie, en stadsdel som till största delen byggdes under miljonprogrammets epok. Stigendal (ibid.) beskriver hur miljonprogrammet avbröts i samband med den ekonomiska krisen på 1970-talet. Malmö tappade under 1970-talet ungefär lika mycket i befolkning som det hade ökat under 1960-talet. När regeringen införde statliga subventioner som gjorde det möjligt även för människor med lite lägre inkomst att bygga fick det till följd att det satsades mycket på villabebyggelse i kranskommunerna. Enligt studien förknippas segregation ofta med miljonprogrammet, men Stigendal menar att den ensidiga satsningen på villabebyggelse under 1970- och 1980-talen i lika hög grad bidrog till segregationens utveckling. Även Andersson & Hedman (2016) ser detta som en bidragande orsak till segregation. Det skapades en koncentration av låginkomsttagare i stadskärnan där det är många flerfamiljshus.

Det finns ett antal andra studier som undersökt och belyst effekterna av Malmö som en segregerad stad.

På cykel genom Malmö går det snabbt att röra sig mellan bostadsområden där de socioekonomiska förutsättningarna ser mycket olika ut. Gränser, som ibland är osynliga för den utomstående utan kunskap om lokala förhållanden, passeras. Men här och var passeras också nydragna gränser av galvaniserat stål (Herbert, 2013 sidan 9).

Herbert (2013) har studerat det tilltagande fenomenet att förhindra tillträde eller passage av utomstående i flerbostadshus med hjälp av staket och låsta grindar. Grindarna kopplas till det som i exempelvis USA benämns gated communities (i svensk forskning benämmt ”grindsamhälle”)¹⁰. I och med att de första livsstilsboendena i Sverige etablerats, som exempelvis Victoria Park i Malmö (där ett utökat servicekoncept erbjuds via en avgift), har det blivit större intresse för grindsamhälle i en svensk kontext (Herbert, 2013). Rodenstedt (2014) har studerat segregation i Malmö utifrån de mer privilegierades perspektiv. Förutom livsstilsboendet Victoria Park ingick också Bellevue med äldre bebyggelse i hennes underlag. Victoria Park behandlades också i en senare studie utförd av Grundström (2017).

4.4 ORGANISATORISK INDELNING

Sedan 2013 är Malmö kommun (benämnd Malmö stad) organisatoriskt indelat i fem olika stadsområden: Innerstaden, Norr, Söder, Väster och Öster (se karta 2).



Karta 2. Malmös fem stadsområden.

¹⁰ Herbert (2013) konstaterar att begreppet har begränsad användbarhet i Sverige. Det förknippas med privata, exklusiva, luxuösa livsstilsboenden och ibland med beväpnade vakter.

Stadsområdena är vidare indelade i stadsdelar. Norr består av stadsdel Centrum och Kirseberg. Öster av Rosengård och Husie. Innerstaden består av södra och västra Innerstaden. Väster består av Limhamn-Bunkeflo och Hyllie. Söder är uppdelat i Fosie och Oxie.

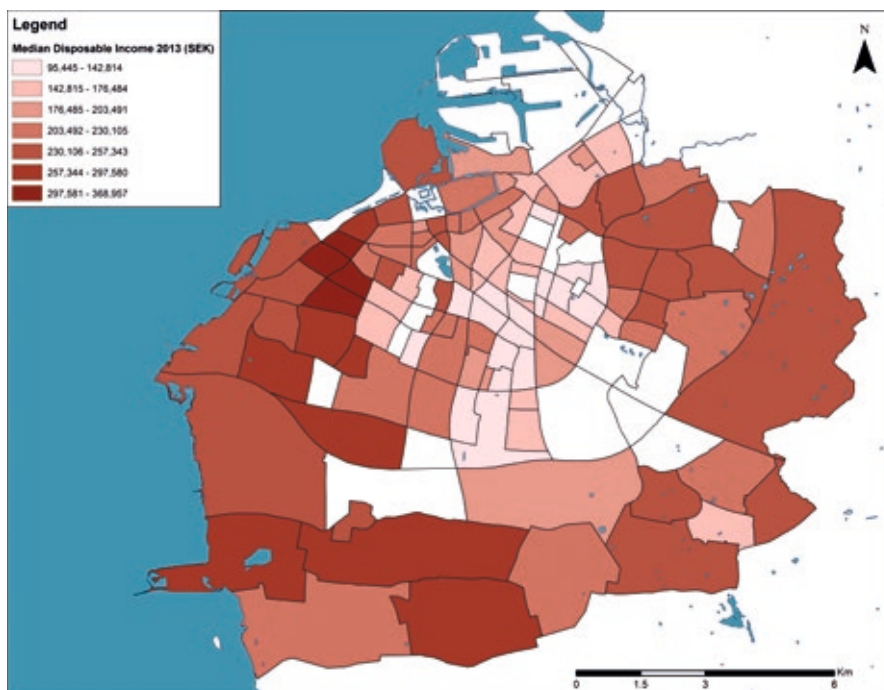
Ett tredje steg i indelningen kallas delområden (Malmö stad, 2016). Av karta 3 framgår de delområden där bostadrättsköparna i min studie rörde sig. Västra hamnen och Gamla staden ligger i Norr. Möllevången ligger i Södra Innerstaden. Rönneholm, Dammfri, Fågelbacken och Hästhagen ligger i delområde Västra Innerstaden. Limhamns hamnområde och Annetorp ligger i Limhamn-Bunkeflo. Det kan noteras att när köparna i det empiriska materialet talar om Slottsstaden så bygger det inte på den organisatoriska indelningen. Köparna som beskrev Slottsstaden rörde sig i Fågelbacken, Hästhagen, Dammfri och Rönneholm¹¹. Davidshall som också nämndes ligger i delområde Centrum, men det var ingen i min studie som köpte där utan i närheten.



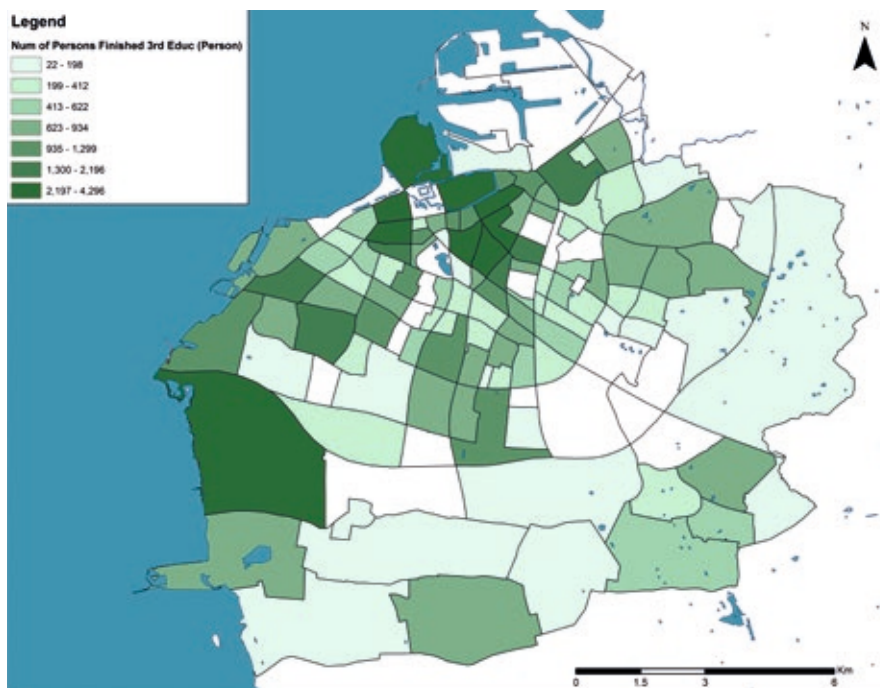
Karta 3. Delområden i Malmö.

¹¹ Slottsstaden är organisatoriskt en stadsdel i Innerstaden. Området täcker stora delar av Västra Innerstaden, men innefattar i huvudsak delområde Rönneholm men också Ribersborg och Fridhem.

Jag har tidigare berättat att Malmö är kompakt och att socioekonomiskt olika områden ligger nära varandra. Kartor som visar disponibel inkomst och utbildningsnivå åskådliggör hur det ser ut i de delområden där köparna i min studie rört sig. Karta 4 visar disponibel inkomst och Karta 5 visar utbildningsnivå (gymnasium). Siffrorna är från 2013 dvs det år då intervjuerna startade. Mörkare färg anger högre inkomst respektive fler med gymnasieutbildning. Vid en överblick kan konstateras att disponibel inkomst och utbildningsnivå för de delområdena där köparna i denna studie rört sig ligger i mitten och uppåt av det som anges i kartorna.



Karta 4. Fördelning av disponibel inkomst, 2013.



Karta 5. Ubildningsnivå, antal med gymnasieutbildning, 2013.

4.5 DELOMRÅDENA, BOSTADSRÄTTSFÖRENINGARNA, BOSTADSRÄTTERNA OCH MÄNNISKORNA

I följande avsnitt presenteras först de olika delområden där köparna intresserat sig för bostadsrätter. Därefter följer två sammanställningar. I den första presenteras de olika bostadsrättsföreningarna, utifrån de delområden de ligger enligt den organisatoriska indelningen, samt några ekonomiska fakta. Den andra sammanställningen anger några fakta om köparna som anonymiserats i studien. Här anges också inköpsår för bostadsrätten, pris, antal kvadratmeter och pris per kvadratmeter. Köparna presenteras också kort i en text. I den andra sammanställningen anges inte den av Malmö stad formellt angivna indelningen av staden, utan de områdesnamn som köparna angav. Dessa framkommer också när det empiriska materialet presenteras (exempelvis Slottsstaden).

4.6 DELOMRÅDEN

De delområden där köparna sökt bostadsrätt innefattar 1) områden där det har funnits bostadsbebyggelse runt förra sekelskiftet och tidigare (Gamla Väster, Möllevången, Hästhagen och Rönneholm) 2) område där stora delar av bebyggelsen kommit till under perioden 1940-60 talet (Fågelbacken, Dammfri) och 3) nyare områden som exploaterats senare (Västra hamnen, Dockan, Victoria Park och Ön).



Fotografi 1. Gamla staden (Gamla Väster).

4.6.1 GAMLA STADEN (GAMLA VÄSTER)

Västra delen av gamla staden benämns Gamla Väster och ligger i de äldre delarna av Malmö intill det pittoreska Lilla torg. Under 1800-talet bodde här hantverkare och "enklare" folk och stadsdelen drabbades inte så hårt av saneringar i slutet av 1800-talet. Under 1970-talet framfördes förslag om rivning av hus, men det stoppades på olika sätt. På 1980-talet och framåt har Gamla Väster blivit en attraktiv stadsdel. (Malmö-guiden, 2007). Folkmängd: 9590 (2015) (Malmö stad, 2016).



Fotografi 2. Möllevången.

4.6.2 MÖLLEVÅNGEN

På Möllevången finns Malmöns första planerade storskaliga bebyggelse för arbetarklassen vilket tillkom eftersom Malmö växte som industristad. Arbetarrörelsen fick fäste här och Folkets Park grundades. Den stora utbyggnaden startade strax efter förra sekelskiftet. Möllevången beskrivs idag som en levande del av Malmö och området är känt för torghandel, krogar och mataffärer från olika kulturer. En pågående gentrifiering innebär att nya, mer resursstarka, grupper söker sig hit. (Tykesson et al., 2001). Folkmängd: ca 11 109 (2015) (Malmö stad, 2016).



Fotografi 3. Hästhagen.

4.6.3 HÄSTHAGEN

Hästhagen har fått sitt namn av att det en gång användes för hästbete. Det är det område i Västra Innerstaden som ligger närmast staden. På Hästhagen finns både offentliga byggnader och bostäder. Bostadsbebyggelsen är främst från 1910 och 1940-talet (Malmös arkitektur, 2007)). Folkmängd: 1685 (2015) (Malmö stad, 2016).



Fotografi 4. Rönneholm.

4.6.4 RÖNNEHOLM

Rönneholms bostadsbebyggelse ligger i området kring den herrgårdsliknande Rönneholmsgården från 1700-talet med omgivande park. Området består av många flerfamiljshus från första halvan av 1900-talet, men också av blandad bebyggelse. Många hus är från 1940-1950-talet. Folkmängd: 7706 (2015) (Malmö stad, 2016).



Fotografi 5. Fågelbacken.

4.6.5 FÅGELBACKEN

Fågelbacken är ett annat område i Västra innerstaden som ligger i utkanten av den historiska stadskärnan med blandad bebyggelse från flera tidsepoker och en del bevarade fabriksbyggnader. (Tykesson et al., 2001). I området finns ett antal hus från förra sekelskiftet, men de flesta husen är byggda under 1940 och 1950-talen. Folkmängd: 2803 (2015) (Malmö stad, 2016).



Fotografi 6. Dammfri.

4.6.6 DAMMFRI

Dammfri benämndes tidigare Pildammsstaden, och är ett bostadsområde med byggnader som byggdes mellan åren 1945 och 1960. Bebyggelsen i Dammfri är uppförd av privata byggherrar och HSB. Bebyggelsen består huvudsakligen av lamellhus¹² i företrädesvis gult räfflat tegel och med röda sadeltak. Gatunätet ger en känsla av småskalighet genom korta och smala och ibland något krökta gator. Enhetlighet är en kännetecknande egenskap för Dammfri (BeBR, 2017). Folk-mängd: 4077 (2015) (Malmö stad, 2016).

¹² Lägre hus som byggts som friliggande och våningarna nås via trapphus i likhet med ett flerfamiljsradhus.



Fotografi 7. Limhamns hamnområde (Ön).

4.6.7 LIMHAMNS HAMNOMRÅDE (ÖN)

Delområdet Limhamns hamnområde är ett industri-, bostads- och fritidsområde. Här har till stora delar tidigare varit industriella verksamheter som t ex cementfabrik, skeppsvarv och produktion av flygplan. I hamnen bedrevs en omfattande färjetrafik innan Öresundsförbindelsen kom 2000. Inom området finns fiskehamn och småbåtshamn. Det gamla hamnområdet (industriområde) håller på att omvandlas till en ny stadsdel i Malmö med läge vid vattnet och utsikt mot Öresundsbron. Till själva Ön som ligger i hamnområdet finns inte någon bro utan bara en vägbank så rent tekniskt är det en halvö (en konstgjord sådan). Ön har sedan början av 1990-talet förvandlats från ett område för dumpning av slaggprodukter (då kalk bröts i Limhamns kalkbrott) till ett modernt bostadsområde (Malmö Stad, 2016). Folkmängd: 2928 (2015) (Malmö stad, 2016).



Fotografi 8. Västra hamnen (Dockan).

4.6.8 VÄSTRA HAMNEN (DOCKAN)

Dockan ligger i delområde Västra hamnen som har genomgått stora förändringar de senaste decennierna. Det var ett industriområde som idag består av både bostäder och arbetsplatser. Området har en kort historia och skapades en gång för industrin genom utfyllda landmassor från 1800-talets andra hälft till 1980-talet. Utfyllnaden gjorde främst för Kockums varvsverksamhet (Malmö stad, 2016). Folkmängd: 8195 (Malmö stad, 2015). Utbyggnaden av Västra hamnen startade med en europeisk bomässa, Bo01 år 2001 och Västra hamnen består idag i sin tur av olika delområden¹³. Dockan är ett av dessa och blev ett attraktivt område för både kontor och bostäder efter att Kockumskranen såldes. Här finns en småbåtshamn och utsikt över Öresund. En del industrilokaler har byggts om bland annat till kontor (Malmö stad, 2016).

¹³ Bo01, Citadellsfogen, Dockan, Flagghusen, Fullriggaren, Galeonen, Gängtappen, Hamnporten, Kappseglaren, Masthusen, Stapelbäddsparken, Universitetsholmen, Varvsparken och Varvsstaden.

4.7 ANDRA DELOMRÅDEN SOM NÄMNDES

Det var några områden som köparna nämnde därför att de hade haft bostadsrätter där som jämförelse. Detta var område där de inte hade köpt bostadsrätt av olika anledningar. Det var Victoria Park som ligger i delområde Annetorp och det som benämns Västra hamnen i delområdet med samma namn.



Fotografi 9. Annetorp (Victoria Park).

4.7.1 ANNETORP (VICTORIA PARK)

Victoria Park, som köparna nämner, är beläget i delområde Annetorp. Victoria Parks¹⁴ livsstilsboende har bostadsrätter tillsammans med ett servicekoncept som exempelvis spa, gym, tennis och reception. Det finns också egen biograf, pooler, vinkällare, boulebana, tennisbana osv. Det ligger i stadsdelområde Väster vid Limhamns kalkbrott. När senaste etappen blir klar 2017 består livsstilsboendet av drygt 320 bostäder (Victoriapark, 2017). Malmö stad har planer på att omvandla kalkbrottet till naturreservat. I närheten ligger småbåtshamnen och strand. Det är ca 3km till Ön i Limhamns hamnområde. Folkmängd: 2945 (2015) (Malmö stad, 2016).

¹⁴ Bostadsområdet förvaltas och ägs av Victoria Park AB som är ett börsnoterat fastighetsbolag. Detta fastighetsbolag äger också andra bostadsområden i Malmö och i fler kommuner i Sverige.



Fotografi 10. Västra hamnen.

4.7.2 VÄSTRA HAMNEN

Se tidigare beskrivning av Dockan. Västra hamnen och Dockan ligger nära varandra. Det som köparna benämner Västra hamnen är Bo01 området och delarna där i närheten med bland annat strandpromenad och en utsiktsplattform med utsikt mot Öresundsbron. Här är också flera badplatser. Den 190 meter höga byggnaden Turning Torso är belägen här. Folkmängd: se Västra hamnen, Dockan.

4.8 BOSTADSRÄTTSFÖRENINGARNA OCH KÖPARNA

4.8.1 BOSTADSRÄTTSFÖRENINGARNA

Förening, bildad	Årsavgift/ kvm	Beläning/ kvm	U/A utrymme*	Driftskost- nader /kvm	Delområde Övrigt
Ön 2011	700	9100	Ej uppg.	Ej uppg.	Limhamns hamnområde Nyproduktion
Ön 2000	Ej uppg	8500	50	240	Limhamns hamnområde
Ön 1996	710	9400	40	260	Limhamns hamnområde
Ön 2012	670	Ej uppg.	Ej uppg.	Ej uppg.	Limhamns hamnområde Nyproduktion
Ön 2010	790	13 900	-150	330	Limhamns hamnområde Ombildning
Dockan 2009	570	9800	60	190	Västra hamnen
Dockan 2007	660	10 200	170	160	Västra hamnen
Gamla Väster 2009	610	5000	-180	340	Gamla staden
Gamla Väster	620	3800	-60	290	Gamla staden
Möllevången	420	9600	-210	360	Möllevången Avgiftshöjning 25%
Davidshall 2002	660	4100	-90	270	Fågelbacken
Vid Davidshall 1944	670	2000	40	370	Hästhagen
Slottsstaden 1997	630	4400	30	330	Rönneholm
Vid Slottsstaden 1951	570	1000	30	350	Dammfri

Tabell 2: Bostadsrätterna. Källa. www.boratupplysning.se , (2015)

* Avser det som finns kvar till underhåll och amortering när månadsavgiften betalats.
Ger en fingervisning om hur månadsavgiften kan komma att utvecklas.

4.8.2 KÖPARNA OCH DERAS BOSTADSRÄTT

Område, inköpsår	Namn på köparna	Köparnas ålder	Tot kvm	Pris	Pris/kvm
Ön, 2010	Elisabeth och Ove	58 och 75	106	3 400 000	32 075
Ön, 2010	Camilla och Jörgen	64 och 65	139	3 200 000	23 022
Ön, 2010	Hanna och Håkan	54 och 61	104	4 450 000	42 788
Ön, 2010	Helena och Arne	56 och 61	121,5	1 388 000	11 424
Ön, 2013	Siv och Per	65 och 65	95	2 155 000	22 684
Ön, 2013	Kerstin och Leif	49 och 55	126	2 500 000	19 841
Dockan, 2008	Stina	50	90	2 700 000	30 000
Dockan, 2013	Maria och Lars	28 och 36	90	2 850 000	31 667
Dockan, 2011	Annette och Sten	55 och 67	95	3 600 000	37 895
Dockan, 2012	Johanna och Lennart	23 och 29	73	2 050 000	28 082
Gamla Väster, 2012	Ola	31	73	2 100 000	28 767
Gamla Väster, 2013	Nils	28	57	1 650 000	28 947
Möllevången, 2009	Lisa	29	63	1 375 000	21 825
Davidshall, 2011	Anna	50	44	1 075 000	24 432
Davidhall/ Rörsjön, 2012	Kristina	54	83	2 200 000	26 506
Slottsstaden, 2010	Linda och Martin	38 och 42	110	3 175 000	28 864
Slottsstaden, 2010	Pontus och Cecilia	27 och 26	75,5	1 850 000	24 503

Tabell 3: Köparna och deras bostadsrätt.

Anm. I tabellen anges området som köparna benämnde det.

4.8.3 KORT OM KÖPARNA

Köparna har getts nya namn i studien.

Elisabeth och Ove - bodde tillsammans med Elisabeths båda döttrar i ett bostadsrättshus på Ön. Sålde denna bostadsrätt när döttrarna flyttat ut. Köpte mindre nyproducerad bostadsrätt på Ön. Elisabeth och Ove blev intervjuade hemma i sin nya bostadsrätt.

Camilla och Jörgen - Barnen utflyttade. Bodde i villa i Hyllie i Malmö. Ville slippa underhåll och trädgård eftersom de har en sommarstuga. Flyttade till bostadsrätt (relativt nybyggd, men inte nyproducerad) på Ön i Limhamn. Camilla och Jörgen blev intervjuade hemma i sin nya bostadsrätt.

Hanna och Håkan – Bodde i bostadsrättsvilla på Ön. Sista barnet var på väg att flytta ut. Ville undvika tom övervåning och trappor. Flyttade till nyproducerat på Ön. Hanna och Håkan blev intervjuade i sin nya bostadsrätt.

Helena och Arne – Barnen är utflyttade. Flyttade från bostadsrätt (marklägenhet) på Djupadal till hyreslägenhet på Ön. Sedan ombildades hyresrätten på Ön. Helena och Arne intervjuades i sin nya (ombildade) bostadsrätt.

Siv och Per – Barnen är utflyttade. Ville slippa ta hand om ett stort hus. Flyttade från villa i Bunkeflostrand till nyproducerad bostadsrätt på Ön. Blev intervjuade i sin nyproducerade bostadsrätt.

Kerstin och Leif – Sambor med barn från tidigare förhållanden. Båda hade lägenhet i samma förening i Limhamnsområdet. Kerstin hade sålt sin lägenhet och flyttat in till Leif. Nu köpte de en bostadsrätt tillsammans på Ön. Det var bara Leif som intervjuades och intervjun skedde på hans jobb.

Annette och Sten – Sista barnet flyttade ut. Flyttade från hus i Ängelholm till äldre bostadsrätt i Malmö och sedan till bostadsrätt i Dockan som var några år gammal. Sten intervjuades ensam på högskolan.

Stina - Frånskild. Hade bott kvar i villa till sista barnet skulle börja på gymnasiet. Flyttade från villa i Husie i Malmö till nyproducerat i Dockan. Stina blev intervjuad på sitt arbete.

Kristina – Frånskild. Barnen utflyttade. Flyttade från villa i en by i norra Skåne till bostadsrätt i Malmö. Sålde samtidigt sin övernattningslägenhet i Lund. Kristina intervjuades på högskolans bibliotek.

Anna – Driver företag på landet och köpte en övernattningslägenhet i Malmö, vid Davidshall, för att ha möjlighet att komma ifrån och koppla av. Vill leva stadsliv ibland. Intervjuades i sitt hem ute på landet.

Martin och Linda – Båda bodde i Lund. Martin bodde i bostadsrätt som han sålde och Linda bodde i hyresrätt. De skulle flytta ihop och köpte då bostadsrätt i Malmö i Slottsstaden. Båda intervjuades i sin nya bostadsrätt.

Maria och Lars - Flyttade ihop. Maria hade bott i bostadsrätt i Slottsstaden och Lars i Dockan. Köpte bostadsrätt i Dockan. Maria och Lars intervjuades på högskolan.

Johanna och Lennart – Bodde i varsin hyresrätt i Lund. De skulle flytta ihop och köpte en bostadsrätt i Dockan. Johanna intervjuades på sitt arbete.

Pontus och Cecilia – Flyttade från Göteborg till Malmö. Cecilia är klar med sina studier och arbetar. Pontus studerar fortfarande. Det var bara Pontus som var med på intervjun och han intervjuades i parets nya bostadsrätt vid Slottsstaden.

Ola – Bodde i hyresrätt i Lund som han hade bott i när han studerat och fortfarande bor i när han studerat färdigt. Köpte bostadsrätt på Väster. Blev intervjuad på sitt arbete.

Nils – Bodde i hyresrätt i Malmö. Köpte sin första bostadsrätt. Intervjuades på sitt arbete.

Lisa – Hyrde lägenhet i andra hand i Malmö som hon bara fick ha i ett år. Köpte bostadsrätt på Möllevången i samma område som hon bodde tidigare. Blev intervjuad på sitt arbete.

Det är nu dags att presentera köparnas berättelser uppdelade på två kapitel. I kapitel 5 behandlas platsen och lägenheten, medan köparnas beskrivningar av pengarnas roll kommer i kapitel 6.

5 EN GIVEN PLATS OCH LÄGENHETEN

Att köpa bostad är förenat med stora beslut för den enskilde, ställningstaganden, som människor ofta är ovana vid och som skiljer sig från andra köp. Det är en sammansatt vara som ska bli en bostad och fungera som hem. Många ställs inför denna typ av situation en eller kanske några få gånger i livet.

När köparnas berättelser sammanställts och lades bredvid varandra kunde några teman urskiljas. Bostadsrättsköpet kan övergripande delas in i de tre delarna *plats, lägenheter och pengar*. Utifrån bostadsrättsköparnas berättelser framkom att ekonomiska överväganden inte kan skiljas från annat som får betydelse för köpet. I berättelserna finns tydliga likheter när köparna kommer fram till beslut, men även olikheter. Varje köp är unikt på många sätt och i den empiriska beskrivningen i detta kapitel och i kapitel 6 kommer det att belysas på olika sätt.

5.1 NYTT BOENDE

Beslut att söka nytt boende initieras av någon förändring och det handlar om olika skeenden i livet och de olika faser människor efter hand går igenom. Innan jag kommer in på de olika teman, inleder jag kapitlet där köparna startar sina berättelser, nämligen med de livsfaser och händelser som är upphov till att de söker bostadsrätt.

5.1.1 FASER I LIVET

Det framkommer tydligt att anledningen till att köparna letar bostad är att något är på gång. Vid olika tidpunkter i livet väljer människor att förändra boendet. Ibland sker det frivilligt exempelvis vid utökning i familjen och ibland därför att det blir ett måste som exempelvis vid skilsmässa. Det kan också vara så att om någon eller vissa förändrar boendet blir det en inspiration för andra. Arne och Helena inspirerades när de var hemma hos vänner som hade sålt huset och flyttat till hyresrätt. När de kom hem började de fundera och det ledde så småningom till att de själva beslutade sig för att det var dags för en förändring. De skulle också sälja och flytta in i hyresrätt och slippa allt jobb på det egna huset (jag kommer längre fram att berätta om den ombildning från hyresrätt till bostadsrätt som de var med om).

5.1.2 LIVSCYKELNS BETYDELSE FÖR BOENDET

Livscykeln är olika faser i en människas liv från födelse till död. I samband med dessa olika faser förändras behov och därmed krav och önskemål avseende boendet. När jag ska beskriva köparnas olika livsfaser med utgångspunkt i livscykel och förändringar i boendet i samband med det, är det inte helt okomplicerat eller klart givet i vilken ordning det ska ske. Det hade varit annorlunda ifall jag hade följt några köpare över tid. Livscykeln startar med det nyfödda barnet och då kan det vara logiskt att följa barnet som blir tonåring och flyttar ut. En annan möjlighet är att börja med det unga paret som får barn.

Om utgångspunkten är det unga paret som bildar familj påverkas ju deras boende av att ett barn föds. När två människor beslutar sig för att bilda familj och skaffa barn krävs större bostad och en miljö som passar för barn. Så var det för Linda och Martin som flyttade från vars en bostad i Lund och köpte en gemensam i Malmö. Lisa var på väg att köpa bostadsrätt snart igen eftersom hon var gravid och skulle flytta ihop med sin kille. Efterhand som familjen växer kan sedan boendet behöva förändras på olika sätt. Till viss del kan det flyttas väggar och möbleras om eller byggas till, men till slut krävs kanske större boende. Åren går, barnen växer upp och det blir en dag dags att flytta från föräldrahemmet. Barnen eller ungdomarna söker egna boenden samtidigt som föräldrarna känner att de behöver anpassa sitt boende p.g.a. att bostaden helt plötsligt blir för stor. Det var flera köpare som beskrev att de var i en fas där de skulle köpa annat eftersom barnen flyttat ut. Några sa att det kändes tråkigt att ha en ovanvåning som stod tom när barnen flyttat ut. Så var det exempelvis både för Ove och Elisabeth samt Hanna och Håkan. I denna fas sa flera av köparna också att de kände att det handlade om att se framåt och skaffa ett bekvämare boende där de kunde ha det bra och kunde njuta efterhand som de blev äldre. Det handlade både om att ha mindre måsten i form av att exempelvis slippa ta hand om en trädgård till att med stigande ålder få ”lyx” i form av exempelvis nybyggt eller/och havsutsikt. De köpare som hade sommarhus uttryckte speciellt att det var skönt om det ”permanenta” boendet var lättskött. Så var det både för paren Hanna och Håkan samt för Camilla och Jörgen. Båda paren tyckte att det var nog med trädgården i sommarstugan och kravet när de letade bostadsrätt var därför att bo lättskött när de var i Malmö eftersom de var i sommarstugan på sommaren och hade en hel del att sköta där.

Barnen eller ungdomarna som flyttar hemifrån har framför sig en period där de på olika sätt formar sitt kommande liv. Det handlar om att resa, arbeta, utbilda sig osv. Efterhand som de etablerar sig på arbetsmarknaden med mer fasta arbete kan det bli aktuellt att köpa boende istället för att hyra. Så var det exempelvis för Lisa, Nils och Ola som studerat klart och fått jobb. Då var det dags för dem att köpa sin första bostadsrätt.

I de fall människor separerar leder det till efterfrågan av separata, och ofta lite mindre, boenden. Ibland bor en i paret kvar, i alla fall en tid, i det boende som varit gemensamt. Både Stina och Kristina hade bott kvar i huset efter skilsmässan och valde sedan att köpa bostadsrätt. Kristinas barn hade flyttat ut sedan en tid och Stinas yngsta pojke hade gått klart högstadiet precis innan hon flyttade. Stina berättade hur hon tänkte när hon började leta. Hon ville ha något mindre och funderade på olika platser i ett initialt skede.

Stina: Jag bodde i villa. Separerade, och bodde kvar i villa ett år för att sonen skulle gå kvar i högstadiet och under tiden funderade jag på var jag skulle bo. Bodde i Husie. Det var inte bostadsrätt som var valet utan jag tittade rätt fritt. Jag har bott i både hyresrätt, bostadsrätt och villa innan. Har provat alla alternativ. Är född vid havet och har bott vid havet i princip tills jag flyttade in till Malmö. Sedan ligger Malmö också vid havet. Ville gärna komma närmre havet. Det sista jag bodde innan vi köpte hus var i Slottsstaden. Jag letade i det området så att säga och så långt från stan, inte längre. Det var inte aktuellt med Bunkeflo eller Klagshamn eller något annat så. Hade varit en del nere i Dockan och Västra hamnen när de hade utställning så det var ett område som jag gillade. Jag tittade på en massa lägenheter i Slottsstaden för det var ju nära Ribban. (min anm. Ribersborg är en välbesökt badplats i Malmö).

Leif och Kerstin var i ytterligare ett nytt läge. Båda var skilda sedan tidigare och hade träffats genom den bostadsrättsförening där de båda bodde i vars en bostadsrätt. När de skulle flytta ihop behövdes plats för de gemensamma barnen och då var det att söka större på nytt där de kunde bo tills barnen skulle flytta ut. Leif berättade (Kerstin hade inte möjlighet att vara med på intervjun) att han hade lite pengar med sig in, men sedan tidigare hade han förlorat i den ekonomiska krisen på sjuttioalet så den stora möjligheten till bostadskarriär lyste med sin frånvaro. Efter det hade det ändå blivit så att han hade lite pengar nu när de skulle köpa.

Det är inte alltid att nytt boende direkt initieras av en förändring i livssituationen. Det kan också vara så att livssituationen inte direkt förändras och att det då känns dags att prova något annat för att just förändra livssituationen. Så var det för Anna som bodde på landet. Hon ville kunna komma ifrån ibland och leva stadsliv. Visserligen var hon född på landet, men hade bott i lägenheter under vissa perioder och ville känna på det igen. Samtidigt skulle det fungera som avkoppling ifrån det företag hon driver och engagerar sig i.

5.1.3 FÖRSTA BOSTAD

Under studietiden är det många unga som flyttar runt i olika boenden. När de sedan etablerar sig på ett mer stabilt arbete kan det kännas aktuellt att köpa bostadsrätt om det finns ekonomiska möjligheter till det. För den som flyttat från sin hemort kan det bli mer osäkert hur man ska göra, trots att ekonomiska möjligheter att köpa finns. Kanske blir det aktuellt att flytta tillbaka till hemorten. Då kan det vara bra att köpa i ett område där det är mer omsättning på bostadsrätterna så att det går lätt att sälja igen. Att få tillgång till att hyra kan samtidigt vara svårt för den som inte har nätverk på orten eller inte har stått i bostadskö. Då är köp den enda möjligheten.

Som jag nämnde tidigare var både Ola, Nils och Lisa (som var sambo vid intervjun) bostadsrättsköpare som var färdiga med studierna och som nyligen hade fått arbete och köpte sin första bostadsrätt. Lisa bodde i andra hand i en lägenhet som hon fick bo kvar i ett år så hon kände sig mer eller mindre tvingad att köpa bostadsrätt. Alternativet skulle varit ett mindre permanent boende. Hon gav klart uttryck för att hon trivdes i Malmö och att det var där hon ville bo framöver också.

För Nils var det betydligt mer besvärligt att bestämma om han skulle bo kvar i Malmö. Han kände att om han köpte bostadsrätt skulle det kännas mer permanent för honom. Det tog tid att bli redo för det. Han hade emellertid bott i hyresrätt i Malmö ganska länge och tyckte att det var dags att, som han uttryckte det, uppgradera av olika skäl. Han sa att han letade i flera omgångar utan att det blev riktigt på allvar och att han var lite avslappad i processen i början eftersom han inte riktigt kunde bestämma hur det skulle bli. Inför beslutet hade han haft ångest för att han inte hade vetat om han skulle stanna kvar i Malmö på sikt. Han kom från Stockholm från början. Det hade varit en mental process att komma fram till hur det skulle bli. Eftersom han bodde ganska torftigt och tillfälligt i en lägenhet hade han i alla fall tänkt att något måste göras ifall han skulle bo kvar. Han hade slutligen kommit fram till att han skulle bo kvar i Malmö några år till i alla fall. Att det var bostadsrätt han skulle ha om han stannade kvar var det ingen tvekan om.

Ola, som också köpte sin första bostadsrätt, var mer bestämd. Han bodde i Lund i en hyresrätt under studietiden och visste att han ville bo i Malmö i en äldre lägenhet på Gamla Väster (Gamla staden). Han fick leta ett helt år eftersom det är ett så begränsat område och attraktiva lägenheter.

När barnen eller ungdomarna flyttar hemifrån innebär det också att det blir mer plats och kanske för mycket plats hos föräldrarna. Kanske inte direkt men efter en tid kan det kännas onödigt. Att anpassa boendet kan också vara ett sätt att gå vidare i livet och inte bara bo kvar i det gamla.

5.1.4 OVANVÅNINGEN BLIR TOM

När barnen flyttar hemifrån befinner sig föräldrarna ofta i åldersspannet femtio till sextio år. Det kan upplevas som opraktiskt och tråkigt med tom övervåning. En för stor trädgård, eller trädgård överhuvudtaget, kan kännas som en belastning. Det kan samtidigt vara dags att se några år framåt (exempelvis slippa trappor och ha hiss) och ordna ett boende som ändå känns nytt och spännande. Hanna pratade om att se framåt och veta hur det blir som äldre. Hon hade problem med sina knän och sa att det var viktigt att tänka på hälsan och ”titta i kristallkulan”. Ingen blir yngre, menade hon, och då går det inte att vara i ett ”krävande” boende. Hon och Håkan köpte bostadsrätt i nybyggt hus och det är det flera i ungefär samma ålder som gjorde. Äldre bostadsrätter förknippas bostadsrättsköparna i denna livsfas ofta med underhåll och renovering och en därmed större osäkerhet. De som flyttar från hus eller större bostadsrätt gör det ofta för att slippa underhåll. Camilla och Jörgen ville inte köpa bostadsrätt i en äldre fastighet eftersom det var just underhåll på huset som de ville komma ifrån. Flytt till nybyggt kändes fräscht, lugnt och bekvämt – som en nystart. I denna fas är det också viktigt att slippa trappor och att det finns hiss. I huset där Hanna och Håkan köpte är garaget i undervåningen så det är möjligt att ta hissen direkt upp inifrån smidigt och lätt.

Arne och Helena flyttade från bostadsrätt (marklägenhet) på Djupadal (inte så långt från Limhamn) till hyreslägenhet på Ön. Avsikten var att få ett mer bekvämt och bekymmersfritt boende, men det blev inte riktigt så. Arne var ordförande i bostadsrättsföreningen på Djupadal i tjugo år och tänkte att det fick vara slut med det engagemanget. Först hade han tänkt att han kunde avsäga sig styrelsearbetet och bo kvar där, men insåg att det var risk att han inte fick ”vara i fred”. Eftersom alla visste att han kände till så mycket fanns det risk för att de skulle ringa ändå, sa han. Idén att flytta till hyreslägenhet väcktes egentligen hos Arne när han och Helena hälsade på bekanta som sålt sitt hus och flyttat till hyreslägenhet. Helena sa att hon tänkte att det nog inte var fel med hyresrätt eftersom de var så trötta på alla måsten och att hela tiden hålla på med trädgården. De tyckte att det skulle bli skönt att bara lyfta telefonen när det blev problem och säga till någon annan att komma och fixa. Efter ett tag blev det ombildning från hyresrätt till bostadsrätt och då följde de med ”tåget” och Arne var med och arbetade med ombildningen. Sådär i efterhand verkade Arne nöjd och tillfreds med att vara bostadsrättsordförande igen.

Det är således flera av bostadsrättsköparna i åldern dryga femtio och uppåt som pratar om att det är dags att se till att få det bekvämt och planera för framtiden (ålderdomen). Flera av dessa har också med sig pengar från tidigare försäljning.

5.1.5 BOSTADSKARRIÄR

Bostadskarriär har blivit ett begrepp i likhet med andra karriärer som exempelvis yrkeskarriär. Med bostadskarriär öppnas en möjlighet till dyrare boende i en kommande fas. Första bostaden kan bli en språngbräda till att kunna göra bostadskarriär (gå med vinst) för att gå vidare och byta upp sig till större bostad och/eller kanske högre standard. Redan inledningsvis när bostadsrättsköparna berättade att de var inne i något nytt och letade utifrån speciella områden var det vägledande hur mycket pengar de hade att röra sig med. För flera av de äldre par som sålde hus eller bostadsrätt handlade det om att de gjort bostadskarriär och därför fått större handlingsutrymme när de sedan skulle köpa på nytt. De pratade inte direkt om bostadskarriär, men gjorde klart att ekonomiska möjligheter fanns vid köpet. Håkan (som köpte nyproducerad bostadsrätt tillsammans med Hanna) sa att de, liksom många andra som köpt i föreningen, hade god ekonomi eftersom de sålt annat. Han sa också att han trodde att det gällde majoriteten av de som köpt bostadsrätt i huset.

Två av de yngre paren flyttade från Lund till Malmö. De hade olika förutsättningar när de skulle köpa. Johanna och Lennart bodde i hyresrätter i Lund innan de köpte gemensam bostadsrätt i Dockan. Eftersom de bodde i hyresrätt tidigare hade de ingen vinst de kunde ta med sig in i den nya bostaden. Johanna var dessutom studerande när de köpte. Vinst i bagaget hade däremot Martin och Linda. Martin hade sålt sin bostadsrätt i Lund. Martin och Linda var beroende av att skaffa ett större boende eftersom det var dags att bilda familj (vid intervjun var andra barnet på gång). Att de hade en vinst med i bagaget gjorde att de var mycket friare när de skulle välja bostad. Först tittade de inte på så dyra bostadsrätter, men vände sig efterhand vid tanken och gick upp i prisklass när de skulle leta.

Det var flera av de yngre bostadsrättsköparna som uttryckte att de hade en tanke eller önskan om att kunna få med sig en vinst till en framtida bostadskarriär. Nils sa exempelvis att samtidigt som det var mycket annat än pengar som styrde (viktigt att känna att det är rätt), så fanns en underliggande tanke att kunna tjäna en del vid en senare försäljning. Han sa att ”så har det ju varit nu en tid tillbaka så varför inte”.

Det är således olika faser i livet och olika händelser som startar sökande efter en ny bostad. Köparnas berättelser är både lika och skiljer sig åt på olika sätt. Något som är lika för dem är att när de ska söka nytt boende börjar de med platsen.

5.2 PLATS

Val av plats har således stor betydelse för bostadsrättsköparna redan i ett initialt skede. Med plats avses då det *område* där de kan tänka sig att bo eller att inte bo. Att välja en eller några platser som utgångspunkt för att leta innebär också att välja bort någon annan plats eller några andra platser (icke platser). Oftast är det någon speciell plats som valts bort och som då direkt anges i intervjuerna. Så var det exempelvis för flera av de som köpte på Ön. Camilla och Jörgen samt Siv och Per, sa exempelvis att de valde bort livsstilsboendet Victoria Park. Båda paren hade varit där och tittat.

Att plats ger tillgång till identifikation beskrivs på olika sätt och handlar om sådant som att känna sig bekväm och kunna leva sitt liv på ett visst sätt. Några av bostadsrättsköparna sa det tydligt. Det beskrev exempelvis Nils när han argumenterade varför han letade bostadsrätt på Gamla Väster. Eftersom han pendlade ville han ha nära till centralstationen, men sedan sa han också att han tyckte att det fanns mer att göra på Gamla Väster och att det är mer likt honom som person. Stadsdelen ligger alldeles i centrum och nära nöjesutbud.

En köpare som tydligt pratade om att identifiera sig med en plats var Lars. När han skulle flytta ihop med Maria bodde han redan i Dockan. Han flyttade från Göteborg till Malmö och köpte en bostadsrätt i Dockan några år tidigare. När det var dags för större bostadsrätt tillsammans med Maria kunde han inte tänka sig att bo någon annanstans än i Dockan. Han sa att han trivdes så bra i Dockan och hade sitt arbete alldeles i närheten. Maria hade en bostadsrätt i Slottsstaden och trivdes bra där, men Lars övertalade henne att flytta till Dockan.

Lars: Det var viktigt för mig att det var Dockan.

Maria: Jag gillar ju Slottsstaden där jag bodde, men jag ska erkänna att jag gillar Dockan bättre än vad jag trodde att jag skulle göra. Det är kanske lite dött på kvällarna fortfarande, men det kommer säkert att bli bättre eftersom det håller på att byggas.

Lars: Vi begränsade oss till Dockan. Jag kunde bara tänka mig att vara kvar i Dockan.

5.2.1 OMRÅDE

Att köpa bostadsrätt i ett visst område ger således tillgång till mer än ett boende. Det ger också möjlighet att leva ett visst liv. Ove och Elisabeth sa exempelvis att Ön gav dem det liv de vill leva. Det var viktigt för dem att kunna se havet och att få lugn och avskildhet. Ove hade nära till småbåtshamnen där han har sin båt och

det betydde mycket för honom. Båda Ove och Elisabeth tyckte om att kunna ta sig runt med cykel och att ta sig över till Köpenhamn. Det är nära till Öresundsbron. De tog ofta cykeln med sig när de åkte över sundet.

Konsekvensen av att område är så viktigt att samtliga bostadsrättsköparna inledde sitt sökande med att ”ringa” in ett område. I ett tidigt skede, och ofta innan bostadsköpet aktualiseras, hade de en föreställning om vilka områden som var aktuella och vilka som inte var aktuella. Att välja ett område innebar samtidigt också att välja bort ett annat. Detta sa exempelvis Per och Siv med tydlighet. De letade med olika intensitet i fem år innan de köpte och sa att från början var det mer att komma fram till var man kunde tänka sig att bo men framförallt var man *inte* kunde tänka sig att bo. Både paren Per och Siv samt Jörgen och Camilla valde Ön. De berättar att de valde bort både Västra hamnen och Victoria Park. Stina är en av de köpare som däremot valde bort Ön, eftersom hon tyckte att det låg alldeles för långt bort från allt. Visserligen ville hon bo vid havet, men det var viktigt att bo centralt och nära stationen. Då kändes Ön alldeles för långt borta.

Flera bostadsrättsköpare lät förstå att där de vuxit upp eller bott tidigare hade stor betydelse för i vilket område de kände sig hemma. För Leif och Kerstin var utgångspunkten att de skulle vara kvar i Limhamnsområdet och för Arne och Helena blev det också Limhamnsområdet eftersom de var uppvuxna där. Helena sa också att hon visste att Arne ville ha båt. Sten var en annan köpare som sa att hans uppväxt hade stor betydelse för val av område. Han är född i Småland och därför var det viktigt för honom att han skulle kunna se träd. När han och Annette flyttade från huset i Ängelholm flyttade de därför först till en bostadsrätt nära Pildammsparken innan sedan Annette lockade honom till Dockan och närheten till havet.

Just närhet till havet poängterades av flera av bostadsrättsköparna. Något annat som kunde urskiljas som viktigt var charm. Att bo med charm betydde väldigt olika för olika människor. Det kunde exempelvis vara att bo i de äldre delarna av Gamla Väster som för Nils och Ola, i Slottstaden där Linda och Martin tycker det var charmigt eller Möllevången där Emma köpte bostadsrätt.

Malmö är en kuststad och havets betydelse för val av område betonas således i flera av intervjuerna. Närhet till havet kan betyda olika saker. Flera av köparna poängterade att det har stor betydelse att de ha vuxit upp vid havet för då fanns en önskan eller ett behov av att bo vid havet senare i livet också. Det behöver i sig inte vara att se havet utan att kunna cykla dit som för Cecilia och Johan som köpte i Slottstaden.

Närhet till havet kan också ge möjlighet att ta sig ut med båt eller att bada och det ger en frihet att kunna se ut mot det ”oändliga”, som Ove uttryckte det. För några av bostadsrättsköparna var det viktigt att fönstren i bostadsrätten var åt ett visst håll för att få optimal utsikt. Hanna och Håkan var extremt noggranna och de kunde välja eftersom de tidigt ställde sig på kö till ett nybyggt hus. Hanna sa att de inte hade mycket att jämföra med, eftersom det var riktning och havsutsikt som gällde (inte så många alternativ). Hade de inte ”fått” just den bostadsrätten de köpte så hade de nog hellre bott kvar där de var, menade hon. De hade haft havsutsikt i den tidigare bostadsrätten också.

När Stina började leta ny bostad var det inte tvunget att det skulle vara en bostadsrätt eftersom hon hade bott i både hyresrätt, villa och bostadsrätt innan, men att bo vid havet var noga. Om betydelsen för henne att bo vid havet sa hon:

Jag är född vid havet och har bott vid havet i princip tills jag flyttade in till Malmö. Sedan ligger Malmö också vid havet (anm. hon bodde i villa i Husie och det är ju inte så havsnära). Jag ville gärna komma närmre havet. Det sista jag bodde innan vi köpte hus i Husie var Slottsstaden. Jag letade i det området och så långt från stan (inte längre). Det var inte aktuellt med Bunkeflo eller Klagshamn eller något annat så. Jag hade varit en del nere i Dockan och Västra hamnen när de hade utställning osv. så var det ett område som jag gillade.

Nackdelen med närhet till havet kan vara att det är blåsigt. Stina funderade över hur länge hon kom att bo kvar så nära.

Stina: Jag bor perfekt rent ekonomiskt. Vissa delar i planlösningen skulle jag vilja ha annorlunda. Tror inte att jag kommer att bo här till min döds dagar. Jag vet sedan innan att det är ett område som är väldigt blåsigt. Det gör att jag har funderat lite på att försöka dra mig ett jack upp för jag tänker att då har jag ändå vattnet kring mej som är en viktig faktor och det ligger nära centralt. Det är Skanska som ska bygga. Mer för att jag vill komma lite ifrån det blåsiga och man märker när man cyklar att när man passerar nere vid Lärarhögskolan där går en sådan magisk gräns och då tänker jag att då blir det lite mindre blåsigt.

Malmö är en kuststad och som Stina sa ligger ju Malmö vid havet, så oavsett om man bor riktigt nära så finns det inom räckhåll.

5.2.2 FRÅN VILLA TILL BOSTADSRÄTT

För Siv och Per var det inte från början självklart att det skulle vara nära havet men så blev det till slut. De är lika gamla och närmade sig pensionen när de började leta. Barn och barnbarn bor i Stockholm och är inte hemma så ofta, så villan kändes alldeles för stor (180 kvm). De kände sig helt enkelt färdiga med villa. Att de skulle hamna långt ut på Ön så nära havet visste de inte när de började leta och de sa att det var en utsortering. De hade villa i Bunkeflostrand och det ligger inte så långt från Limhamn, så det blev att de mestadels tittade ute i Limhamn. När det varit visning hade de gång på gång hamnat ute på Ön. Där finns några hus som kallas ”Mallorcahusen” och där hade de hamnat flera gånger. Till slut blev det så att de hade varit på visning i stort sett i alla trappor i de husen. De tyckte inte att det var fel på området, för de hamnade ju till slut alldeles i närheten, men husen var tjugo år gamla och de kände att de hellre ville ha något nytt. När de började titta fem år innan de köpte, var de även i Victoria Park, men de sa att det inte kändes rätt. I Västra hamnen har det aldrig varit aktuellt att titta, varken när det var nytt eller senare. Det hade inte lockat så de hade inte tittat på en enda bostadsrätt där. De sa att de tänkte att de som bor i Västra hamnen är mer intresserade av att bo i innerstaden.

Camilla och Jörgen flyttade från hus i Hyllie till bostadsrätt på Ön. Först hade de bestämt sig för att stanna kvar i huset, men sedan hade de tyckt att de var där för lite, eftersom de hade sommarstuga också. Jörgen menade att om man har bott i ett hus i tjugotre år är det dags att rusta upp. Det var de inte beredda på så då var det dags att titta på alternativ. Som jag berättade tidigare tyckte de dessutom att det kändes jobbigt med trädgård, speciellt när de var där så lite på sommaren. Så hade de tomten vid sommarstugan att sköta om också. De berättade hur de började leta genom att titta i tidningar och på bostadssajten Hemnet på nyproducerade lägenheter. Första annonsen de hade nappat på var en bostadsrätt i Victoria Park. De hade åkt ut där och tittat, men hade ganska snart insett (precis som Per och Siv) att det inte var något för dem. De sa att de inte blev imponerade av att ha en kalkgrop som utsikt. Slottsstaden var också något de hade funderat på trots att där var äldre lägenheter. Området kunde de tänka sig, det skulle ha fungerat sa de, men själva lägenheterna passade inte. De hade tänkt att det nog var just det att lägenheterna var äldre och att de krävde underhåll som gjorde att det inte blev Slottsstaden.

Varken Camilla eller Jörgen visste så mycket om Ön när de började se sig om efter bostadsrätt. Camilla berättade att hon tyckte att det var roligt att titta runt och det gjorde hon då via cykel. Hon cyklade helt enkelt runt i olika områden. Så cyklade hon ut till Ön för hon ville känna hur klimatet var där ute och så ville hon känna efter hur långt det var dit. Camilla och Jörgen var nog de köpare i studien som tittade runt i flest områden. De hade god tid på sig att leta, sa de, eftersom

de inte behövde sälja huset innan de köpte bostadsrätt. De berättade hur de valde mellan de tre havsnära områdena Västra hamnen, Dockan och Ön:

Jörgen: Västra hamnen tycker jag är för stökigt. Det ser mysigt ut, men om man ska bo där. Det är för nära Scaniabadet och jag tycker att Scaniabadet är rena skräcken. Man kan säkert hitta en lägenhet i Dockan eller Västra hamnen som är bra, men nej det var inget vi funderade på. Vi i tittade lite i Dockan, det är lite lugnare men när vi gick där ute så kändes det inte riktigt bra.

Camilla: Detta var bättre. Vi ville nog inte bo så centralt där det är mycket buller.

Det som skilde Camilla och Jörgen från de andra köparna i studien är att de letade något bredare, även om de relativt sett ändå begränsade sitt letande till en yta förhållandevis nära centrum och det havsnära.

5.2.3 KVAR VID HAVET

För den som bor i ett område, känner identifikation och trivs kan valet vara enkelt. Så var det för Ove och Elisabeth som köpte nyproducerat på Ön. Ove hade flyttade till Ön som fränskild för ett antal år sedan. Han träffade Elisabeth och flyttade ihop med henne och hennes två döttrar. Då behövde de något större och de köpte en rymligare bostadsrätt på Ön tillsammans. När Elisabeths döttrar vuxit upp och flyttat hemifrån var det dags att köpa något mindre som var mer anpassat för två. De tyckte att det var tråkigt med en tom övervåning och obekvämt med trappor efterhand som de skulle bli äldre. Sedan trivdes de så bra på Ön att de menade att om de inte hade hittat något bättre, hade de nog hellre haft tom övervåning än att flytta från Ön. De saknade inget på Ön och menade att de hade nära till havet samtidigt som det var nära till Limhamn med alla bekvämligheter (affärer och annat). Det kändes som en frihet att kunna cykla till centrum på tjugofem minuter och till tågstationerna Hyllie och Malmö Central på femton minuter. Sedan värdesatte de speciellt avskildheten och lugn och ro. De hade utsikt mot Öresundsbron och åkte ofta över till Köpenhamn. Ove sa speciellt att han njöt av att sitta och titta på båtarna som passerade utanför de stora fönstren.

Ove och Elisabeth var säkra på att de ville bo på Ön, men de ville ändå säkra sitt beslutsunderlag genom att titta runt i andra områden. Ove berättade att han åkte runt för att skapa en bild av marknaden och att han till och med besökte Stadsbyggnadskontoret. Han sa att det egentligen mest var för att bekräfta att det blev bra med den nybyggda bostadsrätten på Ön. När det gällde att förvissa sig om att det blir bra poängterade Ove hur viktigt det var att undersöka vad som skulle hända i området framöver och då var det viktigt att åka runt och informera sig.

Hanna och Håkan, som hade köpt sitt andra boende på Ön, flyttade in i samma bostadsrättsförening som Ove och Elisabeth och var i ungefär samma situation. Yngsta barnet höll på att flytta ut, de hade trädgård på både bak- och framsida och trapporna skulle bli jobbiga efterhand som de blev äldre. De tittade på något annat först (innan de hittade det som de sedan köpte) men när de hade insett att där också var trappor hade det inte varit aktuellt längre. De hade börjat bospara för att komma till bättre läge i huset (även Ove och Elisabeth gjorde det). Både Hanna och Håkan var helt övertygade om att de inte ville flytta från Ön. Hanna sa till och med, lite på skoj, att hon var så fäst vid Ön att om Håkan inte hade velat vara kvar på Ön hade han fått skilja sig. De hade vetat exakt vad de ville ha och tack vare att de redan bodde där visste de vad som skulle byggas. Av deras berättelse framkom områdets betydelse tydligt.

5.2.4 HAVET OCH CENTRALT

Stina hade bott vid havet i stort sett i hela sitt liv och när hon då skulle flytta från huset i Husie ville hon gärna komma närmre havet igen. Innan hon och hennes före detta man köpte huset i Husie hade de bott i Slottsstaden så Stina hade tyckt att det var naturligt att leta bostadsrätt där när hon skulle flytta från huset. Hon hade tänkt att det var okej så långt från centrum, men absolut inte längre bort. Havet fanns i närheten med badbryggan vid Ribersborg. Sedan hade det varit visning i Dockan och Västra hamnen och när hon var där då hade hon känt att det ett var område som tilltalade henne. När hon hade börjat titta runt lite mer hade hon tyckt att hon nog gillade Dockan mer än Västra hamnen. Hon sa att hon tyckte att Västra hamnen var för kommersiellt och att där var för mycket liv och rörelse. Dockan passade henne bättre eftersom det låg närmre centrum, ganska lugnt utan att vara helt dött, och dessutom nära havet. Att hon hade uteslutit Dockan från början var för att hon tyckte att det verkade för dyrt.

Johanna och Lennart var det par som allra tydligast poängterade vikten av att vara nära pendlingsmöjligheter samtidigt som de ville bo nära havet. Då pratade de om att vara riktigt nära stationen (Ove och Elisabeth ute på Ön tyckte ju också att de bodde nära stationen, men de hade en annan syn på närhet). Både Johanna och Lennart bodde i Lund under studietiden. När det blev dags att flytta ihop kände de sig, som Johanna uttrycker det, sugna på att flytta till Malmö. Malmö som lockade. Lennart pendlade långt och då var det tvunget att vara nära stationen och om det ligger nära stationen, så innebär det ju också att det ligger nära centrum. Sedan ville de även bo nära vattnet och badmöjligheterna vid Ribersborg så då var det områdena Dockan och Västra hamnen som hade varit aktuella. Västra hamnen ligger längre från stationen så då var det i Dockan som de hade letat mer på allvar.

Det är uppenbart att havet har stor betydelse för de bostadsrättsköpare som valde Ön och Dockan. Sedan är det andra köpare som betonar område utifrån charm. Precis som med havsnära betyder charm olika för olika personer.

5.2.5 CHARM

Ola är en av de yngre bostadsrättsköparna och han uttryckte mycket bestämt att det var på Gamla Väster han ville bo. Han visste redan från början att det är ett begränsat område där det inte kom ut bostadsrätter till försäljning så ofta, så han hade inte varit förvånad över att han fick leta lite längre. Ola sa att han tyckte om det där gamla och att Gamla Väster var väldigt pittoreskt, lugnt och skönt. Trots att det är lugnt, är det gångavstånd till där det händer. Sedan var det bra med husen där på Gamla Väster, menade han, för det blir ingen insyn.

Nils var också en av de yngre bostadsrättsköparna och även han betonade att Gamla Väster är ett bra område och att det är nära till allt. Charmen där tilltalade honom och han sa att han hade känt som att området var likt honom som person. Sedan hade närheten till centralstationen också lockat eftersom han pendlar en hel del i arbetet.

Äldre charm kan även vara områden med fastigheter i funkisstil. Martin och Linda fastnade för charmen i Slottstaden:

Linda: Vi letade på ganska bred front 2009. Vi skulle flytta ihop också samtidigt som vi köpte någonting. Först letade vi i Lund faktiskt. Vi började i Lund eftersom vi båda bodde där, men sen så kom vi fram till att vi hellre ville till Malmö eftersom vi båda jobbar i Malmö. Vi tittade i rätt så olika områden. Vi var ute i Bunkeflo och tittade på något, men det avslog vi ganska snabbt. Det var ju lite långt borta, tyckte vi. Så var vi på Kirseberg och tittade på något, men där trivdes vi inte heller riktigt.

Martin: Nej, nej.

Linda: Så var vi i Västra hamnen och tittade på några lägenheter och det var vi rätt inne på. Västra hamnen kunde det lika gärna blivit. Sedan fastnade vi lite för Slottsstaden faktiskt här och tyckte att det ändå kändes mer som vi med den här gamla stilen och lite sådär som vi trivdes med.

Martin: Jag bodde i ett liknande hus innan.

Linda: Sedan har vi flera vänner som bor här i området. Så det tyckte vi var charmigt. Det är ju trevligt, nära havet och nära centrum och det finns ju mycket lägenheter här, mycket bostadsrätter i det här området.

Charm är således inte något som betyder samma för alla. Charm när det gäller plats kan som dessa exempel visar var område i de äldre delarna eller område där det är funkisstil.

5.2.6 ATT VÄLJA OCH ATT VÄLJA BORT

När bostadsrättsköparna valde ett område valde de också bort andra områden. Alla bostadsrättsköparna sa inte klart vad de valde bort. Per och Siv sa emellertid att välja område egentligen inte minst handlar om att välja bort områden. Några av bostadsrättsköparna hade varit helt säkra från början, exempelvis de som stannade i ett område där de bodde sedan tidigare som t ex Lars i Dockan, Ove och Elisabeth som bodde på Ön eller Hanna och Håkan som också redan bodde på Ön. Som jag skrev tidigare kan det också vara så att även om det står klart från början vilket område som är aktuellt så kan det vara aktuellt att leta runt för att säkra sitt beslut. Andra letar runt mer fritt som Camilla och Jörgen. Samtliga bostadsrättsköpare letade emellertid inom ett begränsat område, en begränsad yta i Malmö. Sedan angavs områden som är bra och som skulle kunna vara tänkbara, men inte för dem själva. Stina sa exempelvis att hon var förtjust både i Västra hamnen och Dockan som ligger alldeles intill varandra, men att hon till slut valde Dockan för att det passade henne bättre.

Flera bostadsrättsköpare sa att Ön var ett område som uppskattades för lugn och avskildhet, så sa exempelvis paren Ove och Elisabeth samt Camilla och Jörgen. När det gällde Dockan var det några bostadsrättsköpare som beskrev området som något mittemellan Ön och Västra hamnen. Havsnära, lugnt, men inte för lugnt och nära stationen, vilket exempelvis Stina poängterade. Lars var ju helt såld på Dockan, men Maria hoppades på att det skulle bli lite mer liv där.

Västra hamnen och Victoria Park var de två områden som några bostadsrättsköpare speciellt nämnde när det kom till att välja bort. Det var främst Camilla och Jörgen som gav orsaker till varför de valde bort Victoria Park: det var både för att de tyckte att det var för dyrt med livsstilsboendet och så var de inte så attraherade av utsikten. Jag berättade tidigare att de inte tyckte om att titta i en kalkgrop.

Bostadsrättsköparna som valde Slottstaden och område däromkring hade olika argument för valet. Cecilia och Pontus blev rekommenderade området av kompisar som är poliser (det var ett "lugnt" område). Martin och Linda valde bort Västra hamnen som de sa det annars lika gärna kunde ha blivit. Dels kände de att den äldre stilen i Slottstaden tilltalade och så var de rädda för byggfel (enstegstätade fasader) på nya hus. I Västra hamnen är det nya hus. Anna hamnade i Slottstaden för att hon kände till området sedan en längre tid tillbaka och sedan hade hon förhört sig med några hantverkare som hon tänkte kände till

vilka områden som var bra nu. Det var några år sedan hon bodde i Malmö och det kunde ju ha förändrats.

Ingen av bostadsrättsköparna sa att de fastnade för en speciell bostadsrätt för att den uppfyllde alla kriterier på vad som skulle finnas och sedan råkade denna bostadsrätt ligga i detta område. Alla bostadsrättsköparna beskrev alltid området först och när val av område var klart kom steget att välja ut lägenheten.

5.3 LÄGENHETEN — DEN BYGGDA MILJÖN

Bostadsrättsköparnas jakt på rätt lägenhet avsåg både vad som skulle finnas samt i vissa fall lägenhetens och fastighetens (fastigheternas) skick. Krav som ställdes upp var sådant som att det skulle finnas balkong, önskemål för planlösning, standard på ytskikt i kök och badrum, ljusinsläpp, stambyte och även sådant som berörde fastigheten i stort som exempelvis yttertakets skick. Flera bostadsrättsköpare gjorde klart att det skiljde beroende på om de letade ny bostadsrätt eller en som var äldre (inte nyproduktion). Sten var en av köparna som menade att när det är nybyggt är det inte så mycket att ta hänsyn till, dvs att det går att förutsätta att det ska fungera.

Det framkom också tydligt i flertalet av intervjuerna att känslan skulle vara rätt. Något i bostadsrätten framställs som speciellt.

5.3.1 HELHETEN

Genomgående för samtliga bostadsrättsköpare var, som jag berättade, att de från början ställde upp olika krav på vad som skulle finnas i den bostadsrätt de skulle köpa. Sedan var det också flera som sa att de släppte något krav eftersom det ändå i sin helhet hade blivit bra. Så berättade exempelvis Kristina som ville ha öppen spis, men inte fick ihop det eller Lisa som fick överge tanken på balkong. Lisa argumenterade för sig själv att hon kunde tillfredsställa behovet av att komma ut och sitta på annat sätt utan att det krävdes egen balkong.

Lisa berättade:

Jag var inne på Hemnet och använde mig av det. Nu var det flera år sedan, men jag måste väl ändå ha bestämt mig för att jag ville ha en tvåa och inte en etta... Sedan ville jag gärna ha en balkong med kvällssol. Det var det inte just på denna, men det fanns en terrass bara en trappa upp som man kunde sitta på så då tyckte jag att det ersatte det. Det kommer jag ihåg var ett kriterium att man skulle kunna gå ut.

Ett krav som var avgörande och skiljde mellan bostadsrättsköparna väsentligt var ifall de ville ha en bostadsrätt i fastighet som var nyproducerad /relativt ny eller en fastighet som var äldre (allt från sjuttioalet och till förra sekelskiftet). Liksom Sten sa flera andra av bostadsrättsköparna att de förutsatte att det inte behövde göras så mycket i en ny fastighet. Johanna, som köpte bostadsrätt tillsammans med Lennart, var helt övertygad om det.

5.3.2 NY OCH PLANERAD BOSTAD

När nya bostadsrätter byggs finns möjlighet att erhålla ett boende som är anpassat till ”dagens” behov. Flera av de bostadsrättsköpare som valde nybyggda bostadsrätter uttryckte att de gjorde det för att det gick att känna mer vad man fick och veta vad det kom att kosta. De köpte nytt för att slippa överraskningar i form av olika underhåll och renoveringar. Siv och Per sa att de tyckte att när de tittade på bostadsrätter i äldre hus kändes det som att de fick betala mycket även för det som inte var renoverat. De hade tittat på någon som var renoverad, men den hade gått upp mycket i pris. De var nöjda med sin nya bostadsrätt där de avsåg att bo länge. De vill vara noggranna i sin nya bostadsrätt också och funderade innan de började spika upp något.

Per: Framförallt så har vi inte bråttom som du ser.

Siv: Nej, det ekar lite här och vi är inte säkra på var vi ska ha gardiner och sådant, men det får ju komma.

Per: Vi räknar att bo kvar här så länge vi lever. Då ska det vara fint. Det behöver inte vara färdigt på fjorton dagar.

Att flytta in i nytt kan ge fördelen att speciella önskemål tillgodoses. Ove och Elisabeth slopade exempelvis en vägg när de fick ha önskemål i sin nya bostadsrätt och fick på så sätt mer öppen yta. När det sedan gäller att göra tillval uttryckte flera av bostadsrättsköparna att det inte var så enkelt och ofta mycket kostsamt vilket både Ove och Elisabeth och Håkan och Hanna var irriterade över. Det kan även vara svårt att veta hur det kommer att se ut om det bara är ritningar. Det berättade Lars. I den lägenhet i Dockan som han sålde när han flyttade ihop med Maria var det ingen bra hall och det hade irriterat honom en del.

Hanna och Håkan var överlag mycket nöjda med sin nybyggda bostadsrätt (framförallt utsikten), men väldigt missnöjda med hur de hade behandlats av byggföretaget och så var det fortfarande vid intervjun. Det var en hel del problem med kvalitén i huset och brister som behöver åtgärdas. Det var bland annat problem med balkongerna där det läckte och många småsaker som inte fungerade. De var också mycket irriterade över hur dyrt det hade blivit när de gjorde tillval, om än

bara små tillval. Hanna satt med i styrelsen i föreningen i den nyproducerade fastigheten och hon sa att det är därför hon och Håkan var så medvetna om alla problem som fanns i fastigheten. Annars var de nöjda med själva bostadsrätten och tyckte att de hade fått sina specificerade krav tillgodosedda. De ville bo nära vattnet och med fri utsikt mot vattnet. När huset de hade ”pejl på”, som de uttrycker det, kom på detaljplan och de såg ritningar hade de känt de att det var helt rätt för dem. Sedan betonade Hanna att det hade blivit så bra när de hade haft turen att få den enda lägenheten de ville ha. Hon fortsatte:

För oss var det inte mycket att jämföra med eftersom det var riktning och havsutsikt som gällde. Nej, de andra längs med Sundskajen var aldrig aktuella. Hade de inte byggt detta och denna lägenhet hade funnits då hade vi varit kvar där borta faktiskt. Det hade vi. Utsikten, storleken och riktningen. Jag hade aldrig kunnat tänka mig att bo på andra sidan av huset. Riktning, havet och solnedgången är det viktiga. Det är en lyx att kunna välja boende utifrån det perspektivet.

Några köpare var alltså övertygade om att de ville ha nybyggt eller relativt nytt medan andra vill ha bostadsrätt i äldre fastighet. Stina var den köpare som sa att hon antingen vill ha en riktigt gammal bostadsrätt eller en helt ny. Hon sa att hon såg charm i bådadera. När hon började leta tittade hon på en massa lägenheter i Slottsstaden för det var nära Ribersborg (bad), men tyckte inte att där var någonting. Stina berättade:

Svårt, jag har bott i nybyggt hus och gammalt hus och det är fördelar och nackdelar med båda. Samma med lägenheter då. Men jag vill inte ha de där mittemellan. Det är inte intressant. Det är tråkigt! Det är bara att det är tråkigt. Alla lägenheter är mer eller mindre likadana. Det finns varken det ena eller det andra.

Stina hade inte hittat någon äldre bostadsrätt utan köpte nyproducerat i Dockan. Hon hade ganska specificerade krav. Det skulle vara på bottenplan, någon form av uteplats, gärna i sol (men inte hela dagen), gärna nära vatten, men inte in i en hörna. Hon hittade en bostadsrätt där som hon uttryckte som speciell. Ljus med stora fönster i hela bostadsrätten och högt i tak (3,30). Sedan sa hon att planlösningen fanns det mer att önska av, men för tillfället tyckte hon att ljusflödet vägde upp för det gav bostadsrätten charm.

För Camilla och Jörgen var ”arbetshypotesen”, som de sa, från början egentligen nyproducerad bostadsrätt eftersom de ville slippa renoveringar. Renoveringsar-

bete var en anledning att flytta från huset. De hade ett stort hus och ville gärna ta med sig mycket av möblerna, bland annat ett antal bokhyllor. När de började se sig omkring fanns det nya bostadsrätter i Victoria Park och där var de ute och tittade och mätte. De kom fram till att där var alldeles för lite golvyta. Att där sedan var många fönster gjorde att de inte kunde få in sina bokhyllor och så behövde de plats till sina tavlor. De menade att det dessutom krävs att livsstilsboende passar och är värt priset. De berättade:

Det var inte mycket som var positivt därute. Victoria Park är ett speciellt område. Man måste ansluta sig till en gemensam pool. Det låter billigt, men man måste betala 1200 kr per person och månad bara för att utnyttja swimmingpool och gym osv. Det är nära 2500kr per månad. Vi räknade ut att eftersom vi är där halva tiden så blir det 5000kr i månaden. Då känns det inte bra. Det föll även på det.

Slutligen beslutade sig Camilla och Jörgen för en bostadsrätt på Ön som inte var helt ny. De sa att om de hade köpt en ny bostadsrätt med glaspartier hade de fått börja om helt med sin inredning och det ville de inte. Därför passade den bostadsrätt de sedan köpte ute på Ön helt ypperligt. De fick havsutsikt, men bara åt ett håll för sedan för övrigt fanns det gott om väggar till bokhyllor och till alla möblerna.

5.3.3 NÅGRA ÅR OCH ÄLDRE BOSTAD

På Gamla Väster finns sekelskiftesbostadsrätter. Några bostadsrättsköpare sa speciellt att de gillade ”äldre” attribut. Ola var en av dem:

Jag: Du ville ha på Gamla Väster, men vad var det mer du ville ha?

Ola: Jag ville ha de här gamla attributen liksom. Högt till tak, gärna gamla golv, kakelugn, gärna balkong också (det var inte det). Det var det jag fick förlika mig med. Det var det i den första lägenheten jag budade på, men nej tyvärr. Däremot har den bra planlösning, högt till tak, fiskbensparkett och de här gamla som jag gillar så jag fick det mesta, inte allt.

Ola sa att han visste att det inte är bostadsrätter till salu så ofta på Gamla Väster så han var nöjd trots att den bostadsrätt han köpte inte uppfyllde alla hans krav.

Något annat som angavs som viktigt i en äldre bostadsrätt var kökets och badrummets skick. Pontus och Camilla hade exempelvis tyckt att det var ett stort plus att bostadsrätten var nyrenoverad och inflyttningsklar och hade ett kök som

tilltalade dem. Martin och Linda pratade också om att det var positivt att bostadsrätten var renoverad:

Då var det ju bra att den var fint renoverad så där också tyckte vi. Det är rätt jobbigt att börja renovera alltihopa själv. Det hade de förra ägarna gjort. Både kök och badrum var gjort nyligen så det tyckte vi var skönt och så.

Plats och lägenhet kan kännas rätt men trots det blir det ingen affär. Nils berättade exempelvis om en budprocess han hade varit med i innan han köpte den bostadsrätt han hade vid intervjun. Bostadsrätten kändes perfekt när han såg till läge och det fanns balkong precis som han önskade, men huset var inte tilltalande. Nils:

Den hade balkong och sådär också, men själva huset var lite småtrött likasom. Man var tvungen att ta någon sådär äcklig hiss och så för att komma upp. Det gjorde mig väl lite tveksam. Den var ute till ett väldigt bra pris. Det kollade vi förstås också på. Det var ju fler än jag som hade sett på det.

Nils beskrev en, i hans ögon, egentligen perfekt bostadsrätt. Det var lång kö och det trodde han berodde på att det var ett förhållandevis lågt utgångspris, men Nils säger att det var något som saknades.

5.3.4 KÄNSLA FÖR BOSTADEN

Bostadsrättsköparna beskriver olika egenskaper som ska vara uppfyllda. Ibland uppfyller bostadsrätten alla fysiska egenskaper, men det blir inget köp ändå. Det är helheten, som jag berättade om, fast något mer som krävs. Emma köpte ju exempelvis bostadsrätt utan balkong eftersom det fanns terrass en trappa upp och då tyckte hon att det komparerade. Det kan också vara så att trots att allt finns så blir det inte bra. Bostadsrättsköparna uttryckte på olika sätt hur känslan måste infinna sig för att det skulle bli köp. Det bostadsrättsköparna beskrev som rätt känsla eller det som de inte beskrev (men som kunde förstås som en känsla) var väldigt olika. För samtliga bostadsrättsköpare var det något avgörande som krävdes för att det skulle bli budgivning.

Anna var en av köparna som på ett tydligt sätt beskrev hur denna speciella känsla infann sig:

Jag kände direkt när jag kom i lägenheten att det var ljuset. Ljusflödet upplevde jag som jätteviktigt. Jag gick in och när jag kom ut kände jag att denna lägenhet vill jag bjuda på. Det kändes helt rätt.

I några korta meningar beskrev Anna vad det var som gjorde att hon direkt tog kontakt med fastighetsmäklaren och bjöd på lägenheten. Det var inte så att det var förhastat, för hon berättade hur hon gått runt i olika områden och tittat runt på objekt och allt stämde, men det var den här lilla extra känslan som skulle infinna sig för att hon skulle bli intresserad och bjuda.

Det var även några av bostadsrättsköparna som köpt nybyggt som beskrev en känsla. Stina besökte en byggarbetsplats första gången hon såg bostadsrätten. Hon föreställde sig hur den skulle komma att se ut som färdig och känslan infann sig. Detsamma berättade Ove och Elisabeth. De fick, som de sa, ”smyga in ” och titta i sin bostadsrätt under en visning. En av säljarna följde med dem. Det kändes jättebra tyckte de, för då fick de verkligen en uppfattning om hur det skulle bli när den var färdig.

Det par som tydligast beskrev känslan var Camilla och Jörgen. De berättade även hur det var när den rätta känslan inte infann sig (i Slottstaden och Victoria Park) trots att det kanske annars hade fungerat med lägenheten i sig. Jörgen och Camilla sa:

Jörgen: Vi började där i Victoria Park och var och tittade i en lägenhet men vi fick inte ihop det. Vi valde ut en lägenhet och gick dit och då sa han (fastighetsmäklaren) att det var någon som skrev på ett kontrakt på just den lägenheten. Det var tur. Man hade ju anpassat sig. Allt man har fattat beslut om tycker man är bra. Vi tittade på en lägenhet i Slottsstaden för att vi skulle ha något att jämföra med. De var byggda på fyrtioalet och det märktes inte bara på standard utan även på planeringen. Det passade absolut inte. Det var stökigt runtomkring. Soptunnor utanför och inget garage. Just själva planeringen var inte bra alls.

Camilla: Det var för mycket ljud också.

Jörgen: Vi ville ha lite större ytor. 100 kvm var lite för lite. När man anser sig både ha råd och annat så varför inte? Vi tittade på ett vid Sundskajen, faktiskt två lägenheter. För litet vardagsrum och så såg man in till grannarna. Det var inte insynsskyddat alls. Ingen bra balkong, (anm. de valde sedan ändå utan balkong). Via balkongen kunde grannarna ställa sig och titta rakt in. Då får man alltid ha neddraget. Andra ser vad man gör hela tiden.

Camilla: När vi var och tittade så stod det en gubbe på balkongen och tittade. Då tänkte jag att det går ju inte. Har man bott i eget hus länge relativt avskärmat så är det skön känsla att ingen kan titta in. Sedan det andra huset som kallades ”det äldsta huset” det var en tillbyggd lägenhet tagen av takterrassen.

Jörgen: Tillbyggnader blir aldrig riktigt bra.

Camilla: Det kan bli bra, men jag kände kallraset när jag gick. Golvet var inte isolerat. Det såg snyggt ut, väldigt fint, men ingen kvalitet. Det var en slang genom köket för att kunna vattna på takterrassen. Det tog de bort sedan. En slang ute på huset. Annars såg det fräscht ut och var stort. Nej, det sa vi med en gång att det var ingenting för oss.

Camilla beskrev sedan hur det var när de kom in i bostadsrätten på Ön som de sedan köpte:

Kommer in och ser havet och det var en härlig känsla. Det var en så härlig känsla när vi kom in.

Allt kändes rätt och det ledde sedan till budgivning och en snabb affär. Det blir tydligt att köparna söker ”rätt” känsla. Det handlar om en matchning som ibland är hårfin.

Att det inte behöver vara så mycket som avgör känslan, kanske någon detalj, beskrev Lars och Maria som köpte bostadsrätt i Dockan, för nästan tre miljoner.

Lars: För mig var det viktigt att lägenheten inte såg ut som alla andra för har man besökt några lägenheter i Dockan så ser allt likadant ut. Det är ett byggföretag som byggt det mesta. Man vet exakt hur det ser ut innan man går in i lägenheten, bara standardsaker. Vi får väl säga vad det var som var avgörande Maria. Det var ju golvet.

Maria: Ja, det håller jag med om. Det var golvet och så köket.

Lars: Ja, golvet och köket. Har man sett all parkett i området så är det skillnad med Junckers parkettgolv.

Ibland kan känslan av att ha fått *det där exakt perfekta* bli påtaglig. Linda och Martin berättar att de knappast kunde tro sina ögon när deras absoluta drömlägenhet blev till salu.

Linda: Det är en lite speciell lägenhet och så eftersom den ligger så här. Huset är nästan lite känt i området. Folk känner till det och tycker att det är fint och så. Så det är lite roligt att ha den finaste lägenheten i det finaste huset i just det här kvarteret. Det är ju lite speciellt det här med funkisstilen och att det ligger här precis vid parken.

Martin: Så är det väldigt lugnt också.

Linda: Ja det är väldigt lugnt och det ligger här vid parken. Man hör ingenting här. Det är många barnfamiljer som bor här. Det är fullt i lekparken på helgen.

Det är inte alltid känslan infinner sig direkt. Leif berättade att han och Kerstin (och barnen) hade tittat på 8–9 bostadsrätter och sedan kom de till den bostadsrätt som de sedan köpte. Det var inte så att de direkt kände att det var den bostadsrätten de skulle ha utan de var där flera gånger och märkte då att den hade potential och att det gick att fixa till den till den rätta känslan. Leif menade att de kunde se att det gick att göra en hel del annat som inte de som bodde där hade gjort. Eftersom den hade potential så gick det att föreställa sig hur bra det kunde bli vartefter.

Vi jobbar ju heltid båda två. Eftersom barnen då gillade lägenheten väldigt mycket, speciellt min son var mycket förtjust i den och vi själva gillade den väldigt mycket för den var spännande, annorlunda. Jag har aldrig sett någon sådan lägenhet innan och när jag förstod att det finns potential att göra den roligare och ännu mer annorlunda än de som bor där nu så det ska bli spännande att inreda den. (anm. De hade inte flyttat in ännu vid intervjutillfället.)

Det framkom således tydligt i intervjuerna med bostadsrättsköparna att en känsla måste finnas om det skulle bli budgivning. Flera av bostadsrättsköparna uttryckte en omedelbar känsla och det gällde då både äldre bostadsrätter som för Anna och i bostadsrätter som var under produktion som för Stina och för Ove och Elisabeth. Leif och Kerstin skiljde ut sig genom att de inte hade en omedelbar känsla utan mer såg en potential på lite längre sikt när de hade ordnat en del. Fast det var ju en känsla i sig. Deras barn däremot tycks ha fått en mer omedelbar känsla.

Köp av bostadsrätt initieras således av att något händer i olika livsfaser. Bostadsrättsköparna berättade hur de sökte utifrån platser och hur de sedan undersökte konkreta lägenheter som var intressanta. Det tredje temat jag kunde se i det empiriska materialet är pengar. Nästa kapitel handlar därför om vad bostadsrättsköparna berättade som kan hänföras till det temat.

6 PENGAR — ETT SÄTT ATT RÄKNA

Vid köp av bostadsrätt kommer pengar att handla om två olika frågor. Den ena är *privatekonomin* och den andra är *föreningens ekonomi*. När köpet är genomfört kopplas privatekonomin samman med föreningens ekonomi.

Intervjuerna visar hur pengar i ett initialt skede handlar om i vilken *prisklass* bostadsrättsköparna vill eller har möjlighet att söka. Senare gäller det för köparna att ta ställning till föreningens ekonomi och hur stabil föreningen är. Det finns informationen i årsredovisningen eller den ekonomiska planen. I det skede då bostadsrättsköparna söker ekonomisk information om föreningen kommer olika aktörer in. Det kan vara fastighetsmäklaren som kan ha en mer aktiv roll i slutet av köpet, men för flera köpare hade styrelsemedlemmar och det sociala nätverket stark betydelse. Stina förlitade sig exempelvis på ”sin” bankman. Martin och Linda fick hjälp av hennes bror och en person i Martins tidigare bostadsrättsförening, medan Pontus och Cecilia fick hjälp av hennes pappa som drev företag. Ola sa att han själv var ganska insatt men tog också en del hjälp av en kompis som var fastighetsmäklare.

I intervjuerna redogjorde bostadsrättsköparna för olika händelser och egna handlingar som gjorde att de hade möjlighet att köpa sin bostadsrätt. De berättade om de olika bedömningar de hade gjort och hur de efteråt ser på beslutet och framtiden. Köparna har gjort aktiva val, men några uttryckte också att de haft tur på vägen. Johanna menade exempelvis att hon och Lennart hade tur för säljaren skulle flytta utomlands och han hade köpt bostadsrätten till ett ”bra” pris så då kunde han sälja den billigare till henne och Lennart.

6.1 PRIVATEKONOMIN

Pengar var inte det första bostadsrättsköparna pratade om. Att sälja på ”rätt” plats och vid ”rätt” tid visade sig emellertid ha stor betydelse för prisklass. Flertalet av köparna i åldern 55 plus hade tidigare sålt med vinst och kunde ta med sig en hel del pengar in i nästa köp. Det var flera som också uttryckte att de inte var beroende av att sälja innan de köpte ny. För både Hanna och Håkan samt Camilla och Jörgen var detta väldigt klart.

Det framkom vidare tydligt i intervjuerna att när bostadsrättsköparna börjar leta bostadsrätt inom ett visst område hade de redan gjort någon form av beräkning, i grova mått, på hur mycket de kunde eller var villiga att betala. Bostadsrättsköparna gav sig ut med något som jag har valt att kalla *pengapåse* och den är tänjbar. Denna påse innehåller pengar som köparna sparat ihop eller ärvt eller fått tack vare bostadskarriär osv. Den innehåller också möjlighet att få lån med olika villkor. Det framkommer också tydligt bland flera av bostadsrättsköparna att om ”drömbostadsrätten” dök upp gick det ibland att tänja pengapåsen.

Kristina var en av köparna som utförligt beskrev hur hon tänkte om det där med att veta i vilken prisklass hon kunde leta. När hon började leta bostadsrätt ägde hon både ett stort hus och en mindre övernattningslägenhet. Huset var beläget på ett ställe där det var lite osäkrare prisbild. Bostadsrätten i Lund var hon mer säker att hon kunde få ut en del för. Hon berättade:

Prisklassen var ungefär vad jag kunde få ut för huset. Sedan var det också så att jag sedan många år tillbaka har haft en liten lägenhet i Lund som jag då skulle sälja innan jag skulle köpa en lägenhet så det fanns också med. Så ungefär någonstans där upp till 2,4–2,5 tänkte jag var max för mig. Så jag hade ett maxpris likaså att jag tittade på månadsavgiften såklart så att den inte skulle vara för hög, helst låg.

Hon hade fått bostadsrätten i Lund såld för ett pris som hon tyckte var rätt bra, som hon uttrycker det. Parallellt hade hon huset till salu, men visste att det kunde ta lång tid att sälja. I november var hon och tittade på den bostadsrätt som hon sedan köpte. Eftersom hon hade fått bostadsrätten i Lund såld sa hon att hon kände en trygghet i det och kunde ”slå till” i den prisklassen. Ägarna till den nya bostadsrätten var dessutom beredda att vänta med tillträde tills april så det hade hon tyckt kändes bra för då hade hon förhoppningsvis också hunnit sälja sitt hus under tiden.

När Stina först tittade runt på olika ställen hade hon huset som hon skulle sälja i åtanke och hon funderade:

Det är klart, jag tittade inte på någon lägenhet som låg väldigt långt ifrån vad jag kunde ge. Ungefär att det skulle kosta det jag sålde huset för, kan man nog säga. Så det var ju inte så, men det var ju inte så heller att hade det varit en för tre miljoner så hade jag nog tittat, men över tre hade jag nog inte. Det kan man lugnt säga att det var någon form av smärtgräns.

Stina berättade sedan att det hade varit bankmannen som helt och hållet hade hjälpt henne att räkna ut vilken prisklass hon kunde köpa för. Banken där det var aktuellt att låna pengar, eller ”bankmannen”, hade i flera fall haft stor betydelse för att avgöra vilken prisklass som gällde. Stina trodde egentligen inte att hon hade råd med ny bostadsrätt i Dockan, men då räknade bankmannen och gav klartecken för lånelöfte. Om bostadsrätten i Dockan som hon köpte sa hon:

Sen är det då att det är svårt. Där var ju bara råstommen och sedan diskuterade vi då lite det där med priset och jag tyckte att det var alldeles, alldeles för dyrt för mig egentligen. Då så berättar hon att de hade sänkt alla. Det var under den perioden då de hade svårt att bli av med lägenheter. De hade sänkt alla lägenheter med minst 500 000kr så det priset jag trodde från början låg på 3 200 000. När hon då sa att de hade sänkt med 500 000 så tänkte jag att det kunde jag nog räkna lite på det.

Då räknade bankkillen till mig och sa att detta skulle nog gå utan något större bekymmer och då bestämde jag mig att då tar jag det.

Martin och Linda var köpare som korrigerade sin prisklass. De hade en prisklass från början där de letade, men hade sedan insett att de hade råd till mer, eftersom de hade vinster med sig. Martin hade tjänat bra på den bostadsrätt han sålde i Lund. Innan de vant sig vid tanken tittade de från början på bostadsrätter i en ”lägre” prisklass. Paret gjorde klart att de egentligen inte ville prata så högt om vad deras bostadsrätt hade kostat för de tyckte inte att deras kompisar skulle få veta. De berättade:

Martin: Jag visste att min lägenhet var värd mycket. Den hade stigit det visste jag, men inte exakt hur mycket.

Linda: Du hade en miljon där och så hade jag lite sparpengar också. Så vi hade en bra bas och räknade att det var så där tre miljoner när vi tittade. När vi först började titta så var vi nog lite fega för då tittade vi kring 2–2,5 miljon. Sen blir man lite fartblind med tiden så sen gick vi över och tittade i spannet 2,5–3 miljoner mer och närmre 3 miljoner. Så i och med att det här var vår drömlägenhet så kunde vi tänka oss att lägga lite extra också.

Martin och Linda beskrev här tydligt att eftersom det var drömlägenheten kunde de tänka sig att lägga lite extra. De sa att det hade skenat iväg när de bjöd, gått fort i svängarna och de hade dragits med. Pengapåsen hade blivit lite större när drömlägenheten hade dykt upp och det hade varit fler som ville ha den, men samtidigt var det inom ramarna så de hade en boendekostnad nu som de tyckte var rimlig. De berättade:

... så höjde hon till utgångspriset och då lade vi 3 175 000 och tänkte att hon kommer väl inte att ge sig, men det gjorde hon.

Det var flera av köparna som sa att de hade tyckt att det ”skenade” iväg, men bara en av dem som efteråt tyckte att det blev för dyrt. Det var Lisa som pratade mycket om att hon kände att det hade blivit ett för högt slutpris.

6.2 FÖRENINGENS EKONOMI

Privatekonomin påverkas således av hur mycket lån som behövs och då också den räntekostnad som blir följden. Sedan påverkas den privata ekonomin också av föreningens ekonomi genom den månadsavgift som fastställs. Det handlar om den månadsavgift som gällde vid köptillfället, men också om hur avgiften utvecklas (uppåt eller nedåt) beroende på hur föreningens ekonomi ser ut.

När det kommer till föreningens ekonomi rör det sig om större summor i jämförelse med den privata ekonomin (som enskilda människor är mer vana vid). Det var flera köpare som sa att det är stor skillnad att få grepp om ekonomin i en förening jämfört med den privata ekonomin. Stina var en av dem. Även om hon var ensamstående när hon bodde i villa tyckte hon att hon hade mer kontroll för det var, som hon sa, helt andra summor.

6.2.1 RISKER

Bostadsrättsinnehavarna blir andelsägare i en förening och uttryckte att det är för- och nackdelar att bli en del av en ekonomisk gemenskap. Flera av köparna menade att de såg det som en mindre risk att köpa bostadsrätt än att köpa hus eftersom oplanerade kostnader då delas med fler. Martin och Linda gav exempel på hur bra det är att föreningen ansvarar för det yttre underhållet.

Martin: Hus i Bunkeflo tittade vi på. Man blir förvånad när man trycker in i väggen. Sedan känns det ju lite tryggare att köpa bostadsrätt än att köpa villa tycker man ändå. Allt det yttre svarar ju föreningen för. Skulle taket blåsa av så ligger det ju på föreningen att ta hand om det och mycket sådana grejor.

Linda: Ja. Fönster likaså, om yttersta rutan ryker så är det föreningens ansvar och sådana grejor som vatten och avlopp.

När det kom på tal hur känslig en förening är för yttre händelser som t ex räntehöjningar reflekterade Håkan och Hanna om de ekonomiska förutsättningarna för medlemmarna i deras förening. De sa att i den typen av bostadsrättsförening, där de hade köpt, har köparna mycket hög kontantinsats. Därför blir föreningen inte så känslig för yttre händelser som t ex räntehöjningar utan det drabbar privatpersonerna istället. Håkan sa:

Vi, liksom många andra, har ju sålt av annat och är inte så beroende, har god ekonomi, och det gäller troligen majoriteten av de som bor här.

Att det kan vara ett ekonomiskt risktagande att köpa bostadsrätt och att bli påverkad av hur föreningen sköts var det några köpare som poängterade. Johanna pratade mycket om hur skrämmande det var eftersom det var mycket pengar. Mest om rädslan hon hade för att det skulle kunna gå snett på bostadsmarknaden.

Leif sa att han visserligen inte hade någon utbildning i ekonomi, men att han som köpare hade tänkt mycket på risker. I likhet med Johanna pratade han mycket om det allvar han kände inför de stora summor som det innebar att köpa bostadsrätt och om den underliggande rädsla han hade inför att det skulle bli sämre tider. Både han och Johanna sa att det är ett tåg att gå på och man inte är ensam. Johanna trodde och hoppades att det inte skulle sjunka så mycket. En tröst var att då skulle hela bostadsmarknaden krascha i så fall.

Leif arbetade mycket på att sätta sig in i årsredovisningar. Han köpte ju tillsammans med Kerstin, men det var han som hade hand om det ekonomiska. Han hade sålt en bostadsrätt under en tidigare finanskris och det hade fått honom att tänka på ett helt annat sätt. Just risken och att det var viktigt att kontrollera ekonomin noga var tongivande i intervjun. Leif hade velat försäkra sig om att det skulle bli ett bra köp även ur ekonomisk synpunkt denna gången. Han berättade:

Men jag kan ju säga att det är ett ekonomiskt risktagande. Jag kan känna på ett sätt att när det handlar om så stora summor, och det gör ju ändå, att man har lite respekt för det där.

Jag har ju varit med och haft bostadsrätt tidigare. Den första bostadsrätten som jag köpte, för många år sedan, där sjönk priserna dramatiskt. Då gjorde jag en stor förlust. Då hade jag en bostadsrätt jag köpte för 100 000 och så fick jag sälja den för 20 000. Så det var ju ett jättestort fall. Det var då som Bengt Dennis höjde räntan till 500 % och arbetslösheten ökade och man kom med åtstramningspaket efter åtstramningspaket, så att jag menar

att jag har varit med om detta en gång. Det gör ju att en så stor affär inger respekt på något sätt. Lite osäker känner man sig ändå.

Men det är klart, ska man slå ut det på två personer så blir det bara hälften var och jag menar den bostadsrätten som jag har haft motsvarar ju i inköp ganska exakt min halva i den lägenheten som vi har köpt tillsammans kan jag säga. Jag sålde min för 1 275 000 kr så jag har gjort en liten vinst. Jag har inte haft den så många år. Det är rent känslomässigt mycket pengar och skulle räntorna öka mycket så blir det ju kännbart. En procent kanske inte spelar så stor roll, 2 % lite mer, men det var ju inte så många år sen vi hade en ränta som låg på 6,5 %. Det ser ju inte ut så i närtid men det är svårt att sia om framtiden, det är det ju.

Leif sa ändå att han hoppades att nästa gång skulle det bli en liten vinst som de kunde ta med sig när de skulle köpa mindre om ett antal år då barnen flyttade ut.

Nils berättade om en erfarenhet han hade fått vid en tidigare budgivning vilket hade gjort att han sedan blev försiktigare. Först hade han bjudit på en bostadsrätt och sedan en annan och då hade det varit mycket nära att köp blev av i en förening där det var hög skuldsättning. I efterhand var han glad att det inte blev något kontrakt.

Nils: Första budet var på ... gatan i en lägenhet där, men det var innan jag hade fått mitt lånelöfte så det var lite svårt att vara med och svänga för mycket då. Men det var en fin lägenhet. Belåningen på bostadsrättsföreningen var ganska låg också. Men den missade vi för jag hade nått precis till taket jag hade med en annan bank.

Nils: Sedan fick jag ett lånelöfte som var betydligt högre. Då lade vi bud på en annan lägenhet som låg vid ... gatan däruppe vid ... ungefär och då kom vi så långt att vi skulle skriva kontrakt, men så slog det mig att jag behöver nog läsa årsredovisningen en gång till. När jag gjorde det då såg jag att föreningen hade väldigt hög skuldsättning. Den låg på 34 miljoner och det att jämföra med kanske mellan 4 och 8 tror jag att det ligger på där i området i övrigt. Då kände jag att då belastar man ju sig själv med nästan 800 000 till på den här köpeskillingen som låg på 1,4 miljoner och det var svårmotiverat så då valde jag att backa trots att jag hade fått ett bra pris från början.

Jag: Hur långt hade ni kommit då?

Nils: Jag skulle skriva på avtalet i stort sett. När jag kom där till ... gatan då tyckte jag att lägenheten var jättefin. Det var den andra lägenheten jag

var riktigt intresserad av och det kändes alldeles rätt. Nyrenoverad i stort sett. Hon som bodde där innan hade bott i Köpenhamn i stort sett sedan hon flyttade in. Hon hade precis skaffat en kille så hon hade den utyrd till någon som inte heller var där. Vi fick ett bra pris för den och det såg bra ut, men sen uppdagades det här med skulden. Då berättade jag det för mäklaren att det här inte är alls något som du har berättat för mig trots att jag har frågat lite. Då började han prata om att nej men det finns ju en massa lokaler i huset och att det är hyresgäster där som betalar jättemycket. Sedan sa han dessutom att om konjunkturen blir värre... Nej. Han sa att om räntorna höjs kommer ju hyrorna från lokalhyresgästerna också att höjas. Jag vet inte, jag har inte undersökt det jättemycket närmre, men det känns ju lite orimligt att man bara skulle höja lokalhyresgästernas hyror. Jag tror inte att man får göra det. Sedan motläste jag det mot årsredovisningen och där stod det ungefär i stil med att ”vi hoppas att våra hyresgäster ska börja betala hyran nu”. Det kändes inte tryggt så jag backade ur det. Det var i stort sett dagen innan jag skulle skriva på och det känns helt rätt att jag gjorde det. Jag tror att man hade köpt in sig och sedan så hade man inte kunnat försvinna därifrån.

Nils speglade en negativ bild av fastighetsmäklaren. Han var besviken för att fastighetsmäklaren inte hade berättat om föreningens höga skuldsättning och tyckte att fastighetsmäklaren gav ett oseriöst intryck när han pratade om hyresgästernas hyror.

6.2.2 FASTIGHETSMÄKLAREN

Numera förmedlas de flesta bostadsköp av en *fastighetsmäklare*. Fastighetsmäklaren har en oberoende förmedlande roll. När det gäller information om föreningens ekonomi kan fastighetsmäklaren ha olika betydelse.

Det blir mycket tydligt att bostadsrättsköparna har olika erfarenhet av fastighetsmäklare. Några köpare talade inte enbart utifrån en fastighetsmäklare vid ett visst köp utan om fastighetsmäklare i allmänhet. Ju längre fram i köpprocessen det går desto tätare är kontakten med fastighetsmäklaren. Det handlar då om budgivning och eventuellt kontrakt.

De köpare som sa att de hade stort förtroende för fastighetsmäklaren gjorde tydligt att kontakten låg på ett ”personligt” plan och var kopplat till hur de upplevde den enskilde mäklaren. Fastighetsmäklaren benämndes ofta med förnamn. Att en mäklare är omtyckt innebär sedan att företaget där fastighetsmäklaren arbetar också benämns positivt. Siv och Per var köpare som talade mycket om

fastighetsmäklaren och det förtroende de hade rakt igenom hela affären. De sa att det inte behövde vara samma fastighetsmäklare utan att det var företaget som har störst betydelse. När de berättade var det ingen tvekan om att personkemin med fastighetsmäklaren hade stämt bra. Fastighetsmäklaren, som var en kvinna, hade all kontakt med fastighetsbolaget (det var ju en nyproducerad bostadsrätt) och sålde även parets villa. Paret sa att de hade känt trygghet i att hon såg till så att de fick stå kvar och var bokade på den nyproducerade bostadsrätten trots att det tog lite längre tid att sälja huset. Sedan hade de haft stort förtroende för banktjänstemannen också. Banken och fastighetsmäklarföretaget hade nära samarbete. De berättade:

Vi har inte fördjupat oss i siffror och så. Där förlitade vi oss mycket på (förnamn på fastighetsmäklaren) mäklare när hon sa att det var en god ekonomi i bostadsrättsföreningen och att bostadsrättsföreningen inte belastas av de lägenheter som inte är sålda. Det gör dom ju inte eftersom de ägs av de som är kvar.

På de flesta lägenheterna tidigare som vi tittade på har vi inte fördjupat oss så mycket i ekonomin. Nej det har vi inte. Däremot så har vi en kontakt på ...(anm. en bank) som har varit med på hela vår resa och varit med på alla lägenheter vi funderat på. Vi har ju varit väldigt intresserade vid vissa tillfällen, men så har man kollat med banken och så och då har dom kanske varit lite svävande. Vår bank jobbar ju väldigt tätt tillsammans med ... (anm. fastighetsmäklarföretaget) så att dom känner väl till varandra. Vi har förlitat oss på att dom (anm. banken) kunde läsa ut saker som vi hade svårare att se. Så blev det ett köpekontrakt och så med den här klausulen (anm. skulle sälja huset innan).

Vi tycker att det har varit mycket bekvämt och har känts bra att vi har samma mäklare som har sålt vårt hus. Det har känts väldigt bra för de har bollat en hel del med saker sinsemellan. Dom har ju hjälpt oss också kan man säga. Annars hade vi fått lägga ner mycket mer jobb och engagemang. Och så med praktiska saker kan man säga. De har samordnat mycket. Det kan jag rekommendera folk som köper och säljer. Att man har samma. Det behöver inte vara samma person, men samma mäklare.

Det har väldigt stor betydelse med mäklare. Vi var och tittade på en lägenhet i de övre husen och där fick vi inte förtroende för den mäklaren för kemin stämde inte riktigt. Vi hade betänkligheter på lägenheten, men vi var ju ändå intresserade. Jag vet att jag tänkte: Ja, ok att jag köper lägenheten, men jag vill inte att hon säljer mitt hus. Det kändes inte bra, det gjorde det inte.

Siv och Per hade haft stort förtroende för banktjänstemannen, liksom bostadsrättsköparen Stina. Synen rakt igenom bland köparna var emellertid inte att de litade på bankens uträkningar. Ove menade att bankmannen är affärsman och tjänar pengar på att låna ut och det är något som Ove ansåg var viktigt att tänka på. Ove:

Man går till banken och frågar, de kollar vad man tjänar och vilka kostnader man har i hushållet, bilkostnader osv. Det ser ju proffsigt ut, men de borde väga in och diskutera mer vad som gäller om olika scenarier skulle hända. Ge mer ekonomisk rådgivning och ange vilka olika dörrar som finns.

Ove sa att han själv var insatt, men att han tänkte på yngre människor där banken borde tänka mer på rådgivning och inte alltid säga ja. Han saknade en kundorientering och menade att där människor finner trygghet dit går de och de söker trygghet i byggare, mäklare, banker och förvaltare.

6.2.3 MER INSATT ÄN FASTIGHETSMÄKLAREN

När det gällde att ta hjälp av fastighetsmäklaren var det flera köpare som var negativa till fastighetsmäklare i allmänhet. Ove var skeptisk både till banktjänstemän och fastighetsmäklare. Han uppmanade till att tänka efter och vara uppmärksam. Han sa:

Mäklarna påminner om när man köper bil. Det är som när man köper en bil, de går efter en katalog. Mäklare är som bilförsäljare, lite samma. Mer eller mindre seriösa.

Något som också framkom tydligt, från flera köpare, var att de hade känt att fastighetsmäklaren inte var insatt i ekonomi. Vissa köpare ville själva sätta sig in i ekonomin. Jörgen hade arbetat med ekonomi och Camilla arbetade fortfarande med ekonomi vid intervjutillfället så de var ett av de paren som inte hade känt sig oroad och osäkra inför att titta i årsredovisningen. De sa:

Jörgen: Så väldigt komplicerad är inte en bostadsrättsförenings ekonomi heller. Det krävs ingen Einstein för att för att läsa ut ur en balansräkning heller tycker jag.

Camilla: Jag håller med. Det är mer om där är något dolt på något sätt vilket i efterhand har visat sig att det inte är. Det är en välskött förening.

Fastighetsmäklaren hade lagt ut årsredovisningen på nätet och paret ansåg sig lika kompetenta som fastighetsmäklaren så de hade inte frågat något utan bara mer allmänt om det fanns något att tillägga. Jörgen menade att för fastighetsmäklaren är det ett projekt av många. Då ger de sig inte tid att sätta sig in i ekonomin eller att berätta. Jörgens gamla gymnasiekompis bodde i samma förening så det var helt naturligt att de hade litat mycket på vad han hade sagt istället, utöver det som de själva fick fram. Jörgen:

En kompis har ju ingen anledning att ljuga och så får man gå på den känsla man får.

Johanna sa att hon och Lennart hade känt att de nästan kunde bättre än fastighetsmäklaren. De hade visserligen frågat fastighetsmäklaren en del, men upptäckt att de hade bättre kunskaper själva. Johanna var en av de köpare som menade att fastighetsmäklarens säljande roll kunde bli ett problem för trovärdigheten och att de då hellre hade litat på det sociala nätverket. Johanna:

Det kändes faktiskt som om han inte hade någon koll. Man kände att när han pratade så var det enbart för att han ville sälja in. Han var ingen dålig mäklare, men han tar ju det som han tycker är bra för att han vill sälja in. Jag kunde göra det själv så jag tog inte så mycket hjälp av mäklaren. Vi fick hjälp av min sambos pappa och en som redan bodde i föreningen som vi kände. Han hade kunskaper om föreningen och visste vilka som satt i styrelsen. Vi fick reda på att det var en mycket drivande ordförande i föreningen.

Det var fler par som inte hade tagit hjälp av fastighetsmäklaren. Lars och Maria berättade:

Jag: Pratade ni med mäklaren om ekonomin?

Lars: Nej, inte jag.

Maria: Nej, inte mer än att de hade sänkt avgifterna och varför och hur ekonomin såg ut i allmänhet.

Jag: Vad sade han då?

Lars: Mäklare är ju intresserade av att sälja. Han sa att det såg bra ut.

Maria: Lägenheten hade legat ute i 50 dagar innan vi ens tittade på den. Det var ju några stycken när vi var på visningen och några när vi var på andra visningen, men aldrig några som lade ett bud.

Johanna (Lennart var inte med på intervjun) samt Lars och Maria betonade således att de hade tänkt att det hade betydelse för förtroendet att fastighetsmäklaren hade fokus på att sälja.

6.2.4 INFORMERA SIG

Att i ordets bemärkelse *analysera* föreningens årsredovisning var det ingen av bostadsrättsköparna som direkt talade om utan det kom upp först när det kom på tal i intervjun. Då var det ofta när de fick en fråga om det. Det framkom tydligt i studien att bostadsrättsköparna hade informerat sig på olika sätt, vid olika tillfällen och med olika noggrannhet. Månadsavgiften var något som kom upp i ett inledningskede annars var fokus på ekonomin i allra flesta fall i slutskedet innan budgivning eller innan kontrakt. Kristina:

Så jag hade ett maxpris likaså att jag tittade på månadsavgiften såklart så att den inte skulle vara för hög, helst låg. Så var det väl. Om du undrar om årsredovisningar och så, tittade vi inte alls på det i det skedet. Det var enbart pris, månadsavgift och läget och sådana saker. ...så när vi kom så långt då och innan vi skulle till att skriva då kollade jag faktiskt på årsredovisningen.

Några köpare sa att de tittade i årsredovisningen som en kontroll i stort sett precis innan de slutligen skrev kontrakt. Jag frågade Nils hur han gjorde:

Jag: Tittade du aldrig på ekonomin då när du tittade på bostadsrätter på nätet.

Nils: Det var väl först när jag skulle lägga bud så kollade jag årsredovisningen.

Jag: I samband med det?

Nils: Ja, precis.

6.2.5 GAMMAL ELLER NYARE

När det gäller ekonomin sa flera köpare att det hade stor betydelse om det var en ny förening (nyproduktion) eller en äldre. Här menas då nyproduktion och ny förening kontra ett hus som inte är nyproducerat där det finns en förening sedan tidigare (det kan ju också vara ett äldre hus med ombildning som det var för Arne och Helena). Är det nyproduktion visas ekonomin dessutom inte i en årsredovisning utan en ekonomisk plan. Det var några av bostadsrättsköparna som fick förlita sig på en ekonomisk plan inför köpet och det var några andra bostadsrätts-

köpare som väntade på de första årsredovisningarna. Så var det för paren Hanna och Håkan samt Ove och Elisabeth. Ove:

Nu kommer snart första årsredovisningen och det är först då det blir skarpt läge.

Stina hade också köpt nyproducerat. Hon hade inte känt sig otrygg med att det hade varit en ekonomisk plan när hon köpte och att det då inte fanns en årsredovisning. Hon tyckte att det var skillnad med nybyggt, enklare. Däremot hade hon blivit varnad av andra när det gällde äldre föreningar för då hade det sagt att hon borde undersöka att den inte hade, som hon uttryckte, ”svajig ” ekonomi. Vidare hade hon fått tips om att se till så att det fanns en underhållsplan så att inte alla rör t ex skulle bytas helt plötsligt och att det sedan inte fanns pengar. Då var det risk för att hyran skulle höjas. Stina hade således större tilltro till nya bostadsrätter eftersom de mer följer en standard.

Stens och Annettes bostadsrätt var inte helt nybyggd (men nästan) så där fanns en årsredovisning. Direkt när de flyttade från huset i Ängelholm hade de köpt en äldre bostadsrätt dvs innan den de köpte i Dockan. Sten poängterade, i likhet med Stina, att det var stor skillnad att köpa en ny bostadsrätt. I en ny bostadsrätt var det viktiga planering, underhållsplan och om det finns pengar avsatta. I en äldre bostadsrätt/förening gällde det mer att skapa sig en uppfattning om fastigheten och dess skick. Sten hade själv renoverat en del tidigare så det var till hjälp när han skulle undersöka fastighetens skick då när de först köpte en bostadsrätt i en äldre fastighet. I en ny fastighet med en ny förening tänkte han att då börjar man om från början. Sedan inflikade han att samtidigt var hans erfarenhet att äldre föreningar ofta har en god ekonomi. Hans bestämda uppfattning var också att det var onödigt att titta i årsredovisningen innan intresset för bostadsrätten var riktigt seriöst.

Camillas och Jörgens bostadsrätt fick sin första årsredovisning 2009 så det var också en relativt ny förening. Även de menade att i en sådan ny förening är det inte så stora problem som kan ha hunnit komma.

Jörgen: Inte så stora problem som kan ha hunnit komma upp ännu. Barnsjukdomar har kommit inom garantitiden och slitage har inte riktigt hunnit komma ännu.

Enligt Jörgen är det intressanta då hur det är finansierat och belånat och hur höga avgifterna är. De hade tyckt att det såg bra ut både i själva siffrorna och hur

föreningen hade beskrivit sin ekonomi, bland annat underhållsplanen. Jörgen gav ett exempel för att poängtera skillnaden mellan gammalt och nytt.

Tycker att man bör vara mer noggrann om det är ett hus som till exempel är 60 år som t ex där vår dotter köpte lägenhet i Stockholm för ett antal år sedan. Då tittade vi mycket noga på ekonomin. Anser att det behövs mer då när man ska titta på om stammarna är bytta osv. Kände oss mycket trygga i denna affär.

När det gällde äldre bostadsrätter menade en del bostadsrättsköpare att fastighetens yttre skick hade betydelse. Ett krav som flertalet av dem då nämnde var att stammarna antingen skulle vara bra eller att det skulle finnas pengar avsatta ifall åtgärder behövdes. Flera av köparna poängterade att stambyte dessutom var praktiskt och kunde stöka till det rejält i bostadsrätten.

Anna hade varit noga med att titta på fastighetens yttre skick när hon skulle köpa. Hon sa att det hus där hon köpte var ett rejält hus och att det kändes bra att huset inte var sönderrenoverat. Bara rejält rakt upp och ner, inget ”tjafs och plotter”, som hon uttryckte det. Gediget helt enkelt. Anna var också en av köparna som tog upp stambyte.

Jag skäms nästan nu i efterhand att säga att jag inte tittade på ekonomin i föreningen. Hur klok är du, tänker jag nu. Jag tittade på en sak. Det stod i prospektet att stammarna skulle bytas ut.

Anna berättade sedan att hon hade pratat om stambyte med en som hon känner och har förtroende för. Hon fick då veta att det inte var så komplicerat längre eftersom det gick att spränga. Anna kände sig trygg med det beskedet och tänkte att det då inte var något hinder för att köpa bostadsrätten.

Att det kändes bra med ett rejält och gediget hus poängterade också Martin och Linda. Det kändes tryggt. De pratade också om stambyte. Martin var med om stambyte i sin förra bostadsrätt och var noggrann att kontrollera den här gången.

Martin: Jag hade som krav att det skulle vara gjort stambyte eftersom jag hade varit med om det.

Linda: Du hade mer erfarenhet av bostadsrätt än jag så det var ju bra faktiskt.

Martin: Det roliga är att man hade kanske inte alls behövt göra ”relining” alls. Det är som min gamla lägenhet. Man valde att ta stammarna, stammarna hade nog hållit längre, men när man nu ändå gjorde det så gjorde man i hela huset. Vi hade ju aldrig några problem.

Linda: Det finns ju en del föreningar som gör relining och sedan upptäcker de att det räckte ju inte och då blir det stambyte.

Martin, som hade haft bostadsrätt innan och varit aktiv i styrelsen, menade att han hade fått sådan erfarenhet att han undersökte hur det låg till med tak och en del annat den här gången. I den bostadsrätt där han bodde tidigare hade fönstren varit dåliga. Då tyckte han att det var bra fönster i den bostadsrätt han och Linda köpte nu i Malmö så det var en stor fördel. Huset var välskött. De hade exempelvis tittat på fasaden och hade konstaterade att där inte var några sprickor.

Martin: Går man ner och tittar i tvättstugan så är det fint och garaget är alldeles nyrenoverat. Jag har aldrig sett någon så välskött källargång som ett exempel. Sedan har vi en fantastisk takterrass här uppe. Det är jättehäftigt där.

Linda: Vi vet väl också att hus byggda 38, före första världskriget, är bättre material. Mer påkostat liksom.

Martin: Allt är liksom solid byggt. När de skulle göra garaget och renovera här i källaren så visade det sig att det var stenhårt. Det är verkligen kvalitet.

Martin och Linda sa att de var väl medvetna om de problem som finns i nya hus och som de befarar exempelvis kan komma på husen i Västra hamnen. När de hade varit och tittat i Västra hamnen hade de funderat mycket på det där med enstegstätade fasader. De sa att med ”facit i hand” hade de nog inte vågat köpa där av den anledningen.

När det gäller nybyggt eller inte nybyggt skiljer det sig mellan köparna. Martin och Linda pratade om en rädsla för nybyggt. Argument från några av de som köpt nyare var tvärtom att de gjorde det för att veta mer vilka kostnader som skulle komma framöver.

Oavsett om det är en gammal eller ny förening ser årsredovisningen i en bostadsrättsförening, till sin form, ut som en årsredovisning i ett företag dvs. i den bemärkelsen att det är Balansräkning och Resultaträkning.

6.2.6 PÅMINNER OM FÖRETAG

Flera av köparna nämnde företag när det kommer till hur de gjorde när de skulle ta reda på hur det stod till med ekonomin i föreningen. Det handlade om att bostadsrättsköparna själva hade eller hade haft företag eller att de hade frågat någon annan med erfarenhet av ekonomi.

När Maria och Lars beskrev hur de hade läst i årsredovisningen framkom att de hade gjort bedömningen som om det var ett företag. Maria hade varit aktiv med att titta i årsredovisningen och det berodde på att hon hade en del kunskap genom sin utbildning. Lars gjorde klart att han varken har kunskap eller intresse för ekonomi och årsredovisningar. Han sa också att han hade köpt två bostadsrätter innan och att han inte hade tittat på årsredovisningen då eftersom han inte vetat något om det. Marknaden då hade varit bra så han hade inte förlorat något utan tvärtom. Han sa också att han säkert inte hade tittat på årsredovisningen den här gången heller om det inte hade varit så att Maria hade tittat.

Maria hade studerat tillgänglig årsredovisning från 2011. Hon sa att den hade sett väldigt bra ut. Föreningen hade ett ganska stort överskott vilket hade gjort att avgifterna hade sänkts med 11 %. Det var också relativt bra ränta på lånen och bra amorteringstakt plus att alla lokaler var uthyrda, vilket gav ett bra överskott totalt sett.

Lars: Det är mycket pengar in i föreningen med lokaler. Vi hade det när jag bodde i Göteborg också.

Maria: De hade ett överskott på 900 000 och det kändes tryggt. Tittade man bakåt i tiden så var det ganska stabilt plus att de hade sänkt avgifterna.

De intervjuade fick också frågan om de hade jämfört årsredovisningen för den förening där de köpte bostadsrätt med årsredovisningen i någon annan förening.

Maria: Nej, det kan jag nog inte säga att jag gjorde. Inte jämförde direkt, nej.

Lars: Man kanske jämför i huvudet.

Maria: Inte jag.

Maria sa rakt ut att hon var medveten om att det är svårt att låta bli att titta som om det är ett företag och Lars gjorde klart att han hade tittat på om det var vinst eller förlust som i ett företag.

Lars: Du var ju i ledningen i den gamla (anm. Marias gamla bostadsrätt). Du hade ju lite förkunskap.

Maria: Den har ju gått plus/minus noll så då kändes detta som en bra förening när jag jämförde där. Där är ju så många lägenheter. Man har svårt att inte ha ögon som om det inte är ett företag när man tittar.

Lars: Det känns som ett kvitto liksom. Man bläddrar till slutet och så står det en plus eller minuspost där och står det plus där så kan man tänka sig att det går bra och står det minus går det dåligt. Det är så jag tänker. Jag har aldrig förstått den. Jag kan vara ärlig där. Jag har aldrig förstått en årsredovisning i en bostadsrättsförening. Jag har ju bott i bostadsrättsförening hur länge som helst.

Maria: Dom har ju inte varit allt för dåliga.

Det var också köpare som sa att det är helt annorlunda med en förening årsredovisning. Kristina:

Ja, men det är ju så. Då kommer vi till det att jag är ju ingen ekonom så jag vet ju inte. Jag har i och för sig haft ett företag en gång i tiden. I och med det så vet jag ju vad tillgång och utgift är. Jag tittade på vad det blev över och så tittade jag på lånebild. Allmänt tittade jag på hur stabilt det kändes. Hur det verkade vara och hur man hade använt pengarna och vad man hade för tankar framåt. Sådana saker tittade jag väl på tror jag.

Kristina tog inte hjälp av någon annan.

Jag: Hade du någon till hjälp?

Kristina: Nej, det hade jag faktiskt inte. Inte mer än det att jag pratade med bostadsrättsordföranden och bildade mig en uppfattning om hans trovärdighet och att jag pratade med mäklaren och jag pratade med dåvarande ägaren om bostadsrätten. Där handlade det om att få en uppfattning om stabilitet och så.

Pontus och Cecilia hade varit på ett trettiotal visningar under en tremånadersperiod och Pontus berättade att de hade tagit hjälp av Cecilias pappa som driver företag. Pappan hade också tipsat om bostadssajten Borättupplysning (en av de jag tog upp i kapitel 1) där de själva sedan hade gått in och tittat i ett tidigt skede. Pontus berättade att han mindes att det i alla fall var en förening de direkt hade sållat bort eftersom det hade varit dålig ekonomi. Pontus menade att efter ett antal årsredovisningar har man lärt sig.

I de fall köpet avser nyproducerat finns ingen årsredovisning utan bara en ekonomisk plan och då kan det vara svårare både att läsa och att få hjälp att läsa.

6.2.7 EKONOMISK PLAN

Stina hade visat den ekonomiska planen för sin pappa, eftersom han hade haft företag, men han hade inte tyckt att han förstod så det var därför hon hade förlitat sig helt på bankmannen istället.

Ove sa däremot att han själv hade gjort en bedömning och undersökt den ekonomiska planen väl. Eftersom han hade varit bostadsrättsordförande hade han god kännedom och hade ansett sig kunna bedöma. Han hade bedömt att den ekonomiska planen var väl förankrad och att den skulle hålla. Ove menade också att det var bra att ha bott i bostadsrättsförening tidigare för då gick det att jämföra med den. Det var anledningen till att han inte hade känt behov av att jämföra med någon ekonomisk plan i något annat nyproducerat.

Hanna och Håkan, som hade köpt nybyggt i samma fastighet som Ove och Elisabeth, hade också granskat den ekonomiska planen väl tillsammans med Hannas pappa, som har varit ordförande i en bostadsrättsförening i många år. De hade också haft mycket kontakt med säljaren.

6.2.8 SKULD PER KVADRATMETER

Det framkom när köparna berättade, att de hade bedömt föreningens ekonomi på olika sätt. Samtidigt fanns det likheter. Ett mått som de allra flesta nämnde var skuld per kvadratmeter. Detta är ett relativt mått och går då att jämföra mellan olika bostadsrätter. Sedan kan det också sättas i förhållande till de privatlån bostadsrättsköparen tar och del av föreningens lån. Skulle räntorna gå upp blir det ju dubbelt d.v.s. detta påverkar både för de privata lånen och föreningens lån. Johanna pratade om föreningens lån och vikten av att se det som att det blir egna lån:

Hur lånen såg ut kollade vi också mycket på. Hur lånen låg och till vilka räntor. För det blir ju mina lån också ifall jag köper en bostadsrätt kan man ju säga. Jag tycker att det vi valt har en väldigt god ekonomi för en så ny förening och lånen är bra. Det är bra och fördelaktiga lån. Bra villkor.

Att skuld per kvadratmeter är något som går att jämföra tog även Ola upp.

Jag: Försökte du på något sätt ta reda på vad man skulle titta på i årsredovisningen?

Ola: Jag snackade lite med min mäklarkompis framförallt och sen, ja det var huvudsakligen vad jag gjorde. Jag har ju en gång pluggat lite ekonomi. Dom kunskaperna är väl i och för sig mer eller mindre bortglömda, men lite koll har man väl. Så det var väl framförallt skuldnivån.

Jag: Jämförde du skuldnivån på olika lägenheter?

Ola: Ja, lite koll hade man med kompisar. Inte så att man gjorde själv, att jag gick ut på nätet och kollade, men jag frågade kompisar och jag frågade framförallt mäklarna, de har ju erfarenhet av att sälja liksom så att jag kunde veta lite vad som var en rimlig nivå relativt sett, ungefär per lägenhet. För mig var det viktigt att undvika en alltför skuldsatt förening, framförallt och där hade jag inte köpt en lägenhet oavsett hur den var om föreningen var för högt skuldsatt. Sen i min förening nu har vi haft något möte om att man ändå ska försöka trycka ner lånen ytterligare. Vi har någon slags avbetalningsplan på 200 år eller något sådär.

Flera av köparna tog hjälp av släkt och föräldrar med företagsbakgrund eller som hade erfarenhet från bostadsrättsstyrelse. Ola hade ju tagit hjälp av en kompis som är mäklare och det var flera köpare som berättade att de hade tagit hjälp av det sociala nätverket.

6.2.9 SOCIALT NÄTVERK

Lisa berättade att hon inte var speciellt insatt överhuvudtaget. Hon hade inte bott i bostadsrätt innan och hennes föräldrar hade hus när hon växte upp, så frågan hade aldrig kommit på tal. Hon hade vetat hur mycket hon hade att röra sig med och hade utgått från det och hade jämfört avgifter. Sedan sa hon att hon hade varit mycket medveten om att det var viktigt att titta i årsredovisningen, så hon hade överlåtit till andra att hjälpa till också. Det var flera köpare som sa att de hade gjort så. För Lisas del hade det varit en arbetskamrat som hade tittat i årsredovisningen. Lisa:

Alltså det har ju betydelse hur föreningens ekonomi ser ut och det kändes som en helt ny värld för mig och jag hade faktiskt ingen aning hur man kollar det liksom men då vet jag, i alla fall på denna lägenhet, kanske på någon tidigare jag lagt bud på också där det var någon på jobbet som tyckte att dom hade lite koll som sa att ”jag kan kolla om du vill”.

Jörgen, som är ekonom, och inte tyckte att det var svårt med årsredovisningen, poängterade ändå hur bra och säkert det hade varit att kunna få hjälp av det sociala nätverket.

Linda och Martin hade både konsulterat hennes bror, som är ekonom, och en person som Martin lärt känna när han satt i styrelsen i den förra bostadsrättsföreningen. Martin och Linda:

Vi lämnade över till några som tittade på årsredovisningen. Det var en som satt i styrelsen i den gamla föreningen som var ekonomiskt ansvarig och hon i sin tur lämnade över till någon hon kände i den gamla föreningen som verkligen kan det här (anm. Martin satt ju i styrelsen i den gamla föreningen). Hon tittade på flera lägenheter och när det gällde den lägenhet vi nu köpte så tyckte hon att ekonomin var bra. Vi hade nog hört talas om också att den här hade en bra förening. Dessutom visste vi att mycket var gjort här också och det är viktigt att ha med i beräkningen. Det fick vi reda på när vi var på första visningen.

En annan källa till information hade varit medlemmar i bostadsrättsföreningens styrelse. De flesta bostadsrättsköparna berättade att de hade hört av sig till styrelsen på något sätt som en sista kontroll på att allt verkade stabilt och bra. En hel del av köparna hade gjort det på eget initiativ men flera angav också att det hade varit fastighetsmäklaren som hade rekommenderat det. Att prata med ordföranden eller någon annan som verkade trovärdig hade då känts som en god garanti.

6.2.10 OLIKA NOGGRANNHET

Leif var den köpare som allra tydligast angav hur noggrann han (de) hade varit. Leif hade fokuserat mycket kring årsredovisningen och den ekonomiska informationen. Han hade börjat redan i ett inledningsskede.

Leif: Det första jag gjorde då var att titta på årsredovisningar på nätet och när det gäller (föreningen där de köpte) årsredovisning läste jag då att man hade sänkt hyran ganska nyligen och att man såg att lånen amorterades av, men jag vet att det finns en del andra bostadsrättsföreningar i närheten där det inte är så. Det finns t ex de här stora gråa husen som tornar upp mot skyn en bit bort på Ön också och där har man inte amorterat lånen på länge och lånen är väldigt höga och det tycker jag är ganska skrämmande och det gör att attraktionskraften minskar. Så att jag tyckte

att deras årsredovisning såg bra ut, de har sänkt hyran, de verkar ha koll på kostnaderna och man amorterar lånet. Inte i någon hiskelig takt, men i en tillräcklig takt som jag som lekman ska bedöma att man ska känna sig någorlunda trygg. Sen så ringde jag då en som sitter i styrelsen. Läste årsredovisningen innan jag gick på visning för den ligger på nätet så det är så himla lätt att kolla bara. Innan jag gick på första visning så hade jag koll för det är jag som sköter det i samboskapet, det ekonomiska, så hade jag ju koll på hur ekonomin såg ut. Sen var ju själva grundhyran i den här lägenheten också låg, 3511 för att vara exakt, men då ingår inte värmen ska jag påpeka. När vi då räknade så tänkte vi på att det är en förening med bra ekonomi. Vi tänkte 3511 för 126 kvm i månaden är ytterst rimligt även om inte värmen ingår. Då gjorde vi en kalkyl på hur mycket vi skulle låna och vi tänkte oss olika scenarier i fråga om hur mycket räntan skulle stiga och vi såg att det inte skulle vara något ekonomiskt problem för oss att klara det.

Flera av köparna menade att de kanske borde ha varit mer uppmärksamma, noggranna, när det gällde att undersöka föreningens ekonomi. För de som sa att de borde ha gjort mer visade det sig samtidigt ibland att de hade gjort mer än de själva trodde från början. Det gällde exempelvis för Nils:

Det som lite slår mig är att det har jag nog ändå gjort liksom nu när jag pratar med dig. Det är att jag har varit mer strukturerad än vad jag har tänkt att jag har varit. Jag trodde inte att jag tänkte så mycket.

Bostadsrättsköparna uttryckte en allmän noggrannhet utifrån att de hade inhämtat information på olika sätt, samtidigt visade några av dem dåligt samvete för att de tänkte att de borde ha tittat mer i årsredovisningen. Något som också uttrycktes av flera av bostadsrättsköparna var att det fanns en uppfattning om hur människor i allmänhet gjorde, och att det skiljde sig från hur de som bostadsrättsköpare själva hade gjort. Bland köparna framkom en uppfattning att människor i allmänhet inte undersökte ekonomin så mycket: ett oförstånd när det gällde att bli en del av en förening, och då som privatperson påverkas av föreningens ekonomi. Johanna var en av bostadsrättsköparna som hade den synen:

Jag tror nu när jag pratar med mina kompisar och när jag pratar med andra som inte är lika intresserade av sådant här som jag är att det är många som inte tänker på det eller tänker för lite på det. Dom förstår inte riktigt vad det är dom köper. Det man köper är ju faktiskt en del i föreningen.

Det visade sig således tydligt att det var i skedet när det kom till budgivning och kontrakt som det hade var vanligast att bostadsrättsköparna hade plockat fram årsredovisningen.

6.3 BESLUTET I EFTERHAND

Jag bad bostadsrättsköparna berätta vad de tänkte i efterhand om hur affären hade blivit. Det faktum att det finns en önskan att ta bra beslut uttryckte Jörgen tydligt när han berättade att han och Camilla hade varit nära att köpa en bostadsrätt på Victoria Park. I efterhand tyckte han att det var tur att det inte hade blivit så. Han sa också att det beslut man tar försvarar man så troligen hade de tyckt att det också hade varit bra i efterhand, om det hade blivit så istället.

6.3.1 NÖJDHET

Martin och Linda var några av de köpare som verkligen uttryckte hur nöjda de var. De berättade att det hade känts helt osannolikt när de ”vann” budgivningen. Martin och Linda:

Det var lite unikt att detta kom ut på marknaden överhuvudtaget tyckte vi så.

Det blir tydligt bland flera av bostadsrättsköparna att det finns en förväntan att vara smart och taktisk. Pontus berättade exempelvis att de hade varit på många visningar och varit med på budgivning några gånger. När de sedan hade kommit till bostadsrätten som de sedan köpte, hade de sagt till den dåvarande ägaren att om visningen ställdes in var de beredda att ge 1 850 000 kr (den låg ute för 1 700 000 kr). De hade varit på visning tidigare på en annan bostadsrätt som var lite mindre som låg ute för 1 700 000 kr, men som sedan hade gått för 1 880 000 kr. Då hade de tyckt att det var smart att lägga ett bud med villkor att visningen ställdes in. De hade tänkt att om det blev visning hade bostadsrätten säkert gått upp till mer än 1 850 000 efter budgivning. De hade sett att det var många på visning.

Att ställas inför en budgivning, såsom sker i samband med bostadsköp, var en ny upplevelse för många av köparna. Varje budgivning är dessutom unik och ser därmed också väldigt olika ut. Det är beroende av sådant som hur mycket som finns till försäljning, antal potentiella köpare osv. Några av bostadsrättsköparna upplevde att budgivningen hade skenat iväg en del, men bara en av dem uttryckte direkt missnöje. Det var Lisa som tyckte att det hade blivit för dyrt och berättade att hon tänkte mer och mer på det efterhand som tiden gick.

Flera av bostadsrättsköparna hade varit ensamma om att lägga bud (inga andra som lade något motbud), men de berättade ändå om vilka övervägande de hade gjort innan de lade budet. Några gjorde klart att de tyckte att de hade lagt smarta bud. Så berättade Johanna. Hon och Lennart hade varit väl förberedda inför budgivningen och de hade inte haft tidspress eftersom de hade varit ensamma om att ge bud, men de hade ändå velat att det skulle gå snabbt. Säljaren hade velat ha 2 000 000, men då hade de tänkt att om de bjöd 50 000 över så skulle säljaren kanske gå med på det och så skulle det kunna bli en snabb affär. Säljaren skulle flytta till Spanien, så de hade tänkte att han nog också ville ha en snabb affär. De hade hört att säljaren bara hade gett 1 950 000 och att det var väldigt billigt. Från början, när bostadsrätten lades ut till försäljning, hade bostadsföretaget ett pris på 2 300 000 eller 2 400 000 hade de fått reda på. Utifrån vad de hade hört tänkte de att de nog kunde få bostadsrätten för 2 050 000. Så hade det blivit och de hade skrivit kontrakt på den summan.

Det ser olika ut i olika budgivningar och det kan räcka med att det är en till som vill köpa för att det ska bli en budgivning och att pengapåsen kanske måste tänjas. Det berättade Martin och Linda.

Linda: Vi bjöd 3 000 000 och sedan bjöd hon över.

Martin: Hon (den andra budgivaren) lade sig rätt så snabbt. Gjorde hon inte det?

Linda: Nja hon lade väl något bud och så lade vi något till.

Martin: Ja, sen helt plötsligt lade hon 3 050 000. Så lade vi väl 3 075 000 och så höjde hon till utgångspriset och då lade vi 3 175 000 och tänkte att hon kommer väl inte att ge sig, men det gjorde hon. Utgångspriset var väl hennes tak då.

Linda: Ja, så blev vi glada.

Bostadsrättsköparna Lars och Maria berättade att de hade använt information de fått för att förhandla ner priset.

Jag: Vilka frågor ställde ni där i lägenheten?

Lars: Vi ställde en del frågor om hotellet som skulle komma utanför.

Maria: Vi kollade lite var de var i processen osv.

Lars: Det var en av mina förhandlingspunkter. Jag ville inte betala. Den låg ju ute för 3 miljoner ju och då sa jag att nej jag vill inte betala det. Det ska ju ligga ett hotell där så det drar ju ner priset eventuellt och då hade jag det som förhandlingsargument.

Lars och Maria hade på det sättet fått ner priset och tyckte då att de hade gjort en bra affär (ingen annan var med och lade bud).

Johanna och Lennart hade inte heller haft någon annan spekulant att buda mot. Johanna sa att de hade fått ”insider” information. Det hade känts tryggt och smart för det hade skapat en känsla av att affären blev bra. Johanna beskrev hur de hade fått reda på information, utöver det som fanns med i prospekt och årsredovisning, genom sitt nätverk. Johanna berättade:

Det här har vi fått reda på lite insider. Det var någon som hade köpt den först på nybygge, ett äldre par, sen hade dom tydligen inte råd att köpa den när det blev aktuellt. Då var dom tvungna att sälja den snabbt så mannen som vi köpte av hade i sin tur köpt den ”billigt”. Det innebar att mannen som vi köpte av också då kunde sälja ”billigt”. Med detta i åtanke tyckte vi ändå att vi fick den till ett bra pris fast sen vet man ju aldrig säkert.

Det var flera av köparna som hade köpt bostadsrätt utan budgivning, men ändå hade argument för att de hade gjort en bra affär. Kristina var ytterligare en köpare som hade varit ensam om att lägga bud.

Det blev ingen budgivning för ägarna ville bli av med lägenheten rätt så snart för dom i sin tur hade köpt en annan lägenhet och där tror jag att det hade sin betydelse att det var så snart innan jul för det var nog färre som kunde tänka sig att köpa lägenhet då.

Kristina berättade att hon kände sig jättenöjd och tyckte att det hon hade tagit reda på innan hon köpte hade visat sig stämma.

Helena och Arne utstrålade en säkerhet i sitt beslut att vara med vid ombildningen från hyresrätt till bostadsrätt. Helena och Arne:

Vi sa: kör. När det händer så måste man hänga på. Vi såg ju att det byggdes häromkring och vad det kostade. Det var så vi tänkte. Man kan ju inte få en så billig lägenhet för de pengarna. De får man ju inte någonstans. Man är ju dum om man inte kliver på tåget. Läget också. Man ser ju vatten från alla håll. Ingen kan bygga något framför oss. Vi har fått denna lägenhet värderad när vi skrev om våra lån i spannet 2 500 000–3 600 000 (anm. de gav 1 388 000).

Båda var mycket nöjda med beslutet. De hade varit med om en ombildning tidigare som hade gått mycket bra. Sedan poängterade de också att de inte hade köpt för att spekulera utan för att bo. Det hade bara blivit så.

När Ola fick frågan om han skulle göra annorlunda om han skulle köpa bostadsrätt fler gånger blev svaret att i stort sett kändes det inte så. Han upplevde att han hade haft flyt.

Ola: Det känns som att ingenting har dykt upp efter att jag har tillträtt som gör att jag känner att det är någon risk för ekonomin när det gäller framtiden.

Jag: Har du tänkt om du skulle köpa igen att du skulle göra på något annat sätt?

Ola: Det känns ju som att jag har täckt in det mesta liksom. Det är möjligt att man skulle kolla mer och kanske ta med sig någon kunnig person och kolla lite på stammarna och sådär om det finns anledning att misstänka att dom behöver bytas. För mig var det viktigt att undvika en alltför skuldsatt förening framförallt

Ola var nöjd med att han hade fått bekräftat att det var en bra förening han hade flyttat till. Det var ganska många lägenheter i hans förening som hade sålts under perioden när han hade köpt. Det var bland annat en grannfamilj som nyligen hade totalrenoverat sin bostadsrätt. Pappan i familjen var hantverkare och han hade berättat för Ola att han hade kontrollerat allt (bland annat stammar). Grannen hade kommit fram till att det var bra och då tyckte Ola att det kändes tryggt att höra av en yrkesman. Den informationen hade han fått efter tillträdet så det hade inte kunnat påverka köpet sa han, men efteråt hade det känts väldigt tryggt och som en extra försäkring.

Johanna var ju en av köparna som uttryckte stor oro, men i efterhand sa hon ändå att de var nöjda. Johanna berättade:

Ja, vi är nöjda. Jag var sjukt skeptisk från början och just det här med 2 000 000 och alltså du vet. Så mycket pengar och jag fick nästan kalla fötter när vi skulle skriva på och lite efteråt också. Nu känner vi ändå eller jag känner att nu har vi köpt det här och vi känner oss nöjda i lägenheten absolut. Föreningen är superbra och lägenheten jättefin och allt fungerar bra. Så det är jättebra. Sen är det ju fortfarande... Det enda man kan vara orolig för är ju bostadsmarknaden i sin helhet, men som sagt det spelar ingen roll var man köper då. Då tycker jag ändå att det känns ganska bra där vi har köpt.

6.3.2 BILLIGARE

Flera av de köpare som var nöjda sa också att det hade blivit ”billigare” i efterhand, än vad de hade räknat med från början. Stina var en av dem. Bostadsrätten hade blivit billigare än de jämförbara bostadsrätter som hade byggts på andra sidan. När lånen placerades hade räntan dessutom blivit mycket lägre än vad som hade beräknats under byggnationen. Det hade beräknats en ”hyra” som låg dryga tusenlappen över den faktiska hyran. Stina talade om hyra, men angav inte vad som ingick. Troligen var hyra det som hon skulle betala per månad inklusive allt.

Ett annat par som sa att det hade blivit billigare var Per och Siv. Priset på deras nyproducerade bostadsrätt hade sänkts från 2 495 000 till 2 155 000 genom ett, så kallat, erbjudande.

När det gällde nyproducerade bostadsrätter var det flera bostadsrättsköpare som sa att fastighetsbolagen hade gått ut med ett högre pris från början. Årsavgiften hade sedan sänkts, efter köpet, i flera av föreningarna. Flera av bostadsrättsköparna menade att det tydde på att det var välskötta föreningar, och det hade varit en form av kvitto *som kändes betryggande*.

Det var, som jag skrev tidigare, en berättelse som skiljde sig från de andra när det gäller nöjdhet. Det var Lisa som köpte på Møllevången. Lisa:

Jag tycker jättemycket om lägenheten och trivs verkligen i den, men egentligen har jag ända sedan jag köpte den dvs. sedan jag flyttade in känt obehag. Jag har haft lite ont i magen för att jag tycker att jag gav för mycket pengar för den. Det var en budgivning som rusade iväg och jag ville verkligen ha lägenheten så jag hängde på och det var ändå så att det föll inom det lånelöftet jag hade fått av banken. Jag hade förlorat två budgivningar tidigare så jag kände på något sätt att nu ska jag ha den här och så gick det snabbt. Jag köpte den ju när jag var ensam också. Jag hade i och för sig mina föräldrar som jag höll på att diskutera med, men nästan direkt när affären var klar kände jag lite sådär o gud vad mycket pengar det blev och så har jag känt det ända sedan dess. Men visst jag bor i en lägenhet som jag trivs i, men just med ekonomin har faktiskt inte känts helt bra att det blev så pass dyrt.

Eftersom Lisa var på väg att köpa större bostadsrätt funderade hon på om det skulle bli något över vid en försäljning.

6.3.3 INVESTERING OCH MÖJLIGHET ATT SÄLJA

Att köpa bostadsrätt kan vara en investering. När det gäller långsiktighet handlar det både allmänt om bostadsmarknadens utveckling, men också om hur föreningen förvaltas. Genererar bostadsrätten vinst vid en försäljning medför det att säljarna har möjlighet till högre insats på nästa boende (ett steg i bostadskarriären).

Bostadsrättsköparna pratade inte direkt om att investera, eller att köpa en dyrare bostadsrätt för att det rent investeringsmässigt kunde vara en bra affär. För de bostadsrättsköpare som pratade om investering fanns underliggande att det inte i första hand var en ekonomisk investering det handlade om. Skulle det bli en värdeökning var det i så fall en bonus som kom på köpet.

Nils menade att han inte såg sig själv på samma sätt som en ekonomisk enhet, utan att det blev mer att han köpte där han trivdes. Han betonade vidare att det hade varit väldigt viktigt för honom att få en känsla för lägenheten i första hand (något som jag beskrev under temat lägenheten i kapitel 5). Vidare sa han att det kanske kunde låta lite ”flummigt”, men om han skulle investera måste han verkligen gilla det han köpte. Han beskrev det som någon slags avvägning mellan trivsel och känsla och föreningens ekonomi. Nils pratade också om att han hade tänkt på möjligheten att sälja när han hade köpt sin bostadsrätt. Han fick då följdfrågan hur han tänkte på det med investering.

Jag: Du har tittat på det från början som att det är en investering?

Nils: Ja, egentligen. Jag tycker väl alltså att nödvändigtvis måste jag inte gå med en jättevinst, men jag vill inte sitta där och ha trehundrausen kronor i skuld när jag säljer det sen. Men det känns ju som att om man köper nu och säljer på några års sikt så borde det ju, med lite tur, ge ett överskott. Jag måste gilla det jag ser för att kunna investera. Det behöver inte vara en investering, men det är klart att jag inte vill känna att jag blir lurad som jag höll på att bli i en förening. Så det är väl någon slags avvägning där mellan. Men sen känns det också som att man skulle kunna tjäna en del med tanke på hur huspriserna har utvecklats i Malmö sista åren. Jag vet inte exakt hur mycket, men det är väl en tio femton procent på några år då känns det som att när ekonomin återhämtar sig, om den nu gör det, så kommer man kunna göra en vinst ändå.

Sedan återkom han till att prata om investering när han berättade hur han tittade på föreningens skulder och hur mycket han behövde lägga på renoveringar. Nils:

Men där tittade jag på årsredovisningen också såklart och det jag tittar mest på är hur skuldsättningen ser ut. Det var nitton lägenheter med en skuld på sex miljoner ungefär i föreningen och det är ganska genomsnittligt för området som jag förstått. Så såg jag det jag får lägga för lägenheten som känns klart överkomligt. Det mesta ligger väl några hundra tusen över. Jag kommer bara att behöva renovera lite. Tror jag eventuellt. Köket då kanske badrummet också, men jag ser det mer som en investering. Då kan man ju sälja den till ett högre pris sen.

En annan sak som hade betydelse för bostadsrättsköparna var möjligheten att sälja bostadsrätten. Detta gällde i högsta grad de yngre köparna som sa att de kom att sälja inom viss framtid för att anpassa boendet efter nya omständigheter. Det gällde ju exempelvis för Lisa som var gravid och för Martin och Linda. Eftersom Linda var gravid med deras andra barn funderade de på om det var dags att titta på något annat (vilket de i och för sig kände var konstigt eftersom de hade kommit åt sin drömlägenhet).

Flertalet av de köpare som var 55 plus menade att de inte hade tänkt så mycket på möjligheten att sälja eftersom de inte hade för avsikt att sälja på länge. Av berättelserna för köparna som var 55 plus framgick att de hade en "bostadskarriär" bakom sig. De pratade inte om någon medveten tidigare investering, men lät förstå att de hade kunnat sälja och ta med sig pengar in i ett nytt boende. De hade köpt hus eller bostadsrätt för många år sedan och sedan hade prisutvecklingen gjort att de har "åkt" med, som någon uttryckte det. Så var det exempelvis för paren Hanna och Håkan, Camilla och Jörgen samt Siv och Per. De såg boendet långsiktigt och lät förstå att om inget oväntat hände kom de att bo kvar. Lisbeth sa t o m att hon hade hittat hem och ville bo kvar tills de bar ut henne.

Anna berättade också att hon hade varit noga med att förhöra sig med fastighetsmäklaren om möjligheten att sälja. Hon hade köpt bostadsrätt i stan för att komma ifrån sitt företag på landet och visste inte riktigt hur mycket hon skulle komma att bo i lägenheten. Då var det bra att kunna sälja snabbt. Anna hade stor hjälp av fastighetsmäklaren, sa hon. Hon sa också att det hade känts tryggt att fastighetsmäklaren hade sagt att den typen av bostadsrätt gick bra att sälja. Det hade gjort att det känts mer riskfritt att köpa.

6.3.4 STYRELSEMEDLEM

Innan kontraktsskrivning hade de flesta köparna ringt till någon i föreningens styrelse. Det blev tydligt att flera av köparna hade blivit medvetna om styrelsearbete och hade engagerat sig i det efter att de hade köpt bostadsrätt. Några av de yngre köparna sa att det var av eget intresse eftersom de var måna om att bostadsrätten skulle gå att sälja lätt. Lisa berättade att hon hade blivit medveten i samband med köpet om hur viktig styrelsen var. Efter köpet hade hon suttit med i styrelsen en tid och fått inblick på det sättet. Att hon valde att sitta i styrelsen var inte så medvetet, sa hon, utan det hade bara blivit så. Det hade gett mycket inblick. Hon hade konstaterat att det var hög årsavgift i förhållande till andra bostadsrätter (hon hade pratat med andra som bodde i bostadsrätt och jämfört). Det spenderas pengar på sådant där föreningen skulle kunna skära ner på kostnader. Vaktmästare kostade exempelvis en hel del och hon menade att det ju inte är alla föreningar som ens har vaktmästare. Det gick dessutom mycket pengar till uppvärmning. Att det sedan fanns en underhållsplan och en bra planering för hur huset skulle förvaltas under en lång tid framöver, tyckte hon kändes betryggande. Det menade hon var något som visade att det var en ansvarsfull styrelse. Lisa berättade också att hon inte hade för avsikt att bo kvar så länge (hon var sambo och gravid, så de skulle bli tre inom kort). Då tyckte hon att det känns lite onödigt att det hade gjorts så mycket i föreningen de senaste åren. Det hade medfört höga kostnader och flera avgiftshöjningar. Hon menade att de som sitter i styrelsen och inte ska sälja så snart driver på att saker ska göras, medan den som snart ska sälja tänker på annat sätt. Det är skillnad på de bostadsrättsköpare som har ett långsiktigt perspektiv mot de som har ett kortsiktigt.

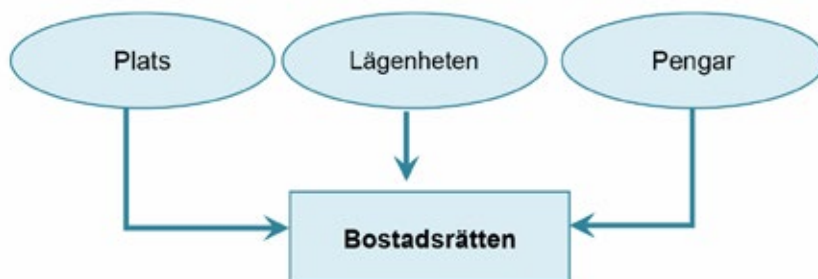
Flera av köparna, som var 55 plus, hade redan erfarenhet av styrelsearbete och hade i vissa fall, som de sa, "hamnat" i det igen. Så var det ju för Arne som varit engagerad i sin tidigare bostadsrättsförening i tjugo år och som sedan hade blivit ordförande igen efter ombildningen. Han verkade nöjd med det.

Stina hade ingen tidigare erfarenhet av styrelsearbete, men var en annan av de köpare som hade börjat engagera sig. Föreningen hade haft svårt att hitta styrelsemedlemmar så då hade hon tänkt att man kunde sitta med några år för det var bra att lära sig och få in blick i föreningen. Från början när föreningen hade bildats och allt hade varit nytt så hade det varit kö till styrelsen. Sedan hade många hoppat av. Med facit i hand sa hon att det var både spännande och givande och det fanns mycket att lära. En hel del av sådant hon lärt sig var sådant som hon inte alls tänkt på innan.

Stina uttryckte att det kändes nödvändigt att gå med i styrelsen ifall den hade svårt att rekrytera styrelsemedlemmar. Det var fler köpare som sa det. Är det ingen bra styrelse drabbar det dig själv som köpare, i alla fall på längre sikt.

6.4 SAMMANFATTANDE REFLEKTION: FRÅN BOSTADSANNONS TILL KONTRAKT

Varje bostadsrättsaffär är unik och genomförs på olika sätt. I två kapitel (kap 5 och 6) har nu köpare berättat om hur de gjorde när de köpte bostadsrätt. När berättelserna skulle sammanställas framträdde tre teman: plats, lägenheten och pengar. Inom dessa teman fanns likheter i hur bostadsrättsköparna gjorde, men det framkom också tydliga olikheter. Det empiriska materialet illustreras i en bild som också utgör figur 2 i den analysmodell som byggs upp i kapitel 7 för att besvara forskningsfrågorna.



Figur2: Det empiriska materialet uppdelat i tre teman.

Vid olika tidpunkter i livet, i takt med olika livsfaser, förändras boendet. Yngre bildar familj, barn flyttar ut, människor skiljer sig osv.

Inom temat plats beskrev bostadsrättsköparna valet av område redan i ett initialt skede. Det avsåg var de kunde tänka sig att bo eller inte ville bo. Bostadsrättsköparna valde olika områden av olika orsaker. Köparna argumenterade för hur de valt en plats och varför de valde bort en annan plats (en icke-plats). Platser som valdes och valdes bort låg ofta nära varandra geografiskt. Genom platsen beskrev köparna hur de fick möjlighet till en livsstil som passade. Platser valdes exempelvis för sin avskildhet eller för att det var centralt och nära till stationen. Andra platser valdes då bort för att det upplevdes för stökigt eller för långt borta från centrum. Några bostadsrättsköpare berättade att de hade vinst med sig från

tidigare bostadsaffärer och andra förväntade sig eller hoppades på att kunna göra bostadskarriär. Att ha med sig pengar från en tidigare bostadskarriär kan få betydelse för den plats som blir möjlig.

De områden där de som intervjuades hade köpt bostadsrätt låg nära havet på olika sätt. Att välja havet och att bo nära havet var viktigt för flera av köparna. Havet hade olika betydelse och människor förhöll sig olika till havet. Några hade vuxit upp vid havet, andra ville ha nära till bad och några njöt bara för att de hade utsikten.

Flera bostadsrättsköpare pratade om charm. Charm betecknade olika kvalitéer. Det kunde vara gammalt (funkis) eller nytt eller riktigt gammalt (sekelskifte) alternativt nybyggt osv. Några bostadsrättsköpare som valde nyproducerat angav att de valde det för att de då visste vad de fick och inte behövde tänka på renoveringar på ett tag. Andra bostadsrättsköpare valde inte nytt för att de var rädda för problem med nybyggnation. Några valde äldre fastigheter för att kunna veta att det var stabilt byggt.

Under temat lägenheten berättade bostadsrättsköparna om egenskaper de ville skulle finnas. De angav olika önskemål som handlade om sådant som planlösning, balkong eller öppen spis osv. Sedan blev det uppenbart att för att gå vidare krävdes något mer. Det handlade om en känsla. Den känsla som bostadsrättsköparna beskrev kunde infinna sig både i gammalt eller nytt, i "råstomme" och för sådant som var i planeringsstadiet.

Under temat *pengar* tog bostadsrättsköparna både upp den privata ekonomin och föreningens ekonomi. I min avhandling illustreras den privata ekonomin, i samband med bostadsköpet, utifrån en pengapåse. Med pengapåsen "i handen" och utifrån prisklass letade bostadsköparna i olika områden (platser).

När det kommer till föreningens ekonomi berättade bostadsrättsköparna, bland annat, om sina tankar utifrån risk. Några köpare poängterade att de tyckte att det var riskfyllt att köpa och att det gav upphov till stor noggrannhet. Andra köpare såg det som mindre komplicerat och kände sig trygga med sin egen kunskap eller med den hjälp de fått av olika nätverk. Köparna pratade i olika utsträckning om hur de såg på fastighetsmäklarens roll. Det visade sig att det hade betydelse om det var en gammal eller ny förening. Det fanns bostadsrättsköpare som utgick från att föreningens årsredovisning påminner om ett företag. För de bostadsrättsköpare som köpte nytt var det en ekonomisk plan som skulle bedömas. Det blev exempelvis tydligt att skuld per kvadratmeter var ett exempel på ett mått som många bostadsrättsköpare förhöll sig till. Bostadsrättsköparna berättade vidare om det sociala nätverkets betydelse, att de varit olika med noggrannheten i sin

bedömning, hur de förhöll sig i efterhand och om de var nöjda med affären. Flertalet, av köparna, var också nöjda och några argumenterade för att de hade köpt sin bostadsrätt billigt även om de var ensamma vid budgivningen. Bostadsrättsköparna berättade vidare om tankar när det gällde att se bostadsrätten som en investering och om möjligheten att sälja. Det var också bostadsrättsköpare som gått med i föreningens styrelse för att kunna påverka föreningens utveckling.

I nästa kapitel är det nu dags att gå vidare med detta empiriska material, och presentera den modell som byggs upp utifrån studien, för att analysera och förklara hur köparna gjorde när de köpte bostadsrätt.

7 ATT KALKYLERA KRING SITT HEM

Denna avhandling utgår från enskilda människor och deras vardagspraktik. Syftet är att beskriva och förstå köp av bostadsrätt med fokus på vilka underlag och vilka hjälpmedel bostadsrättsköparna använder och vilka faktorer som slutligen får betydelse. Bostadsrättsföreningens årsredovisning är en av de faktorer som beaktas. För att uppnå syftet har bostadsrättsköpare fått berätta och deras berättelser har tidigare beskrivits utifrån tre teman: plats, lägenheten och pengar. Denna studie visar att bostadsrättsköpare använder sig av en kalkylativ praktik där livsstil och känslor får betydelse för de beslut de tar.

I detta kapitel är det nu dags att summera och återkoppla till avhandlingens syfte och besvara forskningsfrågorna genom att presentera den analysmodell som byggts upp utifrån det köparna berättar. Första avsnittet handlar om olika sätt att studera en marknad. I andra avsnittet beskrivs kalkyleringens praktik med hjälp av den analysmodell för en sammanflätad kalkylering som vuxit fram. Tredje avsnittet beskriver mer grundligt de olika faktorer som fick betydelse för bostadsrättsköpet. Avsnitt fyra tar upp den ängslan köparna berättade om medan avsnitt fem handlar om köparnas tankar efteråt. Sista avsnittet knyter ihop kapitlet kopplat till denna avhandlings syfte.

7.1 ATT STUDERA BOSTADSMARKNADSPLOTS

Begreppet bostadsmarknad används frekvent i många olika sammanhang och bostadsmarknaden beskrivs ofta med hänvisning till utbud och efterfrågan (Smith et al., 2006). Som jag berättade i denna avhandlings inledningskapitel anges pris på bostadsrätter utifrån enhetliga mått som exempelvis kvadratmeterpris. Samtidigt är det stora skillnader både inom landet och inom städer likaväl som inom mindre orter. I denna avhandling visas hur bostadsrätten, hemmet, är en speciell vara genom att det finns en social koppling (Bourdieu, 2005) och bostadsrätten som hem har en mening som går långt utanför den fysiska strukturen (Silva & Wright, 2009). En traditionell syn på marknad, där människor förutsätts agera rationellt för att maximera nytta och där marknaden strävar mot jämvikt då utbud och efterfrågan möts (Samuelson & Nordhaus, 2010; Eklund, 2017), har inte kunnat förklara hur bostadsrättsköparna handlar. Att utgå från att köpare är begränsat rationella utifrån sociala, emotionella och kognitiva faktorer har

inte heller varit tillräckligt (Marsh & Gibb, 2011). I denna avhandling ses istället "bostadsmarknaden" som något dynamiskt där det finns ett oändligt antal sätt att kalkylera (Callon, 1998).

Genom att tala om bostadsmarknaden som *en* marknad riskerar vi komma ifrån, och inte upptäcka, de olikheter och den komplexitet som är förknippad med bostadsköp. I denna studie har därför begreppet *bostadsmarknadsplats* introducerats som något mer konkret och avgränsat och kopplat till en social mening till skillnad från ett mer diffust och generellt "marknads"-begrepp. Callon (1998) efterfrågade studier nära marknadsplatsen för att synliggöra *hur* det verkligen går till där transaktioner sker.

Bourdieu (1984, 2005) fältbegrepp är speciellt användbart för att beskriva vad som avses med bostadsmarknadsplats. Bostadsmarknadsplats i denna studie beskriver hur köparna rört sig utifrån sin sociala tillhörighet. Att bostaden inte enbart är en ekonomisk investering utan framförallt en social investering (Bourdieu, 2005) visar sig hos köparna på många sätt. Det finns både likheter och olikheter i köparnas berättelser. Gemensamt för köparna är att de kalkylerar och att det krävs att komma nära och låta dem berätta för att förstå hur en transaktion går till på en bostadsmarknadsplats.

Det finns ett oändligt antal sätt att kalkylera (Callon, 1998) och utifrån bostadsrättsköparnas berättelser framkom en form av kalkylativ praktik (Callon, 1998; Callon & Muniesa, 2005; Callon & Law, 2005). Köparna beskrev hur de hade tittat runt, resonerat och på olika sätt undersökt olika alternativ. De hade skapat underlag för ett beslut som de sedan också motiverade i efterhand. För några av köparna blev det tydligt först vid intervjun hur mycket de hade gjort.

Medan Cochoy (2008, 2009) skiljer på ekonomisk och annan (social) kalkylering argumenterar jag för en sammanflätning. Anledningen är att det utifrån bostadsrättsköparnas berättelser inte går att särskilja ekonomisk och social kalkylering. Allt underlag för kalkyleringen flätas in i och påverkar vartannat för köparna och det blir därför inte meningsfullt att skilja mellan dessa olika typer av kalkylering.

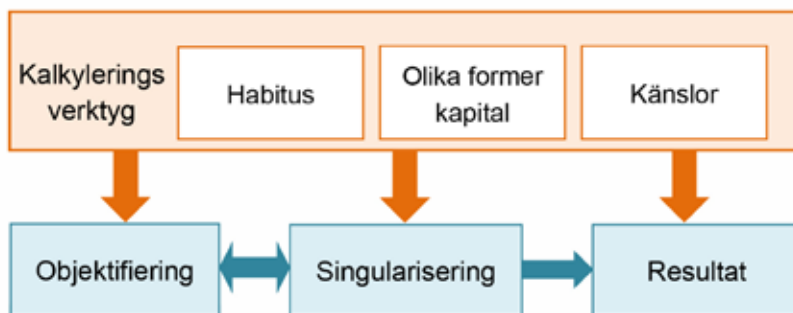
7.2 KALKYLERINGENS PRAKTIK VID KÖP AV BOSTADSRÄTT

Bostadsrätter är inte per automatik sammansatta så att de direkt går att jämföra. När bostadsrättsköparna utövar agency och kalkylerar bostadsrätt och pris sker det i en trestegsprocess. Till sin hjälp har de olika kalkyleringsverktyg: habitus, olika former av kapital och känslor. Positionen eller användningen av de olika

formerna av kapital dvs. de olika kalkyleringsverktyg köparna använder och på vilket sätt dessa används visar också var köparna befinner sig i ett socialt fält. Kalkyleringsverktygen är länkade till varandra och kalkylerna är både siffermässiga och icke-siffermässiga. Ett exempel på en icke-siffermässig kalkylering är när köparna anger att de har insider-information som både kan vara socialt och kulturellt kapital. Johanna var en av köparna som angav hur hon hade information om bostadsrätten som gav henne en fördel.

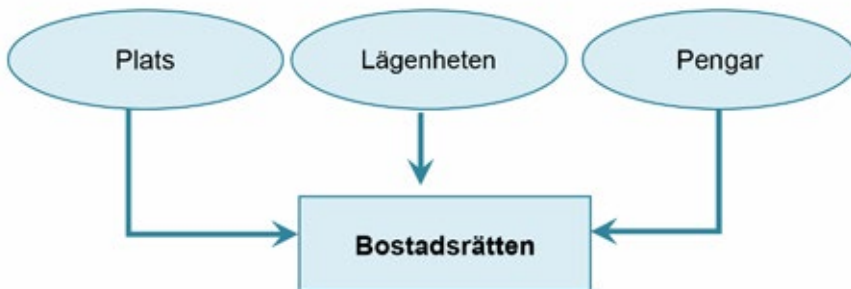
7.2.1 SAMMANFLÄTAD KALKYLERING

Det första steget i kalkyleringen är en objektifiering, utifrån de olika teman min avhandling introducerat: plats, lägenheten och pengar, där olika egenskaper frigörs eller skiljs ut och blir synliga. Egenskaper är sådant som exempelvis när fastigheten är byggd, om det är funkis, ljusinsläpp i lägenheten, kakelugn eller om det ligger centralt eller nära havet. Dessa egenskaper rörs runt och arrangeras på olika sätt. I andra steget sker en singularisering som leder till en speciell form av "vara". Egenskaper sätts då ihop på olika sätt av olika köpare till bostadsrätter och görs på det sättet jämförbara för den enskilde köparen. Först när bostadsrättens egenskaper satts samman går det för bostadsrättsköparen att jämföra de olika bostadsrätterna och kalkylera (Callon & Muniesa, 2005). Till slut och ofta genom budgivning kommer köparna fram till sista steget i kalkyleringen och utifrån jämförelserna sätter ett värde på bostadsrätten i form av det pris de slutligen betalar. Det är denna serie operationer för att objektifiera och singularisera som köparna berättar om liksom om deras jämförelser som leder till ett pris – kalkyleringens tredje steg enligt Callon & Muniesa (2005). Trestegsprocessen och kalkyleringsverktygen visas som den första figuren i denna avhandlings modell för en sammanflätad kalkylering.



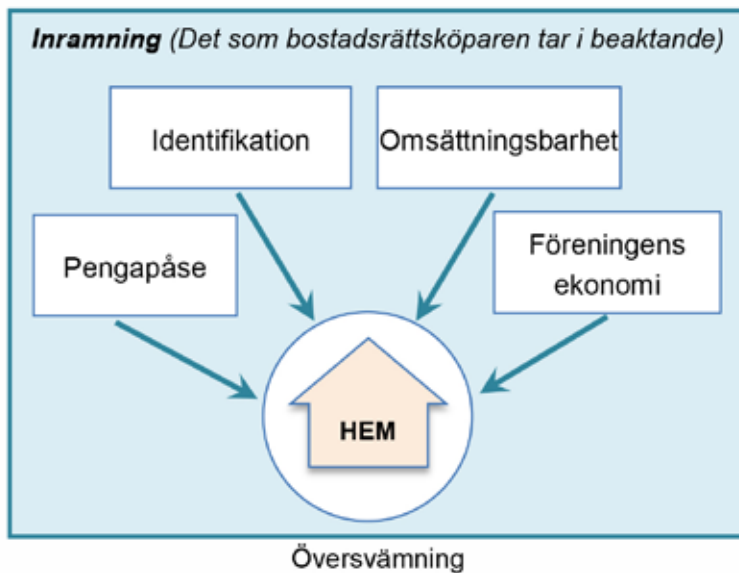
Figur 1: Det teoretiska ramverket.

Den andra figuren i modellen för en sammanflätad kalkylering sammanfattar köparnas berättelser. Dessa berättelser presenterades i kapitel 5 och 6 utifrån tre teman: plats, lägenheten och pengar.



Figur 2: Det empiriska materialet uppdelat i tre teman.

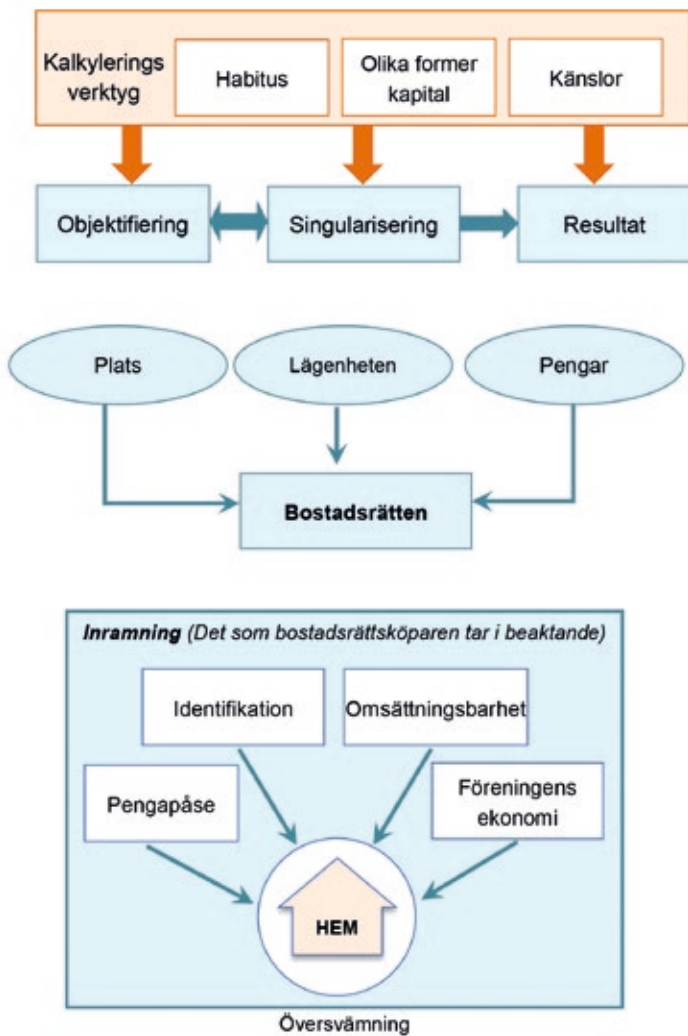
Köparnas kalkylering sker i en inramning där det som inte beaktas eller kan beaktas vid köpet faller utanför i form av det som benämns översvämning. Under objektifieringen och singulariseringen sker en sammanflätad kalkylering där det framkom ett antal faktorer som avgörande för beslutet: *hem, pengapåse, identifikation, föreningens ekonomi och omsättningsbarhet*. Det är ingen enskild faktor som ligger bakom köpet även om det ibland är någon faktor som köparen anger som det helt slutligt avgörande. Utifrån köparnas berättelser blev det emellertid tydligt att det faktum att bostaden ska vara ett hem, i meningen att det som köps är någonstans där det ska gå att trivas, är en övergripande och grundläggande faktor. De faktorer som köparna slutligen tog i beaktande när de kalkylerade visas i den tredje figuren i denna avhandlings modell för en sammanflätad kalkylering.



Figur 3: Faktorer som får betydelse vid köpet

Tillsammans utgör således de här tre figurerna den analysmodell för sammanflätad kalkylering som vuxit fram i min studie och modellen presenteras i sin helhet på nästa sida.

7.2.2 MODELL FÖR SAMMANFLÄTAD KALKYLERING



Figur 4: Sammanfogad analysmodell.

Figur 1 avser således sammanfattningsvis det ramverk som används för att förklara det empiriska materialet. Figur 2 visar det empiriska materialet uppdelat i teman och figur 3 de faktorer som slutligen får betydelse. Modellen som helhet (Figur 4) tydliggör hur köparna utifrån en objektivering och singularisering, vilka sker samtidigt, kommer fram till ett resultat dvs. bestämmer vilken bostadsrätt de köper och till vilket pris. För att komma fram till detta resultat använder de sig av de olika kalkyleringsverktygen: habitus, olika former kapital och känslor. De väljer utifrån plats, lägenheten och pengar och beskriver de faktorer som finns i en inramning och som får betydelse för resultatet: hem, pengapåse, identifikation, omsättningsbarhet och föreningens ekonomi.

7.3 FAKTORER SOM FÅR BETYDELSE

I detta avsnitt följer nu en beskrivning av de olika faktorer som visade sig ha betydelse för köparna i min studie. Första faktorn är hem som således har en särställning bland faktorerna. Faktorn hem flätas inte bara samman med de andra faktorerna utan finns också med när bostadsrättsköparna kalkylerar fram de andra faktorerna var och en för sig.

7.3.1 HEM SOM ÖVERGRIPANDE FAKTOR

I denna avhandling visar det sig hur hem är kopplat både till det som uppfattas som ekonomiskt och det som anses socialt. Den visar också att betydelsen av hem måste beaktas om vi ska förstå hur människor gör när de köper bostadsrätt. Bourdieu (2005) menade att det inte går att skilja familjen från bostaden eftersom det är ett hem och knutet till släktskapsband. Munro & Smith (2008) och Christie et al. (2008) visade hur känslor kopplades till köp av hem. I studien av Munro & Smith (2008) framkom att det inte var så många bostäder som passade som hem eftersom känslan inte infann sig så ofta. När bostaden kopplas till redovisning är det därför viktigt att ta hänsyn till betydelsen av att det ska bli ett hem. Samtidigt är det viktigt att koppla redovisning till hemmet (Jeacle, 2009) för att förstå komplexiteten.

Faktorn hem får alltså stor betydelse i denna avhandling och blir en övergripande faktor när köparna väljer bostadsrätt. Hem är en plats som kopplas till förankring, trygghet, säkerhet och att känna tillhörighet. Att bostaden ska fungera som hem bekräftas i det empiriska materialet både när det gäller plats, lägenheten och pengar. Flera av köparna sade rakt ut att det måste vara ett hem för att det ska bli en affär.

Däremot är det olika för köparna vad som är eller fungerar som hem. De bostadsrätter som upplevdes som ett hem uppfyllde olika egenskaper som var mer eller mindre uttalade. Köparna beskrev hem på tre olika sätt. Det första var att flera köpare pratade om *charm*, ett ord som återkom i berättelserna och betydde olika för köpare. De beskrev hur de kalkylerade med tanke på charm utifrån både nya och ljusa bostadsrätter, äldre bostadsrätter med högt till tak, närhet till havet eller till centrum med kultur.

Ett andra sätt att beskriva hem var när köparna poängterade vikten av att ”säkra” ett boende (Levy et al., 2008). Munro & Smith (2008) visade i sin studie hur människor på olika sätt säkrade ett bra boende för sig och familjen helt enkelt för att de måste hitta någonstans för familjen att bo. Denna vilja kunde påverka priset vid budgivning. För några av köparna i min studie framkom hur familjen tillsammans bestämde vilken bostadsrätt som kunde bli ett hem. Köparna Leif och Kerstin är exempel på vikten av att stärka familjebanden. Det var speciellt betydelsefullt för dem eftersom de hade barn på var sitt håll sedan tidigare. Martin och Linda hade små barn så de funderade över hur det skulle fungera efter att de hade fått sitt andra barn.

Det tredje som köparna direkt beskrev kopplat till hem var en *spontan känsla* som var avgörande för om de skulle delta i en budgivning. Den känslan blir i denna avhandling till ett kalkyleringsverktyg. På väg fram till att få denna känsla hade de använt sig av de andra kalkyleringsverktygen. Köparna fick söka olika länge för att hitta känslan av hem. Bostadsrätten behövde inte alltid vara färdigbyggd eller besökt utan flera köpare beskrev hur de ändå kunde få den rätta känslan. För några var det bara en ritning eller en byggarbetsplats vid den tidpunkt då de bestämde sig för att det kunde bli deras hem. Christie et al. (2008) har visat hur ekonomiska beräkningar ibland utmanövrades ut av känslor och att priset då blev högre.

Anna var en av köparna i denna studie som tydligt beskrev en spontan känsla. Liknande uttrycktes i studien av Christie et al. (2008):

“ we just fell in love with it...you know what it’s like when you walk through the front door and get this wonderful hall...and we just said ‘this is where we want to live’”(Christie et al., 2008, sidan 2307).

Det var också några köpare i min studie, exempelvis Nils, som berättade att de hade kommit in i en bostadsrätt där känslan *inte* infann sig. När känslan aldrig uppstod kunde inte heller bostadsrätten bli ett hem. Flera köpare sa också att om de inte kände sig hemma blev det inget köp.

Sammanfattningsvis visar köparna på olika sätt hur hemmet kopplas till förankring, trygghet, säkerhet och att känna tillhörighet. De beskriver det utifrån charm, att säkra boende för familjen och spontana känslor. Känslan av tillhörighet återkommer jag till i samband med faktorn identifikation.

7.3.2 PENGAPÅSE SOM RESTRIKTION OCH MÖJLIGHET

Nästa faktor som framkom hos köparna var det jag kallar *pengapåse*. I samband med att det empiriska materialet presenterades, beskrevs det som benämns pengapåse. Det är skillnad mellan det som inom nationalekonomin benämns budgetrestriktion (Samuelson & Nordhaus, 2010) och pengapåse. Budgetrestriktion avser varor i olika kombinationer en konsument kan köpa för sin inkomst med de priser som råder vid en viss tidpunkt. När det gäller pengapåsen är den däremot *tänjbar*.

Inledningsvis tog köparna i min studie reda på hur mycket de hade att röra sig med. Det var pengar de redan hade eller kunde få om de sålde sin nuvarande bostad samt lån de kunde få (lånelöfte från bank). Flera köpare pratade om någon form av hyra som då motsvarade en uträkning vad de totalt skulle betala (kunde inbegripa amorteringar också). Även om köparna hade gjort en budget över hur mycket de hade att tillgå inför budgivningen berättade flera att de hade tänjt på pengapåsen för att kunna följa budgivningen. Det kunde innebära att de valde att använda mer av de pengar de hade till boendet eller att de kunde få ytterligare lån.

Pengapåsen blir starkt kopplad till plats eftersom det var utifrån plats, och då en viss prisklass, köparna letade. Påsens storlek medför en möjlighet att leta på vissa platser beroende på prisklass, men också en gräns för den prisklass som är möjlig. Flera av köparna i denna studie hade fått en större pengapåse genom tidigare bostadskarriär eller hade en bostad att sälja samtidigt. Hög inkomst behöver således inte vara avgörande för pengapåsen. Däremot kan hög inkomst ge tillgång till ett annat socialt nätverk. Pengapåsen påverkas och kan tänjas och bli större utifrån alla formerna av kapital, kontakter och kulturella nätverk samt habitus. Boterman (2012) visade detta; människor i hans studie fick tillgång till bostäder med hjälp av annat än ekonomiskt kapital. I min studie blir det också klart att pengapåsen påverkas av kalkyleringsverktyget känslor. Flera köpare i min studie berättade att de fick en känsla och att det var avgörande för köpet och då kunde pengapåsen tänjas en del.

Köparna Martin och Linda beskrev tydligt hur bostadskarriären möjliggjorde tillgång till en ny plats och en annan typ av lägenhet. Flera av de lite äldre köparna i min studie berättade hur de hade kunnat köpa en bostadsrätt på en plats där de kunde ordna det bekvämt för sig inför ålderdomen. Samtliga köpare ute på Ön

var i åldern där de hade börjat tänka på hur det skulle vara framåt ålderdomen. För flertalet av dessa köpare hade tidigare bostadskarriär avgörande betydelse för att kunna förverkliga detta.

Sammanfattningsvis kan konstateras att pengar är en tillgång, men också en restriktion. Pengapåsen är tånjbar och påverkas av samtliga former av kapital. Av betydelse är inte enbart tillgång till ekonomiskt kapital utan också socialt och kulturellt. Exempel på detta är hur köpare gjort bostadskarriär med hjälp av olika former av kapital. Detta kan göra pengapåsen större. Känslor får också betydelse eftersom det påverkar storleken på pengapåsen och kan tänja den genom att lite mer går åt till boende eller att lånet blir lite större om känslan är rätt.

7.3.3 ATT SÖKA SIN IDENTITET

En tredje faktor av betydelse för köparnas beslut är *identifikation*. I min studie visar sig köparnas val av bostadsrätt och koppling till identitet både med avseende på plats, lägenheten och pengarna. Det var några köpare som klart uttalade en direkt koppling mellan plats och identitet. För Nils var Gamla Väster likt honom som person och Lars sa att han tillhörde "Dockanfolket". Köparna i min studie visade också en stark tillhörighet till en plats vilket också kan innebära en distinktion till andra platser då identiteten inte längre stämmer (Bourdieu, 1984).

Flera köpare argumenterade uttryckligen emot platser som de valt bort. Några angav platser som de valt bort, men som de funderat på som alternativ. Det fanns också en grad av samstämmighet mellan köparna kring vilka platser som valts bort. Flera köpare som föredrog Ön för att det uppfattades som lugnt och skönt hade valt bort Västra hamnen eftersom det ansågs stökigt. Andra köpare som hade bosatt sig i Dockan (intill Västra hamnen) hade valt bort Ön för att det låg för långt bort från centrum. De köpare som istället hade valt Ön tyckte att de bodde bra där i förhållande till centrum medan andra valde bort samma plats för att det låg alldeles för långt bort från centrum. Livsstilsboendet Victoria Park var det flera av de som köpte på Ön som hade valt bort. Ett argument var att de inte var beredda att betala extra för de tjänster som erbjöds där medan andra ville närmare havet. Förutom de platser som direkt nämndes för att de valts bort blev andra platser icke-platser genom att inte kommenteras, fastän de kunde vara alldeles i närheten geografiskt. Ove berättade exempelvis att han hade sökt genom *hela marknaden* men menade en begränsad del av Malmö som var hans marknad.

En del av köparnas identitet är de symboliska värden, mer eller mindre uttalade, som bostäder på olika sätt står för. De äldre delarna på gamla Väster (gamla staden) framhövdes som ett område med högt symboliskt värde. Förutom att det ligger alldeles centralt och i de äldre delarna av Malmö beskrevs detaljer i lägen-

heterna som parkettgolv, högt till tak och kakelugn. Det var inte bara äldre fastigheter som hade högt symboliskt värde. Flera av de bostadsrätter som låg nära vattnet beskrevs som symboliska markörer (Bourdieu, 2005). I det nya hus där Håkan och Hanna köpte hade havsutsikten stor betydelse och Håkan sa också att alla som köpt där hade det bra ekonomiskt ställt dvs. ekonomiskt kapital hade stor betydelse. Ett annat sätt detta märktes på var när köparna jag var hemma hos för intervju var noga med att visa upp utsikten och fönster i ”rätt” riktning. Christie et al. (2008) visar hur kärleken till en plats inte bara handlar om en relation mellan köparen och platsen utan även om att välja en viss image (och därmed en villighet att betala ett högre pris).

I Botermans (2012) studie visade sig smak ofta handla om ett inlärt beteende som var förkroppsligat genom habitus. Detta skulle kunna vara en förklaring till att köpare som fått tillgång till större pengapåse på en bostadskarriär inte automatiskt kan identifiera sig med nya platser. Människor som befinner sig i fält med mindre andel ekonomiskt kapital kan exempelvis känna och uttrycka att fält med mer ekonomiskt kapital inte är något för dem. Bourdieu (1984) talar exempelvis om smak utifrån arbetarklassens syn på nödvändighet och det är svårt för människor att ställa sig på en annan sida. Att exempelvis plötsligt få en miljon innebär inte automatiskt att leva som en miljonär utan det tar tid att vänja sig, identifiera sig. Martin och Linda uttryckte att de kände identifikation med sin ”dyra” bostadsrätt som de hade kunnat köpa efter en bostadskarriär. Däremot ville de inte att en del av deras kompisar skulle få veta vad den hade kostat.

Sammanfattningsvis kan konstateras att identifikation hade stor betydelse när köparna valde bostadsrätt. Platserna som passar identiteten ligger ofta geografiskt nära de som inte passar. Bostaden är social och identifikation är en faktor som förklarar varför det kan skilja mycket i pris mellan platser som ligger nära varandra. Det visar sig att köparnas habitus får stor betydelse liksom olika former av kapital. Identifikation handlar också mycket om känslor.

7.3.4 BOSTADSRÄTTSFÖRENINGENS EKONOMI

Den privata ekonomin har naturligtvis stor betydelse för köparen vid bostadsköp men förutom det påverkar också *föreningens ekonomi* köpet av bostadsrätt. Detta är den fjärde faktorn.

I kapitel 1 visade jag kortfattat olika former av information som fanns att tillgå för köparna när det gäller att ta reda på information om föreningens årsredovisning. Den bild som framträdde vid genomgången var att det inte fanns så mycket information men att köparnas behov av mer information var stor: det fanns en risk för att köparna kunde vara ovetande, råka ut för överraskningar och ”bli lurade”.

Bostadsrättsföreningens ekonomi var således en av flera faktorer som köparna kalkylerade fram, men de undersökte på olika sätt och de gjorde ibland olika bedömningar av vad som var viktigt. Det blev oftast aktuellt att undersöka föreningens ekonomi i slutskedet och då i samband med budgivning. Flertalet redogjorde inte för någon djupare ”analys” av föreningens årsredovisning (i bemärkelsen nyckeltal osv.). Det fanns emellertid några exempel på köpare som analyserade noggrannare som exempelvis Leif eller Pontus. Några av köparna trodde inte att de hade varit så noga med årsredovisningen, men insåg när de blev intervjuade att de hade gjort mer än de trodde från början. Andra förvånade sig över att de inte gjort mer.

Flera av köparna ansåg sig ha stor kunskap i ekonomi. Flertalet av köparna hade ringt någon i föreningens styrelse eller haft kontakt med andra och då oftast någon bankman eller fastighetsmäklare. När det kom till att ta hjälp av fastighetsmäklare framgick det mycket tydligt att förtroendet för fastighetsmäklare varierade starkt. Några var mycket trygga med sin mäklare medan andra inte hade något förtroende alls. Några uppgav också att de hade insett hur viktig ekonomin var och gått med i föreningens styrelse i efterhand för att de ville lära sig mer.

I min studie visar det sig speciellt tydligt att kalkyleringsverktyget socialt kapital hade stor betydelse när köparna skulle kalkylera faktorn föreningens ekonomi. Det var framförallt när det kom till hur köparna hade gjort med årsredovisningen som det sociala nätverket nämndes. Flera av de köpare som hade ekonomiska kunskaper på olika sätt, genom utbildning och arbete, tog ändå hjälp av det sociala nätverket. Det var exempelvis Lisa som bad sina föräldrar eller Nils som fick hjälp av en kompis. Här visas således ett tydligt samband mellan det ekonomiska och det sociala i likhet med Botermans (2012) studie. Tillgång till ekonomiskt kapital innebär också ofta tillgång till socialt kapital och ett större socialt nätverk. Liksom i Botermans studie visade det sig också i min studie att köparna angav en rad omständigheter som de menade berodde på tur istället för att se att de hade tillgång till olika former av kapital som hjälpte dem att få tillgång till ett hem.

Flera av köparna berättade också hur de kalkylerade föreningens ekonomi genom att exempelvis försöka bilda sig en uppfattning om byggnaden och annat runt omkring som kunde påverka föreningens framtida ekonomi. Några exempel när det gäller själva fastigheten som flera av köparna nämnde var fastighetens konstruktion eller standard på avloppsstammar. Byggkonstruktionen enstegstätade fasader var exempelvis något som flera köpare sa att de ville undvika eftersom det uppfattades som en problemkonstruktion. Det var också tydligt att köparna hade olika uppfattning när det kom till gamla och nya hus. Samtidigt som flera köpare såg en osäkerhet i ekonomin i nya hus, eftersom de var byggda med obeprövade metoder, kalkylerade andra köpare utifrån att nya hus inte krävde så mycket

underhåll och att risken för överraskningar då var mindre. Andra såg äldre hus som tryggare. Exempelvis nämnde flera att femtiotalshus kändes trygga eftersom de ansåg att det byggdes bra på den tiden. Bostadsrättsköparnas olika bakgrund och erfarenhet hade således betydelse för hur de såg på gamla och nya hus.

När köparna skulle berätta hur de undersökte föreningens ekonomi var det också några som samtidigt hade tankar om hur andra gjorde. Flera av köparna hade en uppfattning att de själva var noggranna med föreningens årsredovisning, men att de inte trodde att människor ”i allmänhet” hade den kunskapen. Det var exempelvis Johanna som berättade att de var noga och såg en fördel i att andra inte kunde så mycket för då var det lättare att göra en bra affär. Det var Ove som själv kände sig säker, men som funderade på hur yngre skulle klara av det och tänkte att de behövde hjälp så att de inte blev lurade.

När det gäller föreningens ekonomi framkom också i studien att alla köparna inte kände att det var större risk att dela ekonomin med andra i en förening. Några köpare tyckte tvärtom att det var en fördel att dela risken jämfört med att själv ta all risk som det ju innebär vid köp av villa.

Studien visar sammanfattningsvis att köparna undersöker föreningens ekonomi på olika sätt. Det är en av de faktorer som får betydelse vid köpet, men informationsinhämtning och analys sker på olika sätt. De kalkylerade både utifrån siffror i årsredovisningen och med annat som exempelvis rent byggnadstekniska aspekter; olika byggnadssätt och ålder på huset. Det var inte många av köparna som analyserade i traditionell bemärkelse (nyckeltal) utan de sökte information på olika sätt och då framförallt genom det sociala nätverket eller genom att exempelvis ta kontakt med någon i föreningens styrelse eller en bankman. Fastighetsmäklarens roll visade sig skifta mycket. Att flertalet av köparna inte analyserat nyckeltal eller motsvarande, men annars gjort mycket för att ta reda på hur föreningens ekonomi såg ut, tyder på det som Boterman (2012) konstaterade i sin studie. Köparna hade utifrån de fält där de befann sig tillgång till olika former av kapital som de tog hjälp av mer eller mindre medvetet.

7.3.5 SE PÅ OMSÄTTNINGSBARHET

Femte och sista faktorn som köparna tog i beaktande är *omsättningsbarhet*. Det framkom tydligt att bostadsrättsköparna förhöll sig till och kalkylerade utifrån en så kallad ”marknad” genom att de på olika sätt pratade om bra pris eller rätt pris, investering, vinst och omsättningsbarhet (jfr. Smith et al., 2006). Bostadsrättsköparna kalkylerade på olika sätt hur ”marknaden” kunde komma att se ut framöver. Flera köpare menade att det kändes tryggt att veta att på de platser de hade köpt gick det att sälja bostadsrätten snabbt och då förhoppningsvis med vinst.

Att människor kopplar bostadsköp till investering har tagits upp i tidigare studier. Boterman (2012) gav exempel på hur människor motiverade sina beslut utifrån tanken på en investering. Med hjälp av sitt kulturella kapital och sinne för en speciell smak köpte de bostäder i områden som sedan gentrifierades. På det sättet kunde de sedan omvandla kulturellt kapital till ekonomiskt kapital. I studien utförd av Munro & Smith, (2008) refererade köparna ofta till marknaden i Edinburgh som historiskt säker och bra på olika sätt och att de trodde att det innebar att de gjorde en bra affär. Fuentes (2011) konstaterade i sin studie att anpassningar av bostäder och inredning ofta relaterades till en föreställning om en framtida värdeökning och en tanke om vad som kunde tänkas gå bra kommersiellt (speciellt när det var bostadsrätt). Männerna i hennes studie beskrev hur ombyggnader och renoveringar i bostadsrätter gjordes utifrån möjligheten att sälja med vinst.

I samtliga dessa studier (Boterman, 2012; Munro & Smith, 2008; Fuentes, 2011) har tiden betydelse för att det ekonomiska kapitalet ska öka genom gentrifiering eller motsvarande. Även i min studie har omsättningsbarhet en tidsaspekt. Flera av köparna sa att det var bra (en bonus) om de kunde ta en vinst med sig. De yngre köparna pratade mer om investering än de äldre som hade för avsikt att stanna i sitt boende på längre sikt. Ola och Nils tillhörde de yngre som hoppades göra vinst. Paren Siv och Per samt Ove och Elisabeth var par som avsåg att stanna länge så de hade inget behov av att tänka på hur det skulle bli när de sålde. Båda paren tyckte ändå att det var tryggt att köpa på Ön med tanke på en eventuell försäljning någon gång.

Vid bostadsrättsköpet förhöll sig köparna till en så kallad bostadsmarknad och till hur den kunde tänkas utvecklas framöver. De refererade också till hur det hade varit rent historiskt. Bostaden är således sammanfattningsvis både en ekonomisk och social investering där omsättningsbarhet är en faktor som kalkyleras in. Trots att denna omsättningsbarhet hade betydelse framkom samtidigt tydligt att först kalkylerade köparna utifrån att de skulle kunna trivas och sedan var det en bonus om det också innebar en bra investering.

Jag har nu mer ingående redogjort för de faktorer som fick betydelse för köparna i min studie. Dessa faktorer framgick av figur 3 i analysmodellen. Ett av paren får nu utgöra konkret exempel på hur köpet kan förklaras utifrån analysmodellen. Det är Camilla och Jörgen som jag har kommit tillbaka till flera gånger i min avhandling. De beskriver hur bostadsrätter görs jämförbara, hur kalkyleringen är sammanflätad, hur olika kalkyleringsverktyg används och de slutliga faktorer som avgör valet av bostadsrätt och pris. De är typiska för köparna i min studie också i den meningen att de beskrev att det inte hade varit en rak väg, men att de tyckte att det hade blivit bra till slut.

7.3.6 CAMILLA OCH JÖRGEN KALKYLERAR — ETT VERKLIGT EXEMPEL

Camilla och Jörgen redogjorde ingående för val av plats, krav på lägenheten och hur de tänkte med pengarna. Det var möjligt för dem att utöva agency och att göra bostadsrätterna kalkylerbara eftersom det fanns en konfigurerad marknad för den bostadsmarknadsplats där de sökte dvs. en organisation för utbud och efterfrågan. På det sättet kunde de genomföra de tre olika stegen med objektifiering, singularisering och slutligen jämföra för att sätta ett värde i form av ett pris.

För att, i ett första steg, kunna skilja ut egenskaper dvs. genomföra en objektifiering började de med att titta i tidningen och på bostadssajten Hemnet. De gav exempel på områden där de hade varit och tittat och olika egenskaper de beaktade. Till slut hade de varit på en mängd olika platser och i lägenheter och ”rört runt” och gjort olika egenskaper synliga. Redan initialt kunde de välja bort en hel del egenskaper. De hade varit i Victoria Park och hade tagit mått i någon lägenhet där, och konstaterat att den var för liten och hade för mycket fönster vilket innebar att de inte fick plats med sina möbler. Det var ingen tvättstuga där heller och de ville inte heller betala extra för att få den service som fanns där. Först ville de ha ny lägenhet, men efter att ha tittat i Victoria Park valdes nya lägenheter bort generellt eftersom det var för mycket fönster och det passade inte deras möblering. De hade varit i Slottstaden där det fanns lite äldre bostadsrätter byggda på fyrtiotalet. Anledningen till att det blev Slottsstaden var att de kände till området sedan tidigare och ville ha det för att jämföra med andra platser. Slottsstaden upplevdes som fysiskt stökigt (soptunnorna) och bostadsrätterna var små. Där var inget garage. De hade funderat över och besökt Västra hamnen men upplevde det som stökigt. Sedan hade de varit i Dockan där det visserligen var lugnare än i Västra hamnen, men fortfarande mycket liv och rörelse. Då hade de letat sig vidare till Ön som de fann lugnare. Där hade de varit i flera lägenheter som var för små och även tittat på någon lägenhet med balkong. I en lägenhet var vardagsrummet för litet och så såg man in till grannarna. I en annan lägenhet var det inte isolerat utan kallt på golvet. För att undersöka Ön vidare hade Camilla cyklat runt för att känna klimatet och för att konstatera hur långt det var till olika platser i Malmö. I detta första steg hade de således skiljt ut egenskaper som plats, storlek på bostadsrätt, upplevelsen av stök, havsutsikt, balkong osv.

Nästa steg var singularisering där de olika egenskaperna, som skulle tas i beaktande, associerades med varandra. Objektifiering och singularisering skedde delvis parallellt. De valde ju bort en hel del egenskaper redan från början. Det andra steget innebar att egenskaper hölls ihop så att de kunde se bostadsrätten som en form av speciell ”vara” och relatera de olika lägenheterna till varandra. De kunde sätta ihop (klustra) bostadsrätter på olika platser med olika egenskaper

och sortera utifrån det. Några platser valdes bort direkt, men Västra hamnen var exempelvis en plats de sa att det kunde ha blivit om där hade varit en lägenhet med egenskaper de ville ha.

När de väl var framme i sista steget gick det snabbt för dem att bestämma sig. Nu hade de objektifierat och plockat fram olika egenskaper genom att leta och åka runt och titta på platser och lägenheter. De hade sedan singulariserat genom att relatera egenskaperna och göra bostadsrätterna till jämförbara varor. Bostadsrätterna jämfördes och de satte ett värde i form av ett pris. När de kom in i den bostadsrätt de köpte så kände de sig hemma direkt. Camilla berättade att hon hade bestämt sig och att det inte var svårt efter att ha lagt ner veckor eller månader på att leta. Genom denna kalkylering i en trestegsprocess hittade Jörgen och Camilla hem. Även om Jörgen var med på olika sätt under resans gång så var det Camilla som tog fram stora delar av kalkyleringsunderlaget för att de sedan skulle kunna ta ett beslut tillsammans.

Camilla och Jörgen beskrev hur de hade tagit hjälp av de olika kalkyleringshjälpmedlen och hur olika faktorer, förutom känslan av hem, hade fått betydelse. De hade en rejält tänjbar pengapåse. Det var viktigt för dem att känna identifikation både med platsen och lägenheten. Det var först när de slutligen hade kalkylerat fram en bostadsrätt som de tittade på föreningens ekonomi. När det kom till omsättningsbarhet hade de reflektioner, men var inte så beroende eftersom de tänkte bo kvar länge.

Köparna Camilla och Jörgen gick systematiskt tillväga och Camilla berättade att hon kände ängslan just när de två första stegen hade tagits och det kom till tredje steget med pris och avslut. Då var det Jörgen som fick komma in. Något som visade sig i min studie är att flera köpare uttryckte ängslan och då inte bara i slutskedet utan också i de andra stegen och i den här typen av situationer är det inte ovanligt.

7.4 ÄNGSLAN

Tidigare i detta kapitel berättade jag om positiva känslor köparna upplevde för en bostadsrätt: avgörande känslor för att starta budgivning. Helt andra känslor som köparna beskrevs i samband med budgivningen var ängslan. Denna ängslan kopplades till att det var stora summor och ovisshet för det allmänna ekonomiska läget och eventuellt sjunkande priser. Leif var en köpare som pratade mycket om ängslan inför köpet dvs. redan innan budgivning. Intervjun med Johanna handlade också mycket om det.

Ängslan hade också uppstått för några köpare efter att de hade förlorat flera budgivningningar. Det var erfarenheter som stressade dem att försäkra sig om att vinna nästa budgivning. Christie et al., (2008) beskrev hur människor upplevde avsaknad av kontroll och blev ängsliga och därmed bjöd högre pris för att deras letande efter bostad skulle ta ett slut. I min studie berättade köparna Pontus och Cecilia att de hade tittat runt länge och varit på många visningar så när de sedan hittade en bostadsrätt som de verkligen ville ha försäkrade de sig om att kunna köpa den. Pontus och Cecilia beskriver en ängslan som drevs av att inte hitta något om marknaden skulle fortsätta uppåt; Christie et al. (2008) redovisar liknande strategier. Munro & Smith (2008) såg i sin studie att köpare ibland kan tyckas betala ett "löjligt" pris och att det kan bero på att de är taktiska för att de vill minska risken för att inte kunna få tag på en bostad där de kan skapa ett bra hem.

7.5 EFTER KÖPET

Efterkalkylering ligger utanför modellen eftersom den beskriver hur köparna resonerade efter köpet och modellen enbart visar hur de gör vid själva köpet. Efterkalkyleringen är däremot något köparna skulle kunna ta med sig om det blir aktuellt att köpa något annat.

Vid intervjun ombads köparna i min studie avslutningsvis berätta hur det kändes efteråt och det visade sig att de efterkalkylerade och argumenterade på olika sätt för sitt köp. Allmänt var det en nöjdhet och i efterhand fanns argument för beslut som tagits. Köparen Jörgen sa exempelvis rakt ut att det man har fattat beslut om tycker man är bra dvs. det finns en önskan att visa i efterhand att det var ett bra beslut. Detta skulle kunna vara en orsak till den tillfredsställelse de flesta köparna i min studie uttryckte. Som jag skrev tidigare visade Munro & Smith (2008) ett samband mellan ett högre pris och det faktum att det var så ovanligt att uppleva starkt positiva känslor för en bostad.

Två uttryck som återkom i flera berättelser var rätt pris och trygghet. Flera av köparna berättade om budstrategier med utgångspunkt i ett pris som satts på "marknaden". Utifrån en tanke om att det var rätt pris refererade flera köpare till att det skett en prissänkning och att de har sett det som att det blev "billigare": ett kvitto på en bra affär. Flera av köparna berättade samtidigt att de var ensamma att lägga bud. Så var det exempelvis för Kristina och hon argumenterade att det var nära jul och att det kunde vara anledningen till att hon kunde köpa utan någon som bjöd över. Johanna och Lennart hade inte heller någon de bjöd emot, men argumenterade för ett bra pris ändå. De hade fått "insider" information via sitt sociala nätverk om just den bostadsrätten. I några föreningar hade avgiften sänkts och det sågs då som ett kvitto för att det var en bra förening. Den *trygghet*

flera köpare talar om uttrycktes på flera sätt. Dels hade de fått hjälp vid köpet av bankman, säljare eller i några fall en fastighetsmäklare och kände sig trygga. En annan trygghet handlade om den byggnad bostadsrätten låg i. Martin och Linda uttryckte exempelvis att de var trygga med ett femtiotalshus.

När köparna i min studie såg tillbaka på sitt köp hade det gått en tid och ny information kunde vara tillgänglig, sådant som kanske låg utanför inramningen inför köpbeslutet. När det gäller sådant som låg utanför inramningen, det som tidigare benämnts översvämning, tog köparna inte upp så mycket av överraskningar. Om det sedan berodde på att det inte fanns så mycket eller att de inte ville berätta går inte att avgöra. I materialet fanns ett exempel med balkongproblem. Hanna var köparen som berättade om det och sa att hon hade mer information eftersom hon satt med i föreningens styrelse. Något som heller inte kunde tas med i inramningen och flera köpare berättade om var rädslan för vad som skulle hända på den så kallade marknaden, exempelvis i form av räntehöjningar. Samtidigt upplevde köparna en säkerhet genom att det var så många ute på "marknaden" med samma villkor. De var inte ensamma ifall något skulle hända, kombinerat med en sorts trygghet i att "statsmakterna" i så fall måste gör något åt det. Sedan hänvisade köparna också till turen och således till att det inte går att kalkylera allt. Christie et al. (2008) konstaterade på motsvarande sätt att människor i deras studie mer refererade till att de hade haft tur än att det skulle finnas någon logik på marknaden. Turen handlade både om att det inte gick att påverka och en tro att de som köpare hade påverkat mindre än vad de verkligen hade.

7.6 KALKYLERING I TRE STEG FÖR ATT HITTA HEM

I denna avhandling har enskilda människors vardagspraktik när de köper bostadsrätt studerats. Avhandlingens syfte var att beskriva och förstå köp av bostadsrätt med fokus på vilka underlag och vilka hjälpmedel som användes och vilka faktorer som fick betydelse. En av de faktorer som beaktades var bostadsrättsföreningarnas årsredovisningar.

Utifrån syftet sökte jag svar på följande frågor:

- Vilka underlag och vilka hjälpmedel används vid köp av bostadsrätt och hur kommer bostadsrättsköparen fram till värdet, i form av ett pris, för bostadsrätten?
- Vilka olika faktorer får betydelse för köpet?
- Vilken betydelse och vilken roll har bostadsrättsföreningens årsredovisning för köparna?

Syftet har uppnåtts genom att forskningsfrågorna har besvarats med hjälp av en analysmodell för sammanflätad kalkylering som presenterats i detta kapitel och som byggts upp utifrån köparnas berättelser.

Av modellen framgår att köparna tagit hjälp av olika kalkyleringshjälpmedel för att komma fram till sitt köp: habitus, olika former av kapital och känslor. Underlaget består av information de samlat på en mängd olika sätt med hjälp av de olika kalkyleringsverktygen. De tog exempelvis hjälp av det sociala nätverket för att få reda på om föreningens ekonomi var bra. Någon cyklade runt för att se hur långt det var till centrum eller för att få en känsla för ett område. Andra undersökte fastighetens skick för att få reda på i vilken omfattning det skulle behövas framtida underhåll. Ytterligare någon besökte stadsbyggnadskontoret för att inhämta fakta. Listan kan göras lång och på olika sätt berättar köparna om dessa underlag.

Köparna har sedan satt samman olika egenskaper utifrån de underlag de samlat ihop och gjort bostadsrätter jämförbara. Som ett sista steg i den process som beskrivs i modellen har de, ofta genom budgivning, sedan kommit fram till vilken bostadsrätt de skulle köpa och värdet i form av det pris de betalat. Ett antal faktorer har mejslats fram i avhandlingen som avgörande för köparna och dessa är: hem, pengapåse, identifikation, föreningens ekonomi och omsättningsbarhet. Dessa används i en sammanflätad kalkylering som är både kvantitativ och kvalitativ och bygger på både numeriska och icke numeriska underlag. Den faktor som har en överordnad betydelse är hem.

Även frågan om betydelse av bostadsrättsföreningens årsredovisning har således besvarats i avhandlingen med hjälp av köparnas berättelser. De beskriver hur föreningens ekonomi tas i beaktande i slutet av processen, oftast i samband med budgivningen. Att bedöma årsredovisningen är ofta utmanande och kräver hjälp av köparnas sociala nätverk där olika kontakter i omgivningen tas. Flera av köparna hade själv ekonomiska kunskaper och någon av dem tyckte att det inte var så svårt med en årsredovisning. Trots att de hade kunskap tog de ändå hjälp på olika sätt. Förutom att det sociala nätverket hade betydelse var det också många som ringde någon i föreningens styrelse eller tog hjälp av en bankman och någon tog också hjälp av fastighetsmäklaren.

Köparnas berättelser och den modell som byggts upp utifrån dessa visar således att köp av bostadsrätt inte kan förklaras enbart utifrån ekonomiskt kapital. Bostaden, i detta fall bostadsrätten, är ingen homogen vara och långt mer än tak över huvud eller ett investeringsobjekt, utan den är både ekonomisk och social. Köparnas berättelser bekräftar att köp av bostad är en händelse som har stor betydelse för deras ekonomi, men det framkommer också en stark och avgörande koppling till att det ska bli deras hem.

8 NYA FRÅGOR SOM HAR VUXIT FRAM

Denna studie som behandlar enskilda människor, deras hem och redovisning utmynnar i en analysmodell som presenterades i förra kapitlet. Den bygger på köparnas berättelser och beskriver en kalkylativ praktik med en sammanflätad kalkylering. Köp av bostadsrätt reduceras här inte till en formel som gör det möjligt att räkna ut vad en bostadsrättsköpare kommer att betala eller varför ett pris betalats. Redovisningens praktik vid köp av bostadsrätt förklaras inte enbart utifrån hur bostadsrättsköparen analyserar föreningens ekonomi. Studien visar istället att ekonomiska ställningstaganden måste kompletteras med sociala om vi ska kunna förstå bostadsrättsköparens sätt att resonera och handla. Det som blir tydligt är att bostadsrättsköparna informerar sig om ekonomin på olika sätt genom en kalkylering som är både ekonomisk och social.

Därmed bidrar denna studie genom att utifrån metod, empiri och teori lyfta fram enskilda människors vardagspraktik när det gäller redovisning och hem.

8.1 BIDRAG

Det första bidraget är *metodmässigt*. Den metod som har använts ledde till berättelser som kommer nära i vardagen. Intervjuerna med bostadsrättsköparna byggdes upp från några teman med syftet att de skulle få berätta fritt, vilket gav möjlighet att komma nära och att få rika berättelser. Hade frågorna varit styrda enbart utifrån ekonomi hade det varit svårare, eller kanske inte alls möjligt, att få fram nyanserna. Studier nära enskilda människor och deras redovisningsanvändning är inte så vanligt inom redovisningsforskning (Jeacle, 2009; Walker & Llewellyn, 2000), medan metodtillämpningen i denna studie fördjuper våra kunskaper om hur det viktiga bostadsköpet upplevs och går till. Därigenom har studien kunnat ge ny kunskap om de underlag och hjälpmedel som köparna använder vid köpet och vilka faktorer som slutligen får betydelse. Den modell studien resulterat i har alltså möjliggjorts genom att använda en metod som är relativt ovanlig i redovisningssammanhang och studien vidgar härigenom synen på hur forskning i denna disciplin kan bedrivas.

Det andra bidraget är *empiriskt* och avser det underlag som valts ut för studien. Som jag skrev i kapitel 2 är det enligt Callon (1998) nödvändigt att studera själva

marknadsplatsen för att upptäcka vad som sker på en marknad. I denna avhandling introduceras begreppet bostadsmarknadsplats kopplat till en social tillhörighet med hjälp av Bourdieus begrepp fält och kapital. Genom att studera en bostadsmarknadsplats åt gången kan vi bättre förstå både likheter och skillnader när människor köper bostad. Vi kan också förstå varför det skiljer så mycket i pris t o m mellan bostadsområden som ligger geografiskt väldigt nära. Det faktum att det inte går att generalisera är också argument för att det heller inte är möjligt att referera till en bostadsmarknad. Pris på bostadsrätter skiljer inte enbart mellan olika städer eller orter i landet utan också mellan näraliggande platser eller områden. I denna avhandling visas hur det fungerar på en bostadsmarknadsplats på ett sätt som inte gjorts tidigare. Detta bidrag bygger därmed vidare på studier av Boterman (2012), Smith et al.(2006), Munro & Smith (2008) och Christie et al., (2008), som studerat köpare i andra länders bostadssystem med olika utgångspunkt liksom Fuentes (2011) vars studie av att "göra hem" inte fokuserade hur privatpersoner resonerade vid själva anskaffandet av bostaden. Särskilt medlemskapet i en förening gör den svenska bostadsrättsformen speciell och ställer en köpare inför särskilda utmaningar vilka beskrivits i min avhandling.

Det tredje bidraget är *teoretiskt*. Studiens resultat, presenterat i form av en analysmodell, har byggts upp utifrån teorier med olika utgångspunkt. Bostadsmarknadsplatsen beskrivs med hjälp av Bourdieus begrepp fält och kapital. Sättet att se på bostadsrättsköparnas kalkylativa praktik och ramverket i modellen är hämtad från Callon (1998) och Callon & Muniesa (2005). De kalkyleringsverktyg som används utgår ifrån Bourdieus (1984, 2005) ramverk och inspirationen att använda känslor som ett kalkyleringsverktyg har hämtats från några artiklar om bostäder (Christie et al., 2008; Munro & Smith 2008). Denna kombination av olika teoretiska ansatser utgör därför ytterligare ett bidrag i denna avhandling. Förutom att studien kombinerar dessa olika forskningstraditioner ger studien också ett teoretiskt bidrag till bostadsforskningen mer generellt. Genom att bryta ner de olika stegen i köpet på det sätt som modellen medger, fördjupas studier av Boterman (2012) som bygger på Bourdieus idéer men inte vävt in det kalkylativa momentet i bostadsköparens praktiker. Även i förhållande till studier av Smith et al. (2006) och Munro & Smith (2008) blir studien ett bidrag genom att poängtera bostadsköparens uppfattning om marknader och betydelsen av den lokala bostadsmarknadsplatsen. Att vara bostadsköpare får därmed även en geografisk innebörd i min studie. Platsen är viktig för köparen för att skapa social tillhörighet utifrån Bourdieu, och för att bostadens omgivning i studien även kopplas samman med symboliska värden som utsikt eller byggnadstyp i området.

Studien ger således ett antal bidrag som får betydelse för bilden av bostadsrättsköp både i branschen och i samhället i övrigt. Bostadsrättsköparna berättade och

gav många svar, men förklarade inte allt. Berättelserna väckte däremot många nya intressanta frågor för fortsatt forskning.

8.2 FORTSATT FORSKNING

Att se redovisningspraktik vid bostadsrättsköp utifrån både ekonomiska och sociala aspekter öppnar upp för en rad frågor att utveckla genom fortsatt forskning. Avhandlingen väcker inte enbart frågor avseende bostadsrättsköp utan ger även inspiration till bostadsstudier i ett större perspektiv. Det handlar både om fler bostadsstudier med utgångspunkt i teorier om en performativ marknad och att utveckla min studies modell genom att testa den inom fler områden. Som jag skrev i förra kapitlet beskrivs bostadsrättsköpare på en enskild bostadsmarknadsplats. Det innebär inte att analysmodellen bara är tillämplig när det gäller dessa bostadsrättsköpare på denna bostadsmarknadsplats. Modellen kan utvecklas genom att testas även på andra.

Jag vill också lyfta fram ett närliggande forskningsområde som håller på att växa fram: vardagslivets finansialisering. Enskilda människor ställs inför olika ekonomiska val och den ökande ”finansialiseringen” av enskilda människors vardag har väckt intresse att studera inom områden som påminner om bostadsrätter.

8.2.1 ETT PERFORMATIVT SÄTT ATT SE

Som framkom i kapitel 2 har flera av de forskare vars studier används i denna avhandling en performativ syn på hur en marknad fungerar. En första fråga är då vilka slutsatser om hur en marknad (bostadsmarknadsplats) påverkas som vi kan dra utifrån min studie. En annan fråga är vilken grund den lägger för fortsatta studier utifrån ett performativt synsätt.

8.2.1.1 PERFORMATIVITET I DENNA STUDIE

När jag beskrev modellen i kapitel 7 framkom att köparna i i min studie förhöll sig till en så kallad ”marknad” och kalkylerade hur marknaden skulle kunna se ut framöver på olika sätt. De använde termer från klassisk ekonomisk teori och funderade över sådant som utbud, efterfrågan, ränteutveckling och vinst. Vinsten relaterades till hur marknaden kunde tänkas utvecklas framöver. I min studie var det flera köpare som hänvisade till att de tyckte att det hade gjort ett bra köp med motiveringen att priset hade sänkts under tiden köpet pågick. I några fall var det nyproduktion där det tidigare satts ett högre pris. Vad som föranlett en sänkning framkom dock inte, men det hade varit ett försäljningsargument. På detta sätt styrs en så kallad bostadsmarknad av nationalekonomiska begrepp.

MacKenzie (2006, 2007) pekar på skillnaden mellan *effektiv* och *generisk* performativitet. Med *generisk* performativitet menas att en del av ekonomisk teori används i den ekonomiska praktiken. *Effektiv* performativitet uppstår först när ekonomin påverkas så att marknadspriserna ändras. MacKenzie & Millo (2003) kunde visa hur professionella ”finansmäklare” gav liv åt ekonomin genom att prissätta optioner: i deras välkända studie rör det sig om hur en optionsmarknad konstruerades utifrån optionsteori. Det krävs speciella förutsättningar för att visa en sådan effektiv performativitet eftersom det fordras direkta studier av hur en del av en teori verkligen påverkar i praktiken.

Genom att i fortsatt forskning studera fler bostadsmarknadsplatser istället för en stor bostadsmarknad kan vi emellertid få mer och djupare kunskap. Även om inte performativitet direkt kan visas kan vi, i likhet med min studie, genom ett performativt synsätt få en rikare bild av hur olika bostadsmarknadsplatser fungerar genom att inte utgå från nationalekonomiska antaganden.

8.2.1.2 PERFORMATIVITET UTIFRÅN PROFESSIONENS FÖRVÄNTNINGAR

I min studie bildar bostadsköpare utgångspunkt, inte de professionella marknadsaktörer som arbetar dagligen med att köpa eller sälja. Bostadsrättsköparna fick emellertid frågan om de hade tagit hjälp av fastighetsmäklaren eller någon annan. Det var flera köpare som på olika sätt hade stöd av både fastighetsmäklare och exempelvis banktjänstemän. En del av köparna kommenterade fastighetsmäklare utifrån professionen och dess roll. Denna studie väcker därför frågan hur olika professionella aktörer är med och påverkar bostadsköpet. Denna typ av tänkbara framtida studier kan ta inspiration från tidigare forskning, här exemplifierad av Smith et al. (2006) och Ho (2009).

Smith et al. (2006) genomförde en studie av aktörer som bedrev handel med privata bostäder i Edinburgh, Skottland. Studien innefattade tre olika yrkeskategorier som arbetade i denna förmedling. Smith et al. (2006) såg att dessa yrkesverksamma hade en klar uppfattning om hur de förväntade sig att ekonomin i allmänhet och ”marknaden”, i synnerhet, fungerade. Slutsatsen forskarna drog var att de yrkesverksamma var med och skapade en marknad genom att utgå från en norm om hur den fungerade:

Edinburgh has been relatively cheap-has been too cheap in the past. I think that's one of the reasons we're seeing this; it's like a readjusting of levels (Smith et al.; 2006, sidan 85).

I studien framkom vidare en föreställning bland de yrkesverksamma att marknader är något som står utanför människor och som agerar av sig självt. Aktörerna hävdade exempelvis "It's the market that sets the prices". De professionella talade även i termer av en självreglerande marknad och "rationaliserade" sitt arbete utifrån det.

En studie i samma anda utfördes av Ho (2009) och avsåg investmentbankirer. Med hjälp av Bourdieus ramverk undersökte hon hur dessa bankirer påverkade marknaden utifrån sitt habitus och på så sätt skapade finansiella normer genom sin dagliga praktik. Investmentbankirerna uppfattade inte hur de själva genom sin kultur och sitt arbete var med och påverkade utan gav förklaringar som relaterade till naturliga marknadscykler och ekonomiska lagar. Ho kunde också visa hur utstrålningen från Wall Street, (bankirernas habitus) inte bara påverkade de som arbetade inom finansmarknaden, utan även stora delar av företagsvärlden i USA. Hennes slutsats var att upp- och nedgång på finansmarknaden inte utlöstes av en abstrakt marknad utan påverkades av olika former av daglig kulturell praktik.

Studien utförd av Smith et al. (2006) är ett exempel på professionella som arbetar med bostäder. Ho (2009) behandlar aktörer på en annan marknad, och blir speciell eftersom den både har ett performativt synsätt och använder Bourdieus ramverk. Det skulle vara intressant att med utgångspunkt i min studie, som utgår från en marknad med bostäder, och med inspiration från Smith et al. (2006) och Ho (2009) göra motsvarande studier av professionella aktörer i Sverige. Det är möjligt att använda intervju som metod, men också att utföra olika diskursanalyser. När det kommer till diskursanalys utgör olika annonser intressant material och då främst fastighetsmäklares, men även andra aktörers. Genom fastighetsmäklarnas branschorganisationer publiceras även löpande en mängd analyser av hur bostadsmarknaden utvecklas. Denna typ av material kan studeras som uttryck för den roll professionen spelar för att forma en bostadsmarknadsplats.

8.2.2 UTSÄTTA MODELLEN FÖR TEST

Modellen i denna avhandling beskriver en kalkylativ praktik och har använts för analys och förklaring av det empiriska materialet på den studerade bostadsmarknadsplatsen. Tanken är inte att se modellen som slutet och färdig. För att komma vidare är det möjligt att testa den på fler bostadsmarknadsplatser på olika sätt. Dessa andra bostadsmarknadsplatser kunde vara lokaliserade till olika delar av Malmö och/eller Stockholm där fler bostadstransaktioner sker och kunde då också studera andra grupper än medelklass.

Ytterligare en utgångspunkt är att testa modellen på de potentiella köpare som *inte* bjöd på den bostadsrätt de hade varit och tittat på eller som hoppade av en budgivning. Modellen skulle också kunna testas på köpare som kalkylerar i samband med ombildningar från hyresrätt till bostadsrätt. Min studie har utförts i Sverige och en näraliggande studie skulle kunna vara att testa modellen på bostäder i något annat land. Eftersom upplåtelseformen bostadsrätt inte finns i så många länder kunde det även avse andra boendeformer som äganderätt eller motsvarande.

8.2.3 EN FINANSIALISERAD VARDAG FÖR ENSKILDA MÄNNISKOR

Avslutningsvis vill jag lyfta fram en närliggande forskningsinriktning som handlar om *vardagslivets finansialisering*. Den finansiella ekonomin har fått en allt större betydelse i vår tid och i människors vardag. Begreppet finansialisering används inom internationell samhällsvetenskaplig forskning för att förklara och beskriva finansiella logiker och hur dessa påverkar människor på olika sätt. Forskare inom denna inriktning bedrivs inom många discipliner: sociologi, ekonomi, historia, företagsekonomi och språkvetenskap.

I en rapport som samlat flera forskare (Andersson et al., 2016) sätts människans privatekonomiska bekymmer in i en bredare samhällelig kontext utifrån svenska förhållanden. Här diskuteras både en institutionell omvandling i form av exempelvis regler och lagar som gjort att finansmarknaden öppnats mot vardagslivet liksom hur en finansiell "fördjupning" påverkat människors vardag. Finansialiseringen har tagit sig in i olika svenska klassiska "välfärdsområden" som boende, utbildning, sjukvård och pensioner. Människor har härigenom på olika sätt fått ett större ansvar för sin egen välfärd. En finansiell fördjupning innebär att allt fler får tillgång till "finansrelaterade" produkter i form av avbetalning, banklån, kreditkort eller fondsparande. Genom olika fondplaceringar skapas en annan typ av beroende av finansiella marknader. Hushållens sammanflätning med den finansiella marknaden är inte enbart ekonomisk utan också kulturell genom medias förändrade rapportering eller hur reklamen påverkats.

Min studies fokus på enskilda individers bostadsrättsköp och hur de genom detta blir involverade i en redovisning ligger nära det beskrivna forskningsområdet. Köparna tar många gånger stora lån och får ta beslut avseende placering av sina skulder, räntebindingstider osv. De blir också medlemmar i en ekonomisk förening. I fortsatt forskning skulle det därför vara intressant att se hur människor på olika sätt påverkas av denna finansialisering av bostäder.

MY HOME AND MY ECONOMY

– A STUDY OF HOW PURCHASERS OF A COOPERATIVE APARTMENT CALCULATE

THE COOPERATIVE APARTMENT AS A WAY OF LIVING

To purchase a dwelling is one of the biggest investment a person does in life and probably the financial decision that affects the private economy most of all. This thesis is about individual people's purchase of a cooperative apartment in an accounting context. A cooperative apartment is a form of dwelling that is common in Sweden and also in some other countries (such as Norway for example). The turnover of cooperative apartments is high, and they are sold more often than detached houses (SCB, 2016). During 2015, 108,000 cooperative apartments were sold at a total value of SEK 218 billion.

The property or properties containing the cooperative apartments are owned collectively and organised as an association, while each apartment is controlled by the individual. In Sweden, there are approximately 26,000 cooperative associations, of which approximately 22,000 are active (BRF registry, 2016). The individual becomes a member of a financial association in connection with the purchase and for example must share the debts of the association and will be affected financially by the future maintenance needs of the property and so on.

This study is based on individual people's everyday practice. The purpose is to describe and understand the purchase of a cooperative apartment, focusing on what support and tools are used and what decisive factors are important. The financial reports of the coop housing associations are one of the factors that are considered.

I have formulated three questions. The first question inquires what support and tools are used when purchasing a cooperative apartment and how the purchaser decides the value of an apartment concerning the price. The second question involves the decisive factors for the purchase and the third question encircles the meaning and the role for the purchaser of the annual financial report from the coop housing association.

Purchasers of a cooperative apartment have to deal with both the private economy and the economy of the association. Accordingly, they have to deal with accounting. As early as in the 1970s, Hopwood (1976; 1978; 1983) asked for more studies concerning the relationship between accounting and daily life.

In recent decades, a new perspective on and understanding of accounting has emerged. Research based on calculating in practice has grown, with inspiration from researchers such as Callon (1998), who argue that economic models have the ability to fulfil what is described, they do not reflect a given reality but contribute to it. A calculative practice thus becomes performative: as it designs, develops and controls the image depicted. My dissertation takes inspiration from these studies and deals with home and purchasers calculating practice when purchasing cooperative apartments. This means using both quantitative and qualitative methods, making assessments, weighing different factors, in short, calculating.

Because of the position a home has in people's lives, there is also good reason to specifically link accounting with the home. Jeacle (2009) is one example of a researcher who has studied people and home in different ways, and she has shown various examples of how accounting relates to everyday life.

MARKET AND CALCULATION

In order for the purchaser to compare the cooperative apartments, they must become comparable. Calculation makes objects comparable and calculation has become central when answering the research questions. Calculations are the result of calculating, not only numerical calculating but also calculating in a broader sense (Callon, 1998; Cochoy, 2008).

Based on the theories of calculating practice two fundamental ideas form the theoretical basis of this thesis. The first is calculation, where Callon (1998) is very important. The second basic idea is the way in which concepts from sociologist Bourdieu's theoretical framework (1993, 1977, 1984, 2005) have been used. In addition to these two basic ideas, the importance of emotions is highlighted and based on some studies by Munro & Smith (2008) and Christie et al. (2008).

Studies of what is called the housing market have for a long time been based on neoclassical theory (Samuelson & Nordhaus, 2010) with the basic assumption that markets aim at equilibrium where supply and demand meet. Housing has been considered as a product and rental or purchase of housing as a form of consumption (Boterman, 2012). Several of the researchers whose studies are used in this thesis see the market from a performative approach. Callon (1998) is one of them. According to him the market is dynamic with an infinite number of ways to calculate and therefore we cannot talk about one market law. It is when we get close to the marketplace that we really see the calculation. Calculation is not a matter of rationality or non-rationality but the interesting thing is instead whether or not a calculation occurs (Callon & Law, 2005) and that calculation does not

necessarily involve either mathematical or numerical operations but both. The efficiency of a market is thus determined by how it makes a complex calculation possible (Callon & Muniesa, 2005).

Bourdieu (1984, 2005) has been very important when it comes to discussing lifestyle and not least when it comes to dwelling. The concept field is essential and it is broader than the class concept. People join social relations in a field and at the same time they distance themselves from other relationships in other fields (Bourdieu, 1984). They think and act in a special way based on their dispositions and the outcome is shown through things like opinions, values or expectations. The position in a field is determined by the composition and size of different forms of capital - economic, social and cultural - as well as symbolic capital and habitus (Bourdieu, 2005).

If we want to understand how people calculate when purchasing a cooperative apartment, it is also important to understand the role of emotions. Christie et al. (2008) showed the way housing is intertwined with both feelings and finances. In another study (Munro & Smith, 2008), it was shown that purchasers of a dwelling had expectations of both emotional and financial rewards. The study also made it clear that it was the search for a home that made purchasers make a certain decision.

The research questions are answered by a model. The theoretical framework, used to build the model, is based on calculation where Callon (1998) and Callon & Muniesa (2005) have a significant importance. The calculation tools used, when calculating, are based on the framework of Bourdieu (1984, 2005) and also on articles about emotions by Christie et al. (2008) and Munro & Smith, (2008). The model will be shown in a coming section.

METHOD

The focus in this study of individual people in everyday life has consequences for the method used. The method has primarily been inspired by Alvesson's (2003) reflexive approach to interviews and Qu & Dumay's (2011) approach to qualitative interviews based on Alvesson (2003). This reflexive approach has been used in this study during preparation of the interviews, when the interviews were performed and when the empirical material was interpreted. Thanks to a reflexive approach, it has also been possible to use different theories that are otherwise not often used at the same time. Something that was very important during the study was not to assume something from the beginning and that lead to an unpredictable result.

The study consists of a total of 17 semi-structured interviews, based on themes, with purchasers of cooperative apartments. The purchasers belong to the middle class and bought cooperative apartments in 2007 or later. It wasn't planned from the beginning, but the gender distribution in the study proved afterwards to be quite even (15 women and 13 men) and their ages were in the range of 26 and 75 years. Malmö was chosen for the study for the reason that it is a big city (third biggest in Sweden) and many cooperative apartments are traded every year. Geographically, it is close to where I live and work, which gave me an advantage when it came to access.

The purchasers were told to speak freely, for the purpose of not taking anything for granted, so the empirical material became stories. Focus was on three themes: how they began searching and what then happened all the way until the contract was signed. This study does not have the purpose of generalising and does not claim to say how a majority of the purchasers do. The purpose is instead to show one specific marketplace. As a consequence, the concept of transferability, i.e. how the results can be transferred to other situations or objects, is important for evaluating this study and the degree to which the result can be transferred to other contexts.

THE STUDY IN MALMÖ

Malmö is located right next to Oresund. It is a city that has been characterised by many industries and it was industrialisation that made Malmö into Sweden's third largest city in the 19th century. It was also in Malmö that the Swedish Social Democratic party was born.

What we in Sweden call the Million Programme in the late 1960s and early 1970s resulted in a lot of residential housing. At the same time people, especially families with children, began to move to villages in the suburbs of Malmö. As a result, Malmö city lost part of its population. Then, after 1985, the population increased again due to various factors. One reason was the arrival of the Oresund Bridge, which allowed Danes to move to Malmö and commute. Malmö University expanded, and one more important factor in recent years is immigration from abroad (long-term immigration) and recent years of refugee flows. The population has evolved in a relatively short period of time from an ageing and rather ethnically homogenous population to a younger and ethnically mixed population.

The number of inhabitants was 318,107 on 31 December 2014. The average age was 38.6 years and 31% were born in another country (City of Malmö, 2016).

There were 153,446 homes in Malmö on 31 December 2015 and of these 36% were cooperative apartments (City of Malmö, 2016).

At the same time as Malmö is a compact city, it is also a socially divided city and it can be described in two different ways. The positive side is the new Malmö based on innovative and creative values that attracts a lot of young people. At the same time, there is a downside with poverty, exclusion and tensions between different groups in the city. The most well-off areas are located along the coast in the west, while the areas in south and east are dominated by low-income residential.

PLACE, THE PHYSICAL APARTMENT AND MONEY

The interviews were compiled and three new themes emerged: location, the physical apartment and money. People's needs of housing change at different times in life. Each purchase is unique and the stories of the purchasers differed. There were similarities but also clear differences.

When it comes to place, the purchasers described the choice of area at an early stage. They described where they could imagine themselves living and where they couldn't. Geographically, the areas were close. Areas were chosen for example for their privacy or for being central and/or close to the station. Other areas were seen as messy or too far away from the centre and so on. The areas where the interviewees had purchased cooperative apartments were close to the sea in different ways. Choosing the sea and living near the sea was important for several of the purchasers for different reasons.

Several purchasers talked about charm. Charm meant different things. It could be cooperative apartments in old houses (from the fifties or older) or in newly built houses, etc. When it comes to the actual apartment, the purchasers had different requirements and needs, such as a special floor, balcony or fireplace. Then it became evident that in order for them to decide to go into a bidding situation, something more was required. They described emotions of well-being.

When it comes to cooperative apartments and the individual purchaser, the money can be divided in two parts: the private economy and the economy of the association. In this thesis, the private economy is illustrated by a money bag that can be stretched if the purchaser wants the cooperative apartment very much. This "moneybag" is affected by previous housing career.

The purchasers had many different thoughts when it came to the use of the annual report of the association. They talked for example about risk. Some purchasers thought it was risky to buy and that made them very careful. Others felt more secure. Some of the purchasers had a great belief in their own knowledge. They talked about the estate agents and if they could get help from them. It was of great importance whether the association was new or old. Some of the purchasers looked upon the annual report of the association as if it was a company. For those who bought new, it was a plan of the economy that was to be assessed. It was evident that debt per square metre was an example of a measure that many of them used. The purchasers also talked about the importance of the social network. It differed according to whether they did an analysis of the annual report but most of them were satisfied afterwards and argued for their purchase. The purchasers were also in several ways thinking of the possibilities later if they were to sell the cooperative apartment and some of the purchasers had already gained from previous purchases. There were purchasers who had joined the board of the association, so as to be able to have an influence of the future of the association.

TO CALCULATE A HOME

If we talk of *one* housing market then we risk not being aware of the complexity when it comes to purchase of a dwelling. Therefore, the concept housing marketplace has been introduced in this study as something more concrete and delimited and linked to a social meaning, instead of a diffuse and general “market” concept. The specific housing marketplace in this study relates to how the purchasers acted based on their social belongings, in terms of location, the actual apartment and the money. Bourdieu’s (1984, 2005) field concept is particularly useful for describing what is meant by housing marketplace. The purchasers in this study belong to the middle class but also move in social fields and lifestyle areas. Within the field, habitus and different forms of capital are important when they choose dwelling. It brings them together and separates them.

It became evident, in this study, through the purchasers’ stories that they had calculated. They described that they looked around, reasoned and examined different alternatives and they had created a basis for a decision that they also motivated afterwards. The analysis of how the purchasers in this study did when they purchased a cooperative apartment is illustrated through a model based on an idea of *intertwined calculation*. The model is illustrated in figure 4 and explained in this section.

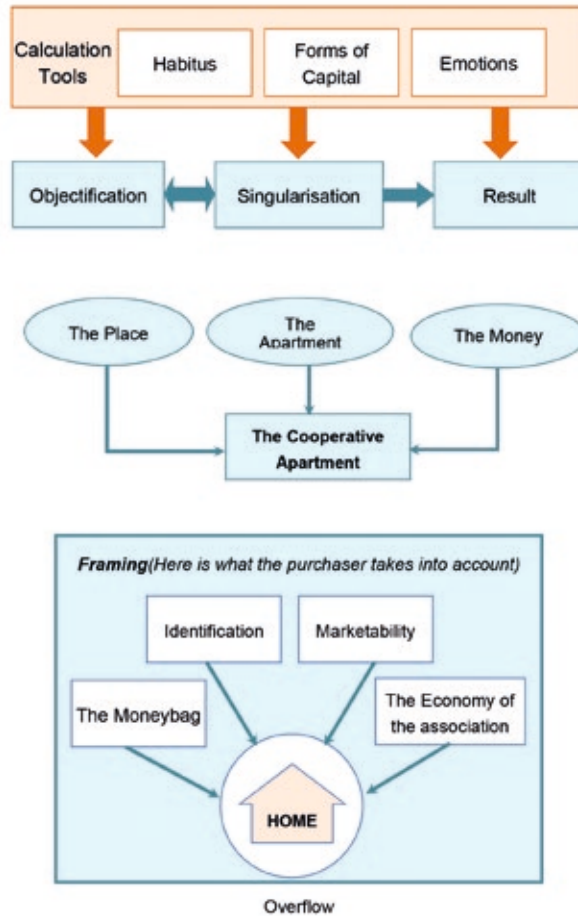


Figure 4: Merged analysis model.

Cooperative apartments are not automatically compiled so that they can be compared. Callon and Muniesa (2005) describe how goods are made calculable in *three steps* and how calculating agents exert agency (acts) in all these stages. In this study, the agents are the purchasers of the cooperative apartments. In order for the steps to take place, there is a need for an organisation of a market (i.e. a configuration) that allows a calculating market exchange so that supply and demand are clearly stated. Based on the calculation, all things to be taken into consideration are added in a frame. Things that are not taken into consideration fall outside in the form of overflow.

A presumption for calculating agents that are able to exercise agency is that different calculation tools are available (Callon, 1998). The purchasers' calculation tools in this study are based on Bourdieu's (1984, 2005) framework and emotions are also seen as calculation tools, with inspiration from studies conducted by Christie et al. (2008) and Munro & Smith (2008). When the purchasers calculate, they use the calculating tools: habitus, different forms of capital and emotions. The calculation tools are linked to each other, used one at a time or together, and the calculations are both numerical and non-numerical.

The first step is an *objectification* where different characteristics are released to become visible. Characteristics are such as, for example, when the property is built, the style of the apartment, whether it is situated close to the centre or near the sea. These characteristics are moved around and arranged in various ways. In the second step, there is a *singularisation* that leads to a "product". In this step, characteristics are put together in different ways by different purchasers and made comparable. Accordingly, when the characteristics are put together it is possible for the purchaser to compare the different cooperative apartments (Callon & Muniesa, 2005), which will be the third step that will lead to a result i.e. purchase of a cooperative apartment at a certain price. The calculation tools and the three steps are illustrated in the first figure in the model.

The second figure shows the empirical material in the three themes: the location, the apartment and the money. The third figure shows the factors that had significance for the purchasers when they were to determine the cooperative apartment and the price: home, moneybag, identification, the economy of the association and marketability. The calculation the purchasers do afterwards has been placed outside the model because it takes into account both information the purchasers knew when they were calculating in the first time and things that they have become aware of later.

That the dwelling is not only a financial investment but, above all, a social investment (Bourdieu, 2005) is shown by the purchasers in many ways. Based on the stories of the purchasers, it has become clear that the fact that the dwelling is going to become a home is an overall and fundamental factor. The factor home not only interferes with the other factors but is also included when the purchasers calculate the other factors separately. For this reason, the factor home has been given a special position in the model, in relation to the other factors.

CONTRIBUTION AND FURTHER

The purchase of a cooperative apartment cannot be reduced to a formula that makes it possible to calculate what the purchaser will pay or why a price has been paid. The argumentation in my study is that financial issues must be supplemented by social ones if we want to understand the calculation.

This study contributes by method, empirical material and theory to highlight the daily practice of individual people when it comes to accounting and home. The first contribution is *method*. Interviews with purchasers are based on a few themes for the purpose of giving the purchasers the opportunity to narrate in a free way. This makes it possible to get close and to get rich stories. To let individual people, tell stories about their use of accounting is not a common method in accounting research. The second contribution is *empirical* and refers to the basis chosen for the study. This thesis shows one housing marketplace in a way that has not been done before. The third contribution is *theoretical*. The result of the study is presented in a model based on theories with different approaches. This thesis shows how it works in a housing marketplace in a way that is not so common.

Thus, this study has provided a number of contributions that are important. The purchasers gave many answers, but did not explain everything. Their stories raised many interesting new questions for further research. To see accounting in practice linked to the purchase of cooperative apartments from both financial and social aspects opens up a series of issues. My study not only raises questions about cooperative apartments but opens up for housing research in a wider perspective. It concerns both housing studies based on a view of a performative market and developing the model in this study by testing it in more areas. The model can be developed by testing it on other housing marketplaces.

We cannot draw too far-reaching conclusions based on my study because we cannot show how performativity affects or creates the market. However, by studying more housing marketplaces instead of one large market, we can gain more and deeper knowledge.

Estate agents and other actors thus play a major part and this study raises the question when it comes to different professional actors' involvement and how they affect housing purchase in different ways. It would be interesting, based on my study and with inspiration from Smith et al. (2006) and Ho (2009), to do studies of professional actors in Sweden. Interviews could be used as a method, but also discourse analyse.

The model in this thesis describes calculation in practice and has been used for analysis and explanation of the empirical material but it should not be seen as closed and complete. It would be interesting to test it in several different ways on other housing marketplaces located in different parts of Malmö and / or in Stockholm, where more housing transactions take place. Other housing marketplaces could then also involve studies of groups other than middle class and of people who decided not to give a bid on a cooperative apartment or gave up the bidding. This study has been conducted in Sweden and similar studies could be carried out in other countries with different forms of housing.

Finally, I would also like to highlight a closely related research area that is emerging: financialising of everyday life. Individual people are faced with different financial choices in everyday life. It would be interesting to study individual people and financialising when it comes to purchase of dwellings, which is often associated with high debt.

BILAGA 1

INTERVJUGUIDE

ATT BÖRJA LETA. SÖKA/VÄLJA MELLAN OLIKA BOSTADSRÄTTER

- Hur startade det? Bakgrunden till att du/ni började leta bostadsrätt. Berätta!
- Hur gjorde du/ni när en bostadsrätt valdes ut för att ”gå på visning”
- Vilka faktorer hade betydelse i detta skede? (Föreningens ekonomi?)

UNDERSÖKA BOSTADSRÄTTEN/GÅ PÅ VISNING

- Vilka förberedelser gjorde du/ni?
- Vad var viktigt för dig/er att ta reda på? Vad tittade du/ni på i lägenheten?
- Vilka frågor ställde du/ni? Till vem?
- Fanns det några tankar på föreningens ekonomi. Ställde du/ni frågor om detta?
- Tittade ni i årsredovisningen Om du tittade på årsredovisningen. Hur många år bakåt i tiden?

BOSTADSRÄTTEN SOM VALET FÖLL PÅ

- Varför valde du denna bostadsrätt?
- Vad spelade roll vid budgivningen
- Tog du/ni in någon kompletterande information mellan budgivning och köpekontrakt?

EFTER KÖP

- Har du/ni funderat över beslutet nu så här efteråt.
I så fall; vad tänker du/ni?
- Kompletterande: när köparen konfronteras med årsredovisningen
- Jag har tittat på årsredovisningen i er förening och tyder den så här.
Några kommentarer?

ÖVRIGT

- Det finns en hel del sidor på nätet som ger tips och råd inför bostadsrättsköpet. Tog du/ni hjälp av någon sådan information.
- Tog du/ni hjälp av någon annan?

REFERENSER

LITTERATUR

- Abolfia, M.Y. (1998). Markets as cultures: an ethnographic approach. *The Sociological Review*, 46(S1), 69-85.
- Allen, C. (2008). *Housing Market Renewal and Social Class*. London; New York: Routledge.
- Alvesson, M. & Deetz, S. (2000). *Doing Critical Management Research*. Sage Publications Inc., Thousand Oaks, CA.
- Alvesson, M. (2003). Beyond neopositivists, romantics and localists: a reflexive approach to interviews in organizational research. *Academy of Management Review*, 28(1), 13-33.
- Andersson, E. (2013). *Oberoendets praktik*. Diss. Department of social science.
- Andersson, E., Broberg, O., Gianneshi, M. & Larsson, B. (2016). *Vardagslivets finansialisering*. Göteborg, Centrum för konsumtionsvetenskap (CFK), 2016:01.
- Andersson, R. & Hedman, L. (2016). Economic decline and residential segregation: a Swedish study with focus on Malmö. *Urban Geography*, 37(5), 748-768.
- Atkinson, R. & Flint, J. (2001). Accessing Hidden and Hard-to-Reach Populations: Snowball Research Strategies. *Social Research Update*, 33.
- Bengtsson, B. (1992). Not the Middle Way But Both Ways: Cooperative Housing in Sweden. *Scandinavian Housing and Planning Research*, 9(2), 87-104.
- Biernacki, P. & Waldorf, D. (1981). Snowball Sampling - Problems and Techniques of Chain Referral Sampling. *Sociological Methods & Research*, 10(2), 141- 163.

- Bolander, P. (2006). Studying everyday life: An ethnomethodological and discourse analytic approach. In J. Löwstedt & T. Stjernberg (Eds.), *Producing management knowledge*. New York, Routledge.
- Boterman, W. R. (2012). Deconstructing Coincidence: How Middle-Class Households use Various Forms of Capital to Find a Home. *Housing, Theory and Society*, 29(3), 321-338.
- Bourdieu, P. (1977). *Outline of a Theory of Practice*, trans. R. Nice. Cambridge: Cambridge University Press. First publ. 1972.
- Bourdieu, P. (1984). *Distinction. A social Critique of the Judgement of Taste*. London: Routledge.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of social capital. In J.G. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press.
- Bourdieu, P. (1990). *The Logic of Practice*. Cambridge: Polity Press.
- Bourdieu, P. (2005). *The Social Structures of the Economy*. London: Polity Press.
- Bridge, G. (2001). Estate agents as interpreters of economic and cultural capital: the gentrification premium in the Sydney housing market. *International Journal of Urban and Regional Research*, 25(1), 87-101.
- Bridge, G. (2006). It's just not a question of taste: gentrification, the neighbourhood and cultural capital. *Environment and Planning A*, 38(10), 1965-1978.
- Butler, T. & Robson, G. (2003). *London Calling, the Middle Classes and the Remaking of Inner London*. Oxford/New York: Berg.
- Callon, M. (1998). Introduction: the embeddedness of economic markets in economics. *The Sociological Review*, 46(S1), 1-57.
- Callon, M. & Muniesa, F. (2005). Peripheral Vision: Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies*, 26(8), 1229-1250.
- Callon, M. & Law, J. (2005). On qualqulation, agency, and otherness. *Environment and Planning D-Society & Space*, 23(5), 717-733.

- Callon, M. (2007). What Does It Mean to Say that Economists Perform the Economy. In D. MacKenzie, F. Muniesa & L. Siu (Eds), *Do Economists Make Markets?* Princeton: Princeton University Press.
- Carlson Ingdahl, T. (2012). *Människor Skjortor och Siffror – Reducera komplexitet och en order blir till*. Göteborg: BAS.
- Christie, H., Smith, S. J. & Munro, M. (2008). The emotional economy of housing. *Environment and Planning*, 40, 2296-2312.
- Cochoy, F. (2008). Calculation, qualculation, calculation: shopping cart arithmetic, equipped cognition and the clustered consumer. *Marketing Theory*, 8(1), 15–44.
- Cochoy, F. (2009). Driving a Shopping Cart from STS to Business, and the Other Way Around: On the Introduction of Shopping Carts in American Grocery Stores (1936–1959). *Organization*, 16(1), 31–55.
- Cooper, C. Graham, C. & Himick, D. (2016) Social impact bonds: The securitization of the homeless. *Accounting, Organizations and Society* 55:63-82.
- Crosby, N. & Henneberry, J. (2015 2016?). Financialisation, the valuation of investment property and the urban built environment in the UK. *Urban Studies*, 53(7), 1421-1441.
- Denscombe, M. (2009). *Forskningshandboken - för småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna*. Storbritannien. Studentlitteratur.
- DiMaggio, P. (1994). Culture and Economy. In N.J. Smelser & R. Swedberg (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. (pp. 27-57). Princeton: Princeton University Press.
- Douglas, J.D. (1985). *Creative Interviewing*. Sage, Beverly Hills, CA.
- Doyle, J.K. (2004). Introduction to interviewing techniques. In D.W. Wood (Ed.), *Handbook for IQP Advisors and Students*, Worcester Polytechnic Institute, Worcester, MA.
- DuGay, P. & Pryke, M. (Eds.) (2002). *Cultural Economy*. London: Sage.

- Eklund, K. (2017). *Vår ekonomi*. Nordstedts akademiska förlag.
- Fontana, A. & Frey, J.H. (1998). Interviewing, the art of science. In N.K. Denzin & Y.S. Lincoln (Eds), *Collecting and Interpreting Qualitative Materials*. Sage, Thousand Oaks, CA.
- Frandsen, A-C. (2004). *Rum, tid och pengar: en studie om redovisning i praktiken*. Diss. Göteborg: BAS.
- Frandsen, A-C. (2010a). The role of disciplining/translating accounting practice in patient-centred care. *International Journal of Public Sector Management* 23 (4):381-391.
- Frandsen, A-C. (2010b). When medical practice meets accounting: towards "value-driven strategizing professionals"? *Organizational Behavior in Health Care International Conference*. Birmingham, 11-14 April.
- Fuentes, M. (2011). *Att göra hem*. Dissertation. Göteborg: BAS.
- Garcia, M-F. (1986). The social construction of a perfect market. In D. MacKenzie (Ed.), *Do economists make markets?* New Jersey: Princeton University Press.
- Goldman, A.E. & McDonald, S.S. (1987). *The Group Depth Interview: Principles and Practices*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Gram-Hanssen, K. & Bech-Danielsen, C. (2004). House, Home and Identity from a Consumption Perspective. *Housing, Theory and Society*, 21(1), 17-26.
- Grundström, K. (2017). Mobility as a stratifying factor in housing: dwelling-in-place contra dwelling-on-the-move in Sweden. *Mobilities*, 1-15.
- Herbert, M. (2013). *STADENS SKAVSÅR – inhägnade flerbostadshus i den polariserade staden*. MAPIUS 12. Malmö: Holmbergs.
- Ho, K. (2009). *Liquidated – An Ethnography of Wall Street*. Durham: Duke University Press.
- Hopwood, A.G. (1976) The path ahead. *Accounting, Organizations & Society*, 1-4.

- Hopwood, A.G. (1978). Towards an organizational perspective for the studying of accounting and information systems. *Accounting, Organizations & Society*, 3(1), 3-13.
- Hopwood, A.G. (1983). On trying to study accounting in the contexts in which it operates. *Accounting, Organizations & Society*, 8(2/3), 287-305.
- Hopwood, A.G. (1994). Accounting and everyday life: an introduction. *Accounting, Organizations & Society*, 19(3), 299-301.
- Hopwood, A.G. and Miller, P. (Eds.) (1994). *Accounting as social and institutional practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Isacson, P. (2006). *Bostadsrättsboken. Allt du behöver veta för att köpa, sälja, äga och bo med bostadsrätt*. Stockholm. Svenska förlaget.
- Jeacle, I. (2003a). Accounting and the construction of the standard body. *Accounting, Organizations and Society*, 28(4), 357-77.
- Jeacle, I. (2003b). Accounting and the construction of the standard house. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 16(4), 582-605.
- Jeacle, I. (2006). Face facts: accounting, feminism and the business of beauty. *Critical Perspectives on Accounting*, 17(1), 87-108.
- Jeacle, I. (2009). Accounting and everyday life: towards a cultural context for accounting research. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 6(3), 120.
- Jönsson, S. & Macintosh, N. (1997). CATS, RATS, and EARS: making the case for ethnographic accounting research. *Accounting, Organizations and Society*, 22(3/4), 367-386.
- Jönsson, S. & Lukka, K. (2006). *Doing Interventionist Research in Management Accounting*. Gothenburg Research Institute, Gothenburg.
- Kornberger, M. & Carter, C. (2010). Manufacturing competition: how accounting practice shape strategy making in cities. *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 23, 325-349.
- Kvale, S. (2008). *Doing Interviews*. London: Sage.

- Kvale, S. & Brinkmann, S. (2009). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund. Studentlitteratur.
- Levy, D., Murphy, L. & Lee, C.K.C. (2008). Influences and emotions: exploring family decision-making processes when buying a house. *Housing Studies*, 23(2), 271-289.
- Lundén, B. & Svensson, U. (2016). *Bostadsrätt*. Näsviken. Björn Lundén Information AB.
- Lundén, B. (2013). *Redovisning i bostadsrättsföreningar*. Näsviken. Björn Lundén Information AB.
- Macintosh, N. & Hopper, T. (2005). *Accounting, the social and the political: classics, contemporary and beyond*. Oxford. Elsevier Ltd.
- MacKenzie, D. (2006). *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge, MA: MIT Press.
- MacKenzie, D. (2007). Is economics performative? Option theory and the construction of derivatives markets. In D. MacKenzie, F. Muniesa & L. Siu (Eds.), *Do economists make markets?* Princeton: Princeton University Press.
- MacKenzie, D. & Y. Millo (2003). Constructing a market, performing theory: the historical sociology of a financial derivatives exchange. *American Journal of Sociology*, 109(1), 107-45.
- Malmöguiden: *välkommen till en promenad i Sveriges mest sydländska och internationella stad./med texter av Agrelin, O.; Blom, K.A.; Härde, U.; Johansson, U.R.; Larsson, G.; Magnusson Staaf, B.; Reisner, A.; Tykesson, T./med fotografier av Westlin, C./med bibliografi av Gentili, B.; (2007)*. Lund: Stiftelsen Lundaguide.
- Malsch, B., Gendron, Y. & Grazzini, F. (2011). Investigating interdisciplinary translations: The influence of Pierre Bourdieu on accounting literature. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 24(2), 194-228.
- Marsh, A. & Gibb, K. (2011). Uncertainty, Expectations and Behavioral Aspects of Housing Market Choices. *Housing, Theory and Society*, 28(3), 215-235.

- Mauss, M. (1925) (1969). *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*. London: Cohen and West.
- McAllister P., Street, E. & Wyatt, P. (2015). Governing calculative practices: An investigation of development viability modelling in the English planning system. *Urban Studies*, 53(11), 2363-2379.
- McCracken, G. (1988). *The Long Interview*, Sage, Newbury Park, CA.
- Mellon, C. A. (1990). *Naturalistic Inquiry for Library Science: Methods and Applications for Research, Evaluation, and Teaching*, New York: Greenwood Press.
- Miles, M. & Huberman, A. (1994). *Qualitative Data Analysis*, Thousand Oakes: Sage Publications.
- Miller, P. (1994). Accounting as social and institutional practice: an introduction. In A. G. Hopwood & P. Miller (Eds.), *Accounting as social and institutional practice* (pp. 1-39). Cambridge University Press.
- Miller, P. (1998). The margins of accounting. *The European Accounting Review*, 7(4), 605-21.
- Miller, P. (2001). Governing by numbers: why calculative practices matter. *Social research*, 68(2), 379-396.
- Mishler, E. G. (1991). *Research Interviewing: Context and Narrative*. Cambridge: Harvard University Press.
- Mouritsen, J., Hansen, A. & Hansen, CØ. (2009). Short and long translations: Management accounting calculations and innovation management. *Accounting, Organizations and Society*, 34(6/7), 738-754.
- Muniesa F. (2014). *The provoked economy: Economic reality and the performative turn*. London: Routledge.
- Munro, M. & Smith, S. (2008). Calculated affection? Charting the Complex Economy of Home Purchase. *Housing Studies*, 23(2), 349-367.
- Napier, C. J. (2006). Accounts of change: 30 years of historical accounting research. *Accounting, Organizations and Society*, 31(4/5), 445-507.

- Noy, C. (2008). Sampling knowledge: The Hermeneutics of Snowball Sampling in Qualitative Research. *International Journal of Social Research Methodology*, 11(4), 327-344.
- Qu, S. Q. & Dumay, J. (2011). The qualitative research interview. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 8(3), 238-264.
- Richard, J. Boland Jr. (1989). Beyond the objectivist and the subjectivist: Learning to read accounting as text. *Accounting, Organizations & Society*, 14(5/6), 591-604.
- Rodenstedt, A. (2014). *Living in the calm ad safe part of the city: The socio-spatial reproduction of upper-middle class neighborhoods in Malmö*. Dissertation Uppsala University.
- Salonen, T. (2012). *Befolkningsrörelser, försörjningsvillkor och bostadssegregation. En sociodynamisk analys av Malmö*. Diskussionsunderlag. Kommission för ett socialt hållbart Malmö.
- Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D. (2010). *Economics*. New York: McGraw-Hill Education.
- Savage, M. (2010). The Politics of elective belonging. *Housing, theory and Society*, 27(2), 115-161.
- Silva, E. & Wright, D. (2009). Displaying Desire and Distinction in housing. *Cultural Sociologi*, 3(1), 31-50.
- Silverman, D. (1993). *Interpreting Qualitative Data*. London, Sage.
- Slater, D. (2002). From Calculation to alienation: Disentangling economic abstractions. *Economy and Society*, 31(2), 234-249.
- Smith, S.J., Munro, M. & Christie, H. (2006). Performing (Housing) Markets. *Urban Studies*, 43(1), 81-98.
- Stigendahl, M. (2007). *Allt som inte flyter. Fosies potentialer – Malmö's problem*. MAPIUS 1. Malmö: Holmbergs.
- Svensson, K. A. S. (1998). Transformations of a tenure: the evolution of tenant-ownership in Sweden. (Research Report 1998:3) Gävle: Institute for Housing Research, Uppsala University.

- Thörn, C. & Holgersson, H. (Red.) (2014). *Gentrifiering*. Lund: Studentlitteratur.
- Tykesson, T., Magnusson Staaf, B., Hansson, C., Rejnert, A. & Brunnberg, K. (Red.) (2001). *Guide till Malmös arkitektur*. Stockholm: Arkitektur Förlag AB.
- Tykesson, T. (Red.) (2001). *Bostadsmiljöer i Malmö. Inventering. Del 1: 1945-1955*. Länsstyrelsen Skåne Län och Malmö Kulturmiljö.
- Ulver-Sneistrup, S. (2008). *Status spotting: a consumer cultural exploration into ordinary status consumption of "home" and home aesthetics*. Lund: Lund Business Press.
- Van Kempen, R. & Özüken, A S. (1998). Ethnic segregation in cities: new forms and explanations in a dynamic world. *Urban Studies*, 35(10), 1631-1656.
- Walker, S.P. & Llewellyn, S. (2000), Accounting at home: some interdisciplinary perspectives. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 13(4), 425-49.
- Wallace, A. (2008). Knowing the Market? Understanding and Performing York's Housing. *Housing Studies*, 23(2), 253-270.
- Watt, P. (2005). Housing histories and fragmented middle-class careers: the case of marginal professionals in London council housing. *Housing Studies*, 20(3), 359-381.
- Watt, P. (2009). Living in an oasis: middle class disaffiliation and selective belonging in an English suburb. *Environment and Planning A*, 41(12), 2874-2892.
- Westerdahl, S. (2015). Avkastningskrav, affärsmässighet och samhällsansvar: Redovisningspraktiken i kommunalt ägda bostadsföretag. In T. Salonen (Red.), *Nyttan med allmännyttan* (s. 233-257). Stockholm: Liber.
- William, S. (2000). *Emotions and Social Theory*. London: Sage.

TIDNINGAR

Södermalmsnytt (2016, 4 mars). Kolla in smarta miniettan i Gamla stan som såldes till rekordpris. Hämtad 2017-01-03

<http://www.stockholmdirekt.se/nyheter/kolla-in-smarta-miniattan-i-gamla-stan-som-saldes-till-rekordpris/aRKpcd!auh92tZr1Ysdyca8vPRSQ/>

LAGAR

Lag om rätt till fastighetsförvärv för ombildning till bostadsrätt eller kooperativ hyresrätt (1982:352)

Fastighetsmäklarlag (2011:666)

KÄLLOR PÅ NÄTET

Bebyggelseregistret (BeBR) (2017), hämtad 2017-01-11

<http://www.bebyggelseregistret.raa.se/bbr2/miljo/visaHelaBeskrivningen.raa?miljoId=2120000000229>

Boanalys (2013), hämtad 2013-01-31

<http://www.boanalys.se/analysis/highrisceexampleanalysis>

Booli (2013), hämtad 2013-01-31

<http://www.booli.se/blogg/krkvmm-och-analys-av-foreningens-ekonomi/>

Borevision (2014). *SvD Näringsliv*, Borevision: Det är rent bedrägeri, hämtad 2016-11-22

<http://www.svd.se/borevision-det-ar-rent-bedrageri>

BorättUpplysning.se, hämtad 2013-01-31

<http://www.borattupplysning.se/>

Bostadsrätterna (2013), hämtad 2013-01-31

<http://www.bostadsratterna.se/allt-om-bostadsratt>

BoUpplysningen.se (2013), hämtad 2013-01-31

<http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/efter-visningarna/> samt <http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/efter-visningarna/> samt <http://www.boupplysningen.se/tips/lasa-arsredovisningen/>

BRF-Registret, Bostadsrättsföreningsregistret (2016), hämtad 2016-11-22
<http://www.brfregistret.se/viewcategory.aspx?id=1>

Den Nakna Mäklaren (2011), hämtad 2013-01-31
<http://naknamaklaren.se/>

Ekonomifakta (2017), hämtad 2017-08-09
<http://www.ekonomifakta.se/Fakta/Regional-statistik/Din-kommun-i-siffror/?compare=1®ion=1280>

FamiljeLiv.se (2013), hämtad 2013-01-31
<http://www.familjeliv.se/Sok/?qfw=bostadsr%E4tt+>

Fastitia (2013), hämtad 2013-01-31
<http://www.fastitia.se/omoss>

Finansportalen forum (2010), hämtad 2013-01-31
<http://www.finansportalen.se/forum/search.php?do=process>

Flashback forum (2013), hämtad 2013-01-31
<https://www.flashback.org/sok/%C3%A5rsredovisning+bostadsr%C3%A4tt>

Hittabrf.se (2013), hämtad 2013-01-31
http://www.hittabrf.se/?gclid=CPi_-c3a2dUCFU6LsgodP9UD2Q

HSB (2013), hämtad 2013-01-31
<http://www.hsb.se/sok?query=%C3%A5rsredovisning+bostadsr%C3%A4tt&instanceof=&sortByScore=true>

Malmö stad (2016), hämtad 2016-11-22
<http://malmo.se/download/18.6fb145de1521ab79c0a74e15/1459956671844/Malmö+i+korta+drag%2C+2016-04-06.pdf>

Riksbyggen (2013), hämtad 2013-01-31
<http://www.riksbyggen.se/Sok/?q=%C3%A5rsredovining%2stadsr%C3%A4tt>

SBC, Sveriges BostadsrättsCentrum (2013), hämtad 2013-01-31
<http://www.sbc.se/Kort-om-SBC/> samt
<http://www.sbc.se/Start/Bostadsrattsorganisationen/Allt-om-bostadsratt/Kopa-bostadsratt/>

SCB, Statistiska centralbyrån (2012). *Försäljning av bostadsrätter 2010 och 2011*. (2012) Hämtad 2012-11-10.

http://www.scb.se/Pages/PressRelease_336899.aspx

SCB, Statistiska centralbyrån (2017). Befolkning, landareal. (2017). Hämtad 2017-10-31.

<https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/miljo/markanvandning/tatorter-arealer-befolkning/>

SKB, Stockholms Kooperativa Bostadsförening (2017), hämtad 2017-01-28

<https://www.skb.org/om-oss/>

Svensk Mäklarstatistik. Hämtad 2016-11-22.

<https://www.maklarstatistik.se>

Victoria Park (2017), hämtad 2017-01-11

<http://www.victoriapark.se/?id=212>

VärderingsData (2017), hämtad 2017-08-15

<http://varderingsdata.se/tjanster/kommersiellafastigheter>

TABELLER

Tabell 1. Summering av de tre perspektiven kopplat till intervjumetod. Qu & Dumay (2011)

Tabell 2. Bostadsrättsföreningarna. www.borattupplysning.se. (2015)

Tabell 3. Köparna och deras bostadsrätt.

KARTOR

Karta 1. Översiktskarta Malmö, data från 2013. (Geodata.se. 2016 bearbetad av Eigo Tateshi, Malmö högskola).

Karta 2. Malmö fem stadsområden (Malmö stad, 2016).

Karta 3. Delområden i Malmö. (Geodata.se. 2016 bearbetad av Eigo Tateshi, Malmö högskola).

Karta 4. Fördelning av disponibel inkomst, data från 2013. (Geodata.se. 2016 bearbetad av Eigo Tateshi, Malmö högskola).

Karta 5. Utbildningsnivå. Antal med gymnasieutbildning, data från 2013. (Geodata.se. 2016 bearbetad av Eigo Tateshi, Malmö högskola).

FIGURFÖRTECKNING

Figur 1: Det teoretiska ramverket.

Figur 2: Det empiriska materialet uppdelat i tre teman.

Figur 3: Faktorer som får betydelse vid köpet.

Figur 4: Sammanfogad analysmodell.

Figure 4: Merged analysis model.

FOTOGRAFIFÖRTECKNING

Fotografi 1: Gamla staden (Gamla Väster).
Fotograf: Paulina de Vries, 2015.

Fotografi 2: Möllevången.
Fotograf: Hedda Vitestam, 2017.

Fotografi 3: Hästhagen.
Fotograf: Hedda Vitestam, 2017.

Fotografi 4: Rönneholm.
Fotograf: Hedda Vitestam, 2017.

Fotografi 5: Fågelbacken.
Fotograf: Hedda Vitestam, 2017.

Fotografi 6: Dammfri.
Fotograf: Hedda Vitestam, 2017.

Fotografi 7: Limhamns hamnområde (Ön).
Fotograf: Paulina de Vries, 2015.

Fotografi 8: Västra hamnen (Dockan).
Fotograf: Paulina de Vries, 2015.

Fotografi 9: Annetorp (Victoria Park).
Fotograf: Hedda Vitestam, 2017.

Fotografi 10: Västra hamnen.
Fotograf: Hedda Vitestam, 2017.

Fotografi på omslag: *Paulina de Vries, 2015.*